

Na zahraniční veletrhy i v roce 2015

Projekt Společná účast na specializovaných výstavách a veletrzích v zahraničí 2013–2014, jehož realizátorem je agentura CzechTrade, byl prodloužen i na první polovinu roku 2015. Projekt se setkal s velkým zájmem firem. Pouze za letošní rok podpory využilo 654 exportérů, kteří se zúčastnili 44 zahraničních veletrhů. Projekt je financován z programu Marketing (OPPI) a slouží k motivaci českých exportérů. Ti budou moci představit své produkty například v Japonsku, Spojených arabských emirátech, Ekvádoru, Brazílii či Ázerbájdžánu, kde CzechTrade nedávno otevřel svou pobočku. Subjekty, které splní stanovené podmínky, mohou získat podporu až do výše 100 % způsobilých výdajů, maximálně však 120 000 Kč. Během první poloviny roku 2015 agentura CzechTrade počítá s realizací dalších 30 akcí a s podporou nejméně 420 firem.

(tz)

OVUS překvapuje novinkami, jsou to i vejce původně od indiánských nosnic

 Společnost OVUS – podnik živočišné výroby ve Slaném-Kvici, která je jedním z největších tuzemských producentů i zpracovatelů vajec, připravuje pro své stávající i nové odběratele stále nejednu novinku. Podobně jako firmy ve skupině GASCONTROL GROUP se OVUS od okamžiku začlenění do ní před čtyřmi lety vydal cestou modernizace, využívání nejnovějších technologií, nepřetržitých inovací, a tím také posilování své konkurenceschopnosti. S jakými novinkami přišel v uplynulých měsících a co nového připravuje, bylo hlavními tématy rozhovoru s jednatelem společnosti Ing. Tomášem Milichem:

Jak jsou akcionáři mateřské firmy konsorcia – GASCONTROL, společnost s r. o. – nakloněni podporovat rozvoj drůbežářské výroby, v tomto případě kompletního cyklu produkce vajec od výběru a chovu nosnic až po řízenou snášku v obohacených klecových systémech pomocí moderní techniky a nových technologií, když GASCONTROL působí především v energetice a plynárenství?

Vážím si toho, že i když akcionáři řeší jiné priority, myslí současně na nedobrou stav českého zemědělství. Podpora investic do naší modernizace a rozvoje OVUS je vlastně praktickým kro-



Nová technologie vaření a loupání vajec a variantního balení se ve zkušebním provozu osvědčila

kem mateřské firmy i skupiny ke zvýšení kondice tohoto odvětví.

Jedné z novinek, o níž budeme hovořit, předcházela geniální myšlenka zkusit i jiné alternativy chovu nosnic počínaje výběrem netradičních plemen. Zúčastnil jste se s Milanem Slavíkem, vedoucím farmy na Těhuli a u Smečna, dokonce největšího drůbežářského veletrhu v americké Atlantě...

Ano, skutečně jsme byli na veletrhu International Production & Processing Expo v Atlantě a důvod byl prozaický. Než jsme se pustili na naši farmě do nových modernizací, navštívili jsme nejprve podobné provozy v zahraničí, například v Německu, Belgii, Nizozemsku i Turecku, abychom neobjevovali, co již existuje, a prohlídkami a konzultacemi pochytily co nevíce informací kolem technologií chovu, provozování tzv. obohacených klecí a jiných technologií, které přibližují snášku vajec více k farmářskému systému. Proto i Atlanta. Spolu s tím jsme chtěli odstartovat projekt nového stylu chovu s využitím vědeckých poznatků o genetice a jiné projekty, pro což je právě zmíněný veletrh v Atlantě jedinečný.

Co vás tam nejvíce inspirovalo?

Setkali jsme se z řadou dodavatelů hybridních kuřat s vynikajícími vlastnostmi, které se navíc na evropský kontinent zatím nedodávají. Mnohá setkání a získané informace byly pro nás velice zajímavé a člověk si uvědomil, že po takovýchto poznatcích by v evropském prostoru pátral pracně řadu měsíců či marně.

A výsledek cesty?

Dnes již mohu mnohé prozradit, protože o řadu novinek jsme trh obohatili. Například o dodávku zatím omezené edice tmavě hnědých, jemně modře a zeleně přírodně zbarvených vajec od nosnic, jež pů-



Ing. Tomáš Milich, jednatel společnosti OVUS – podnik živočišné výroby, spol. s r. o.

vodně chovala indiánská populace v Chile na jihoamerickém kontinentu.

Jaký je zájem o tuto novinku?

Překvapilo nás, že nebývalý, a to i přesto, že zájemce za ni zaplatí mnohem více než za běžná vejce. Nejdříve jsme si zájem vyzkoušeli v naší prodejně v areálu podniku a po dobrém začátku jsme původem chilská vejce nabídli na trh jako specialitu.

Můžete zmínit alespoň některé významné odlišnosti, s nimiž se spotřebitel setká?

Zmíněná hnědá vejce, která mají nižší a déle trvající snášku, jsou velmi oblíbená ve špičkových londýnských restauracích pro hustý a nádherně zbarvený žloutek i bohatou lahodnou chuť umožňující zvýraznění řady špičkových receptů. Modrá a zelená vejce mají pevný kulatý žloutek syté barvy a plnou krémovou chuť, obsahují méně cholesterolu a jsou doslova „k sežrání“ v jakékoli úpravě. A co je ještě zajímavé, jsou přirozeným antioxidantem. Jistě proto stojí za vyzkoušení.

pokračování na straně 5

Pro sportovce i rodiny je pojištění PROSPORTY

Do tradičních podzimních bojů o české řidiče přišla Kooperativa se zajímavou novinkou – pojištěním PROSPORTY. Co představuje? Tak tedy: Spadlo vám někdy při nakládání kolo na střešinu auta? A když už jste ho tam dostali, vjeli jste s ním do podzemní garáže? Ukradli někomu ze známých rakev i s lyžemi? To jsou všechno jistě velmi nepříjemné situace, které ale Kooperativa díky novému produktu PROSPORTY umí vyřešit. „Rekreační sporty, zejména cyklistika a lyžování, jsou v dnešní době skutečným fenoménem. Proto jsme se rozhodli připravit pojištění, které našim sportovně založeným klientům může ušetřit spoustu starostí,“ upozornil ředitel Úseku pojištění vozidel Václav Runštuk.

Toto doplňkové pojištění sportovní výbavy Kooperativa nabízí pro veškerá standardní osobní a užitková vozidla, i pro obytné automobily do osmi tun. „Předmětem pojištění jsou nejen kola, lyže, sportovní nářadí či výstroj, jako jsou sportovní ochranné přilby, horolezecká a potápěčská výstroj, ale také demontovatelné nosiče, zejména tzv. rakve, a to včetně upevňovacích prvků,“ upřesnil Václav Runštuk. Pojištění kryje riziko havárie, živlu i odcizení. U vozidla, kterým je sportovní výbava přepravována, kryje PROSPORTY i riziko poškození vnější části způsobené pádem sportovní výbavy při montáži či demontáži, nakládání i vykládání do nebo z vozidla anebo při jízdě vozidla. A protože o peníze jde vždy až na prvním místě, doplňme, že roční limit pojistného plnění je 20 000–80 000 Kč, spoluúčast 10 %, minimálně 1000 Kč, a roční pojistné pro klienty Kooperativy, kteří získají automaticky slevu 60 %, se pohybuje od 444 Kč do 1066 Kč. Nabídka Kooperativy tedy pro sportovně založené motoristy určitě stojí za zvážení! (tz)

Pokles spotřeby piva

Podle aktuálních výsledků Českého svazu pivovarů a sladoven zaznamenal pivovarský sektor za osm měsíců roku 2014 mírný pokles celkového výstavu piva, a to o jedno procento oproti stejnému období roku předchozího. Na tento negativní trend má vliv nestabilní počasí a také změna životního stylu spotřebitelů. Celkový výstav piva dosáhl za osm měsíců letošního roku indexově 99 % ve srovnání se stejným obdobím loňského roku, což v absolutních číslech představuje pokles přibližně o 72 967 hektolitřů. Pokles byl způsoben jak nižší tuzemskou poptávkou, tak exportem lahvového piva. V absolutních číslech mírně klesla konzumace piva na českém trhu o necelých 50 000 hektolitřů a export o 23 000 hektolitřů. (tz)

NAJDETE UVNITŘ LISTU		
Názory odborníků z praxe: Kam směřuje český business?		
Pozor: požadavky mladé generace na zaměstnavatele se výrazně zvyšují		
 Značka ITC certifikovaná kvalita byla přijata do Programu Česká kvalita		
 Tam, kde nečekají na zázrak		
Národní ceny kvality jsou v České republice udělovány již 20 let		

UniCredit Bank a UniCredit Leasing podporují český export

UniCredit Bank a UniCredit Leasing jsou již řadu let významnými partnery českých exportérů, včetně velkých strojírenských firem. Účastníkům Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně představily v září novinky z oblasti korporátního bankovníctví, úvěrování a exportního financování.

„Přes nejistotu zejména na východních trzích se českému zahraničnímu obchodu daří, míří k rekordnímu přebytku. Rádi se opět vracíme na Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, abychom potvrdili naši pozici jednoho z lídrů v oblasti exportního financování a služeb pro korporátní klientelu, prohloubili spolupráci se stávajícími a navázali komunikaci s novými klienty, pomohli jim udržet si stávající trhy a dobýt ty nové,“ uvedl Jiří Kunert, předseda představenstva a generální ředitel UniCredit Bank.

UniCredit Bank má v oblasti exportního financování dlouholeté zkušenosti a za své aktivity obdržela v lednu roku 2014 nejvyšší ocenění v soutěži Best Trade Finance Bank, udělované každoročně odborným finančním titulem Euro-money. Mimo jiné je UniCredit Bank i generálním partnerem Exportní ceny DHL, prestižního udělování cen malým a středním podnikům v ČR, které tak poukazuje na význam firem schopných prosadit se na zahraničních trzích pro českou ekonomiku. V roce 2014 UniCredit Bank očekává další nárůst obchodů v oblasti obchodního či exportního financování.

„Situaci v mezinárodním obchodu nyní komplikuje politická situace na Ukrajině a ekonomické sankce mezi Západem a Ruskem. To značně ovlivňuje i rozhodování českých exportérů, řada již dohodnutých obchodů je pozastavena. Nejistota v návratnosti investic a omezení v obchodních stykách s Ruskem exportéry nutí hledat nová

vhodná teritoria pro svůj vývoz, a to i mimo Evropu,“ řekl Tomáš Hron, ředitel Global Transaction Banking UniCredit Bank.

UniCredit Leasing, jako jeden z lídrů na trhu nebankovního financování, se na veletrhu soustředil na propagaci financování strojů, zemědělské techniky a dalšího technického vybavení. Leasing je sice nejvíc spojován s financováním vozidel, strojů či budov, ale fakticky jej lze využít i k financování takřka čehokoliv. Společnost nabízí hned několik způsobů jak profinancovat klientův investiční záměr. „UniCredit Leasing se čím dál více věnuje financování transportní techniky, strojů a zařízení, protože poptávka v těchto oblastech se s oživením české ekonomiky neustále zvyšuje. Klienti inklinují především k finančním produktům, které zajistí potřebné investice ovšem s minimálními či nulovými počátečními náklady pro firmu,“ uvedl Jiří Matula, generální ředitel UniCredit Leasing pro ČR a SR. (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: 17. října 2014

Datum distribuce: 23. října 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.



S TUŽKOU ZA UCHEM

Nedávejte pokuty jen řidičům

Máme za sebou další policejně-dopravní akci, při níž padaly pokuty řidičům za překročení rychlosti, špatné předjíždění i za nevyhovující technický stav vozidel. Sankce za porušování pravidel jsou někdy nutné a výchovné. Ale zaslouží si pokuty jen řidiči? Příchod investorů do České republiky už léta ztěžuje nedostavěná infrastruktura a její stav. Podnikatelé v autodopravě, ale i běžní motoristé, bědují nad velmi špatnou kvalitou silnic, která se ani po čtvrt století kapitalismu nelepší.

Kdo za to může? Ani správci komunikací ani ti, kteří nedávají dost peněz na výstavbu a opravy vozovek. Jsme to my sami, kteří se nedokážeme hlasitě ozvat, že nám tento stav nevyhovuje. Máme sice tisíce kilometrů kvalitních cyklostezek, po nichž často nikdo nejedí, zato přeplněné a zničené silnice. Nadáváme na to v hospodě, místo abychom chtěli nápravu. A rozdávali pokuty, které by odpovědné bolely.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Ve věži s vysvědčením

Po prázdninách se s tiskovými konferencemi doslova roztrhl pytel. Protože člověk nemůže být na více místech současně, musí pečlivě vážit, kam se vypravit osobně a kde se slušně omluvit. Ve středu 17. září tomu nebylo jinak. Pozvánka společnosti Asseco Solutions lákala kromě představení revolučního IT produktu pro malé a střední podnikatele do Žižkovské věže v Praze. Kdo přišel, dostal nádavkem vysvědčení. Ne však své, ale představované novinky Helios One. Místo vedení firmy zasedli v lavicích proti novinářům školní inspektor, ředitel školy a třídní učitel, kteří premiantovi toto vysvědčení vystavili. Tak ať prospívá stejně úspěšně nejen u školní tabule, ale i v praktickém životě!

(kač)

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 Gracénglamour
17. Projekt Missis Models, po stopě zralých žen v modelingu

CompuGroup Medical ČR mezi 10 finalisty Best Innovator 2014

Společnost CompuGroup Medical ČR se dostala v soutěži Best Innovator 2014 mezi deset firem, které se budou ucházet o titul nejlepšího inovátora. Soutěž, která se zaměřuje na řízení inovací ve firmách, organizuje společnost A.T. Kearney. Vítěz soutěže bude slavnostně vyhlášen 19. listopadu.

Do prvního kola se přihlásila více než stovka firem, z nichž porota vybrala po deseti v kategoriích velkých podniků a malých a středních

podniků. Soutěž, která současně probíhá podle stejných pravidel v devatenácti zemích světa, se nezaměřuje na inovace samé, ale na celý inovační proces ve firmě. Hodnotí se, jak má společnost nastavené veškeré inovační procesy od vzniku nápadu přes jeho realizaci až po to, jak je inovace úspěšná na trhu.

„Jsme rádi, že se nám podařilo uspět v prvním kole této soutěže, protože nám to potvrzuje, že způsob, jak v CompuGroup Medical postupujeme k inovacím, je správný. Při zavádění inovací se snažíme především vycházet z potřeb našich zákazníků a z našich zkušeností na

trhu, abychom dodávali řešení, která našim uživatelům přinášejí především užitek, ať už v podobě komfortu nebo finanční a časové úspory,“ řekl k výsledkům soutěže Vladimír Píkrýl, generální ředitel CompuGroup Medical Česká republika.

Během září a října finalisty soutěže navštíví hodnotitelé osobně přímo ve firmách, aby zjistili, zda inovativní proces odpovídá tomu, jak se společnosti prezentovaly v dotaznících. V porotě zasedá například ekonom Tomáš Sedláček nebo viceprezident Svazu průmyslu a dopravy Jiří Ciencala. (tz)

Veřejná správa by měla nejvíce inovovat v oblasti kontrolních mechanismů, říkají šéfové českých firem

Nastavení kontrolních mechanismů, včetně těch protikorupčních, nabízí velký prostor pro inovace, které by zlepšily fungování českého státu a zkvalitnily zdejší podnikatelské prostředí. Domnívají se tři čtvrtiny (73 %) z téměř 140 generálních ředitelů významných firem, které působí na českém trhu a ve svém průzkumu je oslovila poradenská společnost PwC Česká republika. Podíl takto nespokojených respondentů je téměř shodný s rokem 2013, kdy jich bylo 74 %.

„Správné nastavení a fungování institucionálních a kontrolních mechanismů je klíčové nejen pro efektivitu státní správy a samosprávy, ale i pro její důvěryhodnost vůči občanům, podnikatelům a také zahraničním investorům. Téma kontrolních mechanismů je v Česku spojováno tradičně zejména s otázkou korupce. Oproti předchozím letům však vnímáme, že už nejde pouze o módní téma, kdy chce každý deklarovat, jak bojuje proti korupci, protože je to populární. Firmy a podnikatelé zjišťují, že v nestabil-

ním prostředí je pro ně neefektivní a dražší podnikat, a to dokonce i pro ty, kteří se v takovém prostředí „naucili chodit“,“ říká Karel Půbal, ředitel oddělení služeb pro veřejný sektor PwC Česká republika.

Proti loňsku mírně klesl podíl generálních ředitelů, kteří spatřují velký prostor pro inovace ve veřejné správě v oblasti nastavení procesů, a to na 58 % ze 61 %. Naopak výrazněji (na 56 ze 48 %) vzrostl podíl těch, kteří spatřují problém v motivaci a hodnocení zaměstnanců na úřadech.

„Generální ředitelé považují systém motivace a odměňování státních úředníků již za téměř stejně velký problém, jako způsob jejich práce. Řešení z dlouhodobého hlediska by měl přinést mimo jiné i nový služební zákon, bude-li kvalitní. Z krátkodobého hlediska je na místě si uvědomit, že s postupným oživením české ekonomiky hledá stále více firem nové zaměstnance. Pokud stát a samospráva nezlepší způsob motivace a hodnocení svých zaměstnanců, nebudou mít šanci udržet si kvalitní lidi,“ řekl Karel Půbal. (tz)

České sklářství se nadechuje nejen díky špičkové kvalitě

Tuzemské sklářství v řadě komodit, mimo jiné v osvětlovacím skle, překonalo těžké období uplynulých let hospodářské recese. Řada sklářských firem hlásí výrazné nárusty zakázek.

„Za posledních šest let se hodně změnilo, sklářský průmysl se stabilizoval a firmy získaly nový odbyt. Došlo k celkové stabilizaci a sklářský průmysl žije,“ uvedl Marek Novák, tajemník Asociace sklářského a keramického průmyslu, která je jedním z členských svazů Svazu průmyslu a dopravy ČR (SP ČR).

Právě SP ČR uspořádal v září v Jablonci nad Nisou odbornou diskuzi nazvanou Sklářské svítání společně se zdejšímu Muzeem skla a bižuterie a významnými sklářskými společnostmi.

„Ode dna jsme se odrazili natolik, že jsme se „praštili do hlavy“ o strop a máme opačný problém. Máme tolik zakázek, že už nestacíme vyrábět,“ řekl ředitel sklárny Ajeto v Lindavě Jaroslav Turnhöfer. „Jsme unikátní v tom, že neděláme inovace, nemáme designéry a nevyvíjíme nové řady ani nemáme žádné zástupce ve světě. Svět sám si nachází nás a funguje nám to čím dál tím líp,“ konstatoval. Sama kvalita produkce podle Jaroslava Turnhöfera přitahuje tvůrce a designéry si tip na předního výrobce předávají sami.

O nebývalém rozjezdu oboru informovali i zástupci dalších firem. „Daří se nám výtečně. Nestiháme v řádu měsíců až let. Jsme vyprodání minimálně na rok dopředu,“ řekl obchodní a marketingový ředitel společnosti Preciosa Or-

nela Petr Puš. Zatímco v krizovém roce 2009 jeho společnost prodala perliček, které jsou jejím hlavním produktem, pouhých 1600 tun, letos očekává 4000 prodaných tun. „Kapacita se téměř ztrojnásobila,“ vyčíslil Petr Puš. S výrazně levnější produkcí konkurence z Číny bojuje Preciosa Ornela kvalitou výrobků – do prodeje jde jen asi polovina vyrobených perliček a i ty jsou prý lepší, než produkce konkurence. „Prodáváme kvalitu bez kompromisů. Nemíme ani na chvíli zakolísat,“ uvedl.

Jak vyplynulo z debaty, která se uskutečnila v hlavním sále jablonecké radnice, sklářství se dokázalo z nepříznivé situace dostat zejména díky erudované pracovní síle, která není extrémně drahá. To je hlavní deviza českého sklářského průmyslu, který v uplynulých letech opět prošel zatěžkávací zkouškou – silně jej zasáhla hospodářská krize sklonku první dekády nového tisíciletí. „České sklo, ať se bavíme o technických oborech nebo o uměleckých, vždy stálo a padalo s tím, jak pestrá paleta nabídky mělo. A krize firmy vyburcovala k experimentům – některé skončily dobře, některé hůře, ale každopádně začalo být příkazní, že je nutné přicházet s novými věcmi,“ řekl spoluorganizátor akce, kurátor zdejšího Muzea skla a bižuterie Petr Nový. „To neznamená, že by se mělo přestat vyrábět to, co se stále dobře prodává, ale jde o to, aby se kolekce tzv. okysličovaly. A je úplně jedno, jestli jde o technické, obalové, ploché nebo dekorativní sklo,“ konstatoval Petr Nový s tím, že ve všech sklářských oborech české firmy patří do světové špičky. „Pokud české firmy nebudou zaostá-

vat za trendy, budou inovovat výrobní proces a poohlížet se po nových vzorech, tak to bude dobré,“ zmínil Petr Nový.

A jak doplnil: „Některé procesy se racionalizovaly a vrátili jsme se k tomu, co vždy činilo české sklářství atraktivním, to je velmi erudovaná pracovní síla, která není extrémně drahá.“ Racionalizací se má na mysli zejména radikální snížení počtu zaměstnanců v oboru. Zatímco před krizí v roce 2008 sklářský a keramický průmysl podle statistiky publikované Asociací sklářského a keramického průmyslu ČR na její internetové stránce www.askpcr.cz zaměstnával 31 240 pracovníků, o rok později to bylo jen 19 869 lidí. V následujících letech jejich počet lehce vzrostl na 21 144 v roce 2013.

Výrazně menší počet zaměstnanců přitom dokáže segmentu zvolna vracet jeho dřívější významné postavení na trhu. Jeho celkové tržby totiž v důsledku krize rapidně poklesly z 49,81 miliardy korun v roce 2008 na pouhých 36,72 miliardy korun v roce 2010. V loňském roce již tržby sklářského a keramického průmyslu dosáhly 42,22 miliardy korun.

„Jsem moc rád, že sklářský průmysl včetně keramického se dostal tam, kde dneska je,“ řekl s odkazem na nedávnou krizi generální ředitel SP ČR Zdeněk Liška. „Sklářům patří dík za to, že to všechno přestáli,“ konstatoval. Připomněl, že české sklářství přesto nemá vyhráno – podobně jako ostatní technické obory je trápí dlouhodobý nedostatek kvalifikovaných pracovníků.

„Kromě nedostatku výrobních kapacit je naším hlavním problémem nedostatek kvalifi-

kovaných pracovníků. Chybí nám hlavně brusiči, protože v poslední době se učiliště zaměřovala spíše na umělečtější profese,“ posteskl si Jaroslav Turnhöfer ze sklárny Ajeto.

Pomoc při řešení současného neuspokojivého stavu SP ČR nabídne v příštím roce, který společně s vládou ČR vyhlásí Rokem průmyslu a technického vzdělávání. „Chceme udělat celou řadu akcí tak, abychom nalákali děti do škol zaměřených na technické vzdělávání a posunuli tak výrazně učňovské a technické vzdělávání dopředu. Naším cílem je, aby tu byl dostatek kvalifikovaných sil,“ prohlásil Zdeněk Liška.

Na debatě dále promluvili například Jiří Valenta, zástupce společnosti Bohemia Machine s.r.o. (BOMMA), Ladislav Pflimpl, který představil projekt ZIBA Glass Experience Museum, ředitelka společnosti Cesty skla, o. p. s., Martina Kulhavá nebo ředitel společnosti Preciosa – Lustry, a. s., Pavel Marek. Akci, které se zúčastnily dvě desítky profesionálů v oboru – zástupců firem i dalších organizací, SP ČR uspořádal již potřetí, tentokrát jako součást programu triennale – prestižní přehlídky skla a bižuterie. Spolupořadatelem bylo Muzeum skla a bižuterie v Jablonci nad Nisou, partnery společnosti Preciosa, a. s., Crystalex, a. s., ČSOB, a. s., a ČSOB Leasing, a. s.

Tajemník Asociace sklářského a keramického průmyslu Marek Novák představil v rámci akce portál www.skloakeramika.cz, který asociace provozuje. „Jeho cílem je nabídnout veřejnosti ucelené informace o sklářském průmyslu v ČR a zlepšení povědomí o něm,“ uvedl. (tz)

Vývozní a podnikatelské příležitosti v Ázerbájdžánu

Hospodářská komora České republiky uspořádala v druhý den konání 56. Mezinárodního strojírenského veletrhu odborný seminář věnující se exportním a podnikatelským příležitostem v Ázerbájdžánu.

Zúčastnilo se ho téměř 80 zástupců českých firem. „Zaplněná místnost jednoznačně odrážela zájem podnikatelů o obchodní příležitosti v Ázerbájdžánu. Letošní Mezinárodní strojírenský veletrh se bohužel konal za nepříliš jednoduché mezinárodní politické situace, jejímž důsledkem je jak pro podnikatele, tak i pro vládu a další instituce, nutnost hledat v oblasti exportu možnosti diverzifikace na další zahraniční trhy,“ uvedl prezident HK ČR Vladimír Dlouhý. „Západní teritoria zažívají zpomalení, východ je momentálně postižen politickou i vojenskou krizí. I z tohoto důvodu jsem přesvědčen, že zorganizování tohoto semináře bylo ze strany Hospodářské komory dobré rozhodnutí,“ dodal Vladimír Dlouhý, který připomněl nedávné podnikatelské mise HK ČR do Ázerbájdžánu, ať

už v rámci projektu East Invest, či při příležitosti doprovodné mise cesty ministra zahraničních věcí ČR.

České podniky jsou v Ázerbájdžánu velmi aktivní. Perspektivních oborů pro české firmy je hned několik. „Česká republika zde má tradičně velmi dobrou pověst v oborech strojírenství, dopravní infrastruktury, energetiky a v této historické spolupráci hodláme pokračovat. S ohledem na zmíněnou snahu diverzifikovat máme v úmyslu zrealizovat podnikatelskou misi do Ázerbájdžánu ještě do konce tohoto roku,“ zmínil ministr průmyslu a obchodu ČR Jan Mládek. Naopak o nutnosti diverzifikace ázerbájdžánské ekonomiky záhy promluvil přítomný velvyslanec Republiky Ázerbájdžán J. E. Farid Shafiyev: „Hodláme změnit jednostranné zaměření naší domácí ekonomiky, která je momentálně závislá především na ropě. Zejména na poli rozvoje dopravní infrastruktury a dalších projektů v oblas-



Prezident HK ČR Vladimír Dlouhý a ministr Jan Mládek na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

ti zpracovatelského průmyslu, ale i zemědělství a zdravotnictví vnímáme hned několik možností uplatnění českých firem,“ uvedl.

O dalších příležitostech pro české firmy s velvyslancem Shafiyevem jednal i Vladimír

Dlouhý: „Panovala shoda, že naše obchodní výměna dosáhla poměrně solidní úrovně, a to 1,16 miliardy eur. To je však pro nás stále málo. Vzhledem k tradičním vztahům se domnívám, že potenciál rozvoje vzájemné obchodní výměny je mnohem větší,“ dodal. Přítomné firmy byly mimo jiné informovány i o právních aspektech podnikání, či o exportním financování v teritoriu, a to ze strany České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti.

Při příležitosti druhého dne programu MSV prezident HK ČR Vladimír Dlouhý rovněž vystoupil na Business dni Ruské federace, kde zdůraznil význam a důležitost partnerství Ruska a ČR nejen z pohledu vývozu, ale také investic. Promluvil také o dopadu probíhajících omezení na české strojírenství a průmysl, včetně dopadu na dlouhodobě budovanou vzájemnou důvěru mezi businessmany. (tz)

Naše výrobky mají perspektivní odbytiště v Thajsku

O tom, že české výrobky mají stále lepší jméno i u zákazníků na druhém konci světa, svědčí rostoucí zájem Thajců o produkty českých firem. Vyplynulo to z příspěvků účastníků business fóra „Thajsko-české partnerství v průmyslu a obchodu“, které v září v rámci programu Mezinárodního strojírenského veletrhu na brněnském Výstavišti uspořádal Svaz průmyslu a obchodu ČR (SP ČR) ve spolupráci s Federací thajského průmyslu, Thajské rady pro investice a Velvyslanectvím Thajského království v Praze.

Vzájemný obrát obchodu mezi ČR a Thajskem v loňském roce dosáhl 1,28 miliardy dolarů, v roce 2010 to bylo dokonce 1,69 miliardy dolarů. „Vynasnažíme se, aby toto číslo v roce 2015 vzrostlo na dvě miliardy dolarů,“ uvedl ve svém úvodním příspěvku thajský velvyslanec v ČR Vitavas Srivi-

hok. Jeho slovům naslouchalo asi pět desítek účastníků fóra, přes polovinu z nich tvořili zástupci 14 thajských firem, zbytek byli Češi.

Z ČR se do Thajska vyvážejí zejména strojní a elektronická zařízení a mléko a mléčné výrobky. Z Thajska dovážíme klimatizace, komponenty pro

elektroniku, textil a ovoce. Dovoz thajského zboží do ČR přitom výrazně převažuje, v loňském roce tak obchodní bilance skončila v mínusu bezmála miliardu dolarů v neprospěch ČR.

Pomoci českým exportérům umístit jejich výrobky na thajském trhu, který pro ně může být otevřenou vstupní branou do dalších zemí společenství ASEAN, má od letošního roku za úkol přímo v Bangkoku nově otevřená kancelář Czech Trade. „Jsme schopni českým firmám přímo na místě pomoci kontaktovat vhodné partnery,“ uvedl ředitel kanceláře Jan Lembas. Čechy v Thajsku navíc čekají příležitosti nejen k vývozu zboží, ale i zájem o výrobní kooperaci i jejich investice.

„Perspektivními obory pro české formy na thajském trhu jsou produkce energetických zařízení jak pro výrobu klasické energie i z obnovitelných zdrojů, tak i environmentální technologie – tedy odpadové hospodářství. Vítané jsou i zemědělské a potravinářské stroje,“ dodala Dagmar Kuchtová ze Svazu průmyslu a dopravy.

Zájem thajských firem i průmyslových a obchodních asociací o rozšíření obchodu s Evropou včetně ČR stále vzrůstá. Thajská delegace na MSV Brno došla už před rokem a následné aktivity thajské strany vedly k tomu, že organizátoři veletrhu letos právě Thajsko vybrali jako jeho „Special Guest Country“. (tz)

Názory odborníků z praxe:

Kam směřuje český business?



Prostředí, v němž se každodenně odvíjí běžný život českých firem i zahraničních soukromých subjektů působících na našem území, není vždy zcela ideální. Od přibývajících nekalých praktik, přežívající platební nekázně přes stále existující černou ekonomiku až po určité projevy diskriminace malých firem a živnostníků ve srovnání s postavením ostatních subjektů na trhu. Příčin je více, včetně mnohdy bezzubé či v praxi nedostatečně aplikované legislativy.

Ke zlepšení by jistě přispělo i respektování specifiky českého tržního prostředí, kdy kromě několik desítek gigantů a tisícovek velkých firem rozhodující většinu tvoří desetitisíce středních podniků, a především statisíce malých firem, živnostníků a osob samostatně výdělečně činných. A bohužel řada politických rozhodnutí přetvářených ve formování podmínek pro podnikání byla až dosud šita na míru spíše Golášům a znevýhodňovala malé Davidy; použijeme-li toto přirovnání z bible.

Věci by prospělo poukázat na problémy, blíže je specifikovat a probrat z různých úhlů, aby se podařilo podnikatelské prostředí výrazně zkvalitnit. Například jasnějšími pravidly, jejich dodržováním a postihem za porušování a snad i posílením vlivu profesních uskupení. Třeba na udělování profesních povolení a licencí z hlediska kvalifikačních a dalších podmínek v zájmu zvýšení kvality odváděné práce...

Slovo mají top manažeři havířovského výrobce a dodavatele zařízení, technologií a služeb pro energetiku, plynárenství a další obory – GASCONTROL, společnost s r. o., Ing. Ro-

man Buryjan, vedoucí projektového oddělení, Ing. Radim Vaško, výkonný ředitel pro výrobu a obchod, a Ing. Milan Slamečka, obchodní ředitel:

Vzpomínáte, která negativní zkušenost z podnikání vám v poslední době uvízla v paměti?

R. Buryjan: Veškeré nešvary v podnikání (a nejen tam) o kterých jste se zmínil, vycházejí z toho, že se v naší evropské společnosti chybí etika a produkce. Lidé by chtěli mít prostředky a majetek bez práce a námahy. To je dle mého názoru podstatou většiny problému v businessu. Konkrétních příkladů bych měl na napsání celé knihy, a nebyla by to určitě komedie ani satira. Hodnota zboží a služeb, které jsme zákazníkovi dodali a nikdy nedošlo k jejímu zaplacení, je ve firmě vyčíslována v desítkách milionů.

R. Vaško: Já vidím značnou nepružnost, která spíše vychází z nekompetentnosti stát-

ních institucí například v oblasti trestního práva. Ti, co něco umí, nejspíš nepracují pro stát, protože tam nemohou být řádně ohodnoceni.

M. Slamečka: Zhoršená platební morálka. Pohledávky po lhůtě splatnosti přibývají. Máme i častější zkušenosti s obstrukcemi při předání dokončeného díla, a tím pozdržení termínu platby.

Co vás občas trápí při zavádění nové výroby, uplatňování moderních technologií či rozšiřování nabídky služeb?

R. Buryjan: Je to zejména nejistota dalšího vývoje ve společnosti a absence stabilní energetické koncepce.

R. Vaško: Současná nálada soukromého sektoru investovat.

M. Slamečka: Velmi košatá administrativa, tedy požadavky na povolení, zkoušky, certifikace atd.

Myslíte si, že stát dostatečně podporuje dobré myšlenky jak technologicky lépe využít třeba biologický odpad pro výrobu energie, odpadové teplo pro další zpracování a jiné dobré nápady?

R. Buryjan: Nejdřív bychom si museli vydefinovat co nebo kdo je to stát? Pokud státem rozumíme státní aparát volený co nějaké období, tak záměrem těchto lidí ve většině případů je úplně něco jiného než podpořit vývoj dobrých a užitečných nápadů.

R. Vaško: Čím dříve bude stanovena jasná legislativa v této oblasti, tím dříve se tato problematika začne aplikovat.

M. Slamečka: Ne, opravdu musím říci, že nepodporuje dostatečně.

A co by firmám více prospělo a pomohlo?

R. Buryjan: Jasně koncepce na několik let dopředu, nastavená kritéria, méně pokrivená ekonomika dotacemi a nutným vstupem státu do oblastí, které jsou pro společnost zásadní a které soukromé subjekty mohou ovlivnit jen stěží (odborné a profesní školství, regulace vysokých škol, u nichž mají absolventi problém s uplatněním aj.).

R. Vaško: Každopádně legislativní rámec stanovený státem. Například, že zpracovatelé biologického odpadu budou odpad vykupovat za stanovenou cenu. Náklady se takto spravedlivě přesunou tam, kde vznikají.

M. Slamečka: Stručně řečeno podpora ekologických projektů a méně byrokracie.

Jak vidíte možnosti prosadit se s novými technologiemi v zahraničí?

R. Buryjan: Je to samozřejmě potenciál a řekl bych skoro jediná možnost rozvoje českých firem.

R. Vaško: Tady jde o individuální přístup, a to seriózně nabízet potřebu druhé strany.

M. Slamečka: Chtěl bych zmínit nutnost podpory financování nebo finančního zajištění zahraničních projektů.

připravil Jiří Novotný
www.gascontrol.cz



Ing. Roman Buryjan



Ing. Radim Vaško



Ing. Milan Slamečka

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, Všecká 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

Pozor: požadavky mladé generace na zaměstnavatele se výrazně zvyšují

Téma zaměstnávání mladých lidí, zejména absolventů vysokých škol, je více než aktuální a má mnoho rozměrů. Stalo se celospolečenským problémem, jež odráží řadu charakteristik české ekonomiky a vyvolává diskuzi o tom, jak směřovat naše školství, jak by mohly pomoci firmy, jak vzbudit zájem o ty či ony obory nebo jak korigovat trh práce. Jako zajímavý se ukázal v této souvislosti komentář k datům, jež dala v říjnu k dispozici mezinárodní Asociace certifikovaných účetních.

Mladí finanční profesionálové jsou ochotni pracovat max. 12 hodin přesčasů za měsíc, navíc požadují možnost práce z domova, dostatečný profesní rozvoj a odpovídající finanční ohodnocení. Podle nového průzkumu mezinárodní Asociace certifikovaných účetních (ACCA) mezi zaměstnavateli a mladými talenty ve finanční profesi (rok narození 1980–1991) pozoruje zvýšené požadavky zaměstnanců z řad generace Y na 39 % společností. Na 59 % z těchto společností se přitom požadavkům a představám mladých přizpůsobuje, zbylých 41 % je neakceptuje. Zhruba 21 % dotazovaných zaměstnavatelů uvedlo, že jsou ochotni talentovaným zaměstnancům nabídnout nadstandardní finanční podmínky, aby si je udrželi.

Zástupci generace Y u zaměstnavatelů hledají nejčastěji odpovídající finanční ohodnocení a možnost profesního rozvoje. Tzv. work-life balance, neboli sladění pracovního a osobního života, hraje pro generaci Y rovněž důležitou roli. Na

opak nefinanční benefity nebo image značky jsou považovány za méně důležité.

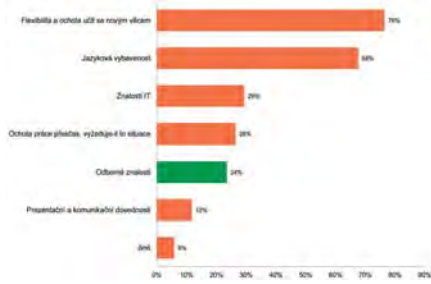
Zaměstnavatelé si u generace Y nejvíce cení flexibility, ochoty učit se a jazykové vybavenosti. Znalosti IT a ochota pracovat přesčas, vyžaduje-li to daná situace, jsou rovněž považovány za významný faktor. Oproti tomu odborné znalosti nebo prezentační a komunikační vybavenost zaměstnavatelé od mladé generace neočekávají.

„Všeobecně platí požadavek na vyšší odborné znalosti a lepší připravenost absolventů na praxi, jak však průzkum ukázal, společnosti tuto vybavenost od svých zaměstnanců spíše neočekávají. Lze si to vysvětlit i tak, že firmy jsou dnes smířeny s realitou a počítají s tím, že současný vzdělávací systém bohužel absolventy pro praxi dostatečně nevybaví,“ řekla Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko.

Z průzkumu dále vyplynulo, že na 79 % dotazovaných zaměstnanců z generace Y plánuje do tří let změnit svoji stávající pracovní pozici, přitom změnu svého stávajícího zaměstnavatele plánuje do tří let pouze 52 % respondentů. Více než pět let plánuje ve firmách setrvat 29 % dotázané populace generace Y. Může se tedy zdát, že firmy mají o loajální zaměstnance postaráno, v celkovém pohledu však stále jde o velmi vysoké procento odchodů zaměstnanců.

Mezi nejdůležitější faktory, které generaci Y motivují zůstat u jednoho zaměstnavatele, patří dle respondentů profesní rozvoj a možnost dalšího vzdělávání, odpovídající finanční ohodnocení a jako třetí v pořadí zajímavé pracovní výzvy a uspo-

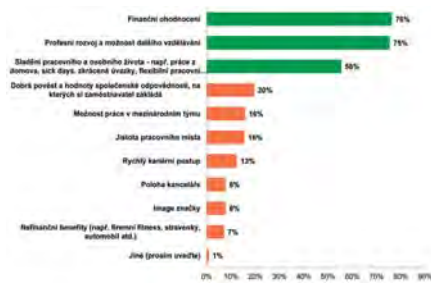
ČEHO SI ZAMĚSTNAVATELÉ CENÍ NA GENERACI Y



kojivá pracovní náplň. Jak z průzkumu dále vyplývá, shodují se tyto požadavky s nabídkou na straně zaměstnavatelů, kteří dále nabízejí možnost práce v mezinárodním týmu nebo dobré vztahy s kolegy a pracovní morálku v týmu. Co se dalšího vzdělávání týče, má generace Y největší zájem o prohlubování odborných znalostí z oboru, posílení prezentačních a komunikačních dovedností (soft skills) a o profesní rozvoj v oblasti leadership.

Jak průzkum ukázal, 99 % zaměstnanců z generace Y pracuje přesčas – nejčastěji zůstávají déle v kanceláři nebo pracují večer z domova. Asi 23 % zaměstnanců má přitom snahu přesčas nepracovat. Za průměrný počet přesčasů považuje 60 % zaměstnavatelů 6–12 hodin za měsíc, podle průzkumu však u více jak poloviny zaměstnanců přesahuje měsíční počet přesčasů 12 hodin měsíčně a téměř každý druhý z nich pracuje přesčas

CO HLEDÁ GENERACE Y U NOVÉHO ZAMĚSTNAVATELE



více než 20 hodin za měsíc. Přibližně 34 % všech dotazovaných zaměstnanců si přitom myslí, že je přiměřené pracovat přesčas maximálně 6–12 hodin měsíčně. Práci z domova nabízí 74 % dotazovaných zaměstnavatelů, zbylých 26 % firem možnost home office neumožňuje. Zaměstnanci z generace Y pracují z domova nejčastěji jeden až dva dny měsíčně, rádi by však v home office pracovali více – 76 % respondentů uvedlo, že by chtěli z domova pracovat minimálně tři dny v měsíci. Přibližně 33 % zaměstnanců dále sdělilo, že z domova nepracuje nikdy, ale 93 % z nich by rádo pracovalo alespoň někdy.

Průzkumu se zúčastnilo 328 zaměstnanců z generace Y (ročníky narození 1980–1991) a 38 zaměstnavatelů z České a Slovenské republiky a byli v něm zastoupeni finanční profesionálové napříč odvětvími. (tz)

OVUS překvapuje novinkami...

dokončení ze strany 1

Proč zrovna toto jihoamerické plemeno?

Byla to spíše shoda mnoha náhod, protože z chovatelského hlediska je toto plemeno u nás i v Evropě spíše raritou. Ale když jsme se již rozhodli zavést vedle tradičního velkochovu jinou z alternativ, ať již z hlediska způsobu ustájení, druhu krmení aj., upřednostnili jsme díky kontaktům z veletrhu v Atlantě opravdovou chovatelskou novinku, která tady nikde není.

Kromě vajec s chilským genetickým původem jste přišli i s dalšími. Máme na mysli vejce Moravia a Farmářský výběr...

Pod značkou Moravia a Farmářský výběr dodáváme tradiční česká vejce s typicky krémovou

skořápkou, a co je podstatné, je to výsledek jedinečného podestýlkového chovu za přístupu denního světla, s možností volného pohybu



Strávníci netuší, co všechno se dá vymyslet, aby si na vajíčkách každý pochutnal

nosnic v halách, kde mohou hrabat, hřadlovat, a jde tedy o vejce, jež slepice snášejí s vyšší životní pohodou. Moravia je ryze české plemeno známé našim babičkám. V případě Farmářského výběru jde o vejce od tří plemen nosnic, která byla tradičně chována na českých dvorcích. V balech po šesti kusech jsou tato plemena zastoupena vždy dvojicí vajec.

Aby byl výčet úplný, zbývá připomenout ještě nový provoz várny vajec, kde je řada technologických novinek, ať již zhotovených pro vás na klíč, případně díky šikovnosti vašich lidí či partnerských firem. Čím začít?

Do nové várny jsme investovali více než tři desítky milionů korun. Je to

nejmodernější provoz svého druhu ve střední a východní Evropě, ve kterém jsme s to uvařit, oloupat a v době Velikonoc či pro objednávky tzv. piknikových vajec zpracovat kolem tří milionů vajíček. A to jak pro velké odběratele, například výroby lahůdek, tak pro malé spotřebitele.

Vejce jsou ukládána až do pěti různých druhů láku, což umožňuje naše vlastní technologie. Moderní balicí stroj dokáže zhotovit nejen velká balení, ale i malá, třeba jen pro dvě, tři vejce ve stylu dětských svačinek do školy. A protože nová várna disponuje dostatečnou kapacitou, bude moci po zkušebním provozu nabídnout své služby i jiným českým chovatelům slepic. Tím bude nové zařízení plně využito.

rozmlouval Jiří Novotný
www.ovuspraha.cz

CzechTrade – nové clientské centrum pro exportéry

Agentura CzechTrade společně s ministerstvy zahraničních věcí a průmyslu a obchodu zahájila činnost nového clientského centra pro export (KPCE) a představila katalog služeb jednotné zahraniční sítě. Obojí bylo s úspěchem prezentováno již na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně společně s oborovými příležitostmi pro české exportéry. Mezi další novinky v oblasti spolupráce MZV a MPO na poli ekonomické diplomacie patří i systém společného vzdělávání ekonomických diplomatů.

„Rozhodnutí obou ministerstev umístit Klient-ské centrum pro export do prostor agentury CzechTrade je dle mého názoru krokem, který zdůrazní naši roli v systému podpory exportu. Díky spolupráci s MZV můžeme poskytovat skutečně komplexní servis a ušetřit tak firmám čas a samozřejmě i peníze,“ řekl Radomil Doležal,

generální ředitel agentury CzechTrade a dodal: „Klientské centrum vnímám jako další nástroj pomoci exportérům, díky kterému jsou poprvé k dispozici služby nejen zahraničních kanceláří CzechTrade, ale také zastupitelských úřadů ministerstva zahraničních věcí, jinými slovy jednotné zahraniční síť, na jednom místě.“

KPCE nabídne českým firmám na jednom místě všechny služby jednotné zahraniční sítě, z nichž řada je exportérům k dispozici zdarma. Patří mezi ně například vstupní exportní konzultace, příprava na obchodní jednání nebo identifikace exportních příležitostí. Asistenci a podporu při jednání s oficiálními institucemi a státními podniky, podporu u veřejných zakázek a využívání rozvojových a dalších fondů zdarma poskytnou pracovníci ministerstva zahraničních věcí.

„Jsem rád, že se nám podařilo definovat služby pro české exportéry, které v zahraničí získají od zastupitelských úřadů i od pracovníků

agentury CzechTrade. Základní servis, který bude poskytován v celé síti jednotně a bezplatně, umožní firmám využít služby naší ekonomické diplomacie v dosud nevídaném rozsahu,“ dodal náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa.

Mezi nejvíce poptávané a využívané služby se řadí průzkumy trhu, zjištění bonity zahraničních partnerů, organizace obchodních jednání, oslovení potenciálních obchodních partnerů a ověření jejich zájmu o výrobek či službu, dlouhodobá exportní asistence, organizování prezentačních akcí v zahraničí či zpracování analýz trendů a obchodních příležitostí. Nabídku pak doplňují další služby poskytované agenturou CzechTrade, například exportní vzdělávání nebo individuální konzultace se zahraničními zástupci.

KPCE a služby jednotné zahraniční sítě jsou určeny malým a středním firmám, ale mohou pomoci i velkým podnikům, které mají zájem o zakázky většího rozsahu.

„Začlenění Klientského centra pro vývozce do systému proexportní podpory je nový prvek, který firmám ušetří starosti s hledáním, na koho se obrátit se svými dotazy a vývozními plány. Skutečnost, že na jednom místě jsou k dispozici konzultanti CzechTrade i ekonomičtí diplomaté, usnadní další postup zpracování požadavku vývozce. V budoucnu bychom rádi s náměstkem Martinem Tlapou nabídli také svůj čas ke konzultacím v Klientském centru, abychom mohli v rámci projektového plánování řešit s exportéry záležitosti, které budou vyžadovat sofistikovanější asistenci,“ řekl náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bártl.

Klientské centrum pro export se nachází v sídle agentury CzechTrade (Dittrichova 21, Praha 2). Zkušení pracovníci jsou zájemcům k dispozici každý všední den od 8.30 do 16.30. Od úterý do čtvrtka se lze také objednat na osobní konzultaci. (tz)

Značka ITC certifikovaná kvalita byla přijata do Programu Česká kvalita



Rada kvality ČR, Řídící výbor Programu Česká kvalita a Institut pro testování a certifikaci v říjnu oznámily přijetí značky ITC certifikovaná kvalita do Programu Česká kvalita. Pro české spotřebitele to znamená, že se jim dále rozšíří možnost nakupovat zboží a služby s objektivně a nezávisle ověřenou kvalitou, což je zvláště důležité v době, kdy dramaticky stoupá počet odhalených zdraví a životu nebezpečných výrobků na českém trhu.

Značka ITC Certifikovaná kvalita je určena pro označování spotřebního zboží, které úspěšně projde přísnými testy nezávislé akreditované zkušebny, potvrzujícími jeho zdravotní nezávadnost, bezpečnost a nadstandardní kvalitu. Přijetím do vládního Programu Česká kvalita získá tato značka garanci objektivitu a nezávislosti, což zvýší její důvěryhodnost u spotřebitelů i marketingovou hodnotu pro firmy, které ji pro svůj výrobek získají.

„Ochrana spotřebitele je jednou z klíčových priorit našeho ministerstva,“ řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek. „Program Česká kvalita je velmi dobrou možností, jak dát spotřebitelům vodítko pro bezpečný nákup kvalitního zboží a pro české podnikatele je jednou z cest, jak odlišit své výrobky od mnohdy nekvalitní dovozové produkce. Proto vítám rozšíření programu o novou značku a věřím, že se brzy objeví na řadě špičkových českých výrobků,“ dodal.

Značka ITC certifikovaná kvalita je určena pro široký sortiment spotřebního zboží: elektrospotřebiče, sportovní vybavení, kožené výrobky a textilní výrobky a řadu dalších. Informuje koncového spotřebitele, že výrobek byl podroben nezávislému posouzení a že toto posouzení bylo úspěšné.

„Značka ITC certifikovaná kvalita umožní špičkovým výrobkům, aby se na trhu prosadily na úkor těch s minimální bezpečností a těch, které mají kolísavou úroveň kvality. Důležitým vodítkem je zejména tam, kde nelze kvalitu a zdravotní nezávadnost odlišit na první pohled,“ vysvětlil Jiří Samsoněk, ředitel divize zkušebnictví Institutu pro testování a certifikaci, a.s. „Přísně nastavená kritéria udílení značky i pravidelný dohled nad dodržováním všech parametrů po dobu její platnosti ji také zásadně odlišují od všech privátních a samo-certifikačních značek, které jsou udělovány bez jakékoli nezávislé kontroly. Proto jsme rádi, že přijetí do Programu Česká kvalita potvrdilo její věrohodnost a objektivitu,“ vysvětlil.

Význam nezávislého a objektivního značení kvality zejména u spotřebního zboží se v po-

sledních letech výrazně zvyšuje. S tlakem zákazníků na nízké ceny v obchodní síti se na český trh dostává stále více výrobků ze zahraničí, které nejenže nesplňují ani základní kvalitativní parametry, ale jsou prokazatelně zdraví a životu nebezpečné. V mnoha případech jde přitom o výrobky určené dětem.

„Trend je skutečně velmi negativní. Jen počet zdraví a životu nebezpečných výrobků nahlášených Českou obchodní inspekcí do evropského systému RAPEX v roce 2013 vzrostl meziročně na trojnásobek,“ zdůraznil Jan Taraba, ředitel Národního informačního střediska podpory kvality. „V letošním roce se Česká republika dokonce dostala mezi trojici zemí s nejvyšším počtem hlášených nebezpečných výrobků na trhu, což je vzhledem k velikosti naší země velice alarmující. V některých měsících pochází až 11 % všech hlášení v RAPEXu z České republiky,“ řekl.

Část nárůstu hlášení do RAPEXu má jistě příčinu i v lepší kontrolní činnosti České obchodní inspekce, ale i tak vysoké nárůsty ovšem jednoznačně svědčí o výrazném zvyšování podílu nebezpečných výrobků na tuzemském trhu. Nezávislé značky kvality jsou přitom prakticky jediným způsobem, jak se může spotřebitel tomuto ohrožení bránit, protože přítomnost různých karcinogenních a jedovatých látek v materiálech, vady v elektrické bezpečnosti, ale i některé mechanické vady nelze odhalit bez vybavených laboratorů a zkušeben.

Nejdůležitější však je, aby si nebezpečí spotřebitelé plně uvědomili. Aby pochopili, že například levná hračka, oblečení nebo botička mohou nenávratně poškodit zdraví svých dětí a aby začali vyžadovat zboží kvalitní a bezpečné. To pomůže i tuzemským podnikatelům, protože v České republice se vyrábí zboží převážně velmi dobré kvality, o čemž svědčí i minimální podíl českých výrobků nahlášených v RAPEXu.

„Počet nekvalitních výrobků na trhu je dán zejména tlakem spotřebitelů na extrémně nízké ceny,“ vysvětlil Zdeněk Juračka, viceprezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR a před-

seda Řídícího výboru Česká kvalita. „Obchodníci se přizpůsobují tlaku zákazníků, a pokud prakticky jediným reálným kritériem je cena, jde logicky kvalita dolů. Osobně věřím, že informovanost spotřebitelů v budoucnu bude zlepšovat i kvalitu nabízeného spotřebního zboží, podobně, jako je tomu v posledních letech u potravin. A značky v Programu Česká kvalita mohou tomuto trendu velice pomoci,“ uzavřel.

Program Česká kvalita sdružuje nezávislé značky kvality na českém trhu udělované obrovskými asociacemi, cechy, certifikačními orgány a dalšími organizacemi, které splňují přísná kritéria stanovená Řídícím výborem programu. Česká kvalita, jako jediná v ČR, garantuje nezá-

vislé ověřování kvality výrobků a služeb třetí stranou – akreditovanou zkušebnou, dlouhodobou kontrolu dodržování kvality ve výrobě i dozor namátkovými nákupy v obchodní síti a ověřování spokojenosti zákazníků. Smyslem programu je dát vodítko spotřebitelům pro bezpečný nákup a podnikatelům možnost poskytnout svým zákazníkům nezávislou garanci kvality.

Program vznikl v reakci na množství nově vznikajících „pseudoznaček“ kvality, které nepodléhají nezávislému ověřování kvality, nic negarantují a slouží jen k matení zákazníků. Česká kvalita odděluje „zrno od plev“. Aktuálně sdružuje Program Česká kvalita 20 značek kvality. (tz)

Je srozumitelná a dobrým vodítkem



Značka ITC certifikovaná kvalita navazuje na tradiční oblasti působnosti Institutu pro testování a certifikaci, a. s. (ITC) a jeho technické kompetence. Firmy, které investují prostředky do splnění požadavků právních předpisů, hledají nástroj, jak tuto informaci efektivně komunikovat s odběrateli i koncovými spotřebiteli. Značka ITC certifikovaná kvalita se pro tyto účely jeví jako vhodné řešení. Značku můžete získat výrobek, který je uváděn na trh nebo distribuován podnikatelem registrovaným v České republice.

Značka je určena pro různé typy výrobků a jejich rozsah je omezen akreditací certifikačního orgánu pro výrobky působícího při ITC. Jako nejvhodnější oblasti pro využití značky jsou považovány následující produktové skupiny:

- stavební výrobky
- elektrické výrobky
- výrobky ve styku s potravinami
- výrobky pro domácnost
- nábytek
- textilní výrobky

- kožené výrobky a obuv
- výrobky pro děti

- vybavení dětských hřišť
- sportovní výstroj a výzbroj
- osobní ochranné prostředky
- kancelářské produkty

Značka informuje koncového spotřebitele, že výrobek byl podroben nezávislému posouzení a toto posouzení bylo úspěšné. Značka podporuje tržní prosazení kvalitních výrobků na úkor těch s minimální bezpečností a popř. těch, které mají kolísavou úroveň kvality. Značka je srozumitelná a je dobrým vodítkem zejména tam, kdy nelze kvalitu odlišit na první pohled. Díky pravidelnému kontrolnímu mechanismu po dobu platnosti licence je značka, mimo jiné, také garancí dodržování stálosti vlastností certifikovaného výrobku. Ve spolupráci s programem Česká kvalita se značka zřetelně odlišuje od značek privátních a samo-certifikačních bez účasti nezávislé strany (zkušebna, certifikační orgán).

Důležitým aspektem značky je ověřování spokojenosti distributorů, prodejců a spotřebitelů s výrobkem označeným značkou ITC certifikovaná kvalita. Licence na značku je udělována na dobu tří let a její platnost je omezena lhůtou expirace a výsledky kontrol prováděnými v rámci dohledu nad stabilitou kvality.

Značka je registrovaná jako ochranná známka a je vystavěna na principech ČSN ISO/IEC 17030 Všeobecné požadavky na značky shody třetí strany.

Ing. Taťána Pašiaková,
manažer marketingu,
Institut pro testování a certifikaci, a. s.

AČTO o podpoře českých potravin

Zástupci nově založené Asociace českého tradičního obchodu (AČTO) jednali o podpoře českých potravin, ale i českého obchodu v Zemědělském výboru PSP ČR začátkem října.

Předseda výboru Jaroslav Faltýnek již dříve vyjádřil zájem na setkání se zástupci obchodníků, zejména těch, kteří prodávají výrobky českých zemědělců a potravinářů. „Úlohu tradičních českých obchodníků považuji za významnou jak z hlediska zajištění odbytu českých a regionálních potravin, ale i z hlediska řešení celé problematiky koloběhu potravin od výrobce, přes dovozce až k obchodníkovi,“ uvedl.

„Mrzí mne, že když se v České republice mluví o obchodě, tak je obchod spojován téměř výhradně s pojmem obchodní řetězec. Je to zásadním způsobem zkreslený pohled na tuto oblast podnikání. U nás působí stále ještě

ryze česká maloobchodní sféra, a to ne bezvýznamná. V prodeji potravin například reprezentuje cca 25% podíl na trhu. Když tedy mluvíme o obchodu, tak se bavme o obchodnících v obecné rovině, ale zároveň berme v potaz, že česká část maloobchodu má svá specifika, na která se snažíme prostřednictvím AČTO upozornit i poslance Parlamentu a hledat pro ně, ale i pro stát lepší úroveň spolupráce na rozhraném českém trhu,“ řekl Zdeněk Juračka, předseda AČTO.

Zástupci AČTO otevřeli některá témata, která souvisejí s novou či novelizovanou legislativou. Hovořilo se o značení nebalených potravin v rámci novely zákona 110 o potravinách, o měrných cenách, ale i o chystaném zákonu o elektronické evidenci tržeb, kde AČTO prosazuje nejtvrdší možnou variantu tohoto zákona. Od něj si slibuje zejména odstranění nerovných podmínek pro podnikání na českém trhu. Jednalo se i o nejasné definici po-

jmu česká potravina. Její řádný výklad by pomohl na trh skutečným českým výrobkům a zákazníci by se lépe ve složitě smísených značkách a pojmech orientovali.

„Jsme přesvědčeni, že by bylo vhodné zastavit inflaci dalších rádoby českých značek, protože dnes jich je na trhu více než čtyřicet a zákazník nemá šanci se v nich orientovat,“ upozornil na nedostatek současné praxe Miloš Škrdlík, místopředseda AČTO. „Do řešení této problematiky se určitě musí zapojit i Potravinářská a Agrární komora ČR. Je důležité, aby Češi věděli, že kupují skutečně české potraviny,“ dodal k tématu Jaroslav Faltýnek.

Asociace českého tradičního obchodu vznikla v červenci jako historicky první a největší konsolidovaný subjekt, který sdružuje maloobchodníky z oblasti malého a středního podnikání. Reprezentuje téměř 7000 prodejen a 30 000 zaměstnanců s ročním obrátem 50 miliard Kč. (tz)

CENTROPEN moderně i levně

Česká společnost Centropen, která se zaměřuje na výrobu a vývoj psacích potřeb, dokázala obstát i v konkurenci čínské produkce.

Jako jedna z mála společností nepřesunula svoji výrobu do Asie, a navíc dlouhodobě drží ceny na nejnižší možné úrovni, přičemž respektuje neustálý vývoj, zdokonalování i zdravotní hledisko a bezpečnost své nabídky.

Jednou z vlnkových lodí společnosti je i oblíbené pero Tornado. Při jeho vývoji bylo cílem přinést psací potřebu, která lehce píše a nemusí se na ni tlačit, což je zásadní zejména u dětí, které s psaním začínají.

Svoji pozornost dále výrobce zaměřil i na inkoust, který je zdravotně nezávadný, vypratelný a zmizíkovatelný.

CENTROPEN se od roku 1940 orientuje na výrobu školních a kancelářských psacích potřeb, ale také nabízí potisk reklamních a dárkových předmětů. V současnosti patří mezi přední společnosti vyrábějící psací potřeby. Ve spolupráci s pediatrií vyvíjí ergonomická a zdravotně nezávadná pera, která dětem usnadňují psaní i osvojení správných psacích návyků. (tz)

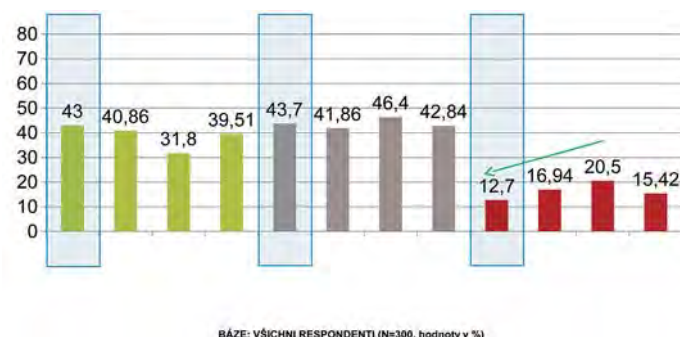
Jaké jsou názory českých exportérů a co z nich plyne

Po třídvacáté společnost DHL Express vyhlásila výsledky Exportního výzkumu DHL, který dlouhodobě mapuje názory nejvýznamnějších českých vývozců na aktuální události v České republice i zahraničí. Průzkum zajišťovala společnost GfK, která se telefonicky dotazovala ředitelů a členů top managementu zodpovědných za export v 300 českých exportních firmách.

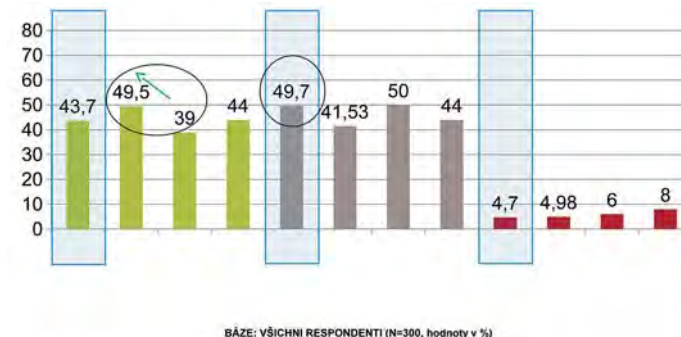
Exportní firmy vloni očekávaly razantní navýšení objemu exportu. Výsledky 23. vlny Exportního výzkumu DHL naznačují, že se jejich predikce nevyplnila úplně, většina firem měla exportní výsledky stabilní. Větší počet exportních firem se také domnívá, že objem jejich exportu v příštím roce bude spíše stagnovat než růst. U firem je tedy znát mírné vystřízlivění z dobrých výsledků z prvních let po krizi, které se promítá i do indexu exportního sebevědomí. Jeho hodnota poklesla od minulého měření o šest procentních bodů. „Jakkoliv se loňské extrémně pozitivní predikce nenaplnily v plné míře, celkově vnímám výsledky jako velmi dobré. Vždyť 87 % našich exportérů uvedlo, že jim export narostl anebo zůstal stabilní, což je určitě skvělý výsledek s ohledem na události letošního roku,“ uvedl Luděk Drnec, obchodní ředitel DHL Express Česká republika.

Na 73 % exportérů považuje současné podmínky pro export za stejné jako v předších letech. Stabilní podmínky v této oblasti očekává v nejbližší budoucnosti stejný počet (73 %) exportních firem. Za posledních 12 měsíců se zdvojnásobil počet firem, jejichž představitelé si myslí, že se podmínky pro export zlepšily (z 6 % na 12 %).

NÁZOR NA ZMĚNU OBJEMU EXPORTU ZA POSLEDNÍCH 12 M Dosavadní vývoj v období od září 2011 do září 2014



NÁZOR NA ZMĚNU OBJEMU EXPORTU V PŘÍŠTÍCH 12 M Očekávaný vývoj v období od září 2014 do září 2015



K oživení exportu i letos nejvíce pomohl u 40 % nový obchodní partner, u 22 % firem pak nová technologie do výroby. Intervence ČNB v neprospěch české koruny byla nejvíce zmíněným stimulem. Mezi nejvíce spontánně zmiňovaná rizika pro český export patří v současné době globální politická a ekonomická situace mimo země EU. Nestabilita na středním východě nebo střet mezi Ukrajinou a Ruskem představuje hrozbu pro 42 % dotázaných exportérů.

Pro naprostou většinu exportérů jsou obdobně jako v předchozích sledovaných obdobích klíčovými trhy země EU. Druhou nejvýznamnější oblast exportu představuje pro české exportéry Rusko a země bývalého Sovětského svazu, nicméně očekávání od tohoto teritoria se výrazně snížila. „Jestliže vloni bylo Rusko považováno 32 % respondentů za největší exportní příležitost, letos si totéž myslí jen 15 % z nich.

Exportéři opět nejvíce věří v Německo, což je asi logická reakce na vývoj současné situace v Evropě,“ doplnil Luděk Drnec.

Pro téměř 90 % oslovených exportních firem je členství v EU výhodou. Na 45 % exportérů žádalo v posledních 12 měsících o dotaci z některého z operačních programů Evropské Unie, 78 % z nich úspěšně. Největší zájem byl o získání dotace na programy zaměřené na vzdělávání a inovace. V polovině případů šlo o dotaci do pěti milionů korun.

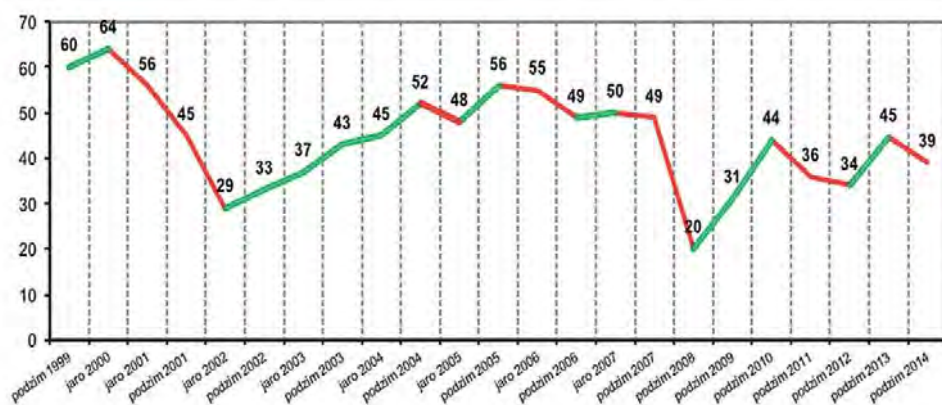
Přestože je podle výrazné většiny českých exportních firem členství v EU výhodou a v budoucnost evropské měny věří 90 % exportérů, co do rozsahu a struktury eurozóny se vnímání této budoucnosti mezi exportéry liší. Čtvrtina exportérů věří, že si euro udrží všechny země eurozóny; dvě pětiny exportérů věří, že si ho udrží většina zemí, a čtvrtina, že se euro udrží

pouze v nejvyspělejších zemích eurozóny. „Myslím, že je to předvídatelný výsledek. Nedávne ekonomické problémy jižního křídla EU, z nichž se eurozóna dosud vzpamatovává, a způsob, jakým Evropská komise tyto problémy řeší, takovým výsledkům narážejí,“ komentoval výsledky Pavel Krista, Consultant Financial Services & Technology GfK Czech.

Za posledních 12 měsíců se výrazně snížil počet firem, u kterých došlo ke zhoršení ekonomické situace. Pro 44 % exportních firem se vyvinula k lepšímu a u 41 % firem je ekonomická situace podobná té před 12 měsíci. Zhruba 14 % firem zaznamenalo v posledních 12 měsících zlepšení vládní politiky v oblasti exportu. Oproti měření před rokem došlo tedy k téměř dvojnásobnému zlepšení. Zlepšení vládní politiky v oblasti exportu pociťují především firmy s více než jednou miliardou obrátů. (tz)

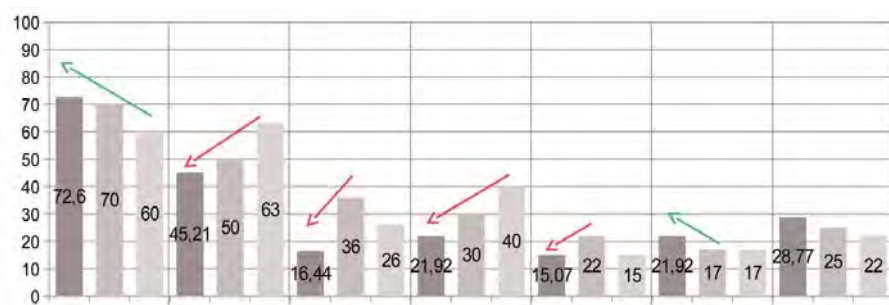
VÝVOJ INDEXU EXPORTNÍHO SEBEVĚDOMÍ od roku 1999

Index dlouhodobého exportního sebevědomí (rozdíl procenta kladných a záporných odpovědí) poklesl o 6 procentních bodů od měření před rokem. Výrazné sebevědomí exportérů, kterého nabývali v minulém roce, bylo mírně sraženo.



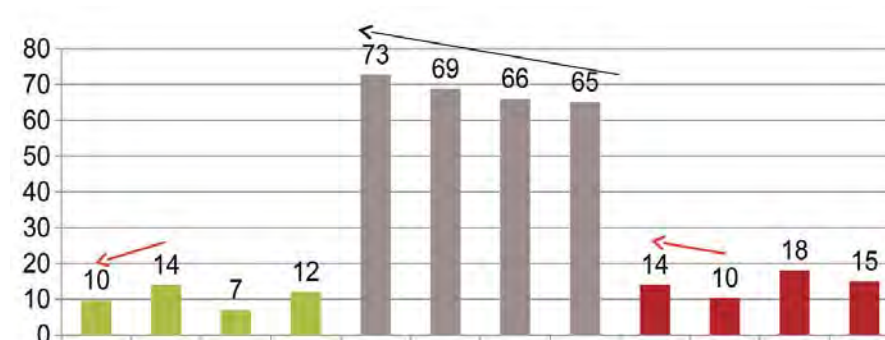
ZEMĚ KAM SE EXPORT ROZŠÍŘÍ Očekávaný vývoj v období od září 2014 do září 2015

Firmy očekávající růst počtu zemí exportních příležitostí vidí v současné době obecně méně exportních možností, kam vyvážet než v minulosti. K největším propadům v četnosti uvádění jako nové cílové země pro export došlo u Ruska a jeho bývalých satelitů, zemí Blízkého a Středního východu, Číny a Jihovýchodní Asie a Severní Ameriky. Propady v počtu exportních příležitostí budou exportéři chtít řešit vyšší orientací na země EU a Latinské Ameriky.



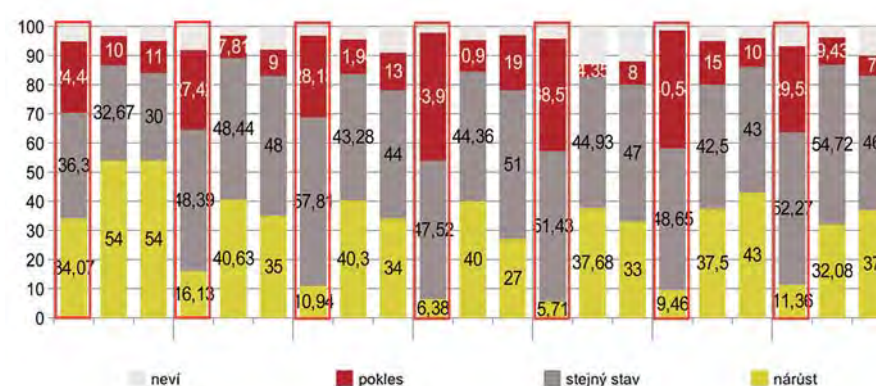
OČEKÁVÁNÍ ZMĚNY PODMÍNEK PRO EXPORT Očekávaný vývoj v období od září 2014 do září 2015

Největší část exportérů (73 %) věří v budoucí stabilitu exportních podmínek. Počet firem s tímto neutrálním názorem roste již 5 let po sobě (měřením v roce 2011 počínaje). Jen ¼ exportérů očekává nějakou změnu, ať k lepšímu, nebo k horšímu.



OČEKÁVANÉ ZMĚNY V OBJEMU EXPORTU V ÚZEMNÍCH CELCÍCH Očekávaný vývoj v období od září 2014 do září 2015

V příštích 12 měsících dojde podle exportérů k poklesu nebo minimálně stagnaci objemu exportu do všech uvažovaných územních celků.



Na sněmu svazu průmyslu o zákonech, exportu i školství

Věcnou debatou a příslibem předsedy vlády Bohuslava Sobotky vyřešit ještě letos či v příštím roce řadu požadavků tuzemského businessu zejména na zlepšení v oblasti energetiky a legislativě a vyhlášením roku 2015 Rokem průmyslu a technického vzdělávání skončil 25. září Sněm Svazu průmyslu na dopravy ČR (SP ČR), který zahájil 56. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Letošního vrcholného ekonomického diskuzního fóra v Rotundě brněnského Výstaviště se zúčastnily více než čtyři stovky zástupců firem, výzkumných ústavů a vysokých škol a členů vlády v čele s jejím předsedou Bohuslavem Sobotkou.

Prezident SP ČR Jaroslav Hanák ve svém úvodním projevu shrnul největší výzvy, které nyní vyžaduje podpora konkurenceschopnosti české ekonomiky. Jako první zmínil kvalitu legislativy a fungování státních institucí, které podle mezinárodního srovnání stále zaostávají za světovými standardy. „Je potřeba zjednodušit legislativní proces a jasně vyhodnocovat, jak politická a legislativní rozhodnutí dopadají na podnikatele,“ uvedl Jaroslav Hanák. Připomněl i potřebu zaváděného zákona o státní službě a vyjádřil jako prioritu odpolitizování státní správy. V této souvislosti viceprezident SP ČR Pavel Juříček poukázal na přetrvávající problém insolvenčních mafí, postihující množství tuzemských firem.

Druhým tématem, na něž Sněm poukázal, byl stav dopravní infrastruktury, pomalá výstavba dálniční sítě a nedostatečná stavební příprava. „Poslanci musí pomoci s legislativou, ať už jde o zákon o veřejných zakázkách, stavební zákon či zákon o zadávání veřejných zakázek,“ upozornil šéf Svazu. Současně ocenil, že vláda se zaměří i na opravy silnic 2. a 3. třídy. Vyzval politiky k podpoře ministra dopravy. V diskuzi vystoupil i hejtman Jihomoravského kraje Michal Hašek, který jakožto šéf Asociace krajů slíbil pomoci urychlit výkupy pozemků pro stavby silnic. Další výzva se týkala výzkumu, vývoje a inovací. Jde zejména o vybu-

dování integrovaného systému vědy prostřednictvím restrukturalizace Akademie věd ČR a jejího sladění s reformou školství. „Musíme podpořit excelentnosti a na druhé straně omezit či zrušit slabé instituce,“ uvedl Jaroslav Hanák. Po vládě požaduje zásadní změnu systému přípravy, realizace a hodnocení výzkumných programů a navýšení prostředků vyčleněných pro Technologickou agenturu ČR o 700 milionů korun na aplikovaný výzkum. Předseda vlády Bohuslav Sobotka reagoval ujištěním, že vláda bude na začátku příštího roku hledat další možnosti financování pro TA ČR a její program Epsilon.

Viceprezident SP ČR Jiří Cienčila upozornil na potřebu změny řízení výzkumu, vývoje a ino-



kresba: Miloš Krmáček

vací, tedy Akademie věd, vysokých škol a výzkumných organizací včetně nového systému hodnocení výstupů. „Jsme přesvědčeni, že potřebujeme jednotné řízení vědy a výzkumu,“ uvedl k tomu předseda vlády.

Dalším z témat jednání na Sněmu byla podpora exportu, a to i v souvislosti se sankcemi EU-Rusko. „Potřebujeme, aby se dokončila personální stabilizace ČEB, EGAP, CzechTrade, CzechIn-

vest a výrazně se zpružnily aktivity dozorčích rad sestavených z politiků koalice,“ prohlásil Jaroslav Hanák. Jeho názor již v polovině září podpořila společná Výzva SP ČR, jeho Platformy exportérů, zastupující významné exportní firmy, a Hospodářské komory ČR. Apeloval také na vládu, aby zrychlila vysílání dalších ekonomických diplomátů do zahraničí a zasadila se o zjednodušení a zrychlení výdeje víz pro podnikatele podle možností destinací.

Významným tématem, kolem něhož se strhla diskuze účastníků Sněmu, byla podpora technického vzdělávání včetně podpory vyhlášení příštího roku Rokem průmyslu a technického vzdělávání. Podle účastníků Sněmu musí reforma školství podpořit technické vzdělávání a zavést matematiku jako povinný maturitní předmět. „Školy musí být diferencovány dle potřeby zvýšení konkurenceschopnosti země, měly by se vysoce bonifikovat potřebné a škrtnit nepotřebné obory jak na úrovni středních škol, tak především na vysokých školách,“ poznamenal Jaroslav Hanák. Podporu změny systému vzdělávání přislíbil i předseda Asociace krajů Michal Hašek. „Jsem rád, že vláda dá recept k optimalizaci školství. Sáhne na systém středního školství dle podmínek trhu práce, kde se výsledky dostávají za tři až čtyři roky,“ uvedl. Člen představenstva SP ČR a majitel společnosti LINET Zbyněk Frolík navrhl, aby vláda vyhlásila vhodný imigrační program pro technicky vzdělané pracovníky ze zahraničí a podpořila studium cizinců na technických školách. „Je to výzva pro imigrační politiku vlády. Jednoznačně vítám otevření technických vysokých škol i vůči takovým zemím jako je Rusko a další země,“ zhodnotil předseda vlády Bohuslav Sobotka.

Šéf Svazu poukázal na to, že se vláda musí rozhodnout, zda podpoří systém tzv. kurzarbeitu, zda bude novelizovat cizineckou legislativu pro usnadnění pohybu zahraničních pracovníků a zda upraví agenturní zaměstnávání s cílem razantně snížit počet agentur.

Významným diskutovaným tématem byla energetika. Zaměstnavatelé od vlády požadují, aby



kresba: Miloš Krmáček

do konce roku přijala program rozvoje jaderné energetiky a dokončila a schválila aktualizaci surovinové politiky ČR a novelizovala horní zákon.

Předseda vlády v této souvislosti přislíbil řadu kroků. Zejména slíbil, že do konce roku bude připravena Státní energetická koncepce a státní surovinová politika. Stranou zájmu nezůstalo ani téma podpory obnovitelných zdrojů, která zhoršuje konkurenceschopnost českých firem. „Během měsíce projednáme na vládě zákon, který by měl pomoci velkým průmyslovým odběratelům snížit jejich zátěž kvůli obnovitelným zdrojům energie,“ slíbil premiér. Viceprezident Jan Rafaj tento přístup ocenil. „Po pěti letech bychom mohli zbavit české podniky konkurenční nevýhody,“ uvedl.

Účastníci Sněmu SP ČR jednali rovněž o agendě ICT. „Je to klíčový obor pro zvýšení konkurenceschopnosti země. Proto potřebujeme, aby byla vytvořena jednotná strategie implementace digitální agendy,“ uvedl Jaroslav Hanák.

Šéf SP ČR Jaroslav Hanák rovněž pochválil vládu za dobrou spolupráci zejména na tripartitě – podle něj se k ní věcně staví nejen premiér, ale i prakticky všichni ministři. „Spolupráce českého businessu s touto vládou je dobrá. Zásadním místem komunikace je tripartita, která se proměnila ve skutečně pracovní tým,“ dodal. (tz)

Ceny Miroslavu Václavíkovi a Škodě Auto

Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR) při příležitosti svého Sněmu, který již tradičně zahajuje Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, udělil 25. září své ceny. Do Galerie osobností průmyslu byl uveden generální ředitel liberecké akciové společnosti VÚTS Miroslav Václavík. Cenou za přínos pro rozvoj českého průmyslu a regionů byla oceněna Škoda Auto, a. s. Ocenění předal prezident SP ČR Jaroslav Hanák za účasti premiéra ČR Bohuslava Sobotky.

Prof. Ing. Miroslav Václavík, CSc., je duchovním otcem a ředitelem Centra rozvoje strojírenského výzkumu Liberec, které společnost VÚTS (nástupce libereckého Výzkumného ústavu textilních strojů) vybudovala jako špičkově vybavené vědecko-výzkumné pracoviště s řadou přístrojů unikátních na národní a mnohdy i na mezinárodní úrovni. Miroslav Václavík byl jmenován ředitelem VÚTS po roce 1989 a také jeho zásluhou ústav nyní prosperuje, na rozdíl od většiny tehdejších oborových výzkumných ústavů, které se nedokázaly transformovat do nových podmínek a bohužel zanikly. Zaměřil se na stroje vyrábějící technické textilie a dokázal inženýry přesvědčit, že jejich nápady najdou uplatnění i v jiných oborech, zejména při vývoji mechanismů pro obráběcí, sklářské, bižuterní a další stroje.

Miroslav Václavík se zabývá řadou různých aktivit a zastával mnoho významných funkcí. Kromě řízení firmy stihal vést katedru na vysoké škole a zabývat se vedle vzdělávání i výzkumem. Je členem rady programu TIP při MPO; byl rovněž členem akademického sněmu a dozorčí rady České akademie věd, členem Národního komitétu a exekutivy Mezinárodní federace pro teorii strojů a mecha-

nizmů, členem výboru České společnosti pro mechaniku, členem oborové rady Textilní fakulty Technické univerzity v Liberci, členem komisí pro obhajoby diplomových a doktorských prací. Je členem výzkumné rady TA ČR a je prezidentem Inženýrské akademie ČR. Pronikl i do zámořského světa výzkumu a inovací.

V roce 2000 byl jmenován profesorem v oboru konstrukce strojů a zařízení.

Ocenění společnosti Škoda Auto Cenou za přínos pro rozvoj českého průmyslu a regionů podtrhuje význam automobilky pro český průmysl a tím i její přínos pro zaměstnanost na domácím trhu. Firma v ČR zaměstnává zhruba 25 000 lidí, dalších více než 100 000 lidí pracuje u jejích dodavatelů a dealerů.

Tradice českých výrobních závodů společnosti Škoda sahá až do 19. století, jde proto celosvětově o jednu z mála automobilek s více než stoletou historií výroby. Pro výrobu modelu Rapid a nových generací modelů Octavia a Fabia společnost modernizovala a rozšířila velkou část výrobních provozů v hlavním výrobním závodě v Mladé Boleslavi. Závod ve Vrchlabí automobilka přeměnila v high-tech továrnu, v níž se vyrábějí převodovky pro koncern Volkswagen; nyní se chystá výrazně in-

vestovat i do svého třetího tuzemského závodu v Kvasínách. Od roku 1991 investovala společnost Škoda Auto v České republice více než 280 miliard korun. V roce 2013 dosáhla obrátu 10,3 miliardy korun a na celkovém exportu ČR se tak podílela osmi procenty.

Škoda Auto je také jedinou automobilkou v zemi, která zde své modely nejen vyrábí, ale i vyvíjí. V technickém vývoji automobilky pracuje okolo 1700 specialistů, inženýrů, designérů a konstruktérů. Vývojové a technologické centrum značky Škoda v Česane u Mladé Boleslavi je čtvrtým největším vývojovým centrem koncernu Volkswagen na celém světě. Počátkem září uvedla Škoda do provozu nové motorové centrum, jehož výstavba trvala necelé dva roky. Do tohoto rozšíření vývojového centra investovala automobilka společně s koncernem Volkswagen zhruba 45 milionů eur – to je v současné době jedna z největších průmyslových investic v ČR.

SP ČR uděluje ceny proto, aby poukázal na osobnosti, které pro něj znamenaly přínos, a subjekty, které jsou perspektivní a atraktivní pro českou ekonomiku. Své ceny letos uděloval podruhé.

Svaz průmyslu a dopravy ČR je největším zaměstnavatelským svazem v zemi. Posláním této dobrovolné, nestátní organizace, nezávislé na vládě, politických stranách a odborech, je ovlivňovat hospodářskou a sociální politiku vlády a působit na vytváření optimálních podmínek pro podnikání. Hájí zájmy zaměstnavatelů v evropských a mezinárodních organizacích, zejména jako člen vlivného evropského svazu zaměstnavatelů BusinessEurope. (tz)

Ruské regiony mají zájem o české firmy

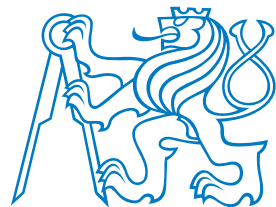
Regionální spolupráce byla jedním z témat Business dne Ruské federace, který je již tradičně součástí programu Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně a letos se uskutečnil v poslední zářijový den.

Aktivnější přístup české vlády a jednotlivých krajů při navazování kontaktů s ruskými regiony doporučuje Svaz průmyslu a dopravy ČR (SP ČR). „Dlouhodobě podporujeme zaměření exportní politiky na ruské regiony a posilování vazeb krajů s tamními guberniemi,“ uvedl prezident SP ČR Jaroslav Hanák v Rotundě brněnského Výstaviště při zmíněné akci organizované jako každoročně Komorou pro hospodářské styky se SNS. Zúčastnili se jí také ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek a šéf Asociace krajů, hejtman Jihomoravského kraje Michal Hašek. Ruské regiony reprezentovali místopředseda vlády Samarské oblasti Sergej A. Bezrukov či ministr ekonomického rozvoje, průmyslu a obchodu Čuvašské republiky Vladimír A. Avrelkin. Přítomni byli i zástupci Svazu strojírenství Ruské federace a Asociace výrobců obráběcích strojů Ruské federace a další hosté.

Prezident SP ČR Jaroslav Hanák vyzval české politiky, aby se při zahraničních cestách zaměřili právě na regiony. „Uvědomujeme si složitost situace na Ukrajině a vnímáme postup EU vůči Rusku. Avšak musíme se připravit na dobu, kdy sankce opět pomínou. Naši politici by proto měli zaměřit i do tamních regionů,“ uvedl šéf SP ČR.

Již v listopadu do Prahy zavítá podnikatelská delegace z Nižního Novgorodu, která bude jednat s představiteli SP ČR i zástupci jeho členských firem o podnikatelských příležitostech. (tz)

Tam, kde nečekají na zázrak



Lepší připravenost absolventů vysokých škol pro práci ve firmách i ve státní správě je častým tématem na nejrůznějších oborových a profesních setkáních podnikatelů i odborných konferencích věnovaných personalistice. Ukazuje se, že nejlepší výsledky se dostávají tam, kde se nečeká na zázrak a vedení vysokých škol a firmy v daném oboru hledají možnosti dlouhodobé spolupráce, formy, jak studentům přiblížit praktické potřeby businessu, zpětně pak poznatky promítat do studijních plánů, pravidelně se scházet, diskutovat a dál spolupráci vylepšovat. A aby věci fungovaly podle očekávání, neobejde se to také bez finančního přispění firem. Jednou z fakult ČVUT, která spojuje výuku s možnostmi pomoci metodicky řešit nějaký praktický problém, s nimiž se podnikatelé potýkají, je Fakulta dopravní ČVUT v Praze, konkrétně Ústav logistiky a managementu dopravy. Více jsme se dozvěděli z rozhovoru s Ing. Janem Tichým, Ph.D., odborným asistentem této fakulty v oblasti ekonomiky dopravy a datovým analytikem ČSAD Praha holding, a. s.:

Pojďme si přiblížit, co jsme jen nakousli. O co konkrétního ve vaší pomoci firemní praxi jde?

Již delší dobu se snažíme poskytovat studentům reálný pohled na to, s čím se mohou u dopravních firem setkávat. Proto jsme využili naší spolupráci se Společenstvím autodopravců Čech a Moravy (SAČM) a připravili pro naše studenty odborný materiál týkající se metodiky nákladů v silniční dopravě. Domnívám se, že tato pomůcka je využitelná i pro širokou odbornou veřejnost.

V čem tedy? Jak může být metodika výpočtů nákladů prospěšná studentům a široké odborné veřejnosti?

Naše metodika, která je k dispozici na webu FD ČVUT (www.fd.cvut.cz, sekce Věda a Výzkum, podsektce Dopravní aplikace a metodiky), případně na mých osobních stránkách (jantichy.net), umožňuje studentům uvědomit si, jaké náklady podnikatelům v dopravě s jejím provozem a dopravou vznikají. Lépe tak pochopí rozdíly mezi fixními a variabilními náklady, jsou schopni identifikovat přímé či nepřímé (režijní) náklady. Stejně tak si velmi dobře uvědomí vazbu mezi dopravním výkonem dopravce a jeho jednotkovou cenou, tj. cenu za kilometr jízdy, resp. jednu hodinu stání. V rámci výuky předmětu Ekonomika dopravy se studenti v lekcích zaměřených na kalkulaci nákladů seznámí s naší metodikou a sami si vyzkouší navrhnout ekonomický model vlastní autobusové firmy. Musí si tedy detailně naplánovat nejen oběhy vozidel a turnusy řidičů, ale hlavně se snaží minimalizovat a optimalizovat náklady. A to je něco, s čím se budou setkávat kdekoli v praxi.

A co může čerpat široká odborná veřejnost?

Zatímco studentům se snažíme ukázat přístup k výpočtu nákladů spíše metodicky, a to se všemi jeho variacemi a nástrahami, u široké odborné veřejnosti bylo naší snahou zdůraznit důležitost práce s výpočtem nákladů dopravního výkonu a metodicky stanovit všechny položky nákladů i některé další věci, o kterých jsme se již zmínili.

O co vlastně jde?

Metodika kalkulace nákladů je složená ze tří dokumentů. První vysvětluje naše pohnutky vedoucí k myšlence zpracovat vlastní metodiku nákladů silniční dopravy. Druhý soubor tvoří několik excelových tabulek, do kterých se dosadí různé hodnoty, jako například očekávaný roční dopravní výkon, pořizovací cena vozidla, jednotková cena nafty, hodinová mzda řidiče aj. a díky předdefinovaným vzorcům uživatel – ať autodopravce nebo student – ihned vidí, jaké náklady bude mít spojeny se zvažovanou zakázkou. Třetí dokument pak podrobněji rozvádí obsah všech položek kalkulačního vzorce.

Co je cílem projektu?

Cílů je samozřejmě více. Spolu s kolegy, s kterými se na Fakultě dopravní věnujeme výuce ekonomických témat, se snažíme koncipovat studentům výuku co nejbližší praxi tak, aby byli konkurenceschopní na trhu práce. Nevýho-

dou čerstvých absolventů VŠ je mnohdy minimální množství praktických dovedností, které jsou po nich vyžadovány. Snažíme se jim tedy ve výuce ukázat něco, co mohou v praxi začít používat ihned.

Kdy myšlenka vznikla a jak daleká byla cesta od nápadu ke konkrétnímu projektu?

Ve své dizertační práci, kterou jsem obhájil před osmi lety, jsem se věnoval kalkulacím nákladů v autobusové dopravě a v tomto tématu od té doby pokračuji trvale. Když jsem před léty převzal od kolegy Ing. Kunsta výuku předmětu Ekonomika dopravy, postupně v něm rozšiřuji a zlepšuji zejména lekce zaměřené na kalkulace nákladů. A ačkoliv mě zajímají všechny druhy dopravy, nejdále se podařilo dotáhnout kalkulace nákladů právě v silniční dopravě.

Je tu však praktický problém. Skutečné vstupní údaje o struktuře a výši nákladů a stejně tak i metodika výpočtu jsou v současném tržním kapitalismu bohužel obchodním tajemstvím každého podniku. Z hlediska trhu a provozovatelů dopravy tomu sice rozumím, ale z hlediska praktické výuky na odborných školách je to katastrofa, protože se velmi těžko člověk dostává k podrobnostem, které mohou hrát ve výpočtu zásadní roli.

Předpokládám, že právě tady jste využili spolupráci se Společenstvím autodopravců Čech a Moravy (SAČM)...

Ano, to bylo před čtyřmi lety, kdy jsme začali přemýšlet, jak naše výukové materiály přiblížit praxi v silniční nákladní a osobní dopravě a rovněž je poskytnout širší odborné veřejnosti. Se zástupci SAČM proběhlo několik pracovních schůzek, ze kterých vyplynula jistá doporučení ve smyslu „zjednodušení a zpřesnění“ našich podkladů, a nyní doufáme, že tyto pomohou mj. i k jisté formě osvěty u široké odborné veřejnosti. Velmi tedy děkujeme SAČM za to, že nám opakovaně poskytlo odborné konzultace, bez nichž by metodika jen velmi těžko vznikla.

Předpokládám, že jde o týmovou práci, kdo vše se na ní podílí?

Jde o to, v jak širokém kontextu budeme tuto otázku vnímat. Z mého osobního hlediska se na ni nepřímo podílí několik učitelů (Ing. Kunst, Doc. Tichý) a kolegů (Dr. Říha, Dr. Faifrová, Dr. Němec), díky nimž jsem ke kalkulacím nákladů získal potřebný mateřský vztah. Prakticky pak vznikly všechny tři dokumenty tvořící naši metodiku mým přičiněním za odborného přispění několika kolegů ze SAČM a díky odborným konzultacím s kolegy z Ministerstva dopravy ČR a poznatkům z dalších činností (odborné studie, konzultační činnost apod.). Velmi si také cením spolupráce s jedním ze spolutvůrců dříve velmi známého tarifu TR4, Ing. Rybou.

Spolupracujete v oblasti kalkulace nákladů i s dalšími odborníky?

Kalkulace nákladů je téma, které zákonitě zajímá každou firmu, nicméně málokdo je ochoten podílet se o své zkušenosti či doporučení, a tím spíš se velmi složitě hledá nějaký konsenzus na tvorbě obecně platné, oficiální a legislativou podpořené metodiky, která by byla platná pro ce-



Ing. Jan Tichý, Ph.D., odborný asistent Fakulty dopravní ČVUT v Praze a datový analytik ČSAD Praha holding, a. s.

lou veřejnou správu a minimalizovala tlaky na veřejné rozpočty.

V poslední době se na nás jako na nezávislou instituci obrací mnoho různých subjektů, od jednotlivých dopravců, jejich profesních sdružení přes zástupce samospráv až po soudy a koneckonců i stát, s nimiž konzultujeme další postup. Vždyť všichni vidíme, že bez řádně nastavených pravidel není možné ani soutěžit o zakázky na zajištění veřejné dopravy. A jelikož je cena dominantním měřítkem kvality nabídky, snadno si domyslíme, jak důležité je umění dobře si spočítat náklady.

V jaké konkrétní výstupy pro studijní i firemní praxi projekt vyústí?

V první fázi, kterou jsme nedávno dokončili, bychom naši metodiku rádi poskytli studentům a odborné veřejnosti. Nejspíše elektronickou formou prostřednictvím webových stránek. V další fázi bychom se rádi podíleli na aktualizaci metodického pokynu ministerstva dopravy do takové úrovně, aby byl tento dokument mezi širokou odbornou veřejností považován za podrobný a zcela vyčerpávající standard v oblasti kalkulace nákladů veškeré silniční dopravy, tedy nejen autobusové. Bez takového standardu, který umožní transparentní komunikaci nejen mezi objednateli a provozovateli dopravy, ale též kontrolní činností orgánů státní správy, není další rozvoj fungování zejména veřejné dopravy možný.

Připravuje Fakulta dopravní v rámci spolupráce se SAČM i jiné dokumenty?

Spolupráce se SAČM se nám v průběhu několika let velmi osvědčila a byli bychom rádi, kdyby pokračovala i nadále. Kromě předpokládané spolupráce a odborných konzultací na téma kalkulace nákladů spolupracujeme se SAČM na trochu odlišném tématu, kterým je problematika demografického vývoje v České republice a jeho vliv na zaměstnanost v silniční dopravě. SAČM, ale i jiným zájemcům, bychom rádi nabídli odborná školení zaměřená na podnikovou ekonomiku podpořená unikátními výukovými pomůckami. Zájemcům o studium dopravy nabízíme též různé další aktivity, o kterých se můžete dovědět více na portálu www.dopravanasbavi.cz. Třeba i v této souvislosti najdeme se SAČM společnou řeč.

Asi největší z projektů, na němž jsme s kolegy tři roky pracovali a který jsme teprve nedávno zveřejnili, je webová aplikace IODA (www.ioda.cz), v níž jsou sdružena mnohá data o dopravě v ČR. Databáze je přístupná zdarma a zájemce v ní najde údaje jak o rozsahu dopravní infrastruktury, velikosti dopravního parku, tak objemu dopravy a přepravy, ale samozřejmě i z oblasti ekonomiky dopravy. A konečně asi do měsíce hodláme zveřejnit jednu z našich dalších webových novinek. Prostě pořád se něco děje.

rozmloval Jiří Novotný

První titul MAKRO Dobrý podnikatel pro českého výrobce vitráží

Výrobci uměleckých vitráží Jitka a Richard Kantovi z Lubence vyhráli soutěž MAKRO Dobrý podnikatel 2014. Ve volném čase opravují kostel s gotickým presbytářem a jejich práce bude reprezentovat Českou republiku na výstavě EXPO 2015. Cenu veřejnosti získal Luděk Bil z Přerova, který svůj život zasvětil gastronomii. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR udělila zvláštní ocenění majitelce pražírny kávy Aleně Fuksové.

Porotu nejvíce zaujal příběh manželů Kantových. Ti si z galavečera v Ptaze na začátku října odnesli hlavní cenu a titul MAKRO Dobrý podnikatel 2014. Přes dvacet let se ve své firmě Skloart věnují výrobě a restaurování uměleckých vitráží. Ve volném čase zachraňují památky ve svém okolí. Manželé dostali 100 000 ko-

run v hotovosti od společnosti MAKRO Cash & Carry ČR. Plánují je využít na hromosvod v opravovaném kostele.

„Příběh Kantových má náboj a dokazuje, že s dobrým nápadem se dá podnikat všude, a ještě u toho dělat něco pro ostatní,“ komentoval výsledky člen poroty Jan Žák, ředitel nákupu v MAKRO.

„Podnikatel je pro mě někdo, kdo v první řadě dává lidem práci, má za sebou určitou historii a vytváří zisk, ze kterého potom pomáhá ostatním. Přesně tohle Kantovi splnili, a proto zvítězili,“ doplnil svá kritéria pro hodnocení předseda poroty a zakladatel Pražského kulinařského institutu Roman Vaněk.

Veřejnost svým příběhem nejvíce zaujal Luděk Bil, majitel Gastrocentra Moravia. Kromě kuchařského studia vede řadu kuchařských soutěží a předává své znalosti na školeních. V Přerově podporuje organizace pro handicapované

a připravuje občerstvení na jejich akce. Ze soutěže si odnesl 100 000 korun na propagaci svého podnikání.

„Mezi finalisty se našly i obdivuhodné příběhy žen, které se snaží vyřešit konkrétní sociální problém. Tuto odvahu jsme se rozhodli odměnit a vyhlásit ještě zvláštní Cenu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR,“ vysvětlila porotkyně Eva Svobodová, generální ředitelka asociace. Cenu AMSP ČR získala Alena Fuksová. Ve své pražírny kávy zaměstnává mentálně hendikepované z Domova na rozcestí ze Svitav. Příběh se zalíbil i Evě Štěpánkové, zakladatelce společnosti RYOR: „Nejvíce mě zaujaly příběhy žen, které začaly podnikat v pozdějším věku a často po těžkých životních zkouškách. Za to jim patří můj velký obdiv.“

„Soutěž splnila svůj cíl a stala se skutečnou oslavou malého a středního podnikání. Mám radost, že se už v Čechách nebojíme ukázat, že

jsme v něčem dobří. Vítězové i dalších více než 130 přihlášených příběhů jsou toho důkazem,“ dodal Jan Žák.

Do prvního ročníku soutěže MAKRO Dobrý podnikatel se přihlásilo více než 130 podnikatelů. Podmínkou účasti je úspěšné podnikání a zapojení do společensky prospěšných aktivit. Soutěž je určena pro drobné firmy. Nikdo ze soutěžících proto nesmí zaměstnávat více než 30 lidí. Veřejnost hlasovala pro podnikatelské příběhy během května a června.

Odborná porota ve složení: zakladatel Pražského kulinařského institutu Roman Vaněk, generální ředitelka Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR Eva Svobodová, zakladatelka společnosti RYOR Eva Štěpánková a ředitel nákupu MAKRO Cash & Carry ČR Jan Žák na začátku prázdnin potvrdila finálovou patnáctku, z níž pak vybrala vítěze hlavní ceny. www.facebook.com/makro.cz. (tz)

Naše výsledky jsme založili na kvalitě a společenské odpovědnosti

Drůbeží maso tradičně zaujímá v našem jídelníčku významné postavení a jeho spotřeba neustále roste. Vyrábět skutečně kvalitní drůbeží maso a uzeniny však není úplně jednoduché, ve hře je řada významných faktorů. Na prvním místě je to především způsob chovu kuřat. Pokud spotřebitelé chtějí kvalitní drůbeží maso, měli by se zajímat o jeho původ.

Drůbežářský závod Klatovy produkuje kuřecí maso, které pochází výhradně z českých uzavřených chovů. Přestože současná situace v oblasti chovu drůbeže je pro české farmy velmi náročná a nedostává se jí takové podpory ze strany zemědělské politiky jako v zemích EU, Drůbežářský závod Klatovy dlouhodobě investuje a modernizuje vlastní farmy Bečov – Libínky, Bitozeves a Horšov. Kromě toho spolupracuje s prověřenými a osvědčenými certifikovanými dodavateli, soukromými farmami v jižních a západních Čechách.

„Naše společnost při chovu i nákupu kuřat klade velmi vysoké nároky na dodržování tzv. „welfare pravidel“. Jsme přesvědčeni, že jen ty nejvyšší standardy v této oblasti mohou zajistit

nejlepší kvalitu našich výrobků,“ řekl Ing. David Bednář, generální ředitel společnosti Drůbežářský závod Klatovy. „Dalším faktorem je kvalita zpracování drůbežího masa. V celém našem procesu výroby, expedice a přepravy masa jsou dodržovány a průběžně ověřovány mikrobiologické, fyzikálně-chemické, senzorické a nutriční parametry všech výrobků. A to jak dle legislativních požadavků České republiky a Evropské unie, tak i dle nadstandardních požadavků našich odběratelů. Ve všech procesech výroby se dodržuje vysoká úroveň správné výrobní a hygienické praxe. Jsme držiteli certifikátů podle mezinárodních standardů BRC a IFS,“ dodal Ing. David Bednář.

Cílem práce Drůbežářského závodu Klatovy je nabídnout zákazníkovi skutečně kvalitní a chutné drůbeží maso a uzeniny. Drůbežárna sleduje nejmodernější trendy v poptávce a stále inovuje sortiment. S novým trendem zdravého životního stylu si lidé uvědomují, nutnost omezení příjmu potravin, obsahujících běžná potravinářská aditiva. „Ečka“ sice vylepšují trvanlivost, vzhled nebo konzistenci výrobků, zároveň ale zbytečně zatěžují lidský organizmus. Drůbežářský závod Klatovy spojil své síly s Ústavem

hygieny a technologie masa VFU v Brně a jako první vyvinul řadu kuřecích uzenin bez použití fosfátů, dusitanů a barviv. Řada uzenin „bez E“, si okamžitě našla oblibu u zákazníků a její prodej neustále roste. Mezi novinky v našem sortimentu bez E patří Kuřecí klobásy Extra bez E a Kuřecí salám Extra bez E.

Výrobky Drůbežářského závodu Klatovy získaly řadu ocenění, jako je například národní značka kvality Klasa, Dětská chuťovka, Česká chuťovka či Regionální potravina, která potvrzuje stálou kvalitu a oblibu našich výrobků. Velice nás proto mrzí, že v poslední době se obzvláště na sociálních sítích a v programech některých místních regionálních politických skupin objevila nařčení, že Drůbežářský závod Klatovy produkuje kuřecí maso s označením Halal. Jde o termín, který označuje tradiční muslimský způsob rituální popravby zvířat.

„K této situaci bychom se rádi vyjádřili veřejně a uvedli věci na pravou míru. V současné době žádné výrobky Halal do maloobchodní sítě nedodáváme. Zdůrazňuji, že naše společnost nikdy živá kuřata nepodřezávala. Ve výrobě probíhá běžná velkokapacitní porážka drůbeže, při které je kuře omráčeno elektrickým šokem,

stejně jako u ostatních konkurenčních firem,“ vysvětlil David Bednář. „Způsob omráčování drůbeže je předepsán zákonem pro ochranu zvířat proti týrání. Veškerý provoz, včetně porážky, splňuje požadavky evropských veterinárních předpisů pro vývoz do zemí EU a je pod stálou veterinární kontrolou a za dodržování přísných podmínek welfare.“ Drůbežářský závod Klatovy podléhá pravidelným kontrolám nejen ze strany veterinární správy, ale i obchodních řetězců, kterým své výrobky dodává.

Každá úspěšně fungující firma by měla aktivně přispět nejen do dění ve svém blízkém okolí. Drůbežářský závod Klatovy v tomto ohledu není pozadu. Podporuje Fond ohrožených dětí Klokánek, realizuje soutěže pro Mateřské školy, organizuje společenské akce pro potřebné, sponzoruje Divadlo Klatovy a Divadlo Palace v Praze a spolupracuje s úspěšnými českými sportovci. V Plzeňském kraji závod zaměstnává úctyhodných téměř 700 lidí. Svým zaměstnancům nabízí závodní stravování a řadu benefitů ve formě zvýhodněného nákupu výrobků, příspěvků na stravování, dopravu, předškolní péči, lázeňskou péči, sportovní a kulturní činnost a penzijní připojištění. (tz)

INZERCE

The advertisement for INTERSPAR PREMIUM features a large image of a smiling family (father, mother, and two children) at the top. Below them is the INTERSPAR logo and the word "PREMIUM". At the bottom, there is a display of various food products including jars of jam, boxes of cereal, and bags of snacks. The website address www.interspar.cz is visible on the left, and the text "Exkluzivně v INTERSPAR" is on the right.

Národní ceny kvality jsou v České republice udělovány již 20 let



Rada kvality ČR, Sdružení pro oceňování kvality a Centrum excellence při České společnosti pro jakost uspořádaly v září v Praze setkání firem a organizací, které byly oceněny v uplynulých dvaceti letech v programech Národní ceny kvality ČR.

Držitelům Národních cen kvality, ve světě uznávaných jako nejprestižnější ocenění firem a organizací, osobně poděkoval také náměstek ministra průmyslu a obchodu Jiří Havlíček.

Představitelé oceněných firem a organizací si na setkání vyměnili zkušenosti s využíváním Modelu excellence EFQM i dalších moderních

metod řízení a zhodnotili, co jim účast v Národní ceně kvality ČR přinesla. V upomínku na dvacetileté jubileum pak získali z rukou Jiřího Havlíčka pamětní listy i ujištění, že ministerstvo bude dále podporovat moderní metody řízení i další aktivity, které povedou k větší konkurenceschopnosti českých firem.

„Není mnoho podobných programů, které by pomáhaly zvyšovat konkurenceschopnost našich podniků, zlepšovat jejich ekonomické výsledky i kvalitu řízení. Proto si myslím, že je škoda, že na rozdíl od vyspělých zemí u nás využíváme Národní ceny kvality a Model excellence EFQM relativně málo a doufám, že se tato situacelepší a že to přinese prospěch české ekonomice,“ uvedl na setkání Jiří Havlíček.

Národní ceny kvality mají ve světě vysokou tradici a prestiž. Svoji historii zahájily v Japonsku v roce 1956 a postupně se rozšiřovaly do ostatních zemí. V současnosti jsou ceny udělovány ve více než 80 státech. O jejich významu nejlépe svědčí fakt, že se jejich udílení ujímají nejvyšší představitelé států a vlád – prezidenti, premiéři či králové.

„Vysoká prestiž Národních cen kvality vyplývá z komplexnosti hodnocení, které neposuzuje pouze jednotlivé vybrané parametry, jako je tomu u jiných ocenění, ale hodnotí opravdu všechny oblasti činnosti firmy – ekonomické výsledky, úroveň vedení, péči o zaměstnance, spolupráci se zákazníky i dodavateli, vztah k životnímu prostředí a ke společnosti, strategie a vize. Propracovaný systém hodnocení – Model excellence EFQM – dokáže objektivně a přesně porovnat firmy a organizace různých oborů i velikosti,“ vysvětlil hlavní principy Národních cen kvality předseda představenstva Sdružení pro oceňování kvality Vladimír Straka.

Výsledky letošního ročníku Národních cen kvality ČR budou vyhlášeny na slavnostním večeru ve Španělském sále Pražského hradu dne 25. listopadu. (tz)

MINISERIÁL O CESTĚ, KERÁ VEDE K CÍLI

1. DÍL

Jak si zvýšit efektivitu a zlepšit hospodářské výsledky?

Otázku z titulku si už ze samotného principu podnikání klade každý podnikatel a manažer firmy. Každý si na ni odpoví trochu jinak, podle svých zkušeností, názorů i oboru podnikání. Někdy ta odpověď, resp. provedení kroků, které z ní vyplývají, vede k úspěchu, jindy se požadované výsledky nedostaví. Připravili jsme pro vás krátký seriál, který vám představí odpověď – cestu, která podle zkušeností desetitisíců firem v Evropě vede k cíli téměř vždy. Budeme rádi, pokud pomůže i vám.

V našem miniseriálu bychom Vám chtěli stručně představit hlavní výhody a principy nástroje, který vznikl „zespodu“ z iniciativy firem a z jejich potřeb, čímž se zásadně liší od desítek komerčních produktů na trhu, primárně vyvinutých jako nástroj zisku pro svého autora.

Vznik a historie

Když si evropské firmy na konci 90. let začaly uvědomovat, že je nemilosrdně drtí japonská

a americká konkurence (to ještě nic netušily o tom, jaké potíže budou mít o pár let později s konkurencí asijskou), pochopily, že musí zásadním způsobem změnit své řízení, kontrolní mechanismy i strategii.

Čtrnáct největších evropských koncernů – například ABB, Philips, Renault, Siemens se rozhodlo sdružit prostředky, založit nadaci EFQM, zaplatit špičkové odborníky a nechat analyzovat nejlepší metody řízení používané ve světě. Díky tomuto prozíravému, byť velmi nákladnému a náročnému projektu, vznikl nový evropský systém řízení a zahájil úspěšné tažení Evropou.

První varianta modelu byla k dispozici v roce 1991. Ten byl v následujících letech neustále upravován a vylepšován, až byla v roce 1999 představena finální varianta pojmenovaná Model excellence EFQM.

Výsledek jednoznačný

Tento model jednoznačně prokázal (a dokládají to i nezávislé studie), že při správném a opakovaném využívání zlepšuje přehled managementu o firmě, usnadňuje řízení a především zlep-



Foto Shutterstock

šuje ekonomické výsledky firem o desítky procent. Například studie nejmenované univerzity ve Vídni uvádí 48% zvýšení zisku a 40% zvýšení obrátu v porovnání s kontrolní skupinou, která Model excellence EFQM nevyužívá. Právě tyto jasné výsledky jsou důvodem, proč Model excellence EFQM používá v Evropě přes 30 000 fi-

rem. Z velkých a středních společností je 60 % řízeno podle tohoto modelu!

Podstatná výhoda pro firmy v ČR

Využívání Modelu excellence EFQM ukázalo, že může sloužit nejen ke zlepšování, ale i k objektivnímu porovnávání firem různých oborů a velikostí. Stal se proto základem v hodnocení v neprestížnějších oceněních firem – Národních cenách kvality. V naší zemi z toho vyplývá i jedna podstatná výhoda: díky podpoře Ministerstva průmyslu a obchodu ČR mohou účastníci Národní ceny kvality ČR implementovat ve svých firmách model za cenu reálných nákladů, což znamená velmi podstatnou úsporu prostředků.

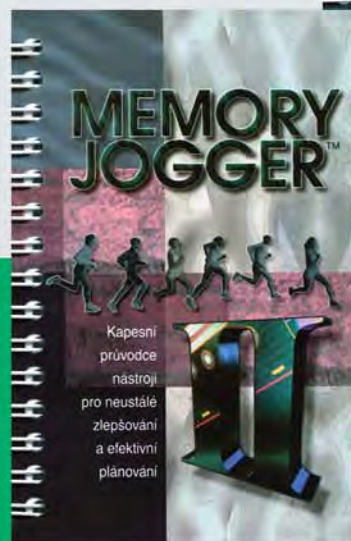
Co vás v miniseriálu čeká

V dalších dílech se dozvíte základní parametry Modelu excellence EFQM, zjistíte, jak provádět sebehodnocení, jak kontinuálně zlepšovat práci firmy, jak nastoupit „cestu k excelenci“. Myslete si, že radar je jen zařízením na sledování letadel? Pak jsou následující díly seriálu určeny právě vám. (red) ■■■

INZERCE



ČESKÁ
SPOLEČNOST
PRO JAKOST



ČSÚ Vám nabízí SLEVU na tyto publikace:

Memory jogger

Management projektu

Původní cena 450 Kč, nová 225 Kč, SLEVA 50%

Memory jogger

Pokročilý management projektu

Původní cena 400Kč, nová 200 Kč, SLEVA 50%

Memory jogger II

Kapesní průvodce

Původní cena 420 Kč, nová 210 Kč, SLEVA 50%



Více informací na
www.csq.cz/publikace

Vzniká první privátní inkubátor pro české firmy ve Spojených státech amerických

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) jedná v USA o konkrétních podmínkách spuštění prvního privátního inkubátoru v New Yorku pro české malé a střední firmy.

Karel Havlíček, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, dojednával v uplynulých dnech v New Yorku detaily pro start businessu českých malých a středních firem v USA. Dne 2. října došlo k definitivnímu odsouhlasení podmínek, za jakých malé české firmy využijí služeb prvního zahraničního privátního inkubátoru, který ve spolupráci s AMSP ČR vytvořila úspěšná newyorská rodina Rausnitzů, vlastníci českého výrobce optických produktů Meopta. Inkubátor umožní našim firmám sdílet v New York City kancelářské i výrobní prostory, administrativní a skladové zázemí.

Součástí projektu je právní servis, logistika na bázi pravidelných kontejnerových přeprav zboží z ČR do USA a vytvoření obchodní a marketingové strategie na trzích USA. Jedním z největších benefitů je zprostředkování konkrétních obchodních kontaktů. AMSP ČR do inkubátoru malé a střední firmy pečlivě vybírá, přičemž šanci získat americkou vstupenku dostanou ty tuzemské společnosti, které již disponují vlastním výrobkem, mají ambice expandovat do USA, avšak chybí jim dostatečné zkušenosti a kapitál. Inkubátor není omezen oborově ani produktově. Konečné slovo ve výběru budou mít podporovatelé projektu, Paul, Gerald a David Rausnitzové, kteří do projektu vložili prvních 10 mil. korun na vytvoření administrativního zázemí a do každé vybrané firmy investují ročně další 2–4 mil. korun.

„Během půl roku chceme vybrat prvních pět firem, v příštím roce máme podobné plány. Hlavní benefit spatřuji v dlouhodobých vztá-

zích Paula a Geralda Rausnitzových s významnými businessmanny a bankéři v USA. Chce-li někdo v Americe uspět, kontakty jsou základem. Zdaleka to ale nestačí, pokud firma nemá konkurenceschopný produkt, nemá v USA šanci,“ uvedl Karel Havlíček. upřesnil důvody, proč se Asociace rozhodla směřovat české firmy na severoamerický kontinent: „Nehodláme brečet nad ztrátami v Rusku v důsledku ukrajinské krize a místo mudrování nad sankcemi a důsledky se snažíme firmám konkrétně pomoci. Spojené státy jsou logickou volbou, vztah s americkými firmami se bude v příštích letech mimořádně posilovat, a to i v důsledku chystané Transatlantické dohody o obchodu a investicích mezi EU a USA (TTIP).“

Karel Havlíček navštívil administrativní, skladové i výrobní prostory, určené pro inkubátor a dohodnul s rodinou Rausnitzů jízdní řád přípravy prvních tuzemských podniků. V nej-

bližších dnech budou na webu www.amspc.cz zveřejněny podmínky pro všechny zájemce, do 31. ledna 2015 bude možnost se přihlásit, do konce března příštího roku proběhne vyhodnocování projektů zájemců.

Ondřej Votruba, pověřený generální ředitel agentury CzechInvest rozhodl celý projekt následovně: „Velmi vítáme aktivitu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, která přesně zapadá i do naší koncepce podpory startupů a záměru vyslat co nejvíce kvalitních začínajících českých firem na ty nejvyspělejší zahraniční trhy. Naše zkušenost s projektem CzechAccelerator, který budeme rozvíjet i v následujících letech, nám říká, že toto je přesně cesta k rozvoji podnikavosti, získání potřebných zkušeností a růstu globálního rozměru vyslaných českých firem. To vše navíc dlouhodobě přispívá k posilování brandu ČR jako moderní ekonomiky s podnikavými a úspěšnými lidmi.“ (tz)

MAKRO vybuduje v pražských Stodůlkách vzdělávací centrum za 80 milionů korun

MAKRO Cash & Carry ČR u velkoobchodu v pražských Stodůlkách postaví víceúčelové vzdělávací centrum pro malé a střední podnikatele. Určeno bude zejména pro profesionální gastronomii a maloobchod. První návštěvníky přivítá už koncem března příštího roku. Na ploše 1200 m² projekt nabídne špičkové profesionální kuchyně, školící prostory i konferenční místnosti. Celková investice dosáhne 80 milionů korun.

„Vzdělávací centrum je logickým krokem v naplňování naší dlouhodobé strategie. Budeme v něm pořádat semináře a workshopy pro naše zákazníky, abychom jim přinesli ještě větší přidanou hodnotu,“ vysvětluje Guillaume Chêne, generální ředitel české pobočky sítě MAKRO. „Projekt vzniká zejména jako reakce na požadavky našich zákazníků, a přesně podle nich byl i koncipován.

Od nového centra si slibujeme posílení jejich loajality, ale především bychom jim chtěli poskytnout podporu, kterou potřebují,“ dodal.

Na ploše 1200 m² dostanou zejména provozovatelé hotelů, restaurací a nezávislí maloobchodníci přístup k netradičním formám vzdělávání prostřednictvím nejmodernějších zařízení dostupných na trhu, ale i tradičních postupů. (tz)



kresba: Miloš Krmáček

ČSOB spouští vzdělávací program pro klienty korporátního bankovníctví

ČSOB Akademie je speciální vzdělávací program, který banka nabízí klientům korporátního bankovníctví. Je určený specialistům z finančních a obchodních oddělení. V rámci šesti modulů pokrývá nejdůležitější oblasti korporátního bankovníctví. V komplexním programu se příjmoř podělit o své znalosti přední odborníci banky.

Účastníci získají dobrý přehled v klíčových oblastech korporátního bankovníctví, možnost diskutovat vybranou problematiku s odborníky banky a také příležitost setkat se s dalšími profe-

sionály z předních českých firem z řad korporátních klientů ČSOB. „Spíše než na produkty se ve všech modulech ČSOB Akademie zaměříme na praktické fungování korporátního bankovníctví. Účastníky necháme nahlédnout skutečně hluboko pod naši pokličku,“ slíbil Martin Pěchouček, ředitel útvaru Strategie a podpora obchodu korporátního bankovníctví.

Například jeden z modulů zaměřený na cash management obsahuje i pohled na řízení likvidity ze strany banky. Účastníkům umožní lépe pochopit, na jakých externích faktorech je banka závislá při stanovování úrokových sazeb. Obdobně modul zaměřený na financování nepokrývá

jen různé typy financování, ale vysvětluje také to, jak banka řídí úvěrové riziko, podle jakých základních parametrů hodnotí bonitu svých klientů, kvalitu jejich investičních projektů atp.

„Chceme si se svými klienty dobře rozumět a hovořit stejným jazykem. Klíčovým je pro nás dobře znát fungování businessu našich klientů a považujeme za smysluplné je také seznámit s tím, jak banka reálně funguje v oblasti korporátního bankovníctví. Pevně věříme, že tato „investice“ bude oboustranně prospěšná a povede k dalšímu vyplešení vztahu mezi bankou a klientem,“ rekapituloval Martin Pěchouček hlavní důvody, které vedly k založení ČSOB Akademie. (tz)

Společnost net.pointers expanduje na exotický Mauricius

Společnost net.pointers, která je českým lídrem v boji proti kybernetickým útokům, získala důvěru mezinárodního kartového centra se sídlem na Mauriciu (International Card Processing Services). „Nabídlí jsme unikátní, rychlé a velmi účinné řešení prevence proti případné kybernetické kriminalitě pro finanční sektor na Mauriciu,“ vysvětlil důvody úspěchu Martin Půlpán, jednatel net.pointers. Podle něj společnost o získání businessu v lokalitě jihovýchodní Asie nebo Tichomoří usiluje dlouhodobě. „Chápeme to jako první krok v naší zámořské expanzi,“ doplnil Martin Půlpán.

Net.pointers implementuje tamním bankéřům komplexní systém na detekci neznámého malware, ochranu proti různým druhům kybernetických útoků a zároveň bude i dohlížet na nestandardní chování zaměstnanců. „Devadesát procent útoků je totiž zapříčiněno z nedbalosti porušením bezpečnostních pravidel zaměstnanců či interního personálu. Námi dodaný sy-

stém minimalizuje bezpečnostní rizika, která s tím souvisí. Klíčovým požadavkem zákazníka kromě detekce případného úmyslného zneužití citlivých dat bylo zajistit kontrolu nad dodržování firemních procesů, zejména při komunikaci s externími subjekty,“ řekl Martin Půlpán.

Pro českou firmu net.pointers je spolupráce s exotickou bankovní asociací pokračování ve

vytyčené strategii. Společnost posiluje jak ve středoevropském prostoru, tak hledá nové trhy pro uplatnění svého know-how v oblasti bezpečnostních technologií. „Bankovní systém na Mauriciu je překvapivě daleko vyspělejší, než na který jsme zvyklí ve střední Evropě. Otázky bezpečnosti a předcházení rizikům jsou tam nyní velmi aktuální a hodně společností do těchto oblastí investuje nemalé částky,“ vysvětlil Martin Půlpán.

Net.pointers dokončila implementaci projektu na Mauriciu v srpnu. „Další správa systému bude prováděna již lokálně námi vyškoleným týmem, my se budeme podílet na konzultantské činnosti a přípravě dalšího rozšíření, které je plánované na konec tohoto roku,“ sdělil Martin Půlpán. (tz)

Startupy hledají manažery prostřednictvím Executive Search

Společnosti vyhledávající manažery na nejvyšší řídicí místa (tzv. Executive Search) se setkávají s novým trendem. Jejich služby ve stále větší míře využívají také začínající firmy. Manažeri těchto takzvaných startupů jsou totiž při výběru členů představenstev nově zakládaných společností mnohem obezřetnější, než tomu bývalo v minulosti.

Není divu, v USA se například uvádí, že v technologických odvětvích uspěje na trhu z deseti začínajících firem pouze jedna. V sousedním Německu zaniká do pěti let po svém založení až osmdesát procent firem. Za jeden z hlavních důvodů jejich neúspěchu se nejčastěji zmiňuje nevhodný výběr lidí na manažerské pozice. „Doba, kdy bývalo zvykem do poměrně vysokých a zodpovědných řídicích funkcí v rozjíždějících se projektech jmenovat své známé nebo dokonce příbuzné, se zdá být nenávratně pryč,“ uvedl Marek Huml, Managing Partner Stanton Chase Česká republika.

Dnes je poptávka nejen po vysoce kvalifikovaných, ale především po skutečně motivovaných manažerech. Ukazuje se ovšem, že ani příslib nadstandardně vysokého platu a ročních bonusů není dostatečnou zárukou motivace. Některé začínající firmy požadují po Executive Search konzultantech, aby jim na vysoké řídicí pozice našli kandidáty, kteří budou ochotni do nově vznikajícího businessu kromě svých schopností, úsilí a času ochotni vložít i své vlastní prostředky, aby ukázali svoji angažovanost v novém projektu.

Společnost Stanton Chase International se vyhledávání vhodných kandidátů pro startupy věnuje už řadu let. „Poptávka startupů po službách Executive Search společností se v této oblasti za poslední tři roky téměř zdvojnásobila. Stanton Chase například spolupracuje s inovačním centrem Skolkovo v Moskvě, které sdružuje řadu vybraných startupů z celého Ruska a je obdobou amerického Silicon Valley,“ řekl Marek Huml. „V zahraničí se zase setkávám běžně s případy, kdy jsou služby kanceláří brány jako spoluinvestice do startupu. Svoje služby tak společnosti vyměňují za akcie startupů.“

Startupy mají pochopitelně největší zájem o zkušené manažery, kteří své kvality už prokázali v minulosti. Jenže takových na trhu moc volných není. „Buď už mají své jisté u velkých renomovaných společností, nebo nechtějí riskovat svoji profesionální pověst při případném neúspěchu nového projektu. Přitom startup může být ideálním odrazovým můstkem pro jejich další kariéru,“ dodal Marek Huml. (tz)

Je ohrožena budoucnost zemního plynu?

Toto aktuální téma bylo s mnoha dalšími na pořadu jednání zářijového Business Fóra konaného pod záštitou prezidenta ČR Miloše Zemana a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Akce se uskutečnila za podpory partnerů – Rusko české smíšené obchodní komory a společností pro energetické poradenství, analýzy a služby ENAS a ENACO.

Kromě nejrušnějších odborníků z oblasti státní správy, zahraničního obchodu, energetiky, plynárenství, financí, zástupců regionální samosprávy, podnikatelů a manažerů, si nenechali jednání ujít ani ti, kterým leží na srdci starost o bezproblémové využívání zemního plynu pro průmyslové provoz i vytápění bytů.

Důvodů proč hledat odpovědi na mnoho zneklidňujících otázek za situace, kdy rusko-ukrajinský konflikt vyvolává obavy z možného omezení či přerušení tranzitních dodávek zemního plynu z Ruska přes Ukrajinu, je opravdu mnoho. Evropa podnikla po zkušenostech z ledna 2009 řadu kroků v diverzifikaci dodávek plynu, Českou republiku nevyjímaje; ta dováží z Ruska zhruba 75 % své spotřeby plynu. Pokud jde o ruský plyn, jsme již napojeni na novou trasu Nord Stream, který pokračuje přes Německo plynovodem Opal a u nás na něj navazuje plynovod Gazela. Přes polské území pak vede plynovod Jamal a spolu s tím disponujeme také podzemními zásobníky, které za normálních okolností vyrovnávají sezónní rozdíly léto-zima, ale je možné využít jejich kapacity, kdykoli to bude nutné.

Avšak ne všechny země Evropské unie, zvláště ve střední a východní Evropě – vyjma nás, Slovenska a Polska – podnikaly podobné kroky, a jak na Business Fóru nejednou zaznělo, pokud se bude konflikt s Ruskem prohlubovat a dodávka plynu přes Ukrajinu se zastaví, může to mít zvláště v podmínkách extrémní zimy neblahý dopad nejen pro obyvatelstvo Ukrajiny. Jak ve svém vystoupení upozornil ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, humanitární nebezpečí se týká i některých balkánských zemí, jako například Bulharska, Bosny, Hercegoviny nebo Moldávie. Tyto země jsou totiž zásobovány zemním plynem pouze tranzitem přes Ukrajinu, a navíc se nemohou předzásobit. Podle ministra Mládka rozděluje situace kolem rusko-ukrajinského sporu českou společnost na dva tábory, přičemž se oba shodnou na tom, že anexe Krymu nebyla legitimní, nicméně jedni vidí Rusko jako nepřítele a schvalují sankce, kdežto druzí vnímají situaci jako geopolitické zápolení a jsou v závěrech opatrnější. Ministr Mládek nabádá ke komplexnějšímu pohledu a zdrženlivějšímu postoji, udržení exportu če-



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

ských firem do Ruska, a pokud jde o obavy z omezení či přerušení dodávek tranzitu plynu přes Ukrajinu, jsme připraveni vlivem mnoha diverzifikačních opatření a zvýšení kapacit zásobníků plynu situaci zvládat.

Shrňme-li fakta, která byla na konferenci připomenuta, krize na Ukrajině v návaznosti na omezení nebo i zastavení dodávek zemního plynu z Ruska v letech 2009 a 2012 vážně narušila důvěru v bezpečnost dodávek ruského plynu do Evropy. Svědčí o tom jak již zmíněná diverzifikační opatření, tak hledání dalších zdrojů pro dodávky zemního plynu či nových technologií, ale i změny v dosud výrazném postavení zemního plynu v energetickém mixu řady evropských zemí. A že tyto obavy vnímají i sami občané, lze usuzovat třeba podle nižšího zájmu o plynové kotle mezi žadateli o dotace při pořizování zdrojů ekologického vytápění pro domácnosti. Na druhé straně zazněly na jednání i názory nepřeceňovat nebezpečí a možná úskalí. Příjmy z dodávek plynu do Evropy jsou společně s ropou pro Rusko významným zdrojem příjmů, a tak asi není v jeho zájmu zastavení zásobování, pokud se ovšem nebude plyn ztrácet v průběhu tranzitu přes Ukrajinu. V takové situaci by mělo napomoci budování náhradních tras mimo jeho území.

Co je však již těžko ovlivnitelné – jak zaznělo třeba z panelové diskuse – to je řešení globálních sfér vlivu mezi USA, Evropou a Ruskem, u něhož se dá logicky odhadnout, že nepřipustí možnost

budování vojenských základů NATO u svých východních hranic v případě členství Ukrajiny v EU a NATO. Ať se již však stane cokoli vyjma možnosti vypuknutí vojenského konfliktu, což si jistě nikdo rozumný nepřeje, je jasné, že všechna dodatečná opatření k zabezpečení dodávek zemního plynu do Evropy, a tedy další investice, ovlivní ceny zemního plynu.

Ceny zemního plynu i dalších aspektů této významné komodity se dotkl ve svém vystoupení i Václav Lerch, první zástupce generálního ředitele společnosti VEMEX, s. r. o. Uvedl mimo jiné, že vytápění plynem je například ve srovnání s dřevem nebo uhlím až dvojnásobně dražší. O změnách ve využití paliv napovídá mj. i existence více než 320 000 slepých přípojek zemního plynu. Václav Lerch také připomněl, že cena zemního plynu má dlouhodobě vzestupnou tendenci. Například od roku 2004 vzrostla minimálně o 110 %, ačkoli její snížení bylo jedním z cílů liberalizace trhu s plynem; nejvíce – jak ukazuje cenové srovnání s průmyslovými podniky – na to doplácejí domácnosti. Příčinou je jak růst nákladů u dodavatelů, pak také absence cenové regulace, což ovšem na rozdíl od sousedního Slovenska činí zemní plyn u nás stále dostatečně atraktivní pro obchodníky.

Společnost VEMEX, s. r. o., jehož majoritním společníkem je společnost Gazprom Germania GmbH, a je tedy součástí systému společnosti Gazprom export v Evropě, vidí svoji příležitost především v rozvoji spotřeby zemního plynu

v dopravě. Svědčí o tom i fakt, že do budování plnicích stanic CNG již bylo investováno přes 3 mil. eur. Silnou pozici VEMEXU v tomto segmentu dokládá jak síť již vybudovaných stanic, tak dokončované a plánované projekty i každoroční nárůst dodávek zemního plynu pro tyto účely. Pro rok 2015 společnost plánuje prodat více než 4 mil. m³ CNG a ke konci letošního roku bude mít v provozu již 15 plnicích stanic.

Pojmenování toho, co u nás komplikuje situaci na trhu se zemním plynem, včetně příčin, bylo na konferenci častým tématem. Patří sem například i již nevyhovující legislativa týkající se trhu s energiemi i samotného regulátora – ERÚ, a stabilizaci trhu, jak zde nejednou zaznělo, neprospívá ani špatná vzájemná informovanost mezi ERÚ a ministerstvem průmyslu a obchodu, ani snahy o bagatelizování téměř každého rozhodnutí ERÚ prostřednictvím médií.

V diskuzi se hovořilo také o nejasnostech kolem snížení základního jmění společnosti Net4 Gaz a jejím ratingu, nechyběly úvahy o dalším vývoji zemního plynu jako komodity nebo informace o možnostech využití jeho zkvalitněné formy LNG, břídlivového plynu a dalších možností. V případě LNG je to však spojeno s nemalými investicemi a s těžbou břídlivového plynu se v evropských podmínkách příliš nepočítá. Naději vyvolávají některé metanové technologie pro využití v energetice a pohonu vozidel. Hovořilo se také o tom, jak by evropské plynárenství a energetika fungovaly v případě přerušení tranzitu ruského plynu přes Ukrajinu i za úplného zastavení dodávek. V každém případě by se to přes všechny dosavadní diverzifikační kroky neobešlo bez potíží v zásobování, nutných regulačních opatření – výraznějších v případě dlouhotrvající tuhé zimy. A jak již bylo řečeno, v řadě východoevropských zemí, včetně některých balkánských států, by to mohlo mít značné sociální dopady.

Jednání Business fóra potvrdilo, že možné důsledky současné krize na Ukrajině je třeba brát velmi vážně, což však neznamená, že se zemní plyn jako významný energetický zdroj jednoduše odsune někam do pozadí s poznámkou Další budoucnost nejistá. Byla by to jistě voda na mlýn zastáncům překonání těžebních limitů hnědého uhlí, zelená snahám o přibrzdění masovějšího rozšiřování CNG pohonu vozidel u nás a upevnění postavení klasických paliv či provedení razantních změn v podílu zdrojů v energetickém mixu SEK v neprospěch zemního plynu. Některé tyto obavy, jak na Business fóru zaznělo, se již bohužel začínají naplňovat, a tak je na místě apelovat na zdravý rozum, předvídatost a komplexnost v návazném řešení.

Jiří Novotný ■■■

Jedna z etap Blue Corridor vedla přes Českou republiku



Přesně 7. října odstartoval v ruském Petrohradu letošní ročník mezinárodní akce Blue Corridor. Vozy na stlačený zemní plyn (CNG) absolvovaly ve dnech 7.–23. října trasu dlouhou 3400 kilometrů vedoucí přes území devíti evropských států, včetně České republiky až do Itálie.

Akce si vytkla za cíl poukázat na perspektivy využití stlačeného zemního plynu v dopravě. K nám vozy na CNG dorazily 16. října. Doplnily nádrže v plnicí stanici CNG v Pražských službách a následujícího dne už byly v Plzni, kde se v hotelu Marriott uskutečnil diskuzní stůl o výhodách CNG pohonu a poté kolona zamířila ke slavnostnímu otevření nové plnicí CNG stanice v Mostě.

Smyslem mezinárodní roadshow Blue Corridor bylo upozornit na možnost využití stačeného zemního plynu (CNG) jako ekologického, bezpečného, úsporného a dostupného paliva pro dopravu. Trasa Modrého koridoru 2014 napříč Evropou, kudy se dá snadno projet a natankovat s vozy na CNG, vedla letos přes Estonsko, Litvu, Lotyšsko, Polsko, Českou republiku, Německo a Rakousko s cílem v Itálii. Hlavním organizátorem celé roadshow byla společnost Gazprom Export a E.ON, partnerem akcí v České republice byla společnost Vemex a Pražská plynárenská, a. s.

V rámci roadshow proběhla také řada kulatých stolů a diskuzí na téma role zemního plynu jako ekonomického a ekologického paliva. Vozy cestou zastavily v Tallinnu, Rize, Vilnius, Varšavě, Praze, Norimberku a Miláně, kde zástupci plynárenského a automobilového průmyslu, včetně politiků i ekonomů, diskutovali o svých názorech a různých pohledech na vývoj CNG v Evropě. Zakořenění roadshow Blue Corridor 2014 proběhlo na 3. euroasijském inovačním a mezinárodním integračním fóru (Eurasian innovations and international integration forum) v italské Veroně.

Diskuzního kulatého stolu v plzeňském hotelu Marriott se zúčastnili Pavel Novák, manažer užití plynu České plynárenského svazu, Hugo Kysilka, marketingový ředitel společnosti VEMEX, Jan Žákovec ze společnosti Pražská plynárenská, a. s. – Správa majetku, Radek Patera, manažer strategie ze společnosti E.ON Energie a další odborníci. Účastníci roadshow pak zamířili do Mos-

tu Velebudic, kde se v Dělnické ulici uskutečnilo slavnostní otevření již 63. CNG plnicí stanice v ČR. Kolona CNG vozidel poté pokračovala po své trase do německého Norimberku.

A jaké byly bezprostřední ohlasy na letošní roadshow? Podle vyjádření Hugo Kysilky, marketingového ředitele společnosti Vemex, trasa letošního ročníku přes devět států dokazuje, že cestování po Evropě na CNG je již snadné a reálné na rozdíl od ostatních alternativních paliv, která jsou stále ještě ve stádiu vývoje. V současnosti, jak podotkl, jezdí u nás už více než 8000 CNG vozidel a počet vozů i plnicích stanic rychle narůstá. To je také jeden z důvodů, jak podotkl Jan Ruml, výkonný ředitel Českého plynárenského svazu (ČPS), proč i touto akcí chtěli organizátoři pomoci seznámit širokou veřejnost i u nás s výhodami CNG.

Myšlenka roadshow Blue Corridor vznikla již v roce 2000 za podpory Nadace Vernadsky Ecological v Moskvě a jejím původním záměrem bylo vytvořit dopravní koridory pro těžká vozidla nákladní dopravy s využitím CNG. První jízda Blue Corridor byla uspořádána společností Gazprom již v roce 2008.

Jiří Novotný



Letošní seriál Blue Corridor tradičně odstartoval A. B. Miller (uprostřed), předseda představenstva a generální ředitel společnosti Gazprom

PODNIKATELÉ MEZIVÁLEČNÉHO OBDOBÍ

Rudolf Barta starší, podnikatel v průmyslu stavebních hmot



Jméno Barta je nerozlučně spjato s rozvojem československého cementářského a vápenického průmyslu, s produkcí stavební keramiky a s distribucí stavebnin v pražském okolí. Osobnost Rudolfa Barty staršího je ukázkou podnikatele, který povznese původně rodinnou společnost, zabývající se výrobou a prodejem stavebních hmot, mezi největší prvorepublikové hráče na trhu se stavebninami.

Rudolf Barta se narodil 13. října 1868 v Praze jako druhý syn Ferdinanda a Boženy Bartových. Když koncem osmdesátých let 19. století Ferdinand Barta vážně onemocněl, zaujal jeho místo v rodinné firmě Barta & Tichý tehdy dvaadvacetiletý mladší syn Rudolf. V následujících letech získal cenné zkušenosti pro budoucí vedení firmy od Karla Tichého, který byl nadále hlavním majitelem společnosti.

Pokud prvorepublikové akciové společnosti potřebovaly rychle obstarat větší finanční obnosy na investice, měly obecně na výběr ze dvou možností. Buď emitovaly nové akcie, nebo si vzaly bankovní úvěr. Majitelé Prastavu se snažili zachovat rodinný charakter firmy a akciový kapitál proto nerozšiřovali. Hlavními akcionáři měly zůstat rodiny Bartů, Tichých a Hergetů. Zbývala tedy pouze možnost půjčit si finanční prostředky od banky. V tomto kontextu se přímo nabízelo napojení Rudolfa Barty na bankovní sektor a Českou banku v Praze, kde byl od ro-

ku 1917 viceprezidentem. Česká banka, která se v době založení společnosti podílela 5 % na jejím akciovém kapitálu, slíbila Bartovi poskytnout až osmimilionový úvěr na budoucí modernizaci podniků. Za podmínku si kladla delegování jednoho svého člena do správní rady Prastavu. V dobovém kontextu šlo o zcela běžnou praxi. Banky získávaly členstvím ve správních radách možnost sledovat obchodní strategie dlužníků a ovlivňovat jejich klíčová rozhodnutí.

Spolupráce s Českou bankou probíhala zpočátku bez obtíží. Rudolf Barta mohl z pozice viceprezidenta banky minimalizovat její vliv na fungování firmy. Zasadil se, aby finanční ústav vyslal do Prastavu jako svého zástupce velkostatkáře Jana Kubička. Kubiček byl členem správní rady banky, shodou okolností ale i majitelem rozsáhlých pozemků v Lochkově nedaleko Radotína. Mezi nimi se nacházely vápencové lomy, které si už před první světovou válkou pronajímala firma Max Herget za účelem získání potřebné suroviny

pro výrobu cementu. Prastav po svém vzniku nájemní smlouvu s Kubičkem nezrušil. Doly představovaly i nadále hlavní zdroj vápence pro radotínskou cementárnu. Je proto otázkou, či zájmy Kubiček v Prastavu zastupoval, zda České banky nebo svoje vlastní. Barta si tímto chytrým tahem alespoň prozatím zajistil nezávislost na finančním ústavu.

Bartův Prastav se však ocitl v prvních měsících roku 1924 před krachem. Česká banka nebyla ochotna Prastavu dál pomoci. Východiskem se stala teprve spolupráce s pražským velkoobchodníkem s uhlím Rudolfem Weinmannem, který v roce 1924 nabídl intervenci u České banky za účelem sanace společnosti.

Pokud chtěly rodiny Hergetů, Tichých a Bartů podnik zachránit, neměly za daných okolností příliš na výběr. Byly nuceny levně postoupit větší podíl na akciovém kapitálu Weinmannovi. Vše nasvědčovalo tomu, že se Bartova kariéra ve firmě ocitla u konce. Rudolf Weinmann však přenechal řízení Prastavu i nadále Rudolfu Bartovi.

Nastupující konjunktura příznivě ovlivnila další vývoj Prastavu a firmu stabilizovala. Od roku 1924 se začala výroba stavebnin v Československu zvyšovat; odvětví dosáhlo svého vrcholu v roce 1928. Krátce poté, co oslavil 70. narozeniny, složil Rudolf Barta starší funkci generálního ředitele Prastavu a odešel na odpočinek. (red)

NAŠE KAVÁRNA

D. Kuchtová generální ředitelkou SP

Funkce generální ředitelky Svazu průmyslu a dopravy ČR (SP ČR) se ujala Dagmar Kuchtová. Dosavadní dlouholetá ředitelka Sekce mezinárodních vztahů SP ČR a zástupkyně generálního ředitele nahradila Zdeňka Lišku, který odešel do důchodu.

Vedení ING Pojišťovny posílil R. Frydrych

Jeho hlavním úkolem bude další upevňování vztahů s regionálními agenturami, úzká spolupráce s nimi a rozvíjení nastaveného obchodního modelu. René Frydrych v oblasti pojišťovnictví pracuje již 18 let a do ING Pojišťovny přichází z České pojišťovny.

O. Řehořková ředitelkou PwC ČR

Olga Řehořková byla jmenována ředitelkou v oddělení auditorských služeb společnosti PwC Česká republika. Věnovat se bude zejména klientům ze sektoru nemovitostí a energetiky.

P. Skřivánek rozšířil tým HB Reavis

Jeho příchod je součástí strategie dalšího posilování pozice společnosti na českém realitním trhu. HB Reavis má plány řady akvizic s cílem nabídnout potenciálním nájemcům prvotřídní alternativy kanceláří v různých prestižních pražských lokalitách.

M. Mastník vede obchod ČD – Telematika

Na pozici ředitele pro obchod a marketing společnosti nastoupil v ČD – Telematika Ing. Miloš Mastník, MBA. Nově vytvořená pozice sloučí obchodní aktivity, produktový marketing, řízení zákaznických segmentů a zákaznické centrum.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Lidl staví Rákosníčkova hřiště

Před třemi lety odstartoval obchodní řetězec Lidl ambiciózní projekt Rákosníčkova hřiště. Celkem 45 českých a moravských měst získalo do své správy nová, funkční hřiště, nad nimiž drží ochrannou ruku pohádková postavička Rákosníček. Hřiště si pochvalují nejen rodiny s dětmi, ale i města, kterým výstavba šetrí rozpočet a především čas. Pořizovací cena jednoho hřiště je 1,5 milionu korun a jeho výstavba je mnohonásobně rychlejší, než kdyby projekt město realizovalo samo. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Data ohrožují hackeri i zaměstnanci

Počítačová kriminalita stále zřetelněji ohrožuje české firmy. Řada z nich nevěnuje dostatečnou pozornost bezpečnostním mechanismům. Shodují se na tom experti Počítačové škody Gopas, kteří budou o této problematice diskutovat i na pražské bezpečnostní konferenci HackerFest 2014.

„Rozvoj počítačových technologií je tak rychlý, že na něj podniky nestačí reagovat. V důsledku toho vznikají v bezpečnostních systémech trhliny. Velkou hrozbou představují viry a červi, hned za nimi následuje spyware či malware. Mezi nejzranitelnější místa patří operační systémy. Firmám způsobuje velké potíže také zneužívání přístupových kontrol a ohrožování databází. Řada českých podniků také systematicky nemapuje bezpečnostní hrozby a nejsou na ně připraveny,“ upozorňuje William Ischanoe z Počítačové školy Gopas.

Velké riziko v souvislosti s počítačovou kriminalitou představují i vlastní zaměstnanci firem. Jde zejména o neproškolený personál bez znalosti základních pravidel IT bezpečnosti. Nezasvěcený pracovník nevědomky nainstaluje do firemního počítače cokoli jen proto, že je líný číst složitá ujednání nebo stresován přemýšlením o něčem, čemu nerozumí. Velmi rozšířeným rizikovým chováním je také práce s firemním počítačem v prostředí internetových kavárn s nezabezpečenou wi-fi sítí. To samé se týká i firemních tabletů nebo smartphonů. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.

www.albatrosmedia.cz

Přesvědčování

Davin Lakhani

Kniha proslulého marketéra a poradce v oboru komunikace určená všem, kteří musí někoho přesvědčovat o své věci. Seznamuje s osvědčenými technikami přesvědčování, které jsou založeny na čestnosti, otevřenosti, a schopnosti „vyprávět“ svůj příběh.

Společensky odpovědné chování ve firmám se vyplácí

David Jones

Velká pozornost se dnes věnuje sociálním médiím a společenské odpovědnosti firem. Autor předkládá první knihu, která obě témata vnímá jako vzájemně provázaná, a přesvědčivě argumentuje, že nejúspěšnějšími firmami budoucnosti budou ty, které se chovají společensky nejdopovědněji.

Internetový marketing

Viktor Janouch

Chcete přilákat nové kupující na e-shop či znát efektivitu svých marketingových akcí? Potřebujete rychle rozšířit povědomí o svých webových stránkách? Zkušený lektor vám vysvětlí všechny metodické i technické aspekty úspěšné propagace na internetu a podělí se s vámi o řadu zkušeností z marketingové praxe.

Kdo klikne, koupí, lze nebo zemře

Eric Siegel

Prediktivní analytika pro každého – i tak lze charakterizovat tuto sofistikovanou knihu, která je plně přístupná i čtenářům-neanalytikům. Obsahuje velké příběhy, výstižné ilustrace a je psaná v zábavném duchu.

Softwarové právo

Lukáš Jansa, Petr Otevřel

Víte, jak formulovat smlouvu o implementaci softwaru nebo jakou uzavřít smlouvu s programátory? Zorientovat se ve složité oblasti softwarového práva vám pomůže tento praktický průvodce právní problematikou v IT. Zkušení advokáti se v knize věnují oblasti IT práva.



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

Jak prokouknout druhé lidi

Joe Navarro, Marvin Karlins

Nechte si poradit od Joea Navarra, bývalého agenta FBI a experta na neverbální chování, jak odhalit myšlenky druhých z řeči jejich těla, jak s její pomocí získat důvěru a podpořit svou autoritu.

Průvodce úspěšného investora

Aleš Tůma

Publikace odhaluje, jak fungují fondy, jaké druhy fondů najdete na trhu a podle čeho se orientovat při jejich výběru. Pozornost je věnována i moderním nízkonákladovým indexovým fondům (ETF).

Nejlepší praxe v řízení lidských zdrojů

Martin Šikýř

Publikace se věnuje využití tzv. nejlepší praxe v řízení lidských zdrojů. Zaměřuje se na vytváření motivujících pracovních míst, strategické plánování, výběr, hodnocení, spravedlivé odměňování, vzdělávání i péči o zaměstnance, což jsou postupy, které ovlivňují výkon zaměstnanců i organizace.

Jak úspěšně řídit obec a region

Marek Pavlík a kolektiv

Publikace prakticky ukazuje, jak efektivně přistupovat k řízení obcí a regionů, s cílem zajistit kvalitnější veřejnou správu, vyšší zaměstnanost a konkurenceschopnost. Vychází ze zahraničních zkušeností a představuje tzv. best practice.

Prodej – dřina nebo hra

Jiří Jemelka

V knize se autor dělí o své zkušenosti, hodnotí příčiny svých vzestupů a pádů a dochází ke klíčovým poznatkům, díky nimž jsou někteří obchodníci tak úspěšní a milují svoji práci. Co se jiní učili roky, můžete vy získat během několika okamžiků!

Dokonalý život

Pavel Vosoba

Bláznivá, zdánlivě nepřipravená cesta okolo světa, divoké situace, tajemství a postupné poznávání jednoho druhým vás udrží v nepřetržitém napětí. Kniha ukazuje cestu k osobní svobodě, nenápadně předává vědomosti o principech budování kariéry, dosahování skutečného úspěchu a štěstí.



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

Trh práce v Evropské unii

Marcela Palíšková

Jedinečnost publikace spočívá v „komplexním“ pohledu na danou problematiku. Pozornost je zaměřena na důsledky procesu globalizace na evropský trh práce a problematiku nezaměstnanosti. Zkoumán je mj. vliv kvality pracovní síly jak na konkurenceschopnost jednotlivých zemí, tak z hlediska jedince a jeho uplatnění na trhu práce. Kromě vymezení základních problémů evropského pracovního trhu se kniha zabývá také jejich příčinami, makroekonomickými souvislostmi a hledá cesty a nástroje, jak tyto problémy řešit. Jedna z kapitol je zaměřena také na český pracovní trh a jeho specifika; v závěru této kapitoly jsou pak formulována doporučení, jejichž realizace by mohla vést k lepšímu fungování pracovního trhu a zmírnění některých závažných problémů.

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

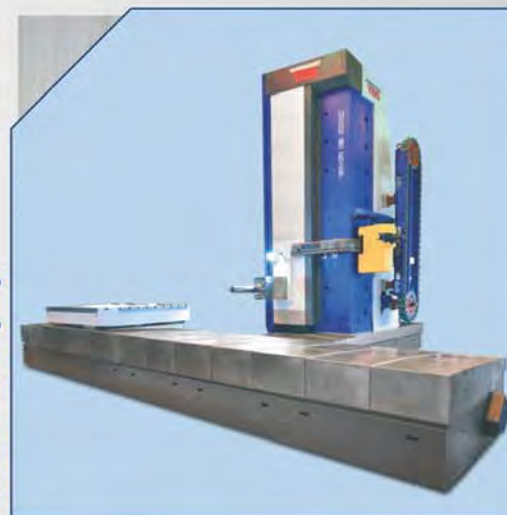
www.tosvarnsdorf.cz

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

