

# hkp



Pražský hrad

[www.hkp.cz](http://www.hkp.cz)

Zpravodaj Hospodářské komory hlavního města Prahy

**Co dělat,  
aby se účast  
na veletrhu  
vyplatila**

***Ředitel Incheba Expo Praha:***

**Veletřhy jsou pro každého.  
Ale bez dobré přípravy to nejde**



# 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.: 224 818 197  
mail: [fikart@hkp.cz](mailto:fikart@hkp.cz)

**ceny od 1.920 Kč / 6 hodin (bez DPH)**



### 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

[www.hkp.cz](http://www.hkp.cz)



## Slovo z HKP

Radost může mít člověk pouze z práce, která dává smysl a která přináší potěšení i jiným. Asi to zní jako klišé. Ale šťastlivci, kteří takovou práci dělají, vědí, že je to svatá pravda.

My na pražské komoře usilujeme o to, abychom takovou práci měli. Někdy se nám to daří víc, jindy méně. Ale nyní se nám povedl opravdový majstrštyk!

Opět rozbíháme projekt Řemeslo žijel, na který jsme právem hrdí, protože dává smysl – podporuje zájem dětí o studium řemeslných oborů a přináší radost – zejména pak učňům, kteří se mohou učit od opravdových mistrů, dostanou se ke strojům, nástrojům a technologiím, se kterými by je školy seznámit nemohly.

O podpoře řemesel, technických oborů, které mladou generaci příliš nelákají a vy – majitelé firem – pak máte nouzi o kvalifikované zaměstnance, se hodně mluví. Troufám si říci, že pouze Praha má v tomto ohledu nakročeno správným směrem. Nejdeme cestou uplácení dětí, aby se rozhodli tam či onde vyučit. Jdeme cestou, která mladým přímo „face to face“ ukáže, že řemeslo má zlaté dno. S těmi, kdo opravdu umí, je osobně seznámíme.

Rádi vás v projektu „Řemeslo žijel!“ uvítáme! Stačí jen obrátit stránku a dozvíte se vše. ■

**Ing. Pavel Finger, MBA**  
místopředseda představenstva HKP

## Nejužitečnější weby pro byznys jsou i díky HKP zdarma

strana  
16



strana  
18

## Jak pečovat o zdraví zaměstnanců?

## Cukrář je dneska ohrožený druh

strana  
22



strana  
28

## Do Arménie jděte podnikat srdcem



Zpravodaj Hospodářské komory hl. m. Prahy

3/2015

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 – místopředsedové:** Ing. Pavel Finger, MBA, Ing. Josef Šindelář; **členové představenstva:** Ing. Filip Dvořák, Ing. Petr Knapp, JUDr. Petr Michal, Richard Vojta, Stanislav Brunclík, Ing. Josef Piták; **dozorčí rada:** Ing. Zdeňka Vostrovská, CSc., Ing. Radek Lanč, Gabriel Lukáč; **Úřad HKP – ředitel:** Zdeněk Kovář; **vedoucí odd. vnitřních vztahů:** Jana Vlčková; **odd. vnitřních vztahů, recepce:** Liduše Schoberová; **manažer projektu Rating MSP a InMP:** Jiří Svoboda; **vedoucí odd. vzdělávání:** Ing. David Janata; **odd. vzdělávání:** Ing. Martina Kyzlová; **manažer regionálního rozvoje:** Alexandr Fikart; **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  
e-mail: hkp@hkp.cz, www.hkp.cz



# ŘEMESLO (OPĚT) ŽIJE!

Nejúspěšnější projekt pražské hospodářské komory Řemeslo žije! se znovu rozbíhá. Novinkou je, že se ho nyní mohou účastnit i studenti maturitních oborů středních odborných škol, a to i maturitní ročníky.

**S** cílem nadchnout děti pro studium řemeslných a technických oborů a tím zlepšovat neradostnou situaci v oblasti odborného školství v Praze a zároveň stávajícím učňům umožnit sbírat zkušenosti od nejlepších mistrů oboru, se v nejbližších týdnech rozběhne řada aktivit, které to napomohou tomu, aby v metropoli řemeslo opět žilo.

Zapojí se do něj více než 20 pražských škol, například z oborů gastronomie, hotelnictví, elektrotechniky, kadeřnictví, zahradnictví, stavebnictví apod.

„Mladí lidé se opět mohou těšit na Top Kempy, workshopy, Hnízda odbornosti a techniky a konečně i na nejoblíbenější součást projektu – soutěž Sollertia, v níž

učni poměřují své schopnosti s fachmanky svého oboru,“ říká Ing. David Janata, vedoucí projektový manažer projektu Řemeslo žije!. Připomíná, že v plánu je rovněž podpora pěti pražských polygonů, dříve známých jako učňovské linky, které umožňují výuku přímo v prostředí podniku. ■ (hkp)

Soutěž Sollertia je pomyslnou třešničkou na dortu projektu Řemeslo žije! Podařilo se nám do ní zapojit opravdové mistry svých oborů: Kadeřníci měli v porotě několikanásobné mistry České a Slovenské republiky, majitele H+M HAIR SALON, Jana Hlaváčka a Martina Loužeckého, výkony kuchařů hodnotil Ondřej Slanina, který je známý z televizního pořadu o vaření Kluci v akci. V projektu Řemeslo žije! působil i šéfkuchař restaurace Aureole Jiří Král, který pro své budoucí kolegy uspořádal několik Top Kempů a workshopů.



## Chybí vám kvalifikovaní zaměstnanci – řemeslníci či technici?

A chcete se podílet na jejich výchově? Myslíte, že byste měli mladým lidem co nabídnout, mohli je něčemu naučit? Zapojte se také do projektu Řemeslo žije!

**Kontakt:** Ing. David Janata, vedoucí projektový manažer Řemeslo žije!, e-mail: janata@hkp.cz, tel.: 224 818 197



Krejčí svému řemeslu učili pan Zach ze salónu Zach a spol. na pražském Újezdě, který mimo jiné šil kostýmy pro film Václava Havla Odcházení, a Helena Fejková, přední česká návrhářka. Truhlářům se v projektu Řemeslo žije! věnoval mistr truhlář z dílen Národního divadla v Praze Zdeněk Brenauer.



Patrně nejvíce Top Kempů zorganizovalo zámečnictví Fábera. Učni zde měli možnost řezat klíče na unikátních strojích nebo sestavit zámek, který se neotevívá klíčem, ale čipem. Pracovali rovněž s rýcím strojem, díky kterému se dají na klíč vyřýt různé nápisy a symboly.



„Historie projektu sahá do roku 2008, kdy jsme ho společně s Magistrátem hl. m. Prahy začali realizovat. Ukázalo se jako správné, že nejdeme cestou finančních pobídek pro žáky základních škol, aby se ‚upsali‘ ke studiu na některém z učilišť. Naopak, umožníme jim, aby si sami vyzkoušeli, jaké to je, být studentem některého z oborů. V rámci Hnízd odbornosti a techniky (HOT) se děti celý den ve škole opravdu učí, pracují s nástroji, nářadím a dalším vybavením v odborných učebnách a dílnách. Spolupracují tady se svými budoucími učiteli a spolužáky,“ vysvětluje Ing. David Janata, vedoucí projektový manažer projektu Řemeslo žije!



Tomatové špagety a kaviár z curaçaa nebylo to jediné, co Petr Koukolíček z Molekulárního cateringu předvedl studentům SOU gastronomie U Krbu v rámci semináře Molekulární kuchyně, pořádaném v rámci projektu Řemeslo žije!





Foto: Lukáš Procházka

Ředitel Incheba Expo Praha:

**Veletrhy jsou atraktivní pro každého, kdo má co nabídnout**

Veletržní expozice je místem, kam si firma může zvat své stálé zákazníky i partnery a kde může představit nejen novinky, ale i samu sebe. Pro navázání kontaktů a získání nových zákazníků vlastně není nic lepšího.

**V**eletrhy v Česku mají obecně vysokou úroveň, máme řadu kvalitních organizátorů nejen v tradičních centrech ale i jiných městech," říká Ing. Drahomír Medved, ředitel společnosti Incheba Expo Praha spol. s r. o. Podle něj je totiž nutná dobrá příprava. Jen samotná účast úspěch firmě nezajistí.

**V Praze patříte již řadu let k tradičním organizátorům veletrhů. Stojíte za tak významnými jako jsou Holiday World nebo Pragodent. Ale také třeba za výstavou Autoshow, kosmetickým Interbeauty Prague nebo autobusovým a dopravním Czechbus. Pro koho je podle vás účast na takovýchto akcích vhodná?**

Možná si řeknete, že si zjednoduší situaci, ale jsem přesvědčen, že účast na veletrzích je vhodná pro naprostou většinu firem. Záleží pak samozřejmě na mnoha aspektech okamžité marketingové potřeby, situace na trhu, celkovém stavu ekonomiky i jednotlivých komodit a podobně. Veletrhy jsou prostě vhodné pro všechny, kteří chtějí oslovit širší skupinu svých potenciálních zákazníků, seznámit je se svou nabídkou i novinkami – a to platí jak ve sféře odborníků, tak i běžných spotřebitelů.

**Dalo by se říci, že veletrhy mohou být atraktivní i pro malé firmy či dokonce podnikatele?**

Jsou atraktivní pro každého, kdo má co nabídnout. Neexistuje vlastně jiná platforma, kde se v roli návštěvníků může firma i podnikatel setkat s takovým počtem po-

tenciálních zákazníků, kteří na veletrh cíleně jdou. Ti přímo hledají vše, co by pro ně mohlo být zajímavé a podnětné, a právě proto přicházejí.

**Co vlastně může firma od účasti očekávat?**

Setkání face to face. To je základní věc, která veletrh odlišuje od každé další formy marketingové komunikace. Při dobré přípravě vystavovatele nabízí možnost přímého oslovení potenciálních zákazníků, srovnání s konkurencí – musím ale zdůraznit, že kromě veletrhů spotřebních zaměřených na cílového návštěvníka, a tudíž i v prodejních, nelze očekávat, že uzavřete kontrakt hned na stánku. Ovšem

*Příprava na veletrh musí začít ideálně s půlročním předstihem.*

akce poskytne oběma stranám, vystavovateli i návštěvníkovi, první nesmírně důležitý kontakt a otevírá velmi reálnou možnost pro další jednání a třeba uzavření kontraktu. Ovšem v delším horizontu – i půl roku.

Veletržní expozice je také místem, kam si firma může zvat své stálé zákazníky, partnery a představit nejen novinky, ale celkově ukázat vystupování firmy – to je velice důležitý aspekt pro udržování a rozvíjení kontaktů. Mnozí vystavovatelé si ale právě tohle neuvědomují a své zákazníky ani nepozvou. Je tu však i další aspekt. Podle výzkumů se stále rozšiřuje počet kontaktů a smluv mezi vystavova-

teli na jednom veletrhu navzájem. A tohle je opravdu zajímavé.

**Podle jakých kritérií se rozhodovat, jakého veletrhu se firma účastní? Co by měla sledovat?**

Určitě je dobré podívat se do historie té které akce, na zúčastněné firmy, návštěvníky. Nicméně rozhodnutí o účasti musí přímo vycházet z potřeby firmy a musí navazovat na minimálně celoroční marketingovou strategii podniku. Je třeba se informovat, na jakou skupinu návštěvníků je veletrh odborníky zaměřen – širší veřejnost či odborníci, a zda akce koresponduje s tím, co chce firma na stánku nabídnout.

**Jak se může firma ideálně připravit, na co nezapomenout?**

Právě proto, že je veletrh o osobním setkání, je dobré v maximální míře představit co nejvíce exponátů, výrobků – nad nimi se pak daleko lépe diskutuje než jen nad prospekty... O internetu ani nemluvíme. Ovšem i ti, kteří prezentují třeba služby, musí být konkrétní, využít určité počítače, audiovizuální techniku. Důležitý je i vzhled a výraz stánku nebo expozice, určitě ji ozvláštnit něčím, co koresponduje se zaměřením firmy, individualizuje daný výstavní prostor. Velkou chybou pak bývá až nevhodné šetření na stavbě expozic. Každopádně bych doporučil konzultaci a využití služeb – buď přímo organizátora anebo nějaké další profesionální firmy.

Stánek je pak nutné vybavit dostatečným množstvím prospektů, vizitek a ne-



zapomínat na prostor pro osobní jednání. Pro to mnohdy stačí vhodně umístěný stůl se židlemi a poskytnutí malého občerstvení. Vhodné je zónování – mít v místě prvotního kontaktu s návštěvníkem alespoň pult se základními informacemi a – to zdůrazňuji – dobře poučenou hostesku, která odhadne skutečný zájem zákazníka a včas dokáže pozvat svého odborněji vybaveného kolegu, aby vedl další jednání.

#### Kdy má taková příprava začít?

Příprava na veletrh musí začít ideálně s půlročním předstihem. Je nutné včas určit pracovníky, kteří budou firmu po dobu akce reprezentovat, vybavit je potřebnými informacemi a materiály. A nekompromisně chtít, aby vedli o každém, i krátkém jednání záznam s kontaktními údaji klienta, jasně zaznamenali, že slíbili dodání třeba širší nabídky po veletrhu a podobně. Proto je nezbytné sejt se přibližně týden po akci, vyhodnotit kontakty a určit si jasné úkoly, jak a kdo bude na další práci s klientem pokračovat.

#### A jak poznat, že organizátor odvede dobrou práci?

Už od prvního kontaktu v době získávání informací o veletrhu, objednávání plochy a služeb. Vstřícnost a profesionální manažera akce se prokáže v telefonním i e-mailovém kontaktu. Hodně napoví též rozsah a zaměření informačních kampaní, velmi důležité jsou i záštity osobností a institucí a odborná spolupráce oborových asociací či sdružení. To sice neznamená automaticky dobrý veletrh, ale hodně vypovídá o tom, jaké postavení v oboru akce získala.

#### S jakými náklady může firma při účasti na veletrhu počítat?

To je opravdu velmi rozdílné a nedá se globálně odpovědět. Ale situace je

dnes taková, že organizátor si velice dobře rozmyslí předat jakoukoliv část poskytnutých služeb. Klient prostě rychle pozná, zda se mu vynaložené náklady vyplatily a bude si to pro další ročník pamatovat...

#### Je někdo, kdo firmě poradí, pokud je v tomto směru nováčkem?

Mohu vycházet z vlastní praxe naší společnosti – takových firem, které jdou na

veletrh poprvé, není málo a naši manažeři jsou opravdu připraveni jim maximálně pomoci. Máme v Inchebě pro to i docela zajímavý nástroj – u většiny veletrhů nabízíme takzvaný Speciální balíček služeb, kde pod jednou a konečnou cenou poskytujeme v různých velikostních kategoriích výstavní plochu a výběr nutných služeb tak, aby klient nemusel složitě vymýšlet, ale objednal si optimum jedním podpisem.



Foto: Lukáš Procházka

#### Co by měl sledovat návštěvník? Veletrhů je řada, na který z nich zavítat.

Myslím, že tady je odpověď poměrně jednoduchá – potenciální návštěvník volí podle toho, co hodlá spatřit či na veletrhu získat. Určitě se vyplatí sledovat s určitým předstihem webové stránky konkrétní akce, na internetu najde informace o již zmíněných zážitcích a odborné spolupráci, ale i novinky vystavo-

*Jsem přesvědčen, že veletrhy v Česku mají obecně vysokou úroveň, a že máme řadu kvalitních organizátorů.*

vatelů a nejrůznější zajímavosti. A naše zkušenost jasně hovoří o tom, že minimálně dvě třetiny návštěvníků zamíří na veletrh v několika letech po sobě, tedy vícekrát – vědí tedy „do čeho jdou“.

#### Je něco, co byste veletrhům v Česku vytknul. Kde jsou obecně nedostatky, či máme rezervy ve srovnání se zahraničím?

Ano, zde přímo navážu na předchozí otázku: často mi chybí více inovací. Nelze ani na okamžik dát sluchu tvrzení organizátorů: bylo to takhle loni a bude i letos. Vývojem vždy prochází i celý obor, jemuž je veletrh věnován, mění se priority, někdy i lídři, aktuální oblasti zájmu. Zkušený manažer akce musí se svým oborem žít a i jemným nuancím vyhovět třeba v úpravě struktury a zaměření doprovodných programů či zvýrazněním nových trendů. Ovšem celkově jsem přesvědčen, že veletrhy v Česku mají obecně vysokou úroveň, máme řadu kvalitních organizátorů nejen v tradičních centrech ale i jiných městech.

#### Navštívil jste EXPO 2015? Jak jste s prezentací České republiky spokojen?

Nenechal jsem si tuhle příležitost ujít, času nebylo příliš, ale mohl jsem navštívit řadu zajímavých pavilónů. Ten český je zcela určitě zajímavý. I když mi připadal trochu méně sdělný, ovšem poutavý a atraktivní určitě je. Jen když jsem si představil, že jsem člověkem, který nikdy v Česku nebyl, pak mi tu nějaké konkrétní a pádné pozvání scházelo. V tomto směru mě zcela uchvátil například pavilón Thajska anebo domácí prezentace – Palazzo Italia.

#### Obecně, prezentujeme se na zahraničních veletrzích kvalitně?

Pokud jde o klasické komerční odborné veletrhy tak myslím, že určitě ano. Velice dobře funguje státní podpora takzvaným oficiálním účastem na vybraných akcích. V poslední době se začal díky iniciativě Ministerstva obchodu a průmyslu a Czech-Trade praktikovat modifikovatelný avšak jednotný vizuál českých expozic a dosa- vadní zkušenosti jsou velice dobré. Jen mě mrzí, že pro další období už bude nižší podpora účasti na specializovaných výstavách a veletrzích, kde se firmy zúčastňují samostatně s finanční podporou.

#### Na který veletrh organizovaný společností Incheba jste opravdu pyšný?

Není jen jeden. Určitě musím jmenovat veletrh cestovního ruchu Holiday World, který oslaví v příštím roce čtvrtstoletí. Jsem opravdu rád, že přináší až neuvěřitelně bohatou nabídku zahraničních vystavovatelů a nyní se jej pravidelně zúčastňují i české a moravské kraje, regiony a města – a tím se nemůže pochlubit žádný další veletrh obdobného zaměření u nás. Musím ale jmenovat i dentální Pragodent, který de facto sdružuje všechny firmy působící na našem trhu a je stále středobodem zájmu profesionálů z celé České republiky. A do třetice pak náš nejmladší – Czechbus, uskuteční se letos na podzim popáté a už



**odstranit pozadí**

Foto: Lukáš Procházka

#### Ing. Drahomír Medved'

- Do funkce ředitele společnosti Incheba Praha byl jmenován v roce 2010.
- Předtím působil ve společnosti Prestige moto, kde zastával funkci jednatele.
- Zkušenosti dříve sbíral i jako předseda představenstva v akciové společnosti OM Protivín a jako jednatel ve firmě Meyster.

si vybudoval neuvěřitelnou pozici s účastí nejen všech výrobců a dovozců autobusů působících na našem trhu. Tento veletrh prostě dokázal, že dobrá myšlenka a dobře zrealizovaná je i v době, kdy mnozí už veletrhy odepisovali, nosná a úspěšná.

#### Jak je zmíněno na začátku, organizujete veletrhy s dlouholetou tradicí. Vzhledem k tomu, že Výstaviště Holešovice spravuje již jiná firma, nabízí se otázka, jaká je budoucnost těchto veletrhů.

Ano, změnil se náš vztah k areálu Výstaviště, ovšem spolupráce se společností Rozvojové projekty Praha, zastupující hlavní město, je korektní a bezproblémová. Smluvně máme pronájem zabezpečen až do konce roku 2018 a nemám obavy ani o další roky – myslíte si, že by bylo pro Prahu vhodné zbavovat se veletrhů, které ročně přilákají do metropole téměř dva tisíce vystavovatelů a víc než čtvrt miliónu návštěvníků? ■ (red)



**OPRAVA:** Vážení čtenáři, přinášíme vám kompletní znění textu, který nebyl v minulém čísle vinou technické závady celý otištěn. Za chybu se omlouváme. Redakce časopisu hkp.

# PRAHA – MĚSTO PODNIKÁNÍ

Foto: HKP

Skutečnost, že je Praha nejen hlavním městem, ale i centrem podnikání v České republice, je stará známá věc. Ale kdo a v čem v metropoli vlastně podniká? A jaké jsou rozdíly mezi jednotlivými městskými částmi?

**P**latí, že v starobylé Praze podnikají převážně firmy s dlouholetou tradicí? Nikoli. Je tomu přesně naopak! Vyplývá to alespoň z analýzy společnosti CRIF – Czech Credit Bureau, a. s., která ji vypracovala pro Hospodářskou komoru hl. m. Prahy. Z materiálu lze například vyčíst:

- Praha 4 a Praha 10 – „země zaslíbená“ živnostníkům
- Praha 13 – městská část, které se možná brzy začne říkat „malá Moskva“ kvůli Rusům, kteří zde žijí a také podnikají
- Praha 1 – městská část, kde vzniká nejvíce nových firem
- Praha – ráj start-up podniků a také místo, kde je hodně firem mladších pěti let.

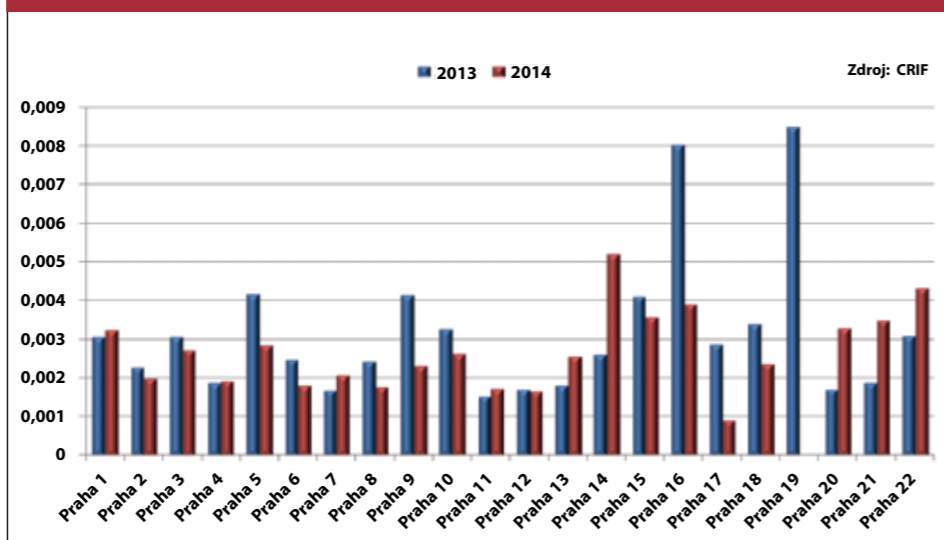
V metropoli žije téměř 1 300 000 obyvatel a je zde registrováno kolem 180 000 nezaniklých společností. Toto číslo představuje 40 procent ze všech firem, které podnikají v České republice. Celkem 87 procent „pražských“ podniků má roční obrát do 30 milionů Kč. Takových, které mají roční obrát větší než 300 milionů, je v hlavním městě 1 500.

„Za zmínku stojí i aktivita drobných podnikatelů FOP (fyzická osoba podnikatel), kterých v Praze sídlí kolem 285 000. Nejvíce jich je registrováno v Praze 4 a pak v Praze 10,“ říká Ing. Pavel Finger, MBA, člen představenstva CRIF – Czech Credit

Bureau, který je zároveň i předsedou sekce Malé a střední podnikání při HKP a místopředsedou jejího představenstva.

lice vznikly během posledních 12 měsíců. Stejně procento – 48 zaujímají i firmy se stářím do 5 let. Nejvíce firem vzniká jedno-

**Míra bankrotů společností ve vybraných městských částech Prahy**



Drtivá většina – 88 procent – pražských společností je typu s. r. o. Akciovek je v metropoli „jen“ něco přes 12 000, ovšem toto číslo představuje 46 procent všech akciových společností na území Česka. Nejvíce společností sídlí v Praze 1, Praze 2, Praze 3 a Praze 4. Přes 10 000 společností je pak ještě v Praze 5, Praze 6, Praze 8 a Praze 10.

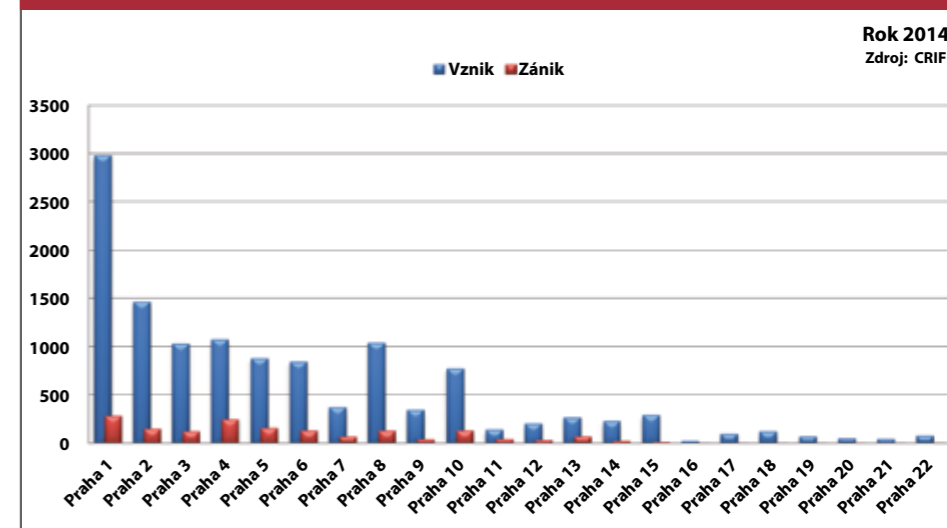
„Zajímavé je, že Praha je rájem start-up společností, kterých v hlavním městě sídlí celých 48 procent ze všech, které v repub-

ličtí v Praze 1, v roce 2014 jich bylo téměř 3 000,“ říká Pavel Finger.

### Krise zažehnána

Nedávné období krize a stagnace doprovázely bankroty nejen firem, ale i fyzických osob podnikatelů. Činnost jich dokonce ukončovalo více, než vznikalo. Loňský rok ale konečně přinesl příznivý obrát. V roce 2014 došlo poprvé od roku 2007 meziročně k vyššímu nárůstu nových firem – o 4,9 pro-

**Vzniklé a zaniklé společnosti podle vybraných městských částí Prahy**



centa. Jak uvádí CRIF – Czech Credit Bureau, nejvyšší počet nově vzniklých firem přitom byl právě v hlavním městě. Konkrétně: bylo jich sedmkrát víc než těch zaniklých. Obecně se v Česku zakládaly nejčastěji společnosti v oblasti profesních, vědeckých a technických činností, hned za nimi se umístilo ubytování a stravování.

Z oborového hlediska nejvíce současných firem se sídlem v Praze, zhruba jedna třetina, podniká v oboru velkoobchod a maloobchod, o něco méně v oblasti nemovitostí.

### Rusové vedou

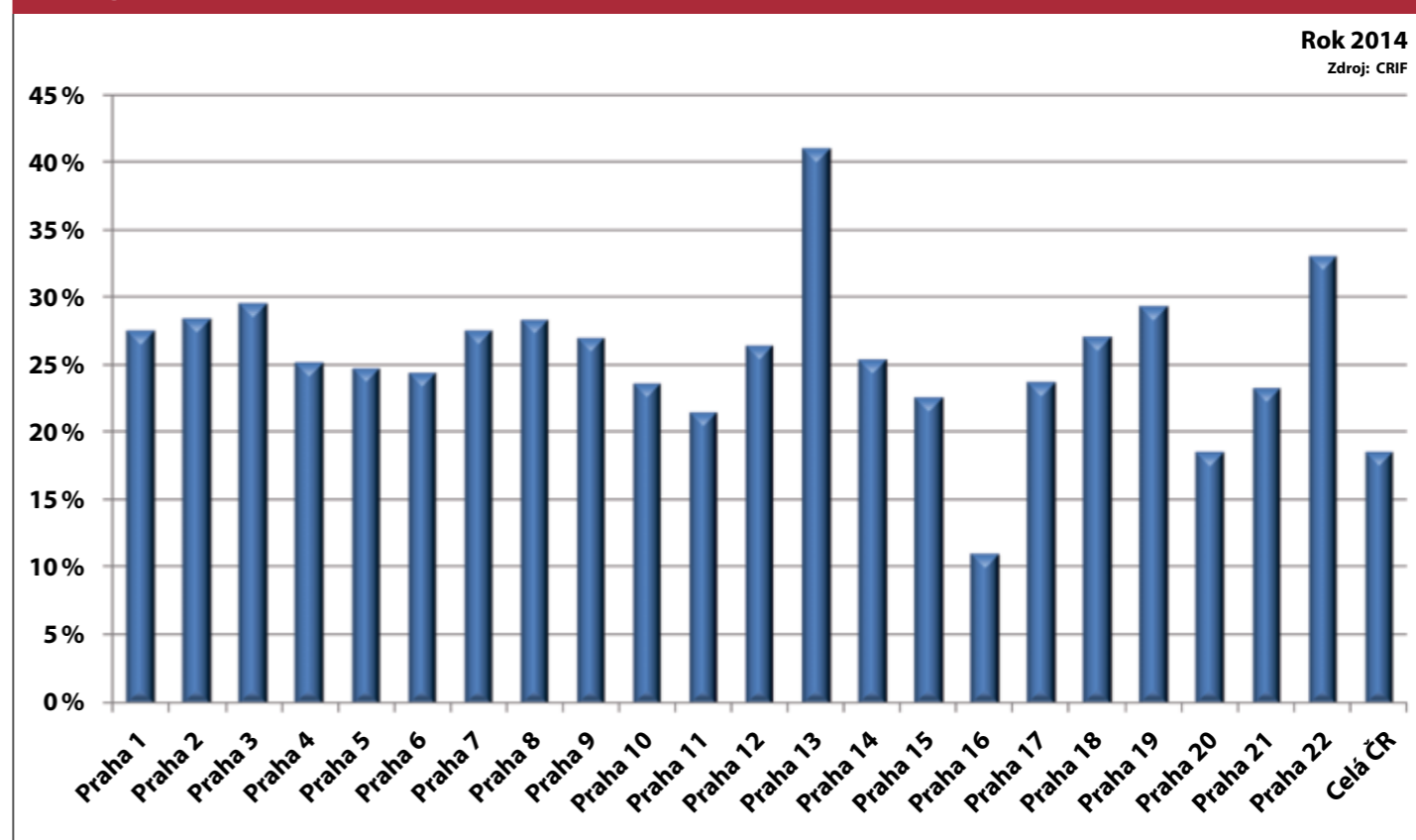
Každý 25. obyvatel v České republice je cizinec. V zemi jich na konci roku 2014 žilo 441 500, což představuje 4 procenta populace v zemi. V Praze je to dokonce 13 procent. Podle údajů Českého statistického úřadu, zveřejněných na začátku to-

hoto roku, ubývá Ukrajinců (od roku 2008 o 15 procent) i Vietnamců (od roku 2008 o 5 procent), naopak plynule přibývá Rusů.

Nárůst počtu cizinců ve městě se podle CRIF – Czech Credit Bureau projevuje i v relativně velkém počtu firem se zahraničními vlastníky. „Pokud se zaměříme na společnosti, které mají jednoho majoritního vlastníka s podílem 50 a více

procent na základním kapitálu, tak zjistíme, že v Praze podniká nejvíce Rusů, kteří vlastní 8 653 firem (k 31. 12. 2014). Ruských a ukrajinských firem podniká v Praze téměř 70 procent v porovnání s Českou republikou. Nejvíce společností s ruskými majiteli sídlí v Praze 13, kde také žije nejvíce ruských občanů s bydlištěm v Praze,“ upřesnil Pavel Finger. ■ (hkp)

**Podíl společností se zahraničním vlastníkem**



# ZMĚNY V PODNIKATELSKÉ LEGISLATIVĚ

Přehled nejdůležitějších změn v právních předpisech z pohledu podnikatelských aktivit vám Hospodářská komora hl. m. Prahy přináší ve spolupráci s Okresní hospodářskou komorou Mladá Boleslav.

## ■ Daně

Zákon č. 157/2015 Sb. kterým se **mění zákon č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 311/2006 Sb., o pohonných hmotách** a čerpacích stanicích pohonných hmot a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů. Účinnost od 30. 6. 2015.

- *Novela zavádí spotřební daň na surový tabák, který doposud nebyl zdaněn. Zavádí se registr osob skladujících surový tabák na národní úrovni. Zákonodárce si tímto slibuje eliminaci daňových úniků.*

- *Pokud jde o novelu zákona o pohonných hmotách týkající se kaucí distributorů pohonných hmot, tou má být, a to ústavně konformním způsobem, stanovena výše kaucí tak, aby byl zároveň stále ještě zachován účel a funkce tohoto opatření.*

## ■ Energetika

Zákon č. 131/2015 Sb., kterým se **mění zákon č. 458/2000 Sb., o podmínkách podnikání a o výkonu státní správy v energetických odvětvích** a o změně některých zákonů (energetický zákon), ve znění pozdějších předpisů, a další související zákony. Účinný od 5. 6. 2015.

- *Zákon má více než 500 novelizačních bodů týkajících se energetických záko-*

*nů. Dotýká se vztahů mezi jednotlivými účastníky na trhu s elektřinou a s plynem a v teplárenství takovým způsobem, aby bylo možné po jeho účinnosti hovořit o upřesnění dosavadních vazeb a o snazší aplikovatelnosti, kontrole, vymahatelnosti práv a povinností v jednotlivých energetických odvětvích i ve vazbě na pravomoci orgánů státní správy a jejich kompetence. Zahrnuty jsou také úpravy související s novým občanským zákoníkem a zákonem o obchodních korporacích.*

## ■ Podnikání

Vyhláška č. 123/2015 Sb., kterou se **stanoví seznam znaleckých oborů** a odvětví pro výkon znalecké činnosti. Nabyla účinnosti 1. 6. 2015.

Vyhláška č. 88/2015 Sb., o **odměně správce pověřeného správou v obchodní korporaci** a o náhradě jeho hotových výdajů. Účinnost od 1. 6. 2015.

- *Vyhláška jako základní kritérium stanovení odměny určuje výši obratu dotčené obchodní korporace jakožto ukazatele objemu právních úkonů činěných ve styku s ostatními právními subjekty, od kterého se pak odvíjí také náročnost vykonávané stravy v jejím souhrnu.*

Zákon č. 84/2015 Sb., kterým se **mění zákon č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách** a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů a další související zákony. (Mění 72/2000 Sb.; mění 586/1992 Sb.; mění 435/2004 Sb.; mění 338/1992 Sb.) Účinnost od 1. 5. 2015.

- *Cílem novely je zajistit v České republice atraktivní investiční prostředí, které bude přispívat k udržení mezinárodní konkurenceschopnosti země v přílivu zahraničních investic a zvýší její úspěšnost v soutěži o kvalitní zahraniční investice s vysokou přidanou hodnotou. Jde o pokus eliminovat rozdíly mezi zaostalejšími a rozvinutějšími regiony v zemi, snižovat rozdíly v míře nezaměstnanosti a podpořit vytváření nových pracovních příležitostí.*

## ■ Vývoz

Vyhláška č. 116/2015 Sb., kterou se **mění vyhláška Ministerstva financí České republiky č. 278/1998 Sb., k provedení zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou** a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů, ve znění zákona č. 60/1998 Sb., ve znění pozdějších předpisů. Účinnost od 1. 6. 2015.

*Kompletní znění Změn v podnikatelské legislativě naleznete na [www.hkp.cz](http://www.hkp.cz).* ■



# Ceník inzerce časopisu Zpravodaj Hospodářské komory hl. m. Prahy

platný od 1.6.2015

## Celostrana

Kč 12.000,-



210 x 297 mm  
+ 3 mm spadávka

## ½ strany

Kč 7.000,-



188 x 130 mm

## 1/4 strana

Kč 4.200,-



210 x 297 mm  
+ 3 mm spadávka

## 2. Strana obálky

Kč 17.500,-



210 x 297 mm  
+ 3 mm spadávka

Ceny jsou uvedeny bez DPH 21%

sleva pro členy HKP 15%

Čtvrtletník hkp je již řadu let jedním z hlavních informačních kanálů Hospodářské komory hl.m. Prahy. Svým čtenářům poskytuje informace o dění na Komoře, o službách, které HKP poskytuje nejen svým členům, ale všem podnikatelům v zemi. Informuje o hospodářství, ekonomických vztazích a právních předpisech týkajících se podnikání.

### Adresná distribuce:

všem členům HKP  
jednotlivým kancelářím Hospodářské komory  
81 senátorům  
200 poslancům  
primátorovi Prahy  
členům Rady hl.m. Prahy  
členům Zastupitelstva hl.m. Prahy  
starostům MČ Praha  
návštěvníkům HKP v rámci akcí, seminářů a školení  
pořádaných v prostorách Komory

### Zvláštní plochy:

Titulní strana + 4-stránkový hlavní  
rozhovor čísla. Cenu sdělujeme na  
vyžádání.

### Základní údaje:

Náklad: 5000 ks  
Periodicita: čtvrtletník

### KONTAKT:

Andrea Kábelová  
PR oddělení  
e-mail: kabelova@hkp.cz  
tel.: +420 739 310 622



# HLASUJTE O NEJLEPŠÍHO VYNÁLEZCE ROKU

**R**ozhodněte o tom, kdo získá cenu Evropský vynálezce roku 2016. Každoročně toto ocenění uděluje Evropský patentový úřad jednotlivcům, kteří svůj technický talent dokázali využít pro vývoj inovací, jež významně přispěly ke zlepšení života na zemi. Návrh nominace může podat kdokoli, komu je znám průlomový vynález, který významně přispěl ke společenskému a hospodářskému rozvoji. Cena se uděluje v pěti kategoriích: „Celoživotní dílo“, „Průmysl“, „Malé a střední podniky“, „Výzkum“ a „Neevropské státy“.

Podmínkou je, aby na vynález byl udělen evropský patent a tento patent byl udržován v platnosti. Není tedy možné, aby byli nominováni vynálezci, jejichž patent je starší dvaceti let. Výjimku z těchto pravidel má jen kategorie: „Celoživotní dílo“.

Nominace lze předložit Evropskému patentovému úřadu nejpozději do 14. října 2015 na e-mail: [european-inventor@epo.org](mailto:european-inventor@epo.org). Více naleznete na stránkách: [www.epo.org/europeaninventor](http://www.epo.org/europeaninventor)

(red)

# MÁME SKVĚLÉ TIPY DO CIZINY

**P**ražská hospodářská komora na svých internetových stránkách nově informuje i o příležitostech pro české podnikatele v zahraničí.

Na [www.hkp.cz](http://www.hkp.cz) můžete sledovat informace s nabídkami, které k pražským podnikatelům směřují z jiných zemí. Díky tomu se na jednom místě mohou firmy seznámit s nabídkou akcí a veletrhů, kde jsou vítáni. Zatím mezi nabídkami převažují pozvánky z Turecka, ale nechybí ani Polsko nebo Ukrajina. A jistě brzy přijdou další.

Zde jsou některé z nich:

- Obchodní komora v Bursé společně s ministerstvem ekonomiky organizuje BurTARIM 2015 – 13. Mezinárodní veletrh zemědělství, pěstivatelství, ovocnářství a sadařství a mlékárenského průmyslu. Koná od 13. do 17. října 2015 v turecké Bursé.

- Asociace exportérů minerálů a kovů v Istanbulu ve spolupráci s ministerstvem ekonomiky organizují Natural Stone 2015. 12. Mezinárodní veletrh mramoru, produktů z přírodního kamene a jejich technologie se koná od 4. do 7. listopadu 2015 v tureckém Istanbulu. K němu je současně organizována i obchodní mise, jejímž cílem je navázat vztahy s významnými firmami. V případě účasti turecká strana uhradí náklady na ubytování se snídaní a poskytnutí transferu z letiště do hotelu, z hotelu na veletrh a zpět na letiště. Více informací na [www.hkp.cz](http://www.hkp.cz)

- 8. Konference módy v Istanbulu a 31. Světový kongres módy se konají od 14. do 15. října 2015 v Istanbulu. Ke zmíněnému veletrhu je současně organizována i obchodní mise. ■ (red)

## ZAPIŠTE SI DO DIÁŘE

**16.–17. října 2015**

**Praha – Výstaviště Holešovice**

Koná se Interbeauty Prague, a tedy tradiční veletrh kosmetiky a kadeřnictví na Výstavišti Holešovice.

**21.–22. října 2015**

**Praha - Letňany**

Další ročník veletrhu práce Profesia days přináší pracovní portál Profesia.cz a PVA EXPO Praha. Současně s ním probíhá i veletrh věnovaný oblasti práce s lidmi – HR Days 2015.

**21.–24. října 2015**

**Brno - Výstaviště**

Koná se veletrh MEDICAL FAIR Brno, který je tradičně významným místem setkání domácích i zahraničních dodavatelů s poskytovateli zdravotní, rehabilitační a sociální péče.

**24.–25. listopadu 2015**

**Norimberk**

Celosvětově největší veletrh průmyslové automatizace SPS/IPC/DRIVES je jedinečnou přehlídkou inovativních výrobků z oborů automatizace a elektrotechniky. Každoročně jsou na něm prezentovány novinky z oblastí sensoriky, řídicí techniky, pohonných systémů, průmyslové komunikace, elektromechanických komponentů a průmyslového software.

**24.–26. listopadu 2015**

**Praha - Výstaviště Holešovice**

Uskuteční se Czechbus, v pořadí už 5. středoevropský veletrh autobusů a hromadné dopravy.

**10.–13. prosince 2015**

**Praha - Letňany**

Je plánován již 7. ročník veletrhu dárků, dekorací a spotřebního zboží – Stříbrné vánoční dny. Místo konání PVA EXPO Praha.





# HOSPODÁŘSKÁ KOMORA HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY

-  vzdělávání podnikatelů i jejich zaměstnanců
-  podpora podnikání
-  ekonomické hodnocení firem - Rating MSP
-  podpora cestovního ruchu - Praha technická
-  podpora učňovského školství
-  zahraniční vztahy
-  fondy EU
-  podpora exportu

**HOSPODÁŘSTVÍ**

**KONKURENCESCHOPNOST**

**PODNIKÁNÍ**



# NEJUŽITEČNĚJŠÍ WEBY PRO BYZNYS JSOU I DÍKY HKP ZDARMA

Tvrzení, že veškeré podnikání a vůbec skoro celý náš život se odehrávají ve virtuálním světě internetu a chytrých aplikací, není přehnané. Moderní podnikatel se bez webovek s e-shopem či Facebooku, zkrátka bez toho, aby byl kdekoli na síti, neobejde.

Foto: HKP

**P**ražská hospodářská komora se účastnila mezinárodního projektu Entrepreneur 2.0, jehož cílem bylo usnadnit a zpřehlednit podnikatelům svět webu 2.0, aby se snáze zorientovali, co ku prospěchu svého byznysu mohou využít a jak na to.

Podnikatelé nyní získali nástroje, které jim umožní zkvalitňovat a podporovat svůj byznys prostřednictvím „živého“ internetu,

podnikatelům pomoci lépe dělat svůj byznys, usnadnit jim práci (např. jednodušší vyřizování administrativy) či lépe prodat svoje produkty a služby.

Ke každému tomuto nástroji (viz <http://entrepreneur2.wikispaces.com> fi-alová záložka vlevo) pracovníci projektu udělali jakýsi manuál, návod na použití, který obsahuje zároveň i popis konkrétního nástroje. Tedy: zda se za jeho využití

ostatní – to vše se zde podnikatelé dozvědí. Vybírali jsme takové nástroje, které jsou buď zdarma, nebo jsou za minimální cenu,” vysvětluje Ing. David Janata, vedoucí oddělení zahraničí a EU pražské hospodářské komory.

Na adrese <http://www.entrepreneur2.eu/training-slides.html> naleznete prezentace nejužitečnejších webových nástrojů. Na kanálu You Tube lze pod odkazem <https://www.youtube.com/channel/UC7kky-EllSmtYcQ85QZwNKRg> shlédnout vyjádření podnikatelů – účastníků projektu, jak jsou s projektem Entrepreneur 2.0 spokojeni.

„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,” upřesnil David Janata.

## Roztáhneme křídla

Závěrečná konference projektu, jehož celý název zní „Roztáhní křídla nezaměstnaným napříč Evropou prostřednictvím Webu 2.0 a cloudových nástrojů a služeb“ se konala v polovině června ve Slovinsku. „Byl na ní probrán postup projektu a revize vybraných

webových nástrojů pro podnikatele, na které je projekt Entrepreneur 2.0 zaměřen. Druhý den konference bylo zorganizováno školení zaměřené na podnikatele. Byly na něm představeny možnosti financování projektů z evropských fondů, tipy pro úspěšné žádosti o financování projektů, prezentace projektu Entrepreneur 2.0 a jeho výstupů,” vysvětlila Ing. Martina Kyzlová, členka mezinárodního týmu projektu Entrepreneur 2.0.

Cílem projektu Entrepreneur 2.0 bylo rovněž vybudovat partnerskou síť institucí, následně identifikovat a v rámci této sítě sdílet technologické nástroje v oblasti Webu 2.0, které pomohou začínajícím podnikatelům zefektivnit jejich obchodní a marketingové aktivity. Jde především o cloudové nástroje a služby, interaktivní webové stránky, blogy, sociální média a efektivní e-kampaně.

Pro podporu podnikání budou přitom využity osvědčené postupy a příklady úspěšných podnikatelů a malých a středních podniků, kteří efektivně využívají Web 2.0 a cloudové nástroje. Součástí projektu bylo také organizování vzdělávacích seminářů po celé Evropě za účelem bližšího seznámení stávajících i potenciálních podnikatelů s tímto tématem.

Vedle toho je projekt založen i na spolupráci s obchodními komorami a asociacemi malých a středních podniků, které svým

členům mohou poskytovat poradenské služby a podporovat je v užívání obchodních nástrojů Webu 2.0. ■ (ajk)

## Co je to Web 2.0?

- Označuje etapu vývoje internetu, v níž byl pevný obsah webových stránek nahrazen prostorem pro sdílení a společnou tvorbu obsahu.
- Uživatel je vtažen do tvorby obsahu.
- Nabízí otevřenou komunikaci, sdílení a znovuvyužití informací.
- Má lépe organizovaný a rozříděný obsah s propracovanější hyperlinkovou strukturou.

# ÚSPĚŠNÍ JEDOU DO SAMSUNG CITY

Do Samsung City půjdou za byznysem české firmy z oblasti zdravotnictví, bezpečnosti, ale i deratizace či desinsekce.

**Ř**íjnového Business Matchmaking Meeting-u v jihokorejském Suwonu, pořádaného ve spolupráci se společností Samsung, se díky Hospodářské komoře hlavního města Prahy zúčastní i české firmy. Zástupci jihokorejských firem ve spolupráci s HKP a představiteli města Suwon, přezdívaného také Samsung City, vybrali společnosti Medial spol. s r.o., R.A.S. spol. s r.o., Bileto s.r.o., AHELP Group s.r.o. a pana Petra Horáka, OSVČ a člena autorizované laboratoře. Zmíněné subjekty se zabývají dodávkami zdravotnických přístrojů a materiálu, bezpečnostními produkty, nástroji pro prodej a validaci jíz-

denek, deratizace a desinsekce, a měření výkonů u vzduchotechnických a klimatických zařízení.

„Jsme česká IT firma zabývající se především technologií čipových karet a RFID. Zastupujeme na českém trhu již několik asijských firem a to zejména největšího asijského výrobce ‚smart card‘ technologií, firmu ACS. Naše produkty mimo jiné používá projekt OpenCard a to především mobilní terminály akceptace karty. Do Suwongu jedeme s cílem navázat obchodní spolupráci s korejskými výrobci bezkontaktních a čipových technologií, a také s cílem rozšířit portfolio našich produktů a služeb v oblasti věr-

nostních a platebních systémů a vstupních a docházkových produktů,” řekl Mgr. Jan Neuman z R.A.S. spol. s r.o.

Setkání ve dnech 6.–7. října se účastní rovněž firmy z Londýna, Amsterdamu, Singapuru a Hanoje. Hlavní jednání se bude konat v Samsung City 7. Října, kde se čeští podnikatelé setkají na B2B jednáních se zástupci korejských firem. Na jeden den je připravený spíše odpočinkový program, v rámci kterého chtějí Korejci své hosty seznámit se životem v zemi jak v lidových vesnicích, tak i v královském paláci. Chybět nebude ani ukázka tradiční korejské lukostřelby. ■ (hkp)



Education and Culture DG



entrepreneur 2.0

## Lifelong Learning Programme

tedy například i se sociálními sítěmi typu Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+... a naučí je zároveň, jak s nimi propojit své vlastní webové stránky.

Stačí si „rozkliknout“ webové stránky <http://entrepreneur2.wikispaces.com/> a dostanete se k výsledkům práce mezinárodního týmu odborníků, jehož součástí byli i pracovníci HKP.

## Proces pod lupou

Jednotlivé týmy měly za úkol analyzovat trh webových nástrojů, které mohou

platí, či nikoli, zda je dostupný i v mobilních aplikacích, zda už ho někde podnikatelé používají, jak jsou s ním spokojeni a podobně.

„Každému, kdo bude mít zájem, bude doporučen takový nástroj, který se k jeho

**Webové stránky projektu:**  
<http://www.entrepreneur2.eu>

oboru podnikání hodí. Jak ho co nejefektivněji využívat, jaké s ním mají zkušenosti



# LÉKAŘ NENÍ BŮH. KDYŽ JE TŘEBA, BRAŇTE SE!

Foto: Kancelář Ombudsmana pro zdraví

Zdravotně sociální sekce Hospodářské komory hlavního města Prahy pro vás připravila další ze série článků, jak chránit zdraví zaměstnanců. Tentokrát na téma našich práv v oblasti zdravotnictví.

**P**ři sporech s obchodníky se čím dál tím častěji obracíme na spotřebitelské organizace a ani úřady již nepovažujeme za malá království, která musí mít vždycky pravdu. Stěžujeme si na jejich jednání zřizovatelům, případně i k veřejnému ochránci práv. Málokdo ovšem ví, že i zdravotnictví má svého ombudsmana. A nejen to! Právní systémem České republiky poskytuje pacientům, ale i zdravotnickým pracovníkům ve zdravotnictví či sociální sféře řadu možností, jak svých práv využít, nebo jak se bránit, jsou-li pošlapána. Většina lidí však z nich zná jen část, a ještě hůře v praxi ani ty malé znalosti zpravidla neumí nejlépe použít.

Z loňského průzkumu, který provedla Kancelář Ombudsmana pro zdraví se svými partnery Aliancí žen s rakovinou prsu, Českým svazem žen a internetovým magazínem Žena-in mezi 1028 ženami, vyšlo například najevo, že 89 procent z nich je přesvědčeno, že by pacient měl spolurozhodovat o své léčbě. A 71 procent lidí by přivítalo od lékařů více informací o svém zdravotním stavu. Tato čísla dokládají nutnost zvýšení povědomí o právech nejen na straně pacientů, ale i na straně zdravotníků. Zákon totiž na právo spolurozhodovat o své léčbě a mít všechny informace o svém zdravotním stavu pamatuje. A stejně tak je to i s mnoha dalšími předměty sváru ve zdravotnictví, ať už jde třeba o možnosti

řešení při nespokojenosti s léčbou, s nevhodným chováním zdravotníků, nedostupností péče či úhradou za služby či léky.

## Kde hledat pomoc

Cílem Kanceláře Ombudsmana pro zdraví je přispět k otevření konstruktivního dialogu pacientů se zdravotníky, ministerstvem zdravotnictví a parlamentními a senátními výbory. Právě nedostatky v komunikaci jsou totiž častou příčinou sporů a také zdrojem poškozených vztahů mezi pacientem a zdravotnickým personálem. Zlepšení komunikace na všech úrovních zdravotnického systému, znalost práv a možností, jak s nimi nakládat, je proto v současné době prioritou.

Významný podíl na možnostech pacientů získat informace o své chorobě, často i o novinkách v léčbě či o návazných zdravotnických či sociálních službách, mají pacientská sdružení a nejrůznější spolky. Na ně se

pacienti, kteří si nevědí rady nebo mají pocit, že jsou porušována jejich práva, mohou obrátit. Kancelář Ombudsmana pro zdraví s těmito organizacemi velmi úzce spolupracuje. Dokáže jejich členům zajistit zdarma potřebné právní poradenství v oblasti zdravotnické a návazné sociální péče. I proto se čím dál tím častěji stává právní poradenství Kanceláře Ombudsmana pro zdraví součástí nabídky těchto organizací, ať již jde

## Jak podat podnět Kanceláři Ombudsmana pro zdraví

- 1) Na internetu:** Vyplňte formulář na webových stránkách [www.ombudsmanprozdravi.cz](http://www.ombudsmanprozdravi.cz) v rubrice Formuláře pro oslovení ombudsmana. Přiložte potřebné dokumenty a odešlete.
- 2) E-mailem:** Stáhněte si z webových stránek [www.ombudsmanprozdravi.cz](http://www.ombudsmanprozdravi.cz) v rubrice Formuláře pro oslovení ombudsmana příslušný formulář, vyplňte jej, naskenujte a společně se skeny potřebných dokumentů zašlete na e-mail [ochrance@ombudsmanprozdravi.cz](mailto:ochrance@ombudsmanprozdravi.cz).
- 3) Poštou:** Stáhněte si z webových stránek [www.ombudsmanprozdravi.cz](http://www.ombudsmanprozdravi.cz) v rubrice Formuláře pro oslovení ombudsmana příslušný formulář, vyplňte jej, vložte s kopiemi potřebných dokumentů do obálky a zašlete na adresu: Kancelář Ombudsmana pro zdraví, Národní 11, 110 00 Praha 1. Podnět nemusí podat jen sám pacient či zmocněnec na základě plné moci. Může to být firma, spolek, kolektiv zaměstnanců či třeba zdravotnické zařízení. Reakční doba je většinou pět pracovních dnů.

o vzdělávací programy, dny zdraví či poradenství pro klienty provozovatele portálu [www.praceozp.cz](http://www.praceozp.cz) (AV Institut) či semináře, konference a akce partnerů a dalších spolků, jakou jsou Národní rada osob se zdravotním postižením, ŽIVOT 90, Rakovina věc veřejná nebo již výše zmíněné Český svaz žen a Aliance žen s rakovinou prsu.

## Kam se obrátit

V Kanceláři Ombudsmana pro zdraví ne najdete jednoho konkrétního „ochránce práv“. Má celý tým odborníků se specializací na zdravotnické právo a zkušenostmi napříč celým zdravotním systémem. Právě to jí umožňuje poskytovat nejen účinné

poradenství v tom, nač mají pacienti a zdravotníci v rámci právního řádu nárok, ale také v tom, jak správně v případě sporu s protistranou komunikovat. A také, jak se soudit, je-li to potřeba.

A v čem se Kancelář Ombudsmana pro zdraví liší například od patientských ombudsmanů v nemocnicích? Především je to naprostá neutralita, protože nehovoří za žádné konkrétní zdravotnické či sociální zařízení, což jí dovoluje být absolutně objektivní. Zřizovatelem kanceláře je Nadační fond Stránský (NFS), který se zabývá podporou občanských práv a zpracováním právních analýz. ■

MgA. Kateřina Havelková  
Kancelář Ombudsmana pro zdraví

## Dobré rady pro firmy

### Pozor na noční směny!

Mezi dvaadvacátou a šestou hodinou si vydělává podle statistik zhruba každý šestý Čech, obecně v Evropě je to jen necelých patnáct procent lidí. Noční směny lidé volí i přes varování lékařů, že narušení přirozeného spánkového rytmu je pro organismus velkou zátěží s negativními důsledky. I proto vymezuje pro práci v noci zákoník práce podmínky:

- nesmějí ji vykonávat mladiství,
- délka noční směny nesmí překročit osm hodin denně, pokud to není možné zajistit, tak osm hodin v týdenním průměru,
- před zařazením na noční práci musí zaměstnanec podstoupit prohlídku poskytovatele pracovních lékařských služeb, tu je třeba opakovat jednou za rok nebo vždy, když o ni zaměstnanec požádá,
- za noční práci zaměstnanci náleží deset procent navíc z průměrného výdělku,
- zaměstnavatel musí zařídit příznivé prostředí pro práci v noci včetně vybavení pro poskytnutí první pomoci,

možnosti přivolání rychlé lékařské pomoci a přiměřeného sociálního prostředí, zejména pak možnost občerstvení.

V České republice není neobvyklé, že se zaměstnancům mění směna i v rámci jednoho týdne. „Organismus tak nemá šanci dostat se do jakéhokoli přirozeného rytmu. A ten je pro mozkové funkce, jako jsou myšlení, paměť, soustředění, koordinace apod. nesmírně důležitý;“ říká MUDr. Martin Jan Stránský. Ideální není ani střídání směn po týdně, protože sotva si hormonálně i neurologicky na změnu zvykneme, už je zase vše jinak. „Člověk je permanentně vyveden ze své organicky přirozené rovnováhy, což nemůže mít jiné než negativní důsledky. A to nejen v práci, ale i v rodině. Logické řešení je měnit směny maximálně jednou za měsíc nebo i za delší dobu. Tento režim zaměstnavatelům nepřinese žádnou újmu, jen ji dělá odpočatější člověk. A to s sebou nese větší produktivitu práce, lepší morálku i spokojenost zaměstnanců.“ dodává Jan Stránský.

## MUDr. Martin Jan Stránský, M. D., FACP



• Ředitel Polikliniky na Národní v Praze, primář neurologie Yale School of Medicine v USA, mezinárodní expert na zdravotnické systémy.

• Předseda správní rady Nadačního fondu Stránský, jehož dlouhodobým projektem je Kancelář Ombudsmana pro zdraví, a předseda správní rady Nadačního fondu M. J. Stránský na podporu rozvoje nezávislé žurnalistiky

• Vydavatel časopisu Přítomnost a realizátor výstavby pomníku dr. Milady Horákové ve Sněmovní ulici v Praze, který bude odhalen 16. 11. 2015.

• Představuje čtvrtou generaci rodiny Stránských, která se snaží prosazovat právo na straně lidí a pozvednout národní hrdost, je pravnukem zakladatele Lidových novin a později senátora Adolfa Stránského, vnukem Jaroslava Stránského poválečného ministra spravedlnosti a později ministra školství a synem Jana Stránského, korespondenta Lidových novin ve Vídni a Londýně po odchodu do exilu a spoluzakladatele české sekce rozhlasové stanice Svobodná Evropa v roce 1951 (s Pavlem Tigridem).

## Mgr. Martin Stolín, Ph.D.



• Předseda Zdravotně sociální sekce.

• Od roku 2012 rozhodce Rozhodčího soudu v Praze.

• Ve své podnikatelské činnosti se věnuje zprostředkování zaměstnání pro osoby se zdravotním postižením na otevřeném trhu práce.

• Je provozovatelem portálu [www.praceozp.cz](http://www.praceozp.cz).



# FIRMY CHTĚJÍ TY NEJLEPŠÍ. JAK JE NAJÍT?

Česká ekonomika se po období útlumu rozběhla a firmy shánějí zaměstnance. Ale jak vybrat ty, kdo budou pro podnik opravdovým přínosem? Zeptali jsme se těch členů komory, kteří mají s personalistikou bohaté zkušenosti.

**Z**kušenosti manažerů se shodují v jednom: životopis je jen vizitka a nevyplatí se ho brát příliš vážně. „Přesně řečeno životopis moc nečtu, stejné informace získám prvním rozhovorem s kandidátem,“ říká například Vítězslav Bican, výkonný ředitel jazykové agentury Channel Crossings. „Spíše mě zajímá, kolik práce si se svým životopisem kandidát dal. Prostě, odytý CV znamená konec nadějí,“ dodává.

Na toto má trochu jiný pohled Hana Hladká, konzultantka a trenérka seminářů o výběru zaměstnanců ze společnosti Performia. Před tím, aby se CV při hledání nového pracovníka přikládala významná váha, výrazně varuje. „Životopis doporučujeme vždy brát pouze jako rozšířenou vizitku. Najdeme v něm jméno, kontaktní údaje kandidáta a informace o tom, kde pracoval. Máme vypořádáno, že až 30 procent uchazečů ve svém životopise lže. Nejvíce zkrslují informace o svých jazykových dovednostech,“ upřesňuje Hana Hladká. A to není všechno. Podle ní dokonce existují agentury, které za poplatek „vyšperkují“ kterékoli CV. Proto nemá smysl hledět na stylizaci životopisu nebo design, jelikož nemáme jistotu, že je kandidát vytvořil sám.

Podobné zkušenosti má i Daniela Gruntová, Group HR Manager ze společnosti AAA

AUTO. „Forma životopisu je určitě důležitá, ale často to nejlépe napsané CV patří průměrnému žadateli,“ popisuje své zkušenosti.

## Pohovor nestačí

Mnohem více řekne pohovor. Pavel Nauš, Managing Director z personální agentury Billanc Partners ČR, doporučuje sledovat během něj celkové chování uchazeče o práci, vyjadřování, styl komunikace i jeho emoce. Hodně podle něj řekne také

*„Máme vypořádáno, že až 30 procent uchazečů ve svém životopise lže.“*

oblečení, celková upravenost, soustředěnost a motivace ke změně. To je takový dobrý základ.

Vítězslav Bican k tomu dodává, že dává důraz i na důvěryhodnost kandidáta. „Je upřímný ohledně důvodů odchodu z předchozího působiště? Nemá mezery v časové řadě vzdělání nebo předchozích zaměstnání? Dokáže přesně popsat svou činnost na pozici, kterou má v CV uvedenou? Je ochotný poskytnout kontakt pro reference?“ vyjmeno-

vává otázky, na jaké se během pohovoru snaží dostat odpověď.

A Hana Hladká ze společnosti Performia přidává další dobrý tip: „Sledujte ochotu kandidáta odpovídat na vaše otázky a případně vám trpělivě a srozumitelně vysvětlit problematiku oblasti, ve které působil a ve které se třeba příliš neorientujete. Také pozorujte, zda se dotyčný zajímá o vaši firmu, náplň práce apod. nebo se spíše snaží být zajímavý a zaujmout vás například frází: „Mám velkou spoustu kontaktů z vaší branže.“ Zároveň Hana Hladká zdůrazňuje klíčovou věc, bez které se již ona ani její klienti neobejdou, a tou je zaměření na produktivitu a výsledky kandidáta.

## Zkušenosti z oboru? Ano, ale...

Ovšem na tom, kde firmy při hledání zaměstnanců dělají chybu, se oslovení manažerů neshodnou. Ožehavou otázkou je například překvalifikovaný kandidát. „Uchazeč, který je kvalifikovaný nad požadavek aktuální pozice, může přinést nový pohled, nové způsoby fungování, nový vhled do stávajících způsobů práce,“ soudí ředitel Bican z Channel Crossings. Ani podle Hany Hladké nejsou rozsáhlé zkušenosti na škodu: „Čím více se zabýváte nějakou problematikou, tím více zjišťujete, že toho ještě o daném tématu tolik nevíte.“

Podle ní ani délka praxe nic neznamená. „Můžeme mít uchazeče, který má dlouholeté zkušenosti v nějakém oboru, ale celou dobu to vlastně dělá špatně. Úžasný je v tomto ohledu citát od Andyho Hargadona: „Pro některé lidi jsou dvacetileté zkušenosti ve skutečnosti pouze jeden rok zkušeností, který opakovali dvacetkrát.“

Také ve společnosti AAA AUTO soudí, že pravidlo „čím více zkušeností, tím lépe“ neplatí vždy. „Představte si, že na pozici prodejce se vám přihlásí bývalý generální ředitel firmy, který vedl tým 200 lidí. Jaká je jeho/její motivace na pozici setrvat?“ říká Daniela Gruntová. Podle ní je důležité, aby uchazeč i firmy mohly vzájemně využít svůj potenciál.

## Produktivita a ochota učit se

Mezi chyby, kterých se firmy při výběru zaměstnanců dopouštějí, patří podle

oslovených manažerů a konzultantů právě zmíněné přeceňování zkušeností v oboru. „Pokud to chcete dělat podobně jako konkurence, i když třeba lépe, vezměte člověka z oboru. Pokud to chcete dělat jinak, tak vezměte někoho zvenčí,“ říká Vítězslav Bican. Pavel Nauš z Billanc Partners k tomu dodává: „Zbytečně se někdy dává důraz třeba na věk, kandidát nedostane ani šanci, protože dosáhl určitého věku a soudí se, že jistě bude nepoužitelný, bude se na nižší pozici cítit nedocenený apod...“

Shoda panuje v tom, že rozhodující je ochota člověka se učit a jeho produktivita. „Najmete-li kandidáta, který má potřebné znalosti, ale není zvyklý pracovat, pak od něj hodnotné výsledky dostanete velmi těžko. Vzdělání je pro mě druhořadou záležitostí, pokud se tedy nejedná o specifickou profesi, například lékaře. Při výběru

zaměstnanců je však důležité pamatovat na to, že vysokoškolský titul ještě sám o sobě nikdy nic nevyprodukoval,“ varuje Hana Hladká před současnou praxí, kdy se klade důraz na odborné znalosti a na to, jakou školu kandidát absolvoval. „Tyto faktory nám nejsou nic platné, pokud dotyčný není produktivní,“ zdůrazňuje. „Naprostě opomíjenou a přitom klíčovou záležitostí během pohovorů je právě ověřování produktivity kandidátů. To je něco, co se právě Performia snaží změnit,“ dodává.

## Dobrý tip

Na otázku, jaký je jejich tajný tip na výběr správného kandidáta, dali manažerů pár dobrých rad: například v Channel Crossings se soustředí na to, kolik informací si před pohovorem o jejich firmě uchazeč o práci zjistil. Za to dávají plusové body.

Hana Hladká z Performie zase zdůrazňuje reference. „Bez ověření referencí nedoporučujeme přijímat žádného uchazeče. Pokud u našich klientů někdy selhal výběrový proces, tak to v drtivé většině bylo tím, že nebyly ověřeny reference správně nebo nebyly ověřeny vůbec,“ říká.

V Billanc Partners se soustředí na to, jak kandidát komunikuje a hlavně, jaká je jeho motivace. I Daniela Gruntová z AAA Auto přidala svůj tip: „Mám talent v uchazečích vyvolat velmi rychle důvěru a potom se dozvím, co potřebuji, a někdy se dozvím také to, co vědět nepotřebuji.“

(red)



Foto: Shutterstock





## Martin Polanecký: Cukrář je dneska ohrožený druh

Foto: red

„Vyučení mladí cukráři, jsou dnes vlastně nevyučení,“ popisuje problémy ve svém oboru šéfcukrář a majitel pražského cukrářství Viktoria, které bylo v roce 2012 vyhlášeno cukrárnou roku na Praze 3.

Viktoria na pražském Břevnově svým stylem tak trochu připomíná staré dobré časy. Cukrárnu se stylovým interiérem by jeden spíše očekával v centru města. Ale její majitel a šéfcukrář Martin Polanecký se rozhodl – tak trochu na truc – dokázat, že takovýto podnik může být úspěšný i na periferní čtvrti. A daří se mu to.

**Za sebou máte bohatou praxi a podařilo se vám vytvořit úspěšnou firmu. Jak nahlížíte na své následovníky, tedy dnešní učně?**

Řekl bych, že ne úplně s optimismem. Protože celé naše školství je tak trošku špatně postavené. Navíc to, co se v cukrařině učí, je zastaralé, ať už jde o technologie, anebo postupy výroby. Zejména ty by se měly více než aktualizovat. A také by na učně měl být vyvíjen větší tlak, než je teď.

**Co tím myslíte?**

Dneska se vše řídí – bohužel – podle učňů, nikoli podle školy. Můžou si vše dovolit a škola je skoro ten poslední, kdo může něco ovlivnit. Ani si nejsem jistý, jestli něco ovlivnit může a chce.

**Když si vzpomenete na svá učňovská léta, v čem vnímáte největší rozdíl v porovnání se současností?**

V tlaku na vzdělání. Tam bych viděl největší problém.

**A myslíte, že vás škola na tuto profesi připravila dobře?**

Praxe mě připravila dobře. Ale myslím tu praxi, kterou jsem měl já, protože jsme

ji měli sestavenou jak z části praktické, tak z části teoretické. Z části na učňovském středisku a z části na klasickém provozu. To je podle mě jeden z nejlepších systémů, který tu byl a který už dnes ve většině případů není.

**A jaký je systém dneska?**

Všichni učně pouze využijeme, ale oni se skoro nic nenaučí. Zkrátka jsou levnou pracovní silou. Dnes je situace taková, že učňům platíme peníze. Myslím si, že by to mělo být přinejmenším obráceně. Když už to nezaplatí učeň, tak by za tu praxi měla zaplatit škola anebo stát. Není možné, abychom my platili za to, že učíme. Bylo by řešením, že učeň, kterého si vychovám, u mě bude po škole nějaký ten rok pracovat,

*Máme třeba spoustu chutí, které se už ani nevyužívají, protože zákazníci je nechťejí. Příkladem je klasická vanilková zmrzlina.*

anebo si tu praxi u mě zaplatí. Ty finance jsou alfovou omegou. Nikdo dnes nechce a nebude nic dělat zadarmo.

**Ale učeň na praxi přece jen nějakou práci odvede.**

Ano jistě, ale to není ten důvod, proč tam je. Čas v provozu není takový, aby se učeň naučil to, co by se tam naučit měl. Proto tedy odchází s minimálními znalostmi, které stihl získat v rámci práce samotné ale nikoli v rámci vzdělání. Na provozu

také nejsou odpovídající mistři, kteří by zase měli mít vzdělání na to, aby mohli učit někoho jiného. Cukráři mezi prací, kterou mají, nejsou schopní jít a věnovat se učňům tak, jak by bylo potřeba. My jsme měli mistrovou, která měla na starosti jen nás a neřešila nic jiného než nás. A to bylo hodně vidět. Na každý den jsme měli rozvrženou práci, a tak jsme zvládli úplně všechno učivo, které jsme měli.

**Chápu dobře, že byste uvítal, aby škola měla pro praxi učňů svůj vlastní provoz.**

To bych viděl jako úplně nejlepší řešení. Měli by mít svůj provoz se svými mistry. Ovšem ne s těmi, po kterých je dnes požadováno vysoké vzdělání, ale s takovými, kteří mají v oboru nějakých třicet let praxe, to jsou odpovídající mistři. Sami by si ty výrobky měli prodávat. Přineslo by jim to finance, a když se někomu na sto procent nepovede třeba žlutkový věneček, tak si zákazník nebude si nebude stěžovat, protože bude vědět, že jde o učňovskou práci a zaplatí za to odpovídající cenu, tedy levnější než v klasické cukrárně. Učeň současně bude mít prostor na to, aby se naučil to, co má, a v klidu. Samozřejmě, měla by v tom být i nějaká praxe na klasickém provozu, aby věděli, že to funguje trochu jinak než ve školním provozu.

**Co vám dalo víc? Škola nebo až následná praxe?**

Jednoznačně mě systém vzdělání ve škole a učňovském středisku, kde jsem byl, dobře připravil. Dle možností se snažím vědomosti neustále doplňovat. Dnes



jsou nové suroviny i technologické postupy. Jsou samozřejmě i modernější zařízení. Ale základ byl v učilišti a odborné praxi.

#### A co se například změnilo v oblasti surovin?

Neřekl bych, že se suroviny změnilly. Ale já jsem studoval těsně po revoluci a tehdy jich tady ještě celá řada nebyla. Když jsem se učil, tak se třeba nepracovalo s pravou čokoládou, ale s různými polevami a podobnými náhražkami. Nebyla tady spousta tropického ovoce, stejně jako jahody a maliny nebyly k sehnání po celý rok. Nabídka byla rozhodně menší. A to nemluvíme o spoustě směsí, které se tady po revoluci objevily: korpus v prášku, krém v prášku, zmrzlina v prášku, apod. Tedy určité druhy polotovarů.

#### Využíváte je?

Využívají je skoro všichni, včetně nás. A troufnu si říct, že i ti, kdo tvrdí, že ne.

#### Jak to poznáte?

Někdy je to vidět, někdy je to cítit. Máme třeba spoustu chutí, které se už ani nevyužívají, protože zákazníci je nechťejí. Příkladem je vanilková zmrzlina. Když ji uvaříte

z vajec a smetany a pravé vanilky, tak chutná úplně jinak než jsme u vanilkové zmrzliny zvyklí a minimálně padesát procentem lidí nechutná. Při tom tlaku na ceny, jaký je, jsou polotovary aspoň z části nutné.

#### Je to skutečně jen o ceně?

Je to kombinace ceny, cukrářského vzdělání a praxe. Některé technologické postupy jsou velmi náročné, což se projevuje na ceně. Obecně se hodně využívají ztužovače šlehačky a směsi na korpusy. Minimálně při větších objednávkách s nimi pracujeme skoro všichni. Klasický technologický postup je hodně časově, a tedy i finančně náročný.

#### Dá se tedy předpokládat, že zákusek za sto a více korun bude bez ztužovače šlehačky?

Nechci nikoho pomlouvat. Tam, kde to je dražší, tak to je z větší části rozhodně lepší. Ten, kdo dělá zákusky za tuto cenu, je nejspíš vyrábí klasickými technologickými postupy. Tím ale neříkám, že nějaké směsi nevyužívá. Nicméně zase záleží na tom, o jaký druh výrobku jde.

#### Co vás na vaší profesi dnes těší ze všeho nejméně?

Ve výrobě je velký problém sehnat nové zaměstnance, kterých je na trhu práce velký nedostatek.

#### A vaše výroba vychovává učně?

Měli jsme je osm let, loňský rok ne. Teď od září je zase máme, protože systém vzdělávání pořád kritizují, není možné, abych pro změnu něco neudělal.

#### Já si stále neumím představit, v čem je s učni problém.

Cukrařina je tříletý obor, to je problém. Dneska panuje představa, že kdo nemá pořádné vzdělání, tak je v podstatě k ničemu. Celý problém je v pochopení, co tato práce obnáší a to jak z hlediska učňů, rodičů tak i z hlediska zákazníků. A samozřejmě i samotných cukrářů a zaměstnavatelů. Ochota na sobě pracovat tam zkrátka z velké části není.

#### Ale dobrý cukrář přece není k ničemu.

V tomto oboru jsou malé peníze, i když jste na vlastním. Je tady možnost, být hodně výjimečný, aby se člověk uživil sám. Jenže pak je to otročina, děláte sedm dní v týdnu. Takže tahle cesta není moc dobrá. A čím víc zaměstnanců máte, tím je to složitější. Podle mě by všichni v našem oboru měli mít minimálně o třetinu až o polovinu vyšší platy, ale toto není dnes možné. Lidé si stěžují, že je špička za dvacet korun, zatímco jinde ji mají za čtrnáct. Já jim řeknu, ale je v ní skutečný vaječný likér nikoli náhražka. A teď si představte, že ještě o deset korun zdražíme. Tak už ze zákazníků nepřijde nikdo. Velkým problémem je také nevědomost celé řady majitelů cukráren. Dnes, aby měl jeden cukrář, tak nemusí být cukrář. Může ji mít v podstatě kdokoli. Těm se pak těžko vysvětluje, že ta špička stojí o tři koruny víc, protože je v ní kvalitnější náplň.

#### To je to až tak zlé?

Myslím, že dobré to rozhodně není. Hodně se toho namluví a skutečná situace v cukrárnách je úplně jiná. Často výrobky vypadají velmi podobně, ale odlišně chutnají a je velký problém, aby to zákazník rozeznal. Dle mého názoru by mělo být rozhodně složitější dostat živnostenský list na cukrářskou výrobu a provozování cukrářny jako takové. Ve druhé řadě bychom potřebovali televizní pořady podobné těm kuchařským. Myslím, že by potom zákazník lépe pochopil skutečnou kvalitu a fungování samotné cukrářny. Co se týká cukrařiny, tak to u nás zcela chybí.

#### Díky čemu se vám vlastně daří uspět?

Pokud jde o zákusky, tak ty jsme na přání zákazníků schopni vyrobit relativně levně i velmi luxusní. Vždy jde o použité suroviny. Na druhou stranu pralinky a jedna řada celých dortů jsou u nás velmi drahé, ale také velmi dobré a originální. U dortů je velký rozdíl, jestli do nich dáme pravou čokoládu a třeba čerstvé maliny, to pak cena hodně narůstá. Máme řadu klasických i řadu exkluzivních dortů. Ale neřekl bych, že by ty klasické byly šizené, jsou v nich zkrátka levnější suroviny a jednodušší technologický postup. Kde máme prostor něco velmi zlepšit, jsou zákusky. Ale to se teď od září změní.

#### Co tím myslíte?

Zaprve jejich vzhled. Třeba pokud máte v dezertu tvaroh s jablky, v jiném zase tvaroh s malinami a podobně, tak ve vitríně už nemusejí být jen ty tvarohové kostky, ale díky mnoha variantám forem, které jsou dnes dostupné, může každý z těch zákusků vypadat úplně jinak. Navíc chci více využívat tradičních surovin a výrazně méně používat směsi. Rád bych naši nabídku výrobků v budoucnu říkal „bez kompromisů“. Jinými slovy bychom měli naši nabídku zákusků výrazně změnit a zlepšit.

#### Takže není ve vašem oboru až taková krize, když je prostor nevyrábět z těch nejlevnějších surovin.

To se teprve uvidí, jaký na to bude ohlas. Problém je v tom, že když přijdete do cukrářny, která odebírá od velkovýroben, kde třeba používají rostlinnou šlehačku, tak vidíte ty zákusky levnější a vypadají podobně. Zákazník tedy není schopný na první pohled rozeznat, od koho zákusek je a zda je ze směsi nebo z kvalitních surovin. Když ty zákusky budou vypadat podobně, nemáme šanci hnout se z místa. Proto se snažím od září připravit takové zákusky, aby ve vitríně vypadaly úplně jinak a na první pohled bylo jasné, že člověk kupuje něco jiného.

#### Začínal jste tím, že jste založil výrobu. Pak jste otevřel dvě cukrářny, jednu na Břevnově a druhou v Písnici. Proč ne v centru Prahy?

Nyní máme výrobu na Žižkově, ale začínali jsme na Praze 4. Pak už to tam ale pro nás bylo malé, a tak jsem našel prostory na Žižkově. Lidé k nám ale byli zvyklí chodit nakupovat, a tak když se nedaleko místa, kde jsem vyráběl, zavřela cukrářna, pronajal jsem si ji. A na Břevnově jsem chtěl dokázat, že i v horší lokalitě jde provozovat dobrou cukrářnu poté, co mi někteří odběratelé tvrdili, že je to nemožné a že to jde jen v centru. Jde to i na Břevnově i v Písnici.

#### Zkušeností jste nasbíral hodně. Co byste doporučil těm, kdo se ve vašem oboru rozhodnou podnikat?

Být ve svém a rozumět cukrářskému řemeslu. Když máte dobré místo, je to skvělé. Je také důležité mít prodejnu a výrobu na jednom místě.

#### A proč vy jste se rozhodl pro tuto profesi?

Já jsem nechťel jít do školy. I když jsem měl na základní škole dobré známky, tak mě škola nebavila. Tak jsem si vybíral práci. Nechtěl



Foto: red

#### Cukrářství Viktoria

- Cukrářství Viktoria založil Martin Polanecký v roce 2000.
- Produkuje vlastní a ručně vyráběné zákusky, dorty, minidezerty, pralinky i čokoládu.
- Zásobuje více než 200 velkoobchodních zákazníků, mezi kterými jsou významné hotely, cateringy a restaurace.
- V Praze má dvě prodejny – na Břevnově a v Písnici.
- Zaměstnává 24 lidí.
- V roce 2012 bylo vyhlášeno cukrářnou roku na Praze 3.
- [www.cukrarstvi-viktoria.cz](http://www.cukrarstvi-viktoria.cz)

jsem nějakou, kdy člověk musí být venku v zimě. Z toho vznikl cukrář. To bylo někdy v roce 1991 a ta situace byla úplně jiná, než je dnes. Tehdy jsme byli nadšení z možnosti podnikat, ale já jsem asi začal moc brzy.

#### Myslíte?

Neuměl jsem to. Strašně moc mě stály věci, které jsem neznal. Možná, kdybych deset let pracoval v nějaké firmě, tak je budu znát. Já jsem sice byl pět let zaměstnancem, ale pořád jsem byl malý cukrář. Potřebujete mouku a dostanete ji. Pak už se staráte jen o to, co z ní vyrobíte. Jako podnikatel jste najednou v situaci, kdy nevíte, kde tu mouku vzít, nikoho neznáte, nevíte, kam prodat a největší problém jsou finance. Na škole vám nikdo neřekne: máš za pět korun suroviny, musíš ten výrobek prodat za deset nebo dvacet korun, aby to vyšlo na nájem, energie, zaměstnání... ■ (dl)



Foto: red



## PAVEL NESET: TAKÉ V EKONOMII PLATÍ, ŽE CESTA DO PEKLA JE DLÁŽDĚNÁ DOBRÝMI ÚMYSLY

Prorektor Vysoké školy Obchodní v Praze Mgr. Pavel Neset, PhD. důrazně varuje před využíváním prohibice jako dominantního prostředku k potlačování společensky nežádoucích jevů. „Prohibice povede k aktivitám, které jsou spojené s ilegální nebo nelegální činností,“ zdůrazňuje.

**Pane prorektore, pojem prohibice se dá chápat různě. Jako politický akt, jako společenský status či jako ekonomické opatření.**

Pro mě je prohibice primárně ekonomické opatření, resp. rozhodnutí, které zásadním způsobem vstupuje do svobodných tržních vztahů a narušuje vlastnická práva.

Pokud budeme chápat prohibici čistě jako zákaz, případně zásadní omezení určité ekonomické aktivity, je nutné pozorně vnímat všechny důsledky těchto rozhodnutí. A to nejen ty chtěné (o kterých se mluví častěji), ale zejména ty nechtěné.

**Existuje nějaký ekonomický model chování subjektů, kterých se opatření týká?**

Je naivní se domnívat, že prohibice, resp. zákaz nějaké ekonomické aktivity, povede k jejímu naprostému utlumení nebo zásadní eliminaci. Investované prostředky do této činnosti, případně budoucí možné výnosy, se bude značná část ekonomických subjektů snažit získat. V tomto ohledu mám obavu, že prohibice povede k aktivitám, které jsou spojené s ilegální nebo nelegální činností. Prohibice má často jeden

významný prvek. Omezení nebo zákaz nějaké činnosti vede k podstatnému růstu cen těchto statků a služeb (z důvodu nedostatku). A to je samozřejmě „lákadlem“ pro mnohé ekonomické subjekty, které

*Myšlenka, že pokud zakážeme distribuci, prodej a spotřebu alkoholu, tak potom zde budeme mít daleko menší kriminalitu a spokojené, usměvavé rodiny se ukázala naprosto lichá.*

začnou takovou službu nebo aktivitu poskytovat i za cenu její nelegálnosti a následného postihu. Existuje nespočet studií významných ekonomů a institucí (včetně nositelů Nobelových cen), kteří se seriózně a empiricky zabývají dopady prohibice u tzv. nešťastí, jako je např. problematika drog, prostituce, ale i kouření, alkoholu či hazardu. A právě v tomto ohledu poukazují často na negativní důsledky prohibice, kde zákaz způsobuje daleko nižší averzi k riziku, protože cena těchto statků a služeb je extrémně vysoká a umožňuje tak realizovat „závratné“ zisky.

**Asi nejznámější opatření tohoto druhu pro současný svět spadá do začátku minulého století, kdy byla ve spojených státech v roce 1919 vyhlášena prohibice na alkohol. Co tamní společnosti přinesla?**

Prohibice zaměřena na alkohol ve Spojených státech amerických ve 20. letech 20. století je ukázkovým a učebnicovým příkladem nechtěných a nezamýšlených důsledků, ke kterým prohibice vedla. Zákaz výroby a pití alkoholu byl veden jen těmi nejlepšími úmysly. Myšlenka, že pokud zakážeme distribuci, prodej a spotřebu al-

mická aktivita, která má jak svoje poskytovatele, tak samozřejmě konzumenty. Ekonomicky řečeno, kde je poptávka, tam je i nabídka. Prohibice hazardu (i když prvotním problémem je, jak ho vymezíme), povede k substituci této legální činnosti do jiných oblastí, respektive i následně bude mít svoje konzumenty. Přesun toho, co momentálně máme pod kontrolu (z větší části) do oblasti nelegálních aktivit, ze kterých navíc nebude mít příjem ani státní rozpočet. Myslím tím nelegální herny, přesun na internetové sázení, které je velice obtížně kontrolované zejména v globální internetové síti. Představa, že klientela, která využívá poskytovatele hazardních her nebo forem této ekonomické aktivity, začne hrát šachy nebo pexeso o „drobné“, je nejen naivní, ale i nebezpečná. Jsem zastáncem toho, že pokud jsme schopni něco rozumně kontrolovat (a udržovat v určitých mantinelech) a navíc mít z toho příjmy do státního rozpočtu, je to daleko ekonomicky (a nakonec i společensky) výhodnější. Ekonomie by k tomu mohla poskytnout nespočet praktických příkladů a studií.

**Lze něco podobného očekávat, když dojde jen k částečné prohibici? Jak se tomu děje v mnohých městech, které vyhlásují nulovou toleranci hazardu?**

Podívejme se na příklad Brna, které vyhlásilo skoro nulovou toleranci hazardu. Došlo k razantnímu poklesu daňových příjmů z výnosů této činnosti. Ano, příjmy z hazardních her do místního nebo státního rozpočtu nejsou cílem, který by měl být spojený s bezbřehou tolerancí této ekonomické aktivity. Ale právě situace v Brně ukazuje, že prohibice v této oblasti vedla k nárůstu nelegálních heren (často jen v konkrétních lokalitách se všemi negativními důsledky), obcházení zákona v podobě tzv. kvízomatů a přesun aktivit

*Právě situace v Brně ukazuje, že prohibice v této oblasti vedla k nárůstu nelegálních heren.*

koholu, tak potom zde budeme mít daleko menší kriminalitu a spokojené, usměvavé rodiny se ukázala naprosto lichá. Růst ceny pašovaného, případně nelegálně vyráběného, alkoholu vedl k dramatickému nárůstu kriminality, která navíc začala mít rozměry organizovaného zločinu, který prorůstal i do veřejné správy. Paradoxem je, a statistiky to potvrzují, že za období prohibice vzrostl nekontrolovaně i počet nelegálních „nálevení“ ve srovnání s počtem podniků nabízejících alkohol před prohibicí (legálních). Mám za to, že prvotní kapitál „mafie“ a organizovaného zločinu v USA se vytvořil právě v prostředí prohibice.

**U nás se v poslední době až nápadně často hovoří o prohibici takzvaného hazardu. Je podle vás rozumné z pohledu ekonomů takovým způsobem zasáhnout do odvětví, které má svoji stálou klientelu?**

Rozhodně nikoliv. Základním východiskem je skutečnost, že hazard je ekono-



Foto: Archiv

**Mgr. Pavel Neset, PhD.**

- Absolvoval Ekonomicko-správní fakultu a Filosofickou fakultu Masarykovy Univerzity v Brně.
- Od roku 2008 působí na Vysoké škole obchodní, o.p.s. jako prorektor pro studijní činnost.
- V období od roku 2004 až 2008 pracoval pro Škoda Auto, a. s. Vysoká škola, Institut ekonomie a práva.
- V letech 2003 až 2004 byl prorektorem pro pedagogickou a vědeckou výzkumnou činnost na Vysoké škole cestovního ruchu, hotelnictví a lázeňství, s.r.o.
- V minulosti byl mj. proděkanem pro pedagogickou činnost, Fakulta národohospodářská VŠE.

na internetové sázení. I v ekonomii platí to, co nás naučila historie, že cesta do pekla bývá zpravidla dlážděna jen těmi nejlepšími úmysly. Skutečně vážně, ale hlavně odborně diskutujme o všech aspektech tak závažného rozhodnutí jako je prohibice a nesnažme se na tom nahnat laciné politické body. Ekonomie nám nabízí nesčetné příkladů a zkušeností. ■ (hkp)



# DO ARMÉNIE JDĚTE PODNIKAT SRDCEM



„Pro Armény jsou osobní vazby a vztahy v životě, a to i v tom podnikatelském, nesmírně důležité. V prvních dvou letech se svými partnery navzájem poznáváme, teprve pak jsou pro nás tyto partneři opravdovými přáteli,“ říká Andranik G. Alexanyan, prezident Hospodářské komory a průmyslu v Jerevanu a viceprezident arménské hospodářské komory.

Čecha a Armény se ptají, kolik českého piva denně by zvládli vypít. Čech říká: „Klidně 20 piv denně.“ A Armén odpoví: „Bohužel, někdy musím i spát. Jinak bych české pivo nikdy pít nepřestal.“ Tento starý vtip, který je ještě z dob Sovětského svazu, podle Andranika G. Alexanyana ukazuje, že v Arménii mají k České republice velmi kladný vztah, což je dobrý základ pro rozvoj vzájemného byznysu.

Arménie má nejužší obchodní vazby s Ruskem. Tam směřuje většina exportu a z této země také přichází nejvíce importovaného zboží. Dalšími významnými partnery jsou i Čína, Bulharsko, Německo, Belgie a nakonec i Spojené státy. Pro české firmy zde rozhodně místo je a Arménie je ke spolupráci s nimi otevřená. „Naše atraktivita je mimo jiné založena na kvalifikovaných lidských zdrojích, které jsou konkurenceschopné po celém světě. Tyto odborníky můžeme českým firmám nabídnout. Pro české firmy bych viděl příležitosti zejména v zemědělství, cestovním ruchu, farmacii, medicíně a v oblasti špičkových technologií,“ poznamenává.

## Diamanty i energetika

Ostatně, ve službách v Arménii pracuje kolem 40 procent zaměstnanců. Druhým silným odvětvím je zemědělství a v závěsu za ním je průmysl. Třímilionová Arménie má

již to nejhorší za sebou a nutno dodat, že se jí daří. I když jsou nutné ještě některé reformy, hrubý domácí produkt úspěšně roste. Po problémech, které následovaly po ničivém zemetřesení v roce 1988, po získání nezávislosti v roce 1991 a při přechodu na tržní hospodářství, už došlo v zemi k výrazné proměně.

## Pomůžte diaspora

Během sovětské éry byl silný hlavně zpracovatelský průmysl a s ním spojený na dovoz surovin. Po rozpadu SSSR začalo silně růst stavebnictví a sektor služeb. Z průmyslových oborů se do popředí dostává energetika, metalurgie a potravinářství. Významnou oblastí se stalo zpracování diamantů. Rozvoj je nyní v oblasti informačních technologií a v chemickém odvětví.

„Ekonomika Arménské republiky je dobře rozvinuta v oblasti výroby potravin. Rok od roku se neustále snižuje množství dovozených produktů, například mléčných či masných výrobků. Dost pokročila oblast komunikace a vyspělých technologií, systém vzdělávání, medicíny... Relativně málo je zatím rozvinutá dopravní infrastruktura země a silniční infrastruktura v regionech,“ popisuje prezident jerevanské komory vhodné příležitosti.

Podle Andranika G. Alexanyana české firmy mohou nabídnout arménským podni-

katelům společný vývoj podniků, který by umožnil modernizaci výroby a vůbec celkové struktury těchto firem. „V současné době je hlavní výhodou náš vstup do Eurasijské hospodářské unie (známé také jako Celní svaz), který umožňuje vývoz produktů vyrobených společnými arménsko-zahraničními firmami do zemí třetího světa. A to zejména za pomoci arménského lobbingu a arménské diaspory,“ dodává prezident jerevanské komory.

Pro všechny Čechy a české podnikatele má prezident jerevanské komory následující radu: „Ještě před tím, než začnete navazovat konkrétní vztahy, podrobně se seznamte se všemi nuancemi podnikání a podnikatelského prostředí u nás. V tom vám může být nápomocna kupříkladu i Jerevanská či Arménská obchodní a průmyslová komora. Kontaktovat nás můžete přes naše webové stránky [www.spyur.am/yercci](http://www.spyur.am/yercci) nebo [www.armccci.am](http://www.armccci.am). Přes naši diasporu nebývá problém zařídit i přímý překlad z arméňštiny do češtiny.“

A na závěr dodává: „Pro Armény jsou osobní vazby a vztahy v životě, a to i v tom podnikatelském, nesmírně důležité. V prvních dvou letech se svými partnery navzájem poznáváme, teprve pak jsou pro nás tyto partneři opravdovými přáteli, kterým skutečně důvěřujeme.“ ■ (red)





**MANAŽEREM JINAK:  
JINOU CESTOU K MANAGEMENTU A MOTIVACI**

**5. 10. 2015**  
KÓD: 1522980 CENA: 3 390 Kč

**PROGRESIVNÍ MANAŽER**

**13. 10. 2015 – 20. 4. 2016**  
VOLNÝ CYKLUS s VIP lektorským týmem.  
KÓD: 1522410 CENA: 28 590 Kč

KONFERENCE

**DAŇOVÝ ŘÁD 2015 – XV. ROČNÍK PROCESNÍHO DAŇOVÉHO PRÁVA**

**18. – 19. 11. 2015**  
KÓD: 1504450 CENA: 3 990 Kč

**MZDOVĚ PERSONÁLNÍ PROFESIONÁL®**

**23. – 27. 11. 2015**  
KÓD: 1503800 CENA: 9 990 Kč



DOZVÍTE SE VŠE PODSTATNÉ PRO ROK 2016

**DPH V ROCE 2015 A PŘIPRAVOVANÉ ZMĚNY  
PRO ROK 2016 – SPECIÁLKA PRO ZKUŠENÉ**

**10. – 12. 11. 2015**  
KÓD: 1504250 CENA: 5 790 Kč

**DAŇ Z PŘÍJMŮ V ROCE 2015 A OČEKÁVANÉ ZMĚNY  
PRO ROK 2016 – SPECIÁLKA**

**23. – 24. 11. 2015**  
KÓD: 1504200 CENA: 3 790 Kč

**MZDOVÉ PŘEDPISY AKTUÁLNĚ PRO ROK 2016**

**16. 12. 2015**  
KÓD: 1504150 CENA: 2 490 Kč

**PRŮŘEZ PRACOVNĚPRÁVNÍ A MZDOVOU OBLASTÍ  
– AKTUÁLNĚ PRO ROK 2016**

**21. – 23. 12. 2015**  
KÓD: 1505350 CENA: 4 990 Kč

Ceny jsou uvedeny bez DPH.



Vzdělávací program společnosti 1. VOX a.s. najdete na [www.vox.cz](http://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](mailto:info@psas.cz)  
W [www.psas.cz](http://www.psas.cz)



# KAM ZA DOBRÝM SUSHI

Restaurací, které nabízejí sushi, je v Praze jako máku. Těch, které dělají opravdové sushi z kvalitních surovin a podle tradičních receptur, je jak šafránu. Jednou z nich je bezesporu restaurace YoshiHashi v Rámové ulici v Praze 1. Provozuje ji Ivan Hašek, alias Hashi. Shoda jmen s jedním z nejznámějších českých fotbalových reprezentantů a svého času i reprezentačního trenéra není náhodná. „Táta kdysi trénoval v japonském Kóbe. Měli jsme tam oblíbenou sushi restauraci a velice dobře jsme se znali se šéfkuchařem. Jeho syn Yoshi je šéfkuchařem u nás,” vysvětluje Hashi.

V podniku s puristickým interiérem připravuje Yoshi přímo před očima zákazníků veškeré myslitelné a tak trochu i nemyslitelné lahůdky. Rozhodně nebudte překvapeni, když vám personál nabídne pečený bůček (na japonský způsob) nebo hovězí jazyk. Okuste je! Určitě to stojí za to! Yoshihashi má otevřeno od pondělí do soboty vždy mezi půl pátou odpoledne do jedenácti večer.



Foto: YoshiHashi

# KAM ZA ZÁBAVOU

Praha se už třetím rokem po sobě rozzáří všemi barvami díky festivalu Signal. Letošní ročník se v ulicích pražského centra bude konat ve dnech 15. až 18. října. Světelné show, interaktivní instalace, videomappingy doplní i několik unikátních spe-



Foto: festival Signal

# KAM ZA KULTUROU

Praha letos oslaví už 20. ročník festivalu Struny podzimu, který je charakteristický setkáním zdánlivě nesourodých žánrů, tradičního i experimentálního. Program festivalu dává na výběr z jazzu, klasické hudby, sofistikovaného crossoveru, staré hudby a worldmusic v podání nejvýraznějších osobností současné mezinárodní hudební scény. Festival letos začne 5. října koncertem

ve Státní opeře a potrvá až do 19. listopadu. Dalšími místy konání budou třeba Dvořákova síň Rudolfiny, kde se představí Gil Shalom & Sejong Soloists, anebo Španělský sál Pražského hradu, kam je na 11. listopadu naplánováno vystoupení Philippa Jarousského.



Foto: Struny podzimu

cialit. Jednou z nich bude dílo americké umělkyně Janet Echelmanové, která se představí se svou monumentální vzdušnou světelnou sochou. Ta bude na diváky shlížet na Můstku, a stane se jistě jedním z vrcholů letošního festivalu. Další jedinečná instalace Sphere – unikátní stavba nafukovací kupole s kapacitou pro 300 diváků, bude na Klárově. Na vnitřní stěnu kupole se bude promítat 360stupňová dechberoucí patnáctiminutová audiovizuální show. Dalšími místy představení světlených děl budou Kampa, Střelecký ostrov, Piazzeta Národního divadla anebo náplavka.



inzerce

mf

inzerce

mf