



E.ON ENERGY GLOBE
oceňuje nápady,
které mají smysl.

ÚSPORY | EKOLOGIE | INOVACE

Hledáme tipy zajímavých ekologických projektů a nápadů z oblasti ekologie, inovací a úspor v kategorii Firma pro jubilejní 10. ročník soutěže E.ON ENERGY GLOBE 2018.

Více informací, včetně kontaktů na organizátory soutěže, najdete na www.energyglobe.cz.

INZERCE

Myslím, že rok 2018 už nebude tak dobrý jako ten loňský

Jaká byla česká ekonomika v roce 2017? A jak si povede letos? Řada analýz a komentářů v případě roku 2017 srší superlativy. V hospodách se vedou řeči poněkud skeptičtější, ale tak už to bývá. O letošním roce mluví odborníci zdrženlivěji, opatrněji. Všichni bychom si však přáli, aby byl plný úspěchů, plný dobrých smluv, zakázek i včasných plateb na účtech. Jak je známo, nic však netrvá věčně. A sinusoidy jsou neúprosné. Naznačil to v rozhovoru pro náš časopis Ing. Vladimír Pikora, Ph.D., přední český ekonom, jednatel společnosti Next Finance, s.r.o.:

Myslíte si, že si loni česká ekonomika opravdu dobře vedla, nebo je to spíš naše poplácávání se po zádech v touze mít aspoň pár iluzí a doufat, že se něco zlepší?

Ne, není to jen náš dojem. České ekonomice se opravdu dařilo. V jednom kvartálu jsme mezičtvrtletně rostli dokonce nejrychleji v historii. Je to logické. Dařilo se skoro všem. Planeta jako celek zrychlovala. Ještě neznáme čísla za poslední kvartál, ale první tři kvartály byly moc dobré. Nám pochopitelně pomáhalo to, že nás jako lokomotiva tlačí Německo. Kdyby se Německu nedařilo, mohli bychom se stavět na hlavu a nedařilo by se nám. Takže to není až tak náš úspěch, ale úspěch celé planety.

Myslím, že rok 2018 už nebude tak dobrý jako rok 2017. Zima a jaro budou určitě excellentní, ale dříve či později musí přijít ochlazení.

Investoři mají peníze a ochotu nakupovat. Z toho tedy plyne, že bych raději prodal dnes než za rok.

Není možné očekávat, že ekonomika zrychlí své tempo růstu, když už došli lidé. Všichni lidé, kteří chtěli pracovat, už pracují. Už není kde brát. V prosinci připadalo na jedno volné místo jen 1,29 uchazeče. To tu ještě nikdy nebylo. Zaměstnavatelé si už nemohou vybírat. Musí brát kohokoli, kdo vůbec nesplňuje předpoklady ke



Ing. Vladimír Pikora, Ph.D., jednatel společnosti Next Finance, s.r.o.

kvalitní práci. Před rokem připadalo na jedno místo 2,87 člověka a před dvěma lety 4,33. Pro dokreslení – průměr tohoto ukazatele od roku 1999 činí 9,27 člověka. Nyní jsme v extrémní situaci. Zaměstnavatelé na to mohou reagovat jen tím, že dovezou zaměstnance, nebo doplní výrobu modernější technologií, kde nejsou lidé potřeba, nebo nezvýší výrobu. Dovést zaměstnance zní dobře, ale chtějí to udělat všichni a není odkud. Rekordně nízká nezaměstnanost je všude kolem nás. Německo má nejnížší nezaměstnanost od roku 1990. Je to typické pro většinu vyspělých zemí. V Japonsku mají nejnížší nezaměstnanost za 40 let. Můžeme dovážet jen ze zemí, kde ještě není v populaci rozšířená gramotnost, a to není pro průmysl moc zajímavé. Technologie znějí také dobře, ale nezavedou se

přes noc. Nejjednodušší je odmítnat nové zakázky, což je přirozená bariéra růstu. Ekonomika narazí na své možnosti.

Podle čeho lze předvídat, jak si firmy povedou letos?

Většina českých firem vyváží. Povede se jim podle toho, jak se povede jejich zákazníkům v Evropě. Těm se zase povede podle toho, jak se povede Americe. Ta už ztrácí dech. To je hlavní predikční nástroj. K tomu se přidávají ryze domácí faktory, jako jsou situace na trhu práce, hospodářská politika vlády (hlavně nové administrativní buzerace a změny daní), pak to je pochopitelně politika centrální banky.

pokračování na straně 9

Výše třináctých platů

Téma třináctých platů je frekventované zejména v prosinci navzdory tomu, že mnoho firem je i jiné mimořádné finanční bonusy vyplácí až po přelomu roku nebo v souvislosti s koncem jejich fiskálního roku. Ale v lednu už můžeme z většiny bilancovat. Jak tedy vypadá letošní situace? V porovnání s dalšími zeměmi střední a východní Evropy byly v ČR tyto odměny druhé nejvyšší.

Podle šetření Hospodářské komory ČR i dalších zdrojů byly tentokrát firmy nadstandardně štedré. Mimořádné odměny nebo 13. plat plánovalo vyplácet 47 % firem, z těch větších nad 250 zaměstnanců dokonce 71 %. Nárůst táhnou stejné faktory jako mzdy – snaha o uspokojení zvyšujícího se počtu zakázek v souběhu s bojem o kvalitní pracovníky.

Zajímavé je porovnání těchto údajů s „hlaselem lidu“ – tedy výsledky ankety na stránkách Profesia.cz. Zde 44 % respondentů uvedlo, že jejich firma 13. platy ani jiné finanční bonusy spojené s koncem roku nevyplácí, u 11 % dokonce došlo k negativní změně, tedy letos se oproti předcházejícím rokům těchto odměn nedočká. Na standardní výši bonusů zůstává 23 % respondentů, co do výše si polepšilo 14 % a nově je dostalo 8 % lidí.

Pokud se na tyto odměny podíváme optikou mezinárodního srovnání, zaměstnanci v České republice jsou na tom poměrně dobře. Z průzkumu Paylab, který v České republice zastupuje portál Platy.cz, vyplývá, že co do výše bonusů jsme v porovnání se srovnatelnými trhy na druhém místě za Litvou. V konkrétních číslech vyjádřeno: v Litvě dosáhly bonusy spojené s koncem roku, tedy 13. platy a další finanční odměny, hodnoty 866 eur, v ČR 826 eur. Na opačném konci žebříčku je s velkým odstupem Chorvatsko s 439 eury, průměr v dalších zemích, jako Srbsko, Slovinsko nebo Bosna a Hercegovina, je nad 600 eur. Co do proporce k průměrnému základnímu platu jde v ČR o 79 %, což nás řadí na 5. místo za Srbsko, Litvu, Polsko a Maďarsko. (tz)

Najdete uvnitř listu

Každý výrobek si může najít svého zákazníka **3**

Výborné výsledky: GASCONTROL PLAST dosáhl loni rekordního objemu výroby **4**

Moderní logistika není poštovní služba, nejcennější na ní jsou informační technologie **7**

Více o stresu „kamionáků“ v mezinárodní dopravě **8**

Diamantová liga kvality ocenila nejlepší prodejny: Lidl, SIKO Koupelny a Auto Babiš **16**

V České republice roste zájem o CNG

Spotřeba stlačeného zemního plynu (CNG) v ČR meziročně vzrostla o 13,9 %. Podle statistik Českého plynárenského svazu (ČPS) se na tuzemském trhu v roce 2017 prodalo více než 67,6 mil. m³. Aktuálně jezdí po českých silnicích již téměř 20 000 vozidel na CNG. Největší podíl na spotřebě mají zejména autobusy městské hromadné dopravy. Kontinuálně se rozšiřuje i síť plnicích stanic, v provozu jich je nyní 172.

„Počet vozidel na CNG se u nás meziročně zvýšil o více než 4000. V souladu s tím se rozšiřuje i potřebná infrastruktura. Jen loni se počet veřejných stanic CNG rozrostl o 27 nových. Rostoucí zájem registrujeme hlavně v městské hromadné dopravě. Autobusy na stlačený zemní plyn jezdí už ve více než 60 českých městech,“ řekl Jan Ruml, výkonný ředitel Českého plyná-

renského svazu, a dodal: „České republice a našemu životnímu prostředí se vyplácí dosavadní investice do rozvoje využití zemního plynu v dopravě. Klíčové pro udržení tohoto pozitivního trendu je však zachování podpory CNG ze strany státu.“

K hlavním důvodům silícího zájmu firem i veřejnosti o CNG patří poloviční náklady na pohonné hmoty ve srovnání s tradičními palivy (zhruba 17,50 Kč/m³, což odpovídá množství jednoho litru benzínu). Vozy na CNG se vyznačují mimořádně nízkými hodnotami emisí oxidů dusíku (NO_x), pevných prachových částic (PM) a karcinogenních uhlovodíků (PAU), tedy složek s nejhorším dopadem na lidské zdraví, které běžné automobily produkují. Jsou tak plně srovnatelné s elektromobily, avšak infrastruktura CNG plnicích stanic je aktuálně oproti e-mobilitě výrazně širší a dostupnější. Přidanou hodnotou motorů na stlačený zemní

plyn je pro obyvatele měst také snížení hlukové zátěže až o 5 dB.

Se zachováním zvýhodněné sazby spotřební daně pro stlačený zemní plyn i po roce 2020 počítá vláda schválený Národní akční plán Čistá mobilita. „V této souvislosti doufáme, že ve vládě dojde co nejdříve k potvrzení podpory CNG. Bylo by nešťastné, kdybychom měli opakovat černý scénář ze Slovenska, kde kvůli zavedení spotřební daně v plné výši došlo omezení používání CNG. Tamní spotřeba CNG je dnes o více než 30 % nižší než v roce 2011,“ upozornil Jan Ruml.

Podle NAP Čistá mobilita by se ve střednědobém horizontu měla infrastruktura v ČR rozšířit na zhruba 300 plnicích stanic. Takovou penetraci ČPS považuje za dostatečnou nejen pro potřeby přepravních firem s celorepublikovou působností, ale i pro řidiče z řad běžné veřejnosti. Zejména pro potřeby kamionové dopravy se bude ale dále rozvíjet i síť stanic s LNG. (tz)

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

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

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: 14. února 2018

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: brixix@iprosperita.cz

Martin Šimek, 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: kacere@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.cbbox@gmail.com

Korektury: Mgr. Pavla Rožnicková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

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 inzerentem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzerent.

Tisk: Novotisk

U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.,
Pražákova 876/66, 639 00 Brno

Časopis je v roce 2018 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společností Anopress IT, a. s.

ANOPRESS IT

www.anopress.cz

■ s konsorciem Gascontrol Group
www.gascontrol.cz

Spolupracujeme a hledíme ta nejlepší řešení pro vás.

Píšeme s chutí o tom, co se vám podařilo a co umíte.

Vážíme si vašich úspěchů.

Sdílíme vaši radost.

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

Madam BUSINESS
PROSPERITA

www.madambusiness.cz

fresh TIME
PROSPERITA

www.freshtime.cz

Kontakty na náš tým najdete v tiráži.

S tužkou za uchem

Po volbách

Na Pražském hradě máme staronového prezidenta, jehož volbu provázela emotivně vypjatá kampaň. Zatímco voliči obou kandidátů nešetřili silnými výrazy, česká ekonomika a měna na tento „historický okamžik“ vůbec nereagovaly. Ukázalo se, že podnikatelské nálady a hospodářské výsledky nejsou úzce spjaty s politikou, zvláště když se téměř nic nemohlo změnit na rámci, v němž se firmy pohybují. Jak Miloš Zeman, tak Jiří Drahoš slibovali, že budou podporovat ekonomický rozvoj a diplomacii. Vzedmuté vášně už opadly a všední dny ukazují, že prosperita bude i nadále záležet jen na pracovitosti a vynalézavosti lidí, ať už se bude hlava státu jmenovat tak, či onak.

Pavel Kačer

Nejhezčí pozvánka na tiskovku

AAA centrum inovací

Příznějme si, že autobazary nemají v Česku dobrou pověst. Ale nemůžeme je házet, jak se říká, do jednoho pytle. Pomyslnou latku zvedla na úplně jinou úroveň společnost AAA Auto, která proměnila během čtvrtstoletí domácí trh s ojetými vozidly k nepoznání. Připomeňme, že první příšla s výkupem za hotové, primát jí přísluší také za uvedení obchodu na internet. Těch věcí, s nimiž vstoupila na trh jako první, je mnohem víc, připomněli na tiskové konferenci poslední lednový den v Praze vrcholní představitelé „áček“. K posledním novinkám patří systém „try and buy“, tedy možnost pořádného vyzkoušení automobilu v mnohadenním provozu, a rovněž digitální průvodci nákupem a prodejem. Značka AAA Auto však nechce být vnímána pouze jako obchodník s ojetinami. Zaměstnává totiž i stovku IT specialistů. Z jejich dílny, resp. z vytvořeného centra inovací, vycházejí i unikátní softwarové produkty, o něž mají zájem ve světě. A cíl, k němuž mezinárodní síť značkových autobazarů směřuje? Bude to kompletní řešení mobility pro zákazníky, sdělila na náš dotaz generální ředitelka společnosti Karolína Topolová.

Pavel Kačer

Mediální partnerství v roce 2018

1. Manažer roku
2. Akce České manažerské asociace
3. Marketér roku
4. Akce společnosti I. VOX, a. s.
5. Konference Kvalita – Quality
6. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
7. Soutěž Česká chuťovka
8. Projekt Ocenění českých podnikatelů
9. Mezinárodní strojírenský veletrh
10. Inspiromat – Klub manažerů ČMA
11. E.ON ENERGY GLOBE 2018
12. Konference ISSS

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Ing. Vladimír Feix**, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s.
- **Jan Wiesner**, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- **Ing. Irena Vlčková**, manager pro cestovní ruch, sociální dialog a PR Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR
- **Ing. Rudolf Skuhra, CSc.**, majitel společnosti INVESTA TRAVEL, spol. s r. o.
- **Ing. Ivo Gajdoš**, výkonný ředitel České manažerské asociace
- **Ing. Jan Taraba**, ředitel Národního střediska podpory kvality
- **Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA**, místopředseda představenstva T-SOFT a. s.
- **Ing. Pavel Ráliš, MBA**, obchodní ředitel společnosti Artesa, spořitelni družstvo
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce
- **Ing. Vít Pěkný**, konzultant
- **Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.**, vedoucí sekce kvality a výrobních procesů na Vysoké škole podnikání a práva, a. s.
- **Ing. Andrea Trčková**, výkonná ředitelka společnosti Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
- **Jarmila Janurová**, zakladatelka Jaja Pardubice, s. r. o.
- **Ing. Zdeněk Juračka**, předseda představenstva Asociace českého tradičního obchodu
- **Jiří Souček**, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- **Ing. Tomáš Milich**, ředitel a jednatel OVUS – podnik živočišné výroby, spol. s r. o.
- **Mgr. Olga Stanley**, manažer kounikace, ROSSMANN, spol. s r. o.
- **Ing. Vladimíra Ondráková**, předsedkyně představenstva a obchodní ředitelka Hasičské vzájemné pojišťovny, a. s.

Nové vedení CAIM se zaměří na podporu podnikání a zahraniční spolupráci

Členové České asociace interim managementu (CAIM) si zvolili vedení pro příští dva roky.

Sedmičlenný výbor pokračuje v osvědčeném složení, zasedla v něm však po delší době žena – manažerka Iva Hovadová. Změna nastala na postu předsedy, asociaci vede Dr. Ing. Vít Buchta. Místopředsedou zůstal Petr Karásek, dalšími členy výboru jsou dosavadní předseda Tomáš Pastrňák, Tomáš Rybička, Václav Korcan a po zahraničních misích se do výboru vrátil jeden ze zakladatelů asociace Ján Dolejš.

CAIM sdružuje interim manažery a osoby, které interim management využívají. Šíří osvětu o jeho principech, výhodách a možnostech. Cílem asociace je zvýšit prestiž a úroveň interim managementu v ČR a služeb v této oblasti.

Nové vedení se chce zaměřit na další rozvoj asociace a její přínos pro podnikatelské prostředí v České republice. „Zahajujeme spolupráci s druhou největší vysokou školou v České republice – Masarykovou univerzitou, konkrétně s její Ekonomicko-správní fakultou. Přispějeme tak k další popularizaci interim managementu (IM) mezi studenty a pedagogy i spolupracujícími firmami,“ uvedl nový předseda České asociace interim managementu Vít Buchta. Dalším cílem je rozšířit certifikace interim manažerů, které dávají prestiž a záruku kvality práce manažerů. „Za velmi užitečné rovněž považují zahájení spolupráce s asociací

personálních agentur ve smyslu uchopení IM jako moderního způsobu řízení firem pomocí nezávislých profesionálů. Budu usilovat o rozvinutí spolupráce s IM asociací v Rakousku, Německu, Slovensku a dalších zemích,“ přiblížil plány Vít Buchta.

Kromě volby nového vedení, vyhodnocení aktivit asociace a jejího hospodaření byla na výroční schůzi členské základny pokřtěna kniha místopředsedy Petra Karáska nazvaná „Léčení firem v krizi“. Zaměřuje se na postupy a nástroje interim a krizového manažera, a může se tak stát praktickou pomůckou pro manažery, majitele firem, insolvenční správce, právníky, bankéře i studenty a další zájemce o firemní restrukturalizace. Publikaci uvedl do života s autorem kmotr knihy, přední český manažer Vratislav Kulháněk, který napsal předmluvu.

Nový předseda Vít Buchta (52 let) je interim manažerem specializujícím se na oblast restrukturalizací firem, strategické plánování a marketing, personalistiku, obchodní modely a budování obchodních a manažerských týmů. V minulosti pracoval jako jednatel a generální ředitel v Čedok Reisen GmbH, ředitel První plastické kliniky Laurea v Brně a vedl Destination GmbH Wien. V současnosti vlastní a řídí poradenskou společnost Green plus s.r.o. Žije v Mikulově.

(tz)

www.caim.cz

Vyhlášen 13. ročník Marketéra roku

Česká marketingová společnost odstartovala loni v listopadu již 13. ročník soutěže Marketér roku. Tentokrát za rok 2017.

Vyhlášení této významné odborné i společenské události se uskutečnilo v rámci semináře Marketing 4.0 Kvalita a budoucnost marketingu, který pořádala Česká marketingová společnost spolu s Klubem učitelů marketingu a HPCG (Hlavatý a Partners Consulting Group) v Praze. Slavnostního aktu se za Českou marketingovou společnost zúčastnili prezidentka společnosti doc. Jitka Vysekalová a další členové prezidia. Tradičně podpořil vyhlášení soutěže svým osobním sdělením prof. Philip Kotler, osobnost světového marketingu.

Jedním z hlavních cílů České marketingové společnosti je podpora marketingu jako nezbytného faktoru rozvoje a konkurenceschopnosti naší ekonomiky. Mezi cestami k jeho dosažení zís-

skala významnou roli právě soutěž o Marketéra roku, která ocenila za tu dobu řadu výjimečných počínů a projektů. Přihlášené práce se především hodnotí z pohledu inovativnosti, efektivnosti, rozvoje metod a principu marketingu, včetně dodržení etických a dalších předpokladů.

Souběžně probíhá soutěž Mladý delfin pro vysokoškoláky studijních oborů zaměřených na marketing, kteří mají zpracovat projekt na téma Komunikace českých výrobků na tuzemském trhu.

Uzávěrka přihlášek je 17. dubna 2018. Slavnostní galavečer s vyhlášením výsledků je naplánován na 17. květen 2018 v Praze.

Podrobnosti o soutěži, zejména o způsobu podávání přihlášek, jsou k dispozici na webech www.cms-cma.cz, www.marketerroku.cz, případně je možno směřovat další dotazy na e-mailovou adresu info@cms-cma.cz.

(tz)

Partneři www.iprosperita.cz

generální partner:

GC®
GASCONTROL

hlavní partneři:

VARNSDORF
TOS

KRKONOŠSKÉ OBÁLKY

partneři plus:

T-SOFT
Top Solution For Tomorrow

HASIČSKÁ
VZÁJEMNÁ
POJIŠTOVNA, a.s.

E.ON
ENERGY
GLOBE
ÚSPORY | EKOLOGIE | INOVACE

partneři:

GRADA

centrum
andragogiky

dto
DŮCZ, s.r.o.
Vzdělávání jak má být

odborní partneři:

ČESKÁ
SPOLEČNOST
PRO JAKOST

NÁRODNÍ
ASOCIACE
OBCHODNÍ

SOCR ČR
Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR

KZPS

ACHTO
HODNOCENÍ TRADIČNÍHO OBCHODU

ČMA

POJISTOVNA
ČESKÝCH OBČANŮ

SVAZ KVĚTINÁŘŮ A FLORISTŮ
ČESKÉ REPUBLIKY

ČMSM

caim

Prosperita vás provází dním v businessu už 20 let!

Každý výrobek si může najít svého zákazníka

Když jsem před loňskými Vánocemi slyšela na tiskové konferenci CzechTrade v Praze o Indii vyprávět Mgr. Tomáše Rouska, ředitele Regionálního centra CzechTrade Indie a Jihovýchodní Asie, které sdružuje šest kanceláří v pěti zemích asijského kontinentu, a zároveň vedoucího kanceláře CT v Mumbaji, velmi jsem si přála, aby nezůstalo jen u tiskové zprávy a jejího komentáře (lednová Prosperita). Zkušenosti a know-how, které tento odborník má, jsou studnicí, z níž mohou české firmy významně čerpat:

Jak byste charakterizoval indického obchodníka? Je třeba při navazování vztahů respektovat určité zvyklosti, rituály a nezbytnosti?

Indický obchodník je zdvořilý, přátelský, leč vynikající a tvrdý vyjednávač. Dá se však říci, že pokud se podmínky obchodu jednou dohodnou, tak potom platí. Navíc, pro Indy je podnikání vždy trochu jako hra, byť jde o vážnou věc. A tak by měli Češi akceptovat, že jednání je proces, a neurážet se, pokud by se jim některé návrhy indického partnera nezdály reálné. Ind prostě řekne návrh, a když není akceptován, nic se neděje a pokračujeme dál.

A tak by měli Češi akceptovat, že jednání je proces, a neurážet se, pokud by se jim některé návrhy indického partnera nezdály reálné. Ind prostě řekne návrh, a když není akceptován, nic se neděje a pokračujeme dál.

V Indii dnešních dní není třeba dodržovat nějaké zvláštní postupy, jednání probíhají v duchu moderní doby a prakticky kdekoliv – v kanceláři, v restauraci, ale klidně třeba i na letišti, když tlačí čas. Ale na jednu věc by český obchodník měl přeci jen být připraven. Ind zásadně nezačíná pracovat před desátou hodinou ráno – tento čas je vyhrazen rodině a rozjímání s bohy.

Co je ku prospěchu věci, pokud chce česká firma v Indii uspět a získat tamní „publikum“, tedy odběratele?

Trpělivost, trpělivost, a ještě jednou trpělivost. Indové mají jiné vnímání času, a co u nás trvá týden, to v Indii měsíc, nebo i déle. Obchod se nikdy neuzavře hned, je třeba se také dobře poznat lidsky a nastolit prostředí vzájemné důvěry. A také je pro úspěch obchodu dobré mít na pa-

měti rozlohu země a počet jejích obyvatel. Střední třída, která má kupní sílu, čítá 300 milionů lidí. Obchody se proto realizují s malou marží, ale ve velkých objemech.

Má šanci i menší výrobce, který by stihl dodávat jen omezené objemy výrobků, například do vybraných prodejen, pro určité teritorium apod.?

Ale ano, určitě. Proč se omezovat?

Jaké obory, kromě těch nejglobálnějších, jako je těžba, energetika, hutnictví a strojírenství či zpracovatelský průmysl, jsou v zemi netušených možností žádané? Je v Indii vůbec nějakého zboží nedostatek?

Já tuto otázku moc nemám rád a vždycky říkám, že každý výrobek si může najít svého zákazníka, pokud je kvalitní a není neprodejný z důvodu vysoké ceny. Klienty CzechTrade Mumbai jsou výrobci strojů a zařízení, luxusního dekorativního zboží, ale taky třeba výrobce kardiostimulátorů nebo potraviny pro psy a kočky, takzvaného pet-foodu. Chce to jen promyšlenou strategii pro vstup na trh a správného místního partnera. A ptáte-li se na ten nedostatek... při miliardě a třech stech milionech obyvatel nikdy nebude v Indii dostatek základních potravin, ale to jim bohužel nevyřešíme.

Celý svět diskutuje o zdravějším životním stylu. Vznikají seskupení prosazující smart technologie, zakládají se smart city, a business jdoucí tímto směrem má skvělé vyhlídky. Jak tuto oblast chápe Indie?

Odpovím poněkud diplomaticky. Indie pomalu, ale jistě začíná být nucena nový životní styl chápat. Dillí je v současnosti jedno z nejvíce znečištěných měst na světě a Mumbai na tom není o mnoho lépe. Řeky jsou kontaminované, oceán v Mumbaji je šedivá kalná stoka ještě deset kilometrů od pobřeží. Ale samozřejmě, vše je otázka ekologické legislativy, a hlavně její vymahatelnosti.

Pokud se týká koncepce Smart Cities, tak ta je velice konkrétní. Indie před dvěma roky vyhlásila projekt Smart Cities India, do kterého bylo začleněno 100 největších indických měst, která si z 80 % nadefinovala priority pro řešení svých problémů s infrastrukturou, ekologií, komunikací, dopravou, bezpečností a tak dále. Problémy jsou pojmenované, ale samozřejmě klíčová je otázka financí. Takže podle mě: spíš než o pojetí „hi-tech smart“, jak ho známe u nás, tady jde o to, aby se sto a více let neopravovaná města stala pro obyvatele uživatelsky příjemnější a lidé se v nich neudusili kvůli neúměrnému znečištění.



Mgr. Tomáš Rousek, ředitel Regionálního centra CzechTrade Indie a Jihovýchodní Asie a vedoucí kanceláře CT v Mumbaji

Víte, že v Mumbaji žije 20 milionů lidí, po ulicích tam jezdí 3,5 milionu aut a denně (!) se vydá 700 nových automobilových značek?

A na jaké úrovni je tam hospodaření s vodou počínaje domácnostmi a konče firemními giganty? Je to příležitost pro české exportéry?

Ano, nepochybně je. Na indický trh se třeba v současné době snaží s pomocí naší kanceláře CzechTrade v Bangalore prorazit firma Watersavers, a příležitosti jsou určitě i pro další. Voda a šetření s ní je velké téma, vždyť ve většině indických států prší jenom tři měsíce v roce.

Platí indické společnosti včas? Jak je potřeba se jistit proti případnému podvodu?

Neřekl bych, že vždycky včas, ale všeobecně bych neoznačil platební morálku v Indii za nějak extrémně špatnou. Někdy jsou průtahy v platbách způsobené i procesem v bance, protože indická rupie není volně směnitelná a dovoz zboží ze zahraničí podléhá udělení importního povolení. Ale pravda je, že se nedá zevšeobecňovat. Stejně jako kdekoliv jinde na světě

i v Indii najdete spoustu skvělých a čestných lidí i spoustu podvodníků. A tak firmám, které sem přicházejí dělat business, vždy doporučuji dělat postupné kroky. První platbu zajistit akreditivem, případně vyšší zálohovou platbou, a postupně s rostoucí důvěrou uvolňovat platební podmínky za dodávky zboží.

Podnikání je stále spíše doménou mužů – jak je tomu v Indii? Prosazují se mezi investory a v managementu firem více ženy?

Cherchez la Femme, milá paní redaktorko. A tak i v Indii najdeme manažerky na vysokých pozicích nebo majitelky podniků, ale oproti Evropě je jich určitě méně. Nezapomínejte, že hodně firem, včetně těch největších gigantů, představují v Indii staré rodinné podniky, kde se tradice obchodu dědí z otců na syny, zatímco ženy udržují pohodlí a zázemí pro to, aby vše fungovalo. Za mých mladých let se tomu říkalo tradiční rozdělení rolí, i když v dnešní převratné době si nejsem úplně jistý, jestli se u nás v Evropě tento termín smí vůbec ještě používat.

otázky připravila Eva Brixí

Klientské centrum pro export pomáhá s expanzí na zahraniční trhy

Již čtyři roky pomáhá tuzemským firmám s expanzí na zahraniční trhy Klientské centrum pro export (KCE). Společný projekt agentury CzechTrade, Ministerstva zahraničních věcí ČR (MZV) a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO) v současnosti poskytuje poradenství ve více než 90 zemích světa. Za dobu své existence centrum dokázalo prostřednictvím jednotné zahraniční sítě, kterou tvoří zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade, vyřídít více než 1800 žádostí firem.

Klientské centrum pro export zahájilo činnost 1. října 2014. „Smyslem centra je poskytnout českým podnikatelům praktickou a rychlou pomoc s jejich exportními aktivitami. Podnikatelé, zkušení i začínající, získají kromě konzultací také asistenci při jednání se zahraničními institucemi a státními podniky či detailní průzkumy trhu. Pro dotazy exportérů jsou k dispozici jak specialisté agentury CzechTrade, tak ministrův zástupce zahraničních věcí a průmyslu a obchodu,“

řekl generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

V minulosti poskytli osobní konzultace firmám i ministři náměstci z obou rezortů. „K tomu, abychom dokázali pružně reagovat na změny kolem nás a vhodně přizpůsobovali proexportní služby státu, musíme umět pečlivě naslouchat potřebám firem. K tomu často nejsou nejvhodnější velká fóra či konference, ale osobní setkání s jednotlivými exportéry. Z tohoto důvodu právě osobní konzultace v Klientském centru pro export považují nejen jako příležitost představit aktivitu Ministerstva průmyslu a obchodu v oblasti podpory exportu, ale také jako příležitost získat zpětnou vazbu od firem, a načerpat tak inspiraci pro vylepšení proexportních služeb státu,“ dodal náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bártl.

MPO a MZV nabízí zájemcům odborné konzultace zaměřené na aktuální problematiku obchodních vztahů s vybranými teritorii či jiné proexportní aktivity. Specialisté KCE se pravidelně zúčastňují i profilových setkání se zástupci firem na akci Meeting Point Czech-

Trade či na setkáních s obchodními rady zastupitelských úřadů ČR. Nejbližší setkání zahraničních zástupců agentury CzechTrade s představiteli českých podniků se uskuteční ve dnech 27. a 28. února v Praze.

„Samotný vznik Klientského centra je obrovským posunem dopředu a důkazem, že je možné, aby státní proexportní služby vycházely především z potřeb jejich uživatelů, tedy českých firem. Jeho fungování je důležitým krokem k vytvoření jednoho vstupního místa pro české podnikatele na jedné adrese, s jednoduchou nabídkou služeb, jedním webem a společným telefonním číslem. Nechceme po firmách, aby obcházely jednotlivé státní instituce, které si je budou přeposílat mezi sebou. Šetříme tím nakonec nejen čas, ale i peníze daňových poplatníků,“ doplnil náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa.

Základní typy služeb jsou pro firmy zdarma, další specializované asistence jsou již zpoplatněny. Zájem exportérů o služby KCE rok od roku narůstá. V roce 2017 bylo přijato celkem 691 dotazů, což znamená nárůst o 29 % oproti roku 2016 a oproti roku 2015 téměř o 39 %. Do-

tazy přicházejí nejčastěji e-mailem (60 %) či telefonicky (31 %), přičemž u více než tří čtvrtin zadaných dotazů je řešitelem agentura CzechTrade. Z hlediska teritorií se nejvíce dotazů týká Německa, Ruska, USA, Číny, Indie, Ukrajiny, Francie, Polska, Íránu a Nizozemska.

„V minulých třech letech měli klienti jednoznačně největší zájem o bezplatnou službu přípravy na obchodní jednání, v rámci které firmy žádají informace ke vstupu na trh a vyhledání obchodních partnerů. Tuto službu požadovala více než polovina klientů,“ popsal Radomil Doležal. Další žádanou službou, o kterou mělo v roce 2017 zájem 35 % klientů, byly informace pro exportéry a identifikace obchodních příležitostí. Více než 20 % firem požadovalo základní placené služby detailního průzkumu trhu a ověření zájmu o výrobek.

Jednou z téměř sedmi set společností, které se na KCE obrátily, byla i firma Czechia-Beer. „Děkujeme klientskému centru za příjemnou konzultaci, která náš kolektiv informačně obohatila a posunula dál. Je radost pracovat s profesionály,“ komentoval ředitel společnosti Czechia-Beer Martin Feigl. (tz)

Výborné výsledky: GASCONTROL PLAST dosáhl loni rekordního objemu výroby



Haviřovská společnost GASCONTROL PLAST ze skupiny GASCONTROL vyrobila loni téměř 3000 tun plastového potrubí a plastových desek. To je nejvíce v její 18leté historii. Délka vyrobeného potrubí představuje zhruba vzdálenost z Havířova do Paříže (1250 km). Využilo se při rekonstrukcích a budování plynárenských sítí v České republice.

„Plynárenské společnosti investují do výstavby sítí a my jsme jejich dlouholetým partnerem. Díky tomu se nám daří navyšovat výrobu i tržní pozici, zaujímáme na českém trhu už nadpoloviční podíl,“ uvedl Marek Marhevský, ředitel



firmy GASCONTROL PLAST. Oproti roku 2016 firma loni zvýšila výrobu o 200 tun, což přineslo meziročně zvýšení obrátu o 14 %. GASCONTROL PLAST vyrábí v modernizované výrobní hale v Havířově komplexní systémy pro pokládání plastového potrubí, plastové desky, včetně speciálních do prostředí s nebezpečím výbuchu, a kolektory tepelných čerpadel. Plastové desky mají využití především pro výrobu různých druhů nádrží, jímek, septiků, odlučovačů, čistíren odpadních vod, pro výrobu vzduchotechniky, dále pak v chemickém nebo potravinářském průmyslu. Potrubí firmy GASCONTROL PLAST se používá ve vodovodních, kanalizačních a plynárenských sítích. Je vhodné pro pokládky s nejvyšším stupněm zatížení, pro veškeré typy bezvýkopových technologií i pro bezpodšypovou pokládku. Firma umí také vyrobit jako jediná v ČR plynovodní potrubí o průměru 630 mm, což je vůbec největší dimenze, která se v tuzemsku v oblasti plastů produkuje. Hlavními odběrateli plastového potrubí z Havířova jsou innogy a Pražská plynárenská.

V uplynulém roce se společnost soustředila na další rozvoj kvality výrobků a inovace. Hlavním směrem je zvyšování odolnosti potrubí vůči šíření trhlin i bodovému zatížení a vývoj technologií, které rozšíří exportní možnosti. „Provedli jsme náročnou přestavbu dvou výrobních linek, kterou jsme připravovali zhruba rok ve spolupráci s rakouským odborníkem. Osadili jsme linky novými koextruzními hlavami a veškerými důležitými prvky. Svým způsobem jedinečné zařízení nám umožní vyrobit vysoce kvalitní potrubí s rozměrově integrovanou barevnou vnější vrstvou, která je zásadní pro uplatnění na zahraničním trhu,“ vysvětlil Marek Marhevský.



Společnost GASCONTROL PLAST je ryze českou společností založenou v roce 1999. Vý-

znamná část kmenových zaměstnanců působila už v předchozí výrobě a dodnes jsou nositeli nenahraditelných zkušeností a znalostí z oblasti plynárenství, technologie výroby plastových potrubních systémů a výstavby inženýrských sítí. Firma se specializuje také na produkci potrubí o vyšších průměrech. Zaměstnává 43 lidí. (tz)

Ambiciózní plán Fatry – investice do nové válcovny by měla přinést obrat přes pět miliard korun

Společnost Fatra hodlá těžit z inovací a využít potenciál moderních technologií. Proto investuje do nové válcovny 1,4 miliardy korun. Tento krok přinese přes 100 nových pracovních míst a má významně navýšit tržby společnosti. Obrat by se měl přehoupnout přes pět miliard korun. Nová válcovna bude v plném provozu od listopadu 2019 a je největší investicí v novodobé historii společnosti.

„Během let 2015 a 2016 jsme úspěšně prošli náročným procesem EIA, který posuzoval vliv nové investice na životní prostředí. V současné době již probíhá první fáze výstavby,“ informoval Pavel Čechmánek, generální ředitel společnosti Fatra. A jak dodal, je pro Fatru vztah k okolí jednou z priorit: „Jsme tady doma, sami v Napajedlích a okolí žijeme, žijí tu i naši zaměstnanci. Proto se chceme v regionu chovat co nejlépe.“

Nová válcovna nabídne přes 100 míst

S investicí do válcovny je spojen také vznik dalších pracovních míst. „Na naše nové kolegy se těšíme, čeká na ně zbrusu nové pracovní pro-

středí plné moderních technologií. Fatra je tu tradičním výrobcem, zaměstnáváme celé generace rodin z okolí. Stojíme o dlouhodobé vztahy se svými zaměstnanci, takže jim chceme nabídnout také náležitě pracovní podmínky,“ uvedl Pavel Čechmánek. Fatra má zájem o dělnické, ale i specializované inženýrské profese. „Pracovat v nové válcovně bude výhodou i pro samotné zaměstnance – získají tu nové zkušenosti a vyzkouší si práci s nejmodernějšími technologiemi. Z hlediska jejich vlastního rozvoje je to přínos. Benefitem bude určitě i úplně nové pracoviště. O válcovnu se už zajímají noví uchazeči o práci, pracovní pohovory jsou v plném proudu, ale volná místa stále jsou,“ doplnil koncem roku 2017 Pavel Čechmánek.

Čtvrtá průmyslová revoluce startuje

Fatra zároveň vstupuje do nové éry tzv. Průmyslu 4.0, kterým se označuje čtvrtá průmyslová revoluce. Nová válcovna totiž počítá se zavedením nejmodernějších výrobních postupů, jako je automatizace, propojování IT systémů, řízení spotřeb energií nebo preventivní údržba. Jen tak může Fatra udržet konkurenceschopnost na trhu a být atraktivním zaměstnavatelem.

„Neponecháváme nic náhodě. Chceme být lídrem v regionu, což znamená neustálý rozvoj. Hlavním produktem nové válcovny budou úspěšné podlahoviny a hydroizolační fólie. Ty se mimochodem testují v extrémních podmínkách Antarktidy,“ představil strategii Dušan Uher, obchodní ředitel společnosti Fatra. A doplnil, že jde o jeden z nejvýznamnějších modernizačních projektů Fatry. Veškeré technologie nové válcovny přiveze přes 150 kamionů. Komplex nejmodernějšího vybavení přitom zahrnuje válcovací a laminační linku, převíjecí a balící linky, energetické a logistické zázemí a úsek pro recyklaci.

Od Wimbledonu až po Antarktidu

Kde se produkty z Fatry uplatní? Doslova globálně! Hydroizolační fólie Fatrafol se úspěšně vyvážejí do celého světa. Lze je najít i na tak významných místech, jako například Wimbledonský stadion, olympijský stadion v Londýně nebo na pražském Tančícím domě. Hydroizolační fólie Fatrafol prochází testy v reálných podmínkách. „Nyní probíhají testy v Antarktidě, kde jsou fólie vystaveny extrémním teplotám, zvýšenému UV záření a větru s částicemi ledu

o rychlosti až 150 km/hod,“ vysvětlil detaily testování produkce Dušan Uher. Fatra je zároveň jedním z významných dodavatelů nábytkářské firmy IKEA. „Partnerství s IKEA je pro nás pochopitelně velmi zajímavé, protože jde o globálního hráče. Využíváme vzájemného souladu v otázkách moderních technologií a chytrých řešení, která mají lidem zjednodušit život. A hlavně nám i IKEA jde o ekologické dopady produkce. Takže je samozřejmostí recyklace a výroba produktů z takto zpracovaných materiálů. Sami ale nezůstáváme pozadu a proaktivně exportujeme,“ uzavřel Pavel Čechmánek.

Historie společnosti Fatra sahá do roku 1935. V současnosti je členem koncernu Agrofert. Společnost provozuje moderní technologie na zpracování plastů ve výrobních závodech v Napajedlích a Chropyni. Dlouhodobě patří mezi významné evropské zpracovatele plastů. Celkem zaměstnává 1300 lidí. V roce 2016 dosáhly tržby společnosti za výrobky a služby výše 3,7 mld. Kč a více než dvě třetiny produkce směřovaly na zahraniční trhy. Fatra je známá také jako výrobce legendárních nafukovacích hraček s designem autorské dvojice Niklová – Klug. (tz)



Neviditelný posuv z J.A.P.

Na první pohled není vidět nic... A o to právě jde! Řeč je o posuvném systému Premium, jehož konstrukci můžete schovat do stropního podhledu a nenechat ji tak na očích.

„Posuv Premium je tvořen dvěma kolejnicemi s nosností až 160 kg, v nichž lze posouvat i větší počet maxi dveří. Jejich pohyb ve stropě zajišťují kvalitní pojezdové vozíčky. Ve spodní části je pak v podlaze zabudovaný vodící trn a zároveň je ve dveřích vyfrézovaná vodící drážka,“ vysvětlil Petr Paksi, obchodní ředitel společnosti J.A.P., která se výrobou posuvných systémů zabývá. Vý-

hodou posuvného systému je jeho dobrá kombinovatelnost s různými typy dveří – od dřevěných přes designové dveře Master až po elegantní skleněné dveře Strong. „Maximální délka kolejnice posuvu Premium je šest metrů. Můžete si tak směle vytvořit ve svých místnostech doslova pohyblivé stěny,“ dodal Petr Paksi. Samozřejmostí je pak doplnění systému tichým dorazem.

Přerovská společnost J.A.P. působí na českém trhu již od roku 1991. Její filozofií je dodávat na trh stavební kovové prvky vysoké kvality s nápaditým designem a za přijatelnou cenu. Svým zákazníkům nabízí celoskleněné produkty, včetně designového Grafoskla, stavební pouzdra pro zasouvání dveří, ucelenou nabídku posuvných systémů po stěně, stahovací schody, včetně jejich protipožární a zateplené úpravy, interiérová a exteriérová točitá, segmentová a bočnicová schodiště, nerezové zábradlí. Svoji obchodní politiku směřuje jak na tuzemský, tak zahraniční trh. (tz)

Když se daří ekonomice, je zájem o úvěry i spoření

Stavební spořitelny jsou v České republice fenomén. Češi touto formou už čtvrt století rádi zhodnocují své finanční prostředky nebo si půjčují peníze na zlepšení svého bydlení. Hovořili jsme o tom s předsedou představenstva Raiffeisen stavební spořitelny a.s. Janem Jeníčkem, který stojí zároveň v čele Asociace českých stavebních spořitelen.



Jan Jeníček, předseda představenstva Raiffeisen stavební spořitelny

Uplynulý rok se české ekonomice dařilo. Jak se to projevilo ve výsledcích stavebních spořitelen?

Růst ekonomiky v uplynulém roce rezonoval zejména v oblasti zaměstnanosti. Velmi nízká nezaměstnanost, dokonce nejnižší v zemích EU, spolu s dostatkem likvidity pomohla k růstu úvěrů poskytnutých stavebními spořitelny. Naše společnost zaznamenala rekordní výši nově poskytnutých úvěrů, celkem jsme našim klientům půjčili 11 miliard korun na nové nebo lepší bydlení.

O které úvěry byl největší zájem? A domníváte se, že příznivý trend bude letos pokračovat?

Naši klienti měli zájem o všechny druhy nabízených úvěrů. Výrazně nám rostly nejen úvěry zajištěné nemovitostí, ale také menší úvěry na rekonstrukce a modernizace. Mám radost i z růstu počtu úvěrů, které poskytujeme bytovým družstvům a SVJ na modernizace bytových domů. I zde jsme dosáhli rekordní výše a profinancovali modernizace za dvě miliardy korun. V letošním roce očekáváme opět silný zájem o nové úvěry, osobně bych byl velmi spokojený, pokud by se nám loňský výsledek podařilo zopakovat. Velký vliv na letošní obchod bude mít rychlost zvyšování úrokových sazeb, a tím i zdražování úvěrů.

Nízké úročení vkladů rozhodně nepodporuje spoření. Čím chcete přitáhnout zájem lidí, kteří chtějí zhodnotit své prostředky?

Stavební spoření je občanů právem vnímáno jako nejvýhodnější spořicí produkt. Na trhu úvě-

rů bude dále sílit tlak na vlastní zdroje klienta při sjednání úvěru na bydlení. Zde se výborně uplatní právě princip stavebního spoření, který motivuje klienty nejdříve naspořit vlastní prostředky a následně získat výhodný úvěr za předem danou úrokovou sazbu. Velký potenciál vidím také v nabídce spoření pro mladé, kdy rodiče vytvářejí svým dětem potřebné zdroje pro studium nebo k osamostatnění se.

Postupuje ve vašem oboru i digitalizace, respektive mohou se klienti u vás spolehnout na online služby?

Digitalizace je již několik let nedílnou součástí fungování naší společnosti. Nejde jen o možnost uzavřít stavební spoření online, ale běžně podepisujeme smluvní dokumentaci pomocí podepisovacích tabletů tzv. biometricky. S většinou svých klientů dnes komunikujeme elektronicky. Ve svém internetovém bankovníctví naši klienti najdou svou smluvní dokumentaci, výpisy a další potřebné informace.

V čem vidíte největší rizika dalšího rozvoje stavebních spořitelen?

Musím říct, že momentálně je situace pro stavební spořitelny velmi dobrá. Systém je již řadu let stabilní, tj. bez vnějších zásahů, což považuji za klíčové pro dlouhodobý úspěšný rozvoj. Pro stavební spořitelny bylo obtížné přizpůsobit svůj obchodní model velmi nízkým tržním úrokovým sazbám. I toto období jsme dokázali úspěšně zvládnout. Nyní očekávám pozvolný růst úrokových sazeb, a tím i další zatraktivnění produktu stavebního spoření.

připravil Pavel Kačer

Více než čtvrtina Čechů neví, zda má správné pojištění zimních rekreačních sportů v cizině

Sport mají Češi všeobecně rádi, obzvláště ten rekreační. A protože u nás nemáme žádné velehory, v zimě rozhodně nezůstáváme jen v Čechách. Jak ukázal průzkum ERGO pojišťovny, v tomto období holduje venkovním sportům dokonce přes 60 % Čechů, ale přitom více než čtvrtina z dotázaných neví či nekontroluje, zda jejich cestovní pojištění opravdu kryje rizika příslušného sportu.

Tento údaj poněkud zpochybňuje jinak velkou zodpovědnost Čechů v kontextu pojištění, jímž chrání své zdraví i majetek. To dokládá i průzkum, podle něhož si cestovní pojištění při sportovních pobytech v zahraničí pořizuje 50 % respondentů. Naopak pouze 3 % považují cestovní

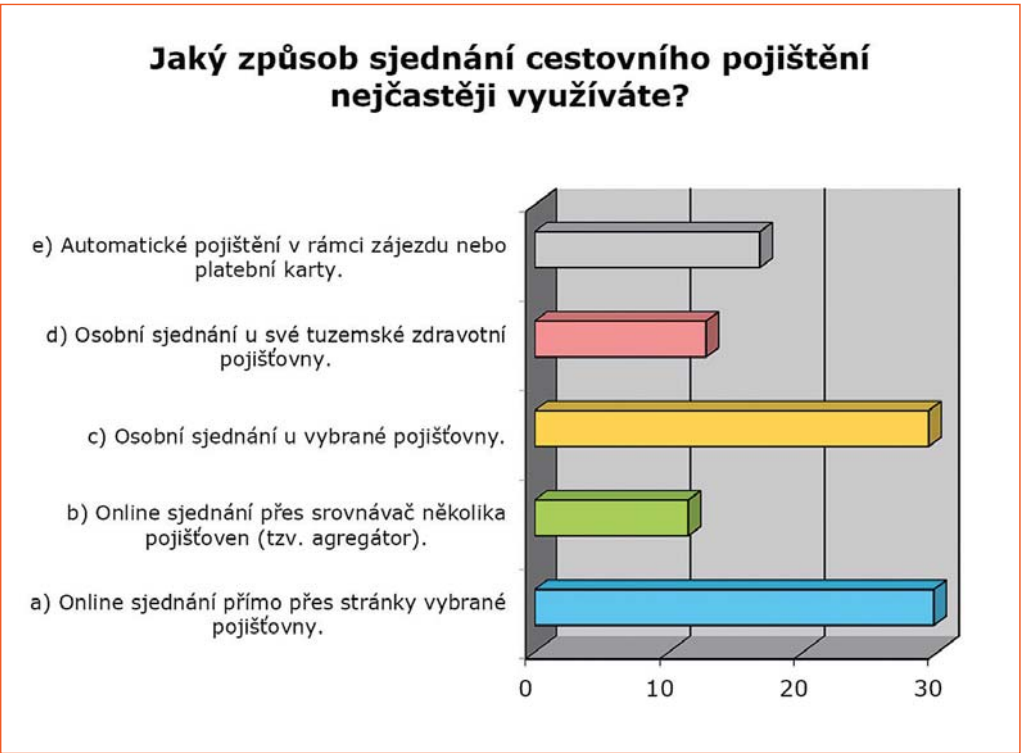
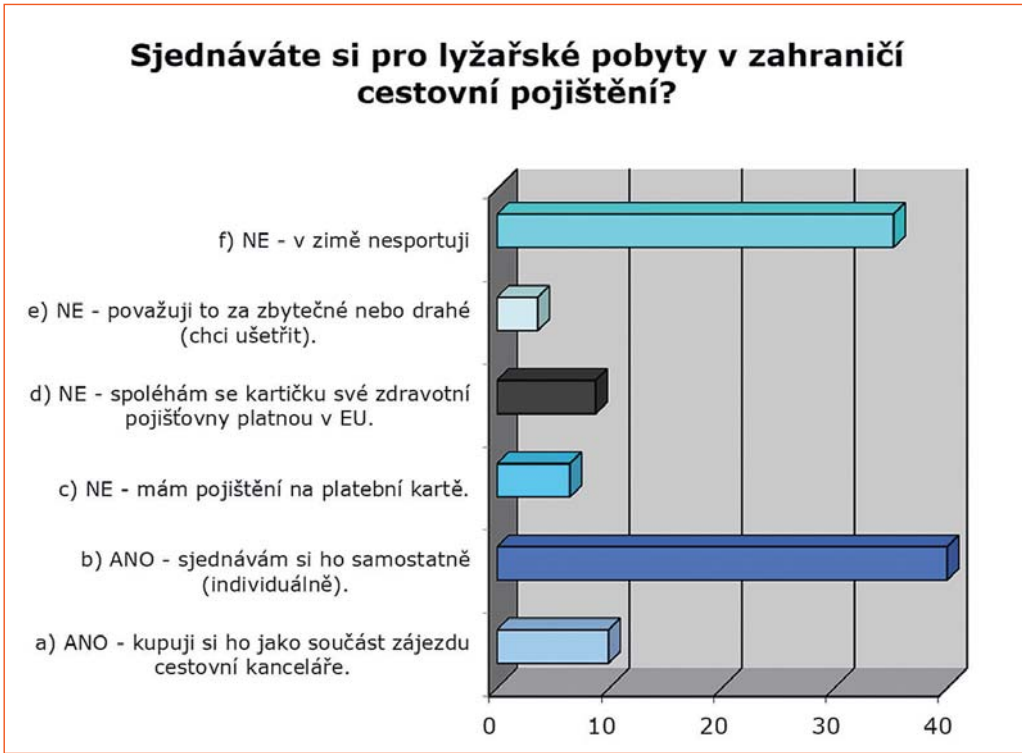
pojištění za zbytečné nebo drahé. Podle průzkumu sportuje v zimním období přibližně 10 % dotázaných aktivním způsobem a rekreačně pak dalších 50 %. Nejvíce na sjednání cestovního pojištění myslí mladí lidé do 26 let. A co je tedy pro klienty rozhodující při výběru pojištění? Pro 37 %

dotázaných vítězí jednoznačně výše pojistné částky pro případ úrazu nebo nemoci (tzv. léčebné výlohy v zahraničí). Co nejnižší cena cestovního pojištění je důležitá pro 25 % respondentů. Dále přibližně 20 % respondentů preferuje možnost si nastavit své cestovní pojištění na míru pomocí dílčích připojištění (např. zavazadel, odpovědnosti, storna zájezdu apod.) a zhruba 16 % osob naopak upřednostní sjednat si rovnou kompletní ochranu v podobě balíčku doplňkových pojištění.

I když si 10 % z nás koupí pojištění jako součást zájezdu u cestovní kanceláře nebo se výhradně spoléhá na kartičku zdravotní pojišťov-

ny platnou v EU či pojištění na své platební kartě, stále více než 40 % dotázaných preferuje individuální sjednání cestovního pojištění před těmito přednastavenými a často omezenými možnostmi.

Jak průzkum ukázal, neplatí automaticky, že online způsob sjednání cestovního pojištění je v dnešní době jednoznačnou preferencí. Sjednání online nebo na pobočce pojišťovny jsou totiž skoro vyvážené. V menší míře pak lidé využívají tzv. agregátorů, tedy online srovnávačů několika pojišťoven a jejich produktů. Případně se obrací na svou zdravotní pojišťovnu. (tz) ■■■



Zájem našich podnikatelů o daňové ráje klesá

Počet českých společností, které mají vlastníka se sídlem v daňovém ráji, ke konci roku 2017 dosáhl 13 031 a meziročně poklesl o 1,2 %, tj. o 154 firem. Majitelé z destinací považované za daňový ráj kontrolují 2,7 % českých firem, a do jejich základního kapitálu celkem investovali přes 409 miliard korun. Statistiky za loňský rok zveřejnila poradenská společnost Bisnode.

„Zájem podnikatelů o daňové ráje dosáhl svého vrcholu v roce 2015, od té doby klesá. Mezi lety 2016 a 2017 došlo podruhé v historii k meziročnímu poklesu celkového počtu tuzemských společností ovládaných, často formálně, z daňového ráje. Aktuálně má matku v daňovém ráji nejméně firem za posledních pět let. Z 22 sledovaných zemí jsme odliv zaznamenali u dvou třetin. Nejvíc ztrácely tradiční destinace, jako jsou Nizozemsko a Seychely. Naopak se dařilo méně známým lokalitám, například Hongkongu nebo Spojeným arabským emirátům,“ komentovala výsledky analytička Bisnode Petra Štěpánová.

Od roku 2013 také klesá podíl firem s majitelem z daňového ráje na tuzemské podnikatelské základně. Zatímco v roce 2013 bylo z daňového ráje kontrolováno 3,3 % českých podnikatelských subjektů, ke konci roku 2016 šlo o 2,9 % a loni to bylo 2,7 %.

Objem kapitálu z daňových rájů investovaný do základního jmění českých firem v posledních letech kolísá kolem 400 miliard korun. Mezi lety 2015 a 2016 jeho objem klesl z 417 na 377 miliard korun, zatímco v ke konci

loňského roku dosáhl 409 miliard korun. Loňský odliv firem z daňových rájů táhly především společnosti, které přesunovaly sídlo své matky z Nizozemska. Tento trend je patrný již od roku 2010, kdy z Nizozemska bylo vlastněno 4519 českých firem, koncem roku 2016 to bylo 3912 a loni 3755. Počet firem s majitelem

z Nizozemska se meziročně snížil o 157, tj. o 4 %. Podnikatelé se také stěhují ze Seychel. Počet firem se seychelským vlastníkem začal klesat v roce 2015, loni se snížil o 70 na 803, což představuje propad o 8 %.

Nejvíce nových firem v roce 2016 přitáhl Hongkong. Počet tuzemských společností s vlast-

níkem z Hongkongu vzrostl o 54 na 191, což meziročně odpovídá nárůstu o téměř 40 %. Následuje Malta (43 nových, meziročně 16,6 %), Kypr (30, resp. 1,4 %), Spojené arabské emiráty (29, resp. 9,3 %), Marshallovy ostrov (17, resp. 12,8 %), USA (12, resp. 0,4 %) a Monako (4, resp. 6,4 %).

(tz)

Počet českých společností s vlastníkem z daňového rájů

země	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Bahamy	37	39	41	42	39	39	35	35
Belize	196	203	194	161	145	118	94	83
Bermudské ostrovy	4	5	5	5	7	7	5	5
Britské Pan. ostrovy	384	414	433	452	453	455	438	422
Gibraltar	69	72	72	75	74	74	66	66
Guernsey (Velká Británie)	23	25	31	28	29	30	29	28
Hongkong	191	137	97	102	91	80	69	59
Jersey (Velká Británie)	38	39	43	43	56	57	59	59
Kajmanské ostrovy	14	18	20	30	33	37	38	32
Kypr	2205	2175	2151	2097	2018	1904	1705	1550
Lichtenštejsko	210	216	225	226	237	261	255	245
Lucembursko	929	968	1068	1120	1144	1173	1192	1254
Malta	302	259	223	177	149	122	102	92
Monako	67	63	61	72	60	51	54	64
Marshallovy ostrovy	150	133	90	55	31	14	5	5
Nizozemské Antily	9	13	17	15	15	16	15	14
Nizozemsko	3755	3912	4194	4208	4368	4443	4501	4519
Panama	224	239	247	243	216	199	190	170
Ostrov Man	32	34	39	40	33	35	34	35
Seychelská republika	803	873	886	827	717	512	414	330
Spojené arabské emiráty	342	313	292	270	255	225	214	184
Spojené státy americké	3047	3035	2990	2959	2939	2903	2750	2635
celkem	13 031	13 185	13 419	13 247	13 109	12 676	12 196	11 818

INZERCE



Vzdělávání
Otevírá
X možnosti





Obchodní a vyjednávací dovednosti

19. – 20. 3. 2018; 9:00–16:00

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

Cena: 6 790 Kč bez DPH / 8 216 Kč vč. 21 % DPH

Vedení lidí – moji lidé, moje vizitka

20. – 21. 3. 2018; 9:00–16:00

Ivona Homolková (konzultantka, trenérka, koučka)

Cena: 6 590 Kč bez DPH / 7 974 Kč vč. 21 % DPH

Prezentační a rétorické dovednosti

21. – 22. 3. 2018; 9:00–16:00

Stanislava Vávrová (lektorka a konzultantka)

Cena: 6 790 Kč bez DPH / 8 216 Kč vč. 21 % DPH

Time management čtvrté generace – řízením času řídíte vlastní život

27. 3. 2018; 9:00–17:00

Ing. Mgr. Radka Loja (lektorka, koučka, specialista na konsolidovanou účetní závěrku)

Cena: 4 250 Kč bez DPH / 5 143 Kč vč. 21 % DPH

Cesty osobního rozvoje – poznejte kdo jste

4. 4. 2018; 9:00–16:00

Mgr. Jitka Frühbauerová (poradenský psycholog, grafolog, lektor)

Cena: 3 590 Kč bez DPH / 4 344 Kč vč. 21 % DPH

Excelentní paměť není pouhou iluzí – rozšířený seminář

5. – 6. 4. 2018; 9:00–16:00

René Müller (trenér práce s pamětí)

Cena: 7 190 Kč bez DPH / 8 700 Kč vč. 21 % DPH

Více informací nejen o těchto seminářích najdete na www.vox.cz, kde se můžete i přihlásit.

vox@vox-kurzy.cz | 777 741 777

Deset předních výzkumných organizací sdružených v Alliance4Life usiluje o pozvednutí standardů vědy ve střední a východní Evropě

Z prostředků poskytnutých Evropskou unií i z národních rozpočtů byly v zemích střední a východní Evropy v posledních deseti letech provedeny rozsáhlé investice do vědeckých center. Významné rozdíly přesto v celkovém vědeckém výkonu ve srovnání se západní Evropou přetrvávají.

Podle odborníků jsou hlavními příčinami rozdrobené projektové financování a z něj vyplývající malá stabilita vědeckých týmů i celých organizací, které při závislosti na projektech neumí vědcům poskytnout jasnou dlouhodobou perspektivu. Výzkumné organizace, které nyní oficiálně v Brně vytvořily Alliance4Life, se vyznačují tím, že mají ve svých oborech významný vědecký výkon, zejména se však chtějí systematicky věnovat zlepšování svého celkového fungování.

„Nečekáme, až nám spadnou do klína peníze, ale chceme ještě víc zapracovat na sobě. Nemá smysl stále si stěžovat na vnější podmínky, na pravidla EU a financování ze strany státu. Ve skutečnosti je toho velmi mnoho, co můžeme zlepšit sami,“ vysvětlil motivaci pro založení aliance Jiří Nantl, ředitel CEITEC na Masarykově univerzitě.

Organizace sdružené v Alliance4Life chtějí mimo jiné pracovat na zlepšování vnitřní kultury vědeckých pracovišť, kvality řízení a pravidlech personální politiky. „Není reálné, abychom k nám lákali mezinárodní talenty, a nebyli jim schopni nabídnout mezinárodně srovnatelné pracov-

foto Pixabay

ní podmínky. To se netýká pouze platů, ale celého fungování organizace od účtárny po správu laboratoří,“ dodal Jiří Nantl. Jako jedna z možných aktivit je v rámci vedení aliance diskutována možnost založení vzdělávacího programu pro vedoucí, administrativní a servisní pracovníky vědeckých center v této části Evropy. Jiří Nantl, ředitel CEITEC na Masarykově univerzitě, upozornil, že v minulosti vlády i vědecké organizace ve střední a východní Evropě spoléhaly na prosté převzetí vzorů ze Západu, avšak ne vždy to mohlo fungovat: „Vzhledem ke složitosti a roztržitosti financování vědy po projektech je samotné řízení a provoz vědecké organizace v této části Evropy mnohem těžší disciplína, než jsou zvyklí experti ze Západu.“

Alliance4Life na nedávné zahajovací konferenci oficiálně propojila vědecká centra, která se do jisté míry již naučila tato úskalí překonávat, a chce pozitivně působit na vytváření podmínek pro vědu ve střední a východní Evropě. Jde o uni-

kátní iniciativu. Alliance4Life je jediným sdružením vědeckých organizací napříč zeměmi střední a východní Evropy a propojuje univerzity i samostatné vědecké instituty. Má proto ambici, aby jejím prostřednictvím byl hlas kvalitní vědy z této části Evropy slyšet i v Bruselu.

Zapojené instituce:

Česká republika: CEITEC Masarykova univerzita; Mezinárodní centrum klinického výzkumu Fakultní nemocnice u sv. Anny v Brně (FNUSA-ICRC)
Slovenská republika: Biomedicinské centrum Slovenské Akademie věd
Polsko: Lékařská univerzita v Lodži
Chorvatsko: Univerzita v Zagrebu, Lékařská fakulta
Estonsko: Univerzita v Tartu
Litva: Vilniuská univerzita
Lotyšsko: Lotyšský ústav organické syntézy
Slovinsko: Univerzita v Lublani
Maďarsko: Univerzita Semmelweis (tz)

Moderní logistika není poštovní služba, nejcennější na ní jsou informační technologie

Svět je v pohybu. Místo neustále mění lidé, zboží, výrobní i informační technologie. Aby vše do sebe zapadalo, nevznikal chaos, ale harmonie, musí dobře fungovat logistické služby. O tom jsme hovořili s Evou Děkanovou, manažerkou marketingu společnosti Geis CZ s.r.o. a Geis Parcel CZ s.r.o.:

Co si představit, když se řekne moderní logistika?

Logistika obecně znamená zajištění toho, aby bylo správné zboží na správném místě ve správnou dobu a v požadovaném stavu. K tomu přidejme ještě optimální a korektní ekonomické podmínky jak pro zákazníka, tak pro logistického operátora. A moderní logistika znamená, že k tomu využíváme velmi efektivně informační technologie. To se týká sledování toků zboží nejen při přepravě, ale i ve všech skladových operacích, online propojení informačních systémů, a to i se systémy zákazníka. Při správném využití tedy všichni víme, kde se jaké zboží nachází a v jakém je stavu. Logistický provider musí umět nabídnout nejnovější technologie a postupy, vyškolené profesionály a v neposlední řadě musí mít ošetřeny veškeré legislativní podmínky, které jsou v rámci logistického řetězce a různých komodit potřebné. Navíc dokáže využít synergických efektů v rámci svých produktů, například správného začlenění nových zákazků do stávajících distribučních center, a to s napojením na dopravní, respektive distribuční síť. Logistika je dnes skutečně na-

prsto nemyslitelná bez výkonného a bezpečného IT řešení. Pracujeme s obrovským množstvím dat, která představují značný potenciál pro zefektivňování činností v rámci logistického řetězce. A stejně tak jako v jiných oborech, i v logistice hraje a bude stále více hrát větší roli automatizace.

Dlouhá léta se vede spor, jestli zasilatelství patří mezi poštovní služby. Jaký je váš názor?

Tenhle spor je již díky bohu vyřešen. Zasilatelství není poštovní službou. Již v roce 2013 jsme žádali Český telekomunikační úřad (ČTÚ), aby posoudil, zda služby, které poskytujeme, spadají pod poštovní služby a navrhovali jsme, aby rozhodl negativně, neboť podstatou naší činnosti je zasilatelství. ČTÚ požadavku nevyhověl. Následně žalobě vyhověl Městský soud v Praze a rozhodnutí ČTÚ zrušil. Kasační stížnost podanou ČTÚ Nejvyšší správní soud v polovině září loňského roku zamítl. Podle jeho výroku se poštovní zákon vztahuje pouze na držitele poštovní licence, tzn. Českou poštu. Kromě České pošty nikdo o poštovní licenci nepožádal, což dokazuje, že ČTÚ mylně považoval spediční, balíkové a expresní firmy za poštovní poskytovatele, kteří přitom o poštovní trh zájem vůbec nemají.

Kolik stojí vybudování a zlepšování logistické sítě? V čem může spočívat náskok před ostatními na vysoce konkurenčním trhu?

Samotná síť poboček, tedy budovy, přepravní a třídící technologie, dopravní prostředky a také



Eva Děkanová, manažerka marketingu společnosti Geis CZ s.r.o. a Geis Parcel CZ s.r.o.

sklady napojené na tuto přepravní síť a jejich vybavení je jedna část investice, a to nemalá. Daleko dražší je ale to, co není vidět, tedy informační technologie. V roce 2017 jsme investovali do naší sítě stovky milionů korun (hlavně do nového centrálního balíkového překladiště s moderní automatickou třídíčkou). Během roku 2018 opět plánujeme investice do rozvoje naší sítě v podobné výši. A máte pravdu, pokud si chceme udržet náskok před konkurencí, bez

investic to nejde. Ale technologie nestačí, důležité jsou i lidé, průběžné zlepšování jejich činnosti a vzdělávání. A při současné situaci na pracovním trhu, kdy v podstatě chybí některé profese, a v rámci logistiky zejména řidiči, ale i dispečeri a manipulační dělníci, je dobrá personální politika firmy podstatnou částí konkurenčeschopnosti.

Budoucnost patří e-commerce logistice. Jak bude vypadat, co umožní a co si od logistických firem vyžádá?

E-commerce významně roste posledních několik let. Jak se bude vyvíjet? Bude se stále více „hrát“ o nízkou nákladovost, ovšem na druhé straně o zachování vysoké flexibility a rychlosti expedice. Množství zboží, které se prodá online, ještě poroste. Tenhle trend povede k tomu, že i řada e-shopů střední velikosti začne využívat outsourcing skladových služeb. Provideři, kteří budou chtít být na tomto trhu úspěšní, musí změnit nastavení svých procesů tak, aby se dokázali přizpůsobit právě požadavkům středních e-shopů a prokázat výhodnost nakupování logistických služeb. Samozřejmě se předpokládá vysoká sofistikovanost a automatizace skladových procesů, která vyžaduje značné investice a know-how. Část velkých e-shopů si bude nadále zajišťovat logistiku sama a vnímat skladování jako součást svého obchodu, ale jak bylo řečeno, bude zde značný potenciál v e-shopech, které takovou kapacitu nebudou chtít z různých důvodů držet.

ptal se Pavel Kačer

Japonská firma v srdci Moravy s českým managementem

Češi jsou schopní řídit japonskou firmu. Platí to alespoň pro olomouckou Koyo Bearings Česká republika, výrobce ložisek pro automobilový a strojírenský průmysl. „Trvalo nějaký čas, než jsme přebrali japonské know-how, ale dokázali jsme to. Majitelé jsou s námi spokojeni. Jezdí k nám dokonce zástupci dalších 80 výrobních provozů ve světě,“ uvedl jednatel a generální ředitel Koyo Bearings ČR Petr Novák při diskuzním setkání Pražského klubu České manažerské asociace v lednu v Praze za účasti tří desítek vrcholových manažerů.

Život 41letého Petra Nováka je neuvěřitelným příběhem manažerského úspěchu, dlážděným těžkou prací a vstřebáváním amerických a japonských zkušeností. Osm let strávil v USA, kde vystudoval dvě vysoké školy, nejprve v Pensylvánii se zaměřením na mezinárodní obchod a finance, a pak v Chicagu, kde se věnoval managementu. Následně tři roky pracoval u svého

prvního zaměstnavatele – americké společnosti Ingersoll Rand.

Americké zkušenosti

„Kupovali a prodávali jsme firmy. Byla to hodně dobrá zkušenost,“ vzpomíná Petr Novák. V roce 2001 si jej jednou v 9 hodin ráno zavolal do své kanceláře šéf společnosti. „Budeme zavírat závod v Německu a jiný otevírat v Česku, chci, abys byl ředitelem. Přijď zítra ráno a řekni ano, nebo ne,“ prohlásil. „A v jakém to bude městě?“ opáčil Petr Novák. „Sotva vím, kde leží Česko, tak na tohle se mě neptej,“ ukončil tehdejší šéf krátký rozhovor. Po celodenních úvahách se nakonec Petr Novák rozhodl vrátit domů. Teprve časem zjistil, že závod se postaví v Olomouci.

„Dostal jsem čtyřletý kontrakt do funkce finančního ředitele a u Američanů jsem měl ohromnou důvěru, že reporting a výkaznictví bude správně. Byl jsem nakonec ve vrcholovém managementu jediný vyslanec z USA,“ řekl Petr Novák. Začátky nebyly nikterak lehké, spíše krušné. První, co zjistil, byla odlišná kultura

a pracovní nasazení. Jen v prvních měsících musel vyměnit několik účetních, než našel toho správného. Prostě americký Ingersoll Rand byl silně finančně řízen a orientován, vše bylo podřízeno krátkodobému zisku pro akcionáře. Jenže pak přišel rok 2004 a měl se vrátit zpět do Ameriky, kam se mu už moc nechtělo. Proto uvítal možnost, že by se mohl stát generálním ředitelem olomoucké továrny. Musel ale souhlasit s ročním proškolením v USA. „Investovali do mě hodně času a peněz. Osahal jsem si výrobu, působil mezi operátory, pendloval mezi různými fabrikami,“ uvedl Petr Novák. V Česku se nakonec stal šéfem logistiky a od roku 2008 řídil celý závod.

Potom k Japoncům

Zlom nadešel v roce 2010, což nikdo moc nečekal – závod změnil majitele, stali se jím Japonci z JTEKT Corporations. Tahle globální společnost z japonské Osaky má nyní po celém světě 81 provozů a zaměstnává 43 500 lidí. Místo toho, aby Petr Novák podlehl zoufalství, si s ostatními manažery vybral cestu spolupráce s Japonci. Od ledna 2010 se u něj netrhly dveře, jedna delegace Japonců střídala druhou. Neustále přijížděli auditoři a zkoumali, co se dalo. Do managementu nakonec nenastoupil žádný Japonec, jen stále přicházely různé úkoly a pokyny. „Snažili jsme se je plnit. Ale přece jen jsme je přizpůsobovali českým podmínkám“ vysvětlil Petr Novák.

Výroba Japonců je založena na Toyota Production Systems, který má zajistit co nejvyšší efektivitu a zestihlení procesů. Tento systém využívá například rovné linky, vše musí být abnormálně přehledné. Požadavkem doby je vysoká automatizace výroby – nyní patnáct strojů u Koyo Bearings obsluhuje jeden operátor.

Japonci jsou podle Petra Nováka týmoví hráči, snaživí, a prokazují vysoké nasazení. Vůči svému zaměstnavateli jsou silně loajální a v práci tráví hodně času, 10 hodin i více. Je tradicí, že po práci se ještě zaměstnanci scházejí. Dbají na stručnost, mají rádi data a statistiky. Jsou to perfekcionisté, požadují detaily. Návštěvy mají vždy přesný řád a harmonogram, vše se předem

kontroluje. Na věci se dívají z dlouhodobé perspektivy. Proto má Petr Novák radost z rozhodnutí majitelů korporace postavit v roce 2019 ještě jednu výrobní halu a rozšířit produkci. Ta zahrnuje jehličková a válečková ložiska a kladky pro automobilový a strojírenský průmysl. Výrobky firmy se používají mimo jiné v převodovkách, motorech, startérech, brzdách či kompresorech. Před časem získala společnost Koyo Bearings i první „elektro“ kontrakt, a to na výrobu ložisek pro motory elektromobilů značky Jaguar. Samozřejmě, že vývoj na nikoho nečeká a firma se neobejde bez inovací a spolupráce s výzkumnými ústavy a vysokými školami, například s VUT Brno.

Ocenění manažer

A jaký ještě je Petr Novák? Na první pohled skromný a poctivý pohodář. Nesnáší nekalé praktiky a podrazy, naopak je mu blízká otevřená komunikace, důvěra a respekt a odbornost. Podle něj by se lidé neměli bát něco říci, zpětná vazba je velice důležitá. Jeho mottem je mít smysluplný cíl a vědět, co chce člověk dělat. Co ho baví je cestování a sport, třeba plavání a běh. Petr Novák si klade ve všem vysoké cíle, ve sportu si například před pár lety stanovil, že uběhne maraton, a nyní ho již běhá pravidelně. Prioritní je však také rodina.

Snaží se o dobré vztahy uvnitř firmy a smysluplný pohled na věc při jednání s odboráři o mzdách. Podporuje technické školství, mateřské školky, nabízí studentům stáže, pracovní brigády a také práci, věnuje prostředky na charitu. Není divu, že japonská firma v srdci Moravy získala již pětkrát titul Zaměstnavatel Olomouckého kraje. Třikrát se stala Dodavatelem pro Auto roku v ČR, v roce 2015 obdržela ocenění Společnost přátelská rodině, v roce 2016 národní cenu Odpovědné firmy ČR. A sám Petr Novák? Ten se v roce 2016 probojoval mezi Top 10 nejlepších manažerů v ČR, stal se nejlepším manažerem odvětví Kovodělná a strojírenská výroba a získal cenu Mladý manažerský talent.

Veronika Žurovcová,
Česká manažerská asociace



Zleva: Pavel Kafka, prezident ČMA, Zdeněk Petzl, ředitel AutoSAP, Petr Novák, jednatel a generální ředitel Koyo Bearings ČR, Ivo Gajdoš, předseda Pražského manažerského klubu ČMA

foto Česká manažerská asociace

Více o stresu „kamionáků“ v mezinárodní dopravě



Stres se, jak známo, negativně projevuje v každé profesi. Pokud se ale týká profesionálních řidičů mezinárodní kamionové dopravy, jde o fenomén, který bychom měli brát velice vážně. Je proto zcela na místě snaha o podrobné prozkoumání mnoha jeho aspektů, a především možných dopadů na psychiku a chování řidičů, kteří v průběhu roku stráví na cestách tolik času, o kterém se nám běžným řidičům ani nesní. To vše by se pak mělo projevit v preventivních opatřeních.

Na problematiku stresu u profesionálních řidičů kamionů se z nejrůznějších úhlů zaměřili účastníci prvního z letošních desítek kulatých stolů v rámci II. etapy projektu Společným postupem sociálních partnerů k přípravě odvětví na změny důchodového systému, který organizuje Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR s ČMKOS jako partnerem. A protože šlo v tomto případě o odvětví dopravy, tak pod vedením specialistů projektu, za KZPS Dr. Lubomíra Ondrouška, prvního místopředsedy Společenství autodopravců Čech a Moravy (SAČM), a Ing. Václava Švarce za ČMKOS se k diskusi u kulatého stolu sešli majitelé, vedoucí pracovníci a dispečeři dopravních firem a zástupci Odborového svazu dopravy. Na proble-



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

matiku stresu v tomto případě pomohla přesněji zacílit i psychologka a účastnice celého projektu PhDr. Ester Weinholdová.

V diskusi se zaměřila nejen na interpersonální vztahy mezi řidiči, na každodenní vazby řidiči verzu dispečeři, ale pozastavila se také u nejčastějších příčin stresu na cestách (jazykové bariéry, samostatné řešení každé situace daleko od domova, únava při marném delším hledání volného místa na parkovišti, obava a strach z přepadení na parkovišti a odcizení nákladu či kamionu a s tím spojených problémů). Důvodů k obavám, strachu, a tím i neustálého stresu je zkrátka mnoho. Jak se však ukázalo při osobních pohovorech psychologů s řidiči, bohužel to tím pro „kamionáky“ návratem domů často nekončí. Zvláště, když je místo očekávaného klidu a pohody přivítá třeba smrt negativních emocí manželky, rekapitulace rodinných a finančních problémů, záležitostí kolem výchovy dětí...

Zabrousit podrobně do všech zákoutí vzniku a důsledků stresu profesionálních řidičů mezinárodní kamionové dopravy by vydalo na dlouhé hodiny. Nejdůležitější však je určit, co udělat, aby stres v této profesi nebyl příčinou závažných pochybení na silnici s fatálními důsledky. V diskusi o tom zaznělo mnoho podnětných myšlenek z úst profesionálních dopravců – samotných vedoucích, dispečérů přes majitele



dopravních firem až po odborníky v tomto odvětví. I když je na to ve firmách až příliš málo času a možností, jako potřebné se jeví denně s řidiči hovořit. Mít povědomí o jejich psychickém stavu, rodinných starostech a v případě obavy, že něco není v pořádku, ho raději v daném případě vystřídat a poskytnout mu profesionální psychologickou pomoc. Někde se dispečérům a majitelům firem osvědčuje hovořit s řidiči po jejich návratu z cest. Probírat jejich zážitky, vyvozovat závěry z negativních jevů, nenechávat jednotlivé situace bez povšimnutí a netvářit se, že o nic nejde. V tomto směru ovšem, jak se vyjádřila většina přítomných, nelze nechat vše na dopravních firmách samotných. Ty dnes a denně řeší především provozní záležitosti, nedostatek řidičů, stále se zvyšující náklady. A na prevenci nezbyvá jak čas, tak především peníze. A těch by bylo opravdu zapotřebí například pro úhradu práce psychologů, poskytování benefitů pro posílení zdraví a relaxaci. Právě zde, jak se ukazuje, chybí pomoc státu. Například příslušných ministerstev – dopravy, práce a sociálních věcí – tak pojištěn a všech dalších institucí, které s problematikou mají co do činění.

V závěru kulatého stolu jsme požádali o vyjádření někoho z organizátorů, Dr. Lubomíra Ondrouška, prvního místopředsedy Společenství autodopravců Čech a Moravy:

Co bychom si z pohledu právě zmíněných informací měli uvědomit, když spatříme kamion na silnici?

Každopádně by nám mělo proběhnout hlavou, že jejich řidiči jsou nadmíru specifickými účastníky silničního provozu na rozdíl od ostatních, protože to nemají vůbec lehké. Být pak na jedné straně opatrnějšími a na druhé snad i více tolerantnějšími. To samozřejmě neplatí při hrubém porušování pravidel silničního provozu.



Dr. Lubomír Ondroušek,
první místopředseda Společenství
autodopravců Čech a Moravy

Jaké akce v rámci projektu se v letošním roce ještě uskuteční?

Obdobných kulatých stolů bude letos ještě devět a kromě toho i desítky informačně diskuzních seminářů s řidiči, zapojenými do projektu (100 řidičů MKD a 100 řidičů BUS) přímo v dopravních firmách. V listopadu 2018 se pak bude konat odvětvová konference, která by měla shrnout dosavadní poznatky z celého projektu a vyvodit příslušné závěry.

Už víte, jak bude s těmito závěry naloženo?

V lednu příštího roku se jimi bude zabývat i společná konference všech platform zapojených do projektu a poté je KZPS ČR spolu s ČMKOS předloží na jednání RHSD ČR (tripartity). Tam budeme chtít, aby naše závěry a doporučení byly brány vážně a seriózně posouzeny na vládní úrovni. A samozřejmě, aby se v konečné podobě promítly do každodenní praxe. Rovněž budou tyto výsledky předány všem dopravním firmám, účastníkům projektu k jejich vlastnímu využití.

připravil Jiří Novotný



Zákon o znalcích potřebuje úpravy, zohledněte připomínky odborníků, apeluje Hospodářská komora ČR

Podle členské základny Hospodářské komory ČR trpí znalecké posudky, které se užívají například v soudním a správním řízení jako důkazy, kolísavou kvalitou, a proto by právě jejich zkvalitnění mohlo být jedním z přínosů nového zákona o znalcích, který měla v lednu na programu vláda.

Ministr spravedlnosti jej ale předložil znovu v podobě, která nezohledňuje všechny odborné připomínky Hospodářské komory a kterou kritizovali už i poslanci během prvního čtení. Dostane-li se zákon na jednání Poslanecké sněmovny, Hospodářská komora bude apelovat na poslance, aby provedli významné změny. „Vnímáme snahu předkladatele zajistit efektivní

kontrolu kvality znalců a znaleckých posudků a naprosto souhlasíme s potřebou zkvalitnění znalecké činnosti. Za zásadní nedostatky, které mohou vést k značnému chaosu zejména v oblasti ekonomických posudků, však považujeme rozsáhlou nerovnost v postavení nově navrhovaných kategorií znaleckých subjektů a rozpory některých pasáží návrhu zákona s ostatní plat-

nou legislativou,“ upozornil prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.

Původní návrh zákona také zavádí společnou a nerozdílnou odpovědnost za způsobenou újmu a pozastavení výkonu znalecké činnosti. Podle Vladimíra Dlouhého to bude zřejmě znamenat výrazné omezení činnosti znaleckých kanceláří.

Také některé požadavky, například na detailní odvětví v oceňování, mohou způsobit, že nebude zřejmě možné vykonávat znaleckou činnost řádným způsobem. Nerovnoprávné postavení může vést mimo jiné i k tomu, že například v oboru ekonomika dojde k vytlačení

a útlu subjektů, které spadají do kategorie znaleckých kanceláří, a to se všemi negativními dopady, jako je pokles kvality nebo prodloužení lhůt zpracování znaleckých posudků.

Návrh zákona o znalcích z dílny ministerstva spravedlnosti byl minulou vládou projednán už před rokem a začala se jím zabývat sněmovna. A právě stejný návrh zákona o znalcích, ke kterému měla Hospodářská komora ČR celou řadu připomínek a která byla v prvním čtení kritizována i řadou poslanců, ministr spravedlnosti Robert Pelikán v lednu 2018 znovu předložil nově jmenované vládě ke schválení, aniž by byla podoba zákona řádně vydiskutována. (tz)

Návrhy Komory daňových poradců na změnu právní úpravy ve věci zajišťovacích příkazů

Za účasti zástupců Komory daňových poradců ČR se 8. ledna 2018 uskutečnilo jednání expertní skupiny ministryně financí na téma případných změn právní úpravy a metodiky ve věci zajišťovacích příkazů. Toto jednání bylo iniciováno návrhy KDP ČR na změnu právní úpravy při vydávání zajišťovacích příkazů, které zazněly 30. října 2017 na semináři organizovaném Komorou na půdě Nejvyššího soudu v Brně.

Komora navrhuje změnu správní praxe při realizaci zajišťovacích příkazů tak, aby byl zajišťovací příkaz užíván výhradně jako instrument ultima ratio, tedy jako mimořádný nástroj pro zabránění daňovým únikům, nikoliv jako standardní nástroj při správě daní. Tomáš Hajdušek, vedoucí Sekce správy daní a poplatků KDP ČR, k tomu dodal: „Jsme rádi, že jsou naše návrhy

předmětem skutečně odborné diskuze. V podstatě všeobecná shoda panuje nad naším názorem, že vydání zajišťovacího příkazu nesmí bez dalšího znamenat okamžitou ekonomickou likvidaci firmy. Správci daně by se napříště měli ve více případech spokojit se zřízením zástavního práva a nechat firmu dál fungovat.“ Předmětem jednání byly úvahy o zavedení vhodné al-

ternativy k zajišťovací exekuci tak, aby se předešlo nežádoucím dopadům na daňový subjekt. Jedna z navrhovaných alternativ byla, aby u standardně fungujícího subjektu bylo zřízeno zástavní právo na majetek dotčeného subjektu, bude-li majetek dostačující, namísto vydávání exekučního příkazu. V případě standardně fungujícího daňového subjektu, který nemá majetek postižitelný zástavním právem nebo jeho majetek je vzhledem k výši zajišťovacího příkazu nedostatečný, byl diskutován návrh na zavedení institutu tzv. dozorového správce, který by měl kontrastní oprávnění a jehož cílem by bylo dohlédnout na to, aby daňový subjekt po dobu zajištění daně vykonával standardní eko-

nomickou činnost a zároveň nevzdaloval svůj majetek z dosahu správce daně.

Vlastimil Sojka, člen Sekce správy daní a poplatků KDP ČR, k tomu řekl: „Zřízení takového institutu navrhuje finanční správa a v expertní skupině měla tato myšlenka širokou podporu. To považujeme za naprosto stěžejní. Mezi zúčastněnými odborníky rezonoval i požadavek Komory daňových poradců na urychlení řízení o stanovení daně po vydání zajišťovacího příkazu.“

Jednání se uskutečnilo za účasti zástupců Ministerstva financí ČR, Finanční správy ČR, Celní správy ČR, Nejvyššího správního soudu, Veřejné ochránkyně práv a zástupců Komory daňových poradců ČR. (tz)

Myslím, že rok 2018...

dokončení ze strany 1

Čím vyšší budou úrokové sazby, tím silnější bude koruna. Měnové podmínky v ekonomice se utáhnou a firmám se bude hůř dýchat.

Centrální banka avizuje několikeré zvýšení sazeb, vláda je nejistá, situace na trhu práce se pro firmy nezlepší, takže výhled pro podniky není moc růžový. Dobré je pouze to, že domácnosti jsou optimistické. Jsou ochotny se ještě více zadlužit, což nevítám, ale na druhou stranu peníze pouští dál a vytváří ohromnou poptávku. Krize je proto v první polovině roku nereálná. O druhé polovině roku však nemluví.

Budou i nadále příznivé podmínky pro kupování a prodávání firem, například v důsledku generační výměny majitelů?

Makroekonomické prostředí je nyní tak dobré, že už nemůže být lepší. Těžko najít lepší čas na prodej firmy. Vše je rekordně drahé. Akcie jsou na rekordech, nemovitosti jsou na rekordech, dluhopisy jsou na rekordech. Investoři mají peníze a ochotu nakupovat. Z toho tedy plyne, že bych raději prodal dnes než za rok. To, že původní majitelé firem míří do důchodů, ještě automaticky neznamená, že musí firmu prodat. Mohou ji vést manažeři pro jejich děti. Kdybych já nyní uvažoval o důchodu, tak bych si alespoň sondoval trh. Možná bych dostal takovou nabídku, která se neodmítá. Myslím, že prodej firmy může být vzhledem k tahanici o dědictví pro rodinu nakonec lepší.

Podle některých odborníků se loni vyplatilo hodně kupovat byty jako investici, naopak zlato šlo dolů. Co lze čekat v roce 2018?

Nechci hodnotit rady jiných. Obecně cizí názory moc nesleduji právě proto, abych se jimi nenechal ovlivnit. Mohu říct jen tolik, že ceny nemovitostí loni velmi rychle rostly. Podle mě jsme se v mnoha případech dostali nad rozumnou cenu. Myslím, že už u nás máme opět bublinu. V takové situaci je obezřetné prodávat. Myslím, že zde platí jednoduchá logika: nakupuj levně a prodávej drazě. V rámci nemovitostí jsou podle mě v obecné rovině zajímavé jen pozemky a jen některé. O zlato platí přesný opak. Dnes, kdy se tu bavíme, stojí unce zlata 1349 dolarů. Její cena tedy už roste, protože dvousetdenní průměr činí jen 1232 dolarů. Jenže má ještě potenciál k růstu. O zlato platí, že je tím vyšší, čím je hůř. A když bylo v poslední krizi opravdu špatné, tak stálo více než 1800 dolarů a dvousetdenní průměr byl kolem 1500 dolarů. To se v porovnání s bitcoinem může zdát jako zanedbatelné zhodnocení, jenže lidstvo v dějinách nepoznalo nic opravdu bezpečnějšího než zlato. Bitcoin je naopak velmi rizikový a nestabilní. Bitcoin může za rok propadnout na desetinu ceny. To si u zlata neumím představit. Krize dříve či později přijde a to bude čas pro zlato.

Příležitosti pro nově vznikající firmy odvažných podnikatelů by mohl být business týkající se ochrany a zlepšování životního prostředí, tedy i hospodaření s vodou, zapojení se do projektů smart city či uplatňování nanotechnologií třeba v běžném životě domácností. Je v České republice dost kapitálu na takové projekty?

Kapitálu je rekordně hodně. Nikdy ho nebylo více. Jen není dost dobrých nápadů. Nápad založený na dotaci umí udělat každý, ale opravdu komerčně udržitelný projekt je vzácný. Mnoho politiků si myslí, že když vytvoří nějaký fond, tak to vyřeší. Myslím, že to tak není, jen podpoří neživotaschopný projekt. Rozhodně bych proto žádné fondy pro nové technologie a životní prostředí nevytvářel. Maximálně bych byl ochoten kývnout na dočasné odpuštění daní.

Večer si čas od času pročítám názory T. Bati na řízení firem. Patří tam časté úvahy o morálce, slušnosti, dobrých mezilidských vztazích. To je stále silné téma. Jak dnes souvisí morálka s úspěchem?

Myslím si, že spojuvat úspěšné podnikání s morálkou je ve střední Evropě jen přáním. Zná

mnoho extrémně bohatých lidí, kteří podle mne rozhodně morální nejsou. Dokonce si myslím, že v postkomunistických zemích jsou morálka a extrémní bohatství slučitelné jen vzácně. To rozhodně neznamená, že když někdo vydělá miliardu, tak ji musel ukrást, ale až příliš často to bývá na hraně.

V zemích, které mají kontinuitu, je to něco jiného. Když má někdo bohaté předky po staletí a žije v zemi, kde je vlastnictví nedotknutelné, jako je třeba Británie, tak můžete dělat investice, kde nehledíte na výnos, ale na společenské blaho. Podle mě takto se ale musíte narodit. Pokud jste v dětství jezdili v Trabantu, tak i když máte dnes miliardy, většinou už navždy uvažujete jinak, business je pro vás svatý a charitou se často snažíte jen koupit čistější svědomí.

Next Finance má stále výborný zvuk, mnoho firem se na vaše metody i výsledky práce spoléhá. Co vám loni udělalo velkou radost?

Možná to bude znít divně, ale za můj úspěch považuji to, že firmě se už teď mohou věnovat méně, protože už mě nepotřebuje tolik, a dělám více věcí, které mě baví. Vlastně teď dělám už jen to, co mě baví. Co mě nebaví, deleguji na jiné. Velkou radost mi udělala např. naše poslední knížka Robot na konci tunelu. Zprv se dobře prodával a zadruhé na ni přicházejí krásné recenze.

Kapitálu je rekordně hodně. Nikdy ho nebylo více. Jen není dost dobrých nápadů.

Ta knížka je o budoucnosti lidstva. Je o tom, jak technologie mění náš život a roboti nahrazují lidi v práci. Věci, které dříve zněly jako fikce, jsou už realitou. V některých městech už jezdí skutečné taxíky bez řidiče, některé domy se už nestaví, ale tisknou. Mnoho lidí přijde o práci a bojí se toho. Někteří politici už toho stihli zneužít a argumentují populisticky. Uvažuje se o garantovaném příjmu, kdy lidé budou dostávat peníze jen za to, že žijí. Zní to jak pohádka, kde padají pečení holuby do pusy.

Technologie a hospodářský růst zároveň vede k tomu, že se lidé ženou za kariérou a zapomínají na rodinu. V Japonsku to došlo tak daleko, že vyvinuli robota, který má jako malé miminko rozvinout v ženách mateřské city, aby měly ženy alespoň jedno dítě. Řada zemí vymírá a Japonci už vypočetli, kdy vymře poslední Japonec. Vedle toho Afrika zažije populační boom.

To má samozřejmě ohromné dopady na všechno kolem nás. My to rozebíráme z ekonomického pohledu. Je potom moc krásné, když mi píšou lidé, kteří se někde na univerzitě zabývají robotikou a umělou inteligencí a píšou, jak se jim naše kniha moc líbí a že ji doporučují jako literaturu, která laikům jednoduše popisuje složité téma. Ta kniha totiž ukazuje, jak technologie změní nejen náš průmysl, ale i jazyk, kulturu a mezilidské vztahy.

Kromě knížky jsem měl ale i jiné radosti. Měl jsem vloni např. více přednášek. Byly to přednášky nejen pro podniky a investory, ale také pro děti. Právě včera jsem přednášel na jedné obchodní akademii maturantům. Myslím, že to bylo osvěžující nejen pro mě, ale i pro ně. Oni dostali sepnutí s tím, co se učí ve škole, a s tím, co se dělá v praxi. Já zase viděl, jak oni ekonomicky uvažují. V blízké době mě zase čeká beseda s dětmi na základní škole, kde budeme číst mou knihu Zlatý poklad, kde jsou pohádky finanční gramotnosti. Diskutovat o financích s dětmi je často velmi zábavné. Mají úplně jiný pohled na svět než dospělí lidé.

Poskytujete také psychologickou analýzu trhu – vzhledem k tomu, jak se ekonomika chová – nedostává se ke slovu právě psychologická analýza stále častěji?

Myslím, že psychologická analýza už není sprosté slovo. Dělá se běžně, ale je to jen doplněk, protože obvykle je největší zájem o kvantitativní analýzu. Většina našich zákazníků chce, aby výsledkem analýzy bylo číslo.

otázky připravila Eva Brix

TECHO s nejvyšším obratem

Obratu ve výši dvou miliard a osmi set milionů korun dosáhla v roce 2017 skupina TECHNO, největší český výrobce a dodavatel kancelářského nábytku a interiérů. Hrubý zisk společnosti před zdaněním činil přes 81 milionů. Oproti předchozímu roku tak konsolidovaný provozní zisk firmy stoupl o více než 10 %.

„V roce 2017 se nám podařilo dosáhnout historicky nejvyššího obratu ve výši 2,8 miliardy korun, což znamená v porovnání s rokem 2016 nárůst o 36 %. Pomáhal nám především ekonomický růst v Evropě a Asii,“ hodnotí loňský rok generální ředitel společnosti TECHNO Jiří Kejval. Mezi hlavní trhy společnosti patřila Velká Británie, Německo, Rumunsko a Slovensko, výrazný nárůst firma registruje i v Africe a Asii. V České republice skupina rostla zejména díky oživení v bankovním sektoru a zakázkám pro významné nadná

rodní společnosti. Společnost za poslední roky dodala své výrobky do více než 100 zemí celého světa. „Této naší unikátní schopnosti – dodat ve stejné kvalitě a ceně identický produkt po celém světě – si velmi váží především naši zákazníci z globálních společností. Je to pro nás klíčová konkurenční výhoda a v této oblasti jednoznačně patříme mezi absolutní světovou špičku,“ sdělil obchodní ředitel firmy TECHNO Petr Hampl. Většina obchodů se dlouhodobě odehrává v Evropě a v regionu EMEA, postupně se k nim přidávají také oblasti Jižní Ameriky, Afriky a Asie.

Mezi důležité zakázky společnosti patřily v roce 2017 projekty pro významné nadnárodní IT firmy v Rumunsku, Německu a Rakousku či realizace kanceláří technologické firmy v Maroku. Zajímavé bylo také budování rezortu na ostrově Zanzibar. „V první polovině roku 2018 dokončíme rezort na Zanzibaru. Budeme se intenzivně věnovat retailovému obchodu a pokračovat ve spolupráci se společnostmi Škoda Auto. (tz)

Agentura CzechTrade rozšířila aktivity

Agentura pro podporu exportu CzechTrade začala od loňského roku poskytovat konzultanční služby na regionální úrovni. Ve spolupráci s agenturou CzechInvest nabízí konzultace firmám, které plánují exportní aktivity, ve všech regionech České republiky. Během prvního roku spolupráce obou institucí se po celé České republice uskutečnilo na 1500 konzultací.

Díky konzultantům v regionech se mohou podnikatelé poradit o plánovaných exportních aktivitách přímo ve své lokalitě. Pracovníci CzechInvestu, kteří působí jako zástupci agentury CzechTrade, s podnikateli nejprve proberou

možnosti a podmínky vstupu na zahraniční trhy. „Prvotní kontakt s regionálními konzultanty podnikatelům usnadní rozhodování o vstupu na konkrétní zahraniční trh. Přímou ve svém regionu se dozvědí veškeré relevantní informace, které by jinak museli zjišťovat na několika místech. Dochází tak k významné úspoře času i nákladů,“ vysvětlil generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal. V případě zájmu pak konzultanti podnikatele přesměrují na příslušné oborové specialisty v konzultačních týmech v centrále CzechTrade nebo na vedoucí zahraničních kanceláří. „První rok spolupráce s regionálními kanceláři CzechInvestu byl úspěšný, celkem to bylo 1502 konzultací,“ řekl Radomil Doležal. (tz)

INZERCE

CZECHTRADE DENNĚ

AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRAŇÍČÍ

Získávejte denně do svého e-mailu aktuální informace o exportních příležitostech od zástupců zahraniční sítě CzechTrade, obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů, přímo od zahraničních firem a z dalších zdrojů.

- zahraniční poptávky
- projekty a tendry (vč. již udělených zakázek)
- obchodní novinky ze zahraničí
- akce v zahraničí
- semináře zaměřené na export pořádané CzechTrade
- nabídky výrobků a služeb zahraničních firem
- nabídky vytváření obchodních zastoupení zahraničních firem v ČR

Pro nastavení vyplňte on-line formulář na webových stránkách CzechTrade denně: www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka.

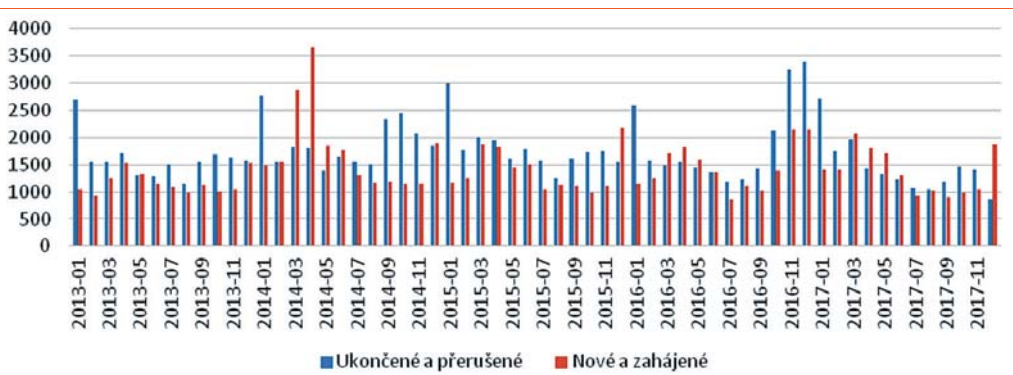
SLUŽBA JE POSKYTOVÁNA BEZPLATNĚ

CRIF: Zákaz kouření v restauracích počet aktivních živností v pohostinství prozatím neovlivnil

V roce 2017 bylo v pohostinství založeno nebo obnoveno celkem 16 420 živnostenských oprávnění a 17 373 jich bylo ukončeno nebo přerušeno. Počet aktivních živnostenských oprávnění tak meziročně klesl o 953, což je nejmenší pokles za posledních pět let. Vyplývá to z analýzy, kterou provedla společnost CRIF na základě dat portálu www.informaceofirmach.cz.

V průběhu roku 2017 vzniklo v pohostinství 9761 nových živností a 6659 jich bylo obnoveno po přerušení. Počet nově založených živností se tak oproti roku 2016 meziročně snížil o 14 %, naopak počet obnovovaných živností meziročně vzrostl o 8 %. Zároveň bylo zcela ukončeno 5471 živností a 11 902 jich bylo přerušeno. Počet ukončených živností tak byl v roce 2017 o 16 % nižší než v roce 2016 a počet přerušovaných živností se meziročně snížil dokonce o čtvrtinu. „Situace v pohostinství se v uplynulém roce stabilizovala a podnikatelská aktivita měřená počtem zakládaných a ukončovaných živností se po výkyvu z konce roku 2016 opět snížila. Počty ukončených i přerušovaných živností byly nejnižší za posledních pět let, stejně jako počet nově založených živností. Naopak počet živností obnovovaných po přerušení byl nejvyšší za posledních pět let. Ve sledovaném období se tak prozatím nepotvrdily obavy z toho, že by zákaz kouření negativně ovlivnil počet aktivních živnostenských oprávnění v pohostinství,“ řekl Jan Cikler, vedoucí datového oddělení analytické společnosti CRIF – Czech Credit Bureau.

Počty vzniklých, obnovovaných, ukončených a přerušovaných živností (2013–2017)



zdroj CRIF – Czech Credit Bureau

Měsíční saldo živností v sektoru pohostinství (2013–2017)



Nejvíce živností ubylo v pohostinství v roce 2017 hned v lednu, kdy bylo zrušeno nebo přerušeno o 1310 živností více, než kolik jich nově vzniklo nebo bylo obnoveno. Naopak nejvíce živností přibýlo na samém konci roku. V prosinci bylo založeno či obnoveno o 1009

živností více než kolik jich bylo ukončeno či přerušeno. Jde přitom zároveň o třetí nejvyšší měsíční přírůstek počtu živností v oboru za posledních pět let. „I když přírůstek o tisíc a více živností je velmi výjimečný, stále jde o přirozený cyklus, za kterým stojí především

přerušené a obnovené živnosti. Podnikatelé, kteří se rozhodnou svoji činnost ukončit, si živnostenské oprávnění pouze přerušují, ale nezruší ho úplně. K podnikání v oboru se přitom často následně vrátí a svoji živnost opět obnoví. V prosinci přitom pravidelně sledujeme ve srovnání se zbytkem roku velmi vysoký počet obnovovaných živností, jelikož podnikatelé chtějí mít svoji živnost aktivní již od začátku nového roku. V lednu se zase několikanásobně zvyšuje počet přerušovaných živností. Končící podnikatel většinou uzavře uplynulý rok a následně svoji živnost přerušuje,“ charakterizoval Jan Cikler cyklus podnikatelských aktivit v pohostinství.

Nejvíce nových živností bylo v pohostinství v roce 2017 zaregistrováno v březnu (1220), nejméně naopak v prosinci, kdy bylo zaregistrováno pouze 558 nových živností. Prosinec byl však zároveň měsícem, ve kterém bylo nejvíce živností obnoveno po předchozím přerušení, konkrétně šlo o 1333 živností. Nejméně obnovovaných živností bylo naopak zaregistrováno v září, pouze 307.

Podnikatelé nejčastěji zcela rušili své živnosti pro pohostinství v březnu (595) a nejméně potom v prosinci (221 zrušených živností). Nejvíce přerušovaných živností bylo zaregistrováno v lednu (2129), naopak nejméně v srpnu (562). Ze 1333 živností, které byly znovu obnoveny v prosinci roku 2017, jich bylo zdaleka nejvíce přerušeno právě před rokem. Celkem 191 obnovovaných živností bylo přerušeno v prosinci 2016 a 144 živností bylo přerušeno v lednu 2017. Na další měsíce a roky přitom připadají maximálně nižší desítky obnovovaných živností. (tz)

Designové kování a ruční práce jako vizitka české firmy M&T

Galvanické povrchové úpravy či strojní leštění a broušení... to vše musí podstoupit moderní dveřní kování ve výrobě české společnosti M&T, aby mohlo splnit náročné požadavky dnešní doby. Ve finále je ale vždy nepostradatelný dotek lidské ruky s jejím přesným citem a umem, který výsledný produkt dovede k dokonalosti, a vznikne tak prvotřídní kování s vysokou hodnotou.



A že to v M&T myslí s ručním zpracováním hodně vážně, je jasné již z názvu hlavního výrobního zázemí společnosti. Jmenuje se totiž Manufaktura – stejně jako rukodělné dílny, které začaly vznikat po světě již ve 14. století. „Přestože v naší Manufaktuře mají své pevné místo nejmodernější technologie jako například galvanovna, ve které dochází k nanášení povrchových úprav kování, je podíl ruční práce v rámci výroby našich klik i nadále velmi vysoký. Finální leštění povrchu či kompletace klik, to vše se u nás stále provádí ručně, díky čemuž je každý výrobek opravdovým originálem,“ řekl pan Roman Ulich, hlavní designér společnosti. Když však před 20 lety se svým bratrem Ivem M&T zakládal, rozhodně tomu tak nebylo. „Nejdříve jsme kliky ručně nevyráběli – nevyráběli jsme je totiž vůbec, ale kupovali jsme je v zahraničí a pouze jsme je balili a posílali do prodeje. Kvalita však nebyla na takové úrovni, jakou bychom si představovali, a navíc jsme byli nespokojeni s dlouhými dodacími lhůtami, a tak jsme se po třech letech rozhodli, že si budeme vyrábět kliky sami,“ vysvětlil Roman Ulich. Již od počátku přitom vůbec neuvažovali o velkoobjemové produkci, ale rozhodli se vsa-

dit na výjimečnost, kvalitu a design. „Dnes již vyvážíme kování do celého světa, stále však zaměstnáváme pouze okolo 30 zručných pracovníků, na které se můžeme spolehnout,“ uvedl Roman Ulich. V závodě tak panuje téměř rodinná atmosféra a majitelé přitom mohou mít neustálou kontrolu nad celým procesem výroby, což je nesmírně důležité pro udržení vysoké kvality.

Material & Technology s.r.o. – M&T je první a zároveň jediný český výrobce designových dveřních klik využívající moderní technologie pro žádané a velmi kvalitní povrchové úpravy – matný nikl a nitrid titanu v několika barevných odstínech. U svých výrobků klade hlavní důraz na kvalitu, mnohaletou funkčnost a moderní design. Nové produkty vznikají přímo pod rukama pracovníků firmy od návrhu až po realizaci ve výrobě. Pro spokojenost zákazníků je připraven kompletní výrobní program, včetně okenních klik, bezpečnostních rozet, madel, pantů, posuvných systémů, kování na skleněné dveře a dalších požadovaných doplňků – vždy ucelený sortiment ve stejném designu, povrchové úpravě a barvě. (tz)

www.kliky-mt.cz

TRACHEA: nábytková dvířka z jasanu? No jasně!

Jasan svému jménu rozhodně nedělá ostudu – jeho jasné světlé dřevo je totiž jasným favoritem mezi dřevodekory pro rok 2018! Jak jej dostat co nejjednodušeji do vašeho interiéru? Přizvěte si na pomoc foliovaná dvířka!

„Zatímco na vrcholu popularity se neustále drží nejrůznější odrůdy tradičního dubu, nejnovějším trendům v nábytkovém designu začíná jednoznačně vládnout jasan, jehož věrná imitace v podobě dřevodekoru přírodní jasan je nově

dostupná i pro foliovaná dvířka T.classic,“ sdělil Martin Dusík, vedoucí obchodního oddělení společnosti TRACHEA, největšího českého výrobce nábytkových dvířek a panelů, a pokračoval: „Již na první pohled zaujme svou jemnou strukturou i charakteristickým světlým odstínem, díky kterým se tento univerzální dekor hodí jak do tradičnějších či rustikálních interiérů, tak do moderně laděných. Navíc se skvěle kombinuje s nejrůznějšími druhy materiálů a světlými i tmavými odstíny, což ještě více rozšiřuje jeho možnosti.“ Kromě působivého vzhledu oce-

níte na foliovaných dvířkách v dekoru přírodní jasan i jejich praktické vlastnosti – snadno se udržují a díky tomu, že folie obepíná dvířka z pohledové strany i ze všech čtyř bočních stran, a jediný spoj tak u nich je pouze na zadní straně, jsou navíc dvířka chráněna před pronikáním vlhkosti. Jsou tak ideální volbou téměř do jakékoliv místnosti v interiéru!

Společnost TRACHEA je největším českým výrobcem komponentů – dvířek pro nábytkářský průmysl, na trhu se pohybuje již od roku 1996. Významná část její činnosti se soustředí na pro-

dukci nábytkových dvířek pro celý interiéru, včetně komerčních prostorů, více méně zaměřenou na dvířka kuchyňská. Za dobu své existence se společnost vypracovala do špičky výrobců v tomto oboru, nezastupitelný podíl na tom má výsoce moderní výrobní technologie, obsáhlá produkto- vých řad a letité zkušenosti v tomto oboru. TRACHEA spolupracuje s více než stovkou malo- odběratelů i prestižními velkoodběrateli, významné partnerství ji pojí s dodavateli špičkových materiálů pro výrobu nábytkových komponent. (tz)

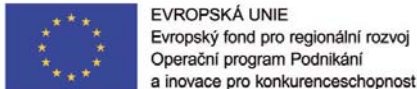
www.trachea.cz a www.overface.cz

První start-upy vyrážejí do zahraničních inkubátorů

Do podnikatelských inkubátorů v Silicon Valley, New Yorku a Singapuru se koncem ledna vydalo pět českých start-upů. Hodnocením projektu CzechAccelerator agentury CzechInvest prošly firmy Integromat, Nanits Universe Ltd., TouchArt, Legito a Retailys. Během tříměsíčního pobytu, zatímco budou zdokonalovat své produkty a služby, mohou získat dobrou znalost místního trhu i lokálních obchodních zvyklostí. To vše jim pomůže úspěšně představit a uvést svůj produkt či službu v zahraniční destinaci.

Vedle plně hrazeného pronájmu kancelářských prostor v rámci sdílených coworkingových studií se start-upy mohou těšit na bohaté mentoringové a poradenské služby a řadu workshopů a networkingových akcí. K dispozici jim budou skupiny profesionálů a expertů z nejrůznějších odvětví businessu. Každý ze start-upů tak může v rámci tříměsíčního pobytu čerpat podporu až do výše necelého milionu korun.

V newyorském mezinárodním akcelérátoru Venture Out se na tři měsíce usídlí start-upy



TouchArt a Legito. Firmy Integromat a Nanits Universe Ltd. najdou své zázemí v inkubátoru US MAC v Silicon Valley. A v singapurském inkubátoru August Global Asset Management bude zahraniční zkušenosti sbírat start-up Retailys.

V České národní budově v New Yorku se 30. ledna 2018 uskutečnila společenská akce, která první vlnu pokračování CzechAcceleratoru oficiálně zahájila. „Oproti Silicon Valley je New York pro start-upy více univerzálnější. Začínající firmy ze široké škály oblastí, od financnictví, reklamního businessu či práva až po life sciences zde mohou využít všeho, co tato světová metropole nabízí,“ řekl Jan Chmelík, zástupce CzechInvestu v New Yorku.

O dva dny později se podobné uvítání českých start-upů konalo také v San Franciscu. „Networkingové akce jsou pro úspěch v oblasti Silicon Valley naprosto klíčové. Právě s jejich pomocí si začínající podnikatelé vytvářejí obchodní vazby, které pak mohou dále rozvíjet ve



svůj prospěch,“ poznamenal Miroslav Tenkl, zástupce CzechInvestu v San Franciscu.

Do první vlny obnoveného CzechAcceleratoru se během loňského léta přihlásilo deset zájemců. Osm z nich pak absolvovalo předvýjezdovou přípravu na téma přípravy podnikatelského plánu a zlepšení prezentačních dovedností, tzv. bootcamp. Pro pobyt v zahraničních inkubátorech se nakonec kvalifikovalo pět z nich. Některé CzechInvest podpořil již dříve. V rámci projektu CzechDemo firma Legito prezentovala svoji aplikaci na tvorbu smluv v prosinci 2016 na TechCrunch Disrupt v Londýně a Nanits Universe Ltd. svoji digitální komiksovou platformu v září 2017 na TechCrunch Disrupt v San Franciscu.

Projekt CzechAccelerator probíhal již v letech 2011 až 2014. Agentura CzechInvest v něm celkovou částkou 23,3 milionu korun podpořila 39 společností. Jednou z nich byla i společnost STRV, která se z malých firem o čtyřech pracovní-



cích rozrostla v tzv. unicorna, tedy společnost s ročním obrátem vyšším než jedna miliarda dolarů. Nyní zaměstnává 200 lidí.

Projekt CzechAccelerator je realizován z programu Marketing, prioritní osy č. 2 Rozvoj podnikání a konkurenceschopnosti malých a středních podniků Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Kompletní informace o projektu CzechAcceleratoru i podmínky účasti v něm naleznete na www.podpora-startupu.cz/sluzby/czechaccelerator/. (tz)



foto Pixabay

AČTO opustila Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR



Asociace českého tradičního obchodu (AČTO) opustila s novým rokem Svaz obchodu a cestovního ruchu. Členství v organizaci ukončila z důvodu rozdílných zájmů. Zatímco AČTO hájí zájmy českého nezávislého maloobchodu, SOCR ČR vystupuje zejména ve prospěch zahraničních obchodních řetězců a klíčové problémy tradičního trhu neřeší. O vystoupení ze Svazu obchodu rozhodla valná hromada AČTO v červenci minulého roku, a to z důvodu nezájmu vedení SOCR o problémy českého nezávislého obchodu, jehož podmínky pro fungování jsou v mnoha směrech velmi specifické.

„Dlouhodobě jsme necítili podporu pro naše klíčová témata. Nechceme se rozejít ve zlém, nemůžeme ale být členy organizace, s jejímiž myšlenkami nesouhlasíme. Třileté členství nám prakticky nic nepřineslo, naopak jsme se stali účastníky hry, kterou nechceme hrát. Ne-

bráníme se však budoucí spolupráci na společných tématech, avšak nikoliv jako členové, ale jako rovnocenní partneři,“ vysvětlil důvody odchodu předseda AČTO Zdeněk Juračka.

Ve společném zájmu vidí Asociace českého tradičního obchodu prostor pro řešení témat,

jako je efektivní dokončení aplikace EET do praxe či zákon o významné tržní síle, který čeští i zahraniční obchodníci považují za nedostatečný a selektivní. Zákon např. vůbec neřeší významnou tržní sílu dodavatele vůči obchodníkovi či producenta vůči dodavateli a vyžaduje tak novelizaci. Naopak rozdílné názory panují v otázce používání praktiky predátorských cen, prodej zboží za cenu nižší, než jsou náklady obchodního řetězce na jeho pořízení, totiž vede ve svém důsledku k poškozování ostatních tuzemských prodejců i potravinářů, kteří nejsou schopni tomuto tlaku čelit.

Asociace českého tradičního obchodu je historicky první a největší konsolidovaný subjekt, který sdružuje české maloobchodníky z oblasti malého a středního podnikání. V sou-

časnosti má AČTO 18 členů z řad českých maloobchodních sítí i českých výrobců potravin. Reprezentuje na 7000 prodejen s 30 000 zaměstnanci, čímž představuje zhruba 25% podíl na trhu s potravinami. Hlavním posláním AČTO je hájit zájmy svých členů před trvale nepříznivým působením nekalé konkurence, obchodních řetězců i ostatních institucí, ohrožujících další existenci českých obchodů, z velké části zajišťujících obchodní obslužnost venkova a odbyt regionálních potravin. Navíc si zkladatelé dali do vínku hájit vše české a to znamená i podporovat výrobu a prodej českých potravin u nás. Projekt certifikace, spojený s udílením značky Tradiční český obchod – Certifikováno, spustilo AČTO na konci listopadu 2016. (tz)

Česká metropole a zanikající firmy

V loňském roce podnikatelé zavřeli rekordních 5352 pražských společností. Jde o více než polovinu ze všech zaniklých firem v ČR v roce 2017. Podnikání loni ukončilo 10 437 společností, nejčastěji z oblasti pronájmu a správy nemovitostí nebo obchodu. Data vycházejí z analýzy poradenské společnosti Bisnode.

„Statistické údaje ukazují, že v loňském roce zaniklo nejvíc firem od roku 2012,“ upozornila analytička Bisnode Petra Štěpánová. „Z 10 437 společností, které v loňském roce ukončily podnikatelské aktivity, jich tři čtvrtiny byly zlikvidovány. Ostatní zanikly formou fúze s jiným podnikatelským subjektem nebo jiným způsobem,“ dodala Petra Štěpánová.

V počtu zaniklých firem má Praha výrazný náskok před ostatními regiony. „Za Prahou následuje Jihomoravský kraj s brněnskou metropolí. V Praze a Brně se konzentruje největší množství společností, a proto není překvapením, že zde také zaniká nejvíc podnikatelských subjektů,“ uvedla dále Petra Štěpánová. Přes 85 % firem, které v loňském roce ukončily činnost, vykazovalo tržby do jednoho milionu korun. „Šlo tedy hlavně o mikrofirmy,“ uzavřela Petra Štěpánová.

Z obchodního rejstříku bylo vymazáno nejvíc společností z oblasti pronájmu a správy nemovitostí nebo obchodu. (tz)



foto Pixabay

Počet zaniklých firem v letech 2012–2017

rok	celkem zaniklé a.s. a s.r.o.	z toho fúze	z toho likvidace	z toho ostatní
2012	5322	665	3921	736
2013	5249	709	3581	959
2014	5144	680	3888	576
2015	6640	756	4773	1111
2016	8079	810	6019	1250
2017*	10 437	919	7910	1608

* předběžná data

Top 5 oborů činnosti podle zániků 2017

obor činnosti	počet zaniklých firem
Pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí	1514
Nespecializovaný velkoobchod	1160
Zprostředkování velkoobchodu a velkoobchod v zastoupení	889
Maloobchod v nespecializovaných prodejnách	449
Ostatní profesní, vědecké a technické činnosti	410

zdroj: Bisnode

Průměrná roční útrata za nákup nábytku a bytových doplňků na internetu byla loni 9100 Kč

Podle aktuálního průzkumu GfK Furniture, který pravidelně sleduje nákupní chování v Česku, činily průměrné výdaje spotřebitelů, kteří nakoupili za poslední dva roky nábytek anebo bytové doplňky, přibližně 17 200 Kč ročně. Z této průměrné částky tvořily přibližně tři čtvrtiny výdaje za nábytek a čtvrtina za bytové doplňky. Polovina zákazníků vydala za nábytek a bytové doplňky pouze částku do 10 000 Kč ročně.

Z nábytkářských kategorií nejvíce dotazovaných nakoupilo nebo plánuje nakoupit, pohovky, koupelnový nábytek, postele, komody; z bytových doplňků pak ložní prádlo, kuchyňské nádobí a osvětlení. Více než 60 % respondentů již někdy nakoupilo nábytek a bytové doplňky na internetu (v roce 2011 to bylo jen 38 % respondentů) a dalších 11 % plánuje tyto kategorie na internetu v budoucnosti nakoupit. „Průměrná roční útrata za nákup nábytku a bytových doplňků na internetu tvořila loni přibližně 9100 Kč. Na internetu se nábytek a bytové doplňky v loňském roce nakupovaly nejčastěji v prodejnách ikea.cz, jysk.cz, mall.cz a sconto.cz,“ sdělil Pavel Cabal, Senior Project Manager z GfK.

Na 11 % dotázaných využilo v posledních dvou letech možnost nakoupit nábytek a bytové doplňky na splátky nebo prostřednictvím úvěrové karty; v roce 2011 to tvrdilo 21 % respondentů. Nejčastěji využívanou splátkovou společností byl CETELEM, nejvyužívanější úvěrovou kartou pak karta České spořitelny. (tz)



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Ocenění jako velký závazek i radost



RNDr. Věra Palkovská



Prof. Ing. Jindřich Soukup, CSc.



Mgr. Simona Cimmer



Halina Trsková

Nejprestižnější soutěž týkající se kvality u nás, Národní cena kvality ČR a Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj, zná své vítěze. Ceny jim byly předány na Pražském hradě 29. listopadu. Několika oceněným jsme položili trojici otázek. Odpovídali RNDr. Věra Palkovská, starostka Města Třinec (Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj, veřejný sektor, Město Třinec – Městský úřad Třinec), prof. Ing. Jindřich Soukup, CSc., proděkan pro zahraniční vztahy, katedra mikroekonomie, Fakulta podnikohospodářská, Vysoká škola ekonomická v Praze (Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj, veřejný sektor), Mgr. Simona Cimmer, PR manager Zámeček Petrovice a.s. (Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj, podnikatelský sektor) a Halina Trsková, místopředsdkyně představenstva Pojišťovny VZP, a.s. (Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj).

Proč jste se přihlásili do soutěže Národní cena kvality ČR / Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj?

Věra Palkovská: Národní ceny si nesmírně vážíme a je to pro nás obrovská čest. Když jsme

v roce 2012 tuto cenu obdrželi poprvé, znamenalo to pro nás velký závazek a zároveň motivaci do dalších let titul obhájit, což se nám po pěti letech povedlo. A co víc, stali jsme se v kategorii veřejná správa vítězi. Máme z toho velkou radost, protože to znamená, že jdeme

správným směrem. Toto ocenění je pro nás důkazem, že komunální politika se dá dělat slušně, dobře a odpovědně, což je velmi dobrá zpráva pro celou společnost.

Jindřich Soukup: Fakulta podnikohospodářská Vysoké školy ekonomické v Praze se dlouhodobě zaměřuje na kvalitu své vzdělávací činnosti, což dokazuje získání prestižní mezinárodní akreditace EQUIS, kterou má na světě jen 1 % nejlepších manažersky orientovaných fakult. Přihlášení do Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj vnímáme jako jednu z možností, jak připomenout svým zaměstnancům, studentům, firemním partnerům a dalším zainteresovaným stranám, že dlouhodobě realizujeme i řadu aktivit v oblasti společenské odpovědnosti a udržitelného rozvoje.

Simona Cimmer: Do soutěže Národní cena ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj jsme se jako Zámeček Petrovice a.s. přihlásili proto, neboť jsme 16. května 2017 vyhráli první místo v soutěži hejtmana Moravskoslezského kraje o společenskou odpovědnost firmu do 50 zaměstnanců. Vítězství nás motivovalo k dalšímu soutěžení o celonárodní cenu.

Halina Trsková: V posledních letech se intenzivně věnujeme rozvoji společenské odpovědnosti, tudíž pro nás rozhodnutí o kategorii bylo jednoznačné. Měli jsme dobrou zkušenost s Národní cenou kvality ČR z minulého roku, zejména s modelem sebehodnocení a hodnocení externími hodnotiteli. Velice nám to interně pomohlo s nastavením procesů uvnitř pojišťovny a v tomto roce se to opět potvrdilo. Příjemně nás překvapila vysoká úroveň hodnotitelů a jejich velmi profesionální přístup.

Co bylo v plnění kritérií nejsložitější?

Věra Palkovská: Vzhledem k rozsáhlosti činnosti města a provázanosti témat nebylo jednoduché jednoznačně popsat přístupy tak, aby se vztahovaly ke konkrétním tématům. Také mnohdy nebylo snadné určit ukazatele, aby poskytl vypovídající informace k hodnocení kvality a výsledků naší činnosti.

Jindřich Soukup: Při plnění kritérií si Fakulta podnikohospodářská Vysoké školy ekonomické v Praze uvědomila, že nastaveným kritériím vyhoví, ale v některých oblastech se odlišuje, resp. prokazovat plnění kritérií v některých oblastech je pro ni složitější. Jednalo se např. o kritéria za-

měřená na životní prostředí. Naopak při zpracování podkladové zprávy jsme zjistili, že některé vzdělávací aktivity složitě přiřazujeme k některému hodnoticímu kritériu. Z našeho pohledu jsou hodnotící kritéria zaměřena hlavně na podnikatelský sektor a u veřejného sektoru by mohla ještě doznat v budoucích ročnících určitou modifikaci.

Simona Cimmer: Kritéria byla opravdu přísná a podkladová zpráva obsáhla. Nejvíce práce nám dalo správné sestavit podkladovou zprávu tak, abychom splnili veškerá kritéria po administrativní stránce.

Halina Trsková: Neřekla bych nejsložitější, ale stoprocentně nejnáročnější bylo sepsání podkladové zprávy, která pak slouží hodnotitelům a je opravdu velmi obsáhla. S ohledem na skutečnost, že jsme finanční instituce a máme velkou odpovědnost vůči našim klientům, nebylo naplnění kritérií pro nás složitě.

Získali jste dostatečné informace o tom, jací jste, jak se dále zlepšovat, čím přispět k lepšímu životu ostatních?

Věra Palkovská: Ano, dotazník nám přispěl k lepšímu sebezpoznání. Věříme, že město Třinec bude i nadále poskytovat svým občanům kvalitní služby a firmám bude odpovědným partnerem.

Jindřich Soukup: Velmi kladně hodnotíme, že díky zapojení do Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj jsme se na naše aktivity v této oblasti podívali komplexně a zjistili jsme, kde máme rezervy pro zlepšování. Např. v budoucím období chceme více spolupracovat s městskou částí Praha 3, kde je sídlo naší fakulty. Specifické pro naši fakultu je, že přispíváme k lepšímu životu ostatních tím, že již v průběhu studia vedeme studenty k tomu, aby koncept společenské odpovědnosti a udržitelného rozvoje zařazovali do svých projektů a kvalifikačních prací. V rozvrhu máme předměty s touto tematikou. Vytváříme tím předpoklady pro to, aby naši absolventi koncept společenské odpovědnosti a udržitelného rozvoje uplatňovali i ve své manažerské a podnikatelské praxi.

Simona Cimmer: Získání ceny ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj bereme jako závazek pro ještě větší úsilí ve zkvalitňování svých služeb a je pro nás potvrzením, že cesta, po které jsme se vydali, vede tím správným směrem.

Halina Trsková: Ano, díky soutěži již pracujeme na dalším rozvoji našeho dobročinného programu, aby podpora charitativních projektů byla ještě efektivnější než doposud. Je to krásná práce, vymysleli jsme další rozšíření pomoci a moc se těšíme, až je představíme veřejnosti, a hlavně na to, až je budeme realizovat. (red)

INZERCE



21.–22. 3. 2018 Orea Hotel Pyramida
Bělohorská 24, 169 01 Praha 6

SETKÁNÍ ABSOLVENTŮ KURZŮ A DRŽITELŮ CERTIFIKÁTŮ

Hlavní temata:

• Etika ve vzdělávání • Automotive (IATF, TPM, zlepšování) • EMS a BOZP • Model excellence EFQM • Lean • Nové normy a předpisy (ISO 45001, ISO 17025:2017, ISO 19011, GDPR, ISO/IEC 27001) • Kulatý stůl – Kvalita pro IT a IT pro kvalitaře • Workshop – Poznej svůj mozek

PŘIHLÁŠKA A PODROBNÝ PROGRAM: syma.csq.cz



SYMA2018
Již nyní můžete klást dotazy přednášejícím na webu sli.do#SYMA



Zaměstnanci, kteří mají přátelský vztah se svým šéfem, vydělávají víc

Platový portál Platy.cz realizoval zaměstnanecký průzkum o tom, jaké vlastnosti chybějí současným manažerům. V rámci průzkumu se odborníci ptali, jak lidé hodnotí svého přímého nadřízeného. Podívali se také na to, jaký mají vztahy se šéfem vliv na platové ohodnocení zaměstnance. Průzkum je součástí Paylab Compensation Monitoru, který sleduje trendy v oblasti odměňování. Do průzkumu se kromě České republiky zapojilo deset dalších evropských zemí, v nichž je mezinárodní portál Paylab.com zastoupený regionálními platovými portály.

Zaměstnanci, kteří mají dobrý vztah s nadřízeným, vydělávají více		
země	platový rozdíl v %	
Estonsko	21	
Srbsko	20	
Maďarsko	20	
Česká republika	18	
Slovensko	17	
Bosna a Hercegovina	16	
Litva	13	
Polsko	9	
Slovinsko	9	
Finsko	9	
Lotyšsko	7	

Jaký mají pracující vztah se svými nadřízenými?

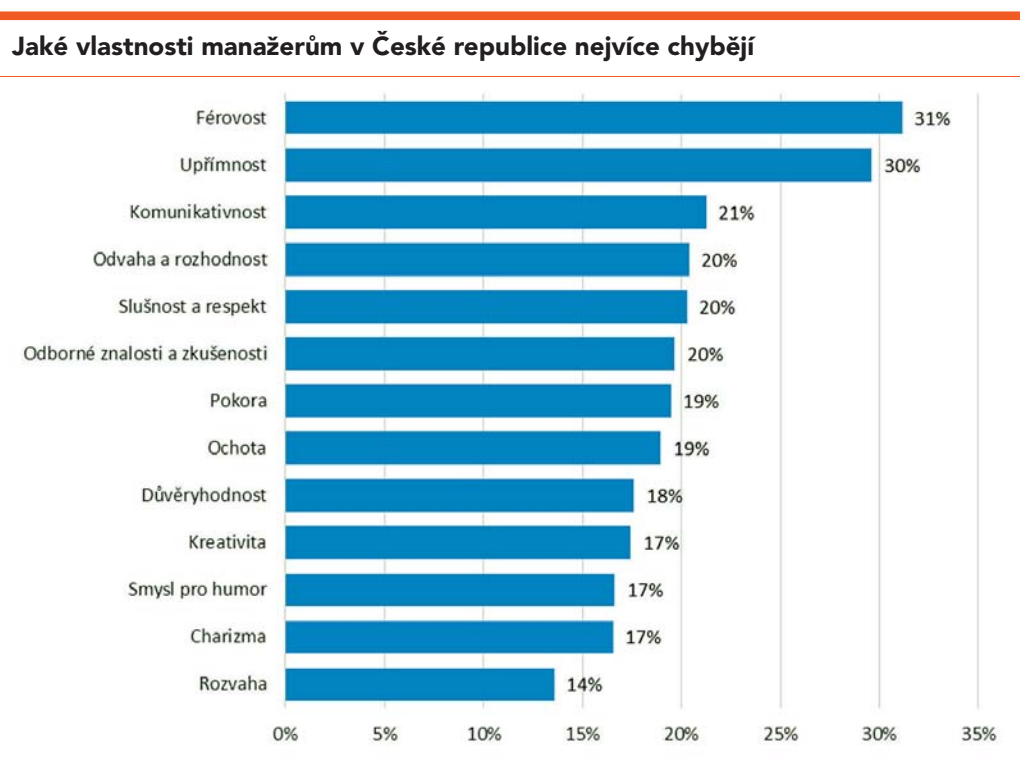
Až čtyři z deseti zaměstnanců charakterizují svůj vztah k nadřízenému spíš neutrálně nebo negativně. Rezervovaný vztah se svým šéfem, kdy je cítit vzájemný odstup, má v hodnocení za všechny zúčastněné země 35 % respondentů (v ČR 34 %). Další 4 % (V ČR 3 %) uvedla, že jejich vztah s nadřízeným je chladný až nepřátelský.

„Přátelský vztah se šéfem deklarovalo v České republice 63 % respondentů. Zajímavým zjištěním je, že lidé, kteří mají přátelský vztah se šéfem, mají v ČR v průměru o 18 % vyšší plat než ti, kteří mají s nadřízeným rezervovaný nebo nepřátelský vztah,“ uvedl Michal Novák z pracovního portálu Profesia.cz, propojeného v ČR s Platy.cz.

Platový rozdíl ve prospěch dobrých vztahů vyšel ve všech zemích, kde se průzkum realizoval. Limitní hodnoty přitom na obou koncích spektra zaujaly pobaltské země: největší rozdíl byl v Estonsku (21 %), nejmenší v Lotyšsku (7 %). Z průzkumu také vyplynulo, že lidé na manažerských pozicích, kvalifikovaní techničtí pracovníci, zaměstnanci v IT a mladší zaměstnanci do 35 let mají všeobecně lepší vztahy s přísmými nadřízenými. Čím je zaměstnanec starší, tím má rezervovanější vztah k nadřízenému.

A jaké vlastnosti současným manažerům chybějí nejvíce?

Nejčastěji lidé zapojení do průzkumu u svých nadřízených postrádají férovost, upřímnost, ko-



munikativnost, ale také odvahu a rozhodnost. Lidé, kteří mají s nadřízeným přátelský vztah, si častěji stěžují, že šéf nemá kuráž a že je málo kreativní. Zaměstnancům, kteří mají rezervovaný až chladný vztah se šéfem, zase více vadí nedostatek úcty a respektu ze strany šéfa a nedůvěryhodnost. Také více pochybují o jeho kompetentnosti, odbornosti a zkušenostech. Zaměstnanci, kteří vydělávají podprůměrně, si stěžují, že šéfům chybí férovost, ochota, slušnost, pokora a větší otevřenost. Těm, jejichž platy jsou nadprůměrné, u šéfů kromě odborných zkušeností chybí také charizma, odvaha a rozhodnost, rozvaha a kreativita. (tz)

Investice: pražské byty strčily do kapsy zlato i burzu

Kdo investoval na začátku roku 2012 milion korun do bydlení v Praze, vydělal za pět let 680 000 korun. Naopak zlato, tradiční blyštivá investiční jistota, ztratilo za stejné období 12 % a v plusových číslech se pohybovalo jen sporadicky. Solidně si naopak vedla pražská burza. Index PX50 totiž za pět let přidal 17 % a po započtení dividend mohl investorům vydělat přes 50 %. Jestliže porovnáme výnosnost indexu PX50, zlata a nabídkových cen bytů za posledních pět let, pak jako jednoznačně nejvýhodnější investice vycházejí pražské byty. I bez započtení případných výnosů z pronájmu se pražské byty zhodnotily za pět let o 68 %.

„Můžeme s přehledem tvrdit, že investice do bytu v Praze je v porovnání s ostatními investičními instrumenty velmi stabilní. Oproti akciovým indexům či komoditám ji za posledních pět let nepostihl žádný závažný výkyv, který by mohl investory znervóznit. Tempo růstu cen bytů v Praze zřejmě nebude tak strmé jako za posledních dva roky, ale kvůli uměle zredukované nabídce bytů lze očekávat, že ceny porostou i v dalších letech,“ řekla výkonná ředitelka Central Group Michaela Tomášková. Zajímavé zhodnocení bylo možné dosáhnout i na pražské burze. Kdo by

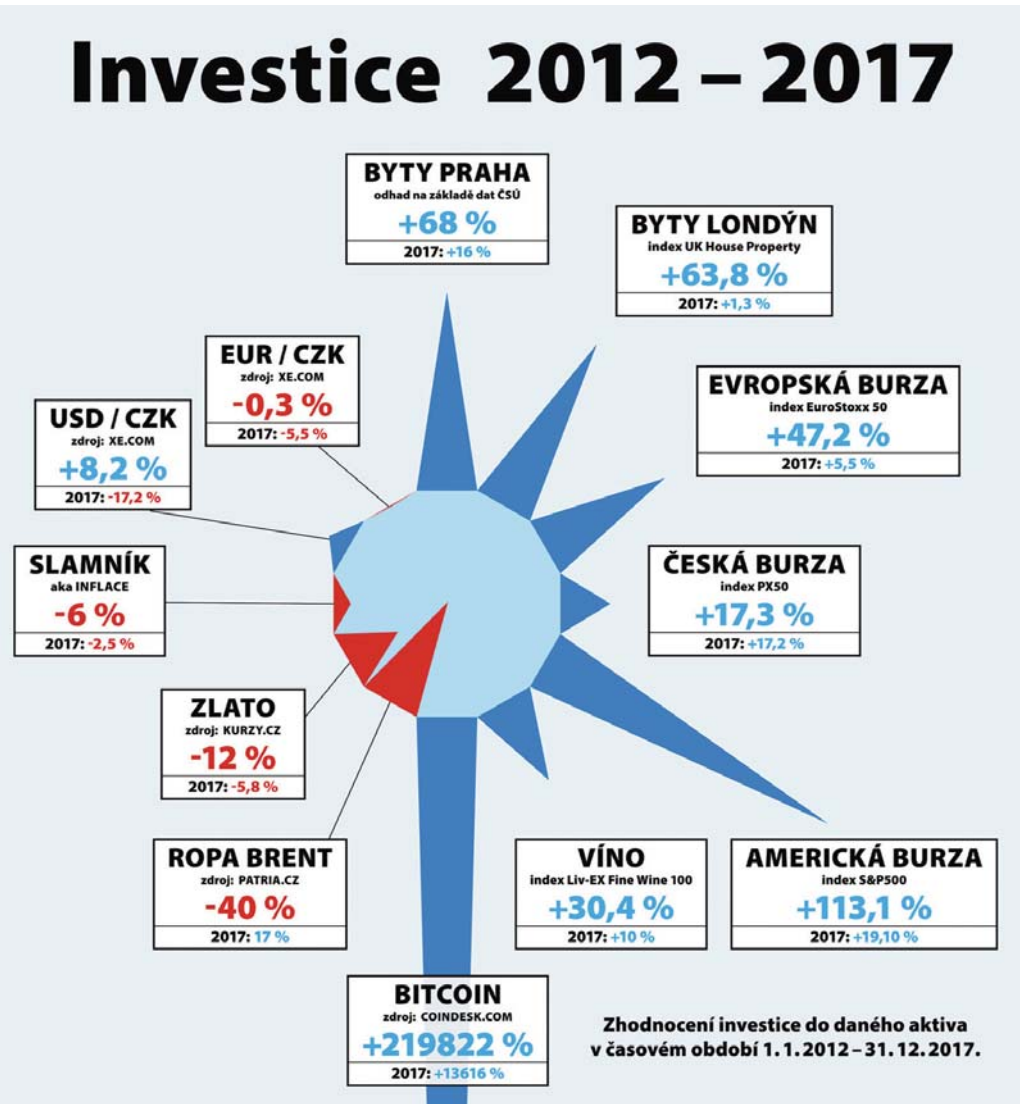
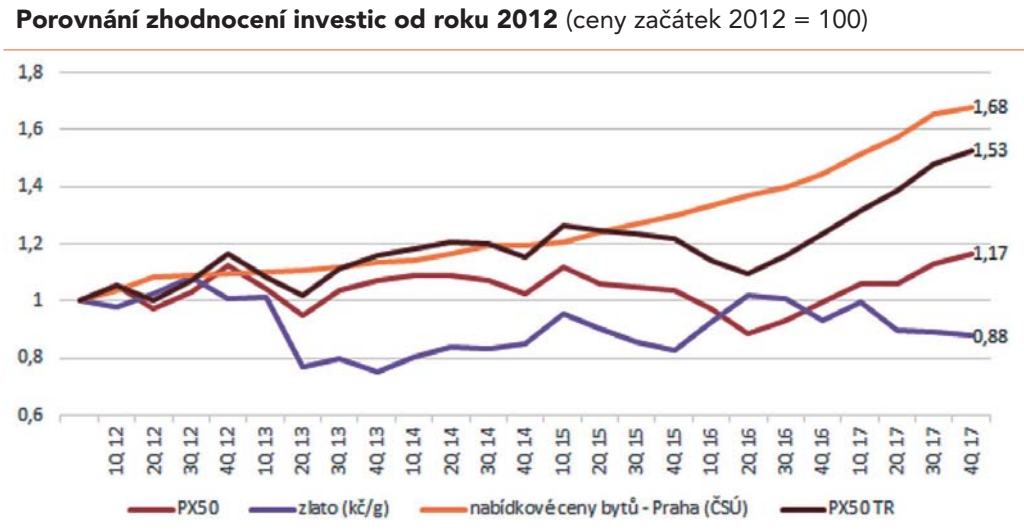
před pěti lety nakoupil všechny akcie indexu PX50, mohl se na konci roku 2017 a po započtení dividend pochlubit výnosem 53 %. Přitom ještě na konci 2. čtvrtletí 2016 by byl v plusu pouze o 10 %. Na rozdíl od bytů je zde již velmi patrná značná volatilita, která je u rizikovějších investičních nástrojů obvyklá. Nejhorší výsledek ze sledovaných nástrojů zaznamenalo zlato, které za posledních pět let odepsalo 12 %. „Investovaný milion korun se za pět let zhodnotil u pražského bytu o 680 000 korun. Navíc bez výkyvů, které by mohly investory v průběhu investice znervózňovat. Kdo investoval milion do zlata, přišel za pět let o 120 000 korun,“ doplnila Michaela Tomášková.

Zájem o investiční byty roste

Podíl nákupů bytů za účelem tržního pronájmu, uložení peněz či spekulace na růst ceny, tvořil v předchozích letech u Central Group přibližně 20 %. U cenově dostupných projektů v lokalitách zajímavých k pronájmu dosahoval tento podíl i 25 %. Naopak u lokalit rodinného charakteru je jako investiční byt pořízován jen každý desátý. V roce 2017 celkový podíl investičních bytů vzrostl u největšího českého stavitele na 23 %. Investoři preferují co nejmenší byty, zájem je hlavně o 1+kk a 2+kk, které ideálně poslouží jako startovací byty a také se nejlépe pronajímají.

Novostavby jsou pro investici výhodnější

Jestliže porovnáme byty v původní cihlové zástavbě a novostavby ve stejné lokalitě, rozdíl v kupní ceně se budou pohybovat okolo 15 %. K ceně staršího bytu je ale navíc vždy nutno připočítat 4 % daně z nabytí nemovitosti, kterou od října 2016 platí vždy kupující. Prvopřevod novostaveb je přitom od této daně osvobozen. Při počítání výnosnosti je třeba brát v potaz také energetickou náročnost, což se může u staršího méně úsporného investičního bytu projevit nižším zájmem ze strany nájemců. Nejdůležitějším faktorem při rozhodování o typu investičního bytu je kromě kupní ceny i dosažitelná tržní nájemné. To je u novostaveb výrazně vyšší, což navíc zaručuje i poptávku ze strany bonitních nájemníků, u kterých je mnohem menší pravděpodobnost, že budou dlužit na nájemném. Novostavby jsou tak z investičního hlediska výhodnější. Například u bytů vhodných na investici z aktuální nabídky Central Group se hrubý roční výnos pohybuje od 3,7 do 4,7 %. (tz)



Dodavatelé pro Auto roku 2018 v ČR jsou prestižní firmy

Sdružení automobilového průmyslu (AutoSAP) představuje firmy, které v rámci ankety Auto roku 2018 v České republice získaly právo používat prestižní označení Dodavatel pro Auto roku 2018 v České republice. Díly tuzemských firem přitom ne- se nejen vítězný vůz Škoda Karoq, ale řada z nich je součástí všech pěti automobilů, které letos postoupily do finále soutěže. Přihlášené firmy AutoSAP dodávají díly i do převážné většiny všech 34 nominovaných vozů.

Autem roku 2018 v ČR se stal vůz Škoda Karoq, prestižní označení Dodavatel pro Auto roku 2018 v ČR tak získávají firmy:

- A. Raymond Jablonec s.r.o.
- Benteler Automotive Rumburk s.r.o.
- BOS Automotive Products CZ s.r.o.
- Brano Group, a.s.
- Brisk Tábor a.s.
- Drupol, výrobní družstvo
- Fehrer Bohemia s.r.o.
- Gumárny Zubří, akciová společnost
- Gumotex, akciová společnost
- HP-Pelzer s.r.o.
- Kamax s.r.o.
- Karsit Holding, s.r.o.
- Klein Automotive s.r.o.
- Koyo Bearings Česká republika s.r.o.
- Mubea – HZP s.r.o.
- Plastika a.s.
- Saar Gummi Czech s.r.o.

- Tawesco s.r.o.
- TRW Automotive Czech s.r.o.
- Varroc Lighting Systems, s.r.o.
- ZPV Rožnov, s.r.o.

Výkonný ředitel AutoSAP Zdeněk Petzl k tomu řekl: „Rád bych především pogrataloval všem, kteří stojí za úspěchem vítězného vozu. Jeho výrobce, Škoda Auto, je významným členem našeho sdružení stejně jako 21 firem, které do Škoda Karoq dodávají své komponenty. Anketa dodavatelů pro auta nominovaná do této soutěže i letos ukázala, jak významné mají dodavatelé zastoupení prostřednictvím své produkce v osobních automobilech nejprestižnějších světových značek. Je zcela přirozené, že právě u domácího výrobce je toto zastoupení nejvyšší.“

Sdružení automobilového průmyslu bylo i letos tradičním partnerem ankety Auto roku 2018 v České republice a zároveň vyhláшатelem doprovodné akce Dodavatel pro Auto roku 2018. Letos se do ní zapojily tři desítky členských firem AutoSAP. 24. ročník soutěže umožnil dodavatelům automobilového průmyslu představit svoje produkty, které se uplatnily ve vozech přihlášených do soutěže.

Vítězové prestižního označení Dodavatel pro Auto roku 2018 v ČR dodávají na vítězný vůz Škoda Karoq tyto díly:

- A. Raymond Jablonec s.r.o. – speciální spo- jovací materiál, rychlospojky kapalinových ve- dení

- Benteler Automotive Rumburk s.r.o. – výztu- ha podlahy
- BOS Automotive Products CZ s.r.o. – krycí rolo zavazadlového prostoru
- Brano Group, a.s. – griffastery s/bez kamery, přitahovač 5. dveří, zámek 5. dveří
- Brisk Tábor a.s. – snímače otáček vačkových a klikových hřídelí
- Drupol, výrobní družstvo – matice pro po- dělný střešní nosič
- Fehrer Bohemia s.r.o. – pěnové sedáky a pě- nové opěrky
- Gumárny Zubří, akciová společnost – auto- koberce přes tunel
- Gumotex, akciová společnost – EPP výplň podlahy, loketní opěra, tlumení blatníku
- HP-Pelzer s.r.o. – zvuková izolace podběhu kola
- Kamax s.r.o. – pevnostní šrouby
- Karsit Holding, s.r.o. – podlahy a podběhy
- Klein Automotive s.r.o. – plechové výlisky karoserie
- Koyo Bearings Česká republika s.r.o. – loži- ska
- Mubea – HZP s.r.o. – pružiny přední a zadní nápravy
- Plastika a.s. – přední/zadní logo, obložení za- vazadlového prostoru
- Saar Gummi Czech s.r.o. – dynamická těsně- ní dveří: vnitřní a těsnění kufru – 5. dveří
- Tawesco s.r.o. – lisovací nářadí, výlisky
- TRW Automotive Czech s.r.o. – přední brzda
- Varroc Lighting Systems, s.r.o. – přední svět- lomety, zadní svítlny

- ZPV Rožnov, s.r.o. – textilní autokoberce a další příslušenství

Příklady dodavatelů pro Škodu Karoq a jimi dodávaných dílů:

- Brisk Tábor do vozu dodává snímač otáček vačkové hřídele (ten Brisk dodává do všech kon- cernových motorů VW 1,5 TSI). Dále snímač otáček klikové hřídele (dodávané do všech kon- cernových motorů VW 1,6 a 2,0 diesel). U obou typů jde o snímače vyráběné výhradně pro VW motory dle specifikace zákazníka. V roce 2017 bylo celkem vyrobeno čtyři miliony kusů těchto snímačů pro VW, Audi, Škoda, Bentley, Seat.
- ZPV Rožnov na model Škoda Karoq dodává jak sériové textilní koberce, tak i kompletní sor- timent originálního příslušenství, včetně TPE a kufrových koberců. Také je dodavatelem speciálního rozkládacího oboustranného řešení pro zavazadlový prostor.
- Koyo Bearings, olomoucká firma, do spojky vítězné škodovky dodává ložiska. Spojka je sou- částí sedmistupňové automatické převodovky DSG. Titul Dodavatel pro Auto roku získala fir- ma za svou 17letou existenci již potřetí. „Díl, který dodáváme do koncernu Volkswagen a ta- ké do nové Škody Karoq, vyrábíme v objemu 508 000 kusů ročně, přičemž v následujících le- tech plánujeme další růst produkce. Jsme hrdí, že je v Autě roku opět naše stopa,“ říká k získání titulu ředitel moravského závodu Petr Novák. Mimo vítězného Karoqu a dalších modelů stej- né značky vybavuje Koyo spojkovými ložisky také značky Seat, Volkswagen a Audi. (tz)

Peugeot v České republice v roce 2017 překonal rekordy

To, že rok 2017 bude pro Peugeot v ČR re- kordní, bylo zřejmé už na konci listopadu. Úspěšný prosinec s 829 registrovanými vozy vynikající celoroční výsledek potvrdil a znač- ka Peugeot zakončila uplynulé dvanáctimě- síční období s počtem 11 663 registrací. Loňský rok se však zapsal do dějin i jako první, ve kterém se Peugeot v ČR stal nej- prodávanější značkou užitkových vozidel.

Rok 2017 začal pro Peugeot v ČR mimořádně příznivě. Zásoba objednávek z předchozího ro- ku, 7 dní Peugeot a rostoucí automobilový trh umožnily značce nastavit vysoké prodejní tem- po, a to se dařilo udržovat po celých 12 měsíců. V průběhu roku posílily tuto dynamiku nově uvedené modely: Peugeot 5008 a modernizova- ný Peugeot 308. Finální skóre na konci roku tak vykazalo: 11 663 registrovaných osobních a leh- kých užitkových vozů, tržní podíl 4,01 % a 7. pozici v žebříčku automobilek.

Osobní vozy těžily z SUV ofenzivy

Loni Peugeot v ČR registroval 8613 osobních vo- zů, což je o 518 kusů (6,4 %) více než v roce 2016, a poskočil o jednu příčku v žebříčku automobilek na 8. místo. Pozici nejprodávanějšího osobního



vozu značky v ČR obhájil Peugeot 2008, jehož prodeje loni opět výrazně rostly (o 411 vozů, resp. 21,3 % oproti předchozímu roku) a vy- šplhaly se až na 2337 registrovaných vozů. Úspěch ale neslavilo pouze nejmenší SUV znač- ky Peugeot, jeho větší sourozenci – Peugeot 3008 a v září uvedený Peugeot 5008 – o sobě daly také patřičně vědět a realizovaly 1053 a 282 registrací.

Nová SUV se těší značnému zájmu zákazní- ků a v uplynulém roce se občas potýkala s nedo- statečnou výrobní kapacitou. Převís poptávky se

ale týkal i modelu Peugeot Traveller a vyžádal si další výrobní opatření vedoucí k navýšení vý- robní kapacity ve francouzské továrně PSA (vy- tvoření 4. pracovní skupiny, přijetí asi 600 no- vých pracovníků). Přestože se tato opatření za- tím plně neprojevila, Peugeot Traveller si v roce 2017 připsal skvělých 484 registrovaných vozů. Pozoruhodný prodejní výkon zaznamenal také Peugeot Partner Tepee, který vykázal své dosud nejlepší prodeje v historii, a to 1107 vozů (ná- růst od 157 vozů, resp. 16,5 % oproti roku 2016).

Lehké užitkové vozy Peugeot ovládly trh

Z hlediska LCV v roce 2017 Peugeot vystoupal na vrchol a stal se nejprodávanější značkou užitkových vozů na českém trhu. S 3050 regis- trovanými vozy (o 379 vozů, resp. 14,2 % více než v roce 2016) Peugeot získal v rámci LCV tržní podíl 15,72 %. Klíčový hráč – Peugeot Boxer – se druhým rokem v řadě dostal na první pozici, jak z hlediska modelů značky Peugeot v ČR, tak i celého českého trhu LCV. Na triumfu značky Peugeot se podílely i ostat- ní zástupci užitkové modelové řady: Peugeot Expert s 260 registrovanými vozy a nárůstem +7,9 % a Peugeot Partner s 369 vozy a nárů- stem o 23 % oproti předchozímu roku.

Marco Venturini, ředitel značky Peugeot v ČR, řekl: „Na výsledky, které značka Peuge- ot v ČR v loňském roce dosáhla, jsme velmi hrdi. Ostatně rekordy nepadají každý den! Nicméně teď nás čeká náročný rok, protože nastavenou vysokou latku hodláme udržet. Naším cílem je uhájit pozici lídra LCV. Co se týče osobních vozů, zde máme silné trumfy – atraktivní řadu SUV, a tu v roce 2018 maxi- málně využijeme, ať už z hlediska počtu regis- trovaných vozů, tak z pohledu posílení image značky Peugeot.“ (tz)

Nejúspěšnější rok v historii prodeje značky KIA v ČR byl ten loňský

Společnost KIA Motors Czech prodala loni v České republice 9231 aut, o 293 více než v ro- ce 2016, a poprvé v historii značky překonala na českém trhu hranici 9000 vozů. KIA si tak s tržním podílem 3,4 % udržela na českém trhu 7. příčku, a dokázala tak, že její pozice na domácím trhu je dlouhodobě stabilní a že růst značky je stálý a organický.

„Rok 2017 byl pro značku KIA přelomový nejen v České republice, ale také ve světě. Byl to rok produktové ofenzivy, která nám v následujících letech umožní další organický růst. Zároveň šlo o rok, kdy jsme učinili velký krok k zásadní změně image značky KIA. S modelem Stinger

jsme názorně ukázali, že KIA vyrábí vozy, které snesou srovnání s tou nejsilnější konkurencí,“ řekl Arnošt Barna, generální ředitel společnosti KIA Motors Czech s tím, že na vývoji vozů KIA se nyní podílejí nejvýznamnější autority evrop- ského automobilového průmyslu.

Automobilka KIA uvedla v uplynulém roce na český trh celkem sedm nových či modernizo- vaných modelů. Šlo o třetí generaci modelu Pi- canto a jeho následnou verzi X-Line inspirova- nou crossovery a SUV značky KIA, nebo o již čtvrtou generaci oblíbeného modelu Rio. KIA představila také zcela nový model Stonic spadají- cí do dynamicky rostoucího segmentu B-SUV, nebo crossover KIA Niro PHEV, jehož hybridní verze uvedená na konci roku 2016 se stala Ekolo- gickým autem roku 2017 v ČR a zároveň byla za- psaná do České knihy rekordů jako Nejúsporněj-

ší hybrid v reálných podmínkách v ČR. Ve vyš- ších segmentech potom KIA představila plug-in hybridní verzi modelu KIA Optima Sportswa- gon, a především svoji novou vlajkovou loď, fast- back KIA Stinger, jehož ambicí je definitivně změnit vnímání značky mezi širokou veřejností.

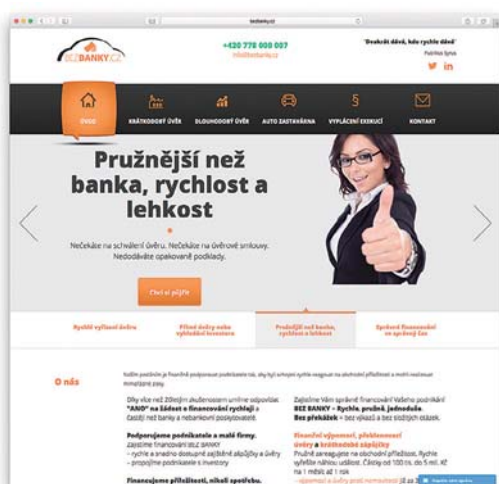
K rekordním prodejům značky KIA na čes- kém trhu nejvýrazněji přispěl model KIA Ceed, jehož se prodalo 3819 kusů. Dále potom oblíbe- né SUV KIA Sportage s 2038 prodanými vozy a model KIA Rio, jehož prodeje se meziročně zvýšily téměř o pětinu na 1345 vozů. (tz)

Podnikatelé volí alternativy k bankovním půjčkám

Podnikatelé a malé firmy stále častěji hledají alternativní druhy financování, které jsou rychlejší a dostupnější než standardní bankovní úvěry. Například projekt BEZ BANKY poskytl v roce 2017 nové standardní úvěry v celkové hodnotě přes 102,5 milionu. V roce 2018 by toto číslo přitom mělo vzrůst až na 184,5 milionu Kč.

Projekt BEZ BANKY poskytuje rychlé úvěry pro případy, kdy kupříkladu podnikatel potřebuje peníze již v řádu jednotek dní. Důvodem většinou bývá rychlá potřeba financí pro získání zajímavé zakázky nebo překlenutí dočasného nedostatku prostředků. Společnost se přitom zaměřuje na dvě hlavní oblasti: financování příležitostí podnikatelů a speciální financování mimořádných tržních nik, tedy atraktivních projektů.

„Zvýšený zájem o rychlé dostupné úvěry registrujeme již od druhého kvartálu roku 2015. V té době existovaly jasné signály, že se tak děje v reakci na růst ekonomiky. V roce 2016 se naše vnímání tendencí poněkud zkruslo větším zaměřením na financování atraktivních projektů, kam šla většina zdrojů na úkor standardních úvěrů,“ uvedl Petr Vencálek, jednatel BEZ BANKY. Pro financování tržních nik v uplynulém roce fir-



ma celkově prostřednictvím projektu BEZ BANKY poskytla úvěry v objemu 102,5 milionu korun. K standardním úvěrům se chce také vrátit a jejich podíl ještě navyšovat.

Maximální úvěr poskytnutý projektem v roce 2017 činil 17 milionů Kč, druhý největší pak 13,5 milionu Kč. „Pokud nebereme v potaz extrémy a financování projektů tržních nik, pak dosáhl průměrný objem nových úvěrů poskytnutých v loňském roce 1,3 milionu Kč,“ zhodnotil uplynulý rok Petr Vencálek.

Celkem 58 % klientů poskytlo jako proti-hodnotu k úvěru zajištění nemovitostí, 17 % zajištění vozidlem, 25 % poté volilo jiný druh zjištění. „Úvěry proti zástavě nemovitosti poskytujeme převážně se splatností na 24 měsíců. Vyjma prvního měsíce může klient splatit úvěr kdykoliv bez jakýchkoliv nákladů navíc,“ uvedl Petr Vencálek. Nejčastěji se splatnost u úvěrů a zápůjček poskytnutých v roce 2017 pohybovala mezi třemi a pěti měsíci. Z dlouhodobějšího pohledu se doba využití služeb projektu BEZ BANKY pohybuje nejčastěji mezi čtyřmi a osmi měsíci.

Posláním společnosti BEZ BANKY s. r. o., je finančně podporovat podnikatele tak, aby byli schopni rychle reagovat na obchodní příležitosti a mohli realizovat mimořádné zisky. BEZ BANKY je od roku 2016 součástí investičního fondu RENDIT. Fond se zaměřuje na zajištěné úvěry malým a středním firmám a na speciální financování unikátních tržních příležitostí. BEZ BANKY je také členem zájmového sdružení právnických osob SOLUS provozujícího pozitivní a negativní úvěrové registry. BEZ BANKY dokáže půjčit ve stejný den, ve kterém podnikatel o úvěr požádá, přičemž výše úvěru se pohybuje do pěti milionů korun. Více informací naleznete na bezbanky.cz. (tz)

Nezapomeňte na knihu

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

100 věcí, které dělají úspěšní lidé

Nigel Cumberland

Víme, kým bychom chtěli být a co bychom pro to měli dělat. Kniha, kterou držíte v ruce, vám ve stovce krátkých kapitol nabídne sto kroků, které vás k vašemu cíli výrazně přiblíží. Ke každému kroku zároveň přináší cvičení, jehož prostřednictvím si můžete danou dovednost prověřit, procvičit a zlepšit.

Vděčnost k úspěchu

Pam Groutová

Biz books Myslíte si, že štěstí mají vždycky jenom ti druzí? Že vám prostě tak nějak „není souzeno“? Pak je tato kniha určena právě pro vás. Úspěšná autorka Pam Grout vás provede cestou naladění vaší mysli na vlnu vděčnosti a radosti, cestou, která už tisícům lidí na celém světě změnila život od základů.

Mikroekonomie

Jana Soukupová, Bronislava Hořejší, Libuše Macáková, Jindřich Soukup

V pořadí již šesté výrazně aktualizované a doplněné vydání první původní české učebnice mikroekonomie předních pedagogů VŠE v Praze.

Jan Kraus: Můj soukromý byznys

Jan Kraus

Biz books Knížka o veškerém mém byznysu. O tom, který jsem dělal ve škole, na jízdnárně, s mým otcem, s vojáky, s mojí první ženou, s bytem, s komputerem, s Italy, s divadlem i s televizí. Nejsem a nechť jsem být byznysmenem. Ale byznys mi pořád lezl do života. Buď proto, že nebylo na živobytí, nebo proto, že padl komunismus. Po každé mi výrazně změnil život. Byznys nejsou jen příjmy, výdaje, zisky atd. Ale především příběh, který chodí s ním.

Monetární ekonomie v období krize a konvergence

Martin Mandel, Vladimír Tomášik

Monografie významných českých autorů pokrývá stěžejní otázky vnější rovnováhy v malé otevřené ekonomice, dynamiku měnových kurzů v krátkém a dlouhém období a hlavní vývojové fáze měnové politiky v České republice za období 1993–2017.



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

Lži století, které znají jen zasvěcení

Heiko Schrang

Autor ukazuje, jak současní „vůdci světa“ za přispění médií ovládají běžného člověka pomocí strachu, pocitů viny či závislosti na majetku. Ukazuje však také cesty, jak se z této pasti mocných vymanit a vykročit k pozitivnějšímu a svobodnějšímu přístupu k životu. Kniha je na trhu zcela ojedinělá a zaujme každého, kdo se zajímá o společenské a politické dění. Odkryje před vámi informace a kauzy, které měly zůstat skryté.

Inovace je rozhodnutí

Adam Novák

Autor má mnoho zkušeností z českých i zahraničních firem a z vedení projektu Mámnápad.cz. Vychází z nejlepší zahraniční praxe, z níž vybral a přizpůsobil ty postupy, které jsou vhodné do místního prostředí. Praktický a čtivý text doplňuje řada příkladů z praxe a případových studií. Poznate také 12 podrobně zpracovaných nástrojů, které lze okamžitě aplikovat v praxi. Kniha je určena zejména manažerům středních a velkých firem a majitelům malých firem, ale i pracovníkům státní správy a neziskového sektoru.

Moderní ekonomie

Hana Lipovská

Kniha je moderním průvodcem po světě vědy, která ovlivňuje náš každodenní život. Tato netradičně pojatá učebnice je plná zajímavých příkladů doprovázejících poutavý výklad, pracuje s ukázkami z denního tisku, obsahuje úkoly formou her, křížovek, osmismerek. Jejím cílem není jen předání základních ekonomických znalostí, chce především naučit studenty a další zájemce o ekonomii myslet samostatně, kriticky – a ekonomicky.

Od nápadu k podnikatelskému plánu

Ivana Svobodová, Michal Andera

Chcete rozjet nové podnikání nebo rozšířit to stávající? Zkušené autoři vám prozradí, jak přijít na nové nápady, ověřit jejich realizovatelnost a potenciální úspěšnost a správně sestavit podnikatelský plán. Dozvíte se, jak identifikovat podnikatelské příležitosti, jak si nastavit vhodný byznys model a jak vést crowdfundingovou kampaň. Poznate, jak krok za krokem postupovat při tvorbě podnikatelského plánu.



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

Občanský zákoník: Komentář

Vladimír Beran, Jan Petrov, Michal Výtisk

První komentář občanského zákoníku v jednom svazku. Více než 3000 stran výkladu spojuje hloubku „velkého“ komentáře s přehledností příručního komentáře. Řeší problémy a otázky dosud jinde neřešené a novou judikaturou zatím nereflektované. Styl výkladu, provázanost a inovativní grafická podoba dovolují nabídnout plnohodnotný komentář celého předpisu, včetně novely z roku 2016. Komentář je psán praktickým, stručným a konkrétním stylem. Popisuje a analyzuje rizika a problémy a navrhuje jejich řešení; čtenář zjistí, jaká rizika mohou být s konkrétním ustanovením spojena, ať už plynou z dosavadní judikatury, nebo z publikovaných doktrinárních názorů.

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

AČSS vede J. Jeníček

Jan Jeníček vystřídal ve vedení asociace Vladimíra Staňuru. Prvním místopředsedou AČSS si členové zvolili Jiřího Plíška a místopředsedou je nově David Formánek.

R. Knap generálním ředitelem SAP Slovensko

Společnost SAP Slovensko jmenovala na pozici generálního ředitele Romana Knapa, který má nyní na starosti vedení týmu a obchodní výsledky české i slovenské pobočky SAP.

J. Šimána v HECHT MOTORS

Novým obchodním ředitelem společnosti HECHT MOTORS, která se zabývá výrobou a prodejem zahradní a dílenské techniky, zahradního nábytku, elektrokol a dalších výrobků pro volný čas, jež vyvází do 30 zemí světa, se stal Josef Šimána. Bude zodpovědný za obchodní aktivity společnosti, včetně strategického plánování, řízení služeb pro zákazníky a rozšiřování prodejní sítě.

Sponzoring, charita, pomoc

Leonka dostala pod stromeček léčebnou rehabilitaci

Nadační fond Energie pomáhá, společnost Centropol a její zaměstnanci, umělci a posluchači ústeckých adventních koncertů finančně podpořili dětskou mozkovou obrnou postiženou Leonku. Předali jí šek na 55 020 Kč, které holčičce zaplatí potřebnou měsíční rehabilitační léčbu. Krásným vánočním dárkem obdarovala letos nemocnou tříletou Leonku zakladatelka Nadačního fondu Energie pomáhá Lenka Graf. Při závěrečném adventním koncertu na ústeckém Lidickém náměstí 23. prosince předala její babička – Marcela Plinková – šek, který holčičce umožní měsíční neuro-rehabilitační léčbu v klimkovických lázních. (tz)

Lego naší legislativy

Největší strašák pro firmy? Přerušení provozu

Letošní barometr hrozeb pro firmy všech velikostí sestavila nadnárodní společnost Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) na základě odpovědí od více než 1900 expertů na vývoj rizik z 80 zemí světa. Podle této studie se podnikatelé v roce 2018 mohou oprávněně obávat zejména nebezpečí přerušení provozu, dále kybernetických rizik a následků přírodních katastrof.

„Přerušení provozu vnímáme jako jedno z největších rizik také v České republice,“ upozorňuje Ole Ohlmeyer, který je v AGCS, zaměřené na podnikatelské a průmyslové pojištění, zodpovědný za region východní Evropy. Experti z Allianz pojišťovny se s ním shodují. „Škody vzniklé výpadkem výroby třeba po nějaké přírodní katastrofě mohou být mnohem vyšší než náklady na postavení nových prostor. Spousta českých podnikatelů si to bohužel stále neuvědomuje,“ říká Václav Bohdanecký, odpovědný v Allianz pojišťovně za oblast zajištění.

Riziko přerušení provozu se na první příčce žebříčku největších nebezpečí pro firmy drží už šestým rokem v řadě. Příčin výpadku výroby totiž může být celá řada, od tradičních strašáků typu požáru a jiných přírodních katastrof, přes přerušení dodavatelského řetězce, až po relativně nová rizika související s digitalizací, například výpadek páteřních IT systémů, na kterých je fungování čím dál více firem přímo závislé.

Kybernetické hrozby obecně, ať už v podobě technických, nebo záměrně způsobených výpadků a dalších potíží v oblasti IT, včetně například ohrožení soukromých dat klientů, obsadily v letošním žebříčku celosvětově druhé místo.

Na třetím místě pak skončily přírodní katastrofy. Po roce 2017, kdy pojištěné škody z přírodních katastrof dosáhly nejvyšší hodnoty v historii, 135 miliard amerických dolarů, se není čemu divit. Klimatické změny a nepředvídatelnost počasí se letos dokonce do žebříčku poprvé dostala jako samostatná kategorie a obsadila 10. místo. (tz)

Diamantová liga kvality ocenila nejlepší prodejny: Lidl, SIKO Koupelny a Auto Babiš



Zástupci oceněných prodejen ve druhém ročníku Diamantové ligy kvality 2017

Druhý ročník prestižní soutěže Diamantová liga kvality 2017 zná své absolutní vítěze. Jsou jimi prodejna Lidl Mnichovo Hradiště v segmentu Food a prodejny Auto Babiš Mnichovice a SIKO Koupelny Zlín v segmentu Non-Food, které získaly maximální počet ocenění. Zástupci těchto tří prodejen převzali na slavnostním galavečeru certifikát Držitel ocenění Diamantové ligy kvality, Zvláštní cenu prezidentky SOCR ČR a Cenu za vynikající kvalitu České společnosti pro jakost.

Slavnostní vyhlášení výsledků se uskutečnilo pod záštitou předsedy vlády Andreje Babiše. Ceny v jednotlivých kategoriích spolu se zástupci SOCR ČR a České společnosti pro jakost předávali Alena Schillerová (ministryně financí), Jaroslava Němcová (ministr práce a sociálních věcí), Tomáš Hüner (ministr průmyslu a obchodu) a další.

„Na základě pozitivních ohlasů po prvním ročníku Diamantové ligy kvality jsme se rozhodli soutěž rozšířit a zavést kromě kategorie Food nově také kategorii Non-Food. Do tohoto celorepublikového klání chceme postupně zapojit co největší množství prodejen, aby mohly ukázat, jak na tom jsou s kvalitou poskytovaných služeb, šíří sortimentu a vstřícností k zákazníkům,“ sdělila Marta Nováková, prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR.

Diamantová liga kvality v loňském roce hodnotila jak malo a velkoobchodní prodejny s převahou sortimentu potravin, tak i prodejny s nepotravinovým sortimentem. Do finální fáze soutěže bylo nominováno celkem 41 prodejen. Certifikát Držitel ocenění Diamantové ligy kvality a právo používat ochrannou známku po dobu dvou let získalo 36 z nich. Celkem 15 z těchto prodejen (devět v segmentu Food a šest v segmentu Non-Food) navíc obdrželo Zvláštní cenu prezidentky SOCR ČR a nejlepší z nich – prodejny Auto Babiš v Mnichovicích, SIKO Koupelny ve Zlíně a Lidl Mnichovo Hradiště – si pak odnesly i Cenu za vynikající kvalitu České společnosti pro jakost.

„Prodejny byly důkladně hodnoceny nezávislými auditory na základě celé škály parametrů, ať už šlo o legislativní pravidla, hygienické podmín-

ky, nebo kulturu prodeje. Ověřenou a úspěšně použitou metodiku pro hodnocení potravinových prodejen v roce 2016 jsme využili i pro hodnocení nepotravinových obchodů,“ konstatoval Pavel Mikoška, viceprezident SOCR ČR pro obchod.

Metodika hodnocení byla založena na posuzování prodejen prostřednictvím „neznámého zákazníka“ (Consumer Quality Index). To znamená, že neznámý zákazník při své návštěvě na prodejně hodnotil tři základní kritéria zákaznické spokojenosti. Těmi byla v případě prodejen s potravinami úroveň celkového vzhledu prodejny i jednotlivých úseků, kvalita zboží a úroveň služby zákazníkov. U nepotravinových prodejen šlo o úroveň celkového vzhledu prodejny i jednotlivých úseků, sortimentní nabídku a kvalifikovanost personálu.

Následný neohlášený audit prováděný dvojicí nezávislých hodnotitelů se zaměřil na dodržování legislativních pravidel, komplexnost doplňkových služeb, hygienickou dokonalost prodeje potravin a na úroveň nastavení a dodržování vlastních firemních pravidel.

Součástí přihlášky byl také sebehodnotící dotazník. V něm každá prodejna mimo jiné uvedla své hlavní důvody (např. realizované inovace, důvěra zákazníků, péče o místní komunitu apod.), jimiž se odlišuje od konkurence a které ji nominují do soutěže k získání značky. „Cena za vynikající kvalitu jako speciální ocenění České společnosti pro jakost akcentuje vynikající úroveň a naprosto výjimečnou kvalitu ve všech hodnocených kritériích. Prodejna Auto Babiš obdržela 198 bodů z 200 možných, SIKO Koupelny Zlín a Lidl Mnichovo Hradiště pak získaly jen o tři body méně,“ uvedl Miroslav Jedlička, čestný předseda České společnosti pro jakost. Do budoucna by se hodnocení v rámci Diamantové ligy kvality mělo rozšířit i na další subjekty a podnikatele, ať už jde o oblast hotelů, restaurací a dalších služeb v oblasti cestovního ruchu (například cestovní kanceláře a agentury, ski areály a další).

Diamantová liga kvality je společným projektem SOCR ČR a Ministerstva průmyslu a obchodu, který byl na podzim 2015 zařazen do Programu Česká kvalita. Tento program podporuje vláda České republiky a je součástí Národní politiky kvality. (tz)



Zástupci tří nejvýše oceněných prodejen s prezidentkou SOCR ČR Martou Novákovou a ministryní práce a sociálních věcí Jaroslavou Němcovou

Přehled oceněných prodejen (maximální možný výsledek 200 bodů)

Certifikát Finalista Diamantové ligy kvality (125 až 150 bodů) v segmentu Food obdržely prodejny:

Albert Brno-Bohunice, Dlouhá 1
Albert Praha 1, Palladium, Náměstí Republiky 1
Kaufland Mohelnice, Družstevní 29
Penny Market Kostelec nad Orlicí, Rudé armády 1469
Penny Market Velešín, Sídliště 679

Certifikát Držitel ocenění Diamantové ligy kvality (více než 150 bodů) v segmentu Food obdržely prodejny:

Albert Havlíčkův Brod, Strojírenská 3581
Albert Hodonín, Velkomoravská 1652
Albert Mladá Boleslav, Jičínská 1349
Albert Moravský Krumlov, Znojemská 362
Globus Havířov, U Skleníků 1490
Kaufland Brno-Slatina, Řípská 1476
Kaufland Děčín, Oblouková 1395
Kaufland Velké Meziříčí, U Tržiště 2204
Kaufland Zlín-Vršava, Sokolská 5300
Lidl Brno-Líšeň, Trnkova 3071
Lidl Hostivice, Čsl. armády 488
Lidl Hradec Králové, Brněnská 2126
Lidl Lanškroun, Lorencova alej 1091
Lidl Mnichovo Hradiště, K Vořechu 1494
Lidl Strakonice, Ellerova 1291
MAKRO Cash & Carry Praha 5, Jeremiášova 1249
Penny Market Dobruška, tř. 1. máje 1300
Penny Market Odolena Voda, Ke Stadionu 519
Penny Market Praha 1, Revoluční 7
Penny Market Valašské Klobouky, Cyrilometodějská 1018
Tesco Praha 6-Hradčanská, Milady Horákové 109
Tesco Český Těšín, Jablunkovská 2041
Tesco Kolín, V Kasárnách 1019
Tesco Praha 5-Zličín, Skandinávská 144
Tesco Milovice, Armádní 152

Certifikát Držitel ocenění Diamantové ligy kvality (více než 150 bodů) v segmentu Non-Food obdržely prodejny:

Auto Babiš Mnichovice, Ondřejovská 700
ROSSMANN, Masarykovo nám. 35, Kyjov
ROSSMANN, OC Breda, U Fortny 10, Opava
ROSSMANN, OC Forum Karolína, Jantarová 4, Ostrava
ROSSMANN, OC Plaza, Radčická 2, Plzeň
ROSSMANN, Florentinum, Na Florenci 15, Praha 1
SIKO Koupelny Brno, Skandinávská 8
SIKO Koupelny Liberec, Sousedská 626
SIKO Koupelny Olomouc, Kafkova 37
SIKO Koupelny Praha 5, Helsinská 1
SIKO Koupelny Zlín, OC Centro II, tř. 3. května 1205

Zvláštní cenu prezidentky SOCR ČR (180 a více bodů) v segmentu Food obdržely prodejny:

Albert Moravský Krumlov, Znojemská 362
Globus Havířov, U Skleníků 1490
Kaufland Brno-Slatina, Řípská 1476
Lidl Brno-Líšeň, Trnkova 3071
Lidl Hostivice, Čsl. armády 488
Lidl Mnichovo Hradiště, K Vořechu 1494
MAKRO Cash & Carry Praha 5, Jeremiášova 1249
Penny Market Praha 1, Revoluční 7
Tesco Praha 5-Zličín, Skandinávská 144

Zvláštní cenu prezidentky SOCR ČR (180 a více bodů) v segmentu Non-Food obdržely prodejny:

Auto Babiš Mnichovice, Ondřejovská 700
ROSSMANN, OC Breda, U Fortny 10, Opava
ROSSMANN, Florentinum, Na Florenci 15, Praha 1
SIKO Koupelny Olomouc, Kafkova 37
SIKO Koupelny Praha 5, Helsinská 1
SIKO Koupelny Zlín, OC Centro II, tř. 3. května 1205

Cenu za vynikající kvalitu České společnosti pro jakost (195 a více bodů) v segmentu Food obdržela prodejna:

Lidl Mnichovo Hradiště, K Vořechu 1494

Cenu za vynikající kvalitu České společnosti pro jakost (195 a více bodů) v segmentu Non-Food obdržely prodejny:

Auto Babiš Mnichovice, Ondřejovská 700
SIKO Koupelny Zlín, OC Centro II, tř. 3. května 1205