

Flexibilní trh práce podpoří ekonomiku

Generální ředitelka společnosti ManpowerGroup Jaroslava Rezlerová hájí rozmanitost v možnostech zaměstnávání

Domácí ekonomika prožívá z hlediska nezaměstnanosti nejhorší období. Za viníka nelze pokládat jen hospodářskou recesi a nízkou poptávku po pracovní síle. Podmínky na pracovním trhu jsou velmi konzervativní a neumožňují naplno využívat lidský potenciál, což poškozuje firmy, zaměstnance i celou společnost. O možnostech, jak podpořit zaměstnanost, jsme hovořili s generální ředitelkou ManpowerGroup Jaroslavou Rezlerovou.



generální ředitelka společnosti ManpowerGroup Jaroslava Rezlerová

Zaměstnavatelé si stěžují, že domácí trh práce není dostatečně flexibilní a nutí je při výběru spolupracovníků k přílišné opatrnosti. Co pokládáte za jeho největší slabinu?

Nízká flexibilita trhu práce brání tomu, aby firmy zaměstnaly více lidí. Pracovně právní legislativa je navíc dost konzervativní, takže vede zaměstnavatele k opatrnosti. Vztít někoho do trvalého pracovního poměru je zkrátka nákladná záležitost. Nejde samozřejmě o to, aby lidé mohli přijít ze dne na den o práci bez jakékoli ochrany. Flexibilní práce nemusí být na úkor zaměstnanců. Naopak, jde jen o širší možnosti dohody v rámci zákona mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem, jak si nastaví podmínky, délku, konání a výkon práce. Existuje stále víc lidí, kteří si chtějí sami řídit po-

měr času stráveného v práci a času soukromého. Za tímto účelem se hlásíme k evropskému programu zvanému flexicurity, který se snaží skloubit flexibilitu zaměstnavatele s bezpečím zaměstnanců. Tato evropská direktiva nabízí několik zajímavých příkladů, ze kterých bychom se mohli poučit.

Jak by mohl pružnější pracovní trh snížit rekordní nezaměstnanost, podpořit ekonomický růst a zvýšit příjmy státního rozpočtu?

Jedinou jistotou je dnes nejistota. Firmy potřebují pružně reagovat na situaci na trhu a na množství zakázek, které mají. Protože nemají k dispozici dostatek nástrojů v zákoníku práce, tak se ho snaží různě obejít. Proto je u nás tak rozšířená práce na IČO, tzv. švarcsystém. Tento

vztah nepřináší zaměstnancům prakticky žádnou ochranu a představuje velké daňové úniky a obcházení odvodů sociálního a zdravotního pojištění. V západní Evropě je běžnější to, že se stát snaží umožnit firmám flexibilitu pomocí agenturního zaměstnávání. Na rozdíl od ČR ale uděluje licence za velmi přísných podmínek a činnost agentur důsledně kontroluje. Tím dostává flexibilní zaměstnávání pod kontrolu.

Nezaměstnanost nejvíc ohrožuje rizikové skupiny – mladé lidi bez praxe, ženy s rodičovskými povinnostmi, hendikepované osoby. Pomáhají vhodná legislativa, programy vládních a nevládních institucí, volný trh s menším množstvím regulací, nebo se máme smířit s tím, že vedle nás bude vyrůstat „ztracená generace“ a s dalšími negativními jevy?

Je moc dobře, že stát se snaží zřizovat různá dotovaná pracovní místa pro znevýhodněné skupiny lidí a měl by tuto aktivitu dále rozšiřovat. Je určitě výhodnější místo podpory v nezaměstnanosti přispívat zaměstnavatelům na mzdy pro tyto zaměstnance. V roce 2012 zde byl také pokus po vzoru západní Evropy propojit úřady práce se soukromými agenturami. Nazývá se to sdíleným zprostředkováním. Tento institut by měl využít aktivní kontakt personálních agentur s firmami pro skutečné umísťování lidí na pracovní trh. Bohužel se ale zatím nepodařilo nastavit podmínky spolupráce. Potom pro nás bylo také překvapením, když legislativa zakázala agenturám práce zaměstnávat osoby se zdravotním postižením. Dostali jsme se do situace, kdy musíme odmítat tyto lidi, kteří si přes nás tímto způsobem hledali částečné úvazky nebo brigády, a výrazně se tím pro ně omezily možnosti příjvůdku.

Novinkou se staly firemní praxe pro studenty a absolventy škol. Představují vhodné řešení, nebo jen odvádějí pozornost od problému nezaměstnanosti mladých?

Nejdůležitější je, aby stáž ve firmách byly součástí osnov na vysokých a středních školách každého zaměření. Povinné stáže se sice pomalu rozšiřují, ale bývají často jen dvoutýdenní. Na takto krátkou dobu se mladí nestihnou ani zaškolit a už

jdou zase pryč. To vede k tomu, že stážísté dostávají ve firmách spíše podřadné práce a nikdo jim nesvěří náročnější projekt, který by je skutečně něco naučil.

Mají firmy zájem o alternativní formy zaměstnávání osob, např. práci z domova, na částečný úvazek, na mandátní smlouvu?

Alternativní formy práce jsou v ČR velmi málo využívány. Pracovní trh ještě není dostatečně zralý a firmy se ještě nenaučily takové úvazky zakomponovat do svých interních procesů. Navíc nemají ani velkou podporu v legislativě a např. sdílení jednoho pracovního místa dvěma lidmi je pro ně finančně nevýhodné. Alternativní formy práce využívají především velké nadnárodní společnosti, které velmi akcentují společensky odpovědné přístupy podnikání. Zároveň mají vzhledem ke své velikosti množství kvalifikovaných zaměstnanců na mateřské a rodičovské dovolené a hledají cesty, jak si s nimi udržet vztah a o jejich potenciál nepřijít.

V čem podle vašeho názoru mohou na trhu práce nejvíc pomoci snížit nezaměstnanost personální agentury, jako je například Manpower?

Agenturní zaměstnávání má v České republice poměrně krátkou historii – přestože první agentury byly založeny krátce po revoluci, rozmach v tomto odvětví nastal až po roce 2000 a první legislativa upravující jeho fungování byla přijata až v souvislosti se vstupem do Evropské unie. Pro řadu firem je už dnes součástí řízení flexibilit. V zahraničí je agenturní zaměstnávání ale ještě něčím navíc – nástrojem aktivní politiky zaměstnanosti, který umožňuje státu mít flexibilní formy zaměstnávání pod kontrolou a zamezit nelegálním formám práce, jak jsem již naznačila. V ČR bohužel převládají populistické postoje politiků, kteří se snaží agenturní zaměstnávání co nejvíce potlačit v zájmu takzvaného zachování plné zaměstnanosti. Přitom celosvětové statistiky ukazují, že agenturní zaměstnávání je jednou z nejdůležitějších forem začleňování lidí do pracovního procesu. V průměru se každý druhý až třetí úvazek po čase proměňuje na stálý.

připravil Pavel Kačer

Flexibilní práce nemusí být na úkor zaměstnanců. Naopak, jde jen o širší možnosti dohody v rámci zákona mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem, jak si nastaví podmínky, délku, konání a výkon práce. Existuje stále víc lidí, kteří si chtějí sami řídit poměr času stráveného v práci a času soukromého.

UNIQA vyplácí klientům beze škod letos opět bonus na účet

Každý klient UNIQA pojišťovny registrovaný v exkluzivním věrnostním programu Q-Partner dostává za předešlý rok za své uhrazené pojistné vždy něco zpět – buď pojistné plnění jako náhradu nahlášené škody, anebo část ročního pojistného formou přímé výplaty na bankovní účet – tzv. bezeškodní bonus. Ten obdrží nyní v případě, že mu během roku 2012 žádná škoda nevznikla, jako poděkování UNIQA za jeho odpovědný přístup. Za loňský rok obdrží tento příjemný „pozdrav“ od UNIQA více než šest tisíc klientů, mezi něž bylo rozděleno bezmála 6 milionů korun.

Příslušná individuální částka bonusu je během měsíce března zasílána spolu s informačním dopisem klientům registrovaným ve věrnostním programu Q-Partner na jejich bankovní účty.

Vrácení části uhrazeného pojistného umožňuje Q-Partner, v němž jsou sdruženi privátní zákazníci, kteří mají u UNIQA pojišťovny uzavřeno více smluv majetkového i životního pojištění, a to v konkrétní kombinaci odpovídající optimální skladbě ochrany života, zdraví a majetku. Bezeškodní bonus může činit letos 300, 500, 1000 nebo až 1500 korun podle výše ročního pojistného. Poprvé ho dostali klienti bez pojistných událostí za rok 2007, kdy UNIQA celkem vyplatila necelý čtvrtmilion korun. Od té doby bezeškodní bonus každoročně stoupá. Cílem programu Q-Partner je motivovat klienty k všestranné pojistné ochraně a současně je každoročně odměnit za jejich loajalitu a opatrnost. Program Q-Partner, který zahrnuje i další zvýhodnění, je v oblasti občanského pojištění na trhu ČR stále jedinečný.

Prosperita

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

Z OBSAHU

- | | |
|---|--|
| 1 | Flexibilní trh práce podpoří zaměstnanost |
| 3 | Jedině vláda s jasnou vizí ekonomiky může ovlivňovat trh tak, aby z toho měla společnost jasnou výhodu |
| 7 | Návštěvnost nákupních center v loňském roce klesla o 0,9 % |
| 8 | Posilováním vlivu profesních společenstev k podpoře malého podnikání |
| 9 | Co limituje rozmach plynofikace evropské dopravy? Tisíce nových plnicích stanic CNG od Severního moře k Baltu! |

autor: Miloš Krmáček



DĚKUJI ZA ZEPTÁNÍ. TO VÍTE, POTÁČÍME SE OD AUDITU K AUDITU.

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: 22. březen 2013

Datum distribuce: 25. březen 2013

PhDr. Eva Brixí-Šímková, 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: kacex@iprosperita.cz

Kateřina Šímková, 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: roznickova.pavla@gmail.com

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

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

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

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ☞.

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

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

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

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

Časopis je v roce 2013 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 akademickou malířkou Věrou Krumphanzlovou
http://www.vera.krumphanzlova.cz

S TUŽKOU ZA UCHEM

Bitcoin a ledový plyn

Přestože jsme neustále zahlcováni obrovským množstvím informací, málokdy se k nám dostávají zprávy, jež nám rozšíří obzor, potěší, nebo dokonce velmi příjemně překvapí. Mluví se dokonce o informačním smogu, v němž jsme nuceni žít a jenž nás pomalu, ale jistě otravuje. Nechci se však rozepisovat o blbě náladě, protože té má každý na rozdávání a nikdo o ni nestojí. Chci se zmínit o pravém opaku. V jeden jediný den jsem se dočetl o dvou mimořádně významných a povzbuzujících věcech, podle mého soudu dalekosáhlého a převratného významu. Jednak o úspěchu digitální měny – bitcoinu a o těžbě hydrátu metanu. Bitcoin se má stát konkurencí dolaru a eura, které centrální banky tisknou v bilionech a využívají v měnových válkách v neprospěch vlastních občanů. To s bitcoinem nebude možné. Druhá zpráva hovoří o tom, že Japonci zahájili v moři těžbu „ledového plynu“, a udělali tak významný krok k nové energetické revoluci. Po brádlíkové revoluci v USA nám Japonci dávají naději, že ceny paliv a elektřiny nemusi jen růst, ale mohou výrazně zlevnit, když se využijí nové, netradiční zdroje.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Hurá na ústřice

Pozvánku na tiskovku o tom, jak se otevírají ústřice a jak proběhne 12. ročník Mistrovství ČR v otvírání ústřic, jsme dostali od Makra a Pražského kulinařského institutu na 14. března do vyhlášené restaurace Brasileiro v Praze. Bylo to lákadlo uvidět mistry, dovědět se něco o ústřicích a potvrdit si, že v pražských prodejnách Makra jsou nejčerstvější ústřice vždy k dostání. Nekupuje si je každý, ale labužníci je zde mají k dispozici a dobře to vědí. Tisková konference byla v báječném přátelském duchu i ochutnávkách darů moře stejně tak jako pamlsků z kuchyně jmenované restaurace. Dáváme jedničku za neztracený čas.

(rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2013

1. Národní politika kvality
2. Akce České společnosti pro jakost
3. Manažer roku 2012
4. Pražský manažerský klub ČMA
5. Brněnský manažerský klub ČMA
6. Akce České manažerské asociace
7. Marketér roku 2013
8. Akce společnosti 1. VOX a.s.
9. Motocykl roku 2013
10. České auto 2013
11. Akce Asociace inovačního podnikání 2013
12. Konference Kvalita – Quality 2013
13. Setkání Cosmopolitan Executive Ladies Club
14. Akce Svazu květinářů a floristů

inzerce

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

Konference s mezinárodní účastí KVALITA-QUALITY 2013

Kvalita ve všech jejích variantách a vazbách zůstává nejen trvalým garantem úspěchu a prosperity našich organizací, ale i nezastupitelnou součástí rozvoje celé naší společnosti.

Je již letitou tradicí pozvat vás v tomto období k účasti na každoročním setkání našich i zahraničních odborníků, špičkových manažerů, profesionálů i odborníků kvality, pedagogů a studentů středních škol a vysokých škol s nabídkou jedinečné možnosti podělit se o nejnovější praktické zkušenosti a aktuální trendy podnikového řízení.

Letošní 22. ročník mezinárodní konference se

uskuteční ve dnech 14.–15. května 2013 v Ostravě s motem Tomáše Bati „To nejlepší nám úplně stačí“, což dává tušit, že řada přednášejících vzpomene mj. některé ze stále platných myšlenek našeho velkého podnikatele. Akce je pořádána v rámci Národního programu kvality 2013 a proběhne pod záštitou Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Mediálními partnery letošního ročníku jsou např. Prosperita, Madam Business, Kvalita (SR), Inovační podnikání a Komora.

Konferenci bude tradičně předcházet setkání pedagogů SŠ, VŠ a univerzit zabývajících se výukou kvality ve všech jejích podobách. V le-

tošním roce bude celé toto setkání věnováno převážně prvnímu výstupům z projektu MŠMT „Zajišťování a hodnocení kvality v systému terciárního vzdělávání“.

Dále již bude mít celá konference tradiční průběh, tzn. plenární jednání, společenský večer s programem, doprovodná výstava firem a jednání v níže uvedených odborných sekcích.

- Kvalita v řízení průmyslu (stavebnictví, automotive, energetika...)
- Metody a nástroje managementu kvality a neustálého zlepšování

pokračování na str. 7 ►

Kdo se zaručí za mladé?

Ani přes snahy členských států se v Evropské unii dlouhodobě nedaří snížit nezaměstnanost. Na konci loňského roku bylo v celé sedmadvacítce téměř 26 milionů lidí bez práce, což představuje necelých 11 procent obyvatel EU. To už je samo o sobě hodně, nicméně v porovnání s nezaměstnaností mladých je to číslo ještě poměrně příznivé. Ve dvou členských státech, ve Španělsku a Řecku, se počet osob mladších než 25 let, kteří nemohou najít práci, přehoupl přes 50 procent, v několika dalších státech je to okolo 30 procent a v průměru je téměř každý čtvrtý mladý Evropan nezaměstnaný. Navíc vyhlídky na zlepšení situace nejsou příliš dobré. Na tento alarmující stav se rozhodla reagovat Evropská komise, která na konci minulého roku představila balíček opatření, jenž by měl obecně nepříznivou situaci v oblasti nezaměstnanosti mladých lidí zvrátit.

Základním dokumentem je sdělení s názvem Zapojení mladých lidí do zaměstnání, které obsahuje čtyři hlavní nástroje. Kromě zlepšení rámce kvality stáží, vytvoření aliance pro učňovskou přípravu a transformace nástroje EURES, který si klade za cíl sladit nabídku a poptávku pracovních míst v rámci celé EU, se jedná o tzv. záru-

ky pro mladé. Ty garantují, že pokud mladý člověk nebude schopný najít si práci více než 4 měsíce od doby, kdy dokončil školu nebo se stal nezaměstnaným, bude mu nabídnuta jiná práce nebo dodatečné vzdělání. Což o to, myšlenka je to ušlechtilá, nicméně načasování není příliš ideální. V době, kdy členské státy mnohdy marně bojují s rostoucími vládními dluhy a veřejnost více než kdy předtím sleduje, jak bylo naloženo s každým eurem z veřejného rozpočtu, si lze jen těžko představit, že celá sedmadvacítka bude ochotná zavázat se k něčemu takovému, přestože by záruky mohly být částečně financované z Evropského sociálního fondu (ESF). Navíc takto navržené záruky částečně řeší důsledek, ne však příčinu tak obrovské nezaměstnanosti mladých lidí, kterou je z velké části nesoulad mezi kvalifikací absolventů a poptávkou na trhu práce. Velkým problémem, na který již dlouho upozorňují také zaměstnavatelské organizace, je výrazně klesající počet technicky vzdělaných absolventů na úkor humanitních a ekonomických oborů. Přestože nezaměstnanost mladých lidí není v České republice tak dramatická jako v jiných zemích, řídnoucí zá-



spoň základní rámec, jenž by jim pomohl hradit některé výdaje. Pružnější pracovní trh a větší rozšíření flexibilních druhů pracovních úvazků by byla při tomto přechodu také přínosem.

Na tom, že je třeba vysokou nezaměstnanost mladých lidí urgentně řešit, se shodne drtivá většina členských států. Na tom, že by podmínky pro jejich začlenění do pracovního procesu stanovila Komise, to už se tolik zemí zřejmě neshodne. Spíše než o vytvoření závazných opatření pro celou sedmadvacítku by se proto Komise měla snažit o to, aby se prostřednictvím motivačních pobídek propojil akademický a pracovní svět, tak, aby se stážístům i podnikům vyplatilo spolupracovat.

**Tomáš Hartman, CEBRE,
Česká podnikatelská reprezentace při EU**

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s., Jan Wiesner, čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, 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, Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality (NIS – PK), Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, místopředseda představenstva T-SOFT a.s., PhDr. Václav Friedmann, Ph.D., jednatel společnosti Genius Media, s.r.o., Ing. Pavel Ráliš, obchodní ředitel a místopředseda představenstva společnosti Artesa, spojitelné družstvo

Jedině vláda s jasnou vizí ekonomiky může ovlivňovat trh tak, aby z toho měla společnost jasnou výhodu

I laik pozná, kolik budov, silnic, mostů, památných staveb by si zasluhovalo odborný zásah, nový kabát, opravu, údržbu, potřeba jsou i nové objekty drobnějšího charakteru vedle těch nejzásadnějších staveb, jako je další část metra, budování bytů nebo významná křižení komunikací, obchvaty, přemostění, výstavba nové kanalizace, čističky odpadních vod... Celospolečenské nálady však vypovídají jinak – nikdo nic nechce, všude se šetří. Davová psychóza má sice logiku, ale nikam nevede. Odborníci sdružení ve Svazu podnikatelů ve stavebnictví ČR východiska z pesimizmu a nedostatku zakázek znají. Postavena jsou na odpovědnosti za budoucí rozvoj naší země, zaměstnanosti, míří k čínorodému a důstojnějšímu životu nás všech. Odpovídá Ing. Václav Matyáš, prezident:

Co je v roce 2013 v hledáčku pozornosti vašeho svazu?

Není to nic jiného nežli to, co děláme neustále a co se nám v období nedostatku poptávky daří prosazovat mnohem hůře. Permanentním a prioritním úkolem je působit prostřednictvím vlády, parlamentu a poradního sboru premiéra na obnovu dynamiky rozvoje investiční výstavby. Jedině vláda s jasnou vizí národní ekonomiky může ovlivňovat trh tak, aby z toho měla celá společnost i naše hospodářství jasnou výhodu.

Jde o komplex návrhů jdoucí průřezově potřebami stavebnictví, zahrnující stavební legislativu, bytovou výstavbu i stavby dopravní infrastruktury. Uvedu některé příklady. Ambiciózní je program Nová zelená úsporám, který se vztahuje na snižování energetické náročnosti budov, dalším je opětovné zahájení programu Panel 2013+ a také pokračování dobře rozbehnutého programu podpory nájemního bydlení.

Vláda šetří při výstavbě silničních, vodních a železničních cest, a Česká republika tak přichází o možnost rychle modernizovat svou dopravní infrastrukturu, také za pomoci prostředků z evropských fondů. Investice v dopravním sektoru by ale neměly být obětí snižování deficitu státního rozpočtu. Ještě naléhavější je však otázka v minulosti silně zpomalené investorské přípravy, ale i její kvalita.

Budeme jednat o dalším vývoji našeho oboru, o zodpovědnosti za ekonomický a současně i sociální vývoj v zemi a o nezbytnosti provést opatření k obnovení dynamiky v oblasti investic, které napomohou rozvoji národní ekonomiky.

V posledních letech stavebnictví nemá na různých ustláno. Přesto si dovoluji patrně neapnou otázku: rýsuje se nějaké východisko, které by zakázkami i celospolečensky přivodilo stavebním firmám optimizmus?

Současná krize je označována různými přívlastky – ekonomická, finanční, morální. Správné jsou všechny. Stavebnictví je jediné odvětví v České republice, které je již pátým rokem v recesi. Nejhorší pro nás ale je, že právě tato situace dosud nebyla apelem pro vládu, přestože náš obor má vysoký multiplikační efekt, velmi pozitivní vliv na tvorbu HDP, na zaměstnanost, ale také na vytváření hodnot.

Přístup státu k investicím musí být pragmatický, s důrazem zejména na koncepčnost, kontinuitu

a proticykličnost. Vláda sama navrhuje prorůstová opatření, program by měl být pro ni jasný. Jde o dokument „Návrh opatření vlády ČR pro zlepšení podmínek rozvoje hospodářství, podporu podnikání a zaměstnanosti“.

Náš pohled na budoucnost bych mohl považovat za optimističtější především v tom, že máme příležitost pocítit, že je vnímána vážnost našich připomínek, požadavků a kritiky. Věřím, že oprávněně očekáváme širokou podporu „Návrhu opatření vlády“, který by měl být pro všechny ministry závaznou normou, etalonem pro jejich rozhodování.

Jak ale řešit nedostatek práce na českém trhu? Orientaci státu k podpoře výstavby bytů, například pro slabší sociální vrstvy, opravami a výstavbou silnic, dálnic, mostů? Rekonstrukcí památek či nemocnic?

Odpověděla jste si sama a velice přesně. Bohužel, stát, respektive jeho vláda, na to neslyší. Na začátku března jsme konali již 9. ročník mezinárodní konference Fórum českého stavebnictví na téma „Co se musí stát, aby mělo stavebnictví v ČR budoucnost?“

Vyslechli jsme zprávy o tom, jak na ekonomickou krizi a recesi ve stavebnictví reagují vlády některých zemí, Evropský parlament a máme k dispozici také podrobné zprávy z FIECu (Evropského svazu stavebního průmyslu), jehož jsme členy.

Diskuze se zúčastnili tři ministři současné vlády. Soustředila se na stále aktuální téma hledání východiska z nepříznivé situace a hledání odpovědi na situaci, kdy Česká republika zůstává snad jedinou evropskou zemí se snižujícím se objemem stavebních investic. Spolková vláda reagovala na krizi přijetím konjunkturních programů, které nastartovaly růst. Byla to investice ve správnou dobu. Vláda podpořila investice především do komunální i spolkové infrastruktury. Tato opatření vedla k opětovnému růstu stavební produkce. Prohlubující se propad ekonomiky řeší naše vláda, bohužel odlišně, a sice radikálními škrtů v rozpočtu veřejných investic.

Církev získala značný majetek, patří do něj i budovy, pozemky, komunikace. Je šance získat zakázky také od církve?

Přivítali bychom, kdyby to tak bylo. Ta záležitost je na počátku a myslím, že ani církev nemají v tuto chvíli jasno, jak s majetkem naloží. Potenciální trh to ale určitě je.



Ing. Václav Matyáš, prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví ČR

Také drobnější stavební firmy hledají obsah seberealizace. Zároveň jsou stále i stavebníci, majitelé rodinných domků, kteří potřebují rekonstruovat, přistavět, nahradit staré oplocení novým, zachovat a zhodnotit kus plotu nebo mistrovské štukatéřské kousky historicky cenné, dostavět garáž, odstranit vlhkost zdí, natřít krovy... A také s ohledem na nedostatek řemesel a jejich sofistikovanost i rostoucí nedostatek času majitelů domků narůstá potřeba správcovských firem, které by poskytovaly rychlý servis – tu je potřeba elektrikář, tu zedník, tu malíř pokojů, zámečnick, zahradník, který prořeže v zimě stromy a v létě poseká zahradu, opraví čerpadlo... Není to výzva?

Sehnat řemeslníky nebo malou firmu na takové práce je někde opravdu nouze. Pro majitele nemovitostí bych měl ale radu, aby si vybírali pouze takové, u kterých mají jistotu, že odvedou práci kvalitně a za odpovídající cenu. Nejlepší vizitkou pro takové řemeslníky jsou dobré reference. Jsou bohužel také takoví, kteří řemeslo tzv. „viděli z rychlíku“ a výsledky jejich práce pak určitě nepomáhají dobré pověsti stavebnictví.

Nevidím ale východisko pro stavebnictví v hromadném zakládání správcovských firem, které by taková různorodá řemesla sdružovaly.

Mnohé menší a střední společnosti by se rády vybavily technikou, obnovily vozový park, ale nemají na to. Pro banky to jsou rizikové subjekty, úvěr nedostanou. Co s tím?

Bankám se nelze divit, že nehodlají poskytovat úvěr takovým firmám, které nemohou bance svými výsledky prokázat, že jsou schopné garantovat jeho splacení. Pro firmy to jistě není dobrá pozice, ale ještě horší by nastala, kdyby došlo na vymáhání dluhu.



Každý podnikatel musí rozhodnout, co udělá. V takovém případě je nezbytné zvážit, zda redukovat rozsah podnikání, změnit působnost, restrukturalizovat, fúzovat, hledat investora. Rozhodnutí záleží na každém individuálně, univerzální rada neexistuje. Radit nelze. Každý sám nese zodpovědnost, riziko, úspěchy i neúspěchy, vítězství i prohry. Taková je cena podnikání. Myslím, že ten, kdo by uměl radit, by byl brzy velký boháč.

Povede tedy cesta podnikatelů stále častěji do nebankovních domů? Šíjí více na míru, jsou flexibilnější, pracují s klientem více individuálně a dokáží ošetřit rizika o něco odlišně než velká banka.

Máte pravdu, všechna vyjmenovaná pozitiva jsou pravdivá. Přesto bych nikomu tento způsob řešení situace nedoporučoval. Znam mnoho případů, které dopadly velmi špatně, mnohé dokonce tragicky.

Napadá mne – co úvěrová spořitelni družstva, záložny?

Spořitelni družstvo, též družstevni záložna, v obecné češtině kempelíčka, je družstvo, jehož činností je primárně přijímání vkladů, poskytování úvěrů, především spotřebních, nikoli investičních. Tak to stanovuje zákon č. 85/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech. Tyto služby jsou poskytovány členům družstva, kteří družstevni záložnu společně vlastní a řídí. Zatímco zákazníci klasické banky jsou klienti, u záložny jsou to členové. Aby fyzická nebo právnická osoba mohla využívat služeb záložny, musí se nutně stát jejím členem.

Takže ani tudy cesta nevede. Škoda jen, že se podobně jako vy nesnaží nikdo v nejvyšších politických kruzích hledat řešení.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

České dráhy svěřily svůj autopark LeasePlanu

Společnost LeasePlan Česká republika obmění kompletní vozový park Českých drah. V následujících týdnech a měsících jim dodá 218 osobních a 63 užitkových automobilů. Všechny vozy pak budou provozovány formou operativního full service leasingu, na který se LeasePlan specializuje. Úspěch v tendru Českých drah představuje největší kontrakt tuzemské pobočky firmy realizovaný na základě veřejné zakázky. České dráhy si LeasePlan zvolily ve čtyřkolovém výběrovém řízení, do nějž se přihlásilo

sedm předních leasingových společností. V kategorii osobních aut LeasePlan Českým drahám doporučil vozidla značky Škoda, konkrétně modely Superb, Octavia, Fabia a Yeti, v oblasti užitkových vozů automobily Ford Connect a Ford Transit. Vozy budou spravovány prostřednictvím operativního full service leasingu, jehož podstata spočívá v tom, že dodavatel na sebe převezme kompletní starost o autopark klienta a ten mu za objednané služby platí fixní měsíční splátku. Po vypršení leasingové

ho cyklu zákazník vrátí vozy dodavateli a obvykle je nahradí novými. Podmínkou Českých drah přitom bylo, aby vítězná firma byla schopna zajistit stejnou kvalitu služeb v různých regionech České republiky. V zadání výběrového řízení uvedly 48 předpokládaných míst provozování vozidel.

„Jsme hrdí na to, že jsme uspěli v tendru tak významného podniku, jakým České dráhy jsou. Považujeme si toho i proto, že veřejný sektor v České republice byl dosud k nabíd-

kám poskytovatelů operativního leasingu zdrženlivý. Na vyspělých západních trzích jde přitom o produkt, který tato sféra využívá naprosto běžně. Věříme, že kontrakt s Českými drahami bude dalším důležitým impulzem i pro jiné akciové společnosti vlastněné státem. Operativní leasing jim totiž umožní efektivnější správu autoparků, což by je mohlo zaujmout zvláště v souvislosti s dnešním stavem veřejných financí,“ řekl generální ředitel společnosti LeasePlan Česká republika Jaromír Hájek. **(tz)**

Nízké ceny nesluší kvalitě zakázek

Více než 80 % zadavatelů má strach, že budou napadeni pro netransparentnost zadávacího řízení, a proto raději při zadávání veřejných zakázek většinou používají jako základní hodnotící kritérium nejnížší nabídkovou cenu. Tři čtvrtiny zadavatelů se setkaly s případy, kdy cena vítězné nabídky byla natolik nízká, že evidentně nemohla splnit garance požadované kvality, ale tato nabídka přesto zvítězila. Na 40 % z nich se navíc s takovými případy setkává pravidelně. Vyplývá to z unikátního průzkumu poradenské společnosti OTIDEA a advokátní kanceláře Vilímková, Dudák & Partners mezi více než 450 úředníky státních orgánů, krajů, měst a obcí zadávajících veřejné zakázky.

Celých 90 % zadavatelů veřejných zakázek ve státní správě a samosprávě je přesvědčeno, že přístup, kdy jim nadřízené orgány prikazují používat jako základní hodnotící kritérium nejnížší nabídkovou cenu, ohrožuje kvalitu budoucího plnění zakázky. Ne ve všech případech se totiž hodí vybírat dodavatele jen na základě nejnížší ceny. Celé tři čtvrtiny si myslí, že soutěžit pouze s jediným hodnotícím kritériem nejnížší nabídkové ceny

není správné, protože se tím nemusí nutně ušetřit. Ale přesto celých 90 % hodnotících komisí nabídky s mimořádně nízkou cenou v konečném výsledku akceptuje. Ve 20 % případů je to proto, že se obávají odvolání z důvodů nepřijetí ceny, v 60 % případů sice formálně žádají zdůvodnění této ceny, ale pak výsledek potvrdí. A téměř 10 % hodnotitelů dokonce na mimořádně nízkou cenu vůbec nereaguje a nabídku rovnou přijme. Pouze 10% hodno-

tících komisí si tedy dovoli nabídku vyřadit z toho důvodu, že dodavatel není schopen objektivně vysvětlit svou mimořádně nízkou nabídkovou cenu.

„Od úředníků víme, že hodnocení zakázek podle jediného kritéria nejnížší nabídkové ceny je možná jednodušší a rychlejší, ale rozhodně v konečném důsledku není levnější ani účinnější. Náš průzkum to jednoznačně potvrzuje,“ sdělil Tomáš Langr, ředitel společnosti OTIDEA. Více než 40 % zadavatelů se totiž pravidelně setkává s případy, kdy je výsledná cena natolik nízká, že vítěz evidentně nemůže splnit požadovanou kvalitu, 20 % z nich se to dokonce stává velmi často, a 75 % ze všech dotazovaných se s takovými případy již někdy setka- lo. „Klasickým příkladem jsou nabídky cen stavebních prací, které bývají velmi často silně podhodnocené, ale nakonec se velmi prodraží z hledis-

ka nevyhnutelných víceprací,“ dodal advokát Petr Novotný z advokátní kanceláře Vilímková, Dudák & Partners. „Přestože zákon používání kritéria nejnížší nabídkové ceny přímo nenařizuje, většinu úředníků k tomu stejně nutí reálná praxe. Bud' jim to přímo prikazují nadřízené orgány, nebo mají strach z netransparentnosti řízení. Proto se domnívám, že další novela Zákona o veřejných zakázkách tento problém nevyřeší. Klíčem je nejen celková změna zákona, ale především samotná praxe ministerstev a dalších státních orgánů,“ dodal Tomáš Langr. Na 55 % z dotazovaných by například uvítalo možnost orientačně vymezit přímo v zadávací dokumentaci mimořádně nízkou nabídkovou cenu, tedy předem stanovit minimální a maximální cenové rozpětí, které zadavatel považuje za reálné v daném segmentu trhu. (tz)

Naší filozofií je poskytovat financování podnikatelům, kteří mají realistický podnikatelský záměr

Jsou nářky na nedostatek práce různých firem opodstatněné? Netroufám si tvrdit. Majitelé i zaměstnanci si však již několik let stýskají. Odborná profesní uskupení sdílejí stejný názor jako jejich členové. Nářky slycháváme poměrně často i na to, že drobným firmám nepůjčí banky, a bez investic se rozvoj firmy zbytečně zbrzdí. Nové technologie, produktivita, výkonnost se bez inovací neobejdou. A vše něco stojí. Drobné společnosti jsou však zpravidla bankovním sektorem považovány za příliš rizikovou klientelu. Ta posléze hledá jiné možnosti.

Řešením může být komunikace například se spořitelními družstvy. Představitel jednoho z nich, Ing. Pavla Ráliš, obchodního ředitele a místopředsedy představenstva Artesa, spořitelního družstva, jsem se zeptala:



Ing. Pavel Ráliš, obchodní ředitel a místopředseda představenstva společnosti Artesa, spořitelního družstva

Přestože banky jsou při poskytování úvěrů menším stavebním firmám velice opatrné a nejsou schopny ani ochotny naslouchat, vaše spořitelní družstvo ano. Čím je to dané?

Naší filozofií je poskytovat financování podnikatelům, kteří mají realistický podnikatelský záměr. Ke všem žádostem o poskytnutí úvěru přistupujeme individuálně a posuzujeme každý pří-

pad zvlášť. Nemůže se tedy stát, že by jednotliví zájemci nedostali možnost si svůj projekt obhájit. Banky ve většině případů jasně vymezují podmínky, za kterých jsou ochotny úvěr žadateli poskytnout. U nás v Artese upřednostňujeme osobitější přístup, což naprostá většina žadatelů oceňu-

je. Vždy se snažíme pro klienta najít optimální řešení finančních potřeb. Samozřejmě to však neznamená, že každá firma – zájemce o investiční či provozní úvěr nebo refinancování svých závazků u nás uspěje.

Jaké částky si takové firmy zpravidla půjčují a za jakých podmínek? Co dokážete dnes nabídnout a co je pro podnikatele motivující?

Hlavní důvod ve větším zájmu klientů o financování v družstevních záložnách je především, jak jsem již zmínil, individuální přístup ke klientovi v pravém slova smyslu – každému žadateli se snažíme ušít financování na míru, hledáme řešení. Dalším faktorem je výše uvedená rychlost schválení úvěru. V případě předložení adekvátních informací ze strany žadatele o úvěr sdělíme klientovi do 48 hodin výsledek prvotního posouzení jeho žádosti. V neposlední řadě je to pak i financování oborů, u kterých banky v současné době poskytují financování ve značně omezené míře – např. právě menším stavebním firmám. Pokud vás zajímá úroková sazba, pak tato je odvislá od vyhodnocení bonity klienta a dosahuje úrovně velmi blízké zavedeným bankov-

ním ústavům. U dobrých klientů se dnes pohybujeme v rozmezí 7–8 % p.a. To však není jediným důležitým kritériem – tím druhým a často důležitějším je délka splácení – a tato je nastavována každému klientovi zvlášť, a nikoli podle produktové šablony. Pokud má klient výbornou splátkovou morálku, může být délka splácení 10 i 15 let.

Není vaše vstřícnost nakonec tvrdě vykoupená?

Ne, není. Klient je již na začátku úvěrového procesu seznámen s podmínkami poskytnutí financování. Ty se v podstatě neliší od podmínek financování, které nabízejí bankovní ústavy. Podmínkou poskytnutí úvěru je vždy zajištění nemovitostí, přičemž půjčujeme do 70 % hodnoty ocenění nemovitostí. Ostatní podmínky zajištění se odvíjí od bonity klienta. Tuto vyhodnocujeme na základě předložených finančních výkazů za uplynulá dvě účetní období a dále požadujeme výkazy za aktuální období. Vyhodnocujeme i charakteristiku dosavadní podnikatelské činnosti žadatele a jeho plány na nadcházející období. U nových projektů pak posuzujeme podnikatelský záměr atd. ptala se Eva Brixí

Iniciativa proti korupci a úplatkářství

Dvanáctým březnem odstartoval projekt Rekonstrukce státu, jehož cílem je prosadit do konce tohoto volebního období řadu opatření v legislativě, která mají napomoci zlepšení tíživé situace v naší zemi v oblasti korupce. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) se k tomuto projektu připojila.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR dlouhodobě usiluje o zvýšení transparentnosti a omezení možností korupce nejen v oblasti veřejných zakázek, ale v oblasti podnikání obecně. Byli to právě podnikatelé, kteří se v rámci průzkumu provedeného Asociací v únoru 2010 vyjádřili velmi kriticky k rozbujelé korupci v oblasti veřejných zakázek a vyvolali tak všeobecnou diskusi na téma transparentnosti.

O skutečnosti, jak je společnost a veřejná sféra prorostlá korupcí, vypovídá odpověď 60 % respondentů, kteří se vyjádřili, že veřejnou zakázku není možné získat bez provize nebo úplatku. Téměř polovina (44 %) podnikatelů by byla ochotna veřejně vystoupit v případě, že se dozvědí o korupčním jednání, i když to pro ně znamená velké riziko ohledně šancí na další zakázky. Průzkumu se zúčastnilo 547 respondentů – majitelů malých a středních firem s 5–250 zaměstnanci z oborů průmysl, služby a stavebnictví z celé České republiky. Vzorek oslovených firem byl stanoven dle odborné metody ČSÚ. Dotazník byl sestaven ve spolupráci s protikorupční organizací Transparency International Česká republika. S celým průzkumem se můžete seznámit na webu AMSP ČR

<http://www.amspr.cz/4-pruzkum-amspr-cr-nazory-podnikatelu-na-korupci>.

S cílem tuto situaci změnit se Asociace podílela jak na práci expertní skupiny pro transparentní veřejné zakázky, tak i na vytváření Platformy pro transparentní veřejné zakázky a Koalice pro transparentní podnikání, jichž je členem.

AMSP ČR uvítala možnost stát se partnerem projektu Rekonstrukce státu a podporuje všechna níže uvedená opatření navržená v rámci projektu, neboť jsou plně v souladu se zájmy podniků a živnostníků, které Asociace jako své členy zastupuje a hodlá je do projektu zapojit v co nejvyšší míře, a to:

- Průhledné financování politických stran a volebních kampaní
- Elektronická majetková příznání ke dni nástupu do funkce

- Smlouvy na internetu
- Zrušení anonymních akcí
- Odborné nominace do dozorčích rad
- Odpolitizování státní správy
- Státní zastupitelství bez politických zásahů do vyšetřování
- Průhledný legislativní proces
- Rozšíření kontrolních pravomocí NKÚ

„Firmy už nebaví fungovat v korupčním prostředí. Všudypřítomná organizovaná korupce neničí jen právní stát, ale je v rozporu s ideou volného trhu, kde má rozhodovat kvalita a cena, nikoliv úplatky. Kvalitní legislativa, kterou Rekonstrukce státu navrhuje, významně omezí možnosti přikrávat zakázky svým oblíbeným firmám a zpětně pak z úplatků financovat volební kampaně,“ uvedla Eva Svobodová, generální ředitelka AMSP ČR. (tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

bene+ s platebními kartami

Do věrnostního programu bene+ se zapojilo již více než 100 obchodníků. V současné době se jedná o nejrozsáhlejší věrnostní program na platebních kartách v ČR, do kterého je zapojeno téměř 700 tisíc platebních karet. Za 5 let bene+ získali klienti GE Money Bank na odměnách za platby kartou více než 100 milionů korun. U partnerů bene+ dostávají zákazníci peníze zpět za každou platbu kartou, a to až do výše 25 % z částky nákupu. (tz)

Penzijní společnost ČP lídrem

Penzijní společnost České pojišťovny (PSČP), jednička na trhu, je lídrem i ve druhém pilíři, když za první dva měsíce od startu penzijní reformy uzavřela 8744 smluv. Ke konci února 2012 využilo penzijní reformu celkem 13 504 Čechů, a z toho dvě třetiny uzavřely smlouvu právě s PSČP. S narůstající informovaností o výhodách nového produktu očekává PSČP další růst přílivu klientů i v nadcházejících měsících. (tz)

M.C.TRITON expanduje

Společnost M.C.TRITON oznámila své loňské hospodářské výsledky. I v době recese zvýšila své tržby z 93 na 107 milionů korun, což je nárůst o 15 % ve srovnání s rokem 2011. Za úspěchem stojí široké portfolio projektů, kterých loni realizovala přes 180. Na trhu dosáhla společnost růstu především inovacemi. Jako první poradenská firma například přinesla na československý trh princip franšizového podnikání pro finanční instituce. (tz)

ČSOB Pojišťovna vyplatila 9,6 miliardy Kč

Úrazy, zdravotní komplikace v zahraničí, autohavárie či škody na majetku ztrpčovaly značně život lidem i v roce 2012. ČSOB Pojišťovna vyplatila klientům ze sjednaných pojištění téměř 9,6 miliardy korun. Celkem 7,3 miliardy korun získali klienti ze životního pojištění, v neživotním pojištění uhradila pojišťovna za škody na majetku a další pojistné události 2,3 miliardy korun. (tz)

E-shopy letos očekávají růst o 10–15 %, dojde také k další konsolidaci trhu

Přes tři čtvrtiny českých e-shopů vykázaly v loňském roce ekonomický růst či přinejmenším stagnaci. Ukázala to studie, kterou mezi 410 elektronickými obchody provedla společnost Acomware. Celý segment elektronické komerce loni rostl o 15 %. Podobné výsledky očekávají odborníci také letos.

Po úspěšném loňském roce i letos české e-shopy prognozují nárůst obrátu. Společnost Acomware provedla začátkem letošního roku výzkum mezi 410 e-shopy, který ukázal velký nárůst zájmu českých zákazníků o nakupování na internetu. Růst nebo přinejmenším stagnaci uvedlo 86 % dotázaných e-shopů, přičemž 21 % dotázaných elektronických obchodů zaznamenalo více než 30% nárůst obrátu. Podle odborníků letos celý segment internetových obchodů čeká další růst o 10–15 %.

„Naše studie ukázala, že čeští zákazníci ve stále větší míře nakupují na internetu a loňský rok byl pro e-shopy navzdory celkově komplikované ekonomické situaci v maloobchodu úspěšný, celý internetový trh rostl asi o 15 %. V elektronickém nakupování se už vyrovnáme vyspělým evropským státům,“ uvedl Jan Penkala, e-Commerce Strategy Director ve společnosti Acomware, která se mimo jiné zabývá internetovým marketingem a marketingovým poradenstvím pro e-shopy. „Růst maloobchodních prodejtů přes e-shopy letos odhaduji na 12–15 %. Růst by mohl být výrazně silnější, pokud by se do online prodeje opřeli i další velcí retailoví hráči, hlavně v oblasti zboží každodenní potřeby a oblečení,“ doplnil Jan Penkala.

Téměř polovina e-shopů také v letošním roce plánuje navyšování investic, jsou to přitom zejména ty obchody, které vloni zaznamenaly výrazný růst. Mezi hlavními investici-

ce do marketingu si stabilně drží prvenství hlavně optimalizace pro vyhledávače (SEO), PPC kampaně a optimalizace pro vyhledávače zboží. Přes 30 % obchodů ale letos plánuje více využívat také e-mailing. V celkovém marketingovém rozpočtu e-shopů budou podle výsledků studie hrát větší roli rovněž náklady na zlepšení práce se zákazníkem.

Právě v oblasti práce se zákazníkem a dalších obchodnických dovedností mají podle expertů české e-shopy největší rezervy. Internetové obchody kladou zbytečně velký důraz na techniku a technologii, o to méně však umí obchodovat. „Obchod bývá často technicky propracovaný a plný funkcí, které nikdo ve skutečnosti nepotřebuje, ale fotografie zboží jsou malé a popisy příliš stručné. Málokdo si láme také hlavu s kvalitní cenotvorbou a prezentací vybraného zboží,“ popsal problémy českých e-shopů expert na internetové obchodování, investor a publicista Jiří Hlavenka.

Podle odborníků se také letos budou stále více rozevírat nůžky mezi velkými hráči na trhu a menšími e-shopy. „Stále větší podíl na celkových obrazech budou mít nejvýznamnější české internetové obchody, jako je Alza.cz, Mall.cz či Kasa.cz. Obchody střední velikosti v současnosti lehce ustupují do pozadí,“ sdělil Jan Vetyška, ředitel Asociace pro elektronickou komerci. Své místo na trhu si ale podle expertů uhájí i malé úzce specializované e-shopy. Tuzemské elektronické ob-

chody by si měly také začít hledat nové příležitosti i mimo oblast ČR, což zatím většinou nedělají, a pružněji reagovat na výkyvy a změny na trhu.

České e-shopy čeká příznivý rok, zapracovat by ale měly na práci se zákazníky. Další komentáře odborníků: Jiří Hlavenka, zakladatel Vltava.cz, publicista, investor:

„Domnívám se, že e-shopy čeká ještě několik let dvouciferného růstu. Tempo růstu může kolísat v závislosti na tom, zda nastane něco dnes nečekaného – například výraznější výkyv celé ekonomiky, a tím pádem celého maloobchodu, případně zda na pole e-komerce s velkou parádou nevstoupí některý z významných řetězců. Tlak na ceny se letos samozřejmě nezmění. Pomáhá sice k odlivu zákazníků od dražších kamenných obchodů k levnějším internetovým, současně je ale pro e-shopy někdy velmi obtížné prosperovat.“

Jan Penkala, e-Commerce Strategy Director, Acomware:

„Největší slabiny českých e-shopů vidím v obchodu jako takovém – v produkto- a cenotvorbě. Občas chybí i smysluplná obchodní strategie a definované konkurenční výhody, díky kterým může e-shop uspět. Střední i velké e-shopy trápí slabá nebo chybějící datová i webová analytika a nekvalitní práce se získaným zákazníkem. Poměrně rozvinuti jsme však v multichannel marketingu. Je to dáno hlavně oblíbeností osobních odběrů

a postupným vstupem retailerů, kteří využívají pobočky jako výdejní místa.“

Václav Liška, CEO Aukro.cz:

„Díky přesunu tradičních velkých retailových hráčů do e-commerce segmentu zesílí na internetu konkurence. S tím, jak bude narůstat podíl e-commerce na celkovém objemu maloobchodu, nejspíš také poroste snaha toto odvětví více regulovat, a to jak na lokální úrovni, tak ze strany EU.“

Tomáš Hájek, ředitel Asociace direkt-marketingu, e-commerce a zásilkového obchodu:

„Na jedné straně se budou otevírat nové e-shopy, na straně druhé se budou zvyšovat rozdíly mezi úspěšnými a méně úspěšnými. Přijdou nové akvizice. Přibudou e-shopy kamenných obchodníků a výrobců. Budou více prorůstat obchodní sítě s online prodejem. Trh e-shopů zkrátka postupně prodělá to, co jsme viděli v devadesátých letech u klasického maloobchodu, tedy určitou kultivaci spojenou s koncentrací trhu a internacionalizací.“

Jitka Součková, marketingová a PR manažerka Kasa.cz:

„E-shopy se budou muset vyrovnat se stále pokračujícím přibližováním klasického kamenného prodeje a prodeje po internetu. Rozdíl se bude pomalu stírat. Již nyní mají všichni velcí kamenní hráči své e-shopy. Také ceny se časem více méně srovnají.“

(tz)

Čtyřicet obětí metanolu, než vláda řekla: dost

Ačkoli Vláda ČR slibuje tvrdá opatření proti černému trhu již od podzimu loňského roku, kdy se Česká republika potýkala s kauzou metanol, návrhu, který má zvýšit ochranu spotřebitelů a eliminovat pančování a pokoutné prodávání alkoholu, jsme se dočkali až začátkem března. Zavedení koncesí na prodej lihovin pro obchodníky však podle názoru Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR bohužel aktuální situaci na trhu neřeší.

Koncese se může jevit jako dobré řešení, ale fakt, že ji bude moci získat téměř kdokoli, zcela jistě není adekvátní situací na trhu. O povolení tak bude v reálu moci požádat každá osoba starší 18 let s čistým trestním rejstříkem, což je podle Svazu obchodu a cestovního ruchu zcela nedostačující podmínka.

Jak nás již politici několikrát poučili, existuje jakási kladná a záporná nula. Nyní se navíc zdá, že podobná rozpolcenost souvisí i s pojmem nulové tolerance (alespoň podle posledního rozhodnutí vlády k opatření k prodeji alkoholu). Výpočet zkrátka nesedí. V případě, že vládou schválenou novelou zákona o živnostenském podnikání posvěti i Poslanecká sněmovna, zůstane totiž opatření k prodeji alkoholu stát před cílem své cesty. SOCR ČR již dlouhodobě upozorňuje na to, že veškerá opatření k prodeji alkoholu budou nedostatečná, pokud alespoň v dané oblasti nebude zavedena povinná evidence tržeb maloobchodu.

Zavedení přísnějšího režimu se jeví jako jediná možnost, jak černý trh eliminovat. Udělování koncesí na prodej tvrdého alkoholu by však mělo mít jasně daná pravidla. „Samotné zavedení koncesí problémy s černým trhem nevyřeší, a to právě proto, že se budou udělovat prodejům bez podmínek. My, společně s výrobci a dalšími institucemi navrhuje, aby koncesi získal pouze prodejce, který vede řádné, nejlépe podvojně účetnictví, je plátcem DPH a řádně registruje své tržby. Jen tak je

možné vymýtit nelegální prodeje a zároveň narovnat podmínky na trhu, kde poctiví obchodníci zatím bohužel často doplácí na ty nepoctivé,“ řekl Zdeněk Juračka a dodal: „Příliš nerozumím ani argumentu, že by šlo o zvýšení administrativní zátěže pro podnikatele. Zavedení přísnějšího režimu je přáním většiny podnikatelů a všech poctivých prodejců, jelikož ti všechny navrhované podmínky již dávno plní a jsou vždy připraveni požadované doklady předložit. S dodržováním zákona, který nota bene chrání je samotné, proto nebudou mít žádný problém.“

O zpřísnění podmínek se tak zasazují i sami zástupci obchodu a pohostinství, jelikož se jedná o jednu z jejich hlavních priorit – tedy ochranu spotřebitele. A tento fakt přeci musí bezesporu převažovat nad důvodem administrativní pseudo-bariéry. Nabízí se zde i souvislost s obdobnou situací ohledně dohledatelnosti toku potravin, kdy bezesporu dobrá práce dozorových orgánů přijde téměř vniveč, pokud nelze prokázat, zda potraviny prodané konečnému spotřebiteli (ať již v obchodě či v restauraci) byly legálně a regulérně nakoupeny.

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR koncesovaný prodej lihovin uvítal, současně však považuje za nezbytné, aby v zájmu ochrany spotřebitelů byla licence poskytována pouze těm subjektům, které mají podvojně účetnictví (nejlépe pak pokud jsou plátcí DPH) a mají zajištěnou registraci tržeb. Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR se domnívá, že jen za těchto předpokladů lze zajistit jednoznačnou dohledatelnost subjektů, které uvedly lihoviny a lih na trh. K zajištění tohoto požadavku však zákon neobsahuje příslušné zmocnění pro příslušné ministerstvo k vydání vyhlášky tuto oblast upravující. Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR proto vyzývá předkladatele zákona i Poslaneckou sněmovnu Parlamentu ČR, aby tento nedostatek, v rámci projednávání uvedeného legislativního návrhu, odstranili.

kolectiv SOCR ČR



Na práci.



Za práci.

Financování nových a ojetých vozidel pro podnikatele od UniCredit Leasing je rychlé a jednoduché. Vyberte vozidlo pro Vašeho obchodního zástupce i reprezentativní manažerský vůz včetně pojištění.

Více informací na:
www.unicreditleasing.cz
tel.: 844 11 33 55



Jednou jste dole, jednou nahoře.
S námi zvládnete obojí.

Družstevní záložny v oblíbě, klienti zvyšují vklady

Družstevní záložny jsou dlouhodobě považovány střadateli za výhodnější alternativu spoření oproti bankám. Dávají možnost volby řadě klientů, což ostatně dokládají výsledky za loňský rok. Za minulý rok objem vkladů spravovaných členy Asociace družstevních záložen vzrostl o 47 procent na celkových 33,7 miliardy Kč. Rostoucí důvěru klientů v záložny dokumentuje i skutečnost, že se počet jejich členů za minulý rok téměř zdvojnásobil na 70 tisíc.

Dle vyjádření RNDr. Petra Marsy, předsedy prezidia Asociace družstevních záložen, i přes tento velmi dynamický rozvoj se záložny dále nepovažují za přímou konkurenci bank. „Záložny jsou svým charakterem doplňkovým typem subjektů na finančním trhu, který však dlouhodobě prokazuje schopnost vysoce efektivního a klientsky atraktivního podnikání. Tato přitažlivost pro klienty primárně vyplývá právě z legislativně omezeného rozsahu podnikání záložen oproti bankovnímu sektoru. Tím, že mohou vykonávat mnohem omezenější rozsah činností než banky, podnikají záložny s mnohem nižšími náklady, a tím mohou poskytovat klientům výhodnější podmínky. Je však

potřeba zdůraznit, že v rozsahu vykonávaných činností podléhají záložny naprosto identické regulaci a dohledu jako banky.“

Efektivita podnikání záložen se projevila v minulém roce významným nárůstem dosaženého celkového zisku, který se více než zdvojnásobil oproti roku 2011 na celkových 328 mil. Kč.

„Mnohem důležitější než absolutní hodnoty rozvoje sektoru záložen je však další významné posílení kvalitativních údajů vyjadřujících finanční sílu a stabilitu sektoru. V průběhu roku 2012 záložny jako celek podstatně zvýšily své kapitálové vybavení, díky čemuž dosáhla souhrnná hodnota kapitálové přiměřenosti členských záložen úro-

ně přes 13 %, tedy hodnoty mnohem vyšší než je legislativně stanovený limit na úrovni 8 %. Zároveň je velmi důležité, že kapitál záložen roste vyšším tempem než je nárůst spravovaných vkladů, a tedy že dochází k dalšímu posilování jistoty a stability sektoru záložen,“ uvedl dále RNDr. Petr Marsa.

Díky velmi vysokému vybavení kapitálem, solidní bilanční likviditě i identickým podmínkám regulace a dohledu včetně systému pojištění vkladů do výše 100 tisíc eur jsou záložny pro klienty stejně bezpečné jako banky. Jistota vkladatelů je dále umocněna tím, že záložny nedrží žádné dlouhopisy předlužených států, nemohou provádět spekulativní derivátové operace a ani nejsou ohroženy nově zaváděnými pravidly tzv. bankovní unie, v rámci kterých existuje reálné nebezpečí regulatorně nezamezitelných přesunů likvidity i zisků v rámci jednotlivých vlastnických uskupení.

(tz)

Na trh se zemním plynem vstupuje AKCENTA ENERGIE – konkurovat chce cenou a kvalitou služeb

AKCENTA ENERGIE představila svoji novou nabídku dodávek zemního plynu pro domácnosti, živnostníky a malé firmy. Právě především domácnosti tak mohou při přechodu k AKCENTĚ ENERGII ušetřit až 25 % ročních nákladů na plyn. Při neustále stoupajících cenách za tuto komoditu se může jednat o stovky i tisíce korun.

„Naše společnost působí na trhu s energiemi již více než 5 let, kdy našimi zákazníky byli především firmy a podnikatelé. Na základě kladných ohlasů jsme naši novou, velmi konkurenční nabídku dodávek zemního plynu rozšířili i pro segment domácností. Odpovídá to také dlouhodobé strategii naší společnosti nabízet ucelené portfolio služeb,“ okomentoval vstup na trh Tomáš Bělina, předseda představenstva AKCENTA ENERGIE, a dodal: „Velkým hráčem na trhu chceme konkurovat nejenom cenou, ale především potom kvalitou služeb, kterou naši klienti oceňovali již dříve. Každý klient je pro nás důležitý a podle toho se k němu také chováme.“

AKCENTA ENERGIE není na trhu s energiemi žádným nováčkem, platnou licenci na prodej elektřiny získala v roce 2007. Primárně se soustředila na její dodávky malým a středním podnikatelům v celé České republice.

(tz)

Průměrná mzda v automobilovém průmyslu stoupla loni o necelá 4 %

V průběhu roku 2012 počet pracovníků v českém automobilovém průmyslu (firmách AutoSAP) zůstal na úrovni roku 2011, tedy stagnoval na hodnotě 110 000 kmenových zaměstnanců. Průměrná mzda v porovnání s rokem 2011 vzrostla téměř o 4 %.

Počet pracovníků ve firmách automobilového průmyslu (kmenových zaměstnanců) v konci roku 2012 dosáhl 109 915 osob, což je při přepočtu na současnou členskou základnu o 0,52 % více než v roce 2011. Vývoj zaměstnanosti v jednotlivých firmách byl však rozdílný a odvíjel se především od zakázkové náplně firem. V souhrnu za základní skupiny firem ale nedo-

šlo k žádným dramatickým posunům.

U výrobců vozidel (celkem 11 firem) se počet pracovníků zvýšil o necelé 1 % (+ 306 pracovníků) a u dodavatelů (104 firem) činil nárůst 0,10 % (+ 70 pracovníků). Nejvyšší relativní nárůst byl podchycen u účelových organizací (31 subjektů z oblasti výzkumu, vývoje a služeb pro automobilový průmysl), kde se počet zaměstnanců zvýšil o 6,66 % (to je o 194 osob).

Průměrná mzda ve firmách AutoSAP za rok 2012 dosáhla hodnoty 30 385 Kč, což je o 1 139 Kč (o 3,90 %) více než průměrná mzda vykázaná za rok 2011. Oproti porovnání mezi roky 2011 a 2010, kdy nárůst průměrné mzdy činil 4,56 % (mezi

roky 2010/2009 to bylo +6,45 %), se tedy dynamika růstu mezd mírně snížila. V kategorii „dělnických profesí“ (celkem 81 852 pracovníků) činila průměrná mzda 25 218 Kč.

Průměrná mzda ve firmách AutoSAP je stále o více než 21 % vyšší než je zveřejněná průměrná mzda za celou Českou republiku (25 110 Kč). V dělnických profesích je pak průměrná mzda na úrovni celostátního průměru. Rovněž tak ve většině krajů přesahují mzdy ve firmách autoprůmyslu krajský průměr. Výjimkou je pouze Praha a Jihomoravský kraj.

(tz)

HELIOS Red: 10 000 licencí

Desetitisícího zákazníka systému HELIOS Red, Ing. Jaroslava Koukala, přivítala 1. března v pražském sídle Asseco Solutions generální ředitelka společnosti, Ing. Martina Mošková, aby mu předala jubilejní plaketu.

Ing. Jaroslav Koukal zakoupil licenci oblíbeného systému pro malé firmy a podnikatele, HELIOS Red, již v lednu, takže měl zhruba šest týdnů, aby se s prací se systémem podrobně seznámil. S jeho pomocí nyní zpracovává účetnictví pro zubní lékařku, která pracuje jako OSVČ.

„Ve svém hlavním zaměstnání pracuji se systémem HELIOS Orange a jsem s ním velmi spokojený,“ řekl Jaroslav Koukal. „Proto, když jsem chtěl pořídit systém pro zpracování účetnictví fyzické osoby, padla moje volba logicky na další produkt z rodiny HELIOS. Nemohu si ten program vynachválit. Je to, jako když máte dobré auto a jízda je pak opravdová radost,“ dodal.

Asseco Solutions, a.s., je největším producentem podnikových informačních systémů na českém a slovenském trhu. Softwarové aplikace z jeho produkce jsou distribuovány i na dalších trzích v rámci střední Evropy. Společnost se zabývá nejen vývojem, ale také implementací a podporou specializovaných systémů pro organizace všech

velikostí v nejrůznějších oblastech jejich působení. Produktové portfolio sahá od informačních systémů pro nejširší spektrum podniků, zabývajících se výrobou, obchodem či službami, přes produkty pro oblast veřejné správy, až po např. produkty pokrývající specializované potřeby ubytovacích a stravovacích zařízení. Všechny jsou doplněné širokou nabídkou služeb a partnerských programů. Kromě základních modu-

lů a funkcionalit poskytují též řešení pro jednotlivé oblasti podnikání, tzv. „oborová řešení“. Asseco Solutions je nositelem certifikátu kvality ISO 9001:2008 a je členem nadnárodní skupiny ASSECO Group.

(tz)



Generální ředitelka společnosti Asseco Solutions Ing. Martina Mošková přivítala v sídle firmy Ing. Jaroslava Koukala, desetitisícího zákazníka systému HELIOS Red

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

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

SLAVÍME 20 LET NA ČESKÉM VZDĚLÁVACÍM TRHU

MÁJOVÉ KONFERENCE SPOLEČNOSTI 1. VOX a.s.

16. 5. 2013

E-LEARNINGOVÉ FORUM – 13. ROČNÍK 2013 aneb Elektronická „revoluce“ v e-vzdělávání – ANO či NE

20. 5. 2013

SVĚTOVÉ ÚČETNICTVÍ US GAAP/IFRS – CESTA NA KAPITÁLOVÝ TRH

30. 5. 2013

KOMPETENČNÍ MODELY 5x JINAK – INSPIRACE Z FIREM RŮZNÝCH OBORŮ I VELIKOSTÍ

Program i kód pro přihlášení na májové konference najdete na www.vox.cz.



VZDĚLÁVACÍ PRODUKTOVÁ NABÍDKA NA
WWW.VOX.CZ

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Advokáti se spojili

Dvě přední advokátní kanceláře, česká DVOŘÁK & SPOL. a slovenská NH Hager-Niederhuber Advokáti se spojují a vytvářejí silnou regionální kancelář Dvořák Hager & Partners, která se velikostí a významem zařadí mezi vedoucí advokátní kanceláře v Česku a na Slovensku. Vedoucími partnery budou Stanislav Dvořák a Bernard Hager. Jede o první významnou fúzi mezi etablovanými firmami působícími na českém a slovenském trhu. (tz)

Nabídka Modré pyramidy

Modrá pyramida připravila zajímavou nabídku pro své stávající klienty, kteří mají starší smlouvu o stavebním spoření v tarifu Profit s úrokovým zvýhodněním a již ji „přespořili“. Modrá pyramida osloví tyto klienty s mimořádnou nabídkou, která jim umožní ve smlouvě za zvýhodněných podmínek pokračovat. Klienti budou mít možnost navýšit cílovou částku až o 300 000 Kč, a to zdarma, přitom se zachováním úroku 3 % ročně. (tz)

RegioJet dá slevu

Železniční dopravce RegioJet nabídl akční březnovou slevu pro držitele In-karty, a to ve výši 30 procent. Slevu dostanou cestující na trasách Ostrava – Praha, Olomouc – Praha a Havířov – Praha, pokud jsou držitelem platné In-karty s jakoukoli zákaznickou aplikací. Ceny s téměř třetinovou slevou budou nabízeny z obou úrovní tzv. mimošpičkového jízdného mezi uvedenými destinacemi ve variantě pro dospělého cestujícího. (tz)

Živnostníci kupují tiskárny z druhé ruky

Rostoucí trend v nákupu použitých laserových tiskáren, pronájmu kancelářské techniky a zvýšený zájem o kompatibilní tiskové náplně odhaluje průzkum společnosti Teko Technology. Hlavní faktory ovlivňující nákup tiskáren mezi malopodnikateli zůstává počet tisků, technologie tisku, náklady a barevnost. Přibližně 90 % respondentů užívá inkoustové tiskárny, ale do budoucna plánuje sáhnout k laserové technologii. (tz)

Návštěvnost nákupních center

v loňském roce klesla o 0,9 %

Počet návštěvníků obchodních center se v roce 2012 meziročně mírně snížil o 0,9 %. S poklesem návštěvnosti se v minulém roce potýkala zejména menší centra, velká centra si udržela mírný růst o 1,6 %. Tyto a další závěry přinesl nově zveřejněný Index návštěvnosti nákupních center pokrývající výsledky více než poloviny obchodních center v České republice. Index je od roku 2012 vydáván Českým výborem Mezinárodní asociace nákupních center (International Council of Shopping Centers – ICSC).

Po silném prvním čtvrtletí propad v létě a oslabování ke konci roku

Na pozadí poklesu maloobchodních tržeb o jednotky procent nepřekvapí pokles návštěvnosti nákupních center, jež tento trend, i když v menší míře, kopíroval. Dle Českého statistického úřadu se například neočištěné tržby, včetně prodeje pohonných hmot, v loňském roce meziročně snížily o 3,0 %.

Po povzbudivém nárůstu návštěvnosti nákupních center v prvním čtvrtletí (2,3 %) tak došlo zejména v červenci a srpnu k jejímu poklesu, a to až o 4,8 %. Ten poté v menší míře pokračoval až do konce roku.

„Z vývoje indexu v druhé polovině minulého roku můžeme usuzovat, že se negativní dopa-

dy zmírňují. To by mohlo ukazovat na lepší vývoj v budoucnu. Z indikací od nájemců obchodních center víme, že pokles návštěvnosti byl nižší než propad tržeb. Češi tedy stále rádi chodí nakupovat do center, celkově za své nákupy ale vynakládají méně peněz,“ komentoval vývoj návštěvnosti Jan Kubiček, předseda českého výboru ICSC.

Pokračuje posilování velkých center

S poklesem návštěvnosti se v minulém roce potýkala zejména menší centra (celkový pokles o 4,8 %). Velká centra s více než 100 jednotkami byla dotčena poklesem návštěvnosti jen na konci jara a během letních měsíců. V celoročním souhrnu jejich návštěvnost naopak vzrostla o 1,6 %.

Pomyslné otevření nůžek ve vývoji návštěvnosti velkých center a zbytku trhu tak v průběhu roku nadále pokračovalo.

ICSC posílilo svou pozici v České republice

Index návštěvnosti nákupních center se v průběhu loňského roku rozrostl o další centra, která do indexu přispívají svými statistickými údaji. „Jsme rádi, že po úspěšném spuštění indexu v polovině minulého roku jsme získali důvěru dalších partnerů a obohatili index o dalších deset center. Tímto se nám podařilo v relativně krátké době splnit náš cíl na vyšší reprezentativnost indexu. Ten teď zahrnuje dvacet pět nákupních center, které reprezentují přes padesát procent trhu,“ dodal Jan Kubiček.

Index návštěvnosti jako žádaný ukazatel

Index návštěvnosti nákupních center vydává ICSC ve spolupráci s auditorskou společností PricewaterhouseCoopers. V první fázi bylo

Vývoj návštěvnosti nákupních center 01-12/2012 vs. stejné období minulého roku



součástí projektu 16 významných nákupních center, která představovala 30 % trhu. V současnosti je do sběru dat zapojeno 25 nákupních center z celé České republiky reprezentujících již více jak polovinu trhu.

ICSC je celosvětová nezisková organizace sdružující 55 tisíc profesionálů z odvětví nákupních center, a to jak ze strany investorů, developerů, tak i z řad nájemců a poradenských a servisních organizací. V České republice je ICSC reprezentována českým výborem, jehož úkolem je podpora oborové diskuze i profesního růstu, a především zvyšování povědomí o tomto významném odvětví, které výrazně ovlivňuje českou ekonomiku a lokální zaměstnanost.

(tz)

Lidl pomáhá českému exportu

Krahulík, Kostelecké uzeniny, Olma nebo Rudolf Jelínek. To jsou zvučná jména některých českých výrobců, kteří pro společnost Lidl vyrábí produkty pod privátní značkou. Díky tomu jsou úspěšní také v zahraničí. Čeští výrobci díky Lidlu v loňském roce vyvezli zboží za více než 3,1 mld. korun.

Společnost Krahulík spolupracuje s řetězcem Lidl už od roku 2003, tedy od doby, kdy obchodní řetězec vstoupil na český trh. Krahulík vyrábí pro Lidl 17 produktů, jedná se především o trvanlivé masné výrobky, které se v 5 zemích EU

prodávají pod privátní značkou Pikok a Baroni. „Objem exportu prostřednictvím společnosti Lidl tvoří významný podíl produkce naší společnosti. V roce 2012 tento podíl dosáhl 16 % a v letošním roce předpokládáme další nárůst objemů,“ uvedl generální ředitel firmy Krahulík Jan Kopečný.

„Prosadit se v zahraničí je těžké pro jakékoli výrobky hlavně ze zemí východní Evropy. Pro úspěch je stěžejní vždy najít seriózního partnera a připravit specifickou značku pro lokální trh – české značky jsou až na pár výjimek v Evropě

absolutně neznámé. Přes společnost Lidl spousta těchto úkonů odpadá,“ řekl manažer prodeje masa Kosteleckých uzenin Aleš Schwammnehöfer. Tento výrobce se společností Lidl vyváží své artikly mimo ČR do 5 zemí.

Kromě exportních příležitostí výrobci oceňují i další výhody spolupráce s mezinárodním obchodním řetězcem. „Lidl umí naše výrobky prodávat a dokáže zákazníkům uvést i dosud neprodávané příchutě,“ doplnil další rozměr spolupráce Petr Egrt, ředitel společnosti Alimpex-maso, která se specializuje na výrobu paštik.

Společnost Lidl postavila svoji filozofii na privátních značkách. Při bližším pohledu na etike-

tu zboží ale zákazníci zjistí, že výrobcem daného produktu jsou často renomované české firmy. Český export míří hlavně na Slovensko, do Polska, Maďarska, Rumunska, Chorvatska, Slovinska, Bulharska a Švédska. Největší úspěchy slaví za hranicemi především české uzeniny (privátní značka Pikok), pramenité a ochucené vody (Saguaro), mléčné výrobky (Fruit Jambo a Pílos), ale třeba i některé druhy alkoholických nápojů. Společnost Lidl má stanovena přísná kritéria na kvalitu produktů a u výrobců toto kontroluje. Kromě kvality musí být výrobce schopen dodávat zboží v požadovaném množství.

(tz)

Zelená kniha? Spíše červená karta (nejen) pro maloobchod

Evropská komise přijala Akční plán pro maloobchod a Zelenou knihu o nekalých obchodních praktikách v dodavatelských řetězcích pro potravinářské i nepotravinářské produkty. Obchodníci jsou ve střehu. Zatímco Akční plán podle nich přichází v příhodnou dobu, na možná regulační opatření obchodních vztahů zmiňovaná v Zelené knize se dívají spíše s obavami.

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR oceňuje Evropskou komisi za to, že uznává důležitost úlohy, kterou maloobchodníci mají, a považuje je i za součást řešení v době krize. Maloobchod skutečně může být motorem růstu a vytváření pracovních míst a evropský Akční plán pro obchod je zcela určitě krok správným směrem.

Akční plán obchodu by měl pomoci řešit překážky bránící růstu a rozvoji, kterým obchodníci čelí. „Potřebujeme rovné pole, kde obchod může

prodit plynule a předvídatelně, kde jsou předpisy týkající se informací pro spotřebitele a ochrany zdraví plně harmonizované a správně implementované. Maloobchod může správně fungovat jen tam, kde neexistují zbytečná a zkrslující omezení, kde jsou nastaveny rovné podmínky a kde je podpora podnikání a inovací,“ říká se v prohlášení evropského svazu obchodu EuroCommerce.

Zatímco Akční plán obchodníci s drobnými výtkami vítají, Zelená kniha svým úhlem pohledu budí velké rozpaky. „Díke Zelené knihy je pro nás zklamáním. Máme za to, že před zvažováním zavedení jakékoli zákonné regulace by měly být nejprve vyčerpány všechny možnosti samoregulace. Jsme přesvědčeni, že každá regulace dodavatelský řetězec nepřiměřeně spouští, což ukazuje i zákon o významné tržní síle, který v ČR nepřinesl nic dobrého. Jen právní ne-

jistotu a zhoršení odběratelsko-dodavatelských vztahů,“ doplnil Zdeněk Juračka, prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR.

Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR podporuje smluvní svobodu. Ostatně všichni aktéři v potravinovém řetězci vstupují do jakéhokoli smluvního vztahu dobrovolně. Dokonce většina z nich již odsouhlasila podmínky pro implementaci a způsob zavádění principů samoregulace, nyní se o začlenění do tohoto způsobu regulace trhu jedná i se zástupci zemědělců.

Na druhou stranu jsou důsledky možné regulace naznačené v Zelené knize skutečně znepokojující. Regulace by určitě poškodila ekonomiku a nepomohla vytváření zaměstnanosti či hospodářského růstu. Je třeba si uvědomit, že tato úvaha se netýká jenom tzv. velkých řetězců nebo jen potravin (jde i o spotřební zboží), ale všech subjektů, u kterých by bylo podezření, že vykazu-

jí jakousi značnou nákupní sílu. Do hledáčku se tak například dostávají i obchodní aliance nebo spotřební družstva jakožto subjekty využívající tzv. úspor z rozsahu. Paradoxní je, že důvodem jejich vzniku bylo právě to, aby malé a středně podnikání mohlo čelit tvrdé soutěži kapitálově daleko silnějších konkurentů. To, že by vše mělo negativní dopad do spotřebitelských cen, však tvůrce zvažovaných opatření zřejmě vůbec nezajímá. Proto je při posuzování celé situace a zvažování závěrů nutné vždy vycházet ze skutečných faktů a ne z domněnek.

Některé z praktik, o nichž EU uvažuje jako o takzvaně nekalých, ve skutečnosti dokonce tvoří součást všeobecně uznávaných platných zásad pro fungování konkurenčního tržního hospodářství. Zdeněk Juračka k tomu vysvětlil: „Již dlouhou dobu prosazujeme zásadu, že lepší než špatná regulace je žádná regulace. Navíc se stále častěji ukazuje, že nekalé praktiky nejsou pouze výsadou maloobchodu, ale praktikují se v celém potravinovém řetězci. Proto pokud má vůbec k regulaci trhu dojít, musí se takto realizovaná opatření dotknout všech tržních subjektů a ne jenom maloobchodu.“

Všeobecně je Zelená kniha podkladem k svolání diskuze všech zainteresovaných stran při zvažování nutnosti vydání nějakého evropského předpisu. V případě Zelené knihy o nekalých obchodních praktikách mají být příspěvky zaslány na Evropskou komisi do 30. dubna 2013. Do poloviny roku 2013 pak oznámí Komise další postup.

(tz)

► pokračování ze str. 2

- Lidé v systémech kvality, Excellence organizací, Soustava řízení Baťa a její využití v podmínkách současné praxe
- Studentská sekce (prezentace zajímavých výstupů diplomových a doktorandských prací)
- Společenská odpovědnost organizací
- Posterová sekce

Již nyní je možné se těšit na řadu odborníků. Z těch zahraničních jmenujme alespoň prof. Milana Zeleného/ USA s přednáškou „Dynamická

kvalita: Baťa a hledání vlastní cesty“, doc. Emila Helienea/ GB – „Řízení kvality na britských univerzitách“, zajímavým bude rovněž vystoupení Ing. Karola Fruehaufa/ Švýcarsko na téma „Proč člověk dělá chyby a jak tomu lidé mohou zabránit?“ Zvláště potěšitelnou skutečností je potvrzení přednášky prof. Rona S. Kenetha/ Izrael, který je nositelem Ceny Greenfiel Industrial Metal pro rok 2013, udělované každoročně Královskou statistickou společností ve Velké Británii.

Z tuzemských odborníků jmenujme alespoň vystoupení prvního náměstka ministra

MŠMT Mgr. Jiřího Nantla, generálního ředitele Trineckých železáren, a.s. Ing. Jana Czudka, generální ředitelku ČEZ Korporátní služby Ing. Hanu Krbcovou, rektora VŠB-TU Ostrava prof. Ivo Vondráka a řadu dalších – více na www.dtoc.cz. Konferenci tradičně pořádá společnost DTO CZ, s.r.o., která letošním rokem působí úspěšně 20 let na trhu vzdělávání a poradenství.

**srdečně zve
prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.,
odborný garant konference**

Posilováním vlivu profesních společenstev k podpoře malého podnikání

Strana soukromníků České republiky si v minulých parlamentních volbách hodně slibovala od těsného sepětí s ODS a očekávala pozitivní změny v podpoře středního, a zvláště malého podnikání a živnostníků. Jenže podmínky pro podnikání se příliš nezměnily a většinou zůstalo jen u slibů poslanců a státních úředníků. Proto se vedení Strany soukromníků ČR snaží o prosazení změn s pomocí vyvíjení společného tlaku s profesními společenstvími.

Jednou z možností, jak toho dosáhnout, se ukázalo vytvoření poradního orgánu, v němž by byly zastoupeny nejrůznější profesní asociace a sdružení, která osamocena mohou jen stěží ovlivňovat a řešit vše, co jejich členy pálí a komplikuje jim podnikání. Tak vznikla myšlenka založit při Straně soukromníků ČR Radu cechů a profesních společenstev.

Cílem Rady má být nejdříve zmapování všech zásadních problémů, které v daných profesích či oblastech přetrvávají, ať již je to dlouhá splatnost faktur nebo vymáhání pohledávek, projevy diskriminace malých firem a samostatně podnikajících osob nebo téměř nemožnost prorazit s prospěšným projektem tak, aby získal finanční podporu z evropských fondů. A co dále ztěžuje podnikání malým firmám? Třeba omezení vjezdu vozidel do ekologických zón měst, aniž by radnice respektovaly nevelké možnosti malých firem pořídít si vozidlo s ekologickým pohonem, když to stát dostatečně nepodporuje. Pomohly by třeba výjimky z platby mýtného vozidel na silnicích 1, 2 a 3. třídy pro malé autodopravce. A také mnoho jiných nemluvě o četných byrokratických překážkách, které doposud podnikání po léta provázejí, anebo v důsledku legislativních „vylepšení“ podmínek pro podnikání dále komplikují. Rada by měla také posoudit a případně podporovat některá navrhovaná řešení, jako například zpracovaný a s řadou odborníků konzultovaný systém kalkulací nákladů pro malé dopravce, se kterým přichází Společenství dopravců Čech a Moravy.

A protože Rada cechů a profesních společenstev v rámci Strany soukromníků ČR



Dr. Lubomír Ondroušek, člen předsednictva Strany soukromníků ČR a předseda Rady cechů a profesních společenstev

již vznikla a jednala, na podrobnosti jsme se zeptali jejího předsedy Dr. Lubomíra Ondrouška, člena předsednictva Strany soukromníků ČR a 1. místopředsedy SAČM:

Kdo tvoří nově ustavenou Radu cechů a profesních společenství?

Rada se poprvé sešla v polovině února a tvoří ji prozatím některá profesní společenstva, jako například Profesní komora STK, Asociace autoškol ČR, Sdružení řidičů ČZ, Asociace nezávislých expertů, Společenství čerpacích stanic, Společenství autodopravců Čech a Moravy, a také Společenstvo mlynářů a pekařů ČR.



Zatím se tedy podařilo získat do Rady některá společenstva z odvětví dopravy. Doplň je brzy další?

Na jednání jsme se dohodli, že postupně budeme oslovovat další cechy a společenstva, zpočátku pak ty, které používají pro svoji podnikatelskou činnost převážně motorová vozidla, a postupně i ostatní. Například to může být Cech klempířů, pokrývačů a tesařů nebo Cech obkladačů a další.

Co vše bylo obsahem ustavujícího zasedání rady?

V prvé řadě se členové rady pokusili shrnout vše, co členy jejich profesních společenstev trápí, ať již se to týká obecných problémů, jež provází podnikání, nejrůznější omezení, na něž si členové cechů či společenstev nejvíce stěžují, nebo byrokratické překážky, a také náměty ke zlepšení. Kromě toho, aby nezůstalo jen u bilancování problémů a započalo se s jejich řešením, budou z každého cechu či společenství vybráni odborníci schopní zpracovat návrhy na způsob řešení problémů, o kterých se hovořilo, a také specialisté, kteří se budou zúčastňovat jednání odborných komisí jak v orgánech státní správy, tak i ve výborech a podvýborech Poslanecké sněmovny Senátu parlamentu ČR apod.

Bylo rozhodnuto také o způsobu vzájemného informování mezi Stranou soukromníků ČR a cechy a profesními společenstvími, na tom přece dost záleží?

Jistě, a mezi prvními nebudou chybět informace o Straně soukromníků ČR a její činnosti, politickém programu i způsobu konkrétní politické podpory cechů a profesních společenstev.

Můžete ještě prozradit, co bylo obsahem diskuze v průběhu prvního jednání rady?

Za nejdůležitější myšlenku považuji uvedení si svítající naděje, že by se postave-

ní profesních společenstev u nás mohlo podstatně změnit. Že cechy, jež nemají možnost ovlivnit schvalování konkrétních živností, jako tomu bylo u nás před válkou a jak je tomu u našich evropských sousedů, nemohou ovlivňovat profesionalitu, vytěšňovat práci na černo a mnohé další záležitosti, využijí nové politické platformy k posílení svého vlivu. Právě o tom se hovořilo nejčastěji, neboť vyjmutí cechů ze živnostenského zákona a další omezení jejich vlivu nahrávají přílišné liberalizaci podmínek pro podnikání. Například u některých profesí není třeba mít příslušnou odbornost k podnikání nebo stačí zodpovědný zástupce, což řada podvodníků formálně využívá. Stále je tu mnoho zbytečné byrokratické zátěže, přibývá novel zákonů, ve kterých se živnostníci a malí podnikatelé těžko orientují a komplikuje jim to život.



Zkrátka problémů je mnoho, a ačkoli si všichni, kdo mají podporu malého podnikání na štítu, bijí v prsa, jak zde pomáhají, většinou je opak pravdou.

za rozhovor poděkoval Jiří Novotný

Pro odkládání peněz na platbu daně jsou ideální spořicí účty

S blížícím se termínem pro podání daňového přiznání mohou někteří podnikatelé řešit problém nedostatku peněz na uhrazení daně z příjmu. Týká se především těch, kteří neplatí zálohou daň v průběhu celého roku. Nepříjemnosti však mohou předejít, pokud si každý měsíc odloží 15 % rozdílu z příjmů a výdajů u podnikání.

Odložená suma by jim měla z valné části pokrýt potřebné náklady na platbu daně z příjmu. Ta je spolu s daní z přidané hodnoty nejdůležitějším zdrojem státního rozpočtu a dotýká se všech ekonomicky aktivních obyvatel. Podle statistik České daňové správy za rok 2011 vybral stát na daních 578 miliard korun. Z toho 220 miliard korun představuje daň z příjmu fyzických a právnických osob.

Každý rozumný hospodář ovšem přemýšlí, jak s odloženými penězi naložit. Pro jejich efektivní využití je optimální vložit je na spořicí účet některého z renomovaných finančních ústavů. Jedná se o krátkodobé spoření s horizontem 12 měsíců, respektive o smysluplné využití operativní rezervy. Je ovšem potřeba zdůraznit, že základní úroková sazba České národní banky je od 2. listopadu 2012 na historickém minimu 0,05 %. A od této takzvané reposazby se odvíjí úročení nejen komerčních úvěrů, ale i termínových vkladů, běžných a spořicích účtů. Ty v důsledku nabízejí nižší zhodnocení, než na jaké jsme byli během uplynulého roku zvyklí. Aktuálně se úrokové sazby pohybují v úrovni 1,5 až 2,1 % p. a.

Důležitost likvidity

Přestože se zhodnocení vkladu zdá jediným důležitým kritériem pro výběr spořicího účtu, opak je pravdou. Sice je to jeden z hlavních ukazatelů, ale ne jediný. Je potřeba zvážit také poplatky, likviditu finančních prostředků, způsob připisování úroku a podobně.

Právě likvidita je důvod, proč jsou pro dané účely vhodnější spořicí účty před termínovanými vklady. Ty jsou totiž zpravidla vázány výpovědní lhůtou a při předčasném výběru pak navíc případnou sankcí. Produkty, které se pro průběžné ukládání prostředků pro daňové přiznání naopak vůbec nehodí, jsou akcie a komodity. Je to především kvůli výraznému kolísání jejich hodnoty v krátkém čase. Nicméně pro dlouho-

dobý investiční horizont jsou z pohledu výnosnosti atraktivním finančním nástrojem.

Průběžné zálohy

V problematice hrazení daní z příjmů je klíčové v rámci poplatníků rozlišovat mezi zaměstnanci a osobami samostatně výdělečně činnými. Za zaměstnance totiž zálohové daně odvádí každý měsíc zaměstnavatel. Podobně je to i u živnostníků, ovšem pouze pokud si platí daň zálohově v průběhu celého roku. Díky tomu ve většině případů předejdou zbytečným potížím a nedostatek financí k platbě daně řeší jen velmi zřídka.

Radomír Svoboda,
Produkt manager a analytik
finančně-poradenské společnosti
DataLife s.r.o.

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Úvěry za 2 miliardy

Equa bank s nabídkou hypoték začala jako první z nových bank. Během několika měsíců se zařadila počtem poskytnutých hypoték do první desítky hypotečních bank. Koncem roku 2012 činil objem hypoték 2,1 miliardy korun. Nejprve nabídla refinancování hypoték, později rozšířila nabídku o účelové i neúčelové hypotéky, hypotéky BEZ (bez doložení příjmu), FIT (s přihlédnutím k menším záznamům v registru) a PRO. (tz)

Ceny ojetin rostly

V roce 2012 u nás došlo k mírnému meziročnímu nárůstu cen ojetých vozidel, ne však vozů Škoda, jejichž ceny naopak v průměru poklesly. Výplyv z analýzy české pobočky společnosti LeasePlan, která je největším poskytovatelem operativního leasingu automobilů. Ve flotile více než 17 tisíc vozů a v loňském roce prodala na tuzemském trhu ojetin přibližně 4 tisíce aut starých dva až pět let, která zákazníci vrátili po skončení leasingu. (tz)

Inovativní firmou roku je Madeta

Syrovátkový nápoj Fitness pomohl společnosti Madeta k ocenění Inovativní firma ČR pro rok 2012. Ta byla vyhlášena v rámci druhého ročníku Festivalu Česká inovace, který se konal 27. února v Národní knihovně za účasti téměř 500 účastníků. Cenu Madetě předal Innovation Leader společnosti 3M Česko, Jan Mašek: „Styl inovování Madety je nám velmi blízký a sympatický, chceme jí pomoci produkt prosadit,“ uvedl Mašek. (tz)

Nový 5hvězdičkový hotel

Společnost AKROTERION zahájila přípravy pro výstavbu pětihvězdičkového hotelu v historickém centru Prahy. Bude stát mezi ulicemi Železná, Celetná a Kamzíkova a nabídne na ploše 16 000 m² 120 luxusních hotelových pokojů, restauraci a konferenční prostory. Náklady dosáhnou 85 milionů eur (2 miliardy Kč). Zahájení výstavby je naplánováno na počátek roku 2014 a dokončení projektu na třetí čtvrtletí 2016. (tz)

Co limituje rozmach plynofikace evropské dopravy?

Tisíce nových plnicích stanic CNG od Severního moře k Baltu!

Není tajemstvím, že ruský plynárenský gigant Gazprom již řadu let usiluje o realizaci myšlenky zbudování infrastruktury potřebné k masovějšímu využívání vozidel poháněných zemním plynem po trasách od severozápadu Ruska až k Baltickému moři i napříč Evropou. Umožnilo by to také uplatnit plynový pohon v lodní i železniční dopravě.



Eugen Pronin, ředitel společnosti Gazprom Export

Nakolik se Gazpromu daří přetvářet tyto vize a konkrétní projekty do života, jsme se zeptali Eugene Pronina, ředitele společnosti Gazprom Export, koordinátora na zahraničních trzích NGV, předsedy výboru WOC 5 Mezinárodní plynárenské unie (IGU) a výkonného ředitele asociace NGVRUS. Stalo se tak o přestávce 6. Mezinárodní konference k perspektivám rozvoje a využití CNG a LNG v dopravě organizované Českým plynárenským svazem:

Kdy vznikl projekt „Blue Corridor“ a jak se jej daří realizovat?

Asi neuškodí menší retrospektiva: Projekt Blue Corridor byl navržen v Rusku v roce 1999 komerčním ekologickým fondem Vernadského a byl podpořen Gazpromem a Národní asociací plynových pohonných hmot (NGVRUS). V roce 2003 to bylo publikováno Evropskou ekonomickou komisí OOH (UNECE) a v roce 2006 byl projekt schválen na summitu a G8 v Petrohradě. Jeho cílem je organizace mezinárodního hnutí v automobilové, nákladní i osobní dopravě s převládající potřebou zemního plynu jako pohonné hmoty. Řešení tohoto úkolu je možné jenom cestou vývoje sítě plnicích stanic na úsecích automobilových koridorů.

Ve vývoji naší iniciativy Blue Corridor, bylo i v Evropě předloženo několik možností. V lednu byly publikovány nabídky financování ze strany EU ve výstavbě plnicích stanic CNG a LNG. Při tom se stanice musí stavět na úse-

cích dopravních koridorů; CNG stanice ve vzdálenosti 150 km od sebe a LNG stanice ve vzdálenosti 400 km. Evropská asociace NGVA Europe realizuje projekt Blue Corridor LNG, v návaznosti čeho se budou v Evropě stavět stanice LNG.

Co nového chystáte v rámci tohoto projektu pro letošní rok?

Gazprom a jeho dceřiné společnosti Gazprom Germania a VEMEX, s.r.o., pokračují ve výstavbě plynových plnicích stanic. V Německu a Česku je již 12 nových stanic, do provozu je uveden také mobilní plnicí komplex LNG a v nejbližších letech budou postaveny další nové stanice. Mimo to, Gazprom plánuje prodloužení metanových koridorů na CNG a LNG v zemích Baltického regionu, ve východní, jižní a jihovýchodní Evropě.

Je dnes možné projet ze severovýchodu Ruska k baltickému moři vozidlem na CNG?

Již v roce 2008 byly akce automobilů poháněných metanem uskutečněné pod názvem Blue Corridor (NGVRally'BlueCorridor') důkazem toho, že tankovat zemní plyn je již možné na trase od Baltského k Černému moři a od Uralu do Paříže. V současnosti lze projet Evropou s plynovým automobilem z východu na západ i ze severu na jih. A to je jenom začátek, protože koridory se budou dále vyvíjet. Plánuje se například vybudování kruhových dopravních směrů okolo Baltského a Černého moře i jiné projekty.

Vidíte tedy další vývoj jako opravdu slibný?

Evropský trh NGV se vyvíjí velmi dynamicky. V dnešní době ve starém světě na zemním plynu jezdí 1,8 milionu automobilů. Poptávka na metan v roce 2012 dosáhla 3,5 miliardy metrů kubických. V Evropě je již kolem 4 tisíc plnicích stanic.

Zmínili jste se o možnostech využití CNG a LNG v lodní dopravě...

Velmi perspektivní pro zemní plyn je Velký vodní kruh Evropy, o kterém hovořil již před lety ruský vědec Kiril Chirikov. V tomto směru se dá využitím lodí na řekách a mořích cestovat například z Petrohradu do Rostova, dále pak do Azovského a Černého moře k ústí Dunaje, a potom přes Severní a Baltské moře zpátky do Petrohradu. Tento vodní okruh se efektivně spojuje s mořskými, automobilovými a železničními koridory. Takto se formuje celý systém, v rám-



ci kterého už jen roční poptávka na plyn se dnes oceňuje na 5 miliard euro. V současné dekádě bude vytvořen podpůrný rámec této dopravní infrastruktury plnění metanem.

Existují zde ještě nějaká limitující omezení?

Určitě ano. Ale nemůžeme je brát jako nepřekonatelné. Především, energetický přechod z dieselu a benzínu na zemní plyn se omezuje pomalým vývojem infrastruktury plnicích stanic. Bude se muset vyřešit otázka harmonizace vnitrostátních pravidel provozu a využití plynových pohonných hmot. Je nezbytné začít vývoj vnitrostátních a mezinárodních systémů stimulace všech účastníků trhu: výrobců plynové hmoty, tvůrců infrastruktury i výrobců plynových zařízení.

Našla myšlenka Blue Corridoru odezvu i jinde ve světě?

Náš nápad se začal vyvíjet v zemích Asie a Tichooceánského regionu, v Jižní a Severní Americe.

Mění se v něčem obchodní a marketingová strategie GAZPROMU v sílící konkurenci na světových trzích?

Mluvit o změně marketingové strategie není třeba z několika důvodů. Reálné konkurence na trhu s plynovými pohonnými hmotami nemáme, protože trh se teprve vyvíjí. V souvislosti s doporučením EU je třeba postavit od La Manche do Uralu minimálně 50 tisíc stanic a plnicích pro zemní plyn, a to jen pro automobilovou dopravu. Je

zde však také lodní, železniční a aviatická doprava. Jinými slovy – musí se postavit více než desetkrát více stanic, než je dnes. V krátké době nemůže ani jedna společnost vybudovat tuto infrastrukturu bez partnerů. Proto v návaznosti na tuto skutečnost zvažuje Gazprom různé varianty spolupráce s legislativní a výkonnou mocí všech úrovní, se soukromými a státními podniky, a také s automobilovými a dopravními společnostmi.



Byly již připraveny některé konkrétní návrhy?

Strategie partnerství na trhu plynových pohonných hmot byla předložena předsedou představenstva Gazprom Aleksejem Millerem již 27. června roku 2008 na valné hromadě akcionářů takto: „My navrhujeme našim evropským partnerům spolupracovat na vývoji projektu rozsáhlé sítě automobilových plynových stanic v Evropě s účastí Gazpromu.“

připravil Jiří Novotný

České podniky se představily na Česko-indickém podnikatelském fóru v Dillí

Doprovodná podnikatelská mise ministra průmyslu a obchodu ČR Martina Kuby se z bangladéšské Dháky přesunula do indického Dillí. Čeští podnikatelé v čele s Hospodářskou komorou České republiky (HK ČR) se první den v Dillí 12. března zúčastnili Česko-indického podnikatelského fóra, kde o 35 zástupců českých firem projevil zájem 115 indických protějšků.

Česko-indické podnikatelské fórum se uskutečnilo na půdě Federace indických obchodních a průmyslových komor (FICCI) a českým firmám byla ze strany indických partnerů věnovaná nebyvalá pozornost. Předmětem řady diskuzí byla možná spolupráce především v oblasti zelených technologií, které šetří životní prostředí, diskutovala se i oblast energetiky a dopravní

infrastruktury. Dvoustranných jednání v rámci fóra se zúčastnilo přes 100 indických firem. „Indie je pro Českou republiku zemí, kterou máme rádi a se kterou máme dlouhodobě výborné obchodní vztahy. Osobně jsem v Indii několikrát v posledních letech vedl podnikatelské delegace a mohu oboustranný zájem potvrdit. Nyní je Indie i oficiální prioritou pro český export a já věřím, že ještě rozšíříme dosavadní vynikající spolupráci mezi jednotlivými firmami,“ řekl úvodem na podnikatelském fóru Petr Kužel, prezident HK ČR a upozornil na skutečnost, že řada českých firem má v Indii již několik let založeny podniky či zřízení zastoupení. „Zástupci některých těchto firem byli členy podnikatelské delegace, ale v zásadě všechny české firmy, které tentokrát Indii navštívily, mají v Indii své kon-

krétní zájmy. Například firma Agile Europe, aktivní v oblasti obnovitelné energie. Firma Tata, dlouhodobě přítomná na indickém trhu a dodávající své vozy indickému ministerstvu obrany, má nyní nakročeno k dalším dodávkám včetně náhradních dílů. Firma ZKL Bearings je v Indii aktivní už od roku 1957, v současnosti dodává ložiska v objemu 12 mil. dolarů a v pokročilé fázi je i testovací provoz železničních ložisek pro dodávky do indické železniční infrastruktury. To je jen několik konkrétních příkladů toho, že české firmy mohou být a jsou v Indii úspěšné,“ dodal Petr Kužel.

Na nebyvalý zájem o české podniky na podnikatelském fóru navázalo úspěšné bilaterální jednání prezidenta HK ČR Petra Kužela s viceprezidentem FICCI Rakeshem Bakshim, v rámci kterého

byly projednány možnosti prohloubení a rozšíření vzájemných vztahů společně s možnostmi zintenzivnění spolupráce a podpory podnikatelské sféry obou zemí. Úspěšné bylo i jednání Strojírenského zkušebního ústavu, s.p., který v indickém Dillí podepsal bilaterální dohodu o pokračující obchodní spolupráci mezi SZÚ a FQC – indickým obchodním partnerem Strojírenského zkušebního ústavu. Uzavřená Dohoda umožní SZÚ dále rozvíjet stávající aktivity v tomto regionu s cílem vytvoření stálého zastoupení SZÚ.

Účastníci podnikatelského fóra společně se zástupci zainteresovaných komor první den v Dillí rovněž jednali se zástupci ČEB a EGAB, kteří všechny zúčastněné ubezpečili v tom, že obě tyto instituce jsou připraveny finančně podpořit indické projekty českých exportérů. (tz)

Specialisté na protikorozi ochranu

Další střípek z mozaiky GASCONTROL GROUP – KPTECH, s. r. o.

Historie společnosti KPTECH není až tak dlouhá. Vznikla v roce 2002 a od počátku se zaměřila na aktivní katodickou ochranu kovových konstrukcí uložených v půdě nebo vodě. O pět let později firmu koupila významná společnost, Gascontrol, společnost s r. o., která jí dala do vínku možnost rozvoje i v dalších oblastech. Jednalo se zejména o opravy a servis kotlů, dodávky a montáže rozvodných zařízení pro bioplynové stanice, revize a zkoušky nádob na plyny, montáže a opravy vyhrazených plynových i elektrických zařízení, projekční činnost v oblasti katodové ochrany včetně montáží a servisu těchto zařízení.



Mieczysław Molenda, jednatel společnosti GASCONTROL, společnost s r. o.



Tomáš Szlosek, jednatel společnosti KPTECH, s. r. o.



František Sasyn, jednatel společnosti GASCONTROL, společnost s r. o.

KPTECH se zaměřuje na výše uvedené práce v oblasti průmyslu, školství a státní správy. Pro obyvatelstvo zajišťuje běžné opravy a revize elektro, plynu a topení. To vše dohromady umožnilo výrazně znásobit aktivity firmy na trhu. Podíváme-li se do portfolia nejvýznamnějších klientů společnosti KPTECH, najdeme tam například RWE Distribuční služby, s. r. o., ČEPRO, a. s., Severomoravské vodovody a kanalizace Ostrava a. s., Ostravské vodovody a kanalizace, a. s., ArcelorMittal Ostrava a. s., Green Gas DPB, a. s., Biocel Paskov, a. s., a řadu jiných.

Na internetových stránkách www.kptech.cz

je mnoho cenných rad a informací týkajících se specializace a zaměření tohoto výrobce a poskytovatele služeb. Ten je mimo jiné držitelem certifikátu kvality, EMS, BOZP dle norem ČSN EN ISO 9001:2009, ČSN EN ISO 14001:2005, ČSN OHSAS 18001:2008 a certifikátu v oblasti způsobilosti pracovníků v katodické ochraně dle ČSN EN 15257:2007 a certifikátu pro výstavbu, provoz a údržbu protikorozičních zařízení GAS – G – O.

KPTECH si váží svých zaměstnanců, kteří musí splňovat vysoké kvalifikační předpoklady a procházejí pravidelnými odbornými školeními a kurzy zakončenými zkouškami.

Co na druhé straně svým zaměstnancům kromě mzdy nabízí? Nejen o tom jsou následující řádky. Odpovídá jednatel KPTECH Tomáš Szlosek:

Jak zaměstnance odměňujete?

Po našich zaměstnancích vyžadujeme značné odborné kvalifikační předpoklady, současně musejí mít i potřebnou dél-

ku praxe vzhledem k vysoce specializovaným službám, které poskytujeme. Takové lidi do týmu není snadné sehnat. Proto se jim na druhé straně snažíme vyjít vstříc ve formě benefitů, ať již to jsou stravenky, nebo příspěvky na životní pojištění. Všechny pobídky poskytujeme rádi a vstřícně, a to zejména s ohledem na skutečnost, že si uvědomujeme náročnost práce našich lidí v terénu.

Existují i jiné formy péče o zaměstnance?

Aniž bych o tom dlouze přemýšlel, za náš nejlepší počín v oblasti péče o zaměstnance považuji zejména nové sídlo firmy, které bylo pořízeno a upraveno v loňském roce. Ještě jednou bych se chtěl vrátit k nejrušnějším školením, kurzům a rekvalifikacím, jejichž absolvování je základním předpokladem naší úspěšné práce a snahy o trvalé zlepšování. V této oblasti firma investuje značné finanční prostředky. Investici však považujeme za velmi důležitou, protože lidský kapitál hodnotíme jako největší devizu.

Ochrana proti korozi kovových konstrukcí uložených v půdě nebo vodě šetří v celé republice nemalé výdaje. Jaké ztráty koroze vlastně zapříčiňuje?

Každoročně vznikají v České republice ztráty vlivem koroze ve výši tři až čtyř procent hrubého domácího produktu, nepřímo jde dokonce o škody dva až třikrát vyšší.

Nepřímo, jak je to myšleno?

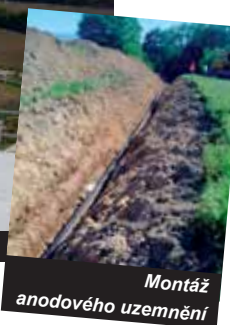
Tady se jedná o snížení možného obecného ohrožení způsobeného netěsností systémů rozvádějících či skladujících hořlavé, výbušné nebo toxické látky a plyny. Na mysl mám případné narušení statiky ocelových nebo železobetonových konstrukcí. Důsledky zde mohou být značné včetně ztrát na lidských životech.



Bioplynová stanice Jíloví



Sklad pohonných hmot ČEPRO



Montáž anodového uzemnění

A jak KPTECH, člena konsorcia GASCONTROL GROUP, hodnotí zakladatele tohoto sdružení a majitele firmy GASCONTROL, společnost s r. o., Mieczysław Molenda a František Sasyn?

Mieczysław Molenda: Každý člen GASCONTROL GROUP má své významné postavení v řetězci služeb, jež skupina odběratelům nabízí. Tak je to i v případě KPTECH, která rozšířila celkovou nabídku služeb skupiny nejen v oblasti protikorozi ochrany, ale i činností HW a SW u bioplynových stanic. Ale opomněli jsme odpovědět, jak ji hodnotíme z pohledu ekonomických výsledků; v návaznosti na úspěšný loňský rok si vede dobře.

František Sasyn: Firma je sice menší, ale tím je její zaměření specifitější. Právě ona vysoká specializace a úctyhodná odbornost zaměstnanců nezbytná pro jejich vynikající pracovní výkony nejen v oblasti katodové ochrany plynárenského, vodárenského potrubí, ale i v oblasti elektro, dává obsah přidané hodnotě naší činnosti. Nabízí potenciál, jehož využití se odběratelům vždy vyplácí.

připravil Jiří Novotný ⇨



Elektrárna Balokí v Pakistánu

inzerce



Dodavatel bioplynových stanic, plnicích technologií na CNG a spalovacích turbín CAPSTONE



Firma GASCONTROL, společnost s r. o., jako tradiční výrobce a dodavatel plynových zařízení, obohatil své portfolio o dodávky bioplynových stanic, spalovacích turbín CAPSTONE a ORC zařízení pro výrobu elektrické energie a plnicích stanic na CNG s kompresory špičkové kvality od švýcarského výrobce GREENFIELD.

Naše činnosti:

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotlen a výměníků stanic

- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba, dodávky plnicích technologií a servis CNG stanic – stlačený zemní plyn
- Přestavby vozidel na CNG pohon – na stlačený zemní plyn
- Dodávky turbín CAPSTONE do 5 MW a ORC zařízení – výroba elektrické energie
- Dodávky bioplynových stanic od 20 kW do 5 MWe včetně výstavby
- Výzkum a vývoj v oblasti energií a plastů
- Inovace produktů a technologických procesů

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

Rozvoj CNG a LNG u nás:

chybí větší podpora státu, spojení sil k široké osvětě, příklady...

Již 6. ročník Mezinárodní konference Perspektivy rozvoje a využívání stlačeného a zkapalněného zemního plynu v dopravě si již tradičně ve třetí dekádě února kladl za cíl přinést nejnovější informace a poznatky z oblasti NGV a poskytnout účastníkům jednání prostor pro diskuzi a výměnu poznatků. Konferenci připravil Český plynárenský svaz spolu s partnery ve snaze podpořit rozvoj a další využívání CNG a LNG v dopravě u nás i ve středoevropském regionu.

Vzhledem k trvalému růstu dopravy a s ní i spotřeby kapalných paliv se současně zvyšují také negativní dopady na životní prostředí, což je alarmujícím zjištěním dále neudržitelného vývoje. V úvodu konference na to mimo jiné upozornil výkonný ředitel Českého plynárenského svazu Jan Ruml. Jak na to reagují naše rezorty životního prostředí, průmyslu a obchodu, naznačili jejich zástupci, ať již náměstek ministra MŽP Tomáš Jan Podivínský, tak i ředitel odboru plynů a kapalných paliv MPO Jan Zaplatílek. Shrnutí dosavadních výsledky realizace dohody státu s plynárenskými společnostmi, kde stát do roku 2020 zajišťuje regulaci spotřební daně u CNG, od roku 2009 osvobozuje CNG vozidla od silniční daně, a plynaři spolu s investory mají pomoci vybudovat potřebnou síť plnicích stanic CNG, to vše jako základní podmínky masovějšího využití zemního plynu v dopravě. Po více než sedmi letech, jež od podpisu dohody uplynuly, a kdy jsme již v půli cesty k poměrně ambicióznímu cíli, není důvod k oslavám.



6. mezinárodní konferenci k perspektivám rozvoje a využití CNG a LNG v dopravě zahájil Jan Ruml, výkonný ředitel ČPS

Máme dnes 45 „plniček“ CNG z plánovaných 150 jako minimum – v lepším případě se počítalo s 250 – zhruba další desítky stanic letos vznikne. Parkování CNG vozidel ve většině veřejných podzemních parkovišť je stále omezeno, zato vlivem podstatného znásobení nabídky sériově vyráběných osobních, užitkových, ale také již nákladních, speciálních vozidel a autobusů se celkový počet vozidel se CNG pohonem u nás přehoupl přes pětitisícovku. Sečteno a podtrženo, ve srovnání s okolním světem je to stále málo.

Co by pomohlo, o tom se také na konferenci hovořilo. Chybí spojení sil všech hráčů v plynárenském oboru, v energetice, dopravě s výrobci automobilů k masovější osvětě CNG a LNG technologií a jejich využití k hospodárnému, bezpečnému a k životnímu prostředí šetrnějšímu pohonu automobilů. Nyní díky novým technologiím využití LNG vysvítá i naděje využití zemního plynu pro kamionovou a dálkovou autobusovou dopravu, avšak jak se ukazuje, i zde chybí aktivnější role a podpora státu. Příslušná ministerstva zde podpořila řadu projektů, ale na druhé straně skončily například dotace na nákup CNG autobusů, přetrvávají některá legislativní omezení a podle názoru odborníků z různých oblastí zde stát zdaleka nevyužil všech možností, jak věci urychlit. Například daňovým zvýhodněním firem při přechodu jejich vozového parku na CNG či LNG, obnovením dotační podpory nákupu autobusů na alternativní paliva pro městskou dopravu z evropských fondů, a také vládou slibovaná preference vozidel s alternativními pohony při obnově vozového parku státní správy v praxi značně pokulhává, jakoby se zapomínalo, že příklady táhnou. A zkušenosti, že to jde, když se chce, nebo proč jsme mnohde stále jen na počátku cesty k poznání, pořízení a používání současných moderních vozidel s ozkoušenými CNG a LNG technologiemi – bezpečnými, šetřícími peněženku i životní prostředí – bylo v průběhu konference zmíněno mnoho.

Martin Jahn, prezident Sdružení automobilového průmyslu, kromě jiného připomněl, že z hlediska všech dosavadních alternativ klasických paliv v dopravě je CNG zatím technologicky nepřijatelnější variantou ve střednědobém i vzdálenějším horizontu. K výraznějšímu posunu ve využívání takto poháněných vozidel v dopravě však chybí silnější impulzy politické reprezentace a silnější podpora státu. Nicméně jako reprezentant společnosti Volkswagen oznámil, že se chystá velká ofenzíva v oblasti CNG a novinky. Nechme se tedy překvapit. Jiří Šimek, místopředseda představenstva E.ON Energie, a. s., hovořil o významu CNG u nás, kde v současnosti zaznamenáváme rostoucí zájem o tuto alternativu nejen z ekonomického, ale také ekologického hlediska. Zdeněk Harazim, ředitel Městské policie v Ostravě se zmínil o výhodách využívání flotily 18 služebních vozidel na CNG: kromě neznečišťování ovzduší loni policisté uspořili na pohonných hmotách zhruba milion korun. Ing. Jan Žákovec z Pražské plynárenské a. s. hovořil o společném projektu s Pražskými službami a. s., které využívají již 50 CNG vozů pro svoz odpadu a čištění ulic. Pro jejich plnění vybudovala PPAS v roce 2009 v areálu svého partnera zatím největší CNG stanici u nás.



Výstavní expozici firem slavnostně otevřeli: zleva Jan Ruml, výkonný ředitel ČPS, Manuel Lage, generální ředitel NGVA Europe a Michael Gavrilovič, ředitel akvizice a prodeje, KA Contracting, s. r. o.

lu svého partnera zatím největší CNG stanici u nás.

O nových možnostech využití zkapalněného zemního plynu (LNG) u nás informoval technický ředitel Chart-Ferox, a. s., Václav Chrz. Společnost vyvinula mobilní plnicí stanici LNG na bázi kryogenního ISO kontejneru o objemu 20 m³ pro pilotní projekty. Tato stanice má univerzální použití ať již pro rozvoz LNG do satelitních a plnicích stanic vozidel, pro plnění vozidel dovážejících CNG či doplňování CNG pro vozidla na trase, případně jako náhradní zdroj plynu všude tam, kde je přerušena jeho dodávka. Chart-Ferox již dodává také kontejnery o objemu 43,5 m³ LNG a má zpracovanou koncepci dalších typů mobilních i přemístitelných stanic pro LNG aplikace na plnění LNG i CNG vozidel. Využitím LNG technologií v kamionové dopravě by se v budoucnu dalo výrazně zlepšit životní prostředí, ale pokud bude chybět účinná podpora státu a nebude včas vytvořena síť plnicích stanic LNG, budou tato ekologicky šetrná vozidla putovat po trasách okolních zemí a u nás budou především kamiony s klasickými pohody dále výrazně znečišťovat ovzduší. Navíc máme výrobce přepravních a plnicích technologií LNG doma, tak by asi stálo za přemýšlení, jak všech těchto výhod využít.

Ing. Milan Slamečka, ředitel obchodu a marketingu havířovské GASCONTROL, společnost s r. o., připomněl vybudování tří nových plnicích stanic na severu Moravy pro LUKOIL ve spolupráci s VEMEX, s. r. o., dodavatelem zemního plynu, kde GASCONTROL využila špičkovou technologii včetně bezmazných a bezolejových švýcarských kompresorů GREENFIELD typu DM. Také letos přibude v síti čerpacích stanic LUKOIL několik dalších „plniček“. O další desítku se jejich počet rozroste také díky investorským a dodavatelským službám skupiny Bonett, která se specializuje nejen na výstavbu a provozování plnicích stanic formou outsourcing služby pro dopravní, přepravní i další firmy s vlastní dopravou, ale také poradenské, projekční a další služby související se špičkovými CNG projekty.

Pokud jde o zahraniční zkušenosti, zdálo by se, že pro sousední Německo s rozsáhlou sítí plnicích stanic nebude masivnější

využívání CNG v dopravě až takový problém. Jenže, jak uvedl David Graebe, vedoucí oddělení CNG GAZPROM Germania GmbH, není to úplně tak. Neustále se zvyšující ceny klasických paliv tlačí soukromé a komerční provozovatele vozových parků hledat možnosti snižování nákladů, avšak zemní plyn jako nejvýhodnější alternativa je stále ještě pro značnou část německých firem i motoristické veřejnosti dosud neobjevenou záležitostí.



Pohled na účastníky konference

Společnost GAZPROM Germania proto ve spolupráci s automobilovým průmyslem přispívá k rozvoji tohoto trhu nejen v Německu, ale i v celé Evropě. Na téma udržitelná paliva pro dopravu sdělil svůj názor Antonio Nicotra, jednatel německé společnosti AIR LNG GmbH. Podle něho, velmi stručně a výstižně řečeno, udržitelné palivo znamená palivo hojné, hospodárné, ekologické, účinné a bezpečné. A tyto předpoklady splňuje jediné LNG a CNG.

V přednáškách i v diskuzi k nim se o své zkušenosti podělila téměř třicítka odborníků. Byli zde nejen zástupci plynárenských, distribučních, energetických a dopravních společností, ale také výrobci a dodavatelé CNG a LNG zařízení a technologií, výrobci CNG vozidel, představitelé vysokých škol, profesních oborových a dalších sdružení a asociací z České republiky a 11 zemí.

Jiří Novotný



Předsednictvo prvního jednacího dne konference



Prezentace společnosti GASCONTROL, společnost s r. o.

Evropský business dusí ceny energií

Tuzemské firmy jsou pod ohromným tlakem vysoké ceny elektrické energie. Potvrzuje to i šetření Svazu průmyslu a dopravy ČR, podle něhož téměř 60 procent z nich poukazuje na nárůst negativních dopadů na jejich podnikání. Polovina z nich uvádí, že jejich podnikání zhoršují zvyšující se ceny materiálů a surovin. Pro firmy v energeticky náročných odvětvích tento vývoj přináší snížení zisku v řádech několika desítek procent.

Na tuto situaci poukázal v březnu prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák v rámci svého úvodního vystoupení na 13. energetickém kongresu v Praze, jehož se dva dny účastní desítky ředitelů firem z oblasti energetiky i zahraniční hosté. Mezi nejvýznamnější patří prof. Václav Smil z kanadské University of Manitoba.

„Vysoké ceny energií jsou likvidační pro české průmyslové podniky, především kvůli problému příspěvku na obnovitelné zdroje energií. Mnohé

z nich pociťují dopad na zisky v řádech desítek procent,“ uvedl Jaroslav Hanák.

Poukázal v této souvislosti na vůči průmyslu nezodpovědný přístup politiků, kteří přijali a poté neřešili následky „fotovoltaického rozhodnutí“. „Business potřebuje politiky, na které se může spolehnout. A ne, že jejich rozhodnutí jsou vedena osobními zájmy, které pak poškozují konkurenceschopnost země,“ uvedl Jaroslav Hanák.

Na nezodpovědný přístup politiků a úřední-

ků Evropské komise poukázal zase Josef Zbořil, čestný člen Svazu průmyslu a dopravy ČR, působící jako expert v Evropském hospodářském a sociálním výboru. Připomenul i vysoké ceny elektřiny v Evropě proti USA a Kanadě a zmínil administrativní zvláštnosti Evropské komise, kteří těžce zasahují evropský trh přílišnými regulacemi a v řadě případů zhoršují konkurenceschopnost Evropy. Příkladem je podle něho nefunkční systém obchodování s emisními povolenkami. Josef Zbořil uvedl, že na fungování systému se vydalo podle některých odhadů nejméně 210 miliard eur s tím, že za ty samé peníze by se emise mohly snížit o desítky procent.

Zástupci Svazu i další vystupující poukázali na to, že Evropa potřebuje vůči průmyslu přívětiv-

vější prostředí, což se týká i cen elektřiny a dalších energií. „Ocelářský a chemický průmysl se vrací do Spojených států i kvůli výrazně nižším cenám elektřiny a zemního plynu,“ poznamenal Josef Zbořil.

Jaroslav Hanák poukázal na riziko, že by velké tuzemské firmy kvůli tlaku vysokých cen energií mohly přesunout svou výrobu do zahraničí. „Nepodceňujeme jejich trpělivost,“ prohlásil.

Vyjádřil naději, že česká vláda bude hledat řešení, jak dopady vysoké ceny elektřiny zmírnit. Připomněl také, že businessu stále chybí Státní energetická koncepce, která by nastavila pravidla pro podnikání v oblasti energetiky a pro investory na několik desítek let dopředu.

(tz)

KVALITOU K JASNÉ PŘEVAZE

Model excellence EFQM 2013 je nástroj k vyšší konkurenceschopnosti organizací

Model excellence EFQM byl koncem minulého roku aktualizován. Nyní klade větší důraz na řízení změn, flexibilitu organizací, udržitelnost a řízení rizik, schopnost rychle a systematicky rozpoznávat příležitosti k růstu a reagovat na ně.

Podstata Modelu excellence EFQM se však nezměnila. Stále se jedná o jeden z nejpropracovanějších a nekomplexnějších nástrojů pro trvalé a systematické zlepšování výkonnosti organizací, který tvoří tři integrované prvky.

Prvním jsou základní koncepce excellence – základní principy, jejichž přijetí je nezbytné pro budování kultury trvalého zlepšování.

Druhou část tvoří samotný devítikritériální model, který umožňuje převést základní koncepce excellence do praxe. Získat komplexní pohled na všechny činnosti organizace a pochopit vztahy příčin a následků mezi tím, co organizace dělá, a výsledky, kterých prostřednictvím těchto činností dosahuje. První kritérium zahrnuje vůdčí roli managementu organizace (kritérium 1). Manažeri nesou odpovědnost za firemní strategii a plány (kritérium 2), zajišťují finanční, informační a materiální zdroje (kritérium 4) a v neposlední řadě lidské zdroje (kritérium 3), které jsou motorem pro dobré řízení procesů každé organizace (kritérium 5). Výsledky organizace hodnotí především s ohledem na zákazníka (kritérium 6), jemuž model spolu s měřením dosažených výsledků organizace ve svých klíčových procesech a činnostech (kritérium 9) přikládá nejvyšší význam a váhu při hodnocení. Hodnotí se však i výkonnost a spokojenost zaměstnanců (kritérium 7) a vztah organizace k okolí a společnosti, kde působí (kritérium 8).

Jde tedy o komplexní analýzu organizace a všech jejích procesů a činností (na rozdíl od úžeji zaměřené požadavkové normy ISO 9001).

Pomocí logiky RADAR, třetího prvku Modelu excellence EFQM, je pak možné provádět hodnocení stupně excellence, nebo chcete-li výkonnosti organizace. Kromě strukturovaného přístupu k hodnocení organizace je logika RADAR využitelná při rozhodování či plánování jakýchkoli zlepšovacích aktivit či projektů.

Základním předpokladem pro práci s Modelem excellence EFQM je přijetí kultury trvalého zlepšování organizace. Prostřednictvím sebehodnocení, které EFQM identifikuje jako „ucelené, systematické a pravidelné přezkoumání činnosti organizace a jejích výsledků porovnávané s Modelem excellence EFQM“, organizace identifikuje silné stránky a oblasti, v nichž je prostor pro další zlepšení, a následně plánuje, realizuje a vyhodnocuje činnosti / projekty zlepšování. Pokud je toto cyklické sebehodnocení doplněno o bodové hodnocení výkonnosti organizace, je možné získat velice přesný obrázek o pokroku, kterého organizace v období mezi jednotlivými hodnoceními dosáhla.

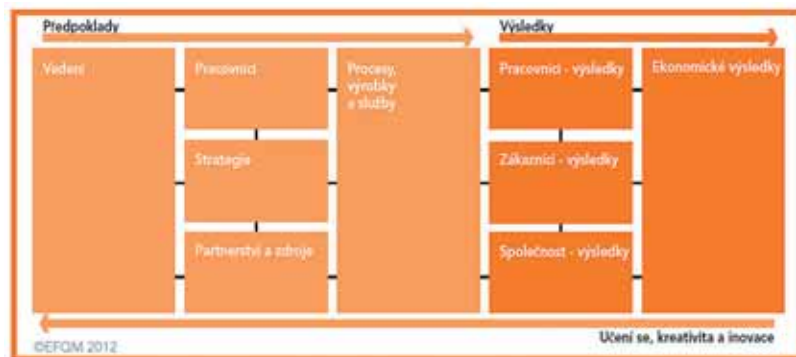
Hodnocení může provádět organizace sama, v tomto případě se jedná o interní hodnocení, nebo může podstoupit hodnocení třetí stranou, např. v programech Národní ceny kvality ČR nebo Stupních excellence EFQM. Úskalím interního hodnocení může být subjektivita hodnotitele, který se vzhledem k tomu, že je v organizaci přímo zainteresován, vždy nedokáže na její činnost podívat s odstupem. Zpětná vazba externího hodnotitele může odhalit oblasti pro zlepšení, ale i silné stránky, které by organizace sama neidentifikovala. Na druhou stranu žádný, byť sebezkušenější hodnotitel, nestihne v rámci omezeného prostoru, který je pro hodnocení organizace vyčleněn, poznat tak, jako ji znají její pracovníci. Nejprůběžnějším přístupem k hodnocení se tedy nabízí kombinace interního i externího hodnocení.

Ještě než shrneme nejdůležitější změny v Modelu excellence EFQM,

ráda bych se pokusila vyvrátit jeden z mýtů, se kterým se velice často setkávám jak u organizací, tak u některých hodnotitelů či poradců samotných. Velice často slyším, že je práce s Modelem excellence EFQM příliš časově náročná a nákladná. Tak tomu ale vůbec nemusí být. To, že organizace pracuje s Modelem excellence EFQM neznamená, že jednou za rok nebo jednou za dva roky zpracuje stostránkovou sebehodnotící zprávu, ve které se ani ona sama nevyzná a zpráva tedy v mezidobě leží někde na dně šuplíku a nikoho ani nenapadne hledat v ní inspiraci pro další rozvoj organizace.

Využívání Modelu excellence EFQM je o přijetí principů trvalého zlepšování a provádění sebehodnocení pomocí nástroje, který je pro danou organizaci v dané fázi vývoje vhodný. Samo EFQM vyvinulo množství nástrojů, které lze k sebehodnocení použít. Začínají od nejjednodušších dotazníků pro začínající organizace, kde organizace pouze vybere jednu z nabízených odpovědí, která se nejvíce blíží skutečnosti, a končí u tabulkových formulářů, do kterých organizace rozepisuje své přístupy dle logiky RADAR, které jsou vhodné pro organizace, jež už se sebehodnocením a především zlepšováním pomocí Modelu excellence EFQM získaly určité zkušenosti.

Samotné sebehodnocení však stále zůstává pouze odrazovým můstkem, který organizaci umožní identifikovat oblasti pro zlepšení, na kterých pak staví jednotlivé činnosti či projekty zlepšování. Model excellence EFQM je tedy opravdu vhodný pro jakoukoli organizaci, bez ohledu na to, zda má pět zaměstnanců nebo pět tisíc, působí ve službách, ve výrobě nebo ve veřejném či soukromém sektoru a nezáleží ani na tom, jestli je na trhu sto let nebo pár měsíců. Jde jen o to, nepouštět se bezhlavě do příliš podrobného sebehodnocení. Spoustu inspirace pro další zlepšování můžete získat pomocí těch nejjednodušších nástrojů. Začněte jednoduše a do složitějších metod se pouštějte až ve chvíli, kdy získáte více zkušeností a vyčerpáte potenciál metod jednoduchých.



V každém případě Vám doporučujeme, abyste si před vlastním započítím práce s Modelem zajistili maximum dostupných informací a v případě potřeby vyhledali pomoc odborníků a získali tak jistotu, že pro Vás práce s Modelem excellence EFQM nebude řeholí, ale že se stane stabilním nástrojem řízení v Vaší organizace.

A jaké jsou tedy ty změny? Stále máme osm základních koncepcí excellence, devět kritérií Modelu a logiku RADAR. Jejich obsah však prošel vývojem. Asi nejvíce změnami prošly základní koncepce excellence. Nyní jsou formulovány tak, aby organizace více stimulovaly k proaktivní činnosti, k vytváření své trvale udržitelné budoucnosti, k využívání kreativity a inovací a dosahování vynikajících výsledků. Oproti verzi Modelu 2010 se zdánlivě odklání od tradičního pojetí procesního řízení k flexibilní organizační struktuře a organizaci, která své procesy pružně přizpůsobuje změnám a příležitostem na trhu. Druhou významnou změnou je větší důraz na budování schopností a způsobilostí organizace napříč celým hodnotovým řetězcem

prostřednictvím efektivního řízení změn uvnitř i vně organizace.

Význam přijetí základních koncepcí excellence a jejich začlenění do firemní kultury organizace, je v jejich úplném propojení s devíti kritérii Modelu. To znamená, že všechny příklady činností, které by měla organizace zvážet v rámci naplňování každé jednotlivé základní koncepce excellence, jsou v téže podobě uvedeny v různých kritériích Modelu. Efektivní postupy v rámci jednotlivých kritérií jsou tedy podmíněny efektivním naplňováním základních koncepcí excellence.

V samotných kritériích Modelu došlo pouze k jedné změně, kterou je přejmenování devátého kritéria, jež dříve neslo název „klíčové výsledky“. Tento termín byl pro některé uživatele Modelu zavádějící, protože „klíčové“ výsledky by měly být definovány a monitorovány ve všech oblastech výsledků, tj. u zákazníků, pracovníků a společnosti. Kritérium tedy bylo přejmenováno na „ekonomické výsledky“, aby bylo zřejmé, že se jedná o ty výsledky organizace, které bezprostředně vypovídají o naplňování strategie organizace. Jde o výsledky, které jsou klíčové pro ekonomicky zainteresované strany, tedy ty osoby nebo subjekty, které organizaci poskytují zdroje (v případě soukromých organizací jde např. o akcionáře, u organizací veřejného sektoru je to především stát).

U logiky RADAR na nejvyšší úrovni nedošlo k žádným změnám. Stále se jedná o metodiku, která vychází z cyklu PDCA, nicméně hned v první fázi klade explicitní požadavek na definování výsledků, kterých chce organizace dosáhnout. Následuje vytvoření přístupů, které k jejich dosažení povedou, aplikace těchto přístupů a jejich následné hodnocení a zdokonalování. Logika RADAR se změnila až na úrovni matic pro bodové hodnocení, které využívají interní nebo externí hodnotitelé při určování bodového hodnocení výkonnosti organizace. Obecně došlo ke zjednodušení těchto matic, které však na druhou stranu klade vyšší nároky na schopnosti hodnotitelů. O tom ale třeba někdy přistě.

Na aktualizaci Modelu excellence EFQM reagovala okamžitě Česká společnost pro jakost, jako jediný licenční partner EFQM v České republice. Již jsou k dispozici publikace Modelu excellence EFQM i Základní koncepce excellence. Právě se pracuje na aktualizaci kurzů, jejichž realizace je plánována ještě na toto pololetí. Model excellence EFQM tvoří i základ Národní ceny kvality ČR a modely START, START PLUS a EXCELENCE jsou od něj odvozeny. Spolu s Národním informačním střediskem podpory kvality a Sdružením pro oceňování kvality jsme tedy přizpůsobili všechny průvodní dokumenty a samotné modely tak, aby byla Národní cena kvality ČR již v tomto roce plně kompatibilní s verzí Modelu excellence EFQM 2013.

V případě, že byste měli zájem získat hodnotnou externí zpětnou vazbu k vaší výkonnosti a získat jedno z ocenění programů Národní ceny kvality ČR, máte stále možnost se přihlásit. Modely START a START PLUS jsou průběžné, to znamená, že se o ocenění v těchto programech můžete hlásit celoročně. Přihlášky do modelu EXCELENCE, který se svým rozsahem blíží evropské Ceně EFQM za excelenci, je možné podat do 30. dubna 4. 2013.

Česká společnost pro jakost navíc uvádí na trh nový produkt EFQM, kterým jsou Stupně excellence EFQM – trojstupňový systém oceňování, jímž se inspirovala i Národní cena kvality ČR. Ocenění ve Stupních excellence mají tu přidanou hodnotu, že mají mezinárodní platnost a zejména první Stupeň excellence, který nese název „Committed to Excellence“, oproti českému schématu oceňuje prokazatelné zlepšení organizace, na základě realizace konkrétních projektů zlepšování.

Mgr. Danuše Svobodová, manažerka Centra excellence při České společnosti pro jakost

inzerce

Veletrhy Brno jako hlavní partner s ostatními partnery vyhlašují soutěž

AUTO, KTERÉ BYCH SI KOUPIL



Vyberte svého favorita v soutěži Auto, které bych si koupil (České auto 2013)
a získejte ceny za **450 000 korun!**

Hlasujte na www.auto2013.cz a vyhraďte hodnotné ceny!

1. cena

Poukázka na auto

2. cena

Poukázky na PHM
v hodnotě 25 000 Kč

3. cena

Kentoya Zoom II
Cracker 50 2T

4. cena

Sada kol
DEZENT RN dark

5.-7. cena

Autobaterie
Varta

www.varta.cz

8.-10. cena

Autoradio
Pioneer MVH-350BT

www.basys.cz

Poukázka v hodnotě
350 000 Kč

1000 Kč



11.-15. cena

Navigace
Garmin navi
30 ČR Lifetime
PLUS

www.garmin.cz

16.-25. cena

Castrol
EDGE 5W-40

Soutěž je určena osobám starším 18 let s trvalým pobytem v ČR. Hlasujte na www.auto2013.cz do 30. dubna 2013.

www.auto2013.cz

Hlavní kategorie:
Auto, které bych si koupil
(České auto 2013)

Doplňující kategorie:
Auto, které je nejpřitažlivější
Auto, které je nejpraktičtější
Auto, které je nejekologičtější

OPTIMAL
IESEL
BEZ BIOSLOŽKY
www.eurooil.cz

Audi A3 test	Bentley Continental GT Speed test	BMW řady 3 test	BMW 6 Grand Coupé test	BMW Alpina B6 Coupé test	Cadillac ATS test	Citroën C-Elysee test	Citroën C4 Aircross test	Citroën DS 5 test
Dacia Lodgy test	Fiat Panda test	Fiat 500L test	Fisker Karma test	Ford B-Max test	Ford Kuga test	Honda Civic test	Honda CR-V test	Hyundai i30 test
Hyundai Santa Fé test	Chevrolet Malibu test	Jeep Grand Cherokee SRT test	Kia cee'd test	Kia Optima test	Lexus GS test	Maserati Quattroporte test	Mazda CX-5 test	Mazda 6 test
Mercedes-Benz A test	Mercedes-Benz GL test	Mercedes-Benz SL test	Mini Coupe/Roadster test	Mitsubishi Outlander test	Opel Adam test	Opel Mokka test	Opel Zafira Tourer test	Peugeot 208 test
Peugeot 301 test	Porsche Boxster test	Porsche Cayman test	Range Rover test	Renault Clio test	Seat Toledo test	Seat Leon test	Subaru BRZ test	Subaru XV test
Pojistíme všechny kandidáty soutěže i váš vůz. www.cpp.cz ČPP VIENNA INSURANCE GROUP				Subaru Forester test	Škoda Octavia test	Škoda Rapid test	Toyota Auris test	Toyota GT 86 test
				Toyota Prius+ test	Toyota Verso test	Volkswagen CC test	Volkswagen Golf test	Volvo V40 Cross Country test

Vozy označené symbolem **test** si můžete po dohodě vyzkoušet.

SVĚTLO JE
EMOCE!



www.hella.cz

Kandidáty uvidíte, případně otestujete, na
Brno Motor Show
4. - 8. dubna

**AUTO
SALON**
BRNO MOTOR SHOW

AKCE

BEZPEČNÁ

KOLA PRO RADOST ZA AKČNÍ CENY!

Mediální partneři:



yacht zdraví FLORA



Hlavní partneři:



AEZ
WWW.ALCAH.CZ



BVV
Veletrhy
Brno

Partneři:



Problémy s dopravou ve 30 největších městech světa stojí přes 266 miliard USD každý rok

Mobilita obyvatel je klíčem k úspěchu a prosperitě ekonomiky každé země. Rostoucí populace v největších světových metropolích a houstnoucí doprava však směřují k paralýze. Ve 30 světových metropolích způsobuje složitá doprava každý rok ztrátu více než 266 mld. USD. Odpověď na řešení problému narůstající přepravy lidí leží v propojené mobilitě. Inteligentním propojením dopravních dat a dopravních prostředků mohou cestující snadno a rychle změnit způsob dopravy podle okamžité situace. Integrované nabídky a srozumitelné ovládání (mobility manager) budou hrát důležitou roli spojením různých možností a nabídkou služeb z jedné platformy. Toto jsou klíčové poznatky z nejnovější studie Roland Berger Strategy Consultants nazvané „Propojená mobilita 2025“. Odborníci z této poradenské společnosti definovali pět kritických faktorů, které přinesou chytré mobilitě úspěch.

„I když žijeme ve stále více propojeném světě, osobní mobilita zůstává stále fragmentovaná. V kritickém okamžiku informace o tom, jak se nejlépe dostat z bodu A do bodu B, prostě nejsou k dispozici,“ vysvětlil Roland Zsilinszky ze společnosti Roland Berger Strategy Consultants. „Integrované nabídky pro propojeného spotřebitele budou mít zásadní vliv na naše zvyky.“

360° pohled na individuální mobilitu

Jednotlivé elementy integrované mobility jsou ve společnosti dostupné již dlouho: osobní vozy, veřejná doprava (místní i dálková), sdílení automobilů a stále více také elektrické vozy. Jsou však většinou prezentovány na trhu jako uzavřené dopravní systémy. „Jen velice zřídka se setkáváme s tím, že jsou tyto systémy propojeny takovým způsobem, aby se uživatel mohl snadno přesunout z jednoho druhu dopravního prostředku do druhého podle okamžité potřeby,“ řekl Roland Zsilinszky. „Zde mohou moderní informač-

ní a komunikační technologie v rozvoji propojené mobility pomoci,“ dodal. To je potřeba především v největších světových městských centrech. V těchto oblastech přijíždí do měst každý den zhruba 180 000 lidí, což je obrovská výzva pro dopravní systémy. Lepší integrace různých dopravních systémů by měla pozitivní vliv nejen na životní prostředí, ale také na kvalitu života v těchto regionech. Ušetřila by také více než 266 mld. USD ročně – to jsou škody způsobené paralyzovanou dopravou pouze ve 30 největších světových městech.

Základy jsou již připraveny

Důležité je uvědomit si, že základní požadavky pro rozšíření chytré mobility jsou již splněny. Prvním z nich je široké využívání chytrých telefonů. Dnes je na světě používána již více než miliarda chytrých telefonů. Lidé tedy mají přístup k důležitým aktuálním informacím odkudkoli. Experti odhadují, že počet chytrých telefonů se v příš-

tích dvou letech dokonce zdvojnásobí. Dalším důležitým prvkem je rozšíření technologií, umožňujících rychlé sdílení dat. „Možnost ukládat data v cloudu a implementace technologie LTE pro rychlý přenos dat v mobilních sítích je dnes již realitou. Vytvářejí technologický základ pro budoucí mobilitu,“ řekl Roland Zsilinszky.

Integrované nabídky jsou klíčem pro chytrou mobilitu

Nová mobilita nabízí velký potenciál pro přidatnou hodnotu. Společnosti, které zákazníkům dokáží nabídnout celou škálu mobilních služeb – od plánování cesty, přes rezervace, až po platby – pod jednou střechou, budou také schopny získat nejvíce z potenciálu chytré mobility. Zatím můžeme jenom odhadovat, který sektor se ujme této klíčové integrační funkce.

Jednou z možností mohou být výrobci aut, kteří již dnes budují individuální mobilitu a mají silné značky. Do hry mohou zasáhnout i sdružení dopravců, která mají silné regionální vazby, železniční či letecké společnosti s mezinárodními vazbami. Nesmíme zapomenout ani telekomunikační firmy a poskytovatele internetu, kteří jsou také v dobré pozici pro spojování služeb různých poskytovatelů do portálů. „Jedna věc je jasná,“ shrnul Roland Zsilinszky. „Kdo se zapojí mezi prvními a zajistí si silnou startovací pozici mobility manažerů, bude kontrolovat velký podíl budoucího trhu.“

Pět faktorů pro úspěch propojené mobility

Aby dosáhly úspěchu ve světě propojené mobility, radí experti z Roland Berger firmám připojit se včas, ale také si dávat pozor na pět kritických faktorů.

1. Schopnosti sítě: Mobilita budoucnosti bude vyžadovat online platformy, které spojí funkce, produkty, služby a technologie různých dopravních systémů.
2. Naplňování potřeb jednotlivých zákazníků: Bude nutné zákazníkům nabídnout individuální řešení sestavená z modulů podle jejich požadavků. To se týká služeb z celého spektra: od plánování cest až po platby.
3. Budování značky: Pro získání dobré pověsti na trhu budou dodavatelé muset jasně definovat své značky a používat je pro nové služby a produkty.
4. Právní předpisy: Vlády budou muset přijmout jasné právní předpisy, které zaručí ochranu dat a bezpečnost a zároveň umožní jistou míru transparentnosti. Obzvláště důležitá je liberalizace a harmonizace předpisů na mezinárodní úrovni..
5. Inteligentní dopravní management: Pokud má být dopravní management budoucnosti založen na ekonomických a ekologických kritériích, jako jsou karbonové a prachové emise, měla by propojená mobilita pomoci optimalizovat využití dopravní infrastruktury. **(tz)**

Řešení pro správu informací o zákaznících zvyšuje efektivitu a zlepšuje vyhodnocování obchodního týmu

Ness Technologies, Inc., globální poskytovatel komplexních řešení a business služeb v oblasti informačních technologií, dokončil nový systém pro řízení vztahů se zákazníky (CRM) ve společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s. Řešení pokrývá veškeré procesy související s řízením obchodu a marketingu v leasingové společnosti.

„Společnost Ness jsme si vybrali za partnera na základě jejich významných referencí s implementací systému Microsoft Dynamics CRM 2011, znalostí CRM procesů v leasingových spo-

lečnostech a schopností tyto procesy efektivně navrhnout,“ řekl Petr Dufek, IT manažer společnosti UniCredit Leasing CZ, a dodal: „Navíc jsme chtěli využít toho, že Ness jako globální firma, která působí v mnoha zemích střední a východní Evropy, má pro takto komplexní projekt dostatečně zkušený tým.“ Nasazený systém pro řízení vztahů se zákazníky zobrazuje díky strukturovaným informacím konkrétní data a trendy, na jejichž základě mohou analytici UniCredit Leasing CZ účinně vyhodnocovat efektivitu obchodních týmů v přímém prodeji i v dea-

lerské síti. „V projektu jsme uplatnili kompletní škálu našich služeb a osvědčených postupů,“ řekl Aleš Macoun, segmentový ředitel Ness, a doplnil: „Náš zkušený tým CRM specialistů vytvořil funkční i technickou analýzu, navrhl procesy, vyvinul a nasadil systém a zajistil školení uživatelů, včetně uživatelského a administrátorského manuálu.“ Odborníci ze společnosti Ness využili technologie MS Dynamics CRM 2011, MS SQL Server 2008 a Microsoft Server 2008.

CRM řešení zvyšuje efektivitu práce díky snadnému sdílení informací, automatizaci operací

a převedení papírových dokumentů do elektronické verze. Automaticky generované reporty a manažerské analytické nástroje navíc odbouraly zbytečnou administrativu, vedenou v sešitech tabulkového kalkulátoru. Systém zjednodušil manažerům život také v oblasti marketingových kampaní.

UniCredit Leasing CZ se jako zákaznický orientovaná společnost zaměřuje na budování a podporu dlouhotrvajících vztahů s klienty. Nový systém jí umožňuje plánovat, realizovat a vyhodnocovat marketingové kampaně zaměřené na zákazníky nebo na prodejní síť. **(tz)**

Investoři mohou „chytře“ investovat s Fio Smartbrokerem pro Android

Fio banka zdarma zpřístupnila zcela novou aplikaci pro aktivní investování přes chytré telefony s operačním systémem Android. Verze pro telefony s operačním systémem iOS (iPhone) bude následovat, stejně jako verze pro tablety s oběma uvedenými operačními systémy.

Fio banka, největší on-line broker v ČR, nabídla klientům možnost investovat prostřednictvím chytrého telefonu. Díky aplikaci Smartbro-

ker mohou nyní nonstop sledovat kurzy cenných papírů a zpravodajství Fio banky nebo nakupovat a prodávat cenné papíry on-line.

Aplikace Smartbroker nabízí tyto hlavní funkce:

- Přehled aktuálních kurzů cenných papírů, vývoj v čase (grafy).
- Nákup a prodej, inteligentní pokyny.

- Zobrazení portfolia klienta, aktuálního stavu na účtu, realizovaných pokynů a obchodů.
- Aktuální zpravodajství Fio banky.

Podrobné informace o všech funkcích jsou k dispozici na www.fio.cz. Klienti jistě ocení, že si mohou službu sami nastavit v aplikaci e-Broker a volit mezi plným a „read-only“ přístupem. Fio banka však vyšla vstříc i těm, kteří o využití

jejích služeb teprve uvažují – tito zájemci si mohou funkce pro aktivní správu investic vyzkoušet prostřednictvím demoverze.

„Víme, jak je správné načasování u investování důležité, a proto chceme dát klientům k dispozici nástroj pro obchodování opravdu kdykoliv a kdekoliv. Telefon, který mají stále při ruce, jim umožní okamžitě reagovat na jakoukoliv situaci na trhu a využít všech inteligentních pokynů, které jim Smartbroker nabízí,“ řekl k tomu Ján Franek, tiskový mluvčí Fio banky. **(tz)**

Ceny nemovitostí v ČR: byty klesají, pozemky stoupají

Pro majitele bytů a rodinných domků je zklamáním, že v uplynulém roce hodnota jejich nemovitostí opět poklesla. Polepšili si naopak majitelé stavebních parcel.

Přesné údaje přináší nejnovější vydání Cenových map České republiky 2013, jejichž autorem je renomovaný odborník na oceňování majetku ing. Petr Ort z BIVŠ (Bankovní institut vysoká škola a.s.) a které vydává nakladatelství odborné stavební literatury Verlag Da-shöfer.

„Poprvé od roku 1996, kdy se na naší vysoké škole začalo s analýzou těchto údajů, jsme zaznamenali pokles cen nemovitostí dokonce i v prémiových lokalitách, tedy v atraktivních městských částech Prahy 1, 2 a 6, nebo v Karlových Varech,“ upozornil na závažnost jevu Ing. Petr Ort. „Téměř úplně se také za-

stavily developerské projekty výstavby rodinných domků, protože pro ně nejsou zákazníci. Trh s domky tak dnes ve většině případů iniciují pouze změny v rodinách, zejména rozvoď a úmrtí.“

Největší propad cen zaznamenaly projekty individuálního bydlení budované v letech 1992–1997, především v takzvaných „satelitech“, kde se tržní ceny v důsledku realitní krize propadly až o třicet procent. Překvapivě však roste zájem o bydlení v donedávna odsuzovaných panelácích.

„Ceny bytů v panelových sídlištích se odrazily ode dna,“ potvrdil Petr Ort. „Je to důsledek vnitřní i mezinárodní migrace. Do těchto bytů se stěhují zejména mladí příslušníci střední třídy a cizinci, pro něž je to obvykle přechodné řešení, než dosáhnou na bydle-

ní podle vlastních představ. K atraktivitě paneláků rovněž přispěl program revitalizace a zateplení. Předpovědi, že se panelová sídliště postupně změní v ghetta pro sociálně slabší obyvatele, jako je tomu na Západě, se u nás nevyplnila.“

Je také zajímavé, že čím je panelový dům starší, tím je o bydlení v něm větší zájem. V Praze tak lidé preferují panelové byty z 60. a počátku 70. let ve Střešovicích a Strašnicích před byty na Jižním Městě nebo Barrandově.

Všeobecný pokles cen bytů se projevil rovněž na poklesu cen pronájmů. Ukázalo se, že obavy z efektu deregulace nájemného byly zbytečné. Žádný majitel nemovitosti si dnes nemůže dovolit nepřiměřeně zvyšovat nájemné, spíš se s ním nájemník může dohodnout naopak na snížení nájmu.

Údaje z Cenových map České republiky 2013 ukazují, že se v poslední době zvyšují ceny stavebních pozemků.

„Opět se projevila stará pravda, že v dobách krize investují chytrí lidé peníze do pozemků. Zatímco ceny bytů klesají, pozemky získávají na ceně. Nejvíce samozřejmě tam, kde jich je málo k dispozici, což se týká především velkých měst. Například cena čtverečního metru stavební parcely v Praze-Kunraticích se vyšplhala během pár let ze sedmi na deset tisíc korun,“ vysvětluje ing. Petr Ort.

Cenové mapy slouží především odhadcům majetku, realitním makléřům, zájemcům o koupi nemovitosti, ale také finančním úřadům a orgánům státní správy ke stanovení tržní hodnoty majetku. **(tz)**

Do 2. pilíře vstupují vzdělání

Důchodové spoření prostřednictvím tzv. druhého pilíře uzavírají především lidé, kteří se dokáží orientovat ve světě financí. Vyplývá to jednoznačně z analýzy klientů, kteří se rozhodli vstoupit do druhého pilíře prostřednictvím Allianz penzijní společnosti. Většinou jde o lidi ve věku mezi 25 a 35 lety, s vyšším vzděláním a s alespoň částečnými znalostmi finančních produktů.

Jednoznačně nejpobulárnějším typem fondů jsou ty, které přináší vyšší výnos, ale také vyšší riziko výkyvů, tedy těch s dynamickou investiční strategií. „Je to dáno skutečností, že jsou tito lidé mladší, spoléhají tedy na dlouhodobou výnosnost svých úspor. Jsou to také lidé s vyššími než průměrnými příjmy, ochotní nést určité riziko,“ řekl Martin Podávka, vedoucí oddělení produktového marketingu Allianz penzijní společnosti.

Tito klienti vidí v důchodovém spoření dob-

rý finanční nástroj pro zajištění úspor na stáří. „Snadno si spočítají, že v rámci důchodového spoření jsou jejich úspory díky státní regulaci velmi dobře chráněny a navíc jsou spojeny s extrémně nízkými poplatky ve srovnání s jinými finančními produkty,“ vypočítal Martin Podávka další důvody, proč důchodovému spoření víc věří lidé s vyšší finanční gramotností.

Podle zkušeností Allianz se projevuje také velká důvěra lidí v investiční dotazníky, které klient musí vyplnit před uzavřením smlouvy o důchodovém spoření. „Investiční dotazníky mají být vodítkem, které investorovi poradí a doporučí mu finanční produkt a investiční strategii. Ve skutečnosti klienti dají na toto doporučení ve více než 90 procentech případů,“ uvedl Martin Podávka s tím, že jde až o nečekaně vysoké číslo i s ohledem na to, že smlouvy v současné době uzavírají převážně lidé, kteří mají o důchodovém spoření dostatek in-

formací a rozhodují se na základě svých vlastních analýz.

Lidé si také plně uvědomují odpovědnost rozhodnutí, které dělají uzavřením důchodového spoření prakticky na celý život. „Z počátku roku se nás lidé ptali na základní věci, nyní jsou otázky stále sofistikovanější. Je zjevné, že tento krok klienti důkladně zvažují,“ sdělil Martin Podávka. Podle jeho zkušeností valná většina lidí, kteří si zjišťují detailní informace o druhém pilíři, se pro něj nakonec rozhodne. „Čím více lidé o důchodovém spoření mají informací, tím více mu věří. Osvěta dosud byla značně zanedbaná a spíše se koncentrovala do hysterických výkřiků, než do představování výhod druhého pilíře. Jde o produkt, který může skutečně sehrát významnou roli v kvalitě života budoucích důchodců, což si uvědomuje zatím jen málo lidí,“ uzavřel Podávka.

(tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Biz books®

Mikroekonomie bez předchozích znalostí

Craig A. Depken

Kniha poskytuje efektivní, názorný a zábavný způsob, jak se naučit mikroekonomii. Autor vysvětluje základní mikroekonomické pojmy, jako jsou např. nabídka, poptávka, elasticita, přebytek spotřebitele a výrobce, teorie firmy či tržní modely.

Jak vyzrát na exekuce

Martin Ježek

Říká se, že člověk by měl v životě zkusit všechno. Pravdou však je, že o něco vůbec nestojíme a spíše právě naopak bychom se některým věcem či dějům nejraději vyhnuli. Mezi ně jistě patří i exekuce, tedy zabavení majetku.

Tvorba business modelů

Yves Pigneur, Radek Blaheta, Alexander Osterwalder

Kniha je určena těm, kdo jsou připraveni odhodit zastaralé způsoby myšlení a přijmout nové modely tvorby hodnoty: manažerům, konzultantům, podnikatelům – a všem, kdo zastávají vedoucí pozice v organizacích všeho druhu. Symbolem naší generace jsou rozvratné nové business modely.

Pracovní právo

Milan Galvas

Kniha je určena personalistům, majitelům firem, manažerům a mzdovým účetním. Kniha obsahuje vybrané pasáže zákona s komentářem, dále vzory dokumentů s komentářem a rozhodnutí soudů, které vás upozorní na to, kde v zákonu existuje prostor zneužitelný zaměstnanci.

Právo na internetu

Radim Polčák

Fenomén poskytovatelů informační společnosti jako subjektů vytvářejících fyzicky či logicky prostor informační sítě, stejně jako problematika nevyžádaných obchodních sdělení (spamu) přitom představují otázky, do jejichž řešení se právní věda i praxe pustily s obzvláštním úsilím. ■

SPONZORING, CHARITA, POMOC

V ČSOB podpořili projekty

Druhou šancí v podobě finanční podpory na pokračování svých aktivit dostaly projekty, které byly v loňském roce podpořeny v rámci Menších komunitních grantů programu ČSOB a Era pro podporu regionů. Za opětovné podpoření

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

Jděte po schodech

Vaden Rory

Skutečná cesta k úspěchu v kariéře, financích, budoucnosti i v osobním životě, vede právě přes ty překážky, které zrovna vůbec nemáme chuť překonávat. Co s tím? Řešení vám autor předkládá v této knize – vystoupá s vámi po schodišti až nahoru, jeden stupeň po druhém, a začne u základního pilíře tohoto „schodiště“, u sebekázně.

Poprvé šéfem

Frenzel Ralph

Poprvé šéfem – at' už se na tuto roli teprve připravujete, nebo jste se v ní právě ocitli, tato kniha pro vás bude skvělým pomocníkem pro její úspěšné zvládnutí. Naleznete v ní srozumitelného průvodce prvními dny na vedoucí pozici, dozvíte se, jak dokážete jako manažer plnit stanovené cíle a pomoci jakého stylu vedení dosáhnout největších úspěchů.

Finanční matematika v praxi

Šoba Oldřich, Širůček Martin, Ptáček Roman

Publikace se komplexně věnuje klíčovým oblastem finanční matematiky používaným nejenom v podnikové sféře, ale i při řízení osobních financí. Nejprve se seznámíte s principy jednoduchého a složeného úročení a následně s jejich aplikacemi na reálných finančních produktech a investičních nástrojích, jako jsou běžné a spořicí účty, důchody a renty, podílové fondy, úvěry, cenné papíry (směnky, obligace, akcie) a měnové kurzy.

Finanční průvodce nefinančního manažera

Slavík Jakub

Publikace srozumitelně, čtivě a na názorných příkladech seznamuje techniky a další odborníky bez ekonomického vzdělání se základy finančního řízení podniků a projektů. Díky knize čtenář porozumí základním principům finančního řízení v obvyklých situacích, do nichž se může nefinanční manažer dostat – například hodnocení finančního zdraví podniku, rozhodování o nákladech a cenách, rozhodování o investičním projektu, případně rozhodování o akvizici firmy nebo naopak o outsourcingu činnosti. ■

projektů Návrat oskeruše občanského sdružení Sorbus a Křížek v polích občanského sdružení Zelené srdce mohou odpovědné organizace vďečit zaměstnancům ČSOB a Ery / Poštovní spořitelny, kteří pro ně hlasovali na firemním intranetu. Celkem se hlasování zúčastnilo 639 zaměstnanců. Obě organizace obdrží finanční podporu ve výši 50 tisíc korun. (tz)

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

Nová abeceda financí

Pavel Kohout

Kniha ukazuje, v čem se běžné učebnice míjejí s praxí. Vznikla na podkladě dlouholeté praxe autora v oblasti finančních investic, analýzy cenových papírů a podnikatelských projektů, ale také ve sféře veřejných financí. Finance v praxi mohou v řadě případů vypadat jinak než v učebnicích. Publikace se cíleně zaměřuje na témata, která ve skutečnosti vypadají a řeší se jinak než v teorii. Jde například o použití modelu CAPM. ■

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Inspekce udeřila na nepoctivé prodejce e-cigaret

Český trh s elektronickými cigaretami zažívá nevidaný rozmach. Oproti běžným cigaretám mají sice celou řadu výhod, problémy však často nastávají s jejich distribucí. Zejména internetoví prodejci takzvaných e-cigaret si občas počínají, jako by ani nešlo o tabákové výrobky. Na jejich počínání se tak v posledních týdnech musela zaměřit Česká obchodní inspekce.

Prodej tabákových výrobků osobám mladším osmnácti let či chybějící informace o složení a datu výroby. Těchto i mnoha dalších chyb se dopouštějí prodejci elektronických cigaret, naplní a dalšího příslušenství v internetových obchodech. Důležitější či zavádějící informace se objevují na stránkách e-shopů a často i na zakoupeném zboží. Elektronické cigarety však, stejně jako jiné tabákové výrobky, podléhají přísnému distribučním pravidlům, jimiž se prodejci musí dle zákona řídit.

Jedním z nejzávažnějších provinění je možnost zcela neomezeného a nekontrolovatelného prodeje těchto výrobků dětem a nezletilým. Mnoho internetových obchodů reálně doručuje tabákové výrobky nezletilým osobám. „Prodej tabákových výrobků, tabákových potřeb a elektronických cigaret při zásilkovém prodeji a dalších formách prodeje, při kterých není možno ověřit věk kupujícího, jsou zakázány,“ uvedl Jiří Neumann z Jihomoravského inspektorátu České obchodní inspekce. Zjištění několika takto závažných porušení, která se týkala například internetových obchodů http://www.zelenacigareta.cz či http://www.elcg.cz, již ČOI postoupila Setření Policii České republiky.

Mezi další častá provinění patří neuvedení důležitých informací, jako je složení náplní do

NAŠE KAVÁRNA

M. Diviš zvolen prezidentem ČAP

Novým prezidentem České asociace pojišťoven (ČAP) byl zvolen Martin Diviš, generální ředitel pojišťovny Kooperativa, který stojí rovněž v čele skupiny Vienna Insurance Group ČR, kterou tvoří Kooperativa, Česká podnikatelská pojišťovna a Pojišťovna České spořitelny. V této významné funkci vystřídá Ladislava Bartoníčka. Nově kooptovaným členem prezidia a zároveň viceprezidentem ČAP se stal generální ředitel České pojišťovny Pavel Řehák.

P. Řehák předsedou správní rady ČKP

Na jednání správní rady České kanceláře pojistitelů (ČKP) byl zvolen novým předsedou Pavel Řehák, generální ředitel České pojišťovny (ČP). Nahradí tak ve funkci Martina Divíše, generálního ředitele pojišťovny Kooperativa, který i nadále bude členem správní rady ČKP.

Tým LEO Express posiluje

Na pozici ředitele IT železničního dopravce LEO Express byl jmenován Václav Henzl (29). „Bude odpovědný za strategii a zajištění IT služeb v rámci firmy a směrem k našim zákazníkům,“ sdělil majitel společnosti Leoš Novotný. "

Citroën má novou PR manažerku

Citroën ČR oznámil, že pozici PR manažerky bude zastávat Lenka Martinová. Nahradí tak dosavadní PR manažerku Kateřinu Juránovou, která odchází na mateřskou dovolenou.

J. Matula do čela UniCredit Leasing

Po téměř dvou a půl letech se do čela společnosti UniCredit Leasing CZ, a.s., vrací Ing. Jiří Matula, který se stal předsedou představenstva a generálním ředitelem. Ing. Jaroslav Jaroměřský byl ke stejnému datu jmenován místopředsedou představenstva a obchodním ředitelem. (tz)

e-cigaret, datum jejich spotřeby či země původu. Všechny tyto údaje chyběly například na e-liquidech značky Alien prodávaných společnostmi Traffic a.s. v internetovém obchodě http://www.traffic.cz. Výrobky nejasného původu přitom mohou ohrožovat zdraví spotřebitelů. „Trh s elektronickými cigaretami je dnes zaplavený nekvalitními výrobky z Číny, které mohou zákazníky zklamat nejen chutí, ale především mohou poškodit jejich zdraví. V některých náplních do e-cigaret již byly nalezeny například stopy chladicí směsi či jiné závadné látky,“ varoval Petr Konečný, z občanského sdružení Vytrvej o.s., které se trhu s tabákovými výrobky a trhu s elektronickými cigaretami věnuje z hlediska osvěty a ochrany spotřebitele.

Podnikatelé se také dopouštějí nekalých obchodních praktik. Například výše uvedená společnost Traffic a.s. používá neoprávněně ochrannou známku Alien s logem (R), a to i přesto, že není doposud držitelem ochranné známky. „Společnost Traffic a.s. porušila zákaz používání nekalých obchodních praktik,“ sdělil Mgr. Slavomír Pipa, ředitel České obchodní inspekce, inspektorátu Královéhradeckého a Pardubického kraje.

E-cigarety se staly v posledních letech celosvětovým trendem. Oproti klasickým cigaretám jsou šetrnější k lidskému zdraví, protože pára vdechovaná při kouření neobsahuje dehet ani řadu karcinogenních látek. Pravidelní kuřáci jejich používáním oproti běžným cigaretám ušetří, a navíc se nemusejí potýkat s nepříjemným zápachem. „Bohužel, pokud zákazník narazí na nekvalitní výrobek, který často ani neprošel potřebnými testy, pak svému zdraví může spíše uškodit,“ dodal Konečný s tím, že o vdechování jedovatých sloučenin nemusí mít spotřebitel ani ponětí. (tz)

Kdo získá manažerské zlato?

Do jubilejního 20. ročníku soutěže MANAŽER ROKU bylo nominováno téměř 200 manažerů. Ti, kteří s úspěchem prošli náročným několikastupňovým hodnocením, se 9. dubna stanou finalisty soutěže a přiřadí se k lize těch nejlepších v zemi.

Hlavním bonusem projektu je, že účastníci nejsou hodnoceni jen podle čísel a výsledků na přihlášce, ale že uvedená fakta jsou prověřována odbornou komisí v praxi, a to formou manažerského auditu přímo na pracovišti. Od ledna posuzovala Hodnotitelská komise všechny nominace a vybrala a doporučila prozatím více než osm desítek finalistů. Z nich budou ve čtvrtek 25. dubna v pražském paláci Žofin vybráni za rok 2012 ti opravdu nejlepší: Manažer a manažerka roku, Vynikající manažer střední a Vynikající manažer malé firmy, Mladý manažerský talent a manažeri odvětví.

25. duben 2013 – svátek nad jiné

Dlouhodobě je odbornou veřejností tento den vnímán jako svátek manažerů. V paláci Žofin pro ně bude tradičně připraven atraktivní odborný i prestižní program. Jubilejní dvacátý začíná mezinárodní konferencí nazvanou Nenechme si ujet vlak, s podtitulem Úloha manažerů ve 21. století. Bude na téma inovace ve vzdělání a vystoupí na ní domácí i zahraniční profesní esy: Marcus Beyrer, generální ředitel BUSINESSEUROPE, Tuija Hirvikoski z finské Laurea University of Applied Science, Lance Knowles, přední světový odborník na rozvoj a využívání programů Assisted Language Learning (CALL), Lubomír Stoklásek, generální ředitel Agrostroj Pelhřimov a MANAŽER ROKU 2011 a Eva Syková, ředitelka ÚEM AV ČR a zároveň loňská MANAŽERKA

ROKU, Petr Fiala, ministr školství, mládeže a tělovýchovy ČR, Pavel Kysilka, generální ředitel České spořitelny, a Pavel Kafka, prezident České manažerské asociace.

Konferenci bude moderovat Jan Mühlfeit, jeden z nejúspěšnějších českých manažerů, který nyní pracuje na evropské úrovni pro Microsoft Corporation a který za rok 1999 získal titul Manažer roku. Program bude pokračovat panellou diskuzí s politiky – jejím cílem je přenést závěry konference do povědomí české politické scény a naservírovat politikům to, co manažeré od nich při rozvoji ekonomiky a konkurenceschopnosti očekávají. Den vyvrcholí odpoledním slavnostním vyhlášením vítězů soutěže Manažer roku a závěr bude patřit okamžikům v Národním divadle.

Jak to vidí praxe

Hlavní podmínkou konkurenceschopnosti a tématem diskuzí mezi finalisty se stal systém českého školství,

zejména toho technického, které v posledních letech zaostává za potřebami firem a celé ekonomiky. Podle nominovaných manažerů ujíždí české ekonomice a zdejšími firmám vlak.

Roman Hrnčíř, předseda družstva Severochema, k současnému školství podotkl: „České školství bohužel neprodukuje dostatečné množství odborníků v těch oborech, které průmysl potřebuje. Navíc mám pocit, že v některých oborech úroveň absolventů značně klesá. Nejen družstva, ale i velké firmy a exportéři mají s kvalitou absolventů nejen technického školství problémy a jak shodně říkají, odborníky si musejí vychovávat a školit sami“. Zcela lapidárně a přesně popsal situaci Milan Macholán, předseda představenstva a generální ředitel První brněnské strojírný ve Velké Bíteši: „Z rány, kterou dostalo české technické školství v devadesátých letech, jsme se stále nevzpamatovali. Vláda ČR musí dát zcela reálnou a masivní podporu technickému školství již od základních škol, přes učiliště, až po střední a vysoké školy.“

Příklad z Vysočiny

Problému technického školství se intenzivně věnuje Lubomír Stoklásek z Agrostroje Pelhřimov, který je spolu s Evou Sykovou tváří připravované konference. „Do soutěže jsem šel mimo jiné i proto, abych spolu s ostatními úspěšnými manažery mohl změnit situaci ve školství. Před 13 lety, když jsem do Agrostroje vstoupil, byl průměrný věk zaměstnanců 55 let. A přitom jsem chtěl změnit výrobu a zavést nové technologie. Potřebovali jsme mladé lidi, kteří umějí na moderních strojích pracovat a přáteli se s IT technologi-

emi. Dnes již máme ve firmě 42 % pracovníků s maturitou. Naše opatření vytvořila možnost zaměstnávat lidi z regionu a zasahujeme do školství v regionu. Pozval jsem před časem 30 ředitelů základních škol a zavedli jsme exkurze škol v našich provozech – školní i individuální návštěvy. Podařilo se nám také zlepšit rozhled kantorů, kteří jsou často odtrženi od života ve firmách a už dlouho neviděli technický pokrok v praxi. Zavedli jsme na konci školního roku akci – týden pro kantory. Duální systém musí fungovat do budoucna i u nás. Některé návrhy musí vzejít zespodu, ty nám ministerští úředníci nevymyslí,“ zhodnotil Lubomír Stoklásek.

Velké finále

Projekt Manažer roku vyhlašují Svaz průmyslu a dopravy ČR, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a Česká manažerská asociace. Jeho hlavním cílem je ocenit a vydvihnout vynikající manažerské osobnosti jako příklad pro ostatní. „Ukazuje se, jak významnou roli manažeré plní a jak se jejich výkon podepisuje na konkurenceschopnosti firem i celé země. Stovka nejlepších českých manažerů a manažerek, kteří se 25. dubna sejdou, budou silným fōrem, které musí respektovat veřejnost i vláda,“ uzavřel jeden z vyhlášovatelů soutěže, prezident České manažerské asociace, Pavel Kafka. (tz)

www.manazerroku.cz



Czech ICT Alliance připravuje české firmy US investorům

Czech ICT Alliance ve spolupráci se zkušenou koučkou Beth Susanne ze Silicon Valley a Jihomoravským inovačním centrem uspořádá ve dnech 3. a 4. dubna 2013 praktické školení pro zástupce začínajících firem, kteří chtějí zlepšit prezentaci projektu potenciálním investorům. Tato akce připravuje české start-upy na další kolo typu Startup Funding EuroTOUR Prague, kterou bude pořádat Czech ICT Alliance ve spolupráci s US Market Access Center a americký investory u příležitosti Start Summitu.

Akce nazvaná Perfect Investor Pitch je

primárně určena pro zástupce start-upů (za každou z 12 vybraných firem se zúčastní 2 lidé). Tomu odpovídá i náplň školení. Účastníci se naučí, co by měli říkat vždy a naopak, čeho by se měli za každou cenu vyvarovat. Dozví se, jak by měli zapracovat na svém projevu, co o nich prozrazuje řeč jejich těla a jak s tímto podvědomým chováním pracovat.

Hlavním cílem školení je naučit začínající podnikatele, jak maximálně využít příležitost. Ať už půjde o 5minutovou prezentaci investorům na akcích typu Startup Funding EuroTOUR Prague, nebo

krátké představení projektu při náhodném setkání s úspěšným podnikatelem či potenciálním spolupracovníkem.

„Schopnost kvalitně a efektivně představit projekt je podle našich zkušeností pro úspěch start-upu téměř stejně důležitá jako samotný záměr. Proto se snažíme začínající podnikatele podporovat a vzdělávat právě v této oblasti,“ komentoval cíle Czech ICT Alliance její výkonný ředitel Michal Zálešák.

Detailní informace o akci včetně postupu registrace najdete na adrese <http://www.czechict.cz/pitch>. (tz)

IT profesionálové se letos zaměří na business strategie

Vrcholní pracovníci v oblasti IT se budou letos zaměřovat více na obchodní než na technologické strategie. V rámci své osobní agendy budou na základě výsledků průzkumu společnosti IDC „The CIO’s 2013 Agenda“ v roce 2013 klást důraz také na podporu informačních technologií, které představují hnací sílu pro inovace v podnikání, a na podporu technologií tam, kde má IT často vliv na rozhodování o budoucím směřování firmy.

Téměř tři čtvrtiny respondentů uvedly, že nejlepším způsobem, jak dosáhnout toho, aby se CIO mohli podílet na rozhodování a stali se součástí vyššího managementu, je úzká spolupráce s obchodními manažery při přiřazování priorit IT projektům. Na 56 % CIO považuje za důležité, aby bylo IT vedení organizačně součástí manage-

mentu, a 49 % souhlasí s tím, že vedoucí pracovníci podnikového IT musí znát obchodní procesy stejně dobře jako jejich kolegové na obchodních pozicích.

Pro letošní rok jsou nezbytnou součástí agendy CIO inovace. Kolem 56 % dotazovaných uvedlo, že často vyhledávají dodavatele, se kterými mohou spolupracovat na inovačních projektech, nadpoloviční většina z nich prosazuje názor, že inovace jsou nezbytnou součástí jakékoliv práce a 41 % IT profesionálů deleguje co největší část svých aktivit, aby se sami mohli soustředit na hledání nových příležitostí a na rozvoj inovativních služeb.

„Od IT manažerů se očekává, že se budou stále více zaměřovat na rozvoj inovací, nových produktů a služeb. Je pro ně nezbytné, aby se co nejvíce podíleli i na tvorbě obchodní strategie a díky tomu získá-

vali kromě technických znalostí i obchodní dovednosti,“ řekl Steven Frantzen, viceprezident společnosti IDC pro region Evropy, Blízkého východu a Afriky.

Více než polovina respondentů průzkumu uvedla, že v průběhu roku 2012 zaznamenala značný pokrok v plnění své osobní agendy. Ve srovnání s loňským rokem představuje největší oblast pokroku v Severní Americe sladění IT s obchodní činností. Naopak IT ředitelé v západní Evropě se domnívají, že by se v této oblasti dal současný stav ještě zlepšit.

Regionální rozdíly jsou patrné také v názoru na zaměření firemního IT na zlepšení porozumění požadavkům zákazníků a na efektivnější získávání IT talentů. Tyto oblasti jsou nyní větší prioritou pro americké IT ředitele než pro evropské.

(tz)

parfums.cz rekordně

V roce 2012, stejně jako již několik let za sebou, pokračoval jeden z největších českých internetových obchodů parfums.cz ve strmém růstu a jeho roční obrat dokonce překročil 1,5 miliardy korun. Tři klíčové indikátory – obrat, počet expedovaných balíků a počet prodaných kusů zboží – se meziročně přiblížily, či dokonce přesáhly 70% růst. Vyplývá to z údajů, které nedávno zveřejnil provozatel obchodu, brněnská společnost Internet Shop, s.r.o.

Parfums.cz tak jednoznačně prokázal, že je dlouhodobě úspěšným obchodním modelem, který vykazuje exponenciální růst již od svého spuštění v roce 2006. Z počátečního ročního obratu 20,5 milionu korun a 15 000 odeslaných balíků se během šesti let rozrostl do miliardového byznysu s téměř 1,5 miliony vyexpedovaných balíků v sedmi zemích. Parfums.cz předpokládá, že v letošním roce překročí další magickou hranici a dosáhne obratu 2,2 miliardy korun.

„Po skromných začátcích jsme zvládli prudký růst a v sedmi zemích jsme se stali buď jedničkou nebo patříme mezi tři největší obchody na daném trhu. Především jsme však uspokojili miliony zákazníků, z nichž velká část se k nám vrací,“ uvedl Radek Ondrašík, ředitel marketingu Parfums.cz.

Specialistu na e-byznys a pedagoga z katedry informačních technologií Bankovního institutu vysoké školy (BIVŠ) Lukáš Herouta výsledky parfums.cz nijak zvlášť nepřekvapují. „Popularita e-shopů strmě roste a vedle výpočetní techniky a domácí elektroniky je velký zájem právě o kosmetiku,“ potvrdil. „Zejména lidé, kteří přesně vědí, co chtějí, dávají přednost nákupu po internetu, protože tam mohou pořídit zboží výrazně levněji, než v kamenných obchodech. Tento trend bude i nadále pokračovat, protože v Česku se prostřednictvím e-shopů prodává prozatím pouze pět až šest procent veškerého zboží.“

„Trh, analytici i zákazníci pozitivně reagují na naši vstřícnou obchodní politiku. Důkazem toho je, že jsme čtyři roky za sebou získali v Česku i na Slovensku ocenění Shop roku,“ dodal Radek Ondrašík.

Parfums.cz chce pokračovat ve své expanzi vstupem na trhy ve Slovinsku, Španělsku, Portugalsku a Pobaltí.

(tz)