

Prosperita

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

ročník 15 (12/2013)

www.iprosperita.cz

www.madambusiness.cz

www.freshtime.cz

Úspěch je kromě invence nepřetržitá cílevědomá a intenzivní práce

Souvislosti cest na zahraniční trh prostřednictvím těžních strojů a zařízení pro hlubinné doly poodhalil Dr. Jan Houdek, jednatel a spolumajitel společnosti INCO engineering s.r.o.

Hovořit s lidmi, kteří toho hodně vědí, hodně pracují a mají úctyhodné výsledky, a při tom všem vytižení se ještě nezapomínají smát či filozofovat o všem možném i nemožném, hledat smysl ve věcech současných i příštích a ve vhodnou chvíli si připustí i kouzlo nadsázky, nebývá zas tak jednoduché. I když, jak se to vezme. Pokládat otázky je totiž daleko snadnější než na ně odpovídat. A tak jsem ráda, že mohu uvítat na našich stránkách v závěru letošního roku reprezentanta společnosti, jež patří k váženým exportérům a pokračovatelům těch, kteří staví na tradičních hodnotách české ekonomiky – ctí a rozvíjí technické obory a věří v jejich budoucnost. Dr. Jan Houdek, jednatel a spolumajitel společnosti INCO engineering s.r.o. má slovo:



Dr. Jan Houdek, jednatel a spolumajitel firmy INCO engineering s.r.o.

Myslím, že se mladí lidé vrátí ke studiu seriózních, byť obtížných, oborů na základě bolestné zkušenosti současných absolventů, kteří se svými diplomami z někdy až pitoreskních oborů či pseudooborů prostě nenajdou řádné uplatnění.

Na webu uvádíte: Věříme v inovativní dokonalost. Je to motto společnosti. A také se tam píše o vášni a odhodlání. Mohu z toho odvodit, že jsou to pilíře vašeho podnikání?

Ano. Je to jistě určitá zkratka, ale myslím, že dobře vyjadřuje základní stavební kameny našeho úspěchu. Mít rádi to, co děláme. Udržovat si vášnivou touhu po trvalém zdokonalování našich výrobků i služeb. Odhodlání posouvat naše cíle. To vše je velmi důležité, protože úspěch je především kromě invence nepřetržitá cílevědomá a intenzivní práce. A tu nevydržíte dělat dlouhé roky bez toho, aniž by vás to bavilo a přinášelo potěšení.

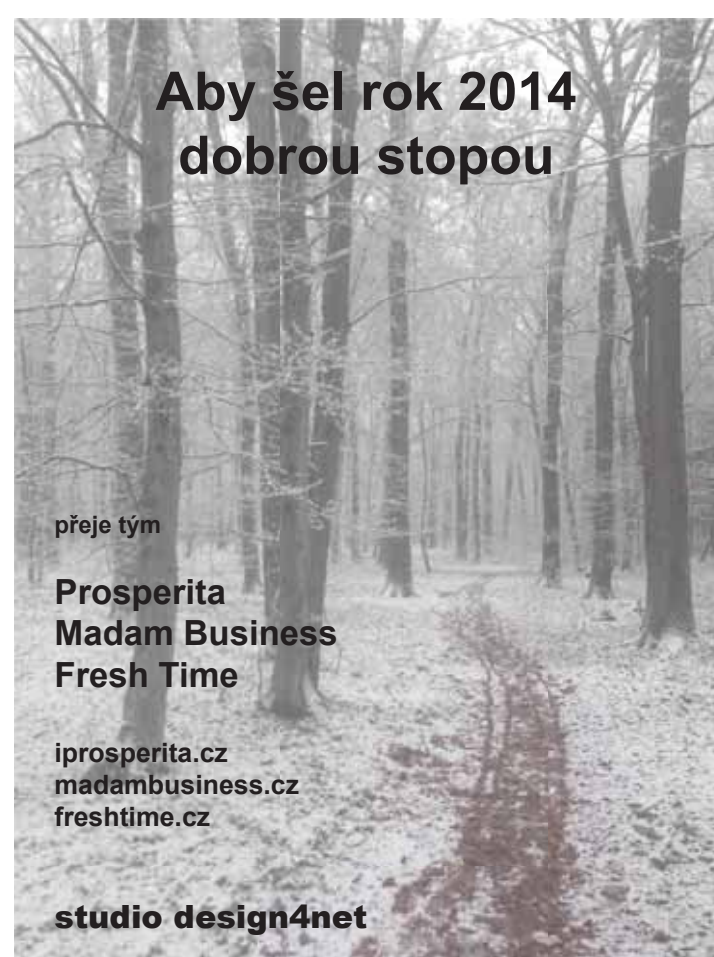
Firma INCO engineering vzešla z kořenů někdejší značky ČKD, svým způsobem zachránila velké know-how, dala mu nový směr a uplatnila ho na trhu dalšího tisíciletí. V čem je dnes poptávka po těžních strojích jiná než dříve? A je jiná?

Tak samozřejmě je úplně jiná úroveň tech-

nická. Přišly nové výpočetní metody, měnila se postupně konstrukční řešení, jsou užívány nové materiály. Jsou k dispozici nové typy elektrických pohonů a velký pokrok je i v elektrohydraulických brzdových systémech. Největší změna je však asi v míře automatizace za pomoci mikroprocesorových systémů, včetně systémů autodiagnostiky a dálkového přenosu dat do servisního dispečinku. Po obchodní stránce je pak samozřejmě rozdíl v ostré světové konkurenci.

Na jaká teritoria jste pronikli a kam byste rádi ještě zamířili? Hlavní destinaci bylo Rusko, nyní se chystáte také do Indie...

Naším prvním zahraničním trhem bylo Polsko. Není však pochyb, že rozvoj naší společnosti nastal zejména s příchodem a úspěchem na ruském trhu. Rusko má mimořádné postavení v oblasti těžby, neboť disponuje obrovskými zásobami nejrozličnějších nerostů a přírodního bohatství. Paleta zákazníků – těžebních společností je tedy velmi ši-



Aby šel rok 2014 dobrou stopou

přeje tým

**Prosperita
Madam Business
Fresh Time**

iprosperita.cz
madambusiness.cz
freshtime.cz

studio design4net

roká. Operujeme ale rovněž řadu let ve Vietnamu, který má také velký potenciál v těžbě uhlí, pracujeme tam na projektu již třetího dolu. Realizovali jsme a realizujeme dodávky do Indie, Turecka a máme ve svém hledáčku i další, zejména asijské státy.

Cesta k novým zákazkám zdaleka není jen o dobrých zkušenostech, slovu gentlemana, vysokém stupni technologické dokonalosti, dobrém financování nebo o kontaktech. Co je pro vás ještě podstatné a nač sázíte, pokud to není obchodní tajemství?

Celosvětovou konkurenci a tvrdý obchodní boj o zákazníka jsem již zmínil. V zásadě je nutno předložit klientovi vysokou kvalitu a technickou úroveň. Nabídka ale musí být optimální a vyvážená i v dalších oblastech, jako je cena, platební podmínky, dodací lhůty, délka garance, financování a další. Všude tam je třeba nabídnout něco víc než ostatní a současně přesvědčit zákazníka, že s ním chceme navázat a udržovat dlouhodobý vztah, který nekončí předáním a zaplacením, ale že chceme pečlivě sledovat jeho spokojenost s naším výrobkem, naslouchat jeho připomínkám, nabízet upgrade naší technologie, případně ji průběžně modernizovat. To je věc, kterou obvykle klient ocení.

Nevadí vám, že se poslední dobou v České republice stále hovoří o tom, že naše ekonomika musí spoléhat na export, že jsou to vývozci, kteří nás spasi? Export ctím se vším všudy a je nanejvýš užitečné, aby se mu věnovala úctyhodná pozornost, a také si vážím jakékoli rozumné proexportní strategie státu, na druhé straně nelze odpovědnost za ekonomiku, životní úroveň házet jen na exportéry. Zdá se, jako by ne-

dostatečnost a případné chyby jiných měli exportéři zachraňovat. Jako by odpovědnost za život příštích generací táhli jen oni.

Připouštím, že některé, zejména ty nekvalitní a nekvalifikované komentáře obsahují různé fantastické a nereálné představy či názory. Nicméně skutečnosti zůstává, že Česko je jednak země s tradičním průmyslovým, a zejména strojírenským potenciálem a jednak země relativně malá s omezenou kapacitou vlastního trhu. Export tak zůstává nutností a prioritou. Nevěřím na teorie, že lze zaměření našeho průmyslu zásadně měnit a že se například staneme světově proslulými výrobcí hodinek či mobilních telefonů. V tomto směru nemáme světu co nabídnout. Věřím ale pevně, že české strojírenství nabídnout co má.

Spoléháte na vysokou technickou úroveň vašich dodávek, provozní spolehlivost, na nápady technicky vzdělaných odborníků, spolupracujete s vysokými školami. Nenaříkáte, že specialistů je málo, ale hledáte je. Vnímáte, jak je celospolečenská degradace technických oborů škodlivá. Ledy se však pomalu, ale jistě prolamují. Co byste doporučil vy osobně, pokud byste měl kouzelný proutek? Co udělat, aby bylo dost chtivých matematiky, fyziky, chemie? A aby se v tom všem objevila i ta vašeň a fantazie, potenciál myšlení vedoucí třeba k patentům, jichž ČR podává žalostně málo.

Co bych chtěl, mít kouzelný proutek, to bych dlouze a pečlivě rozmýšlel. Domnívám se ale, že k obratu dojde i bez kouzelného proutku. Myslím, že se mladí lidé vrátí ke studiu seriózních, byť obtížných, oborů na základě bolestné zkušenosti současných absolventů, kteří se svými diplomami z někdy až pitoreskních oborů či pseudooborů prostě nenajdou řádné uplatnění.

Na vašem pracovním stole ležely technické výkresy – čtete si v nich rád? Jaké myšlenky vám táhnou v takových chvílích hlavou?

Ano, mám to rád. Připomíná mi to dobu, kdy jsem je sám vytvářel.

pokračování na str. 6 ►

UniCredit Leasing je značkovým poskytovatelem financování pro vozy Hyundai

Společnost UniCredit Leasing se stala značkovým poskytovatelem financování pro Hyundai, druhou nejprodávanější značku osobních automobilů v České republice. Nově uzavřená kooperační smlouva mezi Hyundai Motor Czech s.r.o. a UniCredit Leasing pokrývá nejenom financování koncových zákazníků pod již zaběhnutou značkou Hyundai Finance, ale i skladů celé dealerské sítě Hyundai v ČR.

„Obliba a počet prodaných vozů značky Hyundai v ČR dynamicky roste. Proto si velmi ceníme toho, že se nám nyní podařilo navázat na naši spolupráci, kterou jsme s Hyundai Mo-

tor Czech započali již v roce 2010. V tuto chvíli připravujeme atraktivní financování pro celou dealerskou síť Hyundai. Věřím, že se nám podaří společnou akční nabídku financování osobních vozidel uvést na trh co nejdříve,“ komentoval uzavřenou smlouvu Jaroslav Jaroměřský, místopředseda představenstva UniCredit Leasing.

Podepsáním smlouvy o spolupráci se společnost Hyundai stala, z hlediska počtu prodávaných vozidel, nejvýznamnější automobilovou značkou v portfoliu UniCredit Leasing. Portfolio značkového financování od UniCredit Leasing nyní čítá již 13 značek

osobních automobilů a je zdaleka nejširší mezi společnostmi nebankovního financování v ČR.

Společnost Hyundai Motor Czech s.r.o. je na českém trhu oficiálně od roku 2008. Za deset měsíců letošního roku bylo v ČR prodáno 13 140 vozů značky Hyundai. Prodejní výsledky řadí tuto automobilku na 2. místo s tržním podílem téměř deset procent. Na území ČR Hyundai disponuje hustou sítí prodejců s kvalitním servisním zázemím. V současné době se jedná o 66 prodejních míst a 61 servisních míst.

(tz)

Prosperita

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

Z OBSAHU

- 1, 6 Úspěch je kromě invence nepřetržitá cílevědomá a intenzivní práce**
- 3 Kvalita je krédo, a nelze dělat výjimky**
- 5 Povzbuzení na cestě k výsledkům**
- 9 Evropě chybí tisíce až miliony podnikatelů-zaměstnavatelů**
- 11 K podnikání na východě od našich hranic**

autor: Miloš Krmáček

PROČ MÁM V OBCHODĚ TAK VYSOKÉ CENY, ŽE VŠICHNI RADĚJI NAKUPUJÍ VE MĚSTĚ...?



PROTOŽE CHYBÍ KONKURENCE.

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: 6. prosinec 2013

Datum distribuce: 9. prosinec 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: kacere@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 Rožníčková

mobil: 606 512 112, e-mail: roznickova.pavla@gmail.com

Design, zlom: Karel Švihel, mobil: 604 787 464

e-mail: svihel.prosperita@gmail.com

Ilustrátor: Miloš Krmáček, mobil: 723 613 330

e-mail: milo.krmasek@seznam.cz

Internetové stránky: www.iprosperita.cz,

www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

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

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu

označené grafickým symbolem ➡.

Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté

redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz)

jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy.

Za textové a obrazové podklady dodané

redakci inzercem pro výrobu a otištění

inzerce odpovídá inzercem.

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

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o., U Špýky 555,

664 61 Rajhradice

Časopis je v roce 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

Stát jako firma

Jeden z největších a nejúspěšnějších podnikatelů bude mít hlavní slovo v příští vládě a s největší pravděpodobností bude sestavovat státní rozpočet. Myslím, že to je pro business v České republice dobrá zpráva. Uvidíme, zda se podaří v praxi určit stát jako firmu, tedy tak, aby každý rok nehošpodařil s prodejkem plus minus sto miliard korun, ale s příjmy a výdaji v rovnováze. Dosud si nejen mnozí politici, ale i část veřejnosti mysleli, že dluhy se platit nemusí. Omyl, každou zatnutou sekýru musí někdo zatáhnout. Ale na rozdíl od rodinného rozpočtu to u veřejných financí nebývá ten, kdo dluh nadělal. Věřme, že stát se jako firma řídit dá a bude to firma vzkvétající, nikoli bankrotářská!

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Na pivo s výzkumem

Tiskovky jsou na první pohled stejné – vždy vás někdo pozve, vždy někdo o něčem mluví, zpravidla se i někdo někoho na něco zeptá. Bývají však tiskové konference nezáživné a s lidmi, kteří nedokáží zaujmout. Přesným opakem jsou tiskovky Českého svazu pivovarů a sladoven, zejména ty, na nichž se probírá výzkum o pivu – jak tento národní nápoj vnímají ženy a jak muži, podle čeho si vybírají značky, jak věří reklamě, jak často popíjejí, jaká piva jsou oblíbená a jaká zapadají v zapomnění, proč lidé pijí nealkoholická piva a jak se mají k světu mixy. Taková tiskovka se uskutečnila 20. listopadu v Praze. Nikdy bych netušila, kolik otázek o pivu lze sestavit a kolik odpovědí lze získat a jak podrobně se dají komentovat. Vznikají tak nádherné vědecké studie, které jistě poslouží dalším generacím zvědavých k mapování historie vztahu Čecha k tekutému chlebu. Poslouchat i ochutnávat stálo i tentokrát za to. (rix)

HELIOS Green pomáhá vyrábět těžební zařízení

Zajištění strojírenských dodávek a technologických celků pro hlubinnou a povrchovou těžbu nerostů, zejména zařízení pro důlní dopravu a příbuzné obory. Tak by se dala stručně charakterizovat činnost společnosti SE-MI Technology, a.s., člena skupiny ALTA. Takto sofistikovaná výroba se samozřejmě neobejde bez podpory podnikového informačního systému. Již několik let zde management i pracovníci využívali systém pro výrobní společnosti Safir. V důsledku integrace tohoto systému do portfolia společnosti Asseco Solutions, a s ohledem na informační systém skupiny ALTA, se společnost SE-MI rozhodla od letošního roku užívat systém HELIOS Green.

Výběrové řízení, v němž bylo rozhodnuto, že společnost přejde na jiný systém od téhož dodavatele, proběhlo v roce 2012 a trvalo asi půl roku, protože management velmi pečlivě zvažoval všechna pro i proti. Systém safir zahrmoval veškerou firemní agendu a vedení společnosti chtělo mít jistotu, že nový systém jej nejen plně nahradí, ale poskytne i další výhody, mezi něž řadilo na prvním místě komplexnost a otevřenost pro další rozvoj.

V druhé polovině roku 2012, po finálním rozhodnutí pořídit systém HELIOS Green proběhla jeho implementace. Díky velmi dobré spolupráci jak ostravských konzultantů Asseco Solutions, tak klíčových uživatelů ze strany zákazníka, proběhla implementace ve velmi krátkém čase. Díky jejich nasazení bylo možné systém na začátku ledna 2013 uvést do ostrého provozu, a to včetně výroby.

„Po několikaměsíčním používání systému HELIOS Green již dokážeme ocenit jeho přínosy,“ řekl Ing. Jiří Valenta, finanční ředitel a člen představenstva SE-MI. „Mezi vlastnosti systému, které považujeme za nejdůležitější, patří bezesporu jeho komplexnost, flexibilita a široké administrativní možnosti. Důležité je pro nás však také zájem silného dodavatele a synergie v rámci skupiny,“ dodal.

Ve společnosti SE-MI jsou implementovány moduly pokrývající kompletně Účetnictví a Ekonomiku, kam patří i Majetek a Smlouvy, dále Mzdy a Personalistika, Sklad, Výroba, Docházka, DMS a CRM. (tz)

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 příznávnosti 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

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 podnikatelů a manažerů 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

inzerce

INTERSPAR

Věrnost boduje

SLEVA až 75%

10x

+ 149⁹⁰ Kč

Běžně 599,90 Kč

www.interspar.cz

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s., Jan Wiesner, čestný předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a PR manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace, Ing. Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality (NIS – PK), Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA, místopředseda představenstva T-SOFT a.s., Ing. Pavel Ráliš, obchodní ředitel a místopředseda představenstva společnosti Artesa, spořitelní družstvo, MVDr. Dana Odehnalová, MBA, ředitelka společnosti ResVinia spol. s r.o., Ing. Hugo Kysilka, marketingový ředitel společnosti VEMEX s.r.o.

Kvalita je krédo, a nelze dělat výjimky

Titulek tohoto rozhovoru je vlastně myšlenkou Ing. Alexandera Šafaříka-Pštrosze, ředitele Technického a zkušebního ústavu stavebního Praha, s.p. Četla jsem si ji několikrát za sebou, až jsem se ujistila o její nadčasové hodnotě a síle sdělení, které v sobě nese. Vim, že všichni po kvalitě toužíme a také by mělo být naší morální povinností kvalitní práci odevzdávat. Ale toužit a přát si je samozřejmě daleko jednodušší než dávat, odvádět, ručit. Kvalita práce v mnoha oborech je zpravidla tou, která je dobře vidět, která se nedá ošidit a kterou neodvane čas. Ale nejen to. Je přímkou, kolem níž se vine úspěch podnikání, ať chceme, nebo ne. Kvalita rozhoduje, i když cena často vítězí nad ní.

Patříte mezi největší zkušební ústavy v České republice a portfolio vašich služeb je unikátní. Sahá od železničního stavitelství až po hračky. Je to obdivuhodné, na druhé straně jde o nevidaně široké spektrum. Dá se to vůbec zvládnout?

Takto rozsáhlé portfolio služeb je výsledkem dlouhodobého vývoje, vždyť v roce 2013 jsme oslavili 60. výročí založení podniku, a opírá se o kvalitní technické vybavení laboratorů a vysoce kvalifikovaný odborný personál. Valná většina činnosti je akreditovaná a v regulované oblasti má TZÚS potřebné autorizace i notifikace platné pro celou Evropskou unii. Tento rozsah služeb tedy považujeme za výhodný, a naopak jej ještě rozšiřujeme. V poslední době zejména v oblasti tzv. udržitelného stavění, obchodně tomu říkáme „zelená“ nabídka. Současně nás ale mrzí, že nás stát, coby státní podnik, více nevyužívá ve věcech celospolečenského a veřejného zájmu. Jistě bychom uměli přispět ke kvalitě a efektivitě využívání veřejných zdrojů v oblasti stavění.

Jste také zapojeni v Programu Česká kvalita a nositelem značky Osvědčeno pro stavbu. Jak se má značka k světu a jaké stopy za sebou již má?

Vlastníkem značky „Osvědčeno pro stavbu“ je Svaz zkušeben pro výstavbu, my jsme certifikační orgán. Na základě našeho posouzení pak může výrobce umístit na výrobek tuto značku. S potěšením mohu říci, že se tento projekt rozvíjí, a můžeme tak pravidelně předávat certifikáty v rámci měsíce kvality, resp. „Večera s českou kvalitou“. Rádi bychom značku uplatnili také v projektech, které jsou financovány z veřejných zdrojů, zejména ve veřejných zakázkách. To však závisí na politickém rozhodnutí. Jsme přesvědčeni, že takový požadavek by přispěl ke kvalitě v těchto zakázkách a veřejná správa by si mohla ušetřit mnoho následných problémů, které v praxi vidíme.

Vy sám se významně podílíte na aktivitách týkajících se prosazování kvality. O čem vypoovídají vaše zkušenosti?

Že je to dlouhý, pracný a složitý proces. Dnešní situace vyhodnocování nabídek podle nejnížší ceny, a nikoliv podle ekonomické výhodnosti, resp. kvality, je velmi krátkozraká politika a strategie. To, že mnohé firmy i stát využívají služby, a platí to i v oblasti zkoušení a certifikace, které evidentně nemohou být kvalitní, protože za tak nízkou cenu je nelze kvalitně provést, je obtížné pochopitelné. Patrně se podceňuje analýza rizik a dlouhodobá výhodnost. V posledních třech letech také významně poklesl počet firem, které si udržují certifikaci podle norem řad ISO 9001 a 14001. Drží si ji ti úspěšní, méně úspěšní ji opouštějí, či přímo zanikají. Prokazují-li se firmy těmito certifikacemi, je to také vodítko při hledání kvalitního výrobku či služby. Při poskytování našich služeb z kvality neslevujeme, i když tím někdy, naštěstí ne často, o zakázku přijdeme. Kvalita je krédo, a nelze dělat výjimky.

Myslíte si, že by i drobné stavební firmy měly více dbát na kvalitu práce a komunikaci se zákazníky, pečovat o své jméno, snažit se být stále lepší? Ostatně – jaká je vlastně praxe? Kopíruje složité podnikatelské prostředí u nás i mentalitu Čechů?

To je otázka na studii, a ne na stručnou odpověď. Pokud hovoříme o kvalitě, není velikost firmy rozhodující. I fyzická osoba – podnikatel (OSVČ) by měla ctít kvalitu jako základní kritérium svého podnikání, a totéž platí pro nadnárodní firmu s tisíci zaměstnanci. Ale velmi záleží na zákaznících těchto podnikatelů a firem. Pokud tolerují, nebo dokonce vyhledávají, neob-

vykle levné výrobky či služby, pak jdou vědomě do rizika a nepomáhají rozvoji kvalitního podnikatelského prostředí. Obecně je to tedy o „kvalitě“ každého podnikatele i zákazníka, neboli občana naší země, výchově, profesní způsobilosti, zodpovědnosti a úctě k morálce a etice. Začátek vidím v rodině a ve škole.

Ústav si za svoji šedesátiletou historii vybudoval členství v mnoha mezinárodních organizacích. Co vám to přináší?

Rozvoj mezinárodní spolupráce nastal spíše v posledních cca 20 letech a intenzivní začal být v souvislosti se vstupem České republiky do Evropského hospodářského prostoru. Podnik našeho typu nemůže zůstat v hranicích země. Potřebujeme být vidět, prezentovat naši kompetenci, podílet se na vývoji technických předpisů a norem, a samozřejmě, mít co nejvíce čerstvých informací a dobrých kontaktů. To nám umožňuje držet se na špičce a mít uznání.

TZÚS Praha, s.p., je akreditován jako zkušební laboratoř pro výrobky určené do Ruské federace. O jaké produkty jde především? Co ruští obchodní partneři po českých vývozcích požadují zejména?

Naše aktivity v Ruské federaci, ale přesněji v zemích SNS, mají v zásadě dvojí podobu. Tou první je, že napomáháme vývozu české produkce do těchto zemí, protože povinná certifikace je náročnou součástí obchodní transakce. Spektrum výrobků je široké, od komínových systémů, cementových desek, keramiky, po tmely, nátěrové hmoty a plasty. Tou druhou je, že roste zájem tamních výrobců o posuzování a certifikaci podle evropských a mezinárodních požadavků, aby demonstrovali svoji kvalitu. A to i v případech, kdy nevyvážejí do EU. Poptávka je jak po posuzování výrobků, tak systémů řízení výroby i systémů řízení v jednotlivých oblastech (kvalita, životní prostředí, bezpečnost a ochrana



Ing. Alexander Šafařík-Pštrosz,
ředitel Technického a zkušebního ústavu stavebního Praha, s.p.

zdraví při práci, sociální odpovědnost a další). Ředitel našeho obchodního zastoupení, sídlícího v Českém domě v Moskvě, se tedy naštěstí rozhodně nenudí.

O stavebnictví se již několik let hovoří jako o oboru, který nemá na různých ustlano – promítá se to nějak i do vašich zakázek? Anebo je cesta za kvalitou směrem, jehož se ekonomická krize nedotkla?

Osobně nerozumím tomu, proč stát dělá tak málo pro oživení sektoru stavebnictví, a nerozumím tomu ani větší odborníci, než jsem já, jak lze slyšet ze Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR a číst téměř denně v odborném tisku. Pokles trvá roky, je zcela zřejmé, co může situaci zlepšit, ale politické reprezentace patřičně nereagují. Přitom jsem přesvědčen, že to není primárně o nedostatku veřejných prostředků, aktuálně vidím největší problém ve stavu příprav významných infrastrukturálních staveb. Také chybí dlouhodobá komplexní strategie přes všechny oblasti stavění (komplexní, protože se týká několika rezortů). Samozřejmě, že i my pokles pocítujeme. Když se méně staví, tak se méně vyrábí a dováží, méně dodává a méně se zkouší, včetně posuzování systémů výroby. Navíc, jak už jsem zmínil dříve, výrazně to škodí kvalitě. Z hlediska podniku mohu říci, že díky schopnostem a úsilí spolupracovníků se nám zatím daří se s touto situací vyrovnávat. Snad rok příští přinese první změny k lepšímu.

ptala se Eva Brixí

inzerce

PROJEKT KAPITÁLOVÝCH ÚČASTÍ CZECHLINK

SNADNÁ CESTA KE STRATEGICKÉMU PARTNEROVÍ PRO PODNIKÁNÍ

Díky bezplatnému projektu mají čeští podnikatelé jedinečnou příležitost navázat kontakty se zahraničními partnery a vytvářet joint venture partnerství nebo přímo najít investora. Hlavním cílem projektu je usnadnit českým podnikům kontakt se zahraničními investory, kapitálově posílit podnikatelské subjekty a zvýšit příliv zahraničních investic do České republiky.

Projekt CzechLink je účinným nástrojem pro podporu rozvoje českých společností!

PROJEKT JE URČEN PRO:

- Malé, střední i velké podniky ze zpracovatelského průmyslu s minimálně pětiletou historií a sídlem v ČR
- Společnosti, na jejichž majetek nebyl prohlášen konkurz či povoleno vyrovnání, nebo vůči nimž nebylo zahájeno insolvenční řízení

CZECHINVEST V RÁMCÍ PROJEKTU NABÍZÍ:

- Pomoc při vyhledání zahraničních investorů
- Zařazení Vaší společnosti do systému nabídek joint-venture a akvizičních cílů

Více informací získáte na www.czechinvest.org/czechlink nebo na e-mailové adrese czechlink@czechinvest.org.

CzechLink



Firmy hledají partnery, kteří umí flexibilně reagovat na jejich potřeby

Trh s logistickými službami se velice rychle rozvíjí, přináší mnoho změn a nutí logistické firmy k velké flexibilitě. Klienti dnes vyžadují zejména vstřícná řešení a rychlé reakce na jejich potřeby v odbytu. O enormním zájmu o skladovou logistiku či zvyšující se poptávce po leteckých přepravách jsme hovořili s Tomášem Holomouckým, ředitelem DB Schenker.

Jak se vaši společnost dařilo v druhé polovině roku 2013?

Stejně jako v předchozích měsících byla pro nás v létě situace příznivá – podařilo se nám uzavřít velké množství nových obchodů. Průběžně registrujeme nárůst zakázek asi o 12–15 %, což jsou pro nás pozitivní zprávy. S velkým napětím očekáváme, jestli se nám podaří dosáhnout obratu ve výši 4 miliard korun.

Kromě zvyšující se poptávky nás téměř po celý rok velmi zaměstnávala výstavba a následné stěhování do nové centrály v Rudné u Prahy. Díky této investici nyní disponujeme reprezentativní budovou, a především velice funkčním a moderním terminálem, který splňuje nejnáročnější bezpečnostní požadavky a umožňuje ještě zvyšovat standardy veškerých poskytovaných služeb.

O jaké přepravy byl v roce 2013 největší zájem?

Během celého roku rostl zájem o všechny druhy přepravy, včetně železniční, a to zejména o kombinované přepravy z a do Asie. Nejvíce ale vzrostla poptávka po letecké dopravě, tam jsme zaznamenali dokonce dvouciferný nárůst zásilek.

V obou případech jde spíše o dlouhodobé jevy. Letecké společnosti byly nuceny v posledních

5 letech stlačit ceny přeprav velice nízkou. Předpokládám tedy, že je vyšší poptávka způsobena zejména tímto poklesem cen. Letecká přeprava poslední roky ztrácí nálepku drahého řešení, zákazníci už ji nevnímají jako něco nedostupného a využívají ji čím dál tím častěji. Co se týče železničního spojení s Asií, přeprava trvá okolo 4 týdnů, což je dvakrát méně než u námořních. Díky zkrácení doby přeprav tak mohou zákazníci lépe reagovat na požadavky trhu a snížit náklady na skladové zásoby zboží.

Dá se hovořit o nějakých aktuálních trendech v požadavcích klientů na logistické služby?

Firmy se z opatrnosti obávají jakýchkoliv větších investic, a pokud to je jen trochu možné, preferují, minimálně v oblasti přepravy zboží, cestu outsourcingu. Čím dál tím častěji tak svěřují tuto agendu logistickým společnostem. Když uvedu příklad, firma si raději objedná naše služby, než aby investovala do jednoho nákladního vozu kvůli dvěma vykládkám za týden. Ačkoliv průmysl v Čechách výrazně neroste, přibývá skladů, a na průmyslově silných místech je obrovský zájem o skladovou logistiku. Obecně lze říci, že kromě spolehlivosti a kvality služeb vyžadují klienti velkou flexibilitu logistických řešení a proaktivní přístup k jejich aktuálním potřebám.



Tomáš Holomoucký, ředitel DB Schenker

Jak na tyto změny DB Schenker reaguje?

I nadále se snažíme co nejpružněji přistupovat k požadavkům našich klientů, udržovat stávající partnerství, navazovat nová a zvyšovat veškeré standardy spojené s přepravami a skladovou logistikou. Například dlouhodobě rozšiřujeme své skladové kapacity, čímž získáváme prostor pro rychlou reakci na aktuální potřeby zákazníka. Může se totiž snadno stát, že zákazník chce skladovat u jednoho města a za další měsíc u jiného na druhém konci republiky. Menší společnosti by mohly mít potíže se zaplněním vzniklé volné kapacity, ale DB Schenker má tak optimalizované logistické mechanismy, že to problém nezpůsobí. Kvůli podobným situacím je podle mého

názoru ona flexibilita dnes paradoxně doménou spíše větších společností.

Podepisují se tyto změny chování zákazníků i na výsledcích společnosti, nebo je na takové soudy brzy?

Směrodatným údajem pro to, jestli se nám daří reagovat na poptávku a potřeby klientů, by mohla být skutečnost, že přibližně 70 % nových zakázek získal DB Schenker na úkor konkurenčních firem. I když to není lehké určit, náš celkový podíl na trhu dlouhodobě roste, což lze považovat za úspěch.

Co očekáváte na poli logistiky v příštích letech?

Prognózy napovídají tomu, že v příštích 10 letech dojde k mírnému růstu silniční dopravy. V souvislosti s tím se podle mě bude rozvíjet diskuze ohledně emisních norem a mýtného za silniční dopravu. Osobně pak nemám problém s pravidlem „čím větší auto a emise – tím větší mýtné“, jež bude asi nejčastěji akcentováno. Dopravce takový přístup motivuje k přepravám mimo dopravní špičky (například v noci) a dlouhodobě to může vést i k obnově vozových parků firem, což lze s hodně velkým nadhledem vnímat jako potenciální stimul a přínos pro ekonomiku v ČR.

Velkým tématem budoucích let bude také jistě cenová válka v logistice. Cenotvorbu na evropském trhu totiž výrazně deformují státní podniky (hlavně u železnice), které často využívají taktiku dumpingových cen. To je problematika, která se už nyní poměrně blízko dotýká hospodaření DB Schenker a je otázkou času, než bude muset být nějak řešena. **(red)** ➞

inzerce



Technický a zkušební ústav stavební Praha, s.p.

Pro vaši důvěryhodnost.
www.tzus.eu

Technický a zkušební ústav stavební Praha, s.p. poskytuje zejména tyto služby:

- zkoušky a posuzování shody
 - stavebních výrobků, materiálů a konstrukcí pro označení CE i v národním systému ČR
 - provozní a technické propojenosti evropského železničního systému
 - výtahů, elektrických zařízení nízkého napětí
 - hraček, vybavení dětských hřišť, nábytku
 - emisí hluku
 - zkoušky analytické chemie, akustické zkoušky a zkoušky obsahu nebezpečných látek
- certifikace systémů managementu (QMS, EMS, EnMS, SMOBP), prověřování způsobilosti dle metodického pokynu „Systém jakosti v oboru pozemních komunikací“ MD ČR, kvalifikace stavebních dodavatelů, ověřování výkazů o množství emisí skleníkových plynů, osvědčování odborné způsobilosti k provádění ETICS, osvědčování odborné způsobilosti k návrhu a provádění zabudování oken a vnějších dveří do stavby dle TNI 74 6077
- certifikace pro značku Osvědčeno pro stavbu
- certifikace komplexní kvality budov v systému SBToolCZ
- inspekce technologií, budov, ocelových konstrukcí, výroben a výtahů; koordinace staveb
- energetické štítky budov, energetické audity, ověřování environmentálního prohlášení o produktu – EPD
- odborné a znalecké posudky staveb
- metrologické a kalibrační služby, školení, technická podpora vědy, výzkumu a inovací
- výkony v rámci akreditace GOST R pro Ruskou federaci a státy bývalého SNS
- zastoupení firmy PROCEQ SA, Švýcarsko (přístroje pro nedestructivní zkoušení).

Služby jsou poskytovány prostřednictvím sítě poboček v Brně, Českých Budějovicích, Ostravě, Plzni, Praze, Předměřicích nad Labem, Teplicích a odštěpným závodem - Zkušebním ústavem lehkého průmyslu v Českých Budějovicích.

Portfolio služeb TZÚS Praha, s.p. doplňují služby spřízněných společností QUALIFORM, a.s. a PAVUS, a.s.

Služby TZÚS Praha, s.p. jsou využívány zákazníky z České republiky, členských států Evropské unie i z třetích zemí. Jsou zárukou nezávislosti, nestrannosti a vysoké profesionality založené na dlouhodobých zkušenostech a kvalifikaci specialistů a na inovativních přístupech.

HND42327

Po jarní slevě plynu RWE snižuje ceny silové elektřiny až o 20 %

RWE splnila svůj slib a zůstává levnější než tradiční dodavatelé elektřiny. Energetická skupina RWE sníží od 1. ledna 2014 ceny silové elektřiny pro nové zákazníky až o 23 procent. Nižší ceny potěší i ty, kteří již elektřinu od RWE odebírají. Podle typu tarifu automaticky získají slevu až 20 procent.

„Zákazníkům jsme slíbili, že jim nabídneme vyšší slevy než tradiční dodavatelé. Sliby plníme. Umožňuje nám to situace na velkoobchodním trhu,“ řekl Tomáš Varcop, obchodní ředitel skupiny RWE a dodal: „Naši zákazníci se nemusejí obávat negativního vlivu oslabení kurzu koruny na naše ceny, protože jsme nakoupili elektřinu dostatečně dopředu.“

RWE se na trhu s elektřinou daří. Letos získala každého třetího zákazníka, který si vybíral elektřinu od nových dodavatelů. Vedle výhodných cen skupina nabízí kvalitní zákaznický servis, láká na nonstop call centrum, síť zákaznických center nebo na různé benefity. I proto je nejúspěšnějším alternativním obchodníkem s elektřinou v České republice. Do konce roku plánuje RWE překročit hranici 300 tisíc uzavřených smluv s novými zájemci.

„Kolem roku 2020 bychom chtěli mít dvojciferný podíl na trhu, tedy zvýšit počet zákazníků na dvojnásobek až trojnásobek současného stavu,“ plánuje Tomáš Varcop. RWE má k těmto ambiciózním cílům ty nejlepší předpoklady. V tuzemsku je sice zatím alternativním dodavatelem, v rámci celé Evropy však patří koncernu RWE třetí místo v produkci elektřiny.

V souvislosti se snížením distribučních tarifů o 5 %, které oznámil Energetický regulační úřad, dojde od Nového roku také k poklesu konečných cen plynu u většiny zákazníků RWE. „Komoditní část ceny plynu jsme před letošní topnou sezonou snížili jako první o deset procent. Pro naše zákazníky budou náklady na vytápění rodinného domu pro tuto topnou sezonu o více než 4000 korun nižší,“ dodal David Konvalina, ředitel RWE pro maloobchod a marketing. **(tz)**

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

více informací na www.iprosperita.cz

Moderní centrála DB Schenker

Společnost DB Schenker se může pyšnit novou moderní centrálou v Rudné u Prahy, ke které patří i skladový terminál. Při stavbě logistického centra v Business Parku Rudná využili architekti moderní technologické i ekologické prvky. Ve spojení s nadčasovým designem tak vznikla reprezentativní centrála, která je navíc ohleduplná k životnímu prostředí. Nový areál DB Schenker stál 600 mil. Kč.

(tz)

SPAR pokračuje v expanzi

Ve čtvrtek 28. listopadu se veřejnosti otevřel v pořadí již 35. hypermarket INTERSPAR v Obchodním centru Tabačka, které se nachází pouhé dvě minuty od historického centra Nového Jičína. Na prodejní ploše 2800 m² zákazníci budou moci vybírat z bohaté nabídky potravinářského i nepotravinářského zboží. Nový hypermarket je díky využití moderních technologií úspěšnější a ekologičtější.

(tz)

Yeti se vyrábí v Číně

ŠKODA Yeti nyní v Číně sjíždí z linky ve verzi speciálně upravené pro čínský trh. Krátce po zahájení výroby evropského modelu v závodě značky ŠKODA v Kvasínách se ve spolupráci s firmou Shanghai Volkswagen, dlouholetým partnerem společnosti ŠKODA, rozběhla výroba také v Číně. Se zahájením výroby je na čínském trhu, v silně rostoucím segmentu kompaktních SUV, zastoupena lokálně vyráběným vozem.

(tz)

ZP MV ČR zvýší platby lékařům

Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra ČR (ZP MV ČR) zvýší v příštím roce úhrady všem typům zdravotnických zařízení a zdravotní péče. Celkově se náklady oproti roku 2013 zvýší o 5,7 procenta a dosáhnou částky 25,1 miliardy korun. U akutní lůžkové péče se úhrady ZP MV ČR oproti roku 2013 zvýší o 9,3 procenta, nemocnice dostanou celkově přidáno 7,9 procenta a náklady na ambulantní péči vzrostou o 3,8 procenta.

(tz)

Povzbuzení na cestě k výsledkům

Ocenění Excelentní firma a Společensky odpovědná firma v roce 2013

Na slavnostním večeru ve Španělském sále Pražského hradu byly v listopadu oceněny nejlepší firmy a organizace v programech Národní ceny kvality ČR a Národní ceny ČR za Společenskou odpovědnost. V jediné soutěži firem pořádané v ČR podle mezinárodně platných pravidel – Národní ceně kvality ČR – získala ocenění „Excelentní firma“ společnost DONGHEE CZECH.

Prestižní titul „Excelentní organizace“ podle Modelu excellence EFQM obdržely Město Hranice, Městský úřad Hranice, Útvar odhalování korupce a finanční kriminality služby kriminální policie a vyšetřování a Městská část Praha 3, Městský úřad Prahy 3. V hodnocení podle Modelu CAF získal titul „Excelentní organizace“ statutární město Chomutov, magistrát města Chomutova a Statutární město Prostějov, magistrát města Prostějova.

Za příkladný vztah ke společnosti a k na-

plňování principů udržitelného rozvoje získaly v Programu Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost titul „Společensky odpovědná firma“ VODAFONE Czech Republic a T-Systems Czech Republic.

Ve veřejném sektoru má právo užívat titul „Společensky odpovědná organizace“ Městská část Praha 13, Městský úřad Prahy 13.

Záštitu nad slavnostním večerem převzali prezident Miloš Zeman, předseda Senátu Milan Štěch, premiér Jiří Rusnok a ministr průmyslu a obchodu Jiří Cienčiala.

Přehled oceněných v Programech Rady kvality ČR

Program Národní cena kvality ČR

Národní cena kvality ČR – Model excellence EFQM – Excelentní firma

Donghee Czech, s. r. o. – vítěz

Národní cena kvality ČR – Model excellence EFQM – Excelentní organizace

Město Hranice, Městský úřad Hranice – vítěz

Útvar odhalování korupce a finanční kriminality služby kriminální policie a vyšetřování

Městská část Praha 3, Úřad městské části Praha 3

Národní cena kvality ČR – Model CAF – Excelentní organizace – vítěz

Statutární město Prostějov, Magistrát města Prostějov

Statutární město Chomutov, Magistrát města Chomutov

Národní cena kvality ČR – Model START Plus – Úspěšná organizace

Městská část Praha 6, Úřad městské části Praha 6

Liberecký kraj, krajský úřad Libereckého kraje

Královohradecký kraj, krajský úřad Královohradeckého kraje

Národní cena kvality ČR – Model START Plus – Perspektivní firma

TOP HOTELS GROUP, a.s.

Vysoká škola podnikání, a.s.

Program Národní cena ČR za společenskou odpovědnost

Národní cena ČR za společenskou odpovědnost – Společensky odpovědná firma

Vodafone Czech Republic a.s. – vítěz

T-Systems Czech Republic a.s.

Národní cena za společenskou odpovědnost – Společensky odpovědná organizace

Městská část Praha 13, Úřad městské části Praha 13 – vítěz

Další ocenění

Ocenění za dlouhodobou spolupráci

Hyundai Motor Manufacturing Czech s.r.o.

Ocenění za podporu AGE MANAGEMENTU

Kateřina a Viliam Sivekovi

Publicistický přínos v oblasti kvality

Kategorie Publicistický příspěvek – Daniel Janoch

Kategorie Odborný příspěvek – Věra Vlková

Cena Anežky Žaludové

Pavel Řezníček

Manažer kvality roku 2013

Ing. Jiří Dráb

Program Česká kvalita – CZECH MADE

Česká průmyslová zdravotní pojišťovna

EKOZNAČKA EU

BIONA JERSÍN, s.r.o.

SVOBODA PRESS s.r.o.

Certifikát systému managementu společenské odpovědnosti

Jihomoravský kraj, Krajský úřad Jihomoravského kraje

Obdobně jako v jiných zemích světa přišli Národní ceny předat nejvyšší představitelé ČR a další významné osobnosti veřejného života.

„Pro českou ekonomiku orientovanou na export je klíčovou otázkou konkurenceschopnost. Musíme se zaměřit na kvalitu, inovace, vysokou přidanou hodnotu, tedy na výsledky práce vysoce kvalifikovaných zaměstnanců a odborníků. Jen tak můžeme uspět,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Jiří Cienčiala. „Proto je důležité, že se naše firmy mají možnost poměřit s těmi nejlepšími v soutěžích s mezinárodním renomé, ke kterým Národní ceny kvality bezpochyby patří,“ dodal.

Národní ceny kvality jsou udělovány ve více než 80 zemích světa podle stejných principů a pravidel. V zahraničí je získání Národní ceny kvality nejvyšší metou, již může firma dosáhnout. Předávání těchto ocenění se ujímají předsedové vlád (např. v Japonsku), hlavy monarchií (Švédsko, Velká Británie) či prezidenti, jako třeba v USA, kde je cena zakotvena federálním zákonem.

„Národní ceny kvality jsou nesrovnatelné s jakýmkoli jiným oceněním firem. Model excellence EFQM, podle kterého se hodnocení provádí, umožňuje objektivně porovnávat všechny parametry výkonnosti podniku, bez ohledu na jeho velikost nebo obor činnosti. Model odhalí silné stránky a oblasti pro zlepšování a umožní trvalý růst. Proto se ekonomické výsledky firem, které se do Národních cen kvality zapojí, výrazně mění,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR.

Právě využití Modelu excellence EFQM je pro účastníky nejvýznamnějším přínosem Národních cen kvality. Tento model, vyvinutý na zakázku největších evropských koncernů, je považován za nejúspěšnější manažerský nástroj současnosti. Podle nezávislých studií zlepšuje jeho dlouhodobé používání ekonomické výsledky firem o desítky procent.

„Každý dobrý manažer rozumí řeči čísel, a ta jsou u nezávislých studií výsledků zavedení Modelu excellence EFQM zcela průkazná. Právě proto je dnes tento model základem řízení více než 30 000 evropských firem všech oborů a velikostí. U velkých a středních firem je jeho podíl ještě větší: model využívají téměř dvě třetiny z nich,“ doplnil ředitel Národního informačního střediska podpory kvality Jan Taraba.

Ačkoli byl Model excellence EFQM původně vyvinut pro komerční sféru, zkušenosti ukázaly, že stejně dobrých výsledků dosahuje při nasazení ve zdravotnic-

tví, školství nebo v armádě. Pro státní úřady byla dokonce vyvinuta Evropským institutem pro veřejnou správu speciální varianta – Model CAF.

Ve srovnání s vyspělými zeměmi Evropy Česká republika zatím v nasazování Modelu excellence EFQM velmi výrazně zaostává. Hybnou silou zavádění jsou zejména firmy se zahraničními vlastníky, které jeho výhody dobře znají od svých mateřských společností. Přitom, díky podpoře Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, mohou čeští podnikatelé model aplikovat s minimálními náklady, nebo využít jeho zjednodušené varianty START a START Plus.

Další důležitou oblastí, kde mají mnohé české firmy co dohánět, je Společenská odpovědnost organizací (CSR). V západních zemích stoupá její význam nejen jako prostředku k dosažení udržitelného rozvoje, ale i jako součásti marketingu a přidané hodnoty pro zákazníka. Zejména mladí lidé se stále více zajímají o to, jak firmy chrání životní prostředí, jak se zapojují do dobročinných kulturních, sportovních a společenských aktivit a podle toho korigují i své nákupní preference. Správně nastavený systém Společenské odpovědnosti organizací se tak stává nezanedbatelnou konkurenční výhodou.

Pro podniky, které si význam společenské odpovědnosti uvědomují, připravila Rada kvality dva programy usnadňující zavedení politiky CSR. Na regionální úrovni je to „Cena hejtmana za společenskou odpovědnost“ a pro firmy celostátního významu „Národní cena ČR za společenskou odpovědnost“. Účast v kterémkoli z nich znamená nejjednodušší a neefektivnější cestu k zavedení funkčního konceptu Společenské odpovědnosti organizací.

„Účast v Národní ceně ČR za společenskou odpovědnost vnese do zavádění CSR ve firmě či organizaci systém a pořádek. Principy hodnocení vychází z nejlepších zahraničních zkušeností, takže vítěz Národní ceny má všechny předpoklady získat i auditorské osvědčení podle standardu GRI, které je v současné době celosvětově prestižním oceněním konceptu společenské odpovědnosti,“ osvětlila výhody zapojení do Národních cen ČR za CSR Alena Plášková, předsedkyně odborné skupiny pro CSR při Radě kvality ČR.

Kromě ocenění v Programech Rady kvality ČR byla na slavnostním večeru předána i další ocenění: Cena Anežky Žaludové, Manažer kvality roku 2013, Cena za publicistický přínos v oblasti kvality, Ekoznačka EU, Česká kvalita – Czech Made, Certifikát managementu CSR a Ocenění za dlouhodobou spolupráci. (tz)

Vysoká škola podnikání získala významné ocenění v soutěži o Národní cenu kvality ČR

Vysoká škola podnikání se letos dostala mezi nejlepší firmy a organizace. V jediné soutěži firem pořádané v ČR podle mezinárodně platných pravidel získala ocenění Perspektivní firma v programu Start plus. Vyhlášení Národních cen kvality ČR se uskutečnilo na Pražském hradu 26. listopadu.

Rektor VŠP Jiří Cienčiala k ocenění uvedl: „Naším posláním je vzdělávat lidi a dávat jim to, co potřebují nejvíce – znalosti, přehled a dovednosti. Kvalita a odpovědnost k tomu u nás neodmyslitelně patří. Ocenění tak pro nás znamená hlavně uznání naší dosavadní práce a je důkazem, že se nám daří naplňovat naši vizi.“

Programy národní ceny kvality ČR byly vytvo-



Vysoká škola podnikání

VLAJKOVÁ LOŽ KARIÉRY

řeny jako jeden z nástrojů k zahájení cesty inovací a zlepšování všech činností a procesů firem a organizací včetně porovnávání s jinými subjekty. Základem jednotlivých programů je Model Excellence EFQM. Tento model, vyvinutý na zakázku největších evropských koncernů, je považován za nejúspěšnější manažerský nástroj současnosti.

Program Start plus Národní ceny kvality, ve

kterém uspěla Vysoká škola podnikání, definují organizátoři jako vyšší model na cestě k excelenci. Expertní tým hodnotí také předpoklady firmy k dalšímu růstu v závislosti na výsledcích výkonnosti.

Podle předsedy Rady kvality ČR Roberta Szurmana jsou národní ceny kvality nesrovnatelné s kterýmkoli jiným oceněním firem. Model, podle kterého se hodnocení provádí, umožňuje objektivně porovnávat všechny parametry výkonnosti podniku, bez ohledu na jeho velikost nebo obor činnosti. „Model odhalí silné stránky a oblasti pro zlepšování a umožní trvalé přínosy. Proto ekonomické výsledky firem, které se do Národních cen kvality zapojí, výrazně rostou,“ uvedl.

Ocenění získaly i další subjekty ze severní Moravy a Slezska. Titul Excelentní firma v letošním ročníku Národní ceny kvality ČR obdržela korejská firma Donghee Czech, která vyrábí autodíly v Českém Těšíně. Ocenění Excelentní organizace obdržel městský úřad Hranice a magistrát města Prostějov.

Národní ceny kvality jsou udělovány ve více než 80 zemích světa podle stejných principů a pravidel. V zahraničí je získání Národní ceny kvality nejvyšší metou, již může firma dosáhnout. Předávání těchto ocenění se ujímají předsedové vlád, hlavy monarchií či prezidenti, jako třeba v USA, kde je cena zakotvena federálním zákonem. (tz) ➡

Co očekávají největší světoví inovátoři

Největší inovátorské společnosti světa očekávají díky svému strategickému přístupu k novým nápadům navýšení příjmů přes 250 miliard dolarů. To znamená více než 60% kumulovaný růst v příštích pěti letech. Studie PwC, Breakthrough Innovation and Growth (Průlomová inovace a růst), odhalila přímou závislost mezi schopností inovovat a nadprůměrným růstem tržeb. Podle studie 20 % největších inovátorských společností očekává, že v příštích 5 letech porostou oproti světovému průměru dvojnásobně a oproti společností s nízkou aktivitou v oblasti inovací dokonce trojnásobně.

Inovace se ve společnostech postupně přesouvají z oblasti produktů a služeb do vylepšování podnikatelských modelů, operačních systémů či vztahů s klienty.

„Nejvýznamnějším zdrojem růstu se ještě před pěti lety zdála být pro téměř každou společnost expanze do Číny. V následujících pěti letech budou takovouto příležitosti právě inovace,“ řekl Patrik Horný, partner v oddělení Transformace PwC ČR.

Zatímco v minulosti byly inovace doménou vyspělých států a sektoru spotřebního zboží, nyní se staly klíčem k růstu ve všech oblastech bez ohledu odvětví nebo geografickou polohu. Největší inovátoři pocházejí z širokého spektra oborů – od zdravotnictví přes automobilový průmysl k finančním službám, ale také z mnoha re-

gionů – od Indie přes Nizozemsko až po Brazílii.

„Společnosti musí být připraveny pružně reagovat na výzvy svých konkurentů, kteří jsou v inovacích zkušenější. Pouze strategickým plánováním inovací si mohou firmy udržet svou konkurenční pozici, nebo si ji dokonce zlepšit,“ dodal Patrik Horný.

Samotná myšlenka ještě není zárukou úspěchu. Cesta k němu vede přes kvalitní strategické plánování. Téměř 80 % největších inovátorů uvedlo, že uspěli díky vhodné zvolené inovační strategii.

Nejúspěšnější společnosti řídí inovace stejně jako ja-

kýkoliv jiný proces ve firmě. Pouze jedna z pěti nejvíce inovativních firem popsala svůj přístup k inovacím jako neformální. Naopak u nejméně inovativních společností je tento přístup běžný u jedné třetiny firem. Manažeři nejúspěšnějších podniků taktéž uvedli, že věnují inovacím více času a jsou podporováni vrcholovým managementem.

Nejzásadnější rozdíly mezi nejvíce a nejméně inovativními společnostmi jsou:

- Největší inovátoři předvídají 62% růst příjmů v příštích pěti letech, v porovnání s 20% očekávaným růstem u nejméně inovativních společností.
- Předpoklad růstu celkových tržeb největších inovátorů v příštích pěti letech je 252 miliard dolarů, zatímco u nejméně inovativních společností je to pouze 93 miliard dolarů.
- Dvě třetiny nejvíce inovativních společností

chápou inovace jako nutnost pro udržení své konkurenční pozice. U nejméně inovativních firem takto k inovacím přistupuje pouze 19 % společností.

- Téměř 80 % největších inovátorů uvedlo, že mají jasně definovanou inovační strategii, ve srovnání se 47 % u nejméně inovativních společností.
- Nejvíce inovativní společnosti mají dvakrát vyšší pravděpodobnost, že přijdou s průlomovou inovací.
- Největší inovátoři častěji spolupracují při výzkumu a vývoji s jinými firmami (13 %), oproti nejméně inovativním společnostem (7 %).
- Top inovátoři využívají při externí spolupráci ve větší míře sociální média (67 %), než je tomu u méně inovativních firem (39 %).
- Významní inovátoři řídí v pouhých 21 % inovace neformálním způsobem (oproti 32 % u méně inovativních společností). (tz)

Východočeši o trvalé tvořivosti – předpokladu dlouhodobého úspěchu

V listopadu se ve společnosti Rieter CZ, s.r.o. konal kulatý stůl na téma Inovace – předpoklad dlouhodobého úspěchu. Účastníci se sešli přímo v prostorách expedice závodu Rieter CZ s.r.o.

Setkání odborníků uspořádal Východočeský manažerský klub (VČMK) ve spolupráci s Klubem zlepšování a společností Rieter CZ s.r.o.

Přivítací slovo patřilo předsedkyni VČMK PhDr. Marii Jířů a jako další vystoupil Mgr. Richard Bednář, vedoucí Human resources, Rieter CZ s.r.o., který celou akci moderoval. Poté se hlavního slova ujal generální ředitel společnosti Rieter CZ s.r.o. Ing. Jan Lustyk a představil skupinu Rieter Group a závod Rieter CZ s.r.o.

Program pokračoval v Hotelu Uno prezentací předsedkyně Brněnského manažerského klubu MVDr. Dany Odehnalové, MBA, ředitelky společnosti ResVinia spol. s r. o. Ta představila projekt Zdraví a víno.

Vystoupil také Ing. Jiří Sloupenský, CSc., ředitel pro výzkum a vývoj společnosti Rieter, který představil historii a současnost předení, hovořil o organizaci výzkumu a vývoje, zmínil se



o tvořivosti a ochraně duševního vlastnictví. Jako poslední řečník bodoval prof. Ing. Miroslav Václavík, CSc., generální ředitel VÚTS, a.s. Liberec. Představil Centrum služeb strojírenského výzkumu a informoval účastníky o službách, které centrum může nabídnout podnikům. V závěru své prezentace také hovořil o možnostech podpory výzkumu a vývoje z veřejných zdrojů. (tz)

► pokračování ze str. 1

Obvykle si při práci s nimi kladu otázky, zda lze to či ono udělat ještě lépe, zda jsme na nic nezapomněli, zda se právě tato řešení osvědčí, zda nějaký díl či systém nebude zdrojem poruch, či zda dokonce neselže s následkem nebezpečného životy ohrožujícího stavu. Musím však říci, a říkám to s velkým zadostiučiněním, že vždy jsou moje pochybnosti liché.

Vámi dodávané technologie pro dopravu v hlubinných i povrchových dolech od těžních strojů přes dopravníky až po díly k celkům – tak by se možná dalo stručně shrnout portfolio toho, s čím na trhu operujete. Zvládli byste zakázku na vybavení celého dolu vašimi systémy? Třeba jste již něco takového realizovali...

Kromě samostatných dodávek těžních strojů, dopravních nádob a dalších celků našeho výrobního programu jsme již v řadě případů realizovali „na klíč“ dodávku celého systému vertikální dopravy ve vší jeho rozsáhlosti a složitosti. Tyto komplexní dodávky tvoří asi 20–25 % našich zakázek. Vybavení celého dolu je samozřejmě mnohem širší úkol, který kromě vertikální dopravy zahrnuje dobý-

vací komplexy, horizontální dopravu, systémy elektrifikace, větrání, rozvody stlačeného vzduchu, rozvody technologické a protipožární vody, čerpání odpadních vod atd. Jsem však přesvědčen, že pokud bychom byli před takovou výzvu postaveni, přijali bychom ji a generální dodávku úspěšně realizovali. Například ve spolupráci s našimi partnery z aliance CDT (Česká dobývací technika), jejíž jsme zakládajícím členem a která sdružuje české výrobce těžní a hornické techniky.

Váš podnikatelsko-manažerský sen – aby všichni věděli, co mají dělat? Aby šel svět správnou cestou rozumné udržitelnosti? Abychom s pokorou hospodařili s tím, co je nás všech, i s možnostmi a příležitostmi?

Nejen z hlediska podnikatelsko-manažerského, ale i z hlediska občanského a osobního preferuji především stabilní hospodářské i politické prostředí opírající se o tržní ekonomiku nedusenou zbytečnými regulacemi a respektování občanských svobod. Jsem přesvědčen, že z dlouhodobého hlediska je to osvědčený recept na prosperitu naší republiky.

**otázky připravila Eva Brixí
foto Pavel Hořejší**

Není však pochyb, že rozvoj naší společnosti nastal zejména s příchodem a úspěchem na ruském trhu. Rusko má mimořádné postavení v oblasti těžby, neboť disponuje obrovskými zásobami nejrozličnějších nerostů a přírodního bohatství.

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

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

Děkujeme všem klientům za jejich přízeň, přejeme hodně štěstí v roce 2014 a stále pro vás budeme připravovat vzdělávací kurzy a semináře dle zákonů a vyhlášek, které byste měli znát.

**VELKÁ ÚČETNÍ ZÁVĚRKA
VČETNĚ DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ ROKU 2013**
6. – 7. 1. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ivana Pilařová (daňová poradkyně a auditorka)
KÓD: 1400060 CENA: 3 490 Kč

**ZÁKON O ZMĚNĚ DAŇOVÝCH ZÁKONŮ
V SOUVISLOSTI S REKODIFIKACÍ SOUKROMÉHO PRÁVA A ZMĚNĚ NĚKTERÝCH ZÁKONŮ S ÚČINNOSTÍ OD 1. 1. 2014**
9. 1. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Ilona Součková (Generální finanční ředitelství)
KÓD: 1400340 CENA: 2 290 Kč

AKTUÁLNĚ K DAŇOVÉ A ÚČETNÍ LEGISLATIVĚ V ROCE 2014
13. 1. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Petr Kout, CSc. (daňový poradce)
Tomáš Libal (účetní a ekonomický poradce)
KÓD: 1400110 CENA: 2 490 Kč

Ceny jsou uvedeny bez DPH.



**VÍCE INFORMACÍ NAJDETE NA
WWW.VOX.CZ**

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Channel Crossings získala titul

Jazyková agentura Channel Crossings se stala vítězem soutěže Vzdělávací instituce roku 2013. Cenu kvality ve vzdělávání udělila Asociace institucí vzdělávání dospělých ČR. Odborná porota složená z odborníků dalšího vzdělávání, zástupců ministerstev a Asociace institucí vzdělávání dospělých ČR hodnotila přes 40 kritérií, například kvalitu vzdělávání, orientaci na zákazníka a samozřejmě také reference. (tz)

Design sklízí úspěchy

Litrová lahev Pilsner Urquell vyhrála v soutěži Obal roku cenu GOLD DESIGN TOUCH 2013. Tato designová perlička Larse Kempera určená pro limitovanou edici uspěla i v mezinárodní konkurenci a z Barcelony si odnesla ocenění World-Star 2014 udělované Světovou obalovou organizací. V soutěži POPAI AWARDS 2013 zabodovalo i další spotřebitelské balení Pilsner Urquell – dřevěná bedýnka určená pro vánoční trh. (tz)

Prodej byznys centra Freyova

Představenstvo Hospodářské komory České republiky na řádném zasedání schválilo prodej nemovitého majetku své dceřiné společnosti. Stejně tak jako některé veřejnoprávní instituce a podnikatelské subjekty v posledních letech i HK ČR prodejem nemovitého majetku své dceřiné společnosti zvolila cestu restrukturalizace a optimalizace provozních nákladů. Stalo se tak na základě externích a interních analýz uskutečněných v průběhu roku. (tz)

Uživatelé HELIOS se setkali

Jako každoročně uspořádala i letos společnost INFO NOVA ve spolupráci s AUTO JAROV další úspěšné setkání dealerů – významných prodejců aut, velkých autoservisů a dalších společností působících v této branži, které používají informační systém HELIOS Green AUTOMOBILY. Téměř 50 ředitelů, manažerů, klíčových uživatelů a IT administrátorů firem z celé republiky se 27. listopadu 2013 sešlo v konferenčním sále AUTO JAROV. (tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Šestnáctý ročník prestižní soutěže

Exportní cena DHL UniCredit zná své vítěze

V kategorii „Středně velká společnost“ zvítězila Chropynská strojírna a.s. (významným dodavatelem svařovacích, montážních a dopravních linek určených především pro automobilový průmysl ve střední a východní Evropě). Vítězem kategorie „Malá společnost“ se stala společnost FLAJZAR, s.r.o. (zabývající se internetovým prodejem elektroniky, součástek a dílů). Zakladatelem soutěže je logistická společnost DHL Express CZ, generálním partnerem UniCredit Bank. Záštítu opět převzala agentura CzechTrade, která stála rovněž u zrodu této soutěže. Odborným garantem je společnost COFACE CZECH.

Vítězem kategorie „Exportér regionu – Liberecký kraj“ se stala společnost G&B beads, s.r.o. (jeden z největších výrobců tradičních českých skleněných perlí), která současně obsadila i 3. místo v kategorii „Malá společnost“. „Exportérem teritoria – země Visegrádské čtyřky“ byla zvolena společnost Chropynská strojírna, a.s., vítěz kategorie „Středně velká společnost“.

Zbývající dvě ocenění „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ a „Nejúspěšnější klient CzechTrade z Jihomoravského kraje“ získaly JULI Motorenwerk, s.r.o. (patří k největším světovým výrobcům manipulační techniky) a T Machinery a.s. (společnost z Ratíškovic je významný výrobce s 80letou tradicí zabývající se vývojem a výrobou dobývacích komplexů pro uhelnou hlubinnou těžbu).

Do finálního hodnocení letošního ročníku soutěže Exportní cena DHL UniCredit se dostalo 102 společností, z nichž více než polovina byla oproti loňskému ročníku nováčky. V kategorii „Středně velká společnost“ soutěžilo 61 společností, 41 bojovalo o výhru v kategorii „Malá společnost“. Celkový obrat soutěžících firem dosáhl letos necelých 24 miliard Kč, což je o 2 miliardy více než v loňském roce. Podíl exportu na celkovém obratu získal

za všechny soutěžící společnosti více než polovinu, a to 56,36 %.

„Naše analýzy potvrzují, že českou ekonomiku čeká v příštím roce pozvolný růst. Exportérům by mohla hrát do karet i snaha ČNB o oslabení kurzu koruny. Důležité bude pokračovat v expanzi na trhy mimo Evropskou unii a zároveň neztratit trhy tradiční, kulturně i regionálně blízké, včetně zemí Visegrádu,“ řekl Tomáš Hron, ředitel Global Transaction banking UniCredit Bank. „Pro další rozvoj českého exportu bude důležitá také míra zapojení malých a středních podniků. Mají naši maximální podporu, úvěry pro tento segment meziročně vzrostly o 18 %,“ dodal.

„Malé a střední exportní firmy vědí, že jejich úspěchy nemohou být pouze stavěny na komparativních výhodách masové produkce, ale musí se jednoznačně zaměřit na kvalitu, novinky, inovace a tvorbu luxusních značek. Budou tak moci lépe reagovat na nárůst spotřeby domácností v rozvíjejících se zemích např. Asie, kde bohatnoucí střední vrstvy jsou ochotny utrácet peníze za luxusní zboží, přestože jejich životní standard odpovídá zlomku úrovně vyspělých zemí,“ vysvětlil Martin Růžička, Country Manager společnosti Coface České republiky.

Přehled výsledků 16. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit podle kategorií

Středně velká společnost

1. místo – Chropynská strojírna, a.s.
2. místo – HC electronics s.r.o.
3. místo – Farnet a.s.

Malá společnost

1. místo – FLAJZAR, s.r.o.
2. místo – Bohemia Jihlava, a.s.
3. místo – G&B beads, s.r.o.

Exportér teritoria – země Visegrádské čtyřky

1. místo – Chropynská strojírna, a.s.

Exportér regionu – Liberecký kraj

1. místo – G&B beads, s.r.o.

Nejúspěšnější klient CzechTrade

1. místo – JULI Motorenwerk, s.r.o.

Nejúspěšnější klient CzechTrade z Jihomoravského kraje

1. místo – T Machinery a.s.

Exportní cena DHL UniCredit se pořádá již od roku 1997, kdy přišla společnost DHL s myšlenkou připravit pro domácí vývozce soutěž, která by vyzdvihla ty nejúspěšnější a poskytla inspiraci a povzbuzení. Spojila se s agenturou CzechTrade, a tak vzniklo vůbec první ocenění udělované malým a středně velkým exportním firmám v České republice, které se za ta léta stalo tradiční soutěží.

„Pro nás jsou úspěchy českých exportérů signálem, že tu máme mnoho šikovných lidí a nadaných podnikatelů, kteří šíří dobré jméno České republiky po celém světě. Věříme, že jejich příběh si zaslouží pozornost a ocenění. Náš závazek je jim bezpečně přepravit jejich produkty do jakékoliv destinace. Snažíme se být jim již třetí desetiletí partnerem, na kterého se mohou vždy spolehnout,“ řekl Luděk Drnec, obchodní ředitel DHL Express.

Firmy mají možnost soutěžit ve 4 hlavních kategoriích, a to Středně velká společnost, Malá společnost, Exportér teritoria a Exportér regionu, další vavříny mohou získat v kategorii Nejúspěšnější klient agentury CzechTrade a Nejúspěšnější klient agentury CzechTrade ze zvoleného kraje. Hodnocení vývozců vychází z indexu vypočítaného jako násobek meziročního růstu exportu (rok 2011 a rok 2012) a podílu exportu na obratu firmy. Na základě získaných výsledků jsou společnosti rozděleny do kategorií a je určeno jejich konečné pořadí v soutěži.

„Je dobře, že se CzechTrade vrátil k účelu, pro který byl založen, a to sloužit především českým firmám při jejich pronikání na zahraniční trhy. Od počátku tohoto roku CzechTrade nabízí služby v balíčcích za paušální platbu, místo dřívější hodinové sazby. Tímto krokem se podařilo dostat na zahraniční trhy více menších firem. Dosavadní výsledky v oblasti podpory exportu a zpětná vazba od podnikatelů dokazují, že změny a priority v proexportní politice státu odpovídají potřebám českých podniků,“ dodal Zdeněk Vališ, generální ředitel agentury CzechTrade.

(tz)

Čeští exportéři mají zájem o Rusko

Čeští exportéři měli možnost získat další povzbuzující informace. HSBC Bank plc – pobočka Praha, uspořádala seminář pro české exportéry, který se zaměřil na obchodování s Ruskou federací. Jde o druhý ze série 3 seminářů v rámci projektu na podporu exportu HSBC GRANT. Stejně jako v minulém roce je o téma obchodování s Ruskem mezi exportéry velký zájem.

Jak ukázalo šetření Svazu průmyslu a do-

pravy ČR mezi 350 českými exportéry, Rusko je i v letošním roce trhem, o který naši vývozci stojí. O konzultace k této zemi projevilo zájem zhruba 30 % všech zúčastněných firem. Dalšími dvěma favority jsou Ukrajina a Kazachstán. Na rozdíl od předchozích let se pozornost exportérů již nesusoustřeďuje tolik na velké země, jako je Čína a Brazílie, patrná je diverzifikace.

„České firmy potřebují dlouhodobou podporu a pomoc, aby posílily svůj export

a posunuly se i za hranici tradičních evropských trhů. Právě Rusko je nyní v jejich hledáčku. Proto jsme pozvali experty HSBC z Moskvy, aby jim společně s našimi odbornými partnery poskytli informace, jak na tomto trhu uspět,“ uvedl Mark Winterflood, generální ředitel HSBC Bank plc – pobočka Praha.

HSBC GRANT na podporu exportu je unikátní projekt zaměřující se na aktivity českých podniků při rozvoji jejich exportních

strategií. Principem projektu je grantová soutěž a odborné semináře pro exportéry, na kterých díky HSBC a jejím partnerům získají potřebné znalosti ke svému dalšímu rozvoji. Odbornou pomoc poskytnou partneři projektu – Česká exportní banka, CzechTrade, EY, EGAP, White&Case, Svaz průmyslu a dopravy ČR. Soutěžící se mohou přihlašovat na www.podporaexportu.cz od 15. listopadu 2013 do 15. února 2014.

(tz)

inzerce









Vše od projektů po dodávky „na klíč“

ŠIROKÝ ROZSAH SLUŽEB

Těžiště činnosti společnosti INCO engineering leží v oblasti technologií pro vertikální a úklonnou dopravu především v hlubinných, ale i povrchových dolech.

Ve snaze beze zbytku naplňovat všechna očekávání i požadavky klientů a v souladu s naším firemním mottem „VĚŘÍME V INOVATIVNÍ DOKONALOST“ pracujeme nepřetržitě nejen na zlepšování našich výrobků, optimalizaci výrobních, montážních a servisních postupů, ale také na zkvalitňování a rozšiřování našich služeb. Výsledkem této trvalé snahy je mimo jiné doplnění portfolia našich služeb o:

- zajištění exportního financování,
- zajištění dálkové přepravy dodávek k zákazníkovi včetně vhodného typu pojištění.



INCO engineering s.r.o.
Thámová 13, 186 00 Praha 8, Česká republika
Tel.: +420 222 783 710, Fax: +420 222 783 709
e-mail: inco@incoengineering.cz
www.incoengineering.cz









Průmyslníci: Vizi konkurenceschopnosti by měla připravit „rada moudrých“

Dvě desítky zaměstnavatelských a podnikatelských svazů a asociací a řada významných tuzemských firem podpořily tzv. Libereckou výzvu, ve které Svaz průmyslu a dopravy ČR vyzval v říjnu politické elity napříč politickými stranami k zastavení propadu konkurenceschopnosti země, ve které se oproti světu propadáme již několik let po sobě. Mezi signatáři jsou Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, svazy z odvětví automobilového průmyslu, hutnictví a slévárenství, strojírenství, plynárenství, dřevařského průmyslu i výzkumné organizace.

Předpokladem řešení tohoto klíčového problému země je podle Svazu nastavení vize České republiky pro delší časový horizont a přijetí reálné Strategie konkurenceschop-

nosti. „Musíme k přijetí Strategie konkurenceschopnosti získat politické strany napříč politickým spektrem. Měly by se dohodnout na zpracování jasného, věcného, časově určené-

ho a personálně zajištěného dokumentu, který by nasměroval zemi na řadu let dopředu," uvedl Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR. „Chceme, aby tato strategie byla jednou z priorit vlády," dodal.

Současně prezident nejvýznamnějšího svazu zaměstnavatelů v ČR navrhuje vytvoření tzv. „rady moudrých“, kteří by nastílnili vizi republiky. Zastoupení by v ní měli být ekonomičtí ministři, významní experti z řad opozice, představitelé zaměstnavatelských a podnikatelských svazů.

telských svazů a asociací, akademici i odboroví předáci. „V radě by měly mít místo společensky uznávané osobnosti, vizionáři, i ti, kteří by dokázali vize dostat do politiky a do praxe,“ uvedl Jaroslav Hanák. Právě o zastavení propadu konkurenceschopnosti ČR a zlepšení podnikatelského prostředí pro vytváření nových pracovních míst chce šéf Svazu jednat v příštích dnech s představiteli politických stran.

(tz)

Jak financovat pozemek a následnou stavbu hypotékou? Nový občanský zákoník může zkomplikovat čerpání úvěru

Financování koupě pozemku hypotékou má jedno důležité specifikum. Tím je podmínka, že se musí jednat o pozemek určený k výstavbě, aby jím bylo možné ručit za úvěr. Rozhodující ovšem také je, zda budou na pořízení pozemku použity i vlastní prostředky klienta, nebo bude koupi financovat banka ze sta procent. S novým občanským zákoníkem platným od roku 2014 ale souvisí další úskalí, především u rozestavěných staveb.

Při pořízení pozemku za účelem výstavby domu mohou v praxi nastat dvě situace. Ta jednodušší a zároveň levnější spočívá v tom, že klient disponuje vlastními finančními prostředky, které zčásti pokryjí koupi pozemku. V druhém případě se jedná o hypotéku na 100 % zástavní hodnoty pozemku. Zde se uplatní takzvaný předhypoteční úvěr.

Kombinace hypotéky a vlastních úspor usnadní financování

V případě, že klient financuje nákup pozemku částečně ze svých zdrojů, je následná výstavba jednodušší. Klient může začít čerpat úvěr, protože má v zástavě pozemek, a lze za-

hájit budování základové desky apod. „Je velmi důležité vědět, zda banka umožňuje čerpat hypoteční úvěr bez předkládání dokladů. Přístup banky k čerpání totiž rozhoduje o tom, zda klient dostane peníze na svůj účet, a může pak nakupovat a platit hotově. Tím výrazně ušetří oproti situaci, v níž banka vyžaduje předložení dokladů o pořízení stavebního materiálu, aby mohla výdaje proplatit zpětně,“ sdělil Jan Kruntorád, předseda představenstva společnosti Gepard Finance.

Na trhu jsou dokonce i banky, které k prvnímu čerpání přidají finance navíc, a to až 500 tisíc korun. Jakmile klient prostaví poskytnuté finanční prostředky, banka prostřednictvím dohlídky odhadce kontroluje, co už bylo postaveno.

Bez vlastních zdrojů s využitím předhypotéky

Komplikovanější situace nastává ve chvíli, kdy klient nemá vlastní finanční prostředky. Jednak ne všechny banky jsou schopny poskytnout úvěr až do 100 % hodnoty pozemku, a pokud ano, je potřeba využít takzvanou předhypotéku. Předhypoteční úvěr bývá dražší a klient splácí jen úroky do doby, kdy je úvěr jednorázově splacen.

cen poskytnutou hypotékou a začíná standardní splácení úroků a jistiny.

V praxi to funguje tak, že banka uvolní klientovi peníze, aby zbudoval základovou desku a obvodové stěny alespoň do výše prvního nadzemního podlaží. To je klíčové pro zápis rozestavěné stavby do katastru nemovitostí. Jakmile proběhne zápis následovaný vkladem zástavního práva, banka poskytne klasickou hypotéku, ze které je doplacen předhypoteční úvěr. „Ručit přímo kupovaným pozemkem je ale možné jen v případě, že se jedná o stavební pozemek, respektive existuje územní rozhodnutí, že se stavebním pozemkem stane,“ upozornil Jan Kruntorád. Při výstavbě je vždy nutné si uvědomit, že banka financuje do aktuální zástavní hodnoty nemovitosti. „Nakoupený materiál složený na hromadě tedy nezvyšuje hodnotu zástavy. Proto musí být materiál zabudován do stavby a pak se počítá,“ dodal Jan Kruntorád k praktickým aspektům financování v roce 2013.

Obdobně se prostřednictvím předhypotéky financují například montované domy nebo družstevní byty. Na základě potvrzení o budoucím převodu do osobního vlastnictví může banka poskytnout předhypotéku, jelikož družstevním by-

tem nelze ručit. V okamžiku, kdy je byt převeden do osobního vlastnictví klienta a může posloužit jako zástava, je předhypoteční úvěr splacen klasickou hypotékou.

Nový občanský zákoník může zkomplikovat financování rozestavěných staveb

Občanský zákoník účinný od roku 2014 zásadně mění dosavadní chápání staveb. Ty budou nově součástí pozemku, na kterém stojí, a do katastru se tak již nebudou zapisovat samostatně. Pozemek i stavba se sloučí do nové nemovitosti. Komplikace tak mohou nastat v případě, že se klient rozhodne stavět na cizím pozemku. „Uskutečnit stavbu v takovém případě bude možné na základě práva stavby, které udělí majitel pozemku. Pro banky se tím pádem může jednat o rizikovější zajištění, než je tomu doposud,“ uvedl Jan Kruntorád. Těžkosti se nevyhnou ani těm, kteří mají v současné době rozestavěný dům a hypotéku čerpají. „V takové situaci je důležité, aby klienti do konce letošního roku splnili podmínky pro zápis rozestavěné stavby do katastru nemovitostí a tuto stavbu zároveň nechali zapsat,“ vysvětlil Jan Kruntorád.

(tz)

inzerce

[illegible]

www.mediaknow.cz

[illegible]

internetový marketing, reklamní agentura

DROBNOSTI ZE SVĚTA PODNIKÁNÍ

Jogurty s marcipánem a skořicí

Dva nové jogurty s neobvyklými příchutěmi přivítáme na trh Mlékárna Valašské Meziříčí pod značkou Naše Bio. Jogurty s příchutěmi Marcipán a Šleha a Skořice & jablko ze speciální zimní edice doplní řadu jogurtů značky Naše Bio. Ty do prodeje Billa dodává Mlékárna Valašské Meziříčí. Jogurty značky Naše Bio se díky surovinám a zpracování řadí k nejvyšší kvalitě na trhu, o čemž svědčí i ocenění Česká biopotravina roku.

(tz)

Mýtné se nezvýší

Ministerstvo dopravy ČR ustoupilo od původního návrhu zdražování mýtného pro kamiony na příští rok. Ten počítal se zdražením mýta v průměru o 6,7 procenta pro vozidla splňující emisní třídu Euro 5 a o 5,2 procenta pro vozidla ostatních kategorií. Zvýšené náklady by přepravní společnosti byly nuceny adekvátně promítnout do výše mýtného příplatku k přepravě zboží. Zákazníci by si tak za přepravu museli připlatit. **(tz)**

(tz)

Siemens dodá turbíny

Brněnský Siemens vyrobí pro ruskou společnost Acron turbínu „plug and play“. Během čtyř týdnů odpojí starou turbínu a na původní základy bez modifikací nainstaluje a uvede do provozu novou turbínu. Termín je nezbytně dodržet, neplánovaná odstávka v podobných provozech stojí až milion dolarů na den. Společnost Acron, významný výrobce amoniaku, se rozhodla pro modernizaci svých závodů ve městech Dorogobuz a Velký Novgorod. **(tz)**

(tz)

Více peněz nemocnicím

Správní rada VZP schválila Zdravotně pojistný plán pojišťovny pro rok 2014. Počítá s nárůstem plateb za klienty prakticky ve všech segmentech zdravotních služeb. Podle modelací dopadů úhradové vyhlášky pro celý zdravotní systém ČR by mělo dostat přidáno i 136 z celkového počtu 149 nemocnic. Méně peněz než letos by podle prvních kalkulací za celý zdravotní systém mělo dostat pouhých 13 nemocnic. **(tz)**

(tz)

více informací na www.iprosperita.cz

Evropě chybí tisíce až miliony podnikatelů-zaměstnavatelů

Školy by měly vést studenty k podnikavosti a vyučovat to, co praxe potřebuje, aby i česká ekonomika mohla být konkurenceschopná.

O kvalitě se dá psát donekonečna a pod různými úhly pohledu. Na pořad dne, ale i celého roku 2013, se dostala problematika vzdělávání v České republice. Diskuze a názory vyvrcholily Mezinárodním workshopem IPN KVALITA 2013. Zaměřen byl na kvalitu terciálního vzdělávání a uskutečnil se v Praze 4. a 5. prosince. Byl součástí projektu IPN Zajišťování a hodnocení kvality v systému zmíněného terciálního vzdělávání.

Specialisté, manažeři vysokých škol a osobnosti s mezinárodními aktivitami, jež mají letité zkušenosti, prezentovali nejednu zajímavou myšlenku. S cílem získat další poznatky a zkušenosti, které by vedly ke zlepšení českého školství, a tím posléze také k nastartování konkurenceschopnosti naší ekonomiky, jež v posledních letech nápadně v celosvětovém žebříčku poklesla.

Podle mínění předních odborníků je současná situace mimo jiné výsledkem zastaralého způsobu nahlížení na poslání škol a málo kvalitního řízení, které neobsahuje životaschopné vize a opomíjí nejen současné potřeby hospodářství, ale i let budoucích. Pokud školy neabsorbují základní tržní požadavky, a absolventi se neuplatní na trhu

práce, neporoste schopnost konkurovat a Česká republika se dostane do dalších, a ještě svízelnějších potíží.

Několik řečníků apelovalo na ochotu myslet při vytváření nových školských koncepcí na bázi kvality opřené o obchodní mechanismy. Tržní principy při vzdělávání by se měly chápat tak jako ve firmách – vztah dodavatel-odběratel, zákazník a poskytovatel služeb by měly být na prvním místě. Žák a student představují zákazníka a jemu by měla být poskytována taková výuka, která přispěje k sebeuplatnění, seberealizaci, zaměstnání anebo nasměruje k podnikání. Vyzbrojí je takovými dovednostmi, které na trhu práce budou žádané.

Jak zdůraznil na setkání prof. Milan Zelený, přední světový ekonom, kvalita vzdělávání je problémem celosvětovým, nejen českým. A celý svět hledá nové způsoby vzdělávání, tak, aby se lidé uměli zařadit do praxe, aby byli těmi, kdo něco dokáží. Nebudou-li například absolventi potřebně kvalifikovaní, odrazí se to okamžitě právě v konkurenceschopnosti. Češi se ročně propadají o deset příček v celosvětovém žebříčku v posuzování kvality vzdělávání.

„Účelem vzdělávání je, abychom fungovali jako ekonomika i celá společnost, a to lze pouze zvyšující se konkurenceschopností. To proto, abychom dokázali vstřebávat výhody inovačních a podnikatelských aktivit, které probíhají globálně, a sami k nim přispěli. Potíž je už v tom, že například ve funčních znalostech angličtiny je ČR nejhorší v Evropě. A to jsme národ Komenského, Masaryka, Bati,“ připomenul Milan Zelený.

„Vzdělanost a vzdělávání musí přidávat hodnotu, nikoli ji ubírat. A co svět žádá? Znalosti. Nejlépe hodnocení jsou ti, kteří něco umí. Ti, kdož umí, dosahují výsledků. Po těch je poptávka. Pouze znalosti mohou přidávat hodnotu. Ve vzdělávání a v tzv. moderním přístupu k životu dáváme zbytečně velký prostor přenosům informací, a to je špatné. Jde o to, aby lidé něco uměli, nejen věděli, kde hledat informace, ty se staly již komoditou. Je tedy třeba učit znalosti,“ vysvětlil Milan Zelený. A jak podotkl na závěr, není třeba jen číst kuchařské knihy, ale také podle nich vařit.

Pokud další generace nebudou nic umět, neuplatní se, lidé zůstanou nezaměstnaní. Nejde však jen o to, aby školy vychovávaly zaměstnan-

ce. Mají vést také k podnikavosti. Podnikání je významná forma sebeuplatnění, a to vede k zaměstnanosti a konkurenceschopnosti. V současné době jak v Evropě, tak také v ČR chybí tisíce až miliony podnikatelů. Jsou to firmy, které musí najít způsob, jak zaměstnávat. Jak vyplývá ze situace v české ekonomice, vytváření pracovních míst se zde nechává náhodě, neřeší se systematicky a pro východiska, tedy například kvalitním řízením škol se zákaznickou orientací.

„Mrzí mne, že jsme se tak vychýlili – Češi měli ve 30. letech fantasticky našlápnuto stát se nejlepší celosvětovou malou ekonomikou. Tak jako je dnes např. Singapur. Ve světové konkurenceschopnosti dnes vede Švýcarsko, Singapur, Finsko, Německo, USA a na 46. místě je ČR. Naopak úžasně posílil Ázerbajdžán, který se stává dynamickou velmocí.“

Workshop se zabýval mnoha rozmanitými otázkami, například hodnocením kvality vysokých škol s využitím modelu Excellence EFQM, hodnocení kvality vysokých škol z pohledu zahraniční praxe či návrhem národního systému pro komplexní vnitřní i vnější hodnocení kvality v systému terciálního vzdělávání.

Eva Brixí

Korupce představuje podle ČNOPK vážný problém pro rozvoj podnikání v České republice

Další zhoršení České republiky v žebříčku hodnocení korupce ve veřejném sektoru, který každoročně vydává mezinárodní organizace Trasparency International (TI), vnímá Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) s ohledem na své dlouhodobé snahy o rozvoj a podporu podnikání v České republice jako velké zklamání. Propad na 57. místo celosvětového žebříčku však není pro ČNOPK žádným překvapením, podobná tendence je dlouhodobě patrná také z vlastních průzkumů komory mezi členskými firmami.

Výsledky hodnocení TI poukazují obecně na problematiku situaci v oblasti vnímání korupce v zemích střední a východní Evropy. Z indexu TI i z pravidelných průzkumů německých zahraničních hospodářských komor v regionu střední

a východní Evropy je však na druhou stranu patrné, že některé země jako např. Polsko se v tomto ohledu stále zlepšují. Česká republika však nevykazuje téměř žádné známky pokroku. „Od mnoha německých firem slyšíme, že kvůli možné korupci v České republice podléhá stále více stěžejních rozhodnutí schválení několika firemních grémii, přičemž kolegové v jiných zemích mohou reagovat rychleji a pružněji na aktuální potřeby a vývoj trhu. Určitě není náhoda, že blahobyť a nekorupční prostředí spolu velmi úzce souvisejí,“ komentoval situaci výkonný člen představenstva ČNOPK Bernard Bauer.

Členové ČNOPK poukazují v souvislosti s vysokou mírou korupce v české veřejné správě na skutečnost, že kvůli zavádění protikorupčních opatření a směrnic, které v jiných zemích nejsou

zapotřebí, vznikají zbytečné náklady, které ubírají České republice ve srovnání s dalšími zeměmi v regionu na konkurenceschopnosti. Na celostátní úrovni pak v důsledku boje proti korupci ve veřejném sektoru chybí peníze na potřebné reformy, investice do vzdělávání, školství či na sociální služby. „Férovost a integrita nesmí být nevýhodou pro firmy, které jednají na základě těchto hodnot. Tyto zásady je naopak třeba institucionálně a právně zaštitit. Političti představitelé musí rozhodně zakročit proti korupci, aby získali zpět důvěru hospodářské sféry a občanů. Do boje proti korupci se ale musí zapojit i samotné firmy,“ dodal prezident ČNOPK Rudolf Fischer.

Negativní vnímání korupčního prostředí v České republice bylo společně se silicemi hlasy členských firem ČNOPK pro změnu jedním z důvo-

dů, proč je větší transparentnost, férovost a integrita jedním z hlavních témat ČNOPK. Logickým krokem tak bylo ustanovení Koalice pro transparentní podnikání, která je součástí Platformy pro transparentní veřejné zakázky, jejímž cílem je podpora transparentnosti, integrity a férového jednání v české ekonomice. Koalici pro transparentní podnikání již podporují např. následující členské firmy ČNOPK: Bayer, Deloitte Advisory, Ernst&Young, Knorr Bremse Systémy pro užitkovou vozidla ČR, KPMG Česká republika, Makro Cash & Carry ČR, Siemens, Škoda Auto či Veletrhy Brno.

Tuto koalici podporuje také ČNOPK a vyzývá všechny své členy a německé firmy v České republice, aby se připojili.

(tz)

inzerce



**ČESKOMORAVSKÁ
ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ
BANKA, a.s.**

Záruky za úvěry pro malé podnikatele pokračují

Příjem žádostí o záruky v Programu záruk pro malé podnikatele s méně než 50 zaměstnanci je prodloužen do konce roku 2014.

Záruka je vhodným řešením pro podnikatele s projekty menšího rozsahu, kteří potřebují rychle financovat své podnikatelské záměry a nemohou nabídnout úvěrující bance dostatečné zajištění úvěru. Rozhodnutí o poskytnutí záruky lze získat do 5 pracovních dnů od podání úplné žádosti.

Parametry záruky:

- k úvěrům do 5 mil. Kč
- výše až 70 % jistiny úvěru
- splatnost až 6 let
- cena činí zpravidla 0,1 % p. a. z výše záruky

Záruky jsou poskytovány ve spolupráci s bankami, které mají s ČMZRB uzavřenu smlouvu o spolupráci při poskytování záruk za úvěry zjednodušeným způsobem. Nejvíce poskytnutých záruk bylo dosud využito k úvěrům Komerční banky, České spořitelny a Raiffeisenbank. Na využívání záruk se mimo již zmíněných bank podílí i Evropsko-ruská banka, GE Money Bank, UniCredit Bank, Sberbank, Raiffeisenbank im Stiftland, Equa Bank, Waldviertler Sparkasse Bank.

Z hlediska oborového mohou být záruky poskytnuty k bankovním úvěrům sloužícím k financování podnikání především v oblasti průmyslové výroby nebo stavební výroby, obchodu, informačních a komunikačních činností, ubytování a stravování a v dalších činnostech uvedených v seznamu podporovaných CZ-NACE. Program záruk pro malé podnikatele bude pokračovat i v následujícím kalendářním roce. Ukončen však bude příjem žádostí o záruku a finanční příspěvek, který byl určen podnikatelům postiženým povodněmi v červnu 2013.

Podrobné informace naleznete na www.cmzrb.cz

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, plnicích stanic se špičkovými CNG kompresory GREENFIELD, spalovacích turbín Capstone, ORC zařízení pro výrobu elektrické energie, bioplynových stanic a poskytovatel širokého spektra služeb v plynárenství, vodo hospodářství a v dalších oborech

Přeje jménem svého vedení všem obchodním partnerům, dodavatelům i zaměstnancům a příznivcům příjemné prožití letošních vánočních svátků v kruhu svých nejbližších, úspěšné vykročení do nového roku

2014

a v něm pak pevné zdraví, pohodu a úspěch.

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

Telekomunikačním firmám klesají čtvrtým rokem zisky i tržby

Segment telekomunikací se po řadě strukturálních změn v 90. letech minulého století zařadil k tradičním a významným odvětvím v České republice. Tržby v telekomunikačních činnostech vykazovaly nárůst až do roku 2008. Vlivem ekonomické krize se však začaly od roku 2009 snižovat a propad pokračoval také v dalších letech. V rámci hodnocené skupiny 55 firem se tržby v letech 2009–2012 snížily o 14,4 %, jejich zisk ve stejném období poklesl o 45,7 %. Informace vyplývají z analytické studie Telekomunikace, kterou v listopadu zveřejnila poradenská společnost Bisnode.

Ta hodnotila vzorek 55 firem telekomunikačního odvětví v období 2009 až 2012. Jejich celkové tržby poklesly z 126,7 miliard korun v roce 2009 na 108,4 miliard v roce 2012, tedy o zhruba 14,4 %. Nejvyšší část tržeb ze služeb elektronických komunikací (dle údajů Českého statistického úřadu) generovaly v roce 2012 služby poskytované v mobilních sítích (57,5 %), služby v pevných sítích pak tvořily 36,9 %. O něco méně poklesly v období 2009–2012 ana-

lyzovaným firmám provozní náklady (o 6,7 %, přičemž hospodářský výsledek skupiny znamenal pokles z 24,4 mld. Kč v roce 2009 na 13,1 mld. Kč v roce 2012 (tj. o 45,7 %). Nejvíce ztrátových společností bylo v roce 2010, kdy vykázalo záporný hospodářský výsledek 17 firem. V roce 2012 to bylo již pouze 8 společností. „Z analýzy Bisnode vyplývá, že společnosti podnikající v oblasti telekomunikací, kvůli krizi a silnému konkurenčnímu boji, prožíva-

jí velmi náročné období,“ sdělila Petra Štěpánová z Bisnode s tím, že na rozdíl v hospodaření

jednotlivých společností ukazuje právě analytická studie Telekomunikace. (tz)

Společnosti z Top 55 s nejvyšším výsledkem hospodaření za účetní období 2012 (zahrnutý pouze společnosti, jež ke dni vydání studie zveřejnily účetní závěrku za rok 2012)

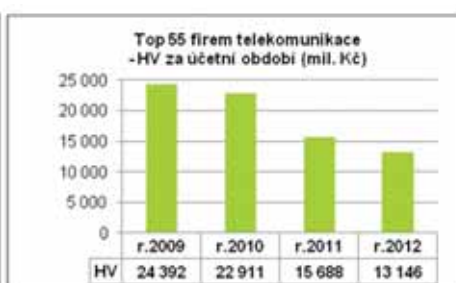
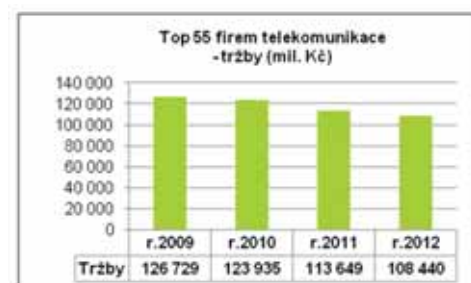
	Hospodářský výsledek za účetní období [tis. Kč]	Tržby za prodej vlastních výrobků, služeb a zboží [tis. Kč]	Meziroční rozdíl vývoje tržeb 2012/2011
T-Mobile Czech Republic a.s.	6 952 000	25 270 000	-3,89%
Telefónica Czech Republic, a.s.	5 925 000	46 305 000	-6,17%
Vodafone Czech Republic a.s.	955 000	16 512 000	-7,13%
GTS Czech s.r.o.	205 212	4 765 878	2,01%
DIGI Czech Republic, s.r.o.	100 999	507 428	-8,22%

Pozn.: údaje za Top 55 firem odvětví dle dosažených tržeb za rok 2011
Zdroj: Bisnode

Společnosti z Top 55 s nejnižším výsledkem hospodaření za účetní období 2012 (zahrnutý pouze společnosti, jež ke dni vydání studie zveřejnily účetní závěrku za rok 2012)

	Hospodářský výsledek za účetní období [tis. Kč]	Tržby za prodej vlastních výrobků, služeb a zboží [tis. Kč]	Meziroční rozdíl vývoje tržeb 2012/2011
České Radiokomunikace a.s.	-1 054 320	1 816 267	-7,64%
RIO Media a.s.	-154 723	317 873	-6,44%
Czech Digital Group, a.s.	-136 176	129 097	122,06%
Nej TV a.s.	-39 082	268 351	2,86%
Interoute Czech s.r.o.	-22 734	726 095	-4,38%

Pozn.: údaje za Top 55 firem odvětví dle dosažených tržeb za rok 2011
Zdroj: Bisnode



Českým subjektům ubylo za posledních pět let téměř čtvrt roku daňových povinností

Středně velká česká firma stráví v průměru 413 hodin ročně zpracováním agend a přípravou podkladů spojených s výběrem daní. Za posledních pět let klesla tato doba o neuvěřitelných 517 hodin. Tedy o přibližně tři měsíce pracovní doby, které nyní může věnovat svému podnikání.

Jak ukázala studie Světové banky, IFC a PwC, „Jak se platí daně“, v rámci Evropské unie a Evropského sdružení volného obchodu se podařilo České republice největší snížení administrativní daňové zátěže. Přispěla k tomu zejména řada systémových zjednodušení a elektronizace jak podávání daňových přiznání, tak i plateb.

„Za celou historii studie Jak se platí daně je Česká republika jednou z pouze šesti zemí v EU a EFTA, kterým se podařilo výrazně snížit časovou náročnost plnění daňových povinností. Zároveň dokázala snížit jako jediná

v regionu tuto náročnost u všech zkoumaných typů daní,“ upozornil Peter Chrenko, vedoucí partner Daňových a právních služeb PwC Česká republika.

„Celková náročnost placení daní v Česku však stále patří k nejnáročnějším v Evropě. Vidím zde proto řadu příležitostí pro novou vládu k dalším krokům směrem k přívětivějšímu daňovému systému, který občany a firmy ochotné platit daně považuje za své dobré klienty. Příkladem takových opatření mohou být call centra, metodická podpora a větší míra elektronické komunikace a využití e-auditů. Současný vývoj ekonomiky a českých veřejných financí nedává mnoho prostoru ke snižování daní. Stále více firem si však uvědomuje, že jednodušší daňový systém je pro ně důležitější než výše daňové sazby,“ dodal Peter Chrenko.

(tz)

RWE rozšiřuje své služby o mobilní volání

RWE obohacuje svoje portfolio o služby virtuálního mobilního operátora. „Jde o další rozšíření nabídky služeb RWE zákazníkům na českém trhu,“ řekl obchodní ředitel RWE Tomáš Varcop. RWE Mobil nově nabízí možnost levnějšího telefonování nejen pro 1,8 milionu zákazníků RWE. Minuta volání do vlastní sítě stojí pouze 1,30 Kč.

RWE Mobil je určen zejména těm, kteří využívají k volání předplacené karty a nechtějí se vázat smlouvami s mobilními operátory. Startovní balíček lze získat ve všech zákaznických centrech společnosti. RWE Mobil využívá síť T-Mobile.

„Díky RWE Mobilu mohou naši zákazníci významně ušetřit. Minuta volání s tradiční předplacenou kartou stojí běžně skoro šest korun, zatímco s RWE Mobilem pouze 2,30 Kč a při volání ve vlastní síti dokonce ještě o korunu méně,“ sdělil David Konvalina, ředitel RWE

pro maloobchod a marketing, a dodal: „Nabízíme jeden z nejvýhodnějších startovních balíčků na trhu. Za dvě stě korun obdrží lidé kredit v hodnotě tří set korun. Proškolený personál jim navíc pomůže s případným převodem čísla od jiného operátora.“

Zákazníci ušetří i při prvním neukončeném dobití kreditu, ke kterému dostanou od RWE 20 % kreditu navíc. „Nejvýhodněji vychází dobití kreditu za tisíc korun, zákazníkovi pak bude automaticky připsán maximálně vyplácený bonus ve výši dvou set korun,“ vysvětlil David Konvalina. Do budoucna RWE počítá s rozšířením nabídky tarifů a dokonce s možností odměňovat zákazníky dobíjecími kupóny zdarma.

Dobíjet kredit je možné běžnými postupy a na standardních místech. Kupony se prodávají v trafikách, kredit lze získat na terminálech Sazky, ale zakoupit ho lze i třeba online platební kartou. Více na www.volejtesrwe.cz. (tz)

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 výměňkových 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 1407/59a, 735 64 Havířov-Prostřední Suchá
Tel.: +420 596 496 411, Fax: +420 596 412 397, gascontrol@gascontrol.cz, www.gascontrol.cz

K podnikání na východě od našich hranic

Konec roku se kvapem blíží, a to bývá častým důvodem pro malé poohlédnutí za naplňováním cílů a předsevzetí. Také Komora pro hospodářské styky se Společenstvím nezávislých států, s. o. k., již tradičně touto dobou posuzuje úspěšnost akcí připravovaných pro české podnikatele a firmy působící na teritoriu zemí bývalého Sovětského svazu, tak pro tamní zájemce o obchodní spolupráci na českém trhu.

Nejrůznějších setkání, business dnů, odborných seminářů, konferencí a podnikatelských misí Komora připravila a uskutečnila téměř tři desítky. Jaký byl jejich přínos a co nového čeká členy Komory a další zájemce v průběhu příštího roku, o tom jsme hovořili s Ing. Františkem Masopustem, výkonným ředitelem Komory SNS:

Jak by se dal stručně charakterizovat letošní rok z pohledu Komory SNS?

Letos jsme sice uskutečnili o něco méně akcí pro své členy a další partnery, ale jejich přínos hodnotíme podle odezvy kladně. V tomto případě to znamená převážně konkrétní přínos pro jejich účastníky, firmy a podnikatele působící na východních teritoriích nebo se tam chystajících přenést své obchodní aktivity. A to je také hlavním smyslem existence a práce Komory SNS.

Uskutečnili jste několik významných podnikatelských misí, které to byly?

Letos jich bylo šest, například do Moldávie, Gruzie a Arménie, Běloruska nebo Uzbekistánu, nicméně další dvě se v mnohém vymykaly běž-

nému standardu. Byla to květnová podnikatelská mise s předsedou vlády ČR do Ruské federace uskutečněná ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR, a také říjnová s prezidentem ČR Milošem Zemanem do Kyjeva a Doněcka na Ukrajině, připravená rovněž ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR, které byly výjimečné nejen počtem účastníků (v prvním případě to bylo 95 lidí z podnikatelské sféry, ve druhém 90 účastníků), ale také několika setkáními v regionech. Tak měli podnikatelé možnost hovořit se svými stávajícími partnery a rovněž navazovat nové kontakty s představiteli firem, což se podařilo připravit ve spolupráci s komorami v regionech.

Které obory byly firmami zastoupeny nejvíce?

Nejvíce z nich působí ve strojírenství, stavebnictví, byli zde dodavatelé nejrůznějších technologií, a to jak pro průmysl, tak i zpracování zemědělských produktů, petrochemické a další firmy, nechyběli ani zástupci bank, právnických firem, úvěrových pojišťovatelů, zkrátka široké zastoupení.

Zapojily se firmy i osobnosti a chystají se noblesní projekty

Na mimořádném zasedání valné hromady Rusko-České smíšené obchodní Komory bylo počátkem září schváleno založení Nadačního fondu při Rusko-České smíšené obchodní Komoře. Na jeho prvním zasedání byla zvolena Správní rada fondu a její předseda, kterým se stal Ing. Hugo Kysilka, marketingový ředitel společnosti VEMEX, s.r.o.

Abychom Nadační fond Rusko-České smíšené obchodní komory blíže představili a ozřejmili i jeho zaměření a nejbližší projekty, požádali jsme Ing. Hugo Kysilku o rozhovor:

Co bylo účelem založení Nadačního fondu?

Byl zřízen za účelem všestranně přispívat ke zlepšení a rozvoji česko-ruských vzájemných vztahů a spolupracovat na projektech Rusko-České smíšené obchodní komory na podporu kultury, vzdělání a odborné přípravy pro děti a dospělé, sociálních a sportovních projektů. Kromě toho má rovněž podporovat realizaci projektů pro veterány, náboženské církve a náboženské společnosti registrované podle zákona č. 3/2002 Sb.

Po prvních krocích se Nadační fond zaměřil rovnou na realizaci svých záměrů. Co vše se jeho členům již podařilo za bezmála čtyři uplynulé měsíce uskutečnit?

První kroky Nadačního fondu byly vyslovené spojeny s organizačními otázkami. Bylo nutno NF zaregistrovat v souladu s českými zákony u Městského soudu v Praze, dále vytvořit Statut NF, založit bankovní účty v Evropsko-Ruské bance. Další velmi významný krok je vytvoření tzv. Čestného představenstva NF, který bude poradním orgánem Správní rady.

V současné době je formování tohoto orgánu již ukončeno a po zvolení je složeno z velmi významných osobností, k nimž například patří představi-



Ing. Hugo Kysilka

telé velvyslanectví RF v ČR, konkrétně vedoucí rada velvyslanectví Anna Ponomareva a obchodní rada Alexandr Turov, dále ředitel Ruského střediska vědy a kultury velvyslanectví RF v ČR Leonid Gamza. Za českou stranu jde o světově známého fotografa Jadrana Šetlika a houslového virtuóza Jaroslava Svěčeného.

Jaké jsou vaše plány v horizontu nejbližších měsíců roku 2014 a jaké projekty budete realizovat v rámci dlouhodobějších cílů?

Nadační fond je mladý, a proto by bylo velkou chybou hned na začátku vytvářet plány, které by nebyl schopen uvést do života. První projekt, který před fondem stojí, je realizace pomníku a busty básníka A. S. Puškina v Praze 6. To bude velmi významný kulturní počín, na který se společně s vedením Městské části Praha 6 velmi těšíme. K dalším plánům patří i pomoc při rekonstrukci Chrámu sv. mučednice Ludmily v Praze na Sibiřském náměstí.

Jak mohou firmy finančně přispívat do Nadačního fondu a kde k tomu získají potřebné informace?

V současné době se připravují informace na www.resoc.cz, a navíc jsme každému, kdo bude mít zájem darovat finanční prostředky na jednotlivé projekty, schopni sdělit veškeré nutné údaje.

Blíží se konec roku a počátek nového, od něhož všichni očekáváme výraznější změny k lepšímu. Co byste při této příležitosti Rusko-České smíšené obchodní komoře a jejímu Nadačnímu fondu popřál?

Všem členům komory přeji do nového roku samozřejmě zdraví a našemu fondu pak to, aby uspěl se svým prvním projektem. Busta jako pocta světovému literárnímu velikanu A. S. Puškinovi bude totiž zároveň prestižní záležitostí a důkazem toho, že si můžeme troufnout na noblesní a velké věci.

za rozhovor poděkoval Jiří Novotný

A odezva z těchto podnikatelských misí?

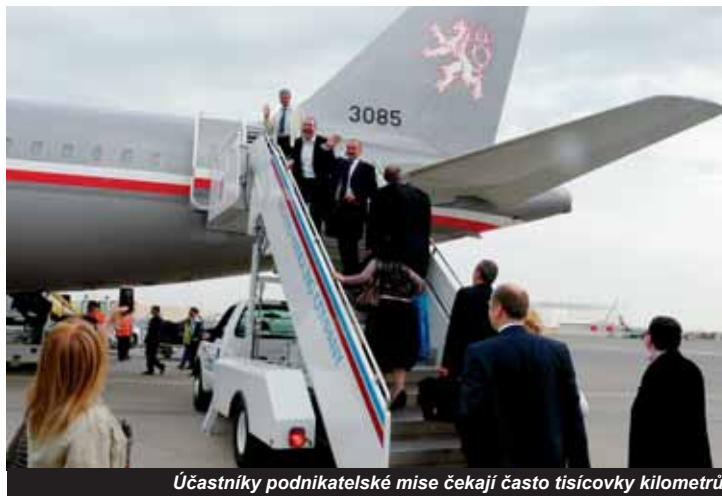
Vzhledem k tomu, že jak směřem k nám, tak předpokládám i Svazu průmyslu a dopravy ČR, s nimiž jsme tyto mise připravovali, nedorazily žádné připomínky, považujeme z našeho pohledu zmíněné mise za úspěšné.

Připravili jste letos celou řadu odborných setkání, některá s mezinárodní účastí. Jak hodnotíte tuto část letošního plánu akcí?

Konference a semináře jsou naším největším přínosem v rámci pomoci českým exportérům směřujícím na východní trhy. Za seminářů vzpomenu třeba lednový k podnikům podnikání v Bělorusku či říjnový o právních aspektech obchodu a podnikání v Rusku a zemích SNS, v dubnu se konalo diskuzní fórum o nových výzvách a možnostech na ruském trhu, podobné téma bylo obsahem konference v rámci mezinárodního veletrhu FOR INDUSTRY, v květnu úspěšně proběhla obchodní konference a dvoustranná jednání českých a běloruských firem z Grodněnské oblasti, v červnu se v Praze konala mezinárodní konference o investičních příležitostech v Moskvě, v témže měsíci se na téma business s Ruskem uskutečnila konference v Ostravě.

To jistě nebyl plný výčet akcí ve prospěch exportérů...

Máte pravdu, dosud jsem nezminil například business dny, dva z nich – Ruské federace a Běloruský – se konaly v říjnu v Brně v rámci 55. Mezinárodního strojírenského veletrhu a patřily k velmi zdařilým. Za připomenutí stojí rovněž IX. Pražská bezpečnostní konference



Účastníky podnikatelské mise čekají často tisíckovky kilometrů

КОМОРА ПРО ХОСПОДÁРСКÉ СТЫКЫ СЕ SNS
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ПО СТРАНАМ СНГ
CHAMBER OF TRADE AND INDUSTRY FOR CIS COUNTRIES



Snímek z podnikatelské mise s prezidentem ČR Milošem Zemanem

na téma EU-Čína-Rusko: hledání společných zájmů. Z dalších akcí pro úplnost připomenu ještě Česko-moldavskou obchodní konferenci a dvoustranná jednání firem z obou zemí v rámci lednové podnikatelské mise organizované do ČR Podněstrovskou obchodně průmyslovou komorou nebo setkání podnikatelů s velvyslanci zemí SNS či prezentaci Republiky Tatarstán v ČR za účasti jejího prezidenta Rustama Minichanova a dvoustranná jednání firem. A uskutečnil se samozřejmě tradiční, v pořadí již dvanáctý Česko-ruský podnikatelský ples a opomenout nemohu ani naši nejvýznamnější komorovou akci, Sněm Komory SNS, který se uskutečnil v červnu již po šestnácté.

Předpokládám, že i plán akcí schválený představenstvem komory pro rok 2014 nebude o nic skromnější. Můžete zmínit alespoň ty nejvýznamnější z první poloviny roku?

V lednu začínáme konferenci k Česko-arménské obchodně ekonomické spolupráci, na únor připravujeme podobnou se zaměřením na Česko-uzbeckou spolupráci při příležitosti návštěvy prezidenta Uzbekistánu u nás a březen je tradičně měsícem konání tentokrát již XIII. Česko-ruského podnikatelského plesu a kromě toho se v tomto měsíci uskuteční konference věnovaná Česko-turkmenské obchodně ekonomické spolupráci, připravujeme návštěvu partnerů z Irkutsku ve východní Sibiři v Praze a v březnu by to měla být podnikatelská mise do Ázerbájdžánu, kterou chystáme spolu se Svazem průmyslu ČR.

připravil Jiří Novotný

Křehkost české ekonomiky

Reálná mzda v České republice ve 3. čtvrtletí v podstatě stagnovala, když se nepatrně zvýšila o 0,1 %. Průměrná hrubá měsíční nominální mzda přepočtená na počty zaměstnanců se v národním hospodářství proti stejnému období předchozího roku zvýšila o 1,3 %. Medián mezd činil 21 331 Kč.

Jistě zajímavým zjištěním je skutečnost, že se meziročně snížil podíl mimořádných odměn v průměrné mzdě v podnikatelské sféře, nižší byl i vliv přesčasové práce. Nominální nárůst průměrné mzdy o 1,3 % je čtvrtý nejnižší za posledních deset let a potvrzuje přetrvávající nízké tempo mzdového růstu i křehkost české ekonomiky. Ta se letos propadne zhruba o 1,5 %. V příštím roce by HDP mohl narůst o přibližně o 1 % až 1,5 %.

Tomu odpovídají očekávání mzdového vývoje. Podle šetření Svazu průmyslu a dopravy

ČR mezi průmyslovými podniky by nominální mzdy v příštím roce měly růst zhruba kolem 1 %.

Významná je diferenciacie mezi podniky a sektory. „Prostor pro růst reálných mezd nenabídne hutnický průmysl, výroba počítačů či stavebnictví, kde průměrná nominální mzda klesla o 2,3 %. Na druhou stranu řada podniků, u nichž se situace stabilizovala a kterým rostou zakázky, by mohla v případě, že se pozitivní vývoj zakázek udrží na přelomu roku, zvážit mírné navýšení mezd,“ uvedl Bohuslav Čížek, analytik Svazu průmyslu a dopravy ČR.

Nicméně v průmyslovém sektoru větší prostor pro výraznější nárůsty mezd prozatím není. „Se zohledněním vývoje spotřebitelských cen by nemusela reálná mzda klesnout, jako tomu bylo v posledních dvou letech,“ uvedl.

(tz)

Existují skutečně případy, kdy se spolehlivost ověřit nedá

Neschopnost hlídat nepoctivé podnikatele přivedl stát na ty poctivé. Takové hodnocení si zasloužil nový zákon o DPH v letošním udělování Absurdity roku. Na naprosto nesmyslné byrokratické nařízení, kterému musí slušní podnikatelé čelit, upozornila anticena v sedmém ročníku. Finanční správa registrovala začátkem listopadu jen 28 nespolehlivých plátců daně z přidané hodnoty (DPH), z nichž jednadvacet patří do skupiny takzvaných ready-made společností. Registr nespolehlivých plátců souvisí právě s institutem ručení za DPH a vyplývá z novely zákona platné od ledna letošního roku. Před pár měsíci se přitom hovořilo podle slov zástupců tuzemské společnosti PREMIER system, zaměřené na vývoj a výrobu podnikových informačních systémů s funkcí takového případy odhalit, o desítkách tisíc nespolehlivých plátců DPH. Alarmující je existence obchodních transakcí, kdy spolehlivost ověřit nelze vůbec.

Finanční správa konkrétní jména dlužníků v seznamu nezveřejňuje. Název se v systému objeví až po zadání konkrétního údaje daňového identifikačního čísla (DIČ). Naráz jich lze zadat maximálně 20. Podle vyjádření společnosti PREMIER system se firmy dopouští zejména pochybení spojeného s uvedením neexistujícího sídla, pozdním podáním daňového přiznání nebo ignorováním úřadů. Mezi hříšníky vedou ready-made společnosti, které jsou obecně vnímány jako rizikovější. Časté změny majitelů a jednatelů firmy jsou dokladem nestandardního podnikatelského chování. „Ze zkušeností víme, že lustrování schopnosti obchodních partnerů splácet své závazky je časově velmi náročné. Neustálá kontrola insolvenčního rejstříku je ale nezbytnou činností, bez které se firmy vystavují zbytečnému riziku,“ tvrdí Boleslav Buzek, zakladatel a jednatel PREMIER system.

Případy, kdy nelze spolehlivost ověřit vůbec, existují

Jedná se o obchody, kdy není podnikatel připojen k internetu. „Například u nákupu pohonných hmot či nákupu za hotové ve stavebnictví. Běžná praxe. V takových případech spolehlivost protistrany člověk neověří, musí se jen spoléhat, že jedná s poctivou protistranou,“ uvažuje na základě vlastní zkušenosti podnikatel Jan Čurda ze Zlína.

Nominovat jednotlivé absurdní povinnosti mohl kdokoli

Lidé v online hlasování vybrali hned sedm nej-

větších překážek podnikání. Anticenu Absurdita roku si letos odnesla novela zákona o dani z přidané hodnoty. Povinnost, aby nespolehlivé plátce DPH nově hlídali jejich obchodní partneři, kteří tak musí při každém obchodu prověřovat, zdali jejich partner má daně zaplacené, je naprostý nesmysl a vytváří nepřiměřeně administrativní záťaž. Institut nespolehlivého plátce zasahuje všechen plátce daně a ne jen ty, kteří se dopouští daňových úniků, stěžují si odpůrci novely. Slušným podnikatelům navíc hrozí, že daň zaplatí dokonce dvakrát, tedy i za svého nespolehlivého partnera.

Rychlá kontrola přes účetní software

Spolehlivost partnerů lze přitom zjistit mimo rejstřík snadno. Stačí k tomu slušně vybavený ekonomický software. Ten nespolehlivé plátce DPH automaticky odhaluje, příkladem je třeba systémové řešení od PREMIER system, který data eviduje na kartě firmy. „Údaje jsou čerpány při přidávání dokladů na pozadí, systém tak zbytečně nezdržuje zaměstnance při práci,“ upřesnil Boleslav Buzek. Obdobně testuje konkrétní obchodní partnery, zda nejsou v insolvenční, vyhledáváním ve zmíněném rejstříku.

Ručení za daň se lze vyhnout

Smlouvy lze nastavit tak, že ručení vůbec nastane. Daň z uskutečnitelného zdanitelného plnění musí být odvedena rovnou státu, a ne dodavateli, který ji následně platí. O tomto postupu se však musejí dohodnout obě strany. Celková

cena se pak o DPH samozřejmě musí snížit.

Další možností je pravidelné kontrolování registru plátců, zdali je či není obchodní partner spolehlivý. Kontrolu lze provést přímo v registru na stránkách finanční správy, kde je možné zadat až 20 daňových identifikačních čísel (DIČ), případně přes rozhraní šikovného účetního systému, jako kupříkladu PREMIER. Zjistit lze i kompletní seznam nespolehlivých plátců.

Na černé listině neplatičů DPH skončí každý, kdo dluží za poslední minimálně 3 měsíce na DPH více než 10 milionů korun. Za nespolehlivou bude považována i ta firma, která nemá v pořádku daňové doklady a úřad jí vyměří daň alespoň 500 tisíc korun, a také podnik podezřelý z účasti na podvodu. V databázi by měla každá firma kontrolovat, zda se u jejích dodavatelů v kolonce „nespolehlivý plátce“ neobjevilo „ANO“. U těch pak ručí za odvedení DPH. Pokud obchodní partneři daň nezaplatí, musí ji uhradit ručící firma. Tzv. ručení za daň rozšířila změna zákona od počátku tohoto roku. Zjistit konkrétní jméno nespolehlivého plátce je možné na základě konkrétního dotazu na webovém portálu Ministerstva financí ČR (<http://adisreg.mfcr.cz/>) v Registru plátců DPH.

Ready-made společnost

Neboli předzaložená společnost je firma, která je zapsána v obchodním rejstříku, má název, sídlo, jednatele, identifikační číslo a také plně splacený základní kapitál. Společnost však nevyvíjí žádnou obchodní činnost, je založena pouze za účelem prodeje konečnému zákazníkovi. Ten, kdo předzaloženou společnost koupí, se vyhne zdoluhavému administrativnímu procesu, který zakládání společností provází. V mnoha případech mají sídlo v zemích označovaných jako daňové ráje. Ready-made společnosti jsou někdy



také označovány jako skořápky, z anglického názvu shell company. V Česku se těší poměrně velké oblibě. Za poslední 3 roky jich vzniklo přes 19 tisíc, což představuje téměř čtvrtinu z celkového počtu nově zapsaných společností. Pořízení ready-made společnosti nabízí v Česku desítky firem.

Další novinky u DPH

Společnosti se musí přitom připravit na další novinku, kterou je kontrola účtů svých obchodních partnerů. Pokud podnikatelé budou obchodovat s partnery, kteří používají odlišné účty než ty, zveřejněné na stránkách správce daně, budou ručit za daň nezaplacenou poskytovatelem plnění. Všichni podnikatelé totiž musí povinně uvádět v přihlášce k registraci k DPH své účty používané pro ekonomickou činnost. Ti, kteří podnikali před letošním rokem, měli čas nahlásit čísla svých účtů do března. Původně mělo opatření platit již od začátku dubna, Finanční správa ČR však zveřejnila, že nebude vyžadovat uhradu nedoplatku ručitele, u kterého ručení vzniklo do 30. září letošního roku.

Od příštího roku čeká podnikatele v oblasti DPH ještě pár novinek. Například povinnost podávat jen elektronické daňové přiznání k DPH s výjimkou fyzických osob s obratem do 6 milionů korun. Podnikatelé by rovněž nemuseli platit DPH do té doby, než sami dostanou zaplacenou za svou práci. Podnikatel by tak odváděl daň až po obdržení platby za své zdanitelné plnění.

(tz)

KVALITOU K JASNÉ PŘEVAZE

Pár poznámek ke konferenci vítězů

V rámci aktivit Listopadu – měsíce kvality 2013 se konala v Praze Konference vítězů cen za kvalitu. Hlavním tématem letošního ročníku bylo sdílení zkušeností. O této významné události jsme hovořili s výkonným ředitelem České společnosti pro jakost Ing. Petrem Kotenem:

Jak jste byl spokojen s průběhem konference?

Troufnu si tvrdit, že letošní pojetí, již šesté konference vítězů, patřilo k těm vydařeným. Přednášející byli výborní a celková koncepce programu byla připravena tak, aby si každý návštěvník, bez ohledu na to, v jak velké pracuje organizaci či oboru, mohl odnést na své působiště inspirující myšlenky, nápady a přístupy. Ohlasy, které jsme obdrželi, toto potvrzují.



Pro koho je konference vlastně vhodná?

Konference vítězů jsou vždy spjaté s tématy, jakými jsou Model excelence EFQM a jeho používání, zkušenosti s účastí v Národní ceně kvality ČR a sdílení nejlepší manažerské praxe. Zjednodušeně se dá říci, že je vhodná pro všechny organizace, které mají chuť se reálně zlepšovat, a třeba i zapojit do některého z programů Národní ceny kvality. Zdůrazňuji slovo reálně, neboť většina organizací se přirozeně hlásí ke zlepšování, nicméně vzít si do ruky Model ex-

celence EFQM (či nástroje hodnocení START či START PLUS) a podniknout první skutečné kroky vyžaduje vynaložit příslušné úsilí, které však časem přináší svoje ovoce.

Kde se mohou firmy a úřady dozvědět více o Modelu excelence EFQM a Národní ceně kvality ČR?

Samozřejmě základní informace jsou na internetových stránkách naší organizace (www.csq.cz) a spolupracujících organizací (www.sokcr.cz, www.npj.cz). Nicméně není nad to mít osobní kontakt s odborníky a organizacemi, které již mají příslušné zkušenosti. Z tohoto důvodu jsme se zmiňovanými spolupracujícími organizacemi založili Centrum excelence, které funguje především jako platforma pro sdílení zkušeností a novinek v oblasti Modelu excelence EFQM a Národní ceny kvality ČR.

Je členství v Centru excelence nákladné?

Stát se přidruženými členy lze zdarma. Plnohodnotné členství představuje částku 9000 Kč za rok. V této částce je množství benefitů, včetně možnosti získání zpětné vazby na vlastní sebehodnotící zprávu. Detailní informace jsou opět k dispozici na www.csq.cz. Rád bych však zdůraznil, že nestačí se přihlá-



Ing. Petr Koten,
výkonný ředitel České společnosti pro jakost

sit anebo zaplatit, ale tou klíčovou podmínkou členství je, že členská organizace provede alespoň jednou za dva roky sebehodnocení dle Modelu excelence EFQM či zjednodušených nástrojů sebehodnocení. Chceme totiž, aby členové skutečně sebehodnocení prováděli, nejen si o něm vyprávěli.

Vraťme se ke konferenci – co byste ocenil?

Nebyla přednáška, u které bych se nudil.

Vystoupili přednášející zahraniční i z České republiky, z veřejného a soukromého sektoru. Za zmínku stojí určitě vystoupení zástupce EFQM (pan Gianluca Mule), který představil tři případové studie organizací, které používají Model excelence EFQM a dosahují prokazatelně pozitivních výsledků. Navíc prezentoval zkušenosti samotného EFQM s sebehodnocením a zlepšováním. Rovněž zazněla informace o sblížení Národní ceny kvality ČR a programů oceňování EFQM. V praxi to znamená, že by účastníci národního programu START v příštím roce získali mezinárodní ocenění Committed to Excellence a účastníci národního programu EXCELLENCE pak ocenění Recognized for Excellence.

A samozřejmě velmi poutavé byly praktické přednášky o vlastních přístupech v podání představitelů organizací soukromého i veřejného sektoru.

A co by se mělo naopak v příštím ročníku zlepšit?

Z skutečného setkání odborníků mám dobrý pocit, nicméně pro příští rok bych byl rád, abychom přizvali větší počet účastníků. V letošním roce jich bylo přibližně padesát, až jich bude dvojnásobek i více, budu spokojen zcela. Věřím, že popularizaci napomohou i aktivity Centra excelence.

A samozřejmě děkuji Radě kvality ČR za podporu akce a kolegům za odbornou přípravu a organizaci.

(red)

Coworking – jak bojovat s nezaměstnaností a zefektivnit podnikání

Zástupci našeho občanského sdružení Centrum podpory podnikání Praha, o.s., (CPPP) se zúčastnili největší coworkingové konference v Evropě Coworking Europe, jejíž čtvrtý ročník se konal ve španělské Barceloně. Účastníci konference se do hlavního města Katalánska sjeli ze 40 zemí světa a vyměňovali si svoje dosavadní zkušenosti s novou komunitní formou podnikání. Naše sdružení reprezentovalo vlastní kladenské coworkingové centrum Podnikání všem a jeho alternativní pojetí coworkingu pro rodiče s dětmi.

Barcelona se stala takřka novým hlavním městem stále neotřelého formátu s názvem „coworking“. Tedy konceptu, který v sobě spojuje myšlenku sdíleného pracoviště pro různorodá povolání a pestrá odvětví podnikání. Na světě v současné době existuje zhruba 2500 coworkingových center a jen v Barceloně jich je v provozu celá stovka. Nové myšlenky věří i naše sdružení.

V rámci mezinárodního projektu, jehož cílem je s využitím nástroje coworkingu pomoci rodičům začít podnikat, přijeli sbírat zkušenosti také naši pracovníci. Ostatně i španělská veřejnost vidí v coworkingu cestu, jak bojovat se svojí vysokou nezaměstnaností. Roku 2009 zařadila místní národní média coworking do seznamu 25 možností, jak se dostat z propasti celosvětové ekonomické krize. Tématu pomoci sociálně znevýhodněným osobám se konference proto věnovala také.

Hlavní organizátor a zároveň moderátor diskuzních panelů a přednášek, Belgičan Jean-Yves Huwart, k celé akci řekl: „Hlavním smyslem každoročního setkání je především výměna zkušeností vizionářů z celého světa. Ti, kteří již coworkingové centrum provozují, tu snad zís-

kají cenné poznatky, jak svoji dosavadní činnost zlepšit. Těm, kdo zase o coworkingu uvažují, by měly diskuze objasnit, o čem vlastně současný coworking je a kam směřuje.“

V České republice známe především zavedená coworkingová pracoviště. Nejznámějším příkladem je pražská pobočka nadnárodní sítě HUB. V Barceloně však zástupci CPPP mohli poznat i další modely coworkingu. Inovace, spolupráce v rámci vlastní komunity a hledání nových způsobů podnikání dohromady představovaly hlavní pilíře diskuzí. Více než 300 začínajících i zkušených freelancerů vážilo cestu ze všech světových kontinentů, aby se dozvěděli něco o nových trendech coworkingu, a mohli tak vylepšit svůj stávající model sdíleného podnikání a práce.

Největší přínos mezinárodního setkání spočíval právě v originalitě jednotlivých modelů coworkingu. Mohli jsme se tak setkat třeba s francouzským formátem venkovského coworkingu, pro ty, kteří chtějí pracovat v přírodě, slovinským modelem specificky zaměřeného coworkingu na konkrétní povolání (v tomto případě Poker Office bývalého profesionálního hráče pokeru Andreje Fodora) nebo také se slovenským ná-

padem spojit práci a dovolenou. Centrum Surf Office, jak již název napovídá, nabízí svým klientům na Kanárských ostrovech plně vybavené kanceláře a zároveň je učí v moři surfovat. Svůj nápad nazývají „coworcation“ – volně přeloženo „cowodovolenou“. „Rádi bychom vytvořili vyvážené místo pro lidi, kteří chtějí pracovat netradičním a zábavným způsobem, nebo prostě musejí pracovat i na dovolené,“ popsal svoje centrum spoluzakladatel Surf Office Michal Košťál.

CPPP jako jeden z mála účastníků konference zastupoval neziskový sektor. Náš model coworkingu, který v sobě spojuje hlídání dětí, coworkingový prostor a podnikatelský inkubátor, se také sešel s pozitivními reakcemi. „Především však naše sdružení dostalo zajímavé rady, jak zdokonalit prostor a jak bychom mohli zlepšit vazby uvnitř vlastní komunity,“ řekla k tomu



hlavní metodička projektu Petra Verřlová, která se konference osobně zúčastnila.

Středobodem coworkingu totiž není samotný prostor, ale především lidé, kteří uvnitř komunitu vytvářejí společné hodnoty, díky čemuž pak členové komunity zdokonalují svoje vlastní individuální podnikání. Inovace, získání nových zkušeností a následná aplikace do českého prostředí je ostatně jedním z cílů mezinárodního projektu Centra podpory podnikání Praha, o.s.

Projekt nese jméno „Nové vize coworkingu jako cesta k posílení pracovních příležitostí žen / CZ.1.04/5.1.01/77.00224“ a je financován z prostředků Evropského sociálního fondu prostřednictvím Operačního programu lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

Marek Bartoš ⇨

více informací najdete na: www.cPPP.cz

a www.podnikanijereseni.cz

nebo nás kontaktujte na:

Regionální a projektová kancelář Kladno

Ctiborova 3091, 272 01 Kladno

tel: +420 312 610 103, mail: bartos@cpPPp.cz

www.cPPP.cz

CNG autobusy ušetří ročně miliony

V České republice jezdí již 423 autobusů na stlačený zemní plyn (CNG). Od loňského podzimu přibýlo celkem 61 městských a linkových autobusů na toto stále populárnější palivo. Další větší počet CNG autobusů by mohl přibýt v první polovině příštího roku. Definitivní rozhodnutí ohledně dlouho očekávané výzvy Ministerstva životního prostředí ČR pro nákup nových autobusů v městské hromadné dopravě s pohonem na CNG by mělo padnout v polovině prosince.

Stále více měst pořízuje autobusy na zemní plyn. Důvodem je nejen ekologie, ale hlavně ekonomika provozu na CNG. Přechodem z nafty na plyn



se totiž ušetří nemalé částky. Například Dopravní podnik v Pardubicích vykazuje velmi zajímavá čísla. „Za rok 2012 jsme díky CNG ušetrili 10,8 mil. Kč,“ řekl Tomáš Pelikán, ředitel Do-

pravního podniku města Pardubic. „Provozujeme 20 CNG autobusů a každý najede minimálně 80 tisíc km ročně. Celkově tak naše CNG autobusy ujedou více než 1,6 mil. km,“ dodal Pelikán. V Pardubicích díky CNG uspoří 62 procent na každém ujetém kilometru a podobně je tomu v Dopravním podniku v Jihlavě, který provozuje 13 CNG autobusů, z toho dva midibusy. Každý autobus najede průměrně 73 tisíc km za rok a díky CNG za minulý rok ušetřil Dopravní podnik města Jihlavy 4,4 miliony Kč. V polovině prosince bude jasno, zda a kdy dojde k vyhlášení výzvy Ministerstva životního prostředí ČR a Státního fondu životního prostředí pro nákup nových autobusů v městské hromadné dopravě s pohonem na CNG a pro výstav-

bu CNG plnicích stanic. V současnosti u nás jezdí 423 CNG autobusů, pokud by bylo možné využít dotace, je zde předpoklad, že za rok by u nás mohlo jezdit i dvakrát tolik CNG autobusů. V současné době jezdí nejvíce CNG autobusů v Prostějově, České Lípě, Táboře, Havířově, Liberci, Ústeckém kraji a v Semilech. Větší počet CNG autobusů se pohybuje v Pardubicích i v Karlových Varech. Další CNG autobusy jsou v provozu např. ve Znojmě, Přerově, Jablonci, Trutnově, Třebíči, Jihlavě, Plzni, Kladně, Jeseníku, Písku či v Litoměřicích. „Také v Písku si vyzkoušeli v provozu CNG autobusy a jsou spokojeni. Letos zde pořídili sedm CNG autobusů a v příštím roce plánují nákup dalších šesti.“

Markéta Schauhuberová

inzerce

Renovační balíčky od společnosti E.ON

Plánujete rekonstrukci domu či bytu, nebo stavíte přímo nový dům? Ve spolupráci se společností Saint-Gobain a jejími značkami Isover, Rigips, Weber a Saint-Gobain Glassolutions jsme pro naše zákazníky připravili nabídku **9 renovačních balíčků**.

Při zateplení domu byste neměli zapomínat na střechu. Sleva na zateplení šikmé střechy Sleva na Isover 40 % Rigips 25 %	Dřevostavby se dnes dostávají do popředí zájmu stavebníků především pro rychlost jejich výstavby. Sleva na zateplení stěny dřevostavby Sleva na Isover 40 % Rigips 25 %	Akustická podlaha slouží především jako akustická bariéra před nežádoucím hlukem. Sleva na akustickou podlahu Sleva na Isover 40 % Weber 25 %
Sádrokartonové příčky jsou ideálním řešením při rekonstrukcích. Sleva na sádrokartonovou příčku Sleva na Isover 40 % Rigips 25 %	Dům můžete zateplit i z interiéru. Sleva na zateplení z interiéru / akustické předstěny Sleva na Isover 40 % Rigips 25 %	Díky sádrokartonovému podhledu lze významně zlepšit akustické parametry stropní konstrukce. Sleva na zateplení stropu z interiéru Sleva na Isover 40 % Rigips 25 %
Zateplení domu výrazně zlepšuje jeho tepelně-izolační vlastnosti. Sleva na zateplení fasády Sleva na Isover 40 % Weber 25 %	Využíváte podkrovní jako klasickou půdu tzn. většinou jako skladiště „nepotřebných“ věcí. Sleva na zateplení pochozí podlahy nevytápěné půdy Sleva na Isover 40 % a 35 %	U nových oken nezapomeňte sledovat solární faktor „g“, tj. kolik sluneční energie vám bude dům zdarma ohřívát. Kupón na nákup izolačního trojskla SGG CLIMATOP® LUX za cenu standardního trojskla CLIMATOP ULTRA.

Více informací o nabídce na www.ekobonus.cz

ISOVER
SAINT-GOBAIN

WEBER
SAINT-GOBAIN

RIGIPS
SAINT-GOBAIN

GLASSOLUTIONS
SAINT-GOBAIN

e-on



Restaurant **Tip** aneb kde nám chutná...

Víme, kde vám bude chutnat!

S novým celobarevným průvodcem se dostanete do míst, kde je gastronomie radostným zážitkem. Přehledně vás prostřednictvím špičkových odborníků-šéfkuchařů provede všemi kraji České republiky a ukáže restaurace, které stojí za to objevit.

V prodeji začátkem roku 2014 za 99 Kč.



2014
Restaurant Tip
aneb kde nám chutná...

PODPORUJE:

CzechTourism

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

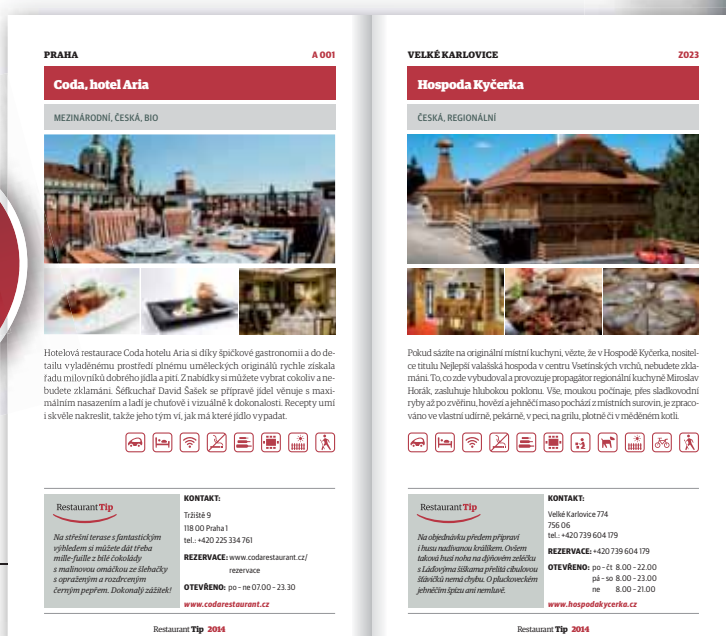
Yachting
REVUE

proktik + BYT
DOM • BYT • ZÁHRADA • DÍKNA • HOBY

PROSPERITA

STRELECKÁ
revue

flyiing REVUE



www.facebook.com/RestaurantTip
www.restaurant-tip.cz

Mzdy se příští rok nesníží

Situace v českých podnicích se pomalu ale jistě stabilizuje. Česká ekonomika vykazuje pátou nejnižší nezaměstnanost v EU a zaměstnává nejvíce lidí za posledních 14 let. Zlepšuje se i globální ekonomická situace. Jak se tyto předpoklady promítnou do výše mezd u zaměstnanců českých firem v příštím roce?

Nejen na tuto otázku odpovídá aktuální průzkum Hospodářské komory České republiky (HK ČR). Snižovat mzdy v příštím roce hodlá pouhých 7 % dotázaných podniků, členů HK ČR. Více než dvojnásobek tuzemských firem, tedy 16 %, pak dokonce hodlá mzdy naopak zvyšovat. Valná většina firem má v plánu mzdy svých zaměstnanců ponechat beze změny.

Takové jsou stěžejní závěry průzkumu, který Komora realizovala ve dnech 18.–22. listopadu 2013, a kterého se zúčastnilo celkem 845 respondentů z řad živnostníků, malých, středních i velkých podniků.

„Z našeho průzkumu mimo jiné vzešlo i to, že 56 % velkých podniků nad 250 zaměstnanců plánuje v příštím roce mzdy svých zaměstnanců zvýšit. V rámci rozdělení firem do jednotlivých odvětví je neoptimističtějším obo-

rem zpracovatelský průmysl, ve kterém mzdy v příštím roce zvýší na 36 % podniků. Jednoznačně se jedná o důkaz toho, že česká ekonomika nezažívá další ze svých strmých pádů. Naopak. Na druhou stranu je třeba nezapomínat na drobné podnikatele a ostatní oblasti podnikání, v případě kterých doufáme ve výraznější oživení na jaře příštího roku, díky čemuž si budou moci i tyto podnikatelé dovolit mzdy svých zaměstnanců zvýšit,“ komentoval výsledky průzkumu Petr Kužel, prezident HK ČR a vysvětlil: „Je potřeba si uvědomit, že výsledky průzkumu zohledňují vývoj mezd pouze v nominální výši a neberou v potaz růst cenové hladiny, ke kterému v příštím roce pravděpodobně dojde.“

Jak se budou vyvíjet reálné mzdy, jaká bude inflace v příštím roce a jak výrazně se na jejím růstu promítnou nedávné devizové intervence, je však velkou otázkou. ČNB například ve své predikci počítá pro rok 2014 s meziročním přírůstkem spotřebitelských cen o 1,2 % a naplní-li se její intervenční záměr pak s přírůstkem cen 2,2 %, což je například v porovnání s předchozími lety stále jedna z nejnižších hodnot. „HK ČR se kloní k predikcím růstu inflace

pro rok 2014 také okolo 1,2 %, neboť kromě devizových intervencí je třeba zohledňovat i další faktory, které budou mít na cenovou hladinu vliv, jako je například předpokládaný pokles cen energií nebo pokles cen telefonních služeb,“ uzavřel Kužel.

V oborech, jako je stavebnictví nebo služby pro podnikatele, je však situace nejméně optimistická. Ve stavebnictví hodlá mzdy zvyšovat pouze 5 % podniků a v případě služeb necelých 9 % z nich.

Průzkum HK ČR se věnoval i dalším otázkám souvisejícím s koncem roku 2013.

Vánoční/novoroční večírky pro zaměstnance pořádá 60 % oslovených firem. Více než polovina z nich pak jako místo konání večírku volí restaurační zařízení. V případě jednorázových odměn na konci roku 34 % dotázaných volí mimořádnou peněžní odměnu nižší než měsíční plat. Mimořádné odměny svým zaměstnancům nevyplácí naopak 32 % podniků. Z další otázky průzkumu vyplynulo, že 40 % podniků posílá dárky jen významným klientům a obchodním partnerům, přičemž 5 % oslovených dává dárky všem. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Biz books®

Jak ovládnout své peníze

kolektiv autorů

Neustálý vítr v peněžence, čekání na výplatu jako na smilování, peníze na dárky nebo na dovolenou se nakonec někde vydolují, často ze skrytých zásob. A přitom změna je jednoduchá. Jednoduše napsaná kniha Jak ovládnout své peníze, plná praktických příkladů, tipů a rad, vás přesvědčí, že finanční plánování má smysl a že nejde jen o suchou teorii, které nikdo nerozumí.

Začínáme na burze

Philip Kotler, Milton Kotler

Kniha přichází na pomoc všem firmám v době ekonomické recese – nabízí návod, jak určit hlavní cesty vedoucí k dosažení celkového a udržitelného růstu. Autoři popisují osm strategií růstu, pokládají otázky, jejichž zodpovězení je přivede ke správným rozhodnutím. Navíc v knize nabízejí seznam devíti megatrendů, jež budou ovlivňovat příležitosti na trhu v nastávajícím desetiletí.

Myšlenkové mapy v byznysu

Tony Buzan, Chris Griffiths

Tony Buzan, nejvýznamnější a nejprodávanejší autor knih o mozku a učení, ukazuje, jak můžete zásadně zlepšit všechny své schopnosti související s prací a podnikáním – od organizace projektů přes prodej až k vedení lidí. Myšlenkové mapy vám pomohou myslet jasně, kreativně a originálně, dobře pracovat s informacemi a s časem, efektivně přesvědčovat, vyjednávat a prezentovat i dokončovat projekty včas.

Myslete jako Sherlock Holmes

Maria Konnikova

Co odlišuje Sherlocka Holmese od jeho přítele Dr. Watsona? Co dělá z Holmese tak skvělého detektiva schopného poskládat jednotlivé kousky problému do uceleného obrazu, ačkoli Watsonovi to nedává smysl? A můžeme i my použít Holmesovy metody a zlepšit své myšlení – ani ne k řešení kriminálních případů, ale k vylepšení svého osobního i pracovního života? V této knize naleznete ukázky některých Holmesových případů a díky nim pak odkryjete strategie vedoucí k hlubšímu chápání a bystřejšímu myšlení. ■

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

5 kroků k úspěšnému projektu

Doležal Jan, Krátký Jiří, Cingl Ondřej

Publikace zkušených autorů přináší vše důležité, co potřebujete znát pro úspěšné řízení a dokončení projektu. Velmi cenné jsou v knize vzory dokumentů souvisejících s jednotlivými fázemi a nástroji projektového managementu. Hlavní část knihy pak tvoří 22 nástrojů, jejich popis, využití a vzory dokumentů pro každý nástroj projektového řízení.

Umění přesvědčivé komunikace

Borg James

V této velmi praktické a čtivé knížce najdete špičková pravidla, rady a příklady, jak krok za krokem výrazně zlepšit své přesvědčovací schopnosti, jak v každé situaci najít správná slova, jak rozumět řeči těla ostatních a působit na druhé svou neverbální komunikací, jak přesvědčivě jednat po telefonu a úspěšně vyjednávat, jak komunikovat s různými typy lidí.

Finanční průvodce nefinančního manažera

Slavík Jakub

Publikace seznamuje techniky a další odborníky bez ekonomického vzdělání se základy finančního řízení podniků a projektů. Čtenář porozumí principům finančního řízení v situacích, do nichž se může nefinanční manažer dostat – např. hodnocení finančního zdraví podniku.

Finanční analýza

Knápková Adriana, Pavelková Drahomíra, Šteker Karel

Chcete se dozvědět, jak si podnik stojí z hlediska finančního zdraví a co je potřeba udělat, aby se hospodaření zlepšilo? Zjistíte to díky kvalitní finanční analýze, kterou vám pomůže provést tato kniha.

Jděte po schodech

Vaden Rory

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

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

Podniková strategie

Ladislav Tyll

Cílem publikace je nabídnout pohled na možnosti dlouhodobého rozvoje firmy. Na příkladu řady reálných firem je ukázáno, že to, co odlišuje dobré firmy od těch horších, je jejich dlouhodobá strategie, která se vedle provozní stránky zaměřuje především na inovace, internacionalizaci a spolupráci s ostatními subjekty na trhu. V dnešní době nelze hledat konkurenční výhodu firmy pouze v jejím nitru, ale především ve schopnosti užší integrace se svým okolím. Jednotlivé kapitoly publikace provedou čtenáře celým procesem tvorby podnikové strategie, od analýzy vnějšího a vnitřního prostředí přes návrh strategických variant až po konečné hodnocení a výběr té nejlepší budoucí cesty. Text je rozdělen do 10 kapitol: Podniková strategie, Vnější okolí podniku, Vnitřní zdroje podniku, Konkurenční strategie, Celopodniková strategie a život podniku, Strategie internacionalizace podnikových činností, Inovační strategie, Fúze, akvizice a strategické aliance, Firemní kultura, etika v podnikání a společenská odpovědnost firmy a Volba strategie a měření její efektivity. ■

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Softwarové pirátství je ve školách běžné

Míra pirátství ve veřejném sektoru je značná. Za pirátstvím stojí hlavně absence pravidelné kontroly. Loni na výzvu k legalizaci reagovaly organizace nákupem tisíců chybějících licencí. Kromě dopisu bude BSA situaci řešit i osobním jednáním s managementem. V příštích dnech obdrží 7000 tuzemských organizací veřejného sektoru, orgánů veřejné správy či místní samosprávy poštovní obálku s upozorněním na možné užívání nelegálního softwaru. Protipirátská organizace BSA | The Software Alliance se na tyto organizace obrací s výzvou, aby provedly kontrolu legálnosti užívaného softwaru.

Jde v pořadí již o druhou protipirátskou akci, loni se organizace BSA obrátila s obdobnou výzvou zejména na zdravotnická zařízení a místní samosprávu. Nově výzvu obdrží státní podniky, školská zařízení, muzea, galerie, knihovny

NAŠE KAVÁRNA

Změny ve Škodě Auto

Jiří Černý bude od 1. ledna 2014 novým vedoucím závodu ŠKODA AUTO ve východočeských Kvasinách. Pavel Richter převezme vedení závodu ŠKODA AUTO Mladá Boleslav I.

UNIQA s novým vedením

Martin Žáček byl jmenován od 1. ledna 2014 novým CEO UNIQA Slovensko. Ve vedení společnosti UNIQA poist'ovňa ho podpoří Lucie Urválková, CFO. Dosavadní CEO Andreas Köbl se přesune z Bratislavy do představenstva UNIQA International AG do Vídně.

V. Pěkný odchází z Kia

Oficiální dovozce značky Kia pro ČR oznámil důležitou personální změnu. Vít Pěkný, generální ředitel KIA MOTORS CZECH, odchází ze společnosti. Tae Ho Lee, prezident KIA MOTORS CZECH, mu poděkoval za jeho významný přínos k úspěchu značky. (tz)

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Ples díkůvzdání

V sobotu, 23. listopadu, uspořádala Americká obchodní komora v ČR (dále jen AmCham) pro své členy a jejich obchodní partnery na Žofíně Ples díkůvzdání. Večer se nesl v duchu společenské odpovědnosti. Ocenění za dlouholetý přínos a spolupráci na projektech komory – AmCham Wings Award – získal v letošním roce Jan Valdinger ze společnosti Change Partnership. Nově AmCham udělila ocenění Wings Award jednotlivci – Janu Lormanovi ze sdružení Život 90, jehož celoživotním posláním je snaha o zlepšování kvality života seniorů. O téměř 470 000 korun, prostředky získané v tradiční Tiché aukci soutěží školy v programu One World, Many Voices. Třídy základních a středních škol se uchází o granty na realizaci svých projektů prospěšných místním komunitám. (tz)

a další organizace a instituce z oblasti veřejné sféry. „Překvapil nás rozsah užívání pirátského softwaru ve veřejné sféře. Důvodem je nejčastěji minimální kontrola softwarové vybavy,“ uvedl Jan Hlaváč, mluvčí protipirátské aliance BSA, která sdružuje klíčové výrobce softwaru. V dopise BSA žádá o prověření softwarových licencí a zjednáání nápravy. „Bez pravidelných kontrol je velmi pravděpodobné, že část softwaru bude nelegální. Již během několika měsíců může dojít ke značným změnám, přičemž v mnoha příspěvkových organizacích neprovedli kontrolu léta,“ vysvětluje Jan Hlaváč. Pokud vedení organizací na výzvu nebude reagovat, BSA zahájí proceduru směřující k nápravě. „Lidé ve vedení se pak mohou těžko vymlouvat na to, že o softwarovém pirátství nevěděli, že k němu docházelo bez jejich vědomí či přičinění,“ dodal Jan Hlaváč. Kromě dopisu se bude BSA snažit situaci řešit i osobním jednáním s managementem.

V Česku se užívá pirátsky 35 % softwaru, a softwarové firmy tak ročně přicházejí o tržby v hodnotě 3,8 miliardy korun. Mezi nejčastěji užívaný nelegální software patří operační systémy a kancelářské aplikace (Microsoft), antivirové programy (Symantec), software pro grafiky (Adobe), projektanty (Autodesk) a další. Z analýzy předchozí kampaně zaměřené na veřejný sektor vyplynulo, že míra pirátství je v tomto sektoru značná: „Na základě naší výzvy výrobci softwaru zaznamenali masivní nákupy licencí v řádu milionů korun ve snaze pirátský software legalizovat,“ řekl Jan Hlaváč.

Na rozdíl od privátního sektoru není pirátství motivováno snahou ušetřit, ale spíše neschopností získat kontrolu nad softwarovou výbavou a chaosem v softwarových licencích. Množství nelegálního softwaru se může v řadě organizací výrazně lišit: „Zarážející je mnohdy rozšířeně porušování autorských práv ve školách, kde by měli jít dětem příkladem. Záleží hlavně na managementu, někde na legálnost úzkostlivě dbají, jinde je kontrola velmi laxní,“ sdělil Jan Hlaváč. (tz)

Na špatně roznesených vánočních letácích mohou obchodníci tratit až 83 milionů

Předvánoční kampaně jsou zatěžkávacím testem pro většinu marketingových kanálů. Platí to i pro letáky, které se v nadcházejícím období musí potýkat s celou řadou sezonních hrozeb. Vstup desítek nových inzerujících subjektů, zvýšená frekvence roznosů stávajících obchodníků nebo nově přidané strany do pravidelných kampaní zvyšují objem distribuovaných materiálů až 2,5x. S narůstajícím množstvím však výrazně klesá efektivita, a některým zadavatelům se může kampaň dokonce prodražit.

Nejedná se totiž o malé částky. Před Vánoci je třeba roznést zákazníkům do schránek asi 600 milionů letáků a dalších reklamních materiálů. Průměrná výrobní cena jednoho letáku je asi 45 haléřů za kus. Náklady na distribuci se pak pohybují asi na 15 haléřích za kus. Dostáváme se tedy k ceně 360 milionů korun, které zadavatelé před Vánoci ve svých letákových kampaních proinvestují. Ve většině případů se to vyplácí – leták je z podstaty velmi efektivní médium – cca 78 % Čechů si letáky prohlíží, třetina podle nich nakupuje. V předvánočním období se

leták může stát jedním z nevyhnutelnějších kanálů v marketingovém mixu. Pokud by ovšem nedocházelo k chybám v distribuci. Distribuční společnosti totiž často nedokážou skokově navýšené množství letáků odbavit. A každý neredistribuovaný leták pro obchodníka znamená ztrátu.

„V loňském roce jsme v předvánočním období zaznamenali chybovost roznosů kolem 25 %,“ uvedl Ondřej Prokop ze společnosti Fresh Revolution, která se zabývá nezávislým auditem roznosu. „Zhruba 11 % roznosů pak bylo kritických – taková kontrola prokázala, že letá-

ky nebyly pravděpodobně na danou adresu doručeny vůbec. V letošním roce není jediný důvod, proč by mělo být lépe. Spíše naopak – letáků se očekává o něco větší množství a distributorům se platí méně než loni.“

Převedeno na čísla – ve schránce nemusí skončit zhruba každý čtvrtý leták. V předvánočním období se může jednat až o 150 milionů letáků, za jejichž roznos klienti zaplatili kolem 83 milionů korun. K tomu je třeba připočítat ještě další ztráty, způsobené o 25 % nižším ziskem z celé kampaně. Vše se dá ovšem alespoň částečně zachránit, pokud klient uplatní u svého distributora reklamaci.

„Pokud klienti nechtějí využívat vlastní kontrolu, nabízí se spolupráce s auditorskými společnostmi, které dokážou nekvalitní roznosy doložit,“ upřesnil Ondřej Prokop. „V rámci re-

klamačního řízení jsou schopny zajistit nový dotisk a roznos na náklady distributora. Efektivita a návratnost kampaně tím bývá zpravidla zachráněna.“

Ročně se v ČR vytisknou zhruba 4 miliardy letáků, což je 390 kusů letáků na obyvatele ČR. Tento počet neklesl ani v době krize.

Dlouhodobá míra doručení letáku v ČR je v rozmezí 70–90 %. Největší výkyvy v kvalitě byly letos v období letních prázdnin (míra doručení 70 %) a v období voleb do poslanecké sněmovny (míra doručení 65 %).

Průměrný leták stojí přibližně 0,45 Kč a váží asi 0,04 kg. K výrobě papíru na předvánoční reklamní tiskoviny bude využito asi 48 000 tun dřeva. To je zhruba 1200 smrků o váze 40 tun.

(zdroj: Fresh Revolution, ADMAZ) (tz)

Era pomáhá regionům – tam, kde společně žijeme

9 regionů. 27 projektů. 1 035 000 korun. 27 vítězů. Nepočítaně lidí, kterým se život změnil k lepšímu. To je v číslech grantový program Era pomáhá regionům, který kombinuje klasický grantový přístup s individuálním fundraisingem.

„V každém z devíti pilotních regionů vybrala odborná porota tři neziskové či příspěvkové organizace, které se snaží získat finanční prostředky na realizaci svých projektů. Era jim poskytne nejen účinnou webovou platformu na výběr peněz od soukromých dárců, ale také mediální podporu a nakonec i grant v celkové hodnotě 1 035 000 korun,“ sdělila specialistka společenské odpovědnosti Ery Jitka Švejcarová.

inzerce

vá. Soukromí dárci mohou přes web www.era-pomaharegionum.cz jednoduše podpořit jeden či více projektů. Vybrat si mohou pomoc seniorům, dětem či hendikepovaným, vybavení chráněné dílny, opravu kaple, záchranu soch, budování ptačí stezky nebo podporu dobrovolnictví. „Pro Eru byla pomoc regionům přirozenou volbou, protože díky rozsáhlé síti obchodních míst České pošty působíme i v těch nejmenších obcích, kde lidé nejlépe znají místní situaci a rozumí zdejšími problémy. Navíc malé regionální neziskovky, příspěvkové organizace a jejich aktivity nemají v médiích a v podvědomí lidí takový prostor, jako projekty se zázemím velkých hráčů na poli neziskového sektoru,“

vysvětlila Jitka Švejcarová, proč se Era zaměřila na pomoc v menších městech a na venkově. V každém regionu Era rozdělí 115 000 korun, přičemž projekt s nejvyšší vybranou částkou získá 50 000 korun, druhý 40 000 korun a třetí 25 000 korun.

V polovině listopadu vybrala odborná porota složená ze zástupců banky působících v daných regionech a neziskového prostoru ze všech doslých přihlášek tři nejlepší projekty z každého regionu. Těchto 27 různorodých projektů si zájemci mohou prohlédnout na webu www.era-pomaharegionum.cz a na těchto stránkách mohou své favorizované programy rovnou i podpořit. Stačí pouze jednou kliknout. „Jelikož jde o regionální či komunitní granty, chceme, aby se zapojili místní lidé – aby právě oni rozhodli,

na který projekt přispějí, a který máme nejvíce podpořit i my,“ doplnila Jitka Švejcarová. Soukromí donátoři mohou své finanční příspěvky posílat až do 22. prosince letošního roku.

Pro bezpečné a rychlé podpoření vybraného projektu lze využít platební tlačítko Klikni a daruj, které je umístěno na webu www.era-pomaharegionum.cz přímo u každého z nich. Pomocí tohoto tlačítka lze snadno a rychle uskutečnit on-line platbu z účtu u Ery/ČSOB, platební karty libovolné banky nebo PaySec peněženky. Při placení může navíc dárci zaškrtnutím příslušného políčka zveřejnit své osobní údaje vybrané neziskové organizaci pro účely přímého kontaktu. Rovnou si tu může požádat také o zaslání potvrzení o poskytnutí daru.

(tz)

COOP Centrum družstvo

děkuje českým a moravským spotřebním družstvům
a všem obchodním partnerům

za dosavadní spolupráci.

Do roku 2014 přeje hodně úspěchů,
štěstí, zdraví a osobní pohody.

COOP CENTRUM

DRUŽSTVO

ČLEN SKUPINY COOP

www.coop.cz

