

- Promýslíte nové webové stránky?
- Chcete originální novoročenku?
- Potřebujete pomoci s firemní grafikou?
- Rádi byste vylepšili logo?

Hledáte pomoc?
Volejte profesionály: 606 615 609

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Kvalita – investice do podnikání

Listopad si připomínáme jako měsíc kvality. Tato ceněná hodnota však nemůže být jen otázkou krátkodobé kampaně a slovních proklamací při slavnostních příležitostech, ale samou esencí podnikatelské činnosti a produktů dodávaných na trh. Kvalitu také jako zákazníci a spotřebitelé samozřejmě očekáváme, proto v nás vyvolá nespokojenost, když se setkáme s opakem. Jak téma vnímají lidé z businessu? Abychom to zjistili, položili jsme jim jednoduchou otázku: Co pro vás znamená kvalita v podnikání?



Jan Skála
jednatel společnosti
FLEX Elektronářadí

Kvalita v podnikání má tři hlediska: Za prvé je to kvalita poskytovaných produktů. Sem patří kva-

lita nabízených výrobků, jejich užitné a funkční vlastnosti. V druhé řadě jde o kvalitu péče o zákazníka, která je spojena hlavně s informovaností zákazníka o produktech, možnostech jejich odzkoušení, poradenství a následnou péči pro případ poruch a podobně. Za třetí bych jmenoval kvalitu podnikatelského prostředí. Zde mám na zřeteli jednoduchost účetnictví a ostatní administrativy a hlavně vymahatelnost práva, kterou dávám do souvislosti především s platební morálkou obchodních partnerů. Všechna tato tři hlediska by měl každý jednotlivec i každá instituce zasahující do oblasti podnikání mít neustále na paměti.



Jan Wiesner
předseda Konfederace
zaměstnavatelských
a podnikatelských
svazů ČR

Naše konfederace už delší dobu usiluje o zvýšení úrovně podnikání. Tím mám na mysli nejen samotnou výrobní činnost a vztah k zákazníkům, ale i k vlastním zaměstnancům a obchodním partnerům. Důraz klademe také na posilování společenské odpovědnosti podniků a členských svazů. Takto orientované programy dlouhodobě rozvíjíme a po velmi těžkém krizovém období, kdy všem šlo v první řadě o přežití, se na ně nyní opět víc zaměřujeme. Věříme, že české podnikatelské prostředí se bude kultivovat i díky celoživotnímu vzdělávání. Nejde jen o získávání nových odborných znalostí. Neméně důležité je osvojit si Kodex slušného podnikání a chování, které by mělo být samozřejmou součástí businessu.



Soňa Pražáková
prodejna přírodní
kosmetiky Nella, Jaroměř

Podnikání v kamenném obchodě na malém městě může být úspěšné jen tehdy, když se podaří navázat a udržet „sousedský“ vztah se zákazníkem. Převážně ženy si ke mně přijdou nejen nakoupit přírodní přípravky a kosmetiku, ale taky si popovídat. Preferuji české výrobce a nabízím například široký sortiment značky RYOR. Prodávám kvalitní tuzemské zboží, ale naši dodavatelé nemívají dost prostředků na inzerci, proto je na prodáváči, aby jejich zboží náležitě propagoval. K tomu slouží i výloha, kterou tematicky pravidelně obměňuji, a hlavně se snažím, aby u vystavených výrobků našel zájemce základní informace o jejich účincích. Potěší mě, když se zákazníci vrací a dají najevo, s čím jsou, a případně nejsou, spokojeni. Dělam tedy i jakýsi marketing a průzkum trhu, a to s kvalitou úzce souvisí.



Ing. Leo Kolečkář
ředitel společnosti Český výrobek s.r.o.

Kvalitou v podnikání rozumím několik oblastí. Jako první je podnikatelská vize s pozitivním cílem a stálý pohyb vpřed. Na stejné úrovni spočívá plnění dohod, smluv i ústních, včasné placení faktur a na druhé straně péče o dodržování těchto bodů u partnerů a zaměstnanců. Dalším cílem by měly být dobré mezilidské vztahy tak, aby obchodní partneři, zákazníci i zaměstnanci byli vnímáni na prvním místě jako lidé, a ne pouze jako prostředek k plnění cílů. Dále je důležitá i společenská odpovědnost, která by měla přinést něco navíc, například místu, kde podnikám, ekologii, obyvatelům, celé společnosti a podobně.



Ing. Tomáš Lukeš
tajemník Asociace českých nábytkářů

Kvalita je pro podnikatele vyjádřením úcty k zákazníkovi. Je to věc osobní cti a morálního přístupu. Nabízet svému zákazníkovi to nejlepší. Samozřejmě je kvalita charakteristikou užité hodnoty k ceně a cena musí být pro zákazníka vždy přijatelná. Jinak takový produkt v daném čase a na daném trhu nemá šanci uspět. Ale kvalita je i něco, co nabízím svému zákazníkovi v dlouhodobém výhledu. Kvalita je svým způsobem investice do dalšího podnikání. Vytváří předpoklad, že se mi takový přístup do budoucna vyplatí, protože spokojený zákazník se nejenom vrátí, ale i přivede zákazníky nové.

připravil Pavel Kačer

Pomocí dat o čtyřech milionech subjektů prověřujte své obchodní partnery na www.informaceofirmach.cz

Od roku 2008 již zbankrotovalo téměř 24 000 firem a podle posledních analýz a kvalifikovaných odhadů společnosti CRIF – Czech Credit Bureau do konce letošního roku zkrachuje přibližně 1300 firem a 8000 živnostníků. Sledování celkového stavu a finanční výkonnosti obchodních partnerů je proto stále pro každou firmu velmi důležité. Na novém portálu www.informaceofirmach.cz lze rychle a bezplatně prověřit bonitu a důvěryhodnost přibližně 3 250 000 fyzických osob podnikatelů a 750 000 obchodních společností z ČR a SR.

Z obchodních společností přitom portál vyhodnocuje jako společnost s určitými podnikatelskými riziky každou čtvrtou a jako vysoce rizikovou každou dvanáctou společnost. Zvláště s těmi není vhodné navazovat obchodních styky.

Mnoho podnikatelů se kvůli nespolehlivým obchodním partnerům dostává do druhotné platební neschopnosti. „Včasné a pečlivé vyhodnocování míry podnikatelského rizika obchodních partnerů je jednou z cest zlepšení podnikatelského prostředí u nás a zároveň účinnou prevencí před uzavřením rizikového obchodního vztahu,“ vysvětlil Pavel Finger, člen představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, která portál obchodních informací www.informaceofirmach.cz provozuje. Na novém portálu uživatelé s předstihem zjistí, jestli se jejich business nevys-

tavuje vážnému nebezpečí, a získají tak čas své peníze zachránit.

„Naši dlouhodobou ambicí je kolem tohoto portálu postupně vybudovat komunitu lidí, kteří práci s obchodními informacemi považují za důležitou. I proto jsme se rozhodli uvolnit registrovaným uživatelům našeho portálu poměrně velkou dávku obchodních informací zdarma, včetně velmi užitečných hodnotících ukazatelů firem. Chceme, aby si zejména registrovaní uživatelé měli možnost v praxi ověřit, že za pár sekund mohou na našem portálu získat důležité přehledné obchodní informace, které by v mnoha jiných informačních zdrojích na internetu hledali přinejmenším desítky minut až hodiny,“ upřesnil Přemysl Cenk, marketingový ředitel CRIF – Czech Credit Bureau.

„Vybrané ukazatele finančního zdraví firmy není vhodné vyhodnocovat izolovaně, ale je nezbytné sledovat vazby mezi nimi – jediné komplexním vyhodnocováním informací lze získat přehled o celkovém stavu a finanční výkonnosti sledované firmy,“ sdělil Pavel Finger.

Na portálu www.informaceofirmach.cz si uživatel může prověřit sledovanou českou a slovenskou firmu z více hledisek. Kromě základních informací užitečných pro její identifikaci má uživatel po bezplatné registraci k dispozici také sadu varovných informací vztahujících se přímo k dané firmě anebo ke skupině napojené na vyhledanou firmu. Pomůckou pro rychlé prověření podnikatelského rizika hledané firmy je pro uživatele barva vícezdrojového Semaforu Cribis ukazující míru vážnosti známých varovných informací k danému subjektu. Přehlednou orientaci o vazbách na vyhledanou firmu poskytnou uživatelům tabulkové přehledy subjektů napojených na danou firmu sestavené z několika desítek různých informačních zdrojů. Pro zjištění finanční situace hledané firmy je na portálu zveřejněn graf ukazující vývoj tržeb a zisků nebo ztrát za poslední tři známé roky.

Čeští manažeři si konečně mohou sami pojistit odpovědnost

Slavia pojišťovna přichází jako první na tuzemském trhu s unikátním osobním pojištěním odpovědnosti za škodu způsobenou členem řídicího orgánu. Pojištění mohou využít vedoucí manažeři širokého spektra organizací a ošetřeny jsou nejrozmanitější škody, které může pochybení vedoucích pracovníků způsobit.

Nové pojištění Slavia pojišťovny chrání členy představenstva, jednatele, členy dozorčích rad, prokuristy a další členy řídicích orgánů společností před škodou způsobenou jejich činností. Škála organizací zahrnuje také státní organizace, územní správní celky nebo nadace. Uvedené škody nejčastěji vznikají v souvislosti s uzavíráním obchodních smluv, v rámci pracovně-právních vztahů, při změnách struktury společností, při předložení nebo změnách základního kapitálu. Riziko také představují špatné úřední postupy, chyby při čerpání dotací nebo zadávání zakázek. To vše dokáže nové pojištění ošetřit.

„Rozsah manažerské odpovědnosti se stále rozšiřuje. V poslední době zejména v souvislosti s novým občanským zákoníkem. Manažeři jsou denně vystaveni riziku vznesení požadavku na náhradu škody, například v souvislosti s uzavíráním smluv,“ doplnil generální ředitel Slavia pojišťovny Radek Žďárský. Pro řídicí pracovníky se přitom ošetření rizik spojených s jejich odpovědností začíná stávat nutností. Odpovědnost člena řídicího orgánu je neomezená, ručí za způsobené škody celým svým majetkem, včetně budoucích příjmů. „V ČR není pojištění manažerské odpovědnosti ze zákona povinné, takže mnoho společností nemá uvedená rizika ošetřena a dosud nebylo možné, aby si manažeři pojištění zajistili pro vlastní osobu. Nyní už v rozhodování o uzavření pojištění nejsou na nikom závislí a současně mají plnou kontrolu nad pojistnou smlouvou,“ uvedl k novince Radek Žďárský. Kromě přímých finančních škod pojištění pokrývá také např. náklady na právní ochranu, pokuty a penále, náklady na poradce, kauze a další výdaje. Roční limit pojistného plnění sahá až do výše 15 milionů korun a pojištění se sjednává bez spoluúčasti. (tz)

Za dárky víc než loni

Lidé hodlají letos utratit za vánoční dárky pro své blízké více peněz než před rokem. Podíl těch, kteří plánují investovat do dárků do 5000 Kč, se snížil o 7 procentních bodů. Více lidí než loni pak hodlá dát za dárky od 5 do 15 000 Kč (rovněž o 7 procentních bodů). Vyplyvá to z průzkumu, který pro Cetelem realizovala agentura Stem/Mark. Většina lidí ale i tak chce letos utratit za dárky do 5000 Kč (66 %). Až 10 000 Kč chce vydat 27 % obyvatel, víc než 10 000 Kč pak 7 %. Za jídlo a vánoční výzdobu chce 77 % lidí utratit do 3000 Kč, do 5000 Kč investuje 14 %, více než 5000 Kč pak 9 % lidí. I za jídlo přitom hodlají Češi utratit o něco více než loni. Letošní výdaje však mohou být ve skutečnosti ještě vyšší. Téměř každý čtvrtý se totiž přiznal k tomu, že minulý rok utratil za dárky nakonec víc, než plánoval. Naopak méně utratilo jen necelých 5 % respondentů. (tz)

NAJDETE UVNITŘ LISTU	
České firmy kvalitu umějí	3
Správný směr k podpoře nových vztahů mezi firmami z Ruské federace a České republiky	4
Většina malých a středních exportérů neřídí svá rizika	7
Trigenerační energetický systém od GGC Energy v ruské Soči se osvědčil	13
Česko na trhu akvizic a fúzí	16

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: 18. listopadu 2014

Datum distribuce: 25. listopadu 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: kacera@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.



A TOHLE JE NÁŠ PŘEDNÍ
BYZNYSWOMEN...

kresba: Miloš Krmášek

S TUŽKOU ZA UCHEM

Brambor je moc

Čeští bramboráři mají problém. Přišel úrodný rok, brambor jsou plné sklady a obchody, lidé nenakupují, přestože ceny jsou víc než nízké. Ještě že zemědělství vydělává víc na dotacích než na produkci toho či onoho.

Farmáři si už zvykli, že se v potížích obra-cejí ke státu a žádají pomoc. Nedovedu si představit, že by podobně stát podporoval živnostníky a další podnikatele, kterým se podařilo vyrobit víc zboží než trh vstřebá a ceny ničí příliš vysoká nabídka. Takhle totiž funguje volný trh a úspěšný má být ten, kdo na něm víc prodá i se ziskem.

Dřív konkurence chyběla, což mohlo vyhovovat státním podnikům. Jenže problém měl zákazník. Nenakupoval, ale sháněl – a čas-to marně.

Snad se historie nebude opakovat.

Pavel Kačer

NEJEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

České dřevěné Vánoce

Už sám název tiskové konference České dřevěné vánoce lákal. Bezmála dva měsíce před Štědrým dnem ji pořádali lesáci, kterým kromě zdravých borů a hájů leží na srdci i zachování starých tradic našich nejoblíbenějších svátků. Nemají to snadné, protože Dědu Mráze vystřídal Santa Claus a místo zpívání koled se dětem a rodičům nabízí návštěva shopping parků. Rádi se připojujeme k zásadám, které před novináři zazněly: Vánoce nevznikly a nekonají se v obchodních centrech. Procházka s dětmi po lese je lepší než předvánoční úklid. Nejlepší dárek je příjemný zážitek. Santa je vetřelec, my máme Ježíška! Pod český stromeček patří dřevěné dárky.

Pavel Kačer

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2014

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

Biometrické podpisy v GE Money Bank jsou cestou komfortu i bezpečnosti

Klienti GE Money Bank již podepsali téměř 190 000 dokumentů dynamickými biometrickými podpisy. To zatím ušetřilo téměř pět vzrostlých stromů. Banka moderní Signpady zavedla jako první finanční instituce v Česku a postupně jimi vybavuje všech 252 obchodních míst, hotovo by mělo být do půl roku.

„Místo desek plných papírů všechny dokumenty elektronicky a kdykoliv dostupné online – tak by podle nás měla vypadat budoucnost českého bankovníctví,“ řekla projektová manažerka GE Money Bank Hana Čuboková. „Signpady dokazují, že jde o krok správným směrem. Šetří čas nám i kli-

entům a zároveň zvyšují komfort a bezpečnost našich zákazníků. Biometrické podpisy využívá přes 10 000 klientů a jejich počet rychle roste,“ dodala.

GE Money Bank Signpady zavádí od ledna 2014. V současnosti je touto technologií vybaveno 112 poboček, např. v Praze, Brně, Mělníku či Ústí nad Labem. Do března 2015 pak budou Signpady k dispozici na všech pobočkách GE Money Bank v ČR. Zákazníky už nečeká žádné prohledávání šuplíků, stačí pár kliknutí a dokumenty mají k dispozici kdykoliv online ve své Internet Bance.

Vytvoření biometrického podpisového vzoru je velmi jednoduché, stačí navštívit pobočku banky vybavenou Signpadem. Pro správné vyhodnocení

a uložení potřebných biometrických údajů se na něm klienti šestkrát podepíší. Biometrický podpis zajistí, že banka své zákazníky snadněji identifikuje a zároveň jim umožní maximální bezpečnost. Napodobit biometrický podpisový vzor je prakticky nemožné. Elektronické smlouvy s biometrickými podpisy jsou uloženy v zabezpečeném archivu. Každý biometricky podepsaný dokument je jedinečný a obsahuje unikátní informace, které znemožňují jeho změnu nebo zneužití. Podpis nelze použít na jiném dokumentu, protože by se neshodovala časová razítka podpisu a dokumentu. Výhodou biometrického podpisu je i to, že má neomezenou platnost a není třeba jej obnovovat. (tz)

HK ČR zabránila robustní agendě plátců spotřebních daní

Sněmovna schválila novelu zákona o spotřebních daních. V rámci prohloubení boje proti daňovým únikům počítal původní vládní koncept s robustním mechanismem plošného prokazování ekonomické stability plátců daní jako nezbytné podmínky k podnikání s vybranými výrobky.

Hospodářská komora České republiky jak v průběhu celého legislativního procesu k samotné novele zákona, tak i v připomínkách k návrhu příslušné prováděcí vyhlášky však poukazovala na nepřiměřenost navrženého opatření a nepředvídatelnost výsledku rozhodnutí celního úřadu při vydávání „tvrďého“ po-

volení k provozování daňového skladu, mělo-li být založeno na podrobných, ale „měkkých“ ukazatelích.

Hospodářská komora ocenila, že poslanci při korekci vládní předlohy přijali za své výhrady podnikatelů, a že se Ministerstvo financí ČR profesionálně vyrovnalo s kritickým pohledem Hospodářské komory ČR i dalších zástupců businessu. Schválená podoba novely zákona tak nevybočuje ze standardů zakotvených v obecně závazných předpisech ostatních členských zemí Evropské unie a hrozba vydání sporné vyhlášky je ze zákona odstraněna, přičemž možnost posuzování ekonomické, resp. finanční stability ze strany správce daně, zde v odůvodněných případech zůstane. (tz)

Prodlevy v projednávání energetického zákona neprospívají českému průmyslu

Hospodářská komora České republiky pozorně sleduje projednávání novely energetického zákona v Poslanecké sněmovně PČR.

Jsme si vědomi komplikovanosti návrhu a sami jsme k němu uplatnili řadu připomínek, z nichž některé byly akceptovány. Chápeme, že novela zákona může být v průběhu projednávání vylepšena. Diskuze by ale neměla přesáhnout přiměřenou dobu, protože je nutné, aby zákon nabyl účinnosti 1. 1. 2015. Pokud se tak nestane, prodlouží se doba, po kterou průmysl ponese zvýšené břemeno poplatků na elektřinu z obnovitelných zdrojů energie, spojené se současným zněním zákona. (tz)

České firmy kvalitu umějí



Rada kvality ČR a Řídící výbor Programu Česká kvalita oznámily 11. listopadu předání dalších 18 ocenění výrobkům a službám v Programu Česká kvalita. Certifikáty opravňující k užívání značky Česká kvalita převzali zástupci oceněných firem na galavečeru pořádaném pod záštitou prezidenta České republiky Miloše Zemana, premiéra Bohuslava Sobotky, ministra průmyslu a obchodu Jana Mládka a místopředsedy Senátu PČR Přemysla Sobotky. V době, kdy dramaticky stoupá počet odhalených nebezpečných výrobků na českém trhu, jsou tato ocenění nejen skvělou orientací pro spotřebitele při nákupu kvalitního zboží, ale i dokladem dobré práce českých firem, které jsou schopny dodávat produkty plně srovnatelné se světovou špičkou.

Výrobky a služby, které získají právo používat některou ze značek v Programu Česká kvalita, musí v přísných testech akreditovaných zkušeben prokázat, že jsou nadstandardně kvalitní, absolutně bezpečné pro spotřebitele a že splňují jak veškeré zákonné, tak i nadstandardní požadavky stanovené Řídícím výborem Programu Česká kvalita. Díky průběžné kontrole ve výrobě i v obchodní síti mohou zákazníkům garantovat špičkovou kvalitu nejen v okamžiku udělení značky, ale po celou dobu, na kterou bylo právo jejího užívání uděleno. Nabídnou tak nejen absolutní jistotu při nákupu spotřebitelům, ale udělená značka je pro firmu i výbornou reklamou a nástrojem marketingu.

„Program Česká kvalita, který naše ministerstvo zajišťuje, je jedním z nástrojů, jak ochránit spotřebitele před nekvalitními, a zejména nebezpečnými výrobky na trhu. Důležitá je samozřejmě i kontrolní činnost ČOI, ale prevence je vždy lepší než represe. A dobrovolné nezávislé ověřování kvality umožňuje zákazníkům bezrizikové nákupy a pro české firmy je dokladem

vynikající úrovně jejich produkce a výbornou reklamou,“ řekl Jan Mládek, ministr průmyslu a obchodu.

Nejen na český, ale na celý evropský trh přichází velké množství výrobků, které nesplňují kvalitativní, a často ani nejdůležitější bezpečnostní parametry. Ty, které jsou zdraví a životu nebezpečné, jsou monitorovány jednotným evropským systémem RAPEX, který soustřeďuje nálezy kontrolních orgánů v zemích EU. A přestože kontrolní orgány mohou prověřit jen zanedbatelné procento ze všech produktů na trhu, počet nahlášených nebezpečných výrobků neustále roste.

„Situace na trhu se skutečně mění k horšímu. Počet zdraví a životu nebezpečných výrobků nahlášených Českou obchodní inspekcí do evropského systému RAPEX v roce 2013 vzrostl meziročně na trojnásobek,“ uvedl Jan Taraba, ředitel Národního střediska podpory kvality. „A protože není ve finančních možnostech žádného státu prověřit všechny výrobky, které přichází na trh, zbývá jen jediná možnost, jak se spotřebitelé mohou chránit: nezávislé značky kvality. V naší zemi jsou sdružené v Programu Česká kvalita,“ dodal Jan Taraba.

Nezávislé značení kvality skutečně zaručuje spotřebiteli, že nakoupí bezpečný a nadstandardně kvalitní výrobek. Jeden problém ale zatím neumožňuje plně využít potenciál, který by Program Česká kvalita mohl nabídnout spotřebitelům i českým firmám: jen malé procento z výrobků nabízených českými obchody má právo být označeno značkou kvality.

„Výrobci a obchodníci zatím necítí dostatečný tlak spotřebitelů na kvalitu a bezpečnost nabízeného zboží. A dokud nebude existovat dostatečně silná poptávka po výrobcích označených Českou kvalitou, nebudou firmy dobrovolně ověřování kvality využívat. Přeci jen pro získání značky musí uhradit náklady na testování v akreditované zkušebně, a i když to nejsou žádné závratné částky, tak žádný podnikatel nevydává rád víc peněz, než musí. Těch osvědčených, kteří si uvědomují, že se jim investice do ověření kvality vrátí, je zatím bohužel málo,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality. Je tedy především nutné seznámit spotřebitele s riziky, která jim při nákupu spotřebního zboží hrozí, aby vyvinuli tlak na výrobce a obchodníky v zájmu zlepšení kvality zboží na trhu. Nebezpečí hrozící při nákupu spotřebního zboží je totiž mnohem zákeřnější než u potravin, protože následky používání např. textilu s karcinogenními barvivy nebo hraček s ftaláty se projeví až po delším čase. Podle RAPEXu jsou přitom nejnebezpečnější právě oděvy, textil a hračky, které tvoří dohromady polovinu nebezpečných výrobků na trhu. A komplikace, které mohou zavinit, jsou opravdu velmi vážné: způsobují chronická onemocnění (alergie, astma, rakovinu), často i s trvalými následky. Samostatnou kategorií jsou pak nekvalitní dětské botičky, kvůli kterým celá třetina dětí přichází do prvních tříd s – často nenávratně – poškozenými nohama.

V listopadu 18 nově oceněných výrobků a služeb na Galavečeru s Českou kvalitou je samozřejmě jen kapkou v moři těch nekvalitních. Pokud jim ale spotřebitelé začnou dávat přednost a budou kvalitu důsledně vyžadovat, situace se postupně bude měnit k lepšímu. Program Česká kvalita je důležitou částí této cesty ke kvalitě.

OCEŇENÉ VÝROBKÝ A SLUŽBY

název firmy	oceňovaný produkt	předávaná značka Česká kvalita
Dadka Vracov, s. r. o.	ložní prádlo pro děti do 3 let a dospělé	QZ – Zaručená kvalita
Prádelna Koudelka a syn, s. r. o.	prádelenské služby	QZ – Zaručená kvalita
Hlavní město Praha	dětské hřiště Štěpánkova, Praha 5	Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz
Město Česká Třebová	dětské hřiště Rákosníček, sídliště Lhotka	Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz
Dýhy Večeřa a spol., s. r. o.	zakázková výroba nábytku	Česká kvalita Nábytek – služby
Jech CZ, s. r. o.	zakázková výroba nábytku	Česká kvalita Nábytek – služby
Senior centrum Blansko, příspěvková organizace	Domov pro seniory, Domov se zvláštním režimem	Značka kvality v sociálních službách
Městská správa sociálních služeb, Kadaň	Domov pro seniory	Značka kvality v sociálních službách
AŽD Praha, s. r. o.	poskytování telematických služeb pro řízení dopravy	Certifikované služby IT
Kopos Kolín, a. s.	univerzální elektroinstalační krabice do zateplení	ESČ
Modus, spol. s r. o.	svítidlo Q Deco Sky	ESČ
Osmost, s. r. o.	houbičky pro děti – mašinka	Bezpečné hračky
DZO, s. r. o.	dětská obuv s pevným vedením paty	Zdravotně nezávadná obuv – bota pro Vaše dítě Žirafa
Bed'a – obuv, s. r. o.	dětská usňová vycházková obuv, dětská usňová capáčková obuv	Zdravotně nezávadná obuv – bota pro Vaše dítě Žirafa
D. P. K., spol. s r. o.	dětská usňová vycházková obuv letní i celoroční	Zdravotně nezávadná obuv – bota pro Vaše dítě Žirafa
Rataj, a. s.	bezosé spirálové dopravníky	Czech Made – výrobky
Sdružení nájemníků ČR	poskytování odborné konzultace a pomoci potřebným v bytové problematice	Czech Made – služby
Tescoma, s. r. o.	konvice Teo Tone s vyluhovacími sítky	ITC certifikovaná kvalita

INZERCE

PRODUKCE, PRODEJ A ZPRACOVÁNÍ VAJEC

OVUS podnik živočišné výroby, spol. s r. o.

Těhul 169, 274 80 Slaný-Kvíc

www.ovuspraha.cz

K 11. 11. 2014 BYLY V PROGRAMU ČESKÁ KVALITA ZAREGISTROVÁNY ZNAČKY:

- Bezpečná a kvalitní hračka** (kvalitní hračky pro děti),
- Bezpečné hračky** (hračky s ověřenou bezpečností),
- Certifikované služby IT** (kvalitně poskytované služby v oblasti informačních technologií),
- Certifikovaný e-obchod** (prověřené internetové obchody),
- CG** (výrobky pro plynárenství),
- Czech Made** (kvalitní zboží a služby z různých odvětví průmyslu),
- Česká kvalita – Nábytek** (nábytek s ověřenou kvalitou),
- ESČ** (bezpečné elektrické spotřebiče),
- EŠV a EŠS** (ekologicky šetrné výrobky a ekologicky šetrné služby),
- Horeca Select** (potravinářské výrobky pro hotely, restaurace a catering v síti Makro),
- Hřiště-sportoviště-tělocvična – Ověřený provoz** (bezpečná hřiště a sportoviště),
- ITC certifikovaná kvalita** (bezpečné a kvalitní spotřební zboží),
- Kvalitní a bezpečná a montáž** (montáž elektrických zařízení),
- Osvědčeno pro stavbu** (výrobky, které splňují veškerá kvalitativní a bezpečnostní kritéria pro použití ve stavbách v ČR),
- Práce postižených** (označující výrobky vyrobené postiženými spoluobčany),
- Q21 – prodejna 21. století** (označení prodejen, které splňují požadavky na kvalitu prodávaných výrobků i prodeje),
- QZ – zaručená kvalita** (textilní výrobky a služby prádelny a čistíren),
- SZUTEST – Product Tested** (nezávisle prověřené průmyslové výrobky),
- Zdravotně nezávadná obuv – Bota pro Vaše dítě Žirafa** (certifikovaná obuv pro děti),
- Značka kvality v sociálních službách** (označení kvalitních domovů pro seniory a dalších sociálních zařízení).

Správný směr k podpoře nových vztahů mezi firmami z Ruské federace a České republiky



Rusko-česká smíšená obchodní komora (RČSOK) jako nevládní a nezisková organizace podporující rozvoj hospodářských a obchodních vztahů mezi ČR a Ruskou federací vstoupila již do druhého roku své reálné existence. Požádali jsme při této příležitosti o rozhovor výkonného místopředsedu RČSOK Ing. Libora Trubelíka:

Jak by se dalo uplynulé období stručně zhodnotit?

Rusko-česká smíšená obchodní komora, založená 6. září 2012, dosáhla za dva roky své činnosti řady úspěchů. Aktivně přispěla k realizaci významných a komerčně úspěšných projektů, jako například zahájení první etapy výroby monokrystalů safírů v podniku ALED-Praha s. r. o., nebo založení konsorcia našich členů CNG CZ za účelem zvýšit podíl využití perspektivního paliva CNG v dopravě na území ČR a Ruské federace. Další rozpracované záležitosti jsou pochopitelně obchodním tajemstvím, které musí Komora dodržovat.

Významným krokem pro RČSOK bylo otevření Zastoupení RČSOK v Moskvě. Slavnostní akce se zúčastnilo více než 140 představitelů ruských a českých společností a významných hostů. S mnohými z nich RČSOK v současnosti navázala úspěšnou spolupráci, na jejímž základě byla kupříkladu zahájena příprava společných projektů s ruskými regiony pro období 2015–2016, a mimo jiné také v návaznosti na spolupráci s Asociací krajů ČR.

V červnu 2014 bylo v Moskvě slavnostně otevřeno zahraniční zastoupení RČSOK, jehož cílem je realizovat aktivity naší komory na území Ruské federace. Jedním z dalších aspektů činnosti komory je pozornost věnovaná sociálním a kulturním programům. Z tohoto důvodu byl v roce 2013 založen Nadační fond RČSOK, jehož prvním počinem bylo odhalení busty významného ruského básníka A. S. Puškina v Praze 6. Mám radost z toho, že zájem o činnost a spolupráci s komorou ze strany podnikatelské sféry – jak v Česku, tak i v Rusku – je dostatečný a jeho výsledkem je současně i adekvátní nárůst nových členů.

Jedním z hlavních cílů při založení RČSOK bylo vytvoření organizace, která se bude aktivně podílet na realizaci praktických projektů. Rád konstatuji, že tento cíl se nám daří postupně naplňovat, i když nás zde čeká ještě mnoho práce. V této souvislosti si dovoluji vyjádřit názor ve-

dení a členů RČSOK, že i přes dočasně nepřiznivou mezinárodní situaci jdeme správným směrem.

Kolik má komora v současnosti členů a které významné firmy mezi nimi nechybějí?

V současnosti má komora 45 členů z řad významných českých a ruských společností. Přesto, že jsme v prvním období naší existence mohli působit jako subjekt s přísnějšími podmínkami pro vstup nových členů, pro příští rok chystáme úpravu vstupních podmínek tak, abychom navázali spolupráci více také se středními a menšími firmami. Rád bych přednesl, že pro nás jsou všichni naši členové významní a žádné rozdíly mezi nimi neděláme (seznam našich členů stejně jako i další informace je možno najít na našem webu www.rckomora.cz). Ale přeci jen se rád „pochlubím“ našimi zakládajícími členy, kterými byly VEMEX s. r. o., LUKOIL Czech Republic s. r. o., Advokátní kancelář Havel, Holásek & Partners s. r. o., Sberbank CZ a. s., Hospodářská komora ČR, akciové společnosti Červa Export Import či Moravské naftové doly nebo ruské společnosti OOO Specmaš, AO Sevzapenergo a První česko-ruská banka. Zvláště bych chtěl vyzdvihnout roli Hospodářské komory ČR při vzniku RČSOK a otevřeně deklarovat velkou důležitost tohoto propojení jak pro naši činnost v zájmu českých firem expandujících na ruské teritorium, tak tamních firem se zájmem o český trh a obchodní spolupráci.

Nemohu také opomenout zmínku nejenom o deklarovaném, ale i reálně fungujícím rovnoprávném postavení skupiny českých a ruských firem při veškeré činnosti RČSOK.

Jak by se dalo stručně charakterizovat praktické zaměření činnosti komory na pomoc českým a ruským firmám?

Samozřejmě obchodní kontrakty za naše členy podepisovat nemůžeme a neumíme, ale jako příklad praktického zaměření RČSOK na pomoc svým členům a dalším exportním firmám bych rád uvedl aktuální přípravu katalogu komory s pracovním názvem Manuál pro aplikaci finanční podpory českého exportu. Tento materiál, který bude vydán v ruském a českém ja-



Ing. Libor Trubelík, výkonný místopředseda Rusko-české smíšené obchodní komory

zyce a zveřejněn ještě v letošním roce s podporou významných bankovních a dalších institucí, bude určen především potencioálním ruským investorům a jejich budoucím českým obchodním partnerům pro snadnější orientaci v procesu financování exportních projektů ze strany českého státu.

Další oblastí zaměření činnosti komory je organizování řady tematicky zaměřených akcí formou konferencí a seminářů. V uplynulém období jsme např. společně s AK Havel, Holásek & Partners spolupřáteli konferenci na téma mezinárodní arbitráž, dále konferenci o vízové praxi na území ČR, semináře na téma Rekodifikace – změny v Novém občanském zákoníku (v ruském i českém jazyce). V září jsme byli např. významným spoluorganizátorem Konference o plynu na trase RF-Ukrajina-EU.

Co vše si komora pro letošek předsevzala a jak hodnotí přínos jednotlivých akcí?

Významným krokem pro RČSOK bylo otevření Zastoupení RČSOK v Moskvě. Slavnostní akce se zúčastnilo více než 140 představitelů ruských a českých společností a významných hostů. S mnohými z nich RČSOK v současnosti navázala úspěšnou spolupráci, na jejímž základě byla kupříkladu zahájena příprava společných projektů s ruskými regiony pro období 2015–2016, a mimo jiné také v návaznosti na spolupráci s Asociací krajů ČR.

Přesně 15. října 2014 byla v Moskvě podepsána Dohoda o spolupráci v oblasti rozvoje nanotechnologií a nanopřemyslu mezi RČSOK a společností ROSNANO. Tuto dohodu vnímáme jako velmi perspektivní a věříme, že bude mít velký vliv na další rozvoj vzájemné spolupráce v oblasti vybraných vědecko-technických projektů na obou stranách, především v oboru

aplikace nanotechnologií a obecně inovačních technologií. V dalším období se budeme samozřejmě dále věnovat i našemu hlavnímu poslání – poskytovat konkrétní podporu a servis pro vznik a úspěšnou realizaci podnikatelských dvoustranných vztahů a jejich projektů s přínosem pro ekonomiku obou zemí.

Poznamenala nějakým způsobem činnost komory atmosféra kolem narušení rusko-ukrajinských vztahů?

Nikdo nepopře, že současné mezinárodně-politické poměry, a nejde jen o konflikt Ruské federace s Ukrajinou, mají mnohdy negativní vliv na přeshraniční obchodní spolupráci a již rozpracované business projekty. Jménem RČSOK mohu potvrdit, že tyto překážky musíme aktuálně překonávat i my při naší současné činnosti. Svůj názor k této nelehké a rozporuplné situaci však RČSOK vyjadřuje především pokračováním práce ve prospěch dalšího rozvoje nejenom obchodních vztahů mezi ČR a RF.

S jakými záměry připravujete koncepci činnosti komory pro příští rok?

Hodně z toho již bylo řečeno, nicméně bych rád podtrhl, že RČSOK si je vědoma svého velkého potenciálu pro další rozvoj business vztahů mezi ruskými a českými firmami a že náš pohled do budoucnosti je optimistický. Věříme, že aktuální mezinárodní problémy mají dočasný charakter. V současnosti má komora několik rozpracovaných krátkodobých a dlouhodobých projektů, ze kterých zmíním třeba přípravu založení Klubu partnerů komory nebo rozběhnutí spolupráce napříč dalšími kontinenty prostřednictvím Klubu předsedů smíšených komor aj.

Jedním ze znaků úspěšného businessu, jako stabilita firmy, její profesionalita a zájem trhu o její činnost, je umění nabídnout cesty rozvoje a způsoby řešení specifických podnikatelských situací a schopnost práce ve složitých podmínkách. Jsme přesvědčeni, že dosažené výsledky naší činnosti v uplynulých dvou letech jsou důkazem flexibilní schopnosti diverzifikovat naše aktivity v zájmu naplnění filozofie práce RČSOK.

Strategie komory se tedy plně osvědčila...

Myslím, že určitě. RČSOK zvolila správný směr své činnosti a dalšího rozvoje, především se zaměřením na podporu vzniku nových vztahů mezi firmami z RF a ČR a praktické realizace všech jejich životaschopných projektů. V tom budeme pokračovat i nadále a s příbývajícími zkušenostmi, doufám, mnohem více promyšleněji a diplomatictěji.

rozmluval Jiří Novotný



Předseda představenstva RČSOK JUDr. Vladimír Ermakov, CSc. (v popředí vlevo) na jednání komory v červnu 2013



Ze slavnostního odhalení busty A. S. Puškina na stejnojmenném náměstí v Praze 6

foto archiv RČSOK a Jiří Novotný

Nejčastější chyby českých e-shopů

S rozvojem podnikání na internetu a s dostupností ucelených řešení k provozování internetových obchodů lze stále pozorovat trend vzrůstajícího počtu e-shopů. To dokládají i loňské statistiky, podle kterých dosáhly celkové prodeje na internetu v zemích Evropské unie objemu přes 363 miliard eur.

Podobný trend lze zaznamenat i v ČR, kde online prodeje meziročně rostou o 15 až 20 %, a celkový počet e-shopů je odhadován přibližně na 35 000. Mít spuštěný vlastní e-shop však znamená něco jiného než provozovat úspěšný e-shop, který si vydělá nejen na sebe, ale přinese i dostatečný zisk svému majiteli. Dobrý e-shop by měl zákazníkovi nabídnout více než jen nízkou cenu zboží nebo spolehlivé doručení přepravcem. V následujícím článku proto uvádíme pět nejčastějších chyb, se kterými se dnes české internetové obchody potýkají.

Malá orientace na zákazníka

Heslem „náš zákazník, náš pán“ se musí prodejci řídit nejen v kamenných prodejnách, ale i v e-shopech. Při internetovém nakupování je problematické poskytnout zákazníkům potřebné informace či rady. Řešení je přitom velmi jednoduché a spočívá v kvalitních a dobře napsaných textech. Užitečné mohou také být profily na sociálních sítích, které jednoduše doplňují diskuzi, či kontaktní formulář v případě, že potřebuje zákazník poradit.

Obchod musí dát zákazníkům najevo, že o ně stojí. Ať už jde o poděkování za objednávku s přesnými informacemi, co bude následovat, anebo upozornění na zboží v košíku, které ještě neobjednal. Přestože existují různé způsoby péče o zákazníky, vše je v zásadě o komunikaci, kterou lze v dnešní době ve velké míře automatizovat.

Nevyužitý marketingový potenciál

Jednu z největších slabin velké části internetových obchodů lze spatřit v tom, že prakticky vůbec nepracují s informacemi, které od svých zákazníků získají. Ve většině případů se marketing odbyde pravidelným rozesíláním newsletteru s akčními cenami, což v dnešní době nestačí. Aby byl marketing úspěšný, je nutné pracovat s informacemi, které zákazníci e-shopům poskytnou. Například díky e-mailu může následný prodej probíhat mnohem snadněji. Místo toho, aby e-shopy nabízely v newsletterech zboží, o které lidé nemají zájem, měly by zasílat personalizovaný e-mail s nabídkou zboží, které si zákazníci v obchodě prohlíželi v poslední době. E-shop může také lidem připomenout nákup pravidelného spotřebního zboží nebo symbolickou slevu či dárek za věrnost při nakupování. Všechny tyto drobnosti jsou důležitými kroky v procesu udržení si zákazníka, který může přivést i další nakupující svým doporučením. Prodejci tak nesmí zapomínat sledovat nákupní zvyky jednotlivých skupin zákazníků a připravit nabídku na míru jejich potřebám.

Špatné uživatelské prostředí

Základem každého dobrého e-shopu by měla být jednoduchá, účelná a moderní grafika, stejně jako responzivní design. Ne vždy jsou však tato základní pravidla dodržena a setkat se můžeme s nekonzistentními či příliš křiklavými barvami, vyhledávacím polem ukrytým v hloubi webu nebo ikonou košíku, která není vidět, a brání tak zákazníkovi v zakoupení zboží. Další problematickou kategorií jsou obrazové podklady. Častým problémem je použití jedné nicneříkající fotografie ve velmi malém rozlišení. „Ideálním nástrojem je 360° produktová fotografie, která ukáže výrobek ze všech stran na několika fotografiích, nebo umožňuje vytvořit plynulou prostorovou animaci,“ popsala praxi Hana Mráčková ze společnosti PhotoRobot, která se na produktovou fotografii specializuje. „Mnoho provozovatelů e-shopů bohužel příliš nebdá na kvalitu fotografií a ohánějí se náklady na techniku. Pro tuto skupinu jsou ideálním řešením outsourcingové služby, jako je například vytvoření profesionální 360° produktové fotografie bez nutnosti pořízování vybavení,“ dodala Hana Mráčková s tím, že používání vlastních fotografií je navíc pro zákazníka zárukou, že na něm e-shopu záleží a poskytuje mu maximální množství informací.

Skladové zásoby u dodavatele

Dalším rozšířeným zlovykem menších e-shopů je dezinformování o množství skladových zásob a dostupnosti zboží. V praxi to stále funguje tak,

že obchody mají u zalistovaného zboží uvedenou dostupnost skladem, ale ve skutečnosti jde o dostupnost skladem u dodavatele. To neznamená, že zákazník bude mít zboží druhý den doma, ale že dorazí teprve za dva dny od dodavatele do e-shopu a následně se bude posílat dál. Vzhledem k tomu, že se většina nakupujících orientuje především podle ceny a pro vyhledávání využívá různé cenové portály, objevuje se v e-shopech trik v podobě uvádění primární ceny bez DPH. Poukazuje to sice na nižší cenu ve vyhledávači, ale na zbytečné matení zákazníků. Donedávna této strategie využíval i jeden z největších českých e-shopů.

Důležité alternativní popisky

Pojem SEO optimalizace se v současnosti stal důležitým konceptem pro mnoho podnikatelů na internetu. Optimalizace nezahrnuje již jen používání klíčových slov v textu, ale také budování zpětných odkazů, kvalitního a nejlépe virálního obsahu. Základní pravidla SEO jsou zcela jednoduchá: dodržovat strukturování textu, využívat titulků a mezititulků, včetně správného formátování, a mít vhodné nejen popisky pod obrázky, ale také alternativní popisky obrázků. „Z praxe víme, že popisky obrázků využívá velmi malé procento e-shopů a přitom je to jedno z míst, kde je možné nenásilně použít klíčová slova. Popisky navíc slouží také k lepší orientaci na webu pro zrakově postižené, kterým je obsah předčítán,“ uzavřela Hana Mráčková ze společnosti PhotoRobot. (tz)

O zdrojích financování pro malé a střední podnikatele

Konference nazvaná Přístup k financím – české i evropské zdroje a mezinárodní spolupráce firem se uskutečnila začátkem listopadu v Praze. Zorganizovalo ji pracoviště Enterprise Europe Network při Centru pro regionální rozvoj ČR.

Jednání bylo určeno pro zástupce firem, zejména malých a středních podniků, zajímající se o nové programy, zdroje financí a další podpůrné služby. Konference byla tematicky rozdělena do tří bloků. První blok byl zaměřen na představení návrhu nových operačních programů pro nové programové období 2014–2020. Jelena Krieglsteinová z Ministerstva pro místní rozvoj ČR představila Integrovaný regionální operační program (IROP), Marian Piecha z Minis-

terstva průmyslu a obchodu ČR představil operační program Podnikání pro inovace a konkurenceschopnost (PIK) a využití finančních nástrojů v novém období.

V druhém bloku vystoupil nejprve Michal Štefl z Hospodářské komory ČR, který se zabýval otázkou struktury českého vývozu a věnoval se také aktuální problematice evropských sankcí proti Rusku. Navázal na něj Michal Mejstřík z International Chamber of Commerce, který se



také věnoval otázce českého vývozu a připojil i pohled na nové vývojové trendy v globálním obchodě.

Poslední blok se již zaměřil na konkrétní produkty pro malé a střední podnikatele – Eva Svobodová z Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR představila projekty Young Business a Erasmus pro začínající podnikatele, Lubomír Rajdl jako reprezentant vedení Českomoravské záruční a rozvojové banky informoval o programu Záruka a využití finančních nástrojů ze strukturálních fondů v novém období, Petra Pařízková z České spořitelny představila programy záruk pro inovační podnikatele, a v neposlední řadě Pavel Švejda z Asociace inovačního podnikání ČR komentoval projekty své organizace zaměřené na podporu inovačního podnikání.

Konference se setkala s velkým zájmem účastníků ze strany podnikatelů, kterých dorazilo kolem sto padesáti. Všechny prezentace jsou pro ostatní zájemce volně dostupné na

stránce <http://www.crr.cz/cs/podpora-podnikani/visibility/zaverecná-konference/>.

Konference byla závěrečnou akcí projektu Czech Local Visibility Events – Společně pro úspěch Vašeho podnikání, který v letošním roce realizovalo EEN při CRR ČR ve spolupráci s dalšími více než třiceti partnery, mezi nimi byl i náš portál www.iprosperita.cz. Cílem projektu bylo koordinovat a propagovat aktivity směřující na podporu malých a středních podniků. Součástí konference byla také „burza“ některých partnerů projektu, při níž v předšálí konference mohli účastníkům konference představit a nabídnout své konkrétní a často letos inovované služby.

Pro další informace můžete kontaktovat tajemníka CRR ČR Viléma Řeháka (rehak@crr.cz, tel.: 725 043 769) nebo přímo koordinátorku projektu RNDr. Jitku Ryšavou (rysava@crr.cz, tel.: 234 006 231). (tz)

INZERCE

**media[®]
know**

INTERNETOVÝ MARKETING

PPC kampaně

sociální sítě

optimalizace pro vyhledávače

zpracování internetových stránek na klíč

správa webových prezentací

grafické práce / vizuální identita

www.mediaknow.cz



Firmy rezignovaly na rychlé rozhodování, schopní odcházejí

V posledních letech se v mezinárodních podnicích dramaticky změnil rozhodovací struktury a především hospodářská krize přinesla větší potřebu kontroly a centrální regulace. V důsledku toho je rozhodování pomalejší a firmy doplácí na neschopnost rychle reagovat ekonomicky i personálně. Odcházejí ti nejschopnější, kterým korporace nedopřejí patřičnou podnikatelskou svobodu, tvrdí Jozef Papp, Managing Partner společnosti Stanton Chase, která se zabývá výběrem špičkových pracovníků.

Rozhodnutí nepodléhají jako dříve jedné osobě, ale celým mezinárodním týmem. Tento vývoj se považuje za pozitivní a moderní, jelikož jsou autokratická rozhodnutí náchylná k chybám. Zároveň však přináší nevýhodu v podobě časových nároků. Ze strachu z chyb totiž často nemají manažeři na nižších pozicích odvahu dělat klíčová rozhodnutí a nechávají je na svých vedoucích. V poslední době se schvalovací procesy

stávají podstatně delšími a zároveň důležitějšími než samotné výsledky rozhodnutí.

„V důsledku to znamená výrazné zpomalení celkového rozhodovacího procesu, což může firmám v mnoha ohledech uškodit,“ řekl Jozef Papp, Managing Director pražské pobočky společnosti Stanton Chase, která se věnuje vyhledávání manažerů na nejvyšší řídicí místa (Executive Search). „Vidáme to u lokálních fi-

rem, zejména však u místních poboček nadnárodních korporací. Jen málo místních poboček může rozhodnout samostatně o postupu na místním trhu, většinou se musí poradit s mateřskou společností.“

Mezinárodní rozhodování přináší i další problém, kterým je neznalost místního kulturního prostředí. Lidé v zahraničních vedeních nemají ve většině případů jeho potřebnou znalost a neví, co v jaké zemi funguje. „Sledujeme pak odliv lidí, které jsme dosadili, z obdobných pozic, protože nemají žádnou pravomoc a stavají se jen jedním ozubeným kolečkem v obrovské mašinérii rozhodnutí. Nemají žádnou podnikatelskou svobodu,“ doplnil Jozef Papp.

Odliv je po hospodářské krizi daleko větší, protože jsou kladeny na schvalovací procesy vy-

soké nároky. „Známe i případy z oblasti kreativního businessu, kdy dceřiná společnost musí získat souhlas vlastníka v případě nabírání nových zaměstnanců nebo i náhrady těch, co odcházejí, což může trvat třeba až šest měsíců. Při dvouměsíčních výpovědních lhůtách se tak firmy ocitají až v čtyřměsíčním zpoždění s obsazením pozice,“ vysvětlil Jozef Papp.

Proto se na vedoucí pozice ve firmách často dostávají necharismatictí výkonní manažeři, kteří se nechťejí znelibit nadřazeným. Přitom stále diskutovanější trend diverzity na pracovištích se netýká jen pohlaví, barvy pleti nebo orientace.

Společnosti by se měly snažit propojit různorodé charaktery a dát zaměstnancům takový význam, jaký si zaslouží. (tz)

Nový občanský zákoník a firmy? Zbytečné a drahé, soudí podnikatelé

Až čtvrtina firem nestačila sladit své základní listiny s novým občanským zákoníkem. Skoro 56 % dotázaných uvedlo, že je sladění smluv stálo více než 10 000 korun. Devět z deseti majitelů firem považuje celý proces za zbytečný. To vše zjistil průzkum Asociace podnikatelů a manažerů a výzkumné agentury Inboox CZ.

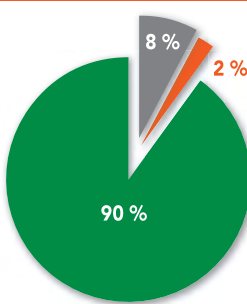
Většina společností (77 %), které se průzkumu zúčastnily, uvedly, že mají sladění své základní listiny, tedy společenské smlouvy a stanovy,

s novým občanským zákoníkem. Pro téměř 56 % oslovených to ale znamenalo finanční zátěž ve výši více než 10 000 Kč.

„V poslední době jsme se setkávali s četnými negativními ohlasy na administrativní zátěž související s některými povinnostmi vyplývajícími z NOZ. I tak nás ale výsledky průzkumu nepřijemně překvapily,“ řekl předseda Asociace podnikatelů a manažerů Radek Bábek k výsledkům průzkumu a dodal:

„V České republice je asi 400 000 aktivních organizací, firem či družstev, kterým vznikla z NOZ povinnost sladit své zakladatelské listiny

JAK VNÍMÁTE ZMĚNU?



do 30. června 2014 se zákonem o obchodních korporacích.“

Pouze 3 % podnikatelů považuje nový občanský zákoník za pozitivní krok. Naopak 90 % dotázaných uvedlo, že se prakticky nic nezměnilo, pouze se zvýšila finanční a administrativní zátěž firem, dalším vadí výdělky notářů.

Zpravidla mají firmy na povinnost realizovat všechny změny ve smlouvách prostřednictvím notáře spíše negativní názor. Pouze 8 % respondentů, jejichž společnosti nemají sjednocené smlouvy s novým občanským zákoníkem, se staví kladně ke změnám, které zákoník přinesl. (tz)

INZERCE

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

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

KONCENTRACE – PAMĚŤ – KOMUNIKACE

**MGR. JANA WIESNEROVÁ
A ING. DAVID GRUBER OSOBNĚ!**

INTENZIVNÍ WORKSHOP SE DVĚMA ŠPIČKOVÝMI LEKTORY NAJEDNOU.
PŘIJĚTE SE INSPIROVAT JEJICH ZNALOSTMI A ZKUŠENOSTMI.

11. – 12. 12. 2014
KÓD: 1425530 CENA: 8 000 Kč

**PRŮŘEZ NOVINEK V DAŇOVÝCH
A ÚČETNÍCH PŘEDPISYCH PRO ROK 2015**

15. 12. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Bc. Marta Štátná
KÓD: 1405770 CENA: 2 290 Kč

**PRŮŘEZ PRACOVNĚPRÁVNÍ
A MZDOVOU OBLASTÍ
– AKTUÁLNĚ PRO ROK 2015**

17. – 19. 12. 2014
PŘEDNÁŠÍ: Ing. Marie Hajšmanová, Ing. Růžena Klímová,
JUDr. Jaroslav Škubal
KÓD: 1405960 CENA: 4 990 Kč

Ceny jsou uvedeny bez DPH.



VÍCE INFORMACÍ NAJDETE NA

WWW.VOX.CZ

yourchance a finanční gramotnost do škol

Sotva začne školní rok, řešíme s dětmi hned několik finančních záležitostí najednou. Postoupily do další třídy a máme tu další výdaje – nové sešity, obaly, pera a pastelky a jako bonus příspěvek do třídního fondu. Pak následuje výběr kroužků... a další výdaje. A v blízké budoucnosti se rýsuje platba za školu v přírodě. Jen v loňském roce nás přišla na tři děti kolem 10 000 korun. A tento rok by nejstarší dcera chtěla jet i na školní výlet do Anglie...

To je jenom jedna část našich rodinných výdajů vedle výdajů na bydlení a dalších povinných měsíčních splátek. Prostě situace, kterou řeší téměř každá rodina: jak pokrýt ze svých příjmů všechno to, co považujeme k životu za nezbytné, a pak také to, co náš život zpříjemňuje, neboť jak se říká, peníze nejsou všechno, ale bez nich život za moc nestojí.

Klíčová otázka tedy je, jak správně zacházet s penězi, které máme k dispozici, abychom nejenom přežili, ale mohli si život v rámci možností i užívat, aniž bychom se dostali do finančních problémů. Tuto otázku si položí téměř každý dospělý člověk, který převezme starost o živobytí do vlastních rukou... a ani nemusí zakládat rodinu. Někdo na ni může hledat odpověď

dlouho – třeba i celý život. Pokud se však člověk naučí zacházet s penězi už ve svém mládí, má napůl vyhráno.

Právě proto se obecně prospěšná společnost yourchance věnuje tématům finanční gramotnosti a umění hospodařit s penězi a svoji pozornost zaměřuje zejména na základní a střední školy. Její webový portál „Finanční gramotnost do škol“ bezplatně zpřístupňuje každému zájemci jednotlivé materiály k výuce i k procvičení daného tématu. Je tedy zdrojem informací jak pro učitele a rodiče, kteří zde najdou různé zdroje námětů, jak učit principy zdravého finančního rozhodování, tak pro samotné děti a studenty, kteří tu naleznou mnoho her, kvízů a nápadů na různé volnočasové aktivity.



Portál přináší v elektronické podobě nejrozličnější doplňkové materiály pro výuku finanční gramotnosti na obou stupních základní školy a škole střední. Dotýká se zejména třech velkých oblas-

tí. 1. Co jsou to peníze, jak s nimi zacházet? 2. Jak správně hospodařit v domácnosti? 3. Jaké jsou finanční produkty? Co jsou to půjčky a co úspory a investice? Materiály jsou často tvořeny z pracovního setu: třech částí, které se vzájemně doplňují – videa, pracovního listu a kvízu k danému tématu. Protože nejlépe se člověk učí, když ho zároveň výuka baví, je kladen důraz na herní formu a zároveň jsou tu k doporučení i některé hry, jež rozvíjí určité finanční postřehy a poznatky.

Nejenom formou školní výuky si může člověk ověřit své finanční znalosti a dále je doplňovat, ale také formou seminářů pro širokou veřejnost nebo formou výuky online a tzv. webinářů, diskuzemi s odborníky, kterých se může účastnit kdokoli, kdo má ve stanovenou chvíli přístup k internetu.

Každý měsíc je vybráno určité Téma měsíce, kterému se pak portál věnuje podrobněji. Pravidelně v měsíci se uskutečňují i nejrůznější soutěže věnované finanční problematice. V rámci portálu funguje i poradna, kam se mohou zájemci obracet s nejrůznějšími dotazy. Konec konců své-

mi postřehy, zkušenosti nebo rozličnými nápady mohou přispět ke kvalitě portálu i sami čtenáři, a rozšířit tak své znalosti a zkušenosti i mezi ostatní zájemce.

Paolina Marjanovičová

Většina malých a středních exportérů neřídí svá rizika

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) ve spolupráci s Komerční bankou představila obsáhlý průzkum, jenž se v detailu zabývá problematikou zajištění proti obchodním a kurzovým rizikům z pohledu malých a středních exportérů. Průzkum realizovala agentura IPSOS. Dotazováno bylo 500 exportérů z celé České republiky.

Výrazná část firem nepocituje potřebu zajištění vývozních rizik. Proti obchodním rizikům se zajišťuje jen 40 % a proti kurzovým rizikům pak pouhých třetina vývozců. Odrazují je vysoké náklady, což uvedla čtvrtina dotazovaných. Na 17 procent respondentů pak jako bariéru uvádí komplikovanost.

Tendence podceňovat situaci

S ohledem na vzrůstající export našich podniků se nezajišťování obchodů může firmám podle AMSP ČR vymstít. Bohužel právě malé firmy vůči svým obchodním partnerům mají složitější vyjednávací pozici. Ti, kteří neuvažují o zajišťování svého exportu, uvádějí nejčastěji, že je nepotřebují, jinými slovy, že mají spolehlivé odběratele, příp. je to pro ně drahé. To je vůči postkrizovému období podstatná změna, firmy mají opět určitou tendenci podceňovat situaci. Důležitý je i údaj o tom, že je to pro firmy finančně náročné. To je signál, že pracují s malou přidanou hodnotou, která neumožňuje dále zatěžovat firmu poplatky. Karel Havlíček, předseda AMSP ČR uvedl: „Je paradoxní, že ačkoliv firmám roste vývoz, navíc do mimoevropských teritorií, klesá u nich snaha zabezpečovat si svoje rizika. V době krize na nezajištěné obchody přitom doplatilo velké množství malých a středních firem a dalo se předpokládat, že se poučí. Trochu mi to připomíná řidiče, který jezdí dvoustakilometrovou rychlostí. Poté, co uvidí na dálnici mrtvolu, zpomalí, dva dny jezdí obezřetně, ale za týden

již opět jede jako divoch. Každý zodpovědný vlastník nebo manažer by neměl podceňovat řízení rizik a spoléhat na růst trhů. Bezpečně přijde opět doba poklesu a potom přežije ten, kdo na ni bude připraven.“

Zjednodušení i úspora času

Dle výsledků průzkumu je zřejmé, že realizují-li společnosti zajištění, dělají tak zejména prostřednictvím své hlavní banky. Téměř třetina dotazovaných uvedla Komerční banku, dále pak ČSOB. Nejvíce využívanými bankovními produkty jsou záruky, akreditivy a inkasa. Jsou více preferovány než platba předem, pojištění dopravy, pojištění pohledávek, zálohy, smluvní podmínky, reference a platba hotově, a to právě v tomto pořadí. Iveta Ocásková, výkonná ředitelka korporátního bankovníctví KB, sdělila: „Vážím si klientů, kteří správně a reálně ohodnocují svá rizika u každé obchodní příležitosti. Těší mě ambiciózní firmy, zejména ty, které zvažují všechny okolnosti a mají promyšlenou strategii i v případě negativního vývoje. Například mohou zmínit nezaplacení objemově velké dodávky, nepřevzetí zboží v daleké cizině, významnou změnu ceny suroviny, neplánovaný výkyv kurzu, poruchu na dodaném stroji, zpožděné zboží, nízkou kvalitu, havárii, změnu politické situace či místních zákonů... A tak bych mohla pokračovat. Právě tyto příběhy vlastně prodávají zajištění a s ním i klidnější spánek podnikatelům. Drahota a složitost je relativní pojem. Záleží na sofistikovanosti vývozu, na marži, také na naší schopnosti srozumitelně poradit a vysvětlit. Věřím, že naši obchodníci a regionální specialisté toto umí, protože se setkávají s velkým množstvím transakcí, a to i v rámci mateřské mezinárodní skupiny Soci-été Générale. Platí, že jednoduché věci musíme umět dělat jednoduše, elektronicky. Proto také stále inovujeme online platformy pro vystavování a zpracování bankovních záruk a dokumentárních plateb, pro čerpání úvěrů či realizaci měnových obchodů.“

Online komunikace narůstá

Z odpovědí firem je zřejmé, že přestože většina exportních společností logicky převádí v rámci transakcí peníze z jedné měny do druhé, proti kurzovému riziku se zajišťuje jen necelá třetina z nich. Bankovními instrumenty pak čtvrtina. O měnovém zajištění typicky rozhoduje finanční nebo generální ředitel. Preferovaný způsob uzavření zajištění je po telefonu. Nicméně, velmi zajímavý je vzrůstající podíl příznivců online komunikací (34 %). Konzultace na toto téma by uvítala pětina firem, přičemž převládá preferovaný osobní kontakt. Opět i zde je vidět téměř šestnáctiprocentní podíl příznivců online poradenství. Zdeněk Lust, manažer Obchodu s korporátními klienty KB, komentoval: „Dříve se zajištění tržních rizik týkalo jen největších firem, ale postupem času, a pochopitelně i vlivem událostí na trhu, se začaly běžně zajišťovat střední firmy a v současné době tento trend pokračuje i k menším podnikům. Řekl bych, že intervence ČNB tento trend trochu přibrzdila, zejména u exportně orientovaných firem, ale naopak probudila větší zájem u řady importérů. Výrazně se za tu dobu změnila i struktura obchodů. Dříve byly banky ochotny realizovat obchody jen v relativně velkých objemech, dnes lze (například na naší nové elektronické platformě KB eTrading) uzavírat obchody nejen pro menší částky, ale i 24 hodin denně a s možností zajistit si pružně hotovostní potřebný kreditní limit, který někdy tvořil, u menších klientů, jednu z překážek zabraňujících efektivnímu využívání zajišťovacích nástrojů.“

Financování exportních zakázek je prý drahé

Na 90 % malých a středních podniků nevyužívá financování exportních zakázek. Více než polovina firem, které se domnívají, že je financování drahé, by přijala financování za zvýhodněných úrokových podmínek. Polovina MSP by uvítala větší roli komerčních subjektů v podpoře financování exportních zakázek. Zhruba 34 % exportérů by kvitovalo sloučením obou státních nástrojů na finanční podporu vývozu pod jednu střechu. Stejně tak upřednostňují možnost většího výběru takovýchto poskytovatelů. Preferovaný způsob podpory financování exportních zakázek (51 %) je totiž podpora zaměřená na poskytování záruk a pojištění komerčním bankám, které pak budou financovat exportní transakce.



Přes dvě pětiny firem by měly zájem o interaktivní online poradenství a vzdělávání. Nejzajímavějším z nabízených témat jsou pro ně EU dotace a dále také zajišťování proti obchodním rizikům a financování exportních zakázek. Potvrzuje se dlouhodobý trend, firmy šetří čas a čím dál více využívají online nástroje. Téměř 50 % kladných odpovědí by bylo ještě před pár lety nepředstavitelné. Zajímavý je i údaj týkající se témat EU dotací, ve smyslu komplikované nebo nízké informovanosti. Lze z toho dovodit, že i nadále vnímají firmy tuto problematiku jako složitou a komplikovanou. Jde o významný podnět pro přístup státních institucí i dalších zainteresovaných subjektů k novému dotačnímu období.

Vzájemné sankce mezi EU a Ruskem zasáhnu podnikání přibližně pětiny MSP, z větší části navíc pouze nepřímo. Kolem 74 % malých a středních podniků se domnívá, že je sankce neovlivní. Je evidentní, že firmy nemají hlavní problém s přímým vývozem do Ruska, resp. jeho nahrazením, ale spíše mají strach, jak se sankce dotknou jejich obchodních partnerů v Evropě.

(tz)

Mezinárodně uznávané studium otevírá cestu k úspěšné kariéře nejen v ČR

Asociace certifikovaných účetních (ACCA) rozšířila své řady o 54 nových členů, kteří získali mezinárodně uznávaný titul ACCA. Seniorním titulem FCCA, který asociace uděluje po pěti letech těm členům, jež absolvují další vzdělávání a dodržují etické principy, se může nově prokázat 25 profesních účetních.

„Skloubit pracovní, a mnohdy i rodinné povinnosti, s náročným studiem v angličtině není úplně jednoduché. Nicméně těm, kteří kromě své účetní profese skvěle zvládnou i studium ACCA a získají celosvětově uznávaný titul, se

otevírají zcela nové profesní možnosti, velmi často i v zahraničí. Jsme proto velmi rádi, že můžeme poblahopřát našim nejlepším studentům, kteří za poslední půlrok stanuli na předních místech v rámci celosvětového hodnocení

zkoušek ACCA,“ řekla Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko.

Nejlepšími studijními výsledky za poslední půlrok se může pochlubit Miroslav Boček, který se z téměř 17 400 studentů ACCA umístil na sdíleném 6. místě, zkouška Corporate and Business Law. Andrea Tršová se mezi 23 022 studenty zařadila na sdílené 12. místo, zkouška Performance Management, a třetici nejlepších studentů za tento půlrok uzavírá Pavlína Němcová,

kteřá se mezi 22 279 studenty probíjovala na sdílené 13. místo, zkouška Business Analysis.

Od dubna letošního roku získalo členství v ACCA 54 finančních profesionálů a rozšířilo tak celkový počet členů na 975.

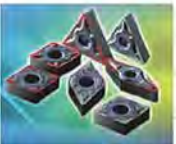
Seniorní FCCA titul byl za poslední půl rok udělen 25 členům a celkově ho již získalo 568 finančních manažerů a ředitelů z České republiky. Celosvětově má ACCA jako největší mezinárodní profesní organizace účetních na 170 000 členů a 436 000 studentů.

(tz)

INZERCE



NÁRADÍ, NÁSTROJE A TECHNOLOGICKÉ PORADENSTVÍ



vyměnitelné břitové destičky pro soustružení, frézování a závitování

soustružnické držáky

frézovací nástroje s vyměnitelnými destičkami

tvrdokovové frézy

vrtáky s vyměnitelnými destičkami, dělové vrtáky

tvrdokovové vrtáky a výstružníky

závitníky, tvářecí závitníky a závitové frézy

upínací technika – pouzdra, trny a příslušenství

záhlubníky



CLARKSON CZ, s.r.o, Hroznová 16c, 603 00 Brno, tel.: +420 543 217 234, info@clarkson.cz, www.clarkson.cz

Insolvenční mafie dále ničí podnikání

Svaz průmyslu a dopravy ČR na nedávné tiskové konferenci důrazně apeloval na stát, aby zabránil rozšířené nebezpečné praxi, kdy kvůli kriminálnímu jednání insolvenčních správců a soudů podnikatelé musejí zavírat fungující podniky. O práci kvůli tomu přicházejí tisíce lidí. Oficiálně úřady řeší nejméně šest desítek takových případů.

Jestliže před čtyřmi měsíci SP ČR přinesl informace, že v důsledku působení insolvenčního správce a soudu musel ukončit činnost zavedený moderní podnik MORA – TOP v Uničově viceprezidenta SP ČR a předsedy představenstva Brano Group Pavla Juříčka, na dnešním setkání s novináři představila své případy řada dalších podnikatelů.

Mezi nimi jednatel a výkonný ředitel atx – automotion, s.r.o., Bohuslav Vránek, bývalý majitel a jednatel firem Extra bau a.s. a Eures-ta s.r.o. Bedřich Hnilica, advokát Ilja Padalík s kauzou Kuchyně Horní Lán. Přítomni byli jednatel společností Cars Bad s.r.o. a INNA, WEST CZ s.r.o. Zdeněk Šilhánek a další podnikatelé a také Hana Marvanová spolupracující s ministerstvem financí právě na zmíněné problematice či jednatelka InsolCentrum, s.r.o. Jarmila Veselá.

„Máme připravenou řadu návrhů, jak současný dramatický stav věcí obrátit, jeho součástí je změna insolvenčního zákona,“ uvedl Pavel Juříček. Jak dodal, podnikatelské prostředí je kvůli insolvenčním mafím ve stavu, kdy podnikatelé chtějí odejít do zahraničí. Jak vyplývá z aktuálního šetření SP ČR, téměř šestina tu-

zemských podnikatelů poukazuje na zhoršování vymahatelnosti práva a více než čtyři pětiny považují současný stav za neměnný. Pouze 4 % podnikatelů mají pocit, že se vymahatelnost práva zlepšila.

Také společnost InsolCentrum ve své analýze zjistila, že poruchy právního prostředí v insolvenčních řízeních narušují stabilitu podnikatelského klimatu v ČR. „Insolvenční řízení jsou ekonomicky naprosto neefektivní, majetek se ztrácí před i po rozhodnutí o úpadku. Věřitelé vůbec nejsou uspokojeni v 58 % případů,“ uvedla Jarmila Veselá.

Přítomní se shodli na potřebě rázné změny zákona o insolvenčním řízení a insolvenčních správcích. „Současná legislativa neumožňuje ochranu proti nezákonnému postupu. Selhává dohled správců a dozor soudců,“ uvedla Hana

Marvanová. Zúčastnění mimo jiné poukázali na slib Ministerstva spravedlnosti ČR z minulých let, že vypracuje analýzu dopadů fungování zákona o insolvenční v podnikatelské prostředí. Nic podobného připraveno není. Jedním z návrhů bylo, aby téma insolvence převzalo ministerstvo financí, a to kvůli návaznosti na daňové úniky. Jednoznačně se přítomní shodli na nutnosti hmotné odpovědnosti správců a soudců.

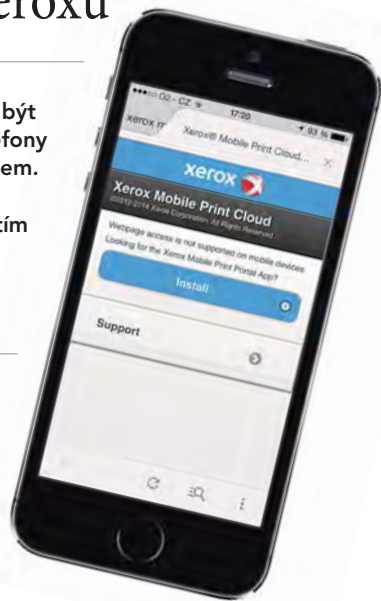
Svaz průmyslu a dopravy ČR v čele s viceprezidentem Pavlem Juříčkem připravil řadu návrhů na změnu, na úpravách se dále pracuje v expertním týmu.

Informace o návrzích změn insolventního zákona, o situaci v insolvenčních i PP prezentace poškozených podnikatelů najdete na webových stránkách www.spcr.cz. (tz)

Snadný a bezpečný tisk z tabletů a mobilních telefonů díky řešení od Xeroxu

Mobilní technologie změnily svět. Lidé dnes mohou být připojení a pracovat prakticky kdekoliv. Mobilní telefony a tablety se staly plnohodnotným pracovním nástrojem. Podle analytiků společnosti Gartner v letošním roce vzroste počet prodaných tabletů o 37 %. A spolu s tím přichází i nutnost zajistit možnost mobilního tisku. A právě v této oblasti nabízí společnost Xerox ideální výkonné a bezpečné řešení.

Xerox Mobile Print Cloud umožňuje díky jednoduché aplikaci tisknout z většiny mobilních zařízení, jako jsou chytré telefony a tablety, na téměř všechny síťové tiskárny a multifunkční stroje Xerox formátu A3 i A4. Kdekoliv v terénu, na cestách, v obchodním centru nebo u zákazníka si tak může uživatel vytisknout cokoli, co bude potřebovat. Využívat k tomu může nejen neveřejné firemní tiskárny na různých pobočkách, ale i řadu veřejných tiskových míst s dostupnou technologií Xerox Mobile Print Cloud. Klíčovými vlastnostmi tohoto řešení je nejen jednoduchost, pohodlí, ale samozřejmě zejména bezpečnost. Uživatel mobilního zařízení může tisknout beze strachu a bez rizika, že jeho důvěrná data informace nejsou v bezpečí. Xerox Mobile Print Cloud umožňuje, na rozdíl od jiných tiskových řešení, pomocí sady Microsoft Office tisknout naprostou většinu běžných kancelářských dokumentů. A to při zachování původního formátování textu, fontů i rozmístění a kvality obrázků. S Mobile Printem vytisknete dokumenty Microsoft Word, Excel, PowerPoint, dokumenty PDF i běžné formáty obrázků.



S aplikací Xerox Print Portal může uživatel:

- vybrat dokumenty sady Office, fotografie, dokumenty PDF a další soubory
- vyhledat nejbližší tiskárnu pomocí lokálních služeb a map Google
- zobrazit parametry a lokaci tiskárny
- zvolit nastavení tisku, včetně voleb, jako jsou oboustranný tisk, barevně nebo černobíle, sešívání, tisk od stránky – do stránky a nastavení velikosti papíru
- zobrazit náhled dokumentu
- odeslat dokument k tisku zabezpečeně s heslem pro vyzvednutí na tiskárně
- získat zpětnou vazbu o průběhu tisku. (tz)

Evropským parlamentem zazněl hlas českého businessu

Podnikatelé v čele s Hospodářskou komorou České republiky v říjnu v rámci 3. ročníku Evropského parlamentu podniků (EPP) diskutovali a hlasovali nejen o businessových, ale i legislativních otázkách majících na českou podnikatelskou sféru zásadní vliv. „Až 60 % české legislativy přichází z Bruselu. Při tak vysokém procentu je náš hlas v Evropském parlamentu nutností,“ komentovala viceprezidentka HK ČR Irena Bartoňová Pálková, vedoucí podnikatelské mise HK ČR do Bruselu.

„Málokdo si uvědomuje, jak velkou pozornost by měl věnovat nejen legislativním otázkám projednávaným ve výborech Evropského parlamentu, ale i v pracovních orgánech Rady, kde se projednávají rámcová doporučení pro jednotlivé země,“ řekla. „Při kontaktu s našimi europoslanci zjišťujeme, že mnohé myšlenky Evropy jsou různými cestami pokriveny, z čehož my, podnikatelé, nejsme nadšeni,“ dodala. Při nedávném hlasování podniků na půdě EP byla evidentní rozdílnost v přístupu zemí, třeba Kypru, Německa, Velké Británie či Turecka, k jednotlivým tématům. „Na konci nás však trápí společně – přístup k možnostem podnikání po celé Evropě v rámci národních legislativ, nedostatek kvalifikovaných pracovníků či financí. Podnikatelský svět tak volá po zprůhlednění a zjednodušení evropské legislativy i výkonných procesů členských států,“ komentovala situaci Irena Bartoňová Pálková. EPP je největší akcí svého druhu organizovanou EUROCHAM-

BRES, sítí evropských obchodních komor. Celkem 800 zástupců firem, z toho téměř 20 českých, hlasovalo o tématech jako internacionalizace, finance, energetika a vzdělávání. Právě vzdělávání si jako své nosné téma vybrala i česká podnikatelská mise, za kterou v Bruselu veřejně vystoupil Ondřej Homola, jednatel společnosti Corinth: „Otázkou je, jak bude vypadat produkt firem, které založí žáci současných prvních ročníků základních škol. Voláme po užším dialogu s politickými zástupci, abychom uzavřeli propast, která vzniká mezi potřebami trhu a dovednostmi a znalostmi dnešních absolventů základních a středních škol,“ řekl. Firma Corinth je aktivně zapojena do rozvoje přírodních a technických vzdělávacích oborů v 97 zemích světa. „S křídou v ruce už budoucí techniky nevychováme,“ dodal Ondřej Homola.

Po zasedání se podnikatelé přesunuli na setkání s českými europoslanci a prezidentem HK ČR Vladimírem Dlouhým: „Mimořádně si vážím toho, co EU dokázala po druhé světové válce, a jsem příznivcem volného obchodu. Vytvoření jádra západní Evropy, nastartování liberalizace nebo uvolnění obchodního toku a pracovní síly je v pořádku. Zvýšením počtu členů na 28 se Evropa rozšířila zásadním způsobem z hlediska jednotného trhu a vstup ČR do EU byl mimořádným impulsem, který měl na náš hospodářský růst velmi pozitivní vliv. Zavedení jednotné měny však dle mého názoru vedlo ke krizi do té míry, že do dnešního dne nemůžeme hovořit o konci dluhové krize. Výchledově nás pak v EU čeká v nadcházejících 10 letech velmi pomalý růst,“ uvedl Vladimír Dlouhý. (tz)

Firemní školení vedou častěji zaměstnanci než externisté

Rozpočty na rozvoj zaměstnanců v tuzemských firmách i nadnárodních korporacích se ztenčují. Není to tolik patrné na počtu školení, ale zejména na tom, že společnosti vedou vzdělání svépomocí. Méně již využívají externích agentur či lektorů. Trend potvrdila dlouholetá lektorka pro business, neziskové organizace a státní správu PaedDr. Olga Medlíková, která se specializuje na takzvané školení školitelů uvnitř firem.

Petrtrvá doba krize, úspor a škrťů rozpočtů. Manažeři firem si však uvědomují, že průběžné vzdělávání a zvyšování kvalifikace zaměstnanců i jich samotných, představuje pro firmu konkurenční výhodu. Proto společnosti méně využívají externích agentur, výjma certifikovaných oborů, a snaží se vést interní vzdělávání takzvanou svépomocí. „Výrazným firemním trendem je budovat si vlastní lektorskou základnu ze svých lidí a obrazně řečeno kupovat si pouze okrajově to, co neumějí. Týká se to zejména školících oddělení velkých společností,“ potvrdila z letité praxe lektorka PaedDr. Olga Medlíková speci-

zující se právě na školení školitelů či jinými slovy trénink trenérů. Školení tak v dnešní době častěji vedou kolegové ve firmách na seniorských pozicích. To potvrzují ve veřejně dostupných průzkumech samotní manažeři. Až 40 % jich uvádí, že i při neustálém snižování nákladů na rozvoj zaměstnanců se snaží snižovat počet interních vzdělávacích programů. „Ačkoli mají přednášející pracovníci know-how a dlouholetou praxi, často tyto znalosti neumějí předat dále. Právě proto je nutné, aby sami prošli školením a naučili se své vědomosti a znalosti předat poutavou formou kolegům zaměstnancům,“ vysvětlila Olga Medlíková.

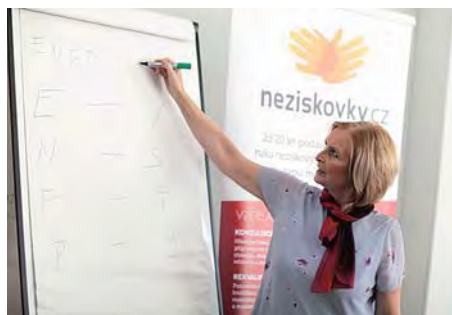
Současným trendem je rozvoj systému následného vzdělávání, a to jak vlastních pracovníků a partnerů, tak klientů. Stále častějším jevem je zakládání vlastních vzdělávacích středisek. Investice do vybudování vlastních vzdělávacích center přitom nejsou v žádném případě zanedbatelné. Firmy investují do interních lektorů a koučů až desítky milionů korun. Významnou roli hraje i to, že stát motivuje zaměstnavatele ke vzdělávání svých pracovníků daňovým zvýhodněním. Na druhou stranu paradoxně uplatnit

studium v základu daně z příjmu jako výdaje na odborný rozvoj zaměstnanců mnoho firem nevyužívá. Celkově se investice do interního vzdělávání v Česku pohybují v miliardách korun ročně.

„Firmy i organizace, kterým záleží na kvalitě svých lektorů, sahají k takzvaným development centerům, kde interní lektori a koučové prokazují svoji odbornou způsobilost,“ doplnila Olga Medlíková na www.satnik.net s tím, že: „Pomocí těchto center se dá zjistit, kdo je jak způsobilý nejen odborně, ale i lektorsky, kdo potřebuje nějakou pomoc, koho přesunout například z lek-

torské role do role kouče nebo mentora, prostě jak může daný člověk růst.“

Zaměstnanci mají rádi školení, jež jsou jim šitá na míru. Tedy ta, která přesně cílí na vykonávanou profesi a u nichž je pravděpodobné, že určitou část informací skutečně využijí v oboru. Pokud jde o takzvané měkké manažerské dovednosti, zájem je právě o lektorské dovednosti, argumentaci a přesvědčování, komunikaci a řešení konfliktů, time management, vyjednávání s klientem. Z poradenské praxe pak vystupování na veřejnosti a jednání s partnerem. (tz)



Lektorka pro business, neziskové organizace a státní správu PaedDr. Olga Medlíková při školení



Kolik stojí léky a jak je to s jejich cenou

Ovlivní snížení DPH cenu léků na předpis? Z čeho se skládají ceny léků? Kolika způsoby jsou regulovány? Česká asociace farmaceutických firem startuje kampaň Kolikstojíléky.cz.

Doplatky v lékárnách se od roku 2007 zvýšily už o 20,5 %. Pacienti tedy musí sahat stále hlouběji do kapsy a více platit za léky, na které jim přispívají zdravotní pojišťovny. Situaci nepomůže ani plánované snížení DPH na 10 %. Hlavní vliv na doplatky mají totiž úhrady pojišťoven, které u jednotlivých léků nerostou. I s těmito tématy chce veřejnost seznámit osvětová kampaň ČAFF Kolikstojíléky.cz. V prvním listopadovém týdnu ČAFF otevřela Apatyku 2020, informační stánek na náměstí Republiky v Praze.

Pacienti nemají dost informací, a proto jsou klamáni. Přehnaný výrok? Podle údajů Ústavu zdravotnických informací a statistiky (ÚZIS) ne. Zatímco úhrady ze zdravotního po-

jištění se podle ÚZIS v posledních sedmi letech zvýšily o 3,2 %, spoluúčast pacientů rostla více než šestinásobně rychleji a dosáhla zvýšení o 20,5 %. Pacienti bez dobrých informací se pak mohou zlobit, že na nich neúměrně vydělávají výrobci léčiv.

„Případný hněv směřuje špatným směrem. Za rostoucími doplatky částečně hrazených léků nestojí farmaceutické firmy, nýbrž stát, který má hlavní vliv na ceny léků a výši jednotlivých úhrad, tedy i doplatku pacienta,“ řekl výkonný ředitel České asociace farmaceutických firem Dr. Emil Zörner a dodal: „Stát také určuje, jaká je maximální cena léku, za kterou smí být léčivo nabízeno a stát je zároveň tím, kdo říká, kolik nakonec za lék zaplatí formou úhrad ze zdravotního pojištění. Některé léky tak hradí zcela, u jiných ale pacient musí dopláct rozdíl mezi prodejní cenou a úhradou pojišťovny.“

Pokles DPH doplatky pro pacienty nesníží
Zdravotní pojišťovny mají svázané ruce. Kvůli úhradové regulaci nemohou svým klientům

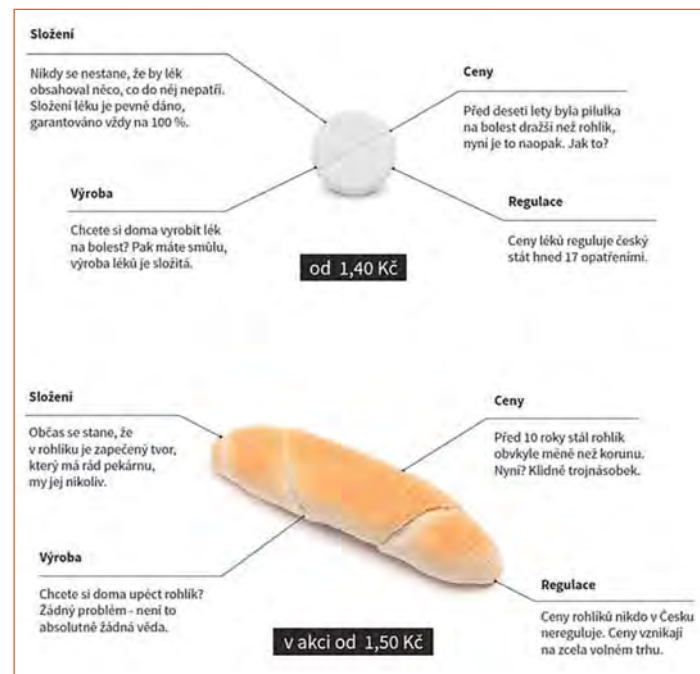
příspěť víc na léky, ani kdyby chtěly.

„Stát poskytuje pacientům zavádějící informace přinejmenším tím, že snížení DPH prezentuje jako opatření, kterým se sníží cena léků na předpis,“ sdělil Emil Zörner a pokračoval: „DPH má totiž na spoluúčast pacienta jen minimální vliv. Mnohem podstatnější je výše úhrady pojišťovnou. Ta se ale rok od roku u jednotlivých léků snižuje. A tím se pochopitelně zvyšují doplatky.“

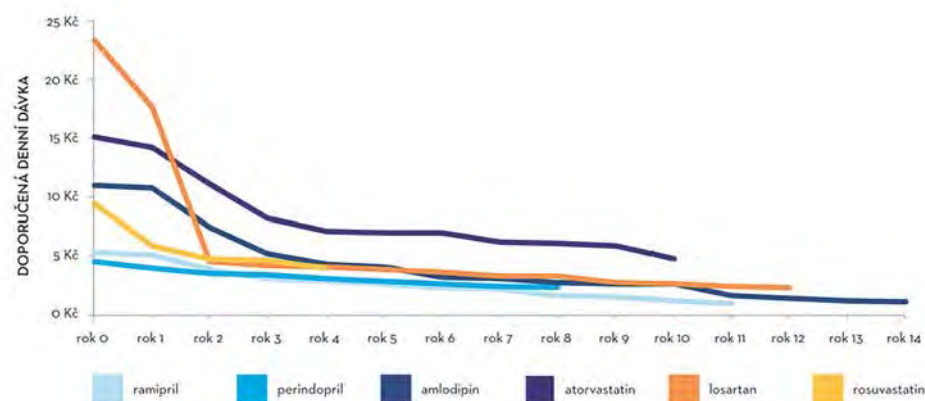
V zemích Evropské unie jen přitom průměrná sazba DPH na léky pod 10 procenty. Český trh je zároveň přeregulovaný. „Aktuálně je v platnosti 17 nástrojů, které ovlivňují fungování trhu, a z nich si některé dokonce odporují. Pro srovnání – v Německu či Rakousku je takových opatření méně než pět. Jsem přesvědčen, že z vysoké konkurenčního prostředí na českém trhu, do něhož stát zbytečně nezasahuje, by pacienti těžili mnohem více,“ upozornil Emil Zörner.

Pacientům chybí informace

Početem regulací je Česká republika evropským rekordmanem. Zároveň však platí, že pacienti si náklady v lékárnách automaticky spojují s farmaceutickými firmami. Přitom cena léků



VÝVOJ CEN LÉKŮ PROTI KARDIOVASKULÁRNÍM CHOROBÁM



se skládá z ceny výrobce, marže velkodistributora a lékárny a svůj nemalý díl si bere i stát s daní z přidané hodnoty.

Málokdo by nejspíš věřil, že lék na bolest lze pořídit už levněji než rohlík, který je nadto v akci. Ještě více vynikne absurdita cen v porovnání s pivem, jehož cena měřená Českým statistickým úřadem rok od roku jen roste. Naproti tomu ceny léků stabilně klesají.

Další informace k mýtům spojeným s problematikou cen léků se budou postupně objevovat na webu www.kolikstojileky.cz. Se zástupci ČAFF může veřejnost také diskutovat na Facebooku (www.facebook.com/kolikstojileky) a na Twitteru (@kolikstojileky).

(tz)

Zelené fondy jsou v módě, vydělejte na nich

Na českém finančním trhu přibyl nový speciální fond kvalifikovaných investorů s názvem Nova Green Energy (NGEF). Jeho výjimečnost spočívá zejména v mimořádně příznivém poměru stabilních výnosů s minimálním rizikem. Fond se orientuje na investice do energetiky s důrazem na obnovitelné zdroje a energetické využití odpadu.

Nova Green Energy (NGEF) je otevřený podílový fond kvalifikovaných investorů, který vkládá prostředky do obnovitelných zdrojů energie. Jde o jediný fond tohoto druhu v Česku. Díky garantovaným výkupním cenám energie má potenciál přinášet výnosy ve výši 7–9 % ročně. „Zelený fond v sobě spojuje odpovědnost k životnímu prostředí s nadprůměrnými výnosy a také z hlediska bezpečnosti je alternativou státním dluhopisům. Díky své investiční strategii je volbou pro konzervativní investory, kterým dokáže poskytnout násobně vyšší zhodnocení než obdobné investiční nástroje,“ míní předseda investičního výboru fondu Nova Green Energy Juraj Dvořák.

Limity pro investování do NGEF

Základním způsobem investice je přímý nákup podílových listů fondu, potřebný je však určitý stupeň klientské bonity. Minimální výše investice je zákonem stanovena na 125 000 eur (cca 3,4 mil. Kč). Vyplývá to ze zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, protože fond je legislativně ukotven v Česku. „Význam to má hlediska cílení na určitou skupinu investorů. Tyto fondy jsou určeny zejména pro velké hráče. Mezi naše klienty patří banky, penzijní fondy, obchodníci s cennými papíry, jednáme s pojišťovnami a tzv. family offices (nadace spravující rodinné majetky) a 30 % z celkové velikosti

fondu budou tvořit právě soukromí investoři, kterým poskytneme možnost podílet se na velmi zajímavém výnosu bez nutnosti mít vlastní elektrárnu,“ vyjmenoval předseda NGEF Juraj Dvořák s tím, že jiný způsob vstupu představuje využití alternativní investiční služby nebo investičního řešení v podobě individuálně řízeného portfolia. Tímto způsobem si mohou nakoupit tento fond i klienti s částkou od 10 000 eur (přibližně 275 000 korun). V rámci řízeného portfolia tvoří významnou až stěžejní část NGEF a zbytek je složený z realitních a peněžních fondů. Roční výnos je zhruba 7 %.

Zajímavý investiční horizont

Peníze jsou ve fondu vázány prvních 12 měsíců, ale minimální doporučený investiční horizont pro klienta je tři roky. Už za takový krátký čas je možné získat velmi příznivé výnosy. Velkou výhodou je však možnost participovat na této investiční příležitosti dlouhodobě, a to 10–15 let. NGEF je přísně regulovaný subjekt podléhající doзору regulátora (ČNB) a auditu (KPMG). Zárukou kvality portfolia je, že fond obstarává jen funkční, ověřené a smluvně zajištěné projekty, jejichž odkupní cenu stanovuje znalecký posudek, při minimálním výnosu 11 % p.a. Samozřejmostí je profesionalita členů investičního výboru a všech zapojených subjektů.

Největším investorem fondu je Erste Group Bank, AG, která je zároveň i partnerem fondu. Člověk, který do fondu investuje, tedy nemusí sledovat situaci na trhu. Může se spolehnout, že fond, vzhledem k doзору ČNB a všem legislativním povinnostem, je pod přísným dohledem a je spravován zodpovědně. Každý investor je samozřejmě pravidelně informován o vývoji fondu a jeho investic a také jsou zveřejňovány informace na webu fondu <http://www.novagreenenergy.eu/cz/>.

Minimalizace investičních rizik

Potenciál NGEF přinášet stabilní 7–9 % výnosy vyplývá ze státem garantovaných vyšších výkupních cen zelené energie, dlouhodobých smluvních dohod a již zmíněnému faktu, že projekty v portfoliu mají vnitřní výnosové procento alespoň 11 %. V každé zemi, kde má fond své projekty, je nastavený legislativní rámec upravující státní podporu výroby energie z obnovitelných zdrojů. Obecně platí, že změny odkupních cen jsou možné pouze po zásahu regulačního orgánu a po legislativních změnách. Ty však musí být čitelné a odhadnutelné dopředu, jinak hrozí státu arbitráže a žaloby. Geopolitické riziko je sníženo i regionální diverzifikací projektů v ČR, Slovensku, Rumunsku, Bulharsku a dalších zemích a také projektovou diverzifikací. Fond investuje převážně do malých projektů (většina elektráren v portfoliu má velikost 1 MW), které jsou zaběhlé, ověřené, které mají smluvně garantované vyšší ceny odběrů a působí ve stabilním prostředí. Pokud jde o segmentovou diverzifikaci, cílem je dosáhnout poměru: 40 % fotovoltaiky, 25 % biomasy, 20 % vodních elektráren a zbytek ostatní, například spalování odpadů.

Ekologický rozměr fondu jako bonus

Do roku 2020 bychom měli až 20 % energie vyrábět z ekologických zdrojů. Právě NGEF může být efektivním nástrojem pro podporu a urychlení výstavby dalších „zelených elektráren“, neboť nabízí východisko pro developery, kteří tyto projekty staví na „kšeft“. V západní Evropě jsou „zelené fondy“ u investorů velmi populární. V Rakousku, Švýcarsku a Německu jsou investice do těchto fondů absolutně preferované velkými hráči. V Německu do nich investují například penzijní fondy nebo i církve, která tyto zelené investice nazývá „morální investice“.

(tz)

INZERCE

Český systém kvality služeb
Czech service quality system

plus

pro vaši konkurenceschopnost



Pomůžeme Vám zvýšit kvalitu poskytovaných služeb

- Zvýšení konkurenceschopnosti
- Spokojený a loajální zákazník
- Motivování pracovníci

Zapojte se do systému na www.csqs.cz

INTEGROVANÝ
OPERAČNÍ
PROGRAM

EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
SÁNCE PRO VÁŠ ROZVOJ

MINISTERSTVO
PRO MÍSTNÍ
ROZVOJ ČR

Recyklace odpadu v ČR vzrostla o čtvrtinu

V České republice bylo v loňském roce recyklováno celkem 5,8 milionů tun odpadu, což je téměř o čtvrtinu více než v roce 2010. Vyplývá to z aktuálních údajů Českého statistického úřadu mapující stav životního prostředí v roce 2013. Kromě nárůstu celkové recyklace odpadu se výrazně zvýšil i objem zpracovaného elektroodpadu, který během posledních dvou let vzrostl téměř o polovinu. Důvodem je přísnější legislativa i větší společenská odpovědnost tuzemských firem.

Recyklace odpadů v tuzemsku v poslední době nabývá na důležitosti. Podle Českého statistického úřadu se množství recyklovaného odpadu během posledních čtyř let zvýšilo o 28 %. „Zatímco v roce 2010 bylo v České republice recyklováno zhruba 4,5 milionu tun odpadu, o rok později to bylo již 5,2 milionu tun.

V minulém roce se celkový počet recyklovaného odpadu dokonce vyšplhal na 5,8 milionu tun,“ uvedla Lenka Strnadová z Českého statistického úřadu. V současnosti lze navíc za-

znamenat, že výrazně vzrůstá trend zpracování elektroodpadu.

„Oproti roku 2011, kdy bylo zpracováno zhruba 35 000 tun elektroodpadu, se počet recyklovaného elektroodpadu téměř zdvojnásobil,“ upřesnila Lenka Strnadová s tím, že vloni bylo zpracováno více než 62 000 tun elektroodpadu.

Na zvyšující se recyklaci elektroodpadů má podle odborníků vliv nastavená tuzemská legislativa, která vychází z příslušné Evropské

směrnice. „Vzhledem k velmi drahému způsobu těžby primárních surovin a nedostatečnému množství k použití ve výrobě vzrůstá v poslední době zájem o zpracovatelský sektor,“ upřesnil David Vandrovec, ředitel skupiny REMA, která se zabývá zpětným odběrem elektrozařízení a baterií. Nárůst recyklace a zpracování odpadu lze podle něj také připisovat větší informovanosti tuzemských firem, které začínají vnímat šetrné zacházení s odpadem jako určitou prestiž.

„Zatímco dříve bylo pro firmy důležité, aby zajistily ekologickou likvidaci, splnily zákonné povinnosti a snížily náklady na odvoz elektroodpadu, dnes již nakládání s odpadem považují za prestižní oblast posilující jejich firemní kulturu a úroveň jejich korporátní odpovědnosti,“ dodal David Vandrovec.

Ačkoliv lze přínos zpětného odběru elek-

trozařízení spatřovat v různých oblastech, velmi důležitý je způsob, jakým se elektroodpady zpracovávají. „Je třeba používat nejmodernější technologie tak, aby došlo k co nejvyššímu materiálovému využití. Stále totiž existují společnosti, které z elektroodpadu vyberou jenom dobře prodejné komodity, jako například desky plošných spojů, měď nebo hliník, a zbytek zaskládají,“ sdělil Aleš Šrámek z Asociace recyklatörů elektrického odpadu.

Materiálové využití odpadu navíc významně přispívá ke snížení plýtvání přírodními zdroji. „Recyklaci elektroodpadu a baterií dochází k úspoře elektrické energie, ropy a vody a rovněž ke snížení produkce nebezpečného odpadu a skleníkových plynů. Ekologická likvidace jednoho notebooku například představuje úsporu přibližně sedm litrů ropy nebo téměř 400 litrů pitné vody,“ uzavřel David Vandrovec. (tz)

INZERCE



GASCONTROL – dodavatel energetických celků

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



- Naše činnosti:**
- Dodávky a servis plynárenských zařízení
 - Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
 - Plynové expanzní turbíny
 - Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
 - Průmyslová klimatizace a chladicí systémy
 - Důlní investiční a technologické celky
 - Výstavba a rekonstrukce kotelen a výměňkových stanic
 - Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
 - Výstavby, dodávky plnicích technologií a servis CNG stanic
 - Přestavby vozidel na CNG pohon
 - Dodávky turbín CAPSTONE do 5 MW a ORC zařízení
 - Dodávky bioplynových stanic od 20 kWe do 5 MWe, včetně výstavby
 - Výzkum a vývoj v oblasti energií a plastů
 - Inovace produktů a technologických procesů



GASCONTROL, společnost s r. o.

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

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

e-mail: gascontrol@gascontrol.cz

www.gascontrol.cz



ELTODO nabízí městům a obcím nástroj k bezpečnému zveřejňování smluv

Radnice českých obcí se snaží co nejvíce přiblížit občanům a jedním z nástrojů k získání jejich důvěry je zveřejňování smluv a dalších dokumentů. Skupina ELTODO, která patří k nejvýznamnějším českým elektrotechnickým společnostem, nově nabízí produkt, díky kterému budou moci obce a města tyto dokumenty zveřejňovat jednoduše, aniž by přitom porušily zákon o ochraně osobních údajů či obchodního tajemství.

Aplikace Anonymizace dokumentů je snadno dostupná prostřednictvím internetového prohlížeče a její ovládání je uživatelsky přívětivé. Služba je určena zejména malým obcím a městům, které nemají vlastní robustní IT infrastrukturu a kapacity na redigování vytištěných smluv a jejich následné skenování, a proto se zveřejňování dokumentů dosud bránily.

„Produkt Anonymizace dokumentů lze využívat na jakémkoli počítači nebo tabletu pouze prostřednictvím internetového prohlížeče, aniž by bylo nutné instalovat nějaký software nebo aplikaci. Produkt byl vytvořen tak, aby uživateli ušetřil co nejvíce práce a času a snížil chybovost. Zveřejnění smlouvy už nemusí předcházet koloběh vytištění, ručního zredigování a opětovného skenování dokumentu,“ uvedl Stanislav Stejskal, generální ředitel společnosti ELTODO.



Služba je provozovaná na cloud infrastruktuře společnosti ELTODO a je dostupná na webu www.vegacloud.cz, kde si ji zájemce po studování obchodních podmínek a zvolení měsíčního paušálu může také objednat. Poté stačí přihlásit se do systému, nahrát příslušný dokument ve formátu PDF a začít redigovat. Aplikace umožňuje jediným kliknutím začernit celé slovo, obrázek nebo jeho část. Fulltextové vyhledávání a vyhledávání podle vzorů, např. v případě e-mailových adres, rodných čísel apod., šetří čas a pomáhají eliminovat chyby. Komunikace s aplikací je zabezpečena protokolem https. Služba je naprosto bezpečná, jednou anonymizovaná data není možné žádným způsobem vytěžit a použít.

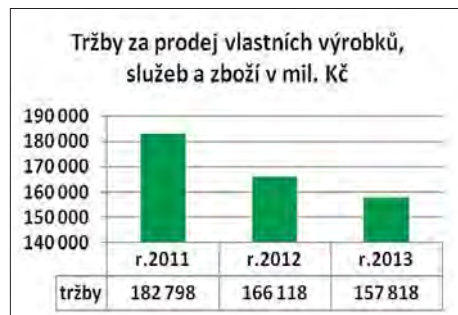
Aplikaci podporují čtyři nejrozšířenější internetové prohlížeče. Uživateli je k dispozici horká linka společnosti ELTODO a také názorný návod k použití, dostupný na webových stránkách www.youtube.com. (tz)

Ve stavebnictví se snižují tržby i zisky



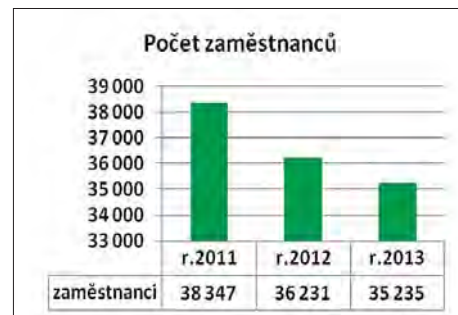
Ačkoliv tuzemská ekonomika vykazuje známky oživování, stavebnictví a development, jedno z nejdůležitějších odvětví národního hospodářství, pokračuje v propadu. Společnost Bisnode v rámci analytické studie Stavebnictví a development hodnotila hospodaření 133 nejvýznamnějších hráčů na trhu. Jejich celkové tržby se v letech 2011 až 2013 snížily o 13,7 % na 157,8 miliardy korun a zisk propadl o 58,1 % na 3,4 miliardy korun. Navíc ve stavebnictví podniká 23 % rizikových subjektů, což je o 9 procentních bodů více než v rámci ČR celkem.

Společnost Bisnode hodnotila vzorek 133 stavebních a developerských firem v období 2011 až 2013. Jejich celkové tržby poklesly ze 182,8 miliardy korun v roce 2011 na 157,8 miliardy v roce 2013, tedy o 13,7 %, zatímco hospodářský výsledek sledované skupiny propadl o 58,1 % z 8 miliard korun na 3,4 miliardy korun. V daném období se snížil také celkový počet zaměstnanců analyzovaných firem z 38 300 na 35 200, tedy o 8,1 %.



„Stavebnictví reagovalo na globální hospodářskou krizi jako jedno z posledních odvětví a také jako jedno z posledních z ní postupně vychází. Důvodem je zejména projektový charakter oboru. Navíc nízká investiční aktivita státu a snížená schopnost čerpat evropské dotace ještě prohloubily dopad globální hospodářské krize na české stavebnictví.

Výrazně příznivé zprávy nesledujeme ani v roce 2014. Stát jako klíčový investor opět začíná výrazněji stavět a objem stavebních prací začal mírně růst. Nabídka kapacit však i nadále vysoce převyšuje poptávku, což vytváří enormní tlak na ceny ve výběrových řízeních. Návrat k předkrizové situaci z roku 2008 tak nelze předpokládat,“ komentoval výsledky studie analytik Bisnode Michal Říčař. Současně upozornil: „Na základě scoringového modelu Bisnode ve stavebnictví podniká vysoké procento ‚rizikových‘ společností ve srovnání s tuzemskou podnikatelskou základnou celkově. Podíl ‚rizikových‘ subjektů v rámci sektoru aktuálně dosahuje 22,9 %, což je o 9 procentních bodů více než v rámci ČR celkově.“ (tz)



SPOLEČNOSTI S NEJVYŠŠÍM VÝSLEDKEM HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ 2013

	Hospodářský výsledek za účetní období (tis. Kč)	Tržby za prodej vlastních výrobků služeb a zboží (tis. Kč)	Meziroční rozdíl vývoje tržeb 2013/2012
Eurovia CS, a. s.	714 285	9 674 517	-6,03 %
Strabag, a. s.	391 846	12 536 939	-1,82 %
Metrostav, a. s.	286 666	20 574 727	-0,39 %
AŽD Praha, s. r. o.	230 817	4 247 031	+17,24 %
Dálniční stavby Praha, a. s.	117 656	1 076 630	-10,14 %

SPOLEČNOSTI S NEJNIŽŠÍM VÝSLEDKEM HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ 2013

	Hospodářský výsledek za účetní období (tis. Kč)	Tržby za prodej vlastních výrobků služeb a zboží (tis. Kč)	Meziroční rozdíl vývoje tržeb 2013/2012
Skanska, a. s.	-693 512	10 796 182	-15,28 %
CTP Invest, spol. s r. o.	-120 442	3 000 152	-7,98 %
Lumen, a. s.	-54 479	329 481	+8,76 %
Central Group, a. s.	-42 018	215 621	*)
Profistav Litomyšl, a. s.	-31 771	276 797	-37,94 %

*) Společnost byla založena 8. 3. 2012 pod názvem Rethwall Property, a. s., přičemž v účetním roce 2012 vykázala nulové tržby. Pod názvem Central Group, a. s., působí až od začátku roku 2013. Původní společnost Cenral Group, a. s., byla od začátku roku 2013 přejmenována na Cenral Group 23. investiční a. s. Pozn.: údaje za 133 stavebních a developerských firem Zdroj: Bisnode

Konference NSK: Úspěšnou firmu tvoří kvalifikovaní zaměstnanci



Národní soustava kvalifikací (NSK) je nástroj umožňující získat kvalifikaci bez návratu do počátečního vzdělávání, tedy do školy. Profesionální kvalifikace

přitom identifikují a tvoří sami zaměstnavatelé sdružení ve 29 sektorových radách, čímž je zajištěna aktuálnost a potřebnost těchto kvalifikací na trhu práce. V katalogu NSK je momentálně zveřejněno již 641 profesních kvalifikací, z nichž je možné se nechat přezkoušet autorizovanou osobou, a získat tak osvědčení, které je jasným dokladem aktuálních dovedností a znalostí v oboru.

To, že systém funguje, dokládá nejen již více než 105 000 držitelů těchto osvědčení na trhu práce a síť 3000 autorizovaných osob, ale i to, že se k němu aktivně hlásí a v personálních procesech ho využívá přes 1000 firem ze všech regionů ČR.

Hradec Králové

V září se v Hradci Králové sešli personalisté a ředitelé významných firem převážně z královéhradeckého a pardubického regionu, aby ve slavnostní atmosféře převzali ocenění své práce v podobě čestného certifikátu NSK. Certifikát je určen společnostem, které tento jedinečný systém aktivně využívají.

Setkání se za realizační konsorcium účastnil viceprezident Hospodářské komory RNDr. Zdeněk Somr, který ve své úvodní prezentaci zdůraznil nutnost řešit nedostatek určitých profesí na současném trhu práce v souvislosti s demografickým vývojem. Svaz průmyslu a dopravy ČR reprezentoval Ing. Bohumil Mužík, zástupce manažera úseku Projektová kancelář, a za společnost TREXIMA, spol. s r. o., pozvání přijal generální ředitel Ing. Jaromír Pátík. Přínosy NSK pro spolupráci firem a Úřadu práce sdělila Mgr. Věra Moděrová z referátu zprostředkování a poradenství krajské pobočky Úřadu práce v Hradci Králové, a Mgr. Martin Horák, ředitel krajské pobočky ÚP v Hradci Králové. Konkrétní zkušenosti s NSK z firemní praxe pak přítomným představil společník firmy METOS v.o.s. Ing. Jan Šlajs. Konference se také účastnili zástupci Ministerstva školství,



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

mládeže a tělovýchovy ČR a Národního ústavu pro vzdělávání.

Ocenění z rukou představitelů Svazu průmyslu a dopravy ČR, Hospodářské komory ČR a společnosti TREXIMA převzalo 24 společností. Tyto firmy reprezentují široké oborové spektrum zaměstnavatelů v České republice: gastronomii, slévárnictví, ochranu životního prostředí, poradenství, strojírenství a mnoho dalších.

Za všechny oceněné shrnul přínosy NSK Mgr. Jan Rupp z OHL ŽS, a. s.: „Naše společnost využívá ve své personální praxi mnoha výhod, které plynou z výsledků projektu NSK. Patří mezi ně zejména možnost výběru mezi větším množstvím uchazečů o zaměstnání, protože kvalifikační způsobilost vzešlou z NSK pokládáme za stejnou úroveň vzdělání jako ze škol. Firma do své personální práce přijímá i vytvořené standardizované popisy pracovních činností pro jednotlivé profese.“

České Budějovice

Podobné setkání se uskutečnilo také první říjnový den v Českých Budějovicích. Účastnil se ho ředitel úřadu Jihočeské hospodářské komory Ing. Luděk Keist, který certifikační konferenci zahájil úvodním slovem. Svaz průmyslu a dopravy ČR reprezentoval Ing. Bohumil Mužík, zástupce manažera úseku Projektová kancelář, a společnost TREXIMA, spol. s r. o., výkonný ředitel Ing. Jaromír Janoš. O využívání NSK ve spolupráci firem a Úřadu práce informovala Ing. Milada Brejchová, odborná poradkyně pro zprostředkování Úřadu práce ČR ve Strakonici. Své zkušenosti s pomocí NSK v každodenní personální praxi přítomným představili Ing. Věra Vrchotová, ředitelka pro rozvoj lidských zdrojů společnosti MO-TOR JIKOV Group a.s.,

Ing. Dana Feferlová, ředitelka Jihočeské společnosti pro rozvoj lidských zdrojů, o.p.s., a Vladimír Houser, ředitel závodu společnosti TONAK a. s. Čestné ocenění si slavnostně převzalo 35 společností z oborů gastronomie, oděvnictví, poradenství, strojírenství a mnoho dalších.

„Profesionální kvalifikace jsou skvělou pomůckou, kterou využíváme jednak pro upřesnění interních popisů funkčních míst zavedených v naší společnosti podle normy ISO 9001 a jednak v rámci inzerce nabízených míst. Potenciální uchazeči mají díky nim jasnou představu o náplni práce ještě před absolvováním osobního pohovoru. V budoucnu chceme začít Národní soustavu kvalifikací využívat i v rámci systému hodnocení a motivace našich zaměstnanců,“ uvedla ve svém vystoupení Mgr. Saskia Hyklová z firmy BORS Břeclav a.s.

Liberec

Na počátku listopadu převzalo na dalším slavnostním setkání čestný certifikát za využívání NSK 24 společností z libereckého regionu. Setkání zahájil ředitel Okresní hospodářské komory v Liberci Ing. Martin Procházka úvodním slovem a na něj navázal Ing. Bohumil Mužík ze Svazu průmyslu a dopravy ČR představením konkrétních údajů. Realizační konsorcium doplnil generální ředitel TREXIMA, spol. s r. o., Ing. Jaromír Pátík. O možnostech spolupráce s Úřadem práce se ve své prezentaci zmínila Mgr. Helena Adamcová, vedoucí oddělení zaměstnanosti krajské pobočky Úřadu práce ČR v Liberci. O své zkušenosti s využitím NSK v praxi se pak s přítomnými podělili Ing. Iva

Vychterová, vedoucí odboru personálního plánování a mzdy společnosti PRECIOSA, a. s., a Tomáš Hájek, předseda občanského sdružení Most ke vzdělání – Bridge to Education, o. s.

Jan Konopásek z firmy UMBRELLA Services potvrdil pozitivní zkušenosti svých předčnicků: „Po seznámení s Národní soustavou kvalifikací a Národní soustavou povolání jsme přepracovali popisy pracovních pozic a jejich kvalifikačních požadavků, abychom dosáhli souladu s těmito nástroji. Následně jsme začali NSK využívat při tvorbě inzerátů na nové pracovní pozice. Do budoucna chceme standardy vybraných profesních kvalifikací využívat také při realizaci dalšího odborného vzdělávání našich zaměstnanců.“

Se svou zkušeností se světila také Lenka Fančíková ze společnosti GEC 440 s.r.o.: „V našem oboru je kvalifikovaných lidí málo. Sídíme bohužel nedaleko od Prahy, a tak kvalifikovaní lidé s mnoha zkušenostmi odcházejí za zajímavější prací právě tam. Na druhou stranu se už setkáváme i s tím, že se lidé z Prahy stěhují do malých měst a mají zájem v nich zlepšit služby, což je i naším cílem. Pro nás je podstatné, aby naše zaměstnanci práce bavila, a proto jsme uvítali i možnost, že v podstatě kdokoli může získat pracovní osvědčení a posílit tak kvalifikovaně náš tým.“

Certifikované firmy využívají NSK především při náborech nových zaměstnanců, kdy jim tento systém pomáhá konkrétně specifikovat potřebnou kvalifikaci, dále při popisu pracovních míst, tvorbě kompetenčních modelů, při nastavení firemního hodnocení, odměňování a vzdělávání pracovníků. Systém NSK se tak stává účinným a uceleným nástrojem moderní personalistiky.

zdroj: realizační tým NSK



Hradec Králové



České Budějovice

Jak si zvýšit efektivitu a zlepšit hospodářské výsledky

V minulém čísle jsme zahájili miniseriál o Modelu excelence EFQM. Řekli jsme si, že vznikl „zdola“ z iniciativy firem a na základě jejich potřeb. Dozvěděli jste se, že je souborem nejlepších zkušeností nasbíraných nadací EFQM v USA a v Japonsku a že nejen dokáže zpřehlednit firmu a zefektivnit její řízení, ale že prokazatelně zlepšuje hospodářské výsledky: Při dlouhodobém používání o desítky procent ve srovnání se stejnými firmami, které Model nevyužívají. A že díky podpoře MPO mohou české firmy a organizace získat Model s minimálními náklady, když se zúčastní některého z programů Národních cen kvality ČR. Na následujících řádcích se dozvíte, co že to ten „záračný“ Model je.

Základní myšlenka Modelu excelence EFQM je jednoduchá: Popsat firmu pomocí otázek a odpovědí, porovnat výsledky s „ideálem“ a velmi rychle zjistit, kde má firma své silné stránky a kde je příležitost ke zlepšení a na jakém stupni k excelenci se nachází (bodová škola 0–1000). Díky stromové struktuře manažer velmi rychle pozná, která oblast či oddělení nefunguje ideálně, které parametry jsou neproblematičtější a při opakovaném hodnocení i jasně vidí, jestli – a v jaké míře – se daří náprava. Model tedy nejen poukazuje na oblasti pro zlepšování, ale ukáže i návod k jejich nápravě a je schopen měřit míru zlepšování. V současné době je Model excelence EFQM považován za nejpropracovanější nástroj řízení organizací na světě.

Pokud existuje problém ve složitém systému (a firma jistě složitým systémem je), je ideální ho rozdělit na více částí a tím ho maximálně zpřehlednit. Stejný postup využívá i Model excelence EFQM.

Model je založen na celkem devět kritériích (viz obrázek), která zahrnují všechny činnosti organizace. Ta slouží k hodnocení pokroku firmy na cestě k „Business excelenci“, tedy k vynikajícím výsledkům ve všech oblastech činnosti. Prvních 5 kritérií hodnotí, jaké má firma předpoklady k dosahování excelentních výsledků. Čtyři poslední kritéria posuzují, jak se aktuálně daří takových výsledků dosahovat. V celkovém hodnocení je posuzována míra plnění 32 subkritérií předpokladů (každé ze sedmi hledisek) a osm subkritérií výsledků (každé z pěti hledisek).

Hlavní kritéria Modelu excelence EFQM

Předpoklady:

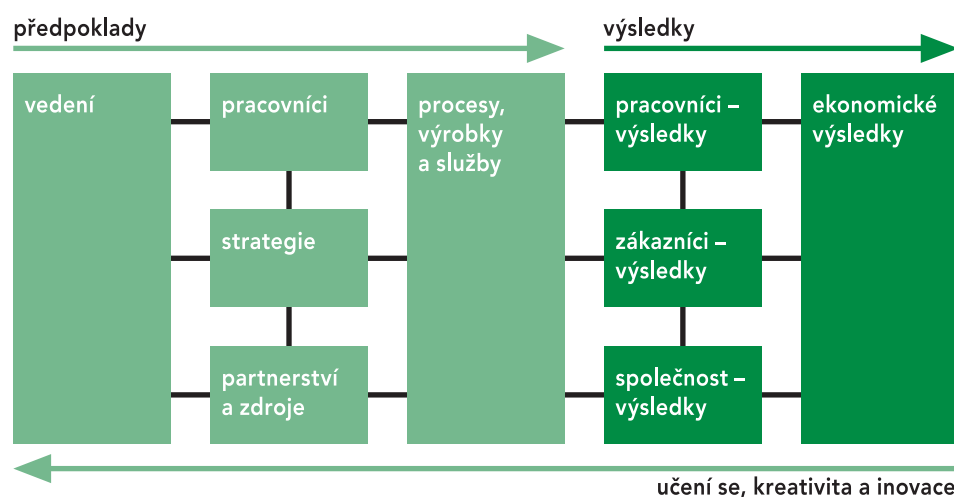
1. Vedení – váha 10 %

Předmětem kritéria je hodnocení koncepční úlohy vedení organizace. Posuzuje se:

- jak jsou formulovány záměry vývoje organizace – poslání, vize, hodnoty
- jak jsou vedoucí pracovníci osobně angažováni v rozvoji a zlepšování systému managementu kvality
- zda vedoucí pracovníci motivují a inspirují zaměstnance k naplňování záměrů.

2. Strategie – váha 10 %

Kritérium hodnotí formulování, šíření a přezkoumávání strategie a její realizace. Posuzuje,



zda strategie je orientovaná na naplňování zájmů a požadavků zainteresovaných stran a zda jsou správně rozpracovány do politiky, plánu, cílů a procesů. Posuzuje, zda je strategie založena na současných a budoucích potřebách a relevantních informacích, a zda je strategie sdělována, aplikována a rozvíjena

3. Pracovníci – váha 10 %

Kritérium posuzuje využívání, řízení a rozvíjení potenciálu zaměstnanců. Hodnotí, zda jsou v organizaci propagovány etické hodnoty a nastavena komunikace pro využití dovedností a znalostí zaměstnanců.

- hodnotí plánování řízení a zdokonalování lidských zdrojů
- posuzuje, jak jsou nalezeny, využity a zhodnoceny znalosti a dovednosti zaměstnanců
- posuzuje, zda funguje vnitřní komunikace a komunikační politika
- hodnotí úroveň (míru motivace, strukturování) odměňování zaměstnanců a péče o ně.

4. Partnerství a zdroje – váha 10 %

V tomto kritériu se hodnotí, jak organizace plánuje a řídí své vnější vztahy (partnerství) a jak se

jim daří rozvíjet vnitřní zdroje (hmotné, finanční, materiálové a informační) v zájmu naplňování politiky a strategie a efektivního vykonávání procesu. Posuzuje se:

- řízení finančních zdrojů
- řízení infrastruktury a technologií
- řízení informačních zdrojů
- identifikace strategických a dalších partnerů, řízení partnerství.

5. Procesy, produkty a služby – váha 10 %

Toto kritérium hodnotí úroveň tvorby, řízení a zlepšování procesů a jejich schopnost uspokojovat potřeby zákazníků. Posuzuje se:

- správná identifikace, monitoring a korekce procesů
- znalosti potřeb zákazníků a uplatnění těchto znalostí při výrobě a poskytování služeb
- úroveň řízení vztahů se zákazníky

V prvních pěti kritériích jsme posoudili možnosti organizace z hlediska jejich předpokladů.

V příštím díle miniseriálu se podíváme na zbývající čtyři kritéria, která hodnotí výsledky, kterých organizace dosáhla. (red)

INZERCE

Nový obor personální certifikace v oblasti testerů softwaru

Česká společnost pro jakost nabízí od 1. 10. 2014 nový obor personální certifikace pro Agilní testery. Tento obor je nadstavbou nad základním stupněm CTFL a žadatelé o tuto zkoušku musí být držiteli certifikátu ISTQB CTFL.

- Podrobnější informace k certifikaci Agilních testerů naleznete na www.csq.cz v sekci certifikace osob.
- Cena: 100 Euro.

kontakt: Ing. Romana Hofmanová
telefon: +420 221 082 253, e-mail: hofmanova@csq.cz

Listopad – Měsíc kvality v ČR již počtrnácté

Přes 80 zemí celého světa bude i letos slavít Listopad – Měsíc kvality. Připomenou si tak vzrůstající význam kvality v ekonomice jako klíčového prvku konkurenceschopnosti i v životě celé společnosti jako důležité součásti strategie udržitelného rozvoje. Česká republika slaví Měsíc kvality letos počtrnácté a opět jsou jeho součástí akce pro odborníky i širokou veřejnost. Tradičním vyvrcholením všech aktivit bude 25. listopadu Galavečer s Českou kvalitou a Slavnostní večer na Pražském hradě, na kterém budou předány Národní ceny kvality ČR a Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost.

Význam kvality si většinou začneme uvědomovat až v okamžiku, kdy narazíme na nekvalitní produkt. Kvalita však ovlivňuje náš život mnohem víc než pouze při nákupu zboží nebo služeb.

„Aktivity sružené v Národní politice kvality pokrývají neuvěřitelně širokou škálu oblastí. Nejen kvalitu zboží a služeb, ale i zvyšování kvality školství, zdravotnictví, veřejné správy, armády i policie. Pomáháme firmám zavádět moderní metody řízení, zlepšovat konkurenceschopnost a v neposlední řadě i podnikat společensky odpovědně: tedy tak, aby firma nezatežovala životní prostředí a byla dobrým zaměstnavatelem i partnerem společenského života,“ vysvětlil Robert Szurman, předseda Rady kvality ČR

Kvalita výrazně ovlivňuje především konkurenceschopnost. Bez udržování špičkové kvality a aplikace inovací by evropské firmy prakticky neměly šanci bojovat s asijskou konkencí. Evropa má v kvalitě stále náskok: vždyť jen zanedbatelné množství nebezpečných a nekvalitních výrobků na trhu zachycených dozorovými orgány pochází z evropských zemí.

„Na trhu je pořád velké množství výrobků, které nejen nesplňují základní kvalitativní parametry, ale mnohdy i ohrožují zdraví a životy spotřebitelů. O tom je třeba spotřebitele informovat a současně jim nabídnout cestu, jak nakupovat zboží kvalitní a bezpečné. Podle mě je nejlepší cestou využívat orientace podle značek v Programu Česká kvalita,“ řekl Jan Taraba, ředitel Národního střediska podpory kvality.

Akce Měsíce kvality ale nejsou směřovány primárně na spotřebitele. Mají především pomoci komerčním firmám, ale i neziskovým organizacím, školám či nemocnicím zavádět moderní metody řízení a dosahovat co nejlepší úrovně kvality. „Měsíc kvality je jedinečnou příležitostí, jak se učit ze zkušeností těch nejúspěšnějších. Akce, které spoluorganizujeme, přináší do naší země nejmodernější metody a znalosti z celého světa. A díky podpoře poskytované Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR je možné se s nimi seznámit bez vysokých nákladů, které jsou obvykle se získáváním špičkového know-how spojeny,“ dodal Jan Taraba.

Ve světě jsou programy zlepšování kvality mnohem více využívány než v naší zemi. Je to dáno určitou nechuť, se kterou přistupujeme k zavádění jakýchkoli plánů či systémů. Češi upřednostňují improvizaci. Přesto bychom měli vědět, že existují možnosti, jak si usnadnit podnikání, jak zvýšit jeho efektivitu, jak zlepšit veřejnou správu, nebo úroveň školství a zdravotnictví.

V oblasti teorie kvality přitom Česká republika patří svým odborným zázemím ke světové špičce. Na platformě Národní politiky kvality (NPK) se zde podařilo sdružit prakticky všechny korektní a důvěryhodné aktivity, které kvalitu v naší zemi podporují. „Díky Národní politice kvality máme jeden z nejlepších systémů podpory kvality na světě,“ vyzdvihl Robert Szurman. „Máme k dispozici programy, které jsou ve světě osvědčené, a máme odborníky, kteří je umějí zavádět. Jde jen o to, abychom přesvědčili odbornou i laickou veřejnost, že tyto programy fungují a že je smysluplné je využívat.“ (tz)

www.npk.cz

Trigenerační energetický systém od GGC Energy v ruské Soči se osvědčil



Pro nové obchodně-kancelářské centrum Nový věk v ruské Soči, představující komplex tří budov s užitnou plochou kolem 55 000 m², hledal investor vzhledem ke složitým klimatickým podmínkám efektivní využití energií. Zelenou dostal projekt české firmy GGC Energy, s. r. o., člena skupiny GASCONTROL GROUP. Více nám k tomu řekl Ing. Filip Ovčáčík, Ph.D., technický asistent společnosti GGC Energy:

Jaké byly technické podmínky vámi nabízeného projektu a co bylo jeho předností, že v konkurenci zvítězil?

S takto rozsáhlou plochou, rozdílných denních spotřeb a v takto složitých klimatických podmínkách, jaké v Soči panují, jde o významného spotřebitele energií. Původně se komplex chtěl spolehat na klasické způsoby zajištění svých energetických nároků. Investor hledal efektivní, spolehlivý zdroj energie s minimálním dopadem na životní prostředí v této lázeňské zóně. Především potřeba zefektivnění využití energií vedla k rozhodnutí o použití trigenerace na bázi mikroturbín Capstone. V lednu 2011 bylo rozhodnuto o použití čtyř mikroturbín Capstone C1000 jako jediného zdroje čisté energie pro tento komplex. Požadavky investora na spotřebu energií pro celý komplex byly dány v následujícím rozsahu – instalovaný elektrický výkon 4 MW, tepelný výkon 10,6 MW a výkon v chladu 5 MW.

Čím se vyznačuje spojení kogenerace s využitím mikroturbín Capstone, jinak řečeno, můžete stručně vysvětlit vámi navržené řešení?

Jako zdroj elektrické energie byly vybrány mikroturbíny Capstone C 1000. Pro volbu těchto jednotek bylo několik důvodů. Mikroturbíny jsou umístěny mimo vlastní budovu energocentra, ale i přesto musely být dodrženy přísné hlukové limity, neboť instalace je prováděna v husté zástavbě lázeňského města. Výkon je vyveden přes podružné rozvaděče přímo do jednotlivých budov komplexu. Jde o čistě ostrovní systém, mikroturbíny jsou jediným zdrojem energie pro všechny tři budovy. Energie pro start je získána z integrovaných baterií. Spaliny z mikroturbín jsou vedeny do tepelného výměníku spaliny/voda. Každá jednotka C 1000 se skládá z pěti 200kilowatových modulů, proto také do spalínové

cesty ústí pět vstupů. Toto řešení umožňuje regulování výstupního výkonu ve velmi širokém rozsahu bez zvýšených nároků na spotřebu vstupního paliva. V letních měsících je voda ze spalínových výměníků vedena do dvojice absorpčních chillerů. Vstupní energií je horká voda o teplotním spádu 95/85 °C. Výstupem je voda o teplotě 7 °C. Jako chladicí médium je použita voda ze tří studní, každá o vydatnosti 250 m³/h. Toto řešení umožnilo vynechání chladicích věží, což by v husté zástavbě byla značná komplikace.

Co se zhruba odehrávalo v jednotlivých fázích projektu?

Celý projekt byl rozdělen do tří etap. V první etapě byla nainstalována jedna mikroturbína Capstone a jeden spalínový výměník. Zmíněná sestava kryla spotřeby stávající budovy obchodního centra a stavby dvou zbývajících budov. Tato etapa byla naplánována na zimní období, kdy není potřeba větší množství chladu. Turbína pracuje s vnitřním plynovým kompresorem, neboť v této etapě ještě nebyl k dispozici vysokotlak na přírodní větví zemního plynu. V druhé etapě byly

nainstalovány zbývající tři mikroturbíny a spalínové výměníky a menší ze dvou absorpčních chillerů pro výrobu chladu. Tyto jednotky již pracují bez plynových kompresorů. Poslední etapa zahrnovala doplnění o 3 MW chiller pro nové obchodní centrum.

Probíhalo vše přesně podle vašich představ?

Ne, šlo o poměrně náročný projekt z hlediska vzdálenosti, času a hlavně množství zapojených společností. Část energocentra byla jedna z mnoha na velkém stavebním projektu. Rovněž změny v harmonogramu výstavby jednotlivých etap vyvolávaly enormní nároky na operativní zajištění požadovaných energií, logistiku dodávek jednotlivých zařízení a řízení postupu montážních prací.

A co bylo v Soči pro vás nejsložitější?

Byla to zejména stavební připravenost navazujících částí, která si pak žádala změny harmonogramu a dodávek jednotlivých technologií. Řadu problémů jsme řešili s generálním místním projektantem, který vše zajišťoval. To bylo umocněno všeobecným nedostatkem těžké montážní a transportní techniky, nedostatkem kvalifikované pracovní síly (veškeré prostředky ruských stran byly vázány na stavbách olympijského parku), to nám působilo problémy, které bylo nutno řešit operativními zásahy do interního harmonogramu prováděných prací, což nebylo vůbec jednoduché.

Úspěšnost projektu vlastně prověřil provoz v rámci konání olympiády v Soči...

Ano, provoz celého objektu, a tím také energocentra byl nejen olympiádou řádně prověřen. Je



Ing. Filip Ovčáčík, Ph.D.,
technický asistent GGC Energy, s. r. o.

třeba mít na paměti i to, že v průběhu zimních olympijských her 2014 bylo energocentrum již v provozu, ale toto bylo v chladnějším období při nižších požadavcích na energii. Maximální využitelnost energocentra je zejména v horkých letních měsících, kdy jsou enormní požadavky jak na výrobu elektrické energie, tak na výrobu chladu (z tepla) a tyto výkonové parametry energocentra byly plně prokázány až po olympiádě.

Byla trigenerace použita v Soči pro GGC Energy startem k podobným projektům v zahraničí?

Ano, byla to pro nás velká zkušenost a významná reference pro východní trhy. Díky tomu se vedou úspěšně jednání s dalšími partnery na východ od našich hranic. Jsme tak přesvědčeni o smysluplnosti další spolupráce i schopnostech překonávat i velmi složité podmínky daleko za hranicemi.

rozmlouval Jiří Novotný



Cesta do Číny splnila očekávání podnikatelů

Ohlasy účastníků na nedávnou podnikatelskou misi do Číny, která byla součástí oficiální delegace prezidenta republiky Miloše Zemana, jsou výrazně pozitivní. I přes hektickou přípravu panovala spokojenost jak s programem, tak s výsledky bilaterálních jednání. Zájem čínských partnerů o setkání s českými firmami předčil očekávání. Například na seminář v Pekingu, který pořádá Svaz průmyslu a dopravy (SP ČR) společně se svým dlouholetým čínským partnerem – vládní organizací CCPIT (China Council for the Promotion of International Trade), dorazilo na 150 čínských podnikatelů, takřka dvojnásobný počet oproti původním předpokladům.

Na přípravě programu mise spolu se SP ČR spolupracovala řada partnerů, jak z institucí státní správy, tak i některých soukromých subjektů. Nezastupitelnou roli při networkingu s čínskými subjekty sehráli zástupci zahraničních kanceláří CzechTrade v Pekingu a v Chengdu a účastníci ocenili i profesionální servis zastupitelského úřadu v Pekingu. SP ČR a členové jeho podnikatelské mise oceňují to, že se po několik let trvají-

cím ochlazení oficiálních vztahů mezi ČLR a ČR podařilo po deseti letech od poslední prezidentské návštěvy opět potvrdit oboustranný zájem o obchodní a investiční spolupráci.

„Zájem o misi byl mezi podnikateli mimořádný, a jsme proto velmi rádi, že jsme nakonec mohli vyjít vstříc všem, kteří měli o tuto cestu zájem. Šlo takřka bez výjimky o subjekty, které budují s čínskými partnery obchodní vztahy na dlouhodobé bázi,“ řekl Jaroslav Hanák, prezident SP ČR, který misi vedl. „Účast v delegaci prezidenta republiky pro ně představovala příležitost jak potvrdit či završit určitou etapu vzájemného obchodu nebo naopak nastartovat novou budoucí spolupráci, ať již to bylo v podobě slavnostního uzavírání předjednaných dlouhodobě připravovaných kontraktů, nebo otevírání dalších příležitostí, například formou memorandum a dohod,“ upřesnil Jaroslav Hanák.

Jedním z důležitých memorand, které bylo dlouhodobě připravováno a k jehož podpisu došlo v rámci podnikatelské mise doprovázející prezidenta republiky do Číny je i memorandum o spolupráci uzavřené mezi Českou exportní bankou (ČEB) a Export-Import Bank of China. „Podpis Memoranda usnadní přístup českých fi-

rem na náročný čínský trh. Čína má obrovský potenciál, z pohledu ČEB je právem zařazena mezi prioritní země. K perspektivním oborům patří například energetika, důlní technika, technologie na ochranu životního prostředí, dopravní strojírenství a infrastruktura nebo nové technologie. Proto považují zahájení spolupráce s čínskou bankou v průběhu prezidentské návštěvy za významný impuls pro české exportéry,“ uvedl k podpisu generální ředitel ČEB Karel Bureš.

I pro firmu, která na čínském trhu působí úspěšně již 20 let, jako je PBS Velká Bíteš a.s., je účast v doprovodu prezidenta z hlediska dalšího rozvoje spolupráce s jejich čínskými partnery přínosná. V průběhu návštěvy se podařilo dokončit jednání a podepsat dohodu o spolupráci s čínským partnerem na novém projektu civilního letadla. Uplatnění na čínském trhu najdou především výrobky vysoce sofistikované, hi-tech produkty a technologie s vysokou přidanou hodnotou.

V poslední době se zvyšuje hlavně poptávka po environmentálních technologiích, zejména na ochranu ovzduší. České firmy disponují řadou takovýchto špičkových výrobků a mají s vynaložením určitého úsilí a investic šanci na čín-

ském trhu uspět. Díky účasti v prezidentské delegaci se tak podařilo firmě Nordmann's Fir Environmental Technology, a. s., podepsat několik dohod o spolupráci v oblasti transferu environmentálních technologií.

Mezi ČLR a Českou republikou bohužel stále přetrvávají významná omezení v oblasti vzájemného uznávání technických norem. Pro strojírenské firmy je pak při dodávkách pro čínské partnery proces modifikací na čínské standardy v současnosti zatěžující a drahý. Negativně ovlivňuje například možnosti vzájemné spolupráce v leteckém průmyslu, ale i v řadě jiných specializovaných odvětví. Proto členové podnikatelské delegace ocenili to, že prezident Zeman ve svém vystoupení jak na zahájení průmyslového veletrhu v Chengdu, tak i na business fóru v Bank of China v Pekingu zdůraznil požadavek na odstranění přetrvávajících netarifních překážek obchodu ať již v podobě rozdílných technických standardů nebo vzájemného uznávání leteckých certifikací.

Podle dostupných informací se příslušná dohoda mezi Úřadem pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví (ÚNMZ) a jeho čínským protějškem již připravuje. (tz)

Jak to bylo s bankrotů podnikatelských subjektů v říjnu 2014

V říjnu bylo vyhlášeno 92 bankrotů obchodních společností, což je po lednu druhý nejnižší počet za měsíc v letošním roce. Ve srovnání se zářím se počet bankrotů obchodních společností snížil o 16 bankrotů. Bankrotů fyzických osob podnikatelů bylo v říjnu vyhlášeno 679, a to je o pět bankrotů méně než v předchozím měsíci. Z celkového počtu vyhlášených bankrotů fyzických osob podnikatelů jich 605 mělo formu oddlužení a skutečných bankrotů tak bylo jen o něco více než desetina celkového počtu, a to je rovněž druhý nejnižší počet za měsíc po lednu v letošním roce. Od ledna do října bylo v průměru za jeden měsíc vyhlášeno 108 bankrotů obchodních společností a 632 bankrotů fyzických osob podnikatelů.

Za poslední rok bylo vyhlášeno 1299 bankrotů obchodních společností, což je o 43 bankrotů méně než v předchozím období. Meziročně se počet bankrotů obchodních společností snížil o 3 %. V témže období bylo vyhlášeno 7166 bankrotů fyzických osob podnikatelů, a to je o 3094 více než v předchozím období. Meziročně se počet bankrotů fyzických osob podnikatelů zvýšil o 76 %, naprostou většinu však tvořilo oddlužení. Pokud od bankrotů fyzických osob podnikatelů odečteme oddlužení, zvýšil se jejich počet meziročně pouze o 11 %.

V říjnu věřitelé podali 190 návrhů na bankrot obchodních společností, a to je o 19 více než v září. Na fyzické osoby podnikatele bylo podá-

no 1021 návrhů na bankrot, což je o 24 více než v předchozím měsíci.

V posledních 12 měsících bylo podáno 2927 návrhů na bankrot obchodních společností, což je o 1417 návrhů méně než v předchozím období. V případě fyzických osob podnikatelů bylo podáno 10 162 návrhů na bankrot, a to je o 3719 návrhů více než v předchozím období. Počet návrhů na bankrot obchodních společností se meziročně snížil o třetinu, zatímco počet návrhů na bankrot fyzických osob podnikatelů stoupl o 58 %. V průměru za jeden měsíc bylo letos podáno 196 návrhů na bankrot obchodních společností a 878 návrhů na bankrot fyzických osob podnikatelů.

V říjnu bylo nejvíce bankrotů obchodních společností vyhlášeno v odvětví obchod a pohostinství (36 bankrotů), spolu s odvětvím služeb se na celkovém počtu bankrotů tato dvě odvětví podílela dvěma třetinami. Za posledních 12 měsíců bylo nejvíce bankrotů obchodních společností v oboru služeb (420) a dále v odvětví obchod a pohostinství (389).

Meziročně se počet bankrotů obchodních společností snížil ve všech vybraných odvětvích, s výjimkou stavebnictví (+6 %). Nejvyšší pokles zaznamenal zpracovatelský průmysl. V průměru připadlo na 10 000 obchodních společností 33 bankrotů obchodních společností. Nadprůměrnou hodnotu vykazoval stavebnictví (69) a zpracovatelský průmysl (48).

Nejvíce bankrotů obchodních společností bylo v říjnu vyhlášeno v Praze (37 bankrotů) a v Moravskoslezském kraji (10 bankrotů). Naproti tomu v Karlovarském a v Plzeňském kraji byl vyhlášen pouze jeden bankrot.

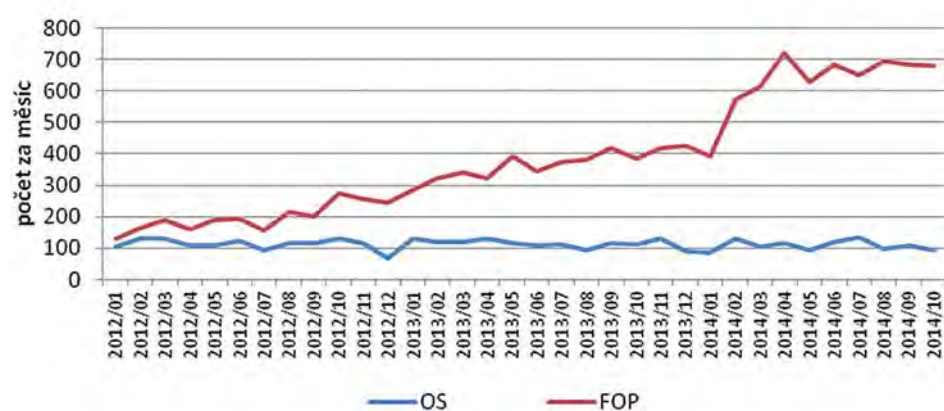
V posledních 12 měsících bylo vyhlášeno nejvíce bankrotů obchodních společností opět v Praze (474 bankrotů) a dále v Jihomoravském kraji (164 bankrotů). Nejmenší počet bankrotů

obchodních společností vykázal v tomto období Karlovarský kraj (13 bankrotů) a kraj Vysočina (34 bankrotů). Počet bankrotů obchodních společností se meziročně nejvíce zvýšil v Moravskoslezském kraji (+18 %) a v Libereckém kraji (+12 %). V devíti krajích se jejich počet naopak snížil. Nejvíce to bylo v Karlovarském kraji (-50 %) a v Plzeňském kraji (-29 %). Na 10 000 obchodních společností připadlo nejvíce bankrotů v Moravskoslezském kraji (49) a v kraji Vysočina (43), nejméně to bylo v Karlovarském kraji (14) a v Praze (29).

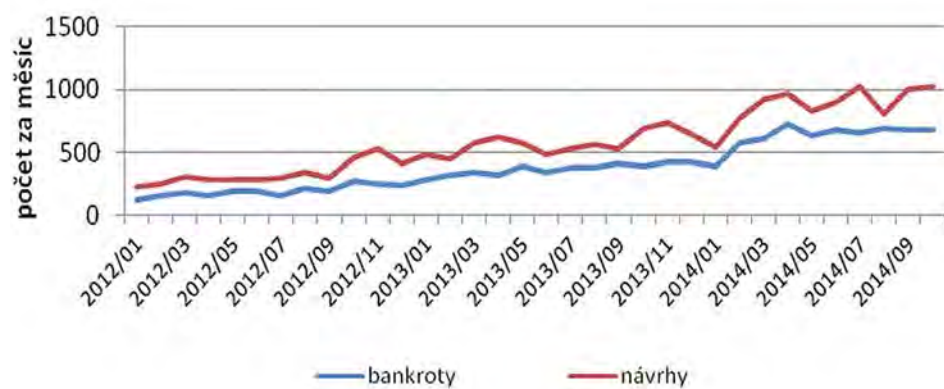
Nejvíce bankrotů fyzických osob podnikatelů bylo v říjnu vyhlášeno v Ústeckém kraji (87) a v Moravskoslezském kraji (81). Nejnižší počet vykázal Zlínský kraj (12) a Karlovarský kraj (22). V posledních 12 měsících bylo nejvíce bankrotů fyzických osob podnikatelů vyhlášeno v Moravskoslezském kraji (1042) a v Ústeckém kraji (906).

Nejnižší počet dosáhl kraj Zlínský (211) a Praha (230). Meziročně se počet bankrotů fyzických osob podnikatelů zvýšil ve všech krajích, nejvíce to bylo v Jihomoravském a Libereckém kraji. (tz)

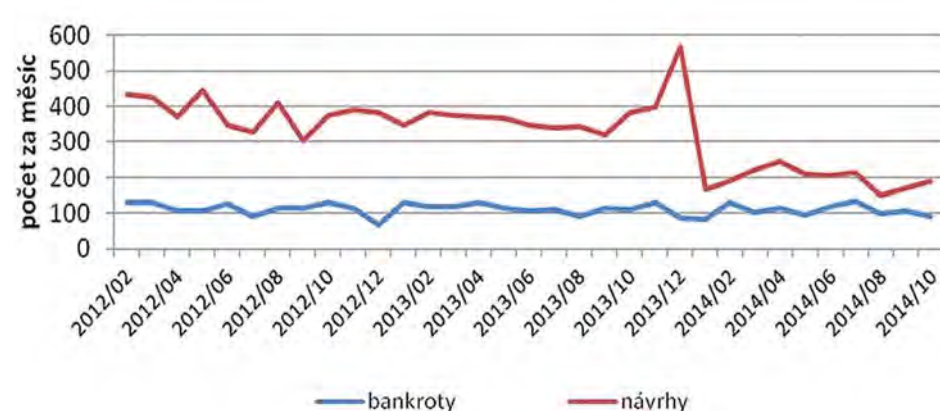
BANKROTŮ OBCHODNÍCH SPOLEČNOSTÍ A FYZICKÝCH OSOB PODNIKATELŮ



BANKROTŮ A NÁVRHY NA BANKROT FYZICKÝCH OSOB PODNIKATELŮ



BANKROTŮ A NÁVRHY NA BANKROT OBCHODNÍCH SPOLEČNOSTÍ



MÍRA ODDLUŽENÍ FYZICKÝCH OSOB PODNIKATELŮ



O rovnostářství

Češi prý nemají rádi boháče. Vyplývá to z průzkumů mínění obyčejných lidí. Jako představitel zbohatlíků, kteří přišli k svým miliardovým majetkům nečestným způsobem, uvádějí na prvních místech Bakalů, Haščáka a Tykače.

Minulá ideologie rázem odsoudila všechny podnikatele a živnostníky, kteří prý mohli za bídu proletariátu. Ačkoli žijeme čtvrt století ve svobodné společnosti, tento názor u většiny přetrvává.

Málokdo připustí, že drtivá většina zaměstnavatelů nejsou ani loupežníci ani podvodníci a svoji firmu udržují při životě s vypětím sil a bez obrovských zisků.

Mnohým se stýská po dobách, kdy nebylo bohatých a všichni měli více méně stejně.

Pavel Kačer

Služebních cest ubylo – nahrazují je videokonference

Služebních cest, zvláště těch zahraničních, rapidně ubývá. Stále více firem je nahrazuje využitím videokonferencí. Ušetří tak nejen přímé náklady na cestování, ubytování, ale především čas svých nákladných zaměstnanců z vrcholového managementu firmy, kteří do zahraničí cestují nejčastěji. Podle Českého statistického úřadu v loňském roce manažeři a obchodníci vyrazili na necelých 480 000 služebních cest do ciziny, předloni jich bylo 560 000, což znamená úbytek o více než 10 %. To jsou nejnižší čísla za posledních nejméně deset let a klesající trend pokračuje i letos.

„Využití videokonferencí znamená úspory nejen pro firmy, které tímto způsobem komunikují se zahraničními mateřskými firmami či obchodními partnery,“ řekl Lumír Kulda, expert na videokonference ze společnosti Audiopro.

O pořízení vybavení pro videokonferencing uvažuje podle průzkumu společnosti Audiopro každá třetí firma v ČR a mezi zájemci narůstá

počet středních a malých firem. Pro ně může videokonferencing přinést i další příležitost – řada velkých firem videokonferenční řešení využívá a požaduje po svých dodavatelích také takový způsob spolupráce a komunikace. To představuje pro menší firmy možnost odlišit se, a získat tak konkurenční výhodu. Pokud firma investuje do videokonferencingu účelně, mohou se jí vložené

prostředky vrátit během několika měsíců. „Návratnost takového řešení se typicky pohybuje mezi šesti měsíci a jedním rokem. Je ale důležité, aby z dnes široké nabídky firmy vybíraly to, co opravdu potřebují,“ vysvětlil Lumír Kulda. „Proto jsme připravili microsite www.smartvideo.cz, kde zájemci najdou komplexní informace o videokonferencích – od vysvětlení co videokonference jsou, jaké jsou jejich přednosti a jak fungují, přes výčet a objasnění pojmů a technologií, až po konkrétní rady pro ty, kteří chtějí videokonference zavést ve své firmě. Je tu připraven rádce, pomocí kterého lze zjistit, jaké řešení vyhovuje potřebám dané firmy, co je možné od takového řešení požadovat a očekávat, a to včetně orientační kalkulace nákladů.“ (tz)

Pozor na úskalí hypoték!

Jsmě v době historicky nejnižších úrokovéch sazeb. V přípádě, že se těto příznivé situace chystátě využít, dejte pozor, abyste pří vyřizování hypotečního úvěru nenarazili na problém. Získání hypotéky totiž má svá úskalí. Výhodné nabídky nebývají zadarmo, ne všechny příjmy jsou z hlediska bonity akceptovány a vyřízení hypotéky nebývá otázkou jen několika málo dnů.

Nejnižší úroková sazba nemusí být pro klienta tím nejlepším řešením. Přesto se mnoho z nich nechá nachytat právě na lákavé číslo. Zvláště pak v aktuálním období, kdy úrokové sazby pokořily hranici 2 %, jsou sazby začínající jedničkou bez výjimky něčím podmíněny. Obecně jde nejčastěji o sjednání rizikového pojištění nebo majetkového pojištění, zřízení a užívání běžního účtu, zřeknutí se možnosti mimořádných splátek či další podmínky. Je nutné zvážit, kolik nižší sazba skutečně ušetří na splátce a kolik bude například pojištění úvěru stát. Je důležité vyčíslit si celkové náklady a zvážit užitnou hodnotu doplňkových produktů.

Různé příjmy posuzují banky odlišně
Banky důkladně prověřují zdroj a výši příjmu klienta a ne všechny příjmy, které klient měsíčně získává, jsou pro banky z pohledu schvalování úvěru uznatelné. „Problematický může být živnostník, který uplatňuje náklady paušálem. Některé banky v takovém přípádě odečtou od příjmu paušální výdaje, dopočít zdravotního a sociálního pojištění a daň z příjmu. Takto vypočtený roční příjem je pro banku směrodatný. Méně přísný přístup spočívá v tom, že banka odečte od příjmu tři

čtvrtiny uplatněných paušálních výdajů a daň. Výsledek se pak může lišit velmi zásadně,“ uvádí Jan Kruntorád, předseda představenstva společnosti Gepard Finance. „Příjmy z kategorie výživního či některé typy důchodů banky v naprostě většině neuznávají vůbec. Na druhou stranu existují ale banky, u kterých lze doložit třeba i příjem z plného invalidního důchodu nebo příjem z budoucího pronájmu,“ dodává Jan Kruntorád.

Nespolěhejte na to, že proces vyřízení hypotéky je otázka několika málo dnů
Lidé snadno nabývají dojmu, že schválení hypotéky je otázka několika málo dnů. Zkušěný a seriózní poradce však potvrdí, že tento proces trvá ve skutečnosti asi dva týdny, ve složitějších přípáděch tři týdny, ale někdy i celý měsíc. Jeden až dva pracovní dny obvykle trvá doba od předání všech požadovaných dokumentů bance do schválení žádosti. Zajistit všechny dokumenty, které banka požaduje v odpovídající kvalitě, však může celý proces hodně protáhnout. Například jen potvrzení o příjmech vystavené zaměstnavatelem může být hotové během dne, ale může to být i otázka týdne. Nejvíce času obvykle zabere odhad nemovitosti. Ten trvá v ideálním přípádě asi týden. K odhadu je často potřeba doložit aktuální list vlastnictví, snímek katastrální mapy, nabývací titul, případně další různé dokumenty, které si banka v některých situacích vyžádá.

Pozor na zamítnutí žádosti, nejdříve si nechte hypotéku schválit
Lidé často potřebují reagovat velmi rychle na nabídku na trhu, a pokud mají o nějakou nemo

vitost zájem, jsou nuceni záhy skládat rezervaci zálohu. „Složit zálohu, aniž by klient měl ve

lice reálnou indikaci, že úvěr dostane, je však hazard. Ještě před hledáním nemovitosti je proto vhodné využít schválení hypotéky v požadované výši a zároveň i schválení maximálního rámce hypotéky. Pro takové případy nabízíme službu Hypotéka naopak, která umožňu

NAŠE KAVÁRNA

Zdeněk Juračka opět v čele COOP

Dne 31. října 2014 proběhly volby nového předsedy Svazu českých a moravských spotřebních dřuzstev (Skupina COOP) i dalších orgánů. Do čela byl opětovně zvolen Ing. Zdeněk Juračka.

COMFOR hlásí posily

COMFOR, největší specializovaná síť IT prodějen v regionu, oznámila vznik nového produktové marketingového týmu. Na pozici vedoucího nákupu přichází Pavel Gregor, dalšími produktovými manažery budou David Plešinger a Vladimír Šubrt.

Jan Andrus manažerem P3

Společnost P3 koupila v ČR 11 logistických parků s 58 budovami a přilehlými pozemky s možností výstavby dalších 125 000 m² průmyslových nemovitostí. Na pozici acquisition a leasing managera nastoupil Jan Andrus.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Cesta ke zdravějšímu životu

Osvětová kampaň Pozor, nadváha!, jejímž cílem je upozornit na problém nadváhy a obezity u české a slovenské populace, odstartovala. Akce je určena pro celé rodiny, tedy každému bez ohledu na pohlaví a věk. Zajišťovat ji budou odborníci z výživových poraden Naturhouse ve svých lokalitách. Do 30. listopadu budou po celém území České a Slovenské republiky probíhat bezplatné konzultace ve výživových poradnách Naturhouse. Každý bude moci přijít, změřit se a zvážit, promluvit si s nutričním specialistou a obdržet zajímavé odborné materiály připravené speciálně pro tuto kampaň. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Mobily představují bezpečnostní riziko

Mobilní zařízení používáme pro pracovní účely ve stále větší míře, s rostoucím počtem těchto zařízení přistupujících do podnikových sítí rostou i bezpečnostní rizika, varovali odborníci na konferenci věnované počítačové bezpečnosti a hackingu HackerFest 2014, kterou pořádá Počítačová škola Gopas.

Z firem podle společnosti SafeNet uniknou každý den dva miliony údajů o zákaznících. Počet Android malware se podle údajů International Business Times za poslední rok zvýšil o neuvěřitelných 600 procent. Až 9 z 10 mobilních aplikací vykazuje bezpečnostní slabiny, a to ve spojení s nízkým povědomím uživatelů o zásadách bezpečné komunikace prostřednictvím tabletů a chytrých telefonů představuje neomezené možnosti pro vysledování komunikace a zneužití získaných údajů.

„Firmy musí mít jasnou představu o tom, jaké riziko pro ně útoky představují. Bezpečnostní manažéři chápou, že čelí rizikům, ale často nevědí, která jsou skutečná a co pro firmu znamenají,“ řekl William Ischanoe, odborný garant kurzů IT bezpečnosti a hackingu Počítačové školy Gopas. Je třeba věnovat pozornost zabezpečení vlastních aplikací, ale i školení a vzdělávání zaměstnanců, kteří často netuší, co svým chováním způsobují.

Žhavým tématem byl na konferenci HackerFest 2014 i zákon o kybernetické bezpečnosti a jeho aplikace do praxe. Především není zcela jasné, koho přesně se zákon dotkne, jaké konkrétní kroky budou muset podniknout a kolik bude zavedení nových pravidel stát.

„Zájem odborné veřejnosti o konferenci HackerFest 2014 předčil naše očekávání,“ řekl Jan Dvořák, ředitel Počítačové školy Gopas. Účastníci konferenci vnímají nejen jako odborné fórum, ale především jako možnost prakticky se seznámit s novými trendy v oblasti hackingu a připravit se na ně. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Rychleji, levněji, lépe
Michael Hammer, Lisa W. Hershmen
Kniha předního představitele světového managementu a ředitelky firmy Hammer & Co. představuje pragmatický zaměřený program změny, jenž může vaši firmě přinést prosperitu v časech dobrých i zlých na základě optimalizace vašich pracovních procesů.

Účetnictví – Velká kniha příkladů kolektiv autorů
Biz books Nové vydání zohledňuje aktuální změny v legislativě plynoucí z občanského zákoníku. Jedinečnost knihy spočívá v praktické ukázkě všech účetních dokladů a v souhrnném příkladu na sestavení účetní závěrky podle českých pravidel.

Kam za pivem v Čechách a na Moravě
Eva Oběrková, Milan Plch
C PRESS Jedinečný přůvodce po českých pivovarech a minipivovarech, pivnicích i starosvětských hospůdkách. Pivovary jsou seřazené podle krajů, v každé kapitole naleznete rovněž informace o prohlídkách pivovarů a pořádaných akcích, pivovarských muzeích, festivalech a pivních slavnostech i tipy na turistický atraktivní místa v okolí pivovarů.

Geniální omyly – Od Darwina k Einsteinovi
Mario Livio
C PRESS Každý z nás dělá chyby, dokonce i největší geniové, jak nám vypráví Mario Livio v tomto úžasném a čtivém příběhu o vědeckých chybách a přílozemech. Charles Darwin, William Thomson (lord Kelvin), Linus Pauling, Fred Hoyle a Albert Einstein rozšířili naše znalosti navzdory, anebo právě díky chybám.

Kuchařka z románu s vůní kávy a špetkou skořice
Lenka Požárová
motto Recepty inspirované románem Muž s vůní kávy, žena se špetkou skořice voní nejen po těchto surovinách, ale také po Střední Americe, tedy po koriandru, limetkách, rumu a kokosovém mlěce. Prostor má i česká klasika, která s mírným vyšperkováním dokáže očarovat cizince i našince.

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

Pravidla pozitivního sobectví
Michaela Dombrovská
Buďte spokojenější s deseti pravidly pozitivního sobectví! Podstatou je, že musíme především důvěřovat sami sobě, abychom se mohli zabývat a starat o svět kolem. Díky knižce, která staví na pozitivní psychologii, si srovnáte priority, zlepšíte své vztahy a vykoučíte za splněním svých snů.

Diagnostika a vitalizace firem a organizací
Jiří Plamínek
Uznávaný autor a poradce ve své nové knize vysvětluje dva procesy, které by lidí a manažéři firem a organizací měli bez zaváhání zvládat. Jde o diagnostiku stavu firem a organizací a výběr cílů a metod pro odstraňování zjištěných potíží a využívání skrytého potenciálu.

Síla introvertů
Sylvia Löhken
Konečně kniha, která se zabývá introverty se všemi jejich silnými stránkami a bariérami v komunikaci s druhými i sebou samými. Dozvědí se, jak skvělé jsou jejich silné stránky – vytrvalost, schopnost naslouchat nebo analytické myšlení – dovednosti, které jsou dnes potřeba více než kdy jindy.

Myšlenkové mapy
Horst Müller
Myšlenkové mapy jsou technikou, která výrazně zlepší vaše myšlení, koncentraci, pamět, rozhodovací schopnosti, kreativitu i komunikační dovednosti. Umožní vám shromažďovat a rozvíjet vaše nápady, strukturovat různé informace, lépe plánovat čas a mít ho pod kontrolou, snadněji se učit nové věci, řídit projekty nebo se připravit na přednášky či rozhovory.

Jak uspět při obchodním telefonování
Miroslav Princ
Ať už jste podnikatel, nebo zaměstnanec ve finančních, realitách, telekomunikacích, reklamě nebo v neziskovém sektoru – pokud si po telefonu domlouváte schůzky či získáváte objednávky, v této knize naleznete praktické a vyzkoušené tipy a návody, s jejichž pomocí snadno a rychle navázíte kontakt s novými zákazníky a klienty.

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

Budujeme důvěryhodnou firmu
Ivo Rolný
Posláním této knihy je představit podnikatelskou etiku jako konkurenční výhodu na trhu, která přináší konkrétní výstupy nejen morálního, ale i ryze ekonomického charakteru. Publikace obsahuje základní teoretická východiska daného tématu i praktické příklady. V teoretické části jsou objasněny historické souvislosti chápání etiky v podnikatelské sféře. V praktických zaměřených kapitolách jsou vysvětleny postupy, které umožňují zkvalitnit podnikovou strategii transparentně etickým přístupem. Legitimní požadavek společenské odpovědnosti v podnikání se v současnosti stává obecným trendem všech ekonomických aktivit.

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 všěho druhá 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**

Česko na trhu akvizic a fúzí

Český trh fúzí a akvizic vzrostl v první polo-
vině roku 2014 v meziročním srovnání
o 84 % na 4,26 miliardy amerických dolarů
a má co do počtu realizovaných transakcí
našlápnuto k nejlepšímu výsledku od recese
v roce 2009. Největší transakce v ČR i v re-
gionu – akvizice GSG Group společností Ma-
terali, a. s., (CPI – Radovan Víték) – se na
celkovém objemu podílela téměř ze 40 %.

Za významným nárůstem transakční aktivity
v České republice dále stojí vedle obecného růstu
celého středoevropského regionu také výrazně
vyšší zájem investorů o sektor nemovitostí a slu-
žeb. V počtu transakcí obsadila Česká republika
třetí místo (111 transakcí), nejvíce transakcí v re-
gionu bylo realizováno v Turecku (153) a Pol-
sku (112). Neatraktivnějšími obory v regionu
z pohledu počtu transakcí byly IT, výroba a služby.
Z pohledu hodnoty se pak největší fúze či akvizice
uskutečnily v chemickém průmyslu, nemovitos-
tech a zábavním průmyslu.

V první polovině roku 2014 uskutečnili inves-
toři v České republice celkem 111 transakcí, tedy
meziročně téměř o 15 % více. Z toho 21 transakcí
představovaly nákupy českých investorů v zahra-
ničí. Zahraniční investoři v ČR realizovali 46 tran-
sakcí, což je více než dvojnásobek ve srovnání
s prvními šesti měsíci loňského roku (přesněji
109% nárůst). Český trh fúzí a akvizic tak pokračoval
ve výrazném růstovém trendu započatém
v roce 2010.

„První pololetí 2014 v České republice repre-
zentuje dvakrát větší hodnotu transakcí než celý
krizový rok 2010. Jsme přesvědčeni, že rok 2014
bude již pátým rokem v řadě, kdy velikost českého
M&A trhu co do objemu i počtu transakcí nepře-
tržitě roste. Podle našich globálních odhadů se ce-
losvětově M&A dostává na úroveň předkrizových
let. Zatímco ještě nedávno tvořily objem relativně
nepočtené megatransakce, v současné době domi-
nují obchody do 250 mil. USD v rámci posilování
hlavního předmětu podnikání, což nahrává ma-
lým a středním ekonomikám jako je ta naše,“ řek-
la Petra Wendelová, partnerka oddělení transakč-
ního poradenství EY v České republice.

V mezinárodním srovnání vychází Česká re-
publika jako silný regionální investor – ze zemí
střední a jihovýchodní Evropy se může pochlubit
největším počtem nákupů v zahraničí. „Zažíváme
něco, co si pamatujeme už jen z doby před
krizí. Téměř každý týden přicházejí poptávky ze
všech koutů světa na vyhledání firem z různých
odvětví podle různých kritérií. Korporace a in-
vestoři si mapují trh a vyhledávají potenciální cí-
le. Bude trvat několik let, než se toto ořukávání
promění ve skutečnou akvizici bublinu, ale ta
nepochybně přijde. Česká republika bude jen na
jejím okraji, ale i to by mělo stačit,“ sdělil Petr
Kříž, ředitel společnosti EY pro fúze a akvizice
v České republice.

Jaké bylo zastoupení investorů

Meziročně významný nárůst zaznamenali letos fi-
nanční investoři, jejichž aktivita co do počtu tran-
sakcí vzrostla o 81 %. Naopak počet transakcí
strategických kupců klesl v meziročním srovnání
o 6 %. Podíl finančních investorů na celkovém
počtu transakcí tak vzrostl z 21 % v první polo-
vině loňského roku na letošních 35 %.

Nejvýznamnější podíl na objemu transakcí
měly investice zahraničních investorů směřující
do ČR, těsně následované investicemi domácích
investorů v rámci naší země. Neaktivnějším in-

TOP 10 NEJVĚTŠÍCH TRANSAKČÍ V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2014 V ČESKÉ REPUBLICE

Cílová společnost (% podíl)	Stát	Kupující	Stát	Hodnota transakce v mil. USD
1 GSG Group (navýšení o 60 %)	Německo	Materali, a. s. (CPI – Radovan Víték)	Česká republika	1695
2 Evraz Vítkovice Steel, a. s. (100%)	Česká republika	Martinley Holdings Ltd.	Velká Británie	287
3 SPAR Česká obchodní společnost, s. r. o. (100 %)	Česká republika	Koninklijke Ahold N.V.	Nizozemsko	266
4 Ringier Axel Springer CZ, a. s. (100 %)	Česká republika	Czech News Center, a .s.	Česká republika	232
5 LBBW Bank CZ, a. s. (100 %)	Česká republika	Expobank LLC	Rusko	109
6 Fashion Arena Outlet Center (100 %)	Česká republika	Meyer Bergman	Velká Británie	98
7 Qubix Office Building In Prague (100 %)	Česká republika	Reico investiční společnost České Spořitelny, a. s.	Česká republika	47
8 Burzovní palác Office Building (100 %)	Česká republika	VIG Fund uzavřený investiční fond, a. s.	Rakousko	37
9 Tirad, s. r. o. (100 %)	Česká republika	Milacron LLC	USA	30
10 Litostroj Power, d. o. o. (100 %)	Slovinsko	Energo-Pro, a. s.	Česká republika	29

TOP 10 NEJVĚTŠÍCH TRANSAKČÍ V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2014 V REGIONU STŘEDNÍ A JIHOVÝCHODNÍ EVROPY

Cílová společnost (% podíl)	Stát	Kupující	Stát	Hodnota transakce v mil. USD
1 GSG Group	Německo	Materali, a. s. (CPI – Radovan Víték)	Česká republika	1695
2 NBG Pangaea Real Estate Investment Company	Řecko	Invel Real Estate & York Capital Management Global Advisors LLC	Izrael	899
3 GTS Central Europe	Polsko, ČR, Maďarsko, Rumunsko	Deutsche Telekom AG	Německo	743
4 Cinema City International N.V.	Polsko, ČR, Maďarsko, Bulharsko, Slovensko, Izrael	Cineworld Group plc	Velká Británie	562
5 Rondo 1 Office Building	Polsko	Deutsche Asset & Wealth Management Inc.	Německo	411
6 Helios, Tovarna barv, lakov in umetnih smol Količevo, d. o. o.	Slovinsko	Ring International Holding AG	Rakousko	338
7 Tekstilbank A. S.	Turecko	Industrial & Commercial Bank of China Limited	Čína	316
8 Evraz Vítkovice Steel, a. s.	Česká republika	Martinley Holdings Ltd.	Velká Británie	287
9 SPAR Česká obchodní společnost, s. r. o.	Česká republika	Koninklijke Ahold N.V.	Nizozemsko	266
10 Birchill Exploration Limited Partnership	Canada	PKN Orlen	Polsko	236

Zdroj: EY M&A Barometr

vestorem byla skupina PPF Group, která zveřejni-
la tři významné transakce. Čeští investoři svými
zahraničními investicemi uspěli v Bulharsku, do
kterého směřovalo celkem pět jejich investic. Dal-
ší v pořadí byly sousední země – Slovensko (tři
transakce) či Německo (rovněž tři transakce). Vý-
razně zvýšený zájem o společnosti v Česku byl
patrný u britských, rakouských, holandských i slo-
venských investorů. Doplnily je subjekty z tradič-
ně silně zastoupených zemí: Německa a USA.

Výrazné transakce v odvětví nemovitostí

V letošním prvním pololetí výrazně vzrostl počet
transakcí v odvětví nemovitostí (o 53,8 %) a slu-
žeb (o 66,7 %). V každém z nich proběhlo až 20
transakcí. EY M&A Barometr navíc v nemovitostech
zachycuje pouze transakce realizované nemovito-
stními fondy, či holdingy. Dařilo se i výrobnímu
odvětví, kde došlo k relativně mírnějšímu mezi-
ročnímu nárůstu (o 21,4 % na 17 transakcí). Vý-
znamný nárůst aktivity byl patrný v sektoru IT
(růst o 62,5 % na 13 transakcí) a oboru zdravot-
nictví a farmacie, kde se počet transakcí meziroč-
ně zdvojnásobil.

Žebříček deseti největších transakcí v první
polovině roku 2014 v České republice najdete v ta-
bulce. Mezi transakce jsme nezařadili koupi 40%
podílu EPH, a. s., který koupili od PPF Group
ostatní akcionáři za cca 1,45 mld. USD, jelikož jde
o převzetí menšinového podílu většinovým akci-

onářem. Do přehledu není zařazena také koupě
společnosti Telefónica ČR skupinou PPF Group
z důvodu jejího ohlášení a zařazení do M&A ba-
rometru 2013, ačkoliv byla dokončena až v prv-
ním pololetí 2014.

Výhled na nejbližších 12 měsíců

„Vzhledem k tomu, že je na českém trhu v poměru
k jeho velikosti stále relativně hodně hráčů v ob-
lasti maloobchodu – a to jak nadnárodních řetěz-
ců, tak i menších sítí vlastněných domácími sub-
jekty – dají se po letošní změně vlastníka SPARu
očekávat další změny vedoucí k větší koncentraci
tohoto trhu,“ komentoval Petr Kříž.

Fúze a akvizice v regionu střední a jihovýchodní Evropy

Trh ve střední a jihovýchodní Evropě (Bulhar-
sko, Česká republika, Chorvatsko, Řecko, Ma-
ďarsko, Polsko, Rumunsko, Srbsko, Slovensko,
Slovinsko a Turecko) jako celek vzrostl o 35,9 %
na 18,5 miliardy amerických dolarů. V žebříčku
Top 10 fúzí a akvizic obsadila první místo česká
společnost a celková hodnota transakce výrazně
převyšuje ostatní firmy v žebříčku (viz tabulka
níže). Počet transakcí se naopak meziročně mír-
ně snížil z 659 na letošních 629.

Nejvíce se jich uskutečnilo v Turecku (153),
na druhém místě se 112 transakcemi skončilo
Polsko, Česká republika se umístila na 3. místě

(111 transakcí). Z jedenácti sledovaných zemí pak
hlásí čtyři pokles aktivity v oblasti fúzí a akvizic.
Nejvýrazněji v Bulharsku, kde se počet transakcí
snížil ze 109 na 39. Pokles je také v Řecku, Ru-
munsku a na Slovensku. Zajímavé je, že zatímco
počet transakcí v Bulharsku výrazně klesl, jejich
objem se snížil jen o desetinu miliardy na celko-
vých 0,8 miliardy USD. Neatraktivnějšími obory
z pohledu počtu transakcí byly IT (103 transakcí),
výroba (79 transakcí) a služby (64 transakcí).
Z pohledu hodnoty se pak největší fúze či akvizice
uskutečnily v chemickém průmyslu, nemovitos-
tech a zábavním průmyslu.

Domácí transakce (provedené domácími in-
vestory) byly nejvíce populární v Bulharsku, Ru-
munsku, Srbsku a Maďarsku. Naopak ve Slovin-
sku domácí transakce téměř vůbec neprobíhají, až
osm z deseti transakcí na domácím trhu realizoval
zahraniční investor, zbytek tvořily koupě slovin-
ských investorů v zahraničí. V celém regionu pak
měla více než polovina transakcí kupce i prodávce
(52 %) ze stejné země. Co do počtu pak nejvíce
transakcí do zahraničí realizovali čeští (21), polští
(19) a turečtí (16) investoři. Meziročně také vzro-
stl počet transakcí s hodnotou přes 100 milionů
dolarů, z 2,6 % na 4,1 % v roce 2014. Průměrná
hodnota takových obchodů dosáhla 359 milionů
dolarů. Vůbec největší transakcí v regionu byla
akvizice GSG Group společností Materali, a. s., ze
skupiny CPI Radovana Vítka. (tz)

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

Madam®
BUSINESS

PROSPERITA

fresh®
TIME

PROSPERITA

Rádi vás přivítáme na našich stránkách,

s chutí nám vlastní o vás napíšeme a poskytneme inzertní plochu pro zviditelnění vašich aktivit.
Oslovte své zákazníky, dejte o sobě vědět.
Mapujeme podnikání v České republice.

V prosinci zveřejníme naše nové ceníky a ediční plán na rok 2015.

Prezentujte se naším prostřednictvím v časopisech
Prosperita, Prosperita Madam Business a Prosperita Fresh Time

a na webech
www.iprosperita.cz www.madambusiness.cz www.freshtime.cz