

Prosperita

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

ročník 14 (9/2012)

www.prosperita.info

www.iprosperita.cz

www.madambusiness.cz

Náš obor v ČR poroste určitě ještě řadu let

**Ing. Tomáš Morávek, generální ředitel společnosti ČSOB Factoring, a.s.,
o platební morálce, která dobře vypovídá o vývoji ekonomiky**

Platební morálka je taková zvláštní ekonomická kategorie – často vzbuzuje obavy, není však výjimkou, kdy jako vzorná slouží firmám v roli významné reference při uzavírání obchodních kontraktů a napomáhá řadě benefitů v tom či onom projektu. Dynamický obsah slov platební morálka nabízí také značný prostor k prosperitě či vede naopak úpadku řady firem. „Ekonomická“ filozofie platební morálky není jen o vystavování a placení faktur, zdanitelném plnění a datu splatnosti. Je to manévrovací prostor, v němž se dá operovat a hledat schůdná řešení pro všechny účastníky obchodního vztahu. Přesto jsou v běžném životě firem okamžiky, způsobené například druhotnou platební neschopností, ale i jinými okolnostmi, které si zasluhují vstup odborníka.



Ing. Tomáš Morávek, generální ředitel společnosti ČSOB Factoring, a.s.

Také podnikatelské prostředí v České republice není pouze o placení a neplacení, ať už včas, nebo opožděně. Platební morálka je zrcadlem dění na trhu, a dokonce se podle ní dá nahlédnout do budoucnosti.

A tak – neplatí vám klienti včas? Už se to pro vás stává neúnosné? A hledáte nástroje, které pomohou? Jednou z možností je factoring. Nevadí, že s ním dosud nemáte zkušenosti.

V širších souvislostech o něm Ing. Tomáš Morávek, generální ředitel společnosti ČSOB Factoring, a.s.:

Před dvaceti lety znělo slovo factoring jako něco tajemného až nemravného. Až postupně kouzlo jeho podstaty objevilo značné množství firem. Proč zpočátku tolik nedůvěry?

Nám, co jsme v tomto oboru začali pracovat právě před těmi dvaceti lety, factoring až tak nemravný nepřipadal. A nejsem si ani jist, zda vůči němu panovala nedůvěra. Byla to nová služba, tehdy ji poskytovaly, a to ještě omezeně, pouze k financování exportních pohledávek, dvě společnosti, jejichž, řekl bych, světová kapacita byla limitovaná, a tak chvíli trvalo, než se factoring etabloval jako vyhledávané alternativní řešení zejména v oblasti provozního financování a ošetření rizika.

Jakým společností především se vaše služby vyplatí?

Těm, které hledají pružné řešení. Navázání spolupráce s factoringovou společností je poměrně rychlá záležitost a objem prostředků, které má klient přes postupované pohledávky k dispozici, v podstatě automaticky kopíruje případný růst obrátu bez zbytečné zátěže různých žádostí o zvýšení rámce či nového schvalování.

A jaké produkty ČSOB Factoring klientům nabízí?

My působíme v rámci skupiny ČSOB jako monoproduktová společnost a factoring sám o sobě je poměrně konzervativní. Pracujeme tak „jen“ s kompletní škálou factoringových produktů. Financování tuzemských pohledávek nabízíme v regresní i bezregresní podobě, to znamená včetně převzetí případného rizika neplacení. Exportní factoring poskytujeme tradičně jen jako bezregresní, neboť tato forma eliminuje problémy s obstaráváním informací o odběratelích v cizích zemích. Poskytujeme také správu pohledávek, což je jakýsi factoring bez financování, a prostřednictvím dceřině společnosti Eurincasso i vymáhání problematických pohledávek po splatnosti.

Factoring dokáže dosti přesně mapovat platební morálku. Jak se podle vašich

průzkumů letos vyvíjí v České republice a jak v zemích Evropské unie?

Je pravda, že jako jakýsi vedlejší produkt generujeme díky dostatečnému objemu vstupních dat zajímavé informace o vývoji návratnosti u nás a v některých státech Evropské unie. Výsledky k 30. červnu letošního roku ukázaly, že reálná návratnost se v České republice prodlužuje a že např. v Německu nebo v Rakousku se platí velmi slušně bez ohledu na to, v jaké fázi ekonomického cyklu se hospodářství momentálně nachází.

O čem to svědčí?

Určitě o tom, že výhled dalšího ekonomického vývoje je poněkud nejistý, ale také o tom, že k placení závazků se přistupuje v různých státech odlišně. V České republice, bohužel, je zřejmě ještě stále obvyklé vytvářet zpožděním plateb určité rezervy a financovat se na úkor dodavatelů, v Německu jsou naopak rezervy aktivovány, aby bylo stále placeno včas.

Ekonomiky jednotlivých zemí tedy porostou pomaleji, než by rádi předvíдали někteří odborníci?

Naše data z dlouhodobého sledování platební morálky přetavili odborníci ze serveru Investujeme.cz do indexu, který jsme společně nazvali Index ČSOB Factoring. Zpětně skutečně lze, v některých případech velmi průkazně, vysledovat souvislost mezi vývojem platební morálky a celkovým eko-

nomickým vývojem vyjádřeným hrubým domácím produktem. Ekonomický pokles je v podstatě dopředu signalizován prodlužováním návratnosti.

Co si myslet o naší ekonomice měřeno poznatky vaší analýzy?

Troufnul bych si tvrdit, že se ještě nepřipravuje k růstu. Že její vývoj je momentálně poněkud rozpačitý.

Platební morálka v ČR není nehorší v porovnání s jinými státy, ale placení faktur se protahuje. Svědčí to spíše o liknavosti nebo o tom, že firmám skutečně chybí prostředky na účtech?

Myslím, že o liknavosti jen zcela výjimečně. Některým firmám nepochybně prostředky chybí, je ovšem otázka, zda vyčerpaly všechny možnosti, jak svou situaci v likviditě vylepšit. Ale jak už jsem zmínil, financovat se na úkor dodavatele odkládáním plateb není u nás pokládáno za něco zcela nepřijatelného. Zhoršená platební morálka asi odráží všechny zmíněné faktory.

Pro jaké subjekty je tento stav skutečně nebezpečný?

Zjednodušeně pro ty, které nedokáží nebo nemohou přenést prodlužování návratnosti ze strany svých odběratelů na své dodavatele a nezajistí si včas nebo dostatečně rychle další zdroje, aby rozpor vyrovnaly.

pokračování na str. 4 ►

Ke kultivaci politické úrovně národa

Na jistém úřadě mě při setkání a krátké diskuzi o volbách oslovila jedna z úřednic s tím, co chci vlastně slíbit svým voličům pro případ, že mne zvolí. Sdělil jsem jí mé záměry, ale zaujal jsem ji až tím, když jsem začal mluvit o veřejném či privátním vystupování mnohých (obávám se, že se to týká bohužel většiny) našich politiků a tím, že bych chtěl přispět ke zlepšení politické kultury v tomto státě.

A začal jsem, jako již mnohokrát, o politické kultuře znovu přemýšlet. Hlavu si nad tím lámu neustále, ono to není zas tak jednoduché téma, zejména když člověk vezme v potaz, že slušný a čestný občan, který nekrađe, nepomlouvá a nikomu záměrně neublíží, je u nás takřka směšným exotem, s nadsázkou řečeno, samozřejmě. Také vím, že nelze bazírovat na tom, že vše kolem nás je černé nebo bílé, že je jeden dobrý nebo špatný, protože vše je o kompromisech, správnosti i opaku, nebo o tom, že člověk je jedinec chybující, i když většinu toho, co dělá, myslí v dobrém. V hodnocení jsem tedy opatrný, zejména lidí, přesto jsem však přesvědčen, že právě politické prostředí, morálka, vystupování těch, kteří reprezentují národ a stát, není to, co by muselo plnit stránky bulváru.



Ing. Zdeněk Juračka, kandidát do senátu

pokračování na str. 5 ►

fresh TIME **NOVÁ ŠŤAVNATÁ PŘÍLOHA PRO ŠÉFY**
- jejich business, příběhy, názory, radosti

iProsperita užitečné informace o podnikání
www.iprosperita.cz

součástí vydání je **Madam Business**

JV pohoda
luxusní nábytek

Kvalitní designový interiér jako vizitka Vašeho úspěchu.
www.jvpohoda.cz

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

Z OBSAHU

- 1, 4** Náš obor v ČR poroste určitě ještě řadu let
- 3** Zastáváme princip rovných možností
- 7** Nejvýznamnější sesterská společnost konsorcia Gascontrol Group – GASCONTROL PLAST, a.s., Havířov se má čím pochlubit
- 11** Tajemství úspěchu start-up firem odhaleno: honba za snem a dostatek fiand rozhodují
- 13** Rozumná opatrnost se vyplácí

JESTLI MI ROZUMÍTE -
JÁ NECHCI VYDĚLÁVAT
PENÍZE!



MĚ BAVÍ PRACOVAT.

autor: Miloš Krmáček

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixix@iprosperita.cz
Datum tisku: 14. září 2012
Datum distribuce: 20. září 2012

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@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: 602 139 128, e-mail: jedlicka@iprosperita.cz

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Distribuce: 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

S létem za zády

Jaké byly letošní prázdninové měsíce? Mnozí si budou pochvalovat, jak jim o dovolené vyšlo počasí. Jiní, například pěstitelé na jižní Moravě, budou hořekovat nad neúrodou, dalším nejvíc uvízne v paměti odhalování korupce na domácí politické scéně takřka v přímém přenosu. Někomu bylo horko a dostal další důkaz pro globální oteplování, byli však i tací, co se museli jet ohřát na Jadran. Pro zaměstnavatele, drobné živnostníky i majitele větších firem, se mnoho nezměnilo. Podnikatelské prostředí stále není dobré, a co víc – hrozí, že nestabilita vlády a pravděpodobnost předčasných voleb ještě zvýší celkovou nejistotu v časech přetrvávající recese. Nikdo nemá rád, když se před ním otvírá nejasná budoucnost. Pro business je taková situace dvojnásob nepříjemná a nebezpečná, protože znemožňuje dlouhodobé plánování, správné rozhodování a podkopává velké, nákladné investice. Naděje na jasná a pevně daná pravidla, po kterých podnikatelé tak touží, se dále zmenšuje. To je skutečně škoda, protože stabilita systému a dodržování dohodnutých úmluv podporují hospodářský růst, a to bez vynakládání dodatečných veřejných prostředků a nových finančních stimulů. Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Do Světa piva v Intersparu

Pozvánka to byla veselá a plná pohody i nadšením pro novou aktivitu, již se rozhodl tým Intersparu v Praze Štěrbolohách i vedení společnosti Spar ČOS předvést 29. srpna novinářům. Představili nový obchodní koncept nabídky piva, a společně s osobnostmi, s nimiž spolupracují, generální ředitel Martin Dítmar vysvětlil, proč se cesta za klientem vine právě tímto směrem. Interspar chtěl dát nabídku piva ve štěrbolohské prodejně rád, vyšší kulturu a jasnou přidanou hodnotu, a to nejen proto, že pivo český zákazník kupuje stále rád i více k domácí konzumaci. Nabídka je okořeněna řadou značek, prim hraje Plzeňský Prazdroj. Tiskovka byla vydařena a nesla se přesně v intencích pozvánky – prostě přívětivost především.

Dáváme velkou školní jedničku. (rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2012

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

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

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přízná- ní 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

Penzijní fond ČS zvýšil meziročně počet svých klientů téměř o 25 tisíc

Penzijní fond České spořitelny (PFČS) získal k 30. červnu 2012 meziročně téměř 25 tisíc klientů, což je největší přírůstek nových účastníků penzijního připojištění mezi penzijními fondy na trhu. PFČS tak měl k tomuto datu více než 946 tisíc klientů. Celkový počet účastníků penzijního připojištění všech penzijních fondů se meziročně zvýšil o více než 74 tisíc účastníků, z toho ze dvou třetin během prvního pololetí letošního roku. PFČS dosáhl k 30. červnu 2012 čistého zisku 340 mil. Kč.

„S blížícím se termínem, kdy lze naposledy uzavřít smlouvu o penzijním připojištění, která zachovává současně výhody i po důchodové reformě, si stále více lidí uvědomuje nutnost začít řešit zabezpečení na důchod

včas. Soustavné množství nově přichozích klientů vnímáme jako projev důvěry v naši obchodní strategii, která je založena na trvalém a bezpečném zhodnocování klientských prostředků. V loňském roce jsme našim klientům připsali výnos 2,07 %, díky čemuž jsme jako jeden z mála fondů opět překonali inflaci,“ uvedl Aleš Poklop, generální ředitel a předseda představenstva Penzijního fondu České spořitelny.

Meziročně vzrostly úložky klientů u PFČS o téměř 4 mld. Kč, z toho o více než 2 mld. v první polovině letošního roku. K 30. červnu 2012 tak spravoval PFČS na účtech klientů více než 40 mld. Kč. Penzijní fond ČS je teprve druhý český penzijní fond v historii, který překonal hranici 40 mld. prostřed-

ků klientů uložených v kapitálových fondech.

Na dosažení obchodních výsledků se podílela především rozsáhlá prodejní síť, která zahrnuje všechny pobočky České spořitelny včetně externí prodejní sítě, jejíž součástí je i Kooperativa pojišťovna a Partner České spořitelny. Pozitivně výsledky ovlivnil i pokračující rozvoj spolupráce s více než 11 tisíci přispívajícími zaměstnavateli.

Vybrané ukazatele Penzijního fondu České spořitelny			
	k 30. 6. 2011	k 30. 6. 2012	meziroční změna
Počet klientů	921 773	946 295	+ 2,7 %
Majetek na osobních účtech klientů	36,64 mld. Kč	40,37 mld. Kč	+ 10,2 %

(tz)

Výhodnější a jednodušší financování zemědělské techniky od UniCredit Leasing

UniCredit Leasing uvádí na trh nový obchodní model financování zemědělské techniky pod označením Komoditní linie ZEMĚDĚLSKÁ TECHNIKA, který se zaměřuje na spolupráci s malými a středními obchodními partnery a prodejci. Jde o modifikaci oblíbeného značkového financování, kde si UniCredit Leasing dlouhodobě udržuje vedoucí pozici na českém trhu nebankovního financování. UniCredit Leasing se představila také v rámci 39. ročníku výstavy Země živitelka v Českých Budějovicích, kde společně se svými značkovými partnery, nabídla speciální úvěrové a leasingové služby pro zemědělce.

„Značkové financování je úspěšným ob-

chodním modelem UniCredit Leasing a Komoditní linie jsou přirozeným navazujícím projektem. Komoditní linie ZEMĚDĚLSKÁ TECHNIKA umožní nastavit výhodnou spolupráci s důležitými obchodníky se zemědělskou technikou v jednotlivých regionech, a tím nabídnout výhodnější podmínky financování i pro koncové klienty,“ uvedl Marek Chvojka, ředitel divize Retailového financování UniCredit Leasing.

Zájemci o financování zemědělské techniky mají nyní možnost získat u vybraných smluvních partnerů UniCredit Leasing úvěrové produkty řady CreditAgro od UniCredit Leasing v režimu rychlého schválení. Jedinou podmínkou je vyplnění tzv. „AGRO dotazníku“ a doložení totožnosti žadatele.

Projekt Komoditní linie zastřešuje a systematicky řídí spolupráci s malými a středními značkami nebo prodejci a umožňuje navazování nových partnerských kontraktů, případně lépe využít potenciálu partnerů stávajících. Celý koncept Komoditních linií charakterizuje jednotná grafika, která je z části individualizována pro každého z partnerů propojením loga komoditních linií a loga partnera, a přitom jasně odkazuje na příslušnost k silné finanční skupině.

Projekt Komoditní linie zahrnuje několik samostatných segmentů (vedle ZEMĚDĚLSKÉ TECHNIKY např. KOMUNÁLNÍ TECHNIKA, STAVEBNÍ TECHNIKA, GASTRONOMIE, ICT).

(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, Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality (NIS – PK)

Zastáváme princip rovných možností

Nechceme diskriminovat jednotlivé podnikatele jen proto, že si vybrali jiný obor, než je zrovna populární. Vždy záleží na pili a motivaci uchazečů a není podstatné, jestli se jedná o developera, provozovatele lázeňského zařízení, majitele restaurace, či zemědělce.

Také máte dilema? Jít do úvěru, zadlužit se, ale zato včas vstoupit na trh produktem či službou, které vám vynesou tolik, že mnohonásobně svou hodnotou převýší riziko, stres i finanční nároky, jež s sebou každá půjčka přináší? Přemýšlíte, jestli se zadlužit proto, abyste co nejdříve uvedli do života dobrý nápad, nebo se spíše obáváte a rozhodli jste se pár let šetřit a pak do toho teprve praštit? Ani jedna varianta není ta nejlepší, a odborníci tvrdí, že je vhodné kombinovat úvěr s vlastními prostředky.

Dvě veličiny – čas a finance – jsou rovnocennými hráči v rozhodování, co se více vyplatí. Především však jde o to, aby oba posloužily vašemu podnikání a připravily podmínky, které si váš business žádá. O možnostech, jak takové záležitosti řešit v praxi, jsem hovořila s obchodním ředitelem a místopředsedou představenstva společnosti Artesa, spořitelni družstvo, Ing. Pavlem Rálišem:

Spousta menších a středních firem potřebuje financování svého rozvoje. Přesto se nemohou hnout z místa, banky jsou příliš přísné, peníze podnikatelům nepůjčí. Vaše společnost nabízí řešení. Jaké?

Filozofií společnosti Artesa je poskytovat

prostředky k financování podnikatelům, kteří mají realistický podnikatelský záměr. Ke všem žádostem o poskytnutí úvěru přistupujeme individuálně a posuzujeme každý případ zvlášť. Nemůže se tedy stát, že by jednotliví zájemci nedostali možnost si svůj projekt obhájit. Pokud v Artese daný podnikatelský záměr vyhodnotíme kladně, nastavíme společně s klientem individuální podmínky a splátkový kalendář jemu šitý na míru.

V čem je cesta k získání prostředků pro společnost jednodušší a nadějnější, když začnou komunikovat s Artesou?

Banky ve většině případů jasně vymezují podmínky, za kterých jsou ochotny úvěr žadateli poskytnout. U nás v Artese upřednostňujeme především individuální přístup, což naprostá většina žadatelů oceňuje. Vždy se snažíme pro klienta najít optimální řešení finančních potřeb. Samozřejmě to však neznamená, že každý zájemce o investiční či provozní úvěr nebo refinancování svých závazků u nás uspěje. Proces výběru však ovlivňuje mnoho faktorů a záleží případ od případu, jestli se nám vzájemně podaří domluvit například na podmínkách zajištění úvěru.

Nabízíte financování napříč všemi obory – od zpracovatelského průmyslu, zemědělství, přes cestovní ruch a gastro, až po stavebnictví či obchod nebo kosmetiku a lázeňství. Proč tak široký záběr?

Zastáváme princip rovných možností. Nechceme diskriminovat jednotlivé podnikatele jen proto, že si vybrali jiný obor, než je zrovna populární. Vždy záleží na pili a motivaci uchazečů a není podstatné, jestli se jedná o developera, provozovatele lázeňského zařízení, majite-

le restaurace, či zemědělce. Cílem je vždy dělat dobrý business, a to oboustranně. Proto podporujeme všechny, co se odváží pustit se do vlastního podnikání, a chceme jim být partnery při jejich cestě na vrchol.

Zkusme modelový příklad: jsem živnostník, poskytuji stavební a údržbové práce, zaměstnávám pět řemeslníků, potřebovala bych koupit stroje, nákladřák, a pozemek, na kterém by vyrostla budova jako administrativní, skladové, objednávkové centrum. Mám u vás šanci?

Ano, máte. V tomto případě vám můžeme nabídnout financování až do výše 70 % znaleckého odhadu budoucího administrativně-skladového centra, a to včetně financování koupě pozemku. Konkrétní podmínky financování pak budou záviset na posouzení vašich stávajících podnikatelských aktivit a vyhodnocení vašeho podnikatelského záměru spojeného s danou investicí.

Nebo jiná varianta: vlastním dvě s.r.o., moje firmy rostou, sídlí však v pronajatých místnostech, kde se odehrává výroba umělých květin a věnců. Ráda bych časem firmu přestěhovala do vlastních prostor a za tímto účelem přistavěla – rozšířila rodinný dům, v němž bydlím. Za jakých podmínek si mohu půjčit?

V tomto případě vám můžeme nabídnout investiční úvěr za podmínky ručení vaší stávající nemovitostí. Jeho výše by se pohybovala až do 70 % hodnoty znaleckého odhadu. Na základě vaší potřeby bychom navrhli délku splácení úvěru (v daném případě např. 5–10 let), stejně tak i splátkový kalendář. Na základě vyhodnocení vaší bonity bychom vám následně navrhli i podmínky úročení – od 7,5 % p. a.

Mohu dostat úvěr pouze na pozemek?

Ano, samozřejmě. Pokud ale má fyzická osoba, podnikatel nebo právnická osoba zájem o zafinancování koupě pozemku, musí tento pozemek vykazovat hodnotu minimálně 4 miliony korun. Důvod je zřejmý, v Artese si můžete půjčit minimálně 2 miliony korun a zástavní hodnota majetku musí dosahovat, v případě zástavy nebo financování pozemku, dvojnásobku hodnoty poskytnutého úvěru.

Jaký nejmenší úvěr mám možnost získat a jak je to se splátkami? Mohu mít proměnlivý kalendář?

Nejnižší částka pro poskytnutí úvěru jsou

uvedené 2 miliony korun. Podmínky financování jsou nastaveny na základě individuálního prověření každého žadatele. Fyzická či právnická osoba, která žádá o úvěr, musí dodat příslušné dokumenty, na jejichž základě vyhodnotíme její míru solvence a nastavíme výši a časové rozložení splátek, včetně možnosti zřízení proměnlivého kalendáře. Vždy se snažíme vyjít zájemci o poskytnutí úvěru maximálně vstříc.

Nabízíte také financování přechodného nedostatku prostředků. Za jakých podmínek? Mohu si od Artesy půjčit, abych například proplatila všem dodavatelům faktury a na trhu nepůsobila jako dlužník? Abych zklidnila chod firmy, vydechla si a postupně dluhy splácela půjčkou?

Ano, s řešením tohoto problému vám pomůže náš úvěr „ARTESA FLEXI“. Pomůžeme vám i s refinancováním vašich závazků u jiných finančních ústavů. Na základě provedené analýzy závazků a hospodářských výsledků vám pomůžeme s nalezením optimálních podmínek financování vašich stávajících závazků tak, abyste je mohla bezproblémově splácet a věnovat se především podnikání.

Oč je výhodnější si včas půjčit, než těžce šetřit a pak teprve investovat?

Zde hraje velmi často rozhodující roli příležitost. Pokud se vám podaří najít mezeru na trhu v podobě služby či produktu, u kterého očekáváte vysokou poptávku a jenž má dobrý potenciál dále se vyvíjet, pak musíte jednat rychle. Když se rozhodnete vyčkávat, až si na rozjezd podnikání našetříte, někdo vás s největší pravděpodobností předběhne, a získá tím oproti vám konkurenční výhodu.

Osobní financování je také ve vašem portfoliu. Vaším klientem se tedy může stát i nepodnikatel? Anebo je nabídka např. běžných účtů jen pro osoby, které podnikají a rozhodují se, že změní banku a založí si účet v jiné společnosti?

Určitě se nezaměřujeme pouze na právnické osoby. V naší nabídce si přijdou na své i fyzické osoby, které mají volné finanční prostředky a chtějí je zhodnotit. V portfoliu naleznete kromě osobního účtu Artesa KONTO i spořicí účty Artesa UNIVERSAL či JISTOTA, které nabízí vysoké procento úročení, až 4,55 % p. a. S termínovaným vkladem Artesa STANDARD potom klient může dosáhnout na úrok ve výši až 4,65 % p. a.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí



Ing. Pavel Ráliš, obchodní ředitel a místopředseda představenstva společnosti Artesa, spořitelni družstvo

Česká mincovna otevřela v Praze nové Národní numismatické centrum

Česká mincovna zahájila v září v pasáži České národní banky na pražských Příkopech provoz Národního numismatického centra. V jeho přízemí se nachází jedna z největších prodejen mincí a medailí v České republice, v patře najdou návštěvníci expozici historických mincí a také unikáty z archivů České mincovny, některé z nich budou vystaveny vůbec poprvé. Do 15. září si tu také veřejnost bude moci prohlédnout soubor vzácných originálů ražeb české barokní šlechty.

Česká mincovna se pod vedením nových vlastníků stala za poslední dva roky společností orientovanou nejen na výrobu, ale i na obchod. V loňském roce pak dosáhla rekordních tržeb ve výši 666 milionů. „Naše technologické možnosti jsou srovnatelné se světovými mincovnami. Prodejní sortiment neustále rozšiřujeme, nově nabízíme zákazníkům investiční a pamětní min-

ce z celého světa. Otevření Národního numismatického centra v samém srdci hlavního města je tak logickým vyvrcholením celého procesu expanze,“ konstatoval ředitel České mincovny Radek Šultra.

Na více než třech stech metrech čtverečních připravila Česká mincovna unikátní prostory, které mimo prodejny nabízí konferenční sál a expozici historických mincí určenou pro odbornou i širokou veřejnost. Na její přípravě se podíleli přední čeští odborníci z oboru numismatiky, část vystavených exponátů pochází i od České numismatické společnosti. Autory stálé části expozice jsou Luboš Polanský a Jiří Militký. „Soubor mincí, který jsme pro Národní numismatické centrum připravili, mapuje více jak tisíciletou historii českého mincovnictví. Jde o přehled ražeb od desátého století až do vzniku České republiky a většinu exponátů reprezen-

tují originály,“ vysvětlil Jiří Militký, mimo jiné autor výstavy Pražská mincovna, která se konala v roce 2009 v Muzeu hlavního města Prahy.

„Nejvzácnější mince budou umístěny v unikátních vitrínách se zvětšovacími, tzv. fresnelovými čočkami. Nevíme o žádném jiném místě v Česku, kde by podobný způsob vystavování používali,“ doplnil Radek Šultra. Jako první je v této vitríně vystaven soubor ražeb české barokní šlechty zapůjčený z Východočeského muzea. K vidění bude pouze do poloviny září, pak se vrátí do přísně střeženého muzejního depozitáře. Součástí expozice jsou i unikátní ražby ve velikostech 20- a 50haléře, které vznikly v úplných počátcích České mincovny jako zkušební odračky a doposud byly veřejnosti skryty v archivu mincovny.

Národní numismatické centrum bude pro veřejnost otevřené od pondělí do pátku

od 9 do 18 hodin, v sobotu pak od 10 do 14 hodin. Expozice je bez průvodce a vstupné činí 50 Kč, při nákupu v prodejně nad 500 Kč bude návštěvníkovi vstupné vráceno. Více informací najdete na www.ceskamincovna.cz nebo na tel. čísle 800 225 228.

Česká mincovna sídlící v Jablonci nad Nisou svým vznikem navázala na dlouholetou tradici ražby mincí na území Čech, Moravy a Slezska. České mince vyrábí od roku 1993, od závěru roku 1994 vyrazila všechny dosavadní stříbrné a zlaté mince a od roku 1996 i všechny oběžné mince České republiky vydávané Českou národní bankou. Na svém kontě má i ražbu oběžníva a mincí z drahých kovů pro cizí státy. Rozvíjí vlastní výrobu pamětních medailí, medailonků, Smart mincí a replik historických platidel. Zabývá se také distribucí zlatých investičních slitků.

(tz)

Návratnost pohledávek se prodlužuje

Z analýzy společnosti ČSOB Factoring vyplývá, že průměrná doba návratnosti pohledávek se v České republice prodlužuje. Pro české dodavatele to znamená, že za své zboží, resp. služby, dostanou v průměru zaplacen za 75 dní od vystavení faktury, což je oproti loňskému roku o 4 dny později. Přispívá tomu i mírné zhoršení platební kázně, protože letos tuzemští odběratelé platí v průměru 15 dní po datu splatnosti uvedeném na faktuře oproti 14 dnům v letech minulých.

Ze srovnání se zeměmi, do kterých české firmy nejvíce exportují, vyplývá, že v západoevropských zemích se v průměru platí rychleji než v zemích střední Evropy. Nejlepší platební morálkou se mohou pochlubit německé firmy, kde se pohledávky dlouhodobě inkasují s minimální odchylkou od data splatnosti uvedeného na faktuře, stabilně je to okolo 40 dnů od vzniku pohledávky. Mezi zeměmi s tradičně dobrou platební morálkou rovněž patří Rakousko a Francie.

Z pohledu středoevropských zemí je na tom v současné době nejlépe Slovensko, kde firmy

hradí své závazky v průměru za 70 dnů, tedy o pět dnů dříve než české firmy. Zatímco u slovenských firem se v uplynulých třech letech morálka mírně zlepšovala, u českých se mírně zhoršovala, ale v principu k žádným velkým výkyvům nedocházelo. K markantnímu zhoršení platební morálky oproti tomu došlo v posledních letech v Polsku, kde se v letošním roce pohledávky v průměru inkasují až téměř za čtyři měsíce od jejich vystavení. „V rámci snahy minimalizovat riziko neuhrazených pohledávek našim klientům nabízíme převzetí rizika neplacení jak pro tuzemské, tak i zahraniční odbě-

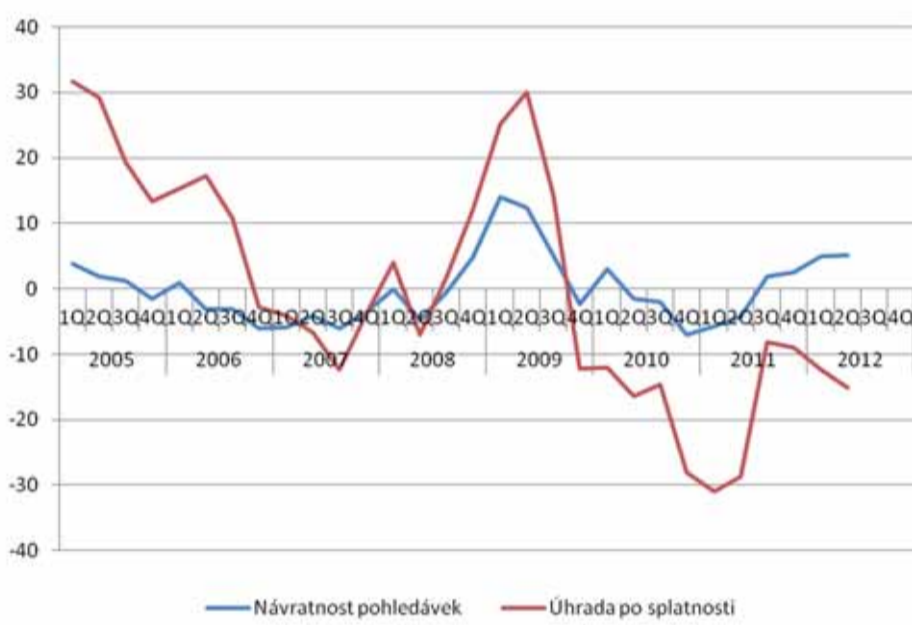
INDEX ČSOB FACTORING

Výsledky Indexu ČSOB Factoringu od roku 2005

Index je spouštěn jako novinka, nicméně byl dopočítán i pro historické hodnoty od roku 2005. Index ČSOB Factoring je odrazem reálné ekonomiky a indikuje její stav dříve, než se projeví v hrubém domácím produktu, který je dopočítáván s větším zpožděním.

Ve výsledcích indexu je patrné zkracování návratnosti pohledávek i doby úhrad po splatnosti s ekonomickou expanzí do roku 2007. K obratu došlo s prvními příznaky recese začátkem roku 2008 a po pádu americké investiční banky Lehman Brothers došlo k výraznému zhoršení platební morálky – a to jak v prodloužení návratnosti pohledávek, tak v prodloužení úhrad po splatnosti.

Graf 1: Zobrazení Indexu ČSOB Factoring



► pokračování ze str. 1

Potom se může stát, že je dodavatelé, třeba zahraniční, kteří nechtějí horší platební chování tolerovat, od dalších dodávek lidově řečeno odstříhnou, což může mít i dlouhodobý vliv na tržby a tvorbu výnosů a to vše se odrazí i v celkovém hospodářském výsledku.

A jak si vedou jednotlivé obory u nás?

Zhoršení jsme zaznamenali v tak významných oborech, jako je strojírenská a potravinářská výroba, což podporuje předchozí úvahu o celkově rozpačitém stavu celé ekonomiky. Dlouhá návratnost je naopak tradiční ve zdravotnictví, v tomto případě ale zdůrazňujeme, že jde o očekávaný stav vyvážený vysokou jistotou finální úhrady. Jisté znepokojení vzhledem k roli, kterou tento obor v naší ekonomice hraje, vyvolává zhoršení návratnosti v automobilovém průmyslu.



Jsou však patrné i firmy, kterým 14denní splatnost připadá jako norma a pečlivě ji dodržují i vyžadují...

Určitě ano, platební podmínky jsou pod-

Platební morálka v rámci eurozóny (údaje uvedeny ve dnech)

	Průměrná návratnost pohledávek od vystavení faktury			Průměrná doba placení pohledávek po dni splatnosti		
	6/2012	2011	2010	6/2012	2011	2010
Německo	39	39	40	-3	-1	6
Slovensko	70	72	76	8	8	8
ČR	75	71	70	15	14	14
Francie	63	62	62	4	0	0
Rakousko	61	58	59	4	3	3
Polsko	114	102	94	24	15	9

Zdroj: Průzkum ČSOB Factoring

Přehled vybraných oborů (údaje uvedeny ve dnech)

Odvětví	Reálná doba návratnosti pohl.			Doba po splatnosti pohl.		
	6/2012	2011	2010	6/2012	2011	2010
Maloobchod	81	76	72	19	17	17
Doprava	65	63	63	14	11	8
Stavebnictví	80	78	75	24	22	19
Zdravotní péče	104	108	98	32	39	30
Potravinářství	79	69	74	26	21	27
Strojírenství	86	78	73	11	10	7
Výroba dopravních prostředků	57	44	51	4	-2	-2

Zdroj: Průzkum ČSOB Factoring

ratele,“ vysvětlil Jindřich Horák, obchodní ředitel společnosti ČSOB Factoring.

Analýza ČSOB Factoring rovněž zkoumá výsledky platební morálky ve vybraných oborech v rámci České republiky. K citelnému meziročnímu prodloužení v placení závazků došlo v potravinářství a strojírenství, kde se reálné návratnosti pohledávek přiblížily ke třem měsícům od dodání zboží. Nejdéle na inkaso svých pohledávek čekají i nadále dodavatelé ve zdravotnictví. V tomto odvětví to ovšem není nic nového, délka prodloužení je poměrně stabilní a kompenzuje ji vysoká jistota úhrady. „V letošním roce je například všemi obory citit mírné prodloužení reálné návratnosti pohledávek a to začíná některé firmy limitovat v jejich činnosti. Pokud se na nás takové firmy obrátí, jsme zpravidla schopni s nimi nalézt cestu přes financování pohledávek, aby nemusely odmítat zakázky kvůli tomu, že odběratelé požadují delší splatnosti,“ doplnil Jindřich Horák.

Nenápadně se také prodlužuje průměrná doba

návratnosti v maloobchodě, dopravě a ve stavebnictví, což odráží makroekonomickou situaci v Evropě. Zajímavý vývoj je viditelný u firem podléhajících se na výrobě dopravních prostředků, kde po rekordně krátké návratnosti pohledávek 44 dnů v roce 2011 došlo k citelnému prodloužení v letošním roce na 57 dnů. Přesto lze platební morálku tohoto oboru stále považovat za excelentní.

Dlouhodobým sledováním platební morálky ČSOB Factoring došel k závěru, že vývoj platební morálky vykazuje zajímavé souvislosti s vývojem HDP. Ve spolupráci s Petrem Zámečnickem, šéfredaktorem společnosti Fincentrum Media, s.r.o., proto vznikl Index ČSOB Factoring, který byl zpracován zpětně do roku 2005. Zejména ve fázích významných změn ekonomiky je patrné, že jim předcházejí změny v platební morálce. S Indexem ČSOB Factoring chce ČSOB Factoring pracovat jako s účinným indikátorem budoucího ekonomického vývoje. (tz)

V ideálním případě byste vlastně neměli co dělat...

Naopak, pokud by měla fungovat bez výjimek, bude třeba do ekonomiky dodat tolik prostředků, že budeme mít práce nad hlavu.

A tak tedy – jaká je budoucnost factoringu v ČR? Zahraniční zkušenosti jsou jasně...

Přestože se o factoringu ví o hodně více než před těmi dvaceti lety, údaj o tzv. penetraci trhu, v našem oboru měřený poměrem kumulované hodnoty pohledávek postoupených factoringovým společenstvem působícím v dané ekonomice k hrubému domácímu produktu, je v porovnání s některými západoevropskými ekonomikami ještě stále ani ne poloviční. Myslím, že v České republice náš obor, v závislosti na momentálním ekonomickém cyklu pomaleji či rychleji, ještě řadu let poroste.

otázky připravila Eva Brixl
foto Ondřej Petrlík

statnou součástí výsledku obchodních jednání a podobně jako cenu je zásadně ovlivňuje konkurenční postavení dodavatele na trhu. To může být tak silné, třeba díky značce, že financování na svůj úkor nepřipustí.

Hodně se diskutuje o nové legislativě, podle níž by se měly platit faktury do 30 dnů. Jak se na to díváte? Asi to nebude jednoduchá situace zejména pro drobnější firmičky, kterým jiné společnosti dluží...

Souhlasím s těmi, kteří říkají, že zákon do ekonomiky více peněz nepřinese a že se jedná o příliš silný zásah do pravidel volného obchodu. A myslím, že jako většina podobných úprav i tato ponechá prostor pro různé odchylky.

Pokud by navrhovaná úprava vstoupila v platnost, ovlivnilo by to vaši činnost?

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Nesouhlasí se zákazem kouření

Asociace hotelů a restaurací České republiky (AHR ČR) vyjádřila nesouhlas s návrhem, který prezentoval náměstek ministra zdravotnictví Martin Plíšek. Stanovisko nebylo s AHR ČR projednáno ani přesto, že je členem pracovní skupiny, která spolupracuje na připomínkování třech připravovaných variant řešení. Ani jedna nešla tak daleko, aby zakazovala kouření i v krytých venkovních předzahrádkách restaurací. (tz)

Rozšířili pravomoci ombudsmana

Komerční banka rozšířila pravomoci ombudsmana, který řeší sporné situace mezi vybranými společnostmi Skupiny KB a jejich klienty. Pomoci ombudsmana mohou nově využít také klienti Factoringu KB a SG Equipment Finance Czech Republic. Kromě klientů KB se mohou na ombudsmana obrátit také klienti Komerční pojišťovny, Modré pyramidy stavební spořitelny, Penzijního fondu Komerční banky a společnosti ESSOX. (tz)

Počet penzijních připojištění vzrostl

V prvním pololetí letošního roku došlo k meziročnímu nárůstu nově uzavřených smluv o penzijním připojištění o 63 %. Oproti stejnému období roku 2011 stoupl tento počet o bezmála 150 tisíc. Vyplývá to z aktuálních statistik Ministerstva financí ČR. Podle odborníků souvisí zvýšení počtu nově uzavřených smluv s penzijní reformou, která vejde v platnost v lednu příštího roku. Lidé uzavřeli více než 380 tisíc smluv o penzijním připojištění. (tz)

Úřady se učí poptávat

České státní instituce se učí poptávat nově schválené komodity, které za první měsíc povinného využívání e-tržišť tvořily jen 27 % veškerých zakázek. Vyplývá to ze statistik prvního koncesovaného tržiště nové generace Gemin.cz. Seznam pěti povinně vypisovaných komodit na e-tržišťích se od 1. 7. 2012 rozšířil na 24 položek zboží a služeb. Úřady dosud zadávaly zakázky především z oblasti IT vybavení. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Zvyšovat daně je zbytečné...

Zvýšení DPH, které se mimo jiné odrazilo také v ceně potravin, nepřineslo státnímu rozpočtu kýžený efekt. Češi šetří a omezují nákupy, což se výrazně projevuje ve snižování kupní síly obyvatel a poklesu spotřeby a tedy i v tvorbě HDP. V neposlední řadě se navíc při zvýšené DPH vybralo do státní kasy daleko méně, než kolik počítalo MF ČR.

SOCR ČR zásadně zpochybňuje navyšování DPH (především snížené sazby), kterým se Ministerstvo financí ČR snažilo a snaží zvýšit tok peněz do státní kasy. Časový odstup navíc ukázal, že varovné premisy SOCR ČR se jeví jako pravdivé. V letošním roce došlo k tomu, že tržby z prodeje potravin prakticky nerostou v nominálních hodnotách a reálně klesají. Zvýšení snížené sazby DPH a s ním spojené zdražování potravin vedlo už v 1. pololetí 2012 ke snižování spotřeby a dá se očekávat její další pokles.

SOCR ČR dlouhodobě a opakovaně upozorňuje na daňové úniky a nevyhovující konstrukci povinnosti pro registraci plátců DPH, a navrhuje proto změnit současný systém registrace subjektů jako plátců DPH tak, aby výše daně zůstala za-

chována a změnil se pouze způsob výběru. Je třeba si také uvědomit, že i přes všechny překážky, jakými je zvyšování daňové, legislativní a jiné administrativní zátěže, má český obchod také kvůli velké a tvrdé konkurenci výrazný protinflační význam.

Současná praxe totiž umožňuje nepoctivým podnikatelům nejen obejít daňovou povinnost, ale vyhnout se současně i ostatním daním a platbám. Tím snižují náklady a ceny jimi poskytovaných služeb mohou být pro konečného spotřebitele určitě nižší, než jaké mohou nabídnout poctiví podnikatelé.

Mimoto, jak vyplývá z údajů ČSÚ, v ČR je téměř 70 % obchodníků, fyzických osob, neplát-

cem DPH, a to výhradně z důvodu, že neexistuje nástroj, který by je k přihlášení se k této povinnosti přinutil. U obchodníků, fyzických zahraničních osob je plátcem DPH pouze asi 5 % obchodníků. Z ekonomických propočtů je přitom zřejmé, že neplátcem DPH může být maximálně 10 % obchodníků.

„Nechceme, aby veřejnost chápala tyto návrhy jako kroky namířené proti malým a drobným obchodníkům a živnostníkům. V našem zájmu rozhodně není komplikovat podmínky podnikání subjektům, které svou většinou tvoří základ českého hospodářství – mimoto jde také o členy SOCR ČR. Naším cílem je především vytvořit regulérní podmínky pro podnikání ve velko- a maloobchodě, které budou pro všechny nastaveny stejně a ve svém důsledku povedou k transparentnějšímu a lepšímu výběru daní pro státní rozpočet,“ doplnil Zdeněk Juračka.

(tz)

► pokračování ze str. 1

Navíc – kultivovat politické prostředí v tomto státě je jistě zajímavý a určitě lákavější a hodnověrnější cíl, než je snižování daní a jiné voličské návnady.

Proč přicházím s tímto zamyšlením právě nyní? Možná proto, že kauzy jsou do nebe volající a že každý normální člověk jich má plné zuby, vadí mu, osobně se ho dotýká jistá nespravedlnost, již pozoruje. A čeho je moc, toho je příliš, ostatně filozofický zákon o přeměně kvantity v kvalitu platí nezávisle na snahách politiků, ministrů, hejtmanů či úředníků nebo generálních ředitelů.

Už vlastní pojem „politická kultura“ není jednoznačný a umožňuje hned několik výkladů. Hlubší rozbor a zamyšlení ponechám filozofům, já bych se chtěl jen krátce zamyslet nad spojením politické kultury s chováním jednotlivce-politika. Pokud se v tomto smyslu podíváme na naši politickou scénu, najdeme zde nepřeberné množství pozitivních i negativních příkladů. Čtenář mi promine mou skepsi, ale těch negativních je bohužel stále většina. Můžeme se částečně utěšovat tím, že takové případy jsou zaznamenávány v celém světě, a to jak v proslulé demokracii USA nebo v konzervativní Anglii. Takové potěšující zprávy však nemohou uklidnit dnes již silně předrážděného Čecha, neb za prvé v těchto destinacích toho není ve srovnání s našim státem tolik a za druhé se to většinou ryzantně a s přehledem řeší převážně bezprostředním odchodem „přistěžených“ politiků ze společenského i politického života. Co tedy dělat?

Na prknech politiky, co znamenají svět, existuje již několik pokusů o sjednání nápravy týkající se ozdravení naší mladé a velmi nedostatečně fungující demokracie. Jsou to různé výzvy většinou směřující k odchodu stávajících a příchodu nových lidí do politiky či obdobná více nebo méně podporovaná hnutí a aktivity. Mohu říci, že hodně z lidí, kteří tyto aktivity připravují a organizují, znám a držím jim palce. Vše je však otázkou možnosti výběru „lepší“ a systému náhrady těch „horších“.

A teď jsme u merita věci. Kdo je vlastně lepší a kdo horší. Kdo je navíc natolik neposkvrněný a geniální, že si bude osobovat právo výběru (či vyřazení) nebo zařazení člověka do určité skupiny lidí zřejmě dělené na ty tzv. vhodné kandidáty do politiky a ty méně či přímo nevhodné. Otázka výběru parametrů a kritérií pro jejich

Ono totiž kultivovat politické prostředí v tomto státě je jistě zajímavý a určitě lákavější a hodnověrnější cíl, než je snižování daní.

realizaci je stěžejní záležitostí. Pokud pro zjednodušení vyjme z řad kandidátů ty, co prokazatelně kradou, podplácují či jinak jednoznačně škodí, zbude nám portfolio lidí nejrůznějších povah s množstvím subjektivních kladných či záporných vlastností.

Tento stav chce stručně popsat několika příklady nejlépe prostřednictvím těch, které známe z vlastní zkušenosti. Měl jsem pestrý život, který mne tzv. naučil dívat se na lidi z mnoha pohledů, neb zrovna ten první dojem a první zkušenost (možná mimo lásku na první pohled) nejsou to pravé ořechové. Jako študák jsem se aktivně v bouřlivém období roku 1968 silně angažoval a s naivně krásnými cíli vstoupil do politiky. Pamatuji diskuze a hledání nových tváří, které změní charakter tehdejší ryzé komunistické vize demokracie. Dle mé vlastní zkušenosti v té době bylo, ať se to dnes komu líbí, či nelíbí, možné ovlivnit politické dění výhradně tzv. zevnitř. To znamenalo přemlouvání všeobecně uznávané osobnosti, ať vstoupí do KSČ, a dát jim možnost prostřednictvím významné stranické funkce ovlivňovat politické dění. Jak je dnes známo, nebyla to nejlepší, i když prakticky jediná možná cesta. Poznal jsem to na několika vysoce postavených a uznávaných vědeckých kapacitách z vysokých škol, které se nechaly přemluvit k tomuto kroku a jako odměnu za své dětinství je normalizace po roce 1969 smetla nejen z funkcí stranických, ale i z funkcí vědeckých a učitelských. Mimo to tito slušní lidé trpěli i za to, že došli k názoru nebo byli přesvědčeni o tom, že bez politické angažovanosti obdobných osobností to nepůjde. Samozřejmě to byl omyl, který bolel nejen ty angažované, ale všechny, kteří stáli u cíle na základě spojení vědy a politiky. Přišli jsme tehdy o hodně vědeckých kapacit, protože bohužel byl rázný a neoblomný.

Tímto příkladem jsem chtěl naznačit, že ne vždy je ten doslova hodný a slušný člověk nejlepším (kromě výjimek) kandidátem ke vstu-



Ing. Zdeněk Juračka, kandidát do senátu

pu do politiky. Přesto chápu, že je samozřejmě základem pro hodnocení kandidátů „být určitě slušným člověkem“, ale také by to měl být člověk schopný se angažovat pro druhé a mít smysl pro orientaci a řešení společenských i osobních problémů lidí. Chce to tedy mimo jiné kladné vlastnosti i životní zkušenosti, neb ty nenahradí žádná škola či nastudovaná teorie.

Jenže – kdo je vlastně slušný člověk? Známe lidi, kteří za základ berou třeba rodinu, což já plně uznávám. Nerozumím však tomu, když zároveň odsuzují ty, kterým se nepodařilo udržet první manželství, a zkusili to napravit rozvodem. Osobně nezavrhuji tyto jedince, a to nejen proto, že sám jsem potěšit šťastně ženatý. Pokud rozvodem, za který mimochodem zásadně mohou vždy obě strany, vyložené neublížíte zejména dětem, beru to jako čestnější řešení než udržovat neudržitelné manželství jenom jako dekorum neposkvrněnosti a cti. Mimo to aktem rozvodu prokazujete snahu a otevřenost při řešení rodinných vztahů, které bývají mnohdy nepředstavitelně komplikované. Závidím těm, kterým manželství vydrželo ke spokojenosti všech po celý život, ale zároveň plně uznávám ty, kteří se postavili k řešení rodinných problémů tzv. čelem a se ctí se vyrovnali s nepřízní osudu. Obě kategorie takovýchto lidí považuji za plnohodnotné a rovnocenné.

Chtělo by to nějaký závěr a návod, jak hodnotit a hledat vhodné lidi a směřovat je do politiky. Ode mne se toho však nedeckáte. Já na lidech oceňuji možná vlastnosti, které jiní po-

ČSOB nabídne investice do potravin a nápojů

ČSOB sází na osvědčený sektor a nabízí zajištěný fond Optimum Fund ČSOB Potravin a nápojů. Společným znakem firem zastoupených v portfoliu fondu je jejich velikost, globální působnost na světových trzích a fakt, že odhady poptávky po jejich produktech jsou více než optimistické. Fond Potravin a nápojů nabízí jedinečnou možnost, jak profitovat na zisku společnosti, jako je Nestlé, Kraft Foods, Kellogg's, Coca-Cola, Anheuser-Busch Inbev nebo Heineken.

„V současné nestabilní době, která se vyznačuje kolísavostí akciových trhů, mají investoři zájem především o investice do společností, které jsou méně vystaveny působení hospodářského cyklu. Zajímají se o firmy, které mají slibnou prognózu budoucího vývoje a nabízejí rozumné a stabilní dividendy. A právě takové firmy se nacházejí ve fondu Potravin a nápojů,“ řekl Jan Barta, člen představenstva ČSOB Asset Management, a.s., investiční společnost a dodal: „Tyto společnosti mají velmi dobré hospodářské výsledky. I díky tomu je nově nabízený fond ideálním základem klientova portfolia.“

Že se tomuto odvětví skutečně daří, dokládá porovnání s hlavním ukazatelem vývoje trhu akcií největších amerických firem – indexu S&P 500. „Za posledních 10 let přinesly investice do amerických firem odvětví potravin a nápojů mnohem vyšší výnos, než jaký vykázaly akcie indexu S&P 500. Přitom kolísavost akcií potravinářských a nápojových firem je mnohem nižší. Společnosti za dekádu zdvojnásobily svoji hodnotu, takže v podobné výši byl navíc investor odměněn ve formě průběžně vyplácených dividend. Ukazuje se, že ačkoli krize v mnoha odvětvích stále pokračuje, výrobci nápojů a potravin se z ní již dávno otrepli. Jejich akcie pak rostou i díky nízkým úrokovým sazbám,“ říká Aleš Prandstetter, hlavní stratég ČSOB Asset Management, a.s., investiční společnost. Klienti ČSOB, kteří mají o nákup fondu Potravin a nápojů zájem, mohou začít s minimální investicí 5 tisíc korun. Délka investice je stanovena na dobu trvání fondu, tedy na 5,5 roku.

Hodnota investice a příjem z ní mohou v čase kolísat. Vyplacená částka může být v případě výběru před koncem doby trvání fondu vyšší nebo nižší než původně investovaná. Zajištění hodnoty vložené investice a výnosu se váže ke dni splatnosti (den odkoupení podílů od investorů) fondu s tím, že pokud nedojde ke splnění závazků protistran a vydavatelů (emitentů) dluhopisů držných v portfoliu fondu, vyplacená částka může být nižší než hodnota vložené investice. (tz)

važují za méně hodnotné. Cením si lidí, kteří v životě byli dole i nahoře, kteří dokázali svou odolnost a vytrvalost při lámání nepřítelů osudu. Vážím si těch, kteří vedou ovlivňovat a řídit kolektivní bez zbytečných osobních emocí, ryzé na základě bohatých osobních zkušeností a praxe. Tu beru jako jeden ze základních předpokladů úspěšného zvládnutí všech procesů, samozřejmě jako ideální je dobře fungující spojení teorie s praxí. Jako slušného člověka jsem schopen brát i toho, kdo si v rétorice nebere příliš servítky. On totiž ten, kdo je přehnaným slušňákem, zakrývá touto formou chybějící upřímnost a rovnost v jednání. S politickou kulturou to má hodně společného.

Toto téma, které jsem si dovolil otevřít, jako své osobní vyjádření k probíhající volební kampani, vyžaduje asi stálou a otevřenou diskuzi. Hledání správných lidí do správných pozic vždy byl a stále bude ten nejsložitější problém ve všech typech demokracií a mezi lidmi vůbec. Přeji všem, aby v tomto hledání pravdy byli úspěšní, a vytvořili tím podmínky pro tak všemi žádanou renovaci a další kultivaci politické úrovně národa.

Ing. Zdeněk Juračka, nezávislý kandidát do senátu a šéf Skupiny COOP

Zaměstnavatelé chtějí od vlády především podporu podnikání

Čím podpořit hospodářský růst a zvýšit zaměstnanost? Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR nabízí vládě řešení. O tom jsme hovořili s předsedou konfederace Janem Wiesnerem.

Zaměstnavatelé jsou partnerem vlády v tripartitě. Mají tam dostatečně silný hlas?

Naše postavení podle mého názoru není takové, jaké by mělo být. Vládě předkládáme řadu návrhů, máme řadu připomínek jak k zákonům, tak k dalším záležitostem, jako je rozpočet, hospodářská politika, zlepšování podnikatelského prostředí, byrokracie. Bohužel vláda příliš neakceptuje naše připomínky a nevěnuje jim tolik pozornosti, kolik by si zasloužily. Odboráři bojkotují jednání tripartity, ale to není naše politika. Naopak, zástupci podnikatelů prezentovaní zejména Konfederací zaměstnavatelských a podnikatelských svazů, Svazem průmyslu a dopravy a Hospodářskou komorou ČR potřebují s vládou jednat o problémech, které komplikují podnikání.

Co je v Radě hospodářské a sociální dohody největší prioritou?

To, co nyní pokládáme za nejdůležitější, je příprava státního rozpočtu na příští rok. Návrh rozpočtu jsme dostali, budeme se k němu vyjadřovat. Struktura roz-

počtu bude mít významný vliv na ekonomiku a podnikání v nadcházejícím období. S rozpočtem souvisí další opatření, zejména kontroverzní daňový balíček.

Jak byste formuloval svůj názor na zvyšování daňové zátěže?

Chápeme, že stát nemůže dál zvyšovat rozpočtový deficit, ale na druhou stranu není možné žádat na lidech jen oběti. Vláda musí hledat úspory ve výdajích. Jsme přesvědčeni, že obrovské prostředky může najít v omezení byrokracie a domníváme se, že vláda k němu nepřistupuje s dostatečnou razancí. Stanovisko zaměstnavatelů je velmi podobné, jako má prezident ČR Václav Klaus. Zdražování probíhá ve všech oblastech, ať už je to vodné, stočné, energie, náklady na bydlení a potraviny, roste inflace. A podotýkám, že už dřívějším zvyšováním spodní hranice DPH byli občané, zejména ze sociálně slabších skupin, postiženi. Jsme také proti dalšímu zdražování energií, které dopadá na spotřebitele i firmy. Vede to k poklesu poptávky a konkurenceschopnosti českých podnikatelských subjektů. Vždyť elektřinu máme dražší než v sousedním Německu.

V čem se rostoucí daně přímo dotýkají podnikatelské sféry?

Podnikatelé pocítují silnější tlak na růst mezd. Zvyšování mzdových nákladů si však česká, exportně zaměřená ekonomika v době krize sotva může dovolit. Zakázek v Evropě ubývá, každý se snaží chránit svůj trh, příležitosti jinde ve světě se hledají velmi obtížně. Situace v domácích firmách je taková, že za úspěch se momentálně považuje udržení zaměstnanosti na současné úrovni.

Na rozdíl od odborů pokračujete v dialogu s vládou. Co může Nečasův kabinet pro podnikatele udělat?

Potřebujeme s vládou jednat pravidelně a často, protože musíme společně řešit plno aktuálních problémů. Dohodli jsme se proto, že se budeme scházet na dvoustranných jednáních. Uskutečnila se letos už dvakrát, v dubnu a srpnu. Kritizujeme, že vláda pouze prosazuje politiku škrtnutí a zanedbala průřezová opatření. Při dubnovém jednání nás premiér Nečas požádal, abychom mu připravili návrhy takových opatření. To jsme udělali a dostali slib, že v květnu návrhy projednají ekonomičtí ministři a dál je postoupí vládě. Nic se však nestalo, proto jsme na dalších setkáních vyjádřili nespokojenost s přístu-



Jan Wiesner, předseda Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR

pem vlády. Výsledkem byla dohoda na společném týmu, v němž zasednou ekonomičtí ministři, pět členů NERV a pět zástupců podnikatelských seskupení, tedy po třech lidech ze Svazu průmyslu a dopravy a dvou z Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů. Už se v tomto složení uskutečnila dvě setkání, na nichž se projednávaly naše návrhy.

A co bude nyní následovat?

Dali jsme dohromady seznam opatření na podporu hospodářského růstu a diskutujeme o tom, na co především by se měla vláda zaměřit. Dostali jsme ujištění, že vláda se bude zabývat výstupy z jednání velmi vážně a bude je řešit.

Můžete být konkrétní, co považujete za priority průřezových opatření?

Je tam například důsledné uplatňování obecných zásad dopadů regulace RIA na rozhodování vlády a zákonodárných sborů. Chceme tedy, aby se vyhodnotily dopady na podnikatelskou sféru. A dostali jsme kladnou odpověď.

Dalším bodem je zjednodušování administrativy při schvalovacích procesech vzniku podnikatelské činnosti. Přejeme si, aby mohly snadněji subjekty vstupovat do podnikání, protože tím budou vznikat nová pracovní místa.

Protikorupční program vznikl na vládní úrovni, my ho podporujeme a klademe důraz na to, aby se jednotlivé kroky programu začaly realizovat. Zatím nevidíme, že by se korupce řešila a snižovala.

Neuspěli jsme s našim návrhem nezvyšovat daně.

Na daních se neshodnou ani členové vládní strany. Snazší by to mohlo být u administrativní zátěže...

Přetrvávají stará témata. Například v oblasti stavebnictví požadujeme, aby se přijala novela stavebního zákona a další související právní normy. Jde nám o to, aby se celý proces přípravy zjednodušil. Výstavba infrastruktury totiž dnes nebrzdí nedostatek peněz, ale nepřipravenost staveb. Stačí uvést jediný případ výkupu pozemků pro dálnici D11 u Hradce Králové, který trval 17 let. I v zájmu státu musí být, aby se tyto věci dořešily.

A co komplikace vyplývající ze zákoníku práce a zpřísnění environmentálních parametrů?

I tam přicházíme s řadou námětů, aby byly odstraněny vyslovené nesmysly. Například lékařské pro-

hlídky u dohod o provedení práce. Chceme rovněž odstranit některá ekologická omezující opatření, která zhoršují konkurenceschopnost české ekonomiky a jdou nad rámec EU.

Kritizujete vládu, že nechce nebo neumí šetřit. Kde může snížit výdaje?

Žádáme, aby se provedl audit výdajů státního rozpočtu. S některými výdaji se hýbat nedá, ale s jinými ano. Ministerstva poptávají spoustu věcí od externích firem, ačkoli na stejnou práci zaměstnávají vlastní pracovníky. A tudy utíkají miliardy.

Dalším velkým tématem jsou daňové úniky. Daně ať platí všichni a stát se má postarat, aby je vybral od všech plátců. Vyžadujeme, aby všichni měli srovnatelné podmínky, a ne, že jeden platí, druhý ne. Nesouhlasíme však s některými opatřeními, kterými se stát snaží tuto situaci řešit, jako např. plošné zavádění záznamní povinnosti či institut zneužití práva. Tato opatření by rozhodně neměla být používána vždy, když nejde doměřit daň standardní cestou. Rozhodně by se neměla začít uplatňovat myšlenka (ať již v legislativě, či i při praktické správě daní), že když nechytíme podvodníka, vybereme daň tam, kde to jde, to je povětšinou u toho poctivého. Ve stavebnictví pak klesá stav kmenových zaměstnanců, protože firmy si najímají OSVČ. Některé podniky už ani nemají vlastní zaměstnance, což vůbec není správné. I zde však některá přijatá opatření znamenají další administrativní zátěž a hrozbu vysokých sankcí pro ty poctivé.

Jednáte také o proexportních opatřeních...

Jsme ekonomikou zaměřenou na vývoz. Víme, že největší možnosti jsou mimo trhy EU, v Rusku, na východě, v Jižní Americe, Africe. Kvituje se s povděkem, že vláda schválila proexportní strategii. S ministrem průmyslu a obchodu Martinem Kubou jsme nad tím seděli, dali podněty, vyčlenili 12 prioritních zemí a dalších dvacet, kde bychom se měli etablovat, kde by měli působit čeští zástupci. Sjednotit by se měly kroky CzechInvestu, CzechTrade a Českých center, aby působily společně na podporu podnikání a obchodu, vše v souladu s diplomacií ministerstva zahraničí. Zatím nemůžeme docílit toho, aby se oba ministři dohodli. Doufáme, že se to nakonec podaří.

Samostatnou a velmi tíživou kapitolu tvoří školství. Učňovské školství je rozbité úplně. Výrobní družstevnictví mívalo šest tisíc učňů, dnes je jich kolem třiceti. Vláda musí udělat patřičné kroky v propagaci řemesla, které má a vždy bude mít zlaté dno. Na středních školách vypadá situace podobně, chybí podpora technickému vzdělávání. A vysoké školy jsou poloprázdné, nově vzniklé nejdou do technických oborů vůbec. Zahraniční investoři požadují, aby zdejší lidé byli technicky na vyšší, a často u nás nemají koho zaměstnat. Velké společnosti to řeší vlastními školami, malé a střední jsou odkázané na stát. Zavázali jsme se, že koncepce vzdělávání se bude připravovat společně a do týmů budou přizváni odborníci z podnikatelského sektoru.

Kdy budete s vládou znovu jednat o těchto průřezových opatřeních?

V polovině října na příštím plénu tripartity, ať už na něj přijdou odboráři, nebo ne.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer ⇨

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

TALENT MANAGEMENT

5X JINAK – INSPIRACE Z VELKÝCH FIREM

30. 10. 2012
Hôtel OLYMPIK, Praha

ODBORNÝ GARANT A MODERÁTOR:
Ing. Adam Čížek
(Telefónica Europe – Head of Talent Management CZ/GER/SK)

O SVÉ ZKUŠENOSTI SE PODĚLÍ:
Mgr. Pavel Adam
(Ahold Europe – Management Development Manager)

Zuzana Jiránková
(senior konzultant pro oblast firemního poradenství, působila např. ve společnosti SKANSKA a ČESKÁ SPOŘITELNA)

Tereza Matějková
(ČSOB – senior manager pro vzdělávání a rozvoj)

Mgr. Jan Pešek
(ČSOB – senior kouč, člen týmu pro vzdělávání a rozvoj)

Ing. Iva Rylichová
(nezávislý HR Senior konzultant, HR Business partner)

Sledujte WWW.VOX.CZ,
dozvíte se více.

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

PF ČP vzrostla aktiva

Aktiva Penzijního fondu České pojišťovny přesáhla hranici 62 miliard Kč. Největší tuzemský penzijní fond v objemu aktiv zaznamenal meziroční nárůst 8 %, tedy více než 4,5 miliardy Kč. Penzijní fond České pojišťovny potvrdil rostoucí trend. „Zájem o penzijní připojištění v posledním období stoupá,“ řekl Tomáš Matoušek, generální ředitel a předseda představenstva Penzijního fondu České pojišťovny. (tz)

LOH lákaly počítačové útočníky

Symantec Corp. přinesl výsledky červencové studie informační bezpečnosti Symantec Intelligence Report. Během tohoto měsíce zachytil Symantec rozličné útoky směřované na téma Letních olympijských her v Londýně. Útočníci si vybrali za cíl zejména sociální sítě a zaměřili se hlavně na mobilní zařízení zasíláním spamů a podvodných webových stránek vztahujících se k londýnské olympiádě. (tz)

Nákupy kartou v zahraničí

Potraviny, oblečení, boty ale i šperky. Za takové nákupy Češi loni zaplatili v zahraničí platební kartou téměř 682 milionů korun. Internet tedy není neomezeným vládcem nákupů. Lidé stále vyhledávají osobní kontakt a možnost si danou věc na místě vyzkoušet. Jen za oblečení utratili sumu přesahující čtvrt miliardy korun, což je o 19 milionů víc, než kolik zaplatili za potraviny. Vyplývá to z dat ČSOB a Ery. (tz)

60 miliard pro ekonomiku

Členské společnosti České leasingové a finanční asociace v 1. pololetí tohoto roku podpořily českou ekonomiku 60,42 miliardy korun. Na financování investic a provozu podnikatelských subjektů bylo proinvestováno 43,38 mld. korun, na financování zboží a služeb pro domácnosti bylo poskytnuto 17,04 miliardy korun. Stále rostl zájem o nebankovní úvěry, full service leasing i factoring. (tz)

Nejvýznamnější sesterská společnost konsorcia Gascontrol Group – GASCONTROL PLAST, a. s., Havířov se má čím pochlubit

Tato akciová společnost vznikla v dubnu 1999 a navázala na tradice výroby plastových tlakových potrubních systémů v Havířově, kde v předchozím desetiletí vznikaly PE systémy pro rozvod vody a plynu.

Díky tomu zaměstnanci disponují bohatými zkušenostmi z oblasti plynárenství, technologie výroby plastového potrubí, výstavby inženýrských sítí, ale také kvality, jakosti, managementu, marketingu, zkušebnictví a v neposlední řadě i v oblasti výzkumu, vývoje a inovací.

Při návštěvě firmy jsem se výkonného ředitele Ing. Zdeňka Podolského zeptal:

Nač byste upozornil zejména?

Máme vybudovaný systém jakosti podle ČSN EN ISO 9001:2009. Vyrobená PE potrubí získala ochrannou známku Ekologicky šetrný výrobek a o vysoké jakosti produkce svědčí značka Česká kvalita udělená například plynovodním trubkám PE 100 (GAS). V modernizované výrobní hale vybavené linkami firmy Battenfeld vznikají komplexní PE systémy pro pokládání plynového a vodovodního potrubí, kolektory tepelných čerpadel a plastové desky odolné řadě škodlivých vlivů a vhodné i do prostředí s nebezpečím výbuchu a požáru.

Co ještě tvoří novinky v segmentu potrubí?

Patří sem modernizované materiály řady PE 100 RC (odolné vůči šíření trhlin) pod obchodními značkami RCTEC a RC-DUALTEC. Tyto nové typy potrubí jsou svými vlastnostmi vhodné především pro bezvýkopové a bezpyspové technologie pokládky. Další významnou novinkou je spuštění velké linky až do průměru 630 mm, která je největší svého druhu na území bývalého Československa. Bohatý sortiment výrobků doplňuje vodovodní a plynové PE potrubí, PE a PP plastové desky, nově vyvinuté PE polyolefinické desky FR PE 1 se sníženým povrchovým odporem a retardéry hoření pro použití v prostředí s nebezpečím požáru a výbuchu, například v černouhelných a hnědouhelných hlubinných dolech. Patří sem také doplňkový sortiment tvořený PE spojkami, elektrotvarovkami, vodními a plynovými přechodkami, a také výstražnými fóliemi a PE svařovacími dráty. Speciálním výrobkem jsou pak vytlačované desky z terpolymeru ABS (akrylonitril-butadien-styrén) pro tvarování za tepla (termoforming).



Linka na výrobu trubek

Používáte bezodpadovou technologii výroby a nabízíte širokou škálu služeb. Jdete s trendem doby...

Při výrobě plastových desek i plastových trubek využíváme technologický odpad přímo ve společnosti GASCONTROL PLAST, a. s. Trubní materiál slouží k výrobě ochranných trubek („chráničky“), případně vytlačovaných polyetylenových desek, protože tlakové trubky pro rozvody plynu i vody mohou být vyráběny pouze z prvotního, tzv. panenského materiálu.

V případě naší poskytovaných služeb jde nejen o rozvoz výrobků po celé České republice za zvýhodněné ceny, ale také poskytování technické pomoci v oboru plastového potrubí a zpracování plastů či montážní a stavební práce prostřednictvím sesterské firmy GASCONTROL, společnost s r. o. Nabídku doplňují služby vlastních laboratoří – provozních laboratoří a laboratoří výzkumného centra pro energii a plasty – v níž probíhají veškeré zkoušky materiálů a vyráběného potrubí. Nabízíme zkoušky materiálů nejen našim zákazníkům, ale také externím organizacím, které o ně projeví zájem.



z přístrojového vybavení laboratoře výzkumného centra

Víme, že kvalita a péče o ni, je u vás prvořadou záležitostí. Co vše to ale obnáší?

Akciová společnost GASCONTROL PLAST, která je členem Asociace dodavatelů plastových potrubí (ADPP) a Sdružení oboru vodovodů a kanalizací (SOVAK), klade po celou dobu své existence důraz na udržitelný růst, vysokou kvalitu produktů a jejich trvalou inovaci. A právě vysoké stálosti plastových výrobků, prověřené mnohdy ve velmi extrémních podmínkách spolu s jejich neustálým zdokonalováním a vývojem nových produktů, si odběratelé nejvíce cení, o čemž svědčí řada kladných referencí. Mezi hlavní a spokojené odběratele patří například společnost RWE provozující většinu plynovodů na našem území, ale i desítky dalších stavebních a realizačních firem napříč Českou i Slovenskou republikou.

Trvalá péče o vysokou kvalitu produktů, neustálé zdokonalování a vývoj nových výrobků pro široké praktické využití mají v akciové společnosti GASCONTROL PLAST plnou podporu vedení i konsorcia sesterských firem GASCONTROL Group, které konec konců vzniklo právě pro podporu výzkumu, vývoje a inovací.

Významným mezníkem společnosti GASCONTROL PLAST, a. s., bylo vybudování „Výzkumného centra pro energii a plasty“ v rámci dotačního programu Potenciál, do života vstoupilo za spolufinancování ze státního rozpočtu a strukturálních fondů EU prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky. Cílem byl vývoj a výzkum nových perspektivních specifikovaných produktů v oblasti plastů a energií, které budou využívat nejen sesterské a ostatní firmy konsorcia GASCONTROL GROUP, ale i externí výrobci produktů z plastů.

O podrobnější informace týkající se vzniku a činnosti Výzkumného centra pro energii a plasty jsem požádal místopředsedu představenstva Mieczysława Molendu:

Není to tak dlouho, kdy se zrodilo toto důležité výzkumné pracoviště...

Výzkumné centrum pro energii a plasty bylo budováno v letech 2008 až 2011 a vzniklo nadstavbou dalšího patra administrativní budovy společnosti GASCONTROL PLAST.

Personální obsazení je průběžně doplňováno o čerstvé absolventy vysokých škol, absolventy studia materiálové chemie se zaměřením na plasty a plastové kompozity. Nové laboratoře výzkumného centra jsou navrženy tak, aby svými činnostmi navazovaly na činnosti provozní laboratoře v procesu výroby. Každá laboratoř má své personální zastoupení a spolupracují jak na vývoji nových produktů a materiálů, tak i na provozních zkouškách vyráběných produktů.

Jakým technickým vybavením laboratoře disponují a co vše z oblasti zkušebnictví zdejší přístroje umožňují?

Páteří výzkumného centra, potažmo i laboratoře je hlavně zkušební linka – „Laboratorní zařízení pro trubky a hadice z plastů“ a „Laboratorní vytlačovací zařízení na vytlačování desek z termoplastů“. Laboratoře výzkumného centra disponují vybavením pro mechanické zkoušení plastů (tahová zkouška, vrubová a rázová houževnatost), měření hustot plastů, obsahu vlhkosti a termické hodnocení. Termické hodnocení je zvláště důležité, protože hodnocení termooxidativní stability vyrobených tlakových trubek z polyethylenu je nutno provádět u každé vyrobené šarže.

Čím se může výzkumné centrum za dobu své existence zvláště pochlubit?

V rámci výzkumu a vývoje byly v rámci programu TIP ve výzkumném centru vyvinuty PE polyolefinické desky FR PE 1 „Plastová deska s integrovanou výztuží“ a výrobky z nich jsou vhodné pro prostředí s nebezpečím požáru a výbuchu (vlivem vybíjení elektrostatického náboje), například hlubinné dole. Naskytají se také možnosti jejich využití ve výrobě, např. obalů k přepravě zařízení, kde je nutno zamezit vzniku elektrostatického náboje a případnému šíření ohně (výrobek obsahuje retardéry hoření).

Další významný krok, který se povedl ve výzkumném centru vyřešit, je „Plastová trubka



Linka na výrobu desek

z termoplastů s integrovanou vrstvou“ se sníženou hořlavostí a sníženým povrchovým odporem. Plastové trubky z termoplastů s integrovanou vrstvou z termoplastů jsou využitelné pro tlakové i beztlakové rozvody v prostředí se zvýšeným nebezpečím výbuchu a požáru např. v hlubinných dolech a specializovaných provozech.

Dále bylo vyřešeno povrstvování tlakových trubek z polyethylenu kompozitem majícím permanentně antistatické vlastnosti a obsahujícím i retardéry hoření.

V laboratoři výzkumného centra se již pravidelně provádějí mechanické a fyzikální zkoušky plastů, index toku taveniny, tahové a trhací zkoušky a další.

Vznikaly tyto inovace ve spolupráci s jinými specializovanými pracovišti doma či v zahraničí?

Vývoj těchto materiálů, resp. produktů, probíhal za významné spolupráce spoluřešitele POLYMER INSTITUTE Brno, s. r. o., Brno a zkoušeny a atestovány byly v autorizované zkušebně 210 ve VVUÚ v Ostravě-Radvanicích.

Prozradíte něco o novinkách, kterými se nyní zabýváte? A nač se připravujete? Může centrum sloužit i jiným subjektům?

Společnost GASCONTROL PLAST, a. s., má ve svém inovačním programu další projekty vývoje a úpravy plastů, o kterých budeme zákaznickou a podnikatelskou sférou v pravý čas informovat.

Naše výzkumné centrum představuje seskupení činností pro výzkum a vývoj, jak to vyplývá již z názvu, a to nejen pro všechny společnosti uskupení GASCONTROL GROUP. Služeb našeho výzkumného centra mohou využívat také jiné externí společnosti, týká se to například zkoušek plastů, ale odvíjí se zde i spolupráce s externími výzkumnými organizacemi a vysokými školami. Toto vědecko-výzkumné pracoviště současně nabízí uplatnění pro absolventy středních a vysokých škol i další zájemce, kteří tento obor berou vážně.

připravil Jiří Novotný ⇨



Ukázka technologie protlačování trubek – Plesná

Pod křídly značky SUBWAY®

Pod křídly největšího fast-foodového řetězce na světě, americké značky SUBWAY®, se ocitli spíše náhodou. Dnes má dvě vlastní restaurace s touto značkou a vyhledává další potenciální franchisanty, kteří si chtějí otevřít vlastní restauraci s proslulými sendviči – to je Oldřich Pepřla, development agent pro franchisovou síť SUBWAY® na Moravě a ve východních Čechách.

Jak jste se k podnikání v gastronomii dostal?

Zcela náhodou, i když k jídlu mám pozitivní vztah a stále bych jednou rád měl svou vlastní klasickou restauraci. Dlouho jsme s mým společníkem chtěli podnikat a přemýšleli jsme nad oborem, ale gastronomie byla spíše náhodou v rámci nabídky franchisových možností.

Proč jste se rozhodli pro franchising a čím vás oslovila značka SUBWAY®?

Chtěli jsme minimalizovat rizika neúspěchu, proto jsme hledali produkt, který je úspěšný u zákazníků v zahraničí, nicméně v ČR neexistuje distributor, případně je distribuční síť nevyvinutá. Zpočátku nás napadlo, že bychom na tato kritéria mohli využít službu, jako je gastro. Protože jsme oba z jiných oborů, franchisa řešila nedostatek know how. A značka SUBWAY® nám splnila vše – produkt, zde služba, který na jiných trzích funguje, který v ČR dosud není rozvinut v rozsahu, jako v zahraničí, a je tu tedy potenciál pro značný růst. A jako bonus je to gastronomie.

Bylo těžké začít podnikat pod hlavičkou největšího fast-foodového řetězce světa a co jste na začátku podnikání považoval za vůbec nejsložitější?

V každém začátku děláte krok do neznáma. Pokud už máte dvě restaurace a chystáte se otevřít třetí, tušíte, co vás čeká, a je to z velké části rutina. Pokud ovšem máte odejít ze svého zaměstnání a spoustu půjčených peněz vsadit na to, že se bude dařit, není to jednoduché rozhodování. Franchisa a manuály z vás samozřejmě sejmou spoustu rozhodování a situaci to značně ulehčuje. Poplatek za licenci můžete chápat jako platbu za snížení míry nejistoty a starostí, které vás čekají.

Od začátku roku jste již na pozici development agenta sítě SUBWAY® pro Moravu a východní Čechy. Jak se změnila vaše práce?

Jsmo stále malá firma a většinu administrativních činností jsme si vykonávali sami. S novou pozicí jsme museli značnou část operativy v restauracích svěřit zaměstnancům a čím dál více úkolů delegovat. Dnes drtivou většinu svého času věnujeme developmentu značky SUBWAY®, na straně jedné hledání vhodných franchisantů, na straně druhé vyjednávání s pronajímateli o vhodných prostorech. Je to velmi dynamický proces.

A vaše cíle?

Naším cílem je stát se v naší oblasti během 7 let největším řetězcem rychlého občerstvení co do počtu restaurací.

Daří se plnit plány v prodejích a rozvoji sítě SUBWAY®?

Cíl pro letošní rok – otevřít jednu novou restauraci SUBWAY® – jsme již překonali, otevřeli jsme restauraci v Ostravě v Nové Karolině a na Zelném trhu v Brně. Vedeme ovšem pokročilá jednání o dalších 2 lokalitách, v Brně a v Ostravě, čímž bychom letos docílili čtyř nově otevřených restaurací. Začali jsme také perspektiv-



Oldřich Pepřla (vpravo) se zakladatelem sítě SUBWAY® Fredem DeLucou (uprostřed) a obchodním společníkem Jaroslavem Kačírskem (vlevo)



Oldřich Pepřla se svým společníkem otevřeli první restauraci SUBWAY® u české dálnice. Najdete ji na velké křižovatce Rohlenka za Brnem na dálnici D1

ni jednání s obchodními centry i v lokalitách, kde dosud restaurace nemáme. S letošními výsledky věříme, že budeme spokojeni.

Jste tedy úspěšnými franchisanty. Jaký je předpoklad pro to stát se dobrým franchisantem?

Naši franchisanti se rekrutují z nejrůznějších oborů, ale všem je vlastní podnikavost a snaha být zodpovědný sám za sebe. To je nutnou, ale ne postačující podmínkou. Pro vaše úspěšné fungování jako franchisanta je nutné porozumění vlastní roli. Franchisant není v rozhodování samostatný, v řadě věcí je omezen standardy franchisora.

Naznačíte, jaký je ideální profil člověka, který si bude chtít na vašem území otevřít vlastní restauraci SUBWAY®?

Pokud bych měl udělat sumář, tak ideál-

ni uchazeč by měl mít určitě zájem podnikat a osobně se účastnit řízení restaurace. Měl by mít schopnost řídit malý kolektiv zaměstnanců. V rámci franchisové sítě by měl mít představu o tom, jak systém funguje a jak využít jeho sílu. Měl by mít také dostatečný startovní kapitál na stavbu restaurace, s co největším podílem vlastního kapitálu. Nezbytná je také trpělivost a vůle. Značka nade dvěma pomůže v začátcích, ale práci za vás neudělá.

(red) ⇨

Infobox o značce SUBWAY®

Značka SUBWAY® byla založena v roce 1965 v USA ve městě Milford Fredem DeLucou a Dr. Peterem Buckem. Jde o fast-foodový řetězec, který proslul svými proslulými sendviči. Síť funguje na principu franchisingu – všechny jeho provozovny vlastní samostatní podnikatelé. Síť SUBWAY® je s více než 37 000 restaurací ve 100 zemích největším fast-foodovým řetězcem světa v počtu otevřených restaurací. V celkem 18 zemích světa je řetězec největším na trhu co do počtu otevřených restaurací.

Dávka legálního konopí za 1200 Kč? Zbytečně drahé, říkají výrobci

Cena dovážené dávky uvedená ministerstvem zdravotnictví na měsíc odpovídá 5 gramům marihuany na černém trhu; pro pacienty však nebude dle výrobců dostatečně účinná a cena bude ve skutečnosti mnohem vyšší.

Za dávku legálního konopí zaplatí pacienti s roztroušenou sklerózou či Parkinsonem měsíčně až 1200 Kč. Právě tolik by stálo podle ministerstva zdravotnictví konopí dovážené například z Nizozemska. Podle Jiřího Stabla, zástupce výrobce legálních konopných zdravotnických prostředků Carun, je cena neúměrně vysoká. „Kdyby se licencované konopí vyrábělo u nás, cena bude až o dvě třetiny vyšší,“ řekl Jiří Stabla. Novelu zákona, která má legalizovat využívání konopí k léčbě, musí ještě schválit sněmovna.

„Čeští výrobci jsou schopni vyprodukovat dávku pro pacienty kvalitnější a přitom levnější, než je běžně uváděná částka, za kterou si pořídí léky na bázi konopí dovážené ze zahraničí. Vypěstovat léčebné konopí není tak drahé, jak si lidé obvykle myslí,“ tvrdí Jiří Stabla s tím, že už nyní mají vý-

robcí v ČR investory, s jejichž pomocí dokáží naplnit Hippokratovu přísahu a vypěstovat dostatek konopí u nás. Cenově by byly prostředky dostupné. Současný návrh ceny vychází z částky za gram konopí na černém trhu. Tedy okolo 250 Kč. V takovém případě by pacienti měli měsíčně nárok na zhruba pět gramů, což je tristní a pro léčbu by tato dávka velmi pravděpodobně nestačila. Dávkování marihuany u léčby v zahraničí se pohybuje v rozmezí 1 až 5 g na den. Zatím to vypadá podle vyjádření ministerstva zdravotnictví, že pacienti si budou muset celou dávku platit sami. V lékárnách by se mělo objevit na jaře.

Proč nemůžeme konopí vyrábět v ČR?

Do lékáren budou konopí dodávat licencovaní výrobci a pěstitelé. Asi půl roku by se mělo dovážet

ze zahraničí. Ve hře jsou země jako Nizozemí nebo Izrael. Lékový úřad stanoví podmínky pro vydání licence na pěstování v Česku. Pěstitelská firma musí prodávat konopí jen státu a bude muset například garantovat stejný obsah účinné látky v každé várce, což je podle Jiřího Stabla velmi obtížné. „Obsah účinných látek totiž v každé rostlině mírně kolísá,“ poznamenal. Novelu zákona o léčivech podpořila sněmovna v prvním kole v červnu. Přes prázdniny ji uložila k ledu. Předložili ji poslanci ze všech sněmovních stran v čele s předsedkyní dolní komory Miroslavou Němcovou (ODS). Konopí dokáže ulevit od bolesti a zmírnit účinky nemoci jako Parkinson, roztroušená skleróza, některým druhům rakoviny. Již dnes pomáhají konopné masti, jako registrovaný zdravotnický prostředek mast Carun, při léčbě atopického ekzému či lupénky.

Vývoj osevních ploch technického konopí (cannabis sativa):

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Osevní plocha	129	29	91	115	307	156	1155	1538	518	228	236	220	275

Zdroj: ministerstvo zemědělství



Existují jiná řešení?

„Pro uspokojení poptávky, která nyní převyšuje nabídku, by vážně nemocní měli dostat šanci si rostlinu vypěstovat doma, tedy za minimálních nákladů. Je také důležité připomenout, že není znám případ úmrtí ani nenávratného poškození zdraví. Protože však samopěstování není všespásné, vedla by cesta vytvořením velké tímy na zpracování konopí, která zatím v Česku chybí,“ řekl Jiří Stabla. Dnes je například legálním českým zdravotnickým prostředkem zatím jen konopná mast Carun doporučená při léčbě. Vedle produktů vzniklých zpracováním stonku roste zájem o výroby z konopného semene. (tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Cebia prověří exekuce

Cebia zavedla pro smluvní partnery on-line prověření exekuce nebo insolvence zákazníka. Je určena především pro autobazary a dealery vozidel, kteří již prostřednictvím společnosti Cebia prověřují historii vozidla na základě VIN přes systém AUTOTRACER. Partneri mají možnost si on-line ověřit, zda osoba, která jim vozidlo nabízí, není vedena v registru exekucí nebo insolventů a v jaké rozsahu. (tz)

Cestování za golfem je in

Zájem o golfové zájezdy podle aktuální studie celosvětové sítě poradenských společností KPMG Golf Travel Insights 2012 stále stoupá. 60 procent dotázaných cestovních kancelářů znamenalo v roce 2011 nárůst počtu prodaných golfových zájezdů – oproti roku 2010 o 22 procent. Nejvyhledávanějšími destinacemi byly Španělsko, Portugalsko, Velká Británie a Irsko. V ČR se dařilo hřištím zejména v okolí Prahy. (tz)

Schlecker je teď Teta

Pod zcela novou značkou Teta kosmetika zahájilo provoz prvních 9 prodejen, které vznikly přeměnou drogerií Schlecker. Vlastníkem tuzemské sítě Schlecker je po vypořádání podmínek kupní smlouvy česká společnost p.k.Solvent (PKS), která přeměnu převzatých prodejen dokončí v 2. polovině září. Současně posílí týmy pracovníků převzatých drogerií o minimálně 150 nových zaměstnanců. (tz)

UNIQA vzrostla o 5 procent

UNIQA pojišťovna vykázala za prvních šest měsíců 2012 podle předběžných výsledků celkový růst předepsaného pojistného v metodice České asociace pojišťoven o 5,1 % na 2,739 miliard korun. Neživotní segmenty přinesly meziročně o 5,5 % více, běžně placené životní pojištění o 5,0 % vyšší předepsané pojistné. Dynamika obou odvětví tak byla velmi vyrovnaná a UNIQA potvrdila svůj růstový potenciál. (tz)

Pro užitek celé lanové dopravy ČR

Září není ještě tím pravým měsícem, kdy přemýšlíme o tom, co budeme dělat v zimě, do jakých hor se pojedeme podívat, kde prožijeme silvestra nebo kam zamíříme s ratolestmi na lyžařský výcvik. Tyto otázky však z pohledu podnikatelských aktivit, tedy v souvislostech klientské nabídky, řeší Asociace lanové dopravy s.r.o., Co čeká její členy a partnery, na to jsem se zeptala Hany Jurčkové, jednatelky asociace:

Asociace lanové dopravy se vyprofilovala jako zajímavý subjekt na českém trhu – kdo by řekl, že provozovatelé lanovek u nás budou mít svoji samostatnou organizaci?

Asociace lanové dopravy na českém trhu není žádným nováčkem, její vznik sahá až do roku 1991, kdy byla založena v samém srdci českých hor v Harrachově pod názvem Svaz provozovatelů lanovek a vleků, pod kterým vystupovala až do dubna letošního roku, kdy byla přejmenována právě na Asociaci lanové dopravy. V současné době se na území České republiky nachází více než 1500 dopravních zařízení v poměru zhruba 1410 vleků a 90 lanovek, a to již opravdu něco znamená a zasluží si ochranou ruku v podobě své vlastní asociace. Zkuste se jen zamyslet nad tím, jak významnou částí cestovního ruchu lanová doprava je, a přijmete na to, že je základním stavebním kamenem celého horského businessu, ať už se jedná o zimní, či letní provoz. Tam, kde jsou vleky a lanovky, mohou vznikat další služby jako hotely, restaurace, wellness, lyžařské školy, půjčovny sportovních potřeb, relax parky atd. Pokud pomínu tyto aspekty, tak další významný dopad má lanová doprava například na zaměstnanost v celé České republice. Pro lepší představu uvádím např. Skiareál Lipno, který začínal prakticky „na zelené louce“ a posléze tak dal vzniknout v doprovodných službách více než 900 pracovních místům. Myslím, že nyní je již jasnější, proč lanová doprava má svého ochránce v podobě vlastní asociace, která reprezentuje, chrání a systémově podporuje české hory jako celek nejen vůči státu, ale také na mezinárodním lanovkářském poli.

Jaký je letošní program činnosti pro závěr roku?

Podzimní činnost a program asociace je opravdu velmi nabitý a připomíná spíš takový lanovkářský

maraton. V současné době pracujeme na přípravě již XI. ročníku veletrhu horských technologií InterMountain, který se uskuteční 2.–3. října v dynamicky se rozvíjejícím středisku Dolní Morava, v té době budeme finalizovat i významný projekt švýcarsko-české spolupráce. Začátkem listopadu budeme vydávat odborný lanovkářský magazín, který je jediný svého druhu v ČR. Zimní sezonu zahájíme 6. listopadu v Praze v Hotelu YASMIN, kdy seznámíme novinářskou obec na tradiční tiskové konferenci s novináři pro letošní zimní sezonu. Od konce října až do začátku prosince budou probíhat plošně ve všech pohořích odborná školení obsluhy lyžařských vleků, která přichystají české hory na nadcházející sezonu. V této době již všichni budeme toužebně očekávat první sněhové vločky a mraz, abychom mohli české areály připravit k plné spokojenosti našich návštěvníků.

Vraťme se k zmiňovanému veletrhu... Proč vlastně a co si od něj slibujete?

Jedná se o třetí největší veletrh horských technologií v Evropě, jehož již XI. ročník se uskuteční v již uvedeném termínu 2.–3. října v krásném prostředí areálu Dolní Morava. Tento veletrh se koná jednou za dva roky a je velkou událostí českých hor, na kterém se prezentují nejvýznamnější firmy, které v horských technologiích podnikají. Veletrh poutá obrovskou pozornost lidí pohybujících se v tomto odvětví a všech milovníků hor. V letošním ročníku budou vnitřní expozice dosahovat 800 m² a venkovní kolem 600 m², což je o 25 % více, než kdy bylo. Návštěvnost očekáváme do 5000 lidí. Na veletrhu budou prezentovány nejmodernější horské technologie a trendy lanovkářského odvětví, což pomáhá provozovatelům

při jejich rozhodování a výběru, vše je na jednom místě, stačí si jen vybrat! Veletrh InterMountain plní zároveň i velmi významnou společenskou funkci, všichni výrobci a provozovatelé se sjedou na jedno místo, proberou své problémy, úspěchy, nápady, a tím dají vzniknout novým myšlenkám, které následně zvyšují kvalitu českých hor a kvalitu služeb, která stále nabývá významu mířícího ke spokojenosti náročného zákazníka.

Bude se na něm diskutovat také o tom, co vaše členy trápí a co by chtěli změnit?

Veletrh je velmi odborně zaměřen a jeho program je tak nabitý, že každý z návštěvníků se soustředí především na vývoj nových technologií

a těší se na setkání a výměnu zkušeností s kolegy. My jako pořadatelé musíme udělat maximum pro propagaci vystavovatelů a jejich produktů, z tohoto důvodu se veškerá pozornost soustřeďuje na vystavovatele a maximální pohodlí a spokojenost návštěvníků. Při příležitosti veletrhu neřešíme žádné podstatné problémy, které lanovou dopravu globálně trápí, k tomu jsou určeny výkonné výbory, odborné kongresy apod. V průběhu veletrhu pochopitelně dochází k diskuzím na různá témata, ale vždy se jedná jen o dílčí diskuze, nepreferujeme žádná organizovaná setkání, která by odvrátila pozornost od těch nejdůležitějších, tedy vystavovatelů a jimi nabízených technologií.

Spolupracujete se Svazem obchodu a cestovního ruchu, navázete komunikaci i s dalšími profesními uskupeními, například s Asociací hotelů a restaurací ČR?

Členem svazu obchodu a cestovního ruchu jsme od roku 2010 a za tu dobu jsme navázali již velice úzké kontakty i s jinými asociacemi, které jsou součástí infrastruktury služeb ve střediscích, tedy jak zmiňujete AHR, Asociace průvodců a další. Naše činnosti se v některých momentech prolí-

nají, snažíme se tedy hájit naše zájmy společně. Tyto systematické kroky pod záštitou SOCR ČR mají daleko větší dopad a pozitivní vývoj, než kdybychom bojovali každý sám.

Kolik již máte členů? Přibývá jich? A mohou to být i specialisté-firmy z jiných oborů než lanovky a vleky?

Členská základna naší asociace se za poslední rok významně rozrostla a v současné době máme přesně 141 členských organizací, ne však areálů. Toto zdůrazňuji záměrně, jelikož členský subjekt může vlastnit i několik areálů, k čemuž směřuje vývoj investičního propojování skiareálů. Vzhledem k tomu, že Asociace lanové dopravy za poslední rok zaznamenala obrovský progres ve svém vývoji, došlo i k zásadnímu rozrůstání členské základny, který stále pokračuje. Velmi dobře si uvědomujeme, že s každým novým členem jsme silnější a dopad našich aktivit ve prospěch českých hor je tak efektivnější. Do jara letošního roku se mohli našimi členy stát pouze provozovatelé jakékoliv lanové dráhy, nikdo jiný. Jelikož dotazy na možnost být členy naší asociace přicházely stále častěji i z řad výrobců horských technologií, rozhodli jsme se koncem loňského roku připravit pro rok 2012 cílený program i pro tyto subjekty. Vzhledem k tomu, že výrobci horských technologií potřebují úplně jinou podporu než provozovatelé lanových drah, připravili jsme tedy pro ně cílený program partnerství a udělali z nich partnery asociace. Partnerů v současné době máme 15, což považujeme v tak krátké době za veliký úspěch.

Díky těmto cíleným krokům jsme u zrodu velmi dobře fungujícího organismu, kdy partneři podporují činnost asociace, která chrání zájmy svých členů, tím pádem zlepšuje prostředí pro horský business, partneři mohou tedy více prodávat a členové upřednostňují nákup právě u partnerů. Kruh členství a partnerství se nám tedy optimálně uzavírá a my věříme v jeho zdravý vývoj, který přinese užitek celé lanové dopravě České republiky.

ptala se Eva Brixí

Brněnští vědci získali Zlatou medaili na MSV za transfer technologií

Zlatá medaile z 54. Mezinárodního strojírenského veletrhu v kategorii transferu technologií zůstává v Brně. Získaly ji Ústav přístrojové techniky, výzkumná instituce Akademie věd ČR, a brněnská firma MESING. Jejich zařízení vyhodnotila hodnotitelská komise jako nej-

lepší inovaci vzešlou ze spolupráce výzkumné instituce a aplikační sféry.

Oceněným zařízením je automat pro bezkontaktní kalibrace délky koncových měrek. „Měřicí zařízení najde využití v národních metrologických institucích a průmyslových odvětvích,

kde je vyžadováno hi-tech měření přesných rozměrů, tedy například ve strojírenství či automobilovém průmyslu,“ vyjmenoval užití oceněného přístroje Ing. Ondřej Číp vedoucí řešitelského týmu z Ústavu přístrojové techniky.

Na začátku úspěchu stál před šesti lety nápad

v Ústavu přístrojové techniky. Vědci oslovili firmu MESING a během projektu vyvinuli a patentovali zcela novou technologii měření, která k měření využívá pouze dopadu bílého světla a světla laseru. Společně pak sestrojili zařízení, které se nyní může pochlubit Zlatou medailí.

pokračování na str. 10 ►

inzerce

artesa

INVESTUJTE VÝHODNĚ A S GARANCÍ

Artesa je jedním z kapitálově nejsilnějších spojitelných družstev v České republice.

FINANCOVÁNÍ FIREM A PODNIKATELŮ

Artesa garantuje:

- * individuální přístup a péče o klienty
- * splatnost v rozmezí 1-20 let
- * výše úvru 2 000 000 Kč až 157 000 000 Kč
- * rychlý schvalovací proces
- * úroková sazba od 7,5 % p.a. v závislosti na hodnocení bonity klienta

www.artesa.cz



Artesa, spojitelné družstvo

zelená linka: 800 128 836, e-mail: info@artesa.cz

Tajemství úspěchu start-up firem odhaleno: honba za snem a dostatek financí rozhodují

Jak ve vyspělých, tak v rozvíjejících se ekonomikách mají tzv. start-up firmy silný potenciál stát se navzdory recesi motory ekonomického růstu. V zemích BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jihoafrická republika) totiž měly vysoce růstové malé a střední firmy za poslední rok průměrný obrát 4,13 milionu dolarů a od svého vzniku mediánové tempo růstu 453 procent. Oproti tomu rostly evropské společnosti tempem 100 % až 150 %; v Německu činil jejich průměrný obrát 2,99 milionu dolarů, zatímco ve Francii 1,6 milionu dolarů.

Vyplývá to z globálního průzkumu společnosti Delta Economics na zadání Asociace profesních účetních ACCA. Výzkum svědčí o pozoruhodném podnikatelském optimizmu, zároveň však zkoumá i překážky a obtíže, na něž malé a střední firmy narážejí, a varuje vlády, instituce, banky a konzultanty, aby věnovali bedlivou pozornost jejich potřebám nyní i v dlouhodobém horizontu.

Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko, k tomu uvedla: „Evropští podnikatelé se musí vypořádat s nemalými problémy a hledají příležitosti k růstu. To lze vidět na příkladu Německa, které patří k největším evropským zaměstnavatelům – typický německý růstový podnik zaměstnává 13 lidí, oproti sedmi zaměstnancům ve Francii a Británii či pěti v Itálii. Je rovněž jasné, že evropští podnikatelé, tak jako jejich kolegové v zemích BRICS, jsou odhodlaní a dost houževnatí, aby vybudovali svůj podnik snů – a podporu a finance přitom získávají všude, kde se dá.“

Zpráva mimo jiné zdůrazňuje:

Mezinárodní rozměr: Míra mezinárodnosti start-up firem byla nejvyšší v Evropě, kde tři pětiny zkoumaných menších firem měly mezinárodní rozměr včetně marketingu či zámořského prodeje, hledání dodavatelů, financování a partnerství. Bezmála polovina firem v zemích BRICS uvádí nějaké mezinárodní aktivity, zatímco v USA byl trend opačný: tři pětiny firem působily pouze na tuzemském trhu. Z průzkumu ACCA plyne, že mezinárodně orientované podniky rostou rychleji než čistě lokální firmy.

Motivace: Ve všech zemích, které se zúčastnily průzkumu, je nejdůležitějším či druhým nejdůležitějším faktorem při zakládání start-up firmy honba za snem – uvedla ho přes polovinu respondentů. Pouze v Rusku činil 41 %, ale i zde byl třetím největším motivačním faktorem. „Využít příležitosti na trhu“ bylo důležité (přes 75 %) v USA, Číně, Brazílii a Německu a „vydělat spoustu peněz“ bylo silnou motivací v USA, Číně a Brazílii (přes 70 %), ale méně už v Německu (51 %). Zatímco respondenti ve většině pokládali výši výdělku za důležitou, Itálie (3 %) a Španělsko (18 %) podle všeho příliš nemotivovala.

Očekávání růstu: Menší firmy jsou v očekávání růstu obrátu skromní, přičemž Brazílii jsou nejoptimističtější – ti očekávají zdvojnásobení obrátu během tří let, zatímco Číňané počítají s 75 % růstem a Jihoafričané se zhruba dvoutřetinovým. V západních zemích vynikají Británie a USA; první očekává 60 % růst a druhá země 57 %. Obyvatelé eurozóny mají ohledně růstu nižší očekávání (40 % či méně), přičemž v Německu činí pouze 25 %.

Přístup k penězům: Podnikatelé oslovení v průzkumu získali 60 až 80 % svého základního kapitálu z vlastních zdrojů, tedy většinou z vlastních úspor nebo z osobních půjček, přičemž vzorek z eurozóny vykazoval obzvláště vysoké investice z úspor (Francie 89 %, Belgie 97 % a Německo 90 %). Firmy si půjčovaly od bank v různé míře – od 21 % ve Španělsku po 60 % v Nizozemsku; od 47 % v Belgii po 52 % ve Francii. Je potřeba, aby banky podpořily tyto firmy obzvláště v jejich počáteční fázi – z průzkumu totiž plyne, že klíčovým faktorem růstu obrátu je celkový objem prvotní investice při nastartování firmy.

Vyhledávání rad: Evropští a američtí podni-

katelé vyhledávali při zrodu firmy profesionální rady mnohem více než srovnatelní podnikatelé v zemích BRICS. V Belgii se šlo k profesionálním poradit 81 % respondentů a v Německu 76 %, zatímco ve vzorku BRICS tak učinilo pouze 43 % Jihoafričanů a Číňanů. Jak se firma rozrůstá, majitelé vyhledávají profesionální poradenství, které je pokládáno za pozitivní vliv ve všech zemích a je kupodivu více ceněno v zemích BRIC než na Západě.

inzerce

Další zajímavé body ze zprávy:

Firmy jako zaměstnavatelé: podniky v zemích BRICS většinou zaměstnávají více lidí než jejich evropské či americké protějšky, přičemž ty čínské zaměstnávají nyní v průměru 32 lidí a odhaduje se, že za tři roky toto číslo poporoste na 84 lidí. Německo je v Evropě největší zaměstnavatel, jeho start-up firmy dnes v průměru zaměstnávají 13 lidí, přičemž se očekává, že tento počet narost během tří let na 21 zaměstnanců. Zaměstnanost u amerických společností je relativně skromná – zaměstnávají pět lidí a očekávají, že tento počet naroste na osm.

Pohlaví podnikatelů: Podíl podnikatelek ve Španělsku je překvapivě nízký, pouze 9 % z celkového počtu podnikatelů, zatímco v globálním

měřítku si nejlépe vede Čína se 26 % podnikatelek. Z respondentů oslovených v Británii je 17 % žen, ve Francii, Itálii a Německu jich bylo 15 % a vede Belgie s 21 %. USA s 22 % podnikatelek si vedly lépe než v Evropě.

Překážky podnikání: Všichni respondenti vidí makroekonomické klima jako velkou překážku a pro většinu představoval problém i zachování ziskovosti a cash flow. Zdanění pokládalo za negativní faktor od 39 % do 74 % respondentů v zemích EU, přičemž v Británii a USA jich bylo přes 50 %. Respondenti v Brazílii (61 %), Rusku (68 %) a Jihoafrické republice (41 %) to rovněž pokládali za velký problém, zatímco čínští podnikatelé se k daním stavěli v zásadě neutrálně.

(tz)

KOVOHUTĚ
P ř í b r a m

Průmyslová výroba s ekologickou odpovědností 

EKOLOGICKÁ RECYKLACE a VÝROBA

■ **Výkup a recyklace odpadů olova, olovených autobaterií**
Ekologické služby regionu – výkup olovených baterií od občanů – *nepřetržitý servis* 24 hodin denně a 7 dní v týdnu na vrátnici společnosti. Aktuální výkupní ceny najdete na www.kovopb.cz

■ **Výrobky na bázi olova, cínu, stříbra a dalších kovů**
Celý sortiment, který představuje kolem 2.000 položek, lze rozdělit do 4 skupin – měkké pájky (vč. bezolovnatých), odlévané slitiny, olovené výrobky a polotovary a vzduchovkové střelivo (diabolky, broky). V areálu firmy je také k dispozici *podniková prodejna*.

■ **Elektroodpad – zpracování odpadů elektrických a elektronických zařízení (OEEZ)**
Ekologické služby regionu – sběrné místo elektroodpadu pro občany – *nepřetržitý servis* 24 hodin denně a 7 dní v týdnu na vrátnici společnosti. Na vrátnici dále zpětný odběr baterií-suchých článků (tužkové baterie, „buřty“, apod. – zinko-uhlíkové, alkalické, atd.).

■ **Recyklace odpadů s obsahem drahých kovů**
zlato, stříbro, palladium, platina; výkup autokatalyzátorů

■ **Výkup a recyklace odpadů z autovraků**
olovené autobaterie, autokatalyzátory, autorádia a řídicí panely (elektroodpad), plošné spoje, kabely a cívky

■ **Projekt Školy**
ekologická výchova mládeže, spolupráce při sběru a třídění odpadů

■ **Vydavatelská činnost**
časopis Xantypa – www.xantypa.cz

Pro informace o výkupu olovených odpadů – autobaterií (vč. zpětného odběru) volejte naši bezplatnou linku

800 100 646

Pro informace o výkupu elektroodpadu, drahých kovů a autokatalyzátorů volejte naši bezplatnou linku

800 100 791

Kovohutě Příbram nástupnická, a.s.
Příbram VI č.p. 530, 261 81 Příbram
Česká republika

tel.: + 420 318 470 111
fax: + 420 318 470 254

kovohute@kovopb.cz
www.kovopb.cz



Česká spořitelna podpoří rozvoj malých firem na Moravě

Česká spořitelna spouští spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR program Inostart, jehož cílem je podpořit začínající a mladé firmy, které realizují inovativní projekty. Program je určen firmám z Olomouckého a z Moravskoslezského kraje s maximálně 50 zaměstnanci a ročním obratem do 10 mil. eur. Česká spořitelna poskytne těmto inovativním firmám zvýhodněné investiční úvěry v celkovém objemu 700 mil. Kč a spolu se svojí dceřinou společností Grantika České spořitelny zajistí potřebné poradenské služby. Firmy mohou podávat žádosti od 10. září 2012.

„Patříme mezi nejvýznamnější korporátní banky v České republice, a proto chceme podpořit také začínající tuzemské firmy. Hlavní výhodou programu Inostart je, že s využitím záruky

ČMZRB můžeme zvýšit dostupnost úvěrů právě pro tento segment klientů. Tento produkt nabízíme jako jediná banka na trhu. Nespornou výhodou je také bezplatné poradenství naší dceřin

né společnosti Grantika,“ uvedl Petr Witowski, ředitel úseku firemní klientela České spořitelny.

Podniky mohou v rámci programu Inostart žádat o úvěr v rozmezí od 0,5 mil. Kč do 15 mil. Kč. Úvěr bude zajištěn bankovní zárukou Českomoravské záruční a rozvojové banky až do výše 60 % nesplacené jistiny, další zajištění si podniky mohou dohodnout s Českou spořitelnou. Maximální splatnost úvěru je 5 let, klienti si však mohou splácení odložit až o tři roky. Finanční prostředky lze využít na financování

aktivit, které jsou primárně potřebné k podnikání, např. nákup dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku či pořízení zásob. Projekty firem musí být realizovány v Moravskoslezském a Olomouckém kraji, sídlo firmy však může být jinde. Podmínkou je také inovativnost projektu – projekt musí být řádně připraven a zabezpečen, předpokládat růst tržeb, kvalitativní růst úrovně produktu či procesu nebo se žadatel může zabývat vědou či výzkumem.

(tz)

Národní soustava povolání novým dynamickým řešením pro Úřad práce ČR

„Žijeme v době neustálých změn. Dnes už nelze říci, že by člověk mohl po celý život vystačit s tím, co v mládí vystudoval.“ Tímto konstatováním oslovil Miloš Rathouský ze Svazu průmyslu a dopravy ČR bezmála stovku pracovníků Úřadu práce ČR a jeho krajských poboček i kontaktních pracovišť, stejně jako zástupců nejrůznějších agentur práce. Ti se sešli v brněnském kongresovém hotelu Holiday Inn na konferenci s názvem Národní soustava povolání – společný nástroj aktérů trhu práce, kterou uspořádalo konsorcium Svazu průmyslu a dopravy ČR, Hospodářské komory ČR a společnost TRESIMA, spol. s r. o.

Ivan Tomší z Ministerstva práce a sociálních věcí ČR, jako zástupce zadavatele veřejné zakázky Národní soustavy povolání II, v úvodu řekl: „V této zakázce bylo potřeba, aby se angažovali především klíčoví hráči na trhu práce, kteří mají k povoláním nejbližší – čili zaměstnavatelé. A ti se její realizace také ujali. Veřejná zakázka Národní soustavy povolání nyní vstupuje do své závěrečné fáze a teď je potřeba, aby vstoupila také do života.“

Zaměstnavatelé odvedli velký kus práce

Na něj navázal Zdeněk Liška, generální ředitel Svazu průmyslu a dopravy ČR: „Všichni víte, jaká je současná míra nezaměstnanosti a přitom podle našich informací zaměstnavatelé stále nemají dostatek pracovníků s potřebnou kvalifikací. Proto jsme iniciovali vznik Národní soustavy povolání (NSP) a na ni navazující Národní soustavy kvalifikací (NSK) a jsme rádi, že se dva

odpovědné resorty – Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR a Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ČR – dohodly na smysluplnosti tohoto systému dalšího profesního vzdělávání. Zaměstnavatelé odvedli už velký kus práce a já věřím, že to všem přinese užitek.“

Bohumil Mužík ze Svazu průmyslu a dopravy ČR poté obě soustavy, NSP i NSK, představil, a to zejména s důrazem na to, jak fungují v praxi. Národní soustava povolání představuje jednotný komunikační nástroj pro všechny hráče na trhu práce, především pro pracovníky Úřadu práce ČR a jeho krajských poboček a kontaktních pracovišť, a pro agentury práce. Katalog Národní soustavy povolání v tuto chvíli obsahuje již více než 2600 jednotek práce, přičemž 686 jich bylo zpracováno v roce 2011 a do konce zakázky bude vytvořeno či zrevidováno dalších 669 jednotek práce.

Národní soustava kvalifikací pak představuje společné zadání zaměstnavatelů na další vzdělávání. Hlavní význam obou soustav spočívá v tom, že jde o reálnou možnost prosadit požadavky praxe do nabídky celoživotního učení a také základ k vybudování efektivního kvalifikačního systému platného pro celou ČR. „Člověk by měl být ideálně schopen pomoci NSP a NSK sestavit svou nejkratší a nejsnazší kariérovou mapu – tedy jak a kde by se mohl v praxi nejlépe uplatnit,“ shrnul Bohumil Mužík.

Více než 1700 odborníků se podílí na práci v sektorových radách

Hana Kohoutová, manažerka týmu pro organizační zajištění sektorových rad ze společnos

ti TRESIMA, ve své prezentaci vysvětlila, jak fungují sektorové rady, které jsou tvůrci celého systému Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací. V současné době funguje 29 sektorových rad, čímž je kompletně a reprezentativně pokryto celé národní hospodářství České republiky. Sektorové rady jsou složeny z již zmíněných zástupců zaměstnavatelů, střešních organizací, vzdělávacích institucí a dalších odborníků z daných sektorů a v současnosti se na jejich práci podílí více než 1700 lidí. Hana Kohoutová tuto síť trefně přirovnala k jedné obrovské firmě, velkému kolosu, který spojuje stejný cíl – usnadnit život aktérům na pracovním trhu, zejména uchazečům o práci. „O naše sektorové rady už je zájem i v Evropě; ke spolupráci v evropských sektorových radách byli osloveni odborníci ze sektorových rad pro stavebnictví, chemii, dřevozpracující a papírenský průmysl a další,“ uvedla.

Romana Nováčková z Hospodářské komory České republiky informovala účastníky o sektorových dohodách. Sdružují všechny partnery na trhu práce, kteří cítí potřebu ovlivnit rozvoj a využití lidských zdrojů – vymezují totiž jednotlivé role, formulují potřeby na trhu práce, navrhnou a realizují opatření k eliminaci nesouladů na trhu práce a podporují efektivní rozvoj zaměstnanců a pracovních příležitostí. V rámci druhé etapy Národní soustavy povolání je realizováno sedm sektorových dohod, konkrétně v oblastech strojírenství, keramiky, potravinářství, dopravy, technických profesí, fitness a bezpečnosti a ochrany osob a majetku. „Zaměstnavatelé

vzali vše do svých rukou a v aktivitách nastavených v sektorových dohodách budou pokračovat i po skončení veřejné zakázky,“ ujistila všechny přítomné.

Následovala ukázka kompetenčního modelu Národní soustavy povolání, již se ujal David Dušánek ze společnosti TRESIMA. Kompetence jsou základním prvkem modelu a skládají se z měkkých kompetencí, odborných dovedností a obecných znalostí a dovedností. David Dušánek také prozradil, že o Národní soustavě povolání a kvalitě jejího zpracování včetně kompetenčního modelu se už mluví i v Evropě. Naposledy byly například využity měkké kompetence a odborné dovednosti při vývoji evropského nástroje ESCO (European Taxonomy of Skills, Competence, Occupations and Qualifications). Několik zahraničních týmů se vyjádřilo, že považují databázi kompetencí NSP za mimořádně dobrý příklad konceptuálního „mostu“ mezi vzděláváním a trhem práce.

Blok prezentací zakončila Šárka Poláková z Fondu dalšího vzdělávání, která představila tuto nově vzniklou příspěvkovou organizaci Ministerstva práce a sociálních věcí ČR a činnosti, kterými se zabývá. „Hlavním úkolem Fondu dalšího vzdělávání je realizovat a koordinovat aktivity v oblasti dalšího profesního vzdělávání v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí ČR tak, aby se tato forma vzdělávání stala všeobecně uznávanou součástí vzdělávacího systému v České republice,“ informovala.

www.nsp.cz

www.narodni-kvalifikace.cz

www.vzdelavani prace.cz

(tz)

inzerce



Společnost TECH-TRADE

zpracovává tenké plechy pro vzduchotechnické účely. Z původního velkoobchodu se vzduchotechnikou vznikl postupně výrobní závod. Strojním vybavením patří ke špičkám v oboru. Zhruba 80 % produkce putuje na export do zemí EU, zejména SRN, Rakouska a Holandska. Společnost je certifikována na normu jakosti ISO 9001 a 14001. Ve výrobním programu výrazně dominují produkty určené pro bytové větrání. Výrobky naleznete zejména v pasivních a nízkoenergetických domech, bytových jednotkách, ale i všude tam, kde je nutné dopřát si zdravé komfortní mikroklima. Dlouhodobá spolupráce s předními evropskými výrobci, pořízování nových technologií a profesionalita pracovního týmu firmě umožňují průběžnou inovaci výrobního programu, zvyšování produktivity práce a konkurenceschopnosti na evropském trhu. V roce 2012 byla dokončena výstavba a rekonstrukce vlastního moderního areálu odpovídajícího evropským standardům.

www.tech-trade.cz



Rozumná opatrnost se vyplácí

V životě většiny firem hrají pohledávky významnou roli a často se stávají alfou a omegou činnosti, kterou firma vyvíjí – a to není dobře. Jestliže začne management firmy řešit zejména platby na neuhrazené pohledávky, které tak způsobují poruchy ve finančních tocích společnosti, přestává být prostor na rozvoj firmy a vlastní podnikání.

Zejména v dnešní ekonomické situaci je rozumné ošetřit si pohledávky předem, aby tak firma měla jistotu, že dostane zaplacen za to, co dodá svým odběratelům. A nejlepší je zajistit si riziko, že odběratel nezaplatí nějakým nástrojem, který navíc nebude blokovat firemní peníze a „nezbaští“ značnou část marže, kterou firma z prodeje má.

Díky neustálému vývoji na trhu finančních nástrojů je dnes možno využít značné množ-

ství zajišťovacích instrumentů – od směnek, přes záruky až po zástavy apod. Žádný z těchto nástrojů však firmě neumožňuje zbavit se částečně starostí o pohledávky. To nabízí pouze úvěrové pojištění, které navíc vyžaduje jen minimální administrativní zapojení ze strany firmy a vychází cenově velmi příznivě.

Trh s úvěrovým pojištěním v České republice ročně obsáhne objem obchodů v objemu cca 500 mld. korun a tato hodnota stále roste.

Největším hráčem je zde KUPEG úvěrová pojišťovna, a.s. (KUPEG), která je svými produkty schopna pomoci prakticky jakékoliv firmě, která dodává na faktury.

Produkt, který v portfoliu KUPEG oslovuje asi nejvíce společností, je komplexní zajištění pohledávek s obchodním názvem e-MODUL.

Jeho jádrem je komplexní pojištění komerčních i teritoriálních

rizik. Struktura e-MODUL a jeho modifikace umožňují širokou škálu verzí, které mohou být prakticky obratem přizpůsobeny konkrétním potřebám klientů – nejlépe společností s větším počtem odběratelů, které jsou schopny využít všechny výhody produktu. Pro velké společnosti je nepopíratelným benefitem, že pod jednu rámcovou smlouvu lze zahrnout i dceřiné společnosti. Pojistné se pohybuje v řádech promile z hodnoty pojištěných faktur (dle výše sazby pojistného – např. 300 Kč z faktury v hodnotě 100 000 Kč).

Nabídka je zpravidla zpracována ihned po obdržení podkladů od klienta. Administrativa je redukována na minimum – správu pojistné smlouvy je možné vyřizovat on-line prostřednictvím chráněné internetové komunikace s informačním systémem pojišťovny.

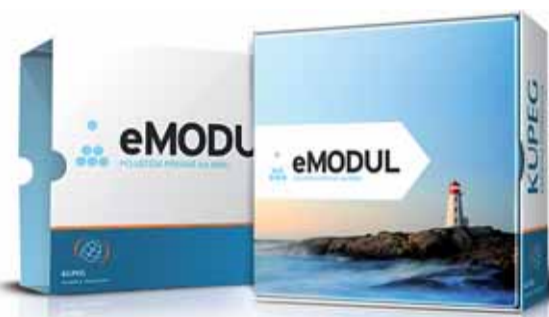
Co však činí úvěrové pojištění a produkt e-MODUL přitažlivým, je jeho víceúčelovost spočívající například v tom, že případné pojistné plnění chrání firmu před finančními ztrátami. Tím, že pojišťovna analyzu-

je finanční sílu a platební morálku jednotlivých odběratelů a stanovuje na ně tzv. úvěrové limity – tyto pak fungují jako doporučení maximálního objemu otevřených pohledávek za daným odběratelem (na základě komplexní analýzy bonity odběratele) i jako včasné varování před problémy – pojišťovna provádí soustavný monitoring finanční a platební situace odběratele.

Zmíněná víceúčelovost spočívá rovněž v tom, že pojišťovna prostřednictvím likvidace a vymáhání efektivně a profesionálně asistuje klientovi v rámci tohoto pojištění v procesu mimosoudního i soudního vymáhání.

V dnešní době by každá společnost měla uvažovat o prevenci a o uvolnění rukou v oblasti správy pohledávek. Z nedávné minulosti, kdy i velké a dříve spolehlivé společnosti měly vážné finanční problémy a často zcela zastavily platby svým dodavatelům, plyne, že rozumná opatrnost se vyplácí.

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



Pramet se potýká s falzifikáty na domácím trhu

Zatímco většina renomovaných strojírenských podniků v současné době bojuje s výskytem falzifikátů především na asijských trzích, česká jednička ve svém oboru, společnost Pramet Tools, se aktuálně setkává s falzifikáty na trhu domácím. Bojovat s nimi se Prametovi daří i díky každoroční investici zhruba 25 milionů korun do výzkumu a vývoje.

Falzifikáty nejsou pouze záležitostí Číny a dalších asijských zemí. Právě naopak, vyskytují se i na trzích, kde by to zákazník neočekával. „S falzifikáty jsme se aktuálně setkali v Polsku, České republice i na Slovensku. O těchto padělcích jsme se dozvěděli od obchodních partnerů i ze strany našich poboček,“ řekl Ing. Petr Beneš, MBA, generální ředitel společnosti Pramet. „Vesmů se jednalo o již použité soustružnické a frézovací destičky, které byly znovu upraveny a vydávány za nové. Šlo však také o produkty jiných výrobců, které se pouze nacházely v obalech naší značky,“ dodal.

Unikátnost technologie spočívá v proved-

řených postupech a know-how, které firma shromažďuje již více než šedesát let. Ty jsou vázány ke každému jednotlivému kroku výroby – je zapotřebí vynikající materiál, znalost správného postupu lisování, použití konkrétních výrobních nástrojů a přesné řízení všech dalších procesů (např. nastavení parametrů řezné hrany, při kterém každá vyrobená destička projde kontrolou speciálního měřicího přístroje). Pouze tak vznikne skutečně kvalitní a výkonný výrobek. „Velice si ceníme podpory české vlády, máme běžící program výzkumu a vývoje, kde získáme podporu 5 milionů Kč každý rok. Celkem tedy ročně investujeme, jak jsem již uvedl, okolo 25 milionů Kč, což je ale stále málo,“ sdělil Petr Beneš.

Součástí každého obalu výrobků je zakódovaná šarže, podle jejíhož čísla lze dohledat, kdy byla vyrobena. V drtivé většině případů je možné zjistit jméno prvního zákazníka, kterému byl produkt prodán. U nástrojů z portfolia společnosti Pramet se však

díky jejich zaměření očekává vysoká kvalita i vysoký výkon a trvanlivost. Tu však falzifikáty postrádají a z tohoto důvodu je jejich užívání spíše ztrátové, někdy dokonce končí i poškozením výrobních strojů. Implementováním falzifikátů může navíc výrobní výkon klesnout až o 80 %. „Kopírování není aktuálně natolik účinné, aby výrobkům značky Pramet konkurovalo. Srovnání s falzifikáty se tedy skutečně neobáváme. S trochou nadsázky by se dalo říci, že nás těší, pokud nás některé firmy kopírují. To, že se o naše výrobky snaží, už něco znamená,“ komentoval problematiku Petr Beneš.

Pramet si zakládá na velmi pevné zpětné vazbě se zákazníky. Ta je jedním z klíčových bodů strategie společnosti, která svým odběratelům garantuje 100 % klientský servis. Jeho součástí je především profesionální poradenství, které odběratelům navrhne a dodá nástroje přesně podle konkrétních výrobních potřeb, čili na míru. Právě tento fakt představuje pro klienty přidanou hodnotu, kterou prodejci zboží podezřelého pů-

vodu nikdy nedokážou nabídnout. Společnost Pramet Tools s.r.o. se zabývá vývojem, výrobou a prodejem obráběcích nástrojů ze slinutých karbidů. Více než 60letá tradice a zkušenosti ve výrobě slinutého karbidu, stejně jako reprodukovatelná kvalita materiálů a kontinuální výzkum i vývoj umožnily firmě Pramet udržet si jednu z vedoucích pozic v daném sortimentu na tuzemském teritoriu a také ve střední a východní Evropě. Získává navíc stále vyšší uplatnění na národních exportních trzích, na něž soustavně expanduje. Téměř dvě třetiny produkce jsou určeny pro export, 40 % pro český a slovenský trh. Od roku 2000 společnost Pramet Tools díky vlastnímu vývoji a výzkumu prakticky kompletně inovovala výrobní sortiment, který tak plně odpovídá požadavkům moderních technologických postupů obrábění a ve srovnání s původním sortimentem vykazuje skokový nárůst výkonnosti.

více informací na: www.pramet.com

(tz)

inzerce

JUBILEJNÍ 20. ROČNÍK

SOUTĚŽE

KZPS

SP

MŘ
MANAŽER ROKU 2012

MANAŽER ROKU

NOMINACE PRÁVĚ NYNÍ

Vyhlašovatelé:

Bližší informace získáte v kanceláři České manažerské asociace: tel.: 241 087 325, lukovic@cma.cz, www.manazerroku.cz

Výroba motorových vozidel zvolňuje

V České republice bylo za leden až červenec 2012 vyrobeno celkem 744 085 motorových vozidel. Celkový nárůst produkce motorových vozidel za uvedené období dosáhl hodnoty 3,74 %.

„Situace na evropských automobilových trzích se dle reálných statistik nevyvíjí příznivým směrem. Dle řady zahraničních studií se očekává, že k zásadnímu obratu nedojde ani v příštím roce. To má samozřejmě negativní dopad na evropské výrobce, české nevyjímaje,“ uvedl prezident AutoSAP Ing. Martin Jahn.

Výroba motorových vozidel v České republice za 1. – 7. měsíc 2012 / 2011

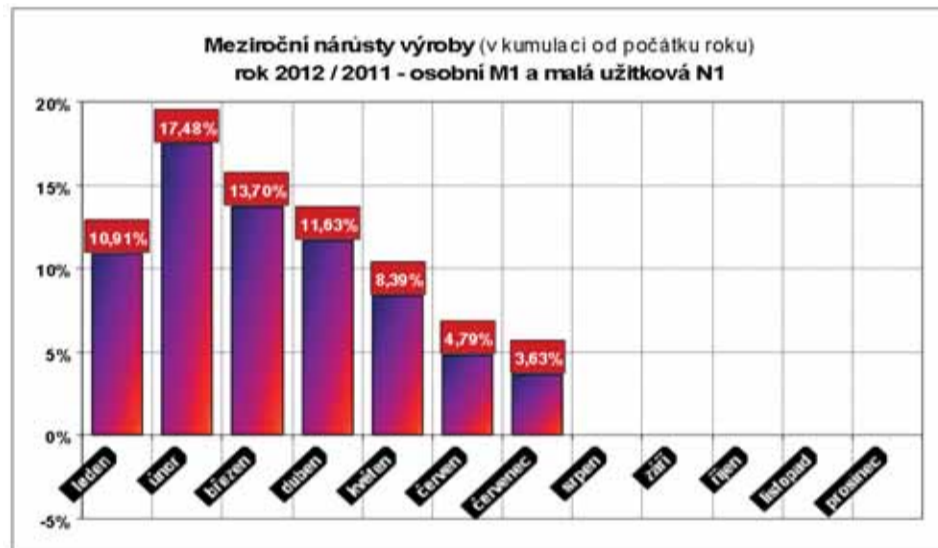
Kategorie vozidel	výroba za leden až červenec		nárůst / -pokles 2012 / 2011
	rok 2012	rok 2011	
Osobní + malá užitková (M1 + N1)	740 071	714 148	3,63%
Užitková / nákladní, tahače, podvozky (N2 + N3)	814	685	18,83%
Autobusy (M2 + M3)	1 760	1 767	-0,40%
Motocykly (L)	1 440	664	116,87%
CELKEM MOTOROVÁ VOZIDLA:	744 085	717 264	3,74%

Tuzemský prodej a export - viz <http://www.autosap.cz/sfiles/vyroba12-7M.xls>

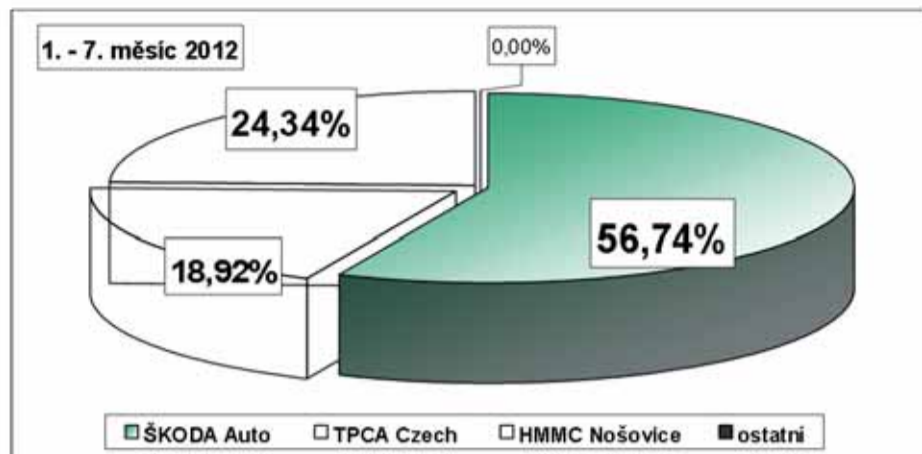
Osobních automobilů bylo za leden až červenec 2012 na území ČR vyrobeno celkem 740 071 ks, což oproti stejnému období 2011 představuje nárůst produkce o 3,63 %. „Důležité je, že v ČR zatím nedošlo k meziročnímu poklesu celkové výroby, i když vývoj v jednotlivých tuzemských automobilkách je roz-

dílný,“ poznamenal dále prezident AutoSAP. Zatímco u společnosti HMMC Nošovice i ŠKODA Auto dochází stále k růstu výroby, u TPCA Czech se produkce snížila.

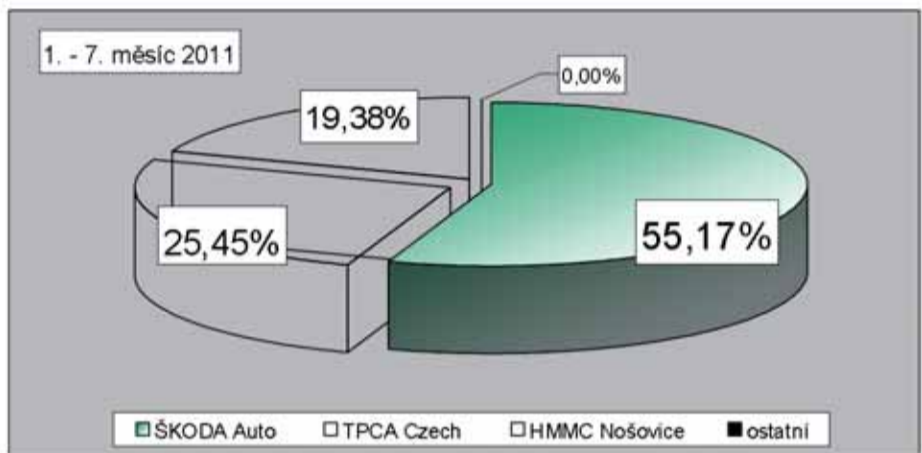
Autobusů bylo za leden až červenec 2012 v ČR vyrobeno 1760 ks, což představuje mírný pokles produkce (o 0,40 %, to je o 7 ks



Podíly tuzemských automobilek na výrobě osobních automobilů v ČR



Výroba osobních automobilů v ČR za 1.-7.měsíc 2012: 100% = 740 071 ks



Výroba osobních automobilů v ČR za 1.-7.měsíc 2011: 100% = 714 148 ks

autobusů méně). Na uvedeném celkovém počtu se podíleli tři výrobci – Iveco Czech Republic (1543 ks), SOR Libchavy (197 ks) a KH motor Centrum Opava (20 ks).

K nárůstu výroby o 18,83 % (o 129 ks) došlo u nákladních vozidel. Růst výroby je dán zejména pokračujícím pozitivním vývojem u společnosti AALM (Avia Ashok Leyland Motors), jejíž výroba se zvýšila o více

než 80 %. Celkem bylo v ČR za dané období roku 2012 vyrobeno 814 ks nákladních automobilů, toho 65 % právě ve společnosti AALM.

Relativně vysoký růst výroby byl dosažen též u motocyklů, kde firma JAWA Moto dosáhla produkce ve výši 1440 ks, což je o 116,87 % (o 776 ks) více, než vyrobila za stejné období roku 2011. (tz)

Cihlářská společnost Wienerberger spustila svou první CNG „plničku“

V samém konci prázdnin se v areálu společnosti Wienerberger cihelna Jezernice, spol. s r. o. nedaleko Lipníku nad Bečvou uskutečnila významná událost. Přestřížením pásky zde byla uvedena do provozu firemní, tedy neveřejná plnicí stanice CNG pro rychlé plnění vysokozdvizných vozíků s pohonem na zemní plyn, které slouží k manipulaci s hotovými cihlářskými výrobky.

Technologie v podobě modulárního zařízení typu Blue Line 20 MIDI, v provedení Comfort, dodala pražská společnost TVAJA CNG, s. r. o. Jedná se o bezobslužnou plnicí stanici CNG, kde plnění je realizováno prostřednictvím autorizace čipové karty, která je vázána na vysokozdvizný vozík, a provozovatel má přehled o plnění těchto vozíků. Plnicí stanice je prostřednictvím internetu sledována

Wienerberger

Vemex

TVAJA CNG

servisní organizací, a je tak pod online dohledem. Technologie s hodinovým výkonem kolem 20 Nm³ a s roční kapacitou zhruba 110 tisíc m³ CNG je umístěna v betonovém odlehčeném kontejneru postaveném na betonových patkách, prakticky bez stavebních úprav. Toto řešení umožňuje instalovat předem u dodavatele zkompletovanou „plničku“ podle požadavků zákazníka na místo opatřené plynovou a elektrickou přípojkou. Díky tomu lze zařízení dodat a instalovat již za dva dny od okamžiku získání všech potřebných povolení a přípravu přípojek plynu a elektřiny. Běžná dodací lhůta plnicí stanice je pak 1–3 měsíce od

pevné objednávky. Na základě požadavků zákazníka je navíc možné upravovat jednotlivé moduly plnicího zařízení podle daných konkrétních podmínek.

Na slavnostním zahájení provozu nové firemní plnicí stanice CNG se zde s představiteli dodavatelů, partnerských a dalších firem a organizací setkali hlavní protagonisté tohoto projektu: Josef Kotek, generální ředitel společnosti Wienerberger cihlářský průmysl, a. s., v roli investora, JUDr. Vladimír Ermakov, generální ředitel společnosti VEMEX, s. r. o., která je dodavatelem zemního plynu, a Pavel Chmátal, jednatel společnosti TVAJA

CNG, s. r. o., jako dodavatel technologie na klíč. Manipulace s hotovými výrobky pomocí nových vysokozdvizných vozíků poháněných zemním plynem v rozsáhlém areálu této cihelny, která s denním výkonem 800 tun hotových cihlářských výrobků patří k velkým cihlářským provozům v Evropě, znamená podstatně snížení provozních nákladů. Podle vyjádření Petra Cichého, výrobního ředitele společnosti Wienerberger cihlářský průmysl, a. s., bude návratnost této investice zhruba něco málo přes rok. O plynofikaci vnitropodnikové dopravy v dalších závodech společnosti Wienerberger rozhodnou zkušenosti a výsledky získané z projektu ze závodu Jezernice.

www.tvaja.eu

text a foto Jiří Novotný



Nová firemní stanice, umožňující rychlé plnění tlakových nádrží CNG poháněných vysokozdvizných vozíků určených pro manipulaci s hotovými výrobky v rozsáhlém areálu, přinese společnosti Wienerberger cihelna Jezernice jistě nemalé provozní úspory



Zleva při slavnostním stříhání pásky: Pavel Chmátal, jednatel TVAJA CNG, s. r. o., dodavatel plnicí stanice, JUDr. Vladimír Ermakov, generální ředitel VEMEX, s. r. o., dodavatel zemního plynu, Josef Kotek, generální ředitel společnosti Wienerberger cihlářský průmysl, a. s., v roli investora a Ing. Hugo Kysilka, ředitel marketingu společnosti VEMEX, s. r. o.



Probíhá první provozní plnění tlakových nádob vysokozdvizného vozíku...



...a nakládka kamionů paletami s cihlářskými výrobky může pokračovat

Pramet udržel české strojírenství na špici

Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně opět podal názorné srovnání konkurenceschopnosti domácích a světových firem. Tradičně mezi nejúspěšnější vystavovatele patřil strojírenský podnik Pramet. U příležitosti 54. ročníku MSV jsme požádali o rozhovor generálního ředitele Pramet Ing. Petra Beneše, MBA.

České firmy patřily v minulosti ke strojírenské špičce, po revoluci se ale některé z nich ocitly na pokraji krachu. Byl to i případ Prametů?

Ano, v krátké době po otevření českého trhu jsme měli najednou 27 konkurentů. Pramet nebyl na pokraji krachu, ale ve vážných problémech, to ano. Trvalo nám asi tři roky, než jsme se vrátili do zisku, a to zcela bez cizí pomoci.

Jak se vám podařilo tíživou situaci překonat a jaká je dnes vaše pozice?

Ze začátku jsme si museli zpracovat vlastní strategii. Ta v podstatě spočívala v tom, že jsme chtěli budovat celý řetěz od marketingu, přes vývoj, výrobu až po prodej a servis. Rovněž jsme museli snížit naše náklady. A konečně jsme budovali systém řízení kvality, který zvýšil jak kvalitu našich výrobků, tak i procesů. Hlavní ovšem byla změna myšlení lidí. Tak jsme se vrátili do zisku a růstu prodeje. Díky tomu o naši firmu projevil zájem zahraniční investor, který ji v roce 1999 koupil, a od té doby jdeme dynamicky nahoru. Například naše výroba v kusech stoupla od roku 1999 do roku 2011 čtrnáctkrát, intenzivně rozvíjíme naši obchodní síť, poskytujeme školení v oblasti třískového obrábění a pomáháme automatizovat skladování nástrojů.

to jsme byli spoluzakladatelem Centra bakalářských studií VŠB TŮ Ostrava v Šumperku, které i díky finanční pomoci města a řady firem úspěšně pokračuje už sedmým rokem a v současné době zde ve třech ročnících studuje na 250 studentů. Stejně tak, pokud jde o dělnické profese, máme vlastní program rozvoje nových pracovníků. Podle mého názoru by pomohlo prohloubení spolupráce učilišť a škol na všech úrovních s jednotlivými podniky. Školy by měly být k této spolupráci více pozitivně motivovány. Tzn. neubírat školám peníze, aby si je musely najít v průmyslu, ale naopak je přidat školám, které s podniky aktivně a úzce spolupracují. Také nerozumím, proč na jednoho studenta uměleckého oboru je zhruba pětkrát více peněz než na technika. Ze všeho nejdůležitější je však vrátit učitelství povolání úctu, jakou má například v Číně.

Často kritizovaná je nejen nedostatečná podpora technických odvětví, ale také nedostatek finančních prostředků, které stát investuje do aplikovaného výzkumu a vývoje. Jak se vám daří čelit této situaci a kolik peněz ročně vkládáte do inovací?

V tomto ohledu získáváme dlouhodobě podporu pro náš výzkum a vývoj. Otázkou pro mě je, jaký přínos dávají pracoviště akademie věd a výzkumných organizací.

ovšem měla být záležitostí všech ministerstev a orgánů státní správy. Tady už mám řadu pochybností. Jako například, když ministerstvo zahraničí se chce nebo spíše chtělo zbavit ekonomických oddělení na některých důležitých velvyslanectvích a přenést je do nákladů ministerstva průmyslu. Na druhé straně máme dobré zkušenosti ze spolupráce s CzechTradem, CzechInvestem, vítáme podporu veletrhů na dynamických trzích.

V současné době čelí světové firmy plagiátům. Podle posledních informací poškodilo plagiátorství vás. Jak proti kopírování vašich nástrojů bojujete? A co pro vás znamená skutečnost, že plagiáty vašich výrobků opravdu existují?

Naštěstí se pohybuje v oboru high tech výrobků, kde jsou vysoké náklady na vstup na trh, a to jak pro pořízení technologií, tak hlavně na komplexnost a stupeň know how. Takže možnost výroby je jen u zavedených firem. Pokud jsme se setkali s plagiáty, tak to byly podvodné aktivity, kdy do našich obalů dal někdo levnější výrobky, ale nikdy to nebylo v široké míře. Spíš se zde bojuje o patenty a kopie technických řešení, něco jako Appel vs Samsung, než plagiátorství typu textilu. Případy, se kterými jsme se setkali, nám paradoxně i pomohly, protože naši zákazníci poznali, že požadovaný výkon přináší jen originální nástroje od výrobce.

Společnost Pramet se na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně prezentovala naposled před osmi lety. Co vás vedlo k tak dlouhé odmlce a co naopak přimělo k návratu?

Rád bych podotkl, že jsme nikdy neopouštěli veletrh s tím, že tuto formu propagace odmítáme. Veletrh patří do struktury marketingové komunikace a trvale ho využíváme.

My jsme mezitím pořádali firemní týdenní akce pro zákazníky z celého světa. Naším cílem letos je prezentovat Pramet jako mezinárodní dynamickou firmu, schopnou řešit řadu problémů našich zákazníků, přispívat ke zvyšování jejich produktivity a kvality. Kromě toho i v České republice stále vznikají nové firmy a ty bychom chtěli oslovit. Máme dojem, že o nás málo ví a my víme málo o nich.

Východní trhy se v posledních letech staly významným odbytištěm pro české firmy, což dokazuje i 54. ročník MSV, jehož partnerskou zemí byla Indie a Rusko, které na něm měly historicky největší účast. Jak si Pramet vede právě v těchto zemích?

To je příjemná otázka. Pramet je jedna z mála českých nejen strojírenských firem, která má vlastní mezinárodní síť poboček a není jen výrobním závodem. My jsme mimo ČR v dalších deseti zemích světa, do více než dalších 40 zemí exportujeme přes místní distributorské firmy. A k Rusku a Indii? V Rusku jsme zakládali pobočku v roce 2007.



Oslava výroby dvacetimilionové destičky

Dnes nám patří na tomto trhu třetí příčka a to je zde stejně jako v jiných zemích celá světová konkurence. Naše vize a cíl jsou stát se číslem dvě. A země jako Indie, o které dnes každý mluví, je taktéž naším regionem s pobočkou od roku 2008. Do Brna přijel i náš indický ředitel pobočky, aby navštívil na stánku indické firmy v zemi mateřské společnosti. V Indii dnes zaměstnáváme 14 pracovníků s působením po celé zemi.

Dovolte mi, abych odbočil od otázky a jen doplnil, že ze vzdálených zemí mimo Evropu nás najdete i v Brazílii nebo Číně. Právě v Číně jsme splnili plán prodeje tohoto roku již v červnu. Bylo by dobré, kdyby příští rok mohla být partnerem 55. ročníku právě Čína.

Na jaké další trhy kromě Ruska a Indie soustředíte své aktivity a jakého postavení byste chtěli ve světové konkurenci dosáhnout?

Do roku 2010 jsme se soustředili na země střední a východní Evropy, kde se pohybuje kolem 3. místa v tržním podílu. Co se dnešní situace týče, soustředíme se na země BRIC, tedy již zmíněnou Brazílii, Rusko, Indii a Čínu. V celosvětovém podílu máme dnes cíl dosáhnout 1 % celosvětového trhu, čímž bychom se řadili za druhou desítku firem světa.

(red) ⇨



Generální ředitel Pramet Ing. Petr Beneš, MBA

Co je aktuálně podle vás největším problémem českého strojírenství? Mluví se o nedostatku kvalifikovaných pracovníků, potýká se s ním i Pramet? Jak lze podle vás situaci řešit?

Česká republika se do budoucna může uplatnit pouze díky vzdělanosti ekonomice. Z mého pohledu potřebujeme zvýšit tlak na inovace ve špičkových segmentech. Státu chybí vize, kam máme směřovat, a to v mnoha oblastech. Navíc směřování se po každých volbách mění, stejně jako zákony. Problém je dnes ve vzdělanosti lidí a jejich struktuře. Jak by jinak bylo možné, že v průmyslové zemi, jakou jsme, vystuduje za posledních sedm let přibližně 110 tisíc vysokoškolačů a z nich jen 10 tisíc s technickým zaměřením? Jinak i Pramet se potýká s nedostatkem technicky a jazykově kvalifikovaných lidí. Postrádáme také základy technických znalostí. Specifické znalosti daného oboru pak musí zajistit každý zaměstnavatel sám. Obecně je technických pracovníků nedostatek bez ohledu na jejich úroveň. Mým krédem je: Pokud hledáš pomoc, nejlépe ji najdeš na konci své pravé ruky. Pro-

My dostáváme spolu se spolupracující šumperskou firmou SHM dotace na vývoj nových materiálů. Jinak investujeme do vývoje ročně více než 25 milionů Kč a inovujeme v současné době ročně zhruba 15 % našeho sortimentu. To je jediná cesta, jak můžeme být na špici se světovou konkurencí i za 10 let.

Má Pramet na některá ze svých řešení světový patent?

Ano, samozřejmě. Z našeho vývoje máme i patentovaná řešení, či vlastníme užité vzory. Z posledních bych uvedl např. soustružnické nástroje s OR utvářečem, nebo ve frézování destičky SNMR a frézy k těmto nástrojům.

Ministerstvo průmyslu a obchodu připravilo exportní strategii ČR a strategii konkurenceschopnosti. Jak tyto materiály hodnotíte? Co je v nich podle vás dobrého a co v nich naopak chybí?

Za prvé vítám, že tento dokument vznikl. Beru ho jako vyjádření vize zvyšovat konkurenceschopnost České republiky. Ta by



Expozice firmy Pramet na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu