

AUTO KELLY
vše pro auta

AUTO KELLY
NA TRHU 20 LET

Za 20 let působení u nás se společnost Auto Kelly, obchodně-logistická firma působící v oblasti distribuce a prodeje náhradních dílů pro osobní, lehké užitkové i nákladní vozy a zakladatel sítě nezávislých autoservisů Auto Kelly Autoservis, vypracovala mezi naprostou špičku českého aftermarketového trhu.

Vznikla v roce 1994 jako česká firma a od té doby se jí podařilo získat více než 30% podíl na domácím aftermarketovém trhu. Chce však nadále expandovat doma i v zahraničí, kde v současnosti působí na Slovensku a v Bulharsku, a svým zákazníkům přinášet další inovace pro jejich maximální komfort. Díky nejširší síti 70 specializovaných prodejen situovaných po celé republice a internetovému obchodu www.autokelly.cz je nabídka Auto Kelly vždy dostupná.

Přes 490 prověřených dodavatelů a privátní značky Carface, Beng, Ultimate, Ridero a Starline zajišťují komplexní sortiment, a to včetně uceleného výběru originálních dílů pro vozy Škoda. V nabídce je přes 850 000 různých produktů, které zahrnují širokou škálu autodílů, autopotřeb, autopříslušenství, elektrokrol a skútrů, stejně jako rozsáhlou nabídku vybavení servisů. (tz)

Nová etapa vztahů mezi ČMZRB a ČEB poslouží malým a středním vývozcům

Nová etapa vztahů mezi Českou exportní bankou a Českomoravskou záruční bankou, dvěma státními subjekty, byla zahájena 5. září. Smlouvu o obchodním zastoupení potvrdili podpisem v Praze vrcholoví reprezentanti obou bank Ing. Karel Bureš, generální ředitel ČEB, a Ing. Ladislav Macka, generální ředitel ČMZRB. Tato smlouva o spolupráci dvou specializovaných státních bank je v pořadí druhá. První byla uzavřena před rokem v září na podnět Ministerstva průmyslu a obchodu ČR s cílem zapojit pobočkovou síť ČMZRB do zprostředkování nabídky produktů zvýhodněného financování exportu, které tvoří základ portfolia ČEB.

Co nyní spolupráce přinese především? Například se z jednoho na sedm postupně zvýší počet distribuovaných produktů. Připomeňme, že prvním z produktů ČEB, nabízených prostřednictvím ČMZRB, byla záruka za úvěr pro subdodavatele tuzemských vývozců – proexportní platební záruka. „Zájemci o záruku, která usnadňuje získání úvěrů od spolupracujících bank – České spořitelny, a. s., Československé obchodní banky, a. s., Raiffeisenbank, a. s., a GE Money Bank, a. s. – mohli požádat o záruku prostřednictvím našich poboček v Brně, Hradci Králové, Ostravě, Plzni a Praze,“ řekl o výhodách aktivity bank pro jejich klienty Ing. Ladislav Macka, generální ředitel ČMZRB.

Proexportní záruku charakterizoval Ing. Karel Bureš, generální ředitel ČEB: „Záruka je vhodná především pro malé a střední podnikatele, kteří se ve formě subdodávek účastní exportních projektů. Jejich odběratelem musí být právnická osoba, která prokazatelně vyváží produkt či službu, jejíž součástí je subdodávka financovaná s účastí zaručovaného úvěru. Zaručovaný úvěr může být čerpán na nákup surovin, materiálů a výrobků a osobní náklady.“

První obchodní případy, odstartované podpisem někdejší smlouvy, na sebe nenechaly dlouho čekat. Po necelém roce od počátku spolupráce se ukázalo, že nastoupená cesta je efektivní a vyplá-

tila se. Smlouva, která byla stvrzena nyní, rozvíjí první zkušenosti a zavazuje oba bankovní domy ke spolupráci při poskytování nejen zmíněné proexportní záruky, ale od poloviny září tohoto roku půjde ještě o předexportní a přímé vývozní dodavatelské úvěry. V budoucnu by měly přibýt záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu, záruka za vrácení akontace, záruka za uvol-



Ing. Lubomír Rajdl, CSc.,
náměstek generálního ředitele ČMZRB

nění zádržného a záruka za záruční dobu. „Pro ČEB znamená podpis nové smlouvy s ČMZRB potvrzení správnosti rozhodnutí využít pobočkovou síť ČMZRB k oslovení firem v regionech, které dosud nejsou klienty ČEB, a nabídnout tak více úvěrů pro tuzemské vývozce,“ komentoval Ing. Karel Bureš významný posun ve vztahu ČEB k segmentu malých a středních firem.

**Tři otázky pro Ing. Lubomíra Rajdla, CSc.,
náměstka generálního ředitele ČMZRB:**

Doslova před pár dny podepsaná smlouva mezi oběma státními bankami dává příležitost k aktivnější informovanosti klientů zejména mezi menšími a středními firmami. Co všechno byste jim rádi sdělili?

V současné době je naším hlavním posláním podpořit podnikatele v rozvoji jejich podnikání prostřednictvím specializovaných bankovních produktů. Jsme schopni aktivně reagovat na potřeby trhu, a usnadnit tak realizaci podnikatelských projektů i v době, kdy není jednoduché vytvářet podmínky pro snadnější rozjezd podnikání či rozvoj již fungujících firem. Podílet se na podpoře exportních aktivit tuzemských firem se jeví jako zajímavé rozšíření okruhu našich aktivit. Věříme však, že bude přínosem především pro podnikatele. Spolupráce s Českou exportní bankou a přiblížení jejich produktů malým a středním podnikatelům prostřednictvím našich regionálních poboček je řešením, které umožňuje dodržet různé legislativní rámce, ve kterých se obě naše banky pohybují, a dosáhnout požadovaného efektu, tj. přímého oslovení podnikatelů, rychlé a efektivní řešení jejich potřeb při financování exportních záměrů.

pokračování na straně 5

Čínští studenti na VŠFS

Vysoká škola finanční a správní se stala součástí ojedinělého projektu třístranné univerzitní spolupráce mezi Českou republikou, Čínou a USA, díky níž budou čínští studenti zapojeni do česko-amerického vzdělávacího programu. Byla o tom 12. září 2014 v Praze podepsána zcela unikátní smlouva mezi univerzitou – VŠFS, Changchun University of Finance and Economics (provincie Jilin, Čína) a The City University of Seattle (Seattle, USA). Příjezd první skupiny studentů do Prahy se očekává v září příštího roku. Všechny tři strany nadále intenzivně spolupracují na detailech studijních plánů, podpoře studentů, překonání jazykových a kulturních odlišností tak, aby program úspěšně naplnil představy čínských studentů a prohloubil spolupráci mezi jmenovanými zeměmi. Na slavnostní akt volně navázalo zasedání výkonného výboru Mezinárodní asociace prezidentů a rektorů (IAUP), které se rovněž odehrálo v našem hlavním městě. (tz)

Nepojištění živnostníci riskují

Ať už jste automechanik, instalatér, pokrýváč, nebo děláte jinou živnost, nesete odpovědnost za chybu, která může znamenat fatální finanční následky pro rodinný rozpočet i podnikání. Pojištění odpovědnosti podnikatelů Slavia pojišťovny se vztahuje na řadu běžných škod z výkonu podnikatelské činnosti, které nechtěně způsobíte klientům nebo zákazníkům. Přitom nemusí jít o úmysl, ale o prosté chyby z nepozornosti. Živnostníci ale následky profesních přešlapů podceňují a proti oprávněným nárokům na náhradu škod se nekryjí. Zatímco u advokátů, lékařů a dalších profesí zákon přímo ukládá chránit se pojištěním profesní odpovědnosti, u mnoha živnostníků jde o jejich vlastní volbu. Přitom i oni se vystavují odpovědnosti za škody. „Často se u nich setkáváme s neoprávněným očekáváním, že škody způsobené při podnikání budou zrovna tak malé, jako jejich business. Ve skutečnosti jsou schopni na svá bedra naložit škody za statisíce i miliony korun, například kvůli chybě instalatéra nebo kvůli nedbalosti. Nesprávným rozhodnutím tak mohou zatížit své rodiny i na desítky let,“ upozornila Lucie Ponertová, produktová ředitelka Slavia pojišťovny. Slavia pojišťovna eviduje případ automechanika, který nechal omylem v motorovém prostoru položený hadr. Vlivem zahřívání během jízdy se hadr vznílal a požár se rozšířil na celé vozidlo. Škoda na autě značky BMW se vyšplhala na 400 000 korun. Protože měl automechanik uzavřené pojištění odpovědnosti podnikatele, uhradila za něj škodu pojišťovna. Těžkosti si může přivodit také nepojištěný instalatér, který provede u klienta třeba chybu ve spoji během instalace potrubí. To praskne a vytopí sousedy o patro níže, kde voda poničí stěny, nábytek a drahé domácí vybavení. Obecně proto platí, že každý živnostník by měl zvážit nejen rizika, ale také výši limitu pojištěního krytí. To by mělo odpovídat charakteru jeho klientů, poskytovaných služeb i škodám, které lze v rozumné míře předpokládat. (tz)

NAJDETE UVNITŘ LISTU	
Někteří vystavovatelé se MSV účastní dokonce již od počátku v roce 1959	3
Partnery z tripartity nelze ignorovat	4
Zátěž budoucnosti musíme řešit již teď	5
Krok do neznáma vyústil v nejvýznamnější manažerský počín	11
Jde nám o aktivnější roli v ovlivňování vzdělávání i spojení s praxí	13

V roli majitelů českých firem převažují muži, žen však přibývá

Nejoblíbenější právní formou pro podnikání v ČR jsou dlouhodobě společnosti s ručením omezeným, a jejich podíl na podnikatelské základně kontinuálně roste. Prostřednictvím společností s ručením omezeným podniká přes půl milionu fyzických osob. Majitelé českých s. r. o. jsou nejčastěji ve věku mezi 40 a 49 let, a mezi vlastníky firem jednoznačně převládají muži. Analýzu vlastnických vztahů tuzemských společností s ručením omezeným podle věkové struktury a pohlaví majitelů zveřejnila v září poradenská společnost Bisnode.

Detailní analýza vlastnických vztahů tuzemských společností s ručením omezeným ukázala, že podnikání v Česku je doménou střední generace a mužů. Majitelé společností s ručením omezeným jsou nejčastěji ve věku mezi 40 a 49 lety (27,6 %). Následují věkové kategorie 50–59 (22,9 %) a 30–39 (21,1 %). Majitelů společností s ručením omezeným po šedesátce je 17,9 %, zatímco vlastníků do 30 let je jen 6,2 %. „Velmi nízké zastoupení mladší generace mezi majiteli společností s ručením ome-

MAJITELÉ SPOLEČNOSTÍ S RUČENÍM OMEZENÝM PODLE VĚKU A POHLAVÍ							
věk	Vlastníci s. r. o. podle pohlaví a věku					fyzické osoby podle věku	
	muži	podíl na celku – gender	ženy	podíl na celku – gender	N/A	podíl na celku – gender	podíl na celku
18-29	20 382	65,07 %	8868	28,31 %	2073	6,62 %	31 323
30-39	71 788	67,86 %	28 711	27,14 %	5283	4,99 %	105 782
40-49	97 538	70,43 %	34 275	24,75 %	6679	4,82 %	138 492
50-59	82 467	71,83 %	27 249	23,73 %	5093	4,44 %	114 809
60 a více	66 692	74,36 %	20 565	22,93 %	2430	2,71 %	89 687
neurčeno	15 491	69,43 %	3299	14,79 %	3522	15,79 %	22 312
Celkem	354 358	70,53 %	122 967	24,48 %	25 080	4,99 %	502 405

zeným plyne zejména z široké možnosti studia a snadné realizace praxe v zahraničí,“ komentovala výsledky studie analytička Bisnode Petra Štěpánová s tím, že mladí lidé před zahájením podnikání často nejprve sbírají zkušenosti v zavedených firmách, navazují kontakty, ale také shromažďují potřebný kapitál pro zahájení podnikání. „Nejdůležitější je ale mít podnikatelského ducha, nápad, stejně jako odvahu a energii prosadit se ve vysoce konkurenčním prostředí,“ doplnila Petra Štěpánová.

Z pohledu pohlaví mezi vlastníky firem jednoznačně převládají muži. Z více než půl milionu fyzických osob, které Bisnode eviduje jako majitele s. r. o., je 71 % mužů. „Z dlouhodobějšího pohledu, kdy tyto statistiky sledujeme, je ale patrné, že zastoupení žen mezi majiteli společností s ručením omezeným rychle přibývá. V roce 2012 bylo mezi vlastníky firem jen 15 % žen, letos je jich 24 %. Současně platí, že čím nižší věk, tím větší zastoupení žen,“ sdělila Petra Štěpánová. (tz)

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

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

Časopis Prosperita a přílohy
Prosperita Madam Business
Prosperita Fresh Time

www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

Vydává: RIX, s. r. o.

Sídlo vydavatelství a redakce:

Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

IČ: 25763164, DIČ: CZ25763164

fax: 284 689 062

e-mail: brixix@iprosperita.cz

Datum tisku: 19. září 2014

Datum distribuce: 25. září 2014

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka

mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@iprosperita.cz

Martin Šimek, obchodní ředitel a šéfredaktor

internetových médií www.iprosperita.cz,

www.madambusiness.cz a www.freshtime.cz

mobil: 606 615 609, e-mail: martin@iprosperita.cz

Pavel Kačer, redaktor

mobil: 724 501 791, e-mail: kacerp@iprosperita.cz

Kateřina Šimková, redaktorka a mediální

konzultantka

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

Dr. Jiří Novotný, externí mediální poradce

mobil: 602 668 013, e-mail: orpa.cbox@gmail.com

Korektury: Mgr. Pavla Rožničková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

Ilustrátor: Miloš Krmášek

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny grafickým symbolem ■■■. Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy. Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Beton & Print, s. r. o.

Helénská 1799/4 120 00 Praha 2

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o.,

U Sýpků 555, 664 61 Rajhradice

Časopis je v roce 2014 rozšiřován dle vlastního

adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255. Mezinárodní standardní
číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

Prosperita partnersky spolupracuje:

ANOPRESS IT

www.anopress.cz

■ se společností Anopress IT, a. s.

■ s konsorciem Gascontrol Group

www.gascontrol.cz

Pojďte na trh s námi
a inzerujte!

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

Madam
BUSINESS

www.madambusiness.cz

FRESH
TIME

www.freshtime.cz

Pochlubte se tím, co umíte a co nabízíte!

Vaše přání plníme na počkání!

Kontakty na náš tým najdete v tiráži.

Spolupracujeme s vámi již 16. rokem.



PRÝ DĚLAL NA MINISTERSTVU
FINANCÍ. TEĎ NÁM VE FIRMĚ
ZAVÁDÍ MAKROEKONOMIKU.

kresba: Miloš Krmášek

S TUŽKOU ZA UCHEM

V září jako o závod

Stále častěji se děsíme září. Je to měsíc probouzejících se aktivit, zvýšené erupce na našich vlastních sluncích.

Probouzejí se konference, semináře, školení, přibývá setkání firem, na pořadu dne jsou významné veletrhy, vyhodnocení soutěží i přípravy vánočních večírků.

Začínají se rozdávat kalendáře na další rok a tisknout novoročenky.

Doprava ve městech se vrací k předprázdninovému ruchu. Ta tam je dovolená a letní poflakování, grilování s přáteli a mořské vlny snů. V září měníme svůj život o stovky procent. Stávají se z nás Zátokové, podnikatelský a manažerský životní styl si s ničím nezádá.

Nepropadáme mu příliš? Nenastavujeme nadpřirozené standardy? Nechceme toho moc? Vydržíme? Snad.

Eva Brixí

Dětská skupina
na Ministerstvu průmyslu
a obchodu ČR

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR v září jako čtvrté z českých ministerstev slavnostně zahájilo provoz Dětské skupiny – školky pro děti svých zaměstnanců, a to přímo v budově v Praze Na Františku.

Dětská skupina je zařízení péče o děti předškolního věku od dvou let a je určena pro děti zaměstnanců MPO a podřízených organizací. Vznikla díky projektu „Inovace při sladování pracovního a rodinného života“, spolufinancovaného z 95 procent z fondů Evropské unie. Umožňuje rodičům malých dětí rychlejší návrat do práce a jistotu, že je o ratolesti dobře postaráno. (tz)

Redakční rada pracuje ve složení:

- Ing. Vladimír Feix
generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s.
- Jan Wiesner
prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- Ing. Irena Vlčková
vedoucí sekretariátu a PR manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR
- Ing. Rudolf Skuhra, CSc.
majitel společnosti INVESTA TRAVEL, spol. s r. o.
- Ing. Ivo Gajdoš
výkonný ředitel 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.
- Ing. Vít Pěkný
generální ředitel NH Car, s. r. o.
- Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.
členka představenstva Vysoké školy podnikání
- Bc. Agnes Šmýrová
řídící manager nových projektů GASCONTROL, společnost s r. o.
- Ing. Andrea Trčková
výkonná ředitelka LK Servis
- Jarmila Janurová
zakladatelka Jaja Pardubice, s. r. o.
- PhDr. Milan Mostýn
tiskový mluvčí Svazu průmyslu a dopravy ČR

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Srdečné a o něčem

Tiskovky společnosti COOP Centrum družstvo mají jeden společný znak – jsou srdečné, k věci a jeden se na nich hodně dozví. Ta, která se uskutečnila v Praze 4. září, nebyla výjimkou. Hovořilo se o úspěchu na Zemi živelce a diskutovalo se také o slovech, která na zmíněné výstavě pronesl prezident České republiky Miloš Zeman, kdy jmenoval značku COOP jako příklad případného nositele nových trendů maloobchodu u nás.

Diskuze otevřela prostor nápadům a přinesla řadu otázek. A to je dobře. (rix)

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2014

1. Národní politika kvality
2. Akce České společnosti pro jakost
3. Manažer roku 2013
4. Akce České manažerské asociace
5. Marketér roku 2014
6. Akce společnosti 1. VOX, a. s.
7. Akce Asociace inovačního podnikání 2014
8. Konference Kvalita – Quality 2014
9. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
10. Soutěž Česká chuťovka
11. Pražský manažerský klub ČMA
12. Východočeský manažerský klub ČMA
13. Projekt Restaurant Tip
14. Konference Ven z krabice!
15. Výstava Galerie nad Libušínou lázní a Věra Krumphanzlová, Praha
16. Prodejní prezentace českých návrhářů Grace'nglamour
17. Projekt Misiss Models, po stopě zralých žen v modelingu

NA NAŠICH STRÁNKÁCH

- Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest
- Agrární komora ČR
- Asociace českého papírenského průmyslu
- Asociace českých pojišťovacích makléřů
- Asociace inovačního podnikání ČR
- Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
- Asociace podnikatelek a manažerek ČR
- Asociace poskytovatelů sociálních služeb ČR
- Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu
- Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade
- Česká asociace koutců
- 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



ČESKOMORAVSKÁ
ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ
BANKA, a. s.

Zvýhodněné úvěry a záruky
pro malé podnikatele

Zvýhodněné možnosti financování investic a pořízení zásob v oblasti průmyslové výroby, stavební výroby, maloobchodu i velkoobchodu, informačních a komunikačních činností, ubytování a stravování a dalších činností v programech vyhlášených Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Program ZÁRUKA

Podnikatelům s méně než 50 zaměstnanci jsou poskytovány **bankovní záruky k úvěrům do výše 5 mil. Kč**. Výše záruky může dosáhnout až 70 % jistiny úvěru. Záruky jsou poskytovány zjednodušeným postupem k úvěrům bank, se kterými má ČMZRB uzavřenou smlouvu o spolupráci.

Program REVIT

Program podporuje pouze projekty realizované v Moravskoslezském kraji. Malí podnikatelé zvyšující zaměstnanost mohou získat:

- Investiční úvěr až do výše 10 mil. Kč, s pevnou úrokovou sazbou 1 % p. a.
- Provozní úvěr až do výše 5 mil. Kč, s pevnou úrokovou sazbou 2 % p. a.

K investičním úvěrům se poskytuje finanční příspěvek ve výši 10 % z čerpaného úvěru, který je vyplácen současně s úvěrem k úhradě faktur za náklady projektu.

Podrobné informace na www.cmzrb.cz

Někteří vystavovatelé se MSV účastní dokonce již od počátku v roce 1959

Na 29. září se připravuje mnoho českých i zahraničních firem – tento den je opět významným datem. Začíná jím Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, v pořadí již 56. ročník. Platforma, již se účastní nadnárodní giganti i představitelé drobných domácích firem, reprezentanti zaměstnavatelů organizovaní v komorách, svazech, sdruženích či asociacích, zastoupen je stát významnými institucemi a projekty. Prostor pro obchodní i společenskou komunikaci bude i letos otevřen ve vší důstojnosti. Rozhovory s ředitelem projektu Ing. Jiřím Rousekem k této příležitosti se v Prosperitě staly tradicí:

Podle nejruznějších analýz se českým strojírenským firmám i exportérům daří. Jak se to promítá do zájmu o letošní Mezinárodní strojírenský veletrh?

Jako pořadatel vnímáme celkově příznivější atmosféru a oživení průmyslu. Oproti minulým letům mají firmy optimističtější očekávání a chtějí letošní MSV maximálně využít jako nástroj pro naplnění svých obchodních a marketingových cílů. O účast je velký zájem, očekáváme téměř 1600 vystavujících firem, což je samozřejmě potěšitelné. V širší míře se budou prezentovat vystavovatelé obráběcích a tvářecích strojů, a protože se letos nekoná největší světový oborový veletrh EMO, očekáváme zde velmi zajímavé expozice a exponáty. Také obory slévárství, svařování, zpracování plastů a povrchové úpravy jsou letos silněji zastoupeny, protože některé firmy se neúčastní MSV, ale pouze specializovaných veletrhů zaměřených na tyto branže, které se v Brně konají vždy jednou za dva roky. Ke klíčovým oborům dále patří elektrotechnika, automatizace a materiály a komponenty pro strojírenství.

Budou i tentokrát vystavovat takřka již stálé, firmy, které nikdy nechybí?

Určitě ano, někteří vystavovatelé se MSV účastní dokonce již od počátku v roce 1959. K pravidelným návštěvníkům-klientům patří i většina lídrů jednotlivých branží. V dominantním oboru obráběcích a tvářecích strojů jsou to firmy jako Kovosvit MAS, Tajmac – ZPS, TOS Varnsdorf, Yamazaki Mazak, Erwin Junker, Trumpf, Heidenhain a další. V elektronice nebudou chybět

firmy jako Olympus, UNIS, National Instruments, Mitutoyo nebo KUKA. Právě KUKA letos chystá prezentaci převratné novinky, která určitě bude patřit k nejatraktivnějším exponátům ročníku. Jde o prvního robota určeného k přímé spolupráci s člověkem a prvního sériově vyráběného robota na světě, který má jeden z lidských smyslů – hmat. Z dodavatelů materiálů a komponentů mohou jmenovat firmy jako ArcelorMittal, Bibus, Ferro-na nebo US Steel, z dodavatelů plastikařských technologií společnosti Arburg, Luger, Engel nebo Kuboušek, a tak bych mohl pokračovat obor po oboru. V každém se samozřejmě představí také řada zajímavých nových firem.

Třetina vystavovatelů přijede ze zahraničí – odkud nejvíce v tomto roce?

V posledních letech zahraniční účast dosahuje ke čtyřiceti procentům, což MSV řadí mezi nejmezinárodnější veletržní projekty v celé střední a východní Evropě. Letos to bude obdobné a nejvíce zahraničních vystavovatelů jako již tradičně dorazí z Německa, dále také ze Slovenska, Itálie, Rakouska a Švýcarska. Rozsáhlou účast chystá Čína, konkrétně průmyslová provincie Sichuan, jejíž představitelé projeví zájem o navázání obchodních kontaktů. Jako „special guest country“ se letos představí Thajsko, země s vyspělým automobilovým a elektrotechnickým průmyslem. Oficiální kolektivní účasti připravují také Francie, Itálie, Rakousko, Slovensko a německé spolkové země Bavorsko, Porýní-Vestfálsko, Sasko, Durynsko a Sasko-Anhaltsko.

Do programu jste zařadili Business den České federace a Business den Běloruska. Nastíníte podrobněji, nač se zájemci a účastníci mohou těšit? Kdo se bude na akci podílet a s jakými subjekty ji organizujete?

Tato setkání podnikatelů se v rámci MSV konají již řadu let, organizátorem je Komora pro hospodářské styky se SNS.



Ing. Jiří Rousek, ředitel projektu
Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

Konkrétní program vystoupení je ještě ve fázi příprav. Zároveň se v rámci veletrhu uskuteční také další zajímavé akce na podporu zahraničního obchodu, za všechny mohu jmenovat dvoudenní B2B setkání s indickými obchodníky, Business fórum thajsko-české průmyslové spolupráce, Den Ázerbájdžánu nebo B2B konferenci se zástupci čínské provincie Sichuan. A opět nebude chybět ani tradiční mezinárodní salon obchodních příležitostí Kontakt – Kontrakt, který organizuje Regionální hospodářská komora Brno.

Připravujete také ekonomické fórum na téma 10 let českého průmyslu v EU. Kdo bude vystupovat a jak bude toto setkání koncipováno?

Fórum proběhne ve středu 1. října a bude mít dvě části s přednáškami a moderovanou diskuzí. První blok se bude věnovat současné podobě ekonomického prostředí EU, výhodám pro členskou zemi, přetrvávajícím bariérám na jednotném trhu, přístupu k financování z evropských fondů a také informačním

zdrojům EU pro české podnikatele. Odpolední blok se zaměří na budoucí podobu ekonomického prostředí EU, a zejména na perspektivu vztahů s USA. V rámci přednášek a diskuzí osvětlí možnosti, které se českým subjektům, a zejména strojírenským firmám otevírají díky připravované dohodě TTIP o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství. Ekonomické fórum 10 let českého průmyslu v EU připravujeme ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, Velvyslanectvím USA a dalšími partnery.

S kým vlastně vybíráte témata Mezinárodního strojírenského veletrhu, kdo může přijít s nápadem a podle jakého klíče mají jednotlivé návrhy šanci uspět?

Témata a strukturu veletrhu koncipujeme tak, aby maximálně vyhovovala jeho účastníkům, tedy vystavovatelům a návštěvníkům. Jejich názory se dozvídáme jednak

v osobních diskuzích, jednak v marketingových výzkumech. Odbornou náplň veletrhu tvoříme v úzké spolupráci s našimi dlouholetými partnery, a to zejména se Svazem strojírenské technologie, Českomoravskou elektrotechnickou asociací, Svazem sléváren ČR a dalšími. Letos akcentujeme obory, kterým se věnují specializované bienální veletrhy pořádané v sudých letech; jde o branže obráběcí a tvářecí stroje, slévárství, svařování, povrchové úpravy a zpracování plastů. Hlavním tématem nadále zůstává projekt Automatizace, který zviditelňuje výhody a nové možnosti pro uplatnění automatizačních technik v průmyslové výrobě. V této souvislosti bych rád zmínil Robotický park, který po úspěšné loňské premiéře znovu otevře v pavilonu Z. Opakovat se bude rovněž konference a výstavka 3D tisku, která loni vzbudila velkou pozornost a opět se jí zúčastní nejvýznamnější dodavatelé 3D technologií na světovém trhu. Velké pozornosti se tradičně těší také projekt Transfer technologií a inovací, kde se prezentují technické vysoké školy a výzkumná centra.

otázky připravila Eva Brixí

INZERCE

LISTOPAD 2014 – Měsíc kvality v ČR

11. 11. 2014 MEZINÁRODNÍ KONFERENCE – VÍTĚZÍME KVALITOU

Národní dům na Vinohradech, nám. Míru 9, Praha 2

11. 11. 2014 GALAVEČER S ČESKOU KVALITOU

Národní dům na Vinohradech, nám. Míru 9, Praha 2

25. 11. 2014 KONFERENCE VÍTĚZŮ CEN ZA KVALITU

BEST PRACTICES – INICIATIVA PRO EFEKTIVNÍ ZMĚNY
Hotel Kampa, Všebrdova 16, Praha 1

25. 11. 2014 NÁRODNÍ CENY KVALITY ČR A CSR

Tisková konference,
Slavnostní předávání Národních cen kvality ČR
a Národních cen ČR za společenskou odpovědnost na Pražském hradě

ZÁŠTITU PŘEVZALI: představitelé státu, zástupci podnikatelských svazů a sdružení.



AKCE JSOU POŘÁDÁNY V RÁMCI NÁRODNÍHO PROGRAMU KVALITY 2014

Partnery z tripartity nelze ignorovat



Jan Wiesner, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR, se v září zúčastnil významného jednání v Radě hospodářské a sociální dohody, kde bylo na programu několik zásadních bodů, které se bezprostředně dotýkají života firem a jejich zaměstnanců. Při té příležitosti jsme ho požádali o rozhovor.

Poslední tripartita se zabývala čerpáním evropských fondů. Vádí zaměstnavatelům, že část prostředků zřejmě propadne?

Ano, opakovaně upozorňujeme vládu na špatný stav čerpání. V současném programovacím období to vypadá na 18 až 24 miliard korun, které nebudou využity. Ztráta se ale nakonec může vyšplhat ještě výš, protože některé výdaje nemusí být Bruselem uznány. Neplní se projekty zejména v rezortech životního prostředí, školství a kultury, ale také ROP Severozápad i Praha. I když byla současnou vládou průběžně přijata určitá opatření, výsledkem je, zdá se, ještě větší propad. Přáli bychom si, aby se vládě podařilo projekty dotáhnout, anebo se je pokusit přesunout mezi rezorty. Například Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR dostalo žádosti na rozvoj za sedm miliard, ale pustilo jen projekty v hodnotě dvě miliardy korun. Času už mnoho nezbyvá, jen necelý rok, protože do 31. prosince roku 2015 se musí stihnout vše doúčtovat. A už začíná nové období, jehož start se také opoždí. Tady snad čerpání dotací bude probíhat lépe než v končícím současném období.

Problém vidíme v tom, že do EK odchází ministryně Věra Jourová z Ministerstva pro



Jan Wiesner, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR

místní rozvoj ČR a bude se měnit personální obsazení na místech, která jsou pro evropské programy rozhodující. Vidíme tři hlavní příčiny špatného stavu. Projekty zpožďuje zákon o veřejných zakázkách, podmínky operačních programů se mění za pochodu, a navíc víme, že administrativa je příliš složitá. Především pro MMR bude nastávající období velmi náročné a nebude lehké úkoly zvládnout. Proto apelujeme, aby byl rezort obsazen a posílen odborně kvalifikovanými lidmi.

Na veřejnosti se však nejvíc diskutuje o minimální mzdě, kterou chce vláda zvýšit o 700 Kč...

Na červnovém zasedání tripartity jsme se dohodli na růstu o 500 korun. Nynější navýšení odmítáme. Vláda ho s námi neprojednala a my tohle nepovažujeme za férové jednání s partnery. Dvě stokoruny sice nebudou pro většinu podniků představovat problém, ale dovedu si představit, že to zkomplikuje život tam, kde je mzdová hladina nejnižší. Jde především o obory textil, oděvy, kůže, zemědělství a služby. Chci zdůraznit, že ještě neodezněla krize a růst ekonomiky je slabý. Navíc nevíme, jak na firmy dopadnou ruské sankce, ale ve strojírenství a zemědělství budou ztráty významné. Pokud jde o menší podniky, které bývají subdavateli větších celků, tam ještě důsledky sankcí neznáme vůbec. Obávám se, že už tak vysoká nezaměstnanost může ještě stoupnout. Požádali jsme sociální partnery, abychom se k dopadům obchodní války sešli počátkem příštího roku. V této době bychom měli se sociálními partnery a vládou projednat představu o růstu minimální mzdy v dalších letech (do konce volebního období) na základě ekonomické situace. Minimální mzda se týká asi 100 000 zaměstnanců, ale pohyb nastane rovněž u všech mzdových tarifů. A je nutné vzít v úvahu, že z minimální

mzdy se počítají dávky s dalším dopadem na pracovní trh. Zaměstnavatelé nepovažují ale minimální mzdu za zásadní problém, neboť ta se projednává bez ohledu na celostátně platnou – v kolektivních smlouvách vyššího stupně.

Na Radě hospodářské a sociální dohody se hovořilo také o zaměstnávání postižených osob. O čem konkrétně?

Zpracovává se koncepce zaměstnávání zdravotně postižených. Přáli bychom si, aby vznikly sociální podniky, kde by tito lidé našli práci. Smyslem činnosti těchto podniků, které by se zčásti dotovaly z veřejných zdrojů, by prvořadě nebyl zisk, ale uplatnění osob se sníženou zdravotní kapacitou. Zatím se to nepodařilo prosadit, ale věříme, že do konce roku 2016 se systém podaří dopracovat. Minimální mzda do té doby bude 8000 Kč, ale jde o osoby, které k ní pobírají úplný nebo částečný invalidní důchod.

Dalším mediálně vděčným tématem je kurzarbeit. Na jakých pravidlech jste se na tripartitě shodli?

Domluvili jsme se, že kurzarbeit se bude vzta- hovat ke dvěma případům. Za prvé v situaci, kdy firmy se dostaly do problémů nezávisle na změnou vnějších poměrů, například při zavedení ekonomických sankcí. Druhým důvodem by byly povodně. Příspěvek v době částečné nezaměstnanosti by měla vyhlásit vláda. Otázku, kdy a za jakých podmínek, ještě musíme vyřešit. Rovněž je třeba dotáhnout výši příspěvku. Uvažuje se o 60 nebo 90 procentech průměrného výdělku. Ustaví se pracovní skupina, do níž každý partner deleguje své odborníky. Poslední slovo bude mít vláda. A zásady kurzarbeitu bude muset schválit také antimonopolní úřad.

připravil Pavel Kačer

Přímý prodej si našel svoje zcela nezpochybnitelné místo v maloobchodním sektoru



Mé první začátky v obchodování na principech osobního prodeje nebyly špatné. Co jsem nakoupila, tak jsem dobře prodala, něco jsem spotřebovala sama a nelitovala jsem. Značku, pro niž jsem pár měsíců zkoušela pracovat, jmenovat nemohu ani nechci, nicméně ji vděčím za velké poznání i příležitost ke studiu několika obchodních disciplín i za zkušenosti, jež se mi dodnes hodí. Myslím, že osobní prodej je velký fenomén, který dává prostor k vysokému nasazení i odpovědnosti jednotlivce. Odměnou je patřičné místo na trhu a vracející se klientela. Co víc si přát? Průkopnické firmy kdysi před lety založily Asociaci osobního prodeje. Dnes ji vede Ildiko Dikošová. Jí patřilo několik mých otázek:

Jaké má Asociace osobního prodeje dlouhodobé cíle a vize?

AOP je profesní sdružení firem, které podnikají podobným způsobem, prodávají spotřební zboží prostřednictvím nezávislých přímých prodejců – distributorů. Protože jde o způsob prodeje, který není všeobecně příliš znám a musí řešit řadu specifických otázek, je AOP důležitým prostředníkem komunikace mezi firmami a veřejností, regulátory a spotřebiteli. Je zároveň garantem férového a etického podnikání a pro spotřebitele zárukou, že firmy a distributoři, kteří je obsluhují, jednají v plném souladu s legislativou a se zásadami čestného obchodování. AOP se tedy zabývá především hájením zájmů svých členů, jejich distributorů a též ochranou jejich spotřebitelů. Vedle toho se samozřejmě věnuje osvětě, propagaci a všeobecné podpoře přímého prodeje.

A co ji čeká do konce letošního roku?

Do konce letošního roku bychom chtěli zintenzivnit naši osvětovou činnost zejména na sociálních sítích, zřízením FB AOP, setkat se se zástupci médií a pokračovat ve spolupráci s Vysokou školou ekonomickou. Dále se asociace bude aktivně podílet v rámci spolupráce se

Svazem obchodu na přípravě projektu Elektronické evidence tržeb, kterou chystá Ministerstvo financí ČR. Využijeme samozřejmě každou příležitost, jak nejširší veřejnosti představit v pozitivním světle přímý prodej jako podnikatelskou příležitost a možnost bezproblémového nákupu kvalitních výrobků.

Kdo se vlastně může stát vaším členem a za jakých podmínek?

Členem AOP se může stát každá česká firma, která podniká v přímém prodeji za předpokladu, že bude bezpodmínečně dodržovat stanovy AOP a její Etický kodex. Uchazeči musí projít bezúhonně roční zkušební lhůtou.

Osobní prodej patří ve světě k uznávaným obchodním praktikám, v České republice na něj byly ne vždy jednoznačné názory. Jak je vnímán veřejností dnes?

Po více než dvaceti letech existence přímého prodeje a asociace si troufám říci, že přímý prodej si našel svoje zcela nezpochybnitelné místo v maloobchodním

sektoru a poskytl nejenom podnikatelskou příležitost statisícům občanů, ale obsloužil v celé své české historii i miliony spokojených zákazníků. Ostatně dvě čísla hovoří sama za sebe: počet osob, které se věnují přímému prodeji ve členských firmách AOP, je více než 250 000 a roční obrát firem byl v roce 2013 více než 5,2 miliardy korun.

A co na něm oceňují odborníci-obchodníci?

Spíše bych řekla, co na něm oceňují zákazníci, neboť to považují za důležitější. Je to především pohodlný nákup v místě a čase, které si

zvolí zákazník. Dále je to nezpochybnitelná kvalita výrobků, u kterých většina firem uplatňuje nadstandardní záruky kvality. V neposlední řadě je to možnost dokonale se seznámit prostřednictvím distributora s jednotlivými výrobky, možnost vyzkoušet je a nákup uskutečnit v příznivém společenském prostředí. A nesmíme v žádném případě zapomenout na bezrizikovou podnikatelskou příležitost, kterou přímý prodej nabízí.

Bude u nás firem, které pracují na základě osobního prodeje, přibývat? A pokud ano, v jakých oborech?

Věřím, že ano. Ve světě prodává přímý prodej již řadu let, bez ohledu na globální i lokální ekonomické problémy, trvalý růst. Proč by tomu mělo být v ČR jinak? Je řada produktů, které lze přímým prodejem úspěšně prodávat. Kromě tradičních portfolií to mohou být např. stavební prvky, vybavení do domácností, knihy, vzdělávací programy atd.

Řadu let se opíráte o přísný etický kodex. Co je jeho posláním?

Etický kodex je základním samoregulačním nástrojem naší asociace. Stanovuje pravidla etického podnikání a zároveň má účinný sankční mechanismus. Vymezuje, jak mají jednat firmy a jejich distributoři a jaká práva má spotřebitel. Na jeho dodržování dohlíží a jako nezávislý rozhodce v případech spotřebitelských sporů vystupuje administrátor Etického kodexu.

Další podrobnosti o činnosti AOP najdete zájemci na stránkách www.osobniprodej.cz

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Ildiko Dikošová, předsedkyně představenstva Asociace osobního prodeje

Pár příček nahoru v konkurenceschopnosti: zatím není důvod k jásotu

Budoucí předseda Evropské komise Juncker rozdělil křesla mezi členské země. Česku připadla spravedlnost, spotřebitelé a genderová rovnost. To je zklamáním. Avšak nejen pro to, že jsme jako Svaz průmyslu a dopravy ČR volali po dopravě, energetice či průmyslu, ale hlavně kvůli tomu, že se Česku nepodařilo získat některou z jím požadovaných oblastí. Jde o další doklad toho, jakou silou v Bruselu disponujeme. Podnikatelé volají po realistické, předvídatelné a dlouhodobě ujní politice ČR, díky níž by byla brána za silného, ale i spolehlivého partnera, který by pak byl schopen účinněji prosazovat své zájmy. To je třeba vládě znovu zdůraznit.

Z pohledu našich firem je ale možná důležitější, než rozebírat, proč jiní mají silnější posty, spíše to, jak bude Komise fungovat. V minulosti jsme byli často svědky, že právě návrhy Komise vedly k tomu, že byly naše podniky znevýhodněny vůči globální konkurenci. Stačí vzpomenout energeticko-klimatické vize pro rok 2020. Ujinní politici se při jejich vytváření nechali unést tím, že vstoupí do historie a EU bude průkopníkem. Zapomněli ale reálně zhodnotit dopady, které to s sebou přinese a s nimiž se stále složitě vypořádáváme. Další podobné faux pas si Evropa nemůže dovolit, tedy nemá-li její ústup z výsluní nabrat ještě rychlejší tempo, než jakého už jsme svědky nyní.



Ing. Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

O důležitosti posílení váhy Česka v Bruselu jsme hovořili s politickými elitami již nescísněkrát. Novou dimenzi získává tento nesplněný požadavek v souvislosti s rozhodováním Unie o sankcích vůči Rusku. Ostatně byli jsme to my, zástupci SP ČR, kteří v souvislosti s „ukrajinskou krizí“ vyzvali vládu, aby ochránila naše strojírenství, aby vznikl krizový štáb, zvedli jsme téma kurzarbeitu, požadovali jsme podporu ČEB a EGAP a úpravu exportní strategie.

Evropská dimenze bude v příštích letech hrát ještě větší úlohu, než tomu bylo doposud. Budeme se totiž muset daleko více soustředit na to, jak se vyvíjí naše konkurenceschopnost ČR oproti světu. Při příchodu této koaliční vlády jsme trochu s nadsázkou požadovali, aby si dala do vínku zlepšení naší konkurenceschopnosti o deset příček. Světe div se, v indexu globální konkurenceschopnosti sestavovaném Světovým ekonomickým fórem jsme letos oproti loňsku poskočili po letech propadů o celých devět míst. Avšak pokud se podíváme na věc blíže, zjistíme, že se sice například zlepšila makroekonomická situace a politici a instituce už nemají hodnocení tak fatální negativní, podobně jako některé další aspekty. Jenže ani stav institucí a 76. místo ve světě nás nemůže uspokojit, mezinárodně jsme si pohoršili v infrastruktuře, technologické připravenosti. Horší příčku jsme obsadili v kvalitě institucí vědeckého výzkumu a katastrofálně jsme nadále v zátěži vládních regulací či v efektivnosti právního rámce při řešení sporů. Právě na tyto a řadu dalších problémů upozorňujeme i současnou vládu.

Nutno říci, že nám je nasloucháno a že zejména sociální dialog v rámci tripartity se postupně dostává na úroveň skutečně praktické komunikace vládních politiků s businesssem. Není vše jen ideální, řada kritických bodů se objeví i na našem Sněmu v úvodní den Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně a vláda si vyslechne názory naše i našich členů a hostů této vrcholné debatní platformy. Zejména se pozastavíme nad tím, jak je

naplňován slib, který nám dala koaliční vláda ohledně zpracování souhrnného programu své hospodářské politiky. Jde o tzv. Akční plán vlády na podporu hospodářského růstu a zaměstnanosti v ČR, který se připravuje za účasti Svazu včetně kontroly jeho plnění.

Vedle výměny názorů na našem Sněmu zažijeme ještě tři důležité momenty. Uvedeme do galerie osobností průmyslu jednoho z našich vážných členů a oceníme jednu firmu za její přínos průmyslu. Za druhé, vyhlásíme příští rok Rokem průmyslu a technického vzdělávání. Chceme zejména poukázat na již existující a fungující projekty a aktivity, dát jim větší prostor v médiích a důrazněji jimi oslovit a zaujmout veřejnost.

A na závěr mi dovoluť uvést jednu zcela zásadní změnu, která se dotýká fungování sekretariátu SP ČR. Po patnácti letech odchází k 1. říjnu tohoto roku z pozice generálního ředitele Ing. Zdeněk Liška a na tento post nastupuje Ing. Dagmar Kuchtová, jeho dosavadní zástupkyně. Za všechny členy našeho Svazu i za mě osobně mu chci srdečně poděkovat za jeho odvedenou práci, za to, že celé roky dokázal finančně stabilizovat náš rozpočet, že dokázal navazovat úzké kontakty s podnikateli, politiky i zástupci odborů ve prospěch fungování Svazu a za jeho kolegiální přístup i osobní nasazení při řešení řady problémů.

Do dalších aktivních let mu přeji mnoho úspěchů.

Ing. Jaroslav Hanák,
prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

Nová etapa vztahů mezi ČMZRB a ČEB poslouží...

dokončení ze strany 1

Menší firmy si často myslí, že bankovní produkty pro ně nejsou řešením, nebo že jsou příliš drahé, nedostupné apod. Raději šetří a teprve poté investují. Neutíká jim čas, který by mohly lépe zhodnotit tím, že si vezmou úvěr?

Menší firmy, tedy malí podnikatelé, tvoří podstatnou část celkového trhu. Vzhledem ke své velikosti je pro ně těžší prosadit se na trhu, tudíž jsou zvýšená míra nejistoty a přetrvávající důvody k poměrně velké obezřetnosti hospoditelů. Úvěrové riziko je nutnou součástí bankov-

ních obchodů a je nutno ho řídit, i když z pozice klienta může být tato činnost vnímána jako jeho zbytečná administrativní zátěž. Rozhodnutí, kdy a kolik investovat do rozvoje podnikání, bude vždy v rukách podnikatele. Smysl činnosti, kterou jako součást hospodářské politiky vlády vykonáváme, vidíme v tom, abychom napomohli propojit ochotu podnikatele vzít na sebe riziko investice s přirozenou a z pohledu vkladatelů potřebnou obezřetností bank. V případě financování exportu to činíme nikoliv našimi produkty (zárukami či úvěry), ale zprostředkovaně tím, že chceme napomáhat komunikaci mezi podnikateli a Českou exportní bankou.

Budete připravovat určité doprovodné akce pro podnikatele k tomu, aby si v hojnějším počtu našli cestu na vaše pobočky a seznámili se s novými možnostmi podpory exportu od České exportní banky?

Spolupráci s Českou exportní bankou vidíme jako velmi přínosnou a vzhledem k plánovanému rozšíření spolupráce ještě o další, pro podnikatele přínosné produkty, jako dlouhodobou. Informovanost hraje velmi významnou roli, začínajícím a potenciálním exportérům, kteří chtějí získat dostatek důležitých informací a kontaktů pro úspěšnou realizaci exportních

aktivit budou k dispozici informační letáky, čerpat mohou též z webových stránek banky. K dispozici je i bankovní newsletter ČMZRB, ve kterém pravidelně informujeme o novinkách a vývoji jednotlivých produktů. Budeme v úzkém kontaktu s kolegy z České exportní banky a budeme průběžně hledat a využívat různé způsoby, jak podnikatele na produkty této banky upozornit. Základem však bude využívání příležitostí, kterou již nyní nabízí běžná komunikace s podnikateli a je součástí naší činnosti.

s využitím tiskových materiálů
připravila Eva Brixí

Zátěž budoucnosti musíme řešit již teď



Česká energetika prochází v posledních letech procesem hledání optimální skladby zdrojů pro výrobu a využívání energie i cest racionálního zhodnocení těchto zdrojů. Na konečný verdikt čeká například další směřování jaderné energetiky u nás, určení optimálního podílu uhlí a zemního plynu v energetickém mixu v zájmu snížení emisní zátěže, patřičnou pozornost si zaslouží zpracování biologického odpadu, záležitosti týkající se ekologické zátěže a další okolnosti. Mezi ty, kdo se již léta pohybují v oblasti energetiky, výroby plynárenských a dalších technologií pro optimální využívání energie a odpadního tepla, patří Ing. Radim Vaško, výkonný ředitel pro výrobu a obchod firmy GASCONTROL, společnost s r. o. z Havířova. Zajímá nás jeho pohled na věc.

Kam by měla směřovat česká energetika v nejbližších letech?

Pevně věřím, že bude schválena koncepce, která zajistí naši zemi zejména v budoucnu stabilní, bezpečné a levné zdroje. Naše současná pozice oproti jiným zemím, až na nešťastné fotovoltaické elektrárny, není zásadně špatná. Máme celkem pestrý energetický mix, který nestojí výhradně na jedné noze. Ve stávajícím systému jsme operativní ve vykrytí nevyvážených stavů a umíme to dle svých informací nabízet i do zahraničí. Jsem přesvědčen, že takto rozmanitý mix je vhodné zachovat i do budoucna. V energetice považuji za rozumné řešit synergie s dalšími úkoly, jako je například budoucí otázka likvidace odpadů a další alternativní zdroje pro pohon vozidel.

Dostavba Temelína je ostře sledovanou kauzou. Co se zde dá podle vás předpokládat?

Jsem pro dostavbu minimálně jednoho bloku. Považuji to za investici budoucnosti naší země. Musíme počítat s tím, že stávající uhelné zdroje mají svou omezenou životnost. Pokud nezačneme řešit adekvátní náhradou, bude tu nebezpečí deficitu a závislosti na jiných zemích v základním zdroji naší soustavy. Vidím zde rovněž i sekundární efekty dopadající do našeho průmyslu. Souvisí to především s účastí našich firem na dodávkách a realizaci takto zásadních zakázek, dále jde o významné reference a uplatnění firem na jiných projektech ve světě. V minulosti jsme byli většími odborníky v tomto odvětví, než je tomu dnes. Takže je

příležitost obor i know-how znovu oživit a posunout dál.

Jak vy osobně vnímáte podporu obnovitelných zdrojů energie, zvláště v současných měsících?

Za velmi nešťastné vidím dřívější rozhodnutí ve věci fotovoltaických elektráren. Považuji za logické startovat projekty, před kterými v budoucnu stejně neutečeme, a to je likvidace odpadů. Biologicky rozložitelné odpady jsou možnou vsázkou do bioplynových stanic, kde jsou schopny ve fermentačním cyklu dále odevzdat část své energie. Místo komplikovaného nalezení dalších prostor na uskladnění těchto odpadů můžeme ve vhodných technologiích tyto odpady ještě dále zpracovat. K tomu, abychom tento proces nastavili, vidím jako smysluplné ho rozumně podpořit. V čase, kdy se technologie a systémy zjednoduší a zlevní natolik, že jsou schopny i dále ekonomicky fungovat bez podpory, tak tuto podporu omezit nebo zastavit. Pokud nebudeme ochotni zátěže budoucnosti řešit dnes, tak nashromáždíme našim dětem postupně problémy, se kterými si pak velmi těžce další generace poradí.

Co to znamená ve vašem podnikání dnes a co z pohledu let nadcházejících?

Uvědomujeme si, že dnes musíme business stavět na předvídatelnosti a dívat se za běžný všední horizont problémů. Tedy odhadnout, co nás bude



Ing. Radim Vaško, výkonný ředitel pro výrobu a obchod firmy GASCONTROL

celospolečensky a ekonomicky pálit za pár desítek let, možná i dříve. Likvidace odpadu a jeho efektivní využití je žhavé téma. Bioplynovou stanicí, která je schopna vyrábět energii z biologického komunálního odpadu, jsme již postavili ve Žďáru nad Sázavou. Přemýšlíme, jak dál a co vše by se s odpadem dalo ještě udělat. Také jsme přesvědčeni, že zemní plyn je nevhodnější alternativou namísto současných pohonných hmot. Metanu je na této zemi dostatek, proto jsme průkopníky ve výstavbě CNG plnicích stanic. Jestli to jsou správné úvahy, ukáže čas. Dnes to vnímáme jako smysluplné pro ekonomiku i pro naše podnikání.

rozmlouval Jiří Novotný

Firmy v Česku se prodávají a nakupují, ekonomika si polepšila

Prodeje a nákupy firem v Česku zažívají nebývalý boom. Jen v prvním pololetí letošního roku majitele změnilo 8657 společností. Pokud tento trend vydrží, bude v roce 2014 prodáno nejvíce firem od roku 1992. Zvýšená aktivita investorů v oblasti akvizic souvisí s oživující se tuzemskou ekonomikou. Informace vyplývají z databázi a výpočtů poradenské společnosti Bisnode.

V loňském roce v České republice změnilo majitele 14 126 firem, což bylo o 1518 více než v roce 2012. Jen za prvních šest měsíců letošního roku se prodalo 8657 společností. „Předpokládáme, že tento trend bude pokračovat i v druhé polovině roku. Pokud tento

POČET FIREM SE ZMĚNOU VLASTNÍKA (Česká republika, 1992–2013)



Zdroj: Bisnode

směr skutečně vydrží, bude v roce 2014 prodáno nejvíce firem od roku 1992, kdy tyto statistiky detailně sledujeme,“ řekla analytička Bisnode Petra Štěpánová. „Dynamiku ekonomiky lze vhodně sledovat několika indikátory a jedním z nich je i počet nových firem a změn vlastnictví. Obě tyto charakteristiky v poslední době vykazují příznivé výsledky a my v Bisnode věříme, že tuzemská ekonomika je z krize venku,“ uzavřela Petra Štěpánová. (tz)

INZERCE

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY V PRAXI ROKU 2014 A PŘIPRAVOVANÁ NOVÁ PRÁVNÍ ÚPRAVA

13. 10. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Tomáš Machurek (advokát, společník AK MT Legal, předseda Asociace pro veřejné zakázky)
KÓD: 1404350 **CENA:** 2 490 Kč bez DPH

VŠE CO POTŘEBUJETE VĚDĚT O DOTACÍCH A JEJICH KONTROLE

14. 10. a 6. 11. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Miroslava Pýchová (kontrolorka a metodička u státních orgánů, územních samosprávných celků a příjemců dotací)

14. 10. 2014 POSKYTOVÁNÍ DOTACÍ V ROCE 2014
6. 11. 2014 KONTROLA U PŘÍJEMCE DOTACÍ A PŘÍSPĚVKŮ

KÓD: 1406360 **CENA:** 3 990 Kč bez DPH

ZMĚNY VE MZDOVÉ ÚČTARNĚ A PERSONÁLNÍ OBLASTI V ROCE 2014 – OČEKÁVANÉ ZMĚNY PRO ROK 2015

23. 10. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Růžena Klímová (odborná lektorka a konzultantka mzdového účetnictví)
KÓD: 1405670 **CENA:** 2 290 Kč bez DPH

Ceny jsou uvedeny bez DPH.

Kvalita pohonných hmot roste, tržní prostředí není v ohrožení

Pohonné hmoty patří k tématům, o něž se trvale zajímá motoristická a podnikatelská veřejnost. O jejich ceně, kvalitě, obsahu biosložek, změně v síti čerpacích stanic a v rafinériích se v uplynulých týdnech a měsících diskutovalo v médiích. Avšak ne vždy se znalostí věci. Proto jsme se obrátili na odborníky. Odpovídal Ing. Jan Mikulec, CSc., výkonný ředitel České asociace petrolejářského průmyslu a obchodu.



Ing. Jan Mikulec, CSc.,
výkonný ředitel České asociace
petrolejářského průmyslu a obchodu

Máte rádi „zaručené“ zprávy ve sdělovacích prostředcích o zlevňování nebo zdražování pohonných hmot? Co nejvíc hýbe trhem s PHM?

Spekulativní zprávy některých médií o pohybu maloobchodních cen pohonných hmot nás nechávají v klidu. Cenu tvorba pohonných hmot je velmi sofistikovanou činností a podléhá celé řadě objektivních vlivů. Jedním z nejdůležitějších je kotace cen motorových paliv na burze v Rotterdamu. Z těchto kotací a kurzu dolar-koruna se pak odvíjí cenová politika jednotlivých společností. Je třeba mít také na zřeteli, že kolem 50 % ceny pro zákazníka jsou daně, a to je záležitostí státu a EK, která stanovuje minimální sazby spotřebních daní. Významným faktorem je i skutečnost silné konkurenčního prostředí, které nedovoluje trhu „spekulovat“ s cenou. Jistě nelze opomenout ani světovou cenu ropy, která se mimo jiné odvíjí od politiky hlavních producentů a spotřeby v rozvíjejících se zemích.

Prodej podílu ENI v České rafinérské polské skupině PKN Orlen se nelíbí některým menším vlastníkům čerpacích stanic, protože může vytvořit monopolní postavení Unipetrolu na trhu. Domníváte se, že obavy jsou oprávněné?

Tuzemský petrolejářský průmysl podniká v silném konkurenčním prostředí rafinérií lokalizovaných v sousedních státech. Z těchto rafinérií proudí do ČR dlouhodobě cca 40 % spotřeby pohonných hmot. Navíc jsou tyto rafinérie lokalizované v blízkosti hranic a lze bez logistických problémů zásobovat příhraniční oblasti pohonnými hmotami z dovozu z rafinérií, jež vlastní jiné společnosti než PKN Orlen. V případě rafinérie Slovnaft Bratislava existuje dokonce propojení s českým produktovodním systémem, který je využíván pro dovoz motorových paliv do tuzemska. Tržní prostředí je v této oblasti navíc úplně liberalizované a je na podnikatelských subjektech, kde zboží nakoupí. Ostatně i v okolních zemích (např. Rakousko, Slovensko, Maďarsko) rafinérie provozuje jediný vlastník a systém funguje a obtočí i ve férové hospodářské soutěži.

Výsledky letních kontrol ČOI u čerpacích stanic dopadly příznivě. Znamená to trvalý obrát k vysoké kvalitě paliv nejen z výroby, ale i v distribuci?

Věříme, že jde o trvalý trend. Dosažené výsledky jsou totiž důsledkem soustavné technicko-obchodní péče značkových distribučních firem a provozovatelů čerpacích stanic o kvalitu motorových paliv. Vedle vlastních opatření je třeba ocenit i systém Péče o jakost Plus zajišťovaný společností SGS Česká republika. Výsledkem této soustavné péče je např. to, že provozovatelé čerpacích stanic sdružených v ČAPPO vykazují povětšinou nulovou chybovost. Uvítáme, pokud k systému přistoupí většina ostatních menších provozovatelů stanic. Trvale máme zájem prosadit hodnocení odchylek v jakosti pohonných hmot podle závažnosti odchylky. Je přece velký rozdíl,

nafty (B100) ve výši cca 0,50 Kč/litr a paliva E85 sazbou cca 0,20 Kč/litr. Za těchto podmínek podpory obnovitelných paliv dle propočtu Ministerstva zemědělství ČR nedochází k překompensaci.

Biopaliva první generace se u nás používají v pohonných hmotách od září roku 2007. Motoristická veřejnost si na ně již zvykla. Jejich výroba i distribuce probíhá bez podstatných problémů. Kvalita jak biopaliv tak jejich směsí v benzínu a motorové naftě je bez větších problémů a je standardní. Trvale však zdůrazňujeme, že i motoristé musí dodržovat pravidla skladování a používání těchto motorových paliv a nesmí si „v nádrži vozidla“ nebo i jinak „vyrábět“ vlastní směsi nenormované kvality. V opačném případě se vystavují vážnému poškození motoru vozidla. V posledních dvou až třech letech se začaly objevovat daňové podvody při obchodování s biopalivy. To nás nenechává klidnými, a proto spolu se státní správou připravujeme legislativní úpravy zákona o ochraně ovzduší, které mají těmto podvodům zabránit.

Petrolejářský průmysl nepřipravuje do konce roku 2016 žádné změny v používání biopaliv v motorových palivech. Na trhu bude v benzinech sortiment E5, tj. benzin s maximálním objemem bioložky 5 %, a palivo E85 a motorová nafta B7, tj. s obsahem max. 7 % MEŘO/FAME. Dál bude k dispozici směsná nafta B30 a bionafta B100. Kvalita bude odpovídat stávajícím technickým normám jakosti. Po roce 2016 předpokládáme nárůst prodejů benzínu E10, tj. s obsahem biosložky max. 10 %, a k roku 2019 použití hydrogenovaných rostlinných olejů v motorové naftě. Současně bude legislativním opatřením (od roku 2017) zřejmě zvýšena objemová povinnost používat biopaliva I. generace. Za určitý problém, který se může projevit v roce 2020, považujeme absenci přípravy výroby pokročilých (vyspělých) biopaliv.

za rozhovor poděkoval
Pavel Kačer ■■■



ČSOB Leasing má připraveny miliony na dotace zemědělského, strojního či lékařského vybavení

Od konce srpna běží speciální akce ČSOB Leasingu, díky níž lze výhodně financovat zařízení v oblasti zemědělství, strojírenství a zdravotnictví. Více než 300 mil. korun čeká na české zemědělce ve formě dotované fixní úrokové sazby, která začíná už na 1,9 %. Stejná částka je připravena pro podnikatele, kteří plánují repasovat či obnovit své strojní zařízení, případně koupit nové.

Zájemci by si však měli pospíšet. Po vyčerpání úvěrového rámce bude totiž speciální nabídka ukončena. ČSOB Leasing nově pomůže také s financováním zdravotnického zařízení v rámci programu Ordinance.

Speciální programy pro malé a střední firmy podnikající v zemědělství nebo strojírenství nachystal ČSOB Leasing s podporou Evropské

investiční banky. Kromě zvýhodněné úrokové sazby obsahují také allrisk pojištění od 0,8 % z ceny financovaného předmětu.

„Zemědělský dotační program navazuje na státní program Zemědělec, který v rámci své činnosti nabízí Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRLF). Ten skončí v září, přičemž vláda již žádnou další alternativu čerpání

dotací nenabídne,“ upozornil Jan Kulhánek, ředitel pro řízení a rozvoj komodity strojů a těžké dopravní techniky ČSOB Leasing.

Nákup nových strojů představuje značné finanční zatížení, které mnoho firem nechce riskovat vzhledem k váhavému růstu české a evropské ekonomiky a aktuálně také kvůli nejisté mezinárodní situaci.

Východisko nabízí unikátní program Repase, který umožňuje leasingové či úvěrové financování generálních oprav strojů s délkou splácení až 60 měsíců.

Dalším ze segmentů, které vyžadují velké investice do vybavení, je zdravotnictví. Například stomatologická ordinace může začínající-

ho zubaře přijít až na dva miliony korun. ČSOB Leasing proto začal nabízet leasingové financování i lékařům se soukromou praxí. Jeho předností je rychlost a flexibilita.

Žádost pracovníci vyřídí do jednoho dne, přičemž zákazník má možnost upravit si délku smlouvy, výši akontace či pojištění.

V průběhu trvání smlouvy dále mohou měnit splácení či smlouvu ukončit. ČSOB Leasing jako jediná leasingová společnost umožňuje jednoduchý a rychlý přístup k informacím.

Na portálu eLeasing zákazníci okamžitě zjistí, jaký je stav jejich plateb nebo v jaké fázi se nachází likvidace pojistné události.

(tz)

Šestina českých exportérů má zájem o Čínu

Čína by se mohla v příštích letech stát přitažlivější exportní destinací, než tomu bylo v minulých letech. Potvrzuje to jak šetření Svazu průmyslu a dopravy České republiky (SP ČR) mezi tuzemskými firmami, tak výrazný zájem stovek podnikatelů o dvoudenní konferenci Local Leaders Meeting/China Investment Forum 2014, která se nedávno uskutečnila na Pražském hradě.

Hlavním hostitelem akce byl prezident České republiky Miloš Zeman. Za čínskou stranu byli přítomni místopředseda Státní rady Čínské lidové republiky Zhang Gaoli a členové delegace regionálních vlád provincií Čínské lidové republiky. Akce se účastnili zástupci Svazu průmyslu a dopravy České republiky – jeho viceprezidenti Stanislav Kázecký a Radek Špicar i ředitelka jeho Sekce zahraničních vztahů Dagmar Kuchtová, přítomni byli také zástupci řady členských firem.

Podle zjištění Svazu průmyslu a dopravy ČR považuje zhruba šestina tuzemských vývozců Čínu za teritorium svého exportního zájmu.

Podle vyjádření řady představitelů firem by tato země mohla být po nynějším odbourání politických bariér z předchozích let a politickém oživení vztahů v zájmu exportérů ještě výrazněji. Navíc potenciál zájmu je vyšší než zmíněná šestina, před čtyřmi lety o čínský trh projevovala zájem více jak pětina tuzemských vývozců.

„Čínský trh je pro české exportéry velmi perspektivní. O tom, že naše firmy se zde dokáží prosadit, svědčí úspěchy takových firem, jako je Škoda Auto, Linet, Brano Group či Lasvit. Těmto i dalším firmám se podařilo na tamním trhu etablovat,“ uvedl viceprezident SP ČR Radek Špicar.

„Svaz průmyslu a dopravy České republiky se bude i nadále snažit českým exportérům usnadnit cestu na tento trh, patří k tomu uspořádání podnikatelské mise s prezidentem republiky,“ sdělil Radek Špicar.

Zmíněná podnikatelská mise do Číny je plánována na podzim letošního roku a představuje jeden z přelomových momentů posilování česko-čínských vztahů. Svaz předpokládá, že mise budou napříště do Číny doprovázet i další vládní představitelé.

Již v uplynulých letech si vedení SP ČR jako jednu z priorit vytyčilo povzbuzení vzájemných ekonomických vztahů. Po jednání na čínském velvyslanectví došlo k dohodě o urychlení udělování čínských víz pro firmy-členy SP ČR. Výrazně došlo k nárůstu počtu návštěv čínských podnikatelských delegací z různých regionů, které byly přijaty na půdě SP ČR.

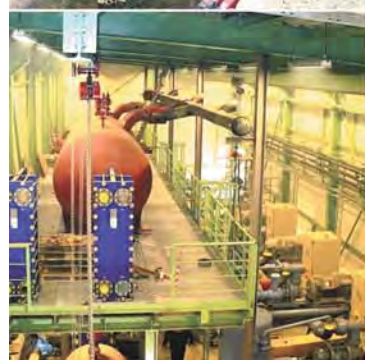
(tz)

INZERCE

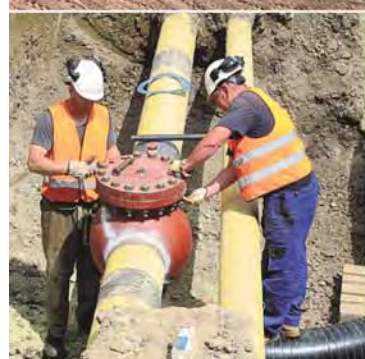


GASCONTROL – dodavatel energetických celků

Společnost GASCONTROL, společnost s r. o. – tradiční výrobce a dodavatel plynových a energetických zařízení – obohatil své nabídkové portfolio o dodávky plnicích technologií stlačeného zemního plynu (CNG) a dodávky technologických zařízení pro výrobu elektrické energie, tepla a chladu.



- 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
 - Průmyslová klimatizace a chladicí systémy
 - Důlní investiční a technologické celky
 - Výstavba a rekonstrukce kotlen a výměňkových stanic
 - Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
 - Výstavby, dodávky plnicích technologií a servis CNG stanic
 - Přestavby vozidel na CNG pohon
 - Dodávky turbín CAPSTONE do 5 MW a ORC zařízení
 - Dodávky bioplynových stanic od 20 kW do 5 MWe, včetně výstavby
 - Výzkum a vývoj v oblasti energií a plastů
 - Inovace produktů a technologických procesů



GASCONTROL, společnost s r. o.

Nový Svět 1407/59a, 735 Havířov-Prostřední Suchá

tel.: +420 596 496 411, fax: +420 596 412 397

e-mail: gascontrol@gascontrol.cz

www.gascontrol.cz



Češi chtějí investovat do nemovitostí, nejvýhodnější jsou pozemky

Když se řekne investice, mnoho lidí si představí zlaté cihly nebo proměnlivé grafy z akciových trhů. Češi by ale své volné finanční prostředky rádi investovali i jinak, jak ukázal červencový průzkum Hypoteční banky. Až tři ze čtyř lidí by si za své peníze pořídili nemovitost. Vedou byty na pronájem, jako nejvýhodnější se ale dlouhodobě ukazují pozemky. Za poslední roky totiž zvyšují svou hodnotu v průměru až o necelé čtyři procenta ročně.

Tři čtvrtiny dospělých Čechů (75,6 %) vnímají bydlení jako vhodnou investici do budoucna, která jim zajistí dostatečné zhodnocení jejich peněz. To je zdaleka nejvíce ze všech investičních možností. Jen necelá polovina by investovala do finančních nástrojů, jako jsou dluhopisy nebo akcie (45,5 %), a jen čtvrtina Čechů do komodit (24,5 %). A i když se často chlubíme zlatými českými ručičkami, jen 15 % z nás by zvažovalo investici do založení vlastní firmy.

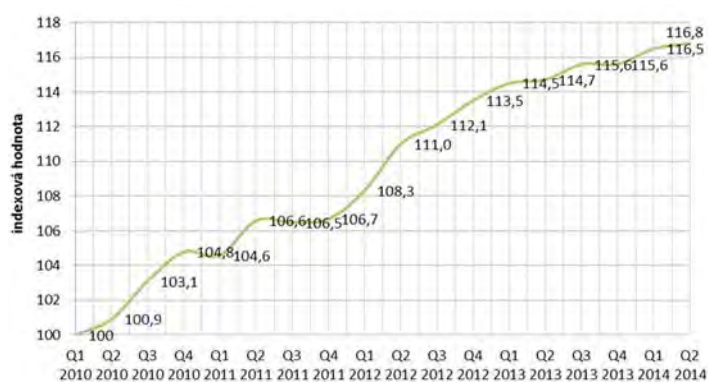
„Vlastní bydlení je u nás dlouhodobě vnímáno jako jedna z nezákladnějších potřeb. Proto nás

nepřekvapuje, že Češi nejraději investují právě do nemovitostí. Věří, že jim udrží hodnotu peněz, které do jejich pořízení vložili, a zajistí jim do budoucna dodatečný vedlejší příjem. Takto podle výsledků průzkumu přemýšlí až 70 procent Čechů,“ poukázal Jan Sadil, předseda představenstva Hypoteční banky.

Do čeho by Češi v nemovitostech investovali? Vede právě pořízení bytu na pronájem (64 %). Na druhém místě pak pozemky, do nichž by své peníze vložila téměř polovina z dotázaných (45, 5%). Následují rodinné domy k pronájmu (29,9 %) a rekreační objekty (22,5 %). Toto pořadí není překvapivé, až sedm z deseti Čechů čeká od investice do nemovitosti příjmy z pronájmu. A pozemky zas dlouhodobě nejvíce rostou na ceně.

„Ceny nemovitostí sledujeme již několik let pomocí HB Indexu. Ten jednoznačně ukazuje na

VÝVOJ CEN POZEMKŮ PODLE UKAZATELE HB INDEX



Pozn.: Průzkum pro Hypoteční banku realizovala agentura Ipsos v červenci 2014 na vzorku 525 lidí dospělé populace.

Zdroj: HB Index, Hypoteční banka

pozemky jako na segment, který stabilně zvyšuje svou cenu. Za posledního čtyři a půl roku rostla hodnota pozemků v průměru o necelé čtyři procenta každý rok. Navíc jsou pro investici ideálním

nástrojem s nízkým rizikem a malými udržovacími náklady,“ vysvětlil Petr Němeček, ředitel odboru Nemovitostí Hypoteční banky.

A jak vybrat ten správný pozemek? Cenu kromě lokality a rozlohy ovlivňuje také např. dostupnost do nejbližšího města (samozřejmě čím větší, tím lepší), dopravní dostupnost nebo napojení na inženýrské sítě, zejména plyn. Roli také samozřejmě hraje i kraj, ve kterém se pozemek nachází. Vysoké ceny jsou v Praze a Středních Čechách, levnější pak na východě republiky. Na ceně pozemků se pak negativně odráží především míra nezaměstnanosti v lokalitě. Výhodnost investice do pozemků si uvědomují i klienti Hypoteční banky.

V průměru si na něj půjčí 1,3 milionu korun a svůj úvěr si proti ostatním klientům fixují na tři roky. Výrazně více si také pozemky pořizují vysokoškolsky vzdělaní klienti. (tz)

Působit profesionálním i lidským dojmem

Trh s novým bydlením se během krize úplně zadrhl, stavbaři a developéři počítali ztráty a hledali, kudy vede cesta z bludného kruhu ven. Ze situace těžil zákazník. Uplynulo pár let a prostředí se radikálně změnilo. Zájemce o byt zůstává „pánem“, developéři však už přicházejí s novými projekty, opět se staví. O více informací jsme si zašli za odborníky. O rozhovor jsme požádali Martina Vachku, obchodního a marketingového ředitele Daramis Group.

Můžete potvrdit, že krize pro stavbaře a developery už patří minulosti?

Rád bych vám na tuto otázku odpověděl, že ano. Skutečně se situace v posledních měsících na rezidenčním trhu zlepšuje a například v letošním prvním pololetí jsme zaznamenali nárůst prodeje oproti stejnému období v loňském roce o 25 %. Rovněž zájem ze strany kupujících je o poznání vyšší. Situace na trhu s hypotékami je v současné době pro kupující příznivá a dá se říci, že aktuální sazby již mohou jít jen velice těžko ještě níže. Naše skupina v současné době připravuje několik dalších projektů a obdobně se připravují i další developéři. Na základě všech těchto skutečností si tedy dovoluji tvrdit, že považuji krizi za překonanou.

S jakým projektem můžete dnes na trhu nejlépe uspět?

Pokud si dokážete při plánování a přípravě projektu správně odpovědět na otázku, kdo je klientem a jaké má potřeby, pak je to jasné. Tato otázka a následná odpověď je zásadní proto, abyste mohli

začít plánovat cenovou hladinu projektu a od toho dále odvíjet standard projektu a služby, které máte svým budoucím klientům nabízet. Úmyslně jsem nechal stranou otázku lokality, přestože je to jedno z velmi důležitých kritérií při výběru, a to proto, že téměř každá lokalita, při správném nastavení projektu, může oslovit svůj okruh zájemců.

Jak se změnila nabídka a poplávka bydlení před a po krizi? V čem nastaly největší změny a co dál trvá?

Zásadně se změnil poměr mezi nabídkou a poptávkou. Před krizí byla situace na trhu taková, že se zjednodušeně řečeno prodalo vše, co se postavilo. To s sebou logicky neslo jiné požadavky na plánování projektů a rovněž na služby, které byly ze strany developérů klientům poskytovány. Dnes je situace zásadně odlišná, a to ve všech oblastech.



Martin Vachek, obchodní a marketingový ředitel společnosti Daramis Group

Na co sází Daramis Group, jak se odlišuje ve vysoce konkurenčním prostředí Prahy?

Daramis je na rezidenčním trhu 14 let a jeho základní filozofie je stále stejná, a to nabízet projekty, které odpovídají potřebám a očekáváním klientů způsobem, který na ně bude působit profesionálním, ale současně lidským dojmem. Vím, že to může znít jako klišé nebo jako fráze, ale v podstatě jde o to, aby nikoliv my, ale klienti měli při koupi pocit, že cena, kterou za náš byt platí, odpovídá poskytované proti-

hodnotě, co se týče kvality provedení a použitých materiálů, dispozičního uspořádání a celkového dojmu z projektu.

Jak jsem již uvedl, nedílnou součástí celého procesu je rovněž úroveň poskytovaného clientského servisu. Maximální míra flexibility a snahy pochopit potřeby klienta a pomoci mu při jeho

O SPOLEČNOSTI DARAMIS GROUP

Společnost Daramis Group působí na českém trhu od roku 2000. Developerská skupina s významným postavením mezi konkurencí se specializuje na oblast rezidenčních a komerčních projektů a rovněž nemovitostních investic. Uplatňuje bohaté dosavadní zkušenosti z realizací bytových projektů ve velkých městech, a především v Praze. Daramis Group soustavně monitoruje trh a trendy uplatňované v rámci předchozích i současných stavebních projektů.

rozhodování je standardem, který od našich prodejců očekáváme.

Vycházíte vstříc klientům, i pokud se týče přidávaných služeb? Mám na mysli individuální financování, potřeby velkých rodin, seniorů, osob se zdravotním postižením apod.

Dlouhodobě spolupracujeme se společností Hyposervis, která našim klientům pomáhá při zajišťování financování a dalších služeb spojených s pořízením nemovitosti. Jde přesně o ten typ služeb, na který se ptáte, tedy individuální přístup dle konkrétních potřeb klienta. Při plánování našich projektů myslíme i na rodiny s dětmi a projektujeme dětská hřiště. Hendikepovaným spoluobčanům nabízíme základní individualizaci jejich bytové jednotky zdarma. Již při plánování našich projektů počítáme s tím, že jednotlivé bytové jednotky mohou být vzájemně spojovány tak, aby vyhovely potřebám rodin s větším počtem členů.

připravil Pavel Kačer ■■■

INZERCE



“ Spořitelní družstvo Artesa nám vždy poskytuje individuální podmínky přizpůsobené našim developerským projektům. S pomocí úvěru Artesa DEVELOPMENT dokončujeme výstavbu projektu Bytový dům Letňany, u kterého jsme během jednoho měsíce prodali již 50 % bytů. ”

Jan Hladký
obchodník společnosti Moravská stavební – REAL, a.s.

www.financujemevasepodnikani.cz



Složité systém dotací z fondů EU v Česku: nevyčerpaná „pouhá“ třetina je velký zázrak

Společnost Allowance je představitelům businessu, měst a obcí dobře známá. Přesto bychom ji rádi podrobněji představili, zejména v souvislosti s fondy Evropské unie. Od doby svého vzniku v roce 1999 se zabývá konzultační a poradenskou činností, určenou pro klienty jak z veřejnoprávní, tak komerční sféry, hlavní cílovou skupinou jsou pak města a obce. Od roku 2004, kdy začalo v České republice první programovací období, je firemní kmenovou službou pomoc při získávání dotací ze strukturálních fondů EU a národních dotačních programů. Mezi základní činnosti patří konzultace v rámci přípravné fáze projektu, dále zpracování finančních analýz, podnikatelských záměrů a zhotovení vlastní žádosti o dotaci. Poté nastupuje komplexní zajištění výběrových řízení a dozor nad realizační fází projektu. Zejména v dotačním poradenství patří k nejzkušenějším a nejzavedenějším subjektům na českém trhu, a to především v oblasti životního prostředí, kterou se dlouhodobě zabývá. Více již Daniel Glas, výkonný ředitel společnosti Allowance, s. r. o.:

O jaké služby mají klienti největší zájem?

Zjednodušeně řečeno se v současné době věnujeme třem hlavním oblastem. Největší objem práce zabírá zpracovávání žádostí o dotace ze strukturálních fondů. To představuje asi dvě třetiny naší činnosti. Příprava projektu a následné zpracování samotné žádosti trvá minimálně jeden rok, což si mnoho lidí vůbec neuvedomuje. Záleží samozřejmě na velikosti a složitosti projektu, ale zejména přípravná fáze je velmi dlouhá. Mimo zmíněné žádosti o dotace jde pak o obecné projektové řízení, které obnáší projektovou přípravu, zpracování různých analýz, studií proveditelnosti, volbu vhodného finančního nástroje, a nezbytná je také příprava povinných podkladů a dokumentů pro realizaci projektu, včetně řízení realizace. A konečně třetí oblastí činnosti naší firmy je zajištění celého procesu přípravy a organizace veřejných zakázek. To tvoří asi dvacet procent naší práce.

Kolik projektů jste již zpracovali za dobu svého působení na trhu?

Když vezmu čistě dotační projekty, tak těch jsme za šest let zpracovali více než 300. Investiční náklady těchto projektů činí 42,5 miliardy korun, hodnota získaných dotací dosáhla 25 miliard korun. Jsou to opravdu nezanedbatelné částky. V případě veřejných zakázek jde o další stovky projektů.

To jsou opravdu závratné částky. Můžete prozradit, jací nejvýznamnější klienti se na těchto projektech podíleli?

Pokud bych jmenoval pět nejvýznamnějších klientů, tak mezi ně patří jednak státní podnik Paličový kombinát Ústí, Dopravní podnik hlavního města Prahy, státní podnik DIAMO, město Kladno a město Starý Plzeňec. Všechno jsou to klienti, se kterými kontinuálně spolupracujeme již řadu let. V případě dopravního podniku v Praze jde například o projekt dostavby metra – trasy A ze stanice Dejvická. Poměrně významná byla také rámcová smlouva s Magistrátem hlavního města Prahy, která trvala čtyři roky.

A oblast projektové řízení? Jaké tam dosahujete výsledky?

U projektového řízení je to složité kvantifikovat, protože minimálně dvě třetiny těchto klientů současně spadají i do dotačního programu – tedy do druhé oblasti našeho podnikání. Jsou to klienti, kteří mají zájem o celý proces tak říkajíc na klíč. Uzavřou s námi komplexní smlouvu od předprojektové přípravy přes zpracování žádosti, výběrové řízení až po řízení projektu v rámci realizace – tedy projektové řízení. Ale máme také řadu klientů, kteří si nás objednají jenom na veřejnou zakázku nebo právě jen na projektové řízení.

V případě čerpání dotací z fondů EU široká veřejnost asi nejvíce vnímá tu skutečnost, že Česko v pokulhává a žadatelé nejsou schopni plně daného potenciálu využít. Kde spatřujete hlavní problém v nedočerpávání přidělených evropských peněz?

V rámci dobíhajícího programového období pro čerpání peněz z fondů EU jsme od Ministerstva pro místní rozvoj ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a Ministerstva životního prostředí

ČR neustále slyšeli, že hlavním problémem slabého čerpání evropských peněz je špatná připravenost projektů. Že klienti jsou nedostatečně připraveni a tudíž absorpční kapacita – tedy připravenost kvalitními projekty – je v Česku velmi nízká. Pravda je ale úplně jinde a s nástupem nového programovacího období na léta 2014 až 2020 se problémy budou zase opakovat. Ještě ani na začátku letošního září neměli zájemci o dotace k dispozici programové ani prováděcí dokumenty k operačním programům. Ministerstva sice znovu nabádají klienty, aby si připravovali projekty, ovšem to je problém, protože stále chybí základní „noty“.

Klienti stále nevědí, jaké budou způsobilé výdaje – na co bude možné čerpat peníze, neznají podmínky a způsob přidělení dotací, neznají ani prováděcí podmínky. Co se tedy stane – obce nebudou připraveny, opět se všechno bude řešit na poslední chvíli, opět budou v projektech chyby a opět si ministerstva budou stěžovat na špatnou kvalitu projektů. Čerpání peněz z evropských fondů zase nebude takové, jaké by mohlo být. A kde je hlavní a původní příčina? Jednoznačně na straně ministerstev, která zveřejňují podmínky programů se zpožděním, v nedostatečném rozsahu a v nedostatečné kvalitě.

Obáváte se tedy přetrvávání komplikací spojených s čerpáním peněz z fondů EU...

Stále nejsou schválené operační programy, ani příručky pro žadatele, ani implementační dokumenty, což jsou prováděcí dokumenty pro samotnou realizaci. Základní informace – podmínky spojené s čerpáním peněz – jsou tak stále neznámé.

Základní informace – podmínky spojené s čerpáním peněz – jsou tak stále neznámé. Proto ani není možné začít pracovat na přípravě projektů. Výsledek toho bude stejný jako v uplynulém sedmiletém období. Vyhlášení výzev pro podávání žádostí o poskytnutí podpory bude zase naprosto netransparentní, chaotické a zmatené.

mé. Proto ani není možné začít pracovat na přípravě projektů. Výsledek toho bude stejný jako v uplynulém sedmiletém období. Vyhlášení výzev pro podávání žádostí o poskytnutí podpory bude zase naprosto netransparentní, chaotické a zmatené. Už nyní by měl být znám harmonogram výzev na příští rok, ale my dosud nemáme ani potřebnou dokumentaci, o které jsem hovořil.

Budou mít tedy obce vůbec nějaký čas na konkrétní výzvy reagovat?

Asi nejlepší odpovědí na tuto otázku je jeden případ z loňska. Tím je 53. Výzva programu Životní prostředí na vodohospodářské projekty, kterou vloni v říjnu vyhlásilo Ministerstvo životního prostředí ČR. A nejzajímavější skutečností jsou data spojená s touto výzvou. Byla vyhlášena ve čtvrtek večer 10. října a následně v pondělí večer 14. října byla již uzavřena. A teď si ministerstvo představuje, že tam jako klient podáte stomilionové projekty, které za dva dny připravíte. Obce, pokud mají zájem o podporu, roky připravují projekty a pak mají jen dva pracovní dny na to, aby žádost odevzdaly. Troufám si říci, že tohle v Bruselu vůbec



Daniel Glas, výkonný ředitel společnosti Allowance, s. r. o.

nikdo netuší, jakým způsobem se v Česku pracuje. Výzva, která má sloužit k uspokojení miliardových projektů, trvá dva pracovní dny. Samotného by mě zajímalo, kolik bylo ve skutečnosti obcí, jež projekty dlouhou dobu připravovaly, ale dvou-denní lhůta jim prostě utekla.

To zní přímo neuvěřitelně jako příběh ze sci-fi literatury. Je mnoho takových případů?

Nejen, že je to neuvěřitelné, ale bohužel je to realita mnoha výzev na čerpání peněz z fondů EU. Je třeba si uvědomit, že příprava projektu trvá od jednoho do pěti let. Kupříkladu projekt na vybudování kanalizace s rozpočtem okolo sto milionu korun trvá oněch pět let. Musíte nechat nakreslit projektovou dokumentaci, navíc zpracovatele musíte vysoutěžit, protože jde již o velkou zakázku. Jen samotná soutěž trvá zhruba tři čtvrtě roku. Až ho vyberete, tak příprava kompletní dokumentace zabere dva roky. Další rok pak sháníte nejrůznější povoloovací procesy, například Plán rozvoje vodovodů a kanalizací, což zabere dalších tři čtvrtě roku. Celkově zhruba pět let, což není vůbec výjimkou. A pak to nejlepší – výzva trvá jen dva pracovní dny a vy ji nechytíte, nebo vám projekt vyřadí pro formální chyby. Pět let práce je rázem v koši.

Jak velký podíl z evropských peněz stále není v rámci posledního období vyčerpano?

Přibližně jde asi o třetinu objemu fondů, což představuje desítky miliard korun.

Je nějaká šance, že začne svítat na lepší časy a čerpání evropských peněz se u nás zlepší?

Pro následující programovací období 2014 až 2020 rozhodně ne. Naopak to bude možná ještě horší. Už nyní mají ministerstva zpoždění. Zase se budou výzvy vyhlášovat ze dne na den a zase se bude vina svalovat na obce, že nebyly připraveny a tudíž že se nemohly peníze vyplatit. A nikdo už nebude vědět, že problémy začaly o dva roky dříve – to znamená nyní, kdy měly být jasně dané podmínky ze strany ministerstev a měly být nastaveny příslušné procesy. Už je totiž nejvyšší čas, aby obce začaly připravovat konkrétní projekty, zatím ale stále nemohou.

A není problém v nastavení samotného systému pro čerpání evropských peněz?

Podmínky pro čerpání dotací jsou nastavené extrémně složitě. U těch nejmenších, chcete-li nejjednodušších projektů, by starosta běžné obce měl být schopen nechat zpracovat projekt tak, aby byl metodicky správně. V momentě, kdy jsou podmínky nastaveny tak složitě, že je nutné si najmout deset nejrůznějších firem, tak už je to problémem. Není vůbec výjimkou, že i poradenské, resp. odborné firmy se ne úplně správně orientují v nastavených pravidlech.

Správná není ani celá chronologie daného systému. Vyhlášený harmonogram výzev se ani v jednom roce nedodržoval, vše je zahaleno zmat-

ky a chaosem. Když jsem hovořil o tom, že příprava projektu trvá dva až pět roků, tak aby čerpání peněz z evropských fondů fungovalo dobře, musejí mít starostové obcí s dostatečným předstihem základní informace. To znamená dva roky dopředu vědět, jak čerpání peněz bude vypadat, v jakých termínech, za jakých podmínek a kolik peněz bude možné čerpat.

Jenom za těchto okolností budou mít obce dostatek času se na dotační programy připravit – připravit metodicky a technologicky kvalitně zpracované projekty, které budou mít velkou šanci na schválení. A o tom si obce stále mohou nechat jenom zdát. Nejenom že tyto informace získávají pozdě, ale podmínky pro čerpání se v průběhu dalších let dokonce mění. Ještě nikdy se nestalo, že by ministerstva dodržela harmonogram pro čerpání dotací.

To, že je nevyčerpaná „jen“ třetina fondů, je možné považovat za malý zázrak. Je to tak?

To není malý, ale velký zázrak. Ono se stačí jen podívat na historii. Například na ministerstvu životního prostředí se za posledních pět let vystřídalo osm ministrů. Jen v roce 2010 to byli čtyři ministři. Za takovýchto okolností nemůže očekávat nějakou koncepční a kontinuální práci ani největší optimista. Podle toho to také v dotačních programech bohužel vypadá.

Když se pomine problematický stav s dotacemi ve fázi přípravy a schvalování projektů, probíhá alespoň uvolňování již přidělených peněz bez komplikací?

Aby toho nebylo málo, tak právě v této oblasti přicházejí ty největší problémy. Nazval bych to přímo katastrofálním stavem. Řada obcí, které marně čekají na již schválené dotace EU např. od ministerstva životního prostředí, stále nemá odpověď na otázku, kdy a zda získají finanční prostředky, na které mají nárok. Nastupuje totiž možná největší martirium s názvem „veřejná zakázka“. Dochází k situaci, kdy, přestože po celou dobu přípravy a realizace zadávacího řízení byly všechny kroky konzultovány se Státním fondem životního prostředí a z jeho strany byly i schvalovány, MŽP následně zpětně označilo veřejnou zakázku za netransparentní. Skutečným paradoxem pak je, že námitky byly vzneseny po uplynutí mnohdy i několika roků po dokončení zadávacího řízení.

Soutěže na dodavatele jsou vůbec specifickou oblastí. Především MŽP si vymezuje nikde nepsané právo upravovat zadávací dokumentace žadatelů dle osobní úvahy jednotlivých projektových manažerů. Například v současné době je v Zákoně o veřejných zakázkách zakotvena možnost vybrat dodavatele formou elektronické aukce, tedy za nejnižší cenu. Tento způsob výběru je považován momentálně za nejtransparentnější, i když v případě stavebních zakázek – ve vztahu ke kvalitě – to poněkud postrádá logiku. V případě MŽP, resp. SFŽP to v praxi vypadá například takto: jeden projektový manažer ze SFŽP vám sdělí, že výrazně nedoporučuje použít tento instrument, neboť může být považován za netransparentní, zatímco jiný vám zadávací dokumentaci bez mrknutí oka schválí. Jak má potom žadatel účelně a hospodárně vynakládat mnohdy milionové finanční prostředky na přípravu projektů, když naprosto netuší, jak se zachová konkrétní úředník?

Co to znamená pro samotné obce?

Obrovské komplikace, protože řada projektů je totiž již několik let zrealizována, zkolaudována a předána k užívání obyvatelům obcí. Pokud po tak dlouhé době dostává obec informaci, že má vrátit část dotace z důvodu údajné netransparentnosti veřejné soutěže, je to pro ni neřešitelný problém. Stejně komplikovaná situace vzniká u projektů, které se teprve realizují a ministerstvo pozastaví financování. Je nutné si uvědomit, že obce se tímto mohou dostat do vážných finančních problémů, protože pak samozřejmě nejsou schopny platit svým dodavatelům, což může znamenat i konec celého projektu. (red)

Na trhu práce mírný útlum



Jaroslava Rezlerová, generální ředitelka ManpowerGroup ČR a SR

Společnost Manpower Česká republika zveřejnila výsledky průzkumu Manpower Index trhu práce pro čtvrté čtvrtletí roku 2014. Překvapivě skončil výsledkem minus dvě procenta a je zřejmé, že firmy budou v nabírání nových zaměstnanců velmi opatrné.

V rámci průzkumu Manpower Index trhu práce byla všem účastníkům vybraného reprezentativního vzorku 750 zaměstnavatelů v ČR položena otázka: Jak očekáváte, že se změní celkový počet zaměstnanců ve vaší společnosti v následujícím čtvrtletí do konce prosince 2014 v porovnání s aktuálním čtvrtletím?

Manpower má pro ČR k dispozici i seznámě očištěná data SAD (průzkum v ČR se provádí již pět let), která eliminují dopad sezonních výkyvů v datech týkajících se náborových aktivit. Zaměstnavatelé očekávají pro letošní poslední čtvrtletí nejisté náborové aktivity. Zatímco 3 % zaměstnavatelů počítá s nárůstem počtu pracovních sil, 5 % předpovídá snížení stavu zaměstnanců. Na 89 % firem nepředpokládá žádné změny, z čehož vyplývá čistý index trhu práce pro ČR pro čtvrté čtvrtletí 2014 v hodnotě -2 %. „Ekonomická situace v ČR ve 2. čtvrtletí byla vcelku pozitiv-

ní, a stejně tak lze hovořit o vývoji ve 3. čtvrtletí. S tím, jak se lepší hospodářské podmínky, trh práce těží z oživení domácí poptávky. Některé velké podniky, především v automobilovém průmyslu, jsou nadále optimistické. Se složitou situací na trhu ale nadále bojují především malé podniky, které v součtu zaměstnávají nejvíce lidí. Mezi velkými zaměstnavateli pozorujeme celou řadu těch, kteří reorganizují svou společnost s cílem zvýšit efektivitu činnosti svých současných zaměstnanců,“ řekla Jaroslava Rezlerová, generální ředitelka ManpowerGroup ČR a SR.

Porovnání dle odvětví

Zaměstnavatelé v pěti z deseti odvětví předpovídají pro nadcházející tři měsíce pokles počtu pracovních míst. Nejslabší náborové klima se očekává v odvětví Zemědělství, myslivost, lesnictví a rybolovu, kde čistý index trhu práce vykazuje hodnotu -14 procentních bodů. Útlum na pracovním trhu se rovněž předpokládá v odvětvích Finance, pojištění, nemovitosti a další služby podnikům, Zpracovatelský průmysl, Ubytování a stravování a Velkoobchod a maloobchod s indexem -2 %. Zaměstnavatelé ve čtyřech odvětvích ohlásili pozitivní náborové plány. Neoptimističtější index s hodnotou +13 % má Výroba a rozvod elektřiny,

plynu a vody, a přírůstek pracovních míst očekávají i zaměstnavatelé v odvětví Státní správa, zdravotnictví, vzdělávání a kultura, kteří hlásí index +4 %, a Těžba nerostných surovin s hodnotou +3 %.

Regionální srovnání v rámci ČR

Zaměstnavatelé ve všech třech regionech hlásí pro nadcházející čtvrtletí opatrné náborové strategie. Nejslabší čistý index trhu práce v hodnotě -3 % se uvádí pro Čechy, zatímco v Praze index dosahuje -1 %. Zaměstnavatelé na Moravě hovoří o stagnaci náborové aktivity s indexem 0 %. Ve srovnání se třetím čtvrtletím 2014 v Praze a v Čechách náborové plány mírně oslabily, a to o dva a tři procentní body. Zaměstnavatelé na Moravě hlásí pokles indexu o 10 procentních bodů.

Globální pohled

Z celosvětového pohledu jsou plány zaměstnanosti většinou pozitivní. Zaměstnavatelé ve 36 ze 42 zemí a teritorií očekávají, že budou v časovém horizontu od října do prosince nabírat nové pracovní síly. Předpovědi jsou však měkčí ve srovnání s výsledky ve třetím čtvrtletí 2014, protože výhled na zlepšení je pouze v 15 ze 42 zemí a teritorií. Přesto zaměstnavatelé očekávají, že dokončí rok s větší důvěrou, než tomu bylo loni, protože indexy rok od roku posilují v 29 zemích a teritoriích a klesají jen ve 12. Největší důvěra ve zvyšování zaměstnanosti ve čtvrtém čtvrtletí panuje v Indii, na Tchaj-wanu a na Novém Zélandu, zatímco nejslabší a pouze negativní prognózy jsou uváděny ve Španělsku, Itálii, Irsku, ČR a ve Finsku. (red)

CzechTrade pomáhá evropským firmám podnikat v České republice

Chcete začít podnikat v Evropě? Ideálním průvodcem, který vám v několika jazycích poskytne důležité informace, jak zahájit podnikání a poskytovat služby v zahraničí či jaké jsou podmínky zaměstnávání v zemích EU, je portál Vaše Evropa. Na jeho tvorbě a propagaci se aktivně podílí i agentura CzechTrade.

Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade a portál BusinessInfo.cz společně s ministerstvy vnitra a průmyslu a obchodu shromažďují informace a oficiální zdroje o podnikání v České republice a předávají je portálům Your Europe (www.europe.eu/youreurope) a Your Europe Business (europa.eu/youreurope/business/index_cs.htm). Cílem stránek spravovaných Evropskou komisí je, aby zahraniční podnikatelé našli relevantní informace ve vlastním jazyce.

„Ostatní země zase recipročně zpracovávají informace o podmínkách podnikání u nich a z toho pak mohou těžit naši podnikatelé či exportéři,

kteří chtějí působit v zemích EU. Portál Your Europe je informační projekt, ze kterého mají prospěch podnikatelé v celé Evropě,“ řekl vedoucí elektronických produktů agentury CzechTrade Michal Sontodinomo, který je českým zástupcem v redakční radě pro oblast podnikání a dohlíží na správnost a aktuálnost informací a na jejich propojení se zdrojovými weby.

„Informační portál, který sdružuje na jednom místě základní informace o podmínkách pro podnikání ve všech zemích Evropské unie, považují za skvělý nápad. O tom, že nejsem sám, svědčí jeho neustále rostoucí návštěvnost, která dosáhla v roce 2013 čísla 6,5 milionu, a vysoká spokojenost jeho uživatelů,“ sdělil generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Portál Your Europe pomáhá i českým občanům řešit situace, které mohou nastat v souvislosti s jejich pobytem nebo podnikatelskou činností v jiných evropských zemích, a předcházet tak zbytečným byrokratickým průtahům a případným problémům. (tz)

Zelený svět 2014: setkání zahradnických profesionálů

V září se na brněnském výstavišti BVV uskutečnil jediný tuzemský odborný zahradnický veletrh Zelený svět, který vzešel z prezentace zahradnických firem v prostorách podniku Agro Brno Tuřany. Veletrh se koná každoročně, letos to byl 15. ročník.

Zavedené tuzemské firmy a zahraniční hosté prezentovali různé sféry zahradnického oboru. Tradiční základ tvořily rostlinné výpěstky, které doplnil sortiment pomocných zahradnických materiálů a zařízení. Veletrh nabídl místo pro setkání jak profesionálům z oboru, tak také kontakty a kontrakty dalším subjektům, které potřebují se zahradnictvím spolupracovat, například státní správě pro oblast veřejné zeleně nebo stavebním firmám či developerům.

Celková rozloha Zeleného světa 2014 zabírala ve vnitřní ploše pavilonu 850 m² a účastnilo se 50 firem, z toho bylo 10 zahraničních (Slovensko, Německo, Polsko).

Floristický program sestával z výstavy nazvané Vánoční inspirace, kde zkušební aranžéri připravili žhavé tipy pro letošní Vánoce. Ze členů SKF ČR se prezentovalo Zahradnictví Mikan z Chrudimi a Jaromír Kokeš. Květinová aranžmá byla také součástí akce Česká květina, kterou se prezentoval Svaz květinářů a floristů ČR. Milan Dopita zde předváděl floristické zpracování hrnkových květin z podniku Azalea Chlumec. Jaromír Kokeš a Lukáš Kouřil předvedli svoje floristické umění zaměřené na podzimní tematiku. Sobotní předváděcí akci sponzorovala firma Fleurametz.

Po loňském nultém ročníku se naplno rozběhla soutěž Tip roku veletrhu Zelený svět 2014. Hodnotilo se sedm přihlášených novinek. Zvítězila firma Gramoflor GmbH & Co. KG, cenu získala za přípravek Lignofibre, revoluční příměs do rašelinových substrátů.

Ing. Jiří Horák
předseda Svazu květinářů a floristů ČR
www.svazkvetinaruafloristu.cz

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

Krok do neznáma vyústil v nejvýznamnější manažerský počín



různých značek se vyšplhal přes osmdesátku, plnicích stanic postupně přibývá... Avšak začátky nebyly vždycky jednoduché. Hovořil jsem o tom s ředitelem marketingu společnosti VEMEX, s. r. o., Ing. Hugo Kysilkou:

Co pro společnost VEMEX znamenalo rozhodnutí podílet se na budování infrastruktury plnicích stanic v České republice?

Tento krok do neznáma směrem k CNG v roce 2010 se ukázal jako jeden z nejvýznamnějších manažerských počínů. Na samotném začátku to byla běžná služební cesta do Berlína na jednání s Gazprom Germania, kde jsme po skončení jednání přijali nabídku prohlídky v té době jediné stanice CNG, kde byla Gazprom Germania majitelem technologie. V podstatě jsme viděli uzavřený „kiossek“, z něhož se ozýval šum kompresoru, a plnicí stojan s logem Gazprom Germania. U stojanu bylo ruš-no, míjeli se tu zákazníci jeden za druhým – většinou žluté vozy taxislužby. Za hodinu, co jsme si plničku prohlíželi, se u stojanu se dvěma plnicími pistolemi vystřídal kolem půl druhé desítky vozidel. Myslím si, že to byl ten hlavní moment, který rozhodl vydat se novým směrem a pomáhat postupně realizovat plynofikaci dopravy v České republice.

Na počátku úvah o konkretizaci záměru byl již průzkum trhu, v tomto případě v segmentu dopravy, a přehled nabídky moderních CNG technologií. Jaká byla vaše zjištění?

V následujících dnech a týdnech jsme skutečně prověřili daný stav rozvoje CNG u nás a zjistili, že situace v tomto segmentu dopravy je na velmi nízké úrovni. V roce 2010 bylo pouze 32 CNG plnicích stanic a na našich silnicích jezdilo celkově jen kolem 2500 vozidel se CNG pohonem. V sousedním Německu bylo tou dobou již více jak 900 stanic a v Itálii přes tisíc; o počtech vozů ani nemluvě. Pro nás to znamenalo jít do toho a podpořit především trh stanic s tím, že auta přijdou o něco později. Podařilo se nám v neskutecně krátké době dohodnout s naší partnerskou firmou GASCONTROL, společnost s. r. o., z Havířova, že postavíme svůj výdejní stojan v objektu jejich velké CNG stanice, která byla právě ve výstavbě. V létě 2011 jsme měli svůj první stojan a do konce roku prodali účtyhodných 566 000 m³ plynu. Ještě do konce téhož roku jsme zvládli vy-

budovat svoji malou podnikovou „plničku“ pro firemní vozy na CNG.

Takže o vás neplatilo ono známé rčení o kovářovic kobyle, jež chodí bosa?

Dobře jsme si byli vědomi, jak negativně působí na oslovené klienty či investory, když je přesvědčujete o všech výhodách využívání CNG pohonu vozidel a sami pak z jednání odjíždíte v autě s benzinovým či naftovým motorem...

Jak jste postupovali dál?



V roce 2012 jsme se soustředili hlavně na komplexní rozvoj tohoto programu a po analýzách a zvážení všech možností se nám podařilo dojednat a podepsat Smlouvu o spolupráci s firmou Lukoil, která podle ní poskytne prostory svých stávajících čerpacích stanic a my jako investoři do nich integrujeme CNG plnicí technologie, které pro nás zajistí havířovský GASCONTROL. V témže roce, tedy 2012, jsme otevřeli v rámci této spolupráce svoje první tři stanice, a to v Ostravě, Opavě a v Olomouci. O rok později jsme přidali „plničku“ ve Dvoře Králové nedaleko dálnice Praha – Plzeň – Mnichov. Navíc jsme v rámci spolupráce s cihlářským koncernem Wienerberger pomohli realizovat výstavbu několika plnicích stanic pro vysokozdvizné vozíky s pohonem na CNG; v roce 2012 v objektu cihelny Jezernice, letos zjara v Novosedlích a následně další v jejich závodě na Slovensku. Kromě toho od roku 2012 zahajujeme dodávky zemního plynu i pro další majitele CNG stanic, přičemž nám objem prodeje stlačeného zemního plynu vzrostl v roce 2012 na více než tři a půl milionu m³.

V médiích se již loni objevovaly informace o postupném přechodu vozidel České pošty na CNG pohon a v souvislosti s tím také o VEMEXu. Jaký je současný stav této modernizace vozového parku?

Loni jsme se začali soustřeďovat na lokality, ve kterých má Česká pošta svoje depa, protože jak

jste se již zmínil, tento státní podnik disponující bezmála šesti tisíci vozidly zahájil přípravu přechodu vozů s klasickým pohonem na zemní plyn. Pro nás z toho vyplynul úkol zajistit výstavbu plnicích stanic tak, aby byl zajištěn plynulý provoz aut České pošty a současně mohla plnicí stanice využívat i široká veřejnost. V průběhu loňského roku jsme zahájili veškerá jednání s dodavateli, řešilo se vše nezbytné k vydání stavebních povolení a koncem roku započala realizace.

Co vše se již v rámci projektu podařilo vytvořit?

Výsledek je zatím podle mého názoru velmi úspěšný – k dnešnímu dni jsou otevřeny již tři plnicí stanice, a to v Plzni, Hodoníně a Kolíně. Zprovoznění dalších sedmi plánujeme – v září v Mostě a Zábřehu, v říjnu až prosinci budou následovat stanice v Plzni, v Brně, Hradci Králové, v Příbrami a Praze-Podbabě.

Prozatímním výsledkem by tedy mělo být vybudování čtyř plnicích stanic CNG v objektech čerpacích stanic Lukoil a 10 CNG stanic v depech České pošty, případně v jejich blízkosti. Opomenout ještě nesmíme již zmínovanou petici CNG „plniček“ v objektech cihelen v rámci koncernu Wienerberger.

Proslychá se, že v souvislosti se situací na Ukrajině přerušil Lukoil další práce na společném projektu s vámi a se společností GASCONTROL. Jak se to má?

Ne, naopak. Z organizačních důvodů jsme urychlili stavební práce na čerpací stanici Lukoil v Praze Zdíbech na dálnici D8 a pro rok 2015 zatím máme stavební povolení na vybudování CNG stanice v Pelhřimově a Mohelnici. Uvidíme, jak se bude situace vyvíjet, rádi bychom své závazky plynoucí ze smlouvy splnili.

Pod názvem Zelený koridor se uskutečnila řada osvětových akcí o výhodách využívání stlačeného zemního plynu v dopravě. Kdy a kde se tak stalo a s jakým výsledkem?

Projekt nazvaný Zelený koridor zaměřený na propagaci dalšího rozvoje CNG v České republice jsme realizovali společně s Českým plynárenským svazem a společností E.ON. Akce proběhla letos v květnu, kdy početná štafeta vozů na CNG zamířila postupně do Vysokého Mýta, Pardubic, Hradce Králové a završením byla návštěva Mladé Boleslavi, tedy místa, v němž působí automobilka Škoda Auto. Ve všech městech proběhly přednášky a nejdůležitějších aspektech CNG, konaly se ukázky vozidel s pohonem na stlačený zemní plyn s možností zkušební jízdy, nechyběly diskuzní panely. Zkrátka, veřejnost si mohla odnést dostatek informací o výhodnosti CNG, a to jak z hlediska provozních nákladů, tak bezpečnosti, a ze-



Ing. Hugo Kysilka, ředitel marketingu společnosti VEMEX, s. r. o.

jména šetrnosti k životnímu prostředí. A o to nám šlo.

Dá se tvrdit, že i díky vašemu podílu se situace na trhu CNG u nás postupně zlepšuje?

Myslím, že důvod k tomu je. Vždyť v současné době již na našich silnicích jezdí více jak sedm tisíc vozidel na CNG a počet plnicích stanic k dnešnímu dni dosáhl, myslím, již 64 až 65, a v době, kdy se ke čtenáři dostane náš rozhovor, to může být i více. Trh se tedy postupně rozvíjí a po letech vše konečně nabírá na obrátkách. Ale i tak je stále nutné propagovat toto ekologické palivo. Pomohly by nám i dopravní značky informující o lokaci CNG stanice na trasách, i to, kdyby zmizely značky se zákazem vjezdu CNG vozidel do veřejných podzemních parkovacích prostor všude tam, kde již zákaz nemá opodstatnění apod. Významnou roli v tom všem úsilí samozřejmě také hraje ekonomika provozu – pouhá koruna na kilometr jízdy. Velmi rozvoji přispívá i dnes již široká nabídka sériově vyráběných CNG vozů i nástup vozidel Škoda.

Je však ještě něco, co vás v oblasti CNG dosud trápí?

Ze všeho nejvíce asi fakt, že někteří hráči na tomto trhu stále tají informace o místě, kde budou plnicí stanice stavět. Pro veřejnost je právě tato informace nejdůležitější, protože zájemci o nákup CNG vozidel pak nemohou seriózně plánovat. Týká se to především podnikatelů, kteří se chystají obměnit svoji firemní flotilu vozidel a chtějí vědět, kde kromě stávajících plniček vyrostou další.

rozmlouval Jiří Novotný

Business fórum: Je tranzit ruského zemního plynu pro Evropu ohrožen?

Budoucnost dodávek ruského zemního plynu do Evropy a další perspektivy tohoto energetického zdroje z pohledu rusko-ukrajinského sporu, reálný stav diverzifikace dodávek zemního plynu i možnosti alternativ, ať již LNG, břidlicový plyn, či nové metanové technologie, tvořily stěžejní témata zářijového Business fóra.

Uskutečnilo se 16. září v Praze pod záštitou prezidenta ČR Miloše Zemana a MPO ČR, za podpory partnerů – Rusko-české smíšené obchodní komory, energetických poradenských společ-

nosti ENAS a ENACO. Jejím jednání se zúčastnil ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek spolu s dalšími hosty a v nabitém programu přednášek, včetně panelové diskuze, se vystřídal více než dvě desítky odborníků na danou problematiku, včetně zahraničních, a mezi účastníky setkání nechyběli např. představitelé plynárenských společností, územní samosprávy, podnikatelé, manažeři či zástupci bank.

Informace o konferenci přinášíme na našem webu iprosperita.cz a podrobnější analýzu problematiky bezpečnosti dodávek ruského zemního plynu do Evropy otiskneme v říjnovém vydání Prosperity. (nov)



Z jednání Business fóra, v pozadí zleva: Vladimír Štěpán, jednatel společnosti ENAS, Jan Mládek, ministr průmyslu a obchodu, Jiří Chvojka, tiskový mluvčí ERÚ a Richard Růžička, zástupce ÚRSO, Bratislava

Co mají společného Bankovní institut a Česká správa sociálního zabezpečení

Informační technologie mají lidem usnadnit život. Nezávisle na tom, zda jde o školu, banku, nebo státní organizaci. Samozřejmě dneška jsou tak osobní informace on-line, ke kterým se lze dostat díky bezpečné elektronické komunikaci. Na vysoké škole třeba k výsledkům zkoušek, v České správě sociálního zabezpečení (ČSSZ) k informacím o dobách sociálního pojištění, které jsou důležité v souvislosti s důchodem.

Informační systémy jednotlivých vysokých škol jsou méně rozsáhlé než ty, které spravuje ČSSZ. Účel je však stejný: pomoci těm, kteří s nimi pracují. „Zvlášť pro studenty kombinovaného studia jsou informace on-line naprosto nezbytné, mohou si tak vyřídit řadu administrativních záležitostí v klidu domova, či se díky nim připravit na osobní konzultaci. Princip je srovnatelný s bankami i Českou správou sociálního zabezpečení – zjistit si maximum informací doma,“ řekl rektor Bankovního institutu vysoké školy Pavel Mertlík a dodal: „Informační systémy jsou dnes samozřejmou součástí vysokoškolského studia, a to nejen pro komunikaci a běžnou činnost, ale jsou i samozřejmostí výuky. Hlavní výhodou je dostupnost studijních materiálů, vysoká úroveň předávaných znalostí, stejná kritéria hodnocení či okamžitý přístup k výsledkům. Ušetří se tak čas i peníze studentů,

pedagogů a dalších lidí, jejichž využití si lze díky IT lépe plánovat a řídit osobně, nikoliv v závislosti na době otevření školy, finanční instituce či státní správy nebo přesvědčovacích schopnostech obchodníků.“

Právě 24hodinová dostupnost služeb sedm dní v týdnu je jednou ze zásadních výhod elektronického bankovníctví, které v modifikované podobě – samozřejmě s jinými produkty a službami – už částečně nabízí široké veřejnosti Česká správa sociálního zabezpečení. Umožňuje totiž díky ePortálu a ePodání on-line náhled na elektronická individuální konta pojištěnců (IKP). Lidé si tak snadno zjistí, zda získali dostatek let sociálního pojištění, které potřebují v souvislosti s důchodem. Data z IKP hrají roli i ve výpočtu výše důchodu, klient si může svou penzi předběžně orientačně vypočítat.

„Zatímco dříve se data klientů důležitá pro budoucí důchod sbírala, zpracovávala a uchovávala v papírové podobě, od roku 2005 jsme zaměstnavatelům umožnili – jako vůbec první organizace státní správy – elektronické podání dokumentů, tzv. ePodání. A to evidenčních listů důchodového pojištění – ELDP,“ řekl ústřední ředitel ČSSZ Vilém Kahoun a doplnil: „To byl také předpoklad pro to, abychom mohli průběžně spravovat informace o klientech v jejich elektronických individuálních kontech pojištěnců. Dosed se elektronicky přijalo na 70 milionů formulářů, z nich ELDP zaměstnavatelé zasílají nejvíce.

I díky ePodání tak ePortál ČSSZ v současné době nabízí klientům šestnáct on-line služeb pro pojištěnce, pět pro zaměstnavatele a OSVČ a patnáct služeb pro orgány veřejné moci.“

Robustní informační a komunikační systém ČSSZ nemá v České republice obdoby. S ohledem na ojedinělé funkce musel být vyvinut a stále je vyvíjen na míru, což vyžaduje i specifické znalosti těch, kteří s ním pracují. Potřebné vzdělání v oblasti informačních technologií, které je dnes předpokladem úspěšné kariéry nejen v bankovním sektoru a státní správě, lze získat i v Bankovním institutu vysoké školy.

„BIVŠ realizuje studijní obory v oblasti IT už od roku 2000. V současné době jde o bakalářský studijní obor Informační technologie a management a stejnojmenný navazující magisterský studijní obor,“ sdělil rektor Bankovního institutu vysoké školy Pavel Mertlík. „Oběma byla v právě končícím akademickém roce udělena akreditace do roku 2018. Tyto studijní obory kombinují poznatky z oboru informačních technologií s ekonomickými a manažerskými znalostmi a dovednostmi tak, aby absolventi oboru rozuměli podnikovému prostředí, v němž se zpravidla po absolutoriu budou pohybovat. Výhodou pro studenty BIVŠ je unikátní IT laboratoř LaIT, simulující počítačové systémy bank a jiných finančních institucí. Slouží pro výuku i pro vědeckovýzkumnou činnost včetně experimentů,“ objasnil Pavel Mertlík.

Studenti si tak v IT laboratoři BIVŠ mohou na vlastní kůži vyzkoušet mimořádnou událost a nestandardní chování IT systémů, pracovat s databázemi, spravovat IT systém a naučit se ho řídit. Jsou tak výborně připraveni pro praxi, stejně jako pro případné další studium na doktorandském stupni. Učí se samozřejmě také o bezpečnosti v oblasti informačních systémů a komunikačních technologií. Ta je při práci s osobními daty naprosto zásadní, a to jak na straně poskytovatele informací, tak klientů. Roli tedy hraje i v souvislosti s daty z ePortálu ČSSZ a význam se bude zvyšovat spolu s rostoucím využíváním IT služeb.

„Příkladem vyššího využívání informačních technologií je bezhotovostní výplata důchodů – zatímco před deseti lety se bezhotovostně vyplácelo zhruba 30 % důchodů, dnes se tak řeší více než 50 % výplat,“ informoval ústřední ředitel České správy sociálního zabezpečení Vilém Kahoun. „Celkem ČSSZ ke konci loňského roku vyplácela 3 482 237 důchodů, z toho bylo 2 340 321 důchodů starobních, 433 414 invalidních a 708 502 pozůstalostních, tedy vdovských, vdoveckých a sirotčích. Průměrný věk penzistů pobírajících starobní důchod byl loni 69 let – u mužů 70, u žen 68 let,“ podotkl. Průměrná výše starobního důchodu byla 10 970 Kč, z toho mužů 12 150 Kč a žen 9955 Kč. (Pozn.: jde o sólo vyplácené starobní důchody vč. předčasných, bez souběhů s pozůstalostním). (tz)

ACCA představila svým členům projekt Adoptujte školu pro etickou výchovu

Asociace certifikovaných účetních (ACCA) se stala partnerem projektu ASET (Adopt a School for Ethics and Trust of Children in Society), Adoptujte školu pro etickou výchovu. Jeho hlavním cílem je rozšířit etickou výchovu ve školách, a podpořit tak rozvoj emoční inteligence a interpersonálních dovedností žáků.

Upřímnost, otevřenost, empatie nebo asertivita, to je jen malý výčet tzv. soft skills neboli měkkých dovedností, které spouštějí lidi chybějí, ačkoli by jejich osvojování mělo být součástí již základní školní výuky. „Jediná složka, která se na

našich školách známkuje, ale neučí, je chování. Emoční inteligence a interpersonální dovednosti jsou tedy sledovány, ale zároveň jsou velmi málo systematicky rozvíjeny. A to je potřeba změnit,“ řekl Dušan Drabina ze společnosti Etická výchova, o. p. s., koordinátor projektu.

Projekt ASET vznikl v roce 2012 z iniciativy Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR, Americké obchodní komory v ČR (AmCham) a Etické výchovy, o. p. s. Prostřednictvím AmCham je nabízena spolupráce na projektu společností. Ty mají možnost rozhodnout, kterou ze škol, jež se do projektu přihlásily, budou podporovat, nebo mohou vybrat školu vlastní. Jednou z ambasaderek projektu je Eliška Hašková

Coolidge, která pracovala jako asistentka pěti amerických prezidentů a na projektu Etická výchova se podílí od jeho vzniku. Projekt však nepomáhá školám pouze se zajištěním finanční podpory pro zavedení etické výchovy, ale řeší třeba i problémy spojené s administrativou, například se změnou kurikulárních dokumentů. Dále podporuje různé aktivity, jako jsou školení vyučujících, přednášky pro rodiče, besedy či exkurze do „adoptivní“ firmy a další. Jedním z výsledků projektu má být zlepšení vztahů mezi školou, rodiči, studenty a širším okolím školy. Po ukončení projektu získá škola ocenění Etická škola.

„Ve většině inzerátů s nabídkou pracovní pozice se objevují stále stejné požadavky. Každý

zaměstnavatel chce, aby jeho budoucí zaměstnanec byl otevřený, spolehlivý, upřímný, loajální, komunikativní, přátelský a měl týmového ducha. Škola je pro rozvoj těchto kompetencí ideální. Kde jinde by se měli lidé tomuto chování rádně naučit? Proto jsme se rozhodli projekt našim členům představit,“ komentovala Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Česko, Slovensko a Maďarsko.

„Dnešní žáci budou za 15 let zaměstnanci. Je to jako pouštět chleba po vodě. Jeho trasa je nevyzpytatelná, ale třeba se někdy vrátí. Pokud firmám záleží na etické výbavě jejich budoucích zaměstnanců, ASET je přímo pro ně,“ dodal Dušan Drabina. (tz)

INZERCE



ČESKÁ
SPOLEČNOST
PRO JAKOST

Česká společnost pro jakost, Novotného lávka 5, 116 68 Praha 1, ČR
tel.: +420 221 082 269, fax: +420 221 082 229, e-mail: sekretariat@csq.cz

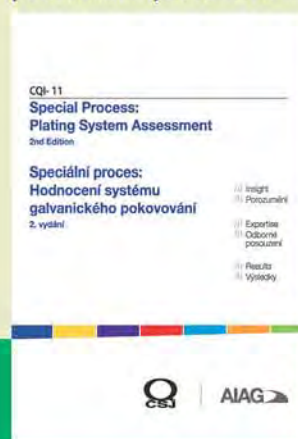
www.csq.cz

Autor publikace Chris Hakes, britský podnikatel, zakladatel několika podniků i neziskových organizací a autor řady knih zejména o excelenci a sebe hodnocení. Na základě zapojení do struktur EFQM a díky spolupráci s mnoha významnými organizacemi získal dostatek zkušeností také pro napsání knihy o tom, jak posoudit způsobilost organizace k inovacím, jak „dělat inovace“ a jak je řídit.

Kniha s názvem **Restart inovací**, dává návod, jak o inovacích nejen hovořit („jak jsou důležité!“), ale hlavně jak je realizovat.



CQI - 11 Publikace je návodem pro provedení „Hodnocení systému galvanického pokovování“ jak formou interního auditu organizací, která provozuje speciální proces galvanického pokovování pro potřebu vlastních výrobků nebo pro své zákazníky. Návod obsahuje pokyny pro kvalifikaci hodnotitelů, způsob hodnocení provedených zjištění, dotazy pro hodnocení systému uplatněného v procesech galvanického pokovování, provedení auditu výrobku zpracovaného v daném procesu a ověření, zda procesy jsou vedeny za účelem dosažení shody s požadavky zákazníka.



Dále připravujeme překlad publikace **CQI - 15** Speciální proces: Hodnocení systému svařování.
Více informací na www.csq.cz/publikace



Jde nám o aktivnější roli v ovlivňování vzdělávání i spojení s praxí

SK:RVŠ

STUDENTSKÁ KOMORA RADY VYSOKÝCH ŠKOL
STUDENT CHAMBER OF THE COUNCIL OF HES

O kvalitě připravenosti absolventů středních a vysokých škol pro praxi se v posledních letech hovoří stále častěji. Kritika míří nejen na zaměření studia, aby více odpovídalo potřebám praxe absolventů, a tedy požadavkům zaměstnavatelů, ale týká se také nedostatečného rozvíjení odpovědnosti absolventů, jejich schopnosti samostatně řešit problémy, pracovat v týmu a řady dalších. Jak to vidí sami studenti a čím by mohli přispět ke zlepšení současného stavu, bylo ústředním tématem rozhovoru s Danielem Thibaudem, předsedou Studentské komory Rady vysokých škol:

Ještě dříve, než se pustíme do tématu, by ještě neškodilo přiblížit Studentskou komoru, její postavení v organizační akademické struktuře, způsob fungování...

Studentská komora Rady vysokých škol (zkráceně SK RVŠ) je jedinou oficiální národní reprezentací všech studujících českých vysokých škol. Její výjimečné postavení vyplývá ze zákona o vysokých školách, který dává komoře v rámci akademické samosprávy mandát zastupovat studentky a studenty na národní i mezinárodní úrovni.

Členy SK RVŠ jsou vždy dva studentští zástupci za všechny veřejné a obě státní vysoké školy a podstatnou část soukromých vysokých škol. Tyto zástupce, delegáty a jeho náhradníka, vysílají do SK RVŠ akademické senáty jednotlivých vysokých škol. V současnosti má komora asi 70 členů a dlouhodobých externích spolupracovníků, kteří působí v jednotlivých odborných komisích, sekcích a pracovních skupinách.

Z hlediska dlouhodobé uplatitelnosti na trhu je proto mnohem cennější přidat do vysokoškolského studijního plánu více předmětů zaměřených na tzv. měkké dovednosti a učít lidi spíše kriticky myslet, vyhodnocovat informace a umět s nimi pracovat, orientovat se správně v prostředí, nebát se prosazovat své názory a myšlenky atd. Tomu také odpovídá změna pohledu na dosažený titul, který ještě před třiceti lety mohl znamenat vstupenku do elitní společnosti vzdělanců, zatímco dnes již spíše poukazuje na to, že jeho nositel prošel jistou výukou ve výše popsáných disciplínách a v závislosti na svém studijním oboru se také orientuje v odborné stránce svého studia.

SK RVŠ se schází pravidelně asi v měsíčních intervalech. Na svých schůzích se zabýváme především oponováním ministerských a vládních návrhů zákonů, které nezřídka znamenají pro studující změny k horšímu. Studenty a studentky ale hájíme také před samotnými vysokými školami, které občas nezvládají jednat zcela v souladu se zákonem, jak tomu bylo a je např. při stanovování nejruznějších poplatků, které zákon vybírat neumožňuje. V neposlední řadě se snažíme spolupracovat se zahraničními partnerskými organizacemi a pomáhat v našem prostředí zavádět jejich dobrou praxi.

Aktuální studie názorů zaměstnavatelů na uplatnitelnost absolventů škol na trhu práce porovnal výsledky z let 2004 a 2007 s loňskými a podle zjištění provádí nejvíce slabín příprav absolventů učebních oborů a maturantů, co se týká znalostí a dovedností. U vysokoškoláků je hodnocení složitější, protože odráží přílišná očekávání zaměstnavatelů vedle snahy škol o širší profilaci znalostí studentů. Jak se na to díváte vy?

Čísla, na která odkazujete, jsou velice zajímavá. Velmi často slyším, že sehnat do firmy schopného řemeslníka je dnes velmi obtížné, přitom tabulky nezaměstnanosti ukazují, že krátce po

ukončení školy jsou na tom právě absolventi učilišť nejhůře. Nebudu-li brát v úvahu skutečnost, že situaci na trhu práce nelze kvalifikovaně odhadnout na dobu delší než pět let a není tedy možné zavírat školy podle toho, jaká je momentální poptávka po jejich absolventech, chyba je podle mého názoru na dvou místech. Jednak je střední školství u nás dlouhodobě podfinancované a učiliště jednoduše nemají na to připravovat lepší absolventy. Podstatná chyba je ale také u potenciálních zaměstnavatelů, kteří nejsou ochotni zaměstnat čerstvého absolventa bez praxe a zaskolit ho pro svůj vlastní provoz.

Stejný problém potom vidím i u absolventů vysokých škol. Trend ve vysokém školství směřoval, jak správně říkáte, k širší profilaci absolventů. Došlo k tomu mimo jiné také proto, že v dnešní době nemůžeme počítat s tím, že jakkoli studovaný člověk bude dělat celý život jednu práci. Z hlediska dlouhodobé uplatitelnosti na trhu je proto mnohem cennější přidat do vysokoškolského studijního plánu více předmětů zaměřených na tzv. měkké dovednosti a učít lidi spíše kriticky myslet, vyhodnocovat informace a umět s nimi pracovat, orientovat se správně v prostředí, nebát se prosazovat své názory a myšlenky atd. Tomu také odpovídá změna pohledu na dosažený titul, který ještě před třiceti lety mohl znamenat vstupenku do elitní společnosti vzdělanců, zatímco dnes již spíše poukazuje na to, že jeho nositel prošel jistou výukou ve výše popsáných disciplínách a v závislosti na svém studijním oboru se také orientuje v odborné stránce svého studia.

Základ rozporu mezi tím, co očekávají zaměstnavatelé a co ve skutečnosti produkují vysoké školy, tedy vidím v nepochopení. Zatímco pro zaměstnavatele je kvalitní absolvent vysoké školy ten, který je pro něj co nejdříve použitelný, pro vysoké školy je to kriticky myslící a komplexně použitelná osobnost se znalostmi v oboru, která je připravená se u jednotlivého zaměstnavatele poměrně rychle dovézt na konkrétní pozici.

Jedním z řešení je tady sociální partnerství škol a zaměstnavatelů pro usnadnění přechodu absolventů škol do praxe. Dobré příklady by se asi našly, ale to nestačí. Co byste navrhovali ke zlepšení vy?

Partnerství škol a zaměstnavatelů je naprosto zásadní záležitost, která oběma stranám a ostatně i studujícím a absolventům může zásadně ulevit. Podle informací, které se k nám prakticky ze všech vysokých škol dostávají, jsou odborné praxe a stáže obrovský problém, protože studenti nemohou na často povinnou praxi sehnat místo. Kdyby už během studia byly firmy ochotnější podílet se na vzdělávání, dostalo by se jim odměny právě v podobě absolventů, kteří již budou znát jejich konkrétní požadavky a pracovní prostředí.

Je evidentní, že každá firma si nemůže dovolit vlastní vysokou školu tak jako koncern Škoda Auto. Poukazuji ale na model, který například velmi dobře funguje v moravskoslezském kraji, kde metalurgický průmysl poskytuje stáže studujícím cílových oborů, které ihned po promoci zaměstná. Obdobně to funguje i ve zdravotnictví. Sám jsem studentem lékařské fakulty a vím, že pokud chci získat dobré místo na výběrovém oddělení špičkové nemocnice, tak nestačí výborný prospěch, ale již během studia musím třeba i několik let na dané oddělení ve volném čase docházet a učit se jeho fungování. Po promoci pak primář spíše bude mít zájem o člověka, kterého si vychoval, než o neznámého zájemce o stejnou pozici. A primář je přitom také spokojený, vždyť k němu nastoupí člověk, o kterém ví, že už něco umí. Tento přístup však vyžaduje zodpovědnou a promyš-



Daniel Thibaud, předseda Studentské komory Rady vysokých škol

lenou firemní personální politiku, která může být mnohde problémem. Naráží i na nedostatek prostředků vysokých škol, které samy nikdy nebudou schopny takový systém nastartovat.

Zmíněná studie se zaměřila na názory zaměstnavatelů z různých oborů činnosti. Dokládá obecně oprávněnost jejich připomínek k současné podobě vysokoškolské výuky, způsobu výuky jazyků a dalším potřebám praxe nebo je to složitější?

Podle mě je nepochybné, že zaměstnavatelé nejsou s produkcí vysokých škol spokojeni, v tomto smyslu ta studie asi nelže. Chybí nám ale hlubší náhled na celou problematiku, abychom mohli říct, kde je chyba. Je vůbec cílem vysokých škol produkovat hotové pracovníky, nebo spíše udržovat vzdělanost národa, dělat vědu, učit budoucí generace kreativně myslet? Zapojují se firmy dostatečně do procesu přípravy a vzdělávání svých budoucích zaměstnanců, když nejsou spokojeny? Jsou firmy ochotné spolufinancovat výuku, vrátí-li se jim investice ve formě lépe připravených absolventů?

Jisté je, že mezi mlýnskými kameny toho, co nárokují vysoké školy, a toho, co chtějí zaměstnavatelé, jsou momentálně především studující a mladí absolventi. A to mne vůbec netěší.

Jisté je, že mezi mlýnskými kameny toho, co nárokují vysoké školy, a toho, co chtějí zaměstnavatelé, jsou momentálně především studující a mladí absolventi. A to mne vůbec netěší.

Nakousli jsme problémy, o kterých by se mělo více diskutovat na všech frontách, a některá zobecnění výsledků by se mohla promítnout do návrhu novely zákona o vysokých školách. Má Studentská komora možnost se na tom nějak podílet?

Nejenže by se do zákona některá z nakousnutých témat promítnout mohla, ale také se tak poměrně čile děje. Jednou z novinek, která se do zákona v tomto kontextu dostala, je zavedení tzv. správ-

ních rad. Tento nově zaváděný samosprávný akademický orgán vysoké školy má být složen zejména z představitelů veřejného života, územní samosprávy a státní správy a absolventů dané vysoké školy. Mělo by v poměrně konzervativním akademickém prostředí jít o první krok směrem k významnější komunikaci mezi společností a vysokými školami. Otevírá se zde také prostor pro ovlivňování vysokých škol lidmi z průmyslu, s čímž ovšem zase nelze bez výhrad souhlasit.

Samotná SK RVŠ má své dva členy ve vyjednávací reprezentaci Rady vysokých škol, České konference rektorů a ministerstva školství, která o novele jedná. I proto se komora v říjnu tohoto roku chystá uspořádat Konferenci akademických senátorů, kde by ráda se studenty z celé republiky zahájila dialog na téma role vysokých škol ve společnosti. Chtěli bychom zjistit, jak studenti z jednotlivých univerzit vnímají problematiku rozporu znalostí absolventů a nároků zaměstnavatelů, zda je výuka měkkých dovedností v současné podobě dostatečná a žádoucí, do jaké míry by studenti měli být vedeni k osobnímu managementu a vědomí odpovědnosti za svou kariéru. Také bychom se rádi bavili o přístupech jednotlivých škol k zajišťování praxí pro své studující.

V jaké fázi příprav se novela zákona o vysokých školách právě nachází a měli jste se již možnost se k některým materiálům vyjádřit?

Novela zákona je momentálně ve fázi připomínkového řízení, SK RVŠ o ní ale s ministerstvem a zbytkem reprezentace vysokých škol jedná takřka nepřetržitě už několik let. Snaha o novelizaci zákona je tady totiž už opravdu dlouho a se změnami na pozici ministra školství se pokaždé objevila znovu a znovu. V užším vyjednávacím týmu k novele mají studenti, jak jsem již zmínil, dva velmi schopné zástupce, kteří skutečně důsledně dbají na to, aby se do zákona nedostaly nesmysly. Musím říci, že oba odvádí skvělou práci.

Čekáte, že nakonec některé vaše myšlenky a náměty v návrhu novely zákona objeví?

SK RVŠ měla od začátku tři hlavní priority. První z nich bylo neposilovat roli nově zaváděných správních rad na úkor akademických senátů vysokých škol. Věříme, že správní rady mohou znamenat nemalé riziko, protože jejich členové nemusí potřebám vysokých škol rozumět. Dopotéž totiž není zcela jasné, z jakých lidí by měly být složeny a zkušenosti odjinud ukazují, že např. účast některých politiků ve správních radách neznamená vždy krok vpřed. V tomto bodu se nám podařilo uhájit pozice a nepřipustit větší přesun odpovědnosti, než je nezbytné nutné.

Druhou prioritou bylo zachovat stávající postavení fakult ve smyslu neposilování vlivu univerzity jako celku. Zde se nám výraznějšího posunu dosáhnout nepodařilo a rektori ve svých pravomocích na úkor děkanů spíše posílili.

Náš nejpodstatnější úspěch se týká třetí priority, kterou jsme si při jednání stanovili. Je jím fakt, že studenti budou mít svého zástupce ve všech fázích hodnocení kvality vysokoškolského studia, tedy že studující bude členem Rady Akreditačního úřadu, Rady pro vnitřní hodnocení na dané škole a rovněž členem hodnotících týmů v oblasti vnějšího hodnocení. To je velmi důležité, protože tím zajistíme, aby byl celý nově zaváděný systém hodnocení kvality plně transparentní a aby studenti měli přesné informace o tom, jak kvalitní výuka je jim poskytována.

rozmloval Jiří Novotný

V první polovině roku 2014 bylo založeno 12 847 obchodních společností, 2728 jich zaniklo

Růst obchodních společností se zrychluje, a to nejvíce od roku 2009. Podnikatelé opět vsází na vědecká a technická odvětví. Naopak doprava je pro ně nejméně lákavá. Vyplývá to z aktuální analýzy společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, vycházející z dat portálu komplexních informací o firmách cribis.cz.

„V prvních šesti měsících letošního roku vzniklo 12 847 obchodních společností a 2725 jich zaniklo. Na jednu zaniklou obchodní společnost připadlo 4,7 nově založených společností,“ uvedla analytička CRIF – Czech Credit Bureau, Věra Kameníčková.

Jak je vidět z grafu 1, je to nejvyšší údaj od roku 2009. Vývoj v letošním roce tak naznačuje, že se růst počtu obchodních společností od roku 2011 opět zrychluje.

Počet obchodních společností se v prvním pololetí letošního roku zvýšil ve všech hlavních odvětvích, avšak ne stejně rychle.

Odvětvím, ve kterém byl počet vzniklých obchodních společností připadající na jednu zaniklou nejvyšší, jsou vědecké a technické činnosti. Sem patří např. právní a účetní činnosti, daňové poradenství, architektonické činnosti, výzkum a vývoj a reklama. Toto odvětví si udržuje první místo již delší dobu. S odstupem za ním se umístilo odvětví činnosti spojených s ubytováním a stravováním.

Nejhůře z tohoto hlediska dopadla doprava, kde na jednu zaniklou obchodní společnost připadlo pouze 2,8 nově založených.

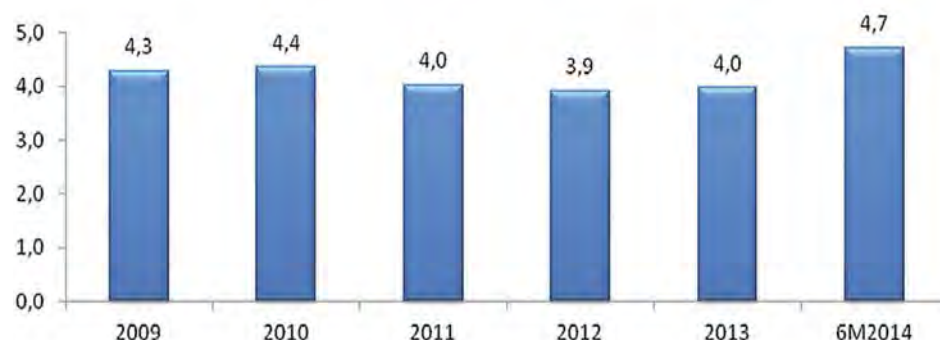
Z hlediska krajů „vyhrála“ již tradičně Praha s necelými sedmi nově založenými obchodními společnostmi na jednu zaniklou. S odstupem za ní se umístil Liberecký kraj s 5,3 vzniklých obchodními společnostmi připadajícími na jednu zaniklou. Nejnižší hodnotu vykázal Jihočeský kraj – pouze 1,7 nově založených obchodních společností na jednu zaniklou.

„Ve srovnání s rokem 2013 se počet vzniklých obchodních společností připadající na jednu zaniklou zvýšil v první polovině roku 2014 ve všech krajích, s výjimkou kraje Jihočeského. K největšímu zvýšení došlo v kraji Moravskoslezském, Jihomoravském a Libereckém,“ poukázala Věra Kameníčková.

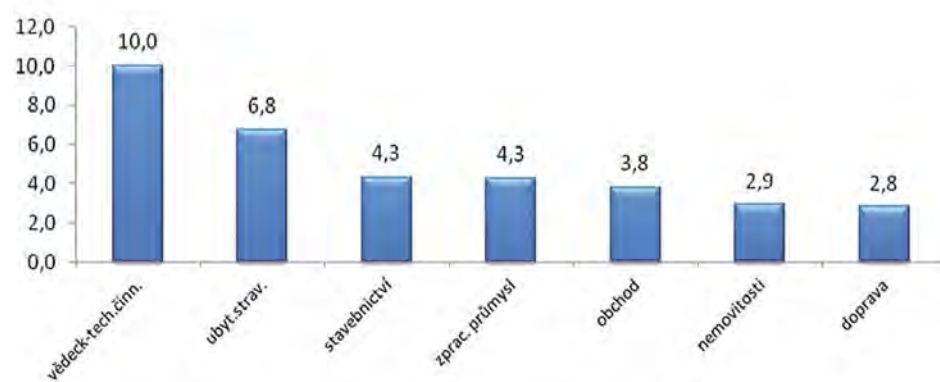
Polovina obchodních společností, které zanikly v první polovině letošního roku, fungovala na trhu déle než 15 let, což je stejný podíl jako v roce 2013. Necelá pětina zaniklých společností působila 11 až 15 let a podíl této skupiny se mírně snížil. Na celkovém počtu zaniklých obchodních společností se nepatrně zvýšil podíl těch, které byly založeny před 11 a méně lety. Podíl nejmladších obchodních společností (na trhu 0 až 5 let) však klesl a byl od roku 2011 nejmenší.

V první polovině letošního roku se bankroty na počtu zaniklých podílely 24 %. Nejvyšší podíl vykázal kraj Liberecký (45 %) a Olomoucký (34 %). Vyšší hodnotu než 30 % dosáhl ještě kraj Středočeský, Plzeňský a Moravskoslezský. Naopak nejnižší hodnoty měly kraj Karlovarský (10 %) a Jihočeský (12 %). Do 20 % se ještě vešel kraj Ústecký a Pardubický. (tz)

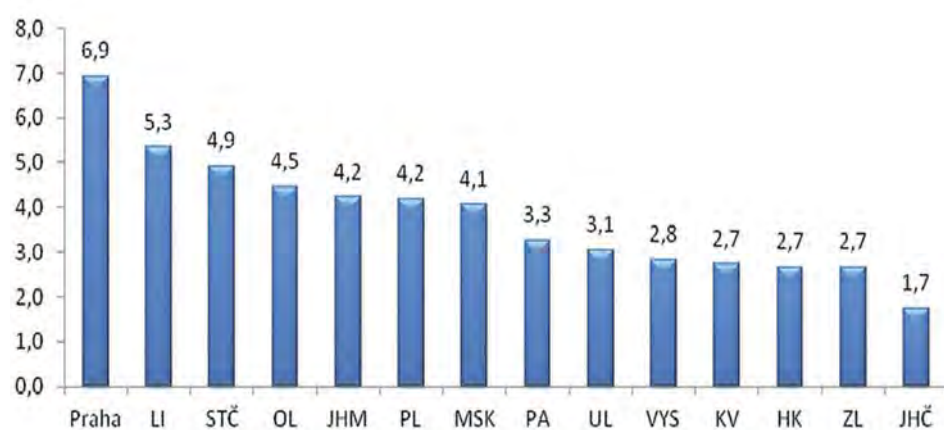
GRAF 1: POČET VZNIKLYCH OBCHODNÍCH SPOLEČNOSTÍ PŘÍPADAJÍCÍ NA JEDNU ZANIKLOU V OBDOBÍ 2009–2014



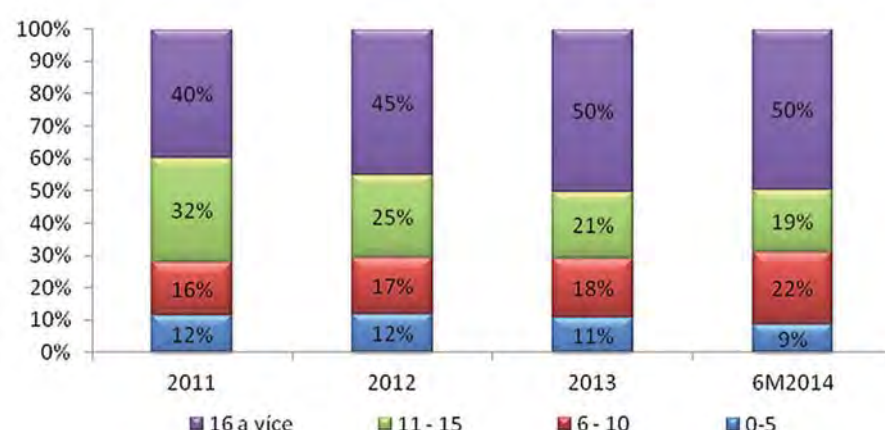
GRAF 2: RELACE MEZI VZNIKLYMI A ZANIKLYMI OBCHODNÍMI SPOLEČNOSTMI V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2014 PODLE VYBRANÝCH ODVĚTVÍ



GRAF 3: RELACE MEZI VZNIKLYMI A ZANIKLYMI OBCHODNÍMI SPOLEČNOSTMI V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2014 PODLE KRAJŮ



GRAF 4: STÁŘÍ OBCHODNÍ SPOLEČNOSTI V ROCE ZÁNIKU (zdroj grafů: portál cribis.cz, CRIF – Czech Credit Bureau)



Pětiúrovňové vzdělávání od tříletých dětí po seniory



Vysoká škola podnikání, a. s., kterou najdete v Ostravě, si vybudovala vysokou prestiž na poli vzdělávání. Neusnula však na vavřínech, přichází s dalšími nápady, projekty a doslova s revolučními novinami. O nich je následující rozhovor s obchodní ředitelkou Petrou Gavendovou:

Vstupujete do 15. akademického roku s novým konceptem vzdělávání. O jaké změny jde?

Rok 2014 je v historii našich institucí přelomovým, skupina roste, využívá celou řadu příležitostí a naléhavě vyvstala potřeba transformace na holdingové uspořádání. Proto od 1. září 2014 vznikla holdingová společnost s názvem Akademická aliance, a. s., která všechny vzdělávací instituce zastřeší. Členy Akademické aliance jsou: Vysoká škola podnikání, Vyšší odborná škola podnikatelská, Obchodní akade-

mie a Mateřská škola Montessori, v příštím roce pak přibude základní škola.

V čem budou spočívat přednosti nového systému?

Naše vysoká škola má za cíl vychovávat a vzdělávat kreativní a podnikavé jedince, jejichž výsledek práce není roboticky reprodukovatelný, ale vykazuje znaky tvořivosti a znalostí s vysokou přidanou hodnotou. Tito lidé nacházejí rychlé a snadné uplatnění na trhu práce, případně se z nich rodí rovnou profesionálové – zaměstnavatelé a posléze se stávají základem nové ekonomiky, nikoliv pouze regionální. S těmito vzdělávacími procesy je třeba začít již v předškolním vzdělávání a tuto skutečnost si silně uvědomujeme.

Můžete ještě trochu přiblížit význam a činnost nově vytvořené Akademické aliance?

Akademická aliance je logickým završením postupného rozšiřování skupiny škol. Tímto krokem zajistíme kontinuitu ve vzdělávání pro děti

od 3 let přes teenagery, dospělé až po seniory. V České republice tak vznikne ojedinělý koncept pětiúrovňového vzdělávání, který v této podobě nemá konkurenci. Vlajkovou lodí Akademické aliance je a vždy bude Vysoká škola podnikání. Součástí strategie je pak také budování dalších škol a rozšiřování působnosti ve strategických regionech – Ostrava, Brno, Praha.

Mezi novinky patří také zaměření Mezinárodní obchod se státy SNS, který se zdá být velmi aktuální s ohledem na hledání nových trhů. Pro koho je určen a co je jeho cílem?

Kromě formálního vzdělávání akreditovaných oborů Podnikání, Podnikání a management v obchodu, Informatika a internet v podnikání otevíráme také tříletý neformální vzdě-

lávací kurz Mezinárodní obchod se státy SNS. Jde o doplněk k bakalářskému studiu a studenti budou moci proniknout do problematiky exportu, importu a obchodu s ruskými mluvícími zeměmi. Naše vzdělávací instituce reaguje pružně na poptávku trhu a zaměstnavatelů a také styl výuky je zaměřen na využití znalostí v praxi.

ptal se Pavel Kačer



PODNIKATELÉ MEZIVÁLEČNÉHO OBDOBÍ

Velký malý muž

Karel Loevenstein



„Bylo... podivným v českých poměrech, že po smrti dr. Loevensteina se nenašel nikdo ani mezi jeho dlouholetými odpůrci a soupeři, kdo by se byl odvážil plivnout po jeho památce. Nesmířitelní mlčeli.“
(Arnošt Vévoda – Kronika Škodových závodů 1918–1945)

Dodnes se o něm příliš neví a jeho význam je spíš tušen než znám. Přesto se generální ředitel a později i prezident správní rady Škodových závodů zapsal do historie nejen hospodářských dějin První republiky výrazným – byť ne vždy příliš čitelným – způsobem.

Ačkoli většinu života prožil v Praze, narodil se 24. července 1885 v Hradci Králové. Po návratu z vojny vystudoval práva. Po absolutoriu nastoupil Karel Loevenstein do pražské filiálky vídeňského Bankvereinu.

Válečný konflikt zavál Karla Loevensteina, který se dokázal vyhnout odvelení, na frontu, do Plzně, kde sloužil u místní vojenské správy. Zde se trajektorie jeho života poprvé profala s jeho osudovou šticí, Škodovými závody. Jedna z podnikových legend praví, že když ho blíže nespecifikované úkoly přivedly do „největší zbrojovky monarchie“, setkal se zde s komerčním ředitelem Josefem Šimonkem, a ten si mladého důstojníka zapamatoval.

Ve službách Škodovky debutoval ve zvláštní funkci generálního tajemníka, kterou nikdy předtím a ani potom nikdo neobsadil. Ta skutečnost trochu posiluje domněnku, že mu byla šita na tělo a že s ním měl Šimoněk, který se

stal v říjnu 1918 po pádu „rakouského“ vedení podniku prezidentem správní rady, zvláštní úmysly. Loevenstein od začátku svižně stoupal služební hierarchií: v listopadu 1919 byl jmenován viceředitelem, v červenci 1920 ředitelem, v květnu 1922 povýšil na náměstka generálního ředitele. V prvních měsících svého působení ve Škodovce vnesl pořádek do administrativy podniku, která byla podle svědectví pamětníků v dezolátním stavu.

Za nich se ukázalo, že v tehdejší galerii škodovákých šéfů vyniká tím, co kovaným technikům ve vedení podniku obvykle chybělo – totiž schopností orientovat se ve finančních otázkách. V tomto terénu se Loevenstein, vybavený zkušenostmi z bankovního světa, pohyboval se záviděníhodným přehledem. A právě jedna taková operace ho následně vystřelila až do čela koncernu.

Na jaře a v létě roku 1922 se finanční situace Škodovky, prodávající bolestný přerod z „největší zbrojovky“ na mírový výrobní program, dostala do kritického stavu. Kromě jiných faktorů (především krátkodobé krize, která cloumala evropským hospodářstvím) za ni mohla především platební neschopnost Rumunska, toho času hlavního zákazníka. Ná-

sledně daly od Škodovky ruce pryč československé banky v čele s Živnostenskou bankou. Z té doby se cituje údajný Loevensteinův výrok, kdy ve zlé hodině řekl generálnímu řediteli Hanušovi „pane řediteli, vezměte zítra cylindr, půjdeme ohlásit konkurs.“

Novopečený náměstek generálního ředitele měl však zároveň jiný plán. Navrhl vzít rumunské cenné papíry a použít je ke krytí úvěru, který hodlal získat ve Francii nebo v Anglii. Jako záruku pro případné věřitele přihodil zástavní právo na nemovitostech společnosti. V dobových podmínkách to byl hodně riskantní podnik: leč Loevenstein, with a little help from his friends (vyzdvihněme především diskretního anglického spoluhráče, finančníka Harolda E. Cartera), uspěl. A tak zvaná první anglická půjčka, uzavřená v červenci 1923, se stala základním kamenem Loevensteinovy slávy a věhlasu. Pro koncern znamenala vyřešení nejtěžších finančních problémů, které podřývaly základy jeho existence, vyvázaly jej ze závislosti na domácích kapitálových zdrojích a znamenaly odrazový můstek k příští expanzi.

Loevenstein pak mohl v září správní radě Škodovky oprávněně sdělit, že „naše situace se velmi změnila a není již ani zdaleka tak tíživou, jako byla konstantně po několik let.“ Odměna za úspěšné zvládnutí akce byla sladká – tři měsíce nato vystřídal Loevenstein Hanuše na postu generálního ředitele Škodových závodů. Bylo mu devětatřicet let.

(red)

NAŠE KAVÁRNA

D. Borkovec vedoucím partnerem PwC

David Borkovec se stal vedoucím partnerem Daňových a právních služeb poradenské společnosti PwC Česká republika. Ve funkci nahradil Petera Chrenka.

F. Schreier vedoucím kvality Škoda Auto

Novým vedoucím kvality ve Škoda Auto byl jmenován pan Frank Schreier. Schreier ve funkci nahradí Dr. Manfreda Borta, který přijal novou pozici v rámci koncernu Volkswagen.

Změny ve vedení Cisco

Aktivity Cisco v ČR povede v pozici dočasného generálního ředitele Ivo Němeček. Jeho předchůdce Jiří Devát se rozhodl z firmy odejít.

D. Seemann členem představenstva Škoda Auto

Dieter Seemann bude jmenován novým členem představenstva společnosti Škoda Auto za oblast nákupu. Vystřídá tak Karlheinz Hella, který převezme řízení nákupu elektrických a elektronických dílů v koncernu Volkswagen.

Produktoví manažeři Citroën

Společnost Citroën ČR oznámila, že Jindřich Hanzlík přebírá pozici produktového manažera nových vozů. Produktovým manažerem vozů DS a užitkové řady je Florent Pelliccia.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Na poště můžete zabránit exekuci

Dluhové inkaso obyvatelstva (DINO), služba, kterou Česká pošta nabízí od roku 2012, získalo další významnou zakázku. Postupně osloví více než 100 000 dlužníků, kteří převážně v letech 2012–2013 nezaplátili jízdné pražskému Dopravnímu podniku a mnohým z nich reálně hrozí exekuce. Extrému, kterým exekuce majetku v každém případě je, lze předejít. Pokud nemá dlužník peníze nazbyt a DINO využije, může se na příslušné poštovní přepážce domluvit na splátkovém kalendáři. Služba, kterou Česká pošta úspěšně provozuje dva roky, tak napomáhá na poslední chvíli nejen těm, kteří se zaplacením dluhu dlouho otáleli, ale především všem, kteří na dluh dávno zapomněli. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Může být reklama i bez tendru?

Čeští právníci se obrátili na europoslance Tomáše Zdechovského (KDU-ČSL) s žádostí o pomoc kvůli nejasnému výkladu nové evropské směrnice pro zadávání veřejných zakázek. „V České republice mají veřejnoprávní instituce možnost poskytovat svůj reklamní prostor ve vysílání jinému veřejnoprávnímu či státnímu subjektu, a to tak, že není nutné využívat rozsáhlého tendru přes systém veřejných zakázek“, vysvětlil europoslanec, který je členem kontrolního výboru Evropského parlamentu.

Ministerstva si to vykládají po svém

Podle Tomáše Zdechovského je taková praxe ve všech zemích EU a proto nevidí důvod, proč by měly české instituce a státní podniky postupovat jinak. Podle názorů předních českých kanceláří totiž není nutné využívat rozsáhlého tendru na mediální prostor přes systém veřejných zakázek, což však někteří úředníci českých ministerstev popírají. „Tato výjimka je podle právníků v souladu s legislativou Evropské unie, konkrétně nedávno vydanou směrnicí, která stanovuje pravidla vyhlášení veřejných zakázek. Její výklad však není podle některých úředníků jasný a do budoucna by mohl vést k problémům při kontrolách Evropské unie“, uvedl europoslanec Tomáš Zdechovský. Zároveň sdělil, že pro vyjasnění celé záležitosti se obrátil na Evropskou komisi se svým dotazem. Daniel Rejman

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Kdo klikne, koupí, lže nebo umře
Eric Siegel
Bizbooks Prediktivní analytika pro každého, která je plně přístupná i „čtenářům-neanalytikům“. Myšlenky v ní obsažené jsou vhodným protějškem k dílům N. N. Taleba, podle něhož jsou predikce do značné míry odsouzeny k neúspěchu.

Prognóza finančních trhů
Tony Plummer
Bizbooks Přední světový obchodník a odborník na psychologii kriticky hodnotí závislost a individualitu jednotlivce v prostředí obchodních transakcí. Zaměřuje se na fenomén cyklů, jejich výklad, předvídání a jednání plánované na těchto základech.

Vyznejte se v sousedských sporech
Michal Kincl, Jan Šlesinger
Bizbooks V publikaci se například dozvíte, co dělat, když padá sousedovo ovoce na vaši zahradu, kdy můžete povolit sousedovi vstup na váš pozemek, jak reagovat na schválnosti sousedů či co dělat, když vás sousedi obtěžují hlukem či kouřem.

Online marketing
Kolektiv
C P R E S S Chcete se orientovat v terminologii desítek pojmů, taktik a nástrojů, a následně využít internetový marketing pro své podnikání? Třiadvacet českých i světových expertů nabízí pohled na svou specializaci.

Obsahový marketing
Josef Řezníček, Tomáš Procházka
C P R E S S Naučte se, jak pomocí promyšlené obsahové strategie získat více návštěvníků a zákazníků pro svůj web díky poutavým článkům, videím, elektronickým publikacím a dalším formám obsahu.

Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: 234 264 401
fax: 234 264 400
www.grada.cz

Dokonalý život
Pavel Vosoba
Nechte se strhnout ostrými dialogy a dějem neobyčejného příběhu mladého Richarda Drakina a zkušeného Johna Rocka, kteří vás zavedou do různých koutů světa, k výjimečným lidem, jejichž osudy změni váš život a pomohou vám najít správnou cestu k osobnímu úspěchu a štěstí.

Management
Ladislav Blažek
Nejprve se seznámíte s problematikou organizování. Dále se dozvíte, jak správně rozhodovat, tzn. určit cíl a zvolit správnou cestu pro jeho dosažení. Nakonec se naučíte efektivně motivovat a vést své spolupracovníky pro dosažení vytyčených cílů. Důraz je kladen na aplikaci poznatků v praxi.

Testy pro personální práci
Jaroslava Ester Evangelu, Jiří Neubauer
Dostává se vám do rukou ojedinělá publikace vyplňující mezeru v oblasti personální diagnostiky na našem trhu. V knize naleznete nejen popisy jednotlivých diagnostických metod, ale také návod, jak v široké nabídce rozpoznat metody skutečně kvalitní, a dokonce jak si vlastní testovou metodu vytvořit!

Jak z dobré firmy udělat skvělou
Jim Collins
Světově uznávaná kniha (v originále Good to Great) ukazuje, čím se liší firmy, které se z průměrných vyhouply mezi nejlepší. Proč některá společnost nabírá skvělý výkon, zatímco jiná zůstala jen dobrá? Dozvíte se, jaký typ vůdcovství je nutný k dosažení výjimečnosti, že ideální je kombinace firemní kultury založené na disciplíně s etikou podnikání nebo že firmy, které zavádějí radikální změny, se téměř nikdy nestanou skvělými.

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

Subjekty finančního trhu
René Kurka, Anežka Paříková
Kniha o subjektech finančního trhu, které jsou předmětem dohledu ČNB. Dohlížené entity jsou analyzovány za standardního fungování a po získání povolení k činnosti či po odnětí licence. Dalšími tématy jsou analýza pojištění vkladů, problematika nucené správy a insolvence, stručný exkurz do problematiky boje proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu. Text také shrnuje významná ustanovení související právní úpravou, která prošla v nedávné době zásadními změnami.

INZERCE



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

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví, zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

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

www.fiskus.cz

VARNSDORF TOS



VODOROVNÉ FRÉZOVACÍ A VYVRTÁVACÍ STROJE VODOROVNÁ OBRÁBĚCÍ CENTRA

Výrobky TOS VARNSDORF jsou uznávané a oblíbené pro svůj vysoký výkon, pokrokové řešení a spolehlivost.

Horizontální frézovací a vyvrtávací stroje deskového typu **WRD 170/180/200 (Q)** a **WRD 130/150 (Q)** jsou určeny pro univerzální třískové obrábění nerotačních rozměrných a těžkých obrobků.

WHN(Q) 13/15 CNC je nejúspěšnějším strojem z nabídky firmy a je velmi žádaný po celém světě. Stroj je určen pro přesné frézování, souřadnicové vrtání, vyvrtávání a řezání závitů skříňových, deskových a tvarově složitých obrobků. Jako novinku nabízíme **WHR 13 (Q)**, stroj se smykadlovým vřeteníkem.

Obráběcí centrum **WHtec 130** dosahuje vysoké produktivity při využití nejmodernějších technologií. Je to moderní stroj z nové řady obráběcích center.

Vodorovné vyvrtávačky stolové a deskové, obráběcí centra, speciální stroje - to vše umocněno pestrou nabídkou služeb.

Více na

www.tosvarnsdorf.cz

Navštivte nás na veletrhu MSV 2014 v Brně, ve dnech 29. 9. - 3. 10. 2014, v pavilónu P, stánek P103.

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

WRD 130/150 (Q)



WHR 13 (Q)



WHtec 130

