



Internetový marketing,
který skutečně prodává

tel.: 606 615 609
www.mediaknow.net



INZERCE

Strojírenské technologie jsou sexy



Patří strojaři do starého železa? Tato otázka, pro někoho možná absurdní, mě napadá, když dnes a denně narážím na pokrok v informačních technologiích, čtu o zavádění 3D tisku do továren a slyším o 4. průmyslové revoluci, která neodbytně klepe na dveře. Výrobce nejen tradičních obráběcích strojů sdružuje Svaz strojírenské technologie, v jehož čele stojí ředitel Ing. Oldřich Paclík, CSc. Ten mi může dát kvalifikovanou odpověď, a k němu jsem tudíž zašel na rozhovor.

Je strojírenství sexy, in, trendy jako například informační technologie?

Tak jak se vyvíjejí různé lidské činnosti, vznikají i nová odvětví. Na druhé straně musíme vidět, že v hospodářství zůstávají obory, možná ne tolik ve středu pozornosti médií, ale neméně potřebné a poptávané nejen v národním, ale globálním měřítku. Česká republika patří ke státům, kde se strojařině od nepaměti daří. I v otevřeném světě více méně volně soutěží se si tento obor udržuje své místo na slunci, patří k tomu, co umíme a v jakém oboru máme šanci dosáhnout úspěchu a užít se. Svět má rozdělené role. Pokud nejde o průlomové věci, například když přijde pan Zuckerberg s Facebookem, pak i my se musíme držet „svého kopyta“. Průmysl a strojírenství patří v české kotlině k tradičním činnostem, a pokud svou šanci neproměšká, otvírá se mu prostor k rozvoji i do budoucna. V současném hospodářství se obory prolínají. Jako člo-

věk není jen duch nebo tělo, tak vyspělou společnost netvoří jen software, ale i hardware. Bez strojů se neobejdeme právě tak jako bez informačních technologií.

Ani dnes, ani v dalších letech?

Určitě, a proto si myslím, že jak strojírenství, tak celý průmysl je pro Českou republiku „sexy“.

Když bychom chtěli zhodnotit postavení českého strojírenství ve světě, jak si stojíme?

Byli jsme zvyklí řadit náš průmysl a strojírenství od dob Rakouska-Uherska a později masarykovské republiky do první světové desítky. To už dnes neplatí, protože došlo k prudkému hospodářskému rozvoji v mnoha zemích, zejména v Asii. Nicméně jsou obory, o nichž jsem se už zmínil, do nichž se nedá rychle „naskočit“. A právě v těchto tradičních oblastech se Česká republika drží skvěle. Nechci zmiňovat automobilový průmysl proto, že ten je mimo náš obor, ale tento fakt je obecně známý. Automotive však na sebe váže další strojírenská odvětví. V naší oblasti, výrobě obráběcích a tvářecích strojů a nástrojů, si držíme velmi dobrou pozici. Jde

o obor investičního strojírenství, důležitý pro navazující strojírenskou odvětví, kde Česká republika zaujímá přední postavení. V objemu produkce se pohybuje kolem 15. místa, což vedle gigantů, jako jsou Německo, Japonsko, Čína a další, vůbec není špatné. Když si však vezmeme jako ukazatel spotřebu nebo produkci obráběcích strojů na hlavu, pak jsme šesti na světě a čtvrtí v Evropské unii (první je Švýcarsko). V produkci nám patří ve světě osmá příčka. To vypovídá, jak je průmysl pro naši zemi důležitý z hlediska spotřeby, produkce i exportu.

hlavu, pak jsme šesti na světě a čtvrtí v Evropské unii (první je Švýcarsko). V produkci nám patří ve světě osmá příčka. To vypovídá, jak je průmysl pro naši zemi důležitý z hlediska spotřeby, produkce i exportu.



Ing. Oldřich Paclík, CSc., ředitel Svazu strojírenské technologie

Technické obory potřebují k svému rozvoji mladou krev. Co můžete zájemcům nabídnout?

Mladých lidí v těchto oborech není dostatek nejen v ČR, ale ani v západní Evropě či Spojených státech. Náš obor má zvláštní postavení v tom, že je na vysoké technické a technologické úrovni. Vyznačuje se vazbou na další obory, jakými jsou například řídicí systémy, software, komunikace. Obráběcí stroje charakterizuje klíčová vlastnost – totiž že stanovují úroveň celého průmyslu. Přesnost těchto výrobních zařízení musí být o řád výše, než je úroveň uživatelů. Tak to prostě musí být. Abychom mohli získat vysokou kvalitu součástek pro automobilový průmysl, musí být niveau strojní části, pohonu, řízení nebo softwaru obráběcích strojů výrazně vyšší. A tím jsou také dány veškeré nároky, které jsou na tyto profese uplatňovány. Kdybych měl vyjmenovat hlavní požadavky, pak je to preciznost, kvalita, důslednost.

pokračování na straně 9

Podnikatelské mise HK ČR do zahraničí zažívají rekordní rok

Za rekordní by se dal označit letošní rok v souvislosti s počtem podnikatelských misí do zahraničí uspořádaných Hospodářskou komorou ČR. Jen za uplynulých sedm měsíců se podnikatelé vypravili prostřednictvím 11 podnikatelských misí do zemí, jako jsou například Turecko, Nepál, Keňa, Mosambik nebo Mauricius, a dalších nejméně osm misí Komora pro podnikatele chystá – např. do Íránu, Mexika nebo Vietnamu. Přitom v celém loňském roce se uskutečnilo misí „jen“ deset. Hospodářská komora tak potvrzuje, že je ve spolupráci s ústavními a vládními činiteli stále lídrem ekonomické diplomacie.

„Mohu potvrdit, že zájem firem o účast v podnikatelských misích do ciziny stoupá. Tyto akce firmy považují za způsob, jak prohloubit už existující obchodní vztahy a není výjimkou, že uzavřou nové kontrakty na místě. Čeští exportéři tak úspěšně využívají naše dobré zahraniční kontakty, pomáháme jim dostat se na zajímavé i netradiční zahraniční trhy,“ uvedl viceprezident Hospodářské komory Bořivoj Minář, který většinu podnikatelských misí vede. Hospodářská komora hledá pro české firmy investiční příležitosti a odbytiště hlavně v mimoevropských zemích. Podporuje export do třetích zemí, upřednostňuje trhy severní či subsaharské Afriky, Asie nebo Latinské Ameriky. „Obchodní vztahy se nám v těchto zemích dobře navazují i díky tradičním tuzemským značkám, jakými jsou třeba Baťa, Zetor, Jawa nebo Škoda, které si v zahraničí vybudovaly skvělou pověst,“ podotkl Bořivoj Minář.

Jeho slova potvrdil mimo jiné iránský ministr financí a hospodářství Ali Taieb Nia, který už na konci letošního dubna projednával na půdě Hospodářské komory s prezidentem Komory Vladimírem Dlouhým možnosti prohloubení obchodní spolupráce mezi Íránem a ČR. „Česká republika má ze zemí bývalého východního bloku v Íránu vůbec nejlepší renomé,“ uvedl iránský ministr.

Kromě podnikatelské mise do Íránu vypraví letos Hospodářská komora delegace nejméně do dalších deseti zemí. Doprovoďná podnikatelská mise předsedy vlády ČR na společné jednání vlád do Srbska se uskuteční 1. a 2. září, na sedmidenní misi do Mongolska odletí zástupci českých firem už 20. září, doprovodná podnikatelská mise ministra průmyslu a obchodu na zasedání mezivládní Smíšené komise do Gruzie a Arménie se uskuteční ve dnech 14. až 16. října. Letos nebudou chybět ani Čína, Mexiko a Kolumbie, země Perského zálivu nebo Vietnam. Hospodářská komora ČR vyjednávala ale i o dalších destinacích, o které podnikatelé mají největší zájem. Celkem tak za celý letošní rok uspořádá dvacítku misí.

Podle Bořivoje Mináře je pro firmy lákadlem i to, že se u většiny misí mohou připojit k oficiálním cestám prezidenta republiky Miloše Zemana, členů Sobotkova kabinetu nebo Senátu. Mezi nejaktivnější v navazování ekonomických vztahů v cizině patří předseda vlády Bohuslav Sobotka, ministr zahraničí Lubomír Zaorálek nebo ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek. (tz)

NAJDETE UVNITŘ LISTU	
Na MSV v Brně se odehraje 4. etapa průmyslové revoluce	3
Malé a střední firmy stále podceňují rizika, pojištění pohledávek využívá 21 % z nich	4
Úspěch je rovněž o referencích, zázemí firmy a komplexnosti nabídky	7
Důležité je bojovat s konkurencí dobrým jménem naší značky FARMET	9
Reakce firem posouvají naše služby o kus dál	11

Padesátníci se na trhu práce potýkají s předsudky

Téměř třetinu nezaměstnaných dnes tvoří lidé po padesátce. Přitom mají zkušenosti, jsou zodpovědní a dobře spolupracují. Jenže mezi některými zaměstnavateli přetrvává představa, že pojmy jako flexibilní či dynamický se pojí jen s mladší generací. Ministerstvo práce a sociálních věcí a Úřad práce ČR se proto snaží skupinu 50+ podpořit nejúčinnějšími způsoby, ať už jde o motivační kurzy, sdílená místa, společensky účelná pracovní místa, nebo rekvalifikace.

Ke konci června evidoval ÚP ČR 138 000 uchazečů o zaměstnání starších 50 let, což je 30,7 % z celkového počtu nezaměstnaných. Na přelomu tisíciletí jich přitom bylo téměř o polovinu méně – 74 000, tedy 16,2 % z celkového počtu nezaměstnaných. „Znevýhodňování starších pracovníků je vážný společenský problém, kterým podle průzkumů trpí především ženy. Často se stává, že si zaměstnavatel vybírá své zaměstnance jen na základě věku. Lidem nad 50 let, kteří bojují s věkovou diskriminací, se snažíme co nejvíce pomoci. Existuje k tomu řada nástrojů, včetně projektů financovaných z Evropského sociálního fondu,“ řekla Michaela Marksová, ministryně práce a sociálních věcí. I lidé s vyšším vzděláním se ale potýkají s předsudky zaměstnavatelů. Ti se domnívají, že se starší ročníky hůře učí novým věcem, hůře se

adaptují na změny, nezvládnou držet krok s technologickým vývojem. „Na celkové situaci se často podepisuje i zdravotní omezení. Výsledkem je pak kumulace hendikep, a tím pádem mnohem nižší šance na získání zaměstnání,“ upozornila zastupující generální ředitelka ÚP ČR Kateřina Sadílková. Jedna z cest, která se v praxi osvědčuje, vede přes cílené poradenství nebo příspěvky na mzdy a na zřízení nebo vyhrazení společensky účelných pracovních míst. Měsíční příspěvek na mzdové náklady pro zaměstnavatele, který přijme uchazeče nad 55 let, může dosáhnout až 24 000 korun. Mezi nejčastější překážky na cestě k získání zaměstnání patří nedostatečná znalost cizích jazyků a ovládání počítačové techniky. V tomto ohledu je velmi důležité celoživotní vzdělávání. Jednou z cest, jak si zvýšit znalosti a dovednosti, jsou re-

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

e-mail: brixix@iprosperita.cz

Datum vydání: 17. srpna 2015

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:** kac@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 inzercem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzercem.

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**
PROSPERITA

www.madambusiness.cz

**fresh
TIME**
PROSPERITA

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.



**ŘÍKÁM VÁM TO OTEVŘENĚ
JSEM BENEVOLENTNÍ ČLOVĚK,
PNEŠU MNOHÉ - ALE SMYSL
PRO RACIONÁLNÍ UVAŽOVÁNÍ
TADY TRPĚT NEBUDU.**

krasba Miloš Krmášek

S TUŽKOU ZA UCHEM

EET jako ruská ruleta

Politik a státní úředník jsou ze své podstaty opatrní. Vyznávají především jen velmi mírný pokrok v mezích zákona. Pokud se už má něco měnit, pak v co nejdelším časovém horizontu, s důkladnou a drahou přípravou a bez záruky úspěšného výsledku. Když si uvědomím, že zavádění elektronické evidence tržeb se u nás děje naprosto opačným způsobem, pak se musím také ptát, proč? Ministr financí totiž riskuje celou svou politickou kariéru a může se dost dobře stát, že ji nepodařené EET zničí. Ne že by nešlo vybudovat fungující elektronický systém s propojením na každého podnikatele. Tato více méně technická záležitost se dá v dnešní době zvládnout. Ale spojit EET s podstatně efektivnějším výběrem daní, to pokládám za ruskou ruletu. Pokud se ukáže, že nákladný a podnikatelskou sféru zatěžující systém nepřináší očekávané vyšší příjmy do státní pokladny, nikdo tento neúspěch „neokecá“ a jeho autor se už Černého Petra nikdy nezbaví.

Pavel Kačer

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Ve Florentinu, to se to pracuje!

ManpowerGroup pořádá pravidelné čtvrtletní setkání s novináři, kde seznamuje s výhledem pracovního trhu. Dělá to už řadu let a tiskové konference v pražském hotelu Jalta se sobě podobaly jako vejci vejci – jen výsledky Manpower Indexu byly pochopitelně vždy jiné.

Letos však přece jen nastal podstatný obrat. Společnost zve hosty do svého nového sídla ve Florentinu, v místě, kde dříve stál dům tisku. Změna je to velká, protože vedení ManpowerGroup si nechalo zařídit pracovní prostředí na vyšší doby.

Uspořádání se jmenuje Living Office a opravdu poskytuje něco, co nelze najít nikde jinde: duševní propojení s prací a kolegy, platformu pro vyšší výkonnost i efektivitu a přirozenější osobní prožitek součinnosti a tvoření. Dobře se tam cítí i pracovníci médií, kteří jsou na ledacos zvyklí. ManpowerGroup v Česku naplnil své poslání i tímto zdařilým činem, zamířil do černého.

Pavel Kačer

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2015

1. Národní politika kvality
2. Akce České společnosti pro jakost
3. Manažer roku
4. Akce České manažerské asociace
5. Marketér roku
6. Akce společnosti 1. VOX, a. s.
7. Konference Kvalita – Quality
8. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
9. Soutěž Česká chuťovka
10. Prodejní prezentace českých návrhářů Grace'nGlamour
11. Soutěž IGNITE

Češi a Slováci posilují své přeshraniční podnikání

Aktivita českých podnikatelů na Slovensku, stejně jako aktivity slovenských podnikatelů v České republice, v posledních třech letech rostou. Důvodem je historická provázanost a expanze podnikání. Informace vyplývají z databázi poradenské společnosti Bisnode.

„Přeshraniční ekonomickou aktivitu ovlivňuje nejenom atraktivita hospodářského prostředí či obchodní potenciál růstu, ale také historická

provázanost businessu i strategický záměr otvírat podnikání na východ, resp. západ. Tyto faktory sehrály klíčovou roli v růstu českého kapitálu na Slovensku a slovenského kapitálu v Česku,“ řekl analytik Bisnode Michal Řičař.

Počet českých firem, které mají slovenského vlastníka, se mezi lety 2013 až 2015 zvýšil téměř o třetinu ze 7669 na 10 163 subjektů. O něco pomaleji přibývaly české společnosti se slovenskými majiteli – jejich počet v období od 2013 do 2015 vzrostl o necelou čtvrtinu z 8283 na 10 260 subjektů.

Čeští podnikatelé do základního kapitálu slovenských firem ve sledovaném období investovali přes 28,5 miliardy korun, resp. 1,048 miliardy euro, což za tři roky představuje nárůst o 112 %. Objem slovenského kapitálu v českých společnostech se zvýšil o 3,9 miliardy korun, tedy o 11,6 %.

„Mezi zahraničními investory se z pohledu investovaného kapitálu do českých firem mezi zahraničními investory Slováci posunuli z 9. příčky v roce 2013 na 7. příčku v roce 2015,“ doplnil Michal Řičař z Bisnode. (tz)

Výpis snímku z katastrální mapy nově k dispozici na Czech Pointech Hospodářské komory

Podnikatelé a občané, kteří potřebují při nákupu či prodeji pozemku nebo domu doložit snímky z katastrálních map, už pro ně nemusí chodit na katastrální úřad. Kontaktní místa veřejné správy, která provozuje Hospodářská komora ČR v rámci projektu Czech Point, poskytují od začátku srpna novou službu – Výpis snímku z katastrální mapy. Služba bude dostupná prostřednictvím 48 kontaktních míst Hospodářské komory ve všech krajích ČR. Ke službám Czech Pointu Hospodářské komory, jako jsou výpisy z obchodního rejstříku, živnostenského rejstříku, katastru nemovitostí, rejstříku trestů, registru řidičů, seznamu kvalifikovaných dodavatelů či insolvenčního rejstříku, se tímto připojuje nová služba, díky níž občané už nebudou muset navštěvovat Katastrální úřad. Czech Pointy Hospodářské komory začaly žadatelům vydávat výpis z katastrální mapy v digitální podobě pro cca 88 % území ČR. „Novou službu ocení především klienti, kteří chtějí například ke kupní či zástavní smlouvě doložit grafický podklad, z kterého jsou patrné hranice prodávaného nebo kupovaného pozemku či budovy,“ vysvětlil novinku projektový manažer Hospodářské komory ČR Tomáš Macnar. V nejbližších letech bude digitalizace plně dokončena. Díky tomu bude možné požádat o jakýkoliv snímek z katastrálních map na jakémkoliv katastrálním pracovišti nebo Czech Pointu v ČR a na českých zastupitelských úřadech v zahraničí. „Ve spojení se službou ověřování listin a podpisů a vydávání výpisů z katastru nemovitostí se tak klientům dostane ještě většího servisu na jediném místě,“ dodal Tomáš Macnar. V ČR dnes funguje více než 80 katastrálních pracovišť a více než 7000 Kontaktních míst veřejné správy Czech Point. Výhodou je, že na jednom místě a na počkání lze získat nejvíce žádané výpisy a také si nechat ověřit pravost podpisů a listin. Od spuštění projektu Czech Point pracovníci kontaktních míst provozovaných v síti Hospodářské komory ČR vydali na 30 000 výpisů z obchodního rejstříku, na 20 000 výpisů z rejstříku trestů či 15 000 výpisů z katastru nemovitostí, provedeno bylo několik stovek tisíc dalších úkonů.

Czech Pointy Hospodářské komory ČR poskytují oproti řadovým Czech Pointům nadstandardní služby. Stálým klientům nabízí možnost objednání vyhotovení výpisů e-mailem či telefonicky, což jim výrazně šetří čas, který na jiných místech musejí neúčelně trávit při čekání, než se na ně dostane řada. V případě, že podnikatelé potřebují některé výpisy dostávat pravidelně, mohou se navíc dohodnout na jejich automatickém vyhotovení a zasílání. Czech Pointy Hospodářské komory ČR, jako jediné v ČR, také poskytují poradenství v otázkách týkajících se podnikání nebo vstupu do podnikání. (tz)

Na MSV v Brně se odehraje 4. etapa průmyslové revoluce

Zanedlouho se otevřou brány Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně už po padesáté sedmé. Úctyhodná však tato veletržní událost není jen počtem uskutečněných ročníků, ale od svého počátku především mimořádnou úrovní a postavením, které v kalendáři českého výstavnictví zaujímá. Letošek má přichystanu i celou řádku překvapení a novinek, pro něž stojí se na brněnské Výstaviště vydat. Hovořili jsme o tom s Ing. Jiřím Rouskem, manažerem projektu.

Mezinárodní strojírenský veletrh patří nejen k největším výstavním akcím, ale zároveň je i významnou ekonomickou, společenskou a politickou událostí v České republice. Proč zaujal podle vašeho názoru tak výsadní postavení v kalendáři akcí?

Určitě zde sehrála roli historie a tradice – vždyť letos chystáme již 57. ročník – ale především je to dáno zaměřením MSV. Jsme průmyslová země, podílem průmyslu na tvorbě HDP patříme k nejprůmyslovějším v Evropě, takže Mezinárodní strojírenský veletrh má pro ekonomiku

Průmyslové stroje je třeba vidět v provozu, musíte si je „ohmatat“ předtím, než je koupíte, a to na internetu, v mobilu ani na sociální síti prostě nejde. Nehledě k tomu, že pro navázání obchodního vztahu je osobní kontakt a podání ruky stále důležité.

skutečně význam. Nejde jen o výstavu novinek pro průmyslové provozy, ale o sjednávání konkrétních zakázek a podporu exportu, který je pro naši ekonomiku tak důležitý. Tyto skutečnosti si představitelé státu dobře uvědomují a dlouhodobě věnují MSV takovou pozornost,

jako žádnému jinému veletrhu. Zahajovací projev premiéra se stal již tradicí, veletrh několikrát navštívil prezident republiky a letos očekáváme i účast celého vládního kabinetu. Přítomnosti politických špiček a významných osobností ekonomiky, stejně jako velkého zájmu médií, si coby pořadatelé samozřejmě velmi vážíme. Ale zároveň víme, že je to v první řadě pocta českému průmyslu, který si za svoje výsledky takovou pozornost opravdu zaslouží.

Čím se bude lišit letošní MSV od loňského ročníku a v čem bude výjimečný?

Základní struktura veletrhu zůstává stejná, ale jednotlivé ročníky se liší svým zaměřením. V letech bývá na MSV tradicí zviditelnění dopravních a logistických oborů, takže se uskuteční již sedmý specializovaný veletrh Transport a Logistika. Poprvé v rámci komplexu MSV proběhne veletrh technologií pro ochranu životního prostředí ENVITECH. Do jeho nomenklatury patří oblast průmyslového čištění a snižování ekologické zátěže v průmyslových provozech, ale také čistírny odpadních vod, zpracování a využití odpadů nebo odstraňování starých ekologických zátěží. Zároveň pokračujeme ve zviditelňování nejmodernějších technologií průmyslové výroby, ať už je to automatizace, digitalizace, robotizace, nebo 3D tisk. Hlavním tématem ročníku jsme vyhlásili Průmysl 0.4 – integrovaný a automatizovaný průmysl, který je novou a nastupující čtvrtou etapou průmyslové revoluce. Ve spolupráci s Česko-německou obchodní a průmyslovou komorou chystáme konferenci a výstavu, kde svou vizi průmyslových technologií budoucnosti předvedou lídři v této oblasti.

Pro koho je MSV určen, kdo na něm bude a kdo by neměl chybět?

Mezinárodní strojírenský veletrh je tradiční název, ale správně by se tento veletrh měl jme-



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

novat průmyslový. Jeho záběr je nomenklaturně velmi široký, takže mezi vystavovateli nechybějí lídři nejrozličnějších oborů, ať už jde o obráběcí a tvářecí stroje, zpracování plastů, strojírenské materiály a komponenty, nebo automatizaci průmyslových procesů. S průmyslovým podnikáním úzce souvisí oblast financování, vystavují i banky a poskytovatelé různých služeb. Novinkou je oborový celek Průmyslové zóny a rozvoj regionů, kde budou města a kraje prezentovat své programy rozvoje, technologické parky, nevyužitý průmyslový nemovitosti i lokality pro výstavbu. Znovu se věnujeme také technickému vzdělávání a univerzity budou představovat své výzkumné projekty i nabídky spolupráce s partnery v průmyslu. Když se tedy ptáte, komu je MSV určen, je opravdu těžké nějak to ohraničit. Atraktivita veletrhu spočívá právě v jeho široké nabídce, kterou na jednom místě a v jednom čase nikde jinde ve střední Evropě nenajdete.

Mohou se návštěvníci a klienti připravit v polovině září na brněnském výstavišti na nějaké velké překvapení?

Překvapení určitě bude spousta, protože velká část vystavovatelů chystá na veletrh nějakou novinku. K atraktivním exponátům určitě budou patřit třeba 3D tiskárny nebo průmyslové roboty, které již dokáží naprosto bezpečně spolupracovat s člověkem. Ale novinky samozřejmě budou ve všech oborech, takže pro podrobnější přehled čtenářům doporučuji návštěvu našich webových stránek www.bvv.cz/msv.

Překvapení se chystá také v rámci doprovodného programu. Vůbec poprvé se v Brně uskuteční tzv. veletrh naruby neboli Reverse Exhibition – výstava výrobků, pro které producenti hledají dodavatele. Tuto zajímavou akci organizuje japonská vládní agentura na podporu obchodu a investic JETRO (Japan External Trade Organization). Proběhne 16. září a pat-

náct japonských firem zde vystaví vzorky komponentů a materiálů, které hodlají nakupovat od našich dodavatelů.

Ptáte se vystavovatelů po ukončení veletrhu, jak byli s jeho průběhem, výsledky a návštěvností spokojeni? Do jaké míry vás inspiroval při přípravě dalšího ročníku?

Samozřejmě se snažíme získat co nejpřesnější zpětnou vazbu, a to jak od vystavovatelů a jejich oborových sdružení, se kterými úzce spolupracujeme, tak od návštěvníků. Každoročně zadáváme nezávislé průzkumy, z nichž vyplývá, že na MSV přichází ta správná klientela: jde takřka výhradně o odborníky z různých průmyslových oborů, se kterými vystavovatelé mohou jednat o konkrétních zakázkách. Jistě je to dáno i tím, že mezi Čechy je v porovnání s jinými národy stále relativně vysoký podíl techniků. Jestliže na posledním ročníku 93 % vystavovatelů navázalo kontakt s potenciálními tuzemskými nebo zahraničními zákazníky, je to pro MSV, myslím, ta nejlepší vizitka. O konkrétních představách a námětech pak jednáme s firmami vlastně po celý rok, kdy se veletrh připravuje, a pokud je to možné, snažíme se jejich požadavkům maximálně vyjít vstříc.

O výstavách v době internetu, mobilů a sociálních sítí slýchávám, že už hrají jen druhé housle. Platí to zčásti, zcela, nebo mají stále nezastupitelnou úlohu v marketingu, přípravě a vzdělávání odborníků?

Jak je vidět i na MSV, nástup nových komunikačních technologií k žádnému úpadku výstavnictví nevedl, naopak je využíváme jako podpůrných nástrojů. Díky virtuální prezentaci dnes mohou vystavovatelé z účasti na veletrhu těžit podstatně déle než jen pět dní, protože si je zájemci mohou snadno najít i později na našich webových stránkách. Zároveň však tím hlavním

Zároveň pokračujeme ve zviditelňování nejmodernějších technologií průmyslové výroby, ať už je to automatizace, digitalizace, robotizace, nebo 3D tisk. Hlavním tématem ročníku jsme vyhlásili Průmysl 0.4 – integrovaný a automatizovaný průmysl, který je novou a nastupující čtvrtou etapou průmyslové revoluce.

zůstává reálný veletrh. Průmyslové stroje je třeba vidět v provozu, musíte si je „ohmatat“ předtím, než je koupíte, a to na internetu, v mobilu ani na sociální síti prostě nejde. Nehledě k tomu, že pro navázání obchodního vztahu je osobní kontakt a podání ruky stále důležité. A možná ještě důležitější než v dobách před nástupem internetu.

jen spokojené návštěvníky a vystavovatele popřál Pavel Kačer



Dokonalé chlazení se systémem HELIOS Orange

Hlavní činností společnosti LUCO klima jsou dodávky, montáže a servis chladírenských průmyslových a klimatizačních technologií, včetně regulačních systémů k těmto technologiím. V poslední době se její činnost rozšířila také o výrobu menších zařízení. LUCO klima funguje na trhu již od roku 1996. Od jara 2015 její činnost podporuje informační systém HELIOS Orange z produkce Asseco Solutions.

V předchozích letech zde pracovníci i management využívali systém pro řízení servisu a ekonomický systém, které již však s růstem firmy nedokázaly pokrýt její potřeby. Postupem času tak management došel k rozhodnutí, že je nutné pořídit komplexní informační systém, který by

dokázal řídit veškeré firemní procesy dynamicky rostoucí technologické společnosti.

„Cítil jsem, že pro nás začíná být současné systémové řešení nedostačující, především z hlediska možností dalších potřeb. A současně i omezující vzhledem ke komunikaci s výrobci,“

vzpomenul Zbyněk Straka, jednatel společnosti LUCO klima. U obou původních softwarů postrádal management společnosti např. možnost evidence denních výkazů práce zaměstnanců k jednotlivým zakázkám (pro správné a rychlé vyhodnocení zakázek). Provázanost systémů či jednoduchost tvorby dokumentů opakujících se dokladů, jejich plánování apod.

Průběh implementace systému HELIOS Orange označuje Zbyněk Straka za zcela bezproblémový. Kompletně dokončena byla 30. dubna letošního roku a od té doby je zde systém v plném provozu. Na otázku, co považuje

za největší přínosy nového informačního systému, odpovídá Zbyněk Straka: „Již po poměrně krátkém období provozu lze konstatovat, že nám velmi pomohl při sdružení všech procesů do jednoho místa. Cenná je pro nás samozřejmě i provázanost dokladů ekonomických, obchodních a servisních, v jejímž důsledku došlo k významnému navýšení produktivity práce. S úspěchem využíváme také například sledování a vyhodnocování zakázek,“ upřesnil.

Modul Firemní aktivity byl upraven dle potřeb společnosti LUCO klima a je využíván hlavně v oblasti služeb. (tz)

Malé a střední firmy stále podceňují rizika, pojištění pohledávek využívá 21 % z nich

Malé a střední podniky se významnou měrou podílejí na celkovém českém exportu. Jen v loňském roce přesáhl jejich podíl na vývozu 37 %. Z výzkumu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR pro Exportní garanční a pojišťovací společnost vyplynulo, že 50 % exportérů z řad MSP vyváží do evropských zemí mimo EU, 34 % z nich pak do zemí SNS. Jen 21 % z nich ale pojišťuje své pohledávky (faktury). Podle předsedy představenstva Karla Havlíčka je patrné, že firmy v období růstu mají trvale tendence podceňovat rizika. Jestliže hlavní problém nevidí podniky v ceně pojistky, potom je elementární nezabezpečení pohledávek hrozbou, a to zejména v době, kdy může dojít k poklesům trhů.

Malé a střední firmy přitom vyvážejí do zemí, kde je zvýšené komerční i politické riziko. Podle Karla Havlíčka je poměrně dobrou vizitkou EGAP, že dvě třetiny firem znají produkty nebo mají povědomí o EGAP. „Překvapením je ale fakt, že více jak polovina firem neví, že EGAP je efektivní využití zejména v rizikových destinacích,“ uvedl Karel Havlíček.

Exportní garanční a pojišťovací společnost v roce 2014 pojistila obchodní případy 46 malých a středních podniků, šlo o více než třetinu nově uzavřených pojistných smluv. Jen v prvním pololetí letošního roku EGAP svým pojištěním podpořil při vývozu už 30 firem z řad MSP. Většinu exportérů, kteří využívají úvěrové pojištění, pojistily komerční pojišťovny. To je podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky v pořádku, EGAP je především od toho, aby pojistil rizika, která komerční pojišťovny ze své povahy nepojistí. Podle Jana Procházky je pozitivní, že ti, co pojištění využívají, deklarují nejčastěji využití služeb EGAP a KUPEG.

„Za EGAP je pro nás cenný hlavně fakt, že se snížilo procento těch, kteří služby EGAP považují za administrativně složité, před dvěma lety jsme připravili pro MSP speciální balíček

produktů a jeho hlavním znakem bylo právě výrazné snížení administrativy,“ komentoval skutečnost Jan Procházka.

Snížení administrativy pozitivně hodnotí i AMSP, stejně tak jako rostoucí znalost produktů EGAP. Podle Karla Havlíčka je ale určitým překvapením, že jen 6 % respondentů je informováno od své banky, že EGAP dokáže pojistit rizikovější teritoria. Snížení rizik svých klientů by přitom mělo být prvořadým úkolem bank. EGAP se proto nyní zaměří společně s bankami na proškolení jejich zaměstnanců v regionálních pobočkách. Naváže tak na semináře, které pořádá už druhým rokem pro vývozce.

Aby produkty byly snadno srozumitelné, zvolil EGAP metodu, kdy jejich fungování vysvětluje na příběhu úspěšného českého podnikatele, který se snaží proniknout se svými výrobky na zahraniční trhy. „Pan Kladivko, jehož příběh u produktů vyprávíme, je i hlavní postavou na seminářích, kde vysvětlujeme podnikatelům, jaké spektrum možností mají a v čem jim můžeme pomoci eliminovat rizika spojená s vývozem mimo země EU,“ doplnil Jan Procházka. Z nezávislého výzkumu AMSP ČR pro Exportní garanční a pojišťovací společnost vyplynulo, že přes 90 % těch, kteří se semináře zúčastnili, získali potřebné informace k pojišťování exportu.

Novinkou je nyní také brožura, která ukazuje referenční projekty vývozu malých a středních podniků. Na konkrétních téměř 40 obchodních případech demonstruje, jaké produkty a do jakých teritorií v poslední době podpořil.

Upozornit více exportérů z řad MSP na rizika spojená s exportem chce i AMSP ČR, která vydala manuál „Řízení exportních rizik malé a střední firmy“. Jedná se o první tuzemskou publikaci, která přehledně mapuje a kombinuje informace o exportních rizicích s obchodními, kurzovými i úvěrovými.

Realizaci sběru dat a analýzu metodou CATI provedla výzkumná agentura IPSOS na vzorku 500 firem, exportérů s 5 až 249 zaměstnanci ze všech regionů ČR. (tz)

EXPORTNÍ AKTIVITY MSP V ČR

Výzkum pro AMSP ČR a EGAP, květen 2015



V podstatě všechny firmy exportují v rámci EU, polovina pak do evropských zemí mimo EU. Dalšími nejčastějšími destinacemi jsou státy SNS a Pobaltí.



Polovina exportních faktur je splatná do 30 dní a ve více než polovině firem se liší tyto doby podle cílové země. 62 % firem se setkalo s nějakým problémem při proplácení pohledávky, 79 % ale uvádí, že odběratelé obvykle dobu splatnosti dodržují.



Exportní financování využívá 9 % firem. Firmy, které ho nevyužívají, obvykle nemají obecně potřebu nebo nemají problém s neplacením odběratelů.



21 % firem využívá pojištění exportních pohledávek a znalost tohoto produktu je mezi firmami velká. Nejčastěji využívají EGAP a KUPEG.



Čtvrtina exportujících firem zvažuje využití EGAP v rizikovějších teritoriích – nejčastěji ve státech SNS.



Mezi klienty EGAP převládá pozitivní zkušenost s využitím pojištění v rizikových teritoriích.

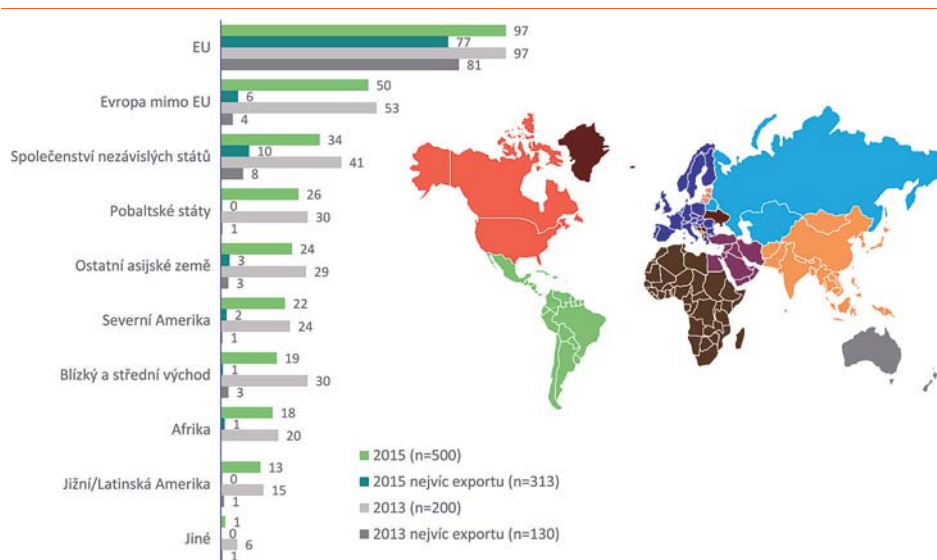


Nejvyužívanějšími bankami dotazovaných firem jsou Komerční banka a ČSOB, nejčastěji možnost exportního pojištění u EGAP nabízí KB a Raiffeisenbank.

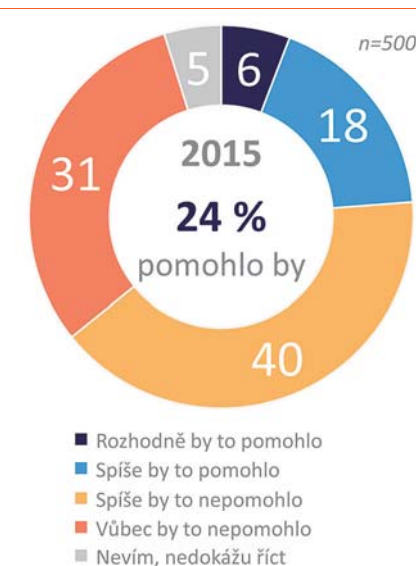


Účastníci semináře si odnesli potřebné informace, naprostá většina je ale nevyužila v praxi. Zájem o další seminář mají dvě třetiny exportních firem, které se ho již účastnily, a třetina firem, které se ho zatím neúčastnily.

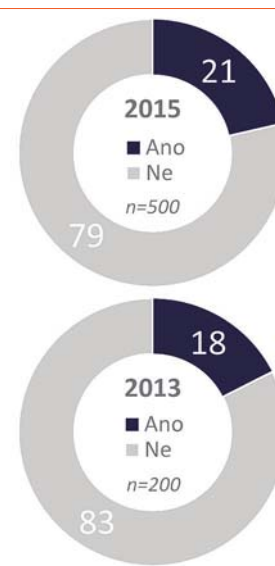
DO JAKÝCH OBLASTÍ VAŠE FIRMA EXPORTUJE? A DO JAKÉ Z UVEDENÝCH OBLASTÍ VYVÁŽÍTE NEJVÍCE?



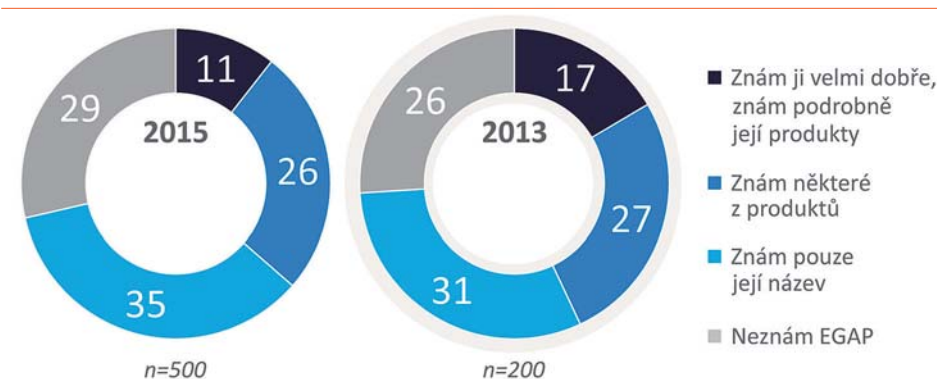
JAK BY VÁM POMOHOLO PRODLOUŽENÍ DOBY SPLATNOSTI ODBĚRATELŮM?



VYUŽÍVÁTE VE VAŠÍ FIRMĚ POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK?

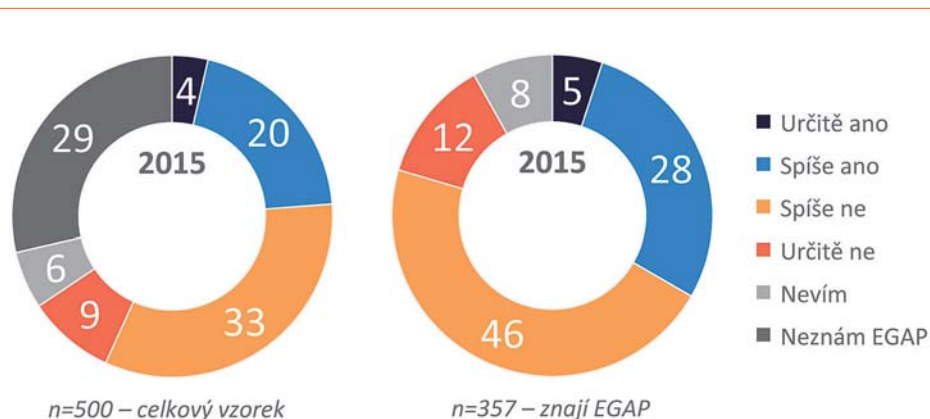


ZNÁTE EGAP, EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST?



2015: Větší povědomí o EGAP mají ve firmách s více než 100 zaměstnanci.

ZVAŽUJETE DO BUDOUCA VYUŽITÍ SLUŽEB SPOLEČNOSTI EGAP?



Chceme prostě na příkladech ukázat, že nejsme jen pro velké firmy

Mezi podnikateli se stále ještě setkáte s názorem, že EGAP je pojišťovnou určenou jen pro ty největší vývozce. Ale zdaleka tak tomu dnes již není. Naopak, představitelé EGAP se snaží o to, aby jeho produkty byly srozumitelné i pro nováčky v exportu, a zejména, aby EGAP vstoupil do praxe malých a středních vývozců jako jedna z jistot v podnikání a pronikání za zahraniční trhy. O tom informuje i průzkum, který pro tuto pojišťovnu připravila Asociace malých a středních podniků a živnostníků v ČR, a jehož výsledky najdete na předchozí straně Prosperity. V této souvislosti jsem Ing. Janu Procházce, generálnímu řediteli EGAP, položila tři otázky:

Proč malé a střední firmy, které exportují, stále doufají v to, že bude jejich zahraniční partner solidní? Zkušenosti ukazují, že sebe-důvěryhodnější společnost se může z ničeho nic přece jen zachovat zcela jinak, než káží dobré mravy...

To je těžké posuzovat, mají pocit, že když zahraničního partnera znají roky a osobně se s ním přátelí, nemůže se nic stát. Ale zejména v zemích mimo EU bohužel víme o celé řadě případů, kdy zahraniční odběratel české firmě nezaplatil. A pro malý a střední podnik může být nezaplacení faktur likvidační. Pokud chtějí malé a střední podniky exportovat do rizikovějších teritorií, a za sebe říkám, že je to dobře, protože je podporujeme v tom, aby svůj vývoz diverzifikovali, tak ale musejí umět ošetřit rizika. A jedním ze způsobů, jak to udělat, je pojištění pohledávky.

Jak je pojišťování pohledávek finančně náročné a podle čeho se stanovuje cena? Může si firma na pojištění velké pohledávky také půjčit, vzít si úvěr?

Cena se liší případ od případu. Zásadní je, do jaké země vývoz míří. Tady EGAP musí dodržovat pravidla OECD. Země jsou zařazené do jednotlivých skupin podle rizika, a když to zjednoduším, OECD nám určuje, pod jakou minimální cenu nesmí jít cena pojistky. Dalším faktorem pro sta-

novení ceny je rating zahraničního odběratele a také doba, jak dlouho bude splácet. Takže to rozmezí je obrovské. Když si někdo pojistí fakturu na 100 000 korun, která má být splacena třeba do 60 dnů, dostane se na cenu pojistky v desetinách procenta. Když ale chce někdo stavět elektrárnu v hodně rizikovém teritoriu, která se pak bude splácet deset let, musí počítat s cenou pojištění i třeba nad 10 %. Na zaplacení pojištění by si firmy brát úvěry neměly, není to věc, kterou by EGAP podporoval. Na webových stránkách máme tzv. kalkulačku, když si tam exportér zadá jednotlivé parametry obchodního případu, zjistí alespoň orientačně, v jakém rozmezí se bude pohybovat cena pojištění.

Vydali jste užitečnou brožurku, která přibližuje řadu vývozních projektů menších firem. Kde všude ji mohou zájemci získat?

Brožura zahrnuje celou škálu námi pojištěného vývozu českých malých a středních podniků. Chceme prostě na konkrétních příkladech ukázat, že nejme jen pro velké hráče. Brožura je v elektronické podobě k dispozici na našich webových stránkách www.egap.cz v rubrice EGAP pro MSP. Samozřejmě ji budeme rozdávat na konferencích a seminářích, které se budou týkat exportu malých a středních podniků.

otázky připravila Eva Brixí



Ing. Jan Procházka, generální ředitel EGAP

EY: 37 % společností nakupujících z Ruska a Ukrajiny mění kvůli krizi dodavatele

Nejsilnějším faktorem ovlivňujícím nákup a zásobování je neustálý tlak na snižování cen, jež pocítují až čtyři z pěti společností v České republice. Nadále se zvyšuje míra nejistoty, přičemž ve srovnání s loňským rokem nabývá na významu geopolitická a cenová nestabilita. Ze společností nakupujících od ruských a ukrajinských dodavatelů jich 37 % v důsledku regionální politicko-ekonomické nestability provedlo změny ve svém dodavatelském portfoliu. Přes stoupající rizika se však českým společnostem daří dosahovat cílové úrovně úspor. Stanovené úrovně totiž dosáhlo nebo ji přesáhlo 94 procent společností, jež vytvářejí plán úspor.

Výše uvedená a mnoho dalších zajímavých zjištění přinesl druhý ročník českého průzkumu Procurement Survey 2015 realizovaný poradenskou společností EY ve spolupráci s Českou asociací nákupu a prodeje (CANAP). Průzkum mapoval vývoj a aktuální trendy v oblasti nákupu a zúčastnilo se jej 152 společností a organizací ze 17 odvětví české ekonomiky.

Rostoucí nejistotu v nákupu v posledním roce zaznamenalo 41 % českých společností působících zejména v bankovníctví a finančních službách, farmácii a stavebnictví. Naopak snížení míry nejistoty vnímá v meziročním srovnání pouze 14 % dotázaných. Nejrizikovějším faktorem, i přes meziroční pokles o 7 procentních bodů, zůstávají výpadky dodávek, kde vysokou míru rizika vnímá třetina respondentů především z chemického, strojírenského a automobilového průmyslu.

Nejistota vzrůstá v oblasti cenových výkyvů, jejichž zhoršení vnímá 60 % respondentů, a geopolitické nestability, jež rostoucí význam uvedla více než polovina respondentů. „Společ-

nosti se začínají více obracet na dodavatele ze Severní i Jižní Ameriky, podíl afrických a asijských dodavatelů naopak klesá. Specifická je situace v Rusku a na Ukrajině. Téměř polovina respondentů spolupracujících s tamními dodavateli zvyšuje důraz na zajišťovací a pojistné instrumenty nebo rovnou provádí změny v dodavatelském portfoliu. Společnosti zároveň začínají ve výrazně vyšší míře vnímat i riziko regulace a změny zákonů,“ vysvětlil Bronislav Pánek, výkonný ředitel v oddělení podnikového poradenství a řízení rizik společnosti EY.

Více než polovina dotázaných firem pocítuje nedostatek nákupních specialistů. Hlavními důvody jsou chybějící specifické vzdělávací programy ve školství, nedostatečná nákupní praxe a neuspokojivé ohodnocení. Třetina společností zejména v automobilovém a zpracovatelském průmyslu hodlá útvary nákupu dále posilovat.

„Zároveň dochází k nárůstu náboru nákupních z řad konkurence, což může vypovídat

o mírném oživení trhu. Rostoucí objem a širší sortimentu dodávek zvyšuje požadavky na personální dimenzi a kvalitu útvarů nákupu. Společnosti tudíž hledají nové kvalifikované nákupčí i mimo tradiční zdroje,“ řekl Bronislav Pánek.

Nákup je stále vnímán jako zásadní nástroj pro dosahování cílů v oblasti úspor provozních nákladů. Ve 38 % společností proto nákup tvoří samostatný útvar podřízený generálnímu řediteli, výkonnému řediteli nebo akcionářům společnosti. Téměř třetina společností ze srovnatelného statistického vzorku v posledním roce změnila umístění útvaru nákupu v organizační struktuře. Stále častěji se nákup dostává do gesce supply chain manažera, ředitele logistiky či ředitele pro globální nákup (17 % oproti loňským 7 %).

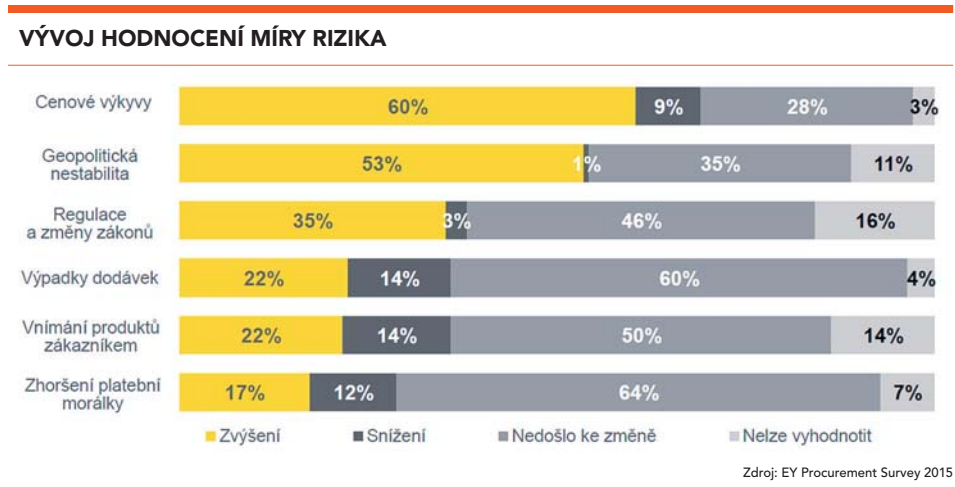
Osm z deseti společností považuje organizaci nákupu ve společnosti za centralizovanou. Výrazná většina z nich totiž věří, že jim zmíněný přístup umožní dosáhnout efektivních pří-

nosů, změn a úspor i v příštích 12 měsících. Standardem je od sebe oddělovat řízení strategického a operativního nákupu alespoň pro klíčové nákupní kategorie, a to zejména v síťových odvětvích a energetice (100 % dotázaných společností) a průmyslových odvětvích (69 % dotázaných společností). Ve službách však uvedené funkce odděluje pouze necelá polovina firem.

Současné nastavení procesu a organizace nákupu umožnilo společností dosáhnout významných nákupních úspor. Více než čtvrtině společností se podařilo uspořit minimálně 5 % provozních nákladů a polovina z nich uspořila dokonce více než 10 %. Téměř třetina společností plánuje i pro letošní rok stejné ambiciózní cíle nákupních úspor, čtyři z deseti je dokonce dále navyšují.

„Z pohledu strategických záměrů představují ceny vstupů stěžejní oblast pro významnou většinu společností, neboť neustálý tlak na snižování cen vnímá 80 % respondentů. Jedná se zejména o společnosti působící v automobilovém průmyslu, plastikářství a službách,“ doplnil Bronislav Pánek a dodal: „S tlakem na snižování nákupních cen a očekáváním úspor souvisí rovněž plánované investice, 44 % respondentů hodlá investovat do rozvoje nástrojů nákupního controllingu a analýzy výdajů, třetina jich plánuje změny v oblasti procesů a organizace nákupu.“

Jako velká výzva budoucnosti se nákupcím jeví zlepšení plánování nákupních objemů a posílení spoluúčasti nákupu na tvorbě technických specifikací zejména ve fázi vývoje nového produktu. Významnou příležitostí bude také zvýšení důrazu na oblast řízení dodavatelů, zejména procesy přejímky a schvalování výkonů. Uvedené procesy zásadním způsobem ovlivňují budoucí nákupní ceny materiálu a služeb, a tím i výslednou cenu produktu a realizovanou marži. (tz)



Reintegrace na Pankráci. Odsouzení skládají zkoušky, další nastupují do kurzů



Hned dva milníky má za sebou reintegrace odsouzených ve Vazební věznici Pankrác. Dne 15. května proběhly závěrečné zkoušky I. běhu kurzu kovovýroby a o několik dnů později, 21. května, byl slavnostně zahájen II. běh tohoto kurzu. „Závěrečných zkoušek prvního běhu kurzu se účastnilo osm klientů. Jsem přitom ráda, že tentokrát všichni absolvovali,“ uvedla odborná pracovnice Ivana Janatová z CPPP o.p.s., které projekt reintegrace odsouzených realizuje.

Závěrečné zkoušky zahrnovaly písemné testy, ústní zkoušku z teorie kovovýroby a také závěrečné představení, popis a obhajobu vlastního předem připraveného výrobku. Zejména na tom posledním bylo přitom vidět, jak zodpovědně klienti k závěrečným zkouškám přistoupili. Některé z výrobků dosahovaly totiž téměř úrovně, srovnatelné s normálními uční. Absolventi kurzu však mají za sebou pouze několik měsíců teoretické a praktické výuky. „Všichni absolventi kurzu budou mít po propuštění možnost nastoupit na připravená pracovní místa,“ upozornil Jaroslav Kovář z CPPP o.p.s. Pracovníci CPPP o.p.s. ani odsouzení však nezahálají a nyní už naplno funguje druhý běh kurzu kovovýroby. Toho se účastní opět osm odsouzených, kteří by měli absolvovat závěrečné zkoušky někdy v září letošního roku. „Naše organizace má s reintegrací odsouzených dlouholeté zkušenosti – fungujeme již od roku 2009 a máme za sebou celou řadu projektů. Reintegrace ve Vazební věznici Praha-Pankrác je naším v pořadí pátým projektem. Za tu dobu se ukázalo, že reintegrace odsouzených na trh práce, jak ji roku 2009 vymysleli a navrhli experti z Vězeňské služby ve spolupráci s podnikateli, je životaschopný projekt s perspektivami dalšího rozvoje,“ uzavřel Kovář.

Více informací: Lukáš Janata
Ctiborova 3091, 272 01 Kladno
tel: +420 608 813 192, **e-mail:** media@cphp.cz
www.cphp.cz

INZERCE



MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI ANEB JAK VÉST A MOTIVOVAT LIDI K VYŠŠÍM VÝKONŮM

10. – 11. 9. 2015

PŘEDNÁŠÍ: Stanislava Vávrová

KÓD: 1522300 CENA: 6 390 Kč

AKTIVNĚ PROTI STRESU A VYHOŘENÍ ANEB NEJVĚTŠÍ OMEZENÍ JSOU V NAŠÍ HLAVĚ ZASTAVTE STRES DŘÍVE, NEŽ UBLÍŽÍ VAŠEMU ZDRAVÍ!

14. 9. 2015

PŘEDNÁŠÍ: Pavla Svobodová, Stanislava Vávrová

KÓD: 1522310 CENA: 3 290 Kč

MZDOVÁ PROBLEMATIKA KROK ZA KROKEM

21. – 25. 9. 2015

PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Vladimír Černý,
Ing. Marie Hajšmanová, Vlasta Nováčková

KÓD: 1503350 CENA: 8 260 Kč

Ceny jsou uvedeny bez DPH.

VÍCE INFORMACÍ O CELÉM PROGRAMU A CENÁCH
NAJDETE NA

WWW.VOX.CZ

Dnes je každý druhý student připraven se za novou prací přestěhovat kamkoli na světě

Nežádanějším zaměstnavatelem je u VŠ studentů již po čtvrté za sebou společnost Google. Mezi firemními benefity studenti preferují celoživotní vzdělávání, flexibilní pracovní dobu a stravenky. Pokud by se měli stěhovat za prací, polovina studentů by byla ochotna vycestovat kamkoli na světě. Průzkum The Most Desired Company, vyhlašovaný v rámci Výročních cen Klubu zaměstnavatelů, provedla letos již po jednadřicáté organizace AIESEC Česká republika ve spolupráci se společností ManpowerGroup.

V posledních letech v Top 10 nežádanějších zaměstnavatelů nedochází k velkým změnám. Z pohledu studentů jsou zde oblíbené stálce jako KPMG, Škoda Auto, ČEZ, Komerční banka, Česká spořitelna, Deloitte, Microsoft a Google na prvním místě. Nadvláda společnosti Google trvá čtvrtým rokem, přestože v České republice přijímá absolventy v jednotkách ročně. „Google je velkou ikonou v employer branding a ukazuje ostatním zaměstnavatelům, jaké hodnoty musí nastupující generaci Y nabídnout, aby přitáhli ty nejlepší talenty. Pokud je organizace schopna naslouchat potřebám generace Y, pomůže jí to najít způsob, jak rozvíjet schopnosti a dovednosti všech svých zaměstnanců. Tento postup také vytváří jedinečnou příležitost k celkovému přepracování modelu řízení společnosti a k zapojení všech zaměstnanců do procesu budování vysoce produktivní firmy,“ upozornil Jiří Halbrštát, manažer marketingu a náboru personální společnosti ManpowerGroup.

Nežádanější benefity: celoživotní vzdělávání a flexibilní pracovní dobu

Celoživotní vzdělávání je pro studenty klíčové ve výběru budoucího zaměstnavatele – 75 % by ho uvítala jako zaměstnanecký benefit. Mezi dalšími benefity by si přáli flexibilní pracovní dobu (59 %), stravenky (44 %), mobil a notebook (26 %), příspěvek na volnočasové aktivity (29 %) a služební automobil (20 %). „V poslední době sledu-

jeme trend, kdy firmy, které se studentům více otevírají a ukazují firemní kulturu různou formou, se stávají více žádanými zaměstnavateli. K té patří i firemní benefity, podle kterých se studenti čím dál více orientují. Důkazem je i posun firem Škoda

THE MOST DESIRED COMPANY

Nežádanější zaměstnavatel mezi studenty
VŠ – Výsledky pro rok 2015 v ČR:

1.	Google
2.	KPMG
3.	Škoda Auto
4.	ČEZ
5.	Nestlé
6.	Deloitte
7.	Microsoft
8.	Komerční banka
9.	L'OREAL
10.	Česká spořitelna

Auto či Nestlé, které jsou v posledních letech velmi aktivní ve vztahu k mladým nadaným absolventům,“ řekl Pavel Hulák, ředitel Klubu zaměstnavatelů, organizátor soutěže Sodexo Zaměstnavatel roku.

Osobní kontakt vítězí

Studenti hledají nové zaměstnání nejčastěji na webových portálech (83 %), mezi přáteli a známými (76 %), přes webové stránky konkrétních firem (55 %) či na pracovních veletrzích (46 %). „Dnes je samozřejmostí, že nejčastěji používaným

nástrojem pro zjištění informací o zaměstnavatelích je internet, kde si student může najít opravdu velké množství informací. Zajímavé však je, že k rozhodnutí u ambiciózního absolventa o tom, kde chce po škole doopravdy pracovat, dochází při osobním kontaktu se zástupci firem, prvním pohovoru či absolvování nejrozličnějších workshopů či událostí organizovaných firmou nebo studentskými organizacemi,“ vysvětlil Ondřej Lang z organizace AIESEC.

Nejvyšší očekávaný plat

Nejvyšší plat očekávají studenti technických oborů, v průměru 26 500 Kč, následují studenti ekonomických oborů (24 900 Kč) a studenti přírodních věd (23 400 Kč).

Cestování za prací není pro budoucí zaměstnance problém

Pokud by se budoucí absolventi měli stěhovat za novým zaměstnáním, polovina z nich (54 %) by byla ochotna vycestovat kamkoli po světě, 22 % v rámci Evropy a 12 % by bylo ochotných se stěhovat pouze po České republice. „Ukazuje se, že si studenti uvědomují přínos zkušeností, které mohou načerpat během práce v zahraničí. Takové zkušenosti pak bohatě využijí při návratu do České republiky, a to nejen v mezinárodních firmách,“ dodal Pavel Hulák.

Výzkum The Most Desired Company probíhá již od roku 1994 a je pořádán organizací AIESEC Česká republika ve spolupráci s Klubem zaměstnavatelů. Jeho cílem je zmapovat představy studentů o jejich ideálním zaměstnavateli. Výsledky průzkumu jsou zpracovány nezávislou firmou ManpowerGroup. Na základě výsledků jsou sestaveny žebříčky firem, které vyhrály v jednotlivých krajích České republiky, a následuje celorepublikové kolo. (tz)

Anketa KPMG: Kontroly převodních cen se obává 40 % firem

Polovina v Česku působících firem (49 %) hodnotí převodní ceny jako administrativu navíc, dvě pětiny mají obavy ze zvýšeného zájmu správce daně. Každá desátá pak považuje oblast převodních cen za příležitost a nástroj pro budoucí plánování. Vyplývá to z ankety KPMG Česká republika.

Od začátku letošního roku se zvýšil počet kontrol v oblasti převodních cen. Z tiskových prohlášení Finanční správy navíc vyplývá, že kontroly jsou přísnější. Jejich cílem je identifikovat transakce mezi spřízněnými subjekty do zemí s výhodnějším zdaněním a ověřit, zda podmínky spolupráce odpovídají tržním vztahům.

Dokumentaci převodních cen nemá k dispozici třetina dotázaných firem. Má ji, ale nikdy ji neaktualizovalo, 8 % respondentů. Aktualizuje ji pravidelně 60 % společností, z toho více než polovina každý rok. „Tyto pozitivní výsledky jsou dané strukturou respondentů, z nichž většina patřila mezi střední a velké podniky s mezinárodním prvkem,“ sdělil Daniel Szmargowski, Director, KPMG Česká republika. Situace v menších podnicích může být odlišná.

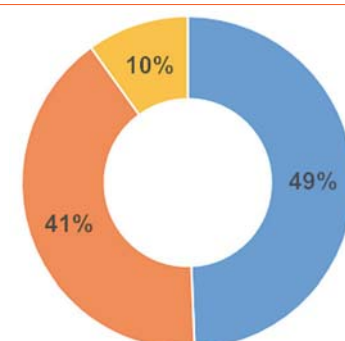
Pokud jde o daňovou kontrolu, 63 % respondentů uvedlo, že převodní ceny v minulosti nebyly nikdy součástí daňových kontrol. Kontrolu v této oblasti zažila více než třetina společností. Dle respondentů pak správce daně nejčastěji zkoumá faktury za manažerské poplatky a služby, o něco méně už dodávky výrobků či podmínky financování.

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) doporučila v rámci iniciativy BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) zpřísnit právní předpisy a mezinárodní smlouvy v oblasti mezinárodního zdanění a převodních cen. „Tato aktivita je sice globální, ale bude mít dopady na všechny poplatníky, a to i ty v České republice,“ doplnil Daniel Szmargowski. Změny v otázkách zdanění s ohledem na BEPS realizuje zatím 40 % firem, většina však vyčkává (38 %) nebo neví, o jaké změny jde (22 %).

Převodní ceny jsou transakce v rámci skupin nadnárodních i lokálních společností. Představují výrazný podíl na celkových podnikatelských aktivitách českých subjektů. Česká daňová správa proto věnuje velkou pozornost dodržování principu obvyklé ceny u transakcí mezi spřízněnými společnostmi. Pokud společnost

podcení oblast převodních cen, výsledkem bývá chybějící či nedostatečná dokumentace skupinových transakcí a následný zvýšený zájem správce daně o tuto oblast, který může vést až k doměření daně, penále a úroku z prodlení či ke ztrátě investičních pobídek. (tz)

JAK VIDÍ FIRMY PŘEVODNÍ CENY (v %)



- Zvýšená administrativní zátěž
- Nejistota a zvýšený zájem správce daně
- Příležitost pro plánování

Úspěch je rovněž o referencích, zázemí firmy a komplexnosti nabídky



GASCONTROL, společnost s r. o., firma, která se orientuje na výrobu a dodávky technických zařízení, technologií a poskytování služeb v oblasti energetiky, plynárenství i v dalších

oborech, před časem rozšířila svoje aktivity o výrobu malých lokálních energetických zařízení. Zjistit bližší podrobnosti o tomto zajímavém počínu, na němž se podílejí i některé firmy v rámci skupiny GASCONTROL GROUP, bylo tématem našeho rozhovoru s prokuristou firmy Ing. Radimem Vaško:

Co vše tvoří vaši nabídku projektů v oblasti malé lokální energetiky?

Patří sem především plynové mikroturbíny CAPSTONE. GGC Energy, s. r. o., společnost z naší skupiny, je výhradním zástupcem pro český, slovenský a rumunský trh. Dále nabízíme i řešení dodávek klasickými motorovými kogeneračními zdroji, a také další možné zdroje, jako jsou tepelná čerpadla, chlazení, potřebné rozvody těchto energií a následný servis.

Jste spokojeni s letošním vývojem zakázek v tomto oboru?

Musím konstatovat, že naše očekávání byla o něco vyšší, než je skutečnost. Trh ještě dostatečně nezareagoval na možnosti, které se nabízejí v podpoře dotací zejména na malou energetiku. Snažíme se společně s nabídkou našich

Pokud má klient jasnou představu o tom, co chce využít, rozhoduje často především cena. Některé zákazníci zase začínají přihlížet na reference, zázemí firmy a komplexnost nabídky. Vedou je k tomu zejména předchozí zkušenosti s dokončením zakázek, uvedením do provozu, dořešením nedodělků apod.

produktů tvořit i osvětu o možnostech čerpání této dotace, nicméně je velmi krátký čas mezi zveřejněním podmínek a zaregistrováním žádostí. Řada zájemců tak není schopna vstřebat všechny potřebné informace a rozhodnout se v tak krátkém období. Nejvyšší motivaci zaznamenáváme u klientů, kteří chtějí snížit náklady na teplo, případně si takto vytvořit vlastní lokální zdroj. Přesně na tyto subjekty cílíme a nabízíme jim řešení pomocí našich technologií.

Kteří členové GASCONTROL GROUP se podílejí na realizaci takových zakázek?

Kromě společnosti GASCONTROL je to i výše zmíněná firma GGC Energy. GASCONTROL ve svém portfoliu kromě velkých instalací nabízí pro lokální malou energetiku tepelná čerpadla, chlazení a klasické kogenerace. Společnost GGC Energy má ve své nabídce vedle turbín CAPSTONE výměníky tepla a řešení kombinace turbín s teplovodním, případně i parním kotlem. Vzájemně se tyto možnosti i v technických řešeních doplňují. Cílem je předložit zákazníkovi to nejefektivnější zvládnutí jeho potřeb.

Když už hovoříme o zakázkách, co dnes podstatně ovlivňuje jejich získávání?

Obchodní část má několik fází. Pokud klient potřebuje doporučit a nabídnout řešení, tak je to kromě podstatných financí už samotný proces při zpracování nabídky společně s férovým poradenstvím. Vzhledem k tomu, že naše spektrum nabízených technologií je velmi pestré, navrhuje klientovi různé varianty možného technického řešení, které nám dávají i ekonomický smysl pro následný provoz. Nejsme společností, která rází pouze jednu svou značku, kterou vyrábí, případně zastupuje. Jsme naštěstí v těchto technologických produktech nezávislí a nespázaní.

Pokud má klient jasnou představu o tom, co chce využít, rozhoduje často především cena. Některé zákazníci zase začínají přihlížet na reference, zázemí firmy a komplexnost nabídky. Vedou je k tomu zejména předchozí zkušenosti s dokončením zakázek, uvedením do provozu, dořešením nedodělků apod. Velmi důležitá je budoucnost – následné řešení oprav, servisu v záruční a pozáruční době. V současnosti máme již v základní ceně u turbín CAPSTONE tříletou prodlouženou záruku výrobce, včetně



Ing. Radim Vaško, prokurista firmy GASCONTROL, společnost s r. o

komplexního servisu. Pro zákazníka to znamená, že po dobu tří let nemá žádné výdaje na provoz mimo vstupního paliva.

Je kooperace výrobních firem v rámci skupiny GASCONTROL GROUP významnou konkurenční výhodou i cestou snižování nákladů?

Výhoda je zejména ve vzájemné výpomoci personálního doplnění kapacit u významných akcí a velkých staveb. Dále je to široká odbornost, protože každá z firem má svou produktovou specializaci. Jinak si každá z našich společností musí sama hledat své uplatnění na trhu. V synergiích jak snížit náklady to jsou pak spíše centrální řešení některých nákupů.

Využíváte při inovačních aktivitách zázemí Výzkumného a inovačního centra konsorcia GASCONTROL GROUP?

Každá z firem ve skupině musí pracovat na inovaci svých produktů. Nemůžeme zůstat stát na místě, to by nás v nějakém čase doběhlo. Výzkumné a inovační centrum je zázemím a poradenstvím pro řešení nových projektů. Samotné firmy přicházejí se svými návrhy, jak se uplatnit a co potřebují změnit. Kromě technologických inovací jsou důležité i ty procesní, jako je například prodloužená výrobní záruka turbín CAPSTONE, jak jsem se již zmínil, a jiné záležitosti.

rozmloval Jiří Novotný ■■■



Agentura CzechTrade na 57. Mezinárodním strojírenském veletrhu

- Meeting Point CzechTrade
- Konference INDIE a THAJSKO – strategie úspěšného exportu
- Konference JAR, EGYPT, MAROKO, SAE a IZRAEL – slibné exportní trhy
- Seminář ÍRÁN

Účast na akcích je zdarma po předchozí rezervaci na www.czechtrade.cz v sekci Kalendář akcí.



Prodej vozidel s alternativním pohonem stoupá, ČR vzrostly jejich první registrace o 128,4 %

Z údajů jednotlivých národních asociací výrobců vozidel vyplývá, že na trhu zemí EU + EFTA bylo za 1. pololetí 2015 poprvé zaregistrováno 327 619 ks nových osobních automobilů s alternativním pohonem. Je to o 26,5 % více než ve stejném období roku 2014.

Z uvedeného celkového počtu tvoří 41,7 % vozidla na NGV a LPG (136 683 ks, nárůst o 13,7 %), 36,1 % jsou hybridní osobní automobily (HEVs, 118 195 ks, nárůst o 21,0 %) a zbytek ve výši 22,2 % připadá na elektromobily (EVs, 72 741 ks, nárůst o 76,9 %).

V České republice je struktura nových osobních automobilů s alternativním pohonem poněkud odlišná, více než 80 % těchto vozidel tvoří osobní automobily na NGV a LPG. Podíl vozidel na zemní plyn (NGV) přesahuje 51 % a osobní vozy s pohonem LPG tvoří téměř 30 %. I přes vysoké nárůsty prodeje oproti 1. pololetí 2014 (NGV a LPG +121,7 %, hybridy +116,7 % a elektromobily +304,0 %) je však podíl u hybridních vozidel a elektromobilů proti evropskému průměru stále výrazně (zhruba 3x) nižší.

„Z tohoto pohledu se jeví nanejvýš žádoucí, aby v ČR byl co nejdříve schválen Národní akční plán Čistá mobilita,“ komentoval tuto skutečnost Martin Jahn, prezident AutoSAP.

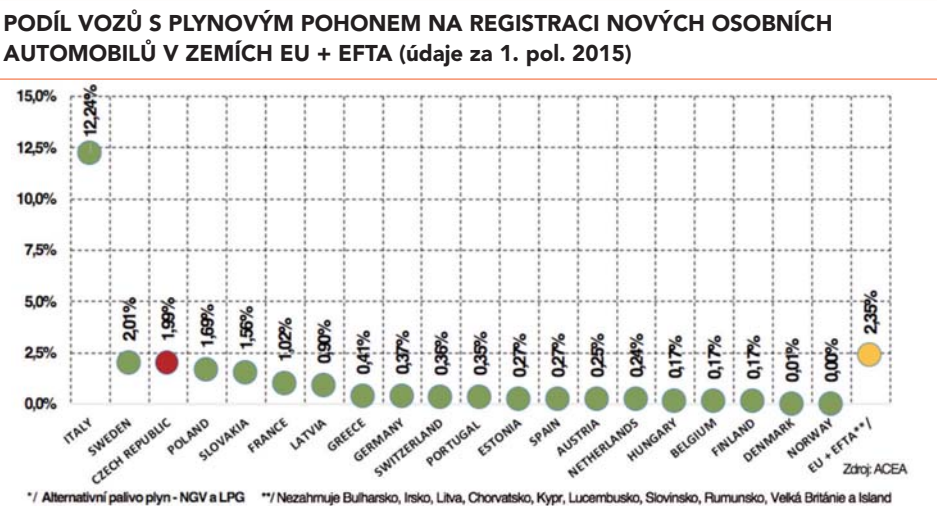
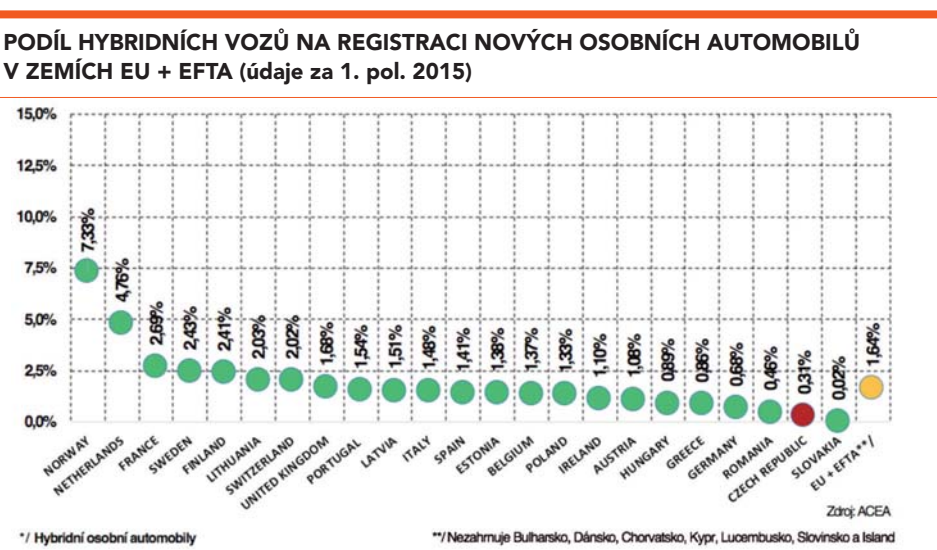
V zemích EU+EFTA, za které jsou údaje, bylo v prvním pololetí 2015 zaregistrováno celkem 72 741 elektromobilů, což je o 76,9 % více než v prvním pololetí 2014. Absolutně nejvyšší prodeje elektromobilů byly zaznamenány v Norsku (16 990 ks, nárůst o 66,1 %), ve Velké Británii (14 838 ks, +262,3 %), ve Francii (10 427 ks, +109,9 %), Německu (9653 ks, +66,2 %) a Nizo-

zemsku (6730 ks při poklesu o 18,7 %). Největší podíl elektromobilů na celkových registracích nových osobních automobilů je v Norsku.

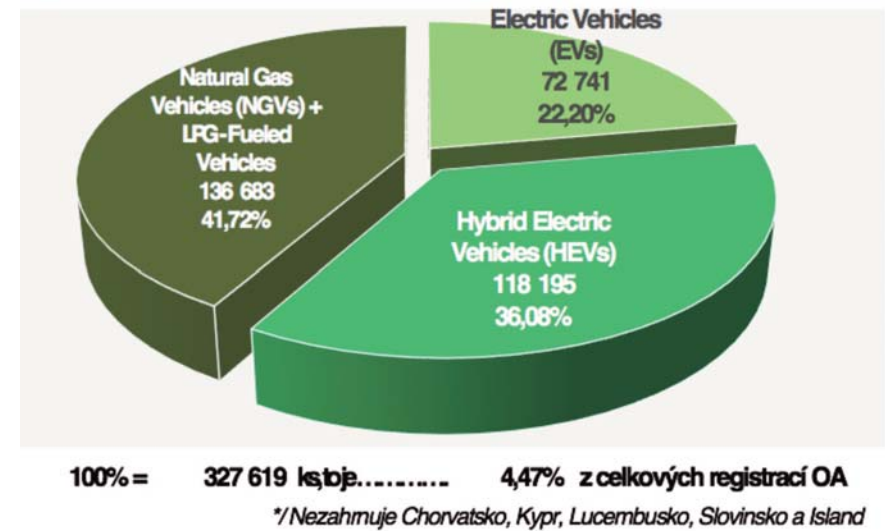
Za 1. pololetí 2015 bylo v zemích EU+EFTA zaregistrováno celkem 118 195 osobních automobilů s hybridním pohonem. Je to o 21,0 % více než v 1. pololetí 2014. Nejvyšší prodeje byly dosaženy ve Francii (27 402 ks, nárůst o 31,5 %), dále pak ve Velké Británii (23 065 ks, +20,0 %), Itálii (12 937 ks, +13,7 %), Německu (11 023 ks při poklesu o 9,6 %) a Nizozemsku (9607 ks, +24,5 %). Největší podíl hybridních vozů na celkových registracích nových osobních automobilů je rovněž v Norsku. Česká republika je i v tomto srovnání pod průměrem zemí EU+EFTA, který činí 1,64 %.

Vozidla na alternativní pohon NGV a LPG zaujímají v evropském srovnání nejvyšší podíl na trhu vozidel s alternativním pohonem. Za 1. pololetí 2015 jich bylo zaregistrováno 136 683 ks, tedy o 13,7 % více než za leden až červen 2014. Z uvedeného počtu ale připadá 78,2 % na Itálii (106 823 ks, nárůst o 10,1 %), s velkým odstupem následuje Francie (10 427 ks, +109,9 %), Německo (6011 ks při poklesu o 14,2 %), Švédsko (3375 ks, -4,4 %), Polsko (2997 ks, +72,6 %) a Česká republika (2250 ks, +121,7 %).

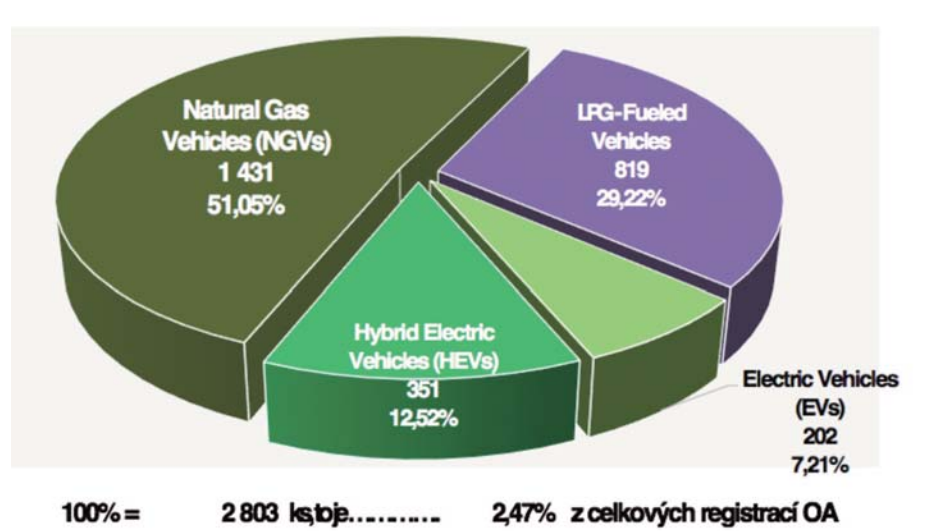
Nejvyšší podíl vozidel s palivem NGV a LPG na celkových registracích nových osobních automobilů je v Itálii, následuje Švédsko a Česká republika. K tomu prezident AutoSAP Martin Jahn dodal: „V České republice je na příkladu vozidel na NGV vidět, že cílená podpora těchto vozidel a rozvoj související infrastruktury přináší výsledky. Pro snížení negativních dopadů z provozu vozidel na životní prostředí je proto nutno věnovat se systémově i dalším alternativním pohonům a obnově vozového parku.“ (tz)



PRVNÍ REGISTRACE OSOBNÍCH AUTOMOBILŮ S ALTERNATIVNÍM POHONEM EU + EFTA (1. pol. 2015)



PRVNÍ REGISTRACE OSOBNÍCH AUTOMOBILŮ S ALTERNATIVNÍM POHONEM ČESKÁ REPUBLIKA (1. pol. 2015)



Letošní vedra zvýšila spotřebu elektřiny

Nejvyšší teploty za posledních devět let se projevují zřetelně i na hospodářství země. Vedle dramatického poklesu vody se tropické teploty odrazily i na vyšší spotřebě elektřiny. Někteří odběratelé zaznamenali téměř čtyřicetiprocentní nárůst proti loňskému roku, který byl přitom také nadprůměrně teplý. Vyplyvá to ze statistických údajů jednoho z největších dodavatelů energií, CENTROPOL ENERGY.

Vedra a s nimi spojené sucho zastavily například většinu turbín na vodních elektrárnách a škody provozovatelů jdou do desítek milionů korun. Pokles výroby elektřiny překvapivě zaznamenávají i voltaické elektrárny, které paradoxně při velkých vedrech vyrábějí méně elektřiny než za chladnějších dní. A za této situace

došlo k nebyvalému nárůstu spotřeby elektřiny. Mezi zákazníky Centropolu patří k pomyslným rekordmanům v růstu odběru například Krajské ředitelství Policie ČR v Pardubickém kraji, jehož spotřeba se zvýšila proti loňsku o 37 %, Zoologická zahrada v Ústí nad Labem s nárůstem o 32 % a třeba Nemocnice ve Frýdku-Místku, kde spotřeba vzrostla o 14 %. Hlavním zdrojem zvýšené spotřeby jsou zejména klimatizace a chladírenská zařízení.

Právě nemocnice a další zdravotnická zařízení patří k budovám, kde vysoké teploty mohou způsobit velké problémy. „Při tropických teplotách jsme se museli postarat o vychlazení zejména operačních sálů a prostor s vážně nemocnými pacienty. Vyšší spotřeba se projevila také při chlazení zázemí informačních technologií,“ potvrdil zvýšenou spotřebu elektřiny mluvčí Nemocnice Na Bulovce v Praze Martin Šálek.

Velký nápor zažívají při vysokých teplotách také chladírenské provozy. Například jeden z největších dodavatelů mražených výrobků musel upravit pravidla provozu tak, aby se co nejméně dostával horký vzduch do mrazících prostor. Každé otevření izolovaného prostoru okamžitě zvyšuje teplotu, takže se musí chladit o dva až tři stupně níž, než je v tomto období běžné.

Mimořádně horké léto zaznamenali i energetici, kterým se už červencová vyšší spotřeba ukazuje na fakturacích. „Podle statistických údajů vzrostla spotřeba v průměru oproti loňskému červenci o tři procenta. V dlouhodobém porovnání je to číslo ještě vyšší, protože loňské léto patřilo také k nadprůměrně teplým,“ potvrdil technický ředitel CENTROPOL ENERGY Petr Landovský. Podle výhledu meteorologů se pravděpodobně bude situace

opakovat i v srpnu, a léto roku 2015 se tak řadí k nejteplejším za posledních třicet let.

CENTROPOL ENERGY, a.s., působí na trhu s elektřinou již od roku 2007 a je jedním z největších alternativních dodavatelů v České republice. Na trh se zemním plynem vstoupila společnost na začátku roku 2010. Zemní plyn a elektřinu dnes dodává více než 330 000 zákazníků. Převážnou část odběratelů, zhruba 80 procent, tvoří domácnosti. Zbýlých 20 procent připadá na města a obce, organizace státní správy či malé a střední firmy. Mezi významné zákazníky CENTROPOL ENERGY patří například ministerstvo vnitra, ministerstvo spravedlnosti, více než polovina krajů a krajských měst. CENTROPOL ENERGY dodává energie také maloobchodním sítím ENAPO a Hruška, pražské zoo, Lesům ČR, řadě nemocnic a dalších firem. (tz)

Důležité je bojovat s konkurencí dobrým jménem naší značky FARMET

Český vývoz často spojujeme s umem našich strojírenských podniků, tradicí, historií, ale i novátorstvím, fajnšmekrovstvím, smyslem pro detail, a uměním zaujmout zákazníky kdekoli na světě. Mezi elitu strojařů s českým kapitálem patří také společnost Farmet, a.s., v České Skalici na Královéhradecku. Zařadila se mezi pěti nejlepších v oboru v Evropě, třeba pro jedinečná a chytrá konstrukční řešení, která výborně vycházejí vstříc praxi. Zabývá se vývojem, výrobou a prodejem vysoce kvalitních a produktivních zemědělských strojů na zpracování půdy a setí, a rovněž vývojem, výrobou a dodávkami technologických celků na lisování olejnatých semen, extrudéry na výrobu krmiv hospodářských zvířat. K charakteristice by se dalo přidat hodně dalších slov, a stále by to bylo málo. Tentokrát mířily otázky pro Ing. Karla Žďárského, generálního ředitele a předsedu představenstva, k exportu:

Slovíčko export je mocné zaklínadlo. Pro Farmet a pro vás osobně však velká výzva. Kdy jste začali poprvé exportovat a kam?

Pro firmu našeho zaměření to není zaklínadlo, ale nutnost. Aby se vyplatil vývoj nějakého zařízení, musí být dodáváno opakovaně, a proto potřebujete dostatečně veliký trh. Česká republika je pro nás trh významný, ale zdaleka není dostatečně veliký. S exportem jsme začali již někdy v roce 1995 do okolních zemí – Německo, Polsko atd.

Dnes je ve vašem portfoliu 20 zemí Evropy a Asie, tam dodáváte své unikátní výrobky. Jak hledáte nové zákazníky? A kde je nacházíte?

Je obrovský rozdíl vyvézt do nějaké země stroj nebo zařízení, anebo v té zemi vytvořit solidně pracující zastoupení nebo smluvního partnera, a to jak na aktivní marketing a prodej, tak na servisní zajištění. Takže prodáváme do mnohem více míst, ale aktivní pokrytí máme v asi 25 zemích. Zaměřujeme se na teritoria podobná klimaticky a charakterem zemědělské výroby. Zemědělské stroje, které vyrábíme, musí technologicky zapadat. Takže naše trhy jsou v mírném pásmu, a vzhledem k dostupnosti v tom severním. V naší branži zemědělské techniky ještě přetrvává velký význam odborných mezinárodních veletrhů, kde se schází nejen zemědělci, ale i dealři zemědělské techniky prakticky z celého světa. Navíc je tato komunita propojena rozsáhlými dealerskými sítěmi největších mezinárodních koncernů dodávajících traktory, kombajny a jiné vrcholné produkty. Regionální dealeri jsou našimi partnery pro získávání koncových zákazníků – zemědělců.

Je obrovský rozdíl vyvézt do nějaké země stroj nebo zařízení, anebo v té zemi vytvořit solidně pracující zastoupení nebo smluvního partnera, a to jak na aktivní marketing a prodej, tak na servisní zajištění. Takže prodáváme do mnohem více míst, ale aktivní pokrytí máme v asi 25 zemích.

Účastníte se i výběrových řízení v zahraničí?

Samozřejmě že ano, ale většinou se účastní přímo náš dealer v dané zemi. V naprosté většině případů to ale není výběrové řízení ve formě veřejné zakázky, ale výběr organizovaný privátním subjektem aktivním v zemědělství. V oblasti dodávek technologií lisování olejin a přípravy krmiv investor téměř vždy organizuje výběrové řízení na dodávku technologie, zde podáváme nabídky většinou přímo od nás a regionální partner působí pouze jako zprostředkovatel.

Dnes se snažíte proniknout na trh USA. Jak jste daleko?

Charakter zemědělství v Severní Americe a relativně vysoký kurz dolaru vytvářejí dobré předpoklady pro konkurenceschopnost našich produktů. Existuje ale i řada odlišností a překážek

a jsme na těchto trzích zatím naprosto neznámí. Náš obor je konzervativní a díky pouze sezonním u používání zemědělských strojů se reference vytvářejí pomalu. Připravili jsme nějakou základní strukturu pro dodávky a servis a v jarní sezóně vcelku úspěšně předvedli prvních pár

strojů. Na podzim se zúčastníme nějakých výstav a předvádění.

Vývoz je o velkých počátečních investicích. Nebo je tomu jinak?

Samozřejmě investovat je nutné. My si ale nemůžeme dovolit nějakou masivní celoamerickou kampaň. Byla by nad naše investiční možnosti, ale i možnosti personálního a dalšího zajištění. Postupujeme pomaleji, po krocích, a začínáme pouze v několika státech nebo provinciích. Po-



Ing. Karel Žďárský, generální ředitel a předseda představenstva společnosti Farmet a.s.

trebujeme získat místní zkušenosti a poznat potenciální partnery.

Kromě zemědělských strojů dodáváte rovněž technologie pro zpracování olejin. Co všechno si lze pod tím představit? Co má takový systém umět?

Naše divize OFT (Oil and feed) se již dlouhá léta zaměřuje na dodávky technologických celků pro získávání rostlinných olejů prostřednictvím kontinuálních šnekových lisů. Dodáváme našim zákazníkům celé řešení od projektu až po uvedení do provozu. Zaměřujeme se na technologie menší a středně veliké, které řeší lokální zpracování vypěstovaných olejin (slunečnice, řepka olejná, soja, len atd.) a dodáváme i technologie pro následné zpracování rostlinných olejů (rafinace, výroba biopaliv).

Po vylišování oleje z olejnatých semen zůstávají výlisky, které jsou velmi ceněným krmivem, proto se naše lisovny často staví jako součást výroby krmných směsí. V posledních letech jsme se právě na tuto oblast zaměřili a dodáváme zařízení pro přípravu krmných směsí a technologické linky extruze krmiv.

Požadavky potravinářů jsou stále náročnější, a také konečný spotřebitel olejů pečlivě sleduje, jak se produkt, který si přidal do nákupního košíku, vyrábí...

To je samozřejmě pravda. Spotřebitelský trh ovládají velcí producenti a nabízejí extrahovaný

olej získávaný chemickou extrakcí a následně rafinovaný. Farmet technologií chemické extrakce nenabízí. Můžete se setkat ale i s přírodními oleji lisovanými z mnoha různých olejnatých semen a bez chemických přísad. Ty budou velmi často pocházet z našich lisů

Jak se jistíte, abyste dostali zaplacen?

Pokoušíme se využít všech možných nástrojů přijatelných pro naše zákazníky. Jsme hodně aktivní na Ukrajině a v Rusku. Nestabilní situace jak politická, kurzová i podnikatelská nám způsobuje problémy. Zajištění rizik zvláště na Ukrajině je nyní složité. Exportní pojištění se nám nedaří sehnat ani pro naše dlouhodobé zákazníky. Přesto zde realizujeme obchody. Ukrajina je a bude významnou agrární zemí a stroje a technologie Farmet zde mají tradici.

Myslíte také na nehmotný majetek, své nápady chráníte patenty. Kolik jich máte? A jsou řešení ošetřena jen pro český trh, nebo i další země?

Máme rozsáhlý produktový vývoj a zajímavé nápady si i patentujeme. Podáváme i mezinárodní patenty. Ale nepřikládáme tomu zásadní význam. Důležité je jít stále kupředu a nabízet komplexní řešení s vysokou kvalitou a přidanou hodnotou pro naše zákazníky. Důležité je bojovat s konkurencí dobrým jménem naší značky FARMET.

za rozhovor poděkovala Eva Brixí

Strojírenské technologie jsou sexy

dokončení ze strany 1

Charakterem jde totiž spíše o kusovou než hromadnou výrobu. Myslím si, že právě tím může být pro mnohé mladé lidi náš obor zajímavý. Navíc je to produkce vysoce čistá. Většina výrobců se soustřeďuje na montáž, vývoj a servis. Ve výrobním procesu probíhá čisté obrábění, montáž v čistém prostředí, servis v čistém prostředí a to je velmi atraktivní činnost.

Pokud jde o výzkum a vývoj, vím, že jste iniciovali založení vlastního výzkumného zařízení...

Svaz stál před řadou let doslova u zrodu Výzkumného centra pro strojírenskou výrobní techniku a technologii a já jsem rád, že toto centrum nachází své uplatnění i nadále. Společné pracoviště, i když jsou v ČR i jiná, je největší a nejdéle fungující a představuje pro mnoho strojírenských podniků významného partnera.

Firmy samotné nemohou mít vlastní vývoj, kapacitně nemohou stačit na všechny důležité úkoly, měření a analýzy. Těší mě, že Svaz strojírenské technologie si může připsat právě tuto zásluhu.

Blíží se Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Jak se tam, ale i na dalších výstavních akcích, prezentují svaz a členské firmy?

Svaz má za úkol propagovat své členy i v oblasti marketingu a výstavnictví. Vytvořili jsme si velmi úzký vztah s pracovníky akciové společnosti Veletrhy Brno, protože jsme si vědomi, že taková prezentace na domácí půdě patří k nejdůležitějším akcím v oboru. Jak jsem řekl, podpora účasti našich členských firem na výstavách a veletrzích patří ke klíčovým aktivitám svazu. Pokud jde o zahraniční prezentace, nejvíce spolupracujeme s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. Ceníme si této podpory ze strany ministerstva a přáli bychom si, aby i nadále směřovala na trhy, které my považujeme z strategické.

Napovíte něco o příštích letech?

Budoucnost strojírenství je podle mého soudu velmi dobrá. Úspěšně těžíme z výhod, kterou pro Českou republiku představuje sousedství se Spolkovou republikou Německo. V rámci volného trhu patříme k největším partnerům Německa. Pozice českého strojírenství je naprosto nezpochybnitelná a mělo by být v zájmu naší vlády i celkového hospodářského růstu u nás, aby strojírenství bylo systémově podporováno i v příštích letech.

Jakým směrem se bude vyvíjet strojírenská technologie?

Myslím si, že trendy jsou po léta poměrně konzistentní. Jednak je potřeba zvyšovat produktivitu, snižovat nároky na obsluhu a automatizovat všechno to, co patří k rutinním úkonům. Na druhou stranu cena zařízení, požadavky na efektivitu a spolehlivost vytvářejí určité limity. Na každý charakter výroby se hodí něco jiného. Tak jako



každá automobilka má v lince na výrobu karoserií mnoho robotů, protože by to nikdo rychleji a levněji neudělal, tak jinde se neobejdeme bez lidských hlav a rukou. To je doména například kusové výroby, všude tam, kde se programuje a vymýšlí. Podíl pracovních činností se přesouvá do tvořivých oblastí, protože někdo musí stroje vymyslet, naprogramovat, zajistit logistiku...

Bude to vytvářet větší tlak na kvalifikaci a kvalitu pracovníků?

Jádrem kvalifikace musí být znalosti nejen strojírenského charakteru, tedy fyziky, mechaniky, elektroniky, ale i znalosti komunikačních technologií. Uplatní se v oborech, kde se stroje dávají dohromady, při tvorbě linek, integraci pracovišť, při náročné projekční činnosti. Já náš obor vidím optimisticky. Bude se rozvíjet a půjde v něm stále více právě o kvalifikaci a kvalitu.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

Financování startupů je u nás nedostatečné, nový fond MPO pomůže mladým podnikatelům

Malé začínající podniky získávají v ČR peníze na svůj vznik a rozvoj stále velmi obtížně. MPO chce napomáhat rozvoji nových firem. Proto pracuje na platformě, která mladým podnikatelům přinese snazší přístup ke kapitálu. Ti se dosud v prvních momentech podnikání museli spoléhat hlavně na vlastní zdroje nebo na tzv. 3F (Family, Friends & Fools) – rodinu, přátele a „bláznů“. Vyplynulo to z dotazníkového šetření provedeného MPO. Průzkumu se zúčastnilo na šest desítek respondentů z české startupové scény.

Ekosystém startupů se v Česku v posledních letech stále více rozvíjí. Vznikají podnikatelské inkubátory a akcelerátory, kde se rozvíjí české a v některých případech i zahraniční společnosti. „Startupy jsou pro českou ekonomiku velmi důležité. Mají rychlý start a ještě rychlejší růst, mají potenciál v budoucnu generovat zisk a vytvářet nová pracovní místa. Jsou také velmi důležitým motivačním prvkem pro naše studenty a absolventy. Že na to české mozky mají, dokazují příběhy úspěšných firem, které se dokázaly prosadit i v zahraničí. Jejich podpora je proto nezbytná, chceme-li zvýšit budoucí konkurenceschopnost České republiky,“ uvedl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Zakládání startupů ale není v České republice stále jednoduché a kromě počátečního nápadu a kvalitního týmu vyžaduje zejména v případě náročných inovativních řešení i velkou počáteční investici, kterou je často problematické pro začínající podnikatele získat. Právě omezená mož-

nost obdržet finanční injekci v raných fázích podnikání brzdí vývoj malých inovativních firem. Z dotazníkového šetření vyplynulo, že své investice muselo limitovat celých 70 % oslovených podnikatelů. V prvních letech od založení firmy se jejich investice pohybovaly do maximální výše pět milionů korun. Důvodem nízkého objemu investic je zejména velmi omezený přístup podniků v počátečních fázích k externím zdrojům financování. Z hlediska dosavadního financování podnikání totiž jednoznačně převládají vlastní zdroje bez doplnění cizími zdroji (46 %). Dalších více než 22 % firem získalo prostředky od rodiny, přátel a známých. Z externích zdrojů mimo okruh známých a příbuzných jsou nejdůležitější tzv. business angels, čili individuální investoři, (9 %) a banky (7 %).

Jako nefunkční se na základě výsledků průzkumu ukázal trh rizikového kapitálu, který je v České republice ve srovnání s ostatními státy EU velmi málo rozvinutý. Fondy rizikového kapitálu označil jako zdroj financování pouze jeden respondent. Jednou z příčin tohoto stavu je fakt, že české fondy rizikového kapitálu investují v průměru do mnohem větších projektů než jinde v Evropě. Zatímco průměrná výše investice rizikového kapitálu v Evropě je 1,3 milionu eur, v České republice je to 2,3x více, 3,2 milionu eur.

Co se týče plánů do budoucna, firmy jsou spíše optimistické a očekávají nárůst svých investic v příštích třech letech ve více než 50 % případů nad pět milionů korun. Začínající firmy tak volí strategii odložit investice na pozdější dobu, kdy již budou generovat stabilní cash flow a budou pro ně dostupnější zejména bankovní úvěry. Preferují tak



pozvolný rozjezd svého businessu pouze z vlastních prostředků před komplikovaným a často neúspěšným vyjednáváním s investory a bankami.

Dotazníkového šetření se zúčastnilo celkem 64 malých firem, z nichž většina působí v Praze a Středočeském kraji (37 %) a Jihomoravském kraji (31,5 %), dále v Plzeňském (11 %) a Moravskoslezském kraji (9 %). Z hlediska odvětví jsou respondenti aktivní zejména v oblasti ICT (téměř 51 %), v necelých 17 % se věnují činnosti ve výzkumu a vývoji, po 5 % následoval zpracovatelský průmysl a obchod.

Na základě výsledků průzkumu začalo ministerstvo průmyslu a obchodu připravovat platformu pro koncepční financování začínajících podnikatelů – Národní inovační fond (NIF). Fond chce využít pozitivních zahraničních zkušeností s financováním inovativních firem pomocí rizikového kapitálu. Hlavní vizí NIF je aktivizace domácího trhu s rizikovým kapitálem, zajištění know-how a posílení obecného povědomí o tomto způsobu financování. Cílem je též zvýšit atraktivitu ČR pro zahraniční fondy rizikového kapitálu, kte-

ré mohou do českého startupového prostředí přinést nejen kapitál, ale i potřebné podnikatelské know-how a globální kontakty. Stát by se v této roli měl stát katalyzátorem tvorby tvořivého podnikatelského ekosystému, který podpoří soukromou iniciativu. V tomto ohledu je také důležitá podpora startupů prostřednictvím poradenských služeb zajišťovaných agenturou CzechInvest.

Zaměření investiční strategie fondu bude směřovat rovněž do oblastí, které v současnosti soukromé fondy rizikového kapitálu v ČR pokrývají pouze okrajově – prvotní (prototypové) fáze a high-tech obory mimo ICT s delší dobou návratnosti. Nově bude NIF přispívat k vytvoření systému komercializace výsledků výzkumu a vývoje, který dosud v rámci podpory z fondů EU spadl do gesce MŠMT. Fond bude financován z velké části z evropských strukturálních fondů (OP PIK), další prostředky dodají soukromí investoři prostřednictvím fondů rizikového kapitálu nebo podílů v jednotlivých investicích.

Materiál MPO k Národnímu inovačnímu fondu je nyní ve fázi vypořádání mezirezortního připomínkového řízení. Materiál nastiňuje základní koncepci, avšak po jeho schválení vládou budou pokračovat další konzultace v rámci inovačního ekosystému v ČR, s Evropskou komisí, Evropskou investiční bankou a Evropským investičním fondem.

MPO chce tímto krokem podpořit novou generaci začínajících podnikatelů, kteří mají ambice prosadit se na zahraničních trzích a do budoucna mohou přispět k růstu konkurenceschopnosti České republiky zvýšením její orientace na výzkum, vývoj a inovace. (tz)

Na Bruntálsku se setkají čeští podnikatelé

Čeští výrobci a poskytovatelé služeb v září záměří na setkání českým firem do Krnova na Bruntálsku, aby zde prezentovali své produkty. Hlavním smyslem celé akce je podpora kvalitních českých výrobků. Dvoudenní soustředění nabídne bohatý program, akce je rovněž určena pro širokou veřejnost. „Pojďme cestou vzájemné podpory. Pomůžeme tím jeden druhému,“ zní slogan setkání.

To se bude konat 11.–12. září a pořádá je krnovská Agentura Beruška s podporou Okresní hospodářské komory Bruntál a Krajské hospodář-

ské komory Ostrava. „Cílem je zejména propagace značek zúčastněných firem. Snažíme se zvýšit povědomí o českých výrobcích, a tak i domácí trh,“

vysvětlila členka představenstva Okresní hospodářské komory Bruntál Elena Čipcová. Podnikatelé budou mít možnost prezentovat své výrobky a služby, a získat tak nové zákazníky. Pro firmy je to také příležitost k vytvoření nových obchodních kontaktů. Zájemci z řad podnikatelů se mohou přihlásit na oficiálních webových stránkách akce – www.sletberusek.cz. Agentura Beruška se dlouhodobě zabývá podporou kvalitních českých produktů a služeb. Samotná be-

ruška pak představuje symbol poctivého českého podnikatele, výrobku a služby. Zároveň touto akcí bude slavnostně zahájeno pravidelné konání podnikatelských snídaň v Krnově.

Přestože za poslední rok nezaměstnanost na Bruntálsku poklesla, je zde stále vysoký počet lidí bez práce. V červenci letošního roku tu dosáhla nezaměstnanost 10,6 procenta. HK ČR proto vítá podobné aktivity, které se v regionu uskutečňují. (tz)

INZERCE



Darovali jsme již 20 minibusů dětským domovům po celé České republice.

Pomozte ohroženým dětem žít lepší život!

Zjistěte, jak můžete pomoci na www.abhelp.cz

A-B Help s.r.o. Prvního Pluku 143/12 18600 Praha 8 – Karlín Tel: 222 312 059, 777 933 448

www.abhelp.cz

Nové spořicí účty Sberbank i pro firmy

Sberbank na začátku července představila nové výhodné běžné účty pro fyzické osoby, podnikatele a malé firmy a v této souvislosti přichází i s novinkami u spořicí účtů. I nadále nabídne při aktivním využívání běžných účtů spořicí účty s nejlepšími podmínkami na trhu se sazbou

1,63 % p.a., kterou drží již od října 2013. FÉR spořicí účty jsou u klientů velmi populární a během prvních šesti měsíců výrazně pomohly k růstu detailových depozit o 35 %.

Všichni klienti, kteří si založí FÉR spoření PLUS, mohou využít bezkonkurenční sazbu 1,63 % ročně, kterou Sberbank garantuje až do 30. června 2016. Sazba platí do výše vkladu 300 000 Kč. Ve druhém pásmu nad tuto sumu pak sazba zůstává na 0,83 %. Tyto podmínky platí pro osobní a firemní FÉR konta ve variantách AKTIV, OPTIMAL a PODNIKATEL.

Při spojení spoření s běžnými účty tak jde o aktuálně nejvýhodnější nabídku na trhu pro vedení osobních i firemních financí pro podnikatele a malé firmy s ročním obrátem do 25 milionů korun. (tz)

Reakce firem posouvají naše služby o kus dál

S informacemi Vládní agentury CzechTrade se na našich stránkách setkáváte často. Plyne to ze samotné podstaty naší komunikace s vámi – podporujeme tu, která se dotýká podnikání, manažerské práce, úspěchu, konkurenceschopnosti, osobností a jejich místě v businessu. Řadu materiálů věnujeme exportu českých firem. Na toto téma je i dnešní rozhovor s generálním ředitelem CzechTrade Ing. Radomilem Doležalem, MBA:

Svět se mění. Jaká kritéria exportu mimo Evropu jsou pro české vývozce zajímavá? Kde o nás stojí? A kde už vůbec ne?

Jedním z hlavních kritérií je atraktivita produktu a jeho užitečnost a využitelnost v daném teritoriu. Dále jsou to možnosti, které daný trh skýtá, ať už jde o infrastrukturu, výrobu, služby, rozvoj dané země a její potřeby. Tyto konkrétní exportní příležitosti mapuje CzechTrade právě díky působení našich zástupců přímo na vybraných zahraničních trzích.

Novým užitečným nástrojem pro exportéry je určité Mapa oborových příležitostí, která je zveřejněna na portálu Businessinfo.cz. Mapa primárně slouží k identifikování perspektivních možností uplatnění českých podniků na zahraničních trzích, a potenciálním exportérům tak dává přehled o konkrétních příležitostech vývozu do příslušných teritorií.

Pokud mám upřesnit zájem českých firem, tak v současné době aktivně cílí na asijské země a země Blízkého východu. Stále zajímavá je pro exportéry oblast SNS. A zájem roste také o trhy USA a Latinské Ameriky. Nedá se říci, že by o české firmy někde nebyl zájem, české produkty a služby jsou uplatnitelné po celém světě, záleží ale vždycky na konkrétní poptávce dané ze-



Ing. Radomil Doležal, MBA, generální ředitel CzechTrade

mě či oblasti a schopnosti českých výrobců na ni reagovat.

Bude CzechTrade otevírat v zahraničí ve druhém pololetí ještě nějaké kanceláře?

Ano, zahraniční síť CzechTrade se opět rozrůstá. Destinace, které byly vybrány, reagují na výsledky průzkumů trhu, na potřeby českých exportérů a určité i na možnosti daného teritoria. Aktuálně posilujeme naše zastoupení v Indii, kde v Bangalore otvíráme druhou kancelář. V plánu je také otevření druhé kanceláře v USA. Jako novinku chystáme Singapur. A reagujeme také na situaci v Íránu, kde se nabízejí firmám obrovské možnosti, takže i zde budeme mít v dohledné době novou zahraniční kancelář.

Jaká je vlastně dnes náplň práce vašich zastoupení? Co příslušný reprezentant v místě všechno dělá, aby si naklonil tamní firmy a vnímání dané země?

Dá se říci, že do určité míry je zástupce CzechTrade prodlouženou rukou obchodního nebo přímo exportního oddělení firmy, která se na nás obrátí. Klientům jsou kolegové v zahraničí k dispozici nejen při přípravě vstupu na vybraný trh, kdy mu zajistí potřebné informace a kontakty. Stejně tak mohou pomoci v pokročilé fázi exportních aktivit firem, kdy například vyhledávají nové obchodní partnery, nebo pomáhají s etablováním firmy na trhu. Spektrum služeb a informací je velmi široké, důležité je, že nejprve pečlivě zjistíme, co firma potřebuje, a pak doporučíme vhodný postup. Velkou vý-

hodou je pak důkladná znalost prostředí, jazyka, zvyklostí, ale i síť dlouhodobě vytvářených kontaktů a osobních vazeb. A v neposlední řadě nám v zahraničí pomáhá i statut vládní agentury, která je pro zahraniční partnery určitou zárukou kvality a poskytnutého servisu.

Komunikuje pravidelně se svými spřízněnými firmami, klienty CzechTrade?

Samozřejmě. Kontakt s klienty je důležitý pro všechny pracovníky agentury, včetně pracovníků zahraničních kanceláří. To, že každá firma má svého konzultanta, je dnes už samozřejmostí. Stejně tak i to, že se pravidelně zajímáme o spokojenost s našimi službami. Máme také určité nástroje pro získávání námětů svých klientů, ať už jsou to setkání členů Exportního klubu CzechTrade, nebo diskuze v rámci exportních konferencí a seminářů. Možností je hodně, využíváme je, některé další plánujeme nově zavést, protože reakce firem potřebujeme – posouvají naše služby o kus dál.

Jaká největší rizika na vývozce v současné době číhají? Jsou spíše politického, nebo ekonomického rázu?

Politiku samozřejmě nemůžeme oddělovat od ekonomiky, obě spolu úzce souvisí a vzájemně se prolínají. Někde může převažovat více politické riziko, jinde ekonomické. Jednotlivé překážky jsou odvozeny od jednotlivých teritorií, ať už je to dovozní clo, legislativa, certifikace, nebo různé sankce. V této oblasti se snažíme poskytovat exportérům kvalitní informační servis a velmi úzce spolupracujeme jak s ministerstvem zahraničních věcí a jeho zastupitelskými úřady, tak s ministerstvem průmyslu a obchodu.

otázky připravila Eva Brixí

ACCA spustila ojedinělý projekt s mezinárodním přesahem

Asociace certifikovaných účetních spustila ojedinělý projekt ACCA-X, kterým se rozhodla podpořit všechny, kteří se snaží být co nejlepší ve svém oboru a mají zájem o kvalitní výuku, ať už se nacházejí kdekoli. Otevřené kurzy ACCA-X budou probíhat v rámci světoznámé internetové výukové platformy edX, jež vznikla díky spolupráci amerických univerzit MIT a Harvard University.

Součástí online programu ACCA-X jsou jak úvodní, tak pokračovací kurzy finančního a manažerského účetnictví. Jejich hlavním cílem je inovativním způsobem zajistit kvalitní studijní materiály a uspokojit různorodé potřeby profesionálů i studentů. V současné době je registrováno již více než 36 000 zájemců z celého světa. „Projekt ACCA-X má umožnit všem lidem s přístupem k internetu bezplatně

studovat a osvojovat si cenné dovednosti z oblasti finanční gramotnosti, a zároveň je tak připravit na získání ACCA kvalifikace. ACCA-X je globální projekt, který pomáhá odstraňovat bariéry a zpřístupňuje informace většinu množství studujících než kdy předtím,“ uvedla Kateřina Benešová, ředitelka ACCA pro Českou republiku, Slovensko a Maďarsko. V rámci studia ACCA-X najdou uplatnění různá mě-

dia, což umožní využití velké řady učebních stylů. Struktura kurzů tak nabídne efektivnější výuku než pouhé samostudium a bude hodnotným doplňkem ke klasickým kurzům vedeným lektory.

„Věříme, že ACCA-X přitáhne širokou škálu talentů k naší profesi. Budeme také úzce spolupracovat s již existujícími výukovými partnery, zaměstnavateli a univerzitami, abychom podpořili jejich celkový výkon a z ACCA udělali cenného partnera v oblasti dalšího vzdělávání,“ dodala Kateřina Benešová.

Vzhledem k tomu, že znalost světa financí ovlivňuje jak profesní, tak osobní životy, je ACCA hrdá na to, že prostřednictvím jejích kurzů mohou studenti svou finanční gramot-

nost zdokonalovat bezplatně. Kurzy se zaměřují na základní otázky, jako jsou mzdy, vedení účetnictví a jeho kontrola, pokladní kniha, nebo například jak využít manažerské účetnictví během procesu rozhodování. Tyto kurzy mohou pomoci těm, kteří se snaží odstartovat novou kariéru v oblasti účetnictví, ale také těm, kteří by rádi pronikli hlouběji do světa financí a zjistili, jak finanční systém funguje.

Výukové materiály pro kurzy ACCA-X byly vytvořeny na Epigeu, odnoži Imperial College London, jehož online kurzy využívá 95 % univerzit skupiny Russell (Russell Group).

První kurzy, které odstartovaly tento měsíc, potrvají 10 týdnů a vyžádají si v průměru tři hodiny studia týdně. (tz)

INZERCE

57. Mezinárodní strojírenský veletrh Brno 2015



www.ceb.cz



Česká exportní banka, a.s.,
si Vás dovoluje pozvat na **57. MSV Brno 2015**
do **pavilonu Z / stánku číslo 30**

Těšíme na Vaši návštěvu!

Česká banka pro český export

Firmy si hrají s ohněm, nearchivují svou korespondenci, jen 17 procent by našlo starší dopisy

Většina českých firem nemá přehled o své korespondenci, pouze 17 procent by s jistotou dokázalo do hodiny najít tři roky staré pracovní dopisy. Téměř třetina společností poštu centrálně nearchivuje a z toho jen čtvrtina nějakým způsobem řeší předání korespondence zaměstnanců, kteří firmu opouštějí. Podniky se tak vystavují nebezpečí, že nebudou schopny předložit potřebné doklady soudu, státním orgánům či auditorům. Ztěžují si tím také předávání agendy mezi zaměstnanci. Vyplynulo to z průzkumu společnosti ČP Cloud mezi 210 středními a velkými firmami.

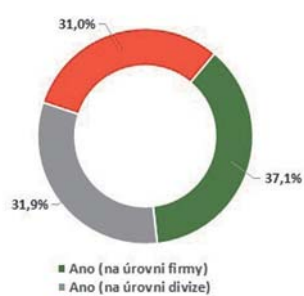


foto Freeimages

I v době internetu zůstává listovní korespondence jedním ze zásadních a v mnoha ohledech nenahraditelných způsobů obchodní komunikace. „Často jde o objednávky, nabídky, dohody či jiné důležité dokumenty, které slouží jako důkazy v případě obchodních sporů či kontroly. Většina českých firem však nemá zřízený centrální archiv korespondence, což může hledání především starší pošty ztížit, nebo zcela znemožnit a firmu ve výsledku stát nemalé peníze,“ vysvětlil Daniel Bartek, generální ředitel společnosti ČP Cloud, a dodal: „Přitom v dnešní době existuje řada elegantních a cenově dostupných systémů, které dokáží korespondenci ukládat v elektronické podobě nebo pomoci v orientaci v klasickém papírovém archivu.“

Z průzkumu ČP Cloud vyplývá, že jen malá část firem by dokázala starou poštu rychle najít. Na dotaz směřovaný manažerům a majitelům firem, zda by byli schopni do hodiny nalézt dopis, který někdo ze zaměstnanců odeslal před třemi lety, odpovědělo pouze 17 procent s jisto-

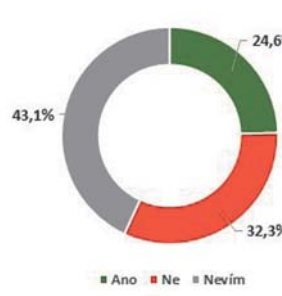
Vedete ve firmě centrální archiv odeslané pošty?



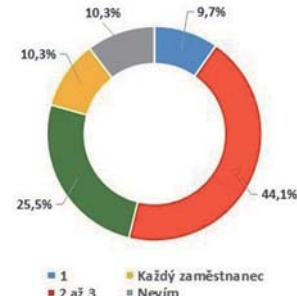
Dokázali byste do hodiny najít doporučený dopis odeslaný z vaší firmy před třemi lety?



Předává zaměstnanec svou pracovní korespondenci při odchodu z firmy?



Kolik lidí ve vaší firmě pracuje s archivem pošty?



tou „ano“ a 34 procent „spíše ano“. Zbýlých téměř 49 procent by dopis pravděpodobně (36 procent) či určitě (13 procent) nenašlo.

ČP Cloud dále zjistil, že jen 37 procent firem vede centrální archiv odeslané pošty na úrovni firmy a 32 procent na úrovni oddělení či divize. „Archiv mají v podniku na starosti nejčastěji dva až tři pracovníci,“ doplnil Daniel Bartek. Celých 31 procent firem však centrali-

zovanou archivaci odeslaných dopisů vůbec neřeší a spoléhá na svědomitost jednotlivých zaměstnanců. Navíc jen čtvrtina takových podniků má jasné procesy či předpisy, které by obstaraly předávání korespondence odcházejících pracovníků.

Společnost ČP Cloud ve sdružení s Českou poštou provozuje online službu, která umožňuje odesílat papírové dopisy z počítače podobně

jako e-mail. Na rozdíl od jiných služeb podobného charakteru aplikace vede také zabezpečený a strukturovaný archiv a evidenci dopisů v elektronické podobě. V případě potřeby tak dokáže prokázat obsah odeslaných zásilek. Služba je dostupná na www.cpcloud.cz bez nutnosti instalace a písemných smluv a díky automatizaci zjednodušuje a zlevňuje celý proces odesílání dopisů až o desítky tisíc korun ročně. (tz)

Absolventi mají šanci na kvalifikovanou práci – i bez praxe

Najít zajímavou a perspektivní práci po ukončení vysoké školy není zrovna jednoduché, zaměstnavatelé obvykle dávají přednost lidem s prokazatelnými zkušenostmi. Ale existují také firmy, kde vysokoškoláci najdou perspektivní uplatnění i bez praxe. Mezi ně patří i přední světová konzultantská společnost Accenture, která v České republice umožňuje ambiciózním absolventům prestižní zaměstnání bez nutnosti předchozích pracovních zkušeností. Tuto možnost nabízí desítkám mladých lidí s vysokoškolským vzděláním, zejména ekonomických a technických směrů.

„V letošním roce obsazujeme stovky nových pozic v oblasti služeb s vysokou přidanou hodnotou a více než 50 % z nich je ideální pro absolventy,“ řekla Šárka Vránová, HR ředitelka společnosti Accenture, která má v České republice více než 1900 lidí.

Častým konstatováním také je, že lidé s humanitním vzděláním těžko hledají uplatnění. Ani to v případě společnosti Accenture neplatí. „Zjednodušeně můžeme říci, že do Accenture přijímáme tři typy lidí – business konzultanty, softwarové programátory, a pak lidi se znalostí

evropských jazyků. Ve všech zmíněných segmentech aktuálně hledáme kvalitní uchazeče – a zejména v té třetí skupině mají šanci i lidé s humanitním vzděláním,“ sdělil Marek Gešo, mluvčí společnosti Accenture.

„V případě business konzultantů vybíráme absolventy univerzit, zejména ekonomických a technických směrů, s nadprůměrným logickým a analytickým myšlením. Zejména do našeho centra sdílených služeb potřebujeme uchazeče s humanitním vzděláním, kteří kromě angličtiny aktivně ovládají ještě další evropský jazyk – holandštinu, švédštinu, francouzštinu, němčinu nebo španělštinu. V obou případech mají šanci i kandidáti bez předchozích pracov-

ních zkušeností. Čekají na ně špičkové vzdělávací programy, které jsou podle odborných periodik jedny z nejlepších na světě co do kvality i kvantity,“ dodal Marek Gešo.

Studenti končících ročníků navíc mají možnost stát se v rámci stážového (internship) programu „business konzultanty na poloviční úvazek“. Předpokladem je minimálně bakalářské vzdělání ekonomického nebo technického směru, plynulá angličtina a čeština nebo slovenština jako rodný jazyk. Po absolvování přijímacího procesu mohou studenti už v době studií nastoupit do společnosti Accenture na poloviční úvazek a po dokončení vysoké školy pak v případě zájmu pokračují v plnohodnotném režimu. (tz)

Mezinárodní konference pro „kvalitáře“ se blíží...



Jednou z nejvýznamnějších akcí Listopadu – Měsíce kvality 2015 je mezinárodní konference s mottem Kvalita – emoce – inspirace. Přípravy vrcholí a my vám z programu odborné konference přinášíme ochutnávku.

Listopad je měsícem, kdy mají příznivci kvality a všeho, co s kvalitou souvisí, mnoho příležitostí k získávání nových poznatků, sdílení zkušeností, neformálním i slavnostním setkáním. Stěžejní odbornou akcí letos bude mezinárodní konference, která se uskuteční 10. listopadu v Národním domě

na Vinohradech v Praze. Podobně jako v jiných členských zemích Evropské organizace pro kvalitu byl program připraven v souladu s výše uvedeným mottem. Plenární zasedání konference zahájí představitelé Rady kvality (která nad celou konferencí převzala záštitu), následně bude předána cena Františka Egermayera za nejlepší studentské absolventské práce. Ze zahraničních hostů přijal pozvání Stephen Hacker, poradce, autor publikací o managementu, a především bývalý předseda Americké společnosti pro kvalitu. Vystoupí s přednáškou s názvem „Všechno změny“, která se týká využití změn ve společnosti jako příležitosti pro dosahování cílů, nikoliv jako destruktivní hrozby.

Viceprezident Svazu obchodu a cestovního ruchu Pavel Mikoška představí výsledky testu kvality českých a německých potravin. Tyto výsledky byly mediálně „na pořadu dne“ po celý za-

čátek prázdnin. Aby bylo naplněno motto konference v plném znění (tj. včetně „emoce“), psycholog Tomáš Morávek pohovoří na téma Emoce a jejich vliv na pracovní výkonnost.

Odpolední jednání již bude rozděleno do sekcí. První z nich Kvalita v průmyslu přiblíží z praktického pohledu novinky v systémech managementu nejpoužívanějších norem, ISO 9001:2015 a ISO 14001:2015. Zaměří se i na problematiku práce s riziky ve vztahu k normě ISO 9001. Závěr první sekce bude věnován nejdůležitější oblasti „lidských zdrojů“, konkrétně úloze motivace a komunikace na pracovišti. Spoluorganizátorem a spolutvůrcem druhé sekce Kvalita v potravinářství je Svaz obchodu a cestovního ruchu. Potravinami se sekce bude zabývat od „vidlí až po vidličku“ – v celém potravinovém řetězci. Zazní informace o certifikaci CSR v zemědělství, v premiéře bude představeno nové národní oce-

nění pro prodejny a zástupci SZPI účastníci blíže seznámí s výsledky kontrol restauračních zařízení. Odborníci z VŠCHT upozorní na nejčastější nedostatky zjištěné u výrobců potravin.

Třetí sekce se uskuteční formou workshopu s názvem Emoce v pracovním životě. Volně tak naváže na dopolední přednášku. Proč někteří lidé v týmu potřebují stále chválu? Proč býváme citliví na kritiku ze strany manažera? Jak zvládat své emoce? Co je emoční inteligence a jaký je její vztah k pracovnímu úspěchu? Těchto a dalších otázek se dotkne v rámci workshopu Tomáš Morávek.

Věříme, že letošní program opět přiláká na 200 účastníků, jak se již v minulosti stalo tradicí, a každý z nich si najde téma, které ho zajímá. Informace o konferenci sledujte na stránce www.eqw.csq.cz.

Ing. Petr Koteň, výkonný ředitel

Jak je to s ohýbáním pravdy

Diskuzní příspěvek na téma srovnávací analýza OSVČ a zaměstnanců pohledem AMSP ČR má k objektivitě daleko, aneb pátráme a srovnáváme dál, abychom se již všichni dobrali správného výsledku

Není divu. Každá profesní skupina, zájmové sdružení se vždy snaží hledat a vytvářet analýzy přizpůsobené jejich uvažování a myšlení. Pokud tak činí pouze jedna ze skupin daňových a odvodových poplatníků pro své členy, pak zpravidla budou mít tyto analýzy ke své objektivitě daleko (úvahy o proplácení dovolených, žádné zakázky). Tento problém je stejný u obou skupin, dovolenou zaměstnanci někdo zaplatit musí, zaměstnavatel si na to musí vytvořit rezervy, stejně by měl postupovat OSVČ. Kdyby zaměstnavatel nemusel hradit dovolenou, mohl by mzdy zvýšit. Na dovolenou ani zaměstnavatel (stejně jako OSVČ) nikdo nic nepředá.

K tomu, aby analýzy byly skutečně objektivní, není možné využívat nastavených modelů, vzorců aj. Ty nám říkají, jak by to teoreticky mělo být, a tam by nám to možná ještě jakž takž vycházelo. Ale pokud se podíváme na skutečný výběr daní z příjmu, na skutečné výše odvodů, pak je zde stav velmi odlišný. Zatímco zaměstnanci je daň sražená, a to včetně odvodů na sociální a zdravotní pojištění, a tuto skutečnost nemůže nijak ovlivnit, v případě OSVČ si každý vytváří svůj daňový základ samostatně. Výsledkem je skutečnost, že příjem daně z příjmu OSVČ za rok 2014 představuje cca 1500 Kč/rok, zatímco u zaměstnance je to více než 30 000 Kč/zaměstnanec/rok.

V případě odvodového zatížení je zde stále snaha vyjmout z hodnocení OSVČ a zaměstnanců odvody zaměstnavatelů. Pak by to pro OSVČ vypadalo lépe. To by ale již bylo velké ohýbání pravdy. Na téma zaměstnanci a OSVČ se stále vynořuje řada otázek, k nimž se hledají správné odpovědi. Přidali jsme se k těm, kteří se domnívají, že je našli. Dovolujeme si těmito slovy reagovat na informace Ing. Karla Havlíčka, předsedy představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, které byly otištěny v Prosperitě v červnovém čísle na straně 16 pod titulkem Srovnávací analýza OSVČ a zaměstnanců: rozdíl v odvodech není velký.

Málokdo se v tom vyzná

Rádi bychom předložili jinou, a to podstatně objektivnější analýzu, která vychází z výpočtů Hospodářské komory ČR. Ta na řadu dotazů na rozdíly mezi zaměstnanci a živnostníky reagovala vlastními sofistikovanými výpočty. Tyto údaje jsme analyzovali a dospěli k vlastnímu názoru, s nímž bychom rádi odbornou veřejnost seznámili. Základem je hodnocení výhod a nevýhod obou skupin, v němž se málokdo vyzná. Nestranné srovnání sociálních a ekonomických hledisek je nutné, je to doslova akutní společenská objednávka.

Zaměstnanec je dle ustanovení § 6 zákona č. 262/2006 Sb., zákoník práce, fyzická osoba, která se zavázala k výkonu závislé práce v základním pracovněprávním vztahu. Podnikatel je dle ustanovení § 420 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ten, kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku. Být zaměstnancem nebo OSVČ? Za jakých okolností je to výhodné pro občana, za jakých pro stát? Co z toho plyne pro každý jediný subjekt včetně zaměstnavatele? To všechny nás zajímá.

I k poměrně přesné analýze HK ČR jsou určité výhrady, například ze strany Asociace českého tradičního obchodu ČR. Z údajů, které jsme měli k dispozici, je zřejmé, že zejména v oblasti daně z příjmu jsou rozdíly ve zdanění velmi výrazné! Obdobně to platí i pro sociální pojištění, které však může skončit fiaskem pro stát, potažmo pro daňové poplatníky, neboť ta OSVČ, která bude 30 let hradit pouze minimální příspěvek na sociální pojištění a nevytvoří si rezervy pro důchod, skončí na životním minimu. Lze souhlasit, že s ohledem na různý obsah plnění u zdravotního pojištění jsou zde nastaveny parametry korektně. Na základě uvedených materiálů HK ČR nezbývá než konstatovat, že vyjadřují takřka reálný stav, nicméně nemůžeme si odpustit pár připomínek k tomu, aby toto exkluzivní srovnání bylo skutečně objektivní, a zejména pak komplexní. Navíc je třeba k ně-

mu dodat a doplnit některá další podstatná fakta a zejména pak i pohled ze strany příjemců daně z příjmu a odvodů a případné dopady k přesunu významnější části OSVČ do kategorie zaměstnanec a naopak.

Znova zkoumat a vzájemně konzultovat

Jak plyne nejen z toho, co jsme právě vyjádřili, není pochyb, že zde je prostor pro diskuzi. Nelze ale předjímat z kterékoliv ze stran, že pouze ta jejich varianta je jediná správná, protože pokud je ze strany jednoho z účastníků, pak nemůže být nikdy objektivní. Jde o debatu podrobnou, která by zabrala mnoho novinových stran. Doporučujeme tedy fakta znova zkoumat a vzájemně konzultovat, provést konečnou srovnávací analýzu tak, abychom se v číslech všichni dobře orientovali. K dispozici máme naše propočty, za nimiž si stojíme a jsme otevření ke korektní výměně názorů, která povede k pochopení faktu, jak je to se všemi odvody, které dopadají na zaměstnance, zaměstnavatele a OSVČ. Zdá se nám to jako rozumné řešení, a zejména nanejvýše potřebné.

Z pohledu Daně z příjmu zde jde o zcela nerovné postavení zaměstnance a OSVČ z pohledu příjemce, tj. státu ČR. Opět je nutno připomenout, že v obou případech jde o daň sdílenou, o kterou se dělí z podstatnější části stát ČR a z menší části kraje, tzn. dopad do státního rozpočtu je o něco menší, výrazná odlišnost v hrazení daní však je jak ve vztahu k ČR tak i ke krajům.

Bylo by dobré zřejmě na místě zkoumat, proč jsou oproti modelovým případům a propočtům skutečnosti výběru daní tak odlišné. Neoddiskutovatelnou skutečností je fakt, že nejsou důvody tak rozdílného zdanění OSVČ a zaměstnanců. Obě skupiny poplatníků užívají služby, které stát poskytuje ve formě bezplatného školství, bezpečnosti, armády, veřejných služeb aj. přibližně stejně.

Ze závěrů HK ČR tak trochu vyplývá (a zejména pak ze závěrů ASMP), že vlastně jsou na tom zaměstnanci stejně jako OSVČ a že důvody ke stížnostem nejsou oprávněné a opodstatněné. S tímto tvrzením, zejména v oblasti daně

z příjmu, ale i sociálního pojištění, nelze souhlasit, to není prostě pravda! Stejně tak není možné brát v potaz úvahy o tom, že zaměstnanci dokonce hradí na odvodech méně než OSVČ (bez odvodů zaměstnavatelů).

Pojďme si závěrem nastínit modelový příklad, kdy by najednou zhruba 2 000 000 zaměstnanců ukončilo své pracovní poměry a přešlo do kategorie OSVČ (konec konců dnes již Švarcův systém zase takový nešvar není). Stávající stav lze odhadnout na cca 4,2 mil. zaměstnanců a cca 750 tis. OSVČ. Modelový příklad je udělán pouze pro účely daně z příjmu s ohledem na určitá specifika odvodového zatížení.

Daň z příjmu fyzických osob:

■ Za rok 2014 bylo celkem uhrazeno (jak ČR, tak i krajům) 130 867 mil. + 1128 mil. Kč – tj. celkem 131 995 mil. Kč na dani z příjmu, a to jak od zaměstnanců (130 867 mil. Kč), tak i OSVČ (1128 mil. Kč).

■ Pokud by tedy byl stav zaměstnanců o 2 mil. nižší, pak by příjem z jejich daně z příjmu klesl na 68 550 mil. Kč, tj. o zhruba 62 317 mil. Kč.

■ Naproti tomu by se „zvýšil“ příjem daně z příjmu u OSVČ o 3008 mil. Kč, na celkových 4136 mil. Kč.

■ Jednoduchým propočtem zjistíme, že by ČR a z významné části i kraje přišly o daňové příjmy ve výši 59 309 mil. Kč.

Při očekávaném schodku státního rozpočtu na rok 2016 ve výši 70 mld. Kč je to poměrně významná částka.

Nejsme zastánci rovného zdanění ani odvodového zatížení zaměstnanců a OSVČ. Stávající výsledky nastaveného systému výrazně odlišují dvě skupiny v ČR. Je otázkou, zda-li jsou nastavena špatně pravidla, anebo chybí potřebné nástroje k tomu, aby čísla modelových příkladů a vzorů nezůstala jen na papíře, ale objevila se také v reálných příjmech ČR a dalších. Čili srovnávejme skutečnosti, nikoliv pravidla, která se (většinou zcela záměrně) obcházejí.

Ing. Vladimír Stehno,
Ing. Zdeněk Juračka ■■■

Asociace českého tradičního obchodu se stala respektovaným hráčem na trhu přesto, že nemá zastoupení v novém představenstvu SOCR ČR



Květnová valná hromada Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR nepřinesla dobrou zprávu pro tradiční český obchod, který je v ČR reprezentován Asociací českého tradičního obchodu (AČTO). Ačkoliv AČTO reprezentuje na 7000 nezávislých prodejen, a má tak přibližně 23% podíl na českém maloobchodě, nemá po volbách svého zástupce v novém představenstvu SOCR, což se v historii Svazu stalo poprvé. Zástupci AČTO usoudili, že potřeba hledat důvod.

V rámci SOCR ČR se již více než tři roky diskutuje o budoucnosti této organizace, a to nejen z titulu jejího postavení na trhu, ale i z hlediska jejího vnitřní organizace a financování. Po mnoha diskuzích vše směřovalo k jakémusi „federativnímu“ uspořádání tohoto sdružení, tedy, přeloženo do češtiny, z jednotlivých aliancí založených v zájmu sdružování subjektů podobné orientace na trhu a pro hájení jejich vnitřních zájmů se stanou asociace a ty budou mít své zástupce v představenstvu SOCR. Ten se tím stane operativnější a přehlednější a představenstvo nebude mít více jak dvacet členů, ale pouze maximálně deset.

České tradiční obchodní subjekty na tento fakt (na rozdíl od zahraničních obchodních řetězců) pozitivně reagovaly a z aliance českého obchodu se stala Asociace (AČTO). Dnes je Asociací tento krok ze strany SOCR vyčítán. Důvody těchto výčitek se těžko chápou, neb stejní protagonisté, kteří tento krok kritizují, hlásali již před asi dvěma lety něco zcela jiného. Stalo se to, co se dalo po nástupu nového vedení SOCR, orientovaného především na zahraniční obchodní řetězce, očekávat. Zásadně se změnila kritéria pro volby do představenstva, kdy téměř rozhodující roli hraje výše členských příspěvků. Ze zahraničních obchodních řetězců se tudíž nestala další aliance, ale slouží v podstatě jako základní zdroj příjmů celého SOCR ČR. Předseda AČTO Ing. Juračka k tomu dodal: „Tento fakt neberu ve špatném jako něco proti něčemu, pokud by byla ovšem respektována základním způsobem i jiná kritéria, jako je například postavení členského subjektu na trhu.“

Uspořádání komorového způsobu voleb bylo následně připraveno tak, že AČTO (ale i jiné subjekty) prakticky neměla šanci se do představenstva dostat. Bývalé představenstvo tento



Ing. Zdeněk Juračka, předseda Asociace českého tradičního obchodu

způsob voleb odsouhlasilo a principy demokracie tedy byly dodrženy. Co tedy namítat? Vůbec nic. Lze pouze konstatovat dnes již jinou orientaci SOCR, kde vládne zahraniční obchodní řetězec. Vedení AČTO je však přesvědčeno, že je nutné tímto vyjádřením uvést na pravou míru některá tvrzení o vývoji v této organizaci, která neodpovídají pravdě.

Po mnoha letech tak došlo ve Svazu obchodu a cestovního ruchu ke kuriózní situaci, kdy český tradiční obchod nemá adekvátní zastoupení v představenstvu a kdy jedním z hlavních

kritérií pro získání rozhodovacích pravomocí jsou peníze, nikoliv postavení toho či jiného subjektu na trhu. Tradiční české obchodníky dnes již nemá v představenstvu SOCR kdo dostatečně zastupovat, bránit a hájit jejich práva. A na tuto situaci musí AČTO reagovat – nechť je toto pro AČTO velkou výzvou k získávání dalších pozic na trhu a k upevňování vlastního postavení. Lze to doložit mnoha skutečnostmi, např. tím, že se AČTO stala uznávaným připomínkovým místem legislativy a relevantním a respektovaným partnerem pro odbory i ministerstva. Stranou nezůstává ani mediální zájem.

Asociace českého tradičního obchodu vznikla v červenci 2014 jako historicky první a největší konsolidovaný subjekt, který sdružuje maloobchodníky z oblasti malého a středního podnikání. Zakládajícími členy byla Skupina COOP, Brněnka, ESO Market, ČEPOS, ENAPO a CBA. V současnosti má AČTO 15 členů a reprezentuje téměř 7000 prodejen s 30 000 zaměstnanci s ročním obratem 50 mld. Kč. Představuje tak necelý čtvrtinový podíl na trhu s potravinami a klade si za cíl hájit specifické zájmy svých členů. (tz)

Americké firmy dominují žebříčku nejhodnotnějších společností světa

Technologický fenomén Apple v polovině roku obhájil své postavení celosvětově nejhodnotnější společnosti – a dokonce výrazně zvýšil svůj náskok. Burzovní hodnota společnosti činila v pololetí 723 miliard amerických dolarů – to je o 75 miliard dolarů více než na konci minulého roku. Tím Apple dále zvýšil svůj náskok před internetovým gigantom Googlem následujícím na druhém místě žebříčku, a softwarovým koncernem Microsoft (361, resp. 357 miliard amerických dolarů). Pro srovnání – aktuální burzovní hodnota výrobce iPhone odpovídá ročnímu výkonu ekonomiky Portugalska, Finska a Řecka dohromady.

Osm z deseti společností s nejvyšší tržní kapitalizací dnes pochází ze Spojených států, dvě z Číny, evropské firmy byste hledali v nejvyšší desítce marně. Nejhodnotnější evropskou firmou je švýcarský farmaceutický koncern Novartis na jedenáctém místě. Nejhodnotnější německá společnost Bayer následuje teprve na 62. místě žebříčku. Vyplývá to z výsledků analýzy poradenské společnosti EY, která zkoumala tržní kapitalizaci 100, resp. 300 celosvětově nejhodnotnějších společností. Žádná česká společnost se v žebříčku bohužel neumístila.

Aktuální slabé postavení Evropy v žebříčku – mezi Top 100 se prosadilo jen 28 evropských firem – zdůvodňuje Magdalena Souček, vedoucí partnerka společnosti EY v ČR a ve střední a jihovýchodní Evropě, takto: „Evropa trpěla dlouho dozníváním finanční a hospodářské krize. Evropská ekonomika v minulých letech nejprve téměř nerostla. Postupně sice došlo k oživení, ale nyní jsou její ekonomické vyhlídky v důsledku řecké krize opět nejisté – zatímco v témže

období dosahuje mnoho amerických firem rekordních zisků.“ K horšímu umístění společností z eurozóny, resp. Ruska, v žebříčku vedlo i znehodnocení eura a ruského rublu. „Slabé postavení evropských společností v žebříčku je důsledkem poklesu kurzu eura – společnosti kotované na evropských burzách ztrácejí v mezinárodním srovnání na hodnotě, zatímco silný dolar zhodnocuje americké firmy,“ dodala Magdalena Souček.

Německo na 4. místě

S pěti společnostmi v celosvětovém žebříčku nejhodnotnějších firem dokázalo Německo v pololetí udržet čtvrté místo v hodnocení zemí – za USA, Čínou a Velkou Británií. Nejhodnotnější německá společnost se umístila až na 62. místě žebříčku: Tržní hodnota farmaceutického koncernu Bayer činí aktuálně 116 miliard amerických dolarů – to je o 2,5 miliardy dolarů více než na konci minulého roku. Volkswagen s tržní hodnotou 110 miliard amerických dolarů se umístil na 65. místě. Následují Daimler na 79. místě (98 miliard) a Siemens na 93. místě (89 miliard). SAP s tržní hodnotou 86 miliard amerických dolarů obsadil 98. místo.

Většina akciových společností umístěných v Top 100 (58 %) dokázala svou tržní hodnotu v uplynulých šesti měsících zvýšit. Burzovní hodnota stovky nejhodnotnějších společností na světě vzrostla od začátku roku o 2 % na 16,3 bilionu dolarů. Burzovní hodnota pětice německých firem nerostla tak výrazně, o 1 % na 500 miliard amerických dolarů.

Turbulence na trzích poznamenaly také firmy v žebříčku Top 100. Celková hodnota stovky nejhodnotnějších společností světa klesla v uplynulých dvou týdnech o 300 miliard amerických dolarů z 16,6 na 16,3 bilionu dolarů.



Zvláště tvrdý pokles postihl pětici německých koncernů, jejichž hodnota klesla o 22 miliard amerických dolarů, resp. 4 %.

Slabé euro pohání růst

„Na druhou stranu se evropské společnosti stávají díky slabému euru atraktivnějšími – respektive výhodnějšími – cíli investic pro zahraniční investory,“ poukázala Magdalena Souček. Evropské společnosti, které jsou silně angažované mimo eurozónu, navíc aktuálně profitují ze slabé společné evropské měny: „Nižší kurz eura zvyšuje zahraniční příjmy při přepočtu na společnou evropskou měnu. A firmy z eurozóny mohou své produkty nabízet na mimoevropských trzích levněji, a tak získávat tržní podíly. V konečném důsledku by tak nižší kurz eura mohl dát evropským společnostem v příštích měsících výrazný impuls,“ vysvětlila Magdalena Souček.

Americké společnosti naopak aktuálně tíží silný dolar, uvedla Magdalena Souček: „Posilování dolaru vede k tomu, že obchody se zahraničím jsou pro americké firmy dražší. To snižuje obrát a očekávaný zisk – což by se mohlo odrazit na burzovní hodnotě.“ Existují tedy důvody, proč by se Evropa měla na konci tohoto roku opět výrazněji prosadit do žebříčku nejhodnotnějších společností světa.

Burzovní hodnota ropných koncernů klesá

Proti celosvětově pozitivnímu trendu na burzách výrazně ztrácely především ropné koncerny vzhledem k propadu cen ropy v minulých měsících. Energetických společností je v žebříčku Top 100 aktuálně již jen osm – před půlrokem byl jejich počet 10, před rokem dokonce 13.

Žebříčku Top 100 dominují výrobci necyklického spotřebního zboží, jakým jsou např. potraviny, zdravotnické nebo čisticí prostředky (32 firem). Rovněž finanční sektor je silně zastoupen 20 společnostmi.

Roste význam čínských firem

V uplynulých měsících získaly na významu především čínské společnosti. Mezi deseti celosvětově nejhodnotnějšími firmami jsou aktuálně dvě společnosti z Číny. V žebříčku Top 300 společností s nejvyšší tržní kapitalizací je 42 čínských firem – před půlrokem to bylo 31, před rokem jen 24. „Aktuálně je v žebříčku například zastoupeno třikrát více čínských firem než německých – v současnosti patří 13 firem z Německa k 300 nejhodnotnějším společnostem na světě,“ řekla Magdalena Souček a doplnila: „Čínské firmy budou celosvětově hrát stále větší úlohu.“

USA mají dominantní postavení v technologiích budoucnosti

Přes silný americký dolar, který pro americké firmy na světových trzích není výhodný, vidí Magdalena Souček ekonomiku Spojených států ve srovnání s konkurencí v Evropě strukturně v dobré kondici: „V Evropě dominuje nadále ‚stará‘ ekonomika: průmyslové koncerny. Ve Spojených státech získalo odvětví IT vedoucí postavení. Apple, Microsoft a Google představují trojici amerických technologických firem, které v pololetí obsadily první tři místa v celosvětovém žebříčku společností s nejvyšší tržní kapitalizací. Z devíti technologických firem, které se umístily v celosvětovém žebříčku Top 100, pochází šest z USA, dva z Asie a jen jediný – SAP – z Evropy. Fakt, že si Evropa v této oblasti vede tak špatně, by mohl znamenat budoucí podstatnou nevýhodu pro evropskou ekonomiku. Digitalizace se stává vše pohlcujícím trendem a zpochybňuje roli stávajících obchodních modelů firem a celých odvětví. Právě americké firmy v současnosti agresivně podporují digitalizaci ekonomiky a určují tím budoucí pravidla pro celou světovou ekonomiku.“ (tz)

TOP 10 NEJHODNOTNĚJŠÍCH SPOLEČNOSTÍ SVĚTA

Zdroj: Bloomberg						
Společnosti	Pořadí k 30. 06. 2015	Tržní kapitalizace k 30. 06. 2015 (mil. USD)	Pořadí k 31. 12. 2014	Tržní kapitalizace k 31. 12. 2014 (mil. USD)	Pořadí k 31. 12. 2013	Tržní kapitalizace k 31. 12. 2013 (mil. USD)
APPLE	1	722 577	1	647 361	1	504 771
GOOGLE	2	361 343	5	358 420	3	374 415
MICROSOFT	3	357 155	3	382 881	4	312 298
EXXON MOBIL	4	347 868	2	391 482	2	442 094
BERKSHIRE HATHAWAY	5	336 014	4	370 653	5	292 396
PETROCHINA	6	319 514	6	305 384	12	229 398
IND & COMM BANK OF CHINA	7	298 630	10	271 039	17	215 163
WELLS FARGO	8	289 591	8	284 386	9	239 149
JOHNSON & JOHNSON	9	270 261	7	292 703	7	258 416
GENERAL ELECTRIC	10	267 717	12	253 766	6	283 590

- Pět společností s celosvětově nejvyšší tržní kapitalizací sídlí ve Spojených státech. V první desítce žebříčku nepočítáme jen dvě firmy z USA, nýbrž z Číny.
- Apple dokázal v uplynulém půlroce výrazně zvýšit svůj náskok před aktuální dvojkou žebříčku Googlem.

Čína plánuje v roce 2016 na MSV v Brně samostatný pavilon

Čínská lidová republika potvrdila svou účast na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2016 v Brně. Pro příští rok dokonce plánuje samostatný čínský pavilon velkých rozměrů a realizaci řady souvisejících akcí, seminářů a odborných fór. V roce 2016 by se veletrhu měla zúčastnit již jako klíčová partnerská země (Partner Country).

„Jsem přesvědčen, že díky značnému posunu v bilaterálních vztazích, jenž je zásluhou této vlády, Čína zařadila účast na MSV Brno 2016 mezi svoje hlavní zahraniční výstavní akce a navázala na sérii svých kolektivních účastí na tomto prestižním veletrhu. Za tímto rozhodnutím se skrývá i intenzivní pomoc našeho ministerstva a spolupráce s organizátorem veletrhu, jímž jsou Veletrhy Brno,“ komentoval významné čínské zastoupení na MSV ministr průmyslu

a obchodu Jan Mládek. „Účast Číny na MSV 2016 tak bezpochyby přispěje k dalšímu prohloubení hospodářské spolupráce a obchodní výměny mezi Českou republikou a Čínskou lidovou republikou, zejména v tradiční oblasti strojírenství, dopravních prostředků, ale i nových technologií. Naše firmy mají v Číně co nabídnout, máme dobré zkušenosti z oblastí, jež Čína nyní řeší, například technologie pro ochranu životního prostředí,“ dodal Jan Mládek. V minulém týdnu poskytl rozsáhlý rozhovor pro ústřední čínskou televizi CCTV a stanici Henan TV, v němž mj. zmínil obory, v nichž by se mohly české firmy na čínském trhu dobře uplatnit, a představil Českou republiku jako vynikající destinaci pro čínské investory.

Zájem o účast Číny na MSV projevovali zástupci ČR již delší dobu. Ministerstvo průmyslu a obchodu v této věci opakovaně jednalo s vrcholnými zástupci čínského velvyslanectví,

velvyslankyní Ma Keqing a obchodním radou Chengem Yongru. Ministr Jan Mládek vyjádřil v dopise svému protějšku, ministroví obchodu ČR, velký zájem České republiky na čínské účasti. „Šlo o sérii pozvání z úst mnoha představitelů vlády ČR. Těší nás proto, že klíčovou roli v pozvání čínské strany sehrálo právě MPO,“ řekl Jan Mládek.

„Máme radost, že po několika letech přijalo vedení CCPIT myšlenku vystoupení Číny jako partnerské země Mezinárodního strojírenského veletrhu. Takové akce organizuje Čína jen v zemích prioritního zájmu. Jde o rozhodnutí nejvyšších čínských vládních míst. Je to potvrzení nastolení kvalitativně nových vztahů mezi Českou republikou a Čínou, o které se zasloužila tato vláda. Bez přímé podpory vedení MPO v této záležitosti a osobního pozvání ministra Jana Mládka by účast Číny v plánovaném formátu nebyla možná,“ komentoval příslib účasti

Číny jako partnerské země MSV Brno 2016 Jiří Kuliš, generální ředitel Veletrhů Brno a.s. „Těší nás potvrzený zájem Číny o účast na MSV 2016. Doufáme, že se nám zároveň podaří získat Čínu, respektive její účast na tomto veletrhu, v podobě partnerské země. Za tímto účelem by v průběhu letošního MSV měl do ČR za čínskou stranu docestovat přípravný tým,“ sdělil náměstek pro zahraniční obchod Vladimír Bártl.

Poslední jednání vedl Vladimír Bártl s viceprezidentem China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) Yu Pingem. Výsledkem bylo vystavení dopisu s pozváním k účasti na MSV 2016 či 2017 jako partnerské země, které Čína v tomto týdnu přijala.

„Účast Číny na MSV je pro nás klíčová. V letošním roce počítáme s účastí provincie Hebei jakožto čestného hosta. V příštím roce bychom však v ČR rádi Čínu přivítali jako partnerskou zemi MSV,“ vysvětlil Vladimír Bártl. (tz)

V Česku sportujeme rádi a často

Češi se sportu věnují víc, než si možná myslíme, ukázal výzkum, který pro společnost Sport Invest, zabývající se sportovním managementem, realizovala začátkem léta výzkumná agentura NMS Market Research.

Národ cyklistů a plavců

Velmi často se setkáváme s tvrzením, že se lidé mnohem méně věnují sportovním aktivitám, což je přičítáno sedavému způsobu života a také nedostatku času obecně. Tyto závěry ale vyvrací výsledky výzkumu agentury NMS Market Research pro společnost Sport Invest. Z výsledků průzkumu totiž vyplývá, že téměř dvě třetiny Čechů (63 %) ve věku 16–54 let se sportu aktivně věnují, většina dokonce alespoň 1x týdně. Aktivně sportující Češi utratí za sport měsíčně v průměru 500 Kč.

A jakými sporty se zabýváme? Nejčastěji se věnujeme cyklistice (46 %), plavání (35 %), běhání (28 %) a horské turistice (28 %), tedy sportům individuálního charakteru. Z kolektivních sportů vede volejbal (12 %), fotbal (10 %) a hokej (6 %). Kolektivní sporty jsou výrazně častěji doménou mužů, u žen převládají individuální aktivity, včetně například bruslení a jógy.

Nejen sledováním hokeje a fotbalu

Sport pasivně sleduje 65 % Čechů. Výzkum ukázal, že hokej a fotbal rozhodně nejsou jedinými sporty, které diváky zaujmou. Hokej je sice na prvním místě (60 %), ale na druhé místo se dostal biatlon (47 %), který odsunul fotbal (42 %) až na třetí příčku. Desetina dotázaných dokonce považuje fotbal za nejnudnější sport



foto: Freeimages

(navíc daleko nejzkorumpovanější – 88 %). Dále jsou populární i lyžování, tenis, florbal, basketbal a volejbal, které sleduje vždy okolo 30 %.

Pokud chceme důležitou sportovní událost vidět, jsme ochotni obětovat jinou aktivitu (51 %), vlastní pohodlí (39 %) i čas strávený s přáteli (25 %), mnohem méně už čas věnovaný rodině (17 %). Pětina Čechů by se však kvůli sledování sportu ničeho nevzdala.

Jágr na hrad

Tuto hokejovou ikonu spontánně zná 77 % sportovních příznivců. S odstupem následuje Petra Kvitová (25 %), dále Martina Sáblíková, Roman Šebrle, Barbora Špotáková, Petr Čech a Tomáš Berdych, z nichž si každého vybaví pětina dotázaných. Různé sportovce si lidé spojují s různými

vlastnostmi. Např. Martina Sáblíková je pro 39 % dotázaných prototypem hrdiny, Ester Ledecská je typický rebel (50 %), Kiki a Maki představují romantické typy (43 %), zatímco Petr Čech je vnímán jako typ rodinný (59 %).

Sport, nebo showbusiness?

Z výzkumu dále vyplývá, že sportovci jsou vhodnými nositeli reklamních sdělení. S pozitivními životními hodnotami (zdraví, přátelství, odpočinek) si totiž sport spojujeme. Naopak showbusiness je v našich představách spojen více se slávou, bohatstvím a penězi. Dotazovaní sice deklarují, že se více zajímají o sportovce (62 %), ale zároveň přiznávají, že si jako první přečtou zajímavosti ze světa showbusinessu (53 %).

(tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Leadership s využitím Kaizen a Lean

Inga Haburainová, Miroslav Bauer

Bizbooks V knížce Leadership s využitím Kaizen a Lean se dozvíte, jak svůj podnik v optimální době přebudovat na efektivně fungující, štíhlou a úspornou firmu, která se vůči konkurenci rozjede několikanásobně vyšší rychlostí.

Projekt Voodoo

Bianca Fuhrmannová

Bizbooks Projekt Voodoo je zcela nová, inovativní strategie projektového managementu, a vlastně i jeho zcela nový způsob myšlení. Kombinuje totiž poctivý projektový management s kreativními krizovými intervencemi a prvky systémového byznys koučinku. Projekt Voodoo navíc spojuje emocionální a kooperativní projektový management s klasickými metodami řízení. Zaměřuje se na těžkosti běžného projektového dne a umožní vám přivést všechny projekty k úspěšnému konci.

Softwarové právo

Lukáš Jansa, Petr Otevřel

CPRESS Zorientovat se ve složité oblasti softwarového práva vám pomůže tento praktický průvodce právní problematikou v IT. Zkušení advokáti se v knize věnují oblasti IT práva zaměřujícího se na tvorbu, dodávky a servis softwaru. Výklad srozumitelný i neprávnickům doplňují konkrétní příklady z praxe a ukázkové formulace smluv ve všech důležitých oblastech softwarového práva.

Když chci stavět dům

Tomáš Zlatník, Jiří Pejchal

CPRESS Jde o nové, přepracované a aktualizované vydání, které zohledňuje rozsáhlou novelu stavebního zákona. Potenciální stavebník zde nalezne veškeré informace týkající se problematiky výstavby – od záměru a přípravy projektu, přes přípravu stavby a proces výstavby až po kolaudaci. Cenné jsou rovněž informace o používaných materiálech a technologiích.

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! Abychom se mohli zabývat a starat o svět kolem, musíme především důvěřovat sami sobě. Díky knížce, která staví na pozitivní psychologii, si srovnáte priority, zlepšíte své vztahy a vykoučíte za splněním svých snů.

Snadná cesta z prokrastinace

Neil Fiore

Tato knížka vám pomůže chorobně odkládání úkolů neboli prokrastinaci vyhnat z vašeho života. Najdete v ní osvědčené techniky, díky nimž se do svých úkolů pustíte s chutí, ať už jde o pracovní věci, studijní povinnosti, nebo předsevzetí týkající se sportu a zdraví. Ukáže vám, jak si naplánovat nejen úkoly, ale také zábavu a volnočasové aktivity, ze kterých můžete čerpat nové síly k lepšímu výkonu. Naučíte se překonat snahu o perfektní výsledek a strach z neúspěchu.

Tajemství sebestimace

Reinhold Stritzelberger

Zjistěte, jakými „triky“ změnit své myšlenkové vzorce, abyste byli aktivní a pozitivní, a překonali všechny překážky. Tato příručka vám ukáže, co můžete udělat pro svou sebestimaci, jak každý den přivítat svěží a příjemně naladěný, a zakončit jej s pocitem dobře odvedené práce.

Tajemství motivace

Jiří Plamínek

Uznávaný autor přichází se šesti novými pravidly motivace a nově se zabývá vztahem motivace a manipulace. Ve čtivé a prakticky zaměřené knížce poznáte univerzálně platná pravidla motivace stejně jako vliv konkrétních situací, povahy prostředí a lidských osobností na motivaci. Dozvíte se, jak zjistit, který vliv v konkrétní situaci dominuje, a jak toho využít k motivaci. Odhalíte, jak fungují vztahy mezi různými motivačními typy lidí v různých motivačních situacích – například při zvládání emocí, vyjednávání, zadávání úkolů, řešení konfliktů nebo hodnocení lidí.

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

Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy

Dana Kubíčková, Irena Jindřichovská

Kniha se podrobně zabývá metodami finanční analýzy a různými aspekty života podniku z hlediska finančního – jeho rentabilitou, likviditou, zadlužeností a aktivitou. V návaznosti na finanční analýzu se také zaměřuje na celostní pojetí a využití dat získaných ze závěrů finanční analýzy pomocí bankrotních a bonitních modelů. Pozornost je soustředěna rovněž na problematiku hodnotového managementu, ekonomické výkonnosti a ekonomické přidané hodnoty. Teoretické pasáže jsou doplněny řadou praktických příkladů a konkrétními výpočty. Kniha přináší komplexní pohled na problematiku finanční analýzy a hodnocení výkonnosti podniku.

INZERCE



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

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

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

www.fiskus.cz

NAŠE KAVÁRNA

Sociální banku ČS povede
K. Gajdušková

Česká spořitelna startuje ojedinělý projekt sociální banky. Ta bude bankou pro všechny, pro které jsou klasické bankovní služby a poradenství těžko nebo zcela nedostupné. Vítězem tendru na jejího šéfa se stala Klára Gajdušková, která se své role ujme od září 2015.

P. Staehelin ve vedení Roland
Berger Strategy Consultants

Philip Staehelin je novým Managing Partnerem pražské kanceláře společnosti Roland Berger. Jeho dosavadní profesní dráha je spojena s různými pozicemi ve světě poradenství, telekomunikací a financí.

Z. Vojnár ředitelkou HB Reavis

Zinaida Vojnár byla jmenována do funkce ředitelky pro rozvoj mezinárodního obchodu skupiny HB Reavis Group. Ta patří mezi vedoucí společnosti na trhu komerčních nemovitostí ve střední a východní Evropě.

M. Zemanová v čele ČSOB
Penzijní společnosti

Od srpna vede ČSOB Penzijní společnost Marie Zemanová. Přišla z ČSOB banky, kde řídila útvar Compliance, který se zabývá zejména prevencí praní špinavých peněz či odhalováním podvodů. V nové funkci chce změnit vnímání penzijního spoření, produkty firmy více přiblížit potřebám pojištěnců a nabízet komplexní služby.

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Karta dobré vůle pomáhá

V současnosti využívá Kartu dobré vůle přes 550 klientů ČSOB Private Banking. Její výtěžek za první pololetí 2015 činí již 850 000 korun. Karta dobré vůle je speciální debetní bezkontaktní karta World Elite, která odvádí z každé transakce 0,6 % na charitu, přičemž klienti ji mohou používat již více než rok. Peníze získané touto formou budou využity na projekty významných neziskových organizací Výboru dobré vůle – Nadace Olgy Havlové, Nadace VIA, Nadačního fondu Českého rozhlasu – projektu Světluška, Nadace Václava a Livie Klausových a Nadace Charty 77 – Konta Bariéry. (tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Pojistné podvody trvají

Za první pololetí roku 2015 prošetřovali specialisté Kooperativy přes 500 podezřelých případů. „Podvodné jednání se nám podařilo prokázat u 336 případů, z toho ve 275 případech jsme podali na pachatele trestní oznámení. Další stovky případů odhalili přímo pracovníci likvidace. Celková uchráněná hodnota dosáhla výše přes 80 milionů Kč,“ představil statistiku pojistných podvodů v prvním pololetí Vojtěch Stavný, vedoucí bezpečnostního odboru v pojišťovně Kooperativa. Ve stejném období roku 2014 to bylo 180 odhalených podvodů a uchráněná hodnota dosáhla částky 127 milionů Kč. Největší výskyt pojistných podvodů je již tradičně v severních Čechách (Mostecko, Ústecko) a v Praze. K nejméně problematickým regionům z pohledu pojistných podvodů patří jižní a východní Čechy. Nejvýznamnější událostí prvního pololetí bylo ukončení vyšetřování doposud největšího organizovaného podvodu v životním pojištění – akce MEDICAL. V květnu oznámila Policie ČR zahájení trestního stíhání asi 20 osob, kterým prokázala podezření ze spáchání trestného činu pojistného podvodu. Organizovaná skupina působila zejména v severních Čechách. „Na tomto případu jsme začali pracovat již v září 2013, kdy jsme objevili první podezřelý úraz a výplaty pojistného plnění. Specifický je napojením hlavních pachatelů na skupinu lékařů a rehabilitačních pracovníků, kteří se podíleli na falšování lékařských zpráv, vykazování neuskutečněných úkonů nebo prodlužování rehabilitační doby pro zvýšení částky za pojištění plnění. S tím jsme se doposud nesetkali,“ odhalil pozadí případu Vojtěch Stavný. (tz)

Tabákové výrobky a kuřáky čeká revoluce: zmizí ochucené cigarety a údaje o škodlivých látkách, na krabičkách budou plíce s rakovinou

Od dovezení prvního tabáku z Ameriky neprošlo kouření tak radikální proměnou, jaká ji čeká příští rok. V tabákových továrnách, v trafikách a kuřáckých zvyklostech nezůstane po zavedení nové tabákové směrnice EU kámen na kameni. Co tomu říkají výrobci, na to jsem se ptal jednatele společnosti Imperial Tobacco ČR, s.r.o., Ing. Kamila Provazníka.



Ing. Kamil Provazník, jednatel společnosti Imperial Tobacco ČR, s.r.o.

Co se bude na trhu s tabákem v roce 2016 dít?

Chystá se skutečný přelom, který přinese transpozice tabákové směrnice EU. Ta určí, jak bude vypadat krabička cigaret, jaké na ní bude varovné vyobrazení, jaké budou smět mít cigarety příchutě, kolik kusů bude v nejmenším balení a podobně. Takových zásadních změn se uskuteční celá řada a všechny se musí přenést do národní legislativy. Nástroj, do něhož se změny vtělí, uvede v ČR novela zákona o potravinách a tabákových výrobcích. Celá Evropa má přejít na nová pravidla od 20. května 2016.

Moc času už tedy nezbyvá. Stihnete se na takovou „revoluci v tabáku“ připravit?

Problémy mít budeme. Ačkoli evropská směrnice byla ve věstníku publikována už 20. května 2014, tedy s dvouletým předstihem, české ministerstvo zemědělství z neznámých důvodů připravilo příslušnou novelu zákona o potravinách a tabákových výrobcích až nyní. V srpnu letošního roku teprve začalo připomínkové řízení k této legislativní změně. Když začnu počítat, kolik času zbývá na předepsané kroky ke konečnému schválení – zapracování připomínek z diskuze, projednání v legislativní radě vlády, ve vládě, tři čtení v Poslanecké sněmovně a další, je naprosto evidentní, že se podaří jen s obtížemi dokončit proces schvalování do května 2016. A tabákový průmysl, který musí nová pravidla realizovat, se tak dostává do časové tísně.

O nevyhnutelných změnách však ví tabákový průmysl už víc než rok. Proč se na ně tedy už nezačal připravovat?

Směrnice EU definuje minimální požadavky na tabákové výrobky, například stanovuje jejich nejmenší přípustné zdanění ve výši 90 euro, ale některé země mají sazby mnohem vyšší. Ve Velké Británii zdaňují 1000 cigaret 220 eur. Podle evropské směrnice bude muset vážit balíček tabáku nejméně 30 gramů. Ale čeští poslanci a senátoři se mohou rozhodnout jinak, například pro objemnější balení, např. 40 gramů. Podobně to může dopadnout s krabičkami cigaret. Nevím, jestli se v ČR zákonem neupraví minimální počet na 25 nebo 30 kusů. Varování má pokrýt aspoň 65 %, ale možná, že zákonodárci schválí povinnost rozšířit ho na 70 % povrchu. V současnosti u nás neví nikdo nic. Proto se snažím apelovat na příslušné instituce, aby legislativní proces urychlily a tabákový průmysl dostal potřebný čas na zavedení změn do výroby.

Jaké lhůty jsou nezbytné, abyste všechno stihli?

Obecně platí, že tak zásadní opatření vyžadují alespoň šest měsíců. A už dnes je jasné, že na to nebude dost času. Jediné, co můžeme udělat, že vyjdeme z požadavků Evropské unie. Pokud se však během legislativního procesu v ČR parametry upraví, budeme mít problém na ně zareagovat. Proto se snažíme vyvíjet tlak na zákonodárce, aby práci na zákonu zrychlili a poskytli nám šanci přenést úpravy do praxe.

Druhou věcí je zákon, který už vláda projednala, a jenž se dostal do sněmovny, kde prošel prvním čtením. Mám na mysli novelu o spotřebních daních, již říkáme daňový kalendář, protože zvyšuje sazby na další tři roky. Daně porostou ve třech krocích od 1. ledna 2016, a 2017 a 2018. Na novele jsme pracovali s ministerstvem financí a dosáhli jsme v ní shody. Kalendář poskytuje určitou jistotu na delší časové období jak ve výběru daní, tak ve výrobě a obchodu s cigaretami a dalším zbožím. Věřím, že se už sazby nepohnou pozměňovacími návrhy v parlamentu.

Víme, o kolik se cigarety budou zdražovat?

Krabička cigaret by měla stát v roce 2016 o čtyři koruny víc. V dalších letech už se daňová sazba o mnoho nezvýší a započítám-li nějakou inflaci, zdražit by měla o dvě koruny v roce 2017 a podobně v r. 2018. I tak bude spotřební daň v České republice podstatně nižší, než je běžné ve většině států EU, například ve Španělsku, Itálii nebo Portugalsku, o Německu a Rakousku nemluvě.

Čekají nás tedy naprosto revoluční změny. Na co se tabákoví výrobci a kuřáci mají přichystat?

Opravdu tak přelomové změny, které vzejdou v platnost, nemají obdoby. Především bude jiná podoba balení. Na krabičkách cigaret se objeví varovné obrázky místo nápisů, a ty pokryjí větší plochy. To každý zjistí hned, jak vstoupí do trafiky. Zmenší se výrazně prostor, v němž můžeme komunikovat logo, a to považujeme za zásah do autorských práv. Z trhu zmizí některá balení, protože zákonem bude stanoven i rozměr minimálně 52 mm, které musí mít varovné vyobrazení na šířku a výšku. Toto vyřadí z nabídky cigarety typu superslim. Varování se objeví i uvnitř krabiček. Změní se také prodej řezaného tabáku, který se v Česku dosud prodává i po 14 gramech. Nejmenší balení se zvedne na 30 g, a tím vzroste

i jeho cena na víc než dvojnásobek. Kuřáci už nedostanou ani informaci o množství nikotinu a dehtu v cigaretách. Směrnice je zakáže, protože to mohlo svádět k domněnce, že některé tabákové výrobky škodí méně.

Znamená to, že tzv. lehké cigarety se sníženým obsahem škodlivých látek z nabídky vyřadíte?

Ne, někdo jim dává přednost a my se snažíme vyhovět chutím a preferencím spotřebitelů. Názvy jako soft nebo light už dávno nejsou povoleny, proto se užívá jiné označení jako white, blue nebo sky, odlišné je i zabarvení krabičky. Zmizí také charakteristické příchutě tabáku. Určitou výjimku získaly na přechodnou dobu jen mentolky a dnes módní cigarety s aromatickou kapslí.

Jak se promění trh a zvyky kuřáků?

Takovéhle změny tabákový trh nepamatuje a historická data chybí, proto se dopady změn dají jen stěží odhadovat.

Nemáte zkušenosti ani ze zemí, kde k podobným zásahům došlo, například z Austrálie?

Jisté je, že se tam snížila spotřeba tabákových výrobků, ale víc se rozmohlo pašování cigaret. Protože jsou někteří kuřáci stigmatizováni kra-

bičkou, přendávají cigarety do jiného obalu bez varovného značení.

Když si oblíbenou příchutí cigarety nekoupím v trafikce, budu ji shánět jinde. Neotvírají se tu vrátka pro nelegální obchod?

Nepochybně určitá díra na trhu způsobí nabídku z jiné strany. Pašování tabákových výrobků je fenomén, o němž by se dalo mluvit velmi dlouho.

Jaké je stanovisko tabákového průmyslu k chystaným změnám?

Jsmo pro to, ať vláda omezuje kouření vhodným způsobem, například preventivními programy, omezováním reklamy tabákových výrobků, zvyšováním spotřebních daní. S regulací principiálně problém nemáme, s výjimkou tak velkého varovného vyobrazení na krabičkách cigaret, které se dotýká našeho duševního vlastnictví.

Vede radikální boj s kouřením k žádoucím výsledkům, k úbytku kuřáků?

Spotřeba tabákových výrobků se v Evropě prokazatelně snižuje. Stoupá však v jiných koutech světa, například v Africe, a to souvisí se vzrůstající životní úrovní Afričanů. Počty kuřáků přibývají i s rostoucí populací na planetě.

rozhovor připravil Pavel Kačer ■■■

INZERCE

HELIOS PACKAGING LIVE 2015

14. - 18. 9. 2015
Strojírenský veletrh v Brně, pavilon Z

Přijďte se podívat, jak Vás sbalíme!

Generální partner linky:

HELIOS | **cassec SOLUTIONS**

HELIOS partneri:

ALDOR | **ASV NACHOD** | **BI Experts** | **gatema**

Partneri linky:

ONDŘÁBEK | **ARC Robotics** | **EKOBA** | **Gaben** | **FUCHS**

Organizátoři:

equity.com | **BVV Veletrhy Brno**