

TRADE NEWS

5 / 2019 / VIII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

AUSTRÁLIE: OSTROV STABILITY

IDEÁLNÍ NOVÝ ZÉLAND: MÁ VODU, JE ZA VODOU...

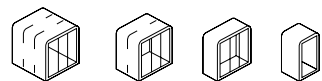


Czech
Republic
The Country
For The Future

„Nemusíte
meditovat,
abyste
našli klid.“



AKUSTICKÉ BUDKY



VAŠE **MODULÁRNÍ** KANCELÁŘ **NA KOLEČKÁCH**



MODULÁRNÍ
PRO 1 - 6 OSOB



MOBILNÍ
NA KOLEČKÁCH



PLUG&PLAY

SESTAVTE SI SVOU NA

www.liko-akustika.cz

LiKO  **S**
international

VE SPOLUPRÁCI S
silén

Vážení čtenáři,

po delší době jsem viděl u našich podnikatelů neskrývanou hrdost. Mezinárodní strojírenský veletrh, největší středoevropský svátek průmyslu a byznysu, se vydařil. Hlavním středobodem celého veletrhu se stal náš národní stánek. Poprvé jsme zkoncentrovali ministerstva, agentury nebo státní finanční instituce pod jednu střechu. Ukončili jsme soutěžení a žabomyší pře mezi jednotlivými rezorty a pod novou národní značkou Czech Republic: The Country For The Future jsme spojili všechny služby, které stát firmám v současnosti nabízí. Odezva firem byla mimořádná. Stánek přivítal tisíce z nich, absolvovali jsme stovky jednání, desítky odborných workshopů. Naše země se prezentovala jako sebevědomá technologická velmoc, založená na špičkovém výzkumu, kvalitním vzdělání, inovativních firmách a pokročilých technologiích. Odprezentovali jsme naše aktuální témata: budování infrastruktury pro start-upy, oběhové hospodářství, umělou inteligenci, zavádění polytechnické výuky do škol, poslední hity výzkumu v robotice nebo aplikace 3D.

Mimořádně pozitivní odezvu jsme získali i od zahraničních návštěvníků. Osobnosti světového byznysu ocenily, že k tradičně dobrým produktům „Czech Made“, založeným na české inženýrské škole, jsme konečně přidali i marketing, který

nejenže sjednocuje naše ambice v tažení mezi technologickou elitou, ale rovněž jasně ukazuje, že doba konkurenční výhody naší země spočívající v levné pracovní síle je minulost. Zahraničním korporacím dáváme jasně najevo, že přidanou hodnotu u nás mohou vytvářet i nadále, ovšem nikoliv díky nízkým nákladům, ale v důsledku naší inovativnosti a schopnosti přenášet výsledky výzkumu do praxe. To, že jdeme správnou cestou, potvrzují i aktuální žebříčky a agentury. Naše ekonomická opatření zabírají a ratingové agentury nás posouvají do první ligy. Nikoliv v důsledku všeobecného ekonomického růstu. Ten je i jinde v Evropě, přesto jsou naše výsledky lepší než většina zemí v EU. Je to zásluhou šikovných podnikatelů, zaměstnavatelů, živnostníků, zaměstnanců a fungující veřejné správy.

To nejhorší, co bychom ale mohli udělat, je začít se domnívat, že tak bude vždy, a nevidět problémy. Na ty nás ostatně upozorňují tytéž agentury, které nás chválí. Musíme zvládnout rekodifikaci stavebního práva, odlehčit podnikatelům a vědcům v administrativě, nakupené za téměř čtvrtstoletí. Nesmíme přestat v odřezávání chapadel lobbistických skupin, které si hájí dlouho budovaný vliv na veřejnou sféru. Musíme učinit řadu let odkládaná klíčová rozhodnutí



Foto: JAV BIANC PRO MPO

v energetice, spojená s výstavbou nových výrobních kapacit. Přidat musíme i v oblasti adaptace naší vzdělávací soustavy na nejnovější trendy nebo ve vysvětlování využívání nově zaváděných digitálních nástrojů. To jsou témata, jimž se musíme bezprostředně věnovat a tvrdě je odpracovat. Udržet naše pozice a dále je posilovat bude mimořádně náročné. Po dlouhé době jedeme vozem první třídy evropského expresu a naší povinností je v něm zůstat. A TRADE NEWS bude samozřejmě u toho.

Karel Havlíček,
místopředseda vlády pro hospodářství
a ministr průmyslu a obchodu

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků
a živnostníků ČR
www.amsp.cz



Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 8. 11. 2019 Náklad: 8200 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování
nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Dobeš, předseda představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jenškova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



- 12** Rozhovor / Nový Zéland
Petr Šudoma: Novozélandané neblafují. Jsou solidní, poctiví a staví na důvěře
- 15** Infografiky
Austrálie, Nový Zéland: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Rozhovor / Austrálie
Austrálie: Ostrov stability. Proč je pro EU tak žádoucí?
- 26** Podpora exportu / Austrálie
Austrálie nabízí velkorysý přístup k seriózním partnerům
- 30** Profiliga / Dvořák – svahové sekačky
Lubomír Dvořák: Buduji firmu pro své vnuky. Rád bych, aby zůstala světovou jedničkou
- 33** Zápisník
Ochranu životního prostředí máme v DNA. Ročně uspoříme 21 800 tun uhlí!
- 34** Zaostřeno / Environment
Australské zkušenosti. Zadržením dešťové vody k obnově krajiny
- 38** Rozhovor / Australský pracovní trh
Negar Riazati: Australské firmy jsou čím dál kreativnější. Zručného řemeslníka platíte zlatem
- 46** Profiliga / IBOS
Martin Hobza: Náš obor je tu tisíce let a ještě bude. Úzce specializovaný, sofistikovaný a potřebný
- 50** Podpora exportu / Nový Zéland
Nový Zéland: Benefity obchodu pro všechny
- 53** Glosa / Nový Zéland
Proč je Zéland v kurzu?
- 56** Ohlédnutí / MSV 2019
Česká republika na Mezinárodním strojírenském veletrhu prezentovala novou vizi, založenou na inovacích
- 60** Ohlédnutí / MSV 2019
Klíčem k přechodu na Průmysl 4.0 jsou chytré investice
- 64** Pod drobnohledem / Inovace
TA ČR vyvrací mýtus o levné montovně. Unikátní šetření INKA dala Česku přehled o jeho inovačních kapacitách
- 68** Veletrhy / Inovace
Libor Musil: Naše inovace dokáží vyčnívat i ve světě
- 70** Dvojrozhovor / Vzdělávání
(Proč) Česko potřebuje chytré darebáky i maturitu z matematiky
- 72** Start-up / Place Store
Místo, kde se radost násobí. Záruka ČMZRB dala firmě pevné zázemí

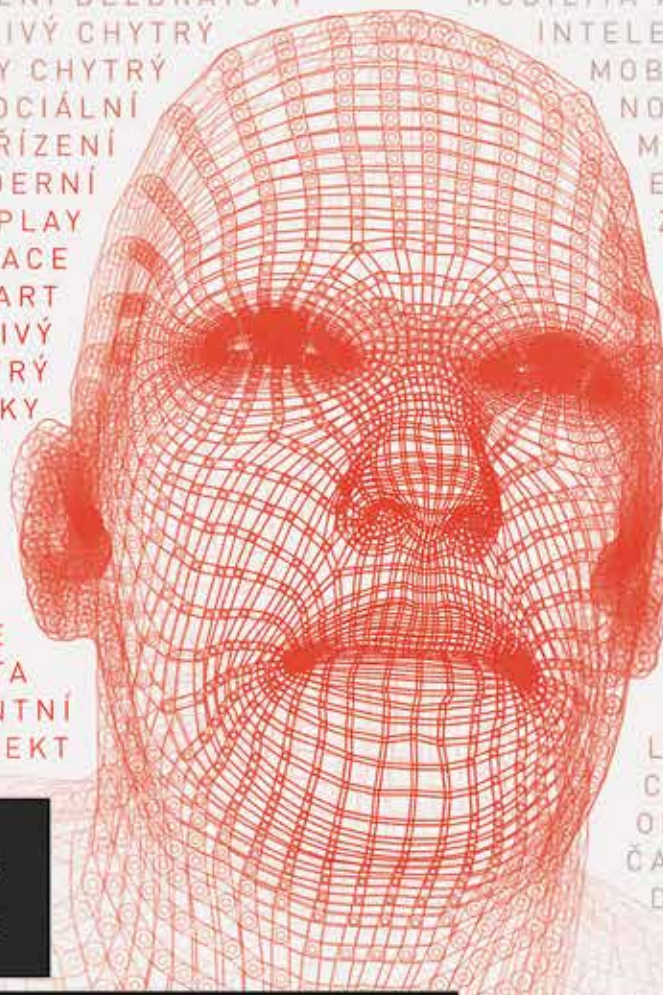
TRADE NEWS PARTNEREM



ELEKTRONICKÝ KNOFLÍK CHYTRÝ DISPLAY ZPRÁVA DIGITÁLNÍ KŮŽE MĚDIA
STYL INTERFACE OBLEČENÍ BEZDRÁTOVÝ MOBILITA APKA ŠABLONA
INTELEKT LIDSKÝ

CHYTRÝ AUTOMATICKY CHYTRÝ
OBRAZOVKA JABLKO ČAS SOCIÁLNÍ
DOTYK PRST BARVA ZAŘÍZENÍ
BUSINESS PAŽE MODERNÍ
ZAVŘÍ DESIGN CHYTRÝ DISPLAY
MĚDIA STYL INTERFACE
BEZDRÁTOVÝ MOBILITA SMART
INTELEKT LIDSKÝ CHYTRÝ
CHYTRÝ MOBIL HODINKY
JABLKO TECHNOLOGIE ČAS
INTERNET DOTYK PRST
MÓDA MODRÝ BUSINESS
ELEKTRONICKÝ KNOFLÍK
CHYTRÝ DISPLAY ZPRÁVA
MĚDIA STYL INTERFACE
BEZDRÁTOVÝ MOBILITA
ŠABLONA INTELEKT
NÁRAMEK INTELEKT

MOBIL HODINKY RUKA
NOHA INTERNET
MÓDA MODRÝ
ELEKTRONICKÝ
ZPRÁVA KŮŽE
OBLEČENÍ
APKA ŠABLONA
CHYTRÝ NÁRAMEK
AUTOMATICKY
RUKA OBRAZOVKA
SOCIÁLNÍ NOHA
BARVA ZAŘÍZENÍ
PAŽE MODERNÍ
ZAVŘÍ DESIGN
DIGITÁLNÍ KŮŽE
OBLEČENÍ
SMART APKA
CITLIVÝ CHYTRÝ
LIDSKÝ CHYTRÝ
CHYTRÝ MOBIL
OBRAZOVKA JABLKO
ČAS SOCIÁLNÍ NOHA
DOTYK PRST BARVA
MÓDA MODRÝ
MODERNÍ
KNOFLÍK
CHYTRÝ
ZPRÁVA



smart

technologie

pro smart lidi

L C S O Z Z B P Č
I I M B P A U R A
D T A L R V S S
S L R E Á Ř I N B O C
K I T Č V A E S R V Á
Y V A P K A Š A B L O N A
C H Y T R Ý
K Ů Ž E M Ě D I A
N O H A



SMART APLIKACE

vycházejí z technologií jako Augmented Reality, Virtual Reality, AI, Cloud, Cognitive Computing, IoT, Blockchain, atd.

STEJNĚ INTELEKTNÍ?

Ještě ne, ale jednou budou. A bude to už v 2029, jak předpověděl Ray Kurzweil?



STARFOS
POLYMEROVÝ ZVLÁŠTNOST
PROJEKTU V ČR

Příklady podpořených projektů TA ČR

- TH02010964 Vývoj technických prostředků pro rychlou změnu sortimentu na stroji pro přípravu výroby průmyslových třídících sítí
- TAD4010600 Vývoj progresivní technologie síťového broušení dynamicky namáhaných součástí pro energetiku a letecký průmysl z těžkoobrábitelných super slitin s ohledem na integritu povrchu
- TGD2010049 COMNID: Podpora transferu výsledků aplikovaného výzkumu do nových technologií a služeb

MÓDA MODRÝ
RNET DOT
INTERNET DOTYK PRST
OBRAZOVKA JABLKO ČAS



**Rok digitálního
podnikání**
2019

**Budte u toho!
Nestůjte stranou!**

PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE



Registrace do projektu ZDARMA www.rokdigitalnihopodnikani.cz

TÉMATA PROJEKTU

FIRMA 4.0

- « Online produktivita
- « Komunikace (stát, zaměstnanci)
- « Obchod a marketing
- « Chytrá kancelář
- « Práce na dálku



ŘEMESLO 4.0

- « Využití pokročilých technologií
- « 3D tiskárny, drony, aplikace
- « Online marketing
- « Chytré domácnosti
- « Virtuální simulátory (zdění, sváření...)
- « Lasery a měření



PRŮMYSL 4.0

- « Online měření a data
- « Automatizace
- « Dodavatelsko-odběratelský proces
- « Elektromobilita
- « Robotizace
- « Umělá inteligence



OBCHOD A RETAIL 4.0

- « Chytrá prodejna
- « Digitální finance
- « Marketing lokalit a obchodů
- « E-shop
- « Platební systémy
- « Online marketing a zákazník



SLUŽBY 4.0

- « Online marketing
- « Digitální finance
- « Online komunikace
- « Logistika a cestování
- « Sociální sítě
- « Digitální služby



FARMA 4.0

- « Drony a satelitní navigace
- « Internet věcí a zvířat
- « Chytré zavlažování
- « Žvejkometry
- « Chytré včeliny a chytré kurníky



GENERÁLNÍ PARTNEŘI:



ŠKODA Financial Services
Úvěr, Leasing, Pojištění, Mobilita.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

AMSP ČR

PARTNERŮY JSOU:

Deloitte Advisory s.r.o., FACEBOOK, Digskills.cz, BlueGhost.cz, s.r.o., CzechInvest

MEDIÁLNÍMI PARTNERŮY PROJEKTU JSOU:

Seznam.cz, a.s., Economia, a.s., TRADE NEWS

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)
Sokolovská 100/94, 186 00 Praha 8 (Karlín)

www.amsp.cz

Vážení čtenáři,

bude to již dvacet let, co jsme společně s Břetislavem Oštdálem a několika přáteli založili Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR). Tenkrát nebylo zrovna jednoduché vysvětlit, obzvláště někomu, kdo byl formován reálným socialismem, že malé a střední podniky jsou páteří například německého hospodářství. Protože tehdy pro naše hospodářské kapitány a vůdce byla firma, která neměla tisíc lidí, de facto pod jejich rozlišovací schopnost.

Osobně jsem vycházel ze svých třicetiletých zkušeností a svého působení v Bavorsku, kde měl segment malého a středního podnikání velkou vážnost, a byl jsem přesvědčen, že i v České republice přichází jeho čas. Nyní máme, doufám, jiný pohled na hospodářskou politiku a nikdo soudný o důležitosti malých, středních podniků (MSP) a živnostníků nepochybuje.

Dnes AMSP ČR zastupuje a reprezentuje zájmy MSP a živnostníků nejen v záležitostech legislativy, daní a předpisů, ale také v oblastech vzdělávání, kvalifikace, využití nových technologií, řemesel, žen v podnikání, rodinných firem, malých restaurací, lokálních pěstitelů a producentů atd. Za posledních deset let se pod vedením Karla Havlíčka podařilo asociaci nejen podporovat reálně malé a střední podnikání, ale také zvýšit osvětu jeho významu pro společnost. Zářijové představenstvo AMSP ČR mne zvolilo předsedou představenstva a od 30. října, kdy byla naše valná hromada a Den podnikatelů ČR, mám čest tuto funkci vykonávat.

Často dostávám otázku, co se změní po odchodu Karla Havlíčka na pozici ministra průmyslu a obchodu ČR? Spolupracoval jsem s Karlem poslední

téměř dvě desítky let jako místopředseda představenstva asociace a skutečně dovedu ocenit jeho mimořádné schopnosti, píli a nasazení, které naši asociaci neuvěřitelně posunuly dopředu. Víím, že nebude lehké pokračovat v Karlem načaté cestě, ale slibuji, že udělám vše pro to, aby asociace dále postupovala v nastoupeném směru a byla důležitým zástupcem a podporovatelem MSP a živnostníků v ČR.

Valná hromada asociace schválila zaměření AMSP ČR na rok 2020, které jako hlavní cíl činnosti definuje projekt Rok malého podnikání 2020. Přiznávám se bez mučení, že dohoda o tomto projektu nebyla jednoduchá. Malé podnikání, to jsou živnostníci a malé podniky, které naši podporu potřebují nejvíc. A právě jejich růst, kdy živnostníci se stávají malými podniky a z malých podniků se vytvářejí ty střední a tak dále, je živou vodou vývoje národního hospodářství. Reálně to znamená, že budeme v příštím roce klást velký důraz na podporu rozvoje živnostenského podnikání, ale také budeme rovněž intenzivně pokračovat v dnes již zaběhnutých asocičních projektech podpory malého a středního podnikání.

Na našem webu jsou tyto projekty podrobně popsány, ale přesto bych chtěl vyzdvihnout důležitost projektu Rodinná firma, pokračování projektu Digitalizace a aktivit v oblasti exportu, podpory venkova, vzdělávání, řemesel a zaměstnanců jako klíčového úspěchu firmy.

Za velmi důležité považuji zřízení Legislativní rady pro MSP, která bude v rámci oficiálního připomínkového řízení hlídat a doplňovat legislativní návrhy exekutivy napříč celým spektrem MSP.



K dosažení těchto cílů budeme v asociaci potřebovat vaši podporu a spolupráci. Pracujeme na tom, jak vylepšit komunikaci s našimi členy a veřejností. Já osobně jsem otevřen každé rozumné diskuzi a předem vám děkuji za vaše návrhy a podněty.

Závěrem bych chtěl poděkovat Karlu Havlíčkovi za odvedenou práci v AMSP ČR a popřát mu hodně úspěchů v jeho činnosti na Ministerstvu průmyslu a obchodu. Doufám, že zkušenosti z dlouholetého působení v naší asociaci přenesené na půdu ministerstva budou základem nové hospodářské politiky a skutečné podpory živnostníků a malých a středních podniků v ČR. ■

KAREL DOBEŠ,
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY ROKU 2019 VYHLÁŠENY



V OSMÉM ROČNÍKU SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU, KTEROU ORGANIZUJE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), ZVÍTĚZILA V KATEGORII STŘEDNÍ FIRMA SPOLEČNOST ALIKA, PŘEDNÍ ČESKÁ POTRAVINÁŘSKÁ FIRMA ZABÝVAJÍCÍ SE VÝROBOU PRAŽENÝCH OŘECHŮ A SLANÝCH SNACKŮ. VAVŘÍN NEJLEPŠÍ MALÉ FIRMY DRŽÍ VÝROBCE VÝJIMEČNÝCH STUDENTSKÝCH, KONCERTNÍCH A MISTROVSKÝCH HOUSLÍ, VIOL A VIOLONCELL AKORD KVINT. CENU VEŘEJNOSTI SI ODNÁŠÍ RODINNÁ FIRMA TOPVET, KTERÁ PRODUKUJE PŘÍRODNÍ KOSMETIKU A DOPLŇKY STRAVY. HLAVNÍ TUZEMSKÁ SOUTĚŽ O NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY VYVRCHOLILA NA GALAVEČERU DNE PODNIKATELŮ ČR V PRAŽSKÉM HOTELU AMBASSADOR 30. ŘÍJNA 2019. GENERÁLNÍM PARTNEREM SOUTĚŽE JE EQUA BANK, PARTNERY JSOU SPOLEČNOSTI DELOITTE, AMPER MARKET, AMWAY A LEASEPLAN. TRADE NEWS JE OD ZAČÁTKU JEJÍM MEDIÁLNÍM PARTNEREM.

Rodinné podnikání zažilo v letošním roce přelomový okamžik, když po tříletém úsilí AMSP ČR byla v květnu ukotvena definice rodinného podnikání v legislativě, a to formou vládního usnesení.

Tento významný segment českého hospodářství se tak dostává do většího povědomí veřejnosti a získává pomalu zaslouženou pozornost stejně, jako je tomu v západních zemích. Rodinné

firmy jsou stabilizujícím prvkem podnikatelského prostředí, neboť jejich podnikání je úzce spjato s hrdostí, jménem rodiny, sociální soudržností a vizí setrvaní na trhu po další generace.

PŘEDSTAVUJEME VÍTĚZE

KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

1. místo: Alika a.s.

Společnost Alika je přední českou potravinářskou firmou zabývající se výrobou pražených ořechů a slaných snacků a balením sušeného ovoce



Rodinný tým společnosti ALIKA. Zleva: Petra Vránová, Markéta Pavlínová, Pavel Kremla, Jana Kremlová

a olejnatých semen. Na trhu působí již od roku 1992. Svůj výrobní program průběžně rozšiřuje v souladu s požadavky moderního způsobu pražení, balení a distribuce. Dnes patří s více než 8500 tunami zpracovaných surovin a 27 miliony kusy hotových výrobků ročně k největším středoevropským pražírám. Na výrobní ploše 2000 m²

zaměstnává 70 dělníků z celkové počtu cca 100 zaměstnanců. Součástí výrobního závodu jsou i vlastní řízené sklady surovin, hotových výrobků, nově i chlazené sklady. Společnost zhruba 30 procent produkce exportuje na trhy EU. Od roku 2014 provozuje také vlastní firemní školku pro děti zaměstnanců.

www.alika.cz

2. místo + Cena veřejnosti: MVDr. Jiří Pantůček – Topvet

Topvet je výrobce přírodní kosmetiky, doplňků stravy, veterinárních přípravků a zdravotních prostředků, jehož kořeny sahají do roku 1990. Suroviny používané při výrobě přípravků splňují parametry nejvyšší kvality, některé

pocházejí z kontrolovaného ekologického zemědělství a jsou označeny jako bio. Výrobce používá výrobní postupy, které jsou maximálně šetrné pro přírodní látky, bio přípravky neobsahují žádné ropné látky, konzervanty, syntetická barviva, syntetické parfémy, živočišné složky ani GMO suroviny. Žádný přípravek firmy Topvet nikdy nebyl a ani v budoucnu nebude testován na zvířatech. Výrobce používá recyklovatelné obaly bez zdravotních rizik.

www.topvet.cz

3. místo: MORIS design s. r. o.

MORIS design je výrobní firma zabývající se návrhy a výrobou interiérů prodejen, showroomů, restaurací a kanceláří, a to s přesahem do marketingu, designu a řešení prodejních strategií. Navrhuje design a zajišťuje realizaci komerčních interiérů na klíč. Má vlastní vývojové oddělení, design, TPV, výrobu a servisní týmy po celé ČR. Provádí tzv. store-check – podrobnou analýzu prostředí, konkurence, současného řešení klienta, včetně průzkumu mezi manažery, kteří pro klienta pracují. Výsledkem je kompletní výzkum faktorů potřebných pro správné uchopení konceptu a návržení



Pracovníci společnosti Topvet



Zakladatel a jednatel společnosti MORIS design Radomír Klofáč (uprostřed) se svými syny Adamem (vpravo) a Filipem

funkčního designu. Store-checky uplatňuje i v zahraničí, aby nabídla řešení, které bude fungovat napříč trhy. Ve vlastních prostorách postaví celou vzorovou prodejnu, kde všechny komponenty i celek pečlivě otestuje v simulovaném provozu. Aby bylo testování co nejefektivnější, probíhá ve spolupráci týmu MORIS a týmu klienta. Společnost získala přes 45 mezinárodních ocenění.
www.moris.cz

KATEGORIE MALÁ FIRMA

1. místo: Akord Kvint spol. s r. o.

Akord Kvint se zabývá výrobou a prodejem kvalitních školních, studentských, koncertních a mistrovských smyčcových hudebních nástrojů, výrobou polotovarů a prodejem veš-



Společnost Akord Kvint vede rodinný tým ve složení (zleva) Jan, Josef a Petr Holišovi

kerého příslušenství ze sekce smyčcových nástrojů. Firma vznikla v roce 1991 a v současné době exportuje své výrobky do zhruba třiceti zemí

světa. Majitel, vedoucí výroby a kvality Ing. Josef Holiš stále osobně nakupuje a přetřídí rezonanční dřevo, se svými syny kontroluje proces výroby a přehrává téměř každý výsledný nástroj. Počátkem září letošního roku proběhla ve firmě generační výměna vedení a převzali ji synové zakladatele.
www.akordkvint.com

2. místo: Pešek Machinery, s. r. o.

Společnost navazuje na tradice českého strojírenství. Vyrábí hlavně strojní komplety a svařence, které vyžadují jedinečný přístup a unikátní řešení.



Tým rodinné firmy Pešek Machinery

Dodává je do všech odvětví, od automobilového průmyslu až po energetiku. Hlavním produktem společnosti jsou nosiče forem, které vyrábí podle vlastní konstrukce již od roku 2005 a úspěšně je dodává do celé Evropy. Nosiče dodává buď samostatně pro zabudování do stávajícího pracoviště, nebo jako kompletní pracoviště včetně periferií. Používají je lidé v automobilovém průmyslu pro výrobu těch nejprestížnějších projektů.
www.pesekm.com

3. místo: Zelenka Czech Republic, s. r. o.

Společnost je překladatelskou agenturou s celosvětovou působností. Jejím produktovým zaměřením jsou

„Význam rodinných firem v našem hospodářství prudce stoupá společně se vzrůstající výkonností jejich podnikání. Naše soutěž se stala prestižní akcí a na výsledcích je vidět, že v rodinných firmách již hraje prim nová generace českých mladých podnikatelů, kteří přebírají kormidla podniků,“ konstatuje Libor Musil, garant projektu AMSP ČR Rodinná firma a majitel společnosti LIKO-S.



Rodina Zelenkova, která vybuodovala dnes mezinárodně působící společnost Zelenka Czech Republic

překlady, lokalizace tlumočení a další jazykové služby. Z původních padesáti překladatelů a práce pro lokální firmy se za 30 let rozrostla v agenturu s více než 7000 externími překladateli. Je mimo jiné členem významné americké asociace GALA sdružující přes 400 agentur z oboru překladatelství. Rovněž se může pochlubit managementem kvality na světové úrovni – její práce je v souladu s mezinárodně uznávanými normami ISO 9001 a ISO 17100.
www.zelenka.cz

Zdroj: AMSP ČR

Foto: Archiv oceněných firem

PŘEDSTAVUJEME VÍTĚZE SOUTĚŽE AMSP ČR DIGITÁLNÍ FIRMA ROKU

„PRÁVĚ MÁME ZA SEBOU UŽ VÍCE NEŽ TŘI ČTVRTINY LETOŠNÍHO ROKU, KDY SE V ASOCIACI VĚNUJEME PRIORITY DIGITALIZACI MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ, A JE TU FINÁLE. PREMIÉRA SOUTĚŽE DIGITÁLNÍ FIRMA ROKU, DO KTERÉ JSME VLOŽILI VELKÉ NADĚJE, SE ODEHRÁLA NA NEJVĚTŠÍ AKCI ASOCIACE V ROCE – DNI PODNIKATELŮ ČR 30. ŘÍJNA. VEŘEJNOST SI VYBÍRALA SVÉHO FAVORITA ZCELA TRANSPARENTNĚ V PĚTI KATEGORIÍCH, A TO DIGITÁLNÍ ŘEMESLO, OBCHOD, SLUŽBY, PRŮMYSL A FARMA. ŠAMPIONI BYLI ZAJÍMAVÍ, A JEŠTĚ ZAJÍMAVĚJŠÍ BYL ABSOLUTNÍ VÍTĚZ, KTERÝ POTVRDIL, ŽE SEGMENT ZEMĚDĚLSTVÍ, Z NĚHOŽ POCHÁZÍ, JE DIGITALIZOVÁN MNOHEM VÍCE NEŽ JINÉ OBORY,“ KONSTATUJE EVA SVOBODOVÁ, GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR. VÍTĚZŮM PŘEDALI CENY GENERÁLNÍ PARTNEŘI ROKU DIGITÁLNÍHO PODNIKÁNÍ 2019, ZÁSTUPCI SPOLEČNOSTÍ ABB, ČSOB, MASTERCARD, ŠKODA AUTO A ŠKODA FINANCIAL SERVICES A ABSOLUTNÍMU VÍTĚZI CENU PŘEDAL VICEPREMIÉR A MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU KAREL HAVLÍČEK. GRATULUJEME!

Absolutní vítěz soutěže Digitální firma roku a vítěz kategorie Inovace v zemědělství

Hexpeak s.r.o. – Chytrý kurník



Vojtěch Kolomazník stojí za projektem Chytrý kurník

Projekt Chytrý kurník představuje alternativu pro klecový chov drůbeže. Jeho cílem je zjednodušení domácího chovu a jeho následné rozšíření. Klíčovým produktem projektu jsou automatická kurníková dvířka Chickdoor, která v závislosti na denním osvětlení ráno otevírají a večer zavírají vchod pro drůbež. Zajišťují tak chovateli ochranu drůbeže před nočními predátory a šetří starosti s každodenním ručním zavíráním kurníku.

www.chytrykurnik.cz

Vítěz kategorie Inovace v průmyslu JHV-Engineering s.r.o. – Chytrá výroba a údržba



Jedna z chytrých inovací společnosti JHV-Engineering

Společnost patří ke špičce v konstrukci a výrobě komplexních automatických výrobních linek pro celý svět. Svým zákazníkům přináší výraznou přidanou hodnotu díky zkušenostem, nezaujatému pohledu a chuti inovovat. Při práci se řídí mottem „Síla v jednoduchosti“, protože dělat věci složitě umí každý.

www.jhv.cz

Vítěz kategorie Inovace v řemesle Josef Voborník – Videopodlahy



Josef Voborník realizuje projekt Videopodlahy

Technický a poradenský servis, návrhy funkčních řešení za pomoci digitální techniky, zviditelnění podlahářského řemesla. Dohled nad dodržováním technologických postupů. To vše s podporou videí, fotek a odborných článků na základě převážně vlastních zkušeností.

www.videopodlahy.cz

Vítěz kategorie Inovace v obchodu Retailys.com s.r.o. – E-commerce omnichannel systém

Společnost Retailys se zabývá vývojem stejnojmenného e-commerce systému na tvorbu a správu e-shopů i účtů



na globálních trzích (Amazon, eBay). V současnosti je jedinou firmou na trhu, která pomáhá on-line obchodníkům prodávat zboží po celé Evropě.

www.retailys.com

Vítěz kategorie Inovace ve službách UOL a.s. (UOL Účetnictví) – Vedení on-line účetnictví



Majitelka společnosti UOL
Jana Jáčová

Společnost UOL je dodavatelem klientského zpracování účetnictví, daní a mezd. V rámci služby klient získává přístup do on-line rozhraní svého účetnictví, takže má v reálném čase přehled o svém podnikání. UOL má patnáct poboček v ČR a tři na Slovensku. ■

www.uol.cz

ZDROJ: AMSP ČR

SEDMÝ ROČNÍK GRANTOVÉHO PROGRAMU NASTARTUJTE SE MÁ SVÉ VÍTĚZE KB A AMSP ČR PODPORUJÍ ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE

JIŽ SEMÝ ROČNÍK GRANTOVÉHO PROGRAMU KOMERČNÍ BANKY A ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR PRO ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE NASTARTUJTE SE ZNÁ LETOŠNÍ VÍTĚZE. TRADE NEWS JE OD ZAČÁTKU JEHO MEDIÁLNÍM PARTNEREM.

1. místo: Nesněženo

Odborná porota vybrala z 64 přihlášených podnikatelských záměrů jako nejlepší projekt Nesněženo, jehož cílem je zabránit plýtvání kvalitním jídlem.



Zleva: Michaela Gregorová, Jakub Henni, zakladatelé a spoluzakladatelé Nesněženo

Pomáhá restauracím prodat přebytečné porce (které by jinak vyhodily) se svou uživatelskou aplikací. Michaela Gregorová, spoluzakladatelka tohoto projektu, získala na realizaci svého podnikatelského záměru od Komerční banky finanční grant ve výši 300 tisíc korun.

„Za těch několik let, během nichž v porotě Nastartujte se působím, jsem si potvrdil jednu důležitou skutečnost. Úspěšný projekt již zdaleka nestojí pouze na skvělém nápadu, ale především pak na mimořádných obchodních a osobnostních vlastnostech manažerů, kteří za ním stojí. V případě vítězů ročníku 2019 jsem si jist, že je tato podmínka zcela splněna a pevně věřím v jejich úspěch. O to více mě to těší v situaci, kdy vítězný projekt není pouze ekonomicky zajímavý, ale má i přesah do oblasti ochrany životního prostředí, když snižuje plýtvání potravinami,“ shrnuje Zdeněk Tomíček,

místopředseda představenstva AMSP ČR a ambasador projektu Svou cestou – Young Business.

2. místo: Art Carbon

Druhé místo a finanční podporu 100 tisíc korun získal projekt Art Carbon, který se zabývá filtračním materiálem s uhlíkovými nanotrubicemi pro odstraňování agrochemikálií, léčiv a jejich metabolitů z podzemních a povrchových vod.



Zakladatel projektu Art Carbon Daniel Bouša

3. místo: Xflow.cz

Bronzovou příčku s finanční odměnou 50 tisíc korun obsadil projekt Xflow.cz, pomocník pro zprostředkování praxí, stáží a trainee programů pro studenty. Přináší jim tak možnost zapojit se do reálné praxe.



Dominik Růžička (vlevo) a Lukáš Apolenář, zakladatelé a spoluzakladatelé Xflow.cz

E15 Cena veřejnosti: Marketum.cz

Toto ocenění spolu s finančním grantem 100 tisíc korun obdržel projekt Marketum.cz propojující inzerenty s influencery a majiteli reklamních ploch.



Vítězové dostali ceny i od partnerů projektu, kterými jsou: CEE Attorneys, mezinárodní advokátní kancelář, on-line fakturace Fakturoid, iPodnikatel.cz – portál (nejen) pro začínající podnikatele, Performia – www.performia.cz, Stable.cz – domény, webhosting, servery, e-mailing, Technologické centrum Hradec Králové, digitální agentura Webmium, a od mediálních partnerů: ekonomického deníku E15 a magazínu o obchodu a exportu TRADE NEWS.

„Naší snahou je pomoci začínajícím podnikatelům v realizaci jejich nápadů a stát se pro ně silným a dlouhodobým partnerem. Máme ambice pro ně společně s partnery vybudovat ekosystém služeb – jako například aplikaci pro řízení cash flow, on-line fakturační a účetní služby, pomoc při založení společnosti, tak abychom jim co nejvíce usnadnili začátek jejich podnikání,“ uvedl mj. Jan Kubálek, manažer pro strategii retailového bankovníctví v Komerční bance. ■

WWW.NASTARTUJTESE.CZ

Petr Šudoma:

NOVOZÉLANĎANÉ NEBLAFUJÍ

JSOU SOLIDNÍ, POCTIVÍ A STAVÍ NA DŮVĚŘE

„NICE TO HAVE“ ODPOVÍDAJÍ ZAHRANIČNÍ FIRMY S HIGH-TECH PRODUKTY NA OTÁZKU, PROČ TOLIK STOJÍ O TO, ETABLOVAT SE NA TRHU NOVÉHO ZÉLANDU. ČÍM JE TAK PŘITAHUJE TERITORIUM S RELATIVNĚ MALOU KUPNÍ SILOU, LOGISTICKY KOMPLIKOVANÉ, PŘEVÁŽNĚ AGRÁRNÍ? A JAK SE TAM ŽIJE A PODNIKÁ? POVÍDÁME SI SE ZAKLADATELEM NOVOZÉLANĎSKÉ SPOLEČNOSTI PSENGINEERING PETREM ŠUDOMOU.



Ing. Petr Šudoma absolvoval Fakultu stavební ČVUT v Praze. Po jazykové stáži a odborné praxi v Austrálii krátce pracoval u pražské společnosti Zakládání staveb a následujících dvacet let působil u firmy ALIAXIS (Marley NZ a FRIATEC AG Germany). Začátkem roku 2019 si založil vlastní společnost PSEngineering Ltd., zabývající se obchodem, servisem a přípravou odborníků v oblasti plastových systémů pro inženýrské sítě. Mezi její partnery se řadí přední firmy ze zemí EU včetně společnosti IBOS z Českých Budějovic

NEDŮVĚRA BRZDÍ EKONOMIKU

Jak si vysvětlit ten velký zájem exportérů z celého světa?

Motivace je především prestižní. Nejbližší sousední stát, Austrálie, vzdálená kolem 2000 kilometrů, se svými 25 miliony obyvateli nabízí co do objemu zajímavější odbytiště výrobků. Nový Zéland je však exotický ráj s vyspělou ekonomikou, vysokou životní úrovní obyvatelstva a vytříbenou kulturou mezilidských vztahů. Ani logistické komplikace neodrazují exportéry od atraktivní destinace, jež dodává jejich vývozním aktivitám věhlas.

Češi, kteří zemi navštívili, zdůrazňují kromě nádherné přírody hlavně vlídnost místních lidí. Co máte jako naturalizovaný Novozélanďan na mysli kulturou mezilidských vztahů?

Především solidnost, poctivost a vzájemnou důvěru. Novozélanďané se nesnaží nad nikým nečestně vyzrát a nedopouštějí se korupčního jednání ani ho netolerují. Například tendry tu probíhají férově a podle nastavených pravidel.

Podle našeho předního sociologa Ladislava Rabušice přetrvává v postkomunistické společnosti vzájemná nedůvěra, což se negativně promítá nejen do běžného života lidí, ale brzdí i rozvoj ekonomiky. Novozélanďané si navzájem tak věří?



Přírodní krásy Nového Zélandu vás neomrzí. Na snímku Taranaki

Absolutně. Ale když je někdo zklame, má to pro vztahy fatální důsledky. Proč je role vzájemné důvěry například ve Skandinávii nebo na Novém Zélandu větší než v České republice? Podle mě hlavně proto, že tamější obyvatelé čelili po staletí drsnějším podmínkám než třeba Středoevropané. Vybočením z nepsaných pravidel soužití by ohrozili existenci celé komunity. Pocit sounáležitosti, lidských hodnot a respektu k druhým v nich přetrvávaly do současnosti.

NIC NENÍ ZADARMO

Zní to spíš jako lekce z etiky. Novozélandané tedy raději přivřou oči nad nižší kvalitou zboží, jen když má obchodní partner dobrý charakter?

Naopak. Vysokou kvalitu chápou jako samozřejmost, ale ani hodnoty nepovažují za starou veteš. Obojí jde ruku v ruce. Nový Zéland je jednou z nejdražších zemí na světě. Čechům by se „protočily panenky“, kdyby měli zaplatit tak vysoké ceny třeba za potraviny, i když jsou převážně místní provenience. Tento ostrovní stát je otevřenou, liberální a velmi dynamickou ekonomikou a je závislý na obchodu. Mezi jeho největší obchodní partnery patří Austrálie, Japonsko, USA, Velká Británie, EU a Čína. Mimořádně v roce 2004 byl Nový Zéland jednou z prvních zemí, která s ní zahájila rozhovory o volném obchodu.

Nový Zéland disponuje silným agrárním sektorem – na necelých 4,8 milionu obyvatel připadá odhadem 60 milionů ovcí a 5 milionů kusů skotu – a vyspělým potravinářským průmyslem. Zemědělské produkty jsou však velmi

citlivé na výkyvy v globální ekonomice a propady cen komodit, proto se vláda snaží usnadnit zahraniční obchod prostřednictvím smluv o volném obchodu, které by eliminovaly vliv tarifních i netaarifních překážek a zjednodušily příliv zahraničních investic.

Ale agrární ekonomiky nepatří právě k těm nejsilnějším.

Novozélandské hospodářství nestojí jen na exportu zemědělských komodit a potravinářských výrobků. Oplývá rovněž zajímavými nalezišti zemního plynu, ropy, uhlí, zlata, stříbra a železné rudy. Díky přírodnímu bohatství a výhodným geologicko-meteorologickým podmínkám je země energeticky soběstačná. Výrobu elektrické energie zajišťují hlavně ekologicky čisté, obnovitelné energetické zdroje, především vodní elektrárny, geotermální elektrárny, jejichž výstavba a kapacity rostou za významné podpory vlády, solární zdroje energie a v neposlední řadě větrné elektrárny.

Mají české firmy, které nabídnou vhodný produkt a nezaleknou se vzdálenosti mezi oběma destinacemi, na to, aby obstály na vysoce konkurenčním novozélandském trhu?

Některé mají, ale na Novém Zélandu by měly víc než kde jinde počítat se specifiky trhu, s místní mentalitou, dost odlišnou od evropské, a nalézt si schopného partnera, který místní situaci a společnost dobře zná. Novozélandané jsou zcestovalí, řada z nich studovala nebo pracovala v zahraničí, dynamičtí, velmi solidní, féroví a otevření obchodu, ale

nevrhají se do něj bezhlavě. Čas věnovaný vzájemnému poznávání může Evropanům připadat příliš dlouhý.

Na webových stránkách PSEngineeringu prezentujete jako své obchodní partnery jen tři německé firmy (Friatec, Reinert-Ritz a Bänninger Kunststoff-Produkte) a českobudějovický IBOS. Proč právě tyto společnosti?

Patří do „klubu“ světových kapacit ve svém oboru, velmi mezinárodně uznávaných firem s různě dlouhou firmní historií. Náš obor – plastové systémy pro inženýrské sítě – je velmi specifický, sofistikovaný a pohybuje se v něm relativně málo subjektů. Prakticky všechny jsem během své dosavadní profesní dráhy osobně poznal a na základě zkušeností si jmenované společnosti vyhodnotil jako nejspolehlivější.

Proč jsou všechny evropské?

Evropa je v oblasti plastových inženýrských sítí a technologií mnohem dál než Austrálie, Nový Zéland a Oceánie. Proto je o námi nabízené technologie velký zájem.

KDYŽ ZÁKAZNÍK ZAVOLÁ, CHCE SLUŽBU HNED

Svět se sice díky komunikačním technologiím výrazně zmenšil, ale pro logistiku a servisní služby to platí jen do určité míry. Jak se vám daří uspokojit v těchto ohledech přání zákazníků?

Logistika mezi Evropou a zeměmi jižní polokoule je skutečně jedním ►►

► z nejnáročnějších témat. Využíváme jak letecké, tak lodní dopravy. Při přepravě lodí, která trvá deset až dvanáct týdnů, je třeba eliminovat vliv řady faktorů na kvalitu produkce, jako jsou teplotní rozdíly, vlhkost, dopady změn klimatických zón, časový posun, zajistit bezpečné uložení v kontejnerech, zabránit nevhodné manipulaci apod. Některé firmy si v cílovém teritoriu zřídily vlastní sklady, jiné, finančně silnější, upřednostňují leteckou přepravu. Ta však vyžaduje dokonalou souhru mezi pracovníky dodavatele a lokálním zázemím. Zákazníci v „mém“ teritoriu jsou svolní platit vysoké ceny, ale očekávají flexibilní servis. Časový posun je pak určitou výhodou. Není výjimkou, že se během dne zákazník dožaduje nějaké služby, já přes noc avizuji poptávku u evropského výrobce, jeho pracovníci „nastoupí s hasičákem“ a už druhý den řeším problém u klienta.

Co obnáší založit a provozovat na Novém Zélandu firmu?

Administrativně je to rychlé a velmi jednoduché. Stačí vám deset minut on-line a dvě stě dolarů. Jenže pak se ocitnete uprostřed tvrdé konkurence a spadne vám hřebínek. Dolehne na vás zodpovědnost, přísná legislativa a dohled nad jejím dodržováním, obavy z vysokých penále za neplnění smluv atd.

PRO DŘEVO JEN S NAOŠTŘENOU SEKEROU

Profesní zkušenosti a obchodní dovednosti jste nasbíral zejména v západní Evropě, Austrálii a na Novém Zélandu, angličtinu jste si zdokonalil v Austrálii, nyní úspěšně podnikáte na druhém konci světa. Co si jako absolvent ČVUT myslíte o našem stále kritizovaném školství?

Pro někoho možná překvapivě se nepřidám ke kritikům. Studium na Stavební fakultě ČVUT, kterou jsem absolvoval v letech 1991 až 1996, mi poskytlo velmi solidní vzdělání a jsem na svou alma mater hrdý. Českou a slovenskou komunitu na Novém Zélandu tvoří řada absolventů zejména pražské techniky, Vysoké školy chemicko-technologické v Praze a IT oborů na našich školách a všichni se shodují v tom, že se jim doma dostalo kvalitního vzdělání, s nímž v zahraničí obstáli. Jediné, co jsme museli dohnat, byly jazyky.



Školení pro svářeče na ostrově Samoa v Polynésii

Když jsme u nich, na nedávném setkání s novými řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade jsem ocenila, že ovládají nejen angličtinu, ale někteří i tak obtížné jazyky, jako je čínština. Myslíte, že jsme tento handicap již odstranili?

Z vlastních zkušeností mohu potvrdit, že se za posledních třicet let jazyková vybavenost českých obchodníků a exportérů hodně zlepšila. Na ostřílené obchodníky z Německa, Nizozemska, Dánska nebo Velké Británie však až na výjimky stále nemáme. Jenomže když chcete štípat dříví, potřebujete naostřenou sekeru. Čtyřicet let se u nás marketing nedělal, museli jsme se naučit pohybovat v podmínkách mezinárodních, vysoce konkurenčních trhů, na nichž stojíme proti těm nejlepším. Proto se musíme stále zdokonalovat, pracovat na sobě a zároveň posilovat své sebevědomí. Sice jsme se zlepšili, ale je to běh na dlouhou trať.

Před pár týdny jste navštívil veletrh Ozwater'19 v Sydney. Jaký dojem na vás udělal český stánek?

Byl jsem mile překvapen profesionální organizací a vysokou úrovní služeb pracovníků zahraniční kanceláře

CzechTrade a CzechInvest a ekonomického úseku Generálního konzulátu ČR v Sydney.

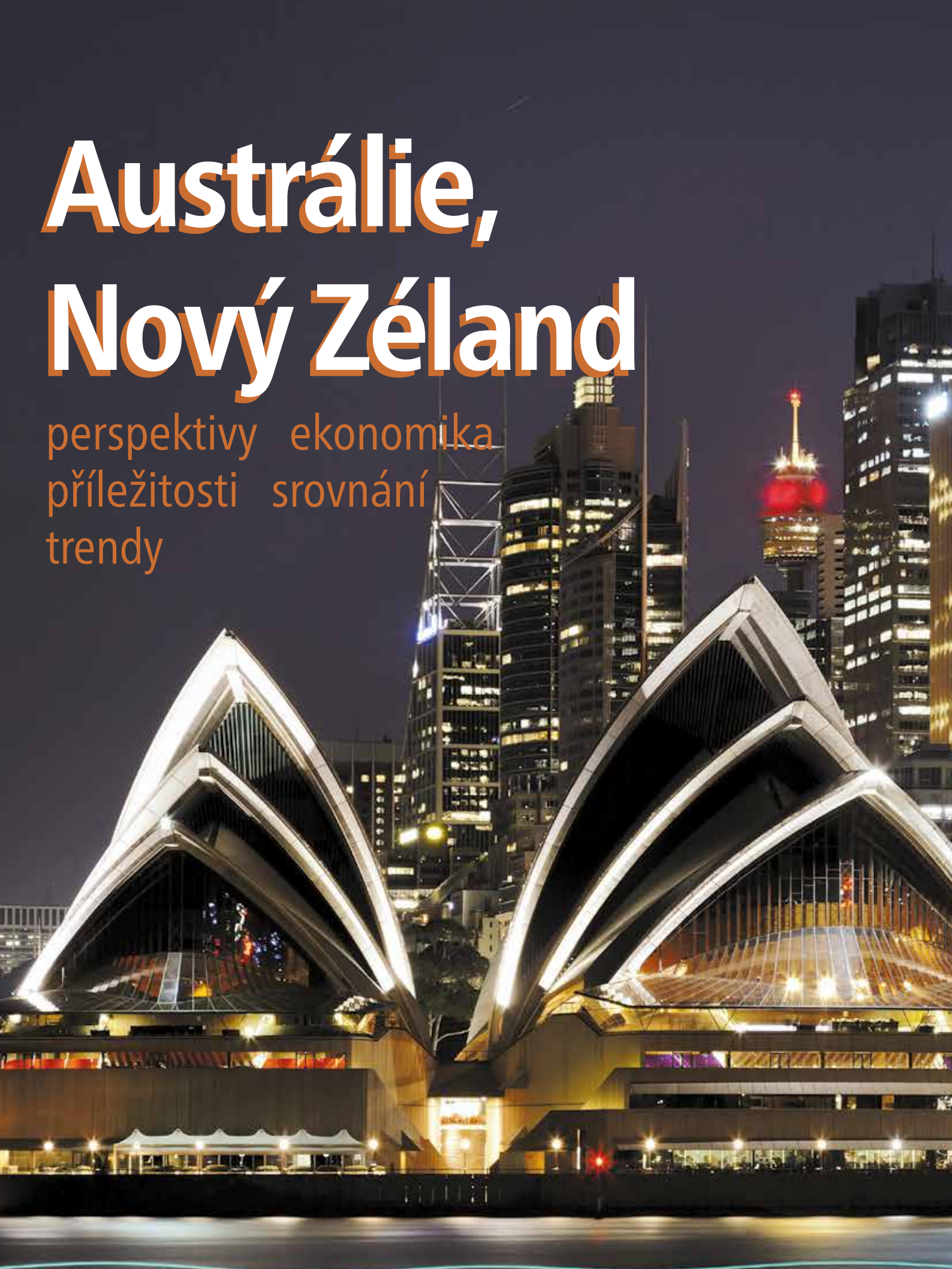
V prvním TRADE NEWS roku 2015 jsme psali o četných podnikatelských aktivitách našich krajanů na Novém Zélandu. Stále to platí?

S příjezdem nové generace Čechů a Slováků na Nový Zéland po otevření hranic se byznysový a společenský život naší komunity oživil. Velmi aktivní je například Česko-novozélandská obchodní asociace, která vznikla v prosinci 2012 a do jejíž činností jsem se také zapojil. Za dobu její existence významně vzrostla B2B komunikace mezi ČR a Novým Zélandem, ale jsme stále ještě v začátcích. Česko-slovenská komunita se věnuje i řadě dalších dobrovolných aktivit. Léta tu působí Český a slovenský klub, naše děti navštěvují nedělní školu s výukou českého jazyka a k propagaci České republiky a vzájemných vztahů přispívá honorární konzul ČR na Novém Zélandu Gregory Shanahan s manželkou Vlastou, která je Češka. ■

S PETREM ŠUDOMOU SI POVIDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV PETRA ŠUDOMY A SHUTTERSTOCK

Austrálie, Nový Zéland

perspektivy ekonomika
příležitosti srovnání
trendy





AUSTRÁLIE: OSTROV STABILITY

PROČ JE PRO EU TAK ŽÁDOUCÍ?

V SOUČASNÉM NEČITELNÉM SVĚTĚ SE MNOHONÁRODNOSTNÍ AUSTRÁLIE JEVÍ JAKO OSTRŮVEK STABILITY. NAVZDORY VELKÉ VZDÁLENOSTI OD OSTATNÍCH KONTINENTŮ PŘITAHUJE JAK CHUDÉ ILEGÁLNÍ IMIGRANTY, TAK MLADÉ LIDI Z VYSPĚLÝCH ZEMÍ I MAJETNÉ ASIJCÉ A EVROPANY. ČÍM JE PRO NĚ AUSTRÁLIE TAK ATRAKTIVNÍ A JAK VIDÍ JEJÍ KAŽDODENNÍ REALITU ALICE FIBIGROVÁ, ŘEDITELKA KANCELÁŘE CZECHTRADE V SYDNEY PRO AUSTRÁLII A NOVÝ ZÉLAND?

Mgr. Alice Fibigrová, MBA,
je ředitelka kanceláře
CzechTrade v Sydney pro
Austrálii a Nový Zéland



Australský premiér Scott Morrison byl za svého působení jako ministr pro přistěhovalectví a ochranu hranic ve vládě Tonyho Abbotta kritizován ochránci lidských práv za restriktivní přistěhovalickou politiku. Jak jeho opatření chápat, když Austrálie je vlastně zemí přistěhovalců?

V 70. letech 20. století vláda zrušila politiku „bílé Austrálie“, která preferovala imigranty z Evropy, a od té doby roste počet přistěhovalců z Asie, kteří dnes tvoří 12% obyvatel země. Austrálie preferuje přistěhovalce vzdělané, kteří mohou být prospěšní hlavně v oblastech vědy, výzkumu a v ekonomice. Větší šanci uspět mají také žadatelé o povolení k pobytu ovládající profese, které na trhu chybějí, a spíše mladí lidé. Nezbytnou podmínkou pro všechny je čistý trestní rejstřík. Třetina Australanů se narodila v zahraničí a země ročně přijme zhruba dvě stě tisíc migrantů.



V metropolitní oblasti Sydney žije 4,5 milionu lidí

Úřady pečlivě sledují, jak cizinci dodržují místní zákony a nařízení. Například mají dobře nastavená preventivní opatření vůči potenciálním neplatičům. Třeba zřizovatel odběrního místa pro elektrickou energii musí předložit distributorovi svou kreditní kartu, z níž mu dodavatel automaticky strhne fakturovaný obnos. Z dat o cizinci si instituce postupně skládají jeho komplexní identitu a dokáží předcházet potenciálním problémům s platební morálkou.

BRITOVÉ UTÍKAJÍ PŘED BREXITEM

Co napovídají současné trendy v migrační struktuře?

V souvislosti s brexitem přibývá žadatelů o povolení k pobytu v Velké Británii a patrně je i zvýšení počtu zájemců z řad obyvatel Hongkongu. V zemi žije asi milionová, stále aktivnější čínská menšina.

Co obyvatelé z jiných konců planety tolik láká na kontinentu, odkud je všude do světa daleko?

Kromě velmi výkonného hospodářství, nízkého zadlužení a vysoké průměrné životní úrovně také politická a sociální stabilita. Čtrnáctá nejsilnější ekonomika po dlouhých 27 let víceméně neprošla hlubší krizí. Když se na přelomu minulého a tohoto desetiletí Spojené státy a Evropa zmítaly v turbulencích a nejistotě, zůstávala Austrálie jedním z mála ostrůvků stability. Jeden z hlavních faktorů představovala skutečnost, že značnou část jejího exportu tvoří takové komodity jako železná ruda, uhlí a zemní plyn, ale i řada dalších nerostných surovin. Ty směřují především na rozvíjející se trhy, jež byly minulou krizí zasaženy jen minimálně a zprostředkovaně. Není

proto divu, že největším obchodním partnerem Austrálie je Čína.

V OBCHODU S EU PŘETRVÁVÁ NEPOMĚR

Zatímco vyjednávání dohody o volném obchodu mezi EU a Novým Zélandem (FTA) proběhla relativně hladce a dokument má vstoupit napřesrok v platnost, obdobné rozhovory s Austrálií poněkud vážnou. Proč?

Spory pramení zejména z ochranského charakteru společné zemědělské politiky EU, který ztěžuje zámořské zemi, pro niž představují zemědělské výrobky klíčový vývozní artikl, přístup na evropský trh. S tím souvisí také rostoucí obchodní deficit Austrálie s EU. Austrálie zůstává pro EU spíše méně významným protějškem, kdežto Unie je pro tuto zemi druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem a důležitým zdrojem přímých zahraničních investic a technologií.

Jak si vůči Austrálii stojí v ukazateli obchodní výměny Česká republika?

Obchodní bilance mezi oběma zeměmi se dlouhodobě vyvíjí ve prospěch ČR. Hodnota vzájemného obratu přesahuje 600 milionů amerických dolarů.

Spektrum perspektivních oborů pro české firmy na australském trhu se za posledních téměř pět let, kdy jsme o nich psali v TRADE NEWS 1/2015, sice příliš nezměnilo, zato přibýly nové. Můžete některé z nich uvést?

Pro Australany a Novozélandany jsou určitě zajímavé nové inovativní technologie. Například nano- nebo biotechnologie, odpadové hospodářství a recyklace,

Ozwater

Mezinárodní veletrh pořádaný každoročně od roku 1993 Australskou vodárenskou asociací (AWA). Za šestadvacet let vzrostla jeho prestiž i návštěvnost. Letos se ho zúčastnilo více než 200 vystavovatelů z různých zemí a v rámci doprovodného programu vystoupilo několik stovek odborníků a podnikatelů z Austrálie a řady dalších států celého světa. Příležitost dostaly i „mladé“ start-upy v rámci programu Young Water Professional.

smart technologie a sofistikované vodohospodářství nebo kompozitní materiály. Pak jsou zde hodně propagované biopotraviny, ekologické čisticí prostředky a BPA free plastové produkty.

Jako jedna z prvních aliancí založených agenturou CzechTrade vznikla v roce 2004 Česká vodárenská aliance, s jejímž působením máte osobní zkušenosti ještě z ČR. Daří se vám uplatnit své poznatky i na australském trhu?

Problémy se zásobováním vodou trápí v posledních letech také Austrálii a české vodárenské firmy nabízejí kvalitní služby a technologie, počínaje hydrogeologickým průzkumem přes projektování a realizaci vodárenských staveb, analýzu, čištění a úpravu vod až po bezodpadové technologie a software na ochranu životního prostředí. Na mezinárodním veletrhu Ozwater 2019 v Melbourne, největší události svého druhu na jižní polokouli, zúročily české firmy své know-how v podobě řady zajímavých kontaktů. ▶▶



Atraktivní budova Opery v Sydney (vlevo) je zařazena na Seznam světového kulturního dědictví UNESCO

▶ AUSTRALANÉ SE PŘIPRAVUJÍ NA STÁŘÍ VČAS

Jak byste charakterizovala politickou situaci Austrálie?

V zemi již bezmála tři desítky let funguje stabilní liberálně demokratický systém. V něm dominují tři hlavní politické strany, které se v koalici střídají u moci – Australská strana práce, Liberální strana Austrálie a Australská národní strana, respektující dlouhodobou rozvojovou strategii země.

Předpokladem vysoké životní úrovně jsou rovněž dobře fungující zdravotní a důchodové systémy, stav životního prostředí a kvalita potravin. Jsou tyto oblasti života Australanů srovnatelné s podmínkami v Evropské unii?

Nejen srovnatelné, ale v některých ohledech je díky kontinuitě v rozhodování zákonodárných a výkonných orgánů státu předstihují. Patrné je to zejména na modelu důchodového zajištění. Australský důchodový systém patří vedle nizozemského a švédského ke třem nejlepším na světě. Zohledňuje především kritérium přiměřenosti, udržitelnosti a vhodného poměru zásluhovosti a solidarity. Australané v produktivním věku odvádějí deset procent ze svého příjmu do důchodového fondu, což je relativně vysoká částka. Kromě toho jsou zvyklí si celoživotně spořit na důchod formou investic do nemovitostí, pozemků, akcií a soukromých finančních fondů. Většina z nich je tedy na stáří solidně zajištěná. Kvalitní a dostupné

jsou i zdravotnické služby, jak státní, tak privátní. Potraviny jsou sice poměrně drahé, ale trůfám si tvrdit, že kvalitnější než v zemích EU. Podléhají velmi důsledné kontrole a přísnějším normám, než platí na unijním trhu.

Mezi ukazatele, které ovlivňují kvalitu života, patří rovněž doprava. Jakého standardu dosahuje veřejná doprava ve velkých městech, kde se zpravidla pohybují naši podnikatelé, kteří služebně vycestují do Austrálie?

Uvedu to na příkladu Sydney, které znám nejlépe, je první australské město s automatizovaným tranzitním systémem veřejné přepravy. Pro rychlou přepravu slouží metro o délce 36 kilometrů. Má jen jednu linku se třinácti stanicemi, ale v nejbližších letech se počítá s jeho rozšířením. Již nyní se staví dalších osmáct stanic. Běžně využívaná je rovněž přeprava městskými autobusy, která skrývá ve srovnání s veřejnou dopravou v ČR různá překvapení. Autobusy zastavují na znamení, proto je třeba řidiče na výstup a nástup předem upozornit. Systém hromadné dopravy není úplně přehledný a jízdní řády v našem smyslu nejsou k dispozici. Proto je dobré si stáhnout jednu z mnoha aplikací pro chytré telefony, například Tripview anebo Google Maps.

Pokud se chystáte na důležité jednání, kam je třeba dorazit na čas, je nejjistější si v předstihu rezervovat taxi, i když ceny jsou poměrně vysoké. Konkurenci taxikům dělá cenově výhodnější služba Uber. Pro její objednání je však třeba mít

staženou mobilní aplikaci, v níž je nutné si vytvořit účet a zadat své bankovní údaje.

V čem spočívá úspěšný obchod s našimi protinožci?

Australané vás potřebují vidět, nezávazně pohovořit a pozvolna navázat další kontakt. V tom může naše australská pobočka agentury CzechTrade firmě pomoci. Umíme vyhledat a oslovit importéry a distributory, zjistit jejich bonitu, účelně je propojit s českými výrobci. Samozřejmě záleží na produktu nebo technologii, kterou česká firma nabízí. Také zjišťujeme tarifní a netarifní překážky, požadavky na certifikaci. Vždy je potřeba zvolit vhodnou strategii a nepodcenit sílu propagačních materiálů a webu.

V Austrálii žije kolem 35 tisíc českých občanů. Jaké je povědomí Australanů o České republice?

Bohužel velmi chabé. Sem tam ji někdo navštívil, většina Australanů sice slyšela, že je Praha krásné město, ale neví, do které části Evropy ji umístit. Kromě Velké Británie znají také Francii, Německo nebo Polsko, ostatní státy jim však spíše splývají. Je to přirozené, jsme pro ně daleko. Věřím, že k propagaci naší země, která je jednou z největších exportních ekonomik světa v poměru na obyvatele, pomůže i nová značka The Czech Republic: The Country For The Future. ■

S ALICÍ FIBIGROVOU SE SETKALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV A. FIBIGROVÉ A SHUTTERSTOCK

Kola už dokážeme namazat i protinožcům.
Zdeněk Nacházel, NACHÁZEL



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •



Podpora exportu

Austrálie

NABÍZÍ VELKORYSÝ PŘÍSTUP
K SERIÓZNÍM PARTNERŮM

OD ŠEDESÁTÝCH LET SE ZAHRANIČNÍ OBCHOD AUSTRÁLIE ZAMĚŘUJE PŘEDEVŠÍM NA ASII, KDE SE NACHÁZEJÍ ČTYŘI Z PĚTI JEJÍCH NEJVĚTŠÍCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ. EVROPSKÁ UNIE JE VŠAK PO ČÍNĚ HNED DRUHÝM JEJÍM OBCHODNÍM PARTNEREM. LIBERÁLNÍ EKONOMIKA SE NEZŘÍKÁ SPOLUPRÁCE ANI SE VZDÁLENĚJŠÍMI TERITORIÍ A MENŠÍMI ZEMĚMI. NAOPAK.

Pro Českou republiku představuje Austrálie otevřený trh s minimálními omezeními na dovoz zboží a služeb. Další kontinuitu politického vývoje garantují letošní výsledky voleb do australského parlamentu, v nichž znovu zvítězila koalice Liberální strany a Australské národní strany. S cílem podpořit ekonomický růst vláda deklaruje snižování daní z příjmu jak pro nízko- a středně-příjmové osoby a rodiny, tak i pro malé a střední podniky. Vládnoucí koalice se otevřeně hlásí k podpoře volného obchodu, což se mimo jiné projevuje intenzivním vyjednáváním o dohodách o volném obchodu (FTA) zejména se sousedními asijskými státy, ale i s Evropskou unií.

Austrálie v posledních pěti letech vykazuje solidní růst hrubého domácího produktu, kdy HDP na hlavu od roku 2015 mírně, ale trvale rostl až na hodnotu 55 926 USD (asi 1,216 milionu korun) v roce 2018. Zároveň se ve stejném období podařilo každoročně snižovat míru nezaměstnanosti až na loňských 5%. Staronová vláda si rovněž stanovila jako prioritu snižování státního dluhu a přiklonila se k uvážlivému hospodaření se státním rozpočtem, který by měl skončit přebytkem 7,1 miliardy australských dolarů (asi 115 miliard korun) v letech 2019–2020. Trend hospodářského růstu by měl v příštích letech pokračovat a ekonomické prognózy hovoří o růstu

Víte, že . . .

- Austrálie je největším světovým vývozcem železné rudy.
- Australské zemědělství každoročně živí 60 milionů lidí po celém světě.
- Více než 53 000 australských podniků exportuje své zboží do světa.
- 73 procent australského obchodu se uskutečňuje se zeměmi skupiny APEC.
- Přístup k internetu má 83 procent australské populace.

Zdroj: Ministerstvo zahraničních věcí a obchodu Austrálie

australského HDP o 2,75 % v letech 2019 a 2020. Za ním by měla stát především zvýšená spotřeba domácností, investice firem a očekávaný hospodářský vzestup na klíčových exportních trzích, zejména v Asii.

V GLOBÁLNÍM SVĚTĚ NENÍ NIKDO ZA VĚTREM

Kromě zájmu o australské nerostné suroviny a zemědělské výrobky mají partnerské země zájem i o Austrálii jako

turistickou destinaci a také o vyspělé, zejména univerzitní školství. Ovšem i přes dosavadní příznivý vývoj australské ekonomiky může zemi do budoucna ohrozit obchodní napětí na světových trzích, zadlužení zranitelných rozvojových ekonomik a další geopolitické problémy.

S cílem obstát v exportu na australský trh v konkurenci různých států světa, které již s Austrálií uzavřely FTA, zahájila v roce 2015 vyjednávání o dohodě o volném obchodu rovněž Evropská unie. Tento krok je důležitý mimo jiné i proto, že EU je po Číně druhým největším obchodním partnerem Austrálie. Vzájemný obchod mezi EU a Austrálií se blíží hodnotě 53 miliard eur (asi 1,36 bilionu korun) a představuje přibližně 15% celkového australského mezinárodního obchodu.

Doposud proběhla čtyři kola vyjednávání o dohodě, avšak s jejím uzavřením do konce roku 2019 se nepočítá. Je to škoda, protože českým exportérům by dohoda s Austrálií mohla přinést mnoho výhod v podobě snížení celních tarifů, otevření trhu s veřejnými zakázkami (i na subcentrální úrovni), uvolnění pravidel pro vysílání pracovníků a odstranění netarifních bariér obchodu. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR pravidelně informuje odbornou veřejnost a firmy o stavu vyjednávání ►►



Pohled na Sydney z Harbour Bridge

► o dohodě a dopadech jejího vstupu v platnost, například v rámci setkání expertního týmu v září 2018 a podnikatelského semináře ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR a australským velvyslanectvím v červnu 2019.

ČEŠI PŘEKONÁVAJÍ OBAVY

Značná geografická vzdálenost mezi ČR a Austrálií představuje velmi významný faktor vzájemného obchodního vztahu. Pro naši zemi je Austrálie 39. nejvyšší exportní a 56. importní destinací. Loni dosáhla hodnota obrátu vzájemného obchodu 13,8 miliardy korun a Austrálie se umístila na 47. pozici mezi obchodními partnery ČR. Pro Austrálii se ČR nachází na 42. místě z hlediska obchodního obrátu, na 41. příčce jako dovozní partner a na padesáté ve vývozu.

Navzdory velké vzdálenosti je Austrálie pro české exportéry zajímavým trhem s velkým potenciálem jako odbytiště průmyslových a strojírenských výrobků a zdroj nerostných surovin a investic. Vládní Exportní strategie ČR na léta 2012–2020 ji proto zařadila mezi zájmové země pro český export. V roce 2018 vyvezli čeští exportéři do Austrálie zboží v hodnotě 9,5 miliardy korun a naopak do ČR bylo dovezeno zboží v hodnotě 4,3 miliardy korun. Vzájemný obchod ČR s Austrálií tedy vykázal v minulém roce přebytek v hodnotě 5,2 miliardy korun ve prospěch České republiky. V posledních pěti letech (mezi lety 2014 až 2018) se české vývozy do Austrálie



Melbourne je po Sydney druhé největší město v zemi s přibližně 4,6 milionu obyvatel

pohybovaly spíše na stejné hladině, kdežto dovozy z Austrálie do ČR mírně rostly.

Australané si v posledních pěti letech oblíbili převážně české strojírenské výrobky či průmyslové spotřební zboží. České podniky vyvážely do Austrálie zejména osobní automobily, hračky (zejména stavebnice), dřevo z jehličnanů, plynové turbíny a audiovizuální techniku. Těchto TOP 5 komodit tvořilo celkem 60% našeho vývozu do Austrálie v daném období.

Naopak ve stejném období bylo do České republiky z Austrálie dovezeno nejvíce vlny, která tradičně dominuje mezi dováženými komoditami, ale také farmaceutika, mince, hovězí maso a víno. Dohromady tyto položky tvořily asi 76% našich dovozů z této destinace. Dalšími perspektivními obory pro české exportéry v Austrálii mohou být energetický, kovozpracující, vodohospodářský a odpadní průmysl a zemědělský, potravinářský a zbrojní průmysl. Australská vláda totiž loni vydala Strategii pro export v obranném průmyslu, v níž nastiňuje záměr zařadit se do roku 2028 mezi TOP 10 exportérů vojenské techniky.

Struktura vzájemné obchodní výměny služeb do značné míry souvisí s vnímáním České republiky a Prahy jako atraktivní turistické destinace, s logistikou v obchodu se zbožím a australskými investicemi v ČR. V roce 2018 směřovaly z ČR do Austrálie služby v hodnotě 1,678 miliardy korun, přičemž nejvýznamnější položkou byl cestovní ruch následovaný službami v dopravě,

telekomunikačními a informačními službami a dále odbornými a poradenskými službami v oblasti řízení. Naopak z Austrálie k nám byly dovezeny v témže roce služby v hodnotě 789,8 milionu korun. V odvětví služeb převládá cestovní ruch, doprava, telekomunikace, informační technologie a služby ve sféře poradenství a řízení podniků.

STABILNÍ INVESTIČNÍ PROSTŘEDÍ

Podle údajů České národní banky dosáhla kumulovaná hodnota australských investic v ČR v roce 2017 přibližně 930,2 milionu korun. Australské společnosti působí u nás v řadě odvětví, počínaje high-tech výrobou přes zpracovatelský průmysl, finančnictví, zdravotnictví a wellness, přírodní zdroje a logistiku až po další odborné služby. Řada australských podniků má v ČR zastoupení prostřednictvím místních firem. České společnosti jsou na australském trhu neméně aktivní například v automobilovém průmyslu, informačních technologiích, v obchodu s tradičními českými hračkami, důlní technice a dalších oborech. ■

TEXT: LAURA SRPOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK, JANA PEŠAVOVÁ A ARCHIV AUTORKY

Australské vynálezy

- Kardiostimulátor
- Tekutý obvaz na popáleniny
- Plastová jednorázová injekční stříkačka
- Bionické ucho
- Black box letový zapisovač
- Vysokorychlostní Wi-Fi
- Google maps
- Technologie proti padělání bankovek

Zdroj: Ministerstvo zahraničních věcí a obchodu Austrálie



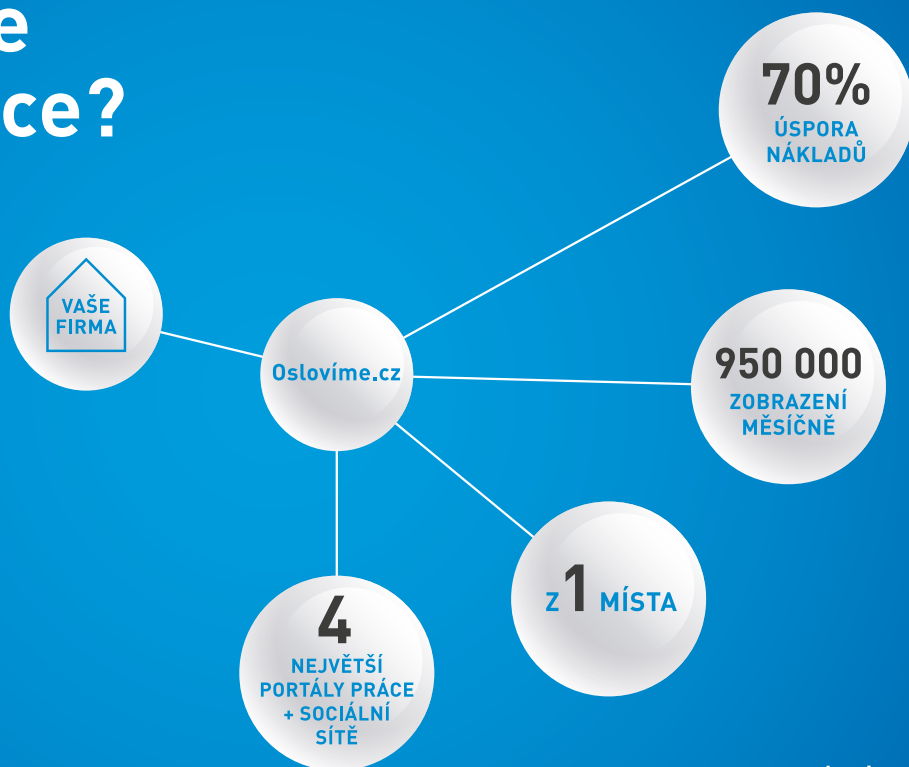
Mgr. Laura Srpová, odbor zahraničně ekonomických politik II, sekce Evropské unie a zahraničního obchodu MPO

Potřebujete zaměstnance?

Oslovíme.cz
Vaše centrum
inzerce volných
pracovních míst.



Oslovíme.cz



www.oslovime.cz

inzerce



PODPORA A ROZVOJ KREATIVNÍCH PRŮMYSLŮ V ČR

CREATINN

Mezinárodní konference
za účasti zástupců Creative England a BEAZ Bizkaia

10. PROSINCE 2019 | PRAHA
CAMP – Centrum architektury a městského plánování

Lubomír Dvořák:

BUDUJI FIRMU PRO SVÉ VNUKY RÁD BYCH, ABY ZŮSTALA SVĚTOVOU JEDNIČKOU

VÍTE, ŽE EXISTUJÍ RÁDIOVĚ ŘÍZENÉ SEKAČKY NA TRÁVU, KTERÉ UMÍ „TANČIT“? A ŽE JE VYVÍJÍ A VYRÁBÍ ČESKÁ RODINNÁ FIRMA Z POHLEDU U HAVLÍČKOVA BRODU? „JSME DRŽITELEM NĚKOLIKA SVĚTOVÝCH A EVROPSKÝCH PATENTŮ V RŮZNÝCH STROJNÍCH ODVĚTVÍCH NA DÁLKOVĚ ŘÍZENÉ SVAHOVÉ SEKAČKY SPIDER,“ ŘÍKÁ ZAKLADATEL A ŘEDITEL SPOLEČNOSTI LUBOMÍR DVOŘÁK, DRŽITEL OCENĚNÍ ČESKÁ HLAVA 2013 A STROJAŘ TĚLEM I DUŠÍ.



Lubomír Dvořák, majitel společnosti Dvořák – svahové sekačky, v redakci TRADE NEWS

vysokou produktivitu. Odborníci a lidé z praxe ho označují za revoluci v sečení a novou filozofii v úpravě terénu,“ vysvětluje majitel firmy.

Sekačka si poradí prakticky se všemi náročnými porosty, jako jsou náletové dřeviny, hustý plevel či dlouhodobě nesečená tráva. Hodí se na sečení rovných terénů i na svahy se sklonem až 55 stupňů.

BALETKA V KOMUNÁLNÍ TECHNICE USPĚLA I U PROTINOŽCŮ

Výrobek je bezkonkurenční nejen svou inovativní konstrukcí a použitými technologiemi, ale například také nízkonákladovým provozem s využitím benzinového nebo dieselového motoru za minimálních emisí, kvalitou zástřihu porostu a dalším využitím/mulčováním posekané hmoty, bezpečností provozu i v extrémních podmínkách či vysokou produktivitou práce. Například Spider ILD 02 nahradí v praxi až patnáct pracovníků operujících s křovinořezy nebo žací rameno umístěné na traktoru.

Vynikající vlastnosti oceňují zejména zákazníci ze zemí s vysokou cenou pracovní síly, jako je Německo, Velká Británie,

ČAS JSOU PENÍZE

Právě „tančící krok“, unikátní systém pojezdu, dostává sekačky z Vysočiny před světovou konkurencí. Tato technická inovace představuje pohon všech jezdeckých kol směrem vpřed i vzad v kombinaci s jejich neomezeným plynulým natáčením v rozsahu 360°.

Oproti konkurenčním výrobkům se Spider pohybuje bez zbytečných otáček, což umožňuje významnou úsporu času, protože ostatní sekačky se dokáží natáčet maximálně o 180 stupňů. Na rozlehlých plochách jde ve výsledku o ušetření času v řádu hodin. „Náš žací pavouk je univerzální dálkově řízený stroj a použitý software a konstrukce zaručují

Spider ve světě

S unikátní českou sekačkou se svahovou dostupností až 55 stupňů se můžete setkat při práci například v Královském klubu v Monte Carlu, na závodním okruhu Daytona, kde se pořádají prestižní závody NASCAR, na kaskádovitých pozemcích majitele lodi Queen Elizabeth 2 nebo na travnaté střeše s náklonem asi 50° na jedné z největších víceúčelových sportovních hal na světě, Accor Hotels Areny v Paříži, využívající aplikaci s kladkostrojem.



Nejprodávanější model – SPIDER ILD 02

Itálie, Rakousko, státy Beneluxu, Spojené státy, Kanada, Japonsko, Jižní Korea, Austrálie a Nový Zéland.

„Zejména Austrálie, kam v současné době dodáváme kolem dvaceti sekaček ročně, byla pro nás velká výzva. Na náročný trh jsme si troufli, až když byla firma rozjetá a finančně stabilizovaná. Než si v běžném kontaktu přátelští a otevření Australané koupili prvního spidera, skoro čtyři roky ho testovali ve svých podmínkách, specifických především extrémními klimatickými změnami a houževnatými porosty, a konzultovali s námi své další požadavky,“ naznačuje majitel mezinárodního patentu a „otec“ spideru, kolik trpělivosti, vytrvalosti a pochopení pro požadavky klientů vyžaduje uskutečnění i sebeinovativnější myšlenky. A dodává, že do Austrálie jezdí hrozně rád.

JAK TO VLASTNĚ ZAČALO

„Prototyp ‚pavouka‘ jsem nosil v hlavě několik let. Ve volných chvílích jsem si ho kreslil doma na rýsovacím prkně a pokoušel se ho sestrojít v garáži. Současně jsem však pracoval ve stavební firmě, kterou jsme založili v devadesátých letech. Ta se naštěstí rozjela velice dobře, a tak mi umožnila věnovat prostředky do nového projektu,“ vzpomíná Lubomír Dvořák.

Novou firmu založili v roce 2004. Zlom nastal, až když v roce 2006 za průmyslový design Spideru ILD 01 obdrželi jako teprve třetí společnost z České republiky prestižní ocenění Red Dot Award. Bez pomoci profesionála, design tehdy navrhli sami se synovcem, tehdy ještě studentem techniky, a dalšími spolupracovníky.

„Tím si nás ve světě víc všimli, ale ani tak ještě nic nešlo hladce. Známi z byznysu a kamarádi mě povzbuzovali: vydrž pět let, pak se to zlomí. Na veletrzích a výstavách jsme se Spiderem ILD 01 sklízeli ocenění a respekt, jenže prodej stále

nic moc. Trvalo to ne pět, ale osm let. Pomohlo nám, že ředitel britské společnosti Ransomes Jacobsen byl původní profesí technik a dokázal ocenit všechny přednosti našeho produktu. Přibýli distributoři v Německu, Španělsku, Japonsku. Do USA jsme si otevřeli dveře výstavou Louisville GIE+EXPO a založením dceřiné společnosti Slope Care LLC. Ve Spojených státech jsme založili dceřinou společnost pro trhy USA, Kanady, Brazílie a Argentiny, v níž máme zázemí pro distribuci zboží a částečnou montáž. Ale také v Británii si dodnes udržujeme poměrně silnou pozici na trhu,“ vybaňuje si důležité mezníky Lubomír Dvořák. ▶▶

Závodní okruh Daytona, kde se konají slavné závody NASCAR, Florida, USA (svažitě plochy kolem trati jsou sečeny výlučně spiderly)



- Zárveň poukazuje na to, že se situace na trzích neustále mění a vyžaduje být ve střehu. Naráží na brexit, ale i na ochranná opatření USA.

A CO DÁL?

Krizi se v Pohledu dokáží postavit čelem. Díky inovativnímu přístupu společnost neohrozila ani hospodářská recese v Evropě v letech 2008 až 2009. Rok nato naopak představila na brněnském TechAgru a německém GaLaBau svůj druhý nejžádanější model, sekačku Spider MINI. V roce 2012 se společnost vybavila svařovacím robotem a dva roky poté uvedla do provozu nový montážní závod, který odpovídal zvýšení objemu produkce a rostoucímu výrobnímu portfoliu.

V současné době se zatím jen pokouší konkurovat českému spiderovi obdobnými výrobky asi 24 subjektů zejména v Německu, USA a Itálii. „Ovšem za pět let, kdy skončí platnost našeho patentu na ‚tančící krok‘, se tento vynález stane veřejně dostupným. To už musíme mít v rukávu další inovace, na nichž pracujeme průběžně od založení firmy. Proto značnou část vydělaných peněz vkládáme do vývoje nových produktů a konceptů,“ nečeká na žádný zázrak Lubomír Dvořák. Ví, že pokud chce společnost předat svým potomkům ve skvělé kondici, znamená to stále tvrdou práci.

VZÁJEMNĚ VÝHODNÉ PARTNERSTVÍ

„Měli jsme a máme sice nápady a chuť vymýšlet stále něco nového, ale v začátcích jsme se potýkali s nedostatkem kapitálu. Došlo i na zástavu rodinného domu a výrobních hal. Komerční banka nás jako hlavní finanční partner provází podnikáním celých sedmadvacet let. Aktuálně připravujeme přístavbu výrobní haly a KB nám poskytuje úvěr za velmi přijatelných podmínek. Stejně profesionálně a vstřícně vystupuje i v otázce dokumentárního akreditivu pro Brazílii, jež nyní řešíme. A vyšla nám vstříc i v nestandardní záležitosti. Před dvěma lety jsme zakoupili zchátralý novogotický zámeček Kvasetice, který rekonstruujeme na penzion pro firemní návštěvy, školicí středisko a vývojové centrum, a tuto rekonstrukci nám pomáhá úvěrem financovat. Ceníme si obrovské flexibility našeho dlouholetého partnera a ochoty poskytovat služby na míru našim potřebám,“ hodnotí letitou spolupráci s Komerční bankou majitel firmy. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV SPOLEČNOSTI
DVOŘÁK – SVAHOVÉ SEKAČKY



Nový výrobní areál firmy se nachází v srdci Českomoravské vrchoviny u obce Pohled

Dvořák – svahové sekačky s.r.o.

Rodinnou firmu na výrobu komunální techniky založil Lubomír Dvořák. Od uvedení na trh v roce 2003 získaly sekačky Spider řadu mezinárodních prestižních ocenění na veletrzích a od renomovaných institucí za technickou inovaci, průmyslový design (Red Dot Award) a bezpečnost práce. Společnost zaměstnává kolem osmdesáti pracovníků. Vyrábí zhruba 500 kusů sekaček ročně. Sekačky Spider se prodávají do více než padesáti zemí světa.

Ing. Josef Kinc,
bankovní poradce
pro korporátní klientelu KB,
Jižní Čechy a Vysočina



SPIDER ILD 01, Harlaxton Manor, Velká Británie



„Společnost Dvořák – svahové sekačky je naším klientem od svého založení. Pro svoji úspěšnou činnost využívá řadu služeb celé skupiny Komerční banky.

Velice si vážíme dlouholeté spolupráce a toho, že nás společnost vnímá jako obchodního partnera, na kterého se může spolehnout při řešení svých projektů a potřeb.

Jsmo rádi, že jsme partnerem firmy, která dynamicky roste a je exportérem na nejvýznamnější světové trhy, kam dodává originální patentované vlastní výrobky.

Těšíme se na další spolupráci a společnosti přejeme mnoho nových spokojených zákazníků.“

Ochranu životního prostředí máme v DNA

Ročně ušetříme 21 800 tun uhlí!

SUCHO, KŮROVEC, KLIMA, EMISE... DNES TOLIK PROPÍRANÉ POJMY, KTERÉ BUDÍ VÁŠNĚ, NETEČNOST, POROZUMĚNÍ, NENÁVIST, ALE I MOTIVACI LIDÍ NĚCO ZMĚNIT.

Troufám si říci, že ochrana životního prostředí se stává postupně součástí naší firemní DNA. Nejviditelnější je závazek naší mateřské skupiny Société Générale omezovat poskytování finančních produktů společností závislým na těžbě, zpracování či obchodování s uhlím. Je fakt, že 45% elektrické energie vyrobené v České republice plyne z uhelných elektráren, proto podporujeme investice našich klientů redukující spotřebu elektřiny, a tím přímo snižujeme závislost na uhlí.

Jen v letošním roce jsme ve prospěch klientů podali téměř 50 žádostí o dotace z fondů EU, které vygenerují úsporu 6450 MWh/rok. A to představuje 6100 ušetřených tun uhlí ročně. Dále jsme zafinancovali přes jednu miliardu korun do projektů s podporou Evropské investiční banky a v těchto případech činí úspora 92 000 MWh/rok, což se rovná 15 700 tun uhlí za rok.

Celkem tedy naše projekty uspoří za rok 21 800 tun uhlí. Pro představu to je 436 železničních vagonů. Takhle dlouhý vlak by měřil skoro devět kilometrů!

Navíc jsme založili KB Advisory Point, abychom i v tomto směru pomohli klientům držet krok. Budeme jim pomáhat projekty přímo vymýšlet a odstraňovat případné bariéry pro financování zvýhodněným úvěrem (ale i dotací). Dokážeme je například provést energetickým auditem, nasměrovat k získání energetického posudku nebo štítku budovy.

KOMERČNÍ BANKA BEZ PLASTŮ

Měníme i naše vnitřní prostory. Stali jsme se členem iniciativy Dost bylo plastu Ministerstva životního prostředí ČR. Zrušili jsme objednávání vody v PET lahvích a používání jednorázového plastového nádobí. Ročně tak uchráníme naši planetu od více než 70 tisíc PET lahví a 100 tisíc plastových kelímků.

Na střechu kancelářské budovy Komerční banky ve Stodůlkách jsme nainstalovali deset včelích úlů. Naše dvě administrativní budovy v Praze získaly certifikáty potvrzující energetickou úspornost, nainstalovali jsme LED osvětlení a naši vozovou flotilu jsme rozšířili o sedm elektromobilů.

Náš přístup byl mimo jiné v červenci potvrzen i členstvím KB v řadě indexů FTSE4Good. Tato řada indexů je jedním z nástrojů pro investory, kteří chtějí sladit své portfolio s vlastními hodnotami a usilují o investice do společností na základě jejich přístupu k řízení rizik v oblasti životního prostředí a sociální politiky a k firemnímu řízení.

Komerční banka je zatím jedinou společností z České republiky, která je do FTSE4Good Index Series zahrnuta. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



David Formánek je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

AUSTRALSKÉ ZKUŠENOSTI ZADRŽENÍM DEŠŤOVÉ VODY K OBNOVĚ KRAJINY

Přehrádky na toku zadržují dešťovou vodu a postupně se zvyšuje hladina podzemní vody

FARMA TARWYN PARK O ROZLOZE CCA 250 HEKTARŮ LEŽÍ V ÚDOLÍ UPPER HUNTER ČTYŘI HODINY JÍZDY AUTEM ZÁPADNĚ OD SYDNEY. KOLEM ROKU 1900 ZDE ÚDAJNĚ BYLO JEDNO Z NEJVĚTŠÍCH STÁD HOVĚZÍHO DOBYTKA NA SVĚTĚ, VE TŘICÁTÝCH LETECH SE STALA NEJVĚTŠÍM A NEJÚSPĚŠNĚJŠÍM CHOVATELEM DOSTIHOVÝCH KONÍ V AUSTRÁLII, PRODUKOVALA JICH NA STOVKU ROČNĚ. A PRÁVĚ V TĚTO TRADICI SE ROZHODL POKRAČOVAT PETER ANDREWS, KDYŽ FARMU V ROCE 1975 KOUPII. JENŽE JI MUSEL ZNOVU VYKOPAT DOSLOVA ZE ZEMĚ.

Proč? V padesátých letech se australský Tarwyn Park pod vedením tehdejšího hospodáře totiž proměnil k nepoznání. Nový majitel vnesl do farmaření intenzivní hospodaření, a tak vypaloval trávu a oral louky, což vedlo k okyselení a zasození půdy. To, že se místo změnilo v neúrodnou pouštinu, ovlivnilo i jeho rozhodnutí odvodnit mokřad v horní části pozemků a případnou povodňovou vodu odvádět po okraji nivy potoka na úpatí svahu. Salinita v nivě stoupla několikanásobně.

A tak Peter Andrews začínal hospodařit na zasolené půdě, kde rostly jen odolné plevele. Podle tradičního evropského postupu měl jako nový hospodář plevele vyhubit herbicidy, půdu zorat, osévat a aplikovat umělá hnojiva. Peter však věděl, že jeho dostihoví koně potřebují kvalitní píci, která má obsahovat až osmdesát druhů bylin. Začal tedy vytvářet podmínky pro obnovu přirozené sklady rostlin. Plevely posekal, mulč

ponechal jako organické hnojivo postupně rozložit na degradované půdě. Plevelů si navíc vážil, věděl, že jejich hluboké kořeny vytvářejí v půdě organickou hmotu.

JAK ZÍSKAT ZPĚT PŮVODNÍ AUSTRALSKOU KRAJINU

Původní krajinu začal Peter napodobovat obnovou hydrologického cyklu – na potoce postavil kaskádu menších přehrádek z kamene. Voda mohla částečně protékat, listy, drobný sediment, půdní částice se zachycovaly a postupně se půdní profil sytil vodou. Hladina podzemní vody stoupala. Mělkými vrstevnicovými ryhami odváděl vodu při prudkých deštích do nivy, a vytvářel tak postupně drobné mokřady, na nichž se uchytil rákos a jiné rychle rostoucí mokřadní rostliny. Na degradované, zasozené půdě tak překvapivě rychle vznikala nová vrstva půdy z odumřelých zbytků mokřadních rostlin.

Příklad dvou hub

Peter vysvětluje rozdíl mezi tokem přirozeným a regulovaným člověkem na příkladu dvou hub. Jestliže je položíme na mírně nakloněnou rovinu, ponecháme mezi nimi mezeru a nalijeme do ní vodu, tak rychle odtéče a jen málo se jí „vsákne do břehů“. To je současný stav, nejen v Austrálii. Pokud položíme houby blízko k sobě a vylijeme na ně vodu, bude odtékat celé hodiny. Pokud houba nasákne vodou, bude voda odtékat po jejím povrchu. Je třeba ovšem ještě dodat, že půda zbařená organických látek se nechová jako houba – taková půda vodu nesaje. Vodu přece nesaje ani suchý hadr na vytírání, nejprve ho musíme namočit.



Peter Andrews prakticky ukázal, že je možné hospodařením s vodou vrátit degradované krajinné úrodnost. Na toto téma napsal dvě knihy: *Back from the Brink, How Australia's Landscape Can Be Saved*, a *Beyond the Brink, Peter Andrew's Radical Vision for a Sustainable Australian Landscape*. Zvláště první kniha (*Zpět z okraje/útesu nad propastí*) se stala bestsellerem. Australská televize natočila o Peterovi dvoudílný film v cyklu *Australian Story*, který je vysílán týdně a věnuje se australským osobnostem a jejich životním příběhům. Přitom právě Peterův příběh naplněný misí i pohnutým osudem rodiny byl v roce svého vysílání nejuspěšnější

se podle naší logiky nechová, vegetace zásobená vodou totiž vodu přitahuje.

PLEVELE VNÁŠEJÍ ŽIVOT DO NEKVALITNÍ PŮDY

Degradovaná půda se zúrodňuje zvyšováním podílu organických látek a ty se do půdy dostávají s odumřelými částmi rostlin. Čím více trvalé vegetace, tím více organických látek, a tak se zlepšuje kvalita půdy. Ostatně, tak vznikala půda.

Z tohoto pohledu rozlišuje Peter dvě kategorie rostlin: jedlé (člověkem, dobytčím) a nejedlé (plevele). Peter nejedlé nehubí, protože ochraňují půdu, utvářejí mikroklima a zúrodňují půdu při spásání a sklizni jedlých. Jedlé rostliny mají negativní uhlíkovou bilanci, více uhlíku (organických látek) se při jejich využívání z půdy odstraní, nežli se do ní dodá. Plevelé dodávají do půdy organické látky.

Podařilo se mu obnovit strukturu zaplavovaných teras s mokřady, která byla typická pro australskou krajinu před příchodem Evropanů. Austrálie je nejstarším kontinentem, výškové rozdíly v nivách jsou v řádu decimetrů. Přitom musíme obdivovat jeho pozorovací talent, protože dokázal zvolit správný směr a hloubku rýh, polohu nově zakládáných tůňek i výšku přehrádek. Kouzlo prý spočívá v tom, že krajinu je třeba pozorovat za deště.

ODLIŠNOST BUDÍ OBAVY

Farmáři níže na toku měli obavy z Peterova počínání, pokládali ho za pošetilce, vždyť nehubil plevele, naopak je velebil. Vyčítali mu, že jim „krade“ dešťovou vodu. Ostatně zadržování dešťové vody na pozemcích, jak je praktikoval, bylo nezákonné. Peter používal plevele, zatímco se investovaly miliony dolarů na jejich hubení. Sázel vrby podél potoka, zatímco vláda poskytovala granty na jejich odstraňování, protože „nejsou v Austrálii původní a spotřebovávají mnoho vody“. Sázel rákos a přiváděl k němu vodu, zatímco evropští osadníci tradičně mokřady odvodňovali.

Trvalo patnáct let, než se jejich obavy rozplynuly. Potok přestal vysychat, průtok vody se ustálil, v průběhu roku přiteklo více vody na pozemky níže položených farem. Empirie tak vyvrátila „drainage paradigm“ (odvodňovací paradigma): zadržením vody a obnovou

vegetace horní části povodí se dolní část povodí o vodu neochudí, naopak. I když se zdá logické, že zadržím-li dešťovou vodu nahoře, bude chybět dole.

Srovnávací monitoring malých povodí opakovaně prokázal, že odvodněná pastvina „pustí dolů“ až 90 % dešťových srážek, naopak les a mokřady „pustí dolů“ pouze na 50 % dešťových srážek. Správce přehrady na dolním povodí dá přednost odvodněné pastvině, aby mu přiteklo víc vody. Jenže horní povodí potom postupně vysychá, protože se přehřívá, nechladí se výparem. Příroda

Paradigma užitkové rostliny versus plevele říká: plevele vše zahubí, proto je potřeba je hubit. Ovšem co říká Peter Andrews? Plevelům, průkopníkům rostlinného života, se daří i v nekvalitní půdě, vnášejí do ní život a obohacují ji o organické látky, které jsou zdrojem energie pro vznik úrodné půdy. Odborně řečeno, jsou potravou pro mikroorganismy vytvářející půdu, které anorganický substrát (hlínu) oživují (edafon), a dělají tak z něj půdu. Petrovi nevadí evropské plevele ani vrby, které byly před dvaceti lety vysazovány ▶▶



Peter Andrews předává své zkušenosti ostatním farmářům, projektantům i státní správě



Rákosí rozrůstající se na nedávno založeném mokřadu, vzniklém po přivedení dešťové vody příkopem vedeným po vrstevnici

► a dnes se mají odstraňovat jako nepůvodní dřeviny. Váží si rostlin, které utvářejí půdu, podpora původních druhů může přijít podle jeho názoru později.

SLÁVA DOSTIHOVÝCH KONÍ Z TARWYN PARKU SE VRÁTILA, ALE NE NA DLOUHO

Peterovým původním záměrem bylo nabídnout koním bohatý výběr bylin. To se mu podařilo, jeho dostihoví koně slavili úspěchy na konci sedmdesátých let i v letech osmdesátých. Přitom vyvinul způsob obnovy krajiny, založený na zadržování vody a obnově vegetace, a nazval ho NSF – Natural Sequence Farming.

Natural Sequence Farming mimo jiné popírá zavedený evropský postoj k přírodě, kterýrazil pruský král Friedrich II., podle něhož vysoušení bažin a jejich přeměna na úrodnou půdu je moderní alternativou války. Tento panovník se

proslavil vysušením rozsáhlých mokřadů v povodí Odry a jejich převedením na zemědělskou půdu. Vítězství osvícenského panovníka nad barbarskou přírodou se stalo inspirací pro celou Evropu, i když radost z něj kazily četné povodně na odvodněném území. Ve jménu šíření civilizace a pokroku se komisař pro východní Afriku sir Charles Eliot (v publikaci East Africa Protectorate 1905) vyjádřil podobně: člověk krotí a cvičí přírodu. Povrch Evropy člověk už této disciplíně podrobil, ale stále ještě čekají velká území Afriky. Močály musí být vysušeny, lesy prořezány a voda v řekách přinucena téci v korytech člověkem vymezených.

Po dvou stoletích aplikace evropských metod se australské zemědělství potýká s problémem zasolení a degradace půd, s periodami sucha a záplav. Peter proto prosazuje návrat vody a trvalé vegetace do původních australských niv, aby se obnovila půda a zmírnily extrémy místního klimatu.

Chtěl svoji zkušenost sdílet ostatním, jezdil i třikrát týdně do Sydney, aby oslovil politiky a vlivné osoby, vracel se v noci a přes den pracoval na farmě. Snažil se prosadit svoji vizi, neprodával úspěšné dostihové koně, byli pro něj důkazem a indikátorem funkční krajiny. Říkali o něm, že je ženatý s koňmi. Svě vizi obětoval všechno, přišlo období, kdy farma neměla příjmy a banka převzala správu nad jeho majetkem. Rodina na šest let farmu opustila, až se na ni mohl vrátit později Peterův syn.

V současné době Peter Andrews poskytuje konzultace farmářům a několik farem dlouhodobě praktikuje postupy Natural Sequence Farming. Sám přitom nemá univerzitní vzdělání. Říká, že na něj v dětství zapůsobily prашné bouře v zemědělské oblasti kolem Broken Hill, kdy se degradovaná, vysušená a zasořená zemědělská půda měnila v prach hnaný větrem. Za jeho úspěchy při obnově krajiny stojí schopnost pozorovat přírodu a efekty hospodářských zásahů, vytrvalost a odvaha jít proti mainstreamu i proti zavedeným akademickým dogmatům.

Naštěstí má následovníky, zaujal vysoce postavené politiky i některé akademiky, i když mu většina nedůvěřuje a dokonce se mu vysmívá, nejen pro jeho nepřesnou terminologii. Je nositelem vysokého australského vyznamenání. ■

TEXT: JAN POKORNÝ

FOTO: ARCHIV JANA POKORNÉHO

JAN POKORNÝ JE ČLEMEM SCIENTIFIC

REVIEW PANEL OF NSF



Peter Andrews při natáčení australskou televizí „hledá vodu“



Bereme to
na sebe
i v rizikovějších
zemích

SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

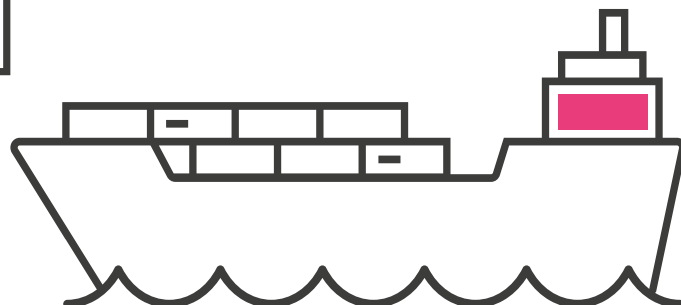
Pojišťujeme tržně nepojistitelná politická
a komerční rizika spojená s exportem z Česka

POJIŠŤUJEME:

- faktury se splatností do 2 let i delší
- faktury odkoupené bankou se splatností do 2 let i delší
 - banky financující vývoz
- akreditivy i odkupy pohledávek z akreditivu
 - předexportní úvěry
 - investice v zahraničí
- bankovní úvěry na investice v zahraničí
 - odstoupení zákazníka od smlouvy
 - bankovní záruky

info@egap.cz

Podporujeme **malé
a střední podniky** a zakázky
již od **100 tisíc Kč**



Negar Riazati:

AUSTRALSKÉ FIRMY JSOU ČÍM DÁL KREATIVNĚJŠÍ ZRUČNÉHO ŘEMESLNÍKA PLATÍTE ZLATEM

JAK JE NA TOM AUSTRÁLIE Z HLEDISKA VÝBĚRU ZAMĚSTNANCŮ? JAKÉ PROBLÉMY ŘEŠÍ NA PRACOVNÍM TRHU? A V ČEM JSOU NÁM AUSTRALANÉ PODOBNÍ? NA TO JSME SE PODÍVALI S NEGAR RIAZATI, VÝKONNOU ŘEDITELKOU SPOLEČNOSTI PERFORMIA AUSTRÁLIE.



Negar Riazati je původem z Íránu, ale od svých jedenácti let žije v Austrálii. Jako výborná studentka vystudovala obor média a komunikace, a ještě při studiu začala pracovat ve společnosti Performia. Dnes už osmým rokem vede jako výkonná ředitelka její australskou pobočku. Svůj volný čas věnuje organizaci, která se zabývá výzkumem rakoviny, a svým kočkám, ráda hraje lakros, jezdí na snowboardu nebo cestuje

Je známo, že australská ekonomika patří mezi nejsilnější a nejstabilnější na světě. Jak byste ji charakterizovala ze svého pohledu? Co je pro ni příznačné??

Austrálie je multikulturní, velmi silně roste v oblasti technologií, vzešlo z ní hodně vynálezů a exportuje výrobky, které jsou ve světě hodnoceny jako vysoce kvalitní. Dlouhodobě tu nejsou žádné občanské nepokoje a je tu velmi málo přírodních katastrof, což má pro zdejší ekonomiku samo o sobě výrazně stabilizující vliv.

Přibližte nám víc australský pracovní trh. Na co se v současné době vy či vaši klienti soustředíte?

Řešíme společně spoustu výzev. Například mzdy jsou v Austrálii vysoké zejména u živnostníků, jako jsou třeba elektrikáři. To zvedlo cenu práce

a také cenu výrobků a produkce vůbec. Základním problémem, který ovlivňuje podnikání obecně, je, že na pracovním trhu není dostatek kvalitních a kvalifikovaných lidí a menší firmy se cítí znevýhodněné oproti velkým, protože si nemohou dovolit lidi platit tolik jako ony.

To je dost podobná situace jako u nás v České republice. Která zaměstnání jsou v Austrálii považována za prestižní a která za podřadná? O jaké obory a druhy práce je tam největší zájem?

Za nejprestižnější je považována profese programátora, také pozice výkonného ředitele je velmi populární a přirozeně přitahuje nejvíce kandidátů. Dobří elektrikáři, instalatéri či další zruční řemeslníci mají o mnoho vyšší roční příjem než jiní pracovníci a je po nich velká poptávka. Farmáři pak mohou patřit mezi ty přehlíženější, pracují velmi tvrdě.

A co držitelé pracovních víz? Dávají přednost hledání místa přes personální agenturu, nebo volí jiné způsoby?

Uchazeči s pracovními vízy se hlásí jak přímo ve firmách, tak přes agentury. Fungovat může oboje, jen záleží na tom, jak je firma otevřená tomu vzít člověka, který by mohl mít problémy s pracovní morálkou nebo s pracovními schopnostmi. Hledat práci přes agenturu je výhodné zejména pro uchazeče s velmi žádanými dovednostmi, potom může získat mnohem víc nabídek. Ale to platí také všude ve světě.

Jaké požadavky mají australské zaměstnavatelé na své zaměstnance především?

Chtějí lidi, kteří jsou spolehliví a loajální, ale tento požadavek příliš neodráží způsob, jak si zaměstnance vybírají. Mnoho firem totiž staví (z našeho hlediska nesprávně) při náboru nade vše ostatní zkušenosti, kvalifikaci a vzdělání.

Performia je u nás známá svým výrazným důrazem na produktivitu a naopak netrvá na požadavcích na kandidáty, které jste jmenovala. Dalo by se říct, že v australských firmách ještě není tento pohled častý?

Rozhodně není. Zatím mnoho zaměstnavatelů nechápe, že největší bariérou, která stojí v cestě za úspěchem firmy, je schopnost najít správné a dostatečně rychlé lidi. Firmy cítí, že takových je nedostatek, nebo mají pocit, že si personál nemohou dovolit. Ale to je všechno kvůli jejich strategii a přístupu k výběru zaměstnanců.



otáčí o 180 stupňů, což je právě důvod, proč jsou naši klienti tolik úspěšní. I když se některé firmy snaží být ve svém přístupu k náboru stále kreativnější, používají bohužel běžně zažitou techniku, která ale nevede k výrazným výsledkům. Neuvědomují si důležitost a následky své personální strategie a náborového procesu. Ústí to do nejasných rolí a ne-soustředění se na to, co je při náboru opravdu důležité. Nejsou zaměřeni na výsledky, nevědí, jak si je představit, jak po nich jít a jak je měřit.

Co byste poradila zástupcům české firmy, která se chystá proniknout na australský trh? Jak by u vás měla taková firma nejlépe hledat kvalitní zaměstnance?

Definujte si přesně, co je ve vašem byznysu tou výzvou, a mluvte o ní, ať už je jakákoli. Určitě si tak budete jisti, že přitáhnete lidi, kteří se zajímají o to, jak vám mohou být užiteční, spíše než takové, které zajímá jen výdělek a benefity. Australský trh je náročný a je třeba trpělivost a skvělý produkt, abyste se na něm uplatnili. Ale pokud se vám to podaří, budete k nám jezdit rádi, Australané dokáží být velice přátelští a budete se u nás cítit skvěle. ■

Když budete vybírat lidi stejným způsobem jako všichni ostatní, výsledky budete mít také stejné jako všichni ostatní. Kdykoliv začínáme školit novou firmu v oblasti náboru zaměstnanců, první z věcí, kterou musíme změnit, je jejich pohled na to, jaké požadavky by opravdu měli mít na kandidáty. To totiž zaměstnavatele často nejvíce limituje, aby získali ty správné lidi. Jeden velmi jednoduchý příklad: snažíme se například o to, aby pochopili, že skutečnost, jestli má někdo dva roky nebo třeba dvacet let zkušeností v oboru, má

nulovou souvislost s tím, jestli bude mít zrovna u nich výsledky.

V čem se liší techniky výběru manažerů v zemích EU a v Austrálii?

Bohužel se mi to těžko obecně srovnává. Performia je globální společnost působící ve více než 25 zemích, tedy ty „běžné“ techniky náboru jsou u nás v jádru stejné. Běžný přístup k výběru zaměstnanců začíná u čtení životopisů nebo ověřování toho, jaké zkušenosti v oboru uchazeč má. Performia tuto náborovou techniku

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV NEGAR RIAZATI A SHUTTERSTOCK
VICE O SPOLEČNOSTI PERFORMIA AUSTRALIA:
WWW.PERFORMIA.COM.AU
VICE O ČESKÉ SPOLEČNOSTI PERFORMIA:
WWW.PERFORMIA.CZ

inzerce

POSTARÁME SE O NÁKUPY DO VAŠÍ FIRMY.

- ✓ Čerstvé pečivo a ovoce na jednání, ale i drogerie a kancelářské potřeby.
- ✓ Nákup vám doručíme už od 7. hodiny ráno.
- ✓ Možnost expresního doručení už do 120 minut.
- ✓ Platit můžete na fakturu.

Více na www.rohlik.cz/dokanclu

Právě teď
150 Kč
na váš první
nákup
(při nákupu nad
1 000 Kč)

rohlik
.CZ
NEJSTE NA TO SAMI



KRÁSNÁ A ZÁHADNÁ TASMÁNIE

Už ani nevím, jak se zrodil nápad navštívit při naší cestě do Austrálie také Tasmánii, která leží na stejnojmenném ostrově a je jedním z australských spolkových států. Každopádně nám učarovala. Především divokou a čistou přírodou s řadou pozoruhodných zvířat, jež jsou k vidění pouze tam. A to navzdory skutečnosti, že stopy temné historie ostrova jsou neméně zajímavé a zdejší vinice produkují vína světoznámých značek, která prostě musíte ochutnat.

Zůstaňme tedy u přírody. V celé Tasmánii je víc než deset národních parků, ale za čtyři dny určené k návštěvě ostrova jsme měli šanci vidět pouze dva. Mount Field National Park je od hlavního města Hobart vzdálený jen asi hodinu jízdy. Je jedním z nejstarších a nejdostupnějších národních parků Tasmánie a může se pochlubit řadou krásných stezek v rozmanité přírodní krajině. V jedné části tu obrovské kapradiny tvoří mlžný les, při jehož návštěvě máte pocit, jako když se vracíte do druhohor, v další se projdete pod obrovskými eukalypty. Park je charakteristický nádhernými vodopády, zejména vyhlášeným trojstupňovým Russell Falls. V podvečer jsme ještě přešli k jezeru Dobson, odkud jsme měli naplánovaný výstup na vyhlídku na jezero Seal. A tady nás chytla

opravdová zima. Navzdory letnímu času se teplota pohybovala těsně nad nulou a kolem nás padaly jemné vločky sněhu. Snová krajina větrem ošlehaných kosodřevin a blížící se tma dodaly našemu zážitku na intenzitě. A při návratu jsme měli štěstí a setkali jsme se s naším prvním vombatem.

Dalším naším cílem byl národní park Freycinet s vyhlášenou zátokou Wineglass Bay. Asi nezapomeneme na setkání se čtvrtým nejjedovatějším australským hadem, kterého jsme našťěstí vůbec nezajímali. Oslavili jsme

tu také náš státní svátek 28. října. Založení republiky jsme uctili uprostřed nádherné přírody pohledem na zátoku s úžasně modrou vodou lemovanou bílým písekem.

Tasmánie nás prostě svou panenskou přírodou, dramatickým pobřežím, pralesy i horami s ledovcovými jezery uchvátila. Zaslouženě je chráněna zápisem na seznam UNESCO. ■

TEXT A FOTO: JANA PEŠAVOVÁ



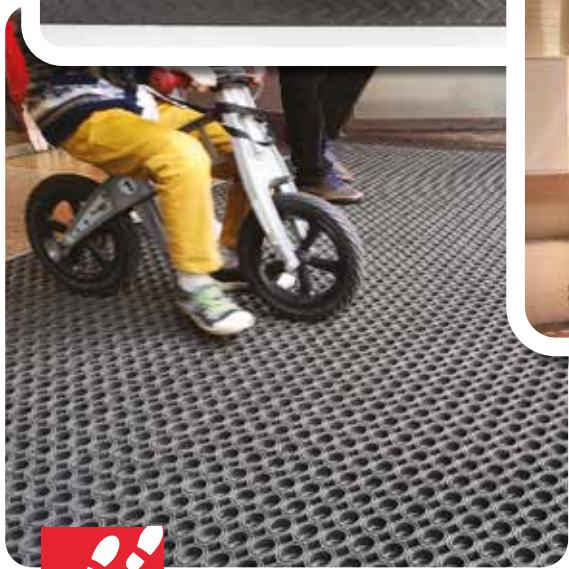


Jana Pešavová vystudovala FEL ČVUT a již přes dvacet let pracuje v pojišťovnictví. Je nadšenou cestovatelkou a amatérskou fotografkou. Má ráda přírodu a půvab málo civilizovaných míst stejně jako zajímavé historické památky

Zlepšete i vy své pracovní prostředí!



Protiúnavové rohože



Průmyslové rohože



Fólie do vrat a průchodů



Volejte naši zákaznickou linku 518 399 588!

„Když jsem v roce 1994 založil v moravské Strážnici naši firmu, ani ve snu mě nenapadlo, že o čtvrt století později budeme předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom našim odběratelům umožnili bezproblémově používat nebo vyrábět svá zařízení. Poctivost, systém i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit svět i sebe k lepšímu.“ Jan Sedláček - zakladatel firmy



1. MÍSTO
**VODAFONE
FIRMA ROKU 2019**
JIHOMORAVSKÉHO KRAJE

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství



AUSTRALSKY TVRDĚ, ALE BEZ STRESU

Když jsme s přítelem přemýšleli, kam se vydat do světa na zkušenou, postavit se daleko od rodiny na vlastní nohy a zdokonalit se v angličtině, nebyla Austrálie první volba. Náš cestovní agent před námi nic neskrýval, a tak jsme věděli předem, že život u protinožců nebude v prvních týdnech žádná pohádka. Ale dobrodružství a poznání představuje velké pokušení, a tak jsme zatnuli zuby a vyrazili vstříc „down under“.

Zvyklí na individualistické, vůči cizincům zpočátku nepřístupné Čechy, jsme hned po příletu do Sydney zaznamenali u tamních obyvatel nezvyklou vstřícnost. Naprosto neznámí Australané se s námi běžně dávali do řeči v městské dopravě nebo na ulici a velice je zajímalo, odkud jsme a jak se nám u nich líbí. Tyhle sympatické místní zvyklosti nám přešly rychle do krve. V tamější společnosti je například běžné pozdravit se při nástupu a výstupu z autobusu s řidičem a poděkovat mu za bezpečnou dopravu nebo se spontánně ptát lidí kolem, jak se zrovna mají. Jediné, co nám první týden trochu komplikovalo život, byla australská angličtina, poměrně dost odlišná od britské, kterou jsme se

učili ve škole. Tzv. aussie slang je pro Austrálii typický a těžký na porozumění. Asi nejvíc nám dalo zabrat zkrocování slov, jež místní používají u všech tří- a víceslabičných výrazů k zjednodušení mluveného jazyka. Ale člověk se velmi rychle přizpůsobí.

Nejsympatičtější nám byla právě určitá ležérnost jak ve vyjadřování, tak běžném chování Australanů. Většina rodin tráví volný čas a víkendy na plážích, někdy si rodiče s drinkem v ruce ani nestací všimnout, že kousek od nich jejich dítě zápasí s vlnami oceánu, kam jsme si my, dospělí suchozemci, zpočátku netroufli. Pro australské děti je totiž voda stejně přirozená jako pevnina. Zaujalo mě, jak lidé pracující nedaleko pláže si místo oběda jdou na hodinku zaplavat a načerpat novou energii.

Počáteční okouzlení z exotické reality vystřídal trochu drsné vystřízlivění při hledání pracovních příležitostí. Nikoho nezajímala naše evropská odbornost a pečlivě zformulované strukturované životopisy. A tak jsme vzhledem k našim ambiciózním cestovatelským plánům a místním vysokým cenám a poplatkům zakotvili jako pomocný personál v kavárnách a restauracích,

hlídali děti, uklízeli, malovali a přivydělávali si, jak se dalo. Ale ani fyzicky náročná práce nás neodradila od touhy splnit si svůj cestovatelský sen. Pracovití, usměvaví a psychicky vyrovnaní jako Australané jsme si užívali každého dne. Nakonec jsme svá angažmá v profesích, do nichž bychom se doma zrovna nehrnuli, dokonce s těžkým srdcem opouštěli.

Austrálie nám v naší dobrovolné životní zkoušce otevřela náruč. Vděčně na ni vzpomínáme. ■

TEXT: ANNA ZEMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Anna Zemanová s jedním z australských symbolů

OCEÁNIE

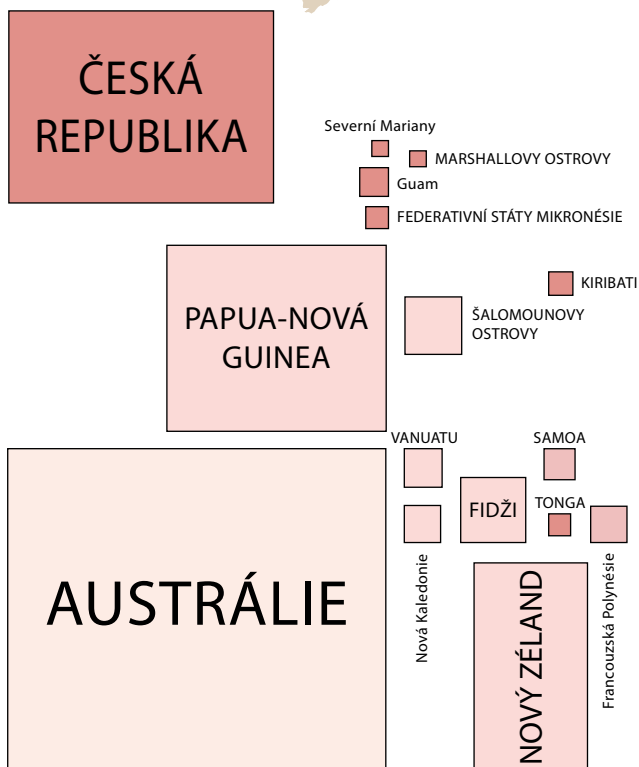
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

NEJMENŠÍ ZEMĚPISNÝ CELEK SE ROZPROSTÍRÁ V OBLASTI JIŽNÍHO PACIFIKU MEZI ASIÍ A AMERIKOU. NA VÍCE NEŽ 20 TISÍČÍCH OSTROVŮ A V AUSTRÁLII ŽIJE CELKEM 42 MILIONŮ OBYVATEL, COŽ JE TOLIK, JAKO MÁ UKRAJINA. POMINEME-LI ANTARKTIDU, JE OCEÁNIE NEJMÉNĚ A NEJŘIDČEJI OSÍDLENÝM SVĚTADÍLEM.

NEJVĚTŠÍ EKONOMIKU REGIONU PŘEDSTAVUJE AUSTRÁLIE. SPOLEČNĚ S NOVÝM ZÉLANDEM PRODUKUJÍ TYTO JEDINÉ DVĚ VYSPĚLÉ ZEMĚ 97 % HDP OCEÁNIE. CELÝ SVĚTADÍL BY SE V ŽEBŘÍČKU STÁTŮ PODLE VELIKOSTI HOSPODÁŘSTVÍ DĚLIL O DESÁTÉ MÍSTO S KANADOU.

VE VÝVOZU ZEMÍ OCEÁNIE PŘEVAŽUJÍ HLAVNĚ SUROVINY, V DOVOZU PRŮMYSLOVÉ VÝROBKY. IMPORT NĚKTERÝCH ZOBRAZUJEME NA VEDLEJŠÍ STRANĚ.

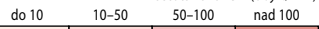
POČET OBYVATEL



LEGENDA

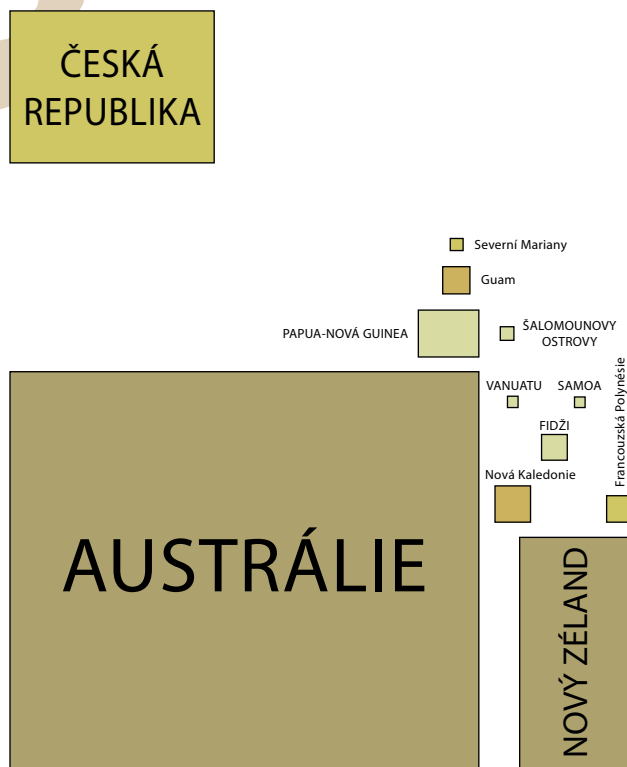
□ 4 mm² odpovídají 48 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km²)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

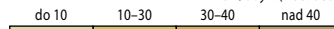
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 1,8 mld. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL (mil.)

AUSTRÁLIE	25,52
ČESKÁ REPUBLIKA	10,65
PAPUA-NOVÁ GUINEA	8,56
NOVÝ ZÉLAND	4,93
FIDŽI	0,88
ŠALOMOUNOVY OSTROVY	0,68
Francouzská Polynésie	0,28
VANUATU	0,30

POČET OBYVATEL (mil.)

Nová Kaledonie	0,28
SAMOA	0,20
Guam	0,17
KIRIBATI	0,12
TONGA	0,10
FEDERATIVNÍ STÁTY MIKRONÉSIE	0,10
MARSHALLOVY OSTROVY	0,06
Severní Mariany	0,06

HDP (mld. USD)

AUSTRÁLIE	1 462
ČESKÁ REPUBLIKA	244
NOVÝ ZÉLAND	207
PAPUA-NOVÁ GUINEA	22
Nová Kaledonie	10
Guam	6
Francouzská Polynésie	5
FIDŽI	5

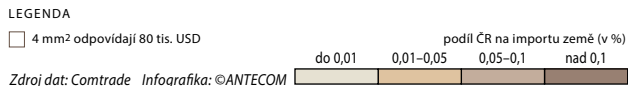
HDP (mld. USD)

ŠALOMOUNOVY OSTROVY	1
Severní Mariany	1
VANUATU	1
SAMOA	1

IMPORT ZAVLAŽOVACÍCH ZAŘÍZENÍ



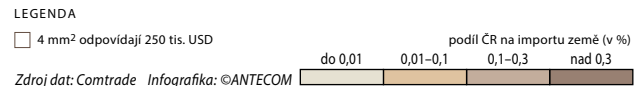
EXPORT (mil. USD)	
ČR	11
IMPORT (mil. USD)	
AUSTRÁLIE	60,9
NOVÝ ZÉLAND	23,6
FIDŽI	0,1



IMPORT STROJŮ A PŘÍSTROJŮ K FILTROVÁNÍ NEBO ČIŠTĚNÍ VODY



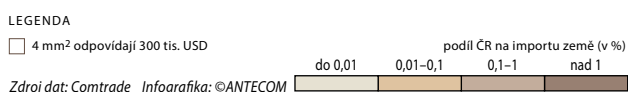
EXPORT (mil. USD)	
ČR	86,1
IMPORT (mil. USD)	
AUSTRÁLIE	157,4
NOVÝ ZÉLAND	34,8
FIDŽI	3,5
ŠALOMOUNOVY OSTROVY	0,4
SAMOA	0,2



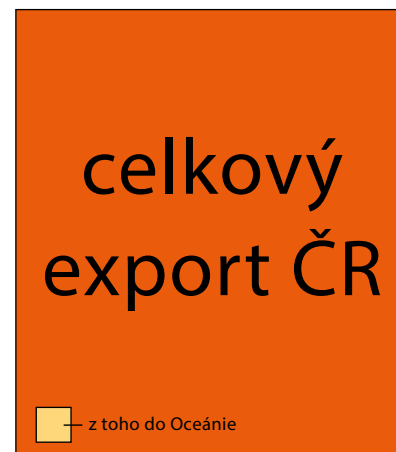
IMPORT SEKAČEK NA TRÁVU K ÚPRAVĚ TRÁVNÍKŮ, PARKŮ NEBO SPORTOVNÍCH PLOCH



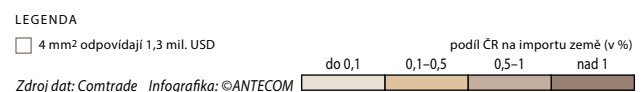
EXPORT (mil. USD)	
ČR	86,4
IMPORT (mil. USD)	
AUSTRÁLIE	217,0
NOVÝ ZÉLAND	50,9
FIDŽI	0,3
ŠALOMOUNOVY OSTROVY	0,2

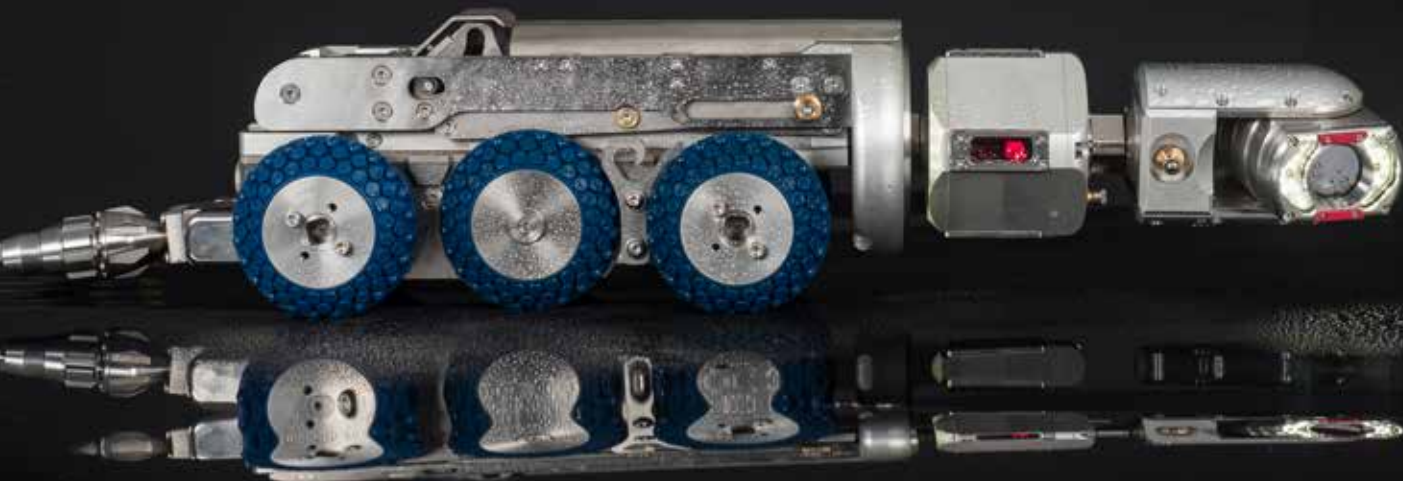


IMPORT PLASTOVÝCH TRUBEK, POTRUBÍ A HADIC



EXPORT (mil. USD)	
ČR	1 005
IMPORT (mil. USD)	
AUSTRÁLIE	388
NOVÝ ZÉLAND	119
ŠALOMOUNOVY OSTROVY	4
SAMOA	3
KIRIBATI	1





Kamerový systém CamBoss 150_IV patří ve své třídě ke světové špičce

Martin Hobza:

NÁŠ OBOR JE TU TISÍCE LET A JEŠTĚ BUDE ÚZCE SPECIALIZOVANÝ, SOFISTIKOVANÝ A POTŘEBNÝ

„JE JAKO MÉ DALŠÍ DÍTĚ,“ ŘÍKÁ MARTIN HOBZA O SPOLEČNOSTI IBOS, KTERÁ PATŘÍ VE SVĚTOVÉM MĚŘÍTKU MEZI ÚZKÝ OKRUH VÝROBCŮ A PRODEJČŮ TECHNIKY URČENÉ K ČIŠTĚNÍ, MONITOROVÁNÍ, FRÉZOVÁNÍ A OPRAVÁM KANALIZACE. PODOBNÉ PODNIKATELSKÉ PŘÍBĚHY Z DEVADESÁTÝCH LET MINULÉHO STOLETÍ, NA JEJICHŽ POČÁTKU BYLY JEN DOBRÉ NÁPADY, JEDNA KAPSA PRÁZDNÁ, DRUHÁ VYSYPANÁ A OBROVSKÁ PÍLE A TOUHA USPĚT, SE BUDOU OPAKOVAT JEN STĚŽÍ.



Martin Hobza, spolumajitel společnosti IBOS

„Zpočátku jsme s kolegou Tomášem Kubienou netušili, do čeho vlastně jdeme. Informace jsme chytali hlavně ze zahraničních zdrojů. Prostě technik z Karviné a stavař z Českých Budějovic začali v garáži čtyři krát pět metrů vymýšlet a vyrábět pro známého zařízení na čištění kanalizace. V oboru jsme neměli jméno a horko těžko jsme po Česku a Slovensku hledali první zákazníky, kteří by nám dali šanci. Nepřestanu být vděčný těm, kteří nám před dvaceti lety dali příležitost a s nimiž dodnes udržujeme přátelské i obchodní vztahy,“ svěruje se spolumajitel firmy, jež v současné době vyváží již do devatenácti zemí světa.

„Myslím si, že dnes by nebylo možné, aby si mladí nadšenci postavili firmu v garáži jako my. Události mají stále rychlejší spád, vstup do podnikání vyžaduje větší základní kapitál a určité firemní zázemí. A třeba o to mladá generace ani nestojí,“ zamýšlí se předseda představenstva IBOSu, obchodník, inspirátor, styčný důstojník mezi výrobcem a zákazníky a, když je třeba, tak i průmyslový designér.

NA VELETRZÍCH V ZAHRANIČÍ JSME SE UČILI

Impulz k vývoji technicky dokonalejších výrobků, vybavených speciálním kamerovým systémem, a zároveň k prvním, trochu nesmělým krokům na prestižních mezinárodních trzích přišel asi pět let po založení firmy.

„První zkušenosti jsme sbírali na veletrzích a výstavách v zahraničí, především v roce 2006 na IFATu v Mnichově. Na takové akci máte sice kvalitní produkt, ale jako nováček nikoho nezajímáte a bez referencí vám nikdo nevěří. Prvotní kontakty se zákazníky jsou spíš o vzájemných sympatiích, osobní chemii a náhodných doporučeních. Krůček po krůčku si otevíráte dveře do velkého zákaznického světa. Po linii malých soukromých firem se pomalu dostáváte do povědomí,“ vysvětluje Martin Hobza.

Prodejní síť budoval od nuly a dlouho sám, v počátečním období ročně najezdil po ČR a Slovensku v průměru 120 tisíc kilometrů ročně. Nechal ve firmě dvacet intenzivních let života. Proto se

navzdory únavě z nekonečných jednání a cestování po celé zeměkouli věnuje obchodování i nyní.

OD NĚMECKÉHO TRHU AŽ PO AFRIKU

Kdyby se IBOS před patnácti lety nevystavil tlaku zahraniční konkurence, nebyl by dnes tam, kde je. „Budování firmy prakticky z ničeho nás úplně pohltilo, Tomáše, který se specializuje na výrobu a vývoj, i mě. První zakázky za hranicemi se podařilo uzavřít na německém trhu, známém preferencí domácích firem, pak na polském a slovenském trhu a sem tam na velmi uzavřeném trhu rakouském,“ vzpomíná Martin Hobza.

Časem přibýlo Dánsko s kontakty na klientelu v dalších skandinávských zemích, kde v současné době, konkrétně v Norsku a Švédsku, českobudějovická společnost navazuje přímé obchodní vazby. Paralelně připravuje otevření zastoupení v Chile a Peru. Dobře se etablovala na Tchaj-wanu, kam dodala osm kamerových systémů z celkových deseti, které jsou na tamním trhu, a jen okrajově v Hongkongu, který je byznysově silně spjat se Spojenými státy americkými.

Před pár týdny otevřela společnost IBOS zastoupení v Jihoafrické republice. Státy Afriky však patří v kvalitě podnikatelského prostředí a platební morálce mezi nejrizikovější teritoria. „To záleží na tom, jak si nastavíte vzájemné vztahy. V JAR spolupracujeme s firmou, kterou před pětadvaceti lety založila jedna dánská podnikatelka, a naši místní partneři

IBOS a.s.

Českobudějovickou společnost založil v roce 1999 tehdy čtyřia-dvacetiletý Martin Hobza a spoluvlastní ji s Tomášem Kubienu. Zaměřuje se na vývoj, výrobu a prodej techniky určené pro čištění, monitorování, frézování a opravy kanalizace a související služby. Portfolio tvoří vysokotlaká čisticí zařízení, samochodné a tlačné kamery pro monitorování potrubí včetně softwarového vybavení, kanalizační roboty Prokasro, systémy pro tlakové zkoušky těsnosti kanalizace, zařízení pro opravy kanalizací, kanalizační kombinované a recyklační vozy IBOS, ruční nářadí a příslušenství pro čištění kanalizací a servisní práce. IBOS je jedinou společností na světě, která v tomto oboru vyrábí jak čisticí, tak monitorovací techniku. Do sortimentu firmy spadají i systémy na bezvzdušné opravy kanalizace. Zaměstnává 130 pracovníků, exportuje na pět kontinentů a své zástupce má na 19 trzích světa.

s námi komunikují podle evropských standardů. Na základě dohody platí za výrobky předem a až poté tam letíme je zaškolit.“

NÁROČNÝ AUSTRALSKÝ TRH STOJÍ ZA NÁMAHU

Udržet tak rozsáhlou zahraniční obchodní síť efektivní znamená pro Martina Hobzu být alespoň dvě třetiny roku na cestách. Psychologicky náročná jednání se zákazníky, zatížení organismu při přesunech mezi klimatickými pásmy a časté odloučení od rodiny. „Zákazníky musíte často navštěvovat, zdůrazňovat zájem a upevňovat partnerský vztah,“ říká manažer, jehož poslední cesta do Austrálie obnášela 28 hodin letu tam, několikahodinové jednání na místě a následně 28 hodin na palubě letadla zpět.

Austrálie a Nový Zéland představují v historii IBOSu zvláštní kapitolu. „Před pár lety mě na veletrhu IFAT oslovil jeden australský manažer s tím, zda ▶▶



Kamerový systém CamBoss IV. S touto kamerou lze monitorovat potrubí DN 150–1000 s kompletním softwarovým výstupem



Recyklační nástavba KOMBO RE. Tato technologie umožňuje nasáté kaly s vodou recyklovat a následně s recyklovanou vodou dále čistit potrubí

►► bychom uměli postavit nákladní auto vybavené monitorovacím a čistícím kamerovým systémem. To jsem ještě netušil, že se jedná o majitele Interflow Pty Limited, předního poskytovatele zařízení a služeb pro opravy, rekonstrukci a obnovu poškozených podzemních potrubí pro teritorium Austrálie a Nového Zélandu. Před jedenácti lety jsme sice zakoupili společnost Parma servis, autorizovaného dealera vozidel Tatra, který nám dodává podvozky pro naše speciální komunální vozidla, protože jsme se rozhodli konstruovat velké mobilní systémy s českou technikou, ale v té době jsme neměli jejich vývoj ukončen. Na rovinu jsem se mu přiznal, že na takovém zařízení pracujeme, ale zatím je to pro nás ještě velké sousto. K mému překvapení prohlásil, že teď už ví, že se můžeme stát partnery, protože na všechno nekývám. Od té doby jim dodáváme určitý typ kamerového systému, který kompletují do svých zařízení," popisuje Martin Hobza atypické jednání v současném světě, postaveném na sebevědomém, až agresivním marketingu.

Pro exportní firmu představuje rozkročení na pěti kontinentech obrovský efekt: vyváženost a dlouhodobou stabilitu firmy. „Některá období se daří lépe tam, jiná jinde. Ještě se nestalo, že by

se hospodářské výsledky všech našich zastoupení pohybovaly současně buď u horní, nebo dolní hranice.“

ČECHA POTKÁTE VŠUDE, PACIFIK NEVYJÍMAJE

O aktivitách české firmy z oboru v Austrálii se před časem dozvěděl novozélandský podnikatel českého původu Petr Šudoma (*rozhovor s ním najdete na str. 12–14 tohoto čísla – pozn. red.*) a nabídl IBOSu spolupráci. V současné době jej jeho společnost PSEngineering úspěšně zastupuje na Novém Zélandu a ostrovech Oceánie.

„S Petrem jsme oba srdcaři a navíc se pohybujeme ve stejném oboru. Tuzemští klienti ho pamatují ještě z dob, kdy se před dvaceti lety v českých a dalších evropských firmách pohyboval,“ říká na adresu obchodního partnera a kamaráda Martin Hobza.

A specifické podmínky vzdálených destinací v Pacifiku? „Pro naše produkty spočívají spíš v samozřejmých detailech, jako je například klimatizace. Technika pro monitorování a čištění kanalizací a stok musí být odolná a vysoce spolehlivá za všech okolností. Interiér

automobilu tvoří kancelář s počítačem, u něhož operátor obsluhuje přes joysticky robota s kamerou a pomocí záznamové a ovládací jednotky vyhodnocuje situaci v kanalizaci a reaguje na ni. Prostřednictvím těchto robotů lze potrubí i opravovat a frézovat. Před započítím veškerých možných prací v kanalizaci je potřeba potrubí dobře vyčistit, na což nabízíme menší nebo větší typy vozů vybavené touto technikou. Následně přichází na řadu práce s monitorovací technikou, která odhalí stav potrubí, a podle toho můžeme určit další postup jeho případných oprav. Ale na těchto principech fungují naše zařízení všude na světě.

Austrálie a další vzdálená území jsou pro nás náročná hlavně logisticky. Zákazník si musí sám zvážit, zda se mu vyplatí upřednostnit při dodávkách náhradních dílů a servisu dražší leteckou, nebo pomalejší lodní dopravu. Naše firma je na takové situace dobře připravena: část komponentů máme lokalizovanu u distributorů a v sídle firmy v Českých Budějovicích disponujeme velkými sklady,“ uzavírá manažer. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV IBOSU



Incoterms®

PŘIJĎTE SE SEZNÁMIT S NOVÝM ZNĚNÍM PRAVIDEL INCOTERMS® 2020

- ICC ČR pořádá kurzy pro širokou veřejnost s certifikací ICC a certifikovanými lektory.
- Pravidla INCOTERMS® vytvořila ICC v roce 1939 a od té doby usnadňují mezinárodní obchod. Využívají se po celém světě, zjednodušují transakce, napomáhají výkladu obchodních podmínek a podporují dobrou obchodní praxi. Tyto principy a pravidla jsou plně respektovány a užívány při každodenním obchodování. Staly se tak jedním z nejdůležitějších pilířů mezinárodního obchodu.
- ICC ČR jako součást mezinárodní obchodní organizace připravuje již 20 let odborné semináře zaměřené na oblasti dopravy, logistiky, bankovní praxe, arbitráže, právních otázek a účetnictví. Jako tvůrci pravidel INCOTERMS® jsme jediní v ČR, kdo má licenci na vzdělávání v této oblasti (vydávání učebních textů a pořádání seminářů certifikovaných ICC).
- Co je obsahem našich kurzů?
 - Incoterms® 2020 – pravidla ICC pro výklad obchodních podmínek
 - Incoterms® 2020 – platební podmínky
 - Incoterms® 2020 – vztah k přepravní a pojistné smlouvě a mnohé další...
- **Přehled kurzů naleznete na www.icc-cr.cz**

Pokud vám nevyhovuje některý z nabízených termínů, můžeme pro vás zajistit školení na míru ve vaší společnosti.

Kontakt: Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v ČR
+420 257 217 744 | icc@icc-cr.cz | www.icc-cr.cz

Nový Zéland:

BENEFITY OBCHODU PRO VŠECHNY

PO AUSTRÁLIÍ A ČÍNĚ JE EVROPA TŘETÍM NEJVĚŠÍM OBCHODNÍM PARTNEREM NOVÉHO ZÉLANDU. TEN SE VŠAK PRO EU JAKO CELEK OCITÁ AŽ NA JEDNAPADESÁTÉM MÍSTĚ. PŘITOM BEZMÁLA PĚTIMILIONOVÁ ZEMĚ PATŘÍ MEZI NEJVĚŠÍ ZASTÁNCE VOLNÉHO OBCHODU NA SVĚTĚ.



Obchodování s Novým Zélandem si zamilujete i pro jeho nádhernou přírodu

Svědčí o tom mimo jiné právě probíhající jednání mezi představiteli Evropské unie a Nového Zélandu. Jedna z nejdynamičtějších ekonomik v rámci OECD je podobně jako Česká republika silně závislá na exportu. Zahraniční obchod tvoří až 30% novozélandského HDP a váže se na něj více než 620 tisíc pracovních míst.

Současné vládě Nového Zélandu (koalice Novozélandské strany práce a New Zealand First s podporou Zelených) záleží na tom, aby benefity volného obchodu pocítoval co největší počet obyvatel, a proto klade důraz na veřejnou diskuzi a udržitelnost v obchodní politice nazývanou „obchod pro všechny“. Země uskutečňuje svou obchodní politiku zejména na základě bilaterálních smluv o volném obchodu a své aktivní účasti ve Světové obchodní organizaci (WTO). V současné době se řídí literou deseti dohod o volném obchodu na bilaterálních i multilaterálních základech zejména s asijskými partnery.

VSTŘÍCNÝ PARTNER

EU jako třetí největší obchodní partner a třetí největší investor na Novém Zélandu se k tomuto trendu připojila a v roce 2015 zahájila s Novým Zélandem jednávání o dohodě o volném obchodu. Zatím poslední, páté kolo proběhlo v červenci 2019 ve Wellingtonu, přičemž cílem obou partnerů je dokončit jednání do konce roku 2020.

Českým exportérům může dohoda přinést řadu výhod, jako je snížení cel

(zejména u zemědělských výrobků) a odstranění nepřiměřené administrativní zátěže při vývozu zboží, usnadnění obchodu se službami, ale například také ochranu našich zeměpisných označení. Naše Ministerstvo průmyslu a obchodu je při procesu vyjednávání v kontaktu s podnikateli a stakeholdery a informuje je o vývoji situace mimo jiné prostřednictvím podnikatelských seminářů (v červnu 2019) a expertních jednání (v září 2018).

KONTINUÁLNÍ RŮST

Globální trend ekonomického růstu posledních let, zejména pak na klíčových novozélandských exportních trzích v asijsko-pacifickém regionu, se příznivě podepsal i na hospodářských výsledcích Nového Zélandu. Za posledních pět let (2014–2018) rostlo HDP země kontinuálně jak v absolutních číslech v průměru o 3,2% ročně, kdy v roce 2018 dosáhlo hodnoty 215 mld. amerických dolarů (asi 4,68 bilionu korun), tak v přepočtu na obyvatele, kdy činilo 41 570 amerických dolarů (asi 904 tisíc korun) v tomtéž roce. Předpokládá se, že HDP poroste i v letech 2019 a 2020 tempem 3% ročně. Míra nezaměstnanosti, která v roce 2018 dosáhla 4,5%, by se pak měla podle odhadů v letech 2019 a 2020 dále mírně snižovat.

V roce 2018 přeshraniční obchodní výměna Nového Zélandu oproti předchozímu roku vzrostla a hodnota obratu dosáhla asi 163 miliard novozélandských dolarů (asi 2,45 bilionu korun). Posílil také vývoz, jehož hodnota dosáhla v tomtéž roce 82,2 miliardy

novozélandských dolarů (1,2 bilionu korun), přičemž bylo z Nového Zélandu vyvezeno nejvíce mléčných výrobků (17%), masa (9%), dřeva a ovoce. Import do země dosáhl hodnoty 80,7 miliardy novozélandských dolarů (1,2 bilionu korun). Mezi dovozy převážovala vozidla a jejich součásti (10%), strojírenské výrobky (10%), ropa (8%) a elektronika.

I přes poměrně skromnou obchodní výměnu mezi Českou republikou a Novým Zélandem (v roce 2018 dosáhla hodnoty něco přes 3 miliardy korun) je Zéland naším 68. největším obchodním partnerem, můžeme jej vnímat jako zdroj důležitých komodit (vlny) a zemědělských výrobků a jako perspektivní odbytiště pro české strojírenské výrobky a sportovní zboží.

Perspektivními obory pro další spolupráci jsou třeba doprava (pozemní i letecká), do níž mají v další dekádě směřovat stále vyšší vládní investice, dále obranný průmysl v souvislosti s plánovanou modernizací novozélandské armády nebo technologie pro využívání obnovitelných zdrojů energií. Nový Zéland se rovněž může stát zajímavým partnerem v oblasti obchodu se službami, které jsou nejdynamičtějším sektorem novozélandské ekonomiky a mají až 70procentní podíl na tvorbě HDP. ■

TEXT: LAURA SRPOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

MGR. LAURA SRPOVÁ, ODBOR ZAHRANIČNĚ EKONOMICKÝCH POLITIK II, SEKCE EVROPSKÉ UNIE A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU, MPO

2019

Kostelec

Malá země, velká výzva:
Revoluce práce je tu. (Ne)bojte se!

8.-9. listopadu 2019

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

2. ročník „českého Davosu“ opět nabídne dva dny inspirativních diskuzí i praktických tipů, jak obstát v abnormálu zítřka. Tentokrát se přední domácí experti zaměří na výzvy a příležitosti spojené se vzděláváním a trhem práce v 21. století.

VIP host Ronen Ginzburg
David Navrátil (Česká spořitelna)
Pavel Kysilka (6D)
Ondřej Šteffl (Scio)
Ladislav Kučera (HAYS)
Michal Musil (Gymnázium Jana Palacha)
Dalibor Kačmář (Microsoft)
Tomáš Sedláček (ekonom a filozof)
a další...

Průběžně doplňované podrobnosti o akci
a možnost registrace na www.altereko.info

Partneři:



PROČ JE ZÉLAND V KURZU? MÁ VODU, JE ZA VODOU...

(POST)MODERNÍ STĚHOVÁNÍ NÁRODŮ POKRAČUJE, MNOŽÍCÍM SE BARIÉRÁM KOMPLIKUJÍCÍM PŘESHRAŇIČNÍ POHYB VŠEHO DRUHU NAVZDORY. POTVRZUJE TO I POČET ZÁJEMCŮ O DRUHÝ, RESPEKTIVE DALŠÍ PAS, PŘÍPADNĚ O NĚJAKOU VARIANTU TRVALÉHO POBYTU, A TO JAK MEZI SUPERBOHATÝMI, TAK I VZNIKAJÍCÍ GLOBÁLNÍ STŘEDNÍ TŘÍDOU. PRO MNOHÉ JE TO SPÁSA PŘED OBÁVANÝM KOLAPSEM ZPŮSOBENÝM AŽ UŽ LIDSKOU ČI PŘÍRODNÍ SILOU. PROTO JE TAKÉ V KURZU NOVÝ ZÉLAND, PODLE VÝZKUMNÍKŮ Z UNIVERSITY OF OTAGO PO AUSTRÁLII NEJVÍC KRIZIVZDORNÉ MÍSTO NA SVĚTĚ.

Své o tom ostatně vědí dystopickými vizemi nasáklí kapitáni technologické revoluce ze Silicon Valley, kteří už od začátku desetiletí do země kiwi ve velkém investují. Inspirací byl mnohým Peter Thiel, spoluzakladatel PayPalu a jeden z prvních investorů do Facebooku – a společně s tím také hlasitý prorok blížícího se kolapsu kapitalismu a obecněji západní civilizace.

Thiel si koupil 477akrový ranč na Jižním ostrově, což zůstalo bezmála šest let utajeno; nejspíš i proto, že se kupci zřejmě povedlo ohnout několik podmínek pro nákup nemovitosti, respektive udělení občanství, jež je podmínkou. Podobně si pak „prostor a vodu“, po nichž (nejen) tento typ investorů touží, podle všeho pořídily i další globální elity, popisuje detailní reportáž deníku The Guardian z roku 2018, která k tématu přitáhla pozornost světa. Už předtím ale na Zélandu došlo

k politickému zemětřesení, v jehož důsledku se imigrační režim země zpřísnil.

„Naši klienti už mají zainvestováno do vína, obrazů a podobně, druhý domov je pro ně další alternativou do portfolia,“ řekl mi nedávno přítel pracující pro jednu z nejrespektovanějších evropských privátních bank s tím, že se druhý pas stal v poslední době (i) módní záležitostí. Podobnou zkušenost jako správci majetku tradičně konzervativních rodin pak máme také my – v současnosti proto například zkoumáme Kostariku a několik jihoamerických zemí. Společným jmenovatelem poptávky po podobných lokalitách je přitom narůstající (geo)politická nejistota a vše s ní spojené na straně jedné a hon za investicemi s přidanou hodnotou na té druhé.

Největší počet zájemců o druhý pas dnes pochází z Číny, Ruska a Indie, k těmto rozvíjejícím se gigantům se pak přidávají volatilní oblasti jako Turecko. O tom, že něco podobného může finálním destinacím kromě vítaného příjmu do rozpočtu způsobit také problémy, se přitom v poslední době přesvědčila mimo jiné Kanada, kde takzvané hot Asian money rozžhavily realitní trh ve Vancouveru a následně Torontu doběla, na což Ottawa zareagovala výrazným příškrčením možností, jak si koupit trvalý pobyt, respektive občanství.

Přesto, nebo právě proto, dnes existuje zhruba třicet zemí, kde je možné si



Zelenomodrý Nový Zéland. Kdo by tu nechtěl žít?

od bratra 100 tisíc amerických dolarů pořídit druhý domov se vším, co k tomu patří. I proto se dá čekat, že bude hon za druhým domovem pokračovat. Kapitál je už dávno nadnárodní a lidé ve stále větší míře (chtějí být) též. A kde je poptávka, nabídka se vždy najde, což potvrzuje i řada evropských pasů na prodej. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ROMAN CHLUPATÝ JE PARTNER

SPOLEČNOSTI SAVE & CAPITAL

Podle často citované Second Citizenship Survey z dílny CS Global Partners celých 89 % dotázaných touží po druhém domově a 34 % tento krok jako investici vážně zkoumá. To znamená, že například počet migrujících dolarových milionářů v posledních letech roste o 20 000 ročně.

OKAMŽITÉ PLATBY PRO PLACENÍ VE DNE I V NOCI



NA JAŘE JSME V TÉTO RUBRICE AVIZOVALI, ŽE KOMERČNÍ BANKA PLÁNUJE TESTOVAT OKAMŽITÉ PLATBY V POLOVINĚ ROKU 2019, ABY JE KLIENTŮM NABÍDLA NA KONCI PRÁZDININ. SVŮJ ZÁVAZEK JSME SPLNILI A JSME RÁDI, ŽE JSME SE K TÉTO SLUŽBĚ PŘIPOJILI V POLOVINĚ SRPNA. NETRPELIVĚ OČEKÁVÁME DALŠÍ BANKY, KTERÉ SE PŘIPOJÍ DO KONCE LETOŠNÍHO NEBO NA ZAČÁTKU PŘÍŠTÍHO ROKU, ABY TYTO PLATBY MĚLY PRO KLIENTY CO NEJŠIRŠÍ VYUŽITÍ.

PLATBY V REÁLNÉM ČASE

Okamžité platby umožňují převádění peněžních prostředků mezi dvěma účty klientů vedenými v různých bankách, které jsou zapojeny do schématu okamžitých plateb podporovaného Českou národní bankou. Platby proběhnou během několika sekund kterýkoliv pracovní i nepracovní den v jakoukoliv

denní či noční hodinu, tedy v režimu 24/7/365.

Pokud však chcete poslat tuzemskou platbu do banky, která do schématu okamžitých plateb zapojena není, anebo ji posíláte z banky, která ve schématu zapojena není, benefity okamžité platby nevyužijete.

OKAMŽITÉ PLATBY JEN PRO DROBNÉ KLIENTY?

Banky většinou neomezují využití okamžitých plateb pouze pro určitý segment klientů, takže je může používat jak jednotlivec, tak živnostník, podnikatel, menší či větší firma nebo korporace. Společné omezení pro tyto platby ve všech bankách je, že jako jednu okamžitou platbu lze poslat částku v maximální výši 400 000 Kč. Tuto výši může kterákoliv banka pro své klienty omezit. Komerční banka umožňuje klientům

KOMERČNÍ BANKA
UMOŽŇUJE KLIENTŮM
ZADÁVAT TOLIK
OKAMŽITÝCH PLATEB,
KOLIK POTŘEBUJÍ, TŘEBA
I V MAXIMÁLNÍ VÝŠI.

V Komerční bance mohou všichni klienti bez rozdílu zadávat okamžité platby z korunových běžných účtů prostřednictvím aplikací:

- Mobilní banka (zatím jen Android),
- Mobilní banka Business (zatím jen Android),
- MojeBanka,
- tzv. třetí strany pro nepřímé dání platebního příkazu podle PSD2.

Do konce listopadu dojde k rozšíření na:

- Mobilní banka (také přes iOS),
- Mobilní banka Business (také přes iOS),
- MojeBanka Business.

zadávat tolik okamžitých plateb, kolik potřebují, třeba i v maximální výši.

Jiné omezení může být v konkrétním typu účtů, pro něž banky umožňují okamžité platby přijímat, anebo je z nich provádět. Komerční banka umožňuje okamžité platby přijímat ve prospěch korunových běžných a spořicíh účtů. Klienti pak mohou tyto platby zadávat z jakéhokoliv korunového běžného účtu.

První okamžité platby si mohli v pilotním provozu vyzkoušet vybraní klienti Air Bank a České spořitelny na konci listopadu 2018. Plošně však začaly svým klientům tuto rychlost zpracování nabízet až od února 2019. Od dubna se přidala banka Creditas, od poloviny srpna pak také Komerční banka. Během září se do pilotního provozu zapojila Raiffeisenbank a na začátku října PPF banka. Během listopadu se k okamžitým platbám připojí ČSOB/Poštovní spořitelna, do konce roku pak i MONETA Money Bank. Na přelomu roku nebo na začátku příštího roku by se měly připojit i Fio banka, Equa bank a mBank.

VYUŽITÍ OKAMŽITÝCH PLATEB

Banky se při přípravě společného řešení dohodly, že je okamžité platby možné využívat pro jednotlivé a jednorázové platby. Okamžitou platbu nelze importovat v dávkách nebo jejím prostřednictvím provádět platby z trvalých příkazů anebo inkasní platby. Každá banka si volí, jakým způsobem okamžité platby svým klientům nabídne.

OKAMŽITÉ PLATBY ZA CENU TUZEMSKÝCH PLATEB?

Zpoplatnění okamžitých plateb je v rukou jednotlivých bank. Zatímco některé nerozlišují mezi běžnými tuzemskými platbami a okamžitými platbami a zpoplatňují je stejně, jiné banky si za provedení odchozích okamžitých plateb řeknou od klientů o příplatek, aktuálně v řádu jednotek korun.

Komerční banka provádí okamžité platby pro klienty za stejnou cenu jako běžné tuzemské mezibankovní platby. Podle typu účtu jsou tak pro klienta buď zcela zdarma anebo za cenu 6 Kč. Dokonce jsou okamžité platby zahrnuty i do počtu plateb v ceně vedení účtu a rovněž balíček transakcí, který si klienti mohou k některým typům účtů dokoupit. ■

TEXT: BRONISLAV ČIŽ

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



Bronislav Číž je vedoucí platebních produktů KB

inzerce



KB M&A POINT

kb.cz 800 521 521

Poradenství při koupi a prodeji firmy

V poslední době je stále aktuálnější tématem prodej či nákup společnosti, a to především v souvislosti s generační výměnou jejich majitelů. Prodej, případně nákup společnosti je velice obtížné realizovat vlastními silami a tento proces s sebou nese řadu úskalí.

Proto je vhodné svěřit tento úkol kvalifikovanému partnerovi, kterým může být právě Komerční banka. Ta již asistovala u velkého množství transakcí, a to jak na straně prodávajících, tak i kupujících.

Objemy i počty realizovaných transakcí mají vzestupný trend, toto téma proto vnímáme velmi silně a díky zkušenostem specializovaného M&A týmu můžeme klientům pomoci ve všech fázích transakčního procesu.

Novinkou v této oblasti, kterou přinášíme na trh, je jednoduchá online M&A kalkulačka. Na základě vyplnění několika základních údajů, jako jsou vybrané ukazatele rozvahy nebo výkazu zisku a ztrát či údaje predikující budoucnost firmy (tržby a provozní HV), pomůže stávajícím majitelům získat odhad hodnoty jejich firmy. Kalkulačka je součástí internetových stránek Komerční banky, prezentujících naše komplexní poradenství v oblasti M&A.

**BUDOUCNOST
JSTE VY** 



ČESKÁ REPUBLIKA NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU PREZENTOVALA NOVOU VIZI, ZALOŽENOU NA INOVACÍCH

HLAVNÍM TÉMATEM 61. ROČNÍKU MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU BYL PRŮMYSL 4.0 A DIGITÁLNÍ TOVÁRNA, Tedy DIGITALIZACE VÝROBY. TRADIČNÍ KONCEPT PARTNERSKÉ ZEMĚ MSV ZÍSKAL NOVOU PODOBU, KDYŽ SE DO TÉTO POZICE DOSTALA LETOS ČESKÁ REPUBLIKA. VŮBEC POPRVÉ TU POD JEDNOU STŘECHOU PŘEDSTAVILA HNED TŘINÁCT STÁTNÍCH ORGANIZACÍ, KTERÉ PODPORUJÍ TUZEMSKÝ BYZNYS. A TO V ČESKÉ NÁRODNÍ EXPOZICI NAZVANÉ CZECH REPUBLIC: THE COUNTRY FOR THE FUTURE. VELETRHU SE ZÚČASTNILO 1662 VYSTAVUJÍCÍCH FIREM Z 30 ZEMÍ. ZA PĚT DNÍ SI EXPOZICE PROHLÉDLO VÍCE NEŽ 81 TISÍC NÁVŠTĚVNÍKŮ.



Česká národní expozice na MSV 2019

POD SPOLEČNOU VLAJKOU

„Česká národní expozice byla středobodem pavilonu Z. Hlavní témata letošního MSV Průmysl 4.0 a digitální továrna jsou MPO zvláště blízká, málokterá země totiž disponuje takovým množstvím schopných lidí jako my. Je třeba to dát světu vědět, což také děláme. Kybernetika a automatizace vše zrychluje a mění dosavadní postupy a zvyky. Zcela nové výzvy pro průmysl,

ale i celou ekonomiku a společnost přináší navíc umělá inteligence. I z toho je patrné, že výzkum, vývoj a praxe mají k sobě čím dál tím blíže, navíc světová konkurence nás nutí daleko rychleji zavádět všechny inovace do praxe,“ říká vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček.

Součástí České národní expozice byla také zóna startupových technologických firem, ukázky virtuální reality

Na Mezinárodním strojírenském veletrhu letos vystavovalo 1662 firem z třiceti zemí. Za pět dní si expozice prohlédlo více než 81 tisíc návštěvníků. Atraktivitu českého trhu potvrdila mimořádně vysoká účast zahraničních firem a odborníků. Ze zahraničí přijelo 829 firem, tj. polovina všech vystavovatelů, přičemž nejvyšší zastoupení měly Německo, Slovensko, Čína, Itálie a Rakousko. Mimořádně početně byla zastoupena třeba také Indie a zajímavostí se stala historicky první oficiální účast Maďarska. Veletrh si prohlédla řada zahraničních delegací a obchodních misí, které přicestovaly mimo jiné z Indie, Číny, Ruska, Běloruska, Ukrajiny, Slovenska, Jihoafrické republiky, Severní Makedonie a Bavorska.

a množství doprovodných akcí včetně seminářů, například o tom, jak stát podpoří rozvoj umělé inteligence, či o využití blockchainové technologie v podnikání.

Veletrhy Brno během MSV představily koncept festivalu Start Me Up, který připravují ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu. Jeho cílem je

propojit start-upy a inovační firmy s potenciálními zákazníky i investory, kteří se tradičně strojírenského veletrhu účastní. Festival Start Me Up by se měl konat souběžně s MSV 2020.

UKÁZKA CIRKULÁRNÍ EKONOMIKY

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR v národní expozici rovněž představilo unikátní 3D sochu Kaleidoskop z recyklovatelného materiálu. Šlo o vítězné umělecké dílo, které vzešlo ze studentské soutěže Digitální továrna. „Soutěží jsme ukázali, že lze propojit studium a kreativitu s praxí, tedy reálným uplatněním. Životní koloběh 3D sochy je hezkým příkladem cirkulární ekonomiky. Tedy ukázkou společenské odpovědnosti vůči dalším generacím,“ uvedl Karel Havlíček.

Na aukci ve Hvězdárně Brno, kde nechyběla ani autorka, studentka Ekin Ünlü z Technické univerzity v Turecku, se dílo vydražilo za 166 tisíc korun a novou majitelkou se stala Alice Undus ze společnosti Aero Vodochody Aerospace. Získané finanční prostředky pomohou s rozjezdem studentského start-upu, který se zabývá recyklací plastu v architektuře a realizuje výzkumné projekty v rámci cirkulární ekonomiky.

Součástí České národní expozice byla také prezentace nazvaná Oběhové



Koncept digitální továrny ukázal praktický příklad, jak přivést nové technologie do výroby

hospodářství a průmysl. Jde o interaktivní mapu ČR, v níž mohli návštěvníci označit sídlo firmy, obec či školu, které se zabývají cirkulární ekonomikou či se ji chystají zavést. Zároveň se lidé mohli zapsat do knihy Archa cirkulární ekonomiky České republiky. Vlajčky na mapě ČR a zápisy do archy přibývají, což dokladuje zvyšující se zájem o dané téma.

Během MSV Karel Havlíček rovněž oficiálně vyhlásil už čtvrtý ročník soutěže Přeměna odpadů na zdroje a představil vítěze třetího ročníku. Soutěže se od roku 2017 zúčastnily stovky organizací, od výrobních podniků, stavebních firem přes obce a města po studenty VŠ a žáky všech stupňů vzdělávacích zařízení. Výsledkem jsou mimo jiné příklady dobré praxe, které mohou inspirovat k přeměně odpadů na zdroje i všechny ostatní. ▶▶



Unikátní 3D socha Kaleidoskop autorky Ekin Ünlü z Technické univerzity v Turecku (na fotu zcela vlevo) vydražila Alice Undus ze společnosti Aero Vodochody Aerospace (druhá zleva) za 166 tisíc korun. Tato částka pomůže s rozjezdem studentského start-upu, který se věnuje recyklaci plastu v architektuře



Jeden ze seminářů probíhající v rámci České národní expozice se soustředil na indický trh, kde vzniká Český průmyslový klastr

► UMĚLÁ INTELIGENCE

Právě na MSV vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček podepsal také další memoranda o podpoře a spolupráci v oblasti umělé inteligence (artificial intelligence – AI). Tentokrát s představiteli brněnského Vysokého učení technického a Masarykovy univerzity Brno. Aby technologie lidem co nejvíc usnadnily život a Česká republika získala jedno ze čtyř plánovaných evropských center excelence, spolupráce státu, odborných univerzitních týmů i podnikatelských svazů v oblasti AI tedy významně posiluje. Obdobná memoranda letos v srpnu podepsali zástupci Českého vysokého učení technického, Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava, Matematicko-fyzikální fakulty Univerzity Karlovy se Svazem průmyslu a dopravy.

V umělé inteligenci má Česká republika šanci hrát světový prim. „V AI jsme na světové špičce, nebojíme se to říct a děláme vše pro to, abychom se ještě zlepšili, a tím posunuli tuzemské hospodářství směrem k ekonomice založené na přidané hodnotě,“ shrnuje Karel Havlíček.

PODPORA NAŠICH INVESTORŮ V ZAHRANIČÍ

Vzbudit zájem českých podnikatelů o indický trh a informovat o připravovaném Českém průmyslovém klastru (CIC), jenž usnadní firmám byznys v Indii. To byl cíl semináře, který na veletrhu připravilo Ministerstvo průmyslu a obchodu a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. „Indie je druhou nejlidnatější zemí světa s fungující



V rámci MSV probíhala celý den akce Meeting Point CzechTrade. Pro více než 100 zájemců z řad firem byli k dispozici zástupci z 20 zahraničních kanceláří CzechTrade. Firmy mohly konzultovat své exportní plány a dozvědět se nejžhavější novinky z teritorií

tržní ekonomikou, s níž má ČR tradiční obchodní vztahy. Přesto se vzájemný obchodní obrat pohybuje na relativně nízké úrovni 1,5 miliardy amerických dolarů ročně. Možnosti, které oba trhy nabízejí, se zdaleka nevyužívají tak, jak by mohly. Situaci má pomoci zlepšit připravovaný Český průmyslový klastr. Může se jednat o pilotní projekt podpory našich investorů v zahraničí,“ objasnil důvody vzniku tohoto projektu Karel Havlíček. ■

ZDROJ: MPO A BVV
FOTO: ARCHIV MPO A BVV

Nové technologie zaujaly i ty nejmenší návštěvníky

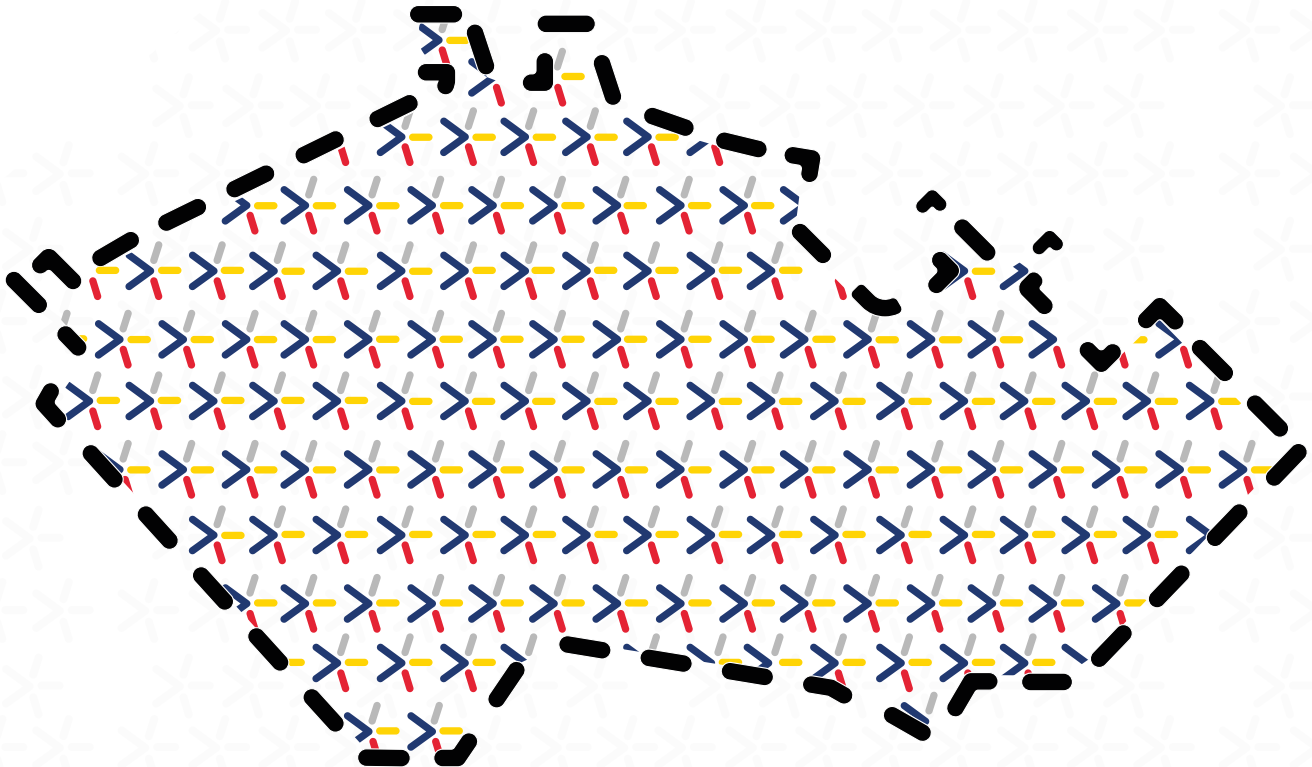




Stáhněte si aplikaci a poznejte Inovační strategii ČR přes rozšířenou realitu



Inovační strategie České republiky 2019-2030



Czech Republic
The Country
For Excellence

V rámci inovací máme co nabídnout už nyní. Co když se ale ještě více zaměříme na aktuální společenské trendy?



Czech Republic
The Country
For R&D

Každá inovace začíná „na papíře“. Proto musíme aktivně podporovat investice do výzkumu a vývoje.



Czech Republic
The Country
For Investment

Investice by neměly být jen o penězích. Na první místo patří jednoznačně přidaná hodnota. Ta rozhoduje.



Czech Republic
The Country
For Startups

Start-upy a spin-offy zásadně ovlivní naše budoucí postavení ve světě. Měli bychom je brát v potaz.



Czech Republic
The Country
For Digitalization

Česká republika by jednoznačně měla být více online. Chytrá infrastruktura zásadně ovlivní životy nás všech.



Czech Republic
The Country
For Patents

Více patentů se rovná většímu přínosu pro nás i okolní svět. A my rozhodně máme co nabídnout.



Czech Republic
The Country
For Smart People

Česká republika je zemí, která má v budoucnosti zásadní místo. Je na čase to ukázat celému světu.



Czech Republic
The Country
For Technology

Vzdělávací instituce se musí zaměřit na kreativitu, kritické myšlení a využití znalostí v praxi.



Czech Republic
The Country
For Smart Infrastructure

Systém stavebnictví, logistiky i dopravy potřebuje v České republice sjednotit a modernizovat na všech úrovních.





Panelovou diskuzi si přišlo poslechnout přes 50 účastníků

KLÍČEM K PŘECHODU NA PRŮMYSL 4.0 JSOU CHYTRÉ INVESTICE

Kvalifikovaná pracovní síla je základním předpokladem pro úspěšný pokrok a rozvoj průmyslu v celém visegrádském regionu. S tím také úzce souvisí propojení firem a výzkumu nebo odborná příprava studentů na rychle se měnící požadavky trhu. Investiční agentury

v zemích visegrádské čtyřky doposud hrály důležitou roli v podpoře podnikání, nicméně se také potýkají s výzvami a novými požadavky firem, které plynou z digitalizace výroby a přechodu na Průmysl 4.0. Na tyto změny je proto potřeba rychle reagovat.



Marcin Fabianowicz několikrát zmínil důležitost lokalizace investic a potřebu rozvinout takový model ekonomiky, který by odpovídal potřebám současného trhu. „Máme nízkou nezaměstnanost, ale situace je jiná ve velkých městech, jako je například Poznaň a Wrocław, a na vesnicích.“



Panelovou diskuzi provázel Lukáš Kovanda, hlavní ekonom investičních fondů Czech Fund

V návaznosti na to CzechInvest uspořádal v České národní expozici The Country For The Future na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně ve středu 9. října 2019 panelovou diskuzi,



Patrik Reichl z CzechInvestu (vlevo) diskutoval s Róbertem Simončičem (vpravo) ze SARIO, Istvánem Kolozsvárim z Velvyslanectví Maďarské republiky v Praze a Marcinem Fabianowiczem z PAIH výzvy digitalizace a Průmyslu 4.0



U příležitosti českého předsednictví V4 a konání brněnské diskuze CzechInvest vydal brožuru Smart Visegrad, která se zaměřuje na trendy, politiky a spolupráci v oblasti investic v Polsku, Maďarsku, České republice a na Slovensku

na které vystoupili představitelé investičních agentur z České republiky (CzechInvest), Slovenska (Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – SARIO) a Polska (Polska Agencja Inwestycji i Handlu – PAIH) a představitel Velvyslanectví Maďarské republiky v Praze.

zákona o investičních pobídkách. Česko podle něj přechází od podpory takzvaných montoven k investicím s vyšší přidanou hodnotou, které se zaměřují na vědu a výzkum. Ty mají potenciál zvýšit kvalitu života lidí přímo v místě investice. ■

Zástupci všech čtyř zemí se shodli na tom, že je potřeba podporovat investice s vyšší přidanou hodnotou, systém duálního vzdělávání a spolupráci firem s vědeckými institucemi. Generální ředitel agentury CzechInvest Patrik Reichl přiblížil, jaké změny přináší novela

DVOUSTRANU PŘIPRAVILI: JANA KOHOUTOVÁ,
KRISTÝNA TUREČKOVÁ, CZECHINVEST
FOTO: DOMINIK KUČERA



„Když nemáte v zemi pracovníky, musíte něco změnit. Cestou může být právě věda a výzkum. Musíme učit mladé lidi, aby mezi sebou spolupracovali a navzájem sdíleli myšlenky,“ řekl István Kolozsvári



Róbert Simončič (uprostřed) zdůraznil transformaci ekonomiky na vyšší přidanou hodnotu a s tím související adaptaci na technologie, především propojení univerzit se soukromým sektorem. Důležité je podle něj dávat mladým lidem pozitivní příklady technického vzdělávání a odbourat jejich nechuť vůči matematice a technickým oborům

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

PRODUKTY

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

MILIARDY V ENERGETICE PRO ČESKÉ FIRMY

ČTRNÁCT ZAHRANIČNÍCH TRHŮ S POTENCIÁLEM ZAKÁZEK V CELKOVÉ VÝŠI STOVEK MILIARD EUR PRO VÝROBCE DEKARBONIZOVANÝCH ZDROJŮ ENERGIE. VE KTERÝCH ZEMÍCH A JAK SI Z PŘÍLEŽITOSTÍ V OBLASTI MODERNÍ ENERGETIKY UKROJIT, UKAZUJE PUBLIKACE NAZVANÁ ZAPOJENÍ MODERNÍ ENERGIE – EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI PRO MODERNÍ ENERGETIKU. ČESKÝM EXPORTÉRŮM JI PŘEDSTAVILI JEJÍ TVŮRCI ZE SVAZU MODERNÍ ENERGETIKY, AGENTURY CZECHTRADE A ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ.

„Česká stopa je součástí velkých projektů klíčové energetické infrastruktury mnoha desítek zemí. Tuzemské firmy teď mohou využít globální proměnu energetických zdrojů a chytré technologie. Máme na to špičkové odborníky v oblasti energetiky, unikátní schopnosti originálně řešit situaci a neotřele inovovat, a přitom respektovat udržitelný rozvoj a brát ohled na budoucí generace,“ řekl při představení publikace ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček.

Inovace v oblasti technologií solárních a větrných elektráren, akumulace energie či elektromobility pomohly vytvořit zcela novou část moderní energetiky. Symbolem proměny je postupný útlum spalování uhlí. „Ve spolupráci s veřejným sektorem chceme českým firmám přiblížit nové možnosti. Vedle světově věhlasných českých značek, jako jsou Baťa, Zetor nebo Škoda, mohou přibýt nová jména spojená s řešeními v oblasti akumulace energie, automatizace budov či chytrých sítí,“ dodal Martin Sedlák, programový ředitel Svazu moderní energetiky.

„Mix zemí prezentovaných v brožuře ukazuje na potřebu modernizovat energetický sektor nejen v nejvyspělejších státech, ale i v rozvojovém světě. Pro dodavatele je proměna energetiky samozřejmě i branou k miliardovým dodávkám. Jedná se o velmi složitý obor, v němž jsou potřeba relevantní informace a pochopení složité legislativy. A právě zde agentura CzechTrade může na místě pomoci prošlapat cestu českým firmám,“ uvedl ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Například Německo podniká kroky ve vývoji vodíkové infrastruktury. Investice ve výši desítek miliard eur pak vyvolá schválený útlum uhlí. Dále v moderní energetice vynikají Spojené arabské emiráty, které se soustředí především na rozvoj solární energie. Výroba ve fotovoltaických parcích vzroste ze 4,76 TWh v letošním roce do deseti let na téměř trojnásobek.

NEJVÍC PŘÍLEŽITOSTÍ JE V LATINSKÉ AMERICE A ASI

Mnoho šancí v současné době nabízí Latinská Amerika, kde přeje rozvoji nízkouhlíkové energie hned pět zemí vhodných pro tuzemské exportéry. Působivé ambice má například chilský plán, který počítá s výrobou 60% energie z moderních obnovitelných zdrojů do roku 2035 a 70% do roku 2050. Právě solární energetika může narůst až na 20 GW instalovaného výkonu a větrné elektrárny mají také potenciál až 20 GW. Dalším chilským projektem je instalace chytrých elektroměrů pro průmyslové podniky a domácnosti.

V rámci asijského trhu se do role tygra dostává Vietnam. Podle aktuální energetické koncepce vzroste spotřeba elektřiny z obnovitelných zdrojů na 265–278 TWh v roce 2020 a 572–632 TWh v roce 2030. V současnosti mají na obnovitelných zdrojích největší podíl velké vodní elektrárny, dále solární energie a v tradičně zemědělském státě má velký potenciál využití bioplyn. Více než polovina představených trhů ovšem vzhledem ke své náročnosti může českým

firmám přinést i nesnáze v oblasti financování. „V některých případech se dá předpokládat, že se tuzemští exportéři bez podpořeného financování neobejdou. Právě proto jsou zde nástroje České exportní banky, které usnadní vstup tuzemských vývozců na náročné trhy,“ uzavírá předseda představenstva a generální ředitel České exportní banky Jaroslav Výborný. ■

ZDROJ: ČEB



**ZAPOJENÍ
MODERNÍ ENERGIE**

EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI
PRO MODERNÍ ENERGETIKU

Publikace Zapojení moderní energie – exportní příležitosti pro moderní energetiku je k dispozici také v elektronické podobě na:
www.modernienergetika.cz/publikace/

TA ČR VYVRACÍ MÝTUS O LEVNÉ MONTOVNĚ UNIKÁTNÍ ŠETŘENÍ INKA DALA ČESKU PŘEHLED O JEHO INOVAČNÍCH KAPACITÁCH

PODPORA VÝZKUMU A INOVACÍ VE FIRMÁCH BY SE MĚLA PŘESTAT ZAMĚŘOVAT NA CELÉ SEKTORY NEBO ODVĚTVÍ. MNOHEM EFEKTIVNĚJŠÍ JE CÍLIT NA KONKURENCESCHOPNOST JEDNOTLIVÝCH AMBICIÓZNÍCH MALÝCH ČI STŘEDNÍCH PODNIKŮ. UKAZUJÍ TO INFORMACE ZÍSKANÉ UNIKÁTNÍ METODOU MAPOVÁNÍ INOVAČNÍCH KAPACIT INKA, KTEROU POŘÍDILA A PROVÁDÍ TECHNOLOGICKÁ AGENTURA ČR (TA ČR).

JAK SE DOSTAT DÁL? OPUSTIT SEKTOROVÝ PŘÍSTUP

Data získaná metodou INKA například potvrzují, že malá česká ekonomika závislá na exportu není schopna vytvořit větší počet firem, jež by se staly technologickými lídry i za hranicemi. Na druhou stranu je ale mylné označovat Česko za levnou montovnu, jak se lze často dozvědět v médiích. „Česko je sofistikovaným následovatelem. To znamená, že začínáme velmi inteligentně a chytře následovat ty, kteří jsou lídry na trhu,“ popisuje zjištění získaná pomocí metody INKA ředitel kanceláře TA ČR Martin Bunček.

K tomu, aby se Česká republika posunula ještě dál, a stala se tak průkopníkem, potřebuje podle něj opustit pohled zaměřený na jednotlivé sektory. Data z metody INKA ukazují, že namísto toho, aby podpora výzkumu a inovací směřovala plošně na celá odvětví, měla by se soustředit spíše na konkrétní zaměření ambiciózních firem. Ty se často nacházejí v řadách malých a středních podniků, zároveň bývají zapojené

do dodavatelsko-odběratelských řetězců tuzemských poboček nadnárodních korporací.

„Pokud se nám za pomoci inovací podaří posunout ambiciózní a dobře vedené firmy v Česku výše v mezinárodních řetězcích, bude se přidaná hodnota tvořit z výraznější části v České republice. Velké zahraniční podniky pak budou na menších českých firmách více závislé, a bude tedy pro ně obtížnější přesunout výrobu jinde,“ popisuje Martin Bunček. Zároveň dodává, že menší české firmy se pak často dokáží snadněji z takových vztahů s obry zcela vymanit, přijít s vlastním zcela novým portfoliem, a prorazit tak v zahraničí.

UMĚT ZÍSKAT ŠPIČKOVÉ LIDI JE ZÁKLAD

Tvůrcům národních hospodářských strategií či autorům dotačních nástrojů dává INKA celou řadu dalších cenných informací. Jednou z nich je například to, že Česká republika v posledních letech dohnala v oblasti výzkumu infrastrukturní mezeru, kterou ve srovnání s vyspělými evropskými zeměmi měla. V nejbližší budoucnosti tak pro Česko bude klíčové

Jednotná celonárodní metodika mapování inovačního potenciálu INKA vznikla v letech 2014 až 2015 v rámci projektu, jehož zadavatelem byla Technologická agentura ČR a realizátorem konsorcium společností Berman Group, Jihomoravské inovační centrum a Technopolis. Na zadání spolupracovaly Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, Ministerstvo práce a sociálních věcí a Agentura CzechInvest. Původní projekt za 20 milionů korun zahrnoval kromě sestavení metodiky také její pilotní ověření a sběr dat. Následně vznikl také software INKA viz určený pro on-line prezentaci dat z projektu. Systém umožňuje snadné filtrování a vyhledávání dat podle zvolených kritérií. Jeho součástí jsou také vizualizace nejzajímavějších dat z řízených rozhovorů, které jsou zobrazovány ve formě interaktivních grafických výstupů. Provozní náklady, včetně nákladů na jednotlivá šetření, nese TA ČR s tím, že na sběru dat se významně podílejí jednotlivé regiony, většinou prostřednictvím svých regionálních inovačních center.





Česko na špici EU

Žádná jiná země Evropské unie nemá v současnosti tak kvalitně zmapované inovační kapacity jako Česko. Díky unikátní metodě INKA, která vznikla na základě projektu zadaného a financovaného Technologickou agenturou ČR, disponují odborníci jednotnými daty z bezmála 1000 firem s celkovými ročními výnosy 3690 miliard korun. Mohou tak mnohem lépe cílit na podporu výzkumu a inovací. Protože se údaje navíc sbírají každé dva roky, mají přehled i o tom, jak se inovační potenciál země mění v čase.

lákat především špičkové lidské zdroje. A to nejen přímo v oblasti výzkumu a inovací, ale také mezi zkušenými manažery firem. Právě management má totiž největší vliv na to, zda se firma bude

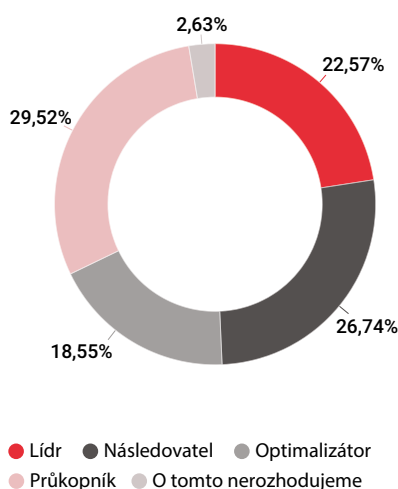
snažit inovovat a bude dost ambiciózní, aby přesáhla hranice českého trhu. ■

ZDROJ: TA ČR

NĚKTERÉ Z VÝSTUPŮ INOVAČNÍHO MAPOVÁNÍ ČR INKA

TYPY FIREM Z HLEDISKA SVÝCH INOVAČNÍCH ASPIRACÍ

Aspirace k vůdcovství změn



Lídr

Firma s aspirací k vůdcovství změn na světovém trhu. Tím se rozumí motivace k investování do hledání a zkoušení nových řešení a jejich ověření na trhu.

Průkopník

Firma, která je blízko pozic lídra a technologicky je na špici či blízko špičky ve svém oboru. Vyvíjí či usiluje o vývoj unikátních řešení s potenciálem zavádět v oboru nová řešení, která budou ostatní následovat. Vývoj i výzkum hrají ve firmě zpravidla významnou roli. Konkurence není žádná nebo jen malá.

Následovatel

Firma, která chce být lídrům svého trhu co možná nejvíce na dohled a umět co nejrychleji reagovat na jejich kroky. To v praxi znamená, že usiluje o co nejlepší úroveň vlastních kompetencí, pečlivě zkoumá kroky lídrů a hledá vlastní způsoby reakce na ně.

Optimalizátor

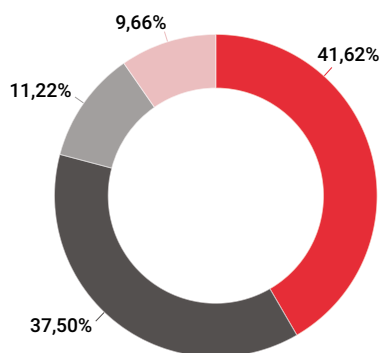
Firma, jejíž hlavní inovační aspirace směřuje k optimalizaci na trhu již déle zavedených produktů, způsobů výroby, distribuce atd. Na aspiraci být v popředí změn na světovém trhu programově rezignuje. Změny přebírá, silně se orientuje na provozní dokonalost.

O tomto nerozhoduje

Do této kategorie jsou řazeny firmy, které převážně tvoří součást nadnárodních společností (NNS), v nichž podnikatelskou vizi určuje jiná část skupiny. Řada z těchto společností je skutečným technologickým i tržním lídrem světového trhu. Nicméně pro účely hodnocení inovačního potenciálu Česka je klíčová otázka, jak k této pozici globálních společností přispívá místní firma. ▶▶

Z hlediska aspirací k vůdcovství změn je v rámci INKA 2 nejvíce patrný nárůst počtu firem v kategorii průkopník – o 8 procentních bodů. Odráží to stále více skutečnost, že české firmy se soustředí na snahu hledat a přinášet technologicky unikátní řešení na trzích, které se teprve utváří, anebo tam, kde se nevyplatí velkým hráčům působit se standardními produkty. Těmto trhům se říká „niche markets“.

►► Aspirace k růstu velikosti firmy



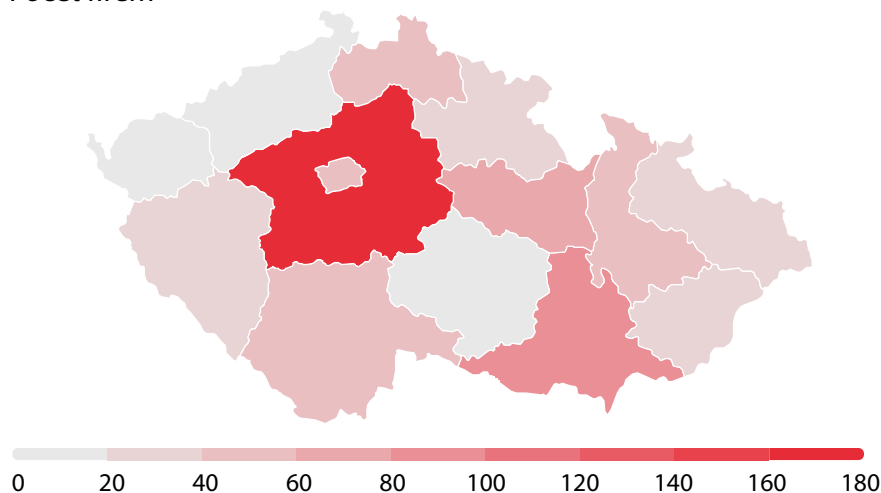
- Růst výkonů i zaměstnanců s vizí nepřekročení určité velikosti
- Růst zisku při zachování současné velikosti firmy
- Neomezený růst
- Jiný

Obecně se má za to, že posláním firem je tvorba zisku. Stejně tak se předpokládá, že základní vlastností firmy je neustálé úsilí o jeho růst. Se zajištěním vyššího zisku se spojuje expanze na trzích, a tudíž růst firmy z hlediska výkonů či zaměstnanosti. Přitom je třeba zdůraznit, že vztah mezi růstem zisku, výkonů a zaměstnanosti se silně liší jak mezi jednotlivými firmami, tak mezi obory.

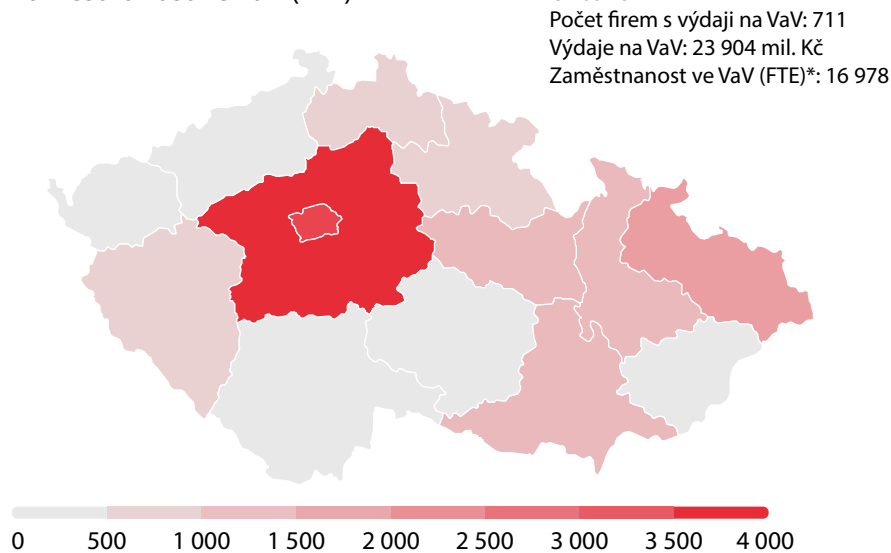
Tři ze čtyř navštívených firem mají omezené růstové aspirace. Každá třetí firma nechce zvyšovat počet zaměstnanců. Preferují malé kroky a relativní jistotu před razantní expanzí, kterou řada podnikatelů vnímá jako příliš riskantní. Neochota jít do rizika je spojena také s určitým pocitem uspokojení v době ekonomického růstu.

Aspirace k růstu velikosti firem se proti mapování INKA 1 proměnila výrazněji. O 20 procentních bodů se snížil počet firem, které mají růstové vize bez omezení. Naopak růst o 8 p. b. vykazala kategorie firem, která chce růst, ale má vizi, že nepřekročí určitou velikost, a o 14 p. b. kategorie firem, jež chtějí mít stále stejný počet zaměstnanců. Jedním z důvodů je jistě nedostatek pracovních sil na trhu, ale také velká neochota riskovat. Ta je dána jednak určitým uspokojením ze stávajícího stavu, které ve firmách převládá, neboť se jim daří, současně však nechtějí riskovat tím, že porostou a budou se snažit prorazit na neznámých trzích s velkou konkurencí.

Počet firem



Zaměstnanost ve VaV (FTE)



ČR celkem
 Počet firem s výdaji na VaV: 711
 Výdaje na VaV: 23 904 mil. Kč
 Zaměstnanost ve VaV (FTE)*: 16 978

*VaV – výzkum a vývoj

FTE – Průměrný evidenční počet zaměstnanců přepočtený na plný pracovní úvazek věnovaný výzkumným a vývojovým činnostem

Polovina firem uvádí jako hlavní bariéru VaVal lidské zdroje, především nedostatek pracovních sil, ale také jejich kvalitu, ochotu učit se a dělat něco nového. Téměř čtvrtina firem uvedla jako hlavní problém administrativní zátěž ve spojitosti s byrokracií, různými regulacemi, předpisy či legislativou, kontroly finančních úřadů a složitost dotačního prostředí. Pětina firem uvádí jako problém finance, především omezené množství finančních prostředků na zásadnější inovace a delší návratnost prostředků vložených do inovací. Na druhé straně spektra se objevují odpovědi devíti procent firem, které nepociťují žádné bariéry v oblasti VaVal. Nejčastěji se jedná o společnosti, které mají nejvyšší

aspirace, jde o prestižní zaměstnavatele s nadprůměrnými mzdami a atraktivní náplní práce. ■

Zajímá vás víc dat k Inovačnímu mapování ČR INKA?
 Navštivte <https://inkaviz.tacr.cz/>

Celkem 78 % navštívených firem realizuje vlastní VaV, což je o 5 procentních bodů více než v INKA 1. Také role podřízených firem v oblasti VaV posílila. Firmy s vedoucím postavením v oblasti VaV v rámci koncernu zvýšily svůj podíl v navštíveném vzorku o 19 procentních bodů.

22

DHL 
EXPORTNÍ CENA
pod záštitou agentury CZECHTRADE

NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ČESKÉ EXPORTÉRY

PŘEDSTAVÍME 21. 11. 2019

www.exportnicena.cz

MEDIÁLNÍ PARTNER

 **TRADE** NEWS



Na mezinárodní konferenci TechoCon 2019 v Praze společnost LIKO-S představila revoluční model akustických mobilních budek

Libor Musil:

NAŠE INOVACE DOKÁŽÍ VYČNÍVAT I VE SVĚTĚ

ČESKÁ RODINNÁ FIRMA LIKO-S ZE SLAVKOVA U BRNA, KTERÁ LETOS PŘEDSTAVILA MEDIÁLNĚ ÚSPĚŠNOU 1. ŽIVOU HALU NA SVĚTĚ LIKO-VO, DEMONSTROVALA NEDÁVNO INOVATIVNÍ A DESIGNOVÁ ŘEŠENÍ TENTOKRÁT PRO MODERNÍ KANCELÁŘE NA DVOU VÝZNAMNÝCH VELETRŽÍCH NAJEDNOU.

CHYTRÁ STĚNA SMART-I-WALL® OSLOVILA LONDÝN

Ve dnech 19. až 22. září společnost LIKO-S prezentovala interaktivní příčky SMART-i-WALL® v Londýně. Tam se představila spolu s předními českými výrobci na veletrhu designu London Design Fair 2019, který byl součástí týdenního programu London Design Festivalu. Jde o největší obchodní akci v Londýně, který je světovou metropolí designu a architektury.

Prezentace LIKO-Su byla součástí unikátního českého pavilonu nazvaného „Czech Republic: United Crafts of Bohemia“. Projekt organizovala agentura CzechTrade za finanční podpory Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a zúčastnilo se ho dvanáct společností. Expozice LIKO-Su představila novou verzi multimediální příčky SMART-i-WALL®, která přitahovala množství návštěvníků a profesně zaujala především britské tvůrčí architektky a designéry kancelářských interiérů. Připomeňme,

že LIKO-S byl před několika lety první firmou, která dokázala integrovat technologie jako vysoké rozlišení, unikátní zvuk & dotekové ovládání právě do skleněné příčky.

„Moderní technologie pro komunikaci a prezentaci jsou dnes běžnou součástí každé kanceláře nebo jednací místnosti. Televize na stěnách, konferenční kamery na stole, reproduktory pod stropem. K tomu všemu se připojujete přes svůj počítač pomocí kabelu. My jsme



Promyšlená konstrukce navíc umožňuje modulární rozšíření mikrokanceláře na menší zasedačku až pro šest lidí. Posledním trumfem je interaktivita – upgrade akustických budek chytrou příčkou SMART-i-WALL®, kterou lze integrovat přímo do stěny.

„Obě inovace z naší dílny upoutaly velkou pozornost návštěvníků. Dlouhodobě se snažíme vytvářet řešení, která usnadní a zpříjemní život v kanceláři díky technologiím, flexibilitě a akustice. Naše nové budky všechny tyto záměry kombinují, dokonce si díky integrované dotykové obrazovce a softwaru můžete svoji zasedačku jednoduše rezervovat a mít pod kontrolou vnitřní podmínky jako množství CO₂ a vzdušnou vlhkost,“ doplnil Jan Musil. ■

ZDROJ: LIKO-S
WWW.LIKO-S.CZ

tohle všechno vzali a integrovali do našich příček. Tak vznikl SMART-i-WALL® – interaktivní příčka nabitá technologií,“ řekl Orraine Williams, člen představenstva a vedoucí Vývoje & Marketingu společnosti LIKO-S. Obrazovky SMART-i-WALL® alespoň vzdáleně přenášely premiéru akustických budek na veletrhu TechoCon 2019, který se ve stejnou dobu konal v Praze.

slavkovští inovátoři změnit zaběhlé způsoby v současném stavebnictví.

Mnozí už věřili, že telefonním budkám s příchodem mobilů odzvonilo. Moderní kanceláře typu open space ukázaly opak – mobil dnes mají všichni, ale chvíli soukromí málokdo. Na scénu se proto vrátily akustické budky. Neslouží už pouze k telefonování, ale i pro privátní schůzky a menší meetingy.

„Veletrh designu London Design Fair byl pro nás klíčovou akcí. Otevřel naší společnosti dveře na britský trh a poskytl jí i dalším firmám příležitost k navázání důležitých obchodních vztahů. Atmosféra v pavilonu byla přátelská, na velmi prestižní akci se sešly firmy, které se doplňovaly a v žádném z vystavovaných produktů si nekonkurovaly,“ uvedl Jan Musil, místopředseda představenstva LIKO-S.

Ty od LIKO-Su díky inovacím a jedinečné konstrukci „zamíchaly kartami“. Oproti konkurenci mají integrovaná kolečka, díky nimž je velmi snadné je přemístit.

LIKO-S je rodinná firma ze Slavkova u Brna, která se zabývá především výrobou příček, posuvných stěn a také zeleným stavěním v rámci známé divize Živé stavby.

MEZITÍM V PRAZE NA TECHOCON 2019

Ve stejnou chvíli, kdy v Londýně probíhal první den London Design Fair 2019, v Praze LIKO-S představil revoluční model akustických budek na mezinárodní konferenci TechoCon 2019. Letošní třetí ročník se nesl v duchu témat Sustainability & Well Being. Tyto myšlenkové okruhy aktuálně rezonují nejen trhem kancelářských prostor. Pro návštěvníky byly připraveny přednášky, panelové diskuze a prezentace produktů. Zástupci LIKO-Su mimo jiné také přednášeli na téma Inovace jako základ (r)evoluce ve stavebnictví. Detailněji představili i ekologické produkty, jako jsou zelené střechy, zelené fasády nebo kořenové čistírny, s jejichž pomocí chtějí



(PROČ) ČESKO POTŘEBUJE CHYTRÉ DAREBÁKY I MATURITU Z MATEMATIKY

ČESKÉ ŠKOLY BY MĚLY KLÁST DŮRAZ NA KVALITU. JEN ŠPIČKA – A PŘECHODNĚ CHVOST – TOTIŽ PŘEŽIJÍ NASTARTOVANOU DISRUPCI TRHU PRÁCE. NEJVĚTŠÍM NEDOSTATKEM V TOMTO SMYSLU JE PŘITOM DNES MÁLO ZKUŠENOSTÍ S PRAXÍ A TAKÉ NESCHOPNOST VIDĚT VĚCI V GLOBÁLU. I PŘESTO TU MÁME SVĚTOVÉ STUDENTY, COŽ (NĚKTERÁ) CHYSTANÁ OPATŘENÍ PODPOŘÍ. PODROBNOSTI V RÁMCI DISKuze ORGANIZOVANÉ PLATFORMOU ALTER EKO PROBÍRALI PRODĚKAN FAKULTY MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ VYSOKÉ ŠKOLY EKONOMICKÉ PAVEL HNÁT A LEKTOR SEKCE VZDĚLÁVÁNÍ SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR MILOŠ RATHOUSKÝ.



Pavel Hnát, proděkan Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické



Miloš Rathouský, lektor sekce vzdělávání Svazu průmyslu a dopravy ČR

Hnát: V Česku se stále hlasitěji mluví o nedostatku technicky, případně přírodovědně vzdělaných lidí. Skutečně jde o hlavní jmenovatel nesouladu mezi nabídkou a poptávkou na pracovním trhu?

Rathouský: Těch faktorů je více. Kdybych to měl shrnout, jsou dva zásadní: jeden je demografický, ten dnes už neovlivníme, protože v 90. letech se

každý rok narodilo o 20 až 30 tisíc (dnešních) žáků a studentů méně, a tudíž nejsou naplněny kapacity, které školy mají. A to platí zvláště v oborech, které se obecně netěší velkému zájmu žáků. K tomu je třeba dodat, že zaměstnavatelé po roce 2000 čekali na absolventy středních škol do značné míry zbytečně, protože všichni odcházeli na vysoké školy. Z toho důvodu vznikla jakási mezera na pracovním trhu. Stručně, není

to nesoulad pouze oborový, ale také demografický. Tím druhým problémem, který je s tím svázaný, je svobodná volba vzdělávací cesty. Školy prostě vytvářejí nabídku oborů a vzdělávání spíše podle poptávky studentů než potřeb firem či ekonomiky.

UČNI, NEBO VÝZKUMNÍCI? OBOJÍ!

Hnát: V tomto ohledu zní docela logicky doporučení OECD, abychom se zaměřili hlavně na učňovské vzdělávání. Na druhou stranu, pomohou nám absolventi podobných oborů posunout se v rámci globálních hodnotových řetězců výš? Jinými slovy, je to ta pravá cesta, jak mít napříště více kvalitní práce ve výzkumu, ve vývoji, a nejenom třeba v montáži?

Rathouský: Ono to může znít paradoxně, ale myslím si, že i v tom dobrém výzkumu potřebujete dobré řemeslníky. Kvalita jakéhokoli druhu prostě bude i napříště žádaná. Potvrzují to mimo jiné studie zkoumající dopad nástupu takzvaného Průmyslu 4.0, tedy zavádění automatizace a robotizace, na jednotlivé profese: ohrožení samozřejmě nebudou ti nejkvalifikovanější a největší specialisté – i když u té specializace je to

s otazníkem – a stejně tak, paradoxně, nebudou ohroženy ani nízko kvalifikované pozice, po kterých v dnešní době zaměstnavatelé nejvíce volají. Nízko kvalifikované profese totiž bude i napříště levnější obsadit lidmi než nějakým autotatem. Tou nejohroženější skupinou tak budou zaměstnanci se střední kvalifikací, tedy kvalitně vzdělaní středoškoláci a maturanti.

STRAŠÁK MATURETY Z MATEMATIKY

Hnát: Nemalá část z nich se dnes bouří proti povinné maturitě z matematiky. Od té, zdá se mi, jsme zase o něco dál. Přítom schopnost strukturovat problém, schopnost logicky něco pochopit je právě na matematice kriticky závislá. Jak se i proto cítíte, když slyšíte, že opět odkládáme povinnou maturitu nebo že studenti proti povinné matematice protestují?

Rathouský: Snažím se vnímat všechny názory a hledat nějakou cestu vpřed. Maturita z matematiky mi v tomto smyslu přijde jako lochneska, která se občas vynoří, udělá velké vlny a zase zmizí. No a právě jedno takové vlnobití dnes řešíme. Trošku přitom nerozumím postoji Ministerstva školství, které slovy ministra říká, že žáci nejsou úplně kvalitně připraveni a že se nechce dožít maturitního masakru. S tím lze souhlasit, o tom, jak zlepšit kvalitu výuky, jsme připraveni diskutovat. Nechápeme ale, proč by měla být kvůli stávajícímu stavu matematika vyškrtuta úplně. Pokud je potřeba zlepšit výuku, můžeme se bavit o odkladu, nikoliv o zrušení. Trošku pobaveně jsem si tak před nedávnem přečetl výstup ze setkání studentů – nic proti nim, jejich hlas má být slyšet! – středních škol s ministrem, podle kterého se obě strany dohodly, že mají stejný postoj k matematice a že společně chtějí posunout středoškolské vzdělávání kupředu. Skutečně nevím, kam to směřuje.

Hnát: Mluvil jste o maturitním masakru, který si určitě nikdo nepřeje, ale my se mu vyhýbáme tím, že ho posouváme. Na vysokou školu dneska přicházejí lidé, kteří by zřejmě nebyli schopni povinnou matematiku složit. Nechybí nakonec i kvůli tomu firmám kvalitní lidé na určité pozice? Jazyk, soft skills a podobné věci se člověk

nejspíš doučí, ale to, co se v základu myšlení nenapraví hned na začátku, už je možné změnit jen stěží...

Rathouský: Matematika je jazykem vědy a odbornosti. Taky jazykem pravdy, a kdybychom byli filozofové, můžeme s její pomocí odhalovat různé nepravdy, a dostat se tak například až do politické oblasti. Nicméně máte pravdu, že se problém přesune do oblasti vysokých škol, což podle mě povede k jedinému – k devaluaci vysokoškolského vzdělávání a vysokoškolských diplomů. Zaměstnavatelé budou pak posuzovat zájemce o zaměstnání sami a nebo si je budou sami vychovávat.

Hnát: Jak vlastně vypadá ideální absolvent? Je to ten, který měl dobré známky, nebo ten, který ke škole stihl dva semestry v zahraničí, byl členem studentského spolku a celistvě se rozvíjel?

Rathouský: Když jsem v 90. letech učil na střední odborné škole, měly ode mě jedničky dvě skupiny žáků: za prvé ti, kteří se vše naučili nazpaměť tak, že v tom prostě nebyla žádná díra. Za druhé to byli, jak já říkám, chytrí darebáci, kteří sice neznali všechny detaily, ale dokázali se v daném problému dobře orientovat a adaptovat. I dnes si myslím, že je chytré darebáky dobré podporovat; nikoliv však ty, které bych nazval placenými školními funkcionáři, protože ti nemají čas na studium, a chybí jim tak fundament, na který tu opakovaně narážíme.

NA ŠPIČKU NÁS DOSTANE CO NEJVÍC PRAXE

Hnát: U tak složitých věcí, jako je reforma školského systému, je jednoduché zaleknout se komplexností, množstvím úkolů, a v důsledku toho vůbec nezačít. Zkusme tedy na závěr

pojmenovat první, jednoduchou věc, kterou by šlo snadno prosadit a zároveň by se tím výrazně vyšlo vstříc tomu, aby se napříště to, co školy produkují a co firmy potřebují, lépe potkávalo?

Rathouský: Samozřejmě žádné jednoduché, kouzelné řešení neexistuje. Pokud ale chcete jedno téma, jeden krok, zmínil bych potřeby vyplývající z nástupu zmíněného Průmyslu 4.0: je třeba se připravit. A kdo je připraven lépe než ten, kdo je na špičce pelotonu a dívá se tak na největší dosažený pokrok ve svém oboru. To může být dlaždič, pokrývač, instalatér, automechanik, vysokoškolák, inženýr nebo třeba chirurg. Doporučení tedy je, dostat žáky a studenty co nejdříve do praxe, umožnit jim, aby pracovali na reálných zadáních, protože na onu špičce pelotonu se dá dostat právě díky zkušenostem nacerpaným ve firmách.

Hnát: Podniká se už v této věci něco konkrétního?

Rathouský: Svaz průmyslu spolupracuje s ministerstvy průmyslu, školství a dalšími zaměstnavatelskými organizacemi na přípravě uzákonění duální větve ve vzdělávání. Něco podobného by mohlo – snad mělo – být reálné od roku 2021. Nikoliv jako povinnost, ale jako možnost najít si svého firemního učně či žáka, a pak mu zajišťovat část praxe přímo. ■

AUTOR: ALTER EKO

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV ALTER EKO

Rozhovor čerpá z podcastu, jehož plné znění najdete na www.altereko.info/podcasty. Vznikl v rámci expertních diskuzí, které jsou součástí přípravy na druhý ročník „českého Davosu“ na zámku Kinských, jehož ústředním tématem letos bude vzdělávání a trh práce v 21. století. www.altereko.info/kostelec2019

MÍSTO, KDE SE RADOST NÁSOBÍ

ZÁRUKA ČMZRB DALA FIRMĚ PEVNÉ ZÁZEMÍ

V BRNĚ NA MORAVSKÉM NÁMĚSTÍ, HNED VEDLE UNIVERZITNÍHO KINA SCALA, NAJDETE PLACE STORE. NENÍ TO OBYČEJNÝ OBCHOD. KROMĚ PŘÍVĚTIVÉ, INSPIRATIVNÍ A ÚTULNÉ ATMOSFÉRY ZAPLŇUJÍCÍ PROSTOR S NEJRŮZNĚJŠIMI RUČNĚ VYTVOŘENÝMI PRODUKTY MÁ PŘÁVĚ ZDE SVŮJ POČÁTEK ZAJÍMAVÝ PŘÍBĚH, KTERÝ POSTUPNĚ PŘEROSTL V ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ.



Kamarádky spojily nejen své nadšení pro věc a chuť dělat něco smysluplného v segmentu, který je zajímavá a baví, ale uplatnily také své předchozí zkušenosti. Kateřina Helánová je vystudovaná designérka a Eva Bergová má za sebou zkušenosti z marketingových agentur

Dvě kamarádky Eva Bergová a Kateřina Helánová vždy rády navštěvovaly nejrůznější prodejní akce a festivaly, kde obdivovaly, co všechno lidé umějí vyrobit. Šperky, dárkové předměty, oděvy i kosmetiku. „Hodně nás překvapovalo, že věci, které se nám na takových akcích líbily, pak nebylo možné nikde koupit,“ začala své povídky Eva Bergová. Zboží bylo přístupné jen na internetu nebo na podobných akcích. Jeho tvůrci většinou neměli prostředky a ani potřebný počet produktů, aby mohli mít vlastní obchod, jednoduše by ho „neutáhli“.

MALÝ KOUSEK REGÁLU MŮŽE MÍT CENU ZLATA

„Přemýšlely jsme, jak by měl vypadat koncept, který by byl příjemný pro

všechny strany – tvůrce, prodejce i koncového zákazníka,“ pokračuje spolujakatelka Kateřina Helánová. Tehdy se zrodil nápad, systém, který se později osvědčil. Obchody Place Store poskytují výrobcům prodejní plochu. Za měsíční paušál si tak mohou pronajmout kousek prostoru v obchodě, třeba jen část regálu nebo místo na stojanu s oblečením. Zboží se prodává za ceny, které si jeho tvůrce sám určí, a na konci každého měsíce dostane seznam toho, co se prodalo, a odpovídající finanční obnos.

„Zpočátku jsme se potýkaly s nedůvěrou výrobců, v den otevření obchodu jsme dokonce stěží plnily prázdné regály zbožím. Postupem času však tvůrci pochopili svoji příležitost, začali nám

důvěřovat a sami přicházet. Přibližně po roce se pouhý nápad překlopil ve fungující podnikání. Lidé, kteří si všimli, jak Place Store pěkně funguje, nás začali oslovovat s žádostí o franšizovou licenci,“ doplňuje Eva Bergová, která má v projektu na starosti hlavně marketing. Ze start-upu tak vznikla firma a postupně se pod touto značkou objevily obchody v Uherském Hradišti, Praze, Zlíně, Táboře, Olomouci i v Bratislavě.

VÝROBKY NESOU RADOST TVŮRCE

V současné době prostřednictvím Place Store vystavuje a prodává své zboží více než tisícovka malých a středních tvůrců designových výrobků. Nejčastěji se v obchodech objevují výrobky, které mají dárkový charakter, věci, jež přinášejí radost. Šperky, doplňky, ilustrace na nejrůznějších materiálech, kožené batohy, peněženky, ale i autorská móda. Výrobky, které nejsou většinou k dostání nikde jinde. Jak jsme se mohli přesvědčit, jsou krásné, dotažené do posledního detailu. Výrobci do nich vkládají mnoho energie, lásky a radosti, ale snaží se také dodržovat všechny legislativní náležitosti, vše je na profesionální úrovni.

„Vnímáme, že úroveň zboží má stoupající tendenci, pozorujeme posun u výrobců, kteří jsou s námi od začátku. Z některých živnostníků se staly firmy a přibírají další zaměstnance, zpravidla členy rodiny. Jsou to lidé, kteří se začali živit tím, co je baví a naplňuje, a odcházejí z dobře placených míst v korporátech. Dobrý pocit, vnitřní klid, naplnění



O programu EXPANZE-záruky

Program EXPANZE-záruky usnadňuje malým a středním podnikatelům přístup k provozním a investičním úvěrům od komerčních bank. Zaručený úvěr je možné využít k profinancování zásob či dalších provozních výdajů, k nákupu nových strojů, zařízení, technologických postupů, programů, licencí, softwaru, k pořízení nemovitostí a na jejich rekonstrukci.

Záruka je poskytována standardně do výše 70 % jistiny zaručovaného úvěru, který se pohybuje v rozmezí 4 až 25 milionů korun. Doba ručení je 7 let, pokud však převážnou část způsobilých výdajů projektu tvoří nemovitě věci, ČMZRB poskytuje záruku až na 10 let.

V případě realizace projektu, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit, tedy je zaměřen na materiálové a energetické využití odpadů, zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu, efektivní využívání vody v průmyslu, těžbu a zpracování dřeva poškozeného kůrovcem, zřizování a provoz podnikatelských center či v případě realizace projektu ve zvýhodněném regionu, je podpora ještě vyšší. ČMZRB poskytuje záruku až do výše 80 % jistiny úvěru, který se pohybuje v rozmezí od jednoho do 40 milionů korun. Doba ručení je u těchto tzv. zvláštních podporovaných aktivit až 12 let.

Program EXPANZE-záruky je financován ze strukturálních fondů EU v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost Ministerstva průmyslu a obchodu a může být využit na projekty, které jsou realizovány kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

a radost nahrazují dřívější vysoké příjmy," prozrazuje Eva Bergová.

DOBŘÍ KONCEPT ROSTE

Úspěch obchodů Place Store tkví mimo jiné také ve výborně nastaveném skladovém hospodářství a prodejním systému. Dodavatel se vždy přesně dozví, co se prodalo a kdy se to prodalo, není zdržován zbytečnou administrativou. „Snažíme se být silní v marketingu, umíme zboží našich tvůrců předat světu dál, představit ho zákazníkovi. Jsme jejich partnerem,“ dodává spolujitelka.

Zájemci o franšizu se objevují sami a majitelky Place Store se pak samy rozhodují, zda naváží spolupráci. Nejdůležitějším kritériem je příjemná komunikace. „Zajímá nás také, proč se chce zájemce do podnikání pustit, je pro nás důležité, aby to byl spolehlivý člověk, který bude ctít filozofii firmy a s níž budeme na stejné vlně,“ zdůrazňuje Eva Bergová. Díky tomu, že přibývá obchodů, přibývá i prodejních příležitostí pro výrobce. Jejich tvorba se dostává více mezi lidi.

DŮVĚRA BANKY JE PRO NÁS HNACÍM MOTOREM

Brněnský obchod, který je zároveň hlavním sídlem firmy, prošel před časem zásadní proměnou. Pronajaté prostory se jejich vlastníkem rozhodl prodat. Eva s Kateřinou zpočátku ani neuvažovaly nad jejich koupí, avšak poté, co prozkoumaly trh a spočítaly si náklady

na nový pronájem a stěhování, požádaly Českou spořitelnu o cenový návrh na úvěr. „Dozvěděly jsme se však, že budeme potřebovat záruku. Naše osobní záruky nestačily, obrátily jsme se tedy na ČMZRB a z její strany přišla obrovská pomoc. Byly jsme šťastné, protože se nám lidé z banky věnovali na maximum, do detailu s námi probrali všechny možnosti. Díky nim se nám podařilo úvěr získat. Spolupráce mezi Českou spořitelnou a ČMZRB byla fantastická, profesionální. Nyní jsme majitelkami prostor a můžeme do nich investovat. Obě banky jsou nám partnery. Jejich přístup a také důvěra, kterou nám daly, jsou pro nás velkým hnacím motorem,“ popisuje Eva Bergová s nadšením.

Ve sklepních prostorách pod obchodem začíná vznikat galerie, další sdílený prostor pro nové, začínající umělce. Chystají také výtvarné workshopy pro veřejnost. Je totiž zajímavé vyrobit si pod vedením zkušeného tvůrce třeba vlastní náušnice a vidět proces, který za tím je.

„Naším cílem je spolupracovat s lidmi, se kterými se můžeme společně posouvat dál, společně růst. Chceme se s nimi potkávat a sdílet to, co děláme my, co dělají oni a co si o tom myslí zákazník. To je pro nás alfou a omegou našeho podnikání a v tom se chceme zlepšovat,“ shrnují majitelky filozofii Place Store. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV PLACE STORE

ZDROJ: ČMZRB

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8000 výtisků do škol, firem a institucí





BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

NEJLEPŠÍ PODNIKATELKY 2019

MALÁ SPOLEČNOST

Kamila Brzezínová, RUTEX CZ, s.r.o.
Kateřina Procházková, Grant Consulting, a.s.
Hana Lacinová, ZDRAVÍČKO - zdravá výživa, s.r.o.

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

Anastazie Skopalová, Cosmetics ATOK International, s.r.o.
Jarmila Fabišková, STOPRO BEK, s.r.o.
Kateřina van Kranenburg, PHOTODIENST BRNO, s.r.o.

VELKÁ SPOLEČNOST

Tamara Kotvalová, CAROLLINUM, s.r.o.
Šárka Hronková, Conneco chemicals, s.r.o.
Alena Procházková, APRO DELTA, s.r.o.

CENA ČSOB - VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA

Jana Nováková, TRUSTAV, s.r.o.

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST - pod patronací MasterCard

Lada Krsičková, MY INTERIOR SERVICE, s.r.o.

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI - pod patronací Microsoft & DAQUAS

Vlasta Šilarová, REXY, s.r.o.

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ - pod patronací České pojišťovny

Hana Pekárková, Pracoviště ošetrovatelské péče, s.r.o.

12. ročník

24281
podnikatelek

623
semifinalistek

81
FINALISTEK

13
VÍTĚZEK

MEDIÁLNÍ PARTNER

 TRADE NEWS



KDY LZE VOLIT I Z VÍCE ZPŮSOBŮ PLNĚNÍ DLUHU?

V OBCHODNÍ PRAXI OBČAS NASTÁVAJÍ PŘÍPADY, KDY STRANY MAJÍ VŮLI UZAVŘÍT OBCHOD (SMLOUVU), AVŠAK V DANÉM OKAMŽIKU SI NEJSOU ZCELA JISTY, ZDA POŽADOVANÝ PŘEDMĚT PLNĚNÍ BUDOU SCHOPNY POSKYTNOUT. K PODOBNÉ SITUACI MŮŽE ROVNĚŽ DOJÍT AŽ NÁSLEDNĚ PO UZAVŘENÍ SMLOUVY, V PRŮBĚHU DOBY STANOVENÉ K PLNĚNÍ, KDY JE ZŘEJMÉ, ŽE PŘEDEM SJEDNANÉ PLNĚNÍ NENÍ ČI NEBUDE DLE DOHODNUTÝCH PODMÍNEK MOŽNÉ ČI NEBUDE K DISPOZICI. V TAKOVÝCH ČI OBDOBNÝCH PŘÍPADECH JE VHODNÉ ZA ÚČELEM PREVENTIVNÍHO PŘEDCHÁZENÍ PORUŠENÍ ZÁVAZKU ČI JAKO ŘEŠENÍ VZNIKLÉ SITUACE UVAŽOVAT O VYUŽITÍ PRÁVNÍCH INSTITUTŮ UMOŽŇUJÍCÍCH POSKYTNUTÍ JINÉHO – ALTERNATIVNÍHO NEBO NÁHRADNÍHO PLNĚNÍ.

V dané souvislosti se například může jednat o situace, kdy obchodník jako prodávající, dodavatel věci či jiného plnění nebo služeb nemá z jakýchkoliv důvodů jistotu, že bude schopen konkrétní plnění poskytnout, avšak ví, že případně bude schopen poskytnout plnění jiné – např. obdobné (věc či službu podobného druhu či jiné jakosti apod.) či náhradní (např. v peněžité formě), a rovněž druhá strana má o takové alternativní či náhradní plnění rovněž zájem.

Z právního hlediska se jedná o sjednání **způsobu plnění** dluhu (závazku)

nikoliv jediným způsobem (jak tomu bývá ve většině smluvních případů), ale několika (dvěma i více) způsoby nebo sjednání plnění náhradního. Právní řád přitom rozlišuje několik variant smluvního řešení takových situací. Může tak dojít ke sjednání závazků s alternativním plněním, kdy lze dluh splnit několika způsoby, či ke sjednání tzv. alternativy facultas, kdy je dlužníkovi ve smlouvě dovoleno zprostit se plnění primárního dluhu prostřednictvím jiného dohodnutého plnění, nebo ke sjednání plnění náhradního formou změny původního závazku. Uvedené možnosti mají rozdílná pravidla, jakož i zakládají odlišné

právní důsledky. Pojďme se tedy blíže podívat na jejich fungování a praktickou využitelnost.

ALTERNATIVNÍ ZÁVAZEK

Občanský zákoník nejšířěji upravuje tzv. alternativní závazky, a to v ustan. § 1926 až 1928. Alternativním závazkem je takový závazek, kdy dluh lze splnit několika (více) způsoby – alternativami. Předmět plnění je tedy určen tak, že dlužník má splnit jedno ze stanovených plnění a poskytnutím jednoho z alternativních plnění závazek k plnění ze smlouvy zaniká.

Při samotném **sjednání smlouvy** tedy není konkrétní předmět plnění ještě zcela určen, když smlouva obsahuje hned několik (dva i více) alternativních druhů plnění a až na základě **následné volby** dojde ke specifikaci jednoho konkrétního plnění, které má být poskytnuto. Strany si přitom ve smlouvě mohou ujednat, kdo z nich bude takovou volbu provádět, jakým způsobem a v jakém časovém okamžiku.

Různé druhy plnění

Co se týče sjednání alternativních předmětů plnění, mohou jimi být věci, práva i činnosti. U věci může jít jak o věc určenou jednotlivě, tak i druhově. Může být tedy například sjednáno plnění dodáním konkrétní přesně specifikované věci v alternativě s dodáním věci jiné (např. obdobné) nebo/a s dodáním peněžitého plnění odpovídajícího stranami předem oceněné hodnotě věci.

Právo volby

V případě, že se na tom strany nedohodnou odlišně ve smlouvě, platí ohledně okolností a pravidel uskutečnění volby konkrétního plnění zákonná úprava. Dle zákona se má za to, že volbu způsobu plnění má primárně dlužník (tj. ten, kdo má plnit). Dlužník by měl přitom takovou volbu uskutečnit nejpozději do uplynutí doby splatnosti svého závazku k plnění. Pokud by dlužník do této doby volbu plnění neuskutečnil, přešlo by toto právo trvale na druhou stranu, tj. na věřitele (osobu, již má být plněno). Má-li naopak právo volby primárně věřitel, musí způsob plnění zvolit v ujednané době, jinak bez zbytečného odkladu tak, aby dlužník mohl podle jeho volby splnit. Pokud by tak věřitel neučinil, přešlo by právo volby naopak trvale na dlužníka.

Ten, kdo již oprávněně zvolil konkrétní způsob plnění, nemůže jej bez souhlasu druhé strany již změnit, tj. nemůže požadovat jiné alternativní plnění sjednané ve smlouvě, které však původně nezvolil.

Co se týče formy provedení volby, není zákonem předepsána, tj. je možné ji provést písemně, ústně, e-mailem, telefonicky či konkludentně. Pro vyloučení sporů a pochybností je třeba samozřejmě doporučit, aby si strany ve smlouvě formu provedení volby sjednaly tak, aby ji bylo možné bez komplikací prokázat (tj. nejlépe písemnou či prokazatelnou elektronickou formou).

Zmaření volby

Má-li dlužník plnit jedno z více volitelných plnění, není oprávněn splnit část jednoho a část jiného plnění, ani k tomu nemůže být věřitelem nucen. Stane-li se však jedno z více volitelných plnění před volbou nemožným, omezuje se závazek na plnění zbyvajících (a pokud by byla ve smlouvě sjednána toliko dvě alternativní plnění, z nichž se jedno stalo nemožným, koncentruje se plnění na druhý závazek i bez nutnosti provedení volby). Jestliže však nemožnost plnění způsobil ten, kdo neměl právo volby, může druhá strana od smlouvy odstoupit. Od smlouvy může rovněž odstoupit ten, kdo měl právo volby, ale před provedením volby byla tato volba zmařena druhou stranou nebo vyšší mocí.

ALTERNATIVA FACULTAS

Od alternativního závazku je třeba odlišovat tzv. alternativu facultas, kdy smlouva stanoví jeden konkrétní, určitý předmět plnění jako primární a pouze umožňuje dlužníkovi zprostit se plnění tohoto primárního závazku jiným – fakultativním dohodnutým plněním. **Více druhů plnění tedy není** při uzavření smlouvy **postaveno naroveň**, jako je tomu u alternativního plnění.

Právo zvolit zproštění se plnění primárního závazku jiným fakultativním plněním má dlužník a věřitel je povinen přijmout od dlužníka jak ve smlouvě primárně určené plnění, tak i plnění fakultativní, kterým se dlužník může svého primárního závazku zprostit. Věřitel přitom nemá právo druhé fakultativní plnění po dlužníkovi požadovat a v případě nesplnění závazku se ani v žalobě nemůže domáhat toliko fakultativního plnění, ale primárně musí požadovat primární plnění se stanovením možnosti dlužníka zprostit se plněním fakultativním. Dlužník má tedy i za této situace stále právo volby, zda poskytne primární plnění, nebo se zprostit tohoto plnění poskytnutím plnění fakultativního.

Z uvedeného vyplývá, že sjednání tzv. alternativy facultas bude pro dlužníka zpravidla výhodnější než sjednání alternativního závazku. Naopak tomu je u věřitele, který si při sjednání tohoto způsobu plnění nemůže bez dohody s dlužníkem po uzavření smlouvy s alternativou facultas přednostně zvolit fakultativní plnění.

DALŠÍ ZPŮSOBY NÁHRADNÍHO PLNĚNÍ

Od alternativního plnění i alternativy facultas je třeba odlišovat poskytnutí jiného plnění, než k němuž byl dlužník ve smlouvě zavázán, které dlužník poskytne věřiteli na základě dohody o tom, že toto náhradní plnění bude poskytnuto namísto plnění původního, když právo na původní plnění zanikne poskytnutím a přijetím takového náhradního plnění, tj. původní plnění je nahrazeno plněním jiným (náhradním). Právně se jedná o změnu závazku co do předmětu plnění, tj. o **dohodu o změně závazku se zánikem závazku původního**, a to i tehdy, pokud by náhradní plnění následně bylo poskytnuto vadně. V takovém případě se věřitel již musí domáhat práv z odpovědnosti za vady náhradně poskytnutého plnění.

Jinou modalitou náhradního splnění závazku může být i dohoda o tom, že dlužník poskytne věřiteli plnění (např. v peněžní formě), za které si věřitel opatří to, k čemu byl dlužník původně ve smlouvě zavázán. V takovém případě však poskytnuté **plnění je pouze prostředkem ke splnění původního závazku ze smlouvy**, který se považuje za splněný až tehdy, když si věřitel pomocí tohoto plnění opatří plnění, které bylo sjednáno původním závazkem ze smlouvy. Například může jít o situaci, kdy dlužník zaplatí věřiteli určitou peněžní částku, s jejímž využitím si věřitel koupí věc, jež byla předmětem smlouvy, a kterou měl dlužník původně dodat. Závazek dlužníka dodat tuto věc však na rozdíl od předchozích případů zaniká až poté, co si věřitel takovou věc opatří, nikoliv okamžikem poskytnutí peněžních prostředků za tím účelem. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



JUDr. Robert Šulc,
Ph.D., je advokátem
a partnerem
advokátní kanceláře
KVAPIL & ŠULC sídlící
v Praze



Jana Slováková:

TRADE NEWS MĚ INSPIRUJE

„Děkuji TRADE NEWS za to, že je. Považuji ho za jeden z nejlepších časopisů zaměřených na export. Publikuje zajímavé a věcné články, které nabízejí kvalitní informace a nadhled. Ráda se inspiroji zkušenostmi a příběhy, které přináší. Profesionální zpracování časopisu na vás dýchne už z titulní stránky, a to nejen z pohledu grafického, ale zejména obsahového. Tým TRADE NEWS jsou navíc jednoznačně profesionálové na svém místě, což mohu potvrdit i z osobního setkání.“

Jana Slováková je obchodní a marketingová ředitelka společnosti Komfi.



Miroslav Hošek:

TRADE NEWS MÁ SROVNATELNOU ÚROVEŇ JAKO PODOBNĚ ZAMĚŘENÉ TITULY V USA

„Pracuji dlouhodobě v zahraničí a TRADE NEWS jsem až do začátku letošního roku neznal. Velmi příjemně mě překvapil vysokou profesionální úrovní. Designem, kvalitou fotografií, papíru, tisku i kvalitou obsahu a on-line verze je na srovnatelné úrovni s podobně zaměřenými odbornými tituly v USA. Jsem přesvědčen, že jeho distribuční platforma i byznys model jsou na českém mediálním trhu pevně usazeny a mají svým čtenářům co nabídnout. Já osobně jsem si se zájmem přečetl první časopis, který se mi dostal do rukou, a od té doby sleduji další novinky on-line. Přeji týmu, který za TRADE NEWS stojí, aby se časopisu i nadále dařilo přinášet čtenářům nové, zajímavé a relevantní informace ze světa obchodu a zvyšovat v České republice odbornou úroveň v tomto oboru.“

Miroslav Hošek, CEO, AFP advanced food products LLC, Pensylvánie, USA.



Karel Machotka:

TRADE NEWS ČTU RÁD

„TRADE NEWS čtu rád zejména ze dvou důvodů. Prvním je jeho obsah, který poskytuje fakta o daných trzích bez politického nebo jinak tendenčně zabarveného podtextu. Obsahově se dozvím, co potřebuji, a mohu se na publikované údaje spolehnout. Druhým důvodem je pak přehlednost časopisu. Řazení článků a jejich členění umožňuje rychlou orientaci. Nemusím ztrácet čas hledáním informace v nepřehledném textu. To jsou důvody, proč po TRADE NEWS rád sáhnu.“

Karel Machotka je výkonným ředitelem Mezinárodní obchodní komory ČR (ICC ČR).

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

FotoIsifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

V.R.V. s.r.o.

Tisk

Akotext s.r.o.

VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz**Titulní foto**

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografie z TRADE NEWS nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Málokteré země jsou si tak geograficky a exportně blízko jako Čína a Mongolsko. Více než devadesát procent mongolského vývozu – převážně nerostných surovin – míří právě na trh jeho silného souseda. Jak se českým firmám daří etablovat a udržet se na těchto dvou slibných, a přitom tak odlišných trzích? Na to se pokusíme odpovědět v příštím čísle.



Lesy v Mongolsku jsou opomíjené, trpí intenzivní pastvou, nelegální těžbou a požáry. S vědecko-výzkumným pracovníkem z Mendelovy univerzity v Brně Janem Šebestou si budeme povídat o vzdělávacím projektu našich vědců a České rozvojové agentury v Mongolsku, který má tento trend zvrátit.



Je budoucnost energetických zdrojů a energetického mixu v Evropě v nejbližších letech předvídatelná? Jakou roli budou hrát obnovitelné zdroje a dá se počítat s dalším zpřísněním kvót pro firmy? A jaký to bude mít dopad na malé a střední podniky? O tom jsme mluvili s britským ekonomem Edwardem Robinsonem.

VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ ZAHRANIČNÍ OBCHOD

kb.cz 800 521 521

Pomůžeme vám zrealizovat podnikatelské aktivity na zahraničních trzích. Nabízíme zkušený tým expertů a zázemí silné mezinárodní skupiny Sociétés Générale.



**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB