

Prosperita

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

ročník 15 (9/2013)

www.iprosperita.cz

www.madambusiness.cz

www.freshtime.cz

Svět se strašně zmenšil,

řekl Mgr. Ladislav Dráb, investor především v energetice, který v ČR začínal s firmou Česká energie, a.s., a dnes podniká globálně, v Evropě i USA

Schůzku jsme si dali na letišti v Praze, terminál dvě, Schengen. Podnikatel Mgr. Ladislav Dráb přijel přesně na čtvrtou odpoledne, jak to naplánoval. Kolem osmnácté odlétal. Nedoufala jsem, že se nám rozhovor podaří udělat. Spíš jsem si myslela, že do našeho času vstoupí jiná, významnější obchodní schůzka, které bude muset dát přednost. A chápu, že čas je jen jeden a ukrutně rychle plyne. Není ho nazbyt a moudří jím neplývají. Přesto mi ho tento muž globálního businessu věnoval hodinu a půl, více, než slíbil. Bavili jsme se o všem možném a pečlivě si vzájemně naslouchali. Už dlouho se mi tak příjemně nepovídalo, i když jsme toho vlastně ani moc nenamluvili.

Charizma businessmanna navodilo tolik pozitivního, že stačilo vlastně vzájemně prohodit pár slov, a rozhovor byl hotov. Ta pohoda byla tak neuvěřitelná, až mne vedla k otázce, zda je Ladislav Dráb věřící – ať už křesťan, nebo třeba buddhista. Nemohla jsem pochopit, že vlastnit a řídit několik firem v Čechách pod jednotícím názvem CE GROUP a řadu firem v zahraničí se dá s přehledem, bez nervozity, bez tíku v obličejí, s úsměvem a bez přetvářky, uvolněně a se zájmem o člověka, který před ním znova sedí po desítky let.

Mlsali jsme sorbet, který byl přesně v jahodové barvě mých lodiček, ale to jsem věděla jen já a strašně se mi to líbilo. Nebo že by měla osobnost Ladislava Drába až takový smysl pro detail a volila barvu občerstvení podle oblečení a doplňků? No, netuším...

Před lety jste byl na titulní stránce v našem zářijovém vydání, které mířilo na Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, pamatujete se na tu dobu, dejme tomu, před osmi, deseti, dvanácti lety? Jak se tehdy podnikalo?

To víte, že se pamatuji. Byla menší závist mezi lidmi. Ale jednodušší to nebylo, to ne. Z hlediska administrativy, byrokracie – dnes si dovolím tvrdit, že je to o něco lehčí. Vy jste tehdy moc nevěřila, že je to o něco lehčí. Vy jste tehdy moc nevěřila, že postavím firmu, která může mít budoucnost, že?

Ano, byla jsem skeptická. Zdálo se mi, že trh nevezme něco nového, jiného, když mají lidi pod kůží konzervatismus jako jedinou jistotu a nechutí něco měnit, být více aktivní a přemýšlet nad dimenzemi všedních dnů. Ptala jsem se sebe sama, jak veřejnost i firmy získáte, jak ocenit něco, co jim přinese užitek.

Vidíte, povedlo se. Ale ničím jiným než tvrdou prací, chutí udělat něco, co bude mít smysl.

Ta slova o tvrdé práci znějí asi nešikovně, ale nikdo jiný to za vás neudělá.

A jak se podniká dnes? Je jednodušší zakládat a vést firmy, naplnit je strategií, mít vlastní filozofii a vědět, že se taková cesta vyplatí?

Já to nevidím vůbec složité. Možná proto, že jsem do sebe včas nasál globálnější pohled na tyhle věci, řadu samozřejmostí, s jakými vstupuji do businessu v jiných zemích, třeba v USA či

Kanadě. A pokud máte vizi a jdete důsledně za ní, musí výsledek přijít. Jen si to nesmíte ztěžovat zbytečnými pochybnostmi, nedůvěrou v sebe sama, nesmíte si klást překážky. To by vás zničilo, zabrzdilo a vrátilo zpět. Samozřejmě musíte počítat s tím, že podnikání není štěstí, které spadlo z nebe, ale musíte mít schopnost se s překážkami vypořádat. Kdybyste totiž o těch překážkách věděla dopředu, nešla byste do toho.

Jak se podniká dnes – každá doba má svá specifika, a jednotlivá období se nedají srovnávat. Každá etapa má složitosti, průšvihy, problémy, ale vždy jsou jiné. Jediné, co můžete, je z toho všeho se učit.

A bojovat bez vrásek znamená také mít svůj zdravý optimismus, sebekázeň a pokoru. Jakmile si někdo troufne myslet si o sobě, že je frajer, a ti ostatní, že mu nesahají ani po kolena, je to konec. Zdravé sebevědomí ano, ale také pokora a znovu pokora. Vnímat druhé, dělat si závěry, nepohrdat.

Vy jste za tu dobu ušel velkou cestu jako investor v energetice. Nepůsobíte jen v ČR, ale vaše business vazby jdou daleko za naše hranice. V čem je kouzlo, přínos, myšlenky na budoucnost?

Neřikal bych to tak vzcně a pateticky. Podnikám v České republice, podnikám v Evropě, ale



Mgr. Ladislav Dráb, investor, majitel firem skupiny CE GROUP



UDĚLEJTE KROK SPRÁVNÝM SMĚREM
S NAŠÍ OCHRANOU TO DOKÁŽETE
WWW.KUPEG.CZ

i v USA. Vždyť na tom nic není. Dnes svět není o hranicích, ale o komunikaci, cestování a rychlém překonávání vzdáleností. Když toto vezmete v úvahu, můžete zakotvit kdekoli, kde se rozhodnete to zkusit. Ráno se vzbudíte v Evropě a večer usínáte na druhé straně zeměkoule. Co je na tom zvláštního?

Svět se strašně zmenšil. A když je možnost, proč nevyužít toho, že se nabízejí příležitosti. I když, jasně, ty nepřicházejí samy, vždy jím musíte jít naproti. Ale to je známé a platí to pořád.

Řadě firem se stále nedaří, krize je mocný zloduch, působí velice i na psychiku silných osobností. Vás zaskočila, nebo posílila? Přinesla novou inspiraci?

Spíš si myslím, že jsem přehodnotil priority. Nevkládám prostředky a naděje jen do energetiky, mám i jiné obory.

Něco je ale dost drazé vykoupené...

Jak se to vezme. Je fakt, že podnikání je rovněž o odřikání. Já jsem vlastně stále na cestách. Čtrnáct dní v Americe, čtrnáct dní v Evropě, z toho pár dní v Čechách a tak stále dokola. Se svými dětmi se vídám, ale ne doma u teplé večeře, ostatní členové rodiny mne nevidí často. Tak to prostě je. To jsou ty stinné stránky, ale zvolil jsem si to, tak nenaříkám, jen vysvětluji, když si někdo myslí, jak si žiju nad poměry.

Investovat chce odvahu, i k tomu, aby investor mohl prohrát. Jste stále zatím vítěz, nebo také prohráváte? A pakliže ano, mrzí vás to?

Otázkou je, co znamená prohrávat a co vyhrávat. Já jsem se musel naučit říkat ne, a to je strašně těžké. Dobrý fundament pozná člověk teprve v krizové situaci. Člověk by také neměl brečet, protože za vše, do čeho vstoupí i co se mu nepovede, si může sám. Za maléry i za to dobré, co ho potkalo. On se rozhoduje, on přijímá do firmy lidi, kteří dělají dobře či špatně. On dává svolení k tomu či onomu, on podepisuje.

S každým z nás jde nějaký osud, my si ho formujeme, snažíme se vidět, co je za ním. Ale jsme to stále my.

pokračování na str. 16 ►

Rostoucí exportní příležitosti jsou šancí pro české firmy

HSBC Bank plc – pobočka Praha, zahájila v září 5. ročník projektu na podporu exportu HSBC GRANT, který jedinečnou formou nabízí podporu českých exportérů ve spolupráci s odbornými partnery a oborovými asociacemi. Porota v dvoukolovém hodnocení vybere vítěze, který získá cenu v hodnotě 1 000 000 Kč, a zároveň nezbytné know-how v podobě právního a obchodního poradenství při řešení konkrétního exportního případu. Navíc bude mít možnost zúčastnit se „HSBC Global Connections International Exchanges“, což je série meziná-

rodních setkání odborníků se zaměřením na příležitosti a strategie obchodního růstu. Pomoc poskytnou partneři projektu – Česká exportní banka, CzechTrade, Ernst&Young, EGAP, White&Case, Svaz průmyslu a dopravy ČR.

Soutěžící se mohou přihlašovat na www.podporaexportu.cz od 15. listopadu 2013 do 15. února 2014.

Domácí trh vykazuje solidní růst a nejrychlejší nárůst nových zakázek od dubna 2011. Zlepšení podnikatelských podmínek v českém výrobním sektoru bude podle všeho trvalej-

šího rázu, neboť v srpnu výrobní sektor rostl již čtvrtý měsíc za sebou. Výroba dosáhla dvouletého maxima, zatímco novým zakázkám výrazně pomohly nové exportní zakázky. Ukázal to výrobní index nákupních manažerů HSBC PMI® pro Českou republiku.

Jak ukázalo šetření Svazu průmyslu a dopravy ČR mezi 350 českými exportéry, Rusko je v letošním roce trhem, o který je největší zájem. Dalšími dvěma favority jsou Ukrajina a Kazachstán.

(tz)

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 Svět se strašně zmenšil
- 3 Jasné aktivity pro rozvoj hospodářské spolupráce Ruské federace a ČR
- 4 Pro veletrh typický multioborový záběr a z něj plynoucí synergické efekty
- 5 Pětina financování do segmentu strojů
- 7 Ve Vietnamu musíte být

autor: Miloš Krmáček



Časopis Prosperita a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DIČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: brixix@iprosperita.cz
Datum tisku: 19. září 2013
Datum distribuce: 24. září 2013

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

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

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

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

Externí spolupracovníci redakce:

Dr. Jiří Novotný, mediální poradce
mobil: 602 668 013, e-mail: orpa.cbox@gmail.com

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

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková
mobil: 606 512 112, e-mail: 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 označeny grafickým symbolem ☞.

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

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzherentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzherent.

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

Distribuce: 5 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 konsorciem Gascontrol Group

S TUŽKOU ZA UCHEM

O křehkém růstu

Česká ekonomika zřejmě přežila klinickou smrt a velmi, velmi pomalu se probouzí k životu. Podle statistických dat se už druhý kvartál roku 2013 podařilo hrubému domácímu produktu stoupnout o nějakou tu desetinku procenta. Zdraví ekonomického růstu je však velmi křehké a snadno se může stát, že se vlivem okolností opět zhorší. O konci hospodářské recese všichni mluví velmi hlasitě v naději, že tímto zařikáváním se ji podaří definitivně zažehnat. Zatím politické strany zbrojí na mimořádné parlamentní volby a slibují voličům lepší příští. A jak vidno, různou budoucnost také spojují se zvyšováním daňového břemene pro podnikatelské subjekty, nikoli o desetinky, ale o celá procenta. Člověk nemusí být ani moc dobrý počtář ani věhlasný analytik, aby mu došlo, že vyšší daně firmám nepovedou k prosperitě, ale mohou uvrhnout ekonomiku zpět do recese.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Vyhrál Centropol

Moje bývalá šéfka ráda používala okřídlené úsloví: „Novinář nemá leštit zadkem židli, ale být v neustálém lehkém poklusu.“ Opravdu bývají dny, kdy se člověk v redakci neohřeje. V okurkové sezoně však trpí nedostatkem informací a skromným počtem briefinků a tiskových konferencí. Jak to však bývá, i v tomto na události chudém období se zpravidla několik akcí sejde v jeden den a stejnou hodinu. Takový byl úterek 28. srpna dopoledne, na kdy hned několik společností zvalo zástupce médií. Dvě konkurenční banky dokonce pořádaly tiskovku na téma finanční gramotnosti. Jak zvolit tu nejlepší? Tentokrát vyhrála mimopražská společnost Centropol Mobil, protože slibovala něco unikátního – představení prvního nezávislého virtuálního mobilního operátora. **(kčr)**

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2013

1. Národní politika kvality
2. Akce České společnosti pro jakost
3. Manažer roku 2012
4. Akce České manažerské asociace
5. Marketér roku 2013
6. Akce společnosti 1. VOX a.s.
7. Motocykl roku 2013
8. České auto 2013
9. Akce Asociace inovačního podnikání 2013
10. Konference Kvalita – Quality 2013
11. Setkání Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club
12. Soutěž Česká chuťovka
13. Pražský manažerský klub ČMA
14. Brněnský manažerský klub ČMA
15. Východočeský manažerský klub ČMA
16. V. výroční kongres poskytovatelů sociálních služeb

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 přiznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2,
tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688;
224 917 584; 223 016 650; 223 016 651,
fax z jakéhokoli uvedeného čísla
www.fiskus.cz, mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

UniCredit Leasing a karta Agip

Prémiovou kreditní kartu Agip, jejímž hlavním benefitem je levnější tankování, nabízí až do konce letošního roku svým klientům UniCredit Leasing. Karta je určena pro fyzické osoby (podnikatele i nepodnikatele), kterým byla schválena úvěrová nebo leasingová smlouva na financování nového osobního nebo užitkového vozidla do 3,5 tuny.

Ke kreditní kartě Agip se schváleným úvěrovým limitem 20 tisíc Kč získá klient vstupní bonus 2000 bodů, který může v rámci věrnostního programu you&eni využít pro nákup levnějších pohonných hmot (sleva 2 Kč na je-

den litr za 10 bodů) nebo si může vybrat zboží a služby z katalogu you&eni. Vydání karty Agip je pro klienty bezplatné stejně jako vedení účtu za předpokladu minimálního měsíčního obrátu 3000 Kč. Klient získává body do věrnostního programu you&eni nejen za bezhotovostní transakce, ale i za hotovostní nebo výběr z bankomatů. Standardní bezúročné období pro čerpání úvěru je 45 dnů. Kartou Agip je možné platit ve více než 25 milionech obchodních míst po celém světě. Další podrobnější informace ke kreditní kartě Agip jsou k dispozici na: www.unicreditbank.cz/agip.

(tz)

AutoCont CZ vydal nové aplikace pro datovou schránku

AutoCont CZ ve spolupráci se společností Microsoft implementoval aplikaci pro správu datových schránek na platformě Windows 8 a Windows RT. Aplikace ve dvou verzích úspěšně prošla certifikačním procesem a je umístěna ve Windows Store.

Verze Datovka Lite (zdarma) umožňuje uživateli z jednoho účtu datových schránek přijímat datové zprávy, a to včetně příloh. Placená verze Datovka (320 Kč) umožňuje uživateli přijímat zprávy z více účtů a současně je rozšířena o funkci odesílání datových zpráv. Obě aplikace umožňují využití tzv. kontraktu ve Windows 8, jako je například sdílení příloh mezi aplikacemi, vyhledávání atd.

Obě aplikace jsou již nyní aktivně využívány a kladně hodnoceny.

Řešení je efektivní alternativou pro uživatele nových verzí operačního systému, kteří nyní nemusí používat standardní prostředí

přes internet, a mohou tak snadno využívat integrované funkce systému pro další nakládání s obsahem datových zpráv. Současně je aplikace příjemnou alternativou pro širokou veřejnost, která běžně nevyužívá Microsoft Outlook a řešení společnosti AutoCont CZ produktem Konektor DS pro MS Office.

„Portfolio našich mobilních aplikací rozšiřujeme touto cestou o novinku na platformách Windows 8 a Windows RT. Pro aplikaci samotnou to znamená rovněž rozšíření funkcí souvisejících s využitím základních registrů veřejné správy,“ vysvětlil Aleš Fukal, vedoucí oddělení vývoje SW ve společnosti AutoCont CZ.

„Oproti webové verzi přináší nativní aplikace Datovka pohodlí pro ovládání dotykem či integraci s funkcemi operačního systému, do kterých patří například živá dlaždice, jež uživatele upozorní na nové zprávy, aniž by musel aplikaci spouštět. Věřím, že aplikace si najde své uživatele jak mezi fyzickými

NA NAŠICH STRÁNKÁCH

- Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest
- Agrární komora ČR
- Asociace českého papírenského průmyslu
- Asociace českých pojišťovacích makléřů
- Asociace inovačního podnikání ČR
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
- Asociace podnikatelek a manažerek ČR
- Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR
- Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu
- Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade
- Česká asociace koučů
- Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu
- Česká asociace podnikatelů v lesním hospodářství
- Česká asociace pojišťoven
- Česká asociace pro soutěžní právo
- Česká leasingová a finanční asociace
- Česká manažerská asociace
- Česká společnost pro jakost
- Český svaz pivovarů a sladoven
- Český svaz zaměstnavatelů v energetice
- Družstevní Asociace ČR
- Enterprise Europe Network při CRR ČR
- Gender Studies
- Hospodářská komora České republiky
- Hospodářská komora hlavního města Prahy
- Komora auditorů ČR
- Komora certifikovaných účetních
- Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů
- Potravinářská komora ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Sdružení automobilového průmyslu
- Sdružení Korektní podnikání
- Sdružení podnikatelů ČR
- Sdružení pro oceňování kvality
- Sdružení pro informační společnost
- Svaz dovozců automobilů
- Svaz českých a moravských výrobních družstev
- Svaz českých a moravských spotřebních družstev
- Svaz chemického průmyslu ČR
- Svaz květinářů a floristů
- Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR
- Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR
- Svaz strojírenské technologie, zájmové sdružení
- Svaz průmyslu a dopravy ČR
- Unie soukromých bezpečnostních služeb ČR
- Unie zaměstnavatelských svazů ČR
- Zemědělský svaz ČR

Plánované zrušení dovozních cel podpoří český export do USA

Velké šance pro české vývozce si slibuje Asociace exportérů od probíhajících jednání Evropské unie a USA o volném obchodu. Budoucí dohoda totiž počítá s omezením dovozních cel a dalších překážek. Smlouva by zároveň mohla podpořit v horizontu dvou tří let od podepsání růst zahraničního obchodu a v návaznosti na to celé české ekonomiky až o dvě procenta.

„Plánovanou liberalizací ekonomických a obchodních vztahů velmi vítáme. Dohoda přinese značnou úlevu českým exportérům, kteří se musí v USA potýkat s velmi komplikovaným celním systémem. Smlouva vývozcům zároveň sníží administrativní zátěž, například kvůli vzájemnému uznávání certifikace a zjednodušení licenčních procedur. Tuzemským firmám by se dále mohl otevřít prostor k účasti na amerických veřejných zakázkách, k nimž mají vývozci v současné době velmi omezený přístup,“ řekl Jiří Grund, předseda Asociace exportérů.

Pokud chtějí tuzemské firmy v USA uspět, musí se připravovat na nové obchodní a ekonomické podmínky s předstihem. „Předpokládám, že nová dohoda by mohla platit zhruba za dva roky, což odpovídá době, která je obvykle třeba ke vstupu na americký trh. Exportéři by proto měli již nyní zkoumat specifika místní ekonomiky, zřizovat obchodní zastoupení či navázat silnější spolupráci s českými ambasádami. Zároveň je třeba počítat s tím, že na liberalizaci čekají všechny unijní země a konkurence bude veliká,“ uzavřel předseda asociace. **(tz)**

osobami, živnostníky a malými firmami, tak i mezi firmami, které potřebují spravovat více datových schránek,“ řekl Jiří Karpeta, ředitel divize vývoje ve společnosti Microsoft. **(tz)**

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 Gajdos, 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, MVDr. Dana Odehnalová, MBA, ředitelka společnosti ResVinia spol. s r.o., Ing. Hugo Kysilka, marketingový ředitel společnosti VEMEX s.r.o.

Jasně aktivity pro rozvoj hospodářské spolupráce Ruské federace a ČR

Jak jsme nedávno informovali na webovém portálu iprosperita.cz, uplynul zhruba rok od vzniku Rusko-české smíšené obchodní komory. Je tedy možné si připomenout alespoň nejvýznamnější akce z výčtu aktivit RČSOK uskutečněné ve spolupráci s Velvyslanectvím a obchodním zastoupením Ruské federace, našimi státními orgány i Hospodářskou komorou ČR a soukromými podnikatelskými subjekty.

Proto jsme k rozhovoru na toto téma pozvali předsedu představenstva Rusko-české smíšené obchodní komory JUDr. Vladimíra Ermakova, jenž je současně jednatelem společnosti VEMEX, s. r. o., která je významným dodavatelem zemního plynu a obchodníkem s elektrickou energií.

Jak a kdy vznikla myšlenka založení Rusko-české smíšené obchodní komory, a co vše jejímu zrodu předcházelo?

Založit novou organizaci bylo nezbytné, protože v Praze nebylo příliš slyšet hlas ruských podnikatelů. Tuto myšlenku jsem nosil v hlavě již od setkání ředitelů několika velkých firem s ruskými investory v Praze v listopadu 2011 a za necelý rok se ji podařilo realizovat – 6. září 2012 se v Praze uskutečnila ustavující schůze zástupců organizací, jejichž vedení se rozhodlo založit Rusko-českou smíšenou obchodní komoru.

...kypřit půdu pro vše nové, životaschopné a užitečné.

Kdo konkrétně patřil k iniciátorům založení Komory? A jsou tyto lidé zastoupeni také v jejím vedení?

Iniciátory založení této organizace byly společnosti VEMEX, MND, Lukoil, Červa Export-Import, Ruspromstroj, SevZapEnergo, SPETSMA-SH, První česko-ruská banka, Volksbank, advokátní kancelář Havel, Holásek & Partners, a také Hospodářská komora ČR. Stal jsem se předsedou Komory a za její místopředsedy byli zvoleni Mgr. Petr Kužel, předseda HKČR, a Roman Popov, předseda představenstva První česko-ruské banky. Předsedou dozorčí rady byl zvolen Albert Gilyaev, šéf

společnosti Červa Export-Import. Prvním čestným členem Komory se pak stal Václav Petříček, předseda Komory pro styk se zeměmi SNS.

Co bylo podle vás příčinou dlouholeté absence tak významného subjektu na poli hospodářské a obchodní spolupráce mezi Ruskou federací a Českou republikou?

Již delší dobu se neuskutečnily větší ruské průmyslové investice do České republiky a hospodářské styky obou zemí pokračovaly tradičním způsobem. U části společnosti se projevila protiruská nálada a od určitých osob je ještě dosud slyšet nechuť k ruským investičním aktivitám. V Česku skutečně existuje mnoho mimoekonomických překážek na cestě cizích podnikatelů a nejenom z Ruska, a to vše v dnešní realitě způsobuje ekonomické spolupráci značné škody.

Jaké hlavní cíle si Komora předsevzala a jaká strategie by měla k jejich naplňování pomáhat?

Hlavní úkol spatřujeme v konkrétních krocích k odbourávání zmíněných překážek businessu a cesta, jak toho chceme dosáhnout, spočívá ve zveřejnění problémů, upoutání pozornosti veřejnosti a státních orgánů na ně a v pomoci při hledání způsobu zjednávání nápravy.

Které kroky uskutečněné do dnešních dnů považujeme z hlediska této strategie za nejvý-

znamnější a jak hodnotíte jejich přínos?

Již delší dobu jsme zaznamenávali kritické připomínky ze strany ruských i českých podnikatelských subjektů k situaci v udělování viz a povolení k pobytu v České republice pro podnikatele. Přitom v sousedních státech tyto problémy nejsou nikterak výrazné. Komora zadala právníkům zpracování analýzy situace, z jejíž výsledků je patrna skutečnost, že jak zákonná úprava, tak sama praxe ve srovnání s okolními státy značně ztěžují podnikatelům ze zemí mimo EU a jejich českým partnerům navázání obchodní spolupráce. Komplikované jsou rovněž zahraniční investice, což poškozuje ekonomické zájmy ČR.

Pozvali jsme zástupce podnikatelských svazů, asociací a smíšených obchodních komor na konferenci, kde jsme tyto problémy společně posoudili. Ve výzvě zaslané Úřadu Vlády ČR, Parlamentu a Senátu ČR bylo poukázáno na nutnost, aby se vízová politika stala jedním z faktorů zvyšujících atraktivnost České republiky pro investory. Jménem podnikatelských subjektů přinášejících do České republiky významné investice, obchodní příležitosti a kapitál chceme požádat, aby ve výzvě zmíněné návrhy a postřehy byly vnímány jako naléhavá prosba o zlepšení základních a nenahraditelných podmínek vzájemné spolupráce. Doufáme, že za dnešní složité politické situace nepůjdou tyto návrhy, jak se říká, k ledu.

Co vše by se mělo z iniciativy Komory ještě do konce letošního roku uskutečnit?

Chceme aktivizovat činnost Komory na podporu kontaktů mezi českými a ruskými podnikateli. V říjnu uskutečnime na pozvání gubernátora Tulské oblasti cestu skupiny českých strojařů. Chystáme otevření prostor,

kde by byla zastoupena naše Komora v Moskvě. Hledáme příležitosti pro české exportéry a zároveň budeme hledat ruské firmy se zájmem o nové možnosti podnikání v ČR i jinde v Evropě. Budeme také podporovat prezentace nových technologií z Ruska, zakládáme nadační fond pro podporu vzdělání, kultury a sportu a připravujeme řadu dalších projektů.

Rok existence je snad již první možností bilan- cování. Jak byste osobně zhodnotil práci Rusko-české smíšené obchodní komory od jejího založení?

Komora především našla vlastní místo v soustavě rusko-české spolupráce a je pozitivně vnímána podnikatelskou veřejností, což je pro nás dobrý základ do budoucna.

A vaše vize této budoucnosti, řekněme v průběhu nejbližších dvou let?

Být stálým partnerem v nových významných projektech a kypřit půdu pro vše nové, životaschopné a užitečné.

připravil Jiří Novotný

inzerce

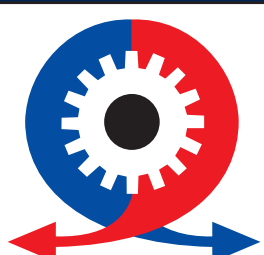


SVĚTOVÁ PREMIÉRA OBRÁBĚCÍHO CENTRA WHtec BYLA ÚSPĚŠNÁ

TOS VARNSDORF a.s., Řiční 1774, 407 47 Varnsdorf, Česká republika
Tel: +420 412 351 203, Fax: +420 412 351 269, E-mail: info@tosvarnsdorf.cz



WHtec 130



MSV 2013

Více informací na MSV 2013 Brno, 7. - 11. 10. 2013, pavilón P, stánek P104 a na www.tosvarnsdorf.cz



Pro veletrh typický multioborový záběr a z něj plynoucí synergické efekty

Legendou mezi veletržními branží by se dal nazvat Jiří Rousek, ředitel projektu, který léta známe jako Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Každý rok mívá v našem časopise rozhovor, nikdy se neopakuje a vždy přináší spousty zajímavých informací. Ty nechybí ani letos. Jsou pro vás:

Čím bude charakteristický a mimořádný letošní ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu? Očekávají se nějaká překvapení mezi novinkami?

MSV proběhne v zaběhnutém formátu – jako vysoce odborný veletrh věnovaný nejen strojírenství, ale obecně moderním průmyslovým technologiím. Na straně vystavovatelů i návštěvníků se opět setkají zástupci tisíců průmyslových firem především z oblasti obráběcího strojírenství, elektroniky, elektrotechniky, výroby a zpracování plastů i dalších oborů. Hlavním tématem letošního ročníku jsme opět vyhlásili projekt AUTOMATIZACE.

Jeho smyslem je zviditelnění špičkových výrobků z oblasti měřicí, řídicí, automatizační a regulační techniky, které prolínají vlastně všemi obory veletrhu a představují ty nejvyspělejší technologie. Díky automatizaci mohou výrobci dosáhnout úspor jak v oblasti lidských zdrojů, tak na materiálových a energetických vstupech, což je velmi aktuální téma. Také proto jsme se rozhodli od letošního roku pořádat projekt AUTOMATIZACE nikoli jako bienále, ale jako pravidelnou součást každého MSV. Novinkou pak je propojení s premiérovým ročníkem mezinárodního dopravního veletrhu EUROTRANS. Ten proběhne ve třech dnech od úterý 8. října do čtvrtka 10. října v pavilonu G2, kde se uskuteční také rozsáhlý konferenční program na téma mobility budoucnosti.

Najdou návštěvníci na výstavišti vedle tradičních, velkých značek i expozice středních a menších vystavovatelů? Bude letos na výstavišti hodně nováčků, případně velkých návratů?

Letos očekáváme přibližně 1400 vystavujících firem. Většinu z nich opět tvoří malé a střední podniky a nováčků mezi vystavo-

vatelů bude poměrně velké množství. Noví vystavovatelé přijedou jak z České republiky, tak ze zahraničí, konkrétně například z Polska, Německa, Rakouska, Itálie nebo Rumunska. Novinkou bude početné zastoupení Turecka jako partnerské země letošního ročníku. Ohlášena účast několika desítek tureckých firem otevírá řadu příležitostí k navázání kontaktů na tomto dynamicky se rozvíjejícím trhu. Věřím, že české firmy dokáží tuto mimořádnou šanci využít, protože kratší cestu na turecký trh jen tak nenajdou.

Napadá mě, zda mají firmy pro každoroční přehlídku dostatek nových a pozoruhodných exponátů? Dokáží čeští výrobci a exportéři držet v tomto směru krok se světem?

Určitě ano, inovace jsou motorem rozvoje každé průmyslové firmy a při současné vysoké konkurenci to bez nich snad ani nejde. Příkladem může být společnost Šmeral Brno, která na veletrh připravuje premiéru světově unikátního zařízení – mikrovln-

ného reaktoru na zpracování odpadových materiálů. K divácky atraktivním oborům vřady patří robotika, kde letos chystá novinky například společnost ABB. Návštěvníkům předvede druhou generaci vícefunkčního robotizovaného pracoviště pro svařování a také multifunkčního robota pro obsluhu strojů, který bude na veletrhu čepovat pivo. Další tradiční vystavovatel firma UNIS názorně předvede informační systém s přenosným modulem pro snadnou simulaci plánování výroby. Zájemci o leteckou techniku v této expozici navíc uvidí roztáčení proudového motoru zapůjčeného z První brněnské strojírně, u kterého UNIS zajišťuje řízení. Zajímavých exponátů a novinek je samozřejmě daleko více, bližší informace o nich jsou k dispozici na www.bvv.cz/msv.

Víte, čím chtějí české a zahraniční společnosti na MSV 2013 soutěžit? Znáte už nejžhavější kandidáty na Zlaté medaile?

Soutěž o Zlaté medaile samozřejmě nebude chybět, jejími vyhlášovatelé jsou Svaz průmyslu a dopravy ČR a Vysoké učení technické v Brně. Hodnotitelská komise letos udělí ocenění nejlepším inovativním exponátům ve čtyřech kategoriích, včetně ceny pro exponát z oblasti průmyslové automatizace. Protože uzávěrka přihlášek do soutěže je až k datu 27. září 2013, zatím známe jen předběžně zájemce o účast. Patří k nim například společnost Vítkovice Machinery Group, která se o Zlatou medaili chce ucházet s vakuovacím zařízením instalovaným v Železárnách Hrádek u Rokycan.

O které pavilony je největší zájem? Jak se projevuje na vystavovatelích doznívající hospodářská krize? A cítíte na zájmu o veletrh určité oživení?

Se zájmem o účast jsme spokojeni, zaplněny jsou již všechny pavilony. Tradičně největší zájem byl o plochy v nejnovějším pavilonu P, který patří dominantnímu oboru obráběcího stroje. Dalšími velkými oborovými skupinami jsou materiály a komponenty pro strojírenství, průmyslová automatizace a plastikářské technologie.

Hospodářská krize přiměla podniky racionalizovat a optimalizovat výrobu, zvýšit konkurenceschopnost. Firmy samozřejmě nadále šetří, ale zároveň mají zájem předvést novinky a bojovat o nové zakázky. Je to vidět i na velkém zájmu o letošní veletrh

ze strany klíčových domácích výrobců, jako jsou například TOS Varnsdorf, TOS Kuřim, Kovosvit MAS, Tajmac-ZPS, ŽĐAS a další.

Z průzkumů víme, že náš veletrh navštěvují prakticky výhradně odborníci a téměř ze tří čtvrtin jde o lidi s rozhodovacími pravomocemi, tzv. decision makers. Letos veletrh vstupuje již do 55. ročníku, ale pořád jde o živý organizmus, který se vyvíjí a reaguje na proměnlivé potřeby trhu.

Které doprovodné akce byste doporučil odborným návštěvníkům?

Určitě projekt „Transfer technologií a inovací“ v pavilonu A1. Jedná se o veletržní kontaktní centrum pro oblast aplikovaného výzkumu, kde technické univerzity a výzkumné ústavy nabízejí své vědeckotechnické kapacity pro vý-

zkum a zároveň představují jeho konkrétní výsledky. Atraktivní podívanou slibuje také Soutěž mladých strojařů v programování CNC obráběcích strojů, kterou pro středoškolské organizuje Svaz strojírenské technologie. Zájemci o práci v technických oborech, ale také studenti hledající zajímavou stáž by na veletrh měli zamířit ve čtvrtek 10. října, kdy se zde uskuteční tradiční JobFair MSV. Jde vlastně o největší soustředěnou nabídku pracovních příležitostí ve strojírenství, energetice a dalších příbuzných technických oborech v České republice. Z dalších zajímavých akcí mohou jmenovat třeba Sněm Svazu průmyslu a dopravy ČR, b2fair setkání Kontakt – Kontrakt organizované Krajskou hospodářskou komorou jižní Moravy, Business den Ruské federace nebo Business den Běloruska. Kompletní doprovodný program čítá několik desítek akcí a je k dispozici na veletržním webu.

Budete-li srovnávat MSV s podobnými akcemi ve světě, v čem lze považovat Brno nezaměnitelné a čím překonává ostatní?

Pro náš veletrh je typický multioborový záběr a z něj plynoucí synergické efekty, ale zároveň jde o špičkovou prezentaci v klíčových oborech jako obráběcí a tvářecí stroje. Na české a středoevropské poměry má MSV velmi vysokou zahraniční účast, což souvisí s jeho velkou prestiží. Současně se nám daří udržovat velmi kvalitní návštěvnickou strukturu. Z průzkumů víme, že náš veletrh navštěvují prakticky výhradně odborníci a téměř ze tří čtvrtin jde o lidi s rozhodovacími pravomocemi, tzv. decision makers. Letos veletrh vstupuje již do 55. ročníku, ale pořád jde o živý organizmus, který se vyvíjí a reaguje na proměnlivé potřeby trhu. Jako pořadatelé usilujeme především o to, aby nadále zůstal efektivní platformou pro předvedení inovačních produktů a řešení, pro navazování nových kontaktů a hledání dalších odbytových příležitostí. Věřím, že letošní ročník tento cíl naplní, a srdečně zvou všechny čtenáře k jeho návštěvě.

otázky připravila Eva Brixí



Jiří Rousek, ředitel projektu Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

Noví vystavovatelé přijedou jak z České republiky, tak ze zahraničí, konkrétně například z Polska, Německa, Rakouska, Itálie nebo Rumunska. Novinkou bude početné zastoupení Turecka jako partnerské země letošního ročníku.

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Akční Hypoúvěr Modré pyramidy

Modrá pyramida připravila akční nabídku Hypoúvěru, která platí pro žádosti o úvěr podané do 30. září 2013. Speciální nabídka má garantované sazby 3,34 % p.a. u Hypoúvěru 85 a také zpracování úvěru a ocenění nemovitosti zdarma. Úvěr je určen především na pořízení bydlení nebo na rozsáhlejší rekonstrukci od výše 200 000 Kč a je možné jej čerpat až do 100 % hodnoty nemovitosti se splácením až 28 let. (tz)

Největší zakázka pro Peugeot

Letos vypsala významná česká státní společnost výběrové řízení, které vzbudilo na trhu uživatelských vozů velkou pozornost. Smlouva na odběr 400 vozů totiž představuje obrovskou výzvu i pro nejvýznamnější hráče na trhu. Volba padla na značku Peugeot a její uživatelské modely Peugeot Partner a Peugeot Boxer. Úspěch otevírá společnosti Peugeot ČR cestu do čela žebříčku značek lehkých užitkových vozů. (tz)

Web pro zemědělské pneumatiky

Firestone připravil pro své stávající i potenciální zákazníky novou evropskou webovou stránku věnovanou zemědělským pneumatikám. Webová stránka byla spuštěna u příležitosti úspěšné modernizace řady zemědělských pneumatik Firestone, k níž došlo v uplynulých měsících, kdy byly představeny řady pneumatik Maxi Traction IF, Maxi Traction pro kombajny a Performer pro řádkové kultury. (tz)

Nový fond ČSOB Portfolio Pro

Od začátku září mohou klienti ČSOB využít nabídky nových investičních příležitostí. Fond ČSOB Portfolio Pro listopad 95 doplňuje již velmi úspěšný fond ČSOB Portfolio Pro listopad 90. Ten figuruje v nabídce od roku 2010 a je nejvýkonnější ze všech fondů produktové řady Portfolio Pro. Tato forma investice se vyznačuje relativně nízkou mírou rizika, a proto se těší vysoké oblibě mezi investory. (tz)

Pětina financování do segmentu strojů

Ač je to k neuvěření, přichází UniCredit Leasing CZ rok co rok s inovacemi i novinkami, i když se může zdát, že v oboru financování strojů či aut už nic zásadního vymyslet nelze. Některé z nich představuje vždy u příležitosti Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Bude tomu tak rovněž letos. Nehodlá však jen demonstrovat, jaké produkty nabízí. Připomene se opět jako partner s vysokou laťkou etiky, obchodního taktu a dávkou vstřícnosti při řešení klienty nastolených požadavků. O tom všem jsem hovořila s předsedou představenstva Ing. Jiřím Matulou:

UniCredit Leasing si po celou dobu své historie nese ve své image pečeť kvality a serióznosti. Patří to k nepsané firemní kultuře, ale pravidla ani kodexy etiky nejsou všemocná. V čem je základ?

Prosperující a stabilní finanční společnost ani na jiných základech stát nemůže. Pro UniCredit Leasing vždy platilo a stále platí, nejценnější jsou pevné a dlouhodobé vztahy postavené na vzájemné důvěře. A to jak směrem k našim klientům a obchodním partnerům, tak i našim zaměstnancům. Bez spokojených a loajálních zaměstnanců nemůžete mít dlouhodobě úspěšnou firmu, bez spokojených a loajálních klientů nemůžete být úspěšný v obchodu. Naše obchodní etika v praxi spočívá například i v tom, že jsme všem klientům, které postihly letos zničující povodně, okamžitě nabídli možnost odkladu splátek.

Premiér Jiří Rusnok ještě před jmenováním své vlády uvedl, že jedním z prorůstových opatření by mělo být opětovné zavedení zrychlených odpisů. Jak tento návrh hodnotíte?

Jde o opatření, které v České republice platilo do poloviny roku 2010. Pokud by se zrychlené odpisy opět podařilo zavést, byl by to jednoznačně pozitivní signál nejenom pro trh nebankovního financování, ale i pro celou ekonomiku. UniCredit Leasing, ale věřím, že i společnosti sdružené v České leasingové a finanční asociaci, by novou zákonu o dani z příjmu v tomto duchu uvítaly.

Dobře vás znají firmy, které investují do strojího vybavení, rozšiřují výrobu, rostou. O jaké předměty pořízované na finanční leasing je dnes největší zájem?

Necelá pětina poskytnutého financování směřuje právě do segmentu strojů. Zájem je především o kovoobráběcí stroje, stavební a zemědělskou techniku, kde nabízíme výhodná značková financování ve spolupráci s prodejci či dovozci. Charakteristický klient k nám přichází ze segmentu malých a středních firem a jeho hlavní motivace spočívá v optimalizaci cash-flow.

Špičkově jste propracovali právě značkový leasing. V čem spočívá, jakých značek se týká

a čím se liší od vašich běžných produktů?

UniCredit Leasing je dlouhodobě lidrem trhu značkového financování v české republice i na Slovensku. Před roky jsme zahájili úzkou spolupráci s importéry a prodejci osobních aut, nyní jsou v našem portfoliu i nákladní vozidla, návěsové technika, zemědělské nebo stavební stroje. Jen v oblasti osobních automobilů nabízíme značkové financování již pro 12 značek. Během roku s importéry osobních vozidel připravujeme řadu speciálních prodejních akcí, které jsou z pohledu financování mimořádně výhodné. Jednoznačně nejoblíbenější jsou v poslední době ty akce, kdy zákazník díky spolupráci s importéry nebo prodejci, případně pojišťovnou, zaplatí při splacení stejně jako při platbě celé částky najednou v hotovosti. Nyní je aktuální například možnost rozdělit si platbu za nový vůz do třech nebo pěti splátek s ročním odstupem. Navíc je výhodná v tomto případě i nabídka pojištění. Díky hromadným smlouvám s jednotlivými pojišťovny umíme dohodnout podmínky, které jsou při individuálním pojištění těžce dosažitelné.

Hlavní část financování UniCredit Leasing připadá na osobní automobily a dopravní techniku. V poslední době se do popředí dostávají alternativní paliva, například CNG. Jste v této oblasti také aktivní?

Ve všech našich aktivitách se snažíme být progresivní. Financování vozů na dnes možná alternativní paliva se zítřka může stát standardním produktem. Vnímáme to jako celosvětový trend – jen v Itálii jezdí na CNG více než 750 tisíc vozidel. Tento směr zavádění alternativního pohonu hodnotíme nejenom jako ekonomicky výhodný pro uživatele, ale také jako ekologicky šetrný vůči životnímu prostředí. Jedním z hlavních argumentů pro pořízení takového vozidla je rychle se rozšiřující pokrytí České republiky CNG čer-



Ing. Jiří Matula, předseda představenstva společnosti UniCredit Leasing CZ

pacími stanicemi. Ze současných cca 50 stanic by se měl jejich počet do roka přiblížit stovce.

UniCredit Leasing do celého procesu vstoupil aktivně tím, že od července poskytuje časově neomezenou finanční nabídku na financování vozidel s pohonem na zemní plyn, tedy zmíněné CNG, s dotací ve výši 40 tisíc korun, které je možné využít při nákupu zhruba 40 typů sériově vyráběných osobních a užitkových vozidel. Finanční zvýhodnění platí pro úvěrové i leasingové produkty. Navíc jsou klienti osvobozeni od paušálního poplatku za uzavření smlouvy.

Spolupracujete při rozšiřování této ekologické a ekonomické varianty ke standardním pohonným hmotám i s jinými subjekty?

V této oblasti komunikujeme s řadou společností. Kromě prodejců vozů jsou to i firmy zabývající se výstavbou nových čerpacích stanic na CNG, jako je například skupina společnosti Vítkovice. Úzce spolupracujeme i se sesterskou společností UniCredit Bank. Samozřejmě by to bylo napomohla i určitá vládní podpora, tak jako v okolních zemích.

Již v minulém roce, ale i v letošním, se vaší společnosti mimořádně daří při financování nákladních a dodávkových vozů? Čím si to vysvětlujete?

Za prvních pět měsíců letošního roku jsme v této komoditě zaznamenali více než poloviční nárůst v porovnání se stejným obdobím letošního roku a věříme, že tento trend bude i nadále pokračovat. UniCredit Leasing patří mezi velice úzký okruh společností, kterým se daří zvyšovat objem financování nákladních automobilů. Je to zásluhou komplexní nabídky produktů,

Charakteristický klient k nám přichází ze segmentu malých a středních firem a jeho hlavní motivace spočívá v optimalizaci cash-flow.

úspěšného značkového financování a Komoditní linie Transportní technika, kterou jsme spustili v minulém roce.

V jisté době se hodně diskutovalo o leasingu a úvěru – co dnes převažuje, jaký je dnes vývoj a proč tomu tak je?

V roce 2012 pokračoval trend posilování úvěrového financování v portfoliu společnosti UniCredit Leasing, a to zejména v oblasti podnikatelských úvěrů, které již dosáhly 45% podílu z celkového objemu poskytnutého financování. Roste rovněž zájem o operativní leasing, který využívají zejména právnické osoby při financování transportní techniky, jehož podíl loni tvořil zhruba 18 %. Naopak k dalšímu poklesu na 25 % došlo u finančního leasingu, který po zrušení možnosti zkrácených odpisů v roce 2010 postupně ztrácí u klientů svoji atraktivitu.

Jsou mezi vašimi firemními klienty také mikrofirmy? Nebo živnostníci?

Filozofií UniCredit Leasing je být univerzální společností jak po produktové stránce, tak rovněž po klientské. Dokážeme zajistit finanční služby pro soukromou osobu, ale i velkou korporaci. Jsem přesvědčen, že zájem klientů z řad živnostníků a malých firem dále poroste.

Co je dnes cestou k věrnosti zákazníka? Ať je to motorista – nepodnikatel, tedy běžný spotřebitel, anebo firma? Víme, že zákazník, jenž se vrací, je poklad, který je nutno dobře chránit. Know-how však, prosím, neprozrazujte...

Jak jsem již zmínil, na stabilních a spokojených klientech stojí náš úspěch. Ten se rodí právě na první pohled z nenápadného, ale systematického a dlouhodobého budování vztahů, přístupu našich zaměstnanců a kvality našich služeb. A je pravda, že před nahodilým a nestabilním růstem upřednostňujeme systematické vytváření pevných hodnot pro klienty, akcionáře i zaměstnance.

Co byste rádi představili na Mezinárodním strojírenském veletrhu?

Na Mezinárodním strojírenském veletrhu se chceme prezentovat ve dvou rovinách. Kromě představení novinek a akčních nabídek v oblasti financování strojů a dopravní techniky, které se k veletrhu přímo váží, chceme rovněž deklarovat postupující integraci a propojení všech společností skupiny UniCredit do jednotného obchodního celku. Věřím, že završení tohoto kroku přinese našim klientům zcela novou hodnotu a možnosti v oblasti financí.

ptala se Eva Brixí ➔

Jak mohou firmy využít demografické změny ve svůj prospěch?

V roce 2050 bude průměrný věk v západní Evropě 47 let a v Japonsku 54 let. Nejvyšší přírůstek zaujme Čína s průměrným věkem 60 let. Podle OSN to bude největší výzva 21. století. Skoro nikdo ale nemluví o tom, že stárnutí populace může také být dobré pro firmy, neboť přináší příležitost pro vyšší produktivitu a lepší konkurenceschopnost. Proto v nové studii „Výhody stárnutí“ ukazuje Roland Berger Strategy Consultants jak tento vývoj využít ve svůj prospěch.

Na pracovištích se některé mýty o starších zaměstnancích zabydly natolik, že mohou zpomalit změny ve strategii. Říká se, že starší zaměstnanci jsou méně inovativní, častěji nemocní a nepracují tak tvrdě. „Mnoho firem se obává, že najímání starších lidí zvýší náklady a sníží produktivitu,“ říká Constantin Kinský, Part-

ner společnosti Roland Berger Strategy Consultants. „Starší zaměstnanci ale přináší také výhody,“ upozornil.

Díky moderní lékařské péči mohou zaměstnanci pracovat déle a odcházet do důchodu později. V západních zemích roste délka života každou dekádu o dva roky. Ještě rychleji se zkracuje doba mezi výskytem těžké nemoci a smrtí – lidé tedy mají mnohem víc aktivních a zdravých let. Firemní zdravotní péče zde hraje klíčovou roli a zvyšuje produktivitu mladých i starších zaměstnanců. Constantin Kinský řekl: „Studie ukazují, že programy propagující zdraví na pracovišti mohou snížit nemocnost až o 40 %.“

Starší zaměstnanci jsou také důležitým zdrojem inovativního a kreativního potenciálu. „Pokud uvažujete o založení firmy, jsou zkušenosti lidí často úspěšnější než jejich mladší kolego-

vé,“ zdůraznil Constantin Kinský. Odkazuje se na žebříček nejrychleji rostoucích technologických společností časopisu Forbes z roku 2013. Pět z první desítky bylo založeno lidmi mezi 35 a 49 roky. Pouze tři z nich založili lidé mladší 30 let. Firmy mohou také využít dovedností starších zaměstnanců tím, že vytvoří smíšené týmy s mladšími pracovníky a pověřit je prací například na optimalizačních projektech.

Zde jsou tři klíčové body:

- Rozšířit management talentu: Při získávání nových zaměstnanců by firmy měly rozšířit svůj záběr o starší pracovníky, mladé ženy a imigranty. V těchto skupinách je mnoho kvalitních a vzdělaných pracovníků, kterým ale v práci mohou bránit různá omezení. Proto musí zaměstnavatelé zlepšit podmínky a na-

bidnout služby, jako jsou firemní školky, časové úvazky či jazykové kurzy.

- Vytvářet věkově různorodé týmy: Pokud starší a mladší zaměstnanci pracují v jednom týmu, mohou lépe sdílet své silné stránky a zajistit firemní know-how pro budoucnost. Je to výhoda i v okamžiku, kdy starší zaměstnanec opouští firmu – znalosti, které předal mladším kolegům, nebudou jeho odchodem pro firmu ztraceny.
- Zvyšovat flexibilitu pracovních podmínek: Stárnoucí populace nutí firmy k přehodnocení – striktní hierarchie a postupové žebříčky musí být nahrazeny pružnějšími strukturami a příležitostmi k rozvoji. Příkladem může být střídání pracovních míst a povyšování bez ohledu na věk.

(tz)

Vyvlastňování minoritních akcionářů

opět nabírá na síle

Zájem o vytěsňování menšinových vlastníků z akciových společností je letos nejvyšší za poslední čtyři roky. Od začátku roku o něm rozhodlo 27 firem a drobným akcionářům by měly vyplatit přes miliardu korun. Celková částka na nucené vykupování akcií od menšinových vlastníků od roku 2005 by se ke konci letošního roku měla pohybovat kolem 18 miliard korun. Informace vyplývají z databáze MagnusWeb a propočetů poradenské společnosti Bisnode.

„Boom vytěsňování drobných akcionářů jsme zaznamenali v roce 2005, vzápětí po platnosti novely zákona. Ke squeeze-out tehdy přistoupilo přes 40 procent společností (199) z celkového počtu firem, které se k tomuto kroku k dnešnímu dni rozhodly. V letech 2006 až 2009 došlo k výraznému poklesu zájmu, když minoritní vlastníky vyplácelo zhruba 50 firem ročně, následně v letech 2010–2012 proces vyvlastňování menšinových vlastníků dále ještě zbrzdila ekonomická krize. V roce 2013 zájem o vytěsnění menšinových vlastníků z akciových společností opět roste a je nejvyšší za poslední čtyři roky,“ komentovala statistiky analytička Bisnode Petra Štěpánová. „To souvisí s novelou obchodního zákoníku platnou od 1. 1. 2014, která by měla posílit



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

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ



**PŘIPRAVTE SE
VČAS!**

- **NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ZMĚNY, KTERÉ NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK OD 1. 1. 2014 PŘINESE**
- **PRO NEJŠIRŠÍ OKRUH ZÁJEMCŮ BEZ NUTNOSTI ZNALOSTI KONKRÉTNÍ PRÁVNÍ REGULACE**

PRŮVODCE NOVÝM OBČANSKÝM ZÁKONÍKEM PRO PODNIKATELE A MANAŽERY

14., 21. a 25. 11. 2013

PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Tomáš Matějčík, JUDr. Ing. Ivan Rott, Mgr. René Zgažar (AK Rott s.r.o.)

**KÓD: 1307630
CENA: 8 458 Kč**

*Volný cyklus, který lze absolvovat i samostatně.
Cena je uvedena vč. DPH za cyklus.*



VÍCE INFORMACÍ NAJDETE NA
WWW.VOX.CZ

postavení minoritních akcionářů,“ doplnila Petra Štěpánová. K nejvýznamnějším firmám letos patří například Třinecké železářny, Severomoravská, Jihomoravská a Vychoďočekská plynárenská.

Doposud největší vytěsnění provedla Československá obchodní banka v roce 2007 a vyplatila při něm více než 2,6 miliardy korun. Druhá příčka patří ArcelorMittal Ostrava s téměř 1,8 miliardami korun v roce 2010, následuje Česká pojišťovna s částkou téměř 1,5 miliardy korun. „Pět největších squeeze-outů představuje 49 procent z celkové sumy použité na vyplacení minoritních vlastníků,“ dodala Petra Štěpánová z Bisnode.

Letos největší vytěsnění menšinových akcionářů schválily Třinecké železářny. Drobným akcionářům by firma měla vyplatit více než 390 milionů korun.

Vytěsňování minoritních akcionářů červenec 2005 – srpen 2013

Rok	Počet valných hromad	Celková částka za rok	Kumulovaná částka k 31. 12.
2005	199	7 453 224 399	7 453 224 399
2006	47	2 569 972 170	10 023 196 569
2007	46	3 524 813 004	13 548 009 573
2008	48	512 910 859	14 060 920 432
2009	57	510 506 047	14 571 426 479
2010	23	1 975 474 444	16 546 900 923
2011	11	135 201 299	16 682 102 222
2012	11	49 162 616	16 731 264 838
2013*	11	475 130 772	17 206 395 610
2013**	16	580 772 301	17 787 167 911
Celkem***	469	17 787 167 911	

* jen ukončené vytěsnění, tj. zapsáno v obchodním rejstříku

** probíhající vytěsnění na základě rozhodnutí valných hromad konaných v roce 2013 (celková částka za rok a kumulovaná částka bude dosažena za předpokladu, že všechny transakce budou úspěšně dokončeny a nebudou vyhlášeny další vyvlastnění)

*** celková částka, pokud budou úspěšně ukončeny všechny započaté vyvlastnění a nebudou vyhlášeny a dokončeny další

Zdroj: databáze MagnusWeb a výpočty Bisnode

TOP 5 největších vytěsnění podle absolutní vyplacené částky červenec 2005 – srpen 2013

Rok	Celková částka v Kč	Společnost
2007	2 631 278 318	Československá obchodní banka, a. s.
2010	1 769 648 021	ArcelorMittal Ostrava a.s.
2005	1 459 547 856	Česká pojišťovna a.s.
2006	1 121 047 484	Severočeské doly a.s.
2005	1 093 091 447	Plzeňský Prazdroj, a. s.

Zdroj: Bisnode (databáze MagnusWeb)

TOP 5 největších vytěsnění podle absolutní částky v roce 2013 (dokončené i probíhající)

Společnost	Celková částka v Kč
TŘINECKÉ ŽELEZÁŘNY, a. s.	390 261 300
Jihomoravská plynárenská, a.s.	173 857 741
Lučební závody Draslavka a.s. Kolín	123 231 240
Východočeská plynárenská, a.s.	84 704 924
DAKO-CZ, a.s.	63 683 556

Zdroj: Bisnode (databáze MagnusWeb)

(tz)

Očima Francouzsko-české obchodní komory: Je Česká republika atraktivní pro nadnárodní společnosti?

Mezi hlavní kritéria, která zvažují nadnárodní společnosti při rozhodování, kde umístit svou centrálu, či dokonce investovat a budovat lokální výrobní závody, patří dopravní infrastruktura, vzdělání a praktická připravenost lidí pro práci v daném oboru, inovativnost zaměstnanců, ale zároveň také cena pracovní síly, politická stabilita, zdravotnická a kongresová infrastruktura a kulturní nabídka dané země. Praha se v těchto kritériích podle nedávné studie společnosti Roland Berger Strategy Consultants umístila v porovnání s ostatními městy střední a východní Evropy na druhém místě, hned za Vídeň. Máme například vysoký počet univerzit v žebříčku evropských top 500. Lze tedy říci, že jsme pro zahraniční firmy atraktivní lokalitou. Stále je ale co zlepšovat – oproti západoevropským metropolím Praha stále zaostává.

Podle řady žebříčků a srovnání se západní Evropou Praha stále má co napravovat. Například Economist Intelligence Unit, který vyhláší žebříček nejlepších měst pro život, přiřkl hlavnímu městu ČR 60. místo – žebříček přitom vedou Vancouver, následovaný Vídní a Melbourne. Aby Praha a celá Česká republika zůstala jednou z preferovaných destinací v evropském měřítku, je třeba, aby její obraz na globální scéně byl ještě jasnější. Je nutné i nadále pracovat na zlepšování infrastruktury – např. počtu přímkových leteckých linek, kde stále ještě zaostává, ale také např. na rozvoji veřejné dopravní sítě. Česká republika by se měla i nadále propagovat jako centrum inovace, kreativity a podporovat výzkumné a rozvojové iniciativy. Právě inovativnost je nyní alfou a omegou velkých nadnárodních společností. Technologická centra, průmyslové oborové klustry, PPP projekty, to je ta správná cesta pro českou ekonomiku.

Ano, právě téma zvýšení atraktivity české ekonomiky, mezinárodní spolupráce firem, vytváření klusterů, otázky hledání a výchovy zaměstnanců a talentů, příklady inovací ze zahraničí, to jsou

témata našich pracovních setkání a diskuzních panelů, na které se chceme dále v letošním roce zaměřovat. Právě výměnou názorů, zkušeností a dialogem v ekonomické komunitě můžeme přispět k dalšímu zatraktivnění ČR jako cílové destinace zahraničních investorů. A naše členská základna 266 firem nám k tomu dává dobrou startovní pozici.

Největší francouzskou investicí „na zelené louce“ v ČR je společná aktivita francouzské společnosti PSA Peugeot – Citroën a japonské společnosti Toyota do nového závodu na výrobu malých osobních automobilů TPCA v Kolíně, jejíž výše je 1,3 miliard eur. Závod zahájil výrobu v roce 2005. Společnost TPCA využívá z 80 % součástek pocházejících od českých subdodavatelů.

Můžeme také zmínit příklad francouzské společnosti Sanofi, která je členem naší komory. Ta se po akvizici největší české farmaceutické firmy Zentiva rozhodla vytvořit právě u nás centrálu pro řízení a vývoj generických léků. Česká Zentiva se tak stala mezinárodní značkou, působící na 35 trzích.

Dále mezi významné francouzské investory patří Sociétés Générales (Komerční banka), Vinci (stavebnictví), Veolia Water (vodovody a kanalizace), Sodexo (veřejné stravování), Alstom (dopravní prostředky), Danone (potravinářství), Lafarge (stavebnictví), Bograin (potravinářství), Saint-Gobain (stavebnictví), Suez (vodovody), Colas (silniční stavitelství), Pechiney (produkce hliníku), Altran (consulting), Lyonnaise des Eaux (vodárenství), Valeo (autopříslušenství), Ondeo services (energetika) či Schneider Electric (elektronika).

Od roku 1993 do roku 2011 (podle předběžných údajů) se evidují v české ekonomice francouzské investice v hodnotě 4.923 mil. eur, což představuje zhruba 6,3% podíl na přímých zahraničních investicích v ČR. V roce 2011 byla Francie 7. největším investorem v ČR po Německu, Slovensku, Rakousku, Nizozemsku, Velké Británii a Švýcarsku.

(tz)

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Nejprodávanejší tiskárny na trhu

Nejprodávanejší značkou laserových tiskáren v ČR je Hewlett-Packard. Je to způsobeno jak pestrou nabídkou produktů pro domácnosti a kancelářské provozy, tak kvalitou, dlouholetou tradicí, jednoduchou strukturou tiskárny i snadnější manipulací v případě poruchy. Teko Technology je jedním z prodejců tiskáren a dle svých obchodních výsledků jednoznačně potvrzuje vůdčí postavení HP v ČR.

(tz)

Zvýhodněný Agroúvěr

Société Générale Equipment Finance (SGEF) připravila last minute nabídku AGROÚVĚRU BONUS PLUS. K úvěru se sazbou od 2,5 % p.a. získají finanční bonus až 2 % z objemu úvěru. Pouze do konce září mohou zemědělci žádat o dotace z programu Zemědělec od Podpůrného garančního rolnického a lesnického fondu (PGRLF). Do této doby také platí akční nabídka SGEF – AGROÚVĚR BONUS PLUS.

(tz)

Certifikace bude povinná

ČNB, orgán dohledu nad finančním trhem, udělila Vysoké škole manažerské informatiky, ekonomiky a práva akreditaci opravňující pořádat zkoušky zaměřené na prokázání odborné způsobilosti prodejců produktů penzijního spoření. Podle zákona 427/2011 Sb., o doplňkovém penzijním spoření bude tato certifikace odborných znalostí od 1. ledna 2014 povinná pro všechny prodejce penzijního spoření.

(tz)

Dohoda s Technologickou agenturou ČR

Hospodářská komora České republiky a Technologická agentura ČR uzavřely Dohodu o spolupráci. Cílem této Dohody je společný postup v oblasti podpory výzkumu, vývoje a inovací (VaVal). Prostřednictvím podepsané Dohody se rovněž hodlají zaměřit na přípravu a připomínkování koncepčních a legislativních návrhů, zlepšení financování Vaval a efektivní využití prostředků ze strukturálních fondů EU.

(tz)

Ve Vietnamu musíte být

Marcel Winter a Vietnam patří už dvě desítky let neodmyslitelně k sobě. Pomáhal českým firmám proniknout na atraktivní vietnamský trh a početné komunitě Vietnamců žijících v ČR s jejich problémy. Nedávno všechny překvapil, když se rozhodl přesídlit z milované Prahy do Hanoje. Uplynulo několik měsíců, Marcel Winter přijel na návštěvu a my jsme se rozhodli seznámit čtenáře s čerstvými dojmy a zkušenostmi „českého důchodce v Hanoji“.

Měl jste už dost času se v Hanoji rozkoukat a zabydlet. Naplnily první měsíce ve Vietnamu vaše očekávání, co se týče podnikatelského prostředí a vašeho businessu?

Naprosto se splnila. Dozvěděl jsem se mnoho nových věcí, které se týkají realizace zahraničního obchodu ve Vietnamu, a dokonce jsem získal jako první z ČR letošní usnesení vlády VSR ze dne 22. března o programu rozvoje high-tech programů ve Vietnamu. Poznal jsem ale také, že ve Vietnamu i v malých obchodech koupíte potraviny, včetně čerstvého mléka, z Německa, Holandska, Belgie, Itálie, Francie, USA, Nového Zélandu, Austrálie i z Paraguaye, ale žádné od nás, a to mne moc mrzí.

Stal jste se ve VSR takovým soukromopodnikatelským ambasadorem českých firem. Vědí o vás vaši obchodní partneři a navazují na tu dálku potřebné kontakty?

Já již nepodnikám, jenom jako „český důchodce v Hanoji“ předáváním svých zkušeností z VSR pomáhám výhradně pouze klientům WMC s.r.o. z Let u Prahy. Obchodní partneři marketingové firmy WMC s.r.o., jež je pokračovatelem mé 18leté proexportní práce v ČR pro naše exportéry ve Vietnamu a která získala mé know-how, mi do Hanoje telefonují nebo posílají emaily s mnoha otázkami. Všem vždy v odpovědích poradím. Pomáhám však pouze klientům WMC s.r.o., která je mým nástupcem. Tato má pomoc je u mne doslova srdcová záležitost, když nyní v Hanoji na vlastní oči vidím, že mnohé firmy z ČR by vůbec nemusely omezovat výrobu, nebo dokonce krachovat, kdyby své výrobky nabídl solventnímu 90milionovému Vietnamu, kde se realizuje obrovská výstavba bytů a do-

pravní infrastruktury. V některých provinciích ve VSR je růst HDP ve stavebnictví i přes 11 %. Podrobné konkrétní aktuální informace najdou zájemci na www.wmc-winter.cz a také mnohdy na webu Prosperity.

Co vše dnes dokážete exportérům do Vietnamu nabídnout?

Marketingová firma WMC s.r.o., specialista výhradně na Vietnam, jim v ČR nabízí kvalitní marketing ve VSR za pomoci 6 smluvních vietnamských partnerů, se kterými exportéři sami přímo komunikují, nebo tuto službu rozšířenou o moji osobní pomoc v Hanoji, ale také prezentaci na dvou největších veletrzích ve Vietnamu, na dubnovém mezinárodním obchodním veletrhu VIETNAM EXPO a na říjnovém mezinárodním všeobecně průmyslovém veletrhu VIIF v Hanoji. V Hanoji sídlí vláda a všechna ministerstva a pouze na veletrzích v Hanoji v minulosti již několikrát navštívili na těchto veletrzích expozici WMC prezident, obě viceprezidentky, premiér, místopředseda Národního shromáždění VSR a řada ministrů. A to je nutné si uvědomit.

Objevil jste nové možnosti vzájemných obchodních vztahů, nové příležitosti, které jsou potenciálně výhodné pro právě firmy z Česka?

Při jednáních s mnoha vietnamskými přáteli, které jsem za uplynulých 18 let a 45 návštěv Vietnamu poznal, jsem se dozvěděl řadu novinek, které jsou dnes pro obchod ve VSR velmi důležité a bez jejich znalosti i dodržování tam nikdo žádný větší obchod neudělá. Když vidím, jak po celé Hanoji stojí velké betonové patky budoucího přepravního kolejového systému a více

jak sto rozestavěných výškových staveb, mohu jen našim výrobcům stavebních strojů a nářadí, ale i speciálních stavebních materiálů doporučit, aby urychleně zařadili do svých marketingových plánů Vietnam.

Například vedle hotelu Daewoo v Hanoji stojí dům se 70 patry a o kilometr dále se dokončuje dům se 106 patry, který bude vysoký 336 metrů. Zahájená výstavba největšího letiště v Asii v Hanoji a sídliště pro 1,5 milionu obyvatel, ale i příprava výstavby dálnice (ze dvou třetin osmiproudové) od hranic s Čínou přes celý Vietnam až do Hočiminova Města, nebo prvních dvou (z plánovaných třinácti) atomových elektráren, či metra v Hočiminově Městě dokazují, že Vietnam rozhodně nejsou stánkaři a rýžová pole, jak se někteří u nás domnívají. Všechno, co k tak obrovské výstavbě Vietnam potřebuje a nevyrábí, stejně nakoupí, ale od zahraničních firem, které své výrobky nebo služby ve Vietnamu pravidelně na veletrzích nabízejí. Když naši exportéři budou sedět doma, tak Vietnam koupí výrobky od dodavatelů z EU, i když jsou mnohokrát dražší než naše, a to se mi fakt nelíbí. Vietnam nikdy nepoptává, do Vietnamu se jezdí nabízet a vždy rozhodují kvalita + rychlost + cena, pochopitelně i konexe a znalosti obchodních zákonů i zvyklostí.

Jak na marketingovou a poradenskou společnost WMC s.r.o. v Hanoji reagují Vietnamci? I jim přináší přesídlení Marcela Wintera do Vietnamu výhody, nebo ne?

Vzhledem k tomu, že jsem doživotní čestný předseda Česko-vietnamské společnosti a nositel 3 vietnamských státních vyznamenání, včetně nejvyššího státního vyznamenání VSR pro cizince, jež mi udělil v roce 2005 prezident Vietnamu, mám určitý kredit a jsem zván na významné akce. Například letos 14. června jsem měl projev na 3. sjezdu Společnosti Vietnamsko-českého přátelství, kde byli Vietnamci z celého Vietnamu, a 4. července jsem poskytl rozhovor vietnamské televizi VTV-6, za který mi poslali poděkování Vietnamci z ČR. Můj nový vietnamský přítel „Dominik“, který žil u nás 30 let, mne pozval na oslavu svých 64. narozenin v Hanoji prostřednictvím emailu, který mi poslala jeho dcera z Prahy. Nyní při návštěvě svých dětí i vnoučat v ČR jsem byl pozván 28. srpna na oslavu státního svátku VSR v Praze, kde mne mnoho Vietnamců srdečně vítalo a jedna Vietnamka mi řekla: „moc vám děkuji za vše, co jste pro Vietnam a Vietnamce udělal,“ což mne moc potěšilo. Všichni chtěli moji adresu v Hanoji, že mne tam na-



vštví. Jistě jsem ale svoji přítomností v Hanoji nepotěšil Vietnamce v ČR, kteří slibují firmám v ČR obchody, i když to neumí a jde jim pouze o to, aby tam byli čeští zástupci ubytováni v hotelech co nejdéle, protože z jejich ubytování mají provizi. Nebo aby si ve Vietnamu otevřeli české firmy kancelář a zaměstnali jejich příbuzné, přestože vůbec nevědí, co všechno musí nyní česká firma při žádosti o povolení svého zastoupení ve VSR splnit. Ti rozhodně moje přesídlení do Hanoje nevitají.

Dálný východ jste navštívil nesčíslněkrát a mohl zblízka poznat jeho zvláštnosti. Překvapilo vás přesto něco?

Nové podmínky v realizaci zahraničního obchodu a pro účast zahraničních firem ve výběrových řízeních, ale i pro otevření zastoupení zahraniční firmy ve VSR. Nutná osobní přítomnost v tomto teritoriu při realizaci obchodů a investorských projektů. Ale také obrovská výstavba a velmi výhodné příležitosti pro naše investory, zejména v oblasti rekreačních zařízení u Jihočínského moře či při budování montážních a výrobních podniků ve Vietnamu. Velmi malá přítomnost firem z ČR ve VSR, která je však zaviněná nedostatkem pravdivých informací o nynějších příležitostech v současném Vietnamu. To se snažím napravit aktuálními informacemi na www.wmc-winter.cz. Velkou chybou je, že v posledních třech letech se neuskutečnila ani jedna oficiální účast ČR na žádném veletrhu ve VSR, i když je Vietnam zařazen MPO mezi prioritní proexportní země ČR. To však vyhovuje konkurenci ze zemí EU.

A po čem se vám z Hanoje nejvíc stýská a po čem z ČR?

Nejvíce po dětech a vnoučatech. Těším se, až za mnou přiletí do Hanoje na dovolenou. Ale také po přátelích z WMC s.r.o., kterým se snažím pomáhat jako jejich prodloužená ruka ve Vietnamu. Nyní při návštěvě ČR se mi stýská po každodenních úsměvech všech lidí ve Vietnamu a po zdravé a levné vietnamské stravě bez „ěček“ a bez chemických barviv.

připravil Pavel Kačer ➞



Marcel Winter, osobnost businessu mezi Hanojem a Prahou

Z CzechInvestu k prevenci korupce a zlepšování interních procesů

Prostřednictvím anonymní telefonní linky a internetového portálu mohou hlásit klienti, dodavatelé a zaměstnanci agentury CzechInvest podezření na neetické a nezákonné jednání. Cílem opatření je zvýšení transparentnosti, posílení kontrolního prostředí a zlepšování interních procesů agentury.

„Česká republika v hodnocení míry korupce obsazuje trvale přední příčky, zavedením forenzní linky a portálu ukazujeme, že tento problém vnímáme a chceme s ním něco dělat,“ vysvětluje generální ředitel agentury Marian Piecha. „Nejde však pouze o odhalení korupčního jednání, věříme, že

nám toto opatření pomůže zdokonalit naše služby,“ dodal.

S přípravou projektu začala agentura CzechInvest už před půl rokem, kdy ještě agenturu vedl Petr Očko, ředitel sekce fondů EU Ministerstva průmyslu a obchodu. „Zřídít forenzní linku a portál bylo logické rozhodnutí, jehož cílem je dále zvýšit transparentnost fungování agentury. CzechInvest tak dává jednoznačně najevo, že má vůli případná pochybení svých zaměstnanců řešit, což zvedá jeho důvěryhodnost v očích klientů a partnerů,“ doplnil.

Forenzní linka představuje jeden z nejsilnějších preventivních a detekčních nástro-

jů neetického a protiprávního jednání fungujících na principu Whistle Blowing programů, které jsou ve světě nedílnou součástí kontrolního prostředí jak privátních společností, tak veřejných subjektů a státní správy.

Nezávislost a anonymita systému je zajištěna poskytováním služby třetí stranou, která zároveň zaručuje, že nedojde ke zneužití informací, osobních údajů a šíření pomluv. Linka při příjmu telefonického či internetového podnětu nevyžaduje žádné povinné údaje, nenahrává, nesleduje ani neuchovává osobní data, která by následně předávala agentuře nebo Policii ČR.

Agentura dostane pouze informaci o podezření, kterou vyhodnotí a ověří. Pak budou následovat nápravná opatření, která mohou představovat změny v interních kontrolních procesech, personální důsledky i případné předání případu orgánům činným v trestním řízení.

Protikorupční linka agentury CzechInvest 840 777 788 je v provozu každý pracovní den od 8 do 17 hodin. Internetový portál <https://czechinvest.forensicline.eu> funguje nepřetržitě a nabízí uživatelské rozhraní v českém a anglickém jazyce, přičemž podněty lze zadávat v jakémkoliv jazyce.

(tz)

Na obnovitelné zdroje nemusíme jen doplácet

V pravidelných periodách se v médiích objevují články o zdražování elektrické energie. Často jsou tyto články pouhou kopií tiskových zpráv regulačního úřadu či alternativních obchodníků s energií. Růst cen se svádí z velké části na obnovitelné zdroje. Na ně však nemusíme jen přispívat, ale také z nich získat konkrétní přínos. O tom, jak efektivně investovat do slunce, jsme hovořili s ředitelem divize Energo společnosti NWT a.s. Jakubem Mráčkem.

Fotovoltaika může být stále velmi zajímavá pro investory, i když ji stát už tak masivně nepodporuje. Proč se investoři nemají solární energetiky bát?

Konečně se fotovoltaika stala tím, čím od začátku měla být – ne dokonalou investiční příležitostí, kdy se vložené peníze během 20 let vrátí čtyřnásobně, ale nástrojem pro úsporu. Je tak žádoucí, aby investor maximum energie spotřeboval okamžitě, v objektu. Tím se naplňuje i myšlenka, která rozšířila fotovoltaiku na střechy například v Německu. Pokud si vyrobím elektřinu přímo v místě spotřeby, šetřím tak přenosovou síť a snižuji náklady na výrobu a distribuci elektrické energie. Vždyť jen transport elektřiny

z velkých elektráren, často na vzdálenost stovek kilometrů, znamená ztráty překračující 10 procent!

Podpora fotovoltaiky klesla, ale stále trvá. Dosáhnou všichni na tzv. zelený bonus?

Ti, kteří chtějí fotovoltaickou elektrárnu použít na snížení spotřeby v rodinném domě nebo firmě, by měli vědět, že zelený bonus ve výši 1,88 či 2,44 Kč/kWh je platný jen pro zdroje připojené do konce roku 2013. Zároveň platí omezení ve velikosti elektrárny. Je možné postavit maximálně jednu elektrárnu o výkonu 30 kWp na jedné budově zapsané v katastru nemovitostí. Vzhledem ke komplikovanému procesu připojení tedy není čas se dlouze rozhodovat. V každém případě je potřeba počítat na výstavbu elektrárny, včetně připojení, nejméně osm týdnů.

Jak a podle čeho se má zájemce o fotovoltaiku rozhodovat?

Možností, jak využít vyrobenou energii, je již v současné době mnoho a další možnosti čekají jen na nižší cenu technologie. Klíčové je dimenzovat elektrárnu tak, aby byla teoreticky schopna pokrýt velkou část spotřebované energie v objektu během celého roku. Naopak, nemá příliš smysl stavět elektrárnu o vysokém výkonu, která vyrobí za rok například 20 000 kWh na objekt, kde je roční spotřeba desetinná. Konkrétní návrh fotovoltaické elektrárny může odborník provést na základě faktury za elektřinu

Proces připojení výroby elektřiny malého výkonu v ČR

První týden	Žádost o připojení odeslaná na místního distributora elektrické energie
Druhý až čtvrtý týden	domluva na technickém řešení s dodavatelem FVE, příprava SOD
Čtvrtý týden	podpis Smlouvy o připojení s distributorem podpis Smlouvy o Dílo s dodavatelem
Čtvrtý až dvanáctý týden	projektová dokumentace, výstavba Díla, případně kolaudace u PRE a E.Onu je možné proces o čtyři týdny zkrátit
Dvanáctý až šestnáctý týden	připojení elektrárny do sítě distributora (tzv. první paralelní připojení) získání licence na Energetickém regulačním úřadu tyto dva termíny jsou podmínkou pro získání výkupní ceny roku 2013

a základních údajů o objektu a průběhu spotřeby elektrické energie. V případě zákazníků, kteří nemají s obnovitelnými zdroji žádné zkušenosti, jsme k dispozici od začátku projektu až po první fakturu za vyrobenou energii. Dodávka je na klíč, investora protáhneme všemi úskalími české byrokracie. V každém případě, po dokončení elektrárny, bude výrobce fakturovat operátora trhu s elektřinou částku ve výši 1,88 Kč/kWh (pro elektrárny od 5 do 30 kWp) nebo částku 2,44 Kč/kWh (pro elektrárny o výkonu do 5 kWp). Tato částka jde právě z fondu na obnovitelné zdroje, kam přispívají všichni odběratelé elektřiny v ČR. Většina příspěvku jde do fondu z příspěvku ve výši 0,583 Kč/kWh, který všichni najdeme na fakturách za elektřinu, menší část přes státní rozpočet.



Takže za „zelenou“ energii můžeme dostat i dobře zapláceno, když nespotřebované kilowatthodiny prodáme. O jak velkých částkách se bavíme?

Dá se říci, že domácnost, která topí elektřinou a má spotřebu kolem 15 000 kWh ročně, přispívá na obnovitelné zdroje částkou nejméně 8000 Kč. U firem se spotřebou stovek tisíc kWh měsíčně je to částka v řádu statisiců korun. Proč část těchto peněz nezískat zpět? Mnozí naši zákazníci byli příjemně překvapeni, že kromě samotného zeleného bonusu, který jim chodí na bankovní účet, se jim ještě výrazně snížila spotřeba energie.

Mohu ze slunce vyrobenou a nespotřebovanou elektřinu shromáždit a uložit podobně, jako když nabíjím akumulátor v mobilu?

Ano, i to je cesta k úsporám a hospodárnému využívání energie. Nejjednodušší a dostupná akumulace je do vody. Investice do většího bojleru nebo akumulární nádoby není tak vysoká a existují velmi zajímavé produkty za pár stokorun, které dokáží přebytečnou energii přeměňovat do právě takové akumulace. Do budoucna pak bude každý provozovatel malé fotovoltaiky na rodinném domě nebo firmě přemýšlet o akumulaci do bate-

rií. Technologie, která umožní vložit zařízení „vše v jednom“ (regulátor, nabíječka, střídač, baterie) do elektroinstalace domu a přebytek ukládat do baterií, jsou již na trhu. Zatím za velmi vysoké ceny. Hranice návratnosti je pak zároveň hranicí životnosti. Ekonomický smysl tato zařízení zatím nemají. Je to však otázka několika málo let, kdy budou ceny příznivější. Ostatně, panely o výkonu 250 W, které dnes stojí 4000 Kč, stály nedávno více než 15 000 Kč.

Výhodné je tedy investovat do fotovoltaiky bez otálení. Dokážete investorovi spočítat skutečnou návratnost vložených prostředků?

Pokud chcete dlouhodobě snižovat náklady na energii a zároveň bezpečně zhodnotit své volné finanční prostředky, opravdu už nezbývá mnoho času. Od roku 2014 bude veškerá nová podpora pro fotovoltaiku zastavena. Čerpat finanční prostředky ve formě zeleného bonusu po dobu dvaceti let budou moci pouze zdroje připojené do 31. prosince 2013. Jestli máte v objektu velkou spotřebu elektrické energie, je to smysluplná investice. Za 20 let provozu ušetříte u 30 kWp elektrárny 1–2 miliony korun na neodebrané energii. Navíc, pokud bude elektrárna tohoto výkonu připojena do konce roku 2013, každý investor získá další více než 1 milion Kč! To je zároveň průměrná cena elektrárny o této velikosti. Prostá návratnost investice je skutečně mezi 7 a 10 lety.



V každém případě platí, že pokud má investor volné finanční prostředky, například ve skončeném stavebním spoření, je FVE jedna z nejlepších možností, kam peníze pro další zhodnocení uložit.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer 
více informací: NWT a.s.
nám. Míru 1217, 768 24 Hulín
tel.: 800 560 560
e-mail: info@fotovoltaika.cz
url: www.fotovoltaika.cz

Ekonomika FVE v roce 2013 provozní náklady jsou ve výši cca 1–3 % ročně

Model č. 1 – rodinný dům s nižší spotřebou elektrické energie (běžné spotřebiče, ohřev vody)	
Roční spotřeba	5000 kWh
Cena elektrické energie	4,8 Kč vč. DPH
Roční příspěvek domácnosti na podporu obnovitelných zdrojů	0,583 Kč x 5 000 kWh = 2 915 Kč
FVE o velikosti 5 kWp	pořizovací cena 250 000 Kč vč. DPH
Roční výroba elektrické energie	5000 kWh
Procento vlastní spotřeby ¹	40 %
Zisk ze zeleného bonusu (rok)	5000 x 2,44 Kč = 12 200 Kč
Zisk z prodeje přebytků (rok)	60 % x 5000 x 0,4 Kč = 1 200 Kč
Úspora na neodebrané energii ²	40 % x 5000 x 4,2 Kč = 8 400 Kč
Součet ročního zisku a úspory	21 800 Kč
Prostá návratnost investice³	11–12 let
Vnitřní výnosové procento⁴	6,8 %

Model č. 2 – rodinný dům s vyšší spotřebou elektrické energie (běžné spotřebiče, vytápění)	
Roční spotřeba	20 000 kWh
Cena elektrické energie	2,8 Kč vč. DPH
Roční příspěvek domácnosti na podporu obnovitelných zdrojů	0,583 Kč x 20 000 kWh = 11 660 Kč
FVE o velikosti 15 kWp	pořizovací cena 550 000 Kč vč. DPH
Roční výroba elektrické energie	15 000 kWh
Procento vlastní spotřeby ¹	70 %
Zisk ze zeleného bonusu (rok)	15 000 x 1,88 Kč = 28 200 Kč
Zisk z prodeje přebytků (rok)	30 % x 15 000 x 0,4 Kč = 1 800 Kč
Úspora na neodebrané energii ²	70 % x 15 000 x 2,2 Kč = 23 100 Kč
Součet ročního zisku a úspory	53 100 Kč
Prostá návratnost investice³	10–11 let
Vnitřní výnosové procento⁴	9,1 %

Model č. 3 – administrativní objekt firmy střední velikosti (běžné spotřebiče, IT, klimatizace), připojení na nízké napětí	
Roční spotřeba	90 000 kWh
Cena elektrické energie	4 Kč bez DPH
Roční příspěvek firmy na podporu obnovitelných zdrojů	0,583 Kč x 90 000 kWh = 52 470 Kč
FVE o velikosti 30 kWp	pořizovací cena 1 000 000 Kč bez DPH
Roční výroba elektrické energie	30 000 kWh
Procento vlastní spotřeby ¹	75 %
Zisk ze zeleného bonusu (rok)	30 000 x 1,88 Kč = 56 400 Kč
Zisk z prodeje přebytků (rok)	25 % x 30 000 x 0,4 Kč = 3 000 Kč
Úspora na neodebrané energii ²	75 % x 30 000 x 3,4 Kč = 76 500 Kč
Součet ročního zisku a úspory	135 900 Kč
Prostá návratnost investice³	7–8 let
Vnitřní výnosové procento⁴	14,5 %

Model č. 4 – výrobní hala + administrativní budovy větší firmy (stroje s vysokým odběrem, provoz na několik směn), připojení na vysoké napětí	
Roční spotřeba	5 000 000 kWh
Cena elektrické energie	2,5 Kč bez DPH
Roční příspěvek firmy na podporu obnovitelných zdrojů	0,583 Kč x 5 000 kWh = 52 470 Kč
FVE o velikosti 180 kWp	pořizovací cena 5 800 000 Kč bez DPH (předpokládá se využití více budov v rámci areálu)
Roční výroba elektrické energie	180 000 kWh
Procento vlastní spotřeby ¹	95 %
Zisk ze zeleného bonusu (rok)	180 000 x 1,88 Kč = 338 400 Kč
Zisk z prodeje přebytků (rok)	5 % x 180 000 x 0,4 Kč = 3 600 Kč
Úspora na neodebrané energii ²	95 % x 180 000 x 2,9 Kč = 495 900 Kč
Součet ročního zisku a úspory	837 900 Kč
Prostá návratnost investice³	6–7 let
Vnitřní výnosové procento⁴	15,8 %

¹ Procento vlastní spotřeby je odhad, kolik vyrobené energie zůstane v objektu. Zbývající suma do 100% odejde do sítě jako přebytek.
² Uživatel neuspokojí celou částku, kterou platí za kWh svému distributorovi. Částka je cca o 0,6 Kč / kWh nižší.
³ Návratnost investice nepočítá s meziročním navýšováním zeleného bonusu (které vyplývá ze zákona), s poklesem účinnosti panelů vlivem degradace – tyto dva aspekty se v podstatě anulují. Není počítáno ani se zvyšováním cen energie. Čím bude energie dražší, tím bude návratnost kratší.
⁴ Vnitřní výnosové procento je míra zhodnocení investice – ukazuje výšku úroku nutného pro stejné zhodnocení, pokud bych peníze nechal volně na účtu v bance.

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Ness pro malé a střední firmy

Ness Technologies, Inc., globální poskytovatel komplexních řešení a business služeb v oblasti informačních technologií, představil novinku určenou především malým a středním firmám (SME), iT Highway. Jedná se o novou generaci vzájemně integrovaných služeb a aplikací, které si firmy mohou pronajmout za měsíční poplatek podle opravdu využitých služeb a počtu uživatelů. K přístupu pak stačí webový prohlížeč. **(tz)**

Bioaktivní náhrady čelistních kostí

Vědci z CEITECu VUT vyvíjejí keramický materiál pro výrobu náhrad čelistních kostí. Vyrobí keramické granulky, které bude možné naplnit unikátním biopolymerem a v podobě roztoku je použít jako „inkoust“ do 3D tiskáren. Ty vytisknou keramický implantát čelistní kosti odpovídající potřebám jednotlivých pacientů. Evropský grant získali spolu s německými, švédskými, španělskými a čínskými experty. **(tz)**

Česko-Mongolské podnikatelské fórum

Hospodářská komora České republiky uspořádala Česko-Mongolské podnikatelské fórum, a to při příležitosti 5. zasedání Mezivládního česko-mongolského smíšeného výboru. Zasedání doprovázelo podnikatelské fórum, kde se 50 zástupců českých firem setkala se svými mongolskými protějšky. Mongolská ekonomika roste dvojcifernými čísly a české firmy v Ulánbátaru mají na co navazovat. **(tz)**

UNIQA v chytrých telefonech

Spojení s UNIQA pojišťovnou je klientům s chytrými telefony k dispozici nepřetržitě díky mobilní aplikaci. Po loňském spuštění v systému Android nyní UNIQA doplnila přístup k produktům a službám také pro operační systém Apple iOS. Uživatel může 24 hodin denně zřídit nové pojištění, vyřizovat pojistnou událost nebo získat informaci o nejbližší pobočce a o postupu v případě nehody nebo škody. **(tz)**

více informací na www.iprosperita.cz

Jedinečná soutěž pro domácí potravináře

Chut' patří mezi pět základních lidských smyslů, které do značné míry ovlivňují kvalitu života každého člověka. Nikdo nebude záměrně poslouchat nepříjemné zvuky, vyhledávat ošklivé vizuální vjemy, čichat nepříjemné pachy či sahat na umazané objekty, a to ani tehdy, když bude chtít ušetřit. Raději zaplatí víc za koncert nebo nahrávku hudby, která se mu líbí, než by si koupil levnější CD s nahrávkou, jež mu zkazí náladu. Přesto u potravin řada lidí sáhne automaticky po něčem levnějším a ošizenou nebo zpackanou chut' si uvědomí, když už je pozdě. Přitom smyslem jídla v kulturně vyspělé společnosti není jen nasytit žaludek, ale také pohladit chuťové pohárky, teprve potom je požitek z něj úplný a člověk má o jeden podstatný důvod ke spokojenosti víc. V dnešní době, kdy se potravinami doložitelně plýtvá a lidé se přejídají, je dokonce žádoucí, aby se konzumovalo méně, ale kvalitněji a chutněji. V tom mají značky Česká a Dětská chuťovka nezastupitelné místo. Jejich smyslem je vrátit chuti potravin to výsostně privilegované místo, které jí vždycky v jídelníčku patřilo. Teprve výtečná chuť totiž korunuje každou potravinu.

Samozřejmým předpokladem u potravin, které se přihlašují do soutěže o značku Česká chuťovka, je jejich kvalita a zdravotní nezávadnost, podmínkou pak český původ. Je řada potravinářských značek, které garantují tu či onu kvalitu nebo původ potravin, ale jen jedna univerzální značka, která je zárukou opravdu vynikající chuti – je to ČESKÁ CHUŤOVKA a její odnož DĚTSKÁ CHUŤOVKA. A to není skutečně málo. Odbornou garancí nad oběma soutěžemi má Výzkumný ústav potravinářský Praha. Českou chuťovku pak uděluje porota složená vesměs z uznávaných potravinářských odborníků, Dě-

skou chuťovku autentická dětská porota složená z dětí působících v Dětské tiskové agentuře a studentů 1. ročníku Střední průmyslové školy potravinářských technologií v Podskalské ulici v Praze. Uzávěrka přihlášek výrobků do letošní soutěže byla 20. září 2013.

Po loňském rekordním 4. ročníku soutěže, kdy se jí zúčastnilo 51 výrobců se 126 výrobky, z toho 61 potravinářských výrobků od 41 výrobců některou nebo obě značky získalo, má soutěž nově významné příznivce. Nad letošním jubilejním 5. ročníkem převzal k radosti organizátorů záštitu Milan Štěch, předseda Senátu Parlamentu ČR. Ředitel se-

kretariátu předsedy Senátu Jaroslav Müllner přiblížil na tiskové konferenci i důvody záštity:

Česká chuťovka je jednou z těch soutěží, které umožňují tuzemským výrobcům prezentovat kvalitní a chutné české potravinářské výrobky. Senát PČR již tradičně poskytuje prostor k podpoře a propagaci domácích výrobků, zejména potravin, a snaží se tak zviditelnit domácí kvalitní produkci. Tato soutěž je k tomu dobrou příležitostí.

Při návštěvách regionů naší země se předseda Senátu často setkává se zástupci potravinářských podniků a zemědělců, kteří umí vypěstovat kvalitní suroviny a vyrobit neméně kvalitní potraviny, jež odpovídají naší bohaté tradici v tomto odvětví. A stejně tak se setkává s častými požadavky na silnější podporu domácí produkce, kterým se v rámci možností, které má homí komora Parlamentu, snaží vyhovět.

Je proto přesvědčen, že tato, ale i další podobné iniciativy mohou pomoci k větší popularitě domácí produkce a k lepší informovanosti spotřebitelů o nabídce dobrých kvalitních produktů domácí provenience. Oceňuje také specifickou součást

soutěže – Dětskou chuťovku, jež pomáhá propagaci výrobků pro děti, zejména těch, které podporují zlepšení stravovacích návyků dětí, které nejsou zrovna optimální. Proto rád převzal záštitu nad finále této soutěže předáváním cen vítězům, které se uskuteční v prostorách Senátu PČR 17. října.

Novináři přítomní tomuto slavnostnímu vyhlášení vítězů v Rytířském sále Valdštejnského paláce pak na základě vlastního hodnocení předají již podruhé vybraným oceněným plakety „Cena novinářů – Česká chuťovka 2013“.

Novým generálním partnerem soutěže je od letoška kromě skupiny COOP také obchodní řetězec SPAR ČOS, jehož firemní strategie dobře ladí s posláním České chuťovky. Chystaná spotřebitelská soutěž SPAR ČOS ve spolupráci s Českou chuťovku pomůže zákazníkům, aby se ve zmeti různých označení dokázali dobře orientovat, pokud hledají právě takovou českou potravinu, na které si také zaručeně pochutnají.

Prosperita s přílohami Prosperita Madam Business a Prosperita Fresh Time je mediálním partnerem. (tz)

SPAR ČOS podporuje projekt Česká chuťovka

Společnost SPAR ČOS, partner soutěže o Dobrý tuzemský potravinářský výrobek „Česká chuťovka“, připravila pro své zákazníky spotřebitelskou soutěž zaměřenou na podporu prodeje českých produktů. Tě se budou moci v průběhu listopadu zúčastnit všichni zákazníci, kteří zakoupí alespoň 3 výrobky označené logem „Česká chuťovka“. Vítězné produkty projektu Česká chuťovka 2013 budou vyhlášeny 17. října a spotřebitelé vybrané z nich budou moci zakoupit v síti prodejen společnosti SPAR ČOS.

„Dlouhodobým cílem naší společnosti je podpora kvalitních tuzemských výrobků. Také proto jsme se stali partnerem soutěže Česká chuťovka a vybrané vítězné produkty nabídneme zákazníkům v našich prodejnách,“ uvedla Martina Studnička Malcová, vedoucí marketingu společnosti SPAR ČOS. „Abychom podpořili prodej těchto výrobků a přiblížili je co nejvíce spotřebitelům, připravili jsme soutěž, která jak věříme, pomůže našim zákazníkům objevit nejen kvalitní, ale také chuťově zajímavé české výrobky,“ dodala.

Spotřebitelské soutěže se může zúčastnit každý, kdo od 6. listopadu do 3. prosince zakoupí alespoň tři výrobky s logem Česká chuťovka. Do soutěže se zákazník zapojí zasláním e-mailu s kódem účtenky nebo vhozením soutěžního lístku s touto informací do sběrného boxu v jakékoli pobočce společnosti SPAR ČOS. Deset vylosovaných soutěžících získá dárkovou platební kartu v hodnotě 1000 Kč.

Soutěž o Dobrý tuzemský potravinářský výrobek „Česká chuťovka“, jejímž odborným garantem je Výzkumný ústav potravinářský Praha, probíhá letos již pátým rokem. Přihlá-

šené potraviny musí kromě vysoké kvality splňovat také vysoké chuťové parametry. Důležitou součástí hodnocení je design výrobku a jeho spotřebitelská využitelnost. Spojení těchto parametrů a českého původu potravin dává značce „Česká chuťovka“ zcela unikátní podobu nezaměnitelnou s jinými podobnými projekty. Zárukou kvality výrobků je již jejich samotná účast v soutěži, která sama o sobě zaručuje špičkovou kvalitu a chuť výrobku.

www.interspar.cz

www.facebook.com/Interspar.cz

(tz)

inzerce



Artesa 24

FINANCUJTE VAŠE PODNIKÁNÍ
S ÚVĚREM SCHVÁLENÝM DO 24 HODIN



*artesa

SPOŘITELNÍ DRUŽSTVO

VOLEJTE 800 128 836

- * Financování provozních a investičních potřeb
- * Rozhodnutí o úvěru do 24 hodin (toto zkrátíme)
- * Úroková sazba od 6,5 % p.a.

- * Poskytovaná výše úvěru 2 až 20 mil. Kč
- * Splatnost úvěru 1 až 5 let (možnost prodloužení na 10 let)
- * Jednorázové čerpání úvěru na běžný účet

www.artesa.cz

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

HELIOS Orange pro strojaře

Společnost SG strojírna s.r.o. byla založena v roce 1999 jako dceřiná společnost firmy SETRA GEAR a.s. Výrobní program společnosti je rozdělen do třech samostatných divízi, z nichž jedna se zabývá dřevařskými technologiemi, druhá průmyslovými převodovkami a naplní činnosti třetí divize je zakázková výroba. V minulosti zde s řízením výroby pomáhal specializovaný podnikový informační systém Safir. Poté, kdy v roce 2012 koupila značku i veškerá práva k němu společnost Asseco Solutions, byla SG Strojírně, vzhledem k plánovanému dalšímu vývoji, nabídnuta možnost migrace na systém HELIOS. Od ledna 2013 tedy zdejší management i pracovníci využívají systém HELIOS Orange.

„S informačním systémem Safir jsme byli po řadu let velmi spokojeni,“ řekl Ing. Václav Koukolík, jednatel a ředitel společnosti. „Posléze však byl zastaven jeho technologický vývoj, takže bylo nutné se rozhodnout pro jiný systém, který by stávající dosluhující řešení nahradil. Dostali jsme nabídku od společnosti Asseco Solutions, která koupila práva k systému Safir. Tento fakt spolu s nabídkou výhodných cen a sady služeb při převodu ze starého systému na nový byl výrazným argumentem pro další jednání o zavedení systému HELIOS,“ dodal Václav Koukolík.

Důležitý byl také požadavek, který SG Strojírna měla na stabilitu dodavatele. Hledali takového, který již úspěšně realizoval dostatečné množství implementací, a má tedy dostatečný počet zákazníků, aby jej v budoucnu nede-

stabilizovaly případné výkyvy trhu. Tyto požadavky společnost Asseco Solutions splňovala.

Ve společnosti SG Strojírna byly zavedeny všechny potřebné funkcionality pro ekonomiku, dále Technická příprava výroby (TPV) a řízení výroby. Jako u každé výrobní firmy bylo nutné systém nastavit individuálně, podle zdejších potřeb.

„Po analýze potřeb a diskuzích, co a jak by mělo nebo mohlo fungovat, nám byl systém nastaven dle našich potřeb,“ konstatoval Václav Koukolík a pokračoval: „Na naše přání nám dodavatel dále připravil několik dalších úprav. Obávali jsme se velkých programovacích zásahů, ale opak byl pravdou. Konzultanti vymysleli a dodali vcelku rychle a jednoduše úpravy, jak jsme potřebovali. Implementace proběhla hladce v průběhu zhruba čtyř měsíců.“

Koncem roku 2013 došlo v SG Strojírně k migraci ze starého informačního systému na nový – HELIOS Orange. Ze systému Safir do systému HELIOS byla převedena požadovaná data v nadstandardně širokém rozsahu a objemu, což si vyžádalo značné úsilí na obou stranách. Díky přístupu dodavatele systému HELIOS ke kódům a struktuře systému Safir se však převody podařilo dovést do zdárného konce a systém mohl být v lednu 2013 uveden do ostrého provozu.

„Jedním z přínosů výměny systému byla revize procesů a postupů ve firmě,“ vzpomněl Václav Koukolík. „Jako zákazník jsme byli nuceni se při této příležitosti důkladně zamyslet, zda vše, co děláme, provádíme efektivně, zda to nejde řešit jinak – lépe a jednodušeji. Některé postupy zůstaly stejné – nebyl důvod je měnit. Některé jsme změnili, nyní si takzvané sedají, na což si musíme postupem času zvyknout. Jsem přesvědčen, že optimalizace některých postupů nám pomáhá zvýšit efektivitu toku informací a dokumentů po firmě. Snažíme se „elektronizovat“ vše, co jde...“ vysvětlil Václav Koukolík.

(tz)

Zelený mimozemšťan od léta prodává rudé slunce

Ekonomický systém HELIOS Red z produkce Asseco Solutions je od letošního léta možné zakoupit i prostřednictvím největšího českého prodejce počítačů a elektroniky – společnosti Alza.

HELIOS Red je určený pro komplexní zpracování podnikových agend malých a středních firem a podnikatelů. Díky množství specializovaných funkcionalit se systém vždy přizpůsobí potřebám firmy, bez ohledu na její velikost a oborové zaměření. Je užitečným pomocníkem i pro účetní kanceláře a daňové poradce. Alza.cz prodává tento ekonomický systém prostřednictvím svého e-shopu, kde si zájemce vybere jednu z nabízených produktových řad, které jsou rozčleněny podle ročního obrátu firmy zákazníka. V nabídce je i speciální řada pro velkoobchody. „Zákazník má možnost systém kdykoli povýšit s ohledem na obrat nebo rozsah modulů a funkcí, a to již přímo u producenta,“ upozornil Pavel Štěpán, manažer obchodu HELIOS Red. Společnost Alza.cz jej má ve svém sortimentu od počátku letošního léta. Prodej je realizován elektronickou formou. To znamená, že zákazník jej po zaplacení přímo stáhne ze stránek e-shopu Alzy do svého počítače.

(tz)

Topte účinně infrazářením!



S problémem, jak vyhřívat prostorné tovární haly, otevřená venkovní prostranství a další místa se specifickými podmínkami, si poradí sálavá topidla. Z principu infrazářením, které využívají, mohou být nejen vysoce účinná, ale i energeticky a ekonomicky velmi příznivá. Hovořili jsme o tom s ing. Vladimírem Bartošem, jednatelem společnosti Řídicí systémy, spol. s.r.o.

Elektríně jako energetickému zdroji pro vytápění, i když jí mnozí předpovídali rychlý konec, stále patří místo na trhu. Je to díky novým technologiím sálavých topidel?

Mezi veřejností stále přezívá mylný názor, že elektrické vytápění je jedno z nejdražších. Používá se tam, kde není jiná energie dostupná, ale díky nové generaci sálavých topidel vychází stejně drahé, nebo i levnější zejména ve velkých průmyslových objektech. Je to i díky vyšší účinnosti přeměny vstupní energie na infrazářením a díky lepšímu možnostem regulace. Oproti plynovým spotřebičům nejsou potřeba pravidelné drahé revize.

Přímotopy i akumulární kamna jsou při dnešních cenách provozně příliš náročné a náklady neúnosně stoupají. Jak ve srovnání vycházejí sálavá topidla?

Oba vámi jmenované způsoby vytápění jsou teplovzdušné (konvekční) a zde platí, že spotřebují nejméně o 30 % více energie než sálavé vy-

tápění při stejné požadované teplotě vzduchu. Skutečná úspora však bude ještě vyšší, protože při sálavém vytápění dosáhneme stejné tepelné pohody při nižší teplotě vzduchu, z čehož vyplývá, že si lidé pocitově sníží požadovanou teplotu na termostatu.

Kde nacházejí nejvhodnější uplatnění? Dají se použít i v továrních provozech, v restauracích „zahrádkách“ a tam, kde běžně hrozí únik tepla do volného prostoru?

Světla sálavá topidla nacházejí největší uplatnění v průmyslových halách a ve venkovních prostorách, které jsou jiným způsobem nevytopené. Správně jste jmenoval restaurační zahrádky a nejčastějšími zákazníky jsou majitelé teras a pergol s venkovním posezením.

Nepronášá infračervené záření, podobně jako ultrafialové, rizika pro lidské zdraví?

Infrazářením je absolutně neškodné, naopak se používá léčebně na prohřívání tkání při rehabilitaci a podobně.



Kromě samotného topidla rozhodne zřejmě o jeho nejlepší uplatnění navržený projekt a samotná realizace. Může si vše zákazník objednat?

Ano, provádíme bezplatně základní návrhy rozmístění topidel a jejich regulace, ale v případě potřeby zajistíme i projekt požadovaný např. pro stavební povolení.

rozhovor připravil Pavel Kačer

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 kotelen a výměníkůvých 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 kWe 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

Jednota v Mikulově otevřela modulární prodejnu

Novou prodejnu smíšeného zboží otevřela Jednota, spotřební družstvo v Mikulově, člen skupiny COOP. Provoz prodejny smíšeného zboží byl zahájen tuto středu za účasti paní Vlasty Ličmanové, předsedkyně představenstva a vedení Jednoty Mikulov a v neposlední řadě starosty obce pana Ing. Vladislava Moravčíka. Tato prodejna je dalším z unikátních projektů nového designu Jednoty Mikulov, který bude i nadále prosazován.

Moderní vzhled a profesní funkcionalita byla zakomponována v modulární sestavě o rozloze 230 m², kde byl kladen důraz na dodržení legislativních podmínek provozování prodeje potravin. Objekt má hlavní plochu řešenou jako prodejní část, další plocha je tvořena skladovacím prostorem a zbytek je zázemí provozního personálu. Vysoká úroveň je kladena na kvalitu regálového vybavení, mrazicích a chladicích zařízení, pokladního boxu a nábytku. Za poznámku stojí, že prodejna je opatřena úsporným LED osvětlením.

Prodejna je vybudována modulovou technologií společnosti Touax, která se podílela i na samotném projektovém návrhu. Objekt byl při návrhu nejprve rozdělen na několik prostorových jednotek – modulů, které se následně v závodě jeden po druhém vyrobily, a na místě se pak již jen během několika dnů sestavily do výsledné podoby prodejny. Zákazníci zde naleznou sortiment potravinářského i nepotravinářského zboží denní potřeby. Obchod má otevřeno od pondělí do pátku 6.00–17.00 hod., v sobotu 6.30–12.00 hod. a v neděli 7.30–11.30 hod.

Jednota, spotřební družstvo v Mikulově patří vzhledem ke své velikosti mezi jedno z nejvýznamnějších spotřebních družstev v České republice. V roce 2011 oslavilo 55leté výročí svého vzniku. Družstvo se specializuje na maloobchodní a velkoobchodní prodej širokého sortimentu potravin a nepotravinářského zboží denní potřeby. Svou činnost realizuje převážně na území bývalého okresu Břeclav a částečně na území Brna-venkova a Vyškovska. V současné době družstvo provozuje 87 prodejen různých typů, zaměstnává 638 zaměstnanců a má více než 14 000 členů. Výstižným označením Jednoty, spotřebního družstva v Mikulově je slogan: To pravé místo pro Váš nákup! (tz)

CENTROPOL nabídne volání za korunu

Virtuální mobilní operátor CENTROPOL začal poskytovat výhodné volání od 9. září. Při startu získají zákazníci v základním ceníku měsíční tarify za jednu korunu. Po vyčerpání volných minut budou moci volat do všech ostatních sítí za jednu korunu. CENTROPOL bude cílit především na rodiny, kterým nabídne rodinné tarify. První plnohodnotný virtuální mobilní operátor pro koncové zákazníky také připravil speciální cenové balíčky zvýhodňující volání a odběr energií od sesterské společnosti CENTROPOL ENERGY. Zástupci společnosti to uvedli na nedávné tiskové konferenci v Praze.

„Vstupujeme na trh jako první plnohodnotný virtuální operátor pro koncové zákazníky. Z toho budou těžit právě oni. Naše nabídka je velmi zajímavá a vysoce konkurenční. Chceme, aby si naše služby lidé nejprve vyzkoušeli. Následně se mohou rozhodnout, zda si vyberou operátora CENTROPOL. Přicházíme proto s ojedinělou nabídkou, kdy po dobu tří měsíců poskytneme všechny základní tarify za jednu korunu. Přinášíme však i další zajímavé tarify a balíčky ve spojení s odběry elektřiny a zemního plynu. Chceme vybudovat silného alternativního mobilního operátora stejně tak, jako se nám to podařilo v oblasti zemního plynu a elektřiny,

“ řekl Aleš Graf, předseda představenstva skupiny CENTROPOL, jejíž součástí je mobilní operátor CENTROPOL.

Pokud se týká základních tarifů, na rozdíl od všech stávajících virtuálních operátorů, kteří pouze přeprodávají předplacené telefonní karty, nabídne CENTROPOL svým zákazníkům především paušální tarify. Ty budou zahrnovat mobilní volání, SMS a datové služby. Základní tarif s neomezeným voláním v rámci vlastní sítě nabídne CENTROPOL za 199 Kč. „Předkládáme neomezený tarif za nejnižší cenu na trhu v rámci operátorů, kteří o svých nabídkách dávají vědět prostřednictvím masmédií,“ uvedl marketingový manažer skupiny CENTROPOL Boris Rajdl. Nabídka tarifů je rozdělena podle potřeb volání každého zákazníka. Od toho jsou odvozeny i jejich názvy, jako



například základní tarif s názvy TROCHU, VÍCE a JAK CHCI. Podle Borise Rajdla nejsou účtovány žádné aktivní poplatky a zákazník nemusí skládat jistinu. Nabídka myslí na rodiny, pro které má speciální tarif ELÁ RODINA. Pro mladší zákazníky je připraven tarif CHCI DATA s přenosem až do 1 GB dat.

Speciální tarify jsou připraveny i pro zákazníky sesterské společnosti CENTROPOL ENERGY, jednoho z největších dodavatelů elektřiny a zemního plynu. S tarifem ENERGIE mohou tito zákazníci volat za 1,50 Kč za minutu bez jakýchkoliv závazků i omezení doby volání. Zákazníci CENTROPOL ENERGY se nemusí vázat žádnou smlouvou, a navíc získají u tarifů měsíční slevu 150 Kč.

CENTROPOL chce svou nabídkou oslovit nejen více než 350 000 zákazníků sesterské společnosti CENTROPOL ENERGY, ale i další domácnosti. Pro komunikaci s klienty je využit slogan Mobilizace. Jde o mobilizaci všech, aby obrátili svoji pozornost na nového operátora a vyzkoušeli si jej. Následně se mohou po vlastních zkušenostech rozhodnout, zda si vyberou pro volání značku CENTROPOL. Podle Borise Rajdla se v masivní kampani počítá s využitím venkovní reklamy, on-line a rozhlasu. Vstup s nabídkou měsíčních tarifů za jedinou korunu lze na mobilním trhu považovat za naprostý unikát. CENTROPOL bude vy-



Nový operátor COOP Mobil

Největší ryze český prodejce potravin, Skupina COOP zahájila spolupráci s telekomunikačním operátorem Vodafone a společností Materna Communications na spuštění nového českého virtuálního operátora. Podzimní start přinese na trhu dosud nenabízené služby a bonusy.

Právě díky výběru partnerů a znalostí potřeb zákazníků chce COOP Mobil nabídnout lidem přesně takové služby, které potřebují. Přípravovaný start nového operátora je plánován na podzim roku 2013. Zákazníci se mohou však těšit již nyní na služby, které v oblasti telekomunikací dosud nebyly poskytovány. Svaz českých a moravských spotřebních družstev (SČMSD) sdružuje 53 spotřebních družstev, z toho 47 obchodních, která provozují dohromady téměř 2800 prodejen s celkovou prodejní plochou okolo 400 000 m² a zaměstnávají na 15 000 lidí. Členská družstva vystupují pod společnou značkou COOP, která je tak největší sítí prodejen potravin v České republice. Více než 400 prodejen potravin je začleněno do maloobchodních řetězců COOP TUTY, COOP TIP, COOP TERNO, COOP DISKONT a COOP STAVEBNINY. Spotřební družstva dosáhla v roce 2011 souhrnný obrát ve výši 25,8 miliardy korun. Kromě obchodní činnosti provozuje SČMSD také 11 středních odborných škol, manažerský institut, půjčovnu automobilů pod značkou Europcar nebo společnost COOP Energy. (tz)

užívat pro své mobilní služby síť operátora Vodafone, s nímž se dohodl na pronájmu infrastruktury. „Komplexní služby zahrnující fakturaci, zákaznický portál, call centrum, jednoduše kompletní technickou podporu budeme zajišťovat my, stejně jako je tomu u stávajících dominantních mobilních operátorů,“ doplnil Lukáš Pokrupa, obchodní ředitel skupiny CENTROPOL.

CENTROPOL TELECOM je součástí skupiny CENTROPOL, jejíž roční obrát přesahuje šest miliard korun. Je prvním plnohodnotným virtuálním operátorem v Česku, který se zaměřuje na služby domácnostem i firemním zákazníkům, a to především nabídkou paušálních tarifů a balíčků, které budou vedle mobilních služeb obsahovat také dodávky zemního plynu a elektřiny. (red)

Dálnice D5 má V Králově Dvoře novou plnicí stanici CNG

Společnosti VEMEX, s. r. o., LUKOIL Czech Republic s. r. o. a GASCONTROL, společnost s. r. o., pokračují ve výstavbě plnicích stanic CNG pro veřejnost v síti stávajících čerpacích stanic LUKOIL. Dosavadní nabídka klasických pohonných hmot se tak rozšiřuje o CNG alternativu, šetrnou k životnímu prostředí a podstatně snižující provozní náklady v dopravě.

Počátkem září byl zahájen provoz plnicího zařízení CNG na čerpací stanici LUKOIL v Králově Dvoře-Počaplech, kam se motoristé dostanou z dálnice D5 na exitu 22. Až dosud byla na D5 využívána veřejná CNG stanice u Žebráku, nedaleko exitu 34. Nová „plnička“ vybudovaná nedaleko Berouna je v pořadí již 48. veřejnou CNG stanicí v České republice. Její srdce tvoří švýcar-

ský bezmazný kompresor GREEN-FIELD typu DM s výkonem 85 m³/hod, vstupním tlakem 300 kPa a výstupním tlakem 270 bar do zásobníku z tlakových lahví o obsahu 1680 litrů, výdejním stojanem ADAST Adamov jednohadicového systému s koncovkou NGV-1 pistolového typu. Při výstupním tlaku max. 300 bar stanice dokáže obsloužit až 10 vozů za hodinu.

Vybudování plnicího samoobslužného místa na čerpací stanici LUKOIL v Králově Dvoře-Počaplech je již čtvrtým projektem v rámci spolupráce společností VEMEX, GASCONTROL a LUKOIL. Předěšlé tři plnicí stanice byly vybudovány v Ostravě, Opavě a Olomouci. Podle vyjádření ředitele marketingu VEMEX Ing. Hugo Kysilky je CNG plnicí stanice v Králově Dvoře-Počaplech pro plynárenskou



společnost VEMEX dalším konkrétním počinem v aktivní podpoře využití zemního plynu jako alternativy klasických paliv a ekologického paliva budoucnosti. Realizace samoobslužné plnicí stanice CNG se ujal osvědčená firma GASCONTROL, společnost s. r. o., leader skupiny GASCONTROL GROUP, působící v odvětví energetiky od roku 1992 se specializací na výzkum, výrobu a montáž plynárenských a jiných energetických zařízení a jejich komponentů. Podle slov Ing. Milana Slamečky, obchodního a marketingového ředitele, byla plnicí stanice v areálu LUKOIL v Počaplech pro realizační tým současně ověřením schopnosti

přizpůsobit stavebně technické řešení specifickým podmínkám, sladit design stavby s okolím a vyhovět i dalším požadavkům zadání.

Podle Marcela Edera, ředitele úseku nových technologií společnosti VEMEX, motoristé jistě ocení nejen možnost platby v hotovosti nebo platebními kartami, cenu 26 korun za kilogram stlačeného zemního plynu, ale i non-stop otevírací dobu.

Počet motoristů využívajících vozidla se CNG pohonem v ČR stále narůstá. Registrováno je již více než 5500 CNG vozidel, z toho zhruba 4900 osobních a užitkových automobilů. Dosavadní síť 48 veřejných plnicích stanic CNG v České republice se ještě letos rozroste o další. Podle informací Asociace NGV by to mělo být v Příbrami, Jindřichově Hradci, Praze i na jiných místech. (jn) ⇨



Atmosféra před spuštěním...



Poslední doladění...



A Ing. M. Slamečka s Ing. H. Kysilkou přestřihují pásku



Ukázka plnění vozu plynem

Volme konečně sami sebe

Tak by se dala stručně charakterizovat snaha vedení Strany soukromníků České republiky (SsČR) oslovit co nejširší řady podnikatelů nejrozličnějších profesí, kteří až dosud ve volbách dali důvěru stranám vehementně propagujícím práva drobných podnikatelů, živnostníků a OSVČ, ovšem po volbách, slušně řečeno ostrouhali mrkvičku...

Strana soukromníků ČR jde proto do letošních voleb zkušenější z minulých let. Oproštěna od prázdných slibů, spoléhající jen sama na sebe a na sepětí s profesními společenstvími, tedy asociacemi a svazy sdružující především živnostníky a osoby samostatně výdělečně činné, kterých je početně nejvíce.

Strana se soustřeďuje na získání těchto voličů s jasně vyhraněným programem s mottem „Proč být s námi? A proč být s někým jiným, když jsme všichni soukromníci. Volme konečně sami sebe!“ SsČR chce v letošních volbách dosáhnout alespoň pětiprocentního výsledku, což by přineslo 8 až 10 míst v Poslanecké sněmovně Parlamentu ČR.

Byl by to úspěch. Vedení SsČR však vychází z reálných možností, jde do voleb s minimálními finančními prostředky na reklamní kampaň, protože se nechce zadlužit. Své plány a ambice spojuje s cechy a dalšími profesními společenstvími a s logickým vysvětlováním příčin všech problémů a potíží, s nimiž se členové společenstev setkávají a jež přetrvávají, aniž by se co zlepšilo spolu se změnami vlád zleva i zprava.

Když jsme u toho, tříletou spolupráci s prací stranou má SsČR právě za sebou.

Před minulými volbami podepsala s ODS smlouvu o spolupráci, jejíž současná analýza není příliš lichotivá. K pozitivům nesporně patří post náměstka ministra průmyslu a obchodu ČR pro Bedřicha Dandu, člena předsednictva SsČR a předsedu Sdružení podnikatelů a živnostníků ČR. Mohl tak pomáhat hájit zájmy soukromníků z malých firem, živnostníků a OSVČ, a připravit řadu návrhů pro některá systémová opatření. Kladem je rovněž zabránění přijetí řady zákonů komplikujících život malému podnikání. Například zvýšení sociálního a zdravotního pojištění u OSVČ a udržení jejich nákladových paušálů, nezavedení registračních poklad

den s fiskální pamětí atd. A jak se nyní jeví reálná možnost spolupráce SsČR s ODS před letošními volbami, případně s jiným spojením či spojencem?

Většina rozšířeného představenstva SsČR byla přes kritiku dosavadní spolupráce pro vyjednávání s ODS, a tak se její místopředseda Rudolf Baránek postupně sešel s jejími představiteli v krajích. Později však musel konstatovat, že se s nimi jednat nedá; všem jde jen o nové posty a spolupráce se SsČR je příliš nezajímá. Například místopředs



Záběr ze zářijového jednání, které důrazně připomnělo zájmy soukromníků

da ODS a předseda regionální rady ODS Plzeňského kraje Jiří Pospíšil se netajil tím, že nemá silu ovlivnit předvolební spolupráci se stranou soukromníků a doslova si posteskl: „Kdyby jste tak měli nějakého učitele nebo univerzitního profesora, ale soukromníka?“ Když se Rudolf Baránek zmohl na odpověď, neubrnil se sarkastické odpovědi: „Již jsem pochopil, proč schvalujete tak likvidační zákony pro podnikatele. Snad byste na kandidátku dali nejspíš učitele, který byl horlivým pionýrským skupinovým vedoucím, než soukromníka, který tomu rozumí!“

Pokud tedy jde o získání spojení, jaká je současná situace? Hovořilo se o ní na setkání členů Rady cechů a profesních společenstev (RCPS) při SsČR s představiteli některých profesních sdružení, cechů a asociací s 1. místopředsedou SsČR Rudolfem Baránkem počátkem září. Podle jeho sdělení předsednictvo SsČR odsouhlasilo možnost využití kandidátek ODS s přesně určenými volitelnými místy v krajích, případně kandidátek ANO Andreje Babiše nebo ryze vlastní cestu. Rozhodovat se bude během několika dní. Bez ohledu na to se vedení strany snaží přesvědčit asociace, cechy i jiná profesní společenstva, aby získala podporu svých členů pro spolupráci se stranou soukromníků a vybrala podnikatele, živnostníky a OSVČ na kandidátky SsČR v krajích.

Na setkání členů předsednictva SsČR s představiteli některých cechů počátkem září se hovořilo o spolupráci při letošních podzimních volbách a také o tom, co členy sdružené v profesních společenstvech nejvíce trápí. Potvrdilo se tak mnoho neduhů, jimiž malé podnikání v důsledku stávajícího nastavení podmínek pro jeho fungování trpí a co vedení strany soukromníků již léta při jednáních s předsta

viteli státní správy a s politiky marně připomíná. Kromě nedostatečného důchodového zabezpečení OSVČ například ve srovnání s lidmi, kteří ač by mohli, dlouhá léta nepracují a žijí ze sociálních dávek, tolik kritizované bezzubosti cechů ovlivňovat vydávání živnostenských oprávnění těm, kdo skutečně splňují podmínky, oddělovat poctivé soukromníky od těch, co okrádají stát na daních, padla kritika i do vlastních řad. Někteří představitelé cechů připouštějí, že věci neprospívají ani to, že ve vážných záležitostech nenacházejí nikde zastání. Spolupráce se Stranou soukromníků ČR je pro ně tedy šancí, jak to od letoška změnit.

Jednání vedl předseda RCPS při SsČR a 1. místopředseda Společenství autodopravců Čech a Moravy (SAČM) Dr. Lubomír Ondroušek, dále se zúčastnili místopředseda pro vnitrostátní dopravu SAČM Bedřich Suldovalský, předseda Asociace autoškol ČR JUDr. Ing. Ondřej Horázný, předseda Cechu podlahářů ČR, o. s., Mgr. Miloslav Štumpa, předseda Cechu obkladačů ČR Roman Pommer, předseda Asociace nezávislých expertů Ing. Václav Valečka, předseda Společenstva mlynářů a pekařů ČR Jaroslav Chochole, předseda profesní komory STK – sdružení provozovatelů STK Jiří Rejmon a další. Také toto setkání ukázalo, že snaha SsČR spojit síly s cechy a dalšími profesními uskupeními a hájit politickými prostředky jejich práva a zájmy stejně jako ostatních dosud neorganizovaných soukromníků je životaschopnou cestou. Říjnové parlamentní volby budou první velkou zkouškou tohoto projektu. A zároveň i dokladem toho, zda si téměř milionová armáda podnikatelů, živnostníků a OSVČ, tedy soukromníků, uvědomí, že Strana soukromníků ČR je tu jediná, která se snaží důsledně obhajovat jejich zájmy. A řečeno slovy jejího prvního místopředsedy Rudolfa Baránka, jestli tato obhajoba bude přes někoho – a tudíž s kompromisy či nepochopením, jako v minulosti ve spojení s ODS, nebo sveřepá, když se SsČR stane politickou stranou s armádou voličů za zády, právě o tom se bude v říjnu rozhodovat.



Předsedové cechů a asociací na jednání se členy vdedení SsČR

Před redakční uzávěrkou rozhodlo rozšířené předsednictvo Strany soukromníků ČR hlasováním, že strana půjde do parlamentních voleb 25. a 26. října 2013 se samostatnou kandidátkou s podporou a účastí cechů, společenstev, sdružení, komor a členů Konzervativní strany a SNK-ED ve všech krajích.

Jiří Novotný

MEZINÁRODNÍ SOUTĚŽ INOVACÍ

INOVACE • VÝVOJ • TRH

Českým organizacím se otevírá nová mezinárodní soutěž inovací

Na základě spolupráce České společnosti pro jakost se společností Excellence Finland, a za podpory AIP ČR, budou mít české organizace od tohoto roku možnost zapojit se do mezinárodní soutěže inovací.

The Quality Innovation of the Year

SMYSL SOUTĚŽE:

- zvýšit počet a kvalitativní úroveň inovací
- posilování konkurenceschopnosti účastníků soutěže
- zvýšení povědomí o oceněných organizacích

KATEGORIE SOUTĚŽE:

- dle velikosti organizací (mikropodniky, malé a střední organizace, velké organizace)
- dle sektoru (privátní, veřejný)
- zvlášť jsou oceňovány inovace s pozitivním dopadem na společnost

Poplatky: 0 až 400 EUR dle velikosti organizace

Způsob přihlášení: Vyplnění dvoustránkové přihlášky, nejpozději do 30. 9. 2013.

Způsob hodnocení: Dle modifikované metodiky RADAR nezávislými hodnotiteli.

Další informace

Informace o soutěži (včetně přihlášky) jsou dispozici na stránkách hlavního pořadatele <http://www.laatukskus.fi>, v sekci „The Quality Innovation of the Year“. Dotazy je možno směřovat rovněž přímo na pracovníky České společnosti pro jakost – email: sekretariat@csq.cz.

Posledních sedm let u nás – parodie na sociální dialog

Optimální podmínky k podnikání – jak je kdo vidí, vnímá a prosazuje? Na toto téma vzniklo hodně diskuzí i sporů, ale i východisek, která podnikatelské prostředí pomohla ozdravit. Přesto se česká ekonomika vyvíjí svěhlavě a měřeno zdravým rozumem na základě zbytečných paradoxů a politikaření. Jak na to nahlíží Jaroslav Zavadil, předseda Českomoravské konfederace odborových svazů?

V sociálním dialogu odboráři spolu se zaměstnavateli a vládou významně ovlivňují nejen společenské klima, ale i podmínky pro podnikání a hospodářský růst v České republice. ČMKOS sleduje domácí ekonomiku a v analýzách se k jejímu vývoji pravidelně vyjadřuje. Jak hodnotíte současnou situaci?

Předně bych chtěl připomenout, že to byla ČMKOS jako jediná, která v září 2012 při projednávání státního rozpočtu rozporovala optimistická očekávání vlády a predikovala pokles HDP pro rok 2013 minus 1,5 %. Nejen to. ČMKOS iniciovala a předložila svoji představu, jak vyvést tuto ekonomiku z krize. Na všechno minulá vláda pravicové koalice neslyšela – resp. nechtěla slyšet. Na rozdíl od jiných prognostických pracovišť my svůj odhad pro letošní rok měnit nemusíme.

Jak hodnotíte současnou situaci? Prostě jsme ve druhém kole ekonomické krize a konce zatím nevidět. Pokud se nepřijmou razantní prorůstavá opatření, tak nebudou vidět hodně dlouho. Žádné růstové impulzy v české reálné ekonomice prostě nevidíme. Údajný „počátek oživení“, který někteří věští na základě vývoje HDP ve II. čtvrtletí letošního roku, je jen ve skutečnosti matematickou hříčkou.

O potřebě změny hovoří všichni, ale každá strana v tripartitě si ji představuje jinak. V čem chtějí odbory podpořit firmy k vytvoření rovných podmínek, aby se jim dobře podnikalo?

Já si nemyslím, že „každá strana v tripartitě si představuje změnu jinak“. My se dlouhodobě na většinu našich návrhů shodujeme se stranou podnikatelů, a to jak členů KZPS, tak se Svazu průmyslu a dopravy, a to už od roku 2008, kdy jsme společně zpracovali dokument tzv. 21 bodů pro tehdejší Fischerovu vládu. Abych byl konkrétní – jedním ze základních východisek tehdy a nyní bylo např. srovnání podmínek pro zdanění – chcete-li odstranění legálních i nelegálních možností pro různé subjekty být zdaněn méně než jiní. O tom je např. společně prosazovaný návrh zaměstnavatelů a odborů (který předchází vládě, jmenovitě ministru Miroslavu Kalousek, torpédovala) na zavedení kontrolních pokladen s fiskální pamětí. Ten by zároveň přinesl do veřejných rozpočtů tolik potřebné dodatečné peníze pro podporu prorůstových opatření. Těch návrhů je samozřejmě mnohem více – zájemci je mohou nalézt na našich webových stránkách www.cmkos.cz.

Stát, podnikový management i zaměstnanci mají objektivně společný zájem na prosperitě firem i celé ekonomiky. Ale jak se společně dohodnout na účinných opatřeních a jednotném postupu?

Musí si vzájemně naslouchat a nemohou si myslet, že druhá strana jsou nekompetentní hlupáci, ale hlavně – je třeba do jednání jít s tím, že se chci dohodnout. Sociální dialog je běh na dlouhou trať, není to fotbalový zápas, kde jedna strana musí za každou cenu vyhrát. Bohužel to, co se tady posledních zhruba

sedm let odehrávalo, byla parodie na sociální dialog. Pánové Nečasové, Kalouskové a spol. věděli všechno nejlépe a s námi se vůbec fakticky nebavili. (Prakticky to bylo stejné i ve vztahu k podnikatelům – i když zde zachovávali alespoň trochu zdání dialogu).



Jaroslav Zavadil, předseda Českomoravské konfederace odborových svazů

Nezaměstnanost v ČR se stále pohybuje na úrovni historického maxima. Mají odbory plán na podporu politiky zaměstnanosti, který by nevedl k dalšímu zhoršení stavu veřejných financí?

Samozřejmě že ho máme. Základ tohoto plánu je obsažen ve Vizi ČMKOS, kterou jsme zpracovali již v květnu minulého roku. Upravenou verzi pod názvem „Řešení současné ekonomické krize v České republice – návrhy ČMKOS“ jsme pak v březnu roku letošního předali jak vládě Petra Nečase (zbytečně), tak panu prezidentovi. V současné době jsme myšlenky těchto dokumentů vtělili do dokumentu „Požadavky ČMKOS na budoucí vládu“ k překonání sociální a ekonomické krize v ČR. Všechny tyto dokumenty v kompletním znění lze také nalézt na našich webových stránkách. Z posledního dokumentu – který bude pro ČMKOS klíčovým nástrojem pro posuzování politických programů jednotlivých stran před mimořádnými

volebami – bych rád pro ilustraci uvedl alespoň názvy jednotlivých pasáží:

Obnovit skutečný a plnohodnotný sociální dialog mezi vládou, odbory a zaměstnavateli jako nástroj pro hledání stabilních a konsenzuálních řešení současné krizové situace:

- Bezodkladně minimalizovat způsobené i hrozící škody vyvolané „reformami“ předchozí pravicové vlády
- Připravit a prosadit komplexní národní plán boje proti korupci, daňovým únikům, praní špinavých peněz, práci na černo a dalším negativním ekonomickým jevům
- Připravit a přijmout konkrétní opatření (dlouhodobá i krátkodobá) směřující ke zvýšení růstu ekonomiky, konkurenceschopnosti a zaměstnanosti.
- Urychleně vypracovat národní plán boje proti nezaměstnanosti a chudobě a zajistit pro tento plán dostatečné finanční rezervy
- Změnit přístup České republiky k Evropské unii a vrátit ČR do hlavního proudu evropské integrace a dotváření jednotného trhu.

Důchodová reforma je velkým tématem, která rozděluje společnost. Domníváte se, že je nutné současný systém zásadně přetvořit? A je nutné a únosné podle vašeho názoru dále prodlužovat věk odchodu do penze?

Odpověď je skrytá v poslední části otázky: Protože se již předloni v rámci takzvané malé důchodové reformy dostal do novely důchodového zákona paragraf o systematickém růstu věku, odkdy občan nabývá nárok na státní starobní důchod, důchodová reforma po jeho schválení tím prakticky mohla skončit. O současné podobě penzijního systému je totiž možné na základě čísel tvrdit, že současným i budoucím generacím zajistí slušný starobní důchod nejen v nejbližších letech, ale – a poslední demografické prognózy to potvrzují – i ve druhé polovině tohoto století.

Právě posun věku odchodu do důchodu znamená, že generace dnešních mladých se i narůstajícího penzijního věku dožije ve zhruba stejném poměru, jako tomu bylo dosud. To znamená, že budoucí penzisté stráví v důchodovém věku srovnatelně dlouhou dobu s těmi dnešními, i když asi budou žít déle. To je velice důležitý signál mezigenerační solidarity.

Nicméně se zdá, že ani tak se asi napříště

Dobrá nálada tady zavládne, až Česko bude prosperující stát s velmi početnou střední třídou a férovými podmínkami pro podnikání.

nevychytneme růstu daňového zatížení produktivní části populace, ale jen velmi mírnému. Již nyní jde hlavně o skoro milion živnostníků, kteří v posledních letech neúměrně málo na penze přispívají a současně nadprůměrně mnoho peněz z důchodového účtu oproti zaměstnancům čerpají. Ale to bude přijatelná cena ve srovnání s rizikem, které by pro tuto společnost v budoucnu představovala armáda možná až dvou milionů starých lidí, přežívajících na hranici chudoby. Až skončí krize a s ní spojená vysoká nezaměstnanost, důchodový účet bude brzy blízko k finanční rovnováze.

Pokud jde o druhý pilíř, ten spolehlivě skomírá sám na nezájem a není třeba si ho moc všimnout. V systému penzijního připojištění ve třetím pilíři jsou nyní zapojeni prakticky všichni zaměstnanci a k tomu ještě asi milion penzistů. Když se udrží vloni nastoupený trend k růstu měsíčních příspěvků, bude to za pár let vítané přilepšení k důchodu. Jak říkám, penzijní reforma je už za námi, aniž si toho kdo pořádně všiml.

Dostal jste příležitost vstoupit do aktivní politiky jako poslanec parlamentu na kandidátce sociální demokracie. Předpokládá se, že po volbách bude ČSSD vládní stranou. Jak si za takové situace představujete svoji roli poslance a odboráře?

Odborový předák, pokud chce být úspěšný, musí umět vyjednávat, rozumět problémům lidí a řešit je. A to si myslím v politice chybí. Takže vyjednávání slušných podmínek je mou celoživotní zkušeností, a to chci v parlamentu zúročit. V listopadu na post předsedy ČMKOS rezignuji, takže se budu plně věnovat politice.

Není pochyb, že v české společnosti vládne „blbá nálada“. Předpokládám, že vstupem do Poslanecké sněmovny PČR ji chcete změnit. Víte, čím se to může podařit?

Moje volební motto je: Chci vrátit politiku občanům. Tato země potřebuje moudré, uvážlivé politiky, ne zlatokopy, kteří jdou do politiky zbohatnout na korupci a okrádání státu. Dobrá nálada tady zavládne, až Česko bude prosperující stát s velmi početnou střední třídou a férovými podmínkami pro podnikání.

ptal se Pavel Kačer ➔

Děti vám vyletěly z hnízda? Je čas na rekonstrukci s Liškou

Děti se odstěhovaly do vlastního, v domě vás ubýlo a bydlení je tomu potřeba přizpůsobit. Pokud o něčem takovém uvažujete, nechte se otrávit tím, že nemáte k dispozici dostatečnou sumu. ČMSS vám s financováním pomůže.

Je to jednoduché. K financování úprav, a to nejen po odchodu dětí, se nejlépe hodí stavební spoření.

V tarifu Garant naspoříte zajímavou částku a zároveň pro budoucnost vytváříte nárok na úvěr ze stavebního spoření s neměnnou roční úrokovou sazbou jen 2,95 %. Výhodou je, že na společný záměr může použít rodina smlouvy všech svých členů. Tímto způsobem snadno zrealizujete bez rizika i finančně náročnější projekty.

Zásadní předností je úroková jistota

Úrokovou sazbu úvěru ze stavebního spoření znáte již při sjednání smlouvy o spoření a je

neměnná až do úplného splacení úvěru. Nárok na úvěr ze stavebního spoření si přitom postupně vytváříte svým spořením. Díky tomu všemu může rodina pořízení nebo modernizaci domova snadněji plánovat.

Potřebujete-li však domov vylepšit neprodleň, nabízí se pestrá paleta překlenovacích úvěrů od Lišky.

Prakticky bezodkladně lze záměr uskutečnit se zvýhodněným překlenovacím úvěrem

Když souběžně s překlenovacím úvěrem typu TOP pořídíte u svého finančního poradce ČMSS jeden nebo až čtyři doplňkové produkty z nabídky ČMSS, můžete získat slevy z úrokové sazby překlenovacího úvěru 0,1 procentního bodu, tj. celkem až 0,4 procentního bodu. Znamená to zřídít k překlenovacímu úvěru běž-

ný účet, rizikové životní pojištění, pojistit nemovitost či domácnost nebo využít Životní pojištění od Lišky.

ČMSS navíc i nadále vyřizuje překlenovací úvěry typu TOP zdarma.

Podrobnější informace získáte u finančních poradců ČMSS a na adrese www.cmss.cz.

Reprezentativní příklad průměrného úvěru ze stavebního spoření – tarif Atraktiv Rychlá:

Při výši průměrného úvěru 220 000 Kč a úrokové sazbě 3,7 % p.a. budete splácet měsíční splátku 2850 Kč po dobu 7 let a 5 měsíců. Nárok na úvěr vzniká už po dvou letech od uzavření smlouvy o stavebním spoření, pokud uspoříte alespoň 38 % z cílové částky a dosáhnete hodnotícího čísla 64. Celkem zaplatíte za takový průměrný úvěr částku 251 185 Kč a RPSN činí 3,63 %. Za vedení úvěrového účtu budete platit 330 Kč ročně. (red)

Jezdit na CNG je zkrátka terno

Vlasta Korec, známý moderátor a herec, jezdí již více než půl roku s vozem Volkswagen Passat TSI Ecofuel poháněným stlačeným zemním plynem (CNG), který mu zapůjčila společnost CNG expert. Je tudíž na čase zeptat se na podrobnosti ze života CNG motoristy.

Ovlivnilo nějak používání vozu na zemní plyn váš dosavadní život?

Auto na CNG mi pomalu ale jistě změnilo život k lepšímu. Původní okamžiky, které v mém životě patřily k těm méně příjemným, se najednou mění ve chvílky očekávané, ve kterých začínám mít pevnou půdu pod nohama.

Jak to myslíte?

Vždy, když tankuji zemní plyn, tak se při sledování displeje plnicího zařízení směji, protože čísla a hodnoty zde nikdy nezklamou. Přiznám se, že to se mi při tankování běžných pohonných hmot nestávalo příliš často. Plná nádrž plynového Passata totiž vždycky stojí do 500 Kč, a navíc nemusím mít u sebe hotovost. Stačí jen karta, na kterou lze tankovat po celé republice. Snižuji tím administrativu sobě i mé účetní, a navíc šetřím lesy.

Za CNG tedy platíte jen jednou měsíčně?

Jistě. Navíc čekání na fakturu se vždy zajímavým číslem k zaplacení je radostí. Opravdu si nedělám legraci, vždyť každý měsíc najedu kolem čtyř až pěti tisíc kilometrů a na fakturu se objeví částka asi čtyři tisíce korun. Je to až třikrát méně, než když jsem používal auto s naftovým motorem.

Motoristé, kteří jsou „na vážkách“, zda jít do CNG, mnohdy namítají, že je stále odrazuje malý počet CNG stanic. Jak to vidíte sám po půlroční zkušenosti?

Tak samozřejmě počet stanic u nás není ještě

ideální. Ne vždy napoprvé objevím CNG stanici hned, nemám totiž mapu CNG plnicíků, a navíc se otevírají stále další. Pokud tedy potřebuji tyto informace, najdu si je na webu www.cng.cz. Postupně si ale již stanice pamatuji a také je mám nastavené v navigaci. Pokud jedu nějakou neznámou delší trasu, vyhledám si stanici předem.

Jaké je tohle cestování po „stopách“ CNG?

Potkávám se s mnoha příjemnými lidmi a často také s automobily, který bych v provozu na CNG určitě neočekával. Je zajímavé, že většina kolegů se ptá a zajímá se o mé zkušenosti. S většinou z nich se pustím do krátkého hovoru na běžná témata. Povídáme si o spotřebě, dojezdu, technických záležitostech, spolehlivosti atd. Zvláště přínosné je povídání s profesionály, kteří řídí taxíky. Jejich auto je podrobeno opravdu náročné zkoušce. Dokonce jsem potkal řidiče Passata, který během dvou let najel 300 000 km. Technické problémy se mu sice nevyhnuly, ale s CNG je spokojený.

Máte k dispozici nějaká čísla z půlročního cestování na CNG, třeba o spotřebě, dojezdu nebo průměrné ceně za ujetý kilometr?

Mám najeto již bezmála 20 tisíc kilometrů. Převážná většina je v režimu na CNG. Dojezd plné nádrže CNG je u VW Passat dle výrobce 400 km. Má dlouhodobá spotřeba je 4,7 kg a můj maximální dojezd s plnou plynovou nádrží je dokonce 496 km. Nejlepší krátkodobou průměrnou spotřebu na krátké trase (36 km)

jsem při kombinaci město-dálnice měl dokonce jen 3,6 kg.

V autě máte i benzinovou nádrž. Nakolik klasický pohon využíváte a zaznamenáváte při tom nějaký rozdíl než u CNG?

Benzin z nádrže mizí velmi pomalu a rozdíl mezi jízdou na benzin nebo na CNG je znát pouze na displeji přístrojové desky, kde se zobrazuje, jestli spaluji v litrech, nebo v kilogramech. Další rozdíl jsem nezaznamenal.

A co na CNG vůz říká rodina. Zapojil jste například manželku do testu auta na zemní plyn?

Hlavní postavou mé další zkoušky, chcete-li testu, byla skutečně moje žena Magdaléna. Motoristka, která ačkoliv je ženou (dámny nemám nic proti vašim schopnostem za volantem), ovládá automobil bravurně. Právě proto mne zajímalo, jak si bude počínat na CNG plnicí stanici. Nezklamala, po krátké teoretické i praktické ukázce natankuje moje žena bez jakýchkoliv problémů zcela sama.

Motoristé také mohou mít obavy ze samotného paliva, tedy zemního plynu. Co si o tom myslíte?

Přiznám se, že krátkou kapitolou s názvem „Plyn by mohl vybuchnout“ jsem si prošel i já. Měl jsem zvláštní pocit z jízdy na zemní plyn. Má manželka s tím také „zápasila“. Ale beru, že tím si musí asi projít každý. Nyní ale fakt, že jezdím na zemní plyn, mi nepřijde nebezpečný, a už ani mé ženě. Ostatně, zemní plyn máme doma na vaření, tak proč bych se ho měl bát v autě. Pokud bych ale obráceně měl doma vařit na benzinu, na který jezdí tolik lidí, tak do toho bych to skutečně vzdal.

ptala se Markéta Veselá Schauhuberová

Méně piva

Podle aktuálních výsledků Českého svazu pivovarů a sladoven zaznamenal pivovarský sektor v prvním pololetí roku 2013 pokles celkového výstavu piva. Výraznou měrou se na tom podílely jak březnové a květnové chladné počasí a červnové povodně, tak zhoršující se ekonomická situace obyvatel.

Celkový výstav piva dosáhl v prvním pololetí letošního roku indexově 98 % ve srovnání se stejným obdobím loňského roku, což v absolutních číslech představuje pokles přibližně o 160 tisíc hektolitřů. Bylo to způsobeno nižší tuzemskou poptávkou – zatímco tuzemský výstav dosáhl 96 % hodnoty prvního pololetí 2012, export naopak mírně meziročně vzrostl na 107,5 %. V absolutních číslech pak klesla konzumace piva na českém trhu o 275 tisíc hektolitřů. V loňském prvním pololetí přitom celková produkce piva meziročně vzrostla na 104,9 % hodnoty roku 2011, výstav pro tuzemsko se zvýšil na 105,2 % a pro export na 103,1 % předchozího roku. „Slabé výsledky letošního prvního pololetí výrazně ovlivnilo nepříznivé počasí v březnu a květnu a silný propad poptávky v červnu, na kterém se podepsaly zejména povodně v Česku,“ vysvětlil Ing. František Šámal, předseda Českého svazu pivovarů a sladoven. „Celkový červnový pokles výstavu piva činí 130 tisíc hektolitřů, což je indexově 92,5 % oproti roku 2012. Rozděleno na tuzemsko a export jsme na indexových hodnotách 90 % pro Českou republiku a 103 % pro export,“ dodal František Šámal. Významnou měrou se na negativních číslech podílí také pokles konzumace míchaných nápojů na bázi piva (tzv. beer mixů), jejichž prodej se v červnu meziročně snížil o 40 %. „Předběžná čísla za červenec zatím vypadají lépe než první pololetí, ale jaká bude situace do konce roku, se těžko odhaduje. Bude hodně záležet na počasí, které je obzvlášť v tomto období pro prodej piva klíčové,“ uzavřel František Šámal. (tz)

Žlutá dělá zázraky, obrazovky Quattron přinášejí až miliardu barevných kombinací

Všechny televizní obrazovky vypadají na první pohled stejně, liší se akorát svojí velikostí. Již po desetiletí většina obrazovek využívá standardního zobrazení pomocí tří hlavních barev – červené, zelené a modré (režim RGB). Výjimkou je technologie Quattron. Ta jde dále a do běžně používaného barevného modelu přidává ještě žlutou barvu. Výrazně tak znásobí počet zobrazovaných barev. A právě tato technologie je velkou chloubou nové řady televizí značky Sharp, včetně největší sériově vyráběné televize na světě.

Přidání další barvy v praxi znamená hlavně více barevných variací. Při použití standardního barevného modelu s rozlišením 1920x1080 může být vygenerován přibližně jeden milion barevných kombinací. Přidáním dalšího barevného kanálu toto číslo vyroste až na miliardu.

V běžných obrazovkách je žlutý odstín vytvářen kombinací červené a modré barvy. Díky Quattronu už není potřeba tyto barvy dále „míchat“. Ve srovnání s běžnými RGB panely přináší Quattron v kombinaci s LED podsvícením viditelný rozdíl v kvalitě obrazu i reprodukci barev.

Věrný obraz díky čtvrté barvě

Kromě jasných, teplých odstínů žluté produkuje Quattron také bohaté odstíny zlata nebo podobných kovů. Díky tomu se lesklé kovové předměty zobrazují mnohem jemněji a odrážejí všechny drobné detaily obrazu. Stejně tak je ale rozšířen i barevný prostor pro bohatší odstíny modré a světle modré. S dodatečným žlutým barevným kanálem jsou barevné tóny moře nebo letní oblohy mnohem autentičtější. Při tolika barevných kombinacích je pak jednodušší produkovat obraz věrně realitě viditelné běžným okem.

Technologii Quattron vyvinula a nadále vlastní společnost Sharp. První televize s touto technologií přišla na trh už na jaře roku 2010. Od té doby

prošel Quattron generačními vylepšeními. Tento rok byla představena třetí generace, jež je zasazena do produktové řady AQUOS TV.

Pro každého něco

V té vyniknou především televize s velkou úhlopříčkou, kde jsou velmi dobře viditelné i drobné detaily. V nabídce jsou televize menších rozměrů, přes dnes již poměrně rozšířené modely o velikostech 60 nebo 70 palců, až po ty největší s úhlopříčkou 80 a 90 palců. 90palcový model, jediný sériově vyráběný model této velikosti na světě, je u vybraných prodejců běžně k zakoupení u nás i na Slovensku.

SHARP



80 palců čistých emocí

Je to tak – 80palcový 3D AQUOS LE657 s velikostí obrazovky přes dva metry nabízí X-Gen panel, UV2A technologie a technologii Active Motion 200. Sledování filmů, sportovních událostí, koncertů nebo přírodopisných dokumentů se tak stává doslova potěšením. Ve 2D i 3D je obraz skutečně vynikající kvality. Sharp LE657 má navíc plné LED podsvícení panelu po celé ploše. Nabízí také celou řadu multimediálních funkcí – ovládání přes mobilní zařízení, domácí LAN připojení k síti a připojení k internetu přes AQUOS NET s otevřeným prohlížečem. Cena tohoto modelu se pohybuje kolem 200 000 Kč, což je méně než polovina u srovnatelně velkých modelů jiných značek.

Televizní obr dostupný i u nás

Letošním klenotem značky Sharp je televize AQUOS LE757 3D LED s velikostí úhlopříčky 90 palců (229 cm). Tento model je celosvětově největší sériově vyráběnou LED televizí. Kvalita obrazu je stejně působivá jako jeho velikost. Nechybí panel s UV2A 3D, Clear Picture procesor a technologie Clear Motion a Active Motion 200. Samozřejmostí je plné LED podsvícení panelu a rozlišení Full HD 1080p. Díky použitým technologiím má televize reálně podané barvy i detaily. Divákům při sledování nic neunikne, ať už koukají na sport, akční filmy, nebo třeba dokumenty.

I přes obří rozměry je televize poměrně tenká a lehká. Váží něco málo přes 60 kg a na nejtenším místě má pouhých sedm centimetrů, což usnadňuje například montáž na zeď. LED technologie je šetrná k životnímu prostředí. I tento 90palcový obr se chlubí označením A++. Sharp AQUOS 3D LED obsahuje řadu multimediálních funkcí, které umožňují připojení k internetu. Díky Wi-Fi modulu umožňuje uživatelům například surfovat po webu nebo používat Skype.

(red) ➞

Pekaři se obávají o existenci

Manažeři českých pekáren, kteří se sešli v Českých Budějovicích k pravidelnému ročnímu bilancování, vyhlíží s velkými obavami do budoucnosti. Uplynulý marketingový rok byl totiž pro pekaře, ale také pro mlynáře ekonomicky nejhorší za posledních dvacet let. Loňská neúroda způsobila zdražení mouky v průměru o dvacet procent, přičemž dle ČSÚ odbytové ceny chleba stagnovaly a u pečiva dokonce klesly. Způsobil to silný tlak obchodních řetězců, které chtěly při zvýšení DPH udržet ceny pro zákazníky. Zvýšené náklady nesli na svých bedrech čeští pekaři, což mělo téměř likvidační dopady do jejich hospodaření.

Některé, zejména řemeslné pekárny, z těchto důvodů již ukončily své podnikání. Většina pekáren žije z podstaty, ekonomická situace jim neumožňuje rozvoj ani odpovídající ohodnocení náročné práce pekařů, jejichž průměrná mzda se pohybuje okolo 16 tisíc Kč. Podle posledních údajů ČSÚ ukončilo od roku 2002 svoji podnikatelskou činnost v pekárenském oboru přes stovku převážně malých výrobců, takže prakticky každý sedmý pekař již zkrachoval.

Výrobci čerstvého chleba a pečiva jsou dnes decimováni dovozem zmrazených polotova-

rů ze zahraničí, který snižuje jejich výrobu a zhoršuje konkurenceschopnost na trhu. Blíží se podzimní jednání o cenách chleba a pečiva mezi pekaři a obchodními řetězci budou proto velmi důležitá i pro spotřebitele. V sázce je nejen budoucnost stovek českých pekáren, ale také kvalita výrobků a udržení široké nabídky čerstvého pečiva. „Pokud by velké obchodní řetězce požadovaly na pekárnách další snížení odbytových cen, řada pekáren by musela ukončit své podnikání. Ohrozilo by to kvalitu produkce tuzemských výrobců a vedlo k unifikaci nabídky. V regálech marketů by se zvýšil podíl výrazně dražších výrobků ze zmrazených polotovarů na úkor čerstvého pečiva. Spotřebitelé by tudíž měli ve svém zájmu podporovat české pekaře a vyžadovat jejich kvalitní výrobky na pultech obchodů. V Česku máme osmé nejlevnější pekařské výrobky v EU, neměli bychom proto závodit ve snižování cen, ale ve zvyšování jejich kvality a nabídky,“ konstatoval předseda Podnikatelského svazu pekařů a cukrářů v ČR Jaromír Dřízal.

Hlavním tématem dožíněk na Zemi živitelce bylo bilancování sklizně obilí. Z pohledu tuzemských zemědělců je letošní sklizeň obi-

lí sice oproti loňskému katastrofálnímu roku výrazně lepší, ale v porovnání průměru za posledních pět let mírně nadprůměrná. Kvalita potravinářské pšenice se jeví zejména na Moravě jako velmi dobrá, lze však očekávat, že v některých oblastech se na jakosti obilovin odrazí suché horké počasí v době zrání.

Ceny obilí na českém trhu se odvíjejí od světových cen, proto nelze v tuto chvíli jednoznačně stanovit kupní cenu jednotlivých komodit z důvodu rozkolísané situace na pldinových burzách. Jakkoli jsou všechny prognózy velmi povzbudivé, rozhodně by neměly vést k ukvapeným závěrům realizovaným v podobě rychlých poklesů cen mouky a pečiva. „Pšeničná a žitná mouka zůstává stále nejdůležitější nákladovou položkou při výrobě chleba a pečiva. Její podíl na celkových nákladech však postupně klesá a dnes se pohybuje mezi 30–40 %, dle konkrétního druhu výrobku. Očekávané snížení cen mouky tak znamená pro pekaře úsporu nákladů v řádu několika procent, která sotva postačí na kompenzaci rostoucích nákladů na energie, pohonné hmoty, služby, ale nezacelí dlouhodobější ekonomické ztráty,“ uzavřel Jaromír Dřízal. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

V. Balach ředitelem Českého svazu pivovarů a sladoven

Do funkce výkonného ředitele Českého svazu pivovarů a sladoven nastoupil Ing. Vladimír Balach, MBA, který má více než 22 let zkušeností v pivovarsko-sladařském průmyslu. Mezi jeho první priority bude patřit úspěšná realizace pilotního projektu Den českého piva, který se bude konat na konci září 2013.

Gepard Finance má nového obchodního ředitele

Jednička na trhu zprostředkování hypoték, Gepard Finance, přijala nového obchodního ředitele. Stal se jím Jindřich Roun, bývalý ředitel odboru řízení centrálních partnerů České spořitelny, dříve také ředitel neúspěšnější regionální pobočky Hypoteční banky.

Ness s novým vedením

Ness Technologies, Inc., globální poskytovatel komplexních řešení a business služeb v oblasti informačních technologií, oznámil změny ve vedení. Funkcí generálního ředitele českého Nessu byl nově pověřen Petr Jiříkovský.

I. Kramoliš ředitelem SAP

Od 2. září je v pozici generálního ředitele společnosti SAP ČR s.r.o. Ivo Kramoliš. Do společnosti přišel v roce 2011 na pozici ředitele pro oblast služeb v regionu střední a východní Evropy. Na této pozici zůstává nadále a paralelně bude zastávat i post prozatímního generálního ředitele české pobočky SAP. Před příchodem do SAP pracoval na manažerských pozicích ve společnostech Siemens a IBM. Během svého více než dvoutletého působení v SAP měl vliv na výrazný nárůst profitability a prodeje v oblasti služeb. Díky svým rozsáhlým zkušenostem v obchodě a znalostem českého i regionálního trhu je výraznou posilou lokálního týmu. Ivo Kramoliš je absolventem Sheffield Hallam University a The Nottingham Trent University. Hovoří plynně anglicky, německy, polsky a rusky. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Upozornění na nekalé praktiky

Česká asociace pojišťoven (ČAP) eviduje v posledních týdnech zvýšený počet případů, kdy zprostředkovatelé finančních produktů oslovují klienty a zaštiťují se údajným pověřením ČAP ke kontrole pojistných smluv. Na tyto praktiky upozornili sami klienti, kteří si u asociace platnost takového pověření ověřovali. „Česká asociace pojišťoven žádné pověření ke kontrole pojistných smluv nikomu nikdy nevydávala, nevydává a ani vydávat nemůže. Oslovení klientů pod hlavičkou asociace není možné, protože naším úkolem není prodávat ani nabízet klientům produkty pojištění nebo dělat jakýkoliv rozbor již uzavřených pojistných smluv,“ řekla manažerka komunikace a vzdělávání ČAP Marcela Kotyrová a dodala: „Toto jednání sází na neinformovanost veřejnosti a my se od něho plně distancujeme.“ Někteří zprostředkovatelé tímto způsobem hledají nové cesty, jak oslovit potenciální klienty. Těm se pak snaží nabídnout nový a „výhodnější“ produkt. Hlavním důvodem tohoto neseriózního jednání je získání provize za nově sjednanou smlouvu, nikoli prospěch klienta. Přepojištění může být pro klienta naopak ve většině případů nevýhodné. Česká asociace pojišťoven na to upozorňuje pravidelně v rámci svých informačních kampaní, kterými průběžně pomáhá veřejnosti zvyšovat povědomí o pojistných produktech, radí klientům, jak pojištění sjednat i kdy a proč smlouvy aktualizovat (bližší informace na www.jaksepojistit.cz). „Rádi bychom vybidli veřejnost k větší obezřetnosti. Všem zájemcům o pojištění doporučujeme navštívit přímo pobočky pojišťoven nebo využít služeb ověřeného finančního poradce. V případě pochybností u obdobných telefonátů je důležité si veškeré informace řádně ještě před schůzkou ověřit,“ doporučila Marcela Kotyrová. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

CPRESS

Prodejem k vítězství

Richard Denny

Pokud si chcete začít budovat kariéru jako úspěšný prodejce nebo už profesionálním prodejcem jste a rádi byste své projeje navýšili, kniha se vám jistě stane neocenitelnou příručkou. Autor vysvětluje přímým a čtivým způsobem použití nejlepších prodejních technik v praxi. Využívá přístup, který se ve většině případů zakládá na zdravém rozumu a je věčný.

Co si za peníze (ne)koupíte

Michael J. Sandel

Žijeme v době, kdy můžeme koupit či prodat téměř vše. Za poslední tři desetiletí došla situace tak daleko, že nám trhy a tržní hodnoty vládou více než kdykoli předtím. A proč se obávat toho, že naše společnost spěje do stadia, kdy bude vše na prodej? Věci totiž mohou časem ztratit svou hodnotu.

Vyznejte se v novém občanském zákoníku

Ludvík Sevcík, Eliška Wellech, Robert Pšenko, Michal Kincl

Občanské právo je nejen o občanovi, ale také pro něj. Profesionální právníci předkládají srozumitelnou formou základní oblasti občanského práva, se kterými se můžete každodenně setkávat a které byly změněny novou právní úpravou. Přesvědčí vás, že i tento poměrně komplikovaný obor nemusí být nepochopitelný či prostý humoru.

Osobní business model

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Timothy Clark

Sníte o nové cestě v kariéře nebo v životě? Ale chybí vám struktura, s níž byste svou cestu přehodnotili – zvláště v době, kdy nám změny business modelů na pracovišti dále komplikují profesní i osobní život. Vyměňte nejistotu v kariéře za sebedůvěru. Stačí vám jednostránkový plán, který pomohl ke změně tisícovkám podniků po celém světě.

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

Jak prodávat, když nikdo nekupuje

Lakhani Dave

Zhoršily se vám prodeje? Snížil počet zakázek? Tlak na lepší výsledky nebyl nikdy větší, než je nyní. V nové „bibli“ prodeje najdete jasné rady, tipy, nástroje, techniky a strategie, které vám pomohou okamžitě zlepšit vaše prodejní výsledky a zisky. Dozvíte se, jak najít zákazníky připravené ke koupi, jak úspěšně uzavírat nové obchody, jaké nové možnosti komunikace využívat, co můžete zákazníkovi nabídnout, abyste uspěli, jak zákazníka účinně oslovit, přesvědčit a získat, i když se zdá, že firmy a lidé nechtějí nakupovat.

15 nejlepších metod, jak pomoci sám sobě

Marx Susanne

V tomto malém rádci najdete poprvé na jednom místě ty nejlepší metody z východní a západní tradice. Všechny jsou snadno použitelné a mají silný a okamžitý účinek. Zkušená autorka každou metodu krátce a srozumitelně představuje a na základě vlastních zkušeností nabízí užitečné tipy a rady pro její využití a také zajímavé informace o jejich účincích.

Síla introvertů

Löhken Sylvia

Konečně kniha, která se zabývá vnímavou polovinou lidí – introverty – se všemi jejich silnými stránkami a bariérami v komunikaci s druhými i sebou samými. Tato jedinečná publikace je vhodná pro všechny introvertní osobnosti, které díky ní pochopí sami sebe. Dozví se, jak skvělé jsou jejich silné stránky a přednosti, jako například vytrvalost, schopnost naslouchat nebo analytické myšlení – dovednosti, které jsou dnes potřeba více než kdy jindy.

Pozitivní myšlení

Hadfield Sue

Pozitivně myslet neznamená radovat se z prohry či bolesti, ani ignorovat a přehlížet problémy, je to schopnost akceptovat veškeré vzestupy a pády života, cítit vděk za to, co máme, a dívat se do budoucnosti s optimismem a nadějí. Díky této knížce se pro vás pozitivní myšlení stane vlastním a více si užijete života se všemi jeho stránkami.

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

Strategie nákupu – krok za krokem

Radim Červený, Alena Hanzelková, Miloslav Keřkovský, František Němeček

Příručka navazuje na několik předchozích publikací zaměřených na jednotlivé úrovně a oblasti strategického řízení firmy – korporátní a business strategie, ale i na tzv. funkční oblasti strategického řízení výroby, informací, marketingu a personální oblasti. Všechny tyto příručky jsou prioritně zaměřeny na metodologii strategického řízení a jsou využívány jako učebnice ve výuce strategického řízení britských programů MBA a MSc na B.I.B.S. Přináší návod, jak strategii nákupu formulovat tak, aby se nákup stal jednou z konkurenčních výhod podniků, stejně jako inovace, marketing či rozvoj lidských zdrojů. Obsahuje také příklady a případové studie. Kniha je určena především ředitelům společností, liniovým manažerům, vedoucím nákupů, ale i ostatním zájemcům o tuto problematiku. ■

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Hendikepování mladí a školáci

Prodejní výstava, kterou zorganizovali mladí postižení lidé, vynesla více než 10 tisíc korun. Peníze věnovali své bývalé základní škole ve Strakonici na podporu terapeutických aktivit pro ostatní žáky. Jejich nápad oslovil také odbornou porotu programu Pomáhej. Ten organizuje ČSOB spolu s Nadací VIA na podporu charitativních aktivit pořádaných dětmi a mladými lidmi.

ČSOB a Era se prostřednictvím Nadace VIA rozhodly děti a mladé lidi v jejich filantropických aktivitách podpořit. „Program Pomáhej je určený dětem a mladým lidem od 7 do 26 let, kteří pomáhají skrze benefiční akce nebo jiné aktivity někomu ve svém okolí. Cílem je podpořit je v jejich snažení, ale zároveň jim ukázat, že jejich aktivita může být velmi přínosná,“ řekla Alena Králíková, manažerka společenské odpovědnosti ČSOB.

Odborná porota vybrala z přihlášených projektů 12 nejlepších, kterým po odevzdání závěrečné zprávy zdvojnásobí Nadace VIA získané dary až do celkové výše 10 tisíc Kč. V listopadu pak komise vybere ještě tři nejpovedenější projekty, jež obdrží finanční bonus 50 tisíc Kč. (tz)

Vesmírné technologie, spolupráce a Češi v Brazílii

V týdnu od 9. do 13. září se čeští specialisté na vesmírné technologie spolu se zástupci státní správy zúčastnili technologické mise do Brazílie. Setkali se zde se svými protějšky z brazilského Ministerstva rozvoje, průmyslu a zahraničního obchodu a předních zdejších vesmírných institucí. Vrcholem návštěvy bylo setkání v Technologickém parku São José dos Campos přezdívaném „brazilské Silicon Valley“. Na česko-brazilské technologické misi se společně podílely agentury CzechInvest a CzechTrade, Česká vesmírná aliance a česká ambasáda v Brazílii.

„V oboru vesmírných technologií si Brazílie drží velmi silnou pozici, má vlastní kosmodrom i nosné rakety a satelity. Česká republika zase disponuje nebo je schopná vyvinout řadu doplňujících technologií,“ sdělil generální ředitel agentury CzechInvest Ma-

rian Piecha. „Pro české podniky tedy Brazílie představuje příležitost pro rozvoj vlastního obchodu či výzkumně-vývojových aktivit,“ dodal.

Kromě semináře v Technologickém parku São José dos Campos poblíž São Paula se čle-

nové české mise sešli s představiteli Brazilské vesmírné agentury (Agência Espacial Brasileira, AEB) v čele s jejím prezidentem Jose Raimundem. Navštívili rovněž Ústav letecké vědy a techniky (Departamento de Ciência e Tecnologia Aeroespacial, DCTA) a Národní institut pro výzkum vesmíru (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais, INPE).

„Přes svou technologickou vyspělost musí Česká republika stále soutěžit s mnohem většími a bohatšími státy. Průmyslová spolupráce ve vesmírných technologiích se proto neobejde bez státní podpory,“ konstatoval

prezident České vesmírné aliance Petr Ba-reš. „Dlouholetá spolupráce s CzechInve-tem je pro nás v tomto ohledu velmi prospěšná,“ doplnil.

Jednání na brazilském ministerstvu rozvoje, průmyslu a zahraničního obchodu (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil) zakončil vrchní koordinátor obraného, leteckého a vesmírného průmyslu Edilson Urbano příslibem návštěvy brazilských investorů a podnikatelů v České republice v příštím roce. (tz)

► pokračování ze str. 1

Věříte v něco? V boha?

Ne, proč si to myslíte?

Jste příliš filozofický a nad věcí, až mne to děsí, nechápu, jak může investor a majitel několika firem být tak uvolněný, vypadat nenápadně. A hodinu před odletem za dalšími povinnostmi si jen tak povídat, když ví, kolik ho čeká práce. To se dnes v Čechách nenosí...

Nejsem ani křesťan ani pohan, ale k věřícím mám úctu. Každý má právo volby.

Já spoléhám jen na intuici, která se rodí na základě zkušeností. Řídím se jí a nelituji toho. Intuici máme každý, ale je poměrně těžké se ji naučit vnímat a používat ji.

A pokud ještě mohu o víře v boha – není to tak dlouho, co mne Bill Clinton, někdejší prezident USA, společně s několika dalšími lidmi pozval na takovou zvláštní misi do Afriky. Procestovali jsme šestici zemí. Zázitky to byly sugestivní. Podmínky života drastické, absolutní chudoba, když jsme viděli, jak se tam na lidech zkouší léky, jak chybí kvalitní voda, jak obyvatelstvo strádá – říkám si, cožpak je nějaký pán bůh, když tohle dopustí?

Co chystáte v nejbližší budoucnosti na poli energetiky?

Nic.

Jaká by měla být podle vás energetická budoucnost České republiky?

Voda má své limity stejně jako uhlí, jehož zásoby se tenčí. Větrné elektrárny, solární panely, to jsou jen hračky, dokáží pomoci místně, ale stavět se na tom nedá, navíc je to pořád drahé.

Jednám nyní o dovozu uhlí do ČR z Kolumbie, to je jedna cesta.

Dalším směrem bude plyn, toho je poměrně dost a dá se dobře využít.

Hlavní bude jádro. Nebo plyn a jádro. Uvidíte, i Německo přehodnotí svůj názor na jadernou energetiku a dá jí přednost. Pořád ještě skýtá netušené možnosti.

A co všechno mohou progresivně ovlivnit i z hlediska udržitelnosti a společenské odpovědnosti domácí firmy, český kapitál?

Záleží na tom, jak firmy budou vnímat samy sebe v celospolečenském kontextu. Domnívám se ale, že většina firem u nás i ve světě se snaží chovat zodpovědně, jejich majitelé nejsou žádní grázlové a přemýšlejí v mnoha rovinách, to mi věřte.

Aby byli pochopeni veřejností, musí se také změnit myšlení většiny lidí, národů. Nemůžeme být tak nenávidní k těm, kdo projevu-jí větší odvahu a jdou do podnikání, v porovnání s těmi, kdož mají jen „odvahu“ pomlouvat a kritizovat. Ale to je nyní spíš jen generační záležitost. Dnešní mladí mohou cestovat bez omezení, studovat venku, dělat si srovnání, přijímat mnoho názorů, informací, vyhodnocovat je. Učí se sami za sebe obstat. A obstat chtějí, chtějí se prosadit, něco dokázat. Vstřebávají spousty podnětů, příkladů. Ti už nezávidí, ale naopak – snaží se zjistit, jak to udělat, aby byli úspěšní. Jak se dostat dál. Je to další dimenze, myslím, že velmi správná. Už to není o žabomyších válkách a trestních oznámeních, která v ČR dáváme soused na souseda. Mladí přišli na to, že blbostmi nemá cenu si otravovat život, že je to ztráta času i energie.



Tak někdy jako jedna velká žabomyší válka působí některá pravidla, jež vycházejí z útrob Evropské unie, nezdá se vám?

EU je zvláštní útvar, řekl bych netvar. Je to něco jako bývalé RVHP. Jen se to jinak jmenuje. Možná je to byrokratičtější než všechny šanony zákazů a příkazů na světě. EU nemá perspektivu, je to brzda rozvoje ekonomik.

Nepomýšlíte na nějaké převratné technologické směry, třeba jak lidským teplem nabíjet mobily nebo jak zužitkovat blesky z bouřek?

Tohle mne nikdy nenapadlo. Zatím takový

žádný úžasný projekt nemám, docela jste mne zaskočila.

Bylo kdysi něco impulzem k tomu, abyste se vydal po stopě energetiky? Náhoda?

Nic není v životě náhoda. Výzva se zrodila v Kanadě, kde jsem pobýval. Byl jsem tam v čilém styku se skupinou podnikatelů, kteří měli zájem prosadit se v Kanadě do prodeje elektřiny. Říkali mi: hele, až se v Československu (už je to dávno) uvolní trh s energiemi, musíš být první, kdo na to založí firmu. Přesto, že rád naslouchám a nerad poslouchám, tehdy jsem poslechl. A udělal jsem dobře. Asi to tak mělo být.

Dá se jít do businessu dnes bez koruny?

To ne. To nejde. Jen idea nestačí. Nápady je třeba podpořit finančně.

Co se vám v podnikání nejvíce osvědčilo?

Budu to formulovat obecně: Nelituji toho, co jsem udělal. A kdyby se mne někdo zeptal, co bych na tom všem změnil, odpověděl bych, že nevím.

A možná jen poznámka: co je v životě nejdůležitější? Uvědomit si, že tu žádný z nás není navždy. Těšit se z toho, že je člověk jakž takž zdravý, že dobře vychoval a zabezpečil děti, že se občas může vidět se svou rodinou, s těmi nejbližšími. Nic víc. Všichni se sejdeme na konci života jako rovný s rovným. A tak je dobré vážit si maličkos-tí a neškodit a dělat dobré věci.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

inzerce



Spolehlivý partner českého exportu

- nabízíme pojištění exportních úvěrů, záruk a investic
- podporujeme malé a střední podniky – pojišťujeme pohledávky už od 100 000 Kč
- pomáháme českým exportérům vstoupit na nové trhy
- spolupracujeme se všemi bankami

Exportujete do nových či rizikových teritorií?

Chcete využívat exportní financování?

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT“.

► Přihlásit se můžete na www.egap.cz

