

TRADE NEWS

5 / 2018 / VII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



**RUSKU ZVENČÍ
NEPOROZUMÍTE
MUSÍTE SE TAM VYDAT**

ZELENÉ STŘECHY A FASÁDY

Zelené střechy a fasády **snížují rapidně teplotu budov**. Domy **nevyzařují teplo do okolí** a uvnitř je tak chladněji díky **přírodní tepelné stabilizaci**.

ZIVESTAVBY.CZ



70°C

TEPLOTA BĚŽNÉ STŘECHY

29°C

TEPLOTA ZELENÉ STŘECHY

Vážení čtenáři,

světové velmoci budí emoce. Rusko, Čína, Spojené státy, Německo nebo třeba Indie historicky vzbuzují očekávání i obavy a jsou středobodem politických i ekonomických diskuzí. Na tom není nic mimořádného, jen je třeba nepodlehnout mediální a politické masáži a nenechat se vmanipulovat do role exekutorů mezinárodních vztahů.

Svět totiž od konce studené války není rozdělen politicky a vojensky, ale zejména ekonomicky. Technologická, ekonomická a částečně i sociologická integrace planety umožňuje našim podnikatelům dobývat jej v nebyvalé míře, a i když globalizace přináší našim firmám i nemálo starostí, jednoznačně převyšují výhody. Tendenci radit z české kotliny „zbytku světa“, jak se má chovat, by měla vystřídat spolupráce na bázi vzájemného respektu a tržních ekonomických pravidel.

Patříme mezi ekonomické štky Evropy, disponujeme skvělymi podnikateli, máme zodpovědné zaměstnance i fungující stát. Není třeba k nikomu vzhlížet, stačí se nechat každým v něčem inspirovat. V Americe podnikavostí a vírou ve vlastní schopnosti, v Číně pracovitostí a houževnatostí, v Německu důsledností a spolehlivostí, v Indii vírou ve vzdělání a rodinu, v Rusku respektem

k dlouhodobým vztahům a sebeobětováním se za jiné. Každou zemi pochopitelně můžeme brát i z těch horších stránek, jen je třeba nahlížet na tamní problémy nejen úhlem pohledu našince, ale rovněž těch, kteří v daných zemích žijí, podnikají a tvoří. Zvolíme-li v byznysu tento přístup, máme šanci dobyt svět.

Také proto se v asociaci oprostujeme od předsudků a vystavujeme denně malým a středním firmám vstupenky na nejvýznamnější světová pódia. V USA jsme s Meoptou založili pro naše firmy podnikatelský hub v New Yorku a na Floridě. Stojíme partnersky i osobně u zakládání prestižního Konfuciova institutu v Praze, čínského ekonomického a jazykového centra, které začíná budovat Vysoká škola finanční a správní. Podnikatelský hub pro naše firmy jsme vytvořili rovněž v indickém Bengalúru, kde nyní připravujeme i velký industriální park, který by se měl stát modelovým vzorem pro podporu našich investorů v zahraničí. Ve velkém rozjíždíme programy podpory česko-izraelských vztahů v oblasti inovací a angažujeme významné izraelské osobnosti do spolupráce s naším výzkumem. Rychlost přidáváme i v Rusku, které jde po letech propadu ekonomicky opět nahoru a naše firmy tam chytají druhý dech. Na jaro tam proto v rámci AMSP ČR připravujeme velkou podnikatelskou misi malých a středních firem. Stejně



tak podporujeme vládní mise, které organizují naši kolegové z Hospodářské komory nebo Svazu průmyslu a dopravy. Nehrajeme o prestiž asociace, ale o úspěch našeho byznysu v zahraničí.

A právě Rusku se mimo jiné věnuje listopadové TRADE NEWS.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

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. 2018 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, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, 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
jeniskova@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 zaslání 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 sestavena 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 zasláním 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.



- 10** Rozhovor / Rusko
Michel Macagno: Rusku zvenčí neporozumíte. Musíte se tam vydat
- 13** Infografiky
Rusko, Pobaltí, Zakavkazsko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 26** Do světa za obchodem / Rusko
Rusko: Stálíce v hledáčku českých firem
- 30** Podpora exportu / Rusko
České firmy posilují především v ruských regionech
- 32** Rozhovor / Rusko
František Masopust: Na ruském trhu jsme se tak trochu zbytečně zlikvidovali sami
- 36** Podpora exportu / Rusko
Ural, Sibiř a Dálný východ: Motor ekonomického rozvoje v Rusku?
- 40** Rozhovor / Rusko
Antonín Jaroš: V Rusku má přednost vše ruské. I tak znovu nabíráme dech
- 42** Do světa za obchodem / Rusko
Rusko buduje moderní agrární sektor. Nabídněme zemědělské stroje a technologie
- 48** Profiliga / Beznoska
Pavel Milata: Máme na víc, než se tváříme
- 52** Podpora exportu / Jižní Kavkaz
Jižní Kavkaz se modernizuje: Buďte u toho také
- 56** Rozvojová spolupráce / Moldavsko
Moldavsko, Kyrgyzstán i Uzbekistán. České firmy se zapojují do rozvojové spolupráce
- 59** Zamyšlení
Od pomoci ke spolupráci aneb Naskočte do rozvojově-finančního vlaku
- 62** Podpora exportu / Pobaltí
Pobaltí: Jeden název, tři různé trhy
- 68** Trendy / Svět
Těchto osm megatrendů (z)mění svět. Jak se k nim postavit?
- 72** Anketa / Start-upy
České start-upy jely na zkušenou. Získaly kontakty v Londýně, New Yorku, San Francisku a Singapuru
- 74** Nové technologie / Průmysl 4.0
Konkurenceschopnost a Průmysl 4.0 jdou ruku v ruce
- 77** Nové technologie
5G – cesta k lepší, větší a rychlejší síti
- 78** Právní rádce / Moderace smluvní pokuty
Ještě ke smluvní pokutě aneb Zásadní změna názoru Nejvyššího soudu

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KHDR
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

V 6. ROČNÍKU GRANTOVÉHO PROGRAMU KB A AMSP ČR NASTARTUJTE SE ZVÍTĚZIL MAMAVIS

OCENĚNÍ SE PŘEDÁVALA V PRAŽSKÉM HOTELU AMBASSADOR V RÁMCI DNE PODNIKATELŮ ČR, TRADIČNÍ VÝROČNÍ AKCE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, KTERÉ SE ZÚČASTNILO NA 500 HOSTŮ. V PŘÍPADĚ GRANTOVÉHO PROGRAMU NASTARTUJTE SE PRO ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE VYBÍRALA ODBORNÁ POROTA ZE 45 PŘIHLÁŠENÝCH PODNIKATELSKÝCH ZÁMĚRŮ.



Zakladatelka společnosti Mamavis Martina Štefánková se svou dcerkou Natálkou

První místo získal projekt Mamavis – výroba patentované zdravotní pomůcky podle osvědčené metody Vinzenze Priessnitz. „Na mateřské dovolené na podzim roku 2014 mi naše dětská lékařka při nachlazení dcerky Natálky doporučila použít Priessnitzův zábal na hrudník. Tvoří ho mokrá plena, igelit a ručník. Zábal ale nedržel na svém místě, Natálce stále padal. Tak vznikl můj vlastní výrobek, univerzální zábal, který přináší uživateli komfortní využití tradiční léčebné metody. A z původního Priessnitzova zábalu na dětský

hrudníček vznikla postupně celá výrobová řada univerzálních zábalů pro děti a dospělé i na další části těla – krk, kolena, lýtka a lokty, ruce a nohy,“ uvedla Martina Štefánková, zakladatelka Mamavisu. Na realizaci svého podnikatelského záměru získala od Komerční banky finanční grant ve výši 300 tisíc korun.

Druhé místo a finanční podporu 100 tisíc korun obdržel projekt **Snowfeet**. Jde o krátké lyže, jen o málo delší než boty. Jízda na nich je kombinací lyžování a bruslení. Bronzovou příčku s finanční odměnou 50 tisíc korun obsadil projekt **Salmondo – Žít svůj život**, pomocník pro výběr vhodné profesní dráhy a osobní rozvoj. A Cenu veřejnosti a finanční grant 50 tisíc korun získal projekt **Nej asistentka** poskytující služby profesionální osobní asistentky pro manažery a podnikatele.

Vítězové dostali ceny i od partnerů projektu, kterými jsou CEE Attorneys, Fakturoid, iPodnikatel.cz, Performia,

Stable.cz, Webmium a Technologické centrum Hradec Králové. Od počátku je partnerem projektu také magazín TRADE NEWS.

Grantovým programem Nastartujte se chce Komerční banka spolu s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) usnadnit rozjezd podnikání začínajícím podnikatelům. Projekt navazuje na dlouhodobou spolupráci obou partnerů v rámci projektu Svou cestou – Young Business, jehož cílem je podpořit a inspirovat mladé lidi k podnikání. ■

ZDROJ: WWW.NASTARTUJTESE.CZ



Z předání první ceny v hotelu Ambassador v rámci Dne podnikatelů ČR

PŘEDSTAVUJEME TOP 10 PODNIKAVÝCH ŽEN ROKU 2018

DESÍTKU ŽEN OCENILA JIŽ POČTVRTÉ V GRANTOVÉM PROGRAMU PODNIKAVÁ ŽENA ROKU AMSP ČR, RAIFFEISENBANK A PLATFORMA ŽENY S.R.O. NA DNI PODNIKATELŮ ČR BYLO MEZI NĚ ROZDĚLENO 100 TISÍC KORUN. JEDNÁ SE O TYTO PODNIKAVÉ ŽENY (JSOU ŘAZENY ABECEDNĚ PODLE PŘÍJMENÍ):



Vítězky grantového programu Podnikavá žena roku 2018

Klára Bílá, šperky;

Helena Dokoupilová, cestovní agentura Moje volno;

Lucie Kunčarová, dorty NEdorty;

Petra Macháčková, Caramilla;

Hana Maryšková, Cakeland cupcakes;

Kateřina Mihalíková a Kateřina Hrmová, Takkam design shop;

Jana Rucká a Jitka Plevová, e-shop Pickle;

Monika Rummler a Markéta Štátná, Made for Moms;

Monika Srovnalová, tvorba svatebních šatů;

Hana Šormová, Na nomádké stezce, Dětská hračka s příběhem. ■

ZDROJ: WWW.ZENYSRO.CZ

FOTO: ARCHIV AMSP ČR A MAMAVISU

VYHLÁŠENY NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY ROKU 2018

V SEDMÉM ROČNÍKU SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU, KTEROU ORGANIZUJE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), ZVÍTĚZIL V KATEGORII STŘEDNÍ FIRMA NEJVĚTŠÍ VÝROBCE AKUSTICKÝCH KLAVÍRŮ A PIANIN V EVROPĚ – SPOLEČNOST PETROF. VAVŘÍN NEJLEPŠÍ MALÉ FIRMY DRŽÍ VÝROBCE ŠKOLNÍCH A KANCELÁŘSKÝCH TABULÍ, NÁSTĚNEK A FLIPCHARTŮ VMS VISION. CENU VEŘEJNOSTI SI ODNÁŠÍ RODINNÁ FIRMA PLEVA, KTERÁ ZPRACOVÁVÁ VČELÍ PRODUKTY. GENERÁLNÍMI PARTNERY SOUTĚŽE JSOU EQUA BANK, DELOITTE A ŠKODA AUTO, PARTNERY PAK SPOLEČNOSTI AMWAY A LEASEPLAN. TRADE NEWS JE OD POČÁTKU JEJÍM MEDIÁLNÍM PARTNEREM.



Vítězná trofej pro společnost Petrof

Vítězové byli slavnostně dekorováni u příležitosti 16. ročníku Dne podnikatelů ČR, kde AMSP ČR současně vyhodnotila hlavní tuzemskou podnikatelskou aktivitu letošního roku – Rok rodinného podnikání 2018. Ten byl velkým zlomem pro tento typ podnikání, neboť asociace iniciovala jeho ukotvení v legislativě.

KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

1. místo: Petrof, spol. s r. o.



Ocenění vítězové: společnost Petrof (vlevo) a společnost VMS Vision

Česká rodinná firma navazující na sto-padesátiletou tradici je dnes největším evropským výrobcem akustických klavírů a pianin, obchoduje na pěti kontinentech a vyváží do více než 65 zemí celého světa. Od roku 1864, kdy Antonín Petrof postavil svůj první klavír, firma vyrobila zhruba 630 tisíc nástrojů a řadu dalších v rámci Petrof Brand Family. Zaměstnává celkem 242 pracovníků a nyní ji řídí již pátá generace rodiny Petrofů. www.petrof.cz

2. místo: Biomac s.r.o.
www.biomac.cz

3. místo: Centrum Fotoškoda
www.fotoskoda.cz

KATEGORIE MALÁ FIRMA

1. místo: VMS Vision, s.r.o.

Společnost vyrábí od roku 1993 pod značkou ekoTAB školní a kancelářské tabule, nástěnky, flipcharty, vitríny a další pomůcky vizuální komunikace. Použité materiály jsou recyklovatelné a mají spolehlivou životnost desítky let, čímž výrazně šetří životní prostředí. VMS Vision je ve svém oboru největším českým výrobcem uvedených výrobků. Primárně se zaměřuje na trh v Česku, na Slovensku a v Polsku, zaměstnává zhruba 40 pracovníků. www.ekotab.cz

2. místo: Reko, s.r.o.
www.reko-sro.cz

3. místo: Akord Kvint spol. s r. o.
www.akordkvint.com

CENA VEŘEJNOSTI

Rodinná firma Pleva

Rodinná firma zpracovává voňavé včelí produkty z Orlických hor – med, mateří kašičku, pyl, propolis a včelí

jed – a vyrábí z nich přírodní kosmetiku, poctivé medy a medoviny nejen na zahřátí. Nejširší nabídka přírodní kosmetiky se včelími produkty na českém trhu zahrnuje účinné krémy, Elixír mládí s mateří kašičkou či Krém s kapičkou včelího jedu, voňavá mýdla s příběhy paní Plevové a poctivou medovinu, jejíž nové příchutě s láskou a pečlivostí vymýšlí pan Pleva. Kromě manželů Plevových ve firmě pracují jejich dva synové, snacha a devět zaměstnanců. www.pleva.cz ■



Cenu veřejnosti převzali manželé Plevovi, jejichž rodinná firma zpracovává včelí produkty

ZDROJ: WWW.AMSP.CZ
FOTO: ARCHIV AMSP ČR A ARCHIV PETROF

„Naše rodinné firmy jsou národním pokladem. A o ten je třeba se starat. Nastává éra českého rodinného podnikání. Bude to éra, kdy lidé budou opět pyšní na to, co naše země ve světě znamená.“

Libor Musil, garant projektu
Rok rodinného podnikání 2018,
člen představenstva AMSP ČR
a majitel rodinné firmy LIKO-S



VAŠE PODNIKÁNÍ V INDII ZAFINANCUJEME NA MÍRU

Chcete podnikat v novém průmyslově – byznysovém centru v Bengalúru nebo založit dceřinou společnost či společně s místním partnerem rozjet společný podnik? Nabízíme řešení šité na míru Vaším potřebám:

ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ

Česká exportní banka, člen Týmu Česko, je připravena na fázi, kdy se české firmy budou chystat využít kapacit nového centra CIC v Bengalúru. Budou zde zřizovat své výrobní linky a distribuční místa, aby byly blíž svým indickým odběratelům a mohly tak přímo na místě rozšířit své obchodní aktivity. Česká exportní banka proto přináší finanční řešení firmám, které v Indii chtějí působit. Cesta Vaší firmy do Indie začíná v České exportní bance.

POJĎTE S NÁMI ZAKLÁDAT POBOČKY SVÝCH FIREM V ZAHRANIČÍ!

ZVEME VÁS NA MISI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ DO INDICKÉHO BENGALÚRU 26.–30. 11. 2018

Pětidenní specializovaná mise do Indie má za cíl prezentovat české malé a střední firmy u indických firem v Bengalúru a státě Karnátaka. Akci připravují společně Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, agentura CzechTrade a Zastupitelský úřad ČR v Dillí a bude spolufinancována z projektů na podporu ekonomické diplomacie. Zúčastní se jí také zástupci

českých univerzit, kteří podepíší smlouvy o spolupráci s indickými partnery a budou přítomni na akci Tech Summit Bangalore 2018. Rovněž bude slavnostně otevřen honorární konzulát v Bengalúru.

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: ARCHIV LIKO-S

Mise podporuje tyto produktové kategorie:

Strojrenství	Kovozpracovatelský průmysl
Letecký průmysl	Zdravotnické potřeby a zařízení
Ochrana vody a životního prostředí	Stavební průmysl

Co nabízíme českým firmám?

- Prohlídku průmyslové zóny a prostor budoucího Českého průmyslového klastru (CIC 2020) v Bengalúru.
- Podporu českých firem jako potenciálních partnerů pro indické firmy.
- Asistenci při navázání kontaktů s indickými partnery formou semináře s představiteli podnikatelských asociací a komor a následných B2B jednání v Bengalúru a v Maisúru.
- Vyhledávání partnerů ještě před misí.
- Setkání s novými zákazníky, především přímo v indických podnicích podle požadavků a zaměření firmy.
- Prezentaci nových výrobků a technologií.
- Seznámení s požadavky trhu, nabídkou a poptávkou.
- Návštěvu českého podnikatelského inkubátoru.
- Společnou večeři s velvyslancem ČR v Indii.
- Výuku jógy v Maisúru a návštěvu přední nemocnice, která se specializuje na přírodní medicínu Jindal Naturecure.

Vyřízení víz na indické ambasádě v Praze pro zájemce zajistí AMSP ČR.

Pro více informací (program, podmínky, cena) prosím kontaktujte co nejdříve Ivanu Domaníkovou, tel.: 736 273 881, e-mail: domanikova@amsp.cz.

Michel Macagno:

RUSKU ZVENČÍ NEPOROZUMÍTE MUSÍTE SE TAM VYDAT

O RUSKU JSME SI POVÍDALI S FRANCOUZEM MICHELEM MACAGNO, KTERÝ STRÁVIL ŠEST LET NA POZICI ŘEDITELE KORPORÁTNÍHO BANKOVNICTVÍ V ROSBANK. ZA TU DOBU POZNAL NEJEN MOSKVVU, ALE PROJEZDIL ZEMI KŘÍŽEM KRÁŽEM. PROTOŽE, JAK ZDŮRAŽŇUJE, POKUD TAM CHCETE UDĚLAT OBCHOD, MUSÍTE SE ZA SVÝMI KLIENTY VYDAT TŘEBA TISÍCE KILOMETRŮ DALEKO. DNES PŮSOBÍ V KOMERČNÍ BANCE V PRAZE. ZODPOVÍDÁ ZA OBLAST GLOBÁLNÍHO TRANSAKČNÍHO BANKOVNICTVÍ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE V REGIONU STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY A RUSKÉ FEDERACE.



Michel Macagno strávil v Rusku šest let na pozici ředitele korporátního bankovníctví v Rosbank. Od letoška působí v Komerční bance v Praze. Zodpovídá za oblast globálního transakčního bankovníctví skupiny Sociétés Générale v regionu střední a východní Evropy a Ruské federace

Žil jste převážně v Moskvě. Jak jste toto město vnímal? A jaký je život v ruských regionech?

Moskva je obrovské město, celá aglomerace má snad 15 milionů obyvatel, jsou tam centrály všech významných společností. Hlavní kancelář jsme tedy měli samozřejmě tam, ale Rosbank má více než 350 poboček po celé zemi, takže jsem hodně cestoval. Regionální metropole jsou sice menší, ale na evropské poměry pořád velkoměsta kolem milionu obyvatel. Obecně platí, že čím dál na východ jedete, tím menší je hustota zalidnění a velikost měst. Továrny či doly se nacházejí po celé zemi a často na poměrně odlehlých místech s někdy extrémními klimatickými podmínkami. Celkově ale musím říct, že je Rusko poměrně homogenní a třeba kultura obchodování se mezi Moskvou, Sankt-Petěrburhem nebo východním Ruskem z mého pohledu nijak neliší. Daleko podstatnější faktor je třeba obor činnosti nebo velikost dané firmy.

Pokud jde o financování obchodu, je Rusko mnohem více různorodý trh, než si umíme představit. V tomto směru je také velmi specifické regulacemi, které je třeba dodržovat, a řízeným kurzem rublu.

V RUSKU MUSÍTE BÝT SMĚLÍ

Jak byste popsal ruskou mentalitu a obchodní specifika?

Myslím, že v Rusku mají velkou úctu k autoritám, takže obecně vždy pomůže, když jste v silné pozici a když máte všechno oficiálně potvrzené. Na druhou stranu je tam opravdu nesmírně důležitý osobní vztah; více než cokoli jiného je podstatné neustále budovat u vašich protějšků důvěru. Dále je potřeba být velmi flexibilní a mít smysl pro nalézání alternativních řešení. Samostatnou kapitolou jsou velmi velké společnosti v Rusku, které vyžadují specifický přístup. Zde musíte být připraveni na to, že budete uzavírat obrovské transakce, ně-

V RUSKU MUSÍTE
„THINK BIG“, TEDY
NEBÁT SE PŘEMÝŠLET
V SOUVISLOSTECH
VELKÝCH FIREM A VELKÝCH
TRANSAKČÍ.

kdy v hodnotě stovek milionů eur, a tyto firmy očekávají výjimečné zacházení a jednání. A samotná existence i vysoký počet těchto obrovských společností je další specifikum ruského trhu. V Rusku tedy musíte „think big“, být smělí, tedy nebát se přemýšlet v souvislostech velkých firem a velkých transakcí.



Letošní Mistrovství světa ve fotbale probíhalo poprvé v historii v Rusku, a to v jedenácti městech. Jedním z nich byla samozřejmě Moskva

A míra rizika?

Samozřejmě s tím také souvisí schopnost jít někdy do většího střednědobého rizika. Z pohledu měny je pro Rusko specifické, že musíte být připraveni obchodovat hned ve třech měnách – v rublu, dolaru a euru – a v těchto měnách také být schopni pojišťovat a hedgovat transakce. Domácí transakce se odehrávají v rublech, ale většina zahraničních stále probíhá v dolarech a čím dál víc se v těchto obchodech prosazuje i euro.

RUSŮM MUSÍTE POROZUMĚT

Co byste poradil českým podnikatelům, kteří chtějí v Rusku dělat byznys?

Nesmírně důležité je Rusko pořádně poznat a porozumět mu. A to je možné pouze a jedině tehdy, pokud tam pojedete osobně. Potkávat se s lidmi, mluvit s nimi a vždy mít na paměti, že je to obrovská země. Moskva je samozřejmě jasně epicentrum pro byznys, ale podle toho, s kým budete obchodovat, budete zřejmě nuceni hodně a daleko cestovat,

třeba do Novosibirsku, Krasnojarsku nebo Vladivostoku. Musíte být velmi zaměřeni na klienta, snažit se mu ve všem maximálně vyhovět, což se velmi cení, a k tomu patří i to, že na jednání byste ideálně měli vždy jezdit osobně, bez ohledu na to, jak jsou daleko. Je nesmysl se domnívat, že byznys uděláte pouze z Moskvy. Naštěstí je v Rusku velmi efektivní systém vnitrostátní letecké dopravy, díky němuž jsou přesuny rychlé a pohodlné. Tolik cestování ale samozřejmě nemusí být úplně zvládnutelné zejména pro malé a střední podniky, tam se to dá řešit nalezením vhodného partnera na ruském trhu, aspoň pro začátek a pro ty vzdálenější oblasti.

Logistika tedy může být problém, je to tak?

Ano, dodávky na velké vzdálenosti jsou nákladné a řešení potenciálních problémů také není snadné, i vzhledem k různým časovým pásmům. Třeba Krasnojarsk je čtyři hodiny napřed oproti Moskvě a Vladivostok hned sedm. Z toho důvodu mnoho lidí v ruském byznysu pracuje hodně přesčas, dlouho

do noci nebo v netypické časy, jelikož dobře vědí, že mnoho jejich partnerů se nachází v jiném časovém pásmu. Někdy je to náročné, protože musejí obsáhnout jak východ Ruska, kde je časový rozdíl až sedm hodin, tak i západní Evropu s rozdílem až tři hodiny.

Ovšem právě díky své velikosti a rostoucí ekonomice nabízí Rusko nesčetné příležitosti: pokud si na tamním trhu vyberete toho správného partnera a navážete s ním dobrý vztah, může vám to otevřít dveře mnohem dál. Rusko je dnes otevřené byznysu se světem daleko víc než dřív. Je tu ale rovněž riziko, protože čelíte konkurenci z různých částí světa, včetně asijského trhu, který možná není v Evropě tolik známý.

Významným rizikem je, že ruský trh umí být občas volatilní, podléhá výkyvům. Takže musíte být schopni fungovat v nestabilním prostředí s vyššími úrokovými sazbami a volatilnější měnou, než když obchodujete v eurech. Ale s pomocí správného partnera se dá i tohle do velké míry řešit. ►►

►► RUSOVÉ JSOU VELMI PŘÍMÍ

Žijete a pracujete už nějakou dobu v Praze. Jaké spatřujete hlavní rozdíly mezi českou a ruskou povahou?

Jsou to samozřejmě moje dojmy, ale ověřoval jsem si je s kolegy z Ruska a Česka a souhlasili se mnou. *(smích)* U Rusů je znát takový mix asijské a evropské kultury, jsou ochotni jít do rizika, jsou velmi pozitivní, mají smysl pro dobrodružství a objevování nových věcí, jsou flexibilní a především jsou velmi přímí. Musíte být připraveni na velmi přímé, upřímné projevy, včetně komentářů, které ale nejsou míněny negativně! Když se Rusovi něco nelíbí, řekne vám to do očí, bez vytáček. A nemá cenu se kvůli tomu urážet. Na druhou stranu, když jsou spokojeni a líbí se jim, dají vám to také výrazně najevo.

Vy Češi jste velmi systematictí a organizovaní, dobře strukturujete svoje názory, jste pevně spjati s Evropou a jste velmi pragmatičtí. Taky jste poměrně přímí: když se vám něco nelíbí, řeknete to.

A Francouzi?

Francouzi jsou zdvořilí, umějí dobře nacházet kompromisy a umějí lépe plánovat do budoucna.

Všem třem národům je společná velmi dobrá úroveň vzdělání a všeobecný rozhled – to je zřejmé na první pohled, když s nimi mluvíte. Také jsme všichni velcí patrioti. Ale zároveň jsme velmi otevření jiným národům a kulturám, zcestovali, a proto dobře připraveni pro práci v mezinárodním prostředí různých kultur.

Stýská se vám po Rusku? Co vám nejvíc chybí?

Mistrovství světa ve fotbale! *(smích)* Byl jsem v Rusku týden po jeho skončení a pořád byla mezi lidmi cítit ta mimořádná atmosféra, všichni o něm mluvili a byli plní zážitků. V médiích jste se mohli hodně dočíst o tom, jak byli Rusové přívětiví, přátelští a otevření vůči lidem z celého světa, a řadu novinářů, kteří předtím v Rusku nebyli, tím velmi překvapili. Mě ale ne, protože jsem Rusy za tu dobu dobře poznal a věděl jsem, že přesně takoví jsou. To jen potvrzuje, že se do Ruska musíte vydat osobně, protože zvenčí je velmi těžké mu porozumět. ■

S MICHELEM MACAGNO HOVORIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

inzerce

AMOS

vision

Přineste žákům poznání na médiu hodném 21. století

Vyberte si svoji školu a staňte se hrdým partnerem

- Díky vám do ní nainstalujeme výjimečný interaktivní panel AMOS
- Školáci si na dotykové obrazovce najdou potřebné i zábavné informace (rozvrh, jídelníček, ale i to, jak zachránit život spolužákovi či kam na výlet...)
- Využijte unikátní šanci představit dětem i rodičům vaši firmu



Mgr. Eva Smažíková
ředitelka ZŠ a MŠ, Praha 4, Ohradní 49

V letošním roce jsme do školy pořídili tři dotykové nástěnky AMOS, které se okamžitě staly vyhledávaným místem u žáků i pedagogů školy. Oceňuji náhradu tištěných informací, jednoduché ovládání a velmi zajímavý a promyšlený obsah preventivních videí.

Rusko,

Pobaltí, Zakavkazsko

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

chodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa

obchodem do světa za obchodem **letem světem!** s CzechTrade

Rusko Největší stát světa s 11 časovými pásmy

Jedná se o zajímavý trh díky 142 milionům spotřebitelů, kvalifikované pracovní síle a HDP přes 27 tisíc dolarů per capita. Jde o jedenáctou největší ekonomiku světa podle nominálního HDP a šestou největší podle parity kupní síly. Země je jedním z největších světových producentů ropy a zemního plynu a jedním z hlavních exportérů oceli a hliníku, proto je velmi citlivá na pohyb cen těchto komodit na světovém trhu. Ekonomika se nyní vrací k mírnému růstu díky opětovnému zvýšení cen ropy, ale i přísné fiskální a monetární politice. Přestože jsou ekonomické sankce a obchodní omezení mezi Ruskem a Evropskou unií stále v působnosti, omezují se pouze na některé sektory. Ze strany Ruska je to především zemědělství, zatímco EU omezuje ruský export ropy a zemního plynu, finanční sektor a import armádního vybavení. Mezi hlavní vývozní artikly země patří ropa, zemní plyn a nerosty, dohromady představující polovinu ruského exportu. Zbytek vývozu tvoří výrobky potravinářského a chemického průmyslu. Naopak se dovážejí především stroje a spotřební elektronika, automobily a farmaceutické výrobky, a to především ze zemí EU, ale také z Číny nebo USA. V hodnocení Světové banky Ease of doing business se Rusko v roce 2017 umístilo na 35. místě.

Litva Největší stát Pobaltí

Země má největší rozlohu ze všech tří pobaltských států, i když se řadí k menším ekonomikám. Prioritními sektory jsou energetika, dopravní infrastruktura a ICT. Litva se v roce 2015 připojila k zemím eurozóny. V období 2014–2020 obdrží financování z Evropské unie ve výši 6,8 mld. eur. Země má velice rozvinutou dopravní infrastrukturu – za zmínku určitě stojí jeden z mála nezamrzajících přístavů v severní Evropě Klaipeda, který je nejvýznamnějším a největším přístavním centrem propojujícím silniční, železniční a námořní dopravní cesty. Nejrychleji rostoucím segmentem ekonomiky jsou služby, především dopravní a tranzitní a cestovní ruch. Velmi dynamické odvětví představují informační a telekomunikační technologie a významnou pozici v rámci zemí střední a východní Evropy zaujímá Litva v oblasti biotechnologií. Země se v hodnocení Světové banky Ease of doing business v roce 2017 umístila na 16. místě.

Estonsko Brána do zemí SNS

Země ležící v blízkosti Petrohradu, přičemž Rusko patří mezi čtyři nejvýznamnější exportní teritoria Estonska. Značná část populace také hovoří rusky. Země má dobře rozvinutou dopravní infrastrukturu, logistický sektor a telekomunikační síť. Estonsko je inovativní a aktivní v digitalizaci ekonomiky. Má rozvinuté oblasti e-services, které zahrnují e-volby, e-banking, e-recept, e-parking a e-tax. Založení společnosti je možné přes internet a zabere řádově minuty. V důsledku své angažovanosti v oblasti IT se Estonsko řadí k nejmodernějším digitálním společnostem na světě a je uznávaným lídrem v oblasti digitálních dovedností, infrastruktury a legislativy. Společnosti registrované v Estonsku nemusejí platit daň z příjmů z reinvestovaných zisků. Země se umístila v hodnocení Světové banky Ease of doing business v roce 2017 na 12. místě.

Lotyšsko Rozvinutá dopravní infrastruktura

Ekonomika Lotyšska je založena na odvětví služeb, včetně dopravy, informačních technologií a finančních služeb. Důležitou roli hraje rovněž stavební a dřevozpracující průmysl a kovoobrábění. Rostoucí tendenci vykazuje také cestovní ruch. Sektor energetiky se orientuje především na obnovitelné zdroje. Do roku 2020 z nich chce Lotyšsko dosáhnout 40% podílu v energetickém mixu. Rychle se rozvíjícím sektorem je ICT. V roce 2016 počet uživatelů e-services překročil průměr EU. Celkem 36 % internetových uživatelů využilo e-service státních nebo veřejných institucí. Velice rozšířená je bezdrátová internetová síť – Wi-Fi je například k dispozici ve více než 800 veřejných knihovnách v Lotyšsku. Import země dosáhl v roce 2017 hodnoty 16,5 mld. eur. Lotyšsko se umístilo v hodnocení Světové banky Ease of doing business v roce 2017 na 19. místě.

letem světem!

s CzechTrade

Ázerbájdžán silný energetický sektor

Ázerbájdžán je známý především jako stát exportující ropu a zemní plyn, které jsou hlavním ekonomickým motorem země a tvoří až 35 % jejího HDP. Ačkoli ceny ropy během posledních let klesaly a Ázerbájdžán zažíval ekonomický propad, Mezinárodní měnový fond předvídá během následujících let opětovný růst. I přes to, že v poslední době sektory nenapojené na energetický průmysl zažívají rychlejší růst než tradiční energetický sektor, má energetický průmysl stále nejdůležitější postavení, jelikož 90 % veškerého ázerbájdžánského vývozu tvoří ropa a zemní plyn. Vláda se tak snaží o diverzifikaci ekonomiky a zaměřuje se především na informační a komunikační technologie, dopravu, turismus, ale také na modernizaci zemědělství, protože podobně jako ostatní kavkazské státy má i Ázerbájdžán zaostalý zemědělský sektor, který je v tomto případě v kontrastu s poměrně moderním průmyslovým sektorem. Hlavními obchodními partnery Ázerbájdžánu jsou státy EU, Turecko a Rusko, značná část ázerbájdžánského exportu míří ale i do České republiky, ČR do Ázerbájdžánu vyváží především stroje, automobily a výrobky z kovů. Země se umístila v hodnocení Světové banky Ease of doing business v roce 2017 na 57. místě.

Gruzie sbližování se standardy EU

Gruzie je malá tranzitivní ekonomika s 3,7 milionu obyvatel, která neustále roste, i když s určitými výkyvy souvisejícími s geopolitickou situací. Poloha země umožňuje spojení mezi Evropou a Asií přes Kavkaz. V roce 2014 Gruzie podepsala s Evropskou unií dohodu o přidružení a byla vytvořena komplexní zóna volného obchodu. Díky snížení sazeb a odstranění technických překážek vstupu na trh mají výrobky z EU snadnější přístup na gruzínský trh. V návaznosti na to se začala vláda přibližovat právním a regulačním normám EU. Prioritou vlády je nyní reforma soudnictví. Úspěšnost hospodářských reforem Gruzie se odráží v příznivém hodnocení uznávaných mezinárodních organizací. Země dováží především ropné produkty a zemní plyn, automobily, léky, cukr, turbíny pro výrobu energie, pšenici a spotřební zboží. V roce 2017 se Gruzie umístila na 9. místě v rámci hodnocení Světové banky Ease of doing business.

Arménie Pozvolný, avšak stabilní růst

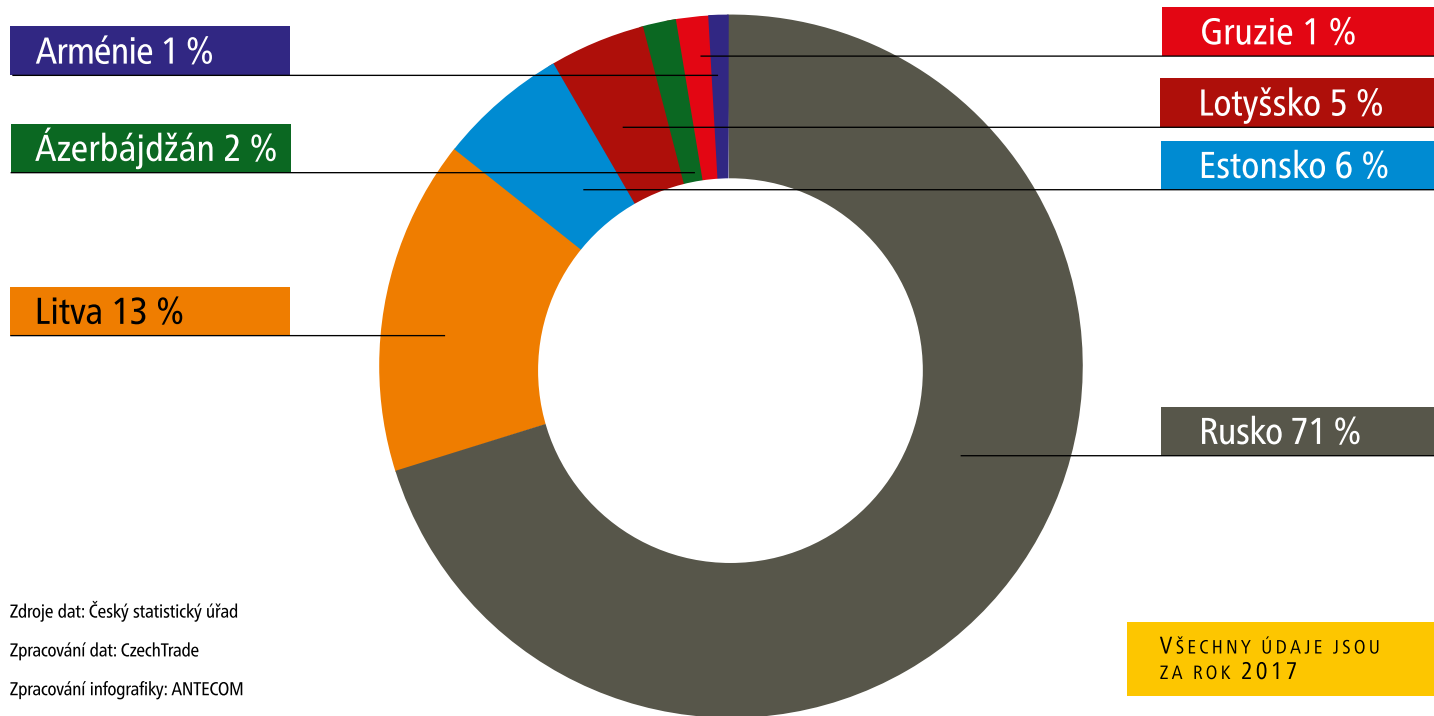
Růst se projevuje především v oblasti průmyslu a služeb, přičemž jeho značná část je způsobena otevřením nových dolů a na ně navázaným těžebním a hutním průmyslem. Arménský vývoz se zaměřuje na primární suroviny, hlavně měděnou rudu, která tvoří přes třetinu celkového exportu, a dále na zlato a diamanty. Mezi další exportní odvětví patří potravinářský a hutní průmysl. Nejvíce dováženými artikly jsou pak potraviny, petrochemie, chemikálie a stroje, které do země putují nejen z Ruska, ale značná část i ze zemí EU. Arménie se snaží o podporu mezinárodního obchodu a vytvoření liberálnějšího investičního prostředí, zavádí reformy zaměřené na zlepšení podnikatelského prostředí a snížení daňové a celní administrativy. Ekonomická modernizace se odráží i v zemědělském sektoru, který stále zaměstnává více než třetinu populace, jeho vliv však klesá. Arménie se umístila v hodnocení Světové banky Ease of doing business v roce 2017 na 47. místě.

Foto: Eva Stanovská

obchodem do světa za obchodem

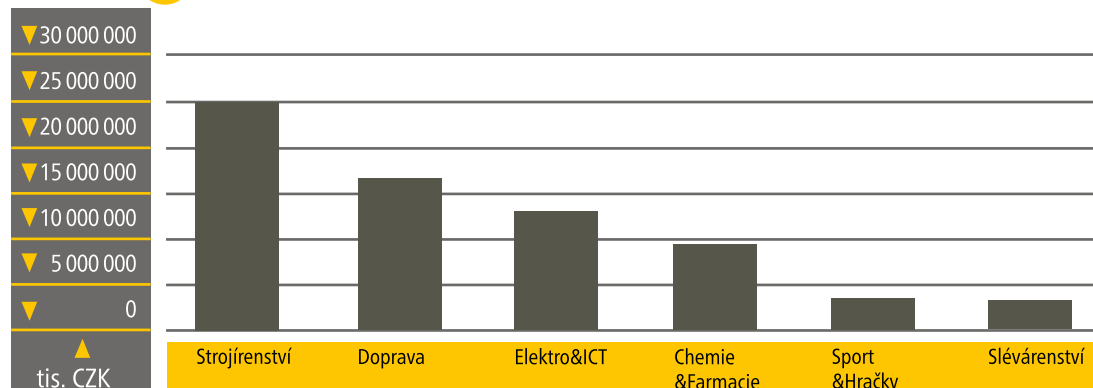
top!obory českého exportu podle CzechTrade

Rozložení vývozu ČR do Ruska, Pobaltí a Zakavkazska



Naším exportním trhem dominuje jednoznačně Rusko, následované zeměmi Pobaltí – Litvou, Estonskem a Lotyšskem. Téměř shodný podíl na našem exportu mají ostatní země dále na východ, tedy Ázerbájdžán, Gruzie a Arménie.

TOP!obory českého vývozu do Ruska



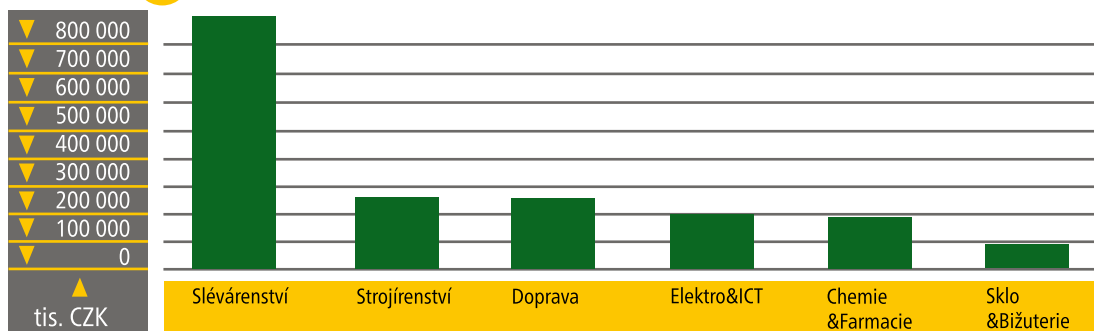
V roce 2017 se Rusko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 13. místě.

Do Ruska se vyvezlo zboží za téměř 82,2 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 9,4 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří části, součásti a příslušenství motorových vozidel, stroje na automatické zpracování dat, tříkolky, koloběžky a hračky, karoserie pro motorová vozidla, trubky a hadice z plastů, kohouty a ventily pro potrubí, elektrické akumulátory a telefonní přístroje.

top!obory českého exportu podle CzechTrade

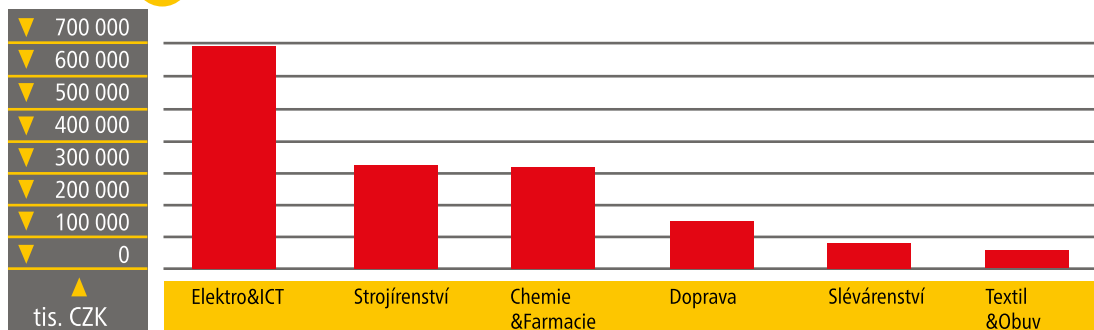
VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2017

TOP obory českého vývozu do Ázerbájdžánu



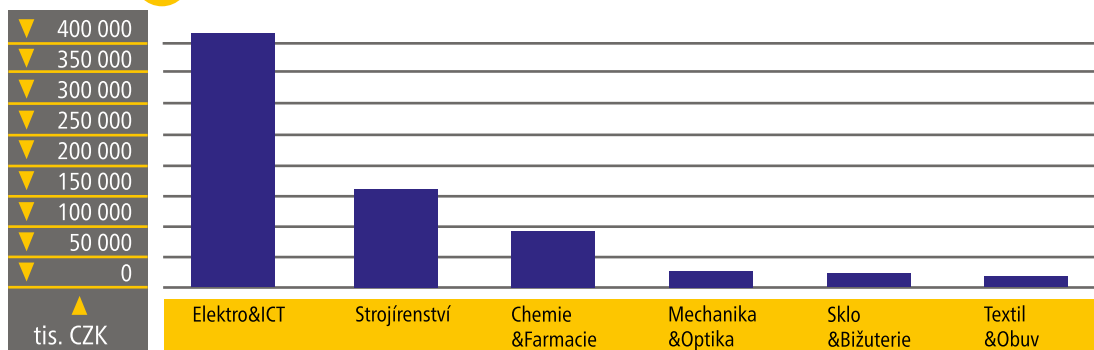
V roce 2017 se Ázerbájdžán v žebříčku našich exportních partnerů umístil na 65. místě. Do Ázerbájdžánu se vyvezlo zboží za téměř 2,1 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 22,4 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří materiál pro stavbu železničních a tramvajových tratí, osobní automobily a motorová vozidla pro přepravu osob, stroje na automatické zpracování dat, telefonní přístroje, tyče a pruty ze železa nebo oceli, šrouby a matice ze železa a oceli, mýdlo, stolní a kuchyňské sklo, přípravky na vlasy.

TOP obory českého vývozu do Gruzie



V roce 2017 se Gruzie v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 68. místě. Do Gruzie se vyvezlo zboží za téměř 2 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 0,1 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří telefonní přístroje, stroje na automatické zpracování dat, osobní automobily a motorová vozidla pro přepravu osob, přípravky na vlasy, trubky a hadice z plastů, hygienické potřeby, elektrická generátorová soustrojí, elektrická zařízení, elektrické akumulátory.

TOP obory českého vývozu do Arménie



V roce 2017 se Arménie v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 89. místě. Do Arménie se vyvezlo zboží za 850 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 63 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří telefonní přístroje, elektrická generátorová soustrojí, stroje na automatické zpracování dat, přípravky na vlasy, součásti jeřábů, vozíků a buldozerů, elektrické akumulátory, hygienické potřeby, sklo stolní a kuchyňské a rentgenové přístroje.

struktura hospodářství

Zdroje dat:
Wikipedia; CIA The World Factbook

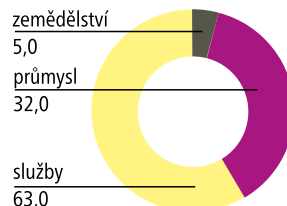
Zpracování infografiky:
ANTECOM

Rusko, Pobaltí a Zakavkazsko

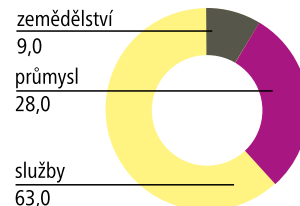


Rusko

podíl na HDP (v%)

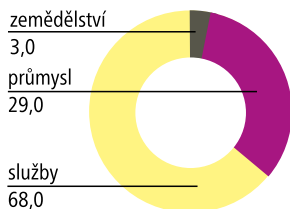


podíl na zaměstnanosti (v%)

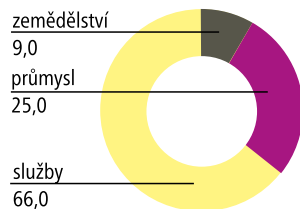


Litva

podíl na HDP (v%)

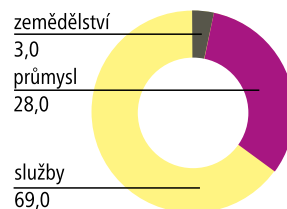


podíl na zaměstnanosti (v%)

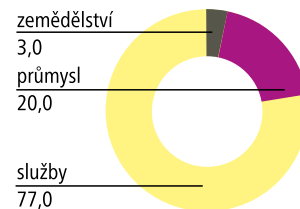


Estonsko

podíl na HDP (v%)

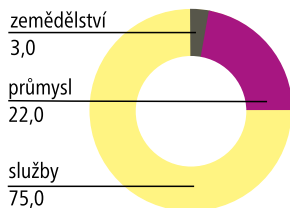


podíl na zaměstnanosti (v%)

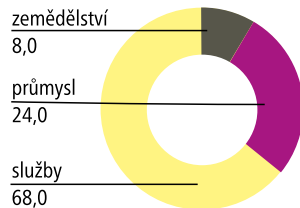


Lotyšsko

podíl na HDP (v%)

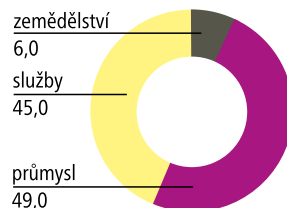


podíl na zaměstnanosti (v%)

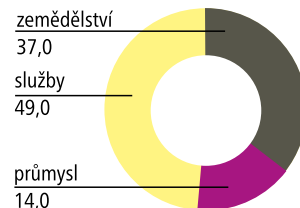


Ázerbájdžán

podíl na HDP (v%)

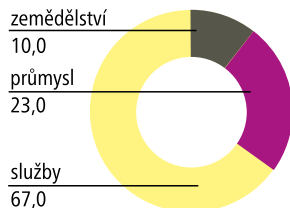


podíl na zaměstnanosti (v%)

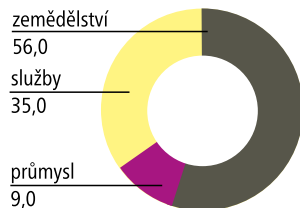


Gruzie

podíl na HDP (v%)

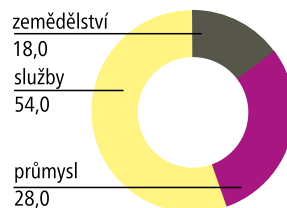


podíl na zaměstnanosti (v%)

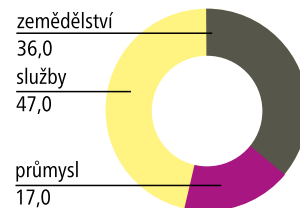


Arménie

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



příležitosti pro české firmy v Rusku



automobilový průmysl

Ruský trh silničních vozidel je jedním z největších v Evropě a ve střednědobém horizontu má perspektivu, především z důvodu své nízké nasycenosti. Automobilový průmysl se vyznačuje vysokým stupněm lokalizace, většina produkce se realizuje a kompletuje v Rusku. Velmi perspektivní položkou je také segment automobilových komponentů, kde se ale lokalizace výroby stává stále důležitější podmínkou pro úspěšný postup na ruském trhu. Dílčí příležitosti v návaznosti na mírný nárůst prodeje existují i u navýšení dodávek těžkých nákladních vozů, a to zejména nákladních vozů pro vysoce specializované účely, kde není možné uplatnit levnější domácí produkci.

civilní letecký průmysl

Pro ruský trh je letectví velmi perspektivním oborem, kde české firmy mohou využít návaznost na letitou tradici a především dobré renomé. Vzhledem ke geografickým vzdálenostem v Rusku se očekává další růst letového provozu. Z pohledu České republiky patří k nejzajímavějším segment malých a středních letadel a postupně roste poptávka po letadlech typu ultralight. Perspektivní jsou zároveň dodávky různých elektronických, navigačních a bezpečnostních zařízení a zařízení sloužících pro modernizaci a výstavbu letišť.

energetika

Energetický sektor je hlavním strategickým sektorem ruské ekonomiky. Perspektivní oblast tvoří modernizace klasických tepelných elektráren a výroben tepla, kde je možné se prosadit především při dodávkách jednotlivých komponentů, jako jsou kompresory, čerpadla či kotle. Možnosti existují i v oblasti dodávek nových energetických celků jako například menších elektráren a dieselových, kogeneračních a paroplynových jednotek, kde je ale třeba počítat s požadavkem na zajištění exportního financování. V současné době se mohou čeští exportéři také mimo jiné prosadit při dodávkách jaderných zařízení – zejména pro sekundární okruh a další nejaderné části elektrárny – pro ruskou společnost Rosatom.

těžební průmysl

V Rusku představuje téměř čtvrtinu průmyslové výroby. Ohromné zásoby nerostných surovin a potřeba modernizace zastaralých technologií přináší další možnosti dodávek dobývací techniky a dalšího zařízení pro povrchovou a hlubinnou těžbu. Nové příležitosti otevírají rovněž záměry rozvoje a osidlování dálnévýchodních regionů Ruské federace, bohatých na přírodní zdroje. Část položek v oblasti těžebního průmyslu ale v současné době spadá pod sankční režim a jejich vývoz připadá do úvahy v případě možného uvolnění režimu.

Na základě Mapy globálních oborových příležitostí
text zpracoval Aleš Ottmár, vedoucí obchodního oddělení
Velvyslanectví ČR v Rusku

Foto: Shutterstock

příležitosti

pro české firmy v **Ázerbájdžánu**



kolejová doprava

Ázerbájdžán již začíná s projektem další železniční dopravní cesty, která spojí tentokrát Rusko s Íránem. S výstavbou nových a modernizací starých železničních tratí úzce souvisí i potřeba nových lokomotiv, vagonů a traťového zabezpečení; zde ovšem čeští výrobci mohou narážet na konkurenci již etablovaných firem z Francie a USA. Kromě železničních tratí probíhá výstavba třetí trasy metra v Baku a připravuje se stavba dalších dvou linek.

zdravotnický a farmaceutický průmysl

Kromě léčiv v Ázerbájdžánu existuje značný potenciál pro dovoz zdravotnického vybavení. Na státní úrovni probíhá program modernizace zdravotnických zařízení, na kterém čeští dodavatelé již v minulosti úspěšně spolupracovali. Zájem je nejen o dodávky samotného vybavení, ale rovněž o související programy zvyšování kvalifikace zdravotnického personálu. Podceňována by neměla být ani možnost rozvoje zdravotní turistiky. Současná situace na jednu stranu představuje příležitost pro české výrobce k tomu, aby se mohli v Ázerbájdžánu etablovat, na druhou stranu je třeba zohlednit specifika působení na silně regulovaném místním trhu.

elektrotechnika

Země plánuje v nejbližších pěti letech vyměnit stávající vysílací technologii (rádio a TV) a v rámci státního programu rozvoje dálniční sítě vzroste potřeba tzv. telematiky. Kromě toho jsou zde příležitosti pro uplatnění například systémů klimatizace, svítidel apod.

obrný průmysl

Ázerbájdžán opakovaně projevuje zájem o akvizice vojenského materiálu, ať již kompletních zbraňových systémů či náhradních dílů. Páteří pozemních sil i letectva je v současnosti technika ruské provenience, respektive původní sovětské systémy, modernizované ruskými či ukrajinskými specialisty. Ze strany Ázerbájdžánu lze ovšem sledovat snahu o větší diverzifikaci dodavatelského portfolia.

Na základě Mapy globálních oborových příležitostí text zpracoval Jan Jindřich, vedoucí obchodního oddělení Velvyslanectví ČR v Ázerbájdžánu

Foto: Shutterstock

PARTNERS

1

ve finančním
poradenství

PORAĎTE SE S NEJLEPŠÍMI



Každá 10. hypotéka s námi

 Partners

Do světa za obchodem

Rusko:

ŠTÁLICE V HLEDÁČKU ČESKÝCH FIREM

Moderní Moskva v hladině řeky Moskvy



Otevírání mostů v Sankt-Petěrburgu

V LETOŠNÍM ROCE OSLAUJE ČESKÁ REPUBLIKA MNOHO VÝROČÍ. JEDNÍM Z NICH JE I 25 LET OD NAVÁZÁNÍ DIPLOMATICKÝCH VZTAHŮ MEZI ČESKOU REPUBLIKOU A RUSKOU FEDERACÍ. OFICIÁLNÍ STYKY S ČESKOSLOVENSKEM VŠAK SAHAJÍ AŽ K 5. ČERVNU 1922, KDY BYLA PODEPSÁNA SMLOUVA MEZI RSFSR A ČSR O ZŘÍZENÍ ZASTUPITELSTVÍ OBOU STÁTŮ V PRAZE A MOSKVĚ.

DRUHÝ NEJDŮLEŽITĚJŠÍ OBCHODNÍ PARTNER MIMO EU

Rusko stále představuje jednu z prioritních zemí pro český export. Připomeňme si známé skutečnosti: tamější trh je pro české společnosti zajímavý především svou velikostí a strukturou poptávky. České zboží a služby jsou na ruském trhu známé zejména kvalitou a přijatelnou cenou. A historicky máme na co navazovat.

Navzdory poklesu obchodní výměny v letech 2014 až 2016, který činil okolo 37,8 miliardy korun, a v důsledku komplexu vnitřních i vnějších faktorů představuje Ruská federace pro Českou republiku významného obchodního partnera, zejména ve skupině zemí mimo Evropskou unii. V meziročním srovnání prvních osmi měsíců letošního roku došlo k navýšení českého exportu do Ruské federace o 20 %, což je velmi pozitivní signál. Rusko je druhým

nejdůležitějším obchodním partnerem mimo země EU a podíl Ruské federace na celkovém českém vývozu dosahuje téměř 2%. Více než 65 % českého vývozu do Ruské federace představují tradiční české vývozní komodity jako tvářecí stroje, energetická zařízení a dopravní prostředky. Řada českých firem

V nadcházejících měsících by mělo v Praze proběhnout zasedání Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci mezi ČR a RF, která byla založena v roce 2005. Obchod a spolupráce v ekonomické oblasti jsou úzce provázány se spoluprací v kultuře, cestovním ruchu, vzdělávání a dalších oblastech, které se daří také s úspěchem prohlubovat.

lokalizovala svou výrobu do Ruska. V poslední době sledujeme trend, kdy se některé zboží vyrobené českými společnostmi v Ruské federaci začalo exportovat zpět na evropský trh.

Kromě strojírenského a automobilového průmyslu se daří rozšiřovat aktivity také v letecké a zdravotnické oblasti. Vzhledem ke geografickým vzdálenostem a rovněž dobré tradici českých leteckých výrobců v Rusku patří letecká doprava k velmi perspektivním odvětvím ruského trhu. I proto se budou čeští výrobci prezentovat na leteckém veletrhu MAKS 2019. V oblasti zdravotnictví se české firmy pravidelně účastní moskevského veletrhu Zdravoochráněníje.

Další významné šance přináší například reforma odpadové infrastruktury v Ruské federaci. U nově vybraných regionálních operátorů se očekávají rozsáhlé investice do nezbytné infrastruktury sběru, třídění a zpracování odpadů a rekultivace stávajících skládek. ▶▶



Vladivostocký přístav

►► V oblasti služeb je pro naši zemi důležitý cestovní ruch a trvající zájem ruských občanů o lázeňské a turistické pobyty v České republice. Naši zemi každoročně navštíví více než půl milionu ruských turistů. Velkou perspektivu představují také aktivity českých firem, které se věnují telematice a dopravní obslužnosti měst. Sektorů, které mají potenciál se dále rozvíjet, je mnoho. Své náměty, vize a nápady mohou zájemci konzultovat během pravidelných pracovních snídaní s velvyslanci, exportních seminářů pořádaných Ministerstvem zahraničních věcí ČR či konzultací s ekonomickými diplomaty.

Velvyslanectví ČR v Moskvě a generální konzuláty v Petrohradě a Jekatěrinburgu připravily na podporu rozvoje ekonomických vztahů celou řadu projektů ekonomické diplomacie, v jejichž rámci mohou české a ruské subjekty nalézt vzájemné synergie pro spolupráci. Celý tým ekonomických diplomatů a zástupců vládní agentury CzechTrade a CzechTourism je připraven vám pomoci při prohlubování vašich vztahů s ruskými partnery.

TREND K SOBĚSTAČNOSTI A POSILOVÁNÍ EXPORTNÍCH AMBICÍ

Ruská federace je proexportní ekonomikou, která je závislá na těžbě ropy, zemního plynu a nerostných surovin a jejich následném exportu na další trhy. S nastavením sankční politiky Západu se postupně snaží uspokojovat domácí

poptávku a posílit exportní ambice ruských podniků. Jedním z nástrojů pro posílení domácí produkce je politika náhrady dovozu, tedy přilákání zahraničních investorů pro lokalizaci jejich výroby na ruském teritoriu. Pro společnosti, které v Rusku investují a umísťují výrobu, jsou vytvořeny speciální podmínky, z nichž jmenujme například poskytnutí daňových výhod, možnost pronájmu pozemku za zvýhodněné ceny apod. Několik českých firem se touto cestou vydalo a většinu z nich se daří. Některé z nich však přecenily svou znalost ruského trhu a investice se jim nevyplatila. Nový trend je pak posilování ruského exportu na zahraniční trhy.

Na závěr připomeňme pár čísel. Celkový roční růst HDP v Rusku loni činil 1,5 %. Pro letošní rok odhaduje Centrální banka Ruské federace růst ekonomiky na 1,8 %, což je o 1,2 % méně, než by činil optimální růst. V současné době se inflace v Rusku pohybuje na úrovni 3,1 %. Na konci srpna 2018 představovaly rezervy Fondu národního blahobytu 75,8 miliardy amerických dolarů, tedy cca 5 % HDP. Deficit ruského federálního rozpočtu loni činil 1,4 % HDP, na rozdíl od roku 2016, kdy to bylo 3,4 % HDP. Ministerstvo financí Ruské federace doporučuje na následujících pět let, aby se prosazovala konzervativní fiskální politika. Státní výdaje budou tedy méně významné, než byly původně plánovány. Ruská ekonomika naléhavě potřebuje investice do infrastruktury,

Digitální Rusko

Velká pozornost je v posledním roce v Rusku věnována digitalizaci a sféře informačních technologií. Právě proto Velvyslanectví České republiky v Moskvě plánuje v první polovině příštího roku uspořádat ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků ČR konferenci s ruskými partnery na téma Digitalizace podnikání malých a středních podniků.

kde v poslední době experti hlásí nedostatek veřejného kapitálu. Mírné oživení ekonomického růstu se tak v příštím období může snadno proměnit v recesi.

Českým společnostem doporučujeme, aby nepodcenily přípravu při vstupu na ruský trh. Rusko i přes veškeré vnější i vnitřní faktory zůstává naším důležitým exportním cílem. ■

TEXT: ALEŠ OTTMÁR

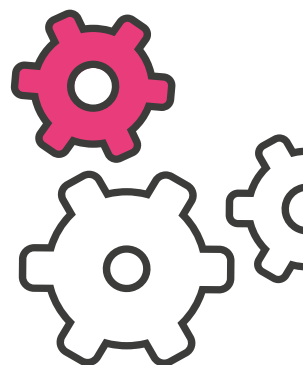
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Mgr. Aleš Ottmár, Ph.D.,
je ekonomický diplomat
Velvyslanectví ČR v Moskvě



Podporujeme
malé a střední
podniky

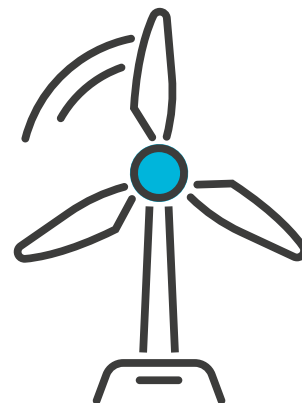


SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

Podporujeme české vývozce již od roku 1992

Pojišťujeme zakázky již
od 100 tisíc Kč

Pomůžeme Vám
obstát
v mezinárodní
konkurenci



Bereme to na sebe
i v rizikovějších
zemích

Pojišťujeme všech-
ny fáze **obchodních**
případů



www.egap.cz, akvizice@egap.cz

České firmy posilují především v ruských regionech

Z 83 SUBJEKTŮ RUSKÉ FEDERACE PRODUKUJE VÍCE NEŽ POLOVINU CELKOVÉHO HDP DESET FEDERÁLNÍCH SUBJEKTŮ, MEZI NIMIŽ JSOU ZEJMÉNA REGIONY S NEJVĚŠÍ TĚŽBOU NEROSTNÝCH SUROVIN, ROZVINUTÁ PRŮMYSLOVÁ CENTRA A VELKÁ MĚSTA FEDERÁLNÍHO VÝZNAMU (MOSKVA A SANKT-PETĚRBUK). HDP NA OBYVATELE NAPŘÍKLAD V NĚNECKÉM AUTONOMNÍM OKRUHU PŘEVYŠUJE DVANÁCTKRÁT RUSKÝ PRŮMĚR, NA DRUHÉ STRANĚ 22 RUSKÝCH FEDERÁLNÍCH SUBJEKTŮ NEDOSAHUJE ANI 50 % PRŮMĚRU.

Příčinou těchto rozdílů a nevyrovnaného ekonomického vývoje jsou zejména přírodní předpoklady možností těžby nerostných surovin. Důležitou roli hrají rovněž klimatické podmínky a úroveň historicky vybudované ekonomické a sociální infrastruktury. Ruská vláda si uvědomuje, že další rozvoj země do značné míry závisí na ekonomickém vývoji regionů, a proto zavedla řadu podpůrných federálních rozvojových programů. Současně však nepříznivá ekonomická situace vyžaduje restriktivní rozpočtová opatření, která zásadní změny v ruských regionech brzdí.

NÁŠ VÝVOZ DO REGIONŮ SE BLÍŽÍ „PŘEDSANKČNÍMU“ OBDOBÍ

Nehledě na tyto skutečnosti se v posledních letech obchodní vztahy České republiky s ruskými regiony vyvíjejí lépe než s centrální oblastí RF. Za osm měsíců letošního roku se podle ruských celních statistik český export do Ruska zvýšil téměř o 16 %, přičemž ve většině ruských regionů zaznamenal výrazně vyšší růst než v centrální části země. Nejvyšší

dynamiku vykázal u Uralského federálního okruhu, kde téměř tři čtvrtiny českého vývozu směřují do Sverdlovské oblasti. Severozápadní region dosáhl nejlepšího výsledku z pohledu kladného obchodního salda ve výši 385 milionů amerických dolarů. Zatímco na Ural se z ČR vyváží především energetická zařízení a strojírenská produkce, na severozápad Ruské federace směřují zejména dopravní prostředky. Slibné perspektivy v návaznosti na dosažené úspěchy existují v ruských regionech pro dodavatele vodohospodářské infrastruktury, tepláren pro menší obce a města, vybavení pro dřevozpracující průmysl nebo

zařízení pro nově vznikající regionální operátory odpadové infrastruktury. Ve vzdálených severních a těžko dostupných oblastech se otevírají nové příležitosti na dodávky zařízení potřebných pro možnost vyhledávání a otevírání nových nalezišť nerostných surovin.

Důležitým aspektem obchodních vztahů s ruskými regiony je rovněž skutečnost, že jsou méně náchylné k vnějším vlivům. Vývoz z ČR do centrální části Ruska se po uvalení sankcí EU na Rusko v roce 2014 snižoval až do roku 2016 a jeho současná úroveň se blíží pouze 65 % objemu roku 2013. Ve stejném období byl v ruských regionech propad českého exportu výrazně nižší a jeho objem se v současné době blíží „předsankčnímu“ období. Českým exportérům se v ruských regionech podařilo udržet a v některých případech dokonce rozšířit svoje obchodní aktivity.

NENASYCENÝ TRH POROSTE

Ruské regiony jsou otevřené spolupráci s českými firmami. Trh je zde v mnoha

Téměř dvojnásobný růst

Nehledě na celkové snížení objemu českého exportu do Ruské federace se jeho podíl do ruských regionů na celkovém českém exportu od roku 2013 každým rokem zvyšuje (z 25,2 % na 41,5 % v roce 2018).



Krasnojarsk: Most přes řeku Jenisej

V ruských regionech působí generální konzuláty ČR v Jekatěrinburgu a v Sankt-Petěrburgu a zastoupení české agentury na podporu exportu CzechTrade. V rámci systému státní podpory exportu tyto subjekty organizují řadu akcí pro české exportéry. V roce 2019 se například v Severozápadním federálním okruhu připravují dvě regionální mise zaměřené na energetiku a strojírenství, pracovní workshop na podporu inomingové turistiky do ČR a několik prezentačních akcí pro české firmy v Sankt-Petěrburgu a dalších severozápadních regionech.

Miloše Zemana ve Sverdlovské oblasti za doprovodu početné podnikatelské mise v listopadu 2017. Návštěva byla našimi partnery vnímána jako významná historická událost a stala se předpokladem k otevření nových perspektiv vzájemné spolupráce ČR nejen se Sverdlovskou oblastí, ale i s dalšími ruskými regiony Sibiře a Dálného východu. ■

sektorech nenasycený a má růstový potenciál. I přes problémy s financováním se postupně daří některé projekty realizovat. Důležité je společně s ruskými partnery komunikovat a hledat optimální řešení.

Snahy ruské vlády o diverzifikaci ekonomiky a snížení její závislosti na exportu surovin jsou doprovázeny úsilím o získání vyspělých zahraničních technologií a prosazováním politiky lokalizace výroby a záměny exportu. Za tímto účelem jsou ruské regiony centrálními orgány sledovány a srovnávány podle kvality podnikatelského prostředí. Zajímavé pro české firmy může být například porovnání regionů uvedené v dokumentu „Investiční přitažlivost regionů – základ rozvoje Ruské federace“. Požadavky na lokalizaci výroby nejsou pro české exportéry příznivé z důvodu ekonomické, časové a personální náročnosti tohoto procesu. Nedostatek výrobních kapacit a poptávka po novém technologickém vybavení na druhé straně českým firmám pomáhá při získávání zakázek.

K tomu v nemalé míře přispívá dobré jméno ČR, kvalita české produkce, znalost ruského prostředí a jazyková vybavenost zástupců českých firem.

Jednou z nejdůležitějších akcí, která má dlouhodobý dopad na obchodní a ekonomické vztahy ČR s ruskými regiony, byla oficiální návštěva prezidenta ČR

TEXT: LUBOŠ LAŠTŮVKA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Luboš Laštůvka je ekonomickým konzulem Generálního konzulátu ČR v Sankt-Petěrburgu



Sankt-Petěrburg: Chrám Spas na Kroví z ptačí perspektivy

František Masopust:

NA RUSKÉM TRHU JSME SE TAK TROCHU ZBYTEČNĚ ZLIKVIDOVALI SAMI BUDOUCNOST VŠAK VIDÍM OPTIMISTICKY

S PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA KOMORY PRO HOSPODÁŘSKÉ STYKY SE SNS FRANTIŠKEM MASOPUSTEM JSME SE SEŠLI PO BUSINESS DNU RUSKÉ FEDERACE NA LETOŠNÍM MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ. JAKO OSTŘÍLENÝ PRAKTIK MLUVIL PŘÍMOČAŘE A BEZ OBALU.



František Masopust, předseda představenstva Komory pro hospodářské styky se SNS

RUSKU CHYBĚLY PENÍZE NA NÁKUPY

Jak velký dopad měly a mají podle vás evropské sankce a ruské protisankce na náš export do Ruska a okolních zemí?

Já bych odpověděl protiotázkou: Proč poklesl český export do Ruska v době, kdy se začaly aplikovat sankce? Sankce samy o sobě neměly extrémně vysoký dopad. Projevily se přímo ve dvou aspektech. V oblasti vysoce technologických produktů, označovaných jako materiál dvojího využití. Tam se to takzvaně zaseklo a některé české firmy své trhy ztratily. To, co však mělo daleko větší dopad, byly sankce uvalené na ruskou finanční sféru. Ruské banky ztratily možnost půjčovat si peníze venku. V tom okamžiku začaly chybět finance pro podniky a financování importu, který potřebovali. Jednoduše řečeno, neměli peníze na to, aby od nás mohli něco koupit. A to umocnilo finančně-ekonomickou krizi, kterou si Rusko prošlo, společně s propadem cen ropy, propadem rublu a neschopností Ruska se v krátké době s tímhle fenoménem srovnat. Řekl bych tedy, že to nebyly sankce jako takové, ale spíš finančně-ekonomická krize, která zasáhla celou ruskou ekonomiku.

Když hovoříme s našimi podnikateli, konstatují, že tam, kde jsme byli úspěšní, zaujala jejich místa Jižní

Korea, Čína nebo Japonci, kteří sankce neakceptovali.

Ano, to je skutečnost. Sankce jsou věci EU, USA a několika dalších zemí. Z toho důvodu by se dalo říct, že evropské sankce Rusové významně nepocítili. Ruská ekonomika ale doplácela na to, že „zlenivěla“. Dřív měla dostatek prostředků, nemusela se vyvíjet. A my jsme byli přesvědčení, že náš každoroční růst exportu téměř o dvacet procent máme jistý navěky. Na věčné časy a nikdy jinak. A najednou to bouchlo. Vývoz se po dvakrát propadl o víc než třicet procent. Ruské firmy najednou neměly peníze a někteří naši exportéři měli plné sklady nebo zůstali bez výrobního programu, protože se nevyrábělo. Ministerští úředníci nám radili, abychom našli nové trhy, ale to je teorie. Posílali nás do Jižní Ameriky, ale tam propad ruského trhu s podílem více než 3% nenahradíte. Byly tu desítky tisíc pracovních míst pod hrozbou likvidace.

Je známo, že u nás v té době existovaly firmy, které měly 60 až 70% výrobního programu směřovaného na Rusko a Východ. Závislosti jsou nebezpečné, a to jakékoliv. Podobným strašákem může být náš dnešní export do EU v objemu 87% celkového vývozu. Jistě, namítnete, že EU nemůže „kleknout“ jako Rusko. Ale riziko vždycky existuje. Naše firmy musely v případě propadu ruského trhu narychlo předělávat svůj výrobní program, hledat odbytiště, snižovat výrobu. To, o čem mluvím já jako o exportu, představuje historicky strojařinu, technologické celky. Dnes už je to spíše „kusovka“, když se tam v tomto segmentu podaří něco dodat.

OD SLOV K ČINŮM

Ruské vládě nezbylo nic jiného, než aby základním způsobem přehodnotila svoji ekonomickou politiku a začala realizovat to, o čem patnáct let jenom mluvila.

Mluvílo se o tom, že se bude a že se musí, ale nebyli k tomu nuceni, protože si koupili, co potřebovali. Protože náhle neměli za co kupovat, a dejme tomu, že neměli částečně od koho, začali sami vyvíjet a hledat způsob, jak ekonomiku oživit a udělat konkurenceschopnou. Předtím se o tom mluvilo, dnes to skutečně realizují. Jsou tu tlaky na lokalizaci, na společné podniky. To dává smysl, to je to, co měli dělat v době,

RUSKÁ EKONOMIKA
DOPLATILA NA TO, ŽE
„ZLENIVĚLA“.

kdy byli bohatým zákazníkem, takovou bohatou nevěstou. Pak by se tam ženiš cpali, stáli by ve frontě a čekali, až na ně dojde řada. V okamžiku krize těch ženichů zase tolik není.

A jak se tedy našim firmám daří v Rusku lokalizovat?

Všechna opatření s tím spojená jsou finančně nákladná, proto také české firmy, které lokalizují v Rusku, spočítáte na prstech. Protože není jednoduché postavit tam fabriku tak, aby byla konkurenceschopná. Dostanete halu, dobré podmínky. Ale musíte přijít s vynikající technologií. Tu potřebují, tu chtějí. Mají dostatečně kvalifikovanou pracovní sílu, dodají stavební část. Potom už to je na schopnosti firmy, aby v ruském prostředí fungovala, protože její produkt, to už je ruský výrobek.

Třeba Němci už tohle dělali ještě předtím, než Rusové začali mluvit o lokalizaci. Jednou jsem se byl podívat v Samaře, kde mají Němci fabriku na zemědělské stroje Claas. Jsou to stroje vyrobené v Rusku, tak se tam na ně pohlížejí. Místní farmáři dostávají dotace. Když si koupí v Rusku vyrobený kombajn, dostanou od státu 50% dotace, když si ale koupí kombajn z dovozu, platí 30% clo. To je sakramentský rozdíl. Němci tam vybavili několik učeben na vysoké škole, kde studují agronomové. Studenti se učí na německých strojích, po škole jdou do praxe na farmu. A co budou prosazovat, aby se kupovalo? No samozřejmě ty „mašiny“, se kterými umí pracovat. Je to chytrá politika, ale může si ji dovolit ten,

OPUSTILI JSME NĚKTERÉ
SEGMENTY TRHU A ONI,
PROTOŽE JE POTŘEBOVALI,
SI PROSTĚ POZVALI
NĚKOGO JINÉHO.

kdo na to má. Proto jsme dost v útlumu, protože těch solventních firem u nás není tolik jako třeba v Německu. Přesto máme pár firem, které dokazují, že tudy vede cesta.

NAŠE POZICE ZAUJALI JINÍ

Jak vidíte budoucnost českého obchodu do Ruské federace? Optimisticky, když letos po dlouhé době narostl o dvacet procent?

Optimisticky ho budu vidět, až když se bude zvyšovat další tři čtyři roky. Nezapomeňme, z jaké úrovně se zvyšuje. Když nám v roce 2012 rostl export o 20%, exportovali jsme skutečně obrovské objemy. Teď jsme již po letech, kdy se export výrazně propadal. Poslední dva roky o 30% dolů. Takže jsme „síliti“ zhruba o dvě třetiny bývalých objemů. Proto vstáváme z úrovně, kdy je 20% opravdu symbolických a zdaleka to není těch 20%, které jsme mívali před ruským defaultem, před sankcemi. Pevně věřím, že se export bude už jenom zvyšovat, ale určitě nedosáhne toho objemu jako před krizí. Už proto, že ruská strana změnila svou hospodářskou politiku. A taky proto, že nás z pozic vytlačila konkurence. Nebo přesněji řečeno jsme se tak trochu zbytečně zlikvidovali sami. Opustili jsme některé segmenty trhu a oni, protože je potřebovali, si prostě pozvali někoho jiného. Kdyby se někdy stalo, že se zruší sankce a Rusové začnou víc kupovat, nebudou přepřahat znovu na českou firmu, když čtyři roky spolupracují třeba s korejskou, technologicky dostatečně kvalitní. Nebo s čínskou.

Čína nám v Rusku výrazně konkuruje, je to tak?

Ano, už to není ta plastová Čína, odkud se výrobek rozpadl hned, jak jste ho vybalili. Dnes je jejich produkce kvalitní a konkurenceschopná. Roli tu hraje i politický aspekt. Ten bohužel hraje roli vždy a všude. A v Rusku jsou ekonomika a politika velmi úzce spojené. Tím neříkám, že se Rusko a Čína musí milovat, ale jsou to dvě supermoci. Jsou partneři. Před měsícem jsem na vladivostockém ekonomickém fóru viděl, jak si prezident Putin notoval s japonským premiérem a čínský jim přizvukoval. Vážení, dejme si pozor na to, aby nás v budoucnu vůbec potřebovali. Myslím, že se hodně změní struktura našeho ▶▶

► exportu. Tak obrovský trh bude mít stálou poptávku po spotřebním zboží, tam můžeme mít šanci.

ROZHLÍŽEME SE V REGIONECH

Jaké oblasti jsou tedy pro české podnikatele a exportéry nejperspektivnější a proč?

Historicky jsme uměli hlavně strojírenský průmysl, nyní zkoušíme víc pronikat do dalších oborů. Sverdlovská oblast, Jekatěrínburg, regiony před i za Uralem. Tam fungují fabriky, které jsou pro nás zajímavé a pro které můžeme být zajímaví my. Pak je to Republika Tatarstán, protože má ve své ekonomice velice dobrou kontinuitu. Důležité pro nás jsou podmínky a specifika ekonomik jednotlivých regionů. Ministerstvo průmyslu a obchodu vytipovalo dvacet regionů. Sverdlovská oblast, Tatarstán, Baškortostán, celý severozápadní okruh nebo Petrohrad a okolí, protože tam je i řada automobilek. Regiony mají dost velkou samostatnost. Jenže i když se někde ekonomicky daří, a to teď mluvíme o soukromém podnikání, tak vedení sídlí v Moskvě. Takže pokud potřebují

cokoli vyřídít, musí za nadřazenými do Moskvy. Rusko drží pohromadě bez ohledu na to, že si prošlo nějakou krizí.

Jakou budoucnost má podle vás český export do dalších zemí Společenství nezávislých států?

Co se týče obchodu, musíme si uvědomit, že jejich trhy jsou nesrovnatelně menší. Rozmanitost tohoto prostoru je obrovská, ekonomická úroveň je poměrně dobrá. Existují komodity, které umíme. Ale určitě nás to nebude v exportu tlačit dopředu jako ruský trh. Vezměte si, že Kazachstán je obrovská země, ale počet obyvatel má o něco málo větší než my. To nejsou trhy, které by nás spasily. Nehledě na to, že komodity, které tvoří hrubý domácí produkt, přísně kontrolují. Těžební průmysl, ropa, plyn, vzácné kovy. Takže tam můžeme dodávat, ale nemůžeme být ti, kteří na tom budou profitovat zásadnějším způsobem. Nedávno jsme s ministryni průmyslu a obchodu Martou Novákovou navštívili Ázerbájdžán. Pořádali jsme si o obchodu, jak je situace těžká, jaký je obrat, že by to chtělo víc. Ale bohužel, oni už mají partnery, například právě Čínu, která je blízko. Můžou

dál expandovat, do Íránu. A na tom můžeme něco vydělat zase my, když budeme šikovni, najdeme si tam firemní partnery. Přes ně se můžeme dostat do třetích zemí. Ale nebude to zásadní posílení českého exportu. Tyto trhy zatím nejsou připravené na to, že by měly potřebu masivnějším způsobem odebrat naši produkci. Teď nemluvíme o specifikách zdravotní techniky a podobně, to je jiná věc. Ale v celkovém exportu je její podíl marginální.

A jaké obory tedy mají na Východě největší budoucnost?

Infrastruktura ve všech těch zemích je mizerná. Kdyby na to měli peníze, byla by tam spousta šancí... Chemický průmysl, energetika, v tom jsme dobří. Vedle toho jsou to nejspíš zemědělské zpracovatelské technologie, ale ještě jsme je masově nevyzkoušeli prodat. Přitom je to zajímavá komodita. Ovšem určitě se podobných komodit najde víc a je potřeba se orientovat podle konkrétní potřeby každé země. Rozhodně máme co nabídnout. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE ŠTĚPÁNKA KOTRBOVÁ
FOTO: ARCHIV F. MASOPUSTA

inzerce

AAlter Eko

2018
Kostelec

Malá země, velká výzva: Zpátky na vrchol

9.-10. listopadu

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

2 dny inspirativních diskuzí i praktických tipů, jak obstát v chaotickém světě zítřka

Pavel Kysilka (6D Academy)
Tomáš Sedláček (ekonom a filozof)
Leon Jakimič (Lasvit)
Helena Horská (Raiffeisenbank)
Ondřej Krátký (Liftago)
Michael Romancov (Univerzita Karlova)
Miroslav Singer (Generali) a další

Podrobnosti a registrace na
www.altereko.info

Partneři



Mediální partneři

České kultivátory našly uplatnění
také na bulharských vinicích.
Radek Ostratický, OSTRATICKÝ

ČESKÉ STROJE
KE KULTIVACI
VINOHRADŮ

OSTRATICKÝ

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚŠTŠÍCH

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

UKRAL, SIBIŘ A DÁLNIÝ VÝCHOD:

MOTOR EKONOMICKÉHO ROZVOJE V RUSKU?

Jekatěrínburg je z pohledu ekonomiky, dopravy i kultury třetím nejdůležitějším městem Ruska



Dominanty moderního Jekatěrinburgu

AČKOLIV JSOU MÍSTA JAKO URAL, SIBIŘ A DÁLŇNÝ VÝCHOD PRO MNOHÉ VELKOU NEZNÁMOU A NEPOVAŽUJÍ JE ZA PŘÍLIŠ ZAJÍMAVÁ, OPAK JE PRAVDOU. NA URALU JE ALOKOVÁNA OHROMNÁ PRŮMYSLOVÁ ZÁKLADNA RUSKA, KTERÁ POTŘEBUJE Z VELKÉ ČÁSTI MODERNIZACI, A OČEKÁVÁ SE BOOM NA DÁLŇNÉM VÝCHODĚ A SIBIŘI.

POCHOPIT URAL ZNAMENÁ ZNÁT JEHO MINULOST

Ural leží na hranici mezi Evropou a Asií a je unikátní tím, že se v jeho útrokách nachází obrovské množství nerostných surovin, které dalo impulz rozvoji průmyslu. Zpracovává se zde nikl, měď, zinek, hliník a titan, ale silnou tradici zde má i strojírenství, energetika, zemědělství, doprava a chemický průmysl. První zmínky o dobývání rud na Uralu pocházejí ještě z 15. století, ačkoliv základy těžby a zpracování kovů v pravém slova smyslu byly položeny až v první polovině 18. století, kdy zde bohatá ruská rodina Děmidovových začala systematicky dobývat a zpracovávat kovy.

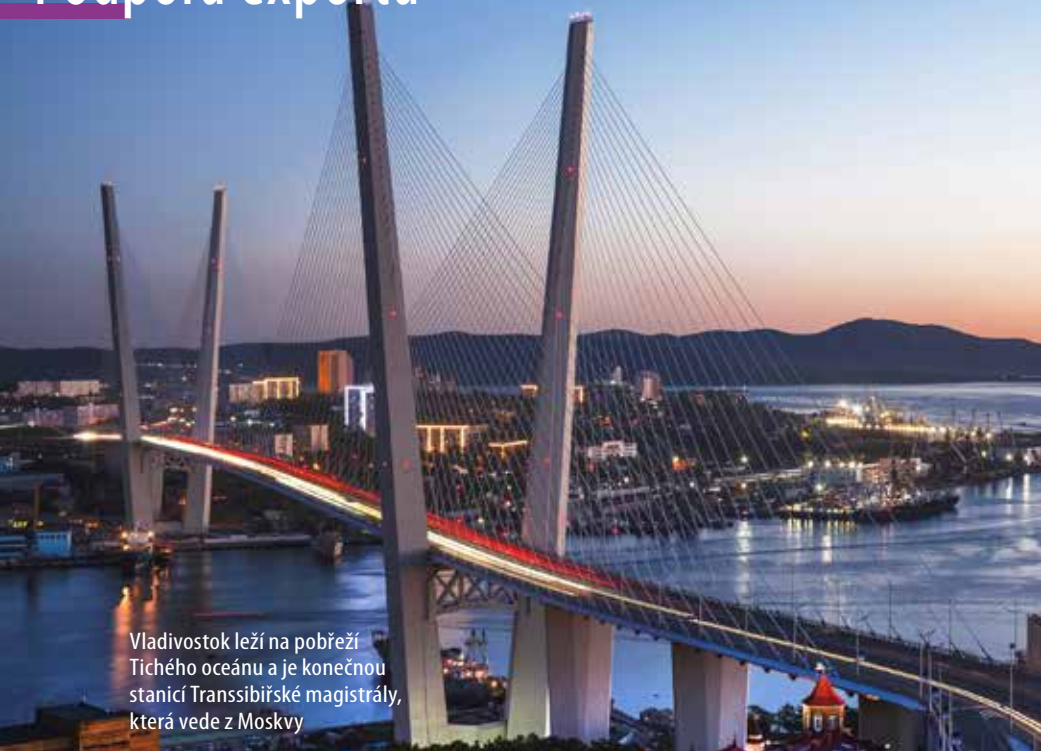
V dalších desetiletích průmysl čelil nejrůznějším otřesům, spojeným s nástupem industrializace, revolucí apod. V průběhu druhé světové války byl ze strategických důvodů přesunut průmysl ze západu Ruska na Ural. Jen

Jak na Uralu začít?

V oblasti Uralu se každoročně pořádá několik průmyslových veletrhů s různou mírou prestiže. Před samotnou účastí proto firmám doporučujeme prověřit si kvalitu akcí. Agentura CzechTrade se v poslední době soustředí také na odborné mise, které jsou finančně méně nákladné než veletrhy a mnohdy přinášejí i větší efekt. Zastoupení CzechTrade Ural v minulosti organizovalo například mise do Permu, Čeljabinsku, Jekatěrinburgu, Ťumeně či Tatarstánu. Letos v prosinci proběhne prezentace nazvaná Den českého strojírenství v Jekatěrinburgu a Čeljabinsku, během níž se představí české strojírenské firmy.

v letech 1941 a 1942 tam bylo přemístěno 830 podniků, přičemž celkově bylo ze západu na východ přestěhováno 2593 výrobních závodů. Výroba se v té době musela přizpůsobit potřebám obranného průmyslu. Právě na Urale se vyráběl například slavný tank T-34. Houževnatost a pracovitost místních obyvatel opakovaně oceňovalo již vedení bývalého SSSR.

Po válce se průmysl na Uralu zčásti přeorientoval na civilní odvětví, v nemalé míře však pokračoval ve zbrojní výrobě. V průběhu dalších desetiletí byl postaven velký počet nových průmyslových měst. Zajímavostí je, že některé strategické aglomerace byly ještě donedávna pro cizince uzavřeny a pár je jich uzavřeno dodnes; pro vstup bylo a je nezbytné speciální povolení. V devadesátých letech však nastal významný zlom při přechodu země k tržní ekonomice. Mnoho závodů bylo v novém geopolitickém uspořádání nekonkurenceschopných a musely být ►►



Vladivostok leží na pobřeží Tichého oceánu a je konečnou stanicí Transsibiřské magistraly, která vede z Moskvy

► uzavřeny, další byly vytunelovány v průběhu divoké privatizace, nemalý počet však svou výrobu zachoval a funguje dosud.

PRŮMYSLOVÉ SRDCE RUSKA

V současnosti je Ural považován za průmyslové srdce Ruska s mnoha výrobními závody, které se nacházejí v různém technickém stavu – vedle moderní výroby v kontrastu fungují provozy, jež připomínají ještě éru bývalého Sovětského svazu.

Centrem Uralu je moderní Jekatěrinburg, hlavní město Sverdlovské oblasti, který je se svým téměř půldruhým milionem obyvatel nejen obchodní, vzdělávací a kulturní metropolí celého regionu, ale také patří mezi nejvýznamnější obchodní partnery České republiky v celém Rusku. O významu regionu vypovídá i návštěva prezidenta Miloše Zemana v doprovodu početné podnikatelské delegace z konce loňského roku.

Sídlo zde mají nejvýznamnější uralské podniky či zahraniční firmy, nachází se tu i Generální konzulát ČR a zastoupení agentury CzechTrade. Ale najdete zde také několik českých firem, které se rozhodly pro založení společného podniku. Mít sídlo v Jekatěrinburgu je strategicky výhodné rozhodnutí, protože se z něj dá pokrýt celé uralské teritorium. V okolí jsou další velmi zajímavá města

s více než milionem obyvatel, například Čeljabinsk, Ťumeň, Ufa a Perm, a dále velký počet průmyslových měst, která mají několik set tisíc obyvatel. V neposlední řadě má Jekatěrinburg dobrou infrastrukturu, ve volném čase si můžete zajít na hokejový zápas místního klubu Automobilist či pozvat obchodního partnera na osmnáctijamkové golfové hřiště Pine Creek.

DÁLŇNÝ VÝCHOD – PRIORITY 21. STOLETÍ

V poslední době vkládá Rusko velké naděje do ekonomického rozvoje Dálného východu. Region momentálně zaujímá první místo v rámci federace v příjmu investic (letos do něj mířilo celých 26 % všech ruských investic). Podle prezidenta Vladimira Putina bude rozvoj Dálného východu národní prioritou 21. století. Rusko chce nadále posilovat roli tohoto regionu v Asijsko-pacifickém hospodářském společenství (APEC), které v současnosti vytváří přibližně polovinu světového HDP.

Vysoký ekonomický potenciál Přímořského kraje a celého Dálného východu je zatím evropskými firmami často opomíjen. Na rozvoji Dálného východu spolupracuje Rusko především s Čínou, konkrétně s regionem An-chuej. Vstřícnost k čínským investicím zároveň provázají obavy z rostoucího vlivu Číny. Velmi aktivní jsou v tomto teritoriu také Jižní Korea či Japonsko.

Mise do Vladivostoku a Přímořského kraje

Na letošní listopad připravuje agentura CzechTrade první misi předních českých společností, které se zabývají energetikou, ekologií a odpadovým hospodářstvím, do vzdáleného Vladivostoku a Přímořského kraje.

Přímořský kraj je velkým odběratelem energie a v současné době je silně závislý na jejím importu. Vzhledem k ekonomickému rozvoji se očekává rostoucí spotřeba elektrické energie také v budoucnu. Z pohledu energetické bezpečnosti patří region mezi rizikové, a proto se vláda snaží tyto tendence změnit prostřednictvím plánu rekonstrukce energetického komplexu.

V posledních letech je však věnována velká pozornost nejen rozvoji energetiky, ale i řešení tíživé situace v oblasti ekologie a odpadů. Vladivostok čelí velkým výzvám především v otázkách znečištění ovzduší a vody. A to i přesto, že v posledních letech probíhá v Ruské federaci významná reforma v oblasti ekologie a odpadů. Začaly platit nové pozměňovací zákony, které zpřísní nakládání s odpady. Podniky podléhají časté kontrole a zvyšují se ještě donedávna minimální sankce za porušení zákonů. A právě v oblasti ekologických a odpadových technologií mají české firmy co nabídnout.

V průběhu listopadové mise proběhne návštěva významných regionálních podniků podle preferencí účastníků a budou uspořádána obchodní fóra, na nichž budou mít české firmy příležitost se prezentovat a na něž naváží B2B jednání.

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ NA RUSKÉM URALU, DÁLNÉM VÝCHODĚ A SIBIŘI OD PETRA SLOWIKA



V sibiřských horách

Významným hospodářským centrem Dálného východu a hlavním městem Přímořského kraje je Vladivostok, který se vyznačuje vysokou koncentrací výrobních, finančních a pracovních zdrojů. Město má poměrně diverzifikovanou ekonomiku zastoupenou rozvinutým zpracovatelským průmyslem (strojírenství, stavby a opravy lodí, rybolov), obchodem, službami, dopravou a komunikacemi. V Přímořském kraji se na základě nedávného rozhodnutí prezidenta Vladimíra Putina zakládá několik speciálních ekonomických zón, v nichž vznikne nemalý počet výrobních závodů.

SIBIŘ – TERITORIUM S POHÁDKOVÝM NEROSTNÝM BOHATSTVÍM

Sibiř je nejen oblast, kde místy klesá teplota až na -60°C , ale představuje také nesmírně bohatý zdroj nerostných surovin. Na jejím území se nachází 85 % všech ruských zásob olova a platiny, 80 % uhlí a molybdenu, 71 % niklu, 89 % ropy, 95 % plynu, 69 % mědi, 44 % stříbra a 40 % zlata. Na Sibiři je také lokalizováno na 60 % ruských zásob rašeliny. Vzhledem k obrovské rozloze se zatím nepodařilo zmapovat veškerá tamní naleziště. Ekonomická krize a protiruské sankce však omezily zahraniční investice a příliv technologií, čímž se zpomalil i hospodářský růst.

Potenciál Sibiře je ohromný, ale samotná realizace projektů nebude vzhledem k přírodním podmínkám jednoduchá. Do budoucna se však počítá s tím, že ve spojitosti s oteplováním a potažmo úbytkem zamrzlých ploch bude přístup k nerostným surovinám snazší. Hlavní město Sibiře a zároveň třetí největší město Ruska – Novosibirsk – charakterizuje vysoká koncentrace firem, které jsou v soukromém vlastnictví. Mezi další významná průmyslová města patří Omsk či Krasnojarsk. Na Sibiři se vzhledem k lokalizaci těžkého průmyslu nachází většina nejvíce znečištěných ruských měst.

Potenciál pro české firmy skýtá hlavně těžební průmysl, strojírenství, energetika a ekologie. Velké šance mají také dodavatelé technologií pro těžbu a zpracování dřeva. A proto tomuto regionu CzechTrade věnuje velkou pozornost a zahraniční kancelář Ural tyto příležitosti intenzivně monitoruje. ■

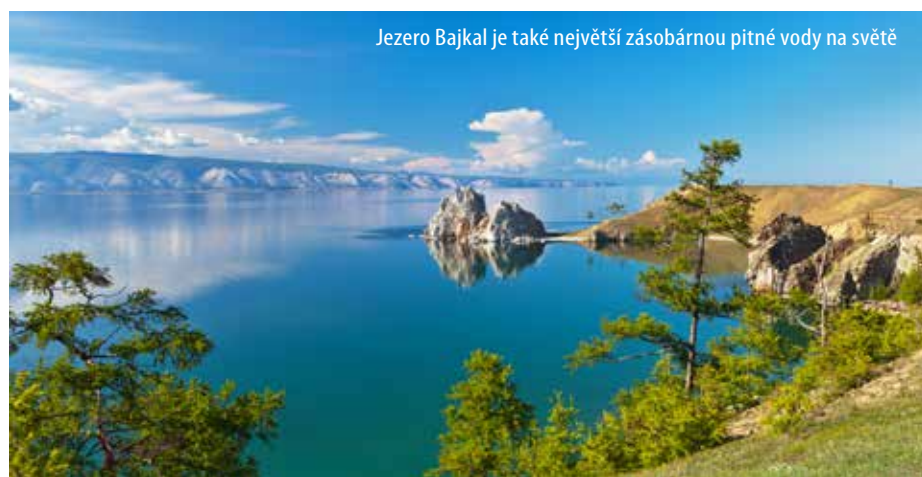
TEXT: PETR SLOWIK

FOTO: EVA STANOVSKÁ, SHUTTERSTOCK

A ARCHIV CZECHTRADE



Bc. Petr Slowik je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade Ural (Jekatěrinburg)



Jezero Bajkal je také největší zásobárnou pitné vody na světě

- 1 Místní obyvatelé bývají trochu konzervativnější než v jiných částech RF. Obchodní námluvy mohou proto trvat déle. S potenciálním zákazníkem neustále komunikujte a pokud možno se s ním seznámete osobně. I přes případný počáteční neúspěch vytrvejte a připomínejte se. Firma si na nás může vzpomenout třeba za rok či dva.
- 2 Pečlivě se připravte na jednání včetně návrhu cen, jednání se totiž často účastní také techničtí specialisté. Zajistěte si kvalitní servisní firmu v místě. Zákazníci oceňují rychlou dostupnost servisu v případě poruchy zařízení.
- 3 Ani v tak vzdálených oblastech nepodceňujte agilitu zahraniční konkurence.
- 4 Detailně si naplánujte cestu s přihlédnutím k náročnému počasí zejména v zimním období.
- 5 Zohledněte značný časový posun. Například časový rozdíl v Jekatěrinburgu je +3 hodiny a ve Vladivostoku až +8 hodin, takže pracovní den ve Vladivostoku končí, když ten náš teprve začíná.
- 6 Veletřhy a výstavy v tomto regionu jsou specifické, proto firmám v případě zájmu o účast doporučujeme předchozí konzultaci s místním zástupcem CzechTrade.
- 7 Exportéři spotřebního zboží se budou potýkat s neochotou místních distributorů skladovat importované zboží. Zajímá je rychlý odbyt s minimálními náklady. U nových druhů zboží je potřeba investovat významné prostředky také do marketingu, protože zdejší trh zahltila levnými produkty Čína.

Antonín Jaroš:

V RUSKU MÁ PŘEDNOST VŠE RUSKÉ I TAK ZNOVU NABÍRÁME DECH

PŘED ČTYŘMI LETY V ROZHOVORU PRO TRADE NEWS ANTONÍN JAROŠ V SOUVISLOSTI S PROTIRUSKÝMI SANKCEMI TVRDIL, ŽE KDYŽ VYKLDÍME POZICE V RUSKU, RÁDI NA NĚ NASTOUPÍ NAŠE ZAHRANIČNÍ KONKURENCE. NAPLNILA SE JEHO SLOVA? A JAK OBSTÁLA FIRMA, PRO KTEROU RUSKO TVOŘILO 90 PROCENT Z EXPORTNÍHO KOLÁČE? NEJEN TO JSME PROBÍRALI S JEDNÍM ZE ZAKLADATELŮ ČESKÉ JEDNIČKY NA TRHU DOBÝVACÍ TECHNIKY, SPOLEČNOSTI INCO ENGINEERING.

Ing. Antonín Jaroš, jeden ze zakladatelů a jednatelů společnosti INCO engineering



Jak to tedy v Rusku s vámi dopadlo?

Propad nenastal hned. Dodáváme velké technologické celky, jejichž realizace je dlouhodobá. Došlo k několika věcem a mělo to pozvolný průběh. Sankce USA, k nimž se naše republika připojila, byla jedna věc a druhá pak velmi nízká cena ropy a surovin, která s sebou přinesla propad kurzu rublu na polovinu. Ovšem co bylo podstatné, že ruské banky si nemohly půjčovat peníze za hranicemi. V Rusku začaly chybět finance z pohledu země, firem, jednotlivců... Kontrakty,

které jsme měli tehdy už podepsané, byly zastavené. Nebyly zrušeny, ale odsunuty v čase. To způsobilo, že jsme poslední dva roky zažili v Rusku útlum. Ale nyní se pomalu zvedáme ze země.

DOMÁCÍ PRODUKCE MÁ ZELENOU

Co se tam změnilo?

Například ruské firmy, jimž se daří exportovat za dolary či eura, mohou také

za valuty nakupovat. Ale to neznamená, že situace je stejná, jako byla před lety. V důsledku sankcí se Rusko začalo měnit. A rozpochovalo se. Předtím o tom, že by měli sami vyvíjet a vyrábět, pouze mluvili. Nyní to začali dělat. Stát firmy všemožně nabádá a podporuje, aby se snažily samy vyrobit zařízení, která dosud musely dovážet. Podporuje se vznik společných podniků se zahraničními firmami, lokalizace výroby. Tedy vše ruské má přednost, i když to třeba není zcela tak kvalitní.

Můžete uvést nějaký příklad?

Například se rozhodli, že oživí obrovský strojírenský závod Uralmaš v Jekatěrinburgu, převedli tam výrobu a začínají tam dělat různé výrobky včetně těch z našeho výrobního programu. Technologické celky jsou však opravdu náročné, vyrobit kvalitní důlní stroj se nenaučíte ze dne na den. Rusko v tomto oboru žádnou tradici nemá, nemají na co navázat. A tak jsme v technické části určitě lepší, s dokonalejším servisem. Jenže v několika tendrech, kterých jsme se zúčastnili, zvítězil domácí výrobce Uralmaš. A to i přesto, že nebyl nejlevnější.

Kdo se s vámi ještě podobných tendrů účastní?

Vždycky jsou to ABB a Siemens, Bělorusové, ukrajinské firmy, které se tváří

jako ruské, neboť si založily sídlo v Rusku, a Číňané.

NÁVRAT NA SCÉNU

Předpokládám, že Bělorusové a Ukrajinci vám nekonkurují, ale co Číňané? Stalo se, že Rusové nahradili vaše stroje čínskými?

Přestože máme v Rusku vynikající reference, dodali jsme tam už 36 velkých strojů, což je v tomto oboru obrovské číslo a převyšujeme tím i světové dravce jako ABB či Siemens, kteří jsou na stejné technické úrovni jako my, obrátili se Rusové na Číňany. Koupili od nich dva stroje, ale nebyli spokojeni a znovu se vrátili k nám. S Číňany je totiž horší komunikace, přece jen máme s Rusy k sobě blíž a máme v komunikaci na co navazovat, mluvíme s nimi rusky. Z vlastní zkušenosti vím, že ze zástupců čínských firem umí dobře anglicky sotva desetina. A hlavně mají mezery v servisu, obsluze, v dodávkách náhradních dílů. Naopak v tomto směru jsme daleko před nimi.

Podařilo se vám tedy v Rusku znovu vrátit na scénu?

Máme tři nové zakázky za 50 milionů eur, které by se měly realizovat v příštích dvou letech. Jedná se o velké stroje na těžbu uranu, draselné soli a železné rudy. Ano, postupně se obchod vrací, ovšem musíme být pružní v cenové politice, museli jsme podstatně snížit náklady a naši marži s ohledem na kurz rublu. Řada organizací, které vypisují tendry, dopředu určí maximální cenu, do níž se musíte vejít, pokud zakázku chcete.

Jak jste přečkali těžké roky a ještě vám zbyly investice na rozjetí nových zakázek?

Jak už jsem zmínil, pracujeme na velkých investičních celcích, jejichž realizace může trvat v některých případech dva, jindy až pět let. Finančně náročná je nejen samotná výroba a instalace, ale také příprava, projektová dokumentace a tak dále. Sáhli jsme do našich rezerv. A spolupracujeme s několika bankami, které nám pomáhají řešit konkrétní situace. Například máme dlouhodobě výborné zkušenosti s Komerční bankou. Její zástupci byli vždy vstřícní a hlavně rychlí, když jsme potřebovali třeba

do týdne udělat bankovní záruku. A pokud už chválím finanční instituce, nerad bych vynechal Českou exportní banku. Bez kvalitní podpory v tomto směru se na trzích, kam směřujeme, neobejdeme.

MONGOLSKÝ REKORD NA OBZORU

Když se zmrazil obchod v Rusku, určitě jste se soustředili na jiné trhy. Které jsou podle vás nejméně nadějně?

Dlouhodobě se i se státní exportní podporou, ať už Ministerstva průmyslu a CzechTrade nebo Ministerstva zahraničí, snažíme prosadit ve Vietnamu, v Číně, ale třeba i v Kazachstánu a nově také v Barmě, Íránu a v Africe. Ale je to běh na dlouhou trať a vše se odvíjí od první úspěšně realizované zakázky, a tedy první reference. Pokud bych měl říct, kde se nám podařilo zatím nejméně prorazit, pak bych zmínil Mongolsko.

To je velice netradiční exportní cíl, čím je pro vás zajímavý?

Hlavně tím, že má k nám blízko, část mongolské vlády umí česky, protože u nás studovala. Snažíme se tam asi tři roky a dnes máme uzavřený dokument o spolupráci. Mongolové se diví tomu, proč jsme s nimi po roce 1989 přestali spolupracovat, když jsme v jejich zemi dělali rozsáhlé geologické průzkumy a máme zmapováno 80 procent jejich území. Mezitím se v Mongolsku etablovali Japonci, Kanadáné, Američané... Ale i tak máme šanci na úspěch, protože Mongolové chtějí spolupracovat právě s námi.

Můžete prozradit, jaké zakázky se vám tam tedy rýsují?

V Mongolsku začali těžit povrchově, vytěženou rudu odváželi ze země a zůstala jim zdevastovaná krajina. Proto od letošního roku omezili povrchovou těžbu. Takže budou potřebovat důlní stroje. Nebo jiný příklad. Uprostřed Ulánbátaru stojí velká elektrárna na hnědé uhlí, která zásobuje celé město a okolí – je tam obrovský smog. Oni se toho chtějí zbavit, našli v horách ložisko kvalitního černého uhlí, ale je to asi 200 kilometrů od Ulánbátaru. My nyní řešíme nejen samotnou těžbu, ale i dopravu, která nesmí jít s ohledem na obrovská stáda po silnici nebo železnici. A tak jim tam ve spolupráci s jedním rakouským

výrobce lanovek budeme pomáhat stavět visutou nákladní lanovku, krytou, s pásovým dopravníkem. Nyní je projekt ve fázi upřesňování technických podmínek, začne se stavět první třicetkilometrový úsek. Jestli se to povede, dostane se tato lanovka určitě do Guinnessovy knihy rekordů. ■

S ANTONÍNEM JAROŠEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV INCO ENGINEERING



INCO engineering, s.r.o.

Ryze česká společnost byla založena v roce 1994 jako pokračovatel více než stovacetileté tradice výroby těžních strojů a zařízení pro doly vyráběných firmou ČKD v Praze. Soustředí se na velké stroje pro hlubinnou těžbu, kde konkuruje světovým firmám. Realizuje vše od projektů po dodávky „na klíč“, včetně šéfmontáže, uvádění do provozu, servisu a údržby. Zahraničním zákazníkům nabízí pomoc také se zajištěním dopravy a prostředků na financování strojů formou exportního odběratelského úvěru. Firma byla několikrát oceněna v rámci Exportní ceny DHL.

Dagmar Staňková,
bankovní poradce pro
korporátní klientelu,
Region Praha, KB:



„Společnost INCO engineering je naším klientem deset let. Její dodávky míří kromě Ruska i do dalších zemí světa a Komerční banka nabízí spolupráci právě zde v exportním financování a bankovních zárukách. Jsme velmi rádi, že můžeme být přítomni u tak zajímavých projektů a podporovat ryze českou firmu, jejíž předností je dlouhodobě vysoká profesionalita a kvalita nabízených produktů i spolehlivý pozáruční servis.“

Rusko buduje moderní agrární sektor

NABÍDNĚME ZEMĚDĚLSKÉ STROJE A TECHNOLOGIE

Krajina v Baškortostánu

RUSKÝ ZEMĚDĚLSKÝ SEKTOR PROCHÁZÍ V POSLEDNÍCH LETECH DRAMATICKÝM VÝVOJEM. JEŠTĚ V ROCE 2014 BYLA ZEMĚ PÁTÝM NEJVĚTŠÍM DOVOZCEM POTRAVIN NA SVĚTĚ A ROZVOJ DOMÁCÍHO ZEMĚDĚLSTVÍ NEBYL PRIORITY. RUSKÉ VEDENÍ SI VŠAK DLOUHODOBĚ UVĚDOMOVALO, ŽE TAKOVÁ SITUACE NENÍ PRO STÁT S VÍCE NEŽ 140 MILIONY OBYVATEL PŘÍLIŠ VÝHODNÁ A STRATEGICKÁ. V ROCE 2010 PŘIŠLO S TZV. DOKTRÍNOU POTRAVINOVÉ BEZPEČNOSTI, VE KTERÉ SE MIMO JINÉ ZAVÁZALO DOSÁHNOUT 80 AŽ 95% SOBĚSTAČNOSTI V PRODUKCI ZÁKLADNÍCH DRUHŮ POTRAVIN, JAKO JE NAPŘÍKLAD MASO, MLÉKO NEBO BRAMBORY. REÁLNÝM IMPULZEM, KTERÝ ODSTARTOVAL ROZVOJ ZEMĚDĚLSTVÍ, ALE BYLO AŽ RUSKÉ POTRAVINOVÉ EMBARGO.

V srpnu 2014 Rusko zavedlo embargo na dovoz vybraných druhů potravin ze zemí EU, USA a dalších států, které se připojily k protiruským sankcím. Tento krok představuje zásadní milník v procesu změn v ruském agrárním sektoru. Evropská a americká konkurence byla ze dne na den vytlačena z ruského trhu a místním zemědělcům se otevřel prostor pro realizaci své produkce. Sektor, který byl přes dvě desetiletí zanedbáván, ale nemohl začít okamžitě produkovat. Zemědělství se tak v Rusku stalo prioritou a stát začal každoročně vyčleňovat finanční prostředky v řádu stovek miliard rublů na jeho modernizaci. Dotace jsou

rozdělovány do různých regionů a odvětví a upravovány v závislosti na vývoji situace. Systém podpory bývá někdy kritizován mimo jiné pro upřednostňování velkých agroholdingů na úkor malých subjektů, polemiky se vedou také ohledně reálné efektivity dotací. Nicméně výsledky jsou již viditelné.

HRDOST NA DOMÁCÍ PRODUKCI

Plánované soběstačnosti v základních potravinách Rusko podle svých statistik dosáhlo a potraviny domácí provenience v obchodech převažují nad

dovozovými. Každý ruský region s alespoň trochu vhodnými klimatickými podmínkami pro zemědělství se snaží tomuto oboru věnovat. Pole, která roky ležela ladem, jsou obdělávána, nakupuje se zemědělská technika, modernizují se komplexy pro živočišnou výrobu, staví se skleníky, sklady a logistická centra. Ne všechno je ale ideální. I přes masivní dotace je sektor stále podfinancovaný, mimo jiné chybí také odborníci a trh je nejistý. Rusové jsou na vzkříšení domácího zemědělství pyšní, hrdě kupují ruské potraviny, ale zároveň si uvědomují, že si musí připlatit a kvalita není vždy taková, jakou by očekávali.



Domácí potraviny v ruských obchodech převažují

Otázkou zůstává, jak by se spotřebitelé zachovali, kdyby bylo embargo zrušeno a v regálech se opět objevily levnější evropské potraviny se stabilní kvalitou. Jelikož je embargo zatím platné do konce roku 2019, tak o této otázce můžeme jen spekulovat.

Změny v ruském agrárním sektoru se bezpochyby odrazily ve vzájemném agrárním obchodu s jednotlivými zeměmi včetně České republiky. Embargo od roku 2014 kompletně zastavilo export českých mléčných výrobků, které se na ruském trhu těšily velké oblibě. Zasáhlo také sektor masných výrobků, případně některé další dílčí obory. Celkově však Česká republika nevyšla ze změněné situace tak špatně jako jiné evropské země, pro které byl ruský trh klíčový.

ČESKÝ AGROEXPORT DO RUSKA ROSTE

Dlouhodobě do Ruska vyvážíme položky jako krmiva pro zvířata, násadová vejce, pivo, chmel, nečokoládové cukrovinky, mák, pektiny a další, což je zboží, na něž se embargo nevztahuje. Větší škody na vzájemném agrárním obchodu tak způsobila devalvace ruské měny, se kterou se země v důsledku sankcí v posledních letech potýká. Navzdory složité situaci však Rusko zůstalo pro český agrární export nejvýznamnějším odbytištěm mimo země EU. V roce 2017 dosáhl český vývoz do Ruské federace hodnoty přes 2,7 miliardy korun, což je historicky

druhý nejlepší výsledek od roku 1993, a očekáváme, že rok 2018 by ho měl ještě předčít.

Tím, že se zavřely dveře pro vývoz některých potravin, se zároveň otevřely možnosti pro export strojů a technologií. Aby Rusko mohlo být soběstačné, potřebuje moderní zemědělské stroje a zařízení pro potravinářství. To jsou obory, ve kterých mají české firmy co nabídnout. Traktory, závěsná zařízení za traktory, pivovary, pekárny, lisy na olejninu, balicí stroje a nejrůznější potravinářské linky jsou aktuálně našimi velmi důležitými vývozními artikly. Jejich export do Ruska se v loňském roce pohyboval okolo miliardy korun a věříme, že číslo bude růst i letos. Řada těchto obchodů se realizuje díky aktivní podpoře Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) a České exportní banky (ČEB).

Kromě poptávky po zemědělských strojích a technologiích roste zájem o spolupráci v oblasti plemenářství a šlechtitelství, v akvakultuře, zpracování potravin, biozemědělství, ve výstavbě komplexů pro živočišnou výrobu, skladovacích a logistických center. Poptávka po zahraničních potravinách se snížila a zájem je především o specifické produkty, které nemají v Rusku substituty. Máme řadu jedinečných produktů, které se tam těší velké popularitě. Například české pivo a žatecký chmel zůstávají pro Rusy pojmem bez ohledu na ekonomickou či politickou situaci.

Zásadních změn doznala i v tomto sektoru forma spolupráce s Ruskem. Ruská vláda dává před importem přednost zahraničním investicím, společným podnikům a lokalizaci výroby na svém území. Klesá zájem o dovoz potravin a strojů ve prospěch výroby pod značkou Made in Russia v kooperaci se zahraničními partnery s potenciální možností je exportovat dále do světa. Řada evropských i mimoevropských firem se tomuto trendu přizpůsobuje a otevírá potravinářské závody či výrobní nebo montážní provozy po celém Rusku. Jedná se o administrativně a finančně náročný krok, do kterého se pouštět především firmy s dostatečným technologickým a kapitálovým zázemím. V takovém případě je důležité mít strategii předem promyšlenou do nejmenšího detailu a plně pod kontrolou. Podnikatelské prostředí v Rusku je totiž stejně jako v některých jiných zemích někdy těžko předvídatelné. Existuje však řada českých a evropských firem, které dokazují, že pokud máte kvalitní produkt a tým schopných lidí, můžete v Rusku uspět. ■

TEXT: NIKOLA HRUŠKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Nikola Hrušková je zemědělskou diplomatkou na Velvyslanectví ČR v Moskvě

Podpora českých firem v regionech

Většina akcí organizovaných Ministerstvem zemědělství ČR a Velvyslanectvím České republiky v Moskvě je směřována do perspektivních zemědělských oblastí. Jedná se zejména o výstavy a podnikatelské mise, jejichž prostřednictvím nacházejí české firmy právě na regionální úrovni přímé partnery pro spolupráci v nejrůznějších oborech. V tomto kontextu plánujeme například český stánek na výstavě v Baškortostánu či podnikatelskou misi ministra zemědělství ČR do významných ruských zemědělských regionů.



BAJKAL, KRUGOBAJKALKA A KŘEMÍLEK S VOCHOMŮRKOU

Jezero Bajkal zdobí spousta nej. Nejhlubší jezero na světě, největší asijské jezero o rozměrech téměř poloviny České republiky (nepočítáme-li Kaspické moře, které je slané), prý i nejstarší jezero světa. Napájí ho 336 přítoků, voda opouští Bajkal mohutnou řekou Angarou. Jedinečnost přírody byla důvodem pro zařazení na seznam přírodních památek světového dědictví UNESCO. Proto jsme ho museli vidět...

Dnes je dosažitelný letecky, atraktivní alternativou dopravy je transsibiřská magistrála spojující Moskvu a Vladivostok. Vlak zhruba po týdnu jízdy do východní části Ruska urazí 9288 kilometrů. Většina sibiřských zastávek jsou velká města protknutá mohutnou řekou, které svírá kruh chat a víkendových obydlí, následuje kruh vesnic a pak už jen rovina, tundra a tajga. A do dalšího podobného sibiřského města osm/deset hodin vlakem. Nejinak je tomu v případě Irkutska, kam jsme dorazili.

Magickým bajkalským místem je ostrov Olchon. Večer po příjezdu spěcháme na břeh jezera. Dramatický západ slunce nemá chybu. Popředí mu dělá šamanská skála. Typické seskupení dvou skal tyčících se na břehu nechybí v žádném průvodci o Bajkalu. Stmívá se, na břehu hoří ohničky, u nich přemítá a medituje místní mládež. Člověk je náchylný věřit, že někde tady se lze setkat se šamany a buddhistickými božstvy Bajkalu.

Burjatský lid se navzdory socialistickému pokusu vymýtít vše duchovní drží svých původních náboženství – šamanismu a buddhismu. Čekalo nás tedy i setkání s opravdovým šamanem. Jsem romantik, představovala jsem si jakéhosi oduševnělého kouzelníka ve stanu, s ohněm, kocourem a sovou (přeháním), atmosféru dokreslí těžké koberce, vůně bylin a lehké přítmí. Ve vesnici Ust'-Orda jsme po kamenité cestě dorazili k dřevěnému ruskému domku s typicky zelenými okny a vraty. Šaman nás přivítal v klasickém šedém obleku, dům s ním sdílela jeho žena, obytná stěna, televizor, domácí zvířectvo a vůně šašliku. Mám se obléct do šamanského oděvu? No jasně! A tak je šedý oblek překryt lesklým barevným. Šaman je civilním povoláním ekonom. Ke svému druhému povolání (neodvážuji se napsat posláním) se dostal tak, že zkrátka šaman ve vsi chyběl a neměl kdo léčit. I povolali ho do služby...

Krásným zážitkem byla i jízda vlakem po březích jezera přes 250 mostů a 40 tunelů po trati nazvané Krugobajkalka, která se začala stavět v rusko-japonské válce v roce 1904 a kdysi byla součástí transsibiřské magistrály. Poté, co se zvedla hladina Angary, se z Krugobajkalky stala slepá větev. Svůj nový smysl dnes našla v turistice. Jezdí zde nejpomalejší expres na světě. Trať o délce 84 kilometrů urazí průměrnou rychlostí 9 kilometrů za hodinu.

A co myslíte, mají Sibiřané povědomí o naší zemi? Testovali jsme to v hospůdce. Odkudá vy, ozývá se. Komolíme název naší republiky od ruštiny po angličtinu. Společnosti u stolu na protější straně lokálu se rozzáří oči. Chokéěj, Jágr, pííivo. Rržemile, avachamour... Nechápeme. Co ještě slavného překonal pětitisícikilometrovou vzdálenost? Nakonec se nám rozsvítilo. Kržemílek. Vachamour. No jasně, Křemílek a Vochomůrka! Kontruujeme vlkem a zajícem a smějeme se na sebe přes celý lokál. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ





Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav

RUSKÝM RODINNÝM FIRMÁM ROSTE SEBEVĚDOMÍ

V NOVODOBÉ HISTORII RUSKA NEEXISTUJE TRADICE RODINNÉHO PODNIKÁNÍ. SOUKROMÉ PODNIKÁNÍ NEBYLO POVOLENO PO VĚTŠINU ZE 74LETÉ HISTORIE SOVĚTSKÉHO SVAZU – CENTRÁLNÍ VLÁDA VLASTNILA A PROVOZOVALA VŠECHNA AKTIVA A PODNIKY. K PRVNÍMU ZAKLÁDÁNÍ RODINNÝCH FIREM DOŠLO AŽ BĚHEM PERESTROJKY KONCEM OSMDESÁTÝCH LET. TYTO FIRMY DNES – PODOBNĚ JAKO U NÁS – STOJÍ NA PRAHU PRVNÍHO MEZIGENERAČNÍHO PŘEDÁNÍ.¹

Podle zprávy Ministerstva hospodářského rozvoje Ruské federace rodinné podniky prokázaly v uplynulém roce jeden z nejvyšších růstových poměrů, který se shoduje s ostatními zeměmi skupiny BRICS. Mnoho z nich vidí svůj růst v příštích pěti letech optimisticky.

Priority ruských rodinných podniků se většinou shodují s prioritami jejich partnerů v jiných zemích: zajištění dlouhodobé budoucnosti, přilákání vysoce kvalitních zaměstnanců, zvýšení odborné úrovně vedení společnosti. Jejich existence a aktivita jsou jedním z důležitých

faktorů zajišťujících pozitivní dynamiku růstu národního hospodářství tím, že dotvářejí konkurenční tržní prostředí. Pouze 5% z nich však má dobře zdokumentovaný plán nástupnictví.²

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

AVGUST: MEZINÁRODNÍ ÚSPĚCH



Pro ruské podniky je poměrně vzácné, že jsou skutečně mezinárodní, a tím spíše pro podnik rodinný. Avgust je výjimka, neboť jde o prvního ruského výrobce pesticidů, který působí po celém světě. Má společný podnik v Číně,

pobočku v Brazílii, prodej ve východní Evropě a Latinské Americe a plánuje rozšíření v Asii a severní Africe. „Naší ambicí je být jednou z dvaceti nejvýznamnějších společností v tomto odvětví na světě. A myslíme si, že to dokážeme. Před pěti lety jsme předpovídali, že Rusko bude největším světovým výrozcem obilí, a nikdo nám nevěřil. Ale měli jsme pravdu. Během této doby se naše podnikání dramaticky rozrostlo a úspěšně soutěžíme s globálními značkami, jako jsou Syngenta a Bayer,“ komentuje úspěch Boris Tarasov, jeden ze zakladatelů Avgusta a jeho finanční ředitel.³

Rodinná firma nabízí komplexní a inovativní řešení v oblasti ochrany rostlin, má 56 zastoupení v regionech Ruska a 17 poboček v zahraničí. Zabývá se vývojem, výrobou a podporou informačních technologií při používání chemických přípravků na ochranu rostlin. Hlavním principem všech aktivit je dlouhodobé partnerství s každým klientem, založené na nejlepších řešeních a inovacích.⁴ Firma vyznává klasické hodnoty rodinného podnikání, jako je čestnost, zodpovědnost, profesionalita a podnikavost.⁵

1 BAKER, Katharine G. FAMILY BUSINESS EMERGES IN RUSSIA. Dostupné z <http://www.campdenfb.com/article/family-business-emerges-russia>

2 PwC. Private and family business in Russia: challenges and growth drivers for today and tomorrow. Dostupné z http://en.smb.gov.ru/files/images/PFBS_report_RUS_final.pdf

3 ANDREWS, Paul. Managing Megatrends In Russia. 12th September 2017. Dostupné z <https://www.familybusinessunited.com/family-business/family-business-features/managing-megatrends-in-russia/>

4 <https://www.avgust.com/company/strategy/>

5 <https://www.avgust.com/company/strategy/brand/>

KONFAEL: SLADKÉ POKUŠENÍ

Od roku 2001 se rodinná firma Konfael zabývá vývojem a výrobou unikátních čokoládových dárků vyrobených z prémiových kakaových bobů. Majitelka firmy Irina Eldarkhanová říká: „Čokoláda je opravdu kouzelná surovina. Jeden kousek může pomoci zlepšit špatnou náladu, zbavit stresu a dokonce zlepšit zdraví člověka – pití tmavé čokolády s vysokým obsahem kaka (nejméně 70% kaka, 30% cukrové třtiny) má pozitivní vliv na imunitu, zabraňuje zánětu v těle. Dokonce jsme si přečetli harvardskou studii, která ukázala, že tmavá čokoláda, kterou používáme, může snížit krevní tlak...“⁶

Konfael byla první společností v Rusku, která začala vyrábět ruční cukrovinky bez konzervačních látek. Používá exotické



přírodní ingredience: vzácné ušlechtilé odrůdy ořechů a rafinované ovoce, unikátní technologie, které na světě nemají obdobu a jsou chráněny více než třiceti patenty. Společnost dokáže také vyrobit celé čokoládové sochy až do hmotnosti

1000 kilogramů. Nejznámějším dílem byl krokodýl, který vážil 950 kilo a byl dlouhý 4,5 metru.⁷

GLORIA JEANS: PRVNÍ LEGÁLNÍ RUSKÉ DŽINY

Gloria Jeans je ruskou rodinnou firmou, která se specializuje na design, výrobu a prodej módních oděvů, obuvi a doplňků pro děti, mládež i dospělé. Příběh lídra ruského trhu s oděvy se píše od roku 1988, kdy současný majitel firmy Vladimir Melnikov jako první v zemi začal legálně vyrábět džiny. V roce 1992 už firma vyráběla 40 tisíc kusů, v roce 1994 500 tisíc kusů džinů a v roce 2011 bylo vyrobeno 35 milionů kusů oblečení. Tento raketový nárůst si zachovává dodnes.⁸ Společnost vlastní továrny, z nichž je většina umístěna v Rostovské oblasti. Centrála se nachází v Moskvě, odkud řídí osm regionálních kanceláří a dva velké logistické komplexy v Novosibirsku a Novošachtinsku. V Gloria Jeans je zaměstnáno více než 15 tisíc lidí.

V roce 2009 se společnost rozhodla opustit velkoobchod a franšizingu a začala



budovat vlastní prodejní maloobchodní síť, kterou na konci roku 2017 tvořilo 568 obchodů v Rusku, na Ukrajině, v Gruzii a v Bělorusku. Každý z nich propaguje značku Gloria Jeans, kterou podle

poradenské společnosti McKinsey zná 95% Rusů. Prodej společnosti v roce 2017 činil 40,8 miliardy rublů.⁹ ■

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ, STUDENTSKÉHO PROJEKTU S NÁZVEM ĚVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ.

6 BUTLER, Phil. Give Her "Beauty Chocolates" on Women's Day. March 5, 2016. Dostupné z <http://our-russia.com/05032016145617/give-her-konfael-beauty-chocolates-womens-day>

7 http://www.konfael.ru/about_konfael/

8 <https://www.gloria-jeans.ru/en/>

9 <https://www.gloria-jeans.ru/company/about/gj-today/>

Pavel Milata:

MÁME NA VÍC, NEŽ SE TVÁŘÍME



Pavel Milata, obchodní ředitel společnosti Beznoska, rodinné firmy na výrobu ortopedických a traumatologických implantátů

DRUHÝ ŘÍJNOVÝ TÝDEN SE U BEZNOŠKŮ S NÁVŠTĚVAMI ZE ZAHRANIČÍ DVEŘE NETRHLY. „RÁDI BYCHOM PRONIKLI NA TRHY SEVERNÍ A JIŽNÍ AMERIKY A NAŠE PLÁNY SE ZATÍM JEVÍ NADĚJNĚ. ALE ZNÁTE TO, ZE STA ZAKÁZEK DEVADESAT DEVĚT NEVYJDE,“ STŘÍZLIVĚ DODÁVÁ PAVEL MILATA, JEDENATŘICETILETÝ OBCHODNÍ ŘEDITEL A VNUK ZAKLADATELE RYZE ČESKÉ SPOLEČNOSTI NA VÝROBU ORTOPEDICKÝCH A TRAUMATOLOGICKÝCH IMPLANTÁTŮ.

„Nosit si práci domů“ bylo u Beznosků a Milatů vždycky normální. „Odmala jsme se starším bratrem, nyní generálním ředitelem, poslouchali vzrušené debaty dědy a rodičů (táty, výrobního a technického ředitele, a mámy, obchodní ředitelky) o problémech firmy. Asi proto nebylo divu, že jsem hledal štěstí ve studiu oborů, které neměly s podnikáním nic společného. Před osmi lety se ve mně něco zlomilo, dva roky jsem u nás pracoval jako dělník ve výrobě a v oddělení vstupní kontroly, pak jsme s manželkou rok cestovali a pracovali

na Novém Zélandu,“ vzpomíná s osvěžujícím humorem a nadhledem příslušník třetí generace vlastníků známé kladenské rodinné společnosti, který se v současné době ve firmě zabývá obchodem a marketingem.

POD SPRCHOU GLOBALIZACE

Když Stanislav Beznoska založil v roce 1992 firmu, neměl jako někdejší vedoucí provozu chirurgie jen cenné know-how na vývoj a výrobu implantátů v Poldi

Kladno. Na ruku mu šla i rodící se tržní ekonomika v zemích bývalého socialistického bloku, v níž zpočátku panovala jen minimální zahraniční konkurence.

Jeho vnuci však operují v globálním světě, v němž se vedle malých a středních podniků pohybují jak silné západní značky s dlouhou tradicí, zejména z Německa, Francie a Spojených států, tak levní výrobci z Číny. „Ti nám teď dělají vrásky na čele v Rusku a zejména na Ukrajině. Ukrajinské teritorium je pro nás již tradičně důležité, ovládáme kolem třiceti procent tamějšího trhu, vztahy s partnery byly od počátku budovány na individuálních kontaktech odborníků a dobrých zkušenostech s československými výrobky. Jenže dlouholetých osobních vazeb ubývá a zákazníci tam stále častěji slyší víc na argument nižších cen než na kvalitu. Zřetelně se to projevilo třeba loni. Vyhráli jsme tam tendr, jenže nakonec z něj vítězně vyšli Číňané, protože podsekli cenu, s níž se dostali až pod naše náklady,“ stěžuje si manažer a dodává, že s čínskou cenou se nedá bojovat, aniž byste ošidili kvalitu.

Na Ukrajině neexistuje systém zdravotního pojištění v takovém rozsahu jako u nás, takže většina pacientů pokrývá náklady na kloubní náhrady ze svého a často upřednostňuje levnější produkty. „Naštěstí máme v Kyjevě šikovného distributora, který se prostřednictvím reklamy v médiích snaží potenciálním zákazníkům vysvětlit, že úspora na primárních implantátech se

později prodraží revizním řešením, když původní náhrada předčasně selže,“ vysvětluje Pavel Milata. Přesto se Ukrajina spolu s některými dalšími zeměmi bývalého Sovětského svazu – Ruskou federací, Kazachstánem a Běloruskem – pořád drží mezi významnými exportními teritorii kladenské společnosti.

Podobné trendy však ve stále větší míře zaznamenávají i v dalších zemích bývalého východního bloku. „Do budoucna bychom rádi změnili poměr mezi vývozem a tuzemským prodejem, který se v současné době pohybuje v relaci zhruba 40 ku 60 procentům v neprospěch exportu. V našem úsilí nám velmi pomáhá mimo jiné i agentura CzechTrade, a to jak průzkumy trhu, tak organizováním a spolufinancováním výstav a veletrhů nebo zprostředkováním kontaktů s potenciálními zákazníky. Z našich tradičních exportních destinací mě na prvním místě napadá zahraniční zastoupení CzechTrade v Petrohradě a jeho vedoucí Antonín Marčík,“ říká obchodní ředitel.

Nikoli překvapivě zaujímá nejsilnější pozici v zahraničí sousední Slovensko, kde má firma od roku 2001 dceřinou společnost Beznoska Slovakia. Zajímavých obrátů dosahuje také druhá z dceřiných společností Beznoska Portugal v Lisabonu, precizní práci a servis Kladenských oceňuje také náročný dánský odběratel implantátů palce ruky, obchody s různými druhy výrobního portfolia však probíhají i s některými dalšími zeměmi EU. Další dlouhodobé



Firma vyrábí i kovové hlavíčky, které přesně zapadají na kónusy kyčelních dřívů

Beznoska s.r.o.

Společnost na výrobu zdravotnických prostředků a implantátů založil v roce 1992 Stanislav Beznoska. V rámci privatizace Poldi Kladno využil svých mnohaletých zkušeností s vývojem a výrobou specifických materiálů vhodných pro využití v humánní medicíně. Současně s převzetím výrobního programu a všech zaměstnanců dobudoval ekonomický a obchodní úsek, vývojovou konstrukci a oddělení logistiky. Český rodinný podnik vede již třetí generace: jednatel a generální ředitel Petr Milata a obchodní ředitel Pavel Milata. Zhruba šedesát procent produkce předního českého výrobce implantátů a zdravotnických prostředků pro ortopedii a traumatologii směřuje na tuzemský trh, dalších 40 procent do střední a východní Evropy, zejména na Ukrajinu, do Ruska, Bulharska, Estonska, dále do západních členských států EU, např. Portugalska, Belgie, Německa a Dánska. Společnost spolupracuje s předními vědeckými pracovišti a zdravotnickými zařízeními v ČR, má 116 pracovníků a dosahuje ročního obrátu 190 milionů korun.

Balení dřívů kyčelního kloubu do speciálních obalů před finální sterilizací



cíle třetí, odvážnější generace rodinné firmy se nachází mimo Evropu. Kromě Ameriky je to Indie se svým obrovským zákaznickým potenciálem a nesčetným předivem vjímejk a celních bariér. ▶▶



Třetí nepoužívanější cementovaný dřík v Evropě. S jeho výrobou se začalo v bývalém závodě Poldi Kladno již v roce 1972. Od té doby se stal nepoužívanější náhradou kyčelního kloubu na tuzemských ortopedických pracovištích

▶ MAJSTRŤYK PRO NEMOCNÉ DĚTI A 3D TIŠTĚNÁ NÁHRADA PÁNVE

Společnost Beznoska, jejímž hlavním prodejním artiklem jsou náhrady velkých kloubů – kyčlí a kolen, na sebe nedávno upozornila jedinečným výrobkem, za nějž obdržela titul Vizionář 2017. Její odborníci vyvinuli rostoucí



Za rostoucí tumorózní endoprotézu stehenní kosti obdržela společnost Beznoska prestižní ocenění Vizionář 2017

endoprotézu stehenní kosti s kolenním kloubem pro děti s nádorovým onemocněním končetiny. Implantát, jehož součástí je prodlužovací mechanismus, lze při celkové anestezii pomocí speciálního šroubováku se stupnicí prodlužovat přibližně jednou za půl roku až o sedm milimetrů a celkově až o 19 centimetrů. Tento systém tak umožňuje přirozený růst měkkých tkání, cév, vazů a nervů v postižené noze.

„Přednostmi našeho řešení jsou funkčnost, spolehlivost a finanční dostupnost. Náhrada přijde zhruba na 400 tisíc korun a v České republice ji plně hraří pojišťovna. Ve světě sice probíhají i další pokusy s podobnými výrobky, ale ty jsou buď poruchové, nebo způsobují infekci či jsou příliš drahé. Třeba v USA testují motorickou neinvazivní metodu na bázi točivého magnetického pole, ale zatím se jim nepodařilo zabránit nadměrnému zahřívání tkání,“ dokazuje Pavel Milata na konkrétním příkladu, že motto firmy „Vracíme radost z pohybu“ není prázdným heslem.

Na projektu rostoucí endoprotézy, který probíhal tři roky, spolupracoval tým vývojové konstrukce společnosti s lékaři z Fakultní nemocnice u sv. Anny v Brně a se specialisty z Lékařské fakulty Masarykovy univerzity.

Dalším unikátem, jímž se může přední český výrobce zdravotnických prostředků pro ortopedii a traumatologii pochlubit, je částečná náhrada pánve pro onkologicky nemocné pacienty, která se vyrábí 3D tiskem z titanové slitiny.

PODPORUJME PŘEDEVŠÍM ČESKÉ FIRMY

Lidé z byznysu říkají, že dnes je obtížnější nový výrobek prodat, než ho vyvinout. Výrobci přístrojů a prostředků pro zdravotnictví se shodují v tom, že neméně složité je získat pro produkt certifikaci. „Certifikační procedura trvá půl roku i déle a vyhotovuje se pro každý trh speciálně. Náš sortiment podléhá zvlášť důkladnému ověřování a schvalování, protože přichází do kontaktu s lidským tělem. Velmi by nám pomohlo, kdyby se proces notifikace urychlil a aspoň nezdražoval, ale zatím to vypadá spíš naopak,“ upozorňuje na administrativní zdlouhavost a nákladnost nejmladší z dynastie Beznosků.

A je tu přinejmenším ještě další klíčový argument, proč by měly naše instituce lépe sloužit národní podnikatelské komunitě. Loni, u příležitosti 25. výročí založení společnosti Beznoska, o tom v souvislosti s ustavením klastru českých výrobců zdravotnických prostředků a implantátů hovořil její generální ředitel: „Chceme politikům a úředníkům ukázat, že tento segment je strategický. Kdyby byla výroba jen v zahraničí, pak si mohou zahraniční firmy diktovat ceny. A není vůbec jisté, že by zahraniční investor, který by českou firmu případně koupil, v ní stávající výrobu zachoval.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

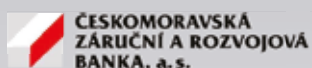
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI BEZNOŠKA A SHUTTERSTOCK



TÝM ČESKO



SDÍLENÁ PODPORA PODNIKÁNÍ





Jižní Kavkaz se
modernizuje:
BUĎTE U TOHO TAKÉ

REGION JIŽNÍHO KAVKAZU JE V POSLEDNÍ DOBĚ VELMI ZAJÍMAVÝM TRHEM PRO ČESKÉ EXPORTÉRY. ŘADA Z NICH ZDE JIŽ ÚSPĚŠNĚ PODNIKÁ, AŽ SE JEDNÁ O INVESTICE, ZAKÁZKY V OBLASTI ROZVOJE A BUDOVÁNÍ INFRASTRUKTURY, DODÁVKY PRO PRŮMYSL I PRODEJ SPOTŘEBITELSKÝCH PRODUKTŮ. ČESKÉ FIRMY ZDE VLASTNÍ A PROVOZUJÍ ELEKTRÁRNY, STAVÍ NEMOCNICE, DODÁVAJÍ DOPRAVNÍ PROSTŘEDKY, MEDICÍNSKOU TECHNIKU, SKLO I SANITÁRNÍ KERAMIKU. SETKÁTE SE ZDE S DATOVÝMI ZAŘÍZENÍMI VYROBENÝMI V ČESKÉ REPUBLICI I S MÍSTNÍM PIVEM VYRÁBĚNÝM V PIVOVARU POSTAVENÉM ČESKOU FIRMOU. ZKRÁTKA, NAŠE FIRMY TADY MAJÍ VELMI DOBRU POVĚST DANOU ZKUŠENOSTÍ S ČESKOSLOVENSKÝMI VÝROBKOU A POSÍLENOU NEDÁVNO ÚSPĚŠNĚ REALIZOVANÝMI OBCHODY A INVESTIČNÍMI PROJEKTY.

ÁZERBÁJDŽÁN – BOHATSTVÍ V PODOBĚ NEROSTNÝCH SUROVIN

Ekonomicky nejsilnějším státem na jižním Kavkazu je Ázerbájdžán s podílem 60% na celkovém HDP a suverénně nejvyšším exportem. Podle metodologie Světové banky se řadí mezi upper-middle income země. Základ jeho hospodářství tvoří ropa a zemní plyn, které představují kolem 90% veškerého vývozu země. Česká republika patří v této oblasti k nejvýznamnějším zahraničním obchodním partnerům. Od roku 2014 tvoří ázerbájdžánská ropa přes 30% celkového dovozu ropy do ČR (v roce 2017 to bylo 2,4 mil. tun). Proto Ázerbájdžán představuje pro ČR strategického obchodního partnera, což potvrzuje i dohoda podepsaná prezidenty obou zemí v roce 2015.

Většina průmyslových podniků se nachází ve městech Baku, Sumgait a Ganja. Těžký průmysl se skládá z těžby a rafinace ropy, hutnictví, těžby a zpracování

hliníku, petrochemie a chemické výroby. Lehký průmysl je zastoupen potravinářskou a textilní výrobou. V Baku jsou soustředěna především průmyslová odvětví zpracování ropy a zemního plynu a lehký průmysl. V Sumgaitu se vyrábí zejména chemické a petrochemické výrobky a textilie. V Ganje sídlí zpracovatelské závody hliníku, dále společnosti zaměřené na textilní a strojírenský průmysl a metalurgii.

Přílišná závislost ázerbájdžánského hospodářství na petrochemickém průmyslu a následný prudký pád cen ropy na světových trzích v roce 2015 dostaly ekonomiku země do recese. V důsledku krize ázerbájdžánské vedení určilo jako prioritu rozvoj neropných odvětví ekonomiky, jako je zemědělství, výstavba dopravní infrastruktury, farmacie, turistika, IT a zpracovatelský průmysl.

Tříletá cestovní mapa diverzifikace ázerbájdžánského hospodářství na období 2017–2020 s výhledem do roku 2025 byla

Ázerbájdžán i Gruzie jsou mimo jiné členy Východního partnerství a jejich ekonomiky mají i mnoho společného – zdravou poptávku po investicích vedoucích k modernizaci domácí produkce a s ní související snahu posílit svoji exportní výkonnost či soustavné úsilí o strukturální změny a zlepšení podnikatelského prostředí.

připravená ve spolupráci s konzultantskou společností McKinsey a schválená v roce 2016. Diverzifikace hospodářství má být financována ze současných příjmů z těžby ropy a zemního plynu a má založit předpoklady pro budoucí ekonomický růst, pokud možno již nezávislejší pouze na prodeji energetických surovin. V letošním roce vzhledem k rostoucím veřejným investicím a společenským výdajům analytici MMF předpokládají růst v neropném odvětví ekonomiky ▶▶



První zahraniční cesta ministryně průmyslu a obchodu Marty Novákové vedla do Ázerbájdžánu a Gruzie. Doprovázela ji delegace českých podnikatelů



Pohled na Tbilisi

►► Ázerbájdžánu o 4%. Snaha země vymanit se ze silné závislosti na vývozu paliv a vybudovat pestrou strukturu hospodářství skýtá velké šance i pro české vývozce.

GRUZIE – KŘÍŽOVATKA MEZI EVROPOU A BLÍZKÝM VÝCHODEM

Gruzie praktikuje zřejmě nejliberálnější obchodní politiku ze všech zemí jižního Kavkazu. Není náhodou, že má uzavřený celý soubor obchodních dohod napříč všemi kontinenty. Zásadní je také fakt, že mezi nimi je i asociační dohoda s EU s tzv. prohloubenou a komplexní zónou volného obchodu DCFTA. Se svými ambicemi zapojit se do nové iniciativy Hedvábné stezky má Gruzie dobré předpoklady pro propojení obrovských obchodních center na západě, východě i jihu, takzvaně od Lisabonu až po Peking.

Země čelí poměrně velké nerovnováze obchodní výměny, dovoz výrazně převyšuje vývoz. Proto je i nadále závislá na dovozu a jen velmi málo své produkce exportuje. Mezi hlavní hospodářské činnosti patří pěstování zemědělských produktů, jako jsou hrozny, citrusové plody a lískové ořechy. Gruzie se také zabývá těžbou manganu, mědi a zlata a dalších kovů. Dále se tu vyrábějí alkoholické a nealkoholické nápoje (kdo by neznal gruzínský koňak nebo minerální vodu

Borjomi), ale také strojní zařízení. V malém měřítku se stát zabývá i chemickým průmyslem.

Šance pro české vývozce jsou díky této skutečností obrovské napříč téměř všemi sektory. Naplnění asociačních dohod a plná implementace DCFTA je pro Gruzii zásadní výzvou. Proto je nutné, aby modernizovala hospodářství. České firmy mají šanci zapojit se například do infrastrukturních projektů, do nichž země hodlá investovat značné množství finančních prostředků. Vzhledem k tomu, že Gruzie je „premiantem“ v plnění reformem a závazků vyplývajících z dohod s EU, vynakládá také EU značné prostředky na modernizaci gruzínského hospodářství. Tyto prostředky se pak alokují například v tendrech, kam se mohou přihlásit i české firmy. Nejbližší očekávané tendry financované EBRD jsou na dodávku autobusů a elektrobusů v Tbilisi a Batumi a pro příští rok je vyčleněna velká část rozpočtu na tendry zaměřené na inteligentní dopravu.

NAŠI PODNIKATELÉ ZAMÍŘILI NA KAVKAZ V ČELE S MINISTRYNÍ

Svoji první zahraniční pracovní cestu s podnikatelskou delegací zahájila ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková v Ázerbájdžánu. Během

návštěvy Baku měla možnost setkat se kromě jiného také s prezidentem země Ilhamem Alijevem. Na jednání s ním stejně jako s ministrem ekonomiky a energetiky byly diskutovány prioritní oblasti spolupráce a konkrétní projekty českých firem na ázerbájdžánském trhu.

Na setkání s ředitelem Ázerbájdžánských železnic Džavidem Gurbanovem a ministrem dopravy, spojů a vysokých technologií Raminem Guluzadem měla ministryně možnost vést jednání ohledně spolupráce v oblasti infrastruktury. Spolupráce mezi Českou republikou a Ázerbájdžánem v oblasti dopravního strojírenství a infrastruktury patří k těm nejvíce rozvinutým. Perspektivu do budoucna představuje oblast inovativních technologií a služeb týkajících se infrastruktury, jako je například inteligentní doprava. Ázerbájdžán vyjádřil zájem o účast českých firem na dokončení modernizace železničního koridoru Sever-Jih a zakládání společných podniků pro výstavbu přepravních vagonů a železničních kontejnerů. Ministryně v Baku rovněž zahájila Česko-ázerbájdžánské podnikatelské fórum spoluorganizované Komorou SNS, kterého se zúčastnilo více než 60 ázerbájdžánských společností, potenciálních partnerů pro české firmy. Cílem bylo zprostředkovat vzájemné kontakty na potenciální partnery a představit možnosti českého hospodářství a exportu.



Prohlídka závodu Elmaalmshenebeli v Gruzii

Ještě ten večer delegace nasedla do letadla a přesunula se do sousední Gruzie, kde bylo první zastávkou hlavní město Tbilisi. Zde ministryně Marta Nováková zahájila Česko-gruzínské podnikatelské fórum a 4. zasedání Smíšené komise pro dvoustrannou hospodářskou spolupráci mezi Českou republikou a Gruzii, jíž předsedal na české straně náměstek sekce zahraničního obchodu Vladimír Bártl. Česko-gruzínská Smíšená komise pro hospodářskou spolupráci je významným nástrojem v identifikaci, monitoringu a posuzování vzájemných projektů. I v tomto roce přinesla možnost projednat otázky konkrétních projektů, ale také najít styčné body pro rozvoj nových obchodních příležitostí mezi zainteresovanými podniky obou zemí. Komise otevřela také problematiku otázek, které zatěžují vzájemné vztahy.

Marta Nováková se v Tbilisi setkala s náměstkem ministryně regionálního rozvoje a infrastruktury, náměstkem primátora a ministrem práce, zdravotnictví a sociálních věcí Gruzie. Jednání se účastnili též představitelé českých firem, kteří měli unikátní možnost prezentovat své projekty. V souvislosti s tím ministryně následně navštívila místní závod na výrobu elektrických lokomotiv Elmaalmshenebeli a podpořila snahy české firmy Škoda Electric o urychlení zahájení společné výroby lokomotiv. Absolvovala rovněž prohlídku elektrárny

Zahesi, spadající pod českou skupinu Energo-Pro, největšího českého investora v Gruzii, který pokrývá elektřinou přibližně 80% území. Právě díky Energo-Pro je Česká republika druhým největším investorem v Gruzii.

Poslední den návštěvy se delegace přesunula do hlavního města Adžárské autonomní republiky Batumi. Přímá spolupráce s jednotlivými regiony, ve kterých české firmy a instituce realizují nebo připravují konkrétní společné projekty celostátního a regionálního významu, je důležitým prvkem rozvoje hospodářských vztahů mezi oběma zeměmi. V Batumi proto ministryně jednala s předsedou vlády Adžárie Tornike Rijvadzem a jeho ministry. S ním poté společně zahájili také podnikatelské fórum.

V Batumi se sešla kromě toho také s primátorem města a s ministrem ekonomiky a udržitelného rozvoje Gruzie, který tu byl na pracovní cestě. Oba dva ocenili nedávno proběhlé projekty Ministerstva průmyslu a obchodu a ZÚ Tbilisi, které si získaly velkou podporu gruzínských stran. Jednalo se o inčomingovou misi zástupců Tbilisi a Batumi do ČR, kde si prohlédli výrobu autobusů a elektrobusů společností Škoda Electric, Iveco a SOR Libchavy a jejich provoz v praxi, ale také menší oborově zaměřenou misi výrobců a dodavatelů zdravotnické techniky a potřeb sdružených v Asociaci výrobců

a dodavatelů zdravotnických potřeb do Tbilisi a Batumi.

GRUZIE VYNIKÁ NÍZKOU BYROKRACIÍ

Na závěr paní ministryně spolu s podnikatelskou delegací navštívila tzv. Public service hall, kde se vydávají veškeré doklady jako občanský průkaz, cestovní pas, ale můžete zde také založit firmu. Hlavní výhodou je, že vše vyřídíte na jednom místě a ještě si přitom můžete vypít čaj v příjemné kavárně, která se zde nachází pro větší komfort občanů. Co je však opravdu zajímavé, firmu si tedy podobně jako v Tbilisi založíte během jednoho až dvou dnů a doklad obdržíte během hodiny. Jednoduchost veřejné správy a nízká byrokracie – to jsou hesla, na která Gruzie sází a zahraniční subjekty na ně slyší. I to je jeden z důvodů, proč Gruzie v posledních letech exceluje v mnoha mezinárodních srovnáních jako například Doing business. ■

TEXT: HELENA HRONÍK

FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK



Mgr. Helena Hroník,
teritoriální expert,
Odbor zahraničně ekonomických
politik I, MPO

Moldavsko, Kyrgyzstán i Uzbekistán

ČESKÉ FIRMY SE ZAPOJUJÍ DO ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE

MOLDAVSKO PATŘÍ MEZI ŠESTICI PRIORITYNÍCH ZEMÍ ČESKÉ ZAHRA NIČNÍ ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE. PRÁVĚ SEM PROTO DLOUHODOBĚ SMĚRUJE CELÁ ŘADA PROJEKTŮ V GESCI ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY (ČRA). V SEKTORU VODA A SANITACE PATŘÍ ČESKÁ REPUBLIKA MEZI NEJDŮLEŽITĚJŠÍ DONORY, VÝZNAMNĚ SE ANGAŽUJE TAKÉ V OBLASTI SOCIÁLNÍ INFRASTRUKTURY A SOCIÁLNÍCH SLUŽEB. DÍKY DOTAČNÍMU PROGRAMU B2B SPRAVOVANÉMU ČRA SE V MOLDAVSKU TAKÉ ROZJÍZDÍ ŘADA ZAJÍMAVÝCH PROJEKTŮ, KTERÉ OTEVÍRAJÍ MOLDAVSKÝ TRH ČESKÝM FIRMÁM.

„Cílem Programu B2B je více zapojit soukromý sektor do zahraniční rozvojové spolupráce ČR a cílů udržitelného rozvoje. Zatímco místní trhy budou profitovat z nově nabyté technologie, česká firma najde nového partnera a může si v místě založit například pobočku či výrobní závod,“ přibližuje tento atraktivní nástroj pro finanční a technickou podporu českým firmám Ludmila Leškovská, která má v ČRA Program B2B na starosti. Zájem o něj stoupá, v letošním roce podaly české podnikatelské subjekty 112 žádostí o dotaci a více než polovinu z nich bylo vyhověno.

ČESKÁ BIOVIVA PODPORUJE MOLDAVSKÉ FARMÁŘE

K úspěšným žadatelům v rámci Programu B2B patří i firma **Bioviva**, která již třetím rokem za podpory ČRA realizuje projekt na podporu moldavských farmářů. Díky přenosu know-how a technologií je učí řádnému organickému pěstování, a zároveň si tak zajišťuje kvalitního dodavatele pro evropský trh. Při tom spolupracuje se společností Člověk v tísni. Tato známá neziskovka má v Moldavsku již letité zkušenosti a důvěru, a tak firmě Bioviva pomáhá při

školení a zaučování místních zemědělců. Podle náměstka ministra zahraničních věcí ČR Martina Tlapy může být spolupráce soukromého a neziskového sektoru v řadě případů velice zajímavá a přínosná pro všechny účastníky. Neziskové organizace mohou nabídnout zázemí, školení místních partnerů, koordinaci v terénu či mohou pomoci při vyjednávání, což je přesně případ spolupráce firmy Bioviva a Člověka v tísni.

V součinnosti s moldavskými farmáři tak Bioviva zajišťuje biocertifikaci výrobků pro následný odbyt na trzích Evropské

unie. Ve spolupráci s Člověkem v tísní pak v Moldavsku organizuje praktické poradenství (tzv. polní dny), učí farmáře pěstovat v biokvalitě a pravidelně za nimi cestuje na vybrané demonstrační farmy. Česká firma si zde rovněž založila moldavskou pobočku PRO-BIO ORGANIC s.r.l., která dokázala během jediného roku dodat do Čech 80 tun špaldy. V letošním roce bylo certifikováno 250 hektarů bio-produkce a dalších minimálně 1750 hektarů bylo přihlášeno v přechodném období k ekologickému zemědělství.

Nově vzniklá pracovní místa, ale především výnosné zemědělské hospodářství s organickými produkty zajistí moldavské firmě dlouhodobou konkurenceschopnost. „Nově získané dovednosti jsou nejcennějším výsledkem naší spolupráce s firmou Bioviva. Je to spolehlivý partner, s nímž momentálně spolupracujeme se šesti farmami, kde testujeme různé druhy organických plodin. Přesvědčit místní farmáře o výhodách organické produkce bylo zpočátku obtížné, avšak z výsledků jsou dnes už všichni nadšení,“ říká moldavský podnikatel Vitalie Pintilei, který se po několika letech spolupráce s firmou Bioviva stal jejím místním obchodním zástupcem.

BUDOVNÍ CENTER INOVACÍ

Moldavským podnikatelům se snaží pomoci také projekt ČRA s výmluvným názvem Nový impulz pro rozvoj podnikání v moldavském regionu Sever. V rámci tohoto tříletého projektu, který má trvat do roku 2019, jsou začínající podniky a podnikatelské inkubátory v regionu podporovány takovým způsobem, aby místním sloužily jako noví potenciální zaměstnavatelé či centra inovací. Projekt vytváří podmínky pro užší spolupráci mezi malými a středními podniky v severním regionu s cílem dosáhnout lepšího přístupu na místní či mezinárodní trhy a také se snaží posílit jejich postavení vůči vládním institucím a potenciálním zákazníkům. Kromě toho také posiluje kapacity Regionální agentury Sever při poskytování služeb malým a středním podnikatelům. Díky agentuře budou tito podnikatelé lépe informováni o legislativě a o možnostech financování svých podniků. Během realizace projektu budou mít také možnost využít poradenství mezinárodních expertů jako mentorů pro další rozvoj. V rámci programu B2B byl českou firmou **Farmet** realizován také projekt, jehož cílem byl

transfer know-how do partnerské organizace v Moldavsku. S ní se Farmet podílel na realizaci technologických dodávek zpracování olejnatých semen se zaměřením na slunečnici, sóju a řepku a technologii výroby krmných směsí extruzí. Moldavská společnost je díky tomu schopna aktivně vyhledávat zákazníky v oblasti dodávek technologických celků a realizovat montáž technologie a její uvedení do provozu včetně následného servisu.

ŠANCE PRO ČESKÉ FIRMY I V KYRGYZSTÁNU A UZBEKISTÁNU

Projekty podpořené Programem B2B se v rámci států SNS ale neomezuji jen na Moldavsko. Pražská firma **IDC-softwarehouse** se letos chystá zpracovat podnikatelský plán pro vybudování prvního komerčního datového centra v Kyrgyzstánu. To by mělo umožnit rozvoj internetových, hostingových a cloudových služeb pro kyrgyzské podnikatele a občany na úrovni mezinárodních standardů, a tím podpořit udržitelný rozvoj země. „Česká republika má v zemích bývalého Sovětského svazu velmi dobrou reputaci. V Kyrgyzstánu jsme identifikovali velký potenciál pro rozvojovou spolupráci v oblasti ICT a služeb, jejichž nedostatečná úroveň brzdí hospodářský rozvoj země. Tento projekt je navíc plně v souladu s vládní koncepcí, která rozvoj IT infrastruktury a digitalizaci uvádí jako jednu z vládních priorit,“ doplňuje jednatel společnosti Karel Diviš.

Dalším plánovaným projektem v Kyrgyzstánu je zlepšení sanitace v oblasti

jezera Issyk-kul, která má velký potenciál rozvoje cestovního ruchu, a tím pádem i místní společnosti. Cílem projektu firmy **Khaanzaa** je proto vybudování střední čistírny odpadních vod s moderní českou technologií pro odstraňování znečištění biologického původu, ale také vzdělání místních obyvatel o potřebách sanitace a pozitivních výsledcích investic.

Čáslavská společnost **TopolWater** se soustředí na rozvoj čištění komunálních i průmyslových odpadních vod v Uzbekistánu. Cílem projektu je výstavba komunálních a průmyslových čistíren odpadních vod s využitím patentované české technologie a možnosti licenční výroby na místě. „Skutečnost, že TopolWater úspěšně dodává své výrobky do řady evropských i mimoevropských zemí včetně Kyrgyzstánu, prokazuje komerční způsobilost projektu, který se chystá realizovat v Uzbekistánu. Poskytnutá dotace umožní připravit podnikatelský plán přizpůsobený podmínkám a potřebám této země, podrobný průzkum trhu a identifikovat partnery,“ informuje Ludmila Leškovská. Finanční návratnost tohoto projektu je předpokládána v průběhu dvou let. Díky Programu B2B se tak před českými firmami otevírají na rozvojových trzích velmi zajímavé možnosti. ■

TEXT: FILIP ŠEBEK

FOTO: ARCHIV BIOVIVA A SHUTTERSTOCK

FILIP ŠEBEK JE MANAŽEREM EXTERNÍ KOMUNIKACE

ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY

Zástupci firmy Bioviva pravidelně vyjíždějí za moldavskými zemědělci na vybrané demonstrační farmy a učí je pěstovat v biokvalitě



NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ČESKÉ EXPORTÉRY

PŘEDSTAVÍME 21. 11. 2018

www.exportnicena.cz

21



inzerce

11.

ROČNÍK

20
18



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

**ZNÁME VÍTĚZKY
11. ROČNÍKU**

více informací na

OceneniCeskychPodnikatelek.cz

MEDIÁLNÍ PARTNER



OD POMOCI KE SPOLUPRÁCI ANEB NASKOČTE DO ROZVOJOVĚ- -FINANČNÍHO VLAKU

V SOUVISLOSTI S ROZVOJOVOU POMOCÍ SE ČASTO ZMIŇUJE ZNÁMÉ RČENÍ: „DÁŠ-LI ČLOVĚKU RYBU, NASYTÍŠ JEJ NA JEDEN DEN. NAUČÍŠ-LI JEJ CHYTAT RYBY, NASYTÍŠ JEJ NA CELÝ ŽIVOT.“ V TÉTO RADĚ JE ZNAČNÝ KUS MOUDROSTI, AVŠAK SAMA O SOBĚ SUBSAHARSKOU AFRIKU ANI DALŠÍ POTŘEBNÉ ZEMĚ Z CHUDOBY NEVYTÁHNE.

Jejich ekonomiky potřebují kromě tradiční rozvojové spolupráce, například ve vzdělávání a zdravotnictví, také velký objem investic, které urychlí hospodářský růst. Tyto země s rychle rostoucí populací musejí nabídnout především nová pracovní místa a prostředí k rozběhnutí vlastního podnikání. Navíc v případě Afriky by nás mohly oslovit další projekty, třeba modernizace infrastruktury pro dopravu zboží i osob, přístup k elektrické energii pro všechny obyvatele, spolehlivé připojení k internetu a koneckonců i ambice vytvořit samotný vnitroafrický obchod.

Investice do nejméně rozvinutých zemí ovšem neproudí ani zdaleka v potřebném objemu. Na komerční bázi banky zpravidla úvěry neposkytují, a pokud ano, děje se tak za značně nevýhodných podmínek vzhledem ke zvýšené míře rizika. Státy EU proto vážně přemýšlejí o tom, jak nastavit nástroje veřejného sektoru na podporu soukromých investic s podmínkou, že investiční záměr přispěje k vytvoření pracovních míst při současném zapojení obnovitelných zdrojů energie.

Nejde přitom o dotace: nástroje mají povahu zvýhodněné půjčky nebo záruky za úvěr poskytnutý bankou podnikatelskému subjektu. Podíl prostředků vložených státem je u těchto nástrojů nižší než u rozvojových projektů na grantové bázi a navíc působí stimulačně pro soukromé firmy i komerční banky. Díky záruce se investice v náročném teritoriu stávají méně rizikovými, banky ochotněji zprostředkují financování a firmy snáze investují. Dochází tak k odblokování investičního potenciálu a v konečném důsledku i k mobilizaci dodatečných soukromých prostředků na rozvoj partnerských zemí.

Česká republika do tohoto rozvojově-finančního vlaku naskočila vytvořením programu Záruka zahraniční rozvojové spolupráce, který bude spravovat Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí ČR. Program bude zahájen na začátku roku 2019 s pilotní alokací 50 milionů korun ze státního rozpočtu. Podnikatelé budou moci předkládat své investiční záměry s rozvojovým aspektem ČMZRB s žádostí o poskytnutí záruky za úvěr dojednaný

s některou z komerčních bank. Pokud bude garance schválena, ČMZRB bude ručit za úvěr až do 50 procent jistiny. Naskýtá se tak nová příležitost pro české firmy, které se zajímají o etablování v rozvojových zemích.

Je i v zájmu naší republiky pomoci chudším zemím přeradit na vyšší ekonomickou rychlost. Dáme tím zároveň šanci českým firmám prosadit se na rozvojových trzích, které byly z pohledu jejich působení dosud okrajové. Jinými slovy, učme lidi rybařit i nadále, ale zprostředkujme také místní výrobu průtů a sítí. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

UZBECKÁ VLÁDA SVÉ RODINNÉ FIRMY HÝČKÁ

PODLE UZBECKÉHO STÁTNÍHO VÝBORU PRO STATISTIKU JE V UZBEKISTÁNU NA 14 TISÍC AKTIVNÍCH RODINNÝCH PODNIKŮ. ZA POSLEDNÍ ROK SE JEJICH POČET ZVÝŠIL O VÍCE NEŽ 25 PROCENT. NEJVÍC Z NICH, DVĚ PĚTINY, SPADÁ DO ODVĚTVÍ PRŮMYSLU, VÍCE NEŽ PĚTINA DO OBLASTI UBYTOVÁNÍ A STRAVOVACÍCH SLUŽEB, PŘES 16 PROCENT JICH JE ZEMĚDĚLSKÝCH NEBO SE ZABÝVAJÍ LESNICTVÍM ČI RYBOLOVEM. STÁT JIM K PODNIKÁNÍ VYTVOŘIL ZVÝHODNĚNÉ PODMÍNKY V PODOBĚ ZÁKONA O RODINNÉM PODNIKÁNÍ, KTERÝ JE V UZBEKISTÁNU PLATNÝ OD ROKU 2012.

Charakteristika rodinného podnikání se však od světové praxe značně liší: členové rodiny vlastní 100% firmy; počet zaměstnanců nesmí překročit průměrný počet zaměstnanců malých podniků; rodinné firmy nesmí vyrábět produkty, na něž se váže spotřební daň a tak dále. Registrovaní rodinní podnikatelé jsou

povinni platit fixní měsíční daň v závislosti na oboru činnosti a místě podnikání a je to právě její výše, která k rodinnému podnikání velice motivuje. Zajímavé také je, že státní orgány mohou plánované kontroly v rodinných firmách provádět nejvýše jednou za čtyři roky. A finanční a hospodářské činnosti

nově založeného rodinného podniku nepodléhají plánovaným kontrolám během prvních tří let od data registrace s výjimkou kontrol souvisejících s cíleným využitím rozpočtových prostředků.

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

BEST GETA: JEDNIČKA VE STAVEBNICTVÍ

Rodinná firma se sídlem v Taškentu se specializuje na kompletní rekonstrukce obytných i nebytových objektů. Vedle toho nabízí další druhy stavebních prací, mimo jiné výrobu kovových konstrukcí, instalaci požárních bezpečnostních systémů, výrobu nábytku, montáž systémů větrání, topení a klimatizačních systémů atd. Best Geta se řídí tradičními principy rodinného podnikání, tj. poctivostí, transparentností a otevřeností při jednání se zákazníky, s dodavateli i se zaměstnanci, spolupracuje s místní komunitou a zakládá si na profesionalitě, efektivitě vynakládaných prostředků a schopnosti převzít plnou zodpovědnost za plnění stanovených úkolů.¹



¹ <https://building.uz/>



SATECMA TASHKENT: NEUSTÁLÉ INOVACE



Rodinná společnost Satecma Tashkent již více než 42 let vyrábí a distribuuje hydroizolace na beton, stěrky a omítky jak do interiéru, tak exteriéru stavby. Její neustále inovované produkty umožňují zajistit vodotěsnost konstrukcí z monolitického i prefabrikovaného betonu a železobetonu, jakož i zdiva a cihel apod. Právě díky vlastnímu vývoji společnost dosáhla světové úrovně a nyní dodává do více než 60 zemí.²

TEPLODAR: MODERNÍ TECHNOLOGIE VÝROBY TEPLA

Již sedm let naplňuje svůj podnikatelský záměr rodinná společnost Teplodar Tashkent, která působí v oblasti vývoje, výroby a servisu tepelných a energetických zařízení. Ta jsou konstruována pro všechny typy paliv. Nosným produktem jsou autonomní modulární kotelnice určené pro vytápění a dodávky teplé vody v obytných, průmyslových a veřejných budovách, které se vyrábí individuálně s ohledem na požadavky zákazníka, optimální výkon, vybavení a typ paliva. Jde o moderní, dynamicky se rozvíjející společnost. Její strategií je podporovat efektivní rozvoj tepelných

zařízení prostřednictvím zavádění nových technologií. Ty se opírají o výsledky vědy a výzkumu, o získané certifikáty. Umožňují realizovat inovativní řešení na nejvyšší technické i technologické úrovni. Hlavní zásadou rodinného týmu, jehož součástí jsou i profesionální zaměstnanci, je efektivní práce, dosahování excelentních výsledků a osobní přístup k partnerovi založený na spolehlivosti a důvěře. Krédem je v co nejkratším čase vyvinout a instalovat topné zařízení, které předčí očekávání zákazníka.³ ■



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: SHUTTERSTOCK A WEBOVÉ STRÁNKY
UVEDENÝCH FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUČÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A. S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ, STUDENTSKÉHO PROJEKTU S NÁZVEM *EVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ*

2 <https://satecma.uz/%D0%BE-%D0%BD%D0%B0%D1%81/>
3 <http://www.teplodar-tashkent.uz/>

POBALTÍ:

JEDEN NÁZEV, TŘI RŮZNÉ TRHY

PŘESTOŽE JSME SPOLEČNĚ V EVROPSKÉ UNII A VZDUŠNOU ČAROU Z PRAHY NÁS OD NEJSEVERNĚJŠÍHO BODU POBALTÍ NEDĚLÍ ANI 1300 KILOMETRŮ, MNOZÍ STÁLE TÁPOU, JAK JSOU LITVA, LOTYŠSKO A ESTONSKO NA MAPĚ PODĚL BALTU ROZMÍSTĚNY A JAKÉ HLAVNÍ MĚSTO TÉ KTERÉ ZEMI PŘIŘADIT. SKUTEČNOST, ŽE VE VŠECH ZMÍNĚNÝCH ZEMÍCH SE DNES JIŽ PLATÍ EUREM, ZAZNAMENAL ZATÍM JEN MÁLOKDO. PROČ JE POBALTÍ PRO ČESKÉ FIRMY TAK TROCHU ZAPOMENUTÝ KRAJ A PROČ BY NEMĚLO BÝT OPOMÍJENO?

RŮST OD JIHU K SEVERU

Jedním z klíčových faktorů je už samotný název Pobaltí. Postihnout tyto tři země jako určitý celek však rozhodně neznamená, že by snad kulturně, jazykově nebo obchodně homogenní blok tvořily. Jeden z místních bonmotů dokonce s nadsázkou popisuje, že jediné, co mají společného Litva s Estonskem, je Lotyšsko. Vlastní přístup k těmto zemím podporuje i další – paradoxně pro jejich původní obyvatele společný – rys, a to výrazné vlastenectví a národní hrdost. Společných prvků samozřejmě najdeme více, není však na škodu znát základní odlišnosti, které mají vliv i na uplatnění rozličných obchodních strategií.

V případě trhu spotřebního zboží je pro zahraniční firmy s plánovanými aktivitami v těchto zemích určitě relevantní ukazatel průměrné hrubé měsíční mzdy

odrážející se i v kupní síle obyvatelstva. Hodnoty ukazatele znatelně rostou od jihu k severu. Zatímco v posledním kvartálu loňského roku byla průměrná hrubá měsíční mzda v Litvě jen 876 eur, v Lotyšsku činila 961 eur a v Estonsku dokonce 1271 eur. Zároveň je však třeba zmínit, že stejnou rostoucí tendenci lze vysledovat i v případě spotřebitelských cen. Zatímco na ceny v Litvě má vliv polská konkurence, Estonsko se přibližuje cenové politice Finska.

Rozdíly však nejsou patrné jen ve výši částky na výplatní pásce či na cenovkách zboží. Odlišnosti se projevují už ve způsobu maloobchodního prodeje. Konkrétně jde o poměr tržeb, jež podniky realizují z prodeje prostřednictvím e-commerce a prostřednictvím konvenčních prodejů. V této oblasti, již statisticky zaznamenává tzv. e-commerce development indicator, je patrný náskok

Estonska (16%) před Lotyšskem (9 %). Podíl tržeb z e-commerce v Litvě tvoří 13%. Specifika Estonska v maloobchodním prodeji však nezůstávají jen u formy nakupování, ale dotýkají se i podoby distribučních kanálů. Příkladem jsou třeba sítě drogerií, které v této zemi již nenajdete. Skutečnost, že Estonci výrazně preferují domácí či skandinávské výrobky, u nichž předpokládají vysokou kvalitu, je pak kapitola sama o sobě.

TŘI ZEMĚ – TŘI OBCHODNÍ STRATEGIE

Samozřejmě je na úvaze každého vedení zahraniční firmy, zda rozdíly, na něž v Litvě, Lotyšsku a Estonsku naráží, budou důvodem k implementaci různých obchodních strategií vstupu na tyto trhy a působení na nich. Jednou z klíčových otázek je i hledání obchodního partnera. Obchodní pokrytí celého



Podzimní večer v Rize, hlavním městě Lotyšska

Pobaltí prostřednictvím jednoho místního subjektu nebývá časté. Pouze v případě velmi silných firem s pobočkami ve všech třech pobaltských republikách se stává tento model reálným. Nicméně mnohem častější bývá případ obsluhování jednotlivých trhů přes lokální partnery.

Opodstatnění tohoto řešení vyplývá i z jazykových odlišností. Zatímco litevština s lotyštinou patří do tzv. baltických jazyků, estonština spadá do zcela jiné, ugrofinské jazykové skupiny. Přestože obyvatelé všech pobaltských zemí jsou skvěle jazykově vybaveni a kromě svého národního jazyka hovoří i rusky (především starší generace) a anglicky (hlavně mladší generace a zástupci moderních oborů), vyvstává problém při potřebě porozumění místní legislativě či specifikaci výběrových řízení psaných velmi často v národních jazycích.

NA „SMALL TALK“ ZAPOMEŇTE

Navazování vztahu s novým obchodním partnerem je kdekoli na světě okouřeno specifiky místní kultury a jejími zvyklostmi. I tady jsou zřejmé rozdíly mezi jednotlivými zeměmi Pobaltí, ale kromě toho i uvnitř trhů samotných.

Nezáleží totiž jen na tom, zda budete jednat s Lotyšem, Litevcem nebo Estoncem, ale spíše zda váš potenciální partner není zástupcem ruské menšiny, která například v Lotyšsku má ve vedení byznysu velmi silné postavení.

Ve většině případů se však připravte na počáteční rezervovanost až přímočarost. Ta opět nabývá na síle směrem k severu. Strohost e-mailové či telefonické komunikace tedy a priori nevnímejte jako projev nezdvořilosti nebo nezájmu o spolupráci, ale jako jistý druh pragmatismu: Voláte? Píšete? Tedy něco chcete. O to více je třeba s místními postupně budovat přátelské vztahy a udržovat je osobními návštěvami. V počátcích komunikace s potenciálním obchodním partnerem se obraťte trpělivostí a nebojte se zaslat připomínkový e-mail nebo rovnou zavolat.

BLÍZKÉ TRHY, KTERÉ JSOU SOUČÁSTÍ EUROZÓNY

Má tedy s ohledem na výše uvedené vůbec cenu vynakládat energii, čas a peníze na zdolání méně než sedmimilionového trhu Pobaltí? Než přijmeme nějaké unáhlené rozhodnutí, měli bychom se nad těmito trhy zamyslet ještě v dalších souvislostech. Litva, Lotyšsko i Estonsko jsou členy jednotného vnitřního trhu EU

a rovněž díky jejich členství v eurozóně odpadá řada obchodních bariér. Stejně tak stále dosažitelná dopravní vzdálenost nevylučuje ani dodávky zboží, které má menší „přepravní radius“.

Dobrou službu českým exportérům dělá stále pozitivní vnímání české, potažmo československé, produkce, která je spojována s vysokou kvalitou. V zemích Pobaltí se však zdaleka nesečkáme jen se stopami dodávek z bývalého Československa. Každodenní nepřehlédnutelnou připomínkou novodobých úspěchů českých firem jsou nejen tisíce velmi populárních osobních vozů Škoda nebo již mnohokrát skloňované tramvaje z plzeňské Škody Transportation přepravující cestující v Rize, ale v témže městě rovněž trolejbusy od Škody Electric nebo čtyři elektrobuses značky SOR v lotyšském městě Rezekne.

V přepravě osob bodují české firmy i ve Vilniusu, kde školáky vozí přibližně třisetvozová flotila autobusů značky Iveco. A díky českým posuvným lokomotivám na lotyšských tratích nezůstává pozadu ani železniční průmysl. Česká stopa v Pobaltí není jen výsadou velkých firem a netýká se zdaleka jen dopravního průmyslu či proslulého českého piva. Zajímavý příklad úspěchu ►►



Vyhledka na Vilnius, hlavni mesto Litvy

►► české firmy najdeme třeba v Rize, kde společnost Statical aplikovala svůj unikátní systém statického ukotvení na jedné z nejkoničtějších budov města – řížské katedrále. Exportní úspěchy na estonském trhu pak využívají některé firmy k proniknutí na trh Finska a dalších skandinávských zemí.

Český vývoz do všech pobaltských zemí dohromady v loňském roce dosáhl hodnoty 1,1 miliardy eur, což představuje necelé procento celkového vývozu ČR do zemí EU. Nejvíce zboží od nás putovalo do Litvy, a to v hodnotě téměř 600 milionů eur. Lotyšsko a Estonsko absorbovaly českou produkci v podobné hodnotě oscilující kolem 250 milionů eur. Kromě již zmíněných silničních a kolejových vozidel tvoří významnou položku v komoditní struktuře českého vývozu elektrické přístroje a jejich příslušenství. Právě poptávka po tomto zboží a jeho aplikace v moderních technologiích není pro země Pobaltí ničím cizím. O tom, že příležitosti pro uplatnění sofistikovaných moderních řešení v těchto zemích spatřují i české firmy, svědčí také nedávné otevření řížské pobočky společnosti ELKO EP, výrobce elektronických zařízení pro domovní, kancelářské a průmyslové automatizace.

NEJEN ZEMĚ LESŮ, JEZER A JANTARU, ALE I MODERNÍCH TECHNOLOGIÍ

Litva, Lotyšsko a Estonsko si nesou společný přírodní ráz určený hustým zalesněním krajiny, výskytem přírodních jezer, nalezišti jantaru nebo i nepřehlédnutelnou rovinatostí terénu. Tyto a jiné vlivy je předurčily k rozvoji dřevařského, dřevozpracujícího a následně nábytkářského průmyslu, ale také k tradičně silnému zemědělství a s ním spojenému potravinářství.

Na druhé straně ve všech pobaltských zemích lze vysledovat snahu o rozvoj v oblasti moderních technologií a inovací. Nejdále je v tomto směru Estonsko, které intenzivně rozvíjí tzv. digitální

společnost s dopady mimo jiné na zjednodušení byznysu. Nejenže dnes pomocí tzv. e-identity založíte v Estonsku firmu jednoduše on-line, ale díky systému e-tax za vás software spočítá výši daňové povinnosti, kterou v rámci systému můžete i zaplatit. Podíl elektronicky podaných daňových přiznání dosáhl v Estonsku již 95%. Páteří celé struktury je tzv. X-Road neboli X-tee systém, který umožňuje jednotlivým státním autoritám bezpečně sdílet data, tudíž lidé ani firmy nemusí opakovaně vyplňovat údaje, které státu v minulosti již poskytl.

Estonsko dnes 99% veřejných služeb zajišťuje on-line. S ohledem na citlivost přenášených dat tady nepodceňují ani oblast kybernetické bezpečnosti.



Moderní technologická řešení z Česka se prezentují v Rize

Prezentaci českých moderních technologických řešení podpoří v listopadu letošního roku také zahraniční kancelář CzechTrade v Rize organizací prezentace českých firem pod názvem Heavenly Smart Czech Solutions. V rámci této akce se potenciálním lotyšským partnerům představí společnosti ENIKA.CZ, AMiT, MODUS a IMA.

ENIKA.CZ je českým výrobcem bezdrátových řídicích systémů s vlastní vývojevou základnou. Lotyšským partnerům může nabídnout vlastní bezdrátové senzory a moderní systémy řízení osvětlení pro komerční, administrativní a průmyslové budovy.

AMiT jakožto přední český a evropský výrobce elektroniky pro automatizaci budov a průmyslovou automatizaci představí svou platformu pro komplexní automatizaci, jež je volně programovatelná, a umožňuje tak splnit veškerá přání koncového uživatele.

MODUS patří k nejvýznamnějším producentům osvětlovací techniky v ČR. Při výrobě LED svítidel používá vlastní LED moduly a jako jedna z mála firem v Evropě produkuje LED panely kompletně vyrobené v EU. Mezi dvě hlavní skupiny vyráběných LED svítidel patří kancelářská a průmyslová svítidla.

IMA je předním českým výrobcem a dodavatelem inovativních identifikačních řešení pro veřejný i privátní sektor. Společnost se může pochlubit referencí v nové rezidenční čtvrti ve Stockholmu. Novinku v portfoliu firmy tvoří pokročilá platforma IMAporter MobileAccess umožňující otevírání dveří pomocí mobilních zařízení.

Akce proběhne za podpory Budějovického Budvaru, který na všechny pobaltské trhy úspěšně dodává nejen světlý a tmavý ležák, ale i nealkoholické pivo.



V ulicích hlavního města Estonska, Tallinu

Nejsevernější pobaltská země se stala díky vysoké úrovni řízení a ochrany high-tech systémů sídlem NATO Cooperative Cyber Defence Centre of Excellence (NATO CCD COE) a European Agency for the operational management of large-scale IT systems (EU LISA). Pro širokou veřejnost je však pravděpodobně lépe uchopitelná informace, že Estonci stojí například i za vznikem programu Skype.

Oblast moderních technologií není dominantou pouze Estonska. V Litvě se na špičkové úrovni vyrábí lasery, které staví na více než 50leté tradici a jsou mimo jiné využívány i v projektu ELI v Dolních Břežanech. Úspěchy Litevci zaznamenávají také na poli farmaceutického a biotechnologického výzkumu. Lotyšsko se zase může pochlubit bohatými zkušenostmi v oblasti chemického a farmaceutického průmyslu. V dobách Sovětského svazu představovalo centrum pro výrobu léčiv a statisticky jeden ze čtyř zdravotnických produktů byl vyroben právě v této zemi. Všechny tři země pak spojuje vysoké pokrytí internetem a jeho rychlost. Velmi podobný, pragmatický přístup zastávají země i k čerpání peněz ze strukturálních fondů EU (byť nejvíce směřovaných do oblasti zemědělství a regionálního rozvoje). Estonsko v přepočtu získaných evropských peněz na obyvatele zaujímá přední příčku mezi členy EU.

Otevřenost využívání moderních technologií a postupů deklaruje i spolupráce mezi partnerskými městy Písek a Smiltene (lotyšský písek). Během

tohoto roku se zástupci městské rady lotyšského města Smiltene měli příležitost seznámit s projektem Smart Písek a čerpat inspiraci z jeho implementace a fungování.

VELETRHY S CZECHTRADE

Agentura CzechTrade kromě poskytování individuálních služeb podporuje české firmy rovněž při jejich účasti na místních veletrzích. Cenově zvýhodněnou participaci na společném stánku umožňuje CzechTrade firmám například i na stavebním veletrhu RESTA ve Vilniusu, který představuje největší a nejvýznamnější veletržní událost v celém regionu Pobaltí. S ohledem na aktuální stavební boom v regionu a velmi příznivé ceny za veletržní služby jde o zajímavou příležitost pro diverzifikaci exportu stavebních materiálů, technologií a strojů. Možnost prezentovat svou produkci potenciálním partnerům nabízejí veletrhy v Rize: Tech Industry se zaměřením na strojírenství, dále potravinářský veletrh Riga Food či akce Environment and Energy určená firmám s ekologickými a energeticky efektivními řešeními. ■

TEXT: VĚRA VŠETIČKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Věra Všetická je ředitelkou zahraniční kanceláře CzechTrade v Rize (Pobaltí)

RUSKO, POBALTÍ A ZAKAVKAZSKO

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

REGION ZAHRNUJE PŘEVÁŽNOU ČÁST VÝCHODNÍ EVROPY A TĚMĚŘ CELOU SEVERNÍ ASII. SAMOTNÉ RUSKO MÁ 11% PODÍL NA ZEMSKÉ SOUŠI. DÍKY OHROMNÝM PŘÍRODNÍM ZDROJŮM (NEJVĚTŠÍ ZÁSOKY ENERGETICKÝCH SUROVIN A TŘEBA TAKÉ SLADKÉ VODY NA SVĚTĚ) I VOJENSKÉ SÍLE JE VŠEOBECNĚ POVAŽOVÁNO ZA SUPERVELMOC.

POBALTSKÉ STÁTY JSOU NAOPAK NEVELKÉ. LITVA, LOTYŠSKO A ESTONSKO DOHROMADY PŘEDSTAVUJÍ JEN ASI 1% ROZLOHY RUSKA. NEOPLÝVAJÍ ANI VÝZNAMNÝM PŘÍRODNÍM BOHATSTVÍM, AVŠAK JAKO ČLENSKÉ ZEMĚ NATO A EU JEDNOZNAČNĚ SMĚŘUJÍ DO VYSPĚLÉ EVROPY.

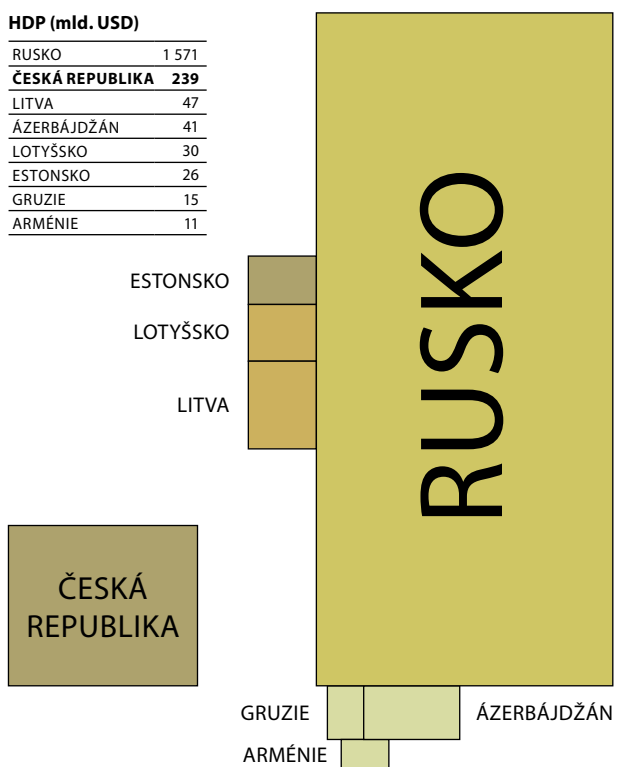
NAPROTI TOMU ZAKAVKAZSKO JE POMĚRNĚ ZAOSTALÉ. ZEMĚDĚLSTVÍM SE ZABÝVÁ TŘETINA POPULACE. NA ROPU BOHATÝ ÁZERBÁJDŽÁN MÁ PŘEKVAPIVĚ TĚMĚŘ STEJNĚ NÍZKÝ HDP NA OBYVATELE JAKO GRUZIE NEBO ARMÉNIE. PRO SROVNÁNÍ: I HOSPODÁŘSKY NEJSLABŠÍ EVROPSKÁ ZEMĚ ALBÁNIE DOSAHUJE VYŠŠÍHO HDP NA OBYVATELE. V OBLASTI SE NACHÁZEJÍ SPORNÁ ÚZEMÍ JAKO ABCHÁZIE, JIŽNÍ OSETIE NEBO NÁHORNÍ KARABACH.

PŘEDEVŠÍM RUSKO SI V POSLEDNÍCH LETECH UVĚDOMUJE SVÉ LIMITY DALŠÍHO ROZVOJE, A PROTO PODPORUJE PODNIKY ZAMĚŘENÉ NA NOVÉ TECHNOLOGIE. ČTVERICI TAKOVÝCH KOMODIT UKAZUJEME NA VEDLEJŠÍ STRÁNCE.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

HDP (mld. USD)

RUSKO	1 571
ČESKÁ REPUBLIKA	239
LITVA	47
ÁZERBÁJDŽÁN	41
LOTYŠSKO	30
ESTONSKO	26
GRUZIE	15
ARMÉNIE	11



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 1,8 mld. USD

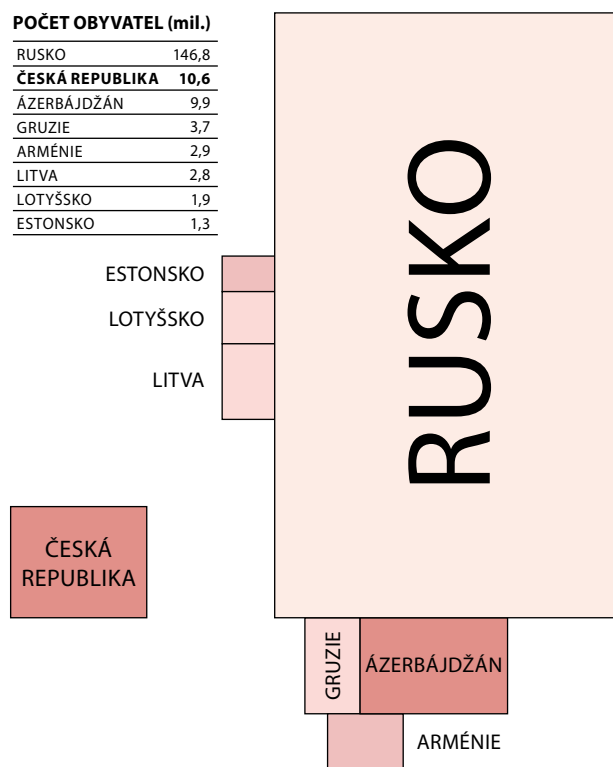
HDP/obyv. (v tis. USD)
do 6 6–12 12–18 nad 18

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL

POČET OBYVATEL (mil.)

RUSKO	146,8
ČESKÁ REPUBLIKA	10,6
ÁZERBÁJDŽÁN	9,9
GRUZIE	3,7
ARMÉNIE	2,9
LITVA	2,8
LOTYŠSKO	1,9
ESTONSKO	1,3



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 160 tis. USD

hustota zalidnění (obyv./km²)
do 10 10–60 60–110 nad 110

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

IMPORT AUTOMATICKÝCH REGULAČNÍCH NEBO KONTROLNÍCH PŘÍSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	299,5
LITVA	27,2
LOTYŠSKO	12,8
ÁZERBÁJDŽÁN	11,7
ESTONSKO	11,2
GRUZIE	6,7
ARMÉNIE	0,9

EXPORT (mil. USD)

ČR	304,0
----	-------

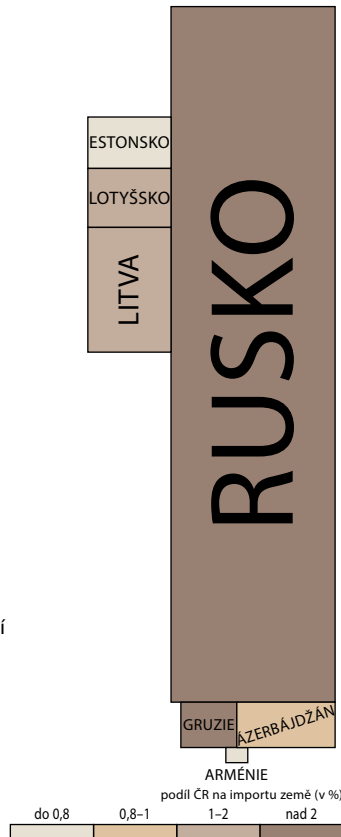


z toho do Ruska, Pobaltí a Zakavkazska

Infografika: ©ANTECOM
Zdroj dat: Comtrade

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 600 tis. USD importu (u ČR i exportu)



IMPORT DESEK PLOŠNÝCH SPOJŮ

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	136,4
ESTONSKO	101,7
LITVA	20,0
LOTYŠSKO	13,4
GRUZIE	1,6
ÁZERBÁJDŽÁN	0,6
ARMÉNIE	0,2

EXPORT (mil. USD)

ČR	195,9
----	-------

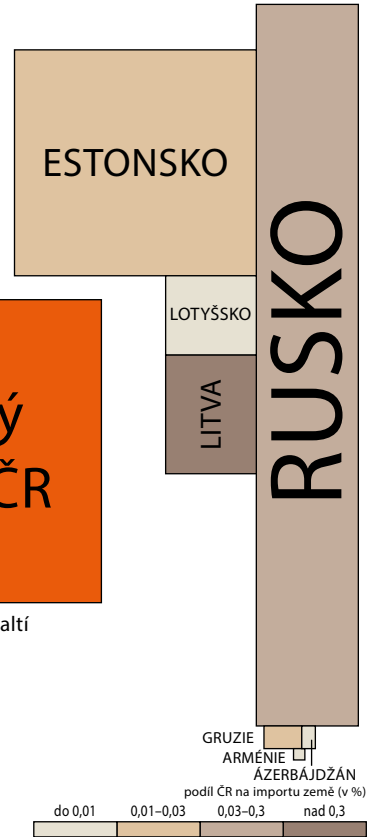


z toho do Ruska, Pobaltí a Zakavkazska

Infografika: ©ANTECOM
Zdroj dat: Comtrade

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 425 tis. USD importu (u ČR i exportu)



IMPORT ELEKTRONICKÝCH INTEGROVANÝCH OVBODŮ

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	1 074,3
ESTONSKO	360,6
LOTYŠSKO	103,9
LITVA	74,0
GRUZIE	12,6
ÁZERBÁJDŽÁN	2,7
ARMÉNIE	0,7



z toho do Ruska, Pobaltí a Zakavkazska

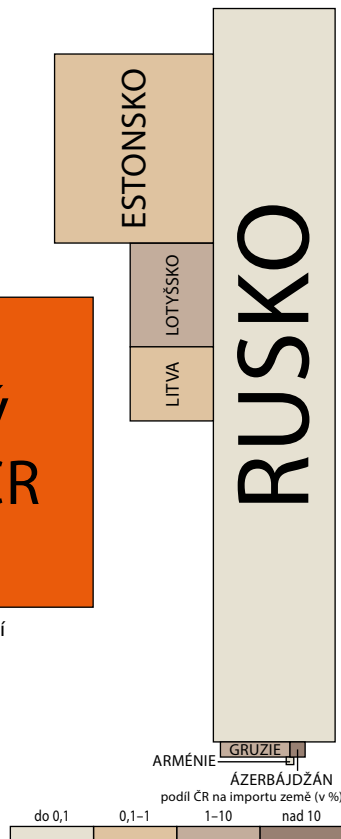
Infografika: ©ANTECOM
Zdroj dat: Comtrade

EXPORT (mil. USD)

ČR	1 354,2
----	---------

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 2,75 mil. USD importu (u ČR i exportu)



IMPORT OPTICKÝCH VLÁKEN A KABELŮ Z OPTICKÝCH VLÁKEN

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	245,9
LITVA	45,1
ESTONSKO	32,4
LOTYŠSKO	14,7
ÁZERBÁJDŽÁN	0,9
ARMÉNIE	0,8
GRUZIE	0,5



z toho do Ruska, Pobaltí a Zakavkazska

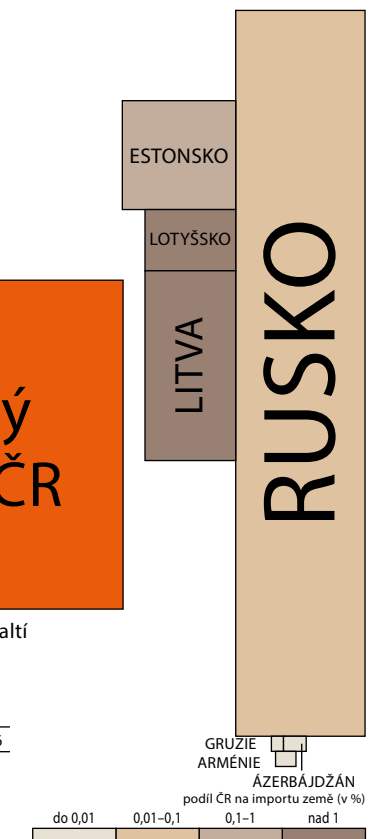
Infografika: ©ANTECOM
Zdroj dat: Comtrade

EXPORT (mil. USD)

ČR	319,6
----	-------

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 600 tis. USD importu (u ČR i exportu)



TĚCHTO OSM MEGATRENDŮ (Z)MĚNÍ SVĚT JAK SE K NIM POSTAVIT?

GLOBÁLNÍ EKONOMIKA SE MĚNÍ DESETKRÁT RYCHLEJI A S TŘISTAKRÁT VĚTŠÍ RAZANCÍ NEŽ V DOBĚ PRŮMYSLové REVOLUCE, SPOČÍTAL MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE. POHONEM TĚTO DISRUPCE JE OSM MEGATRENDŮ, K NIMŽ V RÁMCI PŘÍPRAVY NA LISTOPADOVÝ „ČESKÝ DAVOS“ V KOSTELCI NAD ORLICÍ CHYSTÁ EXPERTNÍ TÝM ALTER EKO ANALÝZU LOKÁLNÍCH DOPADŮ A TIPŮ, JAK SE S TOUTO VÝZVOU VYPOŘÁDAT. TRADE NEWS, PARTNER PROJEKTU, NABÍZÍ EXKLUZIVNÍ OCHUTNÁVKU.

ROZPAD GLOBÁLNÍHO ŘÁDU

152 % tvoří poměr českého dovozu a vývozu k našemu HDP

Zdá se, že končí období, kdy stačilo věnovat pozornost globálnímu ekonomickému vývoji. S nastávající erozí světového politického (ne)řádu, vzniklého po druhé světové válce a udržovaného USA, budeme muset stále větší pozornost věnovat otázkám zahraničněpolitickým a vojensko-bezpečnostním, a to v Evropě i ve světě. Podmínkou našich budoucích úspěchů je existence pravidel, která malým a otevřeným ekonomikám umožní aktivitu a poskytnou ochranu. Toho lze docílit jen spoluprací v rámci širšího celku.

Michael Romancov, Univerzita Karlova

NÁSTUP ROZVÍJEJÍCÍCH SE ZEMÍ

2 : 1 byl v roce 2016 poměr patentů podaných v Číně a v USA

Těžiště globální ekonomiky se přesouvá do zemí emerging markets a tento trend bude nejspíš pokračovat. Pro české podniky to představuje rizika i příležitosti: konkurence nikdy nebyla větší, ale stejně tak to platí i o možnostech dostat se na nové trhy s miliardami potenciálních zákazníků. Specifikem dneška je přitom možnost představení myšlenky, produktu či inovace celému světu pomocí informačních technologií. A to vše v době, kdy konzumní společnost na trzích emerging markets roste raketovým tempem.

Miroslav Novák, AKCENTA CZ

PŘESHraniční TOKY (DAT)

25 % globálního HDP představuje digitální ekonomika

Jestliže dosud hýbaly ekonomikou toky ropy, pak dnes je kritický pohyb dat. V „datově silných“ odvětvích jako finance je tento trend v plném proudu, další obory a veřejná správa se přidávají. Budou-li data „digitálním zlatem“, pak měnou budoucnosti bude důvěra. Jen pokud budou zákazníci věřit, že respektujeme jejich soukromí, může ekonomika postavená na datech uspět. I proto vnímám GDPR jako příležitost – vytvořit si strategii pro data, zavést v organizaci datovou kulturu a využít nové poznatky k získání náskoku.

Dalibor Kačmář, Microsoft

TECHNOLOGICKÁ REVOLUCE

90 % stávající poptávky by mohl odepsat autosektor na Západě

Digitalizace přináší změnu zasahující přímo jádro byznysu. Abychom uspěli, musíme otevřít a změnit samotný obchodní model firmy, k tomu maximálně využít digitálních technologií, plně se zaměřit na klienta a přizpůsobit procesy ve firmě jeho potřebám. Samotnou transformaci můžeme realizovat zvenčí – například postavením nové firmy, která časem vytlačí tu stávající, nebo také zevnitř přetvořením stávající. Trvalou součástí se však musí stát otevřené myšlení a připravenost měnit firmu takzvaně za běhu.

Peter Morávek, Softec Group

STĚHOVÁNÍ DO MĚST

66 % globální populace bude v roce 2050 žít ve městech

S tím, jak se zvyšuje podíl obyvatelstva žijícího ve městech, roste dopravní zatížení a vznikají vyšší nároky na propojenost a informovanost. Jednou z cest, jak zlepšovat procesy a prostředí k životu, je digitalizace a správné využívání dat. Vzhledem k rostoucímu počtu uživatelů internetu a generaci Z je to logické vyústění. Digitalizace úřadů, elektronická komunikace s občany, chytré řízení dopravy a parkování, oběhové hospodářství a chytré a úsporné veřejné osvětlení jsou těmi prvními kroky.

Tomáš Kozelský, Česká spořitelna

STÁRNUTÍ BOHATÝCH ZEMÍ

89,7 % mladých pod 30 let žije v rozvíjejících se zemích

Byznys ovlivňuje řada demografických změn: stárnutí populace, nástup lidí generace Y do rozhodujících pozic a rolí, nárůst významu východní kultury a mentality. Model motivace k výkonu, s nímž jsou zaměstnavatelé zvyklí pracovat, bere zaspé. Pro zaměstnavatele je klíčovou reakcí na tuto fakta důkladná redefinice employer value proposition. To je strategie nabídky rozhodujících hodnot a stimulů, díky nimž bude zaměstnavatel atraktivní pro pracovní sílu, ve které je jeho budoucnost.

Luděk Pfeifer, M.C.TRITON

PŘÍKLON K ANTISYSTÉMOVÝM SILÁM

0x byla podpora antisystémových hnutí tak silná jako dnes

Staré jistoty mizí, nastává doba chaosu a nejistoty, na což voliči v demokratických zemích reagují bezprecedentní podporou antisystémových stran a politiků. O to důležitější jsou a budou na straně jedné pojistky čítající diverzifikaci a na té druhé schopnost využít příležitosti tradičně přicházejících s historickými zlomy. Pro malé země a firmy to platí dvojnásob: zejména o nich se totiž často rozhoduje v rámci hospodářských a politických řetězců začínajících mimo jejich (ne)přímý vliv.

Roman Chlupatý, Alter Eko

DEGRADACE ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

52 % zemědělské půdy je postiženo (nad)průměrnou degradací

V Mnichově platí občané drobný poplatek do fondu, který přispívá místním sedlákům, aby farmařili tradičně. Vyrovnává tím globální tlak na nízkou cenu potravin a zároveň je účinným nástrojem k zachování dostatečné kvality půdy, a tím potravin. Göteborg zase v místě bývalého přístavu postaví 5000 bytů každý rok až do roku 2035. Půjde o bydlení v pasivním standardu, se spoustou zeleně a vodních prvků, které si žádá maximálně jedno auto na rodinu. Svět nabízí spoustu dobrých příkladů, jen se inspirovat.

David Bárta, City:One

POŘÍZENÍ NOVÝCH TECHNOLOGIÍ USNADNÍ DOTACE



Naše společnost je významným evropským exportérem aktivních a pomocných farmaceutických látek pro výrobu léčiv. V zemích SNS představujeme výhradního zástupce evropských, ale i světových výrobců těchto produktů. Další rozvoj společnosti IMCoPharma i rozšiřování našich služeb významně ovlivňuje využití evropských dotací. Evropské dotace společně s investičním úvěrem od naší „domovské“ Komerční banky nám umožnily zrekonstruovat sídlo firmy a rozšířit skladovací prostory.

Tím, že farmaceutický obor patří k velmi dynamickým odvětvím, musíme stále investovat nejen do výzkumu a vývoje, ale i do nových technologií. Jaké jsou aktuální dotační možnosti? Existuje ještě nějaká další podpora, kterou bychom mohli pro účely našeho rozvoje využít?

Ing. Ivan Mikeš, CSc., statutární ředitel společnosti IMCoPharma a.s.



ODPOVÍDÁ JAN HANUŠ, MANAŽER KB EU POINT
A FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÉHO SEKTORU KB

CEST K ZÍSKÁNÍ PROSTŘEDKŮ NA NOVÉ TECHNOLOGIE JE VÍC

Také ve druhé polovině programového období zůstává jedním z nejatraktivnějších operačních programů pro inovativní, exportně orientované firmy OP Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK). Dotace ve firemním sektoru směřují hlavně do výzkumu a vývoje, inovací, případně jsou určeny pro projekty na zvýšení konkurenceschopnosti a projekty na výrobu a uvádění nových výrobků na trh. Vedle toho hrají významnou roli projekty úspor energie u budov i výrobních procesů. Málokdo ví, že lze získat dotaci také na výměnu starých výrobních technologií za nové. Kromě EU dotací z ESIF však existuje

poměrně široká škála dalších možností, které lze pro financování projektů využít. Jedná se například o dotace z krajských rozpočtů, nadačních fondů nebo komunitárních programů EU.

Podporu pro nové firemní projekty hledají specialisté KB EU Point na základě znalosti a porozumění konkrétnímu zájmu konkrétního klienta. Jsou schopni poradit a vysvětlit, proč a o které dotace žádat, kdy se to ještě vyplatí a kdy je lepší hledat alternativu k dotacím nebo projekt financovat zcela bez nich. Stejně tak dokáží zohlednit při návrhu řešení již běžící projekty.

DOTAČNÍ PROJEKT JE BĚH NA DLOUHOU TRÁŤ

Při zvažování žádosti o dotaci je potřeba vzít v úvahu, že dotační proces je administrativně náročný a trvá dlouho. Pokud například kupujete nový stroj, je třeba na jeho dodavatele vypsát výběrové řízení podle pravidel dotačního programu. Po jeho pořízení pak podáte žádost o samotné proplacení dotace, kam přiložíte všechny podklady. Následuje fáze udržitelnosti, kdy ještě pět let musíte každý rok reportovat, jaký je stav vašeho projektu, a musíte ho provozovat v souladu s dotačním záměrem. A to je ještě ta jednodušší verze.

V projektech často nastanou obsahové i časové změny, a ty vždy musí schválit dotační orgán. Můžete mít také více etap projektu, což administrativu opět navyšuje. A pokud k vám dorazí kontrola, pak samozřejmě musíte mít vše v pořádku

a připravené, jak se říká „v mašličích“. To všechno jsou věci, které pro klienty zajišťujeme. Díky tomu, že se administrativními procesy souvisejícími s dotacemi „prodáváme“ denně, dokážeme řadu věcí předvídat, a hlavně převzít administrativní zátěž na sebe, aby se klient mohl věnovat své hlavní činnosti.

Naši klienti navíc mají jistotu, že i za cca sedm osm let budeme schopni dostat svým závazkům. Další velkou výhodou je know-how našeho týmu. Moji kolegové mají v oblasti dotací letitou praxi a prošli jak veřejnou správou, tak soukromými firmami i poradenskými společnostmi. Známe tedy pohled na věc ze všech stran a klientům navrhujeme takové projekty, které považujeme za smysluplné a dlouhodobě udržitelné. ■

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Dotační finanční servis KB

Komerční banka poskytuje již víc než deset let poradenský servis ve všech regionech ve formě osobních konzultací se specialisty KB EU Point. Jde především o vyhledání vhodných dotací, navržení financování včetně využití zvýhodněných programů a reálné zhodnocení všech rizik včetně pomoci při případných potížích během realizace projektu. Pro období 2014 až 2020 jsou služby rozšířeny o zpracování žádosti o dotace, administraci a následnou udržitelnost projektu.



ČESKÉ START-UPY JELY NA ZKUŠENOU

ZÍSKALY KONTAKTY V LONDÝNĚ, NEW YORKU, SAN FRANCISKU A SINGAPURU

NA TŘÍMĚSÍČNÍ POBYTY V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH ODCESTOVALO V RÁMCI PROJEKTU CZECHACCELERATOR AGENTURY CZECHINVEST OD LETOŠNÍHO LEDNA JIŽ DEVATENÁCT ČESKÝCH START-UPŮ. V SAN FRANCISKU, NEW YORKU, SINGAPURU A LONDÝNĚ MAJÍ K DISPOZICI KANCELÁŘSKÉ PROSTORY, MENTORING A PORADENSTVÍ OD MÍSTNÍCH EXPERTŮ, KTERÍ JE SMĚRUJÍ NA TY SPRÁVNÉ PARTNERY. DÍKY TOMU STARTUPISTI ZÍSKAJÍ KÝŽENÉ ZKUŠENOSTI A KNOW-HOW MNOHEM RYCHLEJI, NEŽ KDYBY SE MĚLI SPOLEHNOUT POUZE NA SEBE.

Čtyřem z nich jsme položili tyto otázky:

1 Jak hodnotíte projekt CzechAccelerator, v čem byl pro vás zatím největším přínosem?

2 Představte čtenářům TRADE NEWS blíže svůj projekt/projekt. Čím je podle vás jedinečný? V čem může lidem pomoci?



JIŘÍ ČERNÝ, SPOLUZAKLADATEL A PROVOZNÍ ŘEDITEL, EXPANDO

1 Účast v projektu a hlavně fyzická přítomnost v Londýně nám vzaly veškeré výmluvy, proč existují důležitější úkoly, než je vstup na zahraniční trhy. Máme za sebou první měsíc, ve kterém jsme se právě díky podpoře CzechInvestu mohli rovnou pustit do práce a téměř od prvního dne se setkávat s lidmi, kteří dokáží našemu byznysu s expanzí pomoci.

2 Expando dnes nabízí kombinaci znalostí globální e-commerce s vlastní technologií (SaaS = Software as a Service, tj. software jako služba). Prodejčům pomáháme k získání obrátů pomocí globálních tržišť, jako je Amazon. Výrobčům zase se strategií, díky níž mají svůj brand na těchto tržištích pod kontrolou.



ALAN FABÍK, ZAKLADATEL A JEDNATEL, HARDWARÍO

1 Program CzechAccelerator nám nyní pomáhá se dostat na britský trh a skrze něj i do dalších významných destinací. Oceňujeme na něm zejména zajištění kanceláře v coworkingovém centru ImpactHub a souvisejících konzultačních služeb. Využíváme i podporu naší účasti na výstavách a konferencích pořádaných ve Velké Británii.

2 Jsme mladá firma zabývající se vývojem a výrobou elektroniky, zejména pro tzv. internet věcí (IoT). Pomáháme dalším firmám i jednotlivcům s jejich IoT inovacemi a pro urychlení procesu vývoje nových produktů jsme připravili několik hardwarových platform, v čele s IoT stavebnicí BigClown. Ta se od jiných stavebnic elektroniky odlišuje zejména tím, že výsledkem stavění jsou reálné produkty, které mají v sobě integrovanou bezpečnou bezdrátovou komunikaci, vydrží běžet na baterie několik let a existuje k nim modulární systém pouzder. Zároveň jde o open-source systém snadno integrovatelný s dalšími IoT platformami.



LENKA ŠEDIVÁ, PROJEKTOVÁ MANAŽERKA, RCE SYSTEMS

1 Působení v Singapuru v rámci programu CzechAccelerator nám pomáhá pochopit nastavení a fungování asijského trhu, jaká jsou jeho specifika, a také se strategií a následnou expanzí na vybrané trhy v jihovýchodní Asii. Singapur je pro nás takovou vstupní bránou na další asijské trhy, proto to vnímáme jako výhodnou „startovací“ pozici. Daří se nám získávat důležité kontakty a realizovat schůzky s potenciálními byznys partnery a zákazníky.

2 RCE systems je brněnská technologická firma, RCE tvoří zkratku anglických slov robotics, computer vision, embedded systems, což přesně vystihuje to, co děláme. Naším nejznámějším produktem je DataFromSky – software pro pokročilou analýzu dopravy z dronů, který vyniká bohatostí extrahovaných dat (kompletní trajektorie a informace o každém účastníkovi dopravy včetně chodců i cyklistů, měření rychlosti, zrychlení, klasifikace, pokrytí), možnostmi jejich dalšího zpracování a mobilitou. Naším cílem je naučit drony nejen vidět, ale především porozumět obrazovým datům. Momentálně dokončujeme vývoj chytrého dronu s naší AI vzdušnou inteligencí, který dokáže detekovat a analyzovat nebezpečné chování na silnici a případně detekovat nehodu ještě dříve, než se stane. Vedle toho jsme letos uvedli na trh chytré parkovací řešení ParkingDetection.



ONDŘEJ GAZDA, SPOLUZAKLADATEL A GENERÁLNÍ ŘEDITEL, INTEGROMAT

1 Snahu CzechInvestu podporovat start-upy v ČR hodnotím velmi pozitivně. Program značně ulehčí zájemcům o expanzi do zahraničí vstup na trh zprostředkováním zázemí a prvních kontaktů, což se může zdát jako maličkost, ale opak je pravdou. My jsme absolvovali CzechAccelerator v San Francisku s cílem lépe pochopit fungování amerického trhu, což se nám podařilo a program zcela naplnil naše očekávání.

2 Integromat pomáhá firmám i jednotlivcům zefektivnit jejich práci, kterou dělají v on-line světě. Propojujeme aplikace a služby, jež spolu normálně nekomunikují, a přenášíme mezi nimi data. Jde o tvorbu integrací, od jednoduchých až po velmi komplexní, a to zcela bez znalosti programování. Uživatelé si automatizují svou práci sami v našem grafickém editoru a nechají Integromat pracovat místo sebe. Je to levnější, rychlejší a bez lidských chyb. Jinak řečeno, pokud používáte dvě a více on-line služeb, mezi nimiž přenášíte obsah, můžete si to na Integromatu automatizovat.



KONKURENCESCHOPNOST A PRŮMYSL 4.0 JDOU RUKU V RUCI

PRŮMYSL 4.0 JE TU. ŘEČENO SLOVY KLASIKA, MŮŽEME O TOM DISKUTOVAT, MŮŽEME O TOM VÉST SPORY, MŮŽEME S TÍM I NESOUHLASIT, ALE TO JE TAK VŠECHNO, CO SE PROTI TOMU DÁ DĚLAT...

Nástup Průmyslu 4.0 a hlubších společenských změn, které jsou důsledkem zavádění nových technologií, internetu věcí, digitálních dvojčat, umělé inteligence, virtuální a rozšířené reality do oblastí daleko přesahujících průmysl, je stále ožehavým tématem. Někdo se brání číselnému vyjádření, někdo slovu revoluce (4. průmyslová revoluce), někdo praktické využitelnosti nastupujících technologií. Tak jako dělníci kdysi rozbíjeli stroje, aby jim nebraly práci, tak i dnes se mnozí zaměstnanci a majitelé firem zuby nehty brání technologickým změnám a inovacím. Že tím pokrok nezastaví a z prosperujících společností tak mohou za pár let zůstat živořící či již neexistující značky, je smutným nepochopením tohoto fenoménu. Průmysl 4.0 se dnes stal tak trochu zaklínadlem, tak jako kdysi třeba slovo konkurenceschopnost. A tyto dvě magické formulky spolu úzce souvisejí.

KROK PO KROKU A S ROZUMEM

Kdo dnes (nejen v průmyslu) nechce, aby mu ujel pomyslný vlak konkurenceschopnosti, by měl postupně, rozumně a v mezích svých možností začít zavádět prvky Průmyslu 4.0 do své výroby. Automatizovat procesy, kde to lze, a šetřit náklady na rutinních manuálních činnostech.

Vpustit rozšířenou realitu a umělou inteligenci třeba do údržby a zamezit zbytečným odstávkám. Vychytat chyby výrobku a otestovat ho ještě předtím, než jej začne fyzicky vyrábět. Naplánovat proces výroby od přijetí objednávky, dodání materiálu a expedice po doručení koncovým zákazníkům. Flexibilně sdílet své výrobní kapacity s jinými firmami, zavádět automatické sklady, digitální dvojčata výrobků i výrobních linek.

Národní centrum Průmyslu 4.0

Sdružuje 45 partnerů a členů, zajišťuje dny otevřených dveří v testbedech pro Průmysl 4.0, školení v této oblasti, odborné konference a semináře a také odborné konzultace podle konkrétních požadavků firem. NCP 4.0 vydává Bulletin Průmyslu 4.0, ve kterém informuje o své činnosti a novinkách v oboru, věnuje se osvětové činnosti, realizuje odborné skupiny. Partnerství v NCP 4.0 je určeno všem, kteří chtějí přispět k inovacím v průmyslu, sdílet a sbírat zkušenosti a být aktivně přítomní při zásadních změnách ve společnosti.

www.ncp40.cz



Nová budova CIIRC na pražském Vítězném náměstí, ve které sídlí i Národní centrum Průmyslu 4.0

„Zní to složitě a draze,“ řeknete si. „Tak můžeme postupovat, když budeme stavět novou firmu na zelené louce, ale my už máme existující výrobu! Nemůžeme nahrazovat naše drahé nedigitalizované stroje novými.“ To jsou samozřejmě realistické argumenty, které dnes a denně zní ze všech stran. Proč tedy lidé na trhu nové technologie přijímají, investují do nich a věnují nemalé úsilí propagaci těchto novinek i mimo svou technologickou bublinu? Protože digitalizovaný svět má a musí být otevřený, založený na sdílení a mezioborové spolupráci. Více než kdy jindy je třeba spolupráce průmyslové výroby a akademického výzkumu, příprava lidí Společnosti 4.0 na život v digitalizovaném světě. Je třeba reformovat vzdělávání (a to již od mateřských škol) a přizpůsobit je současnosti. Firmy si tyto potřeby uvědomují a reagují na ně pružněji než stát.

ČVUT U ZRODU NÁRODNÍHO CENTRA PRŮMYSLU 4.0

Z těchto jasně definovaných potřeb vzniklo i Národní centrum Průmyslu 4.0 (dále NCP 4.0), technologicky neutrální akademicko-průmyslová platforma, jejíž hlavním mottem je „inspirovat a tvořit český Průmysl 4.0“. Bylo založeno

na podzim 2017 na půdě Českého institutu informatiky, robotiky a kybernetiky Českého vysokého učení technického (CIIRC ČVUT) na principech vědecko-výzkumných, vzdělávacích a osvětových. Sdružuje české technické vysoké školy a propojuje je s průmyslovými firmami a oborovými organizacemi. Synergie velkých podniků, malých a středních firem, start-upů a výzkumných institucí je klíčem k novým obchodním modelům, inovacím a tvorbě nových standardů. NCP 4.0 také na národní úrovni zajišťuje takzvané testbedy, tedy experimentální modely chytrých továren.

TESTBEDY BUDOU SLOUŽIT I MALÝM A STŘEDNÍM FIRMÁM

První testbed byl založen a otevřen na CIIRC ČVUT. Jeho základem je flexibilní výrobní linka pro současnou výrobu různých typů výrobků v řadě variant. Kombinuje různé technologie, jako je aditivní výroba, obrábění, robotická manipulace, inteligentní dopravníkové systémy, spolupráce robota s člověkem, automatizované sklady a další. Díky flexibilnímu propojení univerzálních výrobních zařízení a sofistikovanému řídicímu systému lze využívat stejné prostředky k provádění různých operací, které jsou optimálně rozvrhovány podle potřeby.

Klíčovým aspektem testbedu je existence tzv. digitálního dvojčete, pod kterým lze chápat virtuální model výrobku, výrobního procesu a celého výrobního zařízení, propojený prostřednictvím řady senzorů v reálném čase s fyzickým světem v kyberneticko-fyzický prostor. S pomocí pokročilého softwaru lze realizovat digitální návrh nových produktů, simulovat

a virtuálně zprovoznit celou výrobní linku, optimalizovat výrobek a výrobní proces před zahájením fyzické výstavby či přestavby, a výrazně tak zkrátit dobu a náklady na uvedení výrobku na trh.

Sběr dat z celé výroby do cloudových úložišť, jejich analýza a získávání informací například pro optimalizaci využití výrobních zařízení, preventivní údržbu či řízení kvality představují další oblast typickou pro Průmysl 4.0, která se stává nepostradatelnou pro moderní výrobu orientovanou na budoucnost.

NCP 4.0 podporuje i nově dokončený testbed při CEITEC VUT v Brně, který obsahuje kombinaci strojů pro obrábění a 3D tisk. Zajímavostí je způsob převozu vyráběných částí, který je realizován pomocí všesměrového robota vyvinutého výhradně pro tuto továrnu. Stroje v této demonstrační výrobní jednotce jsou plně digitálně řízeny z řídicího centra, přičemž je prakticky jedno, jestli je daný výrobní stroj ve stejné místnosti nebo třeba v jiné zemi.

Další testbedy, které budou komplementárně doplňovat ty stávající v Praze a Brně, se připravují na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě Ostrava, Technické univerzitě v Liberci nebo Západočeské univerzitě v Plzni. Možnost vyzkoušet si nové technologie, nastavit výrobu a optimalizovat procesy bude otevřena především pro menší a střední podniky, které si budou moci podle svých potřeb vybrat nejvhodnější testbed, ať už z hlediska technologií nebo regionálního pokrytí. ■

TEXT: ALENA NOVÁKOVÁ
FOTO: ARCHIV NCP 4.0



Zástupci hlavních zakládajících partnerů Národního centra Průmyslu 4.0

VĚK NEHRAJE ROLI KDYŽ ČLOVĚK ZAHOŘÍ PRO TO, CO DĚLÁ

„DO MLADÉHO, DYNAMICKÉHO KOLEKTIVU PŘIJMEME PROAKTIVNÍHO A FLEXIBILNÍHO ČLOVĚKA.“ JE VÁM TAHLE FRÁZE POVĚDOMÁ? ANO, JE TO VELMI ČASTÁ VĚTA VYUŽÍVANÁ NA POLI PRACOVNÍCH INZERÁTŮ, KTERÁ MÁ SAMOZŘEJMĚ RŮZNÉ OBMĚNY. PROČ ALE FIRMY HLEDAJÍ TĚMĚŘ NA VŠECHNY POZICE MLADÉHO, DYNAMICKÉHO ČLOVĚKA, IDEÁLNĚ DO ČTYŘICETI LET?



Očekává se totiž, že mladý člověk bude energický, entuziastický a nebude mít problém zůstat v práci přes čas, protože nemá rodinu a další závazky. Dále si nevytvořil zajaté návyky, které by bylo třeba předělávat (je v tomto ohledu „nepopsaným listem“) nebo nemá problém s novými technologiemi. A existuje mnoho dalších důvodů, proč firmy „nadržují“ mladým.

Na druhou stranu od spolupráce se starší věkovou skupinou české firmy odrazuje menší flexibilita, neochota měnit zavedené návyky a „nekamarádění se“ s moderními technologiemi. A v tomto výčtu bychom samozřejmě mohli pokračovat.

VYHNĚTE SE NÁLEPKÁM

Každý člověk je jedinečný, stejně jako otisk prstu. Proto vás jakékoliv předsudky a házení lidí do jednoho pytle

může připravit o zajímavé uchazeče o práci ve vaší firmě. Velmi početnou skupinou lidí, kteří jsou v současnosti evidováni na úřadu práce, jsou právě osoby, kterým je víc než padesát. A proč? Protože dostali nálepkou s výše uvedenými nelichotivými synonymy.

Můžeme říct, že jakékoliv škatulkování lidí a jejich strohé posuzování podle věku práci v personalistice spíše ztěžuje, než že by pomáhalo. Neustálé hledání generace X, Y, Z a mnoha dalších ve snaze pochopit je a přizpůsobit se jim vede spíše k rozporům a nedorozuměním než ke stabilnímu kolektivu, kde všichni táhnou za jeden provaz. A můžeme to vidět i denně kolem sebe. Kolikrát jste již slyšeli větu „To je dneska ale mládež“? Každá generace má plusy i minusy a stejně tak, jak jsou dnes vyčítány mladým lidem sociální sítě, byla jejich generačním předchůdcům vyčítána třeba beatlemánie. Přitom je to jen o naslouchání a ochotě komunikovat. Hledat kompromisy a respektovat jeden druhého.

NAJDĚTE SPOLEČNÉ CÍLE

To, co dokáže spojit lidi ve firmě napříč generacemi, je společný účel a cíle. Když se váš kolega dokáže ztotožnit s tím, co vaše společnost dělá, a dává mu to smysl, je jedno, jestli je mu dvacet nebo padesát. Proto napojte jednotlivé členy týmu na váš cíl, ukazujte jim, proč tu jsou a jak svou práci přispívají k celkovému výsledku firmy, a sdílejte s nimi své vize a plány.

Jednoduše dejte šanci šikovným lidem a vyhněte se zavádějícím nálepkám, které nás vedou ke škatulkování lidí. Přistupujte ke každému individuálně,

JAK TO VIDÍ ZAMĚSTNANCI

Míša, 21 let: „V práci věk vůbec neřeším. Vždycky se snažím obklopotvat lidmi, které mám ráda, a je mi jedno, jestli jim je patnáct nebo šedesát. Navíc ráda čerpám životní zkušenosti od starších lidí – jsou mi v tomhle velkou inspirací.“

Alena, 58 let: „Zrovna nedávno jsem byla se svou o dost mladší kolegyní na konferenci a obdivovala jsem, jak dokáže s lehkostí pracovat na notebooku a mobilu současně. Všechno má krásně propojené. Je úžasné sledovat mladšího člověka při něčem, kde já si nejsem tolik jistá. Může mi předat své zkušenosti a já jemu zase v něčem jiném. Je to prostě vzájemná inspirace.“

tak jak si zaslouží. Navíc tým složený z více generací je pestrý a může přinášet spoustu nových podnětů.

Shrnuto a podtrženo, nezáleží na tom, kolik let je vašemu potenciálnímu či současnému zaměstnanci. Když zahoří pro to, co děláte, překoná všechny počáteční překážky. ■

TEXT: HANA SLAČÁLKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Hana Slačálková ze společnosti Performia Česká republika je trenérkou seminářů o výběru a hodnocení zaměstnanců www.performia.cz

5G – CESTA K LEPŠÍ, VĚTŠÍ A RYCHLEJŠÍ SÍTI

ZPŮSOB, JAKÝM NÁM TECHNOLOGIE POMÁHAJÍ BÝT VE SPOJENÍ, SE VYVÍJÍ. POSLEDNÍ DOBOU ČASTO SKLOŇOVANÁ SÍŤ PÁTÉ GENERACE, TEDY 5G, NENÍ VŠAK JEN „DALŠÍ“ TECHNOLOGICKOU VYMOŽENOSTÍ V ŘADĚ.

Jde o velký kvalitativní posun. Nejen správa datového provozu bude efektivnější, než je tomu v současnosti u mobilní sítě 4G LTE (což přispěje ke zvětšení kapacity sítě), ale s rostoucí rychlostí zaručí „sít páté generace“ také velmi krátkou dobu odezvy (latenci), a to v řádu milisekund. A i když nejste zrovna expertem na průmyslovou robotiku, 5G se možná dostane do vašich počítačů úplně jinou cestou: v počítačových hrách, kterým budou holdovat vaše děti. Nízká latence totiž udělá ze hry skutečný „zážitek v reálném čase“. Tento parametr je navíc klíčový pro celou řadu dalších aplikací, jako je například virtuální a rozšířená realita, vzdálené řízení, systémy propojených vozidel, nejrůznější aplikace v medicíně a v mnoha nově vznikajících oborech.

Skutečný dopad 5G se bude více týkat samotného mobilního a telekomunikačního průmyslu. Potřebné masivní investice pravděpodobně povedou k většímu sdílení a konsolidaci sítě. Technická složitost 5G poskytne velkou výhodu

operátorům, kteří nasazují nebo plánují nasadit takzvané softwarově definované sítě. Pomůže také ve virtualizaci síťových funkcí a v rozvoji umělé inteligence pro vlastní operace. Rostoucí nároky na přenosovou síť pro připojení základnových stanic budou hrát do karet operátorům schopným vlastnit a provozovat jak pevnou, tak i mobilní síť.

Příští dva roky budou tedy pro nové „gěčko“ klíčové. Sdělovací prostředky už informují o prvních zkušebních provezech. V půlce září letošního roku už bylo jasné, že evropští operátoři testují 5G hromadně – jen v ČR šlo přesně o 114 testů. V České republice to byl právě Vodafone, který jako první operátor předvedl živou ukázkou mobilní sítě páté generace během Mezinárodního filmového festivalu v Karlových Varech. Horečka s názvem „5G“ není však jen výsadou starého kontinentu. Na začátku roku se uskutečnily zajímavé pokusy i v jihokorejském Pchjongčchangu během zimních olympijských her. Katarský operátor Ooredoo pak oznámil



komerční spuštění 5G letos v květnu. Pionýrem komerčního spuštění v Africe byl zase Vodacom v Lesothu (firma spřízněná s Vodafonem).

V evropském kontextu se dá očekávat, že mobilní operátoři si budou postupně vyjasňovat detailnější plány sítě 5G a jejich komerční spuštění. Všechny státy Evropské unie by měly v tomto směru přijmout strategické plány s ohledem na plánovanou aukci frekvenčního pásma 700 MHz. Ta se v Česku očekává ve druhé polovině roku 2019. Bude mít zásadní vliv na konkurenceschopnost našeho průmyslu a třeba i na rozvoj zdravotnictví a dopravy. Plné komerční spuštění 5G v Evropské unii lze očekávat pravděpodobně v roce 2020. ■

TEXT: MIROSLAV BULA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV VODAFONE

AUTOR JE TECHNOLOGICKÝ ŘEDITEL PRO OBLAST STRATEGIE
A ŘÍZENÍ VE SPOLEČNOSTI VODAFONE.



JEŠTĚ KE SMLUVNÍ POKUTĚ ANEB ZÁSADNÍ ZMĚNA NÁZORU NEJVYŠŠÍHO SOUDU

V PRVNÍM LETOŠNÍM ČÍSLE TRADE NEWS JSME SE VĚNOVALI PROBLEMATICE SMLUVNÍ POKUTY. SNAŽILI JSME SE VYSVĚTLIT FUNKCI SMLUVNÍ POKUTY A PŘÍSPĚT RADAMI, NA CO SI DÁT PŘI JEJÍM SJEDNÁVÁNÍ POZOR. ROVNĚŽ JSME SE DOTKLI OTÁZKY PŘÍMĚŘENOSTI VÝŠE SMLUVNÍ POKUTY A MODERAČNÍHO PRÁVA SOUDU. NEJVYŠŠÍ SOUD ČESKÉ REPUBLIKY VŠAK NA JAŘE TOHOTO ROKU VYDAL ROZHODNUTÍ, JIMŽ SE ZÁSADNĚ ODKLONIL OD SVÉ DOSAVADNÍ ROZHODOVACÍ PRAXE TÝKAJÍCÍ SE PRÁVĚ MODERACE SMLUVNÍ POKUTY. POVAŽUJEME PROTO ZA PŘÍNOSNÉ VÁS S JEHO ROZHODNUTÍM A S POSUZOVANÝM PŘÍPADEM SEZNÁMIT.

PŘÍMĚŘENOST SMLUVNÍ POKUTY A JEJÍ MODERACE

Pro lepší pochopení problematiky si krátce připomeňme některé skutečnosti a právní pojmy, o nichž jsme pojednávali v našem článku.

Při sjednání smluvní pokuty jak z hlediska předchozí právní úpravy účinné do 31. 12. 2013 (v občanskoprávních vztazích v rámci tehdy platného občanského zákoníku /OZ/ a v obchodněprávních vztazích v rámci obchodního zákoníku /ObchZ/), tak i podle současné úpravy obsažené v novém občanském zákoníku (NOZ) a účinné od 1. 1. 2014 hrála, respektive hraje, významnou roli

z hlediska úspěšné vymahatelnosti smluvní pokuty ve sjednané výši její přiměřenost.

Podle § 301 ObchZ platilo a podle § 2051 NOZ platí, že nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu může soud snížit s přihlédnutím k hodnotě a významu zajišťované povinnosti až do výše škody vzniklé do doby rozhodnutí porušením povinnosti, na kterou se smluvní pokuta vztahuje. Rozdíl spočívá pouze v tom, že podle současné právní úpravy (v NOZ) tak může soud učinit jen na návrh dlužníka (dříve tedy i bez jeho návrhu). Snížení smluvní pokuty je označováno rovněž jako moderace a právo soudu pokutu snížit jako moderační

právo. Moderační právo soudu nebylo aplikovatelné v předchozí právní úpravě v občanskoprávních (tj. neobchodních) vztazích. Zde byla důsledkem nepřiměřenosti výše smluvní pokuty její absolutní neplatnost pro rozpor s dobrými mravy. Přiměřenost smluvní pokuty soud hodnotí podle okolností konkrétního případu. Může hrát roli i to, zda smluvní strany sjednaly vedle smluvní pokuty i právo na náhradu škody, popř. jaká je sjednaná výše úroků z prodlení. Soud může při posuzování přiměřenosti smluvní pokuty přihlížet i k hodnotě a významu zajišťované povinnosti, tedy ke kritériím vymezeným zákonem pro posouzení rozsahu případného snížení smluvní pokuty. Jak už jsme dříve uvedli,

podle dosavadní judikatury byla smluvní pokuta ve výši cca 0,5 % denně z dlužné částky posuzována jako přiměřená, sazba ve výši 1 % denně již nikoliv.¹

Moderační právo může soud aplikovat jen ve vztahu k existující smluvní pokutě. Nejvyšší soud v této souvislosti dlouhodobě judikoval, že toto právo soudu nelze uplatnit, a smluvní pokutu tedy snížit v případě, že věřitel ze smluvní pokuty dříve uplatnil jednostranný zápočet pohledávky na zaplacení smluvní pokuty na jinou pohledávku dlužníka, v důsledku čehož právo na zaplacení smluvní pokuty zaniklo.² V našem článku jsme tedy upozorňovali na to, že věřitel může moderační právo soudu eliminovat tím, že započte pohledávku na zaplacení smluvní pokuty proti pohledávce, kterou má vůči věřiteli dlužník (pokud nějakou má). Poté však Nejvyšší soud vydal rozsudek představující zásadní výkladový obrat.

ROZHODNUTÍ NEJVYŠŠÍHO SOUDU A POSUZOVANÝ PŘÍPAD

Jedná se o rozsudek Nejvyššího soudu ze dne 11. 4. 2018, sp. zn. 31 Cdo 927/2016 (dále rovněž „**Rozsudek**“).

V posuzovaném případě se žalobkyně domáhala zaplacení částky 1 407 449,30 Kč jako doplatku ceny díla na základě uzavřené smlouvy o dílo. Žalovaný se bránil tím, že na tuto pohledávku si započel svoji pohledávku představující nárok na smluvní pokutu za porušení povinnosti žalobkyně předat žalovanému dílo včas, jejíž výše dosáhla částky 1 426 874,50 Kč.

Soud prvního stupně rozhodl případ tak, že uložil žalovanému povinnost zaplatit žalobkyni částku 1 007 449,30 Kč s příslušenstvím a co do částky 400 000 Kč s příslušenstvím žalobu zamítl. Dospěl přitom k závěru, že smluvní pokutu je nutno snížit na částku 400 000 Kč a že v uvedeném (tj. sníženém rozsahu) došlo k zániku pohledávky žalobkyně započtením.

Odvolací soud měl na věc jiný názor a dovodil, že k částečnému zániku

pohledávky žalobkyně nemohlo dojít, neboť právu žalovaného na smluvní pokutu nelze poskytnout právní ochranu. Odvolací soud považoval výkon práva žalovaného na smluvní pokutu za rozporný se zásadami poctivého obchodního styku. Tento svůj názor odůvodnil tím, že k nepřevzetí díla ze strany žalovaného (jež se stalo základem pro uplatnění smluvní pokuty za pozdní předání díla) došlo z důvodu jediné vady spíše estetického významu a že zjištěné okolnosti nevylučují, že úmyslem žalovaného bylo nepřevzít dílo v dohodnutém termínu a započtením smluvní pokuty snížit cenu díla.

Žalovaný proti rozsudku odvolacího soudu podal dovolání k Nejvyššímu soudu, v němž mimo jiné namítal, že závěr odvolacího soudu o nepřiměřenosti smluvní pokuty by odůvodňoval aplikaci moderačního práva soudu podle § 301 ObchZ (nikoli však ustanovení umožňujícího odmítnutí právní ochrany z důvodu údajného rozporu se zásadami poctivého obchodního styku podle § 265 ObchZ) a současně že s ohledem na judikaturu Nejvyššího soudu moderační právo smluvní pokuty není možná v případě, kdy pohledávka na smluvní pokutu zanikla v důsledku započtení.

Věc byla následně předložena k rozhodnutí tzv. velkému senátu Nejvyššího soudu, neboť jeho původní tříčlenný senát dospěl při posouzení otázky, zda soud může uplatnit moderační právo ve vztahu ke smluvní pokutě, ohledně níž byl dříve uplatněn zápočet pohledávky, k odlišnému názoru, než ze kterého dosud vychází konstantní rozhodovací praxe Nejvyššího soudu.

Velký senát Nejvyššího soudu po posouzení věci dospěl k závěru a v Rozsudku uvedl, že k moderační smluvní pokuty nedochází s účinky ex nunc (tj. od soudního rozhodnutí), ale s účinky ex tunc, k okamžiku ujednání o smluvní pokutě. Současně uvedl, že je-li smluvní pokuta nepřiměřená, nemůže jednostranným zápočtem dojít v rozsahu její nepřiměřené výše k zániku pohledávky ze smluvní pokuty ani k zániku pohledávky, proti níž je započítáváno. Nejvyšší soud svůj právní názor odůvodnil tím,

že pokud moderační právo soudu nelze ujednáním stran vyloučit (právní úprava je tzv. kogentní), nemůže moderační smluvní pokuty vyloučit jedna ze stran svým jednostranným právním jednáním (zápočtem). Současně poukázal na judikaturu Nejvyššího soudu, podle níž otázku (ne)přiměřenosti smluvní pokuty lze posuzovat pouze z pohledu skutečností, které tu byly v době sjednání smluvní pokuty, nikoli které nastaly až později.

S ohledem na toto právní posouzení Nejvyšší soud označil za nesprávný postup odvolacího soudu, pokud se tento soud nezabýval možnou moderační smluvní pokuty a namísto toho odepřel výkonu práva žalovaného právní ochranu pro rozpor se zásadami poctivého obchodního styku, zrušil jeho rozsudek a věc mu vrátil k dalšímu projednání.

ZÁVĚR

Ačkoliv byl popsán případ posuzován podle ObchZ, domníváme se, že je možné právní závěry Rozsudku plně aplikovat i na vztahy podléhající současné platné právní úpravě v NOZ, neboť (jak již bylo zmíněno výše) stávající ustanovení o moderačním právu soudu je v zásadě totožné s úpravou obsaženou v ObchZ. Nový právní názor Nejvyššího soudu považujeme za rozumný a logický, neboť účelem moderační ochrany dlužníka před nepřiměřeně vysokou smluvní pokutou a není žádný důvod, aby věřitel dlužníka této ochrany zbavil započtením. Nedojde-li výhledově opět k nějakému výkladovému veletoci ze strany Nejvyššího soudu, bude tedy otázka nepřiměřené výše smluvní pokuty na návrh dlužníka soudem posuzována i v případě, že věřitel dříve započel svoji pohledávku na smluvní pokutu proti jiné pohledávce dlužníka. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



Mgr. Petr Kvapil je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

1 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 25. 10. 2007, sp. zn. 26 Odo 371/2006, a ze dne 30. 5. 2007, sp. zn. 33 Odo 438/2005.

2 Např. rozsudky Nejvyššího soudu ČR ze dne 28. 8. 2006, sp. zn. 32 Odo 1007/2006, ze dne 25. 11. 2010, sp. zn. 23 Cdo 1253/2008 nebo ze dne 23. 11. 2011, sp. zn. 23 Cdo 3789/2011.

Martin Brix:

ŽIVNOSTNÍCI A MALÉ FIRMY OBJEDNÁVAJÍ AUTA NA WEBU LEASEPLAN GO

HLAVNĚ ŽIVNOSTNÍCI A MENŠÍ PODNIKY SI POŘIZUJÍ AUTA NA OPERATIVNÍ LEASING POMOCÍ E-SHOPU LEASEPLAN GO. ČESKÁ POBOČKA SPOLEČNOSTI LEASEPLAN, SVĚTOVÉHO LÍDRA V OBLASTI SPRÁVY FIREMNÍCH AUTOPARKŮ, JEJ PROVOZUJE UŽ VÍCE NEŽ ČTYŘI ROKY. ZA TU DOBU SI JEHO PROSTŘEDNICTVÍM VYBRALY VŮZ TISÍCE UŽIVATELŮ. „ZÁJEM JE VELIKÝ. PODAŘILO SE NÁM OSLOVIT ZÁKAZNICKOU SKUPINU, KTERÁ PŘEDTÍM STÁLA TROŠKU STRANOU POZORNOSTI LEASINGOVÝCH FIREM,“ ŘÍKÁ MARTIN BRUX, GENERÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI LEASEPLAN ČESKÁ REPUBLIKA.



Martin Brix,
generální ředitel
společnosti LeasePlan
Česká republika

Jaké jsou největší výhody LeasePlan Go?

Největší výhodou je jeho jednoduchost – na přehledném a uživatelsky komfortním webu www.LeasePlanGo.cz si zákazník může vybrat konkrétní vůz i balíčky doprovodných služeb, které zahrnují pojištění auta a jeho předepsaný servis, sezonní pneumatiky, dálniční známku, vystavení palivové karty, nonstop asistenční službu a podobně. Zároveň si na webu zvolí délku pronájmu i předpokládaný počet najetých kilometrů. Pak už jenom stačí přiložit naskenované dokumenty potřebné ke schválení smlouvy.

Za jak dlouho má pak zákazník vůz k dispozici?

Naším cílem je, aby zájemci mohli auto využívat co nejrychleji. Proto jim nabízíme skladová vozidla připravená k okamžitému odběru u osvědčených dealerů. Klient si takový automobil může převzít do několika dní od zaslání objednávky. V nabídce jsou přitom všechny značky a modely, které jsou významněji zastoupeny na našich silnicích. Zákazníci si ale mohou samozřejmě zadat i jakýkoli vůz do výroby.

Pro jaké firmy je LeasePlan Go určen?

Nejvhodnější je pro subjekty s jednotkami vozidel, tedy pro malé a střední firmy, ale i drobné živnostníky. Za pronájem vozu a sjednané služby platí pravidelné měsíční splátky, které jsou garantovány po celou dobu leasingu,

tedy dva až pět let. Tím, že v podstatě všechny náklady rozloží do pravidelných splátek, eliminují jednorázové výdaje, které jinak každé auto vyžaduje. To má velice příznivý dopad na řízení nákladů firmy nebo živnostníka.

Má LeasePlan Go také jiné finanční efekty?

Všechny vozy a služby jsou nabízeny za zvýhodněných podmínek, které by jinak pro individuálního zájemce byly jen velice obtížně dosažitelné. LeasePlan Go si tak ponechává jeden ze základních atributů operativního leasingu, jímž jsou atraktivní ceny vozů, ale i následného servisu, pojištění a tak dále. K tomu je třeba připočítat úsporu času, kterou každému podnikateli přechod na operativní leasing přinese. Veškeré problémy a povinnosti spojené s vozy totiž za něj vyřešíme my, a on se tak může věnovat své práci.

Co se stane, když vyprší sjednaná délka pronájmu?

Po uplynutí sjednaného období nám uživatel vůz vrátí a může si obratem pronajmout nový. Díky tomu jezdí neustále v bezpečném, novém a moderním vozidle. To má pozitivní vliv i na jeho podnikatelskou image. Dnes už opravdu není nutné jezdit za zákazníky v letitých prorezlých ojetinách. ■

ZDROJ: LEASEPLAN ČR



Mario Caetano:

ČESKÉ FIRMY MUSÍ BÝT V ZAHRANIČNÍM OBCHODU ODVÁŽNĚJŠÍ. TRADE NEWS JIM POMÁHÁ

„Na TRADE NEWS oceňuji především to, že je každé číslo zaměřené na konkrétní geografickou oblast a upozorňuje nejen na ekonomická, ale i na velmi důležitá kulturní specifika každého regionu, často prostřednictvím svědectví expertů z těchto zemí, českých odborníků, kteří v dané oblasti žili, a na příkladech firem, které tam mají zkušenosti s obchodováním. To by mělo českým firmám velmi usnadnit vstup zejména na méně známé, středně rizikové trhy, do kterých by rozhodně Česko mělo investovat více času a úsilí. Český stát i české firmy obecně se musejí umět lépe prodat a být ve své strategii zahraničního obchodu trochu odvážnější. Myslím, že TRADE NEWS dělá maximum pro to, aby to pro české firmy bylo co nejjednodušší a co nejméně rizikové.“

Mario Caetano je poradcem výkonného ředitele Světové banky pro Angolu, Nigérii a Jižní Afriku. Žil střídavě v České republice a v Angole a pracovní zkušenosti ho zavedly i do mnoha jiných afrických a evropských zemí



Lukáš Nezdařil:

TRADE NEWS ODKRÝVÁ FIRMÁM NOVÉ OBZORY

„Magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS rozšiřuje firmám obzory a otevírá nové příležitosti. Oceňujeme výbornou profesionální spolupráci a přejeme mnoho povedených vydání. Na každé z nich se těšíme.“

Ing. Lukáš Nezdařil je marketingový specialista rodinné strojírenské firmy TDZ Turn

inzerce

NÁSTĚNNÝ KALENDÁŘ SVĚTLUŠKY 2019

od Ivany Pavlišové

Příjem z prodeje tohoto kalendáře je určený pro Světlušku, projekt Nadačního fondu Českého rozhlasu, který pomáhá nevidomým a zrakově postiženým dětem a dospělým v České republice. Firmní prodej a více informací na www.projektypomahaji.cz.

PRODEJNÍ MÍSTA PRO VEŘEJNOST: Knihkupectví Kanzelsberger na celém území ČR, Neoluxor Praha, ACADEMIA Praha, ACADEMIA Brno, Knihkupectví Barvič a Novotný Brno, knihkupectví Otava v Jihlavě, knihkupectví Tycho v Olomouci, Západočeská galerie v Plzni, internetový portál www.iumeni.cz, Galerie Pod zámek Frýdek-Místek, Galerie ESO Přerov



Sbírkový účet Světlušky: **99999 99999/0100**
Dárková SMS: **DMS SVETLUSKA 30** na číslo **87 777**



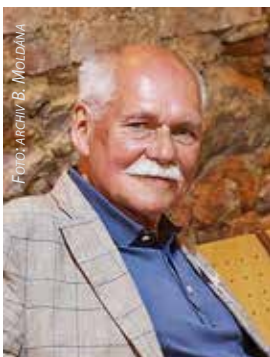
Generální sponzor kalendáře

Připravujeme

FOTO: SHUTTERSTOCK



Jaderná energetika se nejvíce rozvíjí v Asii. Objem elektřiny vyrobené z jádra se tam od roku 1987 téměř zdesetinásobil. Tento růst byl poháněn zejména masivním rozvojem jaderné energetiky v Číně a Jižní Koreji. Jeho silným stimulem je snaha redukovat znečištění ovzduší, snížit emise skleníkových plynů a vylepšit dodávky elektřiny. Příští číslo věnujeme sektoru energetiky a teritoriím Jižní Koreje, Tchaj-wanu, Hongkongu a Singapuru.



V těžbě a využívání fosilních paliv dojde (nejen) v důsledku degradace životního prostředí v příštích dvaceti třiceti letech k radikální změně. Ropa, uhlí a spol. budou do značné míry nahrazeny obnovitelnými zdroji, tvrdí jeden z našich nejuznávanějších odborníků na životní prostředí Bedřich Moldan z Univerzity Karlovy.

Nebojte se Incoterms 2020 a nečekejte od nich zázraky, vzkazují českým malým a středním firmám výkonný ředitel ICC ČR Karel Machotka a lektor ICC a výkonný ředitel Svazu spedice a logistiky ČR Petr Rožek. V dvojrozhovoru vysvětlí specifika novely pravidel mezinárodního obchodu.



FOTO: SHUTTERSTOCK

 **TRADE** NEWS

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. 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

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

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

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM 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



PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE



Registrace do projektu ZDARMA www.rokdigitalnihopodnikani.cz

TÉMATATA PROJEKTU

Firma 4.0

- « Online produktivita
- « Komunikace (stát, zaměstnanci)
- « Obchod a marketing
- « Finance
- « Právo a administrativa

Další



Řemeslo 4.0

- « Využití pokročilých technologií
- « Automatizace
- « 3D tiskárny, drony, aplikace
- « Práce na dálku
- « Online marketing
- « Chytré domácnosti

Další



Průmysl 4.0

- « Online měření a data
- « Automatizace
- « Dodavatelsko-odběratelský proces

Další



Obchod a retail 4.0

- « Chytrá prodejna
- « Digitální finance
- « Digitální služby
- « Marketing lokalit a obchodů
- « Internet a jeho využití

Další



Služby 4.0

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

Další



Farma 4.0

- « Drony a chytré stroje
- « Online měření a data
- « Internet věcí a zvířat
- « Logistika a cestování

Další



EXPORTUJTE SVŮJ ÚSPĚCH

ZÁZEMÍ SILNÉ MEZINÁRODNÍ FINANČNÍ SKUPINY

Obchodujte se zahraničím s domácí podporou našich specialistů a zázemím silné mezinárodní skupiny Sociétés Générale.



KB

REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT