



Pražský hrad

2/2014

Zpravodaj Hospodářské komory hlavního města Prahy

Profesor Michal Mejstřík:

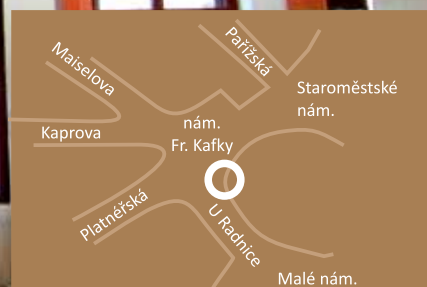
**České firmy
se musí
naučit
prodávat**



**Nastal čas
pro firemní
investice?**

Pronájem konferenčních prostor

Zasedací místnosti Hospodářské komory hl. m. Prahy
Náměstí Franze Kafky 7, Praha 1



Exkluzivní konferenční prostory v nejužším centru Prahy

- prostory k pronájmu se nachází v sídle Hospodářské komory hl. m. Prahy
- jedná se o reprezentativní historickou budovu v těsné blízkosti Staroměstského náměstí, 100 m od stanice metra Staroměstská
- velká zasedací místnost je umístěna v prvním patře, malá ve třetím patře
- velká zasedací místnost nabízí variabilní uspořádání sezení
- místnosti disponují potřebným technickým vybavením
- po předchozí dohodě zajistíme také cateringové služby

kontaktní osoba
Alexandr Fikart
tel.: 224818197
mail: fikart@hkp.cz

ceny pronájmu

zasedací místnost	6 hodin	8 hodin
Velká zasedací místnost	2.000,-	2.500,-
Malá zasedací místnost	1.200,-	2.000,-

ceny pronájmu jsou uvedeny v Kč bez DPH
stálá sleva 10% pro členy HKP
slevy pro pravidelné odběratele



velká zasedací místnost

maximální kapacita 50 osob
uspořádání:
divadlo, školní, U
promítací technika, flipchart

malá zasedací místnost

maximální kapacita 15 osob
uspořádání:
stůl, neformální sezení
projekce na LCD, flipchart



Slovo z HKP

Je před námi léto. Mnozí ho budeme trávit se sítí nebo na síti. Jedni se sítkou vyrazí na rybolov, druzí si na zahradě či na pláži zavěsí houpací síť. Asi všichni však navzdory dovoleným budou přítomni na síti největší – internetu. Ten vznikl původně jako informační síť, ale dnes stále významněji plní funkci sociální sítě.

Nakonec i pražská komora je součástí sítě – sítě hospodářských komor, které sdružují různé podniky a pomáhají jim spřádat mezi sebou síť dobrých obchodních vztahů. Již od samého počátku se snažíme spolupracovat i se zahraničními komorami, abychom českým firmám pomohli v podnikání za hranicemi naší země.

Nyní jsme tuto snahu posunuli zase o úroveň výš, když se v rámci mezinárodního projektu Entrepreneur 2.0 pokoušíme naučit evropské podnikatele využívat sociálních sítí, jako jsou například Facebook, Twitter, LinkedIn nebo Google+, ve prospěch jejich byznysu.

Byli bychom špatnými učiteli a zejména – nepracovali bychom ku prospěchu svých členů, kdybychom moderní komunikační prostředky sami nevyužívali. Proto je HKP už několik týdnů na Facebooku. Je to pro nás vedle tohoto časopisu a webových stránek další komunikační kanál, kterým vás chceme oslovovat. Dozvíte se nejen o všech akcích, které pro vás pořádáme, ale prostřednictvím fotogalerií a videonahrávek můžete nahlédnout, co se na komoře děje a na čem všem se podílí.

Pojďte na síť společně s námi, staňte se i na ní našimi přáteli! Hezké léto!

Zdeněk Kovář, ředitel Úřadu HKP

Profesor Michal Mejstřík: Za klientem je třeba jít

strana
8



strana
14

HKP pomůže vyvarovat se problémům s dotacemi

strana
20



Sollertia 2014 – zelenáči vyzvali ke klání profíky



strana
22

K úspěšnému podnikání jen nadšení nestačí



Zpravodaj Hospodářské komory hl. m. Prahy

2/2014

Hospodářství – Konkurenceschopnost – Podnikání
– Informační čtvrtletník pro členy HKP

Posláním Hospodářské komory hl. m. Prahy je ochrana zájmů malých, středních a velkých podnikatelů i veškeré formy pomoci těmto subjektům. Své služby poskytují jak členům komory, tak i ostatním podnikatelům z celého území České republiky.

HKP - předseda představenstva: Petr Kužel, MBA; **místopředsedové:** Ing. Václav Okleštěk, Ing. Petr Kuchár, Ing. Pavel Finger, MBA, Josef Šindelář; **členové představenstva:** Ing. Martin Dvořák, Ing. Filip Dvořák, Ing. Vlastimil Navrátil, JUDr. Petr Michal, Jaroslav Pajonk, LL.M, MBA, Richard Vojta, Ing. Petr Klauza, Stanislav Brunclík, Ing. Josef Piták; **dozorčí rada:** Ing. Zdenka Vostrovská, CSc., Ing. Radek Lanč, Gabriel Lukáč; **Úřad HKP – ředitel:** Zdeněk Kovář; **vedoucí vnitřních vztahů:** Jana Vlčková; **oddělení vnitřních vztahů, recepce:** Lidiše Schoberová; **manažer projektu Rating MSP a InMP:** Jiří Svoboda; **Rating MSP, manažer regionálního rozvoje:** Alexandr Fikart; **vedoucí oddělení vzdělávání:** Ing. David Janata; **oddělení vzdělávání:** Aleš Levy; **oddělení zahraničí a EU:** MgA. Petra Verřlová, **manažer projektu Elektronické mýtné a kontaktní místa:** Roman Pommer; **oddělení PR:** Andrea Kábelová



HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HL. M. PRAHY



Kontakt: Hospodářská komora hl. m. Prahy
nám. Franze Kafky 7, Praha 1
tel.: (+420) 224 818 197–8, fax: (+420) 222 329 348
e-mail: hkp@hkp.cz
www.hkp.cz

Změny v legislativě

Přehled nejdůležitějších změn v právních předpisech z pohledu podnikatelských aktivit OSVČ a obchodních společností vám přinášíme ve spolupráci s Okresní hospodářskou komorou Mladá Boleslav.

■ Mýtné

Nařízení vlády č. 15/2014 Sb., kterým se mění nařízení vlády č. 484/2006 Sb., o výši časových poplatků, sazeb mýtného, slevy na mýtném a o postupu při uplatnění slevy na mýtném.

Novela přináší úpravu časového období u pátečních sazeb mýtného, kdy je platnost uvedených sazeb zkrácena na dobu od 15 do 20 hodin, místo dřívějších 21 hodin.

■ Zaměstnanci

Sdělení Ministerstva práce a sociálních věcí č. 50/2014 Sb., o rozhodné částce pro určení celkové výše mzdových nároků vyplacených jednomu zaměstnanci podle zákona č. 118/2000 Sb., o ochraně zaměstnanců při platební neschopnosti zaměstnavatele a o změně některých zákonů.

Ministerstvo práce a sociálních věcí podle § 5 odst. 2 zákona č. 118/2000 Sb., o ochraně zaměstnanců při platební neschopnosti zaměstnavatele a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, sděluje, že rozhodnou částkou pro určení celkové výše mzdových nároků vyplacených jednomu zaměstnanci je pro období od 1. května 2014 do 30. dubna 2015 částka 25 128 Kč.

Nařízení vlády č. 10/2014 Sb., kterým se mění nařízení vlády č. 515/2004 Sb., o hmotné podpoře na vytváření nových pracovních míst a hmotné podpoře rekvalifikace nebo školení zaměstnanců v rámci investičních pobídek.

Toto nařízení navyšuje podporu zaměstnavatelům na vytváření nových pracovních míst v rámci investičních pobídek, kdy se původní podpora na jedno nové pracovní místo zřízené v územní oblasti s mírou nezaměstnanosti nejméně o 50 procent vyšší, než je průměrná míra nezaměstnanosti v České republice, zvyšuje z částky 50 000 Kč na 200 000 Kč.

■ Nemovitosti

Vyhláška Ministerstva zemědělství č. 13/2014 Sb., o postupu při provádění pozemkových úprav a náležitostech návrhu pozemkových úprav. Tato vyhláška upravuje:

- a) náležitosti návrhu pozemkových úprav,
- b) pravidla postupu při provádění pozemkových úprav,
- c) obsah formuláře pro podání žádosti o udělení úředního oprávnění k projektování pozemkových úprav podle § 18 odst. 6 zákona o pozemkových úpravách a pozemkových úřadech.

V rámci pozemkových úprav se provádí rovněž zjišťování průběhu hranic a úprava hranic katastrálních území.

Nařízení vlády č. 29/2014 Sb., kterým se mění nařízení vlády č. 75/2007 Sb., o podmínkách poskytování plateb za přírodní znevýhodnění v horských oblastech, oblastech s jinými znevýhodněními a v oblastech Natura 2000 na zemědělské půdě.

Přináší drobné úpravy v oblasti poskytování plateb za přírodní znevýhodnění

v horských oblastech a v oblastech s jinými znevýhodněními a v oblastech Natura 2000 na zemědělské půdě.

Nařízení vlády č. 30/2014 Sb., o stanovení závazných pravidel poskytování finančních příspěvků na hospodaření v lesích a na vybrané myslivecké činnosti.

Toto nařízení stanoví závazná pravidla poskytování finančních příspěvků na hospodaření v lesích podle lesního zákona a na vybrané myslivecké činnosti podle zákona o myslivosti, způsob kontroly jejich využití a vzory žádostí o poskytnutí finančních příspěvků.

■ Bankovníctví

Vyhláška České národní banky č. 23/2014 Sb., o výkonu činnosti bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry.

Tato vyhláška se vztahuje na banku, spořitelni a úvěrní družstvo, obchodníka s cennými papíry, investičního zprostředkovatele a pobočku banky z jiného než členského státu. Vyhláška upravuje:

- a) požadavky na řídicí a kontrolní systém,
- b) obsah zprávy o ověření řídicího a kontrolního systému, způsob, strukturu a periodicitu jejího zpracování a lhůtu pro její předložení,
- c) pravidla pro krytí a omezení rizik,
- d) uveřejňování informací,
- e) některé informace a podklady předkládané České národní bance.

Pražská hospodářská komora je na Facebooku!

Dění na pražské hospodářské komoře můžete nyní sledovat také na nejpopulárnější sociální síti – Facebooku. Ve vyhledávači na vašem facebookovém profilu stačí zadat „Hospodářská komora Praha“.

Dozvíte se tak o všech akcích, které HKP pořádá, a můžete zhlédnout videa a fotografie, které dokumentují naši činnost. Věříme, že se stanete našimi přáteli i na sociální síti, bez které se dnes žádné moderní podnikání neobejde! ■ (ajk)

Euro-China Business Meeting 2014 se blíží!

Hospodářská komora hlavního města Prahy ve spolupráci s čínskou organizací Macro Euro-China Entrepreneurs Club (MECEC) nabízí účast na Euro-China Business Meeting 2014, který se koná ve dnech 7.–13. září 2014 ve městě Sia-men a v provincii Ťiang-su.

Cílem setkání je navázání kontaktů a zprostředkování možné spolupráce čínských

a evropských podnikatelů. Zúčastní se ho společnosti zastupující mimo jiné automobilový a železniční průmysl, strojírenství, chemický a potravinářský průmysl, zemědělství, logistiku, služby či cestovní ruch. V případě jakýchkoli dotazů se můžete obrátit na e-mailovou adresu verflova@hkp.cz. Program setkání a přihlášku pak naleznete na stránkách www.hkp.cz. ■ (hkp)

Petr Kužel byl zvolen předsedou představenstva HKP

Včele pražské hospodářské komory stojí od dubna opět Petr Kužel, MBA, který byl na Shromáždění delegátů zvolen předsedou představenstva HKP.

Shromáždění odhlasovalo i dva nové místo předsedy představenstva – Ing. Pavla Fingera, MBA, a Josefa Šindeláře. Delegáti ve funkcích místopředsedů potvrdili Ing. Petra Kucháře a Ing. Václava Oklešťka. Novými členy před-

stavenstva HKP byli zvoleni JUDr. Petr Michal, Jaroslav Pajonk, LL.M, MBA, Richard Vojta, Ing. Petr Klauza, Stanislav Brunclík a Ing. Josef Piták. Mezi členy představenstva zůstali Ing. Martin Dvořák (dosavadní předseda představenstva HKP), Ing. Filip Dvořák a Ing. Vlastimil Navrátil. Dozorčí rada HKP bude i nadále pracovat ve složení: Ing. Zdeňka Vostrovská, CSc., Ing. Radek Lanč a Gabriel Lukáč. ■ (hkp)

Zapište si do diáře

Mezinárodní veletrh módy

24.–26. 8. – Veletrh módy STYL, který je komerčním vrcholem módního průmyslu pro trh České republiky, Slovenska a zemí střední i východní Evropy. Brno – Výstaviště

Veletrh Země živitelka

28.–30. 8. 2014 – Koná se 41. ročník mezinárodního agrárního veletrhu Země živitelka. Výstaviště České Budějovice

World of Beauty & Spa

5.–6. 9. 2014 – V pořadí již 18. Mezinárodní veletrh kosmetiky, kadeřnictví a zdravého životního stylu. Pražský veletržní areál Letňany

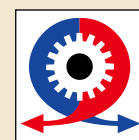
For Arch

16.–20. 9. 2014 – Proběhne 25. Mezinárodní stavební veletrh For Arch. Pražský veletržní areál Letňany

For Gastro & Hotel

25.–28. 9. 2014 – V pořadí už 4. veletrh gastronomického zařízení, vybavení restaurací a hotelů. Pražský veletržní areál Letňany

Mezinárodní strojírenský veletrh



MSV 2014

29. 9. – 3. 10. 2014 – Koná se 56. Mezinárodní strojírenský veletrh, který je nejvýznamnějším průmyslovým veletrhem ve střední Evropě, s každoroční účastí více než 1500 vystavovatelů a 80 000 návštěvníků. Zastoupeny jsou všechny klíčové oblasti strojírenského a elektrotechnického průmyslu. Brno – Výstaviště

Václav Okleštěk:

Pro komoru jako pro vlastní firmu



Foto: HKP

Ing. Václav Okleštěk

- místopředseda představenstva HKP
- předseda Sekce EU a zahraničí při HKP
- jako jednatel společnosti Euro-Trend, s.r.o., odpovídá za marketing a zahraniční klientelu, zejména v oblasti investičního poradenství a restrukturalizací
- absolvoval Jadernou a fyzikálně inženýrskou fakultu Českého vysokého učení technického v Praze

Místopředseda představenstva HKP Ing. Václav Okleštěk má na starosti zahraniční vztahy a právě v této oblasti se pražské komoře daří. Podle něj by nové vedení HKP mělo pro členskou základnu pracovat tak tvrdě jako pro své vlastní firmy.

Jedním ze stěžejních pilířů činnosti Hospodářské komory Praha je i aktivita na poli mezinárodních styků. Jak si v tomto ohledu vedeme?

Nevím, zda bych tuto oblast nazval stěžejní, ale přikládáme jí v představenstvu HKP velký význam. Praha jako hlavní město je přirozeným adresátem zájmu mnoha partnerských komor a zahraničních podnikatelů. Úroveň těchto vztahů je dobrá, naši prvořadou snahou je, aby se tyto vztahy nestaly samoučelnými a aby prokázaly skutečný přínos pro naše členy i komoru jako celek.

Které země v nejbližší době zahrneme do „portfolia“ partnerů HKP?

V posledním období jsme rozvinuli či iniciovali vztahy s Moskevskou obchodní a průmyslovou komorou a dobře se rozvíjí i činnost s provinčními organizacemi v Číně. Pozitivně na naši snahu navázat konkrétní spolupráci odpověděly i komory z Bratislavy, Záhřebu a Krakova. Počáteční kontakty s dněpropetrovskou komorou, věřme, že jen dočasně, přerušily události na Ukrajině.

Zájem o spolupráci projevila i komora města Tunis. Osobně se domnívám, že pro HKP mají největší význam vztahy s komorami v naší blízkosti, s komorami, které mají obdobné potřeby i problémy jako my a se kterými je možno navázat a udržovat osobní kontakty. Perspektivu vidím i u spolupráce s Moskvou a oběma čínskými provinciemi, se kterými jsme v kontaktu.

Je samozřejmé, že dobré vztahy se zahraničím nebudujeme sami pro sebe. Děláme to pro naši členskou základnu. Přesto – co mám jako „obyčejný“ podnikatel udělat, aby mi komora pomohla najít obchodního partnera v cizině?

Možnosti zapojení jsou dvojí. Jednak je každý vřele vítán k aktivní účasti na akcích se zahraničními partnery, na které pravidelně zveme členy cestou informace zaslané e-mailem. Jednak má možnost se na komoru obrátit s konkrétním návrhem, požadavkem na spolupráci s partnery ve zmíněných městech a oblastech. Co můžeme udělat bezplatně, uděláme, nemůžeme však nahrazovat specializované společnosti. Nevylučujeme, že například v případě Moskvy jsme sice schopni zajistit kontakt na odpovídajícího partnera, dostat i stanovisko moskevské komory k jeho serióznosti a perspektivnosti, ale bude to českou společností něco stát.

Ve funkci místopředsedy představenstva, odpovědným za zahraniční styky a EU, jste byl rozhodnutím Shromáždění delegátů potvrzen už podruhé. Členem představenstva HKP jste více než deset let. Kam by podle vás měla činnost komory směřovat do budoucna?

Vaše otázka řála do živého. Aniž bych jakkoliv degradoval odvedenou práci, mám velmi konkrétní pocit, že nové představenstvo bude stát na rozcestí. Bude muset v první řadě posílit vliv HKP na podnikatelské dění v hlavním městě. Lépe poznávat a analyzovat potřeby členů a tvrdě je prosazovat. Osobně si myslím, že naším největším dluhem je, že je nás málo slyšet. A pokud s námi někdo mluvit nechce, tak je třeba si říci proč a co je třeba udělat, aby se situace změnila. Prostě případnou chybu hledat v sobě a nikoliv v pasivních členech či nepřejících třetích subjektech. Všem svým kolegům bych popřál, aby v představenstvu fungovali tak, jak to dělají či jak by nad daným problémem pracovali ve svých vlastních firmách. ■ (hkp)

Spolupráce s Moskvou cílí na první výsledky

Foto: HKP

Česko-ruská konference, jež se konala 3. dubna v Moskvě, ujasnila podmínky další spolupráce mezi HKP a Moskevskou obchodně průmyslovou komorou. Otevírají se tak příležitosti pro pražské podnikatele.

Konference pod názvem „Rozvoj ekonomické spolupráce mezi firmami z České republiky a z Moskvy“ byla doprovodnou akcí výročního zasedání akademické rady projektu „Academy Learning“, který probíhá mezi Vysokou školou ekonomickou v Praze a Moskevskou městskou univerzitou řízení Vlády Moskvy. Hospodářská komora hl. města Prahy a Moskevská obchodní a průmyslová komora jsou partnery tohoto projektu, který na zasedání Akademické rady podpořil i český velvyslanec v Ruské federaci Vladimír Remek.

Jednotlivá vystoupení českých i moskevských podnikatelů prokázala oboustranný zájem o rozvoj konkrétní ekonomické spolupráce, jež by byla výhodná pro obě strany. Současně však zástupci obou stran hovořili o obtížích, které ji brzdí. Zejména česká strana podtrhla nutnost organizovat jen tematicky zaměřené akce směřující ke konkrétnějším výstupům.

Místopředseda představenstva HKP Ing. Václav Okleštěk navrhl, aby příští rok byl v Praze zorganizován pracovní seminář, který by se zabýval dvěma tématy:

- Aktivní i pasivní cestovní ruch s důrazem na využití i menších ubytovacích kapacit, zlepšení nabídky služeb, lepší znalost očekávání turistů z druhé země, netradiční zážitkovou turistiku,

apod. Předmětem diskuse by mohla být i problematika systému ochrany předmětů kulturního dědictví a kulturních památek pro moskevskou radnici.

- Možnosti a zkušenosti českých firem v oblasti výstavby nenáročných bytových projektů.

Za zajímavé oblasti Václav Okleštěk dále označil zabezpečení vedlejších dopravních služeb, osvětlení města, systém podpory malého a středního podnikání, využití projektů PPP a možnosti spolupráce v oblasti aplikace výsledků vědecko-výzkumné činnosti (spin-off, start-up společnosti) atd.

V rámci dubnového setkání byla zdůrazněna nezbytnost přenést spolupráci do konkrétní roviny na úroveň jednotlivých odvětví a samotných podnikatelských subjektů. Obě komory mají svá specifika a své představy. Jejich průnikem se zdají být dvě formy spolupráce:

- Pokračovat v organizování tematických akcí jak v rámci projektu Academy Learning, tak i v rámci nově připra-

vovaného „Academy Business Club“, který by se měl za účasti českých společností ustavit v Moskvě. Tyto akce by z hlediska komor byly nekomerční.

- Vyhledávat zajímavé ekonomické možnosti a nabídky členů obou komor a prezentovat je cestou druhé komory podnikatelské veřejnosti Prahy či Moskvy. Bude se muset jednat o komerční akce, při kterých obě komory musejí prokázat, že mají lepší schopnosti oslovit potenciální protistranu než poradenské firmy.

Specifikem Moskvy je skutečnost, že podstatná část její ekonomiky je napojena na město či jím přímo vlastněna. HKP se proto bude snažit ověřit, jak bude schopná prostřednictvím Moskevské obchodní a průmyslové komory zabezpečit přístup pražských podnikatelů ke strukturám, které mohou nabídku posoudit a přijmout skutečné obchodní rozhodnutí. Uvítáme proto konkrétní nabídky našich členů i informace o jejich zkušenostech s podnikáním v Moskvě. ■ (hkp)

Čínští podnikatelé hledají v Praze partnery

Navázání obchodních kontaktů mezi čínskými a pražskými podnikateli bylo hlavním tématem schůzky, která se v prostorách HKP konala 20. května.

Za čínskou stranu se meetingu zúčastnili představitelé Wuxi Guolian Development (Group) – hledání investičních příležitostí v oblastech energetiky, ces-

tovního ruchu a služeb, Suzhou Trust – navazování styků v oblastech high-tech výrobků, IT a biochemie, Suyang Pumped Storage & Power Generating – solární energie, anebo The Investment Association of Jiangsu – high-tech výrobky, zdroje energie, životní prostředí a ekologické produkty. ■ (ajk)

A portrait of Professor Michal Mejstřík, a middle-aged man with a shaved head and a light beard, wearing a dark blue suit, a light blue striped shirt, and a red patterned tie. He is looking slightly to the right with a calm expression. The background is a blurred wooden structure with warm lighting.

Profesor
Michal Mejstřík:

**Za klientem
je třeba jít
a nečekat**

„Jsme zvyklí si počkat, až se klient objeví. A když nepřijede, tak nepřijede. Je třeba razantněji oslovovat zákazníky v zahraničí,“ radí profesor ekonomie Michal Mejstřík českým firmám, které se potýkají s poklesem domácí poptávky.

Naprostou výhodou České republiky je, že se nachází v centru Evropy. „Žádná jiná země nemá tak výbornou polohu, jako máme právě my. Přesto toho české společnosti zatím neumí patřičně využít,“ soudí profesor Michal Mejstřík, předseda Mezinárodní obchodní komory Česká republika.

Jak si dnes podle vás vedou české firmy?

Předsedou představenstva Mezinárodní obchodní komory jsem se stal i díky tomu, že jsem vlastníkem společnosti EEIP, která se řadu let věnuje restrukturalizaci menších či větších podniků. S českými firmami tedy každodenně přicházím do styku. Na základě svých zkušeností bych řekl, že na českém trhu dnes převládají dvě tendence: na jedné straně je to rostoucí počet exportérů a na straně druhé jsou ti, kteří se rozhodli podnikání ukončit. Menší domácí poptávka nejen ze strany jednotlivců, ale i ze strany velkých společností a obcí vedla k tomu, že řada společností, které nenašly uplatnění pro své výrobky, se rozhodla podnikání pověsit na hřebík.

Řešit problémy s mizernou domácí poptávkou exportem je ale nejspíš jen pro velké firmy.

Nejen pro ně. Když se podíváte na počet exportérů, uvidíte, že zhruba deset tisíc z nich míří na trhy Evropské unie. Nicméně, ještě větší počet se soustředí na trhy mimo ni. Je to asi 12,5 tisíce. Samozřejmě, jsou mezi nimi i tací, kteří exportují jak do EU, tak i mimo. Je jich asi pět tisíc. Nevychází tedy jen pár desítek velkých firem, ale mezi exportéry jsou i podniky střední a menší velikosti.

Můžete být konkrétnější?

Pravidelně se setkávám s vývozci, kteří nemají více než dvacet nebo třicet zaměstnanců. Podnikají například ve vodohospodářství nebo lesnictví a jsou na vzdálených trzích velmi úspěšní. Máme i hodně exportérů v oblasti elektroniky a softwaru. Třeba v malajsijském Sarawaku působí skupina českých konzultantů, kteří kdysi pracovali v OKD. To znamená, že lidé, kteří pomáhali těžit domácí uhlí, jsou dnes své know-how schopní uplatnit i na takto vzdálených trzích. A takovéto příklady vidíme i u jiných oborů.

Je tedy situace v Česku tak špatná, že firmám nezbyvá nic jiného než export?

U větších společností, které v posledních pěti letech prošly několika ozdravnými kúrami, je už patrný optimismus. V období stagnace a recese ztratily firmy

Podniky dnes mnohem seriózněji zkoumají rizika, což v minulosti nebyvalo pravidlem.

stovky svých zákazníků a musely zásadně přezkoumat své náklady. Musím ale říci, že toto období mnohým nesmírně pomohlo. Já sám jsem se podílel na restrukturalizaci některých firem. Když se dnes na ně podívám, vidím, že jsou profesionálněji organizovány a že původní otcové-zakladatelé pochopili, že jejich manažerské schopnosti jsou vyčerpány. Doplnili vedení o mladou krev a lidi, kteří mají hlubší manažerské zkušenosti i elán. Firmy dnes mnohem se-

riózněji zkoumají rizika, což v minulosti nebyvalo pravidlem.

Jak se to projevuje?

Úspěšné velké společnosti na sebe nabírají řadu menších subdodavatelů, které si vybírají mnohem zodpovědněji, než tomu bylo v minulosti. Už to nejsou subdodávky od něčích známých, ale skutečně od těch, kdo kvalitou a cenou patří k nejlepším na trhu.

Takže je vše na nejlepší cestě.

Částečně. České firmy se zapojily v rozvinuté podobě do subdodavatelských a dodavatelských řetězců. Bohužel, často nejsou na konci, což znamená, že neumíme svůj produkt dostatečně prodávat a musejí to za nás dělat jiní. A ti pobírají výhodnou marži.

V čem vidíte hlavní výhody českých výrobců a exportérů?

Česká republika má veliký potenciál i proto, že nepatříme ani k jedné z velmocí. Když hovoříte se zástupci a byznysmeny zemí arabského světa, Latinské Ameriky či Afriky, zjistíte, že u nich máme přednost, jelikož Česká republika se nikdy nebude snažit svrhnout jejich vládu a dosadit někoho ze svých blízkých. Pro ně jsme zemí, jež nabízí poměrně kvalitní výrobky, které jsou i cenově přijatelné a nejsou spojeny se žádnými politickými podmínkami.

To je všechno?

Naší naprostou výhodou je, že jsme v centru Evropy. Žádná jiná země nemá tak výbornou polohu jako my. Přes nás vedou všechny dopravní trasy. Máme dost peněz

z Evropské unie, ale nejsme schopni dostavět železniční koridory, nejsme schopni ani opravit dálnici, natož ji postavit. V tomto směru i malí a střední podnikatelé cítí velký dluh vlád. Zatímco za poslední dvě desítky let udělali velký posun, tak vlády nikoli.

Takže tu výhodu ztrácíme.

Neznám žádnou jinou zemi, která by postavila tolik špatných silnic jako my. Nejsme schopni ani vyčerpat fondy na to určené. To u podnikatelů vytváří nedůvěru. Veřejná správa je neefektivní, a to je velká překážka pro podnikání. Je to trvalé selhání státu. Nejsou to jen byrokratické překážky, které firmy trápí, mnohem větší problémy vidím v tom, že podnikatelé nejsou motivováni.

Jak společností pomáhá

Mezinárodní obchodní komora ČR?

Například jsme zavedli, že každý velvyslanec, než zahájí svou misi v zahraničí, se musí setkat s českými podnikateli. Vlády v minulosti příliš neprojevovaly o aktivity podnikatelů v zahraničí zájem. V posledních letech se situace začala měnit. Velvyslanci mají možnost už na začátku poznat všechny české firmy,

Bohužel české firmy často nejsou na konci řetězce, což znamená, že neumíme svůj produkt dostatečně prodávat a musí to za nás dělat jiní.

kteří v zemi, kam odjíždějí, působí. Ti podnikatelé přicházejí s řadou nápadů a upozorní na problémy, které v dané zemi jsou.

Není to tak trochu samozřejmost?

Nikoli. Dříve se ekonomická diplomacie podnikatelů jako by štítla. Ale podařilo se přesvědčit poslední ministry zahraničí, že taková setkání mají probíhat.

Jaké jsou největší problémy, se kterými se setkáváte?

Je hodně firem, které se v zahraničním obchodě ne moc dobře orientují. Neuvědomují si, že existují poměrně jednoduché nástroje třeba i v oblasti financování, jakými jsou akreditivní anebo bankovní garance, odkup pohledávek nebo pravidla incoterms. To jsou standardy, které mezinárodní obchodní komory pro podnikatele prosazují. I země jako Čína se nyní snaží takováto pravidla dostávat do povědomí podnikatelů.

V čem české firmy nejčastěji chybují?

Klasickou chybou je, že využívají předplateb. Ty mají jednu nevýhodu – pošlete do nějaké asijské země desítky milionů a čekáte, až vám přijde zboží. Opakovaně třeba máte štěstí, ale najednou nastane okamžik, kdy zboží nedorazí. A to se stává. Pak se těch lidí ptáme, proč jste nepoužili takový standardní nástroj, jakým je akreditiv. Slyšíme, že je to moc drahé a komplikované. Ale není to ani drahé a ani komplikované. Stojí to jen několik desetin procenta částky, které pošlou firmě, již pak není možné dohledat. Místo toho, aby přišli jen o pár desítek tisíc korun, ztratí desítky milionů. Ti lidé se bojí akreditivů jako čert kříže. Větší firmy jsou zkušenější, ale u malých a středních firem se to stává. Pro mě je to nepochopitelné, protože organizujeme řadu školení.

Kde jsou tedy pro české firmy největší příležitosti?

Určitě je to Afrika. Máme už například projekty v Etiopii a v Egyptě. Dalším tradičním trhem je Asie nebo arabské země. Celý Arabský poloostrov je nyní neuvěřitelně živý. Nejenže se tam hodně staví, ale celý poloostrov se zasítuje. V Saúdské Arábii stavějí železnice, silnice, metro. Dříve ty země utrácely peníze z ropy za leccos, často i za luxusní statky, ale nyní si tamní vládc



Foto: Lukáš Procházka

Michal Mejstřík

- je profesorem ekonomie Univerzity Karlovy v Praze, Institut ekonomických studií na Fakultě sociálních věd.
- v říjnu 2010 byl zvolen předsedou Mezinárodní obchodní komory Česká republika
- od března 2011 je předsedou dozorčí rady akciové společnosti Český aeroholding
- je předsedou představenstva akciové společnosti EEIP, která je jednou z nejvýznamnějších českých společností v oboru poradenství v oblastech fúzí a akvizic, privatizací, firemních financí a při získávání zdrojů z fondů EU
- působil jako externí konzultant mezinárodních organizací (USAID, Světové banky, Evropské komise ve středovýchodní Evropě i Asii), české vlády a řady korporací
- je autorem více než 150 odborných publikací
- vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze a po roce 1990 absolvoval i prestižní London School of Economics

uvědomili, že chtějí-li podporu obyvatelstva, musejí pro ně něco udělat. A tak se pustili do věcí, které daleko přesahují horizont těžby. Nedávno jsem v Dubaji zakládal business club českých podnikatelů, kteří se na tamním náročném trhu začali poměrně dobře etablovat a zařadili se po bok těch 150 000 firem registrovaných dubajskou obchodní komorou. V roce 2020 bude v Dubaji Expo. To právě slibuje obrovské příležitosti pro české podnikatele. Už nyní jsou v SAE velmi úspěšní exportéři českého skla. Uchytily se ovšem i menší firmy: třeba ty,

kteří vyrábějí shisha dýmky, čeští výrobci výťahů nebo tvůrci navigací.

Co je základem pro úspěch v zahraničí?

Dobrý produkt. Když si v arabské nebo africké zemi najdete místního partnera, který je dobře zaveden, tak se uvedení výrobku na třetím trhu zdaří. V zahraničí se ale uplatníte i s výrobky, které na našem trhu už nedokážete prodat. Musíte ale mít partnera, který zná místní právo a místní okolnosti. Kolikrát vidíte, že firmy, které na třetím trhu uspěly, všechny věci vyrábějí tady v Česku. Dnes není nutné, aby výroba probíhala v zahraničí.

Jak odhadnout, že o výrobek bude v cizině zájem?

Na našich stránkách www.eeip.cz nabízíme službu poradenství pro export, na jejímž základě je možné získat informace, které trhy by pro vaši firmu mohly být zajímavé. Nicméně nejsme jediní, kdo tuto službu nabízí. Sama společnost se musí podívat na doporučení, zvážit, zda její produkt obstál v místních podmínkách. I když musím dodat, že některé trhy nejsou zas tak náročné na kvalitu. Například společnost Blades

Když hovoříte s lidmi z arabského světa, Latinské Ameriky či Afriky, zjistíte, že u nich máme přednost, jelikož se Česko nebude snažit svrhnout jejich vládu.

vyrábí žiletky, které už na evropských trzích nedokážou uspět, ale například v Nigérii jsou velmi oblíbené a je po nich obrovská poptávka.

Co byste doporučil těm, kdo exportovat nemohou?

Neumíme využít nové příležitosti. Například turisté jezdí jen do Prahy, nedokážeme je nalákat na dlouhodobější pobyty a třeba do lázní. Naše cestovní kanceláře se soustřeďují na zájezdy našich turistů do zahraničí, ale nezabývají se tím, aby sem přivázely turisty. Máme nádhernou Prahu, špičkově vybavené lázně, kvalitní služby, ale nedokážeme je v zahraničí nabídnout a prodat. Mám nedávnou zkušenost z Dubaje, kde byli překvapení, proč jim nikdo lázeňské pobyty nenabízí, když jsou ta místa tak skvělá. Na druhé straně si lázně stěžují, že nemají dostatek peněz od státu.

Ale není to příliš nákladné?

Získávat klienty v zahraničí není až tak finančně náročné. Ale dá to hodně práce. Musíte obcházet klienty. Stačí však několik agilních jednotlivců, kteří to zvládnou. Jde právě o lidi v terénu. Proč jsou Němci v Číně tak úspěšní? V Číně je registrována řada středních německých firem, které zaměstnávají Číňany. Ti jim sledují poptávky a v okamžiku, kdy je třeba něco dodat, osloví českou firmu, která to dodá, a výsledný produkt se pak přes Německo vyveze do Číny.

Je tohle právě ten důvod, proč jsou Němci tak úspěšní?

Je to už v logice přemýšlení národa. My jsme byli zvyklí jezdit do ciziny do Berlína a do Vídně. Zatímco Němci, když jeli do ciziny, zamířili za oceán. Některé firmy by rády uplatnily své výrobky v zahraničí, narazí však na problém, že školství vychovává lidi, kteří umějí jazyk, ale nevyznají se v technice, anebo máme technické odborníky, kteří se ovšem v cizině nedomluví. A to je velký problém. Přitom nejde o mnoho, jde o nějakých 3000 slov, aby zkrátka člověk ovládal profesní žargon. Většina Etiopanů umí dobře anglicky a teď tam přijede Čech, který je expert, ale potřebuje tlumočníka,

aby se s nimi domluvil. Tlumočník zakázku prodá tak, že se podniku nevyplatí svého odborníka do Etiopie posílat.

Tedy hlavní problém je v tom, že lidé jsou špatně jazykově vybaveni.

Navíc jsme ostýchaví. Raději budeme mít jen cestovní kanceláře pro Čechy místo toho, abychom se zvedli a začali aktivně obcházet společnosti v zahraničí a hledali partnery. Chce to nebát se.

Opravdu se bojíme jít do ciziny?

Neplatí to sice ve všech případech, ale cítím, že naši obchodníci jsou v zahraničí nejistí. Nic by jim nemělo bránit, ale je to taková obecná obezřetnost anebo neochota riskovat. V Česku už jsou tací, kteří nashromáždili kapitál a mohli by ho investovat, jenže místo do rozvoje padne na jejich osobní komfort. A pak jen slyšíme, že vláda málo pomáhá a podobně. Chce to jen razantněji oslovovat zákazníky a vést aktivní činnost v zahraničí.

Byli jsme zvyklí jezdit do ciziny do Berlína a do Vídně. Zatímco Němci zamířili za oceán.

A uspěli bychom?

Praha má kapacitu stát se centrem Evropy. Zkrátka, aby lidé z jiných kontinentů nepřilétali do Vídně, ale k nám do Prahy. Ale české cestovní kanceláře musejí jít za klientem. Například pro korejské turisty se nyní díky prodeji ČSA stalo pražské letiště základnou pro další cesty do Evropy. Jenže podívejte se, kolik korejských firem působí v Česku a kolik českých v Koreji. Ten nepoměr je značný, v náš neprospěch. Ale ty české firmy, které tam už jsou, mají velké úspěchy.

■ Dagmar Langová

Je třeba jednat včas, ideální doba nenastane

Foto: Shutterstock

Každá firma, která chce udržet či zvýšit svůj tržní podíl, musí průběžně investovat do rozvoje svého výrobního zařízení, inovací výrobků i kvality zaměstnanců. V době recese, kdy nemá dostatek zdrojů, je ale nucena držet své výdaje na investice na uzdě. „Jenže nedá se čekat na ideální dobu,“ zdůrazňuje Radim Baše, senior manažer v oddělení Podnikových financí a restrukturalizací poradenské společnosti PwC Česká republika.

„Každý podnik by měl ideálně generovat takové prostředky, aby mohl průběžně investovat ať už do své obnovy, či rozvoje,“ říká. Připouští současně, že řada společností v posledních letech dostatek prostředků neměla, a proto investiční projekty oddalovala a tím postupně začala zaostávat za konkurencí. Zároveň se dnes na trhu vyskytují podniky, které si udržely potenciál – mají zajímavé produkty a mohly by i více expandovat. Avšak čelí problému: chybí jim finance na realizaci růstových plánů a hledají nové způsoby i zdroje financování.

A kde zdroje hledat? Řada možností je v samotných společnostech. „Na základě projektů, které PwC ČR realizuje, vidíme, že v mnoha případech se dodatečné zdroje prostředků nachází uvnitř firem samotných,“ dodává Baše. Doporučuje zvážit, zda není možné uvolnit prostředky ze zásob, lépe spravovat pohledávky a vyjednat lepší podmínky u dodavatelů.

V některých případech už podniky zefektivnily řízení svého pracovního kapitálu natolik, že již nepředstavuje potenciál k dalšímu uvolnění prostředků. Je tedy třeba

hledat externí financování. Nejběžnějším způsobem je bankovní financování. Radim Baše podotýká, že „v současné době začíná na trhu působit řada nových bank, které hledají nové klienty a nové příležitosti“. Nicméně příležitosti nabízí i stávající banky.

„To klíčové, co banky ve finále přesvědčí, je realisticky postavený business plán a prokázání, že má kvalitní management,“ upřesňuje Baše. „Rizika nenaplnění business plánu vždy existují a nelze je paušalizovat. Každý si je musí zhodnotit sám, na základě své konkrétní situace. Schopnost splácet dluh by měla být modelována na více scénářích.“

Konkurence je dnes vysoká, všechny podniky šetří.

*Radim Baše,
PwC ČR*



V minulosti se stávalo, že podnik předložil scénář, který byl založen na optimistických výhledech, jejichž nesplnění způsobilo, že se firmy záhy dostaly do těžkostí se splácením svých závazků a nakonec čelily úpadku,“ poznamenává senior manažer PwC ČR.

Alternativou k bankám je například tollingové financování, kdy si peníze vypůjčí tollingová firma, a ta je výměnou za služby či produkty poskytne jinému podniku. To

pomůže zejména společnostem, které sice mají potenciál, ale současná situace jim neumožňuje získat prostředky na nové projekty běžným způsobem. „Řešením také může být forma konsolidace či spojení se silnějším partnerem.“ Jsme svědky, že zákazníci preferují své dodavatele z řad silnějších a konsolidovaných partnerů právě proto, aby měli do budoucna vyšší jistotu, že jejich dodavatelé budou schopni financovat společné rozvojové projekty,“ konstatuje Radim Baše.

Zároveň dodává, že dnes nelze čekat na ideální dobu pro investování. „Nemyslím si, že v blízké budoucnosti nastane situace, jaká byla v letech 2006 až 2007, kdy byly meziroční nárůsty tržeb v desítkách procent a společnosti mnohdy plýtvaly své prostředky na nerentabilní projekty. Dnes je konkurence velmi vysoká, všechny podniky maximálně šetří a novinky se mezi konkurencí rychle šíří,“ konstatuje. Je však možné pojit se tím, že společnosti si předjednají své budoucí tržby s klíčovými zákazníky a připraví rámcové smlouvy. Je také nutná dobrá marketingová strategie, která je schopná odhadnout opatření konkurence a požadavky trhu.

Radim Baše doporučuje neváhat, pokud má firma nový projekt a produkt, který je zajímavý a má své potenciální zákazníky. „To je ten správný moment, kdy by měla investovat,“ říká. Pokud dlouhodobě neinvestuje, tak ztratí své postavení na trhu, konkurenceschopnost a postupně spěje k útlumu. „Všechny tyto kroky je ale třeba dělat včas. Jakkoli se podniky dostanou do časového nebo finančního tlaku, jejich pozice se zhoršuje,“ uzavírá. ■

(dl)

Opatrnost je namístě, krachuje rekordní počet živnostníků

Ekonomika se sice pomalu vzpamatovává z recese, ale důvod k optimismu není: v Česku letos bankrotuje vůbec nejvíce živnostníků v historii.

Zatímco situace kolem obchodních společností se stabilizovala, stále je důvod k opatrnosti, pokud jde o investice. „V Česku trvale narůstají počty bankrotů fyzických osob podnikatelů. Je to trend, který se zhruba od druhé poloviny roku 2011 neustále zhoršuje, a nyní navíc velmi zrychlil (viz graf),“ upozorňuje Pavel Finger, člen představenstva HKP a člen představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, a. s.

„V dubnu bylo vyhlášeno 115 bankrotů obchodních společností a 721 bankrotů

fyzických osob podnikatelů,“ shrnuje člen představenstva CRIF, která se specializuje na obchodní informace a jejich analýzy pro stát, finanční sektor anebo velké podniky. Zatímco se obchodní společnosti dostávaly do problémů především v letech 2009 až 2011, nyní u nich zavládlo mírné oživení. U středně velkých firem panuje mírný optimismus, i když ten podle CRIF kolísá s každým prohlášením statistického úřadu. I proto je podle Pavla Fingera strmý nárůst počtu bankrotů živnostníků alarmující.

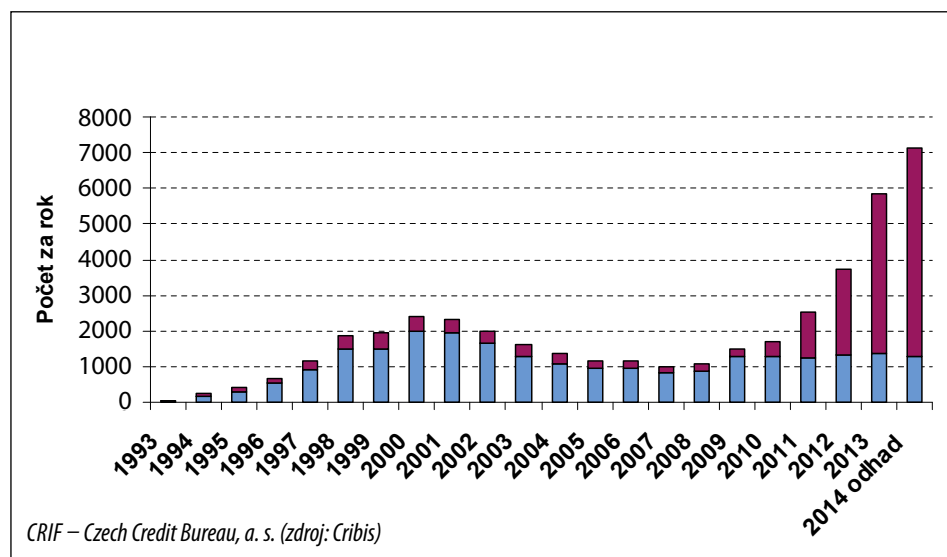
„Jedna věc, která je určitým vysvětlením, je fakt, že soudy řeší bankrot osobní spolu s bankrotem podnikatele oddlužením. To jsou dvě neoddělitelné součásti,

jelikož majetek je jen jeden – sice je nějak oddělen, ale hranice mezi živnostníkem a fyzickou osobou není příliš velká. Nicméně stejně to ukazuje, že podnikání neuspokojilo osobní finanční potřeby toho člověka,“ komentuje situaci předseda Sekce malého a středního podnikání při HKP. „Dokonce evidujeme měsíce, kdy více živností zaniklo, než jich vzniklo. To je absolutní úbytek,“ dodává Pavel Finger.

„Situace ukazuje, že živnostenské podnikání v dnešní době není úplně jednoduchým způsobem obživy, byť se neustále říká, že živnostníci mají nadstandardní podmínky a podobně,“ dodává Pavel Finger s tím, že pokud živnostníci nemají velmi kvalitní byznys plán, projekt nebo nepodnikají ve velmi žádaném oboru, je ohledně investic na místě větší opatrnost.

Bankroty podnikatelských subjektů

■ fyzické osoby podnikatelé ■ obchodní společnosti



Ohrožené restaurace i obchody

Ze statistik CRIF vyplývá, že v posledních dvanácti měsících nejvíce bankrotovali živnostníci podnikající v obchodu a pohostinství. U obchodních společností byly nejrizikovějším odvětvím služby.

Relativně vhodná doba je podle Pavla Fingera pro zakládání společností typu start-up, které mnohdy mají náplň činnosti opřenou o oblast e-commerce. „V této oblasti jsou určité investiční příležitosti pro investory, aby podpořili tento segment,“ soudí. „Vidím v nich šanci zejména pro mladé lidi, jelikož projekty nevyžadují velké počáteční náklady.“ ■ (dl)

Sollertia 2014

– zelenáči vyzvali ke klání profíky

Uvaří chutnější kachnu profesionální kuchař, nebo „pouhý“ adept tohoto řemesla? Vyrobí hezčí skříňku nebo vystřihne modernější účes opravdový fachman svého oboru, či talentovaný učeň?

Odpovědi na tyto otázky dal třetí ročník soutěže Sollertia 2014, v níž změřili své síly mistři kuchaři, kadeřníci, truhláři, elektrikáři a autome-

chanici s uční těchto řemeslných oborů. Soutěž zorganizovala Hospodářská komora hl. m. Prahy společně s Magistrátem hl. m. Prahy v rámci projektu Řemeslo žije!

Pointa soutěže je v tom, že mistr daného oboru (v soutěži označovaný jako „vyzovatel“) vyrobí své dílo a uční se snaží jeho umění co nejvíce přiblížit.

Úkolem kadeřníků bylo vytvořit módní účes s asymetrickou ofinou. Letos poprvé jako modely nesloužily paruky na hlavách umělých panen, ale stříhaly se živé modelky.

Vyzyvatelem byl špičkový kadeřník Tomáš Kotlár (Kadeřnický ateliér Kotlár), v porotě zasedli Jan Hlaváček a Martin Loužecký (majitelé H+M HAIR SALON a několikanásobní mistři České a Slovenské republiky) a Michal Zelenka (Studio Real, člen uměleckého týmu HFC a ambasador L'Oréal Professionnel).



Vítězkou Sollertia 2014 v oboru kadeřník se stala **Dominika Kapalínová** (SOU Karlínské náměstí, Praha 8)

Vyzyvatelem v klání kuchařů byl Patrik Bečvář (kuchař roku 2013, hotel InterContinental Praha) a úkolem bylo moderně upravit kachní maso, vymyslet k tomuto jídlu vhodnou přílohu a samozřejmě i jídlo vhodně naservírovat a odprezentovat.

Zleva: Vyzyvateľ Patrik Bečvář s porotci – šéfkuchařem restaurace Aureole Jiřím Králem a Ondřejem Slaninou, který je známý z televizního pořadu o vaření Kluci v akci.



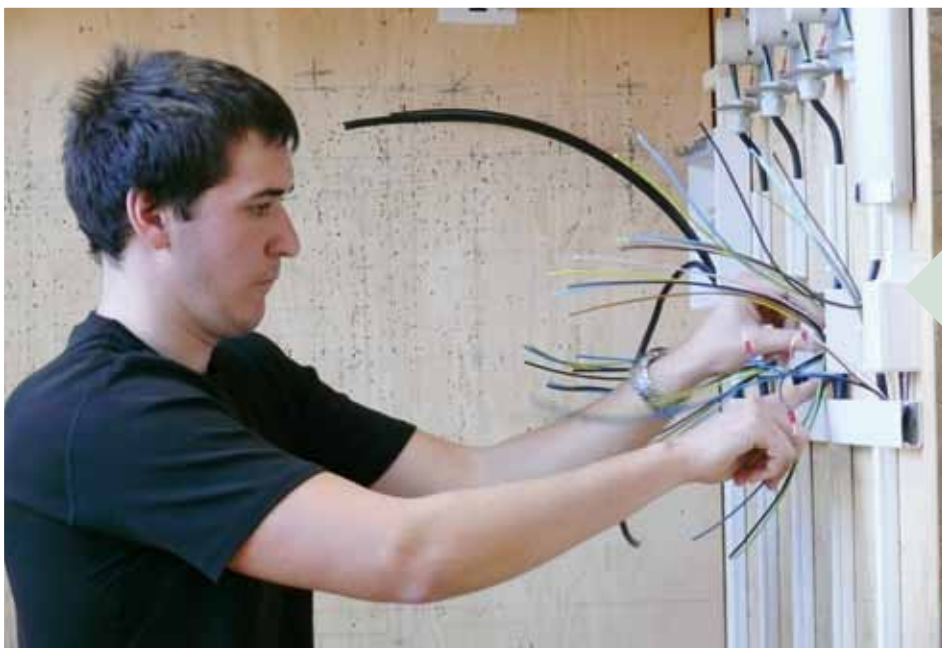
Počínání vítěze soutěže **Ondřeje Jakubce** (Střední škola hotelnictví a gastronomie hotelu International) bedlivě sleduje porotce Ondřej Slanina.

Vítězné menu:

Konfitované kachní prso, červené zelí, bramborový špalíček s ricottou, šalotková marmeláda s pečenou cibulí.



Klání elektrikářů skončilo velice zajímavým výsledkem: učeň získal stejné ohodnocení jako vyzyvatel. Úkolem bylo (laicky řečeno) zapojit elektrické obvody a okruhy tak, aby se rozsvítily žárovky, přičemž každá žárovka představovala jiný spotřebič v domácnosti.



Nejlepším elektrikářem mezi uční pražských škol je **Ondřej Bárta** (Centrum odborné přípravy technickohospodářské), který jako jediný ze všech soutěžících soutěže Sollertia 2014 získal bodové ohodnocení 100 procent. Znamená to, že práci odvedl stejně rychle a kvalitně jako vyzyvatel. Tím byl Drahomír Novotný z firmy BURSA – Elektroinstalační materiál.

Se zadáním vyrobit hezkou a hlavně funkční skříňku na zed' se popasovali uční oboru truhlář. Jejich vyzyvatelem byl pan Jan Černý, truhlář Národního divadla v Praze.



Nejlépe si vedl **Jan Jaroušek** (SOU Ohradní), který se práci vyzyvatele přiblížil na 98 procent.

S nejvíce úkoly se museli potýkat automechanici: výměna tlumičové jednotky pérování, demontáž a montáž kotoučových brzd, kontrola brzdových segmentů a kotoučů a demontáž i montáž pláště pneumatiky, oprava jejího průrazu a správné vyvážení, výměna rozvodů v motoru, měření geometrie u kol. Jejich vyzyvatelem byl Michal Joch z Auto TUKas.

Vítězem soutěže automechaniků se stal **Filip Reisinger** ze SŠAI Weilova se ziskem 99,57 procenta na vyzyvatele. Znamená to, že práci odvedl jen o 0,43 procenta hůř než opravdový mistr.



Foto: 10x HKP

Výsledky soutěže Sollertia 2014:

Kadeřník:

1. **Dominika Kapalínová** (SOU Karlínské náměstí, Praha 8)
2. **Melanie Brejlová** (SOU Novovysočanská, Praha 9)
3. **Olga Demyanyuk** (SSOU Tábořská, Praha 4)

Kuchař:

1. **Ondřej Jakubec** (SŠ hotelnictví a gastronomie hotelu International)
2. **Kamil Příkop** (SOU gastronomie U Krbu)
3. **Daniela Slavíková** (SOŠ a SOU Čakovice)

Truhlář:

1. **Jan Jaroušek** (SOU Ohradní)
2. **Martin Novák** (SŠT Zelený pruh)
3. **Martin Lemon** (SOŠ stavební a zahradnická, Praha 9)
4. **Martin Šlechta** (SŠUaŘ Nový Zlíchov)

Elektrikář:

1. **Ondřej Bárta** (COPTH)
2. **Jan Kratochvíl** (SŠ Jesenická)
3. **Robert Pleticha** (SŠ Zelený pruh)
4. **Enrico Tarabini** (SOU Ohradní)

Automechanik:

1. **Filip Reisinger** (SŠAI Weilova)
2. **Vít Friedrich** (SOU Ohradní)
3. **Jiří Zapletal** (SOU Praha Radotín)
4. **Josef Pouček** (SŠT Zelený pruh)
5. **Jan Hradecký** (COPTH)

Více fotografií naleznete na facebookovém profilu **Hospodářská komora hlavního města Prahy**.



ENTREPRENEUR 2.0

– třetí projektový meeting hostila HKP

Mezinárodní projekt Entrepreneur 2.0, jehož se účastní i pražská komora, má naučit podnikatele zkvalitňovat a podporovat jejich byznys prostřednictvím „živého“ internetu, tedy Facebooku, Twitteru, LinkedInu, Google+ a dalších webových a cloudových nástrojů a služeb.

„Entrepreneur 2.0 rozhodně zvýší povědomí podnikatelů v Evropě o tom, že sociální sítě mohou pomoci jejich byznysu získáváním nových klientů a zákazníků, ale i nových obchodních partnerů nejen v Česku, ale i v cizině. Od toho Web 2.0 je, toto je chceme naučit využívat,“ říká MgA. Petra Verřlová z oddělení zahraničí a EU pražské hospodářské komory.

Realizační týmy projektu, jehož celý název zní „Roztáhní křídla nezaměstnaným napříč Evropou prostřednictvím Webu 2.0 a cloudových nástrojů a služeb“, se pravidelně setkávají. Jejich dubnový meeting se konal

Na projektu se vedle HKP podílí tito partneři:

- Řecko:** NSF CYBERALL ACCESS
- Turecko:** Eskişehir Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliğı
- Španělsko:** Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santiago de Compostela
- Irsko:** Dun Laoghaire-Rathdown County Enterprise Board
- Litva:** Think Tank LT
- Slovinsko:** Odboreno, podjetje za razvoj naprednih idej in pridobivanje finančních virov, Kristjan Zemljic s.p.

na půdě Hospodářské komory hl. m. Prahy. Představitelé zapojených organizací i podnikatelé z celkem pěti evropských zemí projednali veškeré projektové aktivity a vybrali více než 100 konkrétních nástrojů Webu 2.0 rozdělených do 14 kategorií (např. sociální

marketing, finanční management, on-line podpora, webový marketing atd.). Ty budou po dobu realizace projektu analyzovány a pak nabídnuty podnikatelům na národní i mezinárodní úrovni k rozšíření obchodních a marketingových aktivit.

V rámci projektového meetingu v Praze se pro členy týmu a české i zahraniční podnikatele konal seminář, který seznámil účastníky s konkrétní možností cloudového řešení pro firemní reporting či s novinkou Office 365. Hlavním tématem pak byl potenciál sociálních sítí ve firemní komunikaci – konkrétně Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ a řada dalších.

Nejnověji projektový meeting organizovala ve dnech 16. a 17. června 2014 španělská hospodářská komora ze Santiaga de Compostela. Od září pak na projektové aktivity naváže série pěti seminářů, které pořádá HKP a jsou zaměřeny na téma sociální sítě a jejich využití v podnikání. ■ (ajk)



Education and Culture DG



Lifelong Learning Programme

Bližší informace poskytnete:

MgA. Petra Verřlová,

tel.: 224 818 197

e-mail: verřlova@hkp.cz

<http://www.entrepreneur2.eu/>

Hospodářská komora ČR má nové vedení

Nejvyšší orgán Hospodářské komory ČR (sněm) volil v květnu své nové vedení. Prezidentem Hospodářské komory

ČR je Ing. Vladimír Dlouhý, bývalý ministr průmyslu a obchodu ČR. Delegáti sněmu vedle prezidenta zvolili na období následujících tří let i viceprezidenty HK ČR,

již se stali Irena Bartoňová-Pálková, Bořivoj Minář, Roman Pommer, Zdeněk Somr a Michal Štefl. Sněmu se zúčastnil i předseda vlády ČR Bohuslav Sobotka. ■ (ajk)

Daňové přiznání na poslední chvíli

Červen je dobou, kdy se podávají daňová přiznání vypracovaná poradci. Ale nemusí to být poslední možný termín, radí Gabriela Ivanco ze společnosti Mazars.



Gabriela Ivanco

Senior manager daňového oddělení v mezinárodní auditorské a poradenské společnosti Mazars má téměř 15 let zkušeností s daňovým poradenstvím. Specializuje se na poradenské služby v oblasti zdanění fyzických osob a oblast sociálního a zdravotního pojištění.

Datum 1. července je tradičně spojováno s podáním daňových přiznání vypracovaných poradci. Ale může nastat situace, že vám momentálně chybějí prostředky na uhrazení daně, anebo nemáte k dispozici všechny potřebné podklady a přesnou dokumentaci, abyste přiznání vypracovali správně. Zákon umožňuje správci daně (finančnímu úřadu) povolit odklad daňového přiznání. Žádost o odklad je ale třeba podat ještě před uplynutím řádného termínu, tedy před 1. červencem a uvést v ní vážné důvody. Zatímco chybějící podklady lze za vážný důvod považovat, nedostatek finančních prostředků na úhradu daně obecně nikoli.

Pokud vyjde finanční úřad vaší žádosti vstříc, je možné podat daňové přiznání až 1. října anebo 1. listopadu. Nicméně listopadový termín přichází v úvahu jen tehdy, pokud se čeká na informace o příjmech ze zahraničí.

Je ale na finančním úřadu, zda uzná vaše důvody uvedené v žádosti za oprávněné. Ovšem může také dobu prodloužení zkrátit, nemusejí to tedy být celé tři měsíce.

I za předpokladu, že dostanete po uplynutí zákonné lhůty zamítavé stanovisko, máte na podání daňového přiznání tolik dnů, kolik zbývalo do konce zákonné lhůty ode dne podání žádosti. Pokud si například podáváte žádost o prodloužení 30. června,

tak zbývají dva dny do konce lhůty. Když vám přijde 8. července zamítavé rozhodnutí, tak máte dva dny na to, abyste daňové přiznání vypracovali a podali. Vhodnější se může zdát podat žádost čtrnáct či deset dní před uplynutím zákonné lhůty, pozor ale – pokud případné zamítavé rozhodnutí dorazí před uplynutím původní lhůty, k prodloužení nedochází.

Kdy dojde k penalizaci

Platba daně jde ruku v ruce s podáním daňového přiznání. Zákon pracuje se lhůtou několika dní, kdy se pozdní platba nepenalizuje. Pokud je platba na účet správce daně připsána do pátého pracovního dne po uplynutí lhůty pro podání daňového přiznání, úrok z prodlení se neaplikuje. To znamená, že pokud letos peníze na účet správce daně dorazí až 7. července, bude to ještě bez postihu a bez úroků z prodlení.

Pokud ale 8. července nebude mít finanční úřad platbu na účtu, tak je třeba počítat s penalizací. Sazba se vypočítává z takzvané repo sazby vyhlášené ČNB. V případě úroku z prodlení se tato repo sazba zvyšuje o 14 procentních bodů. Dnes je repo sazba 0,05 procenta, tudíž úrok z prodlení je 14,05 procenta ročně. Aplikuje se na částku nedoplatku na dani, za každý den prodlení. Ovšem větším problémem může být poku-

ta za pozdní podání. Tedy za to, že se včas nepodalo daňové přiznání. Počítá se z celkové výše daňové povinnosti, kterou osoba deklarovala ve svém daňovém přiznání, bez ohledu na to, zda již daň byla částečně či plně uhrazena zálohami. Pokuta se počítá jako 0,05 procenta celkové daňové povinnosti za každý den prodlení, maximálně do výše pěti procent daňové povinnosti anebo 300 000 korun.

Nicméně do pátého pracovního dne pokuta udělena nebude. Je tedy třeba podat daňové přiznání nejpozději do pěti pracovních dnů po konci zákonné lhůty. Tím se ovšem nemíní prosté předání přiznání k poštovní přepravě, je nutné, aby v uvedené lhůtě pěti pracovních dnů již bylo doručeno příslušnému finančnímu úřadu.

V případě, že nemáte všechny podklady pro zpracování přiznání, mohlo by být řešením třeba podat daňové přiznání nulové. Bude to považováno za řádné podání, a pokud ho podáte pozdě, tak i případná pokuta bude nulová. Jakmile potom shromáždíte vše potřebné, podejte podání dodatečné, které už zpracujete správně. ■ (dl)

Prevence je důležitá, za chyby se draze platí

Evropské dotace pomáhají. Ovšem dojde-li k chybě, mohou svým příjemcům způsobit velké problémy. I proto vznikl projekt Prevence chyb rizikových projektů podpořených z evropských fondů.

Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, které je nositelem projektu, si jako dodavatele služeb pro klienty zvolilo SERVIS Hospodářské komory Prahy. Mezi těmi, s nimiž SERVIS HKP spolupracuje, je i poradenská společnost PwC Česká republika. Konzultantka PwC ČR Zdeňka Křišťová ze své zkušenosti zdůrazňuje, že příjemcům dotací se vyplatí

s řídicím orgánem operačního programu maximálně komunikovat. „Pravidla pro dotace jsou velmi složitá a není jednoduché se v nich vyznat,“ říká.

Možnosti pomoci ze strany odborníků jsou následující: konzultace, poradenství, zpracování i revize dokumentů, asistence při zpracování žádosti o platbu či přípravě monitorovací zprávy. Ovšem není třeba čekat, až řídicí orgán operačního programu vytipuje rizika. Pokud má příjemce dotací pochybnosti a není si jistý, zda je vše v pořádku, měl by se obrátit na SERVIS Hospodářské komory Prahy a ten pomoc zprostředkuje.

Odborníci přijdou přímo do společnosti, která čerpá z evropských fondů, a na základě rozhovorů či nahlédnutí do dokumentace problémy řeší anebo najdou. „Někdy se dokonce stane, že příjemce žádnou potřebu pomoci zatím nepocituje, nicméně náš tým na místě odhalí riziko, které by v budoucnu mohlo způsobit problémy,“ poznamenává konzultantka společnosti PwC ČR.

Podniky se podle ní nemusejí ničeho obávat. Tým odborníků totiž šetří jen to, co jim management dovolí. Nicméně i podle toho, co je jim umožněno, lze zjistit i rozsah či závažnost nedostatků.

V čem příjemci dotací nejčastěji chybují:

Nedostatky v dokumentaci

PwC ČR jako nejčastější problém uvádí nedostatky v dokumentaci projektů. Sice nemusí jít o nic závažného, ale přesto to může firmě příjem dotace zkomplikovat – třeba už jen tím, že se její příjem zpozdí.

Špatné načasování

Na základě své zkušenosti zmiňuje konzultantka PwC ČR Pavla Žížalová mezi nejčastějšími chybami to, že příjemce nedostatečně docenil, co všechno bude muset udělat ve fázi udržitelnosti projektu. V horizontu tří nebo pěti let totiž musí příjemce dotace stále plnit povinnosti, ke kterým se svým projektem zavázal.

„Často jsou tyto povinnosti v podobném rozsahu jako v době, kdy se projekt realizuje,“ připomíná Pavla Žížalová. Podle jejích slov si příjemci dotace tyto závazky na začátku dostatečně neuvědomují. Třeba se stává, že příjemce dotace zapomene na to, aby i nadále byly funkční webové stránky.

Nenahlášené změny

Mezi dalšími častými nedostatky je i to, že firmy zapomínají oznamovat změny, byť jsou k tomu zavázány. „Musí se hlásit

Projekt Prevence

Zaštiňuje ho Ministerstvo pro místní rozvoj ČR a Národní orgán pro koordinaci. Je financován z prostředků Operačního programu Technická pomoc prostřednictvím vybraného dodavatele, kterým je SERVIS Hospodářské komory Prahy, a jeho partnerů, jimiž jsou Hospodářská komora ČR, PwC Česká republika, SPF Group, EUFC CZ.

Bližší informace získáte zde:

www.shkp.cz

Ing. Lenka Kloboučnicková
Manažer projektu „Prevence“
Hospodářská komora ČR
T: 266 721 540 | M: 724 613 022
kloboucnikova@komora.cz

HKP pomůže vyvarovat se problémům s dotacemi



i třeba změna na kontaktní osobu, a to jak ve fázi realizace, tak i v období udržitelnosti projektu,” říká Zdeňka Křišťová. Společnosti si někdy fázi udržitelnosti projektu z evropských peněz neuvědomují a provádějí personální změny, jež nenahlásí.

Zrádná výběrová řízení

Pavla Žížalová jako velmi problémové dále vyjmenovává i všechny fáze výběrových řízení. „To může mít za následek celkové zdržení harmonogramu či nestihnutí projektu,” říká. Třeba pokud se výběrová řízení ruší a následně vypisují nová.

Jako příklad uvádí zkušenost vysokých škol, které získaly podporu na aktivity komercializace a v rámci toho potřebovaly vysoutěžit například služby patentového zástupce či odborníka včetně odborných školení pro členy týmu v oblasti komercializace. „Tím, že nedostatečně naplánovaly výběrové řízení a nechaly ho na poslední chvíli, nepodařilo se v rámci podmínek zákona výběr úspěšně zrealizovat. Pak musely narychlo zajistit školení či další chybějící, nevysoutěžené služby, které byly klíčové pro daný projekt, z vlastních zdrojů a o dotaci, která to měla pokrýt, de facto přišly,” popisuje.

Příliš mnoho partnerů

Realizační tým projektu často mívá partnery – třeba zajišťují publicitu. Příjemci dotací ale zapominají, že partneři musejí plnit podmínky také v době udržitelnosti projektu. Spolupráce nekončí tím, že je projekt zrealizován. Pak je jen na příjemci, aby zajistil tu část, kterou jeho partner přestane plnit. Dá se tedy říci, že příliš mnoho spolupracujících firem může ve výsledku příjemci dotace způsobit problémy.

Utajené příjmy

Nejsou výjimečné ani problémy při dokládání příjmů projektu – jak ve fázi re-

Problémy je třeba řešit předem – to je pravidlo, jímž by se měly řídit všechny firmy, které se rozhodly čerpat dotace z evropských operačních programů. A pražská hospodářská komora jim v tom maximálně pomůže díky projektu Prevence chyb.

Špatně připravený projekt totiž nemusí jen znamenat, že bude zamítnut a dotaci společnost nedostane. Bez přehánění lze říci, že následky chyb mohou být pro firmu likvidační.

Společnost získá od EU peníze na stroje, technologie nebo služby pro zvelebení svého podnikání. Přesně v intencích projektového záměru je nakoupí a neporuší přitom žádný zákon (např. o veřejných zakázkách). Kontrola však odhalí chybu (viz „V čem příjemci dotací nejčastěji chybují“). EU je pak ze zákona povinna žádat peníze, které firma dostala, zpátky.

Podnikatel peníze ovšem utratil, musí si je tedy někde půjčit a za půjčku bude platit vysoké úroky. Řídící orgán – tedy ten, kdo kontrolu provedl a chybu našel, je oprávněn jako sankci požadovat kromě částky, kterou podnikatel utratil, i úroky navíc – stejně, jako by EU peníze firmě jen půjčila. Pokud se tedy na chybu přijde třeba i po deseti letech, může se výše sank-

ce dostat i na jeden a půl násobek z toho, co podnik z dotací EU utratil.

Právě z těchto důvodů je dobré se do projektu Prevence zapojit. Pokud se totiž chyba zjistí včas, je šance, že se ji s pomocí odborníků podaří odstranit nebo alespoň zmírnit, a tím zabránit ničivým sankcím.

Firma, která se potřebuje poradit, se může obrátit na Servis Hospodářské komory Prahy. „Pomůžeme žadatelům o dotace ze strukturálních fondů EU po celé ČR a ušetříme je komplikací a především následných penalizací,” říká Ing. David Janata, koordinátor projektu Prevence chyb. Příjemci a žadatelé o dotace se přitom na Servis HKP mohou obrátit v jakékoli fázi projektu.

Podniky tak mají možnost potvrdit si díky erudovanému týmu odborníků, že postupují správně. „Plánovaný počet tisícovky zapojených příjemců se však postupně naplňuje, a není proto vhodné příliš vyčkávat,” upozorňuje David Janata.

O odbornou úroveň konzultantů se není třeba obávat a služby jsou poskytovány zcela zdarma. „Úkol takového rozsahu je velice náročný na odborný tým, který dnes dalece přesahuje sto konzultantů v různých oblastech. Jsme proto velice rádi, že servis žadatelům poskytujeme ve spolupráci se silnými partnery,” dodává Janata. (hkp)

alizace, tak i udržitelnosti. „Všechny příjmy z projektu se musejí vykazovat,” říká Zdeňka Křišťová. Stejně tak je tomu s majetkem pořízeným z dotací. „Není možné s ním volně nakládat a musí být dostatečně pojištěn,” připomíná. „Prodej i převod majetku je v období udržitelnosti omezený.”

Zmatky v archivu

Noční můrou se pro mnohé může stát rovněž špatná archivace. Pavla Žížalová uvádí, že podnikatelé archivují podle

svého klíče a následně je pro ně těžké při auditech dohledat dokumenty vztahující se k projektu, na který čerpali dotaci.

Jako další problémový příklad pak zmiňuje projekty, u nichž se hůře prokazuje výsledek. Společnosti mají problém, pokud si předem nepromyslí, jak doloží, že projekt naplnil své cíle – například že určitý počet lidí prošel školením či získal certifikát. Je tedy třeba už předem počítat s tím, že bude nutné dokázat, jak se dotace využily. ■ Dagmar Langová

K úspěšnému podnikání jen nadšení nestačí

Už pátým rokem vede Kateřina Hrozová na jednom z pražských nábreží sociální kavárnu. Počáteční nadšení z podnikání, kterým pomáhá mladým lidem z dětských domovů, však brzy vyprchalo.

V českém pohostinství pracuje podle Kateřiny Hrozové hodně lidí bez pracovní smlouvy. „A tomu se těžko konkuruje,“ říká. Z problémů v Café Bazaar si ale vzala ponaučení.

Co vás vedlo k tomu otevřít v roce 2009 sociální kavárnu?

Mám mentálně postiženou sestru a sociální služby jsou mi blízké. V roce 2004 jsme s přáteli začali ve volném čase pomáhat v jednom ústavu pro mentálně postižené. Právě tehdy jsem se potkala se slečnou, která pracovala v zařízení pro mladé lidi, kteří odcházejí z dětských domovů. Hodně mě to oslovilo.

Čím?

Protože se jim dá pomoci tak, že své znevýhodnění mohou překonat a vést normální život. A kavárna je dobrý trénink i pro komunikaci s lidmi – nepříjemnými lidmi, nespokojenými lidmi, je to dobrá škola pro život. Věděla jsem to z vlastní zkušenosti, jelikož při studiu na vysoké škole jsem v kavárnách dlouho brigádne pracovala.

Kde se zrodil nápad otevřít právě sociální firmu?

Líbí se mi kombinace toho mít vlastní byznys a současně tím někomu pomáhat. V rámci podnikání děláte něco navíc.

Co se stalo, že jedna ze zakladatelek později z projektu odstoupila?

Úplně jsme si neuvědomovaly všechna rizika, která jsou s tím spojená. Byly jsme plné nadšení. V roce 2008 jsme od Prahy 2 dostaly prostory, které jsme zrekonstruovaly, a v červnu 2009 jsme otevřely kavárnu. Začínaly jsme hodně živelně, a tak se manažerské povinnosti a zodpovědnosti začaly rozdělovat poměrně pozdě. Ukázalo se tehdy, že se názorově neshodneme.

Obě jste přece chtěly pomáhat.

Já jsem usilovala o kontinuitu služeb. Navázat kontakt a spolupráci s dětmi už v dětském domově a plynule v podpoře pokračovat i po jejich odchodu. Kolegyně se chtěla soustředit jen na sociální podnikání a kavárnu.

Jaké konkrétní plány jste měla?

Chtěla jsem děti z dětských domovů postupně připravovat na odchod. Organizovali jsme exkurze na policii, do vězení, do azylových domů, abychom jim ukázali,

co všechno je může v životě po odchodu z domova potkat.

Proč jste své plány zatím nenaplnila?

Bohužel v důsledku toho, že jsme se neshodly s druhou spoluzakladatelkou, a kvůli mému odchodu na mateřskou dovolenou všechny tyto projekty zanikly. Zatím to nevypadá, že se mi na ně podaří získat finanční prostředky. Ale byla bych ráda, kdybych sehnala finance aspoň na zajištění průvodců, kteří by mladým lidem z dětských domovů pomáhali i v běžném životě, tedy nejen při pracovním tréninku v kavárně. Očekávám, že tuto službu začneme poskytovat během dvou let.

Jak mladým lidem v kavárně pomáháte?

Učíme je, jak to funguje v zaměstnání. Máme nastavená jednoduchá a srozumitelná pravidla sankcí, pokud jde o chození do práce včas, komunikaci s kolegy, se zákazníky, respektování nadřízeného, plnění pracovních povinností a vůbec přístup k úkolům a k práci jako takové. Nejde o to, aby od nás odcházeli profesionální číšníci a kuchaři, ale lidé, kteří chtějí a zvládnou pracovat.

Je to opravdu nutné?

U nás jsou lidé, kteří nemají představu, co to znamená, když musí chodit do práce denně a včas. Bohužel se nám poslední dva měsíce v kavárně točí tréninkoví zaměstnanci, kteří mají hodně nízkou motivaci k práci. Myslí si, že když se jim nechce, tak do práce nemusí a stačí se omluvit. Jsou to klienti, kteří nikdy nepracovali a berou to jako chození do školy – stačí si sehnat omluvenku. Ale to u nás není možné.

Kolik je to procent?

Řekla bych, že je to 50 : 50. Půlka pracovat opravdu chce, druhá ještě nepochopila, že se pracovat musí, pokud nechtějí žít na ulici. V dětských domovech mají zázemí a péči, ale po odchodu z nich těžko chápou, že už se musejí starat jen sami o sebe. Nežijí v rodinách, kde vidí, že rodiče chodí do práce a že je to samozřejmost.

Kolik má Café Bazaar zaměstnanců?

Kmenovými zaměstnanci jsou provozní, dvě barmanky a tři kuchařky na kratší úvazek. Tréninková místa na půl roku jsou čtyři: dvě na baru a dvě v kuchyni. Nárazově nabízíme i kratší brigády pro klienty, kteří studují a mohou se zaučovat.

Proč jen půl roku?

Jsme takzvaně tranzitní sociální firma a nabízíme pracovní trénink na dobu určitou. Dříve to bylo na rok, ale nyní na půl roku. Během prvních dvou měsíců se ukáže, jestli klient pracovat chce, je motivovaný a schopný si s námi stanovit cíle svého tréninku, na kterých potom společně pracujeme. Základem je, aby pravidelně a včas chodil do práce...

Jakou máte úspěšnost?

Řekla bych, že 60 až 70 procent těch, kdo naším programem prošli, nastoupili

po tréninku do běžného zaměstnání a stále pracují. Je samozřejmě těžké to sledovat, ale někteří lidé se k nám vrací, dají si kávu a popovídají si s námi.

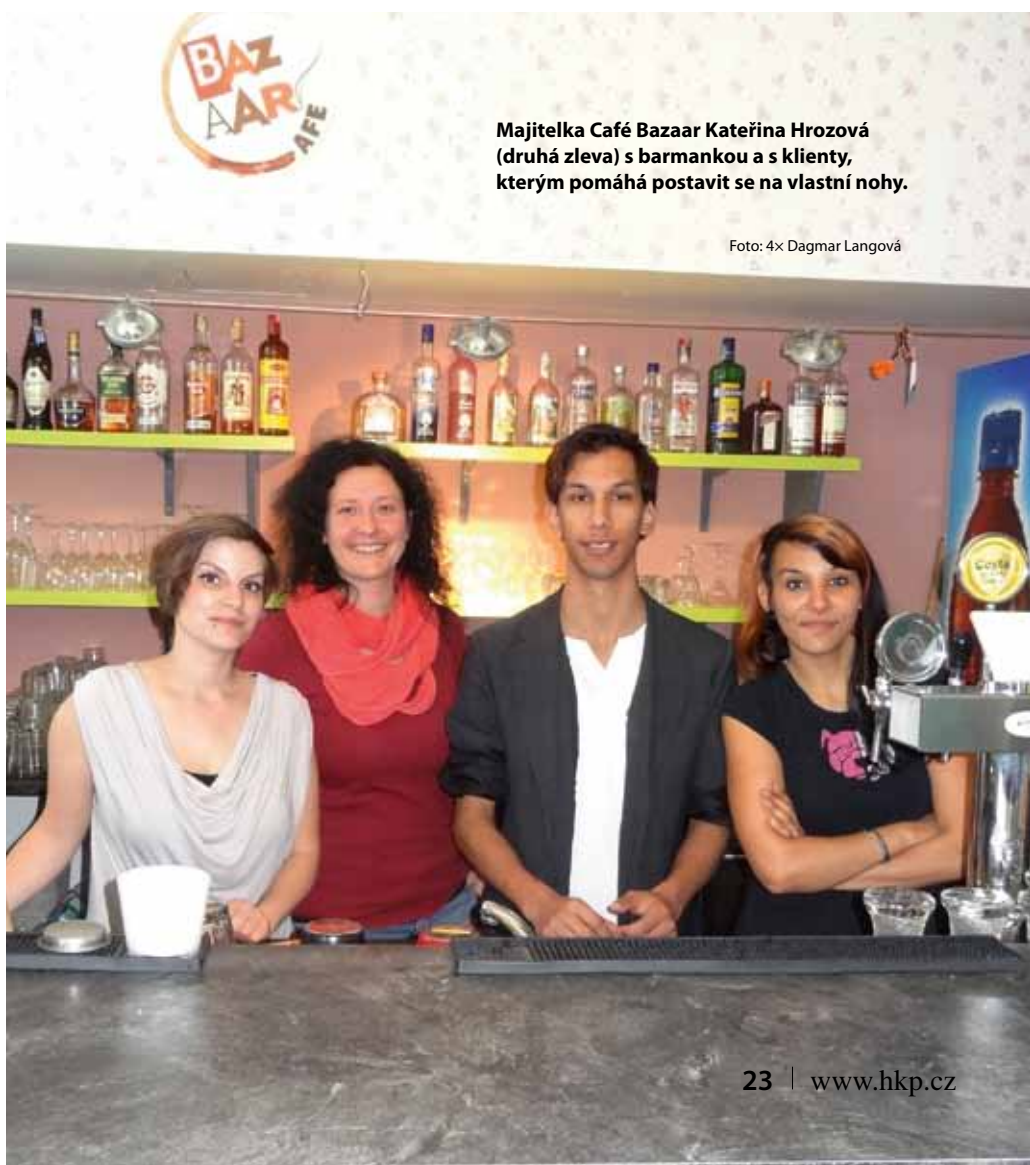
Co se stane s vaším klientem po půl roce?

Cílem je, aby odsud odcházel do stálého zaměstnání. Poslední dva měsíce tréninku si v rámci spolupráce s dalšími občanskými sdruženími, do nichž jsou naši klienti povinně zapojeni, aktivně hledá stálé zaměstnání. Nově funguje spolupráce s Nadací Terezy Maxové, která má projekt New job – new life. V rámci tohoto projektu nabízí velmi široká síť zaměstnavatelů pracovní místa právě pro naše klienty. Jeden náš klient, který od nás odešel po dvou

měsících, už u jednoho pracuje a obě strany jsou naprosto spokojené.

Některé sociální firmy zejména v pohostinství dlouho nevydržely. Také Café Bazaar má dnes problémy. Proč?

S nadsázkou bych řekla, že problém je v přísné kontrole, které podléháme. V českém pohostinství je rozšířené zaměstnávání lidí načerno, a přitom za ně úřad práce platí sociální a zdravotní pojištění. My musíme mít všechno podle pravidel, což je velký hendikep. Nám by pomohlo, kdyby ostatní gastronomické provozy fungovaly jako my, ale to by pravděpodobně vedlo k velkému zdražení. Jsou i gastroprovazy, kde jedou na čisto, ale ty asi mají mnohem vyšší



Majitelka Café Bazaar Kateřina Hrozová (druhá zleva) s barmankou a s klienty, kterým pomáhá postavit se na vlastní nohy.

Foto: 4x Dagmar Langová

obraty. Současné podnikatelské prostředí nám neprospívá.

A to nemáte žádné úlevy?

Máme zlevněný nájem, ale i tak zaplatíme zhruba 160 000 korun ročně. Sociální podnikání v jiných státech Evropy vychází z velké spolupráce sociálních firem a místní samosprávy. Je podporováno státem, což u nás zatím příliš nefunguje. Nevýhody sociálních firem ve světě vynahrazuje to, že mají třeba přednost v soutěžích o veřejné zakázky od samosprávy a podobně. Finančně nám na provoz – mzdu tréninkového pracovníka přispíval pražský magistrát. Podporuje nás také Nadace Terezy Maxové. Máme pár sponzorských darů, ale to nestačí. Nemůžeme ani čerpat dotace od úřadu práce, protože nezaměstnáváme hendikepované.

Jak to řešíte?

Snažíme se využívat suroviny z lokálních zdrojů, vařit jednoduše ze základních surovin – vyhýbáme se polotovárům. Stále kontrolujeme nákladovost provozu, aby se našly úspory. Vybíráme to nejlepší, ale současně se snažíme získávat dodavatele

s dobrou cenou. Nechceme nabízet večere za 350 korun, máme tady burgery za 130 korun, ale jsou skvělé. Pečeme si na ně vlastní housky. Sázíme na jednoduchost, kvalitu a domácí přípravu.

Co byste doporučila těm, kdo se rozhodnou otevřít si sociální firmu?

Určitě mít kapitál na rozjezd podnikání a zajistit si zakázky. Nyní se nám daří získávat zakázky na cateringy. Komerční firmy si nás vybírají cíleně jako sociální podnik a objednávají si u nás pohoštění.

Když se ohlédnete, dělala byste dnes něco jinak?

Vyjednala bych si užší spolupráci s místní samosprávou. Orientovala bych se více na zaměstnávání znevýhodněných mladých lidí z místní komunity a domluvila bych si spolupráci ve formě odběru našich služeb. Zvolila bych i menší prostory provozovny. Za energie platíme skoro půl milionu ročně, což je hodně. Také bych si lépe ošetřila odpovědnosti a pravomoci v týmu. ■

Dagmar Langová



Kateřina Hrozová

- od roku 2005 je ředitelkou neziskové organizace Rozlet, o. p. s., která provozuje sociální kavárnu Café Bazaar. Současně je zakladatelkou této organizace
- poslední tři roky také vypomáhá jako externí konzultantka u neziskové organizace Usedlost Jasanka
- v roce 2009 byla spoluzakladatelkou Neformální skupiny NNO pracující s ohroženými dětmi v Praze
- v letech 2004 až 2005 působila jako konzultantka pro Linku bezpečí
- vystudovala Přírodovědeckou fakultu UK, obor odborná biologie – antropologie. Absolvovala mimo jiné kurz telefonické krizové intervence Linky bezpečí, dobrovolnický výcvik u občanského sdružení Lata anebo kurz Pravidelná týmová supervize



Vojtěch Růžička

Je z dětského domova, situace v jeho rodině není dobrá. Je mu 19 let, studuje zdravotní školu a v Café Bazaar je už druhým měsícem v tréninku. O kariéře v pohostinství neuvažuje, i když komunikaci se zákazníky i svou práci zvládá na výbornou. Jeho snem je pomáhat v Africe. Pokud se mu nesplní, chce být asistentem žáků ve speciálních školách. V Café Bazaar patří k těm 50 procentům lidí, kteří mají zájem pracovat a zbavit se společenské nevýhody, s níž vstoupili do života.

Když jde o víc než jen o byznys

Sociální podnikání je pro společnosti, které vedle tvorby zisku usilují také o dosažení sociálních cílů.

Kontakty:

Centrum sociální ekonomiky
Štefánikova 23, Praha 5,
150 00, 1. patro,
Tel.: 734 360 614, 734 179 674
e-mail: info@seprojekt.cz,
facebook.com/socialniekonomika
<http://www.seprojekt.cz>

Tím nejviditelnějším sociálním podnikáním je v České republice poskytování pracovních míst lidem, kteří jsou znevýhodněni na trhu práce. Jedná se především o zdravotně handicapované, dlouhodobě nezaměstnané či věkově diskriminované (většinou lidé nad 50 let).

„Sociální podnikání je a bude v Evropské unii výrazně podporováno, protože snižuje míru nezaměstnanosti a zvyšuje kvalitu života lidí, kteří by jinak na trhu práce neměli šanci,“ říká Dagmar Bodláková, projektová manažerka Centra sociálních služeb Praha. Sociální podnikání podporuje i Magistrát hl. m. Prahy v rámci projektu Sociální ekonomika, který má na starosti Centrum sociálních služeb Praha a je spolufinancovaný z Evropského sociálního fondu. Projekt nabízí zájemcům o sociální podnikání i samotným podnikatelům podporu v podobě kurzů, konzultací, workshopů a přednášek.

Na území hlavního města Prahy se v současné době nachází přibližně 35 sociálních podniků a jejich zaměření je různorodé. Vedle notoricky známých kaváren, jako jsou Café Na půl cesty, Vesmírna a Café Therapy, existují i méně známé gastronomické provozny, například Cukrárna, prodejna nakládaných lahůdek Dobroty s příběhem, netradiční catering Ethnocatering, kavárna Mlsná kavka, Mléčný bar Bílá vrána, Kavárna Mezi řádky, Tichá kavárna či Café Bazaar.

Ovšem některé sociální firmy jsou velmi originální, například Pragulic – Poznej Prahu jinak. Zaměstnává lidi bez domova na pozicích průvodců. Jiné jsou zase velmi praktické – Prádelna u Mandelíků, Duhová prádelna, úklidové služby Tamtamy či zahradnická firma Zahrada. Pro někoho mohou být zajímavé sociální podniky z důvodu náhradního plnění – třeba výroba sešitů, bločků, tašek a jiných papírenských výrobků Lemnikskáta – život bez bariér, anebo grafická firma Maturus, která mimo jiné nabízí originální kalendáře a PF.

„Do společensky prospěšného podnikání a podpory znevýhodněných se může zapojit každý podnikatel nebo firma. Je to jednoduché, stačí mít vůli, dobrý nápad a chuť sociálně slabší skupiny obyvatel podpořit,“ říká ředitel Centra sociálních

služeb Praha Mgr. Tomáš Ján a zve zájemce o založení sociálního podniku do Centra sociální ekonomiky v Praze 5.

„V našem informačním centru podnikatelé získají všechny potřebné informace. Největší zájem registrujeme o způsoby, jak získat finanční prostředky na aktivity v oblasti sociální ekonomiky, jaké dotační programy Evropské unie jsou pro aktivity sociální ekonomiky nejvhodnější. Časté jsou i dotazy, zda existují v současné době alternativy k dotacím ze strukturálních fondů EU,“ dodává Tomáš Ján.

Podnikatelům dokáže Centrum poradit i v otázkách, jaké jsou možnosti financování sociálního podnikání z evropských fondů EU či jaké jsou požadavky poskytovatele dotace na podnikatelskou činnost žadatele. ■

Martin Dudek

Kde získat informace

Souhrnné informace k sociálnímu podnikání získáte bezplatně v Centru sociální ekonomiky (CSE), kde probíhá základní komunikace a propagace modelů sociálního podnikání a principů sociální ekonomiky. Odborníci CSE poradí v oblastech PR a managementu, ekonomiky, personalistiky, práva a sociální ekonomiky. Poradenství

se může vztahovat ke stávající činnosti či k plánům pro transformaci vašeho podniku. V rámci CSE jsou prezentovány sociální firmy, příklady dobré praxe a v neposlední řadě i možnosti provázání a spolupráce subjektů sociální ekonomiky v Praze. Konzultace, kurzy, workshopy i další aktivity projektu jsou plánovány až do konce letošního roku.

Konkurenceschopný sociální podnik není protimluv

Foto: HKP

„Doby, kdy jsme u nás jen pasivně přejímali zahraniční trendy v sociálním podnikání a byli v pozici těch, kdo se učí, jsou už pryč. Nyní se musíme snažit trendy udávat,“ říká Ing. Josef Piták, jednatel sociálního podniku Pointex Plus, s. r. o.

Josef Piták není klasickým sociálním podnikatelem a ani Pointex Plus nepatří ke klasickým sociálním podnikům. Od začátku v Pointexu zkouší to, co bude možná za pár let novým trendem nejen v sociálním podnikání.

„K sociálnímu podnikání jsem se dostal úplně opačnou cestou než většina mých kolegů. U vzniku ‚normálního‘ sociálního podniku obvykle stojí otázka, co by mohli handicapovaní dělat, a vymýšlejí se nejrůznější projekty. Já naopak dlouhodobě podnikám v oblasti stavebnictví a nejen v tomto sektoru jsem se dříve setkával se stesky firem, kterým chyběli – a často stále chybí – kvalifikovaní zaměstnanci pro dělnické profese,“ vysvětluje Piták, který je letitým členem pražské hospodářské komory a v dubnu se stal členem jejího představenstva.

Jako zajímavá příležitost mu tehdy přišla možnost navázat spolupráci s neziskovou organizací zaměřenou na reintegraci programy pro osoby, které opouštějí prostředí výkonu trestu odnětí svobody. Princip je jednoduchý – vybraní lidé si ještě během pobytu ve vězení rozšiřují svou odbornou kvalifikaci a po opuštění věznice mají možnost zamířit přímo k budoucímu zaměstnavateli.

Skutečnost je však složitější. Někteří mají problém vyrovnat se se získanou svobodou,

a v práci velmi rychle selžou, nebo do ní vůbec nenastoupí.

„V rámci firmy je třeba osobám s kriminální minulostí věnovat značnou pozornost. Potýkají se s celou řadou problémů, se kterými si bez cizí pomoci jen velmi zřídka poradí. Velkou zátěží pro zaměstnavatele jsou bezesporu také exekuce, kterých na sobě mívá většina osob s kriminální minulostí hned několik. Absence peněz a minimální schopnost s nimi hospodařit pak tlačí zaměstnavatele také k několikrátovému vyplácení mzdy. Bylo mi jasné, že ne každý podnikatel, byť s dobrou vůlí, dokáže tyto problémy překonávat a takového zaměstnance do svých řad znovu přijme,“ zdůrazňuje Josef Piták.

Reakcí na takové zkušenosti je sociální firma Pointex Plus, s. r. o. Existuje od roku 2013 a je výsledkem spolupráce neziskové organizace se stavební firmou Josefa Pitáka.

Návrat do normálního života

Mezi klasickým podnikem a Pointex Plus není – z pohledu zákazníka – fakticky žádný rozdíl. Liší se od sebe totiž jenom tím, že zaměstnanci Pointex Plus mají trochu jinou minulost a uvnitř firmy trochu jiný organizační režim. To má jen minimální vliv na kvalitu i spolehlivost. Nesporný handicap, který si s sebou pracovníci

firmy po opuštění bran věznice nesou, na nich není na první pohled vidět a díky postupnému etablování v práci i ve společnosti o něj časem přijdou. Mohou tak postupně uvolnit místo dalším zájemcům a do dalšího života už jít v podstatě s čistým štítem.

Mají budoucnost

A financování? Zatím je sociální podnik Pointex Plus součástí projektu realizovaného v rámci Evropského sociálního fondu a Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost. To však Josef Piták nebere jako definitivu.

„Mým cílem je, aby Pointex Plus postupně vstupoval do oblasti veřejných zakázek, a to už ve střednědobém horizontu. Vezměte si to logicky – z veřejných prostředků se současně vyplácí sociální dávky pro lidi, kteří jsou z jiných než zdravotních důvodů handicapovaní na pracovním trhu, a současně se najímají komerční firmy pro plnění veřejných zakázek. Věříme navíc, že sociální firmy, díky vyšší hodnotě, kterou vrací společnosti, budou do jisté míry podporovány i v budoucnu. Práce s lidmi po výkonu trestu má navíc značný synergický efekt třeba i v oblasti prevence kriminality,“ uzavírá Josef Piták. ■ (hkp)



PRŮVODCE DAŇOVOU SOUSTAVOU PRO BĚŽNOU PRAXI DAŇOVÝ PROFESIONÁL® – KOMPLETNĚ

18. 8. – 24. 9. 2014

KÓD: 1403200 CENA: 31 130 Kč
KÓD: 1403205 CENA: 3 000 Kč (cena za mezinárodní certifikát IES)



PERSONÁLNÍ AKADEMIE KOMPLEXNÍ PŘEHLED O HR OBLASTI

17. 9. 2014 – 25. 6. 2015

KÓD: 1425690 CENA: 44 750 Kč
KÓD: 1425695 CENA: 3 000 Kč (cena za mezinárodní certifikát IES)



PROGRESIVNÍ MANAŽER PŘEHLED O MANAGEMENTU A JEHO PROCESECH

24. 9. 2014 – 11. 6. 2015

KÓD: 1425830 CENA: 48 600 Kč
KÓD: 1425835 CENA: 3 000 Kč



Modulové cykly. Jednotlivé moduly lze absolvovat i samostatně.

Ceny jsou uvedeny bez DPH.



U D Ě L E J T E S I Č A S – Š K O L Í M E I V L É T Ě

Ing. Markéta Kubálová, Ph.D.
(Katedra obchodního podnikání a komerčních komunikací, VŠE Praha)

VYUŽITÍ IPADU VE FIREMNÍ PRAXI

11. 7. 2014

KÓD: 1405050 CENA: 2 290 Kč

EFEKTIVNÍ PRÁCE S POŠTOU A POZNÁMKAMI – OUTLOOK A ONENOTE

31. 7. 2014

KÓD: 1405070 CENA: 2 690 Kč

Ing. Růžena Klímová
(odborná lektorka a konzultantka mzdového účetnictví, specialista personální agendy)

VEDENÍ MZDOVÉ AGENDY – PRO ZAČÍNÁJÍCÍ MZDOVÉ ÚČETNÍ

21. – 22. 7. 2014

KÓD: 1402030 CENA: 3 790 Kč

VEDENÍ MZDOVÉ AGENDY – PRO ZKUŠENÉ KOMPLIKOVANÉ MZDOVÉ VÝPOČTY

23. 7. 2014

KÓD: 1402040 CENA: 2 490 Kč

ZÁKONÍK PRÁCE Z POHLEDU PRAXE V ROCE 2014 – PRO POKROČILÉ

12. – 13. 8. 2014

PŘEDNÁŠÍ: Mgr. Vladimír Černý
(lektor a poradce v oblasti pracovněprávních vztahů a kolektivního vyjednávání)

KÓD: 1401920 CENA: 3 690 Kč

Vzdělávací program společnosti 1. VOX a.s. **najdete na www.vox.cz.**

PRAŽSKÉ SLUŽBY NEPŘEKONATELNÝ SERVIS

- komplexní řešení odpadového hospodářství
- zimní a letní údržba komunikací
- stavební údržba komunikací, dopravní značení
- výroba tepelné energie



PRAŽSKÉ SLUŽBY, a.s.

A Pod Šancemi 444/1
180 77 Praha 9
T +420 284 091 111
F +420 284 091 505
E info@psas.cz
W www.psas.cz



Kam za zábavou

Významnou kulturní událostí jsou v Praze od 24. června do 6. září Letní shakespearovské slavnosti. Letošní ročník je v pořadí již 15. a budou na něm uvedeny i dvě nejspěšnější inscenace posledních let – Sen noci svatojánské a Veselé paničky windsorské. Slavnosti se v Praze konají na dvou scénách: v Nejvyšším purkrabství Pražského hradu a na Letní scéně Hudební a taneční fakulty AMU v Lichtenštejnském paláci na Malostranském náměstí. Vstupenky na pražská představení jsou v prodeji v síti Ticketportal. Představení začínají obvykle ve 20:30. Více informací o letošním repertoáru, o cenách vstupenek a možných slevách na www.shakespeare.cz nebo na www.ticketportal.cz.



Foto: Viktor Kronbauer, zdroj: © AGENTURA SCHOK

Kam za sportem

České muzeum stříbra až do 30. září pořádá ve spolupráci s informačním centrem takzvaný Questing „Po stopách havířů“ – hledačku, která zábavnou formou provede městem Kutná Hora. Jde o kombinaci skautingu a terénní hry, která je určena pro dospělé i děti. Text hledačky seznámí hráče s kulturním bohatstvím Kutné Hory a na konec je dovede k pokladu. Letáček potřebný k putování je k vyzvednutí v informačním centru města Kutná Hora.



Foto: Café restaurant Mondí

Kam za dobrým jídlem

Café restaurant Mondí láká nejen na kvalitní jídla, ale i na stylový interiér a příjemné prostředí venkovní zahrádky s letním grilováním. Staletá budova byla zrekonstruována v zátiší Chvalského zámku na Praze 9 v Horních Počernicích. Restaurace nabízí možnost ochutnat řadu pokrmů z mas, ryb a mořských plodů. „Velmi žádané jsou u nás steaky a zejména krevety na chilli. Ty si řada hostů oblíbila natolik, že se zejména kvůli nim k nám vracejí,“ říká majitelka restaurace Monika Koudelová. Další specialitou Café restaurantu Mondí je výběr z 28 druhů sladkých a slaných palačinek a káva Trucillo. „Nejoblíbenější jsou palačinky s čerstvými jahodami a šlehačkou nebo s borůvkami a tvarohem,“ dodává majitelka restaurace. Prostory je možné zamluvit pro soukromé nebo firemní akce. Restaurace má dvě poschodí, přičemž horní patro s 25 místy k sezení je vhodné pro uzavřenou společnost, zatímco dolní patro se zahrádkou se hodí pro rauty.



Foto: Jiří Kalát

Tajemství úspěchu italských podniků

Růst a rozvoj malých i středních podniků je pro ekonomiku důležitý. Těm českým by mohl pomoci recept z Itálie.

Italská ekonomika je historicky založena na velkém množství drobných, malých a středních podniků. Stejně jako v České republice bývá pravidlem, že právě tyto firmy samy o sobě jsou ve vyjednávání s bankami o úvěrech v horší pozici. Itálie na tento problém našla recept už v roce 1956, kdy vznikla první Confidi – italská sdružení pro zajištění úvěrů. Funkují na základě vzájemnosti a solidarity s cílem usnadnit cestu malých a drobných podniků k úvěrům.

Confidi jsou stále důležitějším hráčem zejména v době hospodářské krize.

Confidi jsou výrazem obchodních sdružení v průmyslu, obchodu, řemeslech, cestovním ruchu anebo zemědělství. Dnes je jich na území Itálie aktivních asi 400. Už více než 50 let hrají v italské ekonomice důležitou roli v tom, že nabízí členům asociací nezbytné záruky pro krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé financování jejich obchodních a průmyslových aktivit. Stručně řečeno – jsou jakýmsi spojením mezi bankami a společnostmi.

Podniky v tomto případě mohou těžit z přístupu k úvěrům (čímž se snižuje riziko lichvy) a také z transparentních a lepších podmínek, které tím získávají. Navíc mají k dispozici konzultace a poradenství. Pro banky je zase výhodou v tom, že s vyšším úvěrovým hodnocením čelí nižším finančním rizikům, a mají tak širší portfolio klientů.

Od roku 1993 jsou Confidi regulovány zákonem o bankách. V posledních letech, zejména v důsledku finanční krize a Basilejských dohod, pak prošly řadou legislativních a organizačních změn. Jsou rovněž pod dohledem Banca d'Italia, tedy italské centrální banky. Dnes už sofistikovanější Confidi se zaměřují na rozvoj v družstevních bankách a rozšiřují spektrum svých aktivit. Poskytují záruky, které odpovídají pravidlům Basel II pro snížení kapitálových požadavků bank. Proto jsou stále důležitějším hráčem zejména v době hospodářské krize.

Confidi v minulosti spoléhaly čistě na kvalitativní hodnocení rizik zakládajících se na zkušenostech a znalosti místních podniků. I proto, že působily jen na místní úrovni a se vztahem k danému území. Během let však byly nuceny přijmout mnohem objektivnější a modernější řešení v posuzování rizik pro vydávání a monitorování záruk u podniků.



Alexia Boninsegna

- je ředitelkou pro mezinárodní trhy ve společnosti CRIF a členkou představenstva dceřiných společností CRIF v Česku, na Slovensku, v Polsku, Rakousku a Mexiku
- působila ve výzkumu londýnského Tavistock Institute of Human Relations a italském institutu Scierer
- vystudovala politologii na boloňské univerzitě, kde také získala titul MBA

Dnes Confidi stále více pociťují potřebu rozlišovat náklady na jejich garance ve vztahu k úrovni rizika, aby se zlepšilo spravování jejich portfolia a zvýšila akreditace k bankám a trhu. Přístup k externím datům (Credit Bureau, obchodní informace, veřejné informace) a přijetí systémů pro podporu rozhodování a ratingových metod jsou cihly pro vystavění pevných procesů, které zajistí, že Confidi nadále budou hrát svou zásadní roli na trhu a udržovat ekonomiku, jež silně závisí na zdravém růstu malých a středních podniků. ■

Alexia Boninsegna,
ředitelka pro zahraniční trhy společnosti
CRIF – Czech Credit Bureau, a. s.
(CRIF, která byla založena v roce 1988
v italské Bologni, je dnes jedním z největších
provozovatelů úvěrových registrů
a systémů pro podporu
úvěrového rozhodování na světě.)

- Založena v roce 2013
- Působí v obci Vestec a jejím blízkém okolí
- www.kvalitnipodzimzivota.cz

Snaží se hledat nové cesty

Ředitelka Pečovatelské služby – Klestilová díky Hospodářské komoře hl. m. Prahy nachází inspiraci pro svou práci.

Lenka Klestilová patří k nejnovějším členům pražské hospodářské komory. „Kurzy, školení i informace, které nabízí HKP, jsou pro mě velkým zdrojem inspirace,“ říká. „Čerpám z nich často náměty, jak lépe rozvíjet svou práci,“ dodává ředitelka malé pečovatelské služby se sídlem ve Vestci u Prahy.

K zahájení vlastní živnosti v pečovatelských službách Lenku Klestilovou přiměla nespokojenost obecního úřadu ve Vestci s výsledky práce předchozí firmy. Ani ona neměla dobré zkušenosti: společnost, pro kterou pracovala, nedokázala pečovatelským efektivně organizovat práci. A tak, když se vestecký starosta Tibor Švec rozhodl občanům s trvalým pobytem ve Vestci přispívat na pečovatelskou péči částkou 40 Kč/hod., nabídla obci své služby.

Lidé ve Vestci doplácí 60 Kč, což dohromady dá 100 Kč/hod. V součtu je to sice méně, než je obvyklá sazba za pečovatelskou službu 120 Kč/hod., ale pro obec je to výhodné a Lence Klestilové to dává možnost zajistit kvalitní péči.

„Podnikání v této oblasti je velmi náročné. Klienti odcházejí nečekaně do nemocnice a pro pečovatelky nemám práci. Pak se klienti vrací a potřebují naše služby častěji. Je tedy těžké vyhovět, když jsem musela pečovatelku z důvodu nedostatku práce uvolnit,“ vysvětluje, proč je podpora obce přínosná.

Nyní Lenka Klestilová jedná o podobné spolupráci s vesnicemi v okolí. Ráda by totiž pečovatelkám, se kterými má doho-

du o provedení práce, zajistila zaměstnání na plný úvazek. Právě zapojení dalších obcí by pomohlo k lepšímu provázání pracovní doby. „Finanční podmínky při spolupráci s jinými obecními úřady by byly stejné jako



Lenka Klestilová (vpravo) se svou klientkou, která práci pečovatelské služby velmi chválí.

ve Vestci, výše podpory pro jejich občany je na jejich vlastním zvážení. I příspěvek ve výši pouhých 15 korun na hodinu seniorům pomůže,“ dodává.

Na vše je již připravena. Pro přepravu pečovatelek disponuje dvěma automobily na levnější stlačený zemní plyn. Ušetří tak na nákladech za dopravu. „Auta jsou trochu poruchová, ale naštěstí táta má instalátorskou firmu Voda, plyn, topení, takže je dokáže opravit,“ směje se.

Ale senioři a lidé se zdravotním postižením, kteří žijí na vesnici, potřebují pomoci s péčí o zvířata, zahradu či dům. „Na to se příspěvek nevztahuje a z malé penze to platit nemohou,“ říká Lenka Klestilová s tím, že i v těchto případech hledá řešení, jak pomoci. „My jim sice zajistíme nákupy, převoz k lékaři či zajištění chodu domácnosti, ale třeba zahradu už posekat nezvládneme,“ dodává.

I proto Lenka Klestilová nyní zvažuje přechod z OSVČ na neziskovou společnost. Zatím hledá vhodné partnery. Ráda by pro pečovatelské služby využila i rodinný hospodářský objekt, jenž je nevyužitý. Ale k uskutečnění tohoto plánu je ještě dlouhá cesta.

Každopádně nyní by chtěla navázat spolupráci s jinými firmami, které by pomohly zefektivnit sociální služby. „Soukromé firmy by neměly žádnou finanční újmu a nám by to velice pomohlo postavit sociální služby jako soběstačnou organizaci. Pokud má někdo o spolupráci zájem, může mne oslovit osobně. Kontakt je na našich webových stránkách,“ říká. „I my máme našim budoucím partnerům co nabídnout,“ zdůrazňuje. ■ Dagmar Langová

HKP ve svých řadách také vítá:

AKM GROUP – CZ, a. s.

- zahraniční obchod, vč. obchodu s vojenským a bezpečnostním materiálem
- obchod a služby převážně s náhradními díly a celky k letecké civilní a vojenské technice a technice pozemního vojska
- velkoobchod. Import i export
- ekonomické, technické a organizační poradenství, převážně v oblasti obchodu

TURUL Consulting s.r.o.

- krizové řízení
- havarijní plánování
- ochrana informací
- ochrana majetku a osob

VYBERTE SI ZE ŠIROKÉ NABÍDKY
ELEKTRONICKÝCH KNIH
S TÉMATEM **OSOBNÍHO ROZVOJE**
A ÚSPĚŠNÉ KARIÉRY



Knihy
iDNES.cz

Knihy.iDNES.cz

- **DENNĚ** VÁM
NABÍZÍME ZAJÍMAVÉ
AKČNÍ NABÍDKY
- KOSMETIKA,
DOPLŇKY STRAVY
A VITAMINY
- **RYCHLÉ** DORUČENÍ
- NAKUPUJTE ON-LINE
Z POHODLÍ VAŠEHO
DOMOVA

*Vaše nejbližší
lékárna*



LÉKÁRNA

iDNES.cz

www.Lekarna.iDNES.cz



Užijte si léto s Biodermou