

TRADE NEWS

3 / 2018 / VII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

ČESKÉ STOPY NA BALKÁNĚ

ALTERNATIVNÍ CESTA
NA VÝCHODNÍ TRHY

NOVÁ SPOLEČNOST
ZA PÁR DNŮ A JEDNO EURO

CHRÁNÍME VAŠE PODNIKÁNÍ DĚKUJEME ZA DŮVĚRU



Česká podnikatelská pojišťovna

957 444 555
www.cpp.cz




VIENNA INSURANCE GROUP

Vážení čtenáři,

exportní výsledky jsou skvělou vizitkou naší ekonomiky, ale způsob jejich vykazování mnoho o naší výkonnosti neříká. Oficiální data sice udávají famózní výsledek celkového exportu ve výši 4,2 bilionu korun, ale při bližším pohledu není úplně zřejmé, o čem to vypovídá. Jedná se totiž o tzv. přeshraniční pojetí zahraničního obchodu, což není nic jiného než fyzický pohyb zboží přes hranice, bez ohledu na to, zda dochází k faktickému obchodu. Zjednodušeně řečeno, přesun výrobků na mezikoncernové bázi česko-německé firmy znamená v našem pojetí vývoz. Ve skutečnosti je zřejmé, že to s faktickou exportní aktivitou nemá co do činění. Jaké je řešení?

Při sledování objemu vývozu je podle našeho názoru nezbytné začít měřit i přidanou hodnotu, která jasně vypovídá o ekonomickém přínosu. Přeloženo do podnikové rétoriky: důležitější než obrát je marže, kterou z prodeje získáme. Budeme-li se držet osvědčené metodiky OECD známé jako Trade in Value Added (TiVA), zjistíme, že zahraniční obchod s konkrétními zeměmi má jiné parametry, než jak běžně udáváme. Zatímco například podíl exportu do Německa je vykazován ve výši celkového objemu 32,8 % a do USA jen 1,9 %, tak přidanou

hodnotu do Německa realizujeme ve skutečnosti jen 19 % z celkové přidané hodnoty, zatímco do USA je to 5,5 %. V USA tedy vyděláváme na jednotkovém prodeji podstatně více. To je například pro malé a střední podniky, které se nehoní za obratem, ale za profitem, zásadní zpráva. Jednoduše potom odpovíme i na to, jaké faktické výsledky přináší státní exportní podpora v konkrétních zemích.

Ostatně o podpoře přidané hodnoty je i část aktuálního TRADE NEWS. Politika nového CzechInvestu míří správným směrem, a to posílením podpory investic generujících vyšší zisky, nikoliv pouze objemy výroby a masy zaměstnanců. Vlastní realizace ale bude náročnější, neboť současné znění zákona o investičních pobídkách mnoho prostoru pro tuto strategii nedává. V nejbližších měsících nás tedy čeká významná debata o tom, jak legislativu změnit, aniž bychom vylévali s vaničkou i dítě. Cesta totiž není zavřít brány pro zahraniční investory a otevřít je českým firmám, jakkoliv to zní hezky. Podporu by si měl zasloužit každý, kdo u nás prokazatelně realizuje inovace založené na výzkumu nebo vývoji prováděném v našich podnicích, univerzitách nebo výzkumných organizacích nebo ve speciálních infrastrukturách. Podpora takovýchto investic potom přinese vyšší



marži obchodníkům, posílí reálný a nikoliv virtuální export, pomůže našim školám a vědeckým ústavům a ještě využijeme náročně vybudovaná výzkumná centra.

Přejeme vám krásné léto a velkou přidanou hodnotu i ve druhé polovině roku.

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: 18. 6. 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, speciálních zahraničních trzích 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: produkc@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 / Balkán
Václav Štěpánek: Předválečná životní úroveň Jugoslávců je zatím v nedohlednu



13 Infografiky
Balkán: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

26 Rozhovor / Bulharsko
Georgi Stoilov: Bulhaři si potrpí na kvalitní zboží

28 Podpora exportu / Bulharsko
Bulharsko: Nová společnost za pár dnů a jedno euro. Stejně podmínky pro domácí i zahraniční firmy

34 Profiliga / Emco
Martin Jahoda: Úspěch ve Walmartu nám otevírá dveře po celém světě

38 Do světa za obchodem / Srbsko
Srbsko: Alternativní cesta na východní trhy

42 Profiliga / Laski
Zdeněk Zapletal: Proč bychom měli světovou kvalitu prodávat levně?

47 Zamyšlení / Balkán
České stopy na Balkáně: architektura i čistá voda

48 Do světa za obchodem / Bosna a Hercegovina
Bosna a Hercegovina: Nepropáštěte šance spojené s novým plánem na rozvoj venkova

52 Rozvojová pomoc / Balkán
Zaměřte se na Balkán. Pomoci vám může i Česká rozvojová agentura

56 Do světa za obchodem / Rumunsko
České firmy znovu objevují Rumunsko

64 Do světa za obchodem / Makedonie
Makedonie: Zahraniční investoři se tu hýčkají

69 Podpora exportu / EGAP
Český agroexport boduje

72 Rozhovor / Podpora podnikání
CzechInvest prochází změnou. Dá víc energie do podpory menších a středních firem

74 Trendy / Environment
Příroda trpí. Člověk na to doplácí. Co s tím?

79 Podpora podnikání
Brownfieldy. Skrytý potenciál pro rozvoj obcí a měst

83 Rozhovor / Lidské zdroje
Veronika Ivanović: Lidskou tvořivost a zvědavost roboti nenahradí

86 Právní rádce / Staronové pojmy
Zápůjčka není výpůjčka aneb Půjčku již v zákoně nehledejte



PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Podporujeme český export

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
KLDK
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

ROK



RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018

AMSP ČR je vyhlášovatelem Roku rodinného podnikání 2018. Ten by se měl stát milníkem společenského, ekonomického a legislativního vnímání rodinného podnikání, rodinných firem, živností a farem. AMSP ČR si klade za cíl prosadit v rámci tohoto projektu zásadní legislativní změnu – ukotvit definici rodinného podnikání v občanském zákoníku.

ROK RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018 NABÍZÍ RŮZNÉ AKTIVITY, např.:

- kulaté stoly rodinných firem v regionech se zaměřením na diskuzi o řízení nástupnické strategie a řízení konfliktů,
- setkání nástupníků,
- vzdělávací aktivity s tematikou HR, řízení financí, řízení marketingu, předcházení konfliktům atd.,
- medializaci příběhů ve veřejném prostoru, televizní pořad na ČT1 – „Toulavá kamera za rodinným stříbrem“,
- příběhy českých rodinných firem na zpravodajském portálu iHned.cz (<https://byznys.ihned.cz/podnikani-zpravy-z-ampsp/>),
- soutěž rodinných firem,
- stáže nástupníků ve firmách,
- průzkumy, analýzy a praktické rady.



O PROJEKTU

Záměrem Roku rodinného podnikání 2018 je vytvořit pozitivní celospolečenské vnímání rodinného podnikání. Význam rodinných firem pro ekonomiku státu potvrdila řada mezinárodních studií, které zdůrazňují jejich větší stabilitu, transparentnost, životní cyklus, sociální cítění a další důležité parametry.

PROČ A JAK SE ZAPOJIT:

Právě dochází k zásadní změně vnímání rodinných firem – **buďte u toho!**

Zúčastněte se kulatých stolů a diskuzí, poučte se z chyb jiných a přispějte svými radami, tipy a doporučeními! Zviditelněte své úspěchy!

Registrujte se ZDARMA do našeho (nedotačního) projektu Rok rodinného podnikání 2018.

www.rodinnafirma.net



Generální partneři:



Deloitte Equa bank

Mediální partneři:



economia



SENIORI JSOU V KURZU

DO DESETI LET SE ZDOVNÁSOBÍ POČET PODNIKATELŮ STARŠÍCH 61 LET, ZÁJEM O JEJICH SLUŽBY ALE ZATÍM NEKLESÁ. DVA Z DESETI SENIORŮ¹ DOKONCE JEŠTĚ UVAŽUJÍ O ZAHÁJENÍ PODNIKÁNÍ. AMSP ČR ROZJÍŽDÍ CELOSPOLEČENSKOU AKTIVITU SILVER BUSINESS, ZAMĚŘENOU NA PODPORU SENIORŮ JAK V SAMOSTATNÉM PODNIKÁNÍ, TAK V JEJICH PRACOVNÍM ANGAŽMÁ. SPOLEČNĚ S ČSOB PŘEDSTAVUJE PRŮZKUM, JAK SE STAVÍ STARŠÍ PODNIKATELÉ K PODNIKÁNÍ A JAKÝ POTENCIÁL V NICH VIDÍ ZAMĚSTNAVATELÉ. NEZÁVISLÉ ŠETŘENÍ MEZI (PRE)SENIORY² A MALÝMI A STŘEDNÍMI PODNIKY PRO AMSP ČR PROVEDLA VÝZKUMNÁ AGENTURA IPSOS.

Naděšená podnikatelská generace 90. let se dostává do důchodového věku. Z pohledu osob samostatně výdělečně činných (OSVČ) je z počtu 991 tisíc aktivních OSVČ³ již 190 tisíc starších 61 let, nicméně **během deseti let jich bude v absolutním počtu dvojnásobek**. Na druhé straně klesá tempo přírůstku mladých podnikatelů: zatímco ještě v roce 2016 bylo 20% živnostníků mladších 36 let, o rok později to bylo jen 18%. **V tomto roce je tak poprvé více podnikatelů nad 61 let než do 36 let.**

Podle průzkumu dokonce čtvrtina lidí v předdůchodovém věku a 15% starších 64 let uvažuje o tom, že začnou podnikat. Jejich motivací je kromě finančních zdrojů rovněž snaha být společensky prospěšní a posílit svoji nezávislost. Nejpreferovanějšími obory podnikání jsou **malý obchod, administrativa, pedagogika, drobná výroba a poradenství**.

Atraktivní jsou senioři i pro zaměstnavatele, **82% malých a středních firem zaměstnává pracovníky starší 55 let**, přičemž se potvrzuje, že podniky dokáží využít jejich zkušeností,

neboť ve **45% jsou nad výkonnostním průměrem**. Z hlediska **mezd jsou většinou spíše na podnikovém průměru**, shodují se oslovené firmy. Nejvíce si na nich zaměstnavatelé cení jejich **zkušeností, spolehlivosti a zodpovědnosti**. Naopak za slabší stránky považují **menší rychlost, vyšší nemocnost a menší schopnost pracovat s novějšími technologiemi**. Průzkum ukazuje, že firmy si uvědomují, že starší pracovníky neudrží na sliby růstu a komfortu, ale sázejí **na jistotu, osobní vztahy a respekt**. Vzájemně si potom vycházejí vstříc ve **zkrácených úvazcích, dohodách, ale i v práci na IČO**.

Karel Havlíček, předseda AMSP ČR, k tomu uvádí: „Udržet seniory v aktivní ekonomické činnosti se musí stát celospolečenským tématem. Jejich rychlý úbytek jakožto živnostníků by měl přímý dopad na obslužnost regionů, neboť jsou pilířem drobného obchodu, řemesla nebo malého zemědělství. Stejně tak by ale senioři chyběli i na trhu práce, protože tvoří nejenom spolehlivou a výkonnou pracovní sílu, ale v době minimální nezaměstnanosti



jsou jednoduše nenahraditelní. Proto jsme zahájili celospolečenskou ofenzivu Silver Business s cílem motivovat seniory k ekonomické aktivitě.“
www.silverbusiness.cz ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

1 senioři – věková skupina 65 let a více.

2 (pre)senioři – věková skupina 55–65 let.

3 Na konci roku 2017 bylo podle OSSZ v ČR aktivních 991 444 OSVČ z celkového počtu 2 009 927 podnikatelů držících živnostenský list, tzn. 49,3% zapsaných podnikatelů vykonává činnost.

7. ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku

Firmy se mohou přihlásit až do 17. srpna 2018. Kromě tradičního zlatého, stříbrného a bronzového umístění pro dvě kategorie zůstává i letos Cena odborné poroty rovněž pro tyto dvě kategorie: Malé firmy (podniky do 50 zaměstnanců s obratem do 10 mil. eur) a Střední firmy (podniky do 250 zaměstnanců s obratem do 50 mil. eur). Cena veřejnosti je stejná jako v předchozích ročnících a budou do ní zařazeny firmy z obou kategorií (z každé kategorie pět nejlepších firem, které vybere porota). Vyhlášení vítězů proběhne již tradičně na Dni podnikatelů České republiky, a to 10. října 2018 v Praze.

Equa bank



Rodinná firma roku

MOJE RESTAURACE

Bezplatná platforma určená majitelům a provozovatelům malých restaurací a výčepů provozovaná AMSP ČR s cílem udržení a rozvoje malých restaurací a ubytovacích zařízení jakožto základny regionálních služeb měst a obcí, rozvoje venkova a turistického ruchu.

MALÉ RESTAURACE BEZ PERSONÁLU

POUZE 15 % NOVÝCH PRACOVNÍKŮ V MALÝCH RESTAURACÍCH MÁ DNES ODPOVÍDAJÍCÍ KVALIFIKACI. NEDOSTATEK ODBORNÝCH ZAMĚSTNANCŮ JE V SOUČASNOSTI JIŽ VĚTŠÍM PROBLÉMEM NEŽ PŘEBUJELÁ ADMINISTRATIVA A MIMOŘÁDNÁ KONKURENCE V OBORU. ČESKÁ REPUBLIKA JE REKORDMANEM V POČTU HOSPOD NA POČET OBYVATEL; ZATÍMCO VE VELKÉ BRITÁNII VYCHÁZÍ JEDNA HOSPODA NA 780 OBYVATEL, U NÁS JE JEDNA PROVOZOVNA NA POUHÝCH 265 OBYVATEL. PŘESTO TU VZNIKLO V MINULÉM ROCE NEJVÍCE RESTAURACÍ ZA POSLEDNÍCH PĚT LET. ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ (AMSP ČR) PŘEDKLÁDÁ V RÁMCI SVÉ AKTIVITY MOJE RESTAURACE VÝROČNÍ PRŮZKUM A ANALÝZU O PODNIKÁNÍ MALÝCH RESTAURACÍ. PRŮZKUM ZPRACOVALA AGENTURA IPSOS NA VZORKU 300 MALÝCH HOSPOD.

Pohostinství zaujímá v našem podnikatelském prostředí významné místo. Zaměstnává velký počet lidí, odvádí do státního rozpočtu nemalé prostředky a je historicky součástí společenského života Čechů. Z těchto důvodů nelze jeho potřeby přehlížet. Celkový počet restaurací, výčepů a dalších stravovacích provozoven v ČR se odhaduje na 43 tisíc, zatímco například v téměř sedminásobně větší Velké Británii je jich 84 tisíc a v Německu 165 tisíc. V přepočtu na počet obyvatel tak u nás vychází jedna hospoda na 265 obyvatel, v Německu na 501 obyvatel, ve Velké Británii je to ale již jedna provozovna na 780 obyvatel. To je s přihlédnutím k britské, německé a české kupní síle jedním z důvodů, proč u nás patří obor stravovacích služeb k podnikání s největším úbytkem, ale i přírůstkem nových provozoven.

V posledních dvou letech se ale mění trend a počet nově otevřených restaurací je větší než jejich úbytek. Tento trend potvrzuje i aktuální průzkum, z něhož vyplývá, že zatímco **53 % provozovatelů si udržuje stabilní nebo mírně rostoucí**

úroveň tržeb, 47 % jich má problémy a část z nich uvažuje o ukončení činnosti. Největším problémem se stává jednoznačně **nedostatek personálu, následuje administrativní zatížení a vysoké DPH.** Z byrokratické zátěže vadí hlavně legislativní změny, trvalé kontroly státních úřadů, ale i povinnosti spojené s náborem nových lidí. Jako významný problém uvádějí zejména menší provozovny rovněž **dumpingové ceny alkoholu v hypermarketech.**

„Zejména venkovské hospody trpí tím, že hypermarkety ve městech prodávají nápoje v nebývalé míře za podnákladové ceny, což se pak projevuje tak, že obyvatelé malých obcí si tam nakoupí lahvové pivo, které konzumují se svými sousedy v garážích, aniž by je navíc trápil třeba protikuřácký zákon. Místní hospody potom skomírají,“ poznamenává generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová.

Překvapivě **jen 8 % podnikatelů tvrdí, že by jim pomohlo zrušení zákazu kouření, ačkoliv 36 % podnikatelů uvádí, že jim v důsledku protikuřáckého**

zákona klesla návštěvnost. Téměř polovina provozovatelů potvrzuje, že v případě zmírnění zákona by byla připravena vybudovat speciální kuřácké prostory.

Kritickou situaci v personální oblasti dokresluje fakt, že **pouze 15 % nových pracovníků v oboru má odpovídající kvalifikaci.** Firmy si poté musí **personál přeškolovat, 87 % podnikatelů si re-kvalifikaci pracovníků zajišťuje samo,** jen malá část využívá externích školení. Naopak 38% podnikatelů ale využívá kurzů pro seznámení s novými trendy v oboru.

Nejčastějšími důvody, proč podnikatelé v oboru pohostinství mění dodavatele, jsou cena a kvalita. Poměrně konzervativní ale zůstávají u **značky piva,** kdy se ke změně v posledním roce odhodlalo jen 11% živnostníků. Naopak u dodavatelů surovin se změny nebála třetina z nich. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

OD DOBY KRIZE PŘIBYLO DESETINÁSObNĚ VÍCE PODNIKATELEK NEŽ PODNIKATELŮ

POČET PODNIKATELSKÝCH PRÁVNICKÝCH I FYZICKÝCH OSOB DOSÁHL V ČESKÉ REPUBLICE V MINULÉM ROCE REKORDNÍCH ČÍSEL. ZATÍMCO POČET PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ NA VEDLEJŠÍ ČINNOST ROSTE TRVALE, POČET OSVČ V ČINNOSTI HLAVNÍ ROSTE POPRVÉ OD DOBY SVĚTOVÉ KRIZE. HLAVNÍ PODÍL NA PŘÍZNIVÝCH STATISTIKÁCH PŘITOM MAJÍ ŽENY V PODNIKÁNÍ, JEJICHŽ POČET OD ROKU 2011 VZROSTL VŮČI MUŽŮM DESETINÁSObNĚ.

Podle dubnové analýzy AMSP ČR a MPO v tomto pozitivním trendu hrají zásadní roli ženy. Za posledních šest let (2011 až 2017) nastal absolutní nárůst počtu žen podnikatelek 54 063, zatímco u podnikatelů byl nárůst jen desetinový, a to 5541. V posledním sledovaném období (2016–2017) byl absolutní nárůst počtu žen podnikatelek 7858, zatímco mužů podnikatelů přibylo 5734.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček uvádí: „Drobné služby, malý obchod, poradenství nebo vzdělávací podnikatelská činnost se začínají stávat doménou začínajících podnikatelek, které se prosazují na bázi důslednosti, zdravé rafinovanosti a nadšením pro věc. Hlavním důvodem vstupu žen do podnikání je jednak snaha o vlastní nezávislost

a vyváženost rodinných příjmů, řada z nich ale začíná podnikat, protože jim zaměstnavatel neumožní pružnější pracovní dobu, například po mateřské dovolené.“

„Od roku 2013 postupně sleduji mezi ženami nejenom větší zájem o podnikání, ale zároveň také větší sebevědomí a jistotu, se kterou do podnikání vstupují. Věřím, že osvěta podnikání celkově, ke které dochází díky státním i soukromým subjektům, pomáhá v začátcích i ženám, které několik let váhaly. Další velkou podporou žen podnikatelek by mohl být ještě větší prostor pro vzájemné sdílení nejenom zkušeností, ale i konkrétních obchodů a zakázek,“ dodává Eva Čejková Vašková, zakladatelka projektu ŽENY s.r.o. a členka dozorčí rady AMSP ČR.



Projekt Podnikavá žena funguje od roku 2013 a od té doby mediálně i finančně podpořil stovky žen, které našly odvahu a pustily se do podnikání. Více než 10 tisíc registrovaných podnikavých žen na webu Podnikavá žena je zároveň největší webovou platformou pro podnikavé ženy v České republice. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

POJĎTE S NÁMI STAVĚT ČESKÉ FILIÁLKY A FABRIKY PO SVĚTĚ! ZVEME VÁS NA SEMINÁŘ K INDII A INDONÉSII.

Otvíráme novou éru expanze českých firem do zahraničí, novou etapu jejich exportu.

Zveme Vás na seminář k podnikání malých a středních firem v Indii a Indonésii, kde jsme jako první otevřeli podnikatelský inkubátor a plánujeme český výrobní park.

21. 6. 2018, 9.30–12.30

**Ministerstvo průmyslu a obchodu
Politických vězňů 20, Praha 1**

Indie a Indonésie jsou části světa, kde nečekají na naše výrobky, ale na nás. Podnikatelé z Čech, manažeři, technici a dělníci z našich firem jsou tam považováni za nejlepší na světě.

Při dovozu zboží na tyto trhy narazíte na celní bariéry a vysoké přepravní náklady. Naproti tomu při převodu části výroby do této oblasti vám bude otevřena náruč, můžete usilovat o pobídky místních vlád a další výhody:

- snížení vstupních nákladů na trh;
- snížení výrobních nákladů;
- převod části výroby, která je již u nás drahá nebo na ni nemůžete sehnat lidi;
- státní pomoc;
- zjednodušený přístup ke státním zakázkám;
- snížení nákladů na výzkum a vývoj;
- vytvoření české komunity;
- novou dynamiku exportu a expanze Vaší firmy, **a to vše i pro malé a střední firmy.**

Tyto a další výhody by měla přinést účast v projektu Czech Industrial Cluster India. Zájemci o účast na semináři se mohou hlásit u Mgr. Moniky Dostálové, vedoucí Exportního vzdělávání CzechTrade, monika.dostalova@czechtrade.cz, tel.: 224 907 532

Václav Štěpánek:

PŘEDVÁLEČNÁ ŽIVOTNÍ ÚROVEŇ JUGOSLÁVCŮ JE ZATÍM V NEDOHLEDNU

JAK SE PODAŘILO JUGOSLÁVII SPOJIT CENTRÁLNÍ PLÁNOVÁNÍ S „INICIATIVOU ZDOLA“? CO BYLA HOUPAČKOVÁ POLITIKA A KDE NEJEN TÍMTO REGIONEM, ALE I DALŠÍMI BALKÁNSKÝMI ZEMĚMI V MINULOSTI PROCHÁZELY „ČESKÉ STOPY“, NA NĚŽ MŮŽEME I DNES NAVÁZAT? O TOM JSME SI POVÍDALI S HISTORIKEM A BALKANOLOGEM VÁCLAVEM ŠTĚPÁNKEM.



Doc. PhDr. Václav Štěpánek, Ph.D.

V roce 1983 absolvoval obor slavistika se specializací na ruštinu a bulharštinu na FF UJEP v Brně. V roce 2003 získal doktorát (titul Ph.D.) z historie – obecných dějin. Působí jako balkanista v Ústavu slavistiky Filozofické fakulty Masarykovy univerzity v Brně. V devadesátých letech pracoval jako lektor českého jazyka na katedře slavistiky Filologické fakulty Bělehradské univerzity a rovněž jako válečný zpravodaj brněnské redakce Lidové demokracie. Je členem řady redakčních rad odborných časopisů, velkou pozornost vzbudila zejména jeho kniha o kosovské otázce nazvaná Jugoslávie – Srbsko – Kosovo. Kosovská otázka ve dvacátém století (Brno 2011)

SOVĚTSKO-JUGOSLÁVSKÁ ROZTRŽKA A INSPIRACE PRO OTO ŠIKA

Socialistická federativní republika Jugoslávie (SFRJ) se mezi státy Balkánu vydala po druhé světové válce nejliberálnější cestou. Vzpomínám si na doby, kdy jsme tam jezdili „jako na Západ“. Jak se jejím národům podařilo dostat ze sovětského vlivu?

Sebevědomé jugoslávské národy, které spojil úspěšný protifašistický odboj, odmítly snahy Kremlu prosadit vlastní vedoucí roli v balkánských a dunajských zemích. Vztahy s Moskvou se tak postupně dostaly do slepé uličky. Při roztržce s Informační kanceláří evropských komunistických stran, která navazovala na nechvalně proslulou Kominternu, k níž došlo v roce 1948, byla posléze Jugoslávie ostrakizována a exkomunikována z „rodiny evropských komunistických stran“, na sklonku roku 1949 pak přerušil Sovětský svaz a jeho satelity se SFRJ diplomatické styky a uvalil na ni hospodářskou blokádu.

Bělehradské vedení v čele s maršálem Josipem Brozem-Titem, jenž byl od roku 1939 předsedou Komunistické strany Jugoslávie a později i vrchním velitelem Národněosvobozené armády Jugoslávie, která se během odboje proti nacistickým a fašistickým okupantům vyprofilovala v sebevědomou vojenskou sílu, si mocenský monopol chránilo v bolševickém stylu. Nicméně muselo řešit nejen akutní hrozbu možného „bratrského“ ozbrojeného vpádu, ale i hrozící ekonomický rozvrat a dopady sucha. Proto prosadilo cestu takzvaného

samosprávného socialismu, jakousi třetí cestu mezi tržním a dirigistickým systémem, jímž se u nás v druhé polovině šedesátých let inspiroval ekonom Ota Šik.

Co konkrétně se jim tehdy podařilo?

Přes nepropracovanost ekonomického modelu se Jugoslávčům alespoň zčásti podařilo spojit centrální plánování s „iniciativou zdola“. I když si na citelné zvýšení životní úrovně museli ještě počkat, padaly již od začátku padesátých let bariéry bránící obnově tržních vztahů, objevili se soukromí podnikatelé hlavně ve službách a v maloobchodní síti bylo k dostání západní zboží. Od konce 50. let mohli Jugoslávci svobodně cestovat po celém světě a také pracovat v zahraničí, čehož využily desítky tisíc tzv. jugoslávských gastarbeiterů po celé Evropě, jejichž příjmy pomáhaly saturovat jugoslávský devizový rozpočet. Mezi lety 1955 (po ukliďnění vztahů se Sovětským svazem) až do konce svých dní prosazovala Jugoslávie tzv. houpačkovou politiku, kdy se střídavě přikláněla na stranu Východu a Západu. Patřila společně s Indií a Egyptem k zakladatelům Hnutí nezúčastněných, které sdružovalo země, jež se vymanily z koloniálního područí. Hnutí tvořilo jakési morální svědomí lidstva v bipolárně rozděleném světě a jugoslávský prezident Tito byl považován za hlavu tohoto „třetího bloku“.

A pak přišla válka 1991 až 2001, která přinesla nejen rozpad mnohonárodnostního celku a oživila staré národnostní a etnické nesváry, ale také ekonomický rozvrat. Jak se nástupnickým státům bývalé Jugoslávie



daří v oblasti obnovy hospodářských a společenských struktur?

Žádnému postjugoslávskému státu, dokonce ani průmyslově nejvyspělejšímu Slovinsku, se dosud nepodařilo dosáhnout předválečné životní úrovně. Vzpomínám si, že můj kolega z Univerzity Karlovy, který v letech 1990 až 1991 působil v Bělehradě jako hostující profesor, měl tenkrát plat 2500 německých marek, zatímco u nás dosahoval na stejné pozici sice stejné výše, ale v korunách. Z hlediska investičních a obchodních příležitostí však pro české podnikatele toto teritorium skýtá velký potenciál, determinovaný současnou globální ekonomikou i tradičními historickými vazbami.

ČEŠI NA BALKÁNĚ: ASIMILACE I KULTURNÍ INVAZE

Vazby mezi námi a obyvateli balkánských zemí mají na čem stavět. Kdy a kde se objevily „české stopy“ na Balkáně?

Čeští kolonisté směřovali ve dvacátých letech 19. století nejdřív do jihovýchodní, řídké osídlené oblasti jižního Banátu, který byl tehdy již součástí Rakousko-Uherska, tedy jen do jiné části téhož státu. V polovině předminulého

století tam žila poměrně silná česká menšina, usazená v řadě obcí, z nichž sedm zůstává etnicky čistě českých dosud. České osídlení však bylo trianonskou smlouvou z roku 1920 spolu s Banátem rozděleno mezi dva nástupnické státy rakousko-uherské monarchie – Království Srbů, Chorvatů a Slovinců

MEZI HISTORICKY
NEJVÝZNAMNĚJŠÍ ČESKÉ
PODNIKATELSKÉ AKTIVITY
NA BALKÁNĚ PATŘÍ
ZALOŽENÍ PIVOVARŮ
A CUKROVARŮ,
HOTELNICTVÍ
A RESTAURATÉRSTVÍ.

(pozdější Jugoslávii) a Rumunsko. Životaschopnost menšiny v rumunské části Banátu ohrozilo vystěhovalectví do „staré vlasti“ hned ve dvou vlnách. První směřovala po skončení druhé světové války do vylištěných sudetských

oblastí a druhou představovali po roce 1989 Češi, kteří odjeli před důsledky zbití dačení země za Ceaușescovy diktatury.

Dnešní Slavonii začali Češi i Moravané osidlovat v druhé polovině 19. století. Jejich počet dosáhl v Charvátsku ve 30. letech 20. století více než třiceti tisíc. Mnoho z nich odešlo rovněž po roce 1945 do českého pohraničí a další přiměl k návratu do původní vlasti rozpad Jugoslávie v první polovině 90. let 20. století. Přesto však v Charvátsku žije dodnes minimálně 15 tisíc Čechů. Jako poslední reagovali čeští kolonisté na výzvu rakousko-uherské správy k osídlení Bosny a Hercegoviny v letech 1894 až 1896.

A co Bulharsko?

To nesmíme zapomenout. Příkladem silného a úspěšného pronikání českého kulturního a ekonomického vlivu na Balkán je obnovený bulharský stát po Berlínském kongresu 1878 a vymáčení se z tureckého područí. Chyběli v něm vzdělaní Bulhaři, kteří by mohli zaujmout místa ve státním aparátu, školství, kultuře a v neposlední řadě pozvednout zaostalý průmysl, fungující na bázi řemesel. Přínos Čechů byl natolik významný, že je v bulharské historii označován jako „česká kulturní invaze“. O skutečnou kolonizační vlnu však ►►



► nešlo, protože mnozí se i po mnohaletém pobytu v Bulharsku vrátili do vlasti.

Čím Češi přispěli rozvoji balkánské ekonomiky?

Jednalo se hlavně o český kapitál a podnikání v oblasti potravinářství a služeb nejprve v jihoslovanských zemích rakousko-uherské monarchie, později i hlouběji na Balkáně. Mezi nejvýznamnější podnikatelské aktivity patří založení pivovarů a cukrovarů, hotelnictví a restaurátérství. Například litomyšlský rodák Ignát Bajloni přišel do srbského Bělehradu s rodinou v roce 1855 a tři roky poté si tam otevřel restauraci. V roce 1884 založil největší srbský pivovar, který si udržel věhlas i po jeho smrti v roce 1900. Jméno Bajloni připomíná mimo jiné rovněž hotel Bayloni, vyhledávaný již přes sto let místní i zahraniční klientelou. Nebo pivovar a cukrovar založený v Jagodině v centrálním Srbsku. Kolem podniků se usazovaly komunity českých a moravských pracovníků, které udržují kontakty s mateřskou zemí až do současnosti.

Můžete jmenovat konkrétní jména, která mají vztah k Srbsku a Bulharsku?

V Srbsku je stále velmi uznávaný rodák z Olomouce, generál srbské armády a vojenský teoretik František Alexandr Zach (1807–1892). V roce 1851 zde mimo jiné založil známou zbrojovku v Kragujevac, byl zakladatelem vojenského školství v Srbsku a také prvním srbským generálem vůbec. Pokračováním strojírenské tradice,

jejíž základy položil slavný Moravák, se po druhé světové válce stala automobilka Zastava, nyní součást italského automobilového koncernu Fiat. Na vzhledu Bělehradu se podepsala celá řada českých architektů, doly pomáhali otevírat čeští důlní specialisté...

V Bulharsku patří mezi přední postavy tamějšího veřejného a politického života Konstantin Jireček (1854–1918), vnuk slavisty a jazykovědce Pavla Josefa Šafaříka. Politik, diplomat, historik a zakladatel české balkanologie a byzantologie pomáhal na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let 19. století organizovat v zemi školství a státní správu. V letech 1881 až 1882 byl bulharským ministrem osvěty. Zakladateli bulharské archeologie jsou bratři Škorpilové, kteří do země přijeli na počátku 80. let 19. století, podobně novodobé bulharské malířství a výtvarnou akademii zakládali čeští malíři Jaroslav Věšín a Jan Mrkvička, českého původu je také vědecké názvosloví celé řady oborů.

A snad ještě jeden příklad: Po připojení Východní Rumélie k Bulharsku v roce 1885 byl prokurátorem u plovdivského apelačního soudu Rudolf kníže Thurn-Taxis.

Jak se rozvíjely další vztahy mezi českými podnikateli a jihoslovanskými státy za takzvané první republiky?

V čele těchto států stáli lidé, kteří se dobře znali již z Rakousko-Uherska. Mezi studenty Tomáše G. Masaryka by

se našla řada Srbů, Chorvatů a Slovinců. Navíc slovanská afinita a tradice českého kapitálu v jihoslovanském průmyslu a bankovníctví předurčovala ČSR a jihoslovanské partnery ke spolupráci. Československý kapitál měl zastoupení ve všech odvětvích místního průmyslu a byl na pátém místě po vůdčích evropských mocnostech, Francii, Anglii, Německu a Itálii. V Bulharsku byla přítomnost Československa ještě viditelnější, Československo bylo na čtvrtém místě, pokud jde o jeho kapitálovou přítomnost v této zemi i o investice, pokud jde o vývoz do Bulharska, zejména strojírenských zařízení, dokonce na místě třetím. Obě země tedy byly pro Československo prakticky nejvýznamnějším obchodním partnerem. Další rozvoj vztahů zkomplikovala druhá světová válka a poválečné geopolitické uspořádání. Během poválečné obnovy bylo Československo největším dodavatelem strojírenských výrobků a technologických zařízení do Jugoslávie. Tato situace se ale změnila po zmiňované roztržce Tita se Stalinem v roce 1948, objem průmyslové výměny pak již nikdy nedosáhl původní výše.

K postupnému oživení ekonomických vztahů začalo docházet až po ukončení série válečných konfliktů mezi národy bývalé Jugoslávie. Ty ovšem stále ani zdaleka nedosahují výše průmyslové výměny z meziválečné doby. Naši podnikatelé tak rozhodně mají na co navázat. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV VÁCLAVA ŠTĚPÁNKA A SHUTTERSTOCK

Balkán

RUMUNSKO BULHARSKO SRBSKO
CHORVATSKO BOSNA A HERCEGOVINA
MAKEDONIE ČERNÁ HORA

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

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

letem světem!

s CzechTrade

Rumunsko strategická křižovatka byznysu

Země se rozkládá na strategické křižovatce Evropské unie, Společenství nezávislých států a Středního východu. Je sedmou největší zemí v EU z hlediska počtu obyvatel. Trh čítá téměř 20 milionů spotřebitelů, je branou na trhy SNS a Balkánu. Rumunská ekonomika patří mezi nejrychleji rostoucí v EU. Země je příjemcem financí z fondů EU – pro současné programové období 2014–2020 je alokováno Rumunsku 23 mld. eur především na rozvoj infrastruktury a regionální rozvoj. V hodnocení Světové banky Doing Business 2017 Rumunsko obsadilo 45. místo.

Bulharsko Rychle rostoucí trh

Ačkoliv je Bulharsko považováno za jednu z nejhudších zemí EU, patří k rychleji rostoucím trhům, a to zejména díky turismu. Cestovní ruch je však náročný na infrastrukturu a otevírá nové příležitosti pro investice a nové obory, ve kterých se mohou uplatnit i české firmy. Bulharsko má nejnižší daňové zatížení v regionu – 10% daň z příjmu fyzických i právnických osob. Disponuje skvělou logistickou základnou – leží blízko Ruska, Turecka a Středního východu. V hodnocení Světové banky Doing Business 2017 obsadilo Bulharsko 50. pozici.

Srbsko zjednodušená administrativa pro podnikání

V roce 2017 Srbsko představovalo pro Českou republiku nejvýznamnější exportní trh ze zemí bývalé Jugoslávie, přičemž srbská ekonomika rostla tempem 3 %. Z hlediska podmínek pro podnikání se Srbsko umístilo na 43. místě v nejnovějším žebříčku Doing Business. Došlo například ke zjednodušení procesu zahájení podnikání a také registrace majetků díky zavedení geografického informačního systému.

Chorvatsko služby jako pilíř ekonomiky

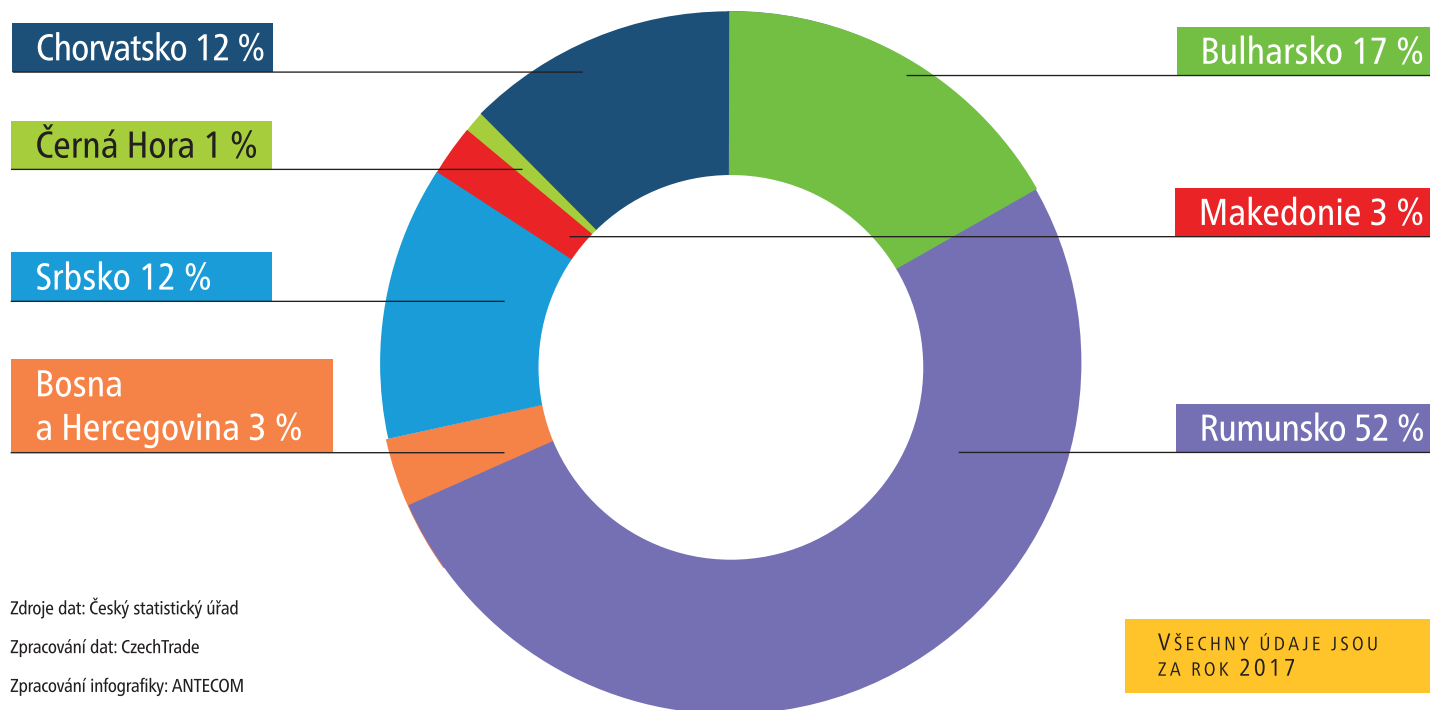
Chorvatsko patří k nejrozvinutějším ekonomikám v jihovýchodní Evropě. Do EU vstoupilo jako prozatím poslední země, a to v červenci roku 2013. Dominantou ekonomiky je sektor služeb, který se podílí na tvorbě HDP až 70 %, především se jedná o cestovní ruch. Země disponuje dobrou silniční infrastrukturou. Vzhledem k tomu, že se plně integruje do Evropské unie, jsou příležitosti pro české firmy v modernizaci infrastruktury, v zavádění ekologických energetických technologií a informačních a telekomunikačních technologií. EU vyčlenila ze svých strukturálních fondů a Fondu soudržnosti osm miliard eur na pomoc při financování projektů rozvoje infrastruktury na období 2014–2020. Mezi klíčové projekty patří instalace plovoucího terminálu LNG na ostrově Krk, výstavba mostu na Pelješac, modernizace schengenského hraničního řízení, modernizace železnic v Rijeci a řada IT a technických modernizačních projektů ve veřejném sektoru. V hodnocení Světové banky Doing Business 2017 se Chorvatsko umístilo na 51. místě.

Dvoustranu připravili specialisté Centra informačních služeb CzechTrade. Centrum informačních služeb CzechTrade je analytické centrum, které exportérům zdarma nabízí informace, aktuality a analýzy zahraničních trhů

Foto: Shutterstock

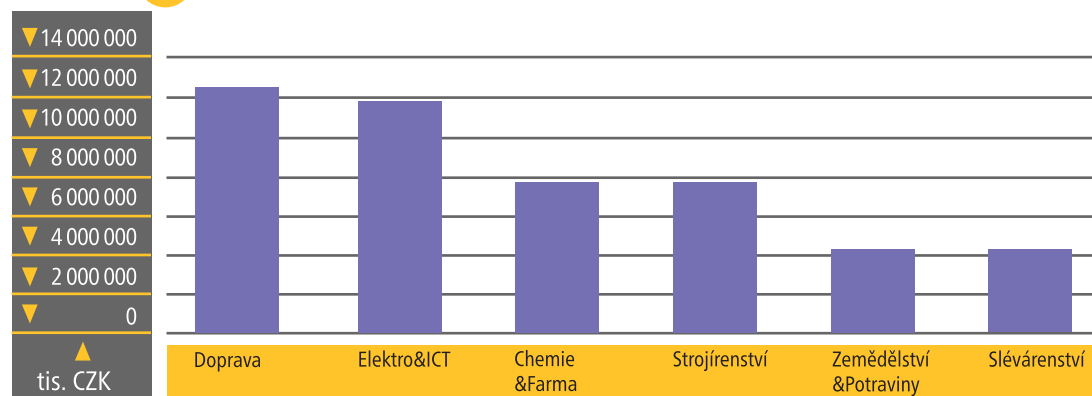
top!obory českého exportu podle CzechTrade

Rozložení vývozu ČR do vybraných zemí Balkánu



Naším exportním trhem v této oblasti Balkánu dominuje jednoznačně Rumunsko. Následuje Bulharsko, a s téměř shodným podílem Srbsko a Chorvatsko. Nejméně čeští exportéři v roce 2017 vyvezli do Bosny a Hercegoviny, Makedonie a Černé Hory.

TOP! obory českého vývozu do Rumunska



V roce 2017 se Rumunsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 16. místě. Do Rumunska bylo vyvezeno zboží za 58 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční nárůst vývozu o 14 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily, součásti motorových vozidel, izolované dráty, elektrická zařízení, stroje, výrobky z plastů a čerpadla.

region v číslech

Počet obyvatel v milionech
HDP ve směnných kurzech
v mld. USD
Hospodářský růst v %

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2017

Zdroje dat: CIA The World Fact Book
Zpracování infografiky: ANTECOM

Chorvatsko

Počet obyvatel: 4,2
HDP: 61 mld.
HDP/obyvatele: 14 800 USD
Hospodářský růst: 2,8

Srbsko

Počet obyvatel: 7,0
HDP: 43 mld.
HDP/obyvatele: 6 100 USD
Hospodářský růst: 3,0

Rumunsko

Počet obyvatel: 19,6
HDP: 232 mld.
HDP/obyvatele: 11 800 USD
Hospodářský růst: 5,5

Slovinsko

Počet obyvatel: 2,1
HDP: 57 mld.
HDP/obyvatele: 27 500 USD
Hospodářský růst: 4,0

Bosna a Hercegovina

Počet obyvatel: 3,5
HDP: 19 mld.
HDP/obyvatele: 5 300 USD
Hospodářský růst: 1,4

Černá Hora

Počet obyvatel: 0,6
HDP: 5 mld.
HDP/obyvatele: 7 600 USD
Hospodářský růst: 3,0

Makedonie

Počet obyvatel: 2,1
HDP: 12 mld.
HDP/obyvatele: 5 900 USD
Hospodářský růst: 1,2

Bulharsko

Počet obyvatel: 7,1
HDP: 56,0 mld.
HDP/obyvatele: 7 900 USD
Hospodářský růst: 3,9

příležitosti pro české firmy v Bosně a Hercegovině



nábytkářský průmysl

Mezi nejdůležitější odvětví výrobního sektoru v zemi se řadí těžba dřeva a dřevozpracující průmysl, generující 8 % celkového exportu Bosny a Hercegoviny. Více než třetinu hodnoty tvoří vývoz nábytku, jehož výroba má v zemi tradici i značný růstový potenciál. Tento fakt tak vyžaduje rozšiřování či modernizaci výrobních kapacit prostřednictvím nákupu strojů a technického vybavení pro primární i sekundární zpracování dřeva, a vytváří tím poptávku po dřevoobráběcích strojích, pilách, frézkách, hoblovkách, sušárnách, lisech nebo strojích na laminování a dýchování.

volný čas

V souvislosti s konáním zimního Evropského olympijského festivalu mládeže v únoru 2019 se očekává další stimul rozvoje zimního sportu. Střediska pomalu investují do své modernizace, zdaleka však nejsou využity nabízené možnosti. Maloobchodní nabídka lyžařských potřeb a oblečení je omezená a s růstem zájmu o lyžování a snowboarding se dá předpokládat i nárůst poptávky, což vytváří příležitosti pro české výrobce sportovního náčiní či oblečení, ale i pro firmy, které se mohou podílet na budování nezbytné infrastruktury zimních sportovišť.

těžební průmysl

Technologické i strojové vybavení státních společností, které těží nerostné suroviny, je z velké části zastaralé a nevyhovující. Doly nutně potřebují nové těžební stroje, dopravní zařízení a moderní systémy řízení, které sníží náklady a zvýší bezpečnost práce. Příležitost tak nabízí poptávka po těžařských zařízeních, důlních strojích a zařízeních, tažných lokomotivách a průmyslových výbušninách. Zamýšlený intenzivní průzkum ložisek zemního plynu a ropy může v Bosně a Hercegovině generovat poptávku průzkumných společností po expertních službách.

Na základě Mapy globálních oborových příležitostí a informací ČRA text zpracoval Ladislav Horák, Zastupitelský úřad ČR v Sarajevu
Foto: Shutterstock

energetika

Produkce elektrické energie Bosny a Hercegoviny značně přesahuje domácí spotřebu. Země je na prvním místě v regionu západního Balkánu z hlediska vývozu elektřiny. Municipality, ale i soukromé společnosti plánují výstavbu produkčních zdrojů elektřiny i tepla z biomasy, převážně dřevní. Velké rozvojové možnosti se přisuzují také využití zemědělské biomasy pro energetické účely. Vše směřuje k dosažení vládního cíle, kterým je 40% podíl obnovitelných zdrojů energie na celkovém energetickém mixu. Příležitosti pro uplatnění českých firem jsou tak subdodávky pro výstavbu či modernizaci tepelných i vodních elektráren a díky zkušenostem z projektů realizovaných v rámci české zahraniční rozvojové spolupráce i dodávky zařízení a technologií pro získání a využití biomasy.

Georgi Stoilov:

BULHAŘI SI POTRPÍ NA KVALITNÍ ZBOŽÍ

„V PRAZE ŽIJU UŽ PÁR MĚSÍCŮ A VŠIML JSEM SI, ŽE NA ROZDÍL OD BULHARŮ ČEŠI NAKUPUJÍ LEVNĚ VĚCI, PŘESTOŽE SI MOHOU DOVOLIT ZAPLATIT VÍC ZA VYŠŠÍ KVALITU. JE TO HODNĚ MARKANTNÍ PRÁVĚ U POTRAVIN. MY SE NEJDŘÍV DÍVÁME NA KVALITU A HLEDÁME TO, CO PŘESNĚ CHCEME, A AŽ POSLÉZE PŘEMÝŠLÍME, JESTLI SI TO MŮŽEME DOVOLIT. POKUD ANO, KOUPIME SI TO, I KDYŽ EXISTUJE NA TRHU NĚJAKÁ LEVNĚJŠÍ, ALE PRO NÁS NE TAK ATRAKTIVNÍ VARIANTA.“ POVÍDÁME SI S GEORGIM STOILOVEM, OBCHODNÍM RADOU BULHARSKÉHO VELVYSLANECTVÍ V PRAZE.



Georgi Stoilov,
obchodní rada Velvyslanectví
Bulharské republiky v ČR

Zůstaňte u těch potravin. Potravinářství a zemědělství jsou v Bulharsku velice rozvinuté obory. Můžete to doložit pár čísly?

Ano, jsou to základní a klíčové obory bulharského hospodářství, mají nespornou roli pro rozvoj venkova i měst a také zaměstnanosti, nepřímo se podílí na tvorbě 12 až 15 % HDP země. Objem potravinářské produkce přesahuje 127 miliard korun a tvoří 3,5 % celkové přidané hodnoty v hospodářství

Bulharska. Můžeme směle říct, že jeho podíl na celkové výrobě, přidané hodnotě a zaměstnanosti je i v rámci EU nadprůměrný.

BULHARSKO NEJSOU JEN RŮŽE, ALE TAKÉ LEVANDULE

V čem jste konkrétně dobří?

S pomocí evropských fondů se v Bulharsku obnovily takové tradiční

činnosti, jako je pěstování růží a levandule a následná výroba olejů z nich. Když se u vás řekne levandule, většina Čechů si vybaví Francii a bohužel neví, že Bulharsko je v současnosti světovou jedničkou v její produkci. Plocha orné půdy, na které se u nás pěstují růže, se od roku 2009 zvětšila o pětinu na celkových 4070 hektarů a sklizeň různých květů dosáhla roční výše 13 tun. Plocha určená k pěstování levandule se za stejné období ztrojnásobila a činí 9600 hektarů, na nichž se vyrobí více než 300 tun levandule. V příštím roce, pokud nenastane nějaká krize jako v roce 2008, očekáváme další nárůst této produkce, která má samozřejmě vliv také na rozvoj našeho kosmetického a farmaceutického průmyslu. Investovalo se i do nových moderních vinařství, která jsou vybavena nejmodernějšími technologiemi, rozšířila se plocha vinohradů, zvýšily se výnosy obilí...

Růžemi a levandulí vám tedy nejspíš konkurovat nebudeme. Ale co z jiných českých zemědělských nebo potravinářských produktů by mohlo oslovit spotřebitele v Bulharsku?

Nejdřív začnu tradičně pivem a sladem. České pivo je v Bulharsku velmi známé a ceněné a poslední tři až čtyři roky se u nás začaly objevovat malé pivovary a ty potřebují slad. To je však poměrně známá věc.



Když přijdu do bulharského obchodu, chybí mi tam například pravá pražská šunka a kachny. A určitě byste našli i další potraviny a zemědělské výrobky, které by stálo za to do Bulharska dovážet. Když jsem se díval do statistiky obchodu mezi Českem a Bulharskem, našel jsem, že z Česka dovážíme zboží, jako jsou tabákové výrobky, sušenky, hospodářská zvířata a... ryby, což mě překvapilo.

A v neposlední řadě: moderní zemědělství potřebuje moderní zařízení a vybavení. To znamená, že rozvoj zemědělství ovlivňuje také strojírenství a dnes rovněž informační technologie. V tomto směru by si naše země mohly určitě hodně pomoci. Za naši stranu mohou uvést například společnost Lactoscan – Milkotronic, která vyvíjí a vyrábí analyzátory mléka na bázi ultrazvukových vln, které mohou být užitečné pro velké i malé farmáře.

WIN-WIN OBCHODY

Co byste tedy našim podnikatelům dál doporučil? A na co by třeba při obchodování s vaší zemí neměli zapomínat?

V Česku máte velký problém s nedostatkem pracovních sil. Myslím, že kdyby čeští podnikatelé začali více využívat bulharské výrobce a přesunovat na ně ty objednávky, o nichž tvrdí, že je kvůli nedostatku lidí nemají možnost splnit, bylo by to win-win pro obě strany. My sice už také máme problém s nedostatkem pracovníků, ale není tak výrazný jako u vás.

Daňové podmínky jsou v Bulharsku příznivější než v Česku a stát podporuje

czí investory. To je dobrá zpráva pro české podnikatele, kteří hledají lepší podmínky pro rozvoj svého podnikání. Ale nejdřív bych jim doporučil, aby nezapomněli, že v Bulharsku umíme vyrobit kvalitní zboží a na kvalitu, kterou nabízíme, levné. A Bulharsko je kousek od Česka, což znamená nízké náklady na dopravu a kratší termín dodávky.

Můžete jmenovat českou firmu, o níž víte, že už v Bulharsku úspěšně působí?

Jako nejlepší příklad si dovoluji zmínit firmu Korado, která má v Bulharsku závod, kde vyrábí radiátory pro český a světový trh.

A jaké bulharské firmy se již prosadily v Česku?

Bohužel nemohu zmínit žádnou bulharskou společnost, která je na českém trhu významná, avšak v Česku podnikají české firmy s bulharskými majiteli, které dovážejí do Česka kvalitní bulharské víno a svůj trh rozšiřují. Jsou to například Trakia Wine z Brna a ProWine z Prahy.

JE HODNĚ TOHO, CO NÁS SPOJUJE

Žijete s rodinou již nějakou dobu v Praze. Co se vám u nás líbí?

Co mě na začátku nejvíc překvapilo, že je Praha velmi zelené město. Myslím, že Sofie je zelená, protože tam máme hodně parků, ale když jsem spatřil Prahu, zůstal jsem bez dechu. Praha je neuvěřitelně zelená! A máte tady parky a lesy skoro uprostřed města. Je to velice příjemné a mám z toho denně

na procházkách se svým pejskem radost. Samozřejmě máte nádhernou architekturu a památky, ale já se na Prahu nedívám jako turista, já tady teď žiju.

Baví mě neustále objevovat nové a nové skutečnosti, které mají Češi a Bulhaři společné v rámci historie. Oba národy oslavují Cyrila a Metoděje. Češi hráli významnou roli v rozvoji bulharského hospodářství a kultury po osvobození z turecké nadvlády. A když to trochu odlehčím, rádi si dáte dobré jídlo a pití s přáteli, a to nejenom v pátek a v sobotu. To je stejné jako u nás v Bulharsku. Věřím, že podobnosti nás budou v budoucnu spojovat a rozdíly nám budou pomáhat učit se jeden od druhého.

Když mluvíte o Praze jako o zeleném městě, napadá mě ještě jedna otázka. V čísle máme jako „přidružené“ téma environment. Jak je na tom Bulharsko v této oblasti?

Chtěl bych se vyjádřit pozitivně, ale bohužel máme před sebou v tomto směru ještě hodně práce. Přestože obce a města se snaží chránit parky a zelené plochy, tlak developerů je velký. Máme také starosti se znečištěním ovzduší. Ale v poslední době stát a obce začaly pracovat na postupném řešení těchto problémů. Mohu zmínit například tendry na nové elektrobusey v Sofii a Velikém Tarnovu, kde stávající vozidla jsou české výroby. Podobných plánů máme hodně. Věřím, že i na tomto poli prohloubíme vzájemně výhodnou spolupráci. ■

S GEORGIM STOILOVEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK

Podpora exportu

BULHARSKO:

NOVÁ SPOLEČNOST
ZA PÁR DNŮ
A JEDNO EURO

STEJNÉ PODMÍNKY
PRO DOMÁCÍ
I ZAHRANIČNÍ FIRMY

I KDYŽ SE BULHARSKO STÁLE ŘADÍ MEZI NEJCHUDŠÍ ČLENY EVROPSKÉ UNIE, DISPONUJE NĚKTERÝMI PŘEDPOKLADY, KTERÉ BY MOHLY BÝT PRO ČESKÉ PODNIKATELE ZAJÍMAVÉ. NAPŘÍKLAD PATŘÍ MEZI ZEMĚ S NEJNIŽŠÍ DAŇOVOU ZÁTĚŽÍ V EU. V BULHARSKÉ EKONOMICE PLATÍ JEDNOTNÉ SAZBY DANÍ Z PŘÍJMU PRÁVNICKÝCH OSOB A DANÍ Z PŘÍJMU FYZICKÝCH OSOB VE VÝŠI 10 %, NÍZKÉ SOCIÁLNÍ POJIŠTĚNÍ A ÚMLUVY O ZAMEZENÍ DVOJÍMU ZDANĚNÍ. DOBRŮU ZPRÁVOU PRO NAŠE PODNIKATELE JE I FAKT, ŽE ČESKÉ PODÍLY NA ZISKU VE SPOLEČNÝCH ČESKO-BULHARSKÝCH PODNICÍCH NEPODLÉHAJÍ SRÁŽKOVÉ DANI. V NEPOSLEDNÍ ŘADĚ JE ZEMĚ FINANČNĚ STABILNÍ, NEBOŽ OD ROKU 1998 JE KURZ BULHARSKÉ MĚNY ZAFIXOVÁN VŮČI EURU.

Další výhodou bulharského trhu je rovněž rychlá registrace nových společností, konkrétně v řádu několika dnů. Společnost lze založit s minimálním kapitálem ve výši jednoho eura a zahraniční entity nejsou diskriminovány, stejné podmínky tedy platí jak pro domácí, tak i zahraniční subjekty. Také náklady na provozování obchodní činnosti jsou jedny z nejnižších v EU. V Bulharsku lze využít velmi atraktivních cen nájmu a nemovitostí a nízkých cen služeb. V neposlední řadě tu je možné najít velmi levnou a relativně kvalifikovanou pracovní sílu.

Přímé zahraniční investice proudící do Bulharska v roce 2017 činily přibližně 950 milionů eur. Dlouhodobé investice míří do oblasti obchodu, finančních služeb, stavebnictví, dopravy, výroby a distribuce energií a zpracovatelského průmyslu. Dalším významným faktorem ekonomického růstu Bulharska je čerpání finančních prostředků z Evropské unie.

ENERGETIKA, STAVEBNICTVÍ I ICT

O některých obchodních příležitostech na bulharském trhu jsme se zmínili už na předchozích stránkách. Nacházejí se zejména v energetice, stavebním průmyslu, který začíná od krize v roce 2009 znovu růst, mimo jiné také díky uskutečňování programu Zelená úsporám.

Dalšími obory s šancí pro naše společnosti jsou vodohospodářský a odpadní průmysl. Program rozvoje životního prostředí se zaměřuje na zlepšování a rozvoj infrastruktury, převážně rekonstrukce vodovodů a revitalizace komunálních odpadních vod, jmenovitě v aglomeracích s počtem obyvatel od dvou do deseti tisíc, a průmyslových odpadních vod. V oblasti infrastruktury a regionálního rozvoje půjde o investice v hodnotě 11,2 miliardy eur do roku 2020.

České technologie mohou najít uplatnění v rychle se rozvíjející zemědělské výrobě, a to jak rostlinné, tak živočišné. Pokračující vzestup zažívá také trh s pivem. V roce 2016 představoval prodej cca 5,6 milionu hektolitrů piva, to znamená, že nárůst oproti roku 2015 činil několik procent. Za rok 2017 narostly objemy prodeje piva o další 2,4 %. Pro rok 2018 se předpokládá opět mírný růst, zejména jako důsledek nejen zvýšené koupěschopnosti místního obyvatelstva, ale i předpokládaného nárůstu počtu turistů, zejména v letní sezoně. Strukturálně se stále zvyšuje podíl nových typů piva, například craft beer.

Statistiky ukazují významný nárůst on-line marketingu a outsourcingu/offshoringu převážně v oblasti ICT. V roce 2017 činily v Bulharsku on-line prodeje téměř 580 milionů leva (290 mil. eur) a růst pokračuje. Loni se pětina z nich uskutečnila prostřednictvím mobilních zařízení. Nejvíce se prodává elektro, oblečení a kosmetika, a to hlavně ve velkých městech.

Rychle se zvyšuje podíl sektoru outsourcingu na výkonu ekonomiky a Bulharsko se stává zemí s jeho nejvyšším podílem na HDP v rámci EU. Do roku 2020 by podle Bulharské outsourcingové asociace měl tento podíl představovat 6 % HDP. V této souvislosti se zvyšují dovozy počítačů a jejich periférií, hardwaru, softwaru, telekomunikačních zařízení apod. Se zvyšováním koupěschopnosti obyvatel roste rovněž počet prodaných nových automobilů. Předloni činilo navýšení kolem osmi procent.

ELEKTRONIKA DO KAŽDODENNÍHO ŽIVOTA

Nejvyšší životní standard v zemi mají již tradičně obyvatelé regionu Sofie. Hlavní

Pozvánka

Mezinárodní technický veletrh

24.–29. 9. 2018

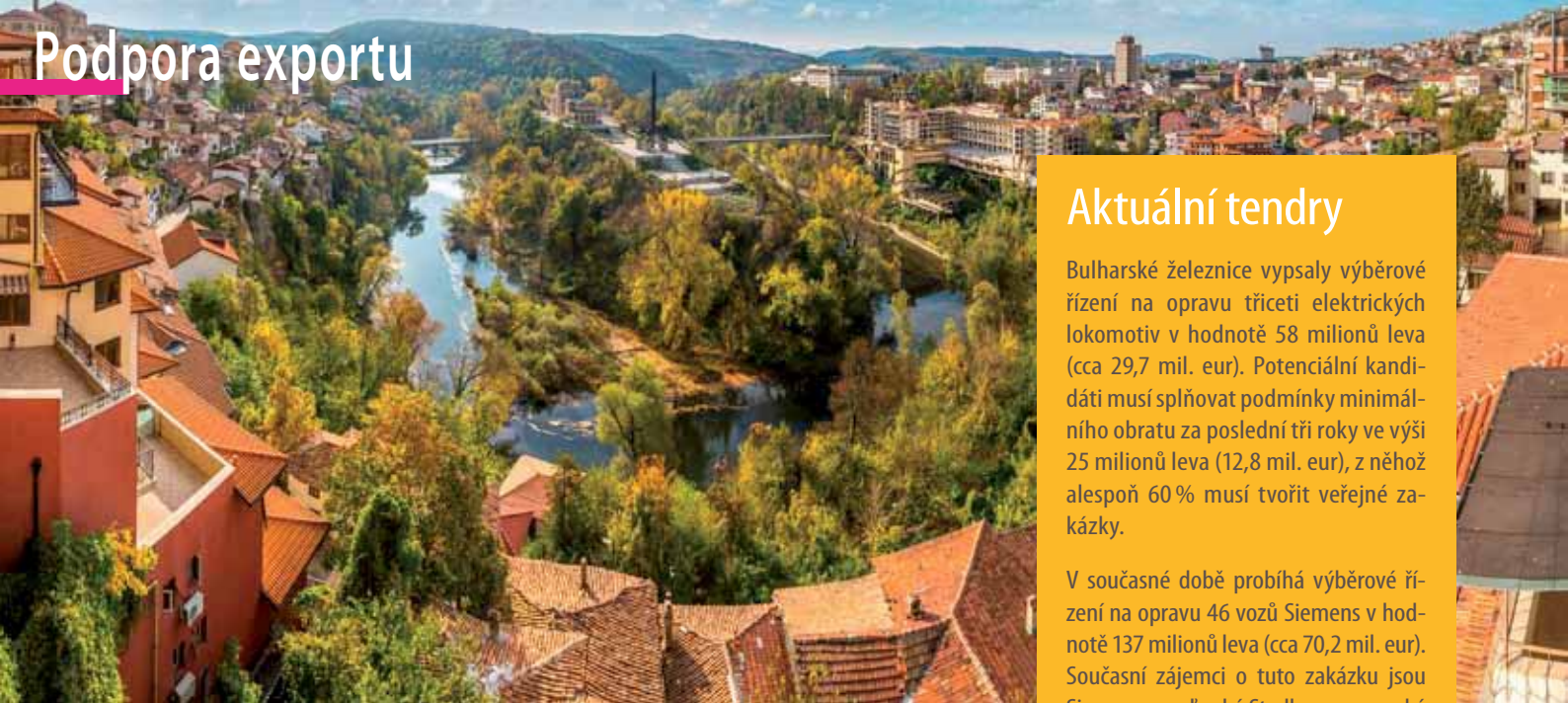
Plovdiv

Jedna z nejprestižnějších akcí svého druhu v jihovýchodní Evropě s dlouhou tradicí; letos se koná již 74. ročník. Pokrývá širokou škálu průmyslových oborů a je výjimečnou příležitostí pro české společnosti, aby mohly představit svou produkci v rámci společné expozice České republiky a agentury CzechTrade.

město se vyvíjí rychlým tempem a daří se mu pomalu přibližovat západoevropským metropolím.

Městský magistrát připravuje plán pro udržitelnou městskou mobilitu na příštích dvacet let. Zahrnuje body jako ekologická doprava, výstavba cyklistických stezek nebo využívání služby sdílené ekonomiky, jako je carsharing. Odhaduje se, že do deseti let by měly být dokončeny práce spojené s výstavbou metra. Na programu je také modernizace veškerých tramvajových tras a zavedení autobusů, které budou splňovat přísné ekologické normy. Tento komplexní plán by měl pomoci zlepšit kvalitu ovzduší v Sofii, přimět co nejvíce lidí cestovat hromadnou dopravou, a snížit tak užívání osobních automobilů.

V současné době probíhá výběrové řízení pro implementaci nového systému ►►



Aktuální tendry

Bulharské železnice vypsaly výběrové řízení na opravu třiceti elektrických lokomotiv v hodnotě 58 milionů leva (cca 29,7 mil. eur). Potenciální kandidáti musí splňovat podmínky minimálního obrátu za poslední tři roky ve výši 25 milionů leva (12,8 mil. eur), z něhož alespoň 60 % musí tvořit veřejné zakázky.

V současné době probíhá výběrové řízení na opravu 46 vozů Siemens v hodnotě 137 milionů leva (cca 70,2 mil. eur). Současní zájemci o tuto zakázku jsou Siemens, maďarský Stadler a rumunská společnost Alstom Transport. Do budoucna se počítá s vypsáním dalšího tendru na nákup 41 nových vozů.

Vláda započala i projekt na modernizaci bulharské armády. Prostředky, které budou takto vynaloženy, dosáhnou výše 3,26 miliardy leva (1,67 mld. eur).

►► jízdenek pro městskou hromadnou dopravu. V plánu je zavedení nového elektronického systému, který umožní zakoupit jízdenku on-line pomocí mobilního telefonu či platební karty.

ROZVOJ REGIONŮ

Do roku 2020 plánuje bulharská vláda investovat celkem 22 miliard leva (cca 11,2 mld. eur) do vývoje infrastruktury a regionů. Tyto investice by měly pomoci nepřímo zvýšit růst HDP o přibližně 10,3 % oproti původním plánům. Rovněž se počítá se zvýšením zaměstnanosti o 5,4 %.

Prostředky na regionální rozvoj budou směřovat zejména na zvýšení kapacit místních úřadů a zlepšení městské mobility. Nezanedbatelná částka bude vyčleněna i na vzdělávání a zvýšení kvalifikace pracovní síly a dalších 3,5 miliardy leva (cca 1,79 mld. eur) bude alokováno do fondů na snížení chudoby. Dále budou vynaloženy nižší částky do investic a inovací, na zvýšení efektivity veřejných služeb a do energetické bezpečnosti.

Za nejrozsáhlejší infrastrukturní projekt je považována výstavba úseku dálnice Struma mezi Sofií a hranicí s Řeckem a zamýšlená pozdější výstavba dálničního spojení s Makedonií, na něž již jsou nebo časem budou čerpány prostředky z evropských fondů. Ostatní práce se soustředí na budování a rekonstrukci železniční infrastruktury, jako je například modernizace tratě mezi Sofií a Plovdivem a rekonstrukce tratě mezi Plovdivem a Burgasem.

MOTOREM EKONOMIKY JE ROSTOUCÍ SPOTŘEBA OBYVATEL

V roce 2017 činil růst HDP 3,9 % oproti roku 2016. Předpokládá se, že pro letošní rok se bude pohybovat mezi 3,5 až 4%. Jeho motorem by měla zůstat hlavně vnitřní spotřeba, která se zvyšuje zejména v důsledku vysokého růstu mezd v kombinaci s nízkou inflací (loni 1,8 %). Růstu napomáhá i výrazné snížení úrokových sazeb u úvěrů.

Zahraniční obchod nadále setrvává v záporném saldu, bude však pokračovat trend jeho snižování. Podle údajů z března se nezaměstnanost letos opět výrazně snížila na 5,2 %. Tento trend by sice měl pokračovat, avšak ne tak vysokým tempem, neboť dosažená hodnota i absolutní počet nezaměstnaných (179 tisíc) jsou nejnižší za poslední tři desetiletí. Nedostatek volné a dostatečně kvalifikované pracovní síly se již také v Bulharsku stal jedním z hlavních problémů ekonomiky. Neočekává se výraznější zlepšení situace ani v oblasti zahraničních investic, které již několik let dosahují cca jedné miliardy eur ročně. Výzvou pro sektor veřejných financí i další rozvoj ekonomické aktivity bude pokračující stárnutí populace v důsledku nízké porodnosti a očekávaný trend úbytku obyvatel, který provází migraci za prací do zahraničí.

Podle národních statistik trvale roste dovoz do Bulharska, který se loni navýšil o 15,5 %. Největší část importu tvoří automobily, stroje a zařízení, výrobky chemického průmyslu či paliva. Dále se

dováží i optická a lékařská zařízení, traktory a zemědělské stroje, počítače a další. Největší část importu, a to 64 procent, tvoří výrobky ze zemí EU, především z Německa. Výrazně (o 24 % za minulý rok) vzrostly také dovozy z rozvíjejících se zemí. Posílil obchod s Ruskem (paliva) a Tureckem. Právě tyto dvě země jsou nejvýznamnějšími obchodními partnery Bulharska mimo EU.

ZÁVĚREM

Bulharsko má již tradičně s Českou republikou záporné saldo zahraničního obchodu, které v roce 2017 činilo 136 milionů eur. I když zatím ještě bulharský export, především stroje a technická zařízení, roste (loni tvořil celkem 53 % HDP oproti 42 % před deseti lety), bez nových investic rychle dosáhne stropu. Na bulharském trhu je totiž znatelný nedostatek pracovní síly, což donutilo některé firmy pozastavit své investiční plány. ■

TEXT: MARTINA PAŘÍKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE

MGR. MARTINA PAŘÍKOVÁ JE VEDOUČÍ KANCELÁŘE PROEXPORTNÍ AGENTURY CZECHTRADE

PROČ BALKÁN?

JEDINEČNÉ PŘÍLEŽITOSTI NA BALKÁNSKÉM TRHU VÁM PŘEDSTAVÍ VEDOUcí ZAHRAŇIČNÍCH KANCELÁŘÍ CZECHTRADE



BULHARSKO PODLE MARTINY PAŘÍKOVÉ:

Bulharsko je malou, avšak nepřehlédnutelnou zemí velkého Balkánu. Českými podnikateli doposud ne zcela objevenou. Česká republika je ovšem v Bulharsku velmi známá. Nejvyužívanějšími službami, které zahraniční kancelář CzechTrade v Sofii poskytuje, jsou vyhledání a oslovení obchodního partnera, prověření bulharského partnera a předjednání obchodních jednání včetně asistence na jednání/tlumočení. Je již tradicí, že se kancelář v Sofii aktivně účastní místních veletrhů a poskytuje zde asistenci českým firmám.



SRBSKO PODLE SVATOPLUKA ČECHA:

Zahraníční kancelář agentury CzechTrade v Bělehradě nabízí českým podnikatelům podporu a pomoc při vstupu na perspektivní srbský trh. Srbsko by se mohlo pro české podnikatele stát zajímavým teritoriem v rámci diverzifikace jejich zahraničního obchodu. Jedná se o blízkou zemi s dlouhodobou tradicí vzájemných vztahů. Nejvíce využívanou službou CzechTrade je vyhledání, oslovení a prověření srbského partnera, tedy vyhledání potenciálních obchodních partnerů nebo obchodních zástupců. Další zajímavou službou je dlouhodobá exportní asistence, kdy zahraniční kancelář CzechTrade v Bělehradě působí pro českou firmu jako její „back office“ pro aktivity v Srbsku. Tyto služby mohou vstup na srbský trh podstatně urychlit, zlevnit a usnadnit.



ČERNÁ HORA PODLE IZUDINA GUŠMIROVIĆE:

Zahraníční kancelář Podgorica působí nejen na teritoriu Černé Hory, ale i v Albánii, Bosně a Hercegovině a Kosovu. Podnikatelé by se na nás měli obrátit, protože jim můžeme poskytnout analýzu místního trhu, kontakty na potenciální partnery a distributory, ukázat investiční možnosti, překonat eventuální překážky během jednání. Nabízíme také dlouhodobé asistenční služby a tlumočení. Česká republika je v teritoriu známá a je považovaná za tradičního a spolehlivého partnera. Konkurenční výhoda českých produktů oproti výrobkům z jiných zemí je v tom, že splňují standardy EU a mají dobrý poměr kvality a ceny. Jazyková bariéra není velký problém, vždyť pivo je pivo, víno je víno, káva je káva a chléb je hlíbej.



CHORVATSKO A SLOVINSKO PODLE ALENA NOVOSADA:

Říká se, že když píchnete kteréhokoli Chorvata (a platí to i pro Slovince), jistě z něj vyteče alespoň kapka české krve. Navíc je Česko vnímané jako vyspělá průmyslová země. Po Záhřebu a Osijeku jezdí české tramvaje, Škoda Octavia je nejprodávanějším modelem osobních vozů, na billboardech se nabízí řada českých pivních značek a lze říct, že se českým exportérům na zdejších trzích daří. Ačkoli je většina českých podnikatelů přesvědčena, že dokonale zná zdejší země a jejich obyvatele, doporučuje se zvýšená opatrnost při navazování obchodních vztahů kvůli přeci jen odlišné mentalitě a jiným obchodním zvyklostem. Proto zde působí zahraniční kancelář CzechTrade v Záhřebu, která svými poznatky a dlouholetými zkušenostmi poskytne kvalitní individuální servis i podpoří prezentaci na veletrzích. Naše kancelář navíc nabízí prověřené informace, kontakty a doporučení a díky tomu se podnikatelé vyvarují zbytečných chyb.



RUMUNSKO PODLE MICHALA HOLUBA:

Rumunsko patří dlouhodobě mezi tradiční obchodní partnery českých firem. Tamní obchodní partner nebo zákazník předpokládá, že bude zastupovat nebo nakupovat kvalitní zboží za konkurenceschopnou cenu. V poslední době k tomu nesmí chybět připravenost českých firem k řešení dopravy zboží k zákazníkovi a participace na marketingových nákladech. A české společnosti jsou až na výjimky na tyto rostoucí požadavky připraveny. Flexibilita i kreativita v řešení požadavků rumunských obchodních partnerů je na vysoké úrovni. Výhodou nejednoho českého exportéra jsou také zkušenosti z projektů financovaných z fondů EU.



BULHARSKO MÁ SPOUSTU „NEJ“

Balkán jsem procestoval křížem krá-
žem, vždycky jsem cítil, že k němu mám
blízko – k tamní krajině, kultuře, hudbě,
kuchyni. Moji vzdálení předkové přišli
do Čech kdysi právě odtamtud.

Asi i proto jsem dřív měl sklon si jej
hodně idealizovat a vracet se tam pro
určitá romantická specifika, mezi něž
patří proslavená turecká WC, proslulá
balkánská dechovka nebo horské chaty
bez elektrického proudu. Až teď si uvě-
domuju, jak moc je takový postoj mla-
dého cestovatele v určitém smyslu pře-
zíravý až arogantní. Balkánské státy se
rychle modernizují, takže snad nemůže
být více mylný dojem než to, že by se
tam zastavil čas. Naopak. Například
v Bulharsku jsem byl několikrát, po-
prvé ještě dávno před jeho vstupem
do Evropské unie, a za těch pár let, co
Bulhaři v EU jsou, je tam znát nesku-
tečný posun, hlavně v oblasti infrastruk-
tury a služeb. Nebude trvat dlouho a ta
půvabná specifika bulharských hotelů,
obchodů a restauračních zařízení vez-
mou úplně za své.

Bulharsko mě vždy přitahovalo pest-
rou směsicí dědictví různých civilizací,
od thrácké a řecké přes římskou až
po slovanskou a osmanskou. Téměř pět
staletí bylo v područí Osmanské říše,
a proto je tam dodnes znát významný
vliv turecké kultury: bulharským ná-
rodním pokrmem je tarator, studená
polévka z jogurtu, okurek, kopru
a česneku, a velmi oblíbeným nápo-
jem je ajran, podobně jako v Turecku.
V některých městech stojí mešity už

od 15. století, jiná nesou názvy spíš
tureckého než slovanského původu
(Kazanlak, Pazardžik, Kardžali) a v nepo-
slední řadě tvoří Turci v Bulharsku nejvý-
znamnější menšinu (9 %).

Tohle všechno je pro Středoevropana
vcelku exotické, ale neměli bychom pře-
hlížet, že Bulhaři sami sebe vnímají jako
pevně patřící do Evropy a dnes více než
kdy předtím se chtějí v Evropě co nej-
pevněji integrovat.

Však s evropskou kulturou je nakonec
Bulharsko spjato i mnohem více. Je nej-
starší evropskou zemí (bulharský stát
byl založen už v roce 681) a také jedi-
nou v Evropě, která od svého založení
po celou dobu existence nikdy nezmě-
nila název. Nejstaršími známými oby-
vateli Bulharska byli Thrákové, starý
indoevropský národ, který čile obcho-
doval se starověkými Řeky a později
byl podroben až římskou říší. Z kmene
Thráků pocházel proslulý Spartakus
a podle legendy také mytický Orfeus.
Centrem thrácké kultury je dnes město
Kazanlak, kde se z tohoto období do-
chovala mimo jiné unikátní thrácká
hrobka s nástěnnými malbami znázor-
ňujícími život válečníka.

Bulhaři jsou úzce spjati s Evropou také
prostřednictvím svého písma (cyrilice,
která je díky Bulharsku třetím oficiálním
písmem EU po latince a řeckém písmu,
zde byla dokonce vynalezena!) a ná-
boženství. Pod nádhernými pohořími
Rila, Pirin a Rodopy leží mnoho pravo-
slavných klášterů, z nichž jsem víckrát
navštívil ten největší a nejzachovější
Rilský klášter a méně známý Roženský,
který je skryt v malebném podhůří
Pirinu ve fantaskní krajině pískovcových
pyramid kolem městečka Melnik.

Bulhaři jsou nesmírně hrdý národ, který
chce dát co nejvíc najevo, že patří pevně
do Evropy. Proto mohou být poněkud
citliví na tu část dějin, kdy byli porobeni
Osmanskou říší, se vším, co je s tím spo-
jené, tedy včetně vtípků na turecká WC.
Naopak si je získáte jakoukoli zmínkou
o starobylém thráckém dědictví, krá-
sách tamních hor, mořského pobřeží,
pravoslavných klášterů anebo třeba
o tom, že Bulharsko je největším vý-
robcem a dodavatelem růžového oleje
na světě. ■

TEXT A FOTO: DANIEL LIBERTIN







Za obrovským úspěchem společnosti Emco stojí rodina Jahodů. Zleva: Martin Jahoda, jeho rodiče Blanka a Zdeněk Jahodovi a sestry Tereza a Lucie

Martin Jahoda:

ÚSPĚCH VE WALMARTU NÁM OTEVÍRÁ DVEŘE PO CELÉM SVĚTĚ

SPOLEČNOST EMCO ASI NENÍ TŘEBA NAŠIM ČTENÁŘŮM PŘEDSTAVOVAT. TEDY ASPOŇ NE TĚM, KTERÍ RÁDI SNÍDAJÍ MÜSLI NEBO JINÉ CEREÁLNÍ VÝROBKÝ. CO JE VŠAK O NÍ UŽ MÉNĚ ZNÁMÉ, JE TO, ŽE SE JEDNÁ O RYZE ČESKOU FIRMU A TAKÉ VESKRZE RODINNÝ PODNIK, KTERÝ JE OD ZAČÁTKU ÚZCE SPJAT S RODINOU JAHODŮ. TAKÉ VÁS MOŽNÁ PŘEKVAPÍ, ŽE FIRMA VYVÁŽÍ SVÉ VÝROBKÝ DO VÍCE NEŽ PĚTI DESÍTEK ZEMÍ SVĚTA, A ŘADÍ SE TAK K NEJÚSPĚŠNĚJŠÍM ČESKÝM EXPORTÉRŮM NEJEN V SEKTORU POTRAVINÁŘSTVÍ.

ČESKÉ CEREÁLIE OD RUSKA PŘES AFRIKU AŽ PO USA

Emco založil Zdeněk Jahoda už v roce 1990 a postupně z něj vybudoval špičkovou značku v oboru ceněnou doma i v zahraničí. Můžeme prozradit, že před revolucí pracoval v podniku zahraničního obchodu a zabýval se vývozem

textilních strojů, a tak se jeho firma na začátku zabývala „běžným“ zahraničním obchodem. „K cereáliím se táta dostal tak, že je nejdřív dovážel z Německa. Po nějaké době si začal navrhovat svoje vlastní obaly a dávat na ně logo Emco. Zanedlouho přišel s myšlenkou, že bude péct vlastní müsli, a tak se od roku 1998 soustředíme na vlastní

výrobu,“ poznamenává Martin Jahoda, marketingový ředitel a budoucí nástupce do čela firmy.

V současné době Emco vyrábí širokou paletu cereálních výrobků, od müsli přes kukuřičné a celozrnné lupínky, ovesné kaše až po müsli tyčinky. V mnoha kategoriích má zhruba poloviční podíl



Emco spol. s r. o.

Ryze česká rodinná firma patří mezi nejvýznamnější potravinářské společnosti v České republice. Byla založena v roce 1990 Zdeňkem Jahodou, přičemž o osm let později začala s vlastní výrobou pod vlastní značkou. Dnes je jedním z největších výrobců a distributorů potravin pro zdravý životní styl, jako jsou například müsli, müsli sušenky, kukuřičné a celozrnné lupínky, ovesné kaše a cereální výrobky pro děti. V současnosti provozuje tři výrobní závody v Česku, kde zaměstnává přes 200 lidí, a jeden v Rusku. Svoje výrobky dodává do více než 50 zemí světa. Kromě výrobků pod vlastní značkou zastupuje Emco na českém trhu i některé významné evropské značky jako například Alpro, Barilla, Lorenz, Cuétara, Trumpf nebo Bahlsen. Emco je mj. vítězem soutěže Equa bank Rodinná firma roku 2017.

na českém trhu. A v zahraničí si nevede o nic hůř – vedle Slovenska, kde je přítomno již od svého založení a kde má i pobočku, v současnosti vyváží do více než padesáti zemí světa, přičemž mezi nejvýznamnější trhy patří USA, Polsko, Alžírsko, Egypt či Rusko.

Právě v Rusku má Emco od roku 2008 dceřinou společnost Emco Tula

s vlastním výrobním závodem na výrobu müsli pro ruský trh a ostatní ruský mluvící země. K Alžírsku a Egyptu přidává Martin Jahoda zajímavou novinku: „Intenzivně jednáme o otevření naší druhé zahraniční továrny, která by byla v Alžírsku, formou joint venture s naším tamním distributorem.“ Dodává, že jedním z důvodů jsou i neúnosné bariéry vstupu na trh v Egyptě: „Egypt zůstává jedním z našich největších trhů, ale abychom tam mohli naše výrobky nadále vyvážet, budeme si muset vypomocet právě novou pobočkou v Alžírsku. Z ní si díky obchodní unii mezi severoafrickými státy udržíme pozice i na egyptském trhu.“

S ohledem na zaměření tohoto čísla TRADE NEWS se ptáme i na Balkán. Firma má distributory ve Slovinsku, Srbsku, Albánii, Kosovu, Rumunsku, Bosně a vedle toho v regionu provozuje několik privátních značek – například pro Podravku v Chorvatsku nebo dvě privátní značky pro srbské zákazníky. K privátním značkám ovšem přistupují tak, že pro určitou firmu dělají na míru speciální výrobek, než by vyráběli generické produkty pro supermarketové řetězce.

MÍT ZA PARTNERY RODINNÉ FIRMY JE ZÁRUKA KONTINUITY

Na většině trhů má Emco jednoho exkluzivního distributora; v mnoha případech jsou to rodinné firmy, s nimiž udržuje dlouhodobé vztahy. „Nedávno jsme pořádali setkání všech našich

partnerů z celého světa, kde jsme s nimi procházeli naši strategii do příštích let a společné plány. A hned několik z nich přijelo v sestavě otec a syn,“ glosuje Martin Jahoda a doplňuje: „Pro nás je to oboustranná záruka kontinuity, toho, že nepijde nový manažer a neřekne si: Na tomhle trhu znám jiného importéra, tak teď budeme dělat s ním. A skutečně s většinou z těchto distributorů pracujeme už pět, sedm nebo i deset let.“

A na co jsou v Emcu nejvíce hrdí? V tom má Jahoda junior jasno: „Určitě na to, že se nám podařilo dostat se do USA do Walmartu, největšího maloobchodního řetězce na světě, a to s našimi unikátními bezpečnými tyčinkami. Troufám si říct, že není moc českých firem, pokud vůbec nějaké, které by byly ve Walmartu zalistované.“ Kvituje, že jim distribuce do Walmartu teď otevírá dveře, ať přijdou kamkoli: „Walmart je značka, kterou znají nejen v našem oboru všude na světě, od Číny po Argentinu.“

NÁSTUPNICTVÍ VYŘEŠENO

Jelikož se Emco výrazně profiluje jako rodinný podnik, jeho zakladatel a majitel Zdeňk Jahoda se rozhodl byznys postupně převést na své potomky. Martin Jahoda dostane přes polovinu firmy, podíly však získají i jeho dvě sestry, které o chod podniku také projevuují velký zájem. „Všichni tu tak nějak počítáme s tím, že firmu jednoho dne převezmu.“

► Ale pozor! Není to tak, že by měl synáček od otce umetenou cestičku a dopředu podržené teplé místo. „Úplně na začátku jsem sedm let pracoval v jiných firmách, což byla skvělá zkušenost. Nejdřív jsem se tedy snažil naučit co nejvíc mimo naše Emco a teď se snažím už čtvrtým rokem naučit co nejvíc v rámci něj, plánuju i trochu více rotovat pozice, abych byl na eventuální převzetí co nejlépe připraven,“ zdůrazňuje Jahoda junior. Jiným „následníkům“ v rodinných podnicích doporučuje jít nejdříve pracovat někam mimo firmu, třeba i proto, aby k nim do podniku přinesli čerstvý vítr a co nejvíce inovací.

Jako velkou výhodou a zároveň i závazek rodinného podnikání vidí Martin Jahoda kontinuitu a osobní zájem na budoucnosti podniku. „Během sedmi let, kdy jsem pracoval pro jinou firmu, tato společnost hned čtyřikrát změnila majitele, takže kontinuita tam byla minimální a také to samozřejmě bylo poznat na sníženém pracovním nasazení lidí,“ říká. To by se podle něj v rodinné firmě stát nemohlo. „Navíc firmy jako ta naše spojují svou pověst s pověstí rodiny samotné, což je ovšem pro zaměstnance, partnery i zákazníky z mého pohledu garance férového jednání.“



A co vidí jako největší výzvy pro Emco? Vedle složitostí vyplývajících z obalové legislativy zmiňuje určitá specifika segmentu, ve kterém působí. „Cereální výrobky jsou v rámci potravinářství nesmírně dynamickou oblastí. Třeba tyčinky. Jde o jeden z nejkonzumnějších produktů vůbec, ale také nejvíce rostoucích – meziročně roste dvouciferně. Když se v jakémkoli obchodu podíváte na regály s tyčinkami, bijí se tam

všemožné trendy, různí výrobci od velkých po malé, různá složení, příchutě... A z toho všeho vyplývají vysoké nároky na neustálé produktové inovace. Prostě musíme sledovat trendy a neusnout na vavřínech,“ uzavírá Martin Jahoda. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV EMCO

inzerce



 volejte zdarma
800 100 210
www.ocp.cz


OČNÍ CENTRUM PRAHA

Již 15 let Vás vracíme
do jasného světa.
Více než 50 000
úspěšných operací
šedého zákalu.

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENÁ
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI**

Oční centrum Praha, a.s., Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: recepce@ocp.cz

EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CZECHTRADE

21

ročník

EXPORTUJETE?

ZVIDITELNĚTE SVÉ EXPORTNÍ ÚSPĚCHY
PODPOŘTE SVÉ PODNIKÁNÍ

Bezplatná online registrace
www.expornicena.cz

ZAKLADATEL



GENERÁLNÍ PARTNER



PARTNEŘI



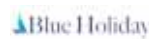
ODBORNÝ GARANT



ZÁŠTITA



POŘADATEL



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



SPOLUPRÁCE



SRBSKO:

ALTERNATIVNÍ CESTA NA VÝCHODNÍ TRHY

PŘIPOMEŇME SI ÚVODEM, ŽE NA POČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET BYLA JUGOSLÁVIE MEZI POSTKOMUNISTICKÝMI ZEMĚMI, JEJÍŽ SOUČÁSTÍ BYLO TAKÉ SRBSKO, NA CESTĚ K TRANSFORMACI V MODERNÍ TRŽNÍ EKONOMIKU V PODSTATĚ NEJDÁL. JEJÍ ROZPAD A VÁLEČNÉ KONFLIKTY, KTERÉ JEJ PROVÁZELY, SI VYBRALY KRUTOU DAŇ NEJEN NA LIDSKÝCH ŽIVOTECH, ALE I NA SRBSKÉM HOSPODÁŘSTVÍ. ZTRÁTY BYLY TAK VELKÉ, ŽE SRBSKÁ EKONOMIKA DOSUD NEDOSÁHLA ÚROVNĚ Z OBDOBÍ PŘED ROZPADEM.

Nenaplněná očekávání po skončení ozbrojených střetů vyvolala v zemi i celém regionu období politické nestability a častého střídání vlád. To nesevědělo podnikatelskému prostředí a zvětšilo se prostor pro korupci, s kterou se země potýká dodnes.

TRNITÁ POUŤ DO EU

Klíčovým momentem pro srbskou ekonomickou transformaci bylo rozhodnutí politického vedení země usilovat o vstup do Evropské unie. Přestože část veřejnosti tuto orientaci nevídá, rostoucí čerpání z předvstupních fondů a vidina dostupnosti strukturálních fondů pomáhá udržovat zemi v evropském kurzu. Čistě statisticky se jedná o velmi pragmatické rozhodnutí, neboť vývoz do zemí EU představuje 67 % veškerého srbského vývozu a 62 % dovozu. Navíc je vždy výhodnější být u tvorby pravidel

jednotného trhu, než je pouze muset akceptovat.

Současná smluvní základna s EU umožňuje bezcelní dovoz a vývoz téměř všech průmyslových produktů. Pro Srbsko by však bylo nepochybně velmi zajímavé zbavit se i dalších překážek, jako jsou například fytosanitární opatření a bariéry, které dosud citelně omezují agrární export, což je pro zemědělské Srbsko nepřijemné. Přesto se daří udržovat na této obchodní relaci velmi solidní dynamiku růstu. Od podpisu stabilizační a asociační dohody EU se Srbskem v roce 2013 vzrostl celkový export o 8 % a dovoz o 11 %.

PŘES SRBSKO DO RUSKA

Za poslední rok zmíněná čísla dosáhla dokonce úrovně 14 %. Tuto akceleraci lze do určité míry přičíst na vrub

i vedlejším efektům ruského embarga na evropské produkty, které donutilo firmy z EU hledat alternativní cesty, jak se dostat do Ruska. Srbsko, jež má bezcelní dohodu takřikajíc „na obě strany“, se jeví jako ideální prostředník. S ohledem na pravidla embarga, které pro osvobození od cla požaduje alespoň 50 % přidané hodnoty pokryt v Srbsku, se toto opatření stalo pro řadu evropských firem i dodatečnou motivací k investičnímu vstupu na místní trh. Ty zde zahájily kompletaci výrobků určených pro ruský trh. Panují však i takové nářazy, že požadovaného podílu místní přidané hodnoty se nezřídka dosahuje za pomoci „kreativního účetnictví“.

Efekt směřování země do EU se pozitivně projevuje v řadě oblastí. Dochází k přejímání nejen technických, ale i právních, zdravotních, ekologických a sociálních standardů. V posledních



letech posílila práva věřitelů, značně pokročila privatizace, i když řada problematických podniků zůstává v rukou státu, a jistého pokroku se podařilo dosáhnout i v oblasti vymahatelnosti práva. Přesto se Srbsko před vstupem do EU nevyhne dlouhé řadě nepopulárních opatření a v současnosti deklarovaný orientační termín vstupu v roce 2025 není zdaleka jistý.

PRODEJME VÍCE EVROPSKÁ POZITIVA

V této souvislosti je třeba přiznat, že některé názorové proudy v Srbsku nevidí ve vstupu do EU jedinou možnost dalšího směřování země a víc než jen zajímavého obchodního partnera spatřují v Rusku. Strategické politicko-ekonomické provázání s „velkým slovanským bratrem“ považují za svobodnější alternativu k EU. Tato varianta se však jako reálná nejeví z pohledu čísel. Srbsko je značně podkapitalizovanou zemí, která potřebuje k nastartování své ekonomiky zahraniční investice. Ty z Ruska však představují pouhých 5,5 % oproti EU s 73,6 %. Podobně je to se srbským exportem: do Ruska představuje 6 %, což je jedenáctkrát méně než do EU.

Jenomže Evropská unie bohužel dosud nedokázala svůj pozitivní přínos Srbsku

„prodat“. Skeptické nálady se odrážejí například v oblasti rozvojové pomoci. V oficiálních průzkumech se ukazuje, že až 36 % dotazovaných považuje za největšího srbského donora Rusko, přestože je jeho reálný příspěvek ve srovnání s EU minimální. (Rusko nepřispívá do statistik OECD, ale odhaduje se, že jde od roku 2012 o cca 1,21 mil. eur. Jen evropské instituce včetně EIB a EBRD však v období 2012 až 2015 poskytly Srbsku pomoc v rozsahu 4665 mil. eur).

PŘÍSNÝ REŽIM MEZINÁRODNÍHO MĚNOVÉHO FONDU, NEBO VÝMLUVA?

Významnou úlohu v transformaci srbské ekonomiky sehrál v minulých letech také „stand-by“ úvěr MMF. Srbsko se o využití tohoto nástroje pokoušelo i dříve, tvrdé podmínky však nikdy nedokázalo plnit déle než několik měsíců.

Až vládě premiéra Vučiće se podařilo udržet tento program po celé předpokládané období 2015 až 2018 a maximalizovat jeho efekt. Dohoda s MMF totiž poskytla nejen „bezplatné“ konzultace ze strany fondu a určitou míru ekonomické jistoty v průběhu reformních kroků, ale bohužel rovněž dobře

posloužila jako hromosvod pro kritiku veřejnosti ve stylu: „Co my zmůžeme, když nám to MMF nařídil.“

SRBSKÉ VARIANTY

Na aktuální stav srbské ekonomiky lze pohlížet z různých úhlů. Média, nakloněná vládě, by nepochybně vyzdvihla makroekonomickou stabilizaci a nastartování ekonomického růstu, pokrok v privatizaci a zkrácenou inflaci, zbrzdění růstu nezaměstnanosti a restrikce přebujelé státní správy.

Kdežto kritici by namítli, že nejproblematičtější privatizace Srbsko dosud tlačí před sebou, nepodařilo se restrukturalizovat klíčové energetické firmy, ceny ►►





►► elektrické energie, vodného a stočného jsou i nadále regulované, vymahatelnost práva zůstává na nevyhovující úrovni, zahraniční investice směřovaly dosud jen do segmentů s malou přidanou hodnotou, přičemž jejich objem nebyl nijak závratný.

Navzdory kritice Srbsko celkem úspěšně využívá globálního a evropského ekonomického růstu, i když pro transformující se ekonomiku není růst odpovídající evropskému průměru (2,5 až 3,0 % ročně) dostatečný na to, aby se úspěšně zmenšil rozdíl v životní úrovni. Průmysl dosud nepřekonal předválečnou úroveň (z roku 1993) a podobně je tomu s celým hospodářstvím. Významný sektor zemědělství sice roste ve výrobě náročné na manuální práci (např. pěstování malin a bobulovin), ale v živočišné výrobě se jen těžko vyrovnává s evropskou konkurencí, přestože běžná kvalita dalece překonává standard, na který je český spotřebitel zvyklý z naší maloobchodní sítě.

Přesto se domnívám, že Srbsko může do budoucna hledět s větším optimismem než před pár lety. V roce 2017 se dokonce dostalo na čelo žebříčku zemí podle atraktivity pro investory, a to především díky zjednodušení vstupu na trh, vydávání stavebních povolení a registrace zahraničních subjektů, na což v době globálního boomu okamžitě zareagovala řada investorů. Lze očekávat, že tyto investice přinesou své

ovoce až v řádu několika následujících let. Navíc by se s ohledem na změny politické situace v Turecku mohlo Srbsko stát pro řadu politicky senzitivních investorů zajímavou příležitostí s lepším infrastrukturním napojením na EU.

SLIBNÉ KLIMA PRO ČESKÉ MSP

Prostor pro vstup českých firem na srbský trh je otevřený. Země se odrazila ode dna a v kontextu integrace do EU pokračuje v reformách s vyhlídkou na čerpání evropských fondů. Navíc můžeme stavět na velmi pozitivním vnímání českých produktů a dobrých zkušenostech se vzájemnou spoluprací v minulosti. Firmám se zaměřením na segment B2G však situaci značně komplikuje silná lobby západoevropských, ruských a čínských společností. Proto je podle mého názoru v Srbsku mnohem větší potenciál pro naše střední, případně i malé firmy.

Úkolem českého státu je vytvořit pro tyto ambice co nejlepší podmínky. Kromě ekonomického úseku ambasády v Srbsku se o to snaží i zastoupení pro exportní agentury CzechTrade a dostupná je také řada zajímavých programů rozvojové spolupráce v gesci České rozvojové agentury. Přesto je finální rozhodnutí vždy potřeba dobře zvážit, neboť trhy balkánských zemí nejsou jednoduché.

Podnikání a obchodování v Srbsku je, stejně jako v jiných zemích, především o lidech a vztazích. K tomu, aby mohl být člověk a jeho firma v této zemi – a na Balkáně obecně – úspěšný, musí mít tento region a jeho mentalitu rád. Jen málo věcí se dá v Srbsku řešit „na sílu“. Je třeba umět se dohodnout, nacházet kompromisy a styčné body i tam, kde se to zprvu zdá nemožné. Rovněž způsob obchodování a vedení jednání se významně liší od středoevropských standardů. Osobní přítomnost nelze nahradit e-maily, což platí dvojnásob u investic, a kontrola kvality je naprosto zásadní. Je třeba se připravit i na značně odlišné vnímání času. Při konfrontaci s jeho balkánským pojetím se mi téměř vždy vybaví moudrá slova Švejkova spoluvězně: „Hodiny nejsou mými pány!“

Přesto věřím, že kdo se Srbska nezaľekne a najde si k tomuto specifickému trhu cestu, nebude litovat. ■

TEXT: JIŘÍ KRÁL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Jiří Král je vedoucím úseku obchodně-ekonomické a rozvojové spolupráce Velvyslanectví ČR v Srbsku

Srbské perspektivní koncepty a obory

Srbsko se stává čím dál atraktivnější destinací i pro české firmy. Motivy, které je vedou k intenzivnější obchodní nebo investiční spolupráci, jsou různé. Pro některé se jedná o zajímavou možnost, jak zmírnit problémy s nedostatkem pracovních sil. Další skupinou jsou podniky, které prostřednictvím Srbska řeší dopady ruského embarga. Poslední statisticky významnou skupinou firem jsou společnosti, které disponují specifickými zkušenostmi z transformace české ekonomiky a hodlají je uplatnit na místním trhu. Především jde o subjekty z oblasti vodního a odpadového hospodářství, systémů na úsporu energií, alternativních zdrojů energie apod.

Od výše uvedených konceptů se částečně odvíjí i perspektivní obory podnikání:

Vodní a odpadové hospodářství

Do rozvoje infrastruktury v tomto segmentu neinvestovalo Srbsko dlouhá léta. Příprava na vstup do EU ale klade na dobudování ekologické infrastruktury stále větší požadavky. Odhaduje se, že Srbsko bude muset v následujících letech z rozpočtu mimo jiné i evropských fondů investovat cca 11 miliard eur. Jen na čistírny odpadních vod by mělo být směřováno cca 4,9 miliardy eur. České firmy, které mají velmi čerstvou zkušenost a dostatečné kapacity z období budování těchto zařízení v ČR, proto mají v Srbsku velmi dobré šance se prosadit.

Obnovitelné zdroje energií

Podobné motivy a důvody lze najít v oblasti obnovitelných zdrojů energií. Poměrně úspěšné jsou firmy zaměřující se na malé vodní elektrárny, bioplynové stanice, pelety a kotle na biomasu. Poptávka po těchto technologiích a zařízeních na srbském trhu roste a lze očekávat, že i v budoucnu zde bude prostor pro česká inovativní řešení.

Ruku v ruce s tím jdou úsporné systémy v oblasti elektrické, vodní a tepelné energie. Přestože tržní tlak není kvůli regulovaným cenám dostatečný, identifikujeme rostoucí zájem o tyto technologie a systémová řešení. Za pomoci dotací se začínají prosazovat koncepty ESCO a do budoucna lze očekávat jejich dynamický růst.

Výroba náročná na lidské a energetické zdroje

Česká republika se dlouhodobě potýká s nedostatkem pracovních sil napříč všemi průmyslovými obory, Srbsko zase disponuje pracovní silou. Ukazuje se však, že pro Srby není práce v ČR až tak zajímavým lákadlem, jak by se dalo očekávat. Většina z těch, kteří se odhodlají vyjet za prací do zahraničí, volí často raději Německo a další země západní Evropy, kde mají lepší šance na vyšší plat a mohou se opírat o poměrně solidní zázemí srbské diaspor. Proto je pro české firmy atraktivní alternativou, mimo jiné i díky nulovým clům na většinu průmyslových výrobků, přesunout pracovně náročnou výrobu do Srbska. Případně je zde možné výrobky také kompletovat a za dodržení určitých podmínek benefitovat z bezcelního vývozu do Ruska, Kazachstánu, Běloruska a dalších zemí.

Developerské projekty, rekonstrukce a modernizace bydlení

Srbský trh s nemovitostmi velmi postrádá nabídky moderního bydlení pro střední třídu. S tím, jak rostou ekonomické možnosti této části společnosti, zejména v Bělehradě a v dalších velkých městech, roste i poptávka po kvalitním bydlení, případně rekonstrukcích. To na jedné straně otevírá prostor pro developery, ale zároveň je zde značný potenciál i pro firmy zaměřující se na modernizaci bydlení, zateplování apod.





Zdeněk Zapletal:

PROČ BYCHOM MĚLI SVĚTOVOU KVALITU PRODÁVAT LEVNĚ?

„NENÍ DŮVOD PRODÁVAT, JAK SE ČASTO ŘÍKÁ, ‚NĚMECKOU KVALITU ZA ČESKÉ CENY‘.

V NAŠEM OBORU PATŘÍME MEZI NEJLEPŠÍ V EVROPĚ, PROTO SI MŮŽEME DOVOLIT DOVÁDĚT NA ZAHRANIČNÍ TRHY ZA BĚŽNÉ SVĚTOVÉ CENY. JEN V TUZEMSKU MÁME CENY PŘÍZPŮSOBENY FINANČNÍM MOŽNOSTEM DOMÁCÍ KLIENTELY,“ VYSVĚTLUJE STRATEGII RODINNÉ FIRMY LASKI, VÝROBCE PROFESIONÁLNÍ KOMUNÁLNÍ TECHNIKY, JEJÍ JEDNATEL ZDENĚK ZAPLETAL.

Než vyrazí s vlastními produkty na zahraniční trhy, zpravidla si české firmy testují jejich prodejnost nejprve doma. Existují však i výjimky, které zvládly obojí. „Hned od samého začátku jsme kromě místního trhu, který je příliš malý, prodávali také do Polska a Německa,“ říká jednatel.

„V zahraničním obchodu jsme se otkávali hned od založení společnosti v roce

1992 a zejména pak od roku 1993 jako autorizovaní prodejci spalovacích motorů americké firmy Kohler na území České republiky, Polska a Slovenska. Devatenáctým rokem zastupujeme v Česku italského výrobce motorů, společnost Lombardini. Jako řada našich malých a středních podniků produkuje výrobky s vysokou přidanou hodnotou, ale na rozdíl od těch, které se nacházejí v postavení subdodavatelů, my

jako finální výrobce těžíme plně i z ekonomické hodnoty produkce.“

V prvních letech existence tříčlenné společnosti se exportem zabýval hlavně Zdeněk Zapletal. Ale tehdy, v prvních letech samostatného podnikání, dělali všichni všechno. V současné době řídí rozsáhlou distribuční síť obchodní oddělení. Jen Rakousku se věnuje přímo smržická centrála. Ve vztazích

s rakouskými partnery prý stále panuje určitá mentální blízkost, vycházející ze společné historie v jednom státním celku do roku 1918.

Dnes je Laski úspěšným exportérem do více než padesáti zemí celého světa, z nichž největším odbytištěm co do objemu i pestrosti produkce je již po léta Velká Británie. Obavy z dopadů brexitu na export své firmy „za kanál“ však Zdeněk Zapletal nemá.

SANKCEMI NA RUSKO JSME TRATILI

„Dodávali jsme do Británie ještě před vstupem České republiky do Evropské unie, tak proč bychom to neměli zvládnout i po brexitu? A když jsme ustáli posilování kurzu koruny v roce 2007, který začínal na 28 korunách za euro, a během několika měsíců posílila koruna na dvaadvacet padesát, tak si poradíme i nyní. Nikdy jsme totiž neměli tak vysoké marže, abychom velký výkyv ustáli bez mimořádných opatření. Odložili jsme veškeré investice na příznivější dobu a většinu kooperačních výrob stáhli domů. Obrat nám sice klesl do červených čísel, ale přežili jsme. A navíc nám narostla přidaná hodnota,“ vzpomíná zakladatel firmy a dodává: „Někdy si však situaci komplikujeme sami, jako třeba obchodování s Ruskou federací. Do vyhlášení sankcí Evropské unie vůči Rusku byla právě tato země jedním z našich největších odběratelů. V jejich důsledku si Rusové, kteří od nás za léta obchodní spolupráce leccos okoukali, některé jednodušší stroje začali vyrábět sami. Ale musíme

to přijmout jako skutečnost, kterou nemůže firma ovlivnit. Konkurence je všude a jedinou cestou, jak se udržet na trhu a omezit nekalé praktiky obchodních soupeřů v podobě kopírování, je vlastní technický náskok.“

Největší konkurenci však společnost Laski nemá ani v Rusku, ani v Číně, ale ve Spojených státech. „I když na americkém trhu zaznamenáváme poměrně velký prodej, právě tam působí v našem segmentu nejvíce výrobců, s nimiž stále soupeříme o zákazníky,“ přiznává Zdeněk Zapletal. A jak si Laski stojí v kontinentální Evropě? Zajímavé obchody dělá podle něj v Polsku, Francii, Nizozemsku, ale svou pozici upevňuje rovněž v balkánských zemích – Slovinsku, Srbsku, Chorvatsku a Bosně a Hercegovině. A nechybí ani exotičtější destinace, jako Chile, Austrálie, Nový Zéland, Indie, Nigérie, Tunisko, Čína a další.

S VLASTNÍM VÝVOJEM NEOTÁLET...

Dnešní šéf rodinné firmy Laski Zdeněk Zapletal občas říká, že Hanákům všechno trvá déle. Pokud je to pravda, pak pro pracovníky Laski to nikdy neplatilo. Již v roce 1993, pár měsíců po založení firmy, se pustili do vývoje zametacího vozíku L150 a napřesrok vyvinuli a poslali do výroby první frézu na pařezy; první vysavač listí šel do sériové výroby v roce 1996. Během následujících let obohatilo produktovou nabídku rozmetadlo, zametací kartáč a vibrační deska, křovinořez, drážkovač, štěpkovač a drtič.



Horkou novinkou Laski je fréza na pařezy na autonomní ovládání, kterou společnost poprvé představila na mezinárodní výstavě TechAgro 2018. „Obsluze přináší elektronické ovládání větší pohodlí a bezpečnost. Přínosem je mimo jiné udržování motoru v optimálním záběru, vyloučení možnosti jeho přetížení a stabilizace frézovacích parametrů na nejhodnější hodnotě,“ líčí hlavní přednosti nového top výrobku vývojářského a výrobního týmu Laski Zdeněk Zapletal

V současné době tvoří výrobní portfolio společnosti 65 základních typů strojů, desítky variant a stovky modelů a v „šuplících“ technikách se skrývá řada projektů na další zařízení, jejichž vývoj obvykle trvá jeden až dva roky. Za poslední dva měsíce uvedla firma na trh dokonce hned čtyři nové výrobky. „Naše šestičlenné vývojové oddělení se stále potýká s novými technickými výzvami. Dosud jsme si kromě pneumatik a motorů, které dovážíme ze zahraničí, protože je v potřebných parametrech a kvalitě u nás nikdo nevyrábí, všechno ostatní vyráběli a kompletovali ve Smržicích, ale nyní stojíme před poměrně složitým úkolem. Motory z USA jsou sice velmi výkonné a spolehlivé, ale také poměrně velké a navíc brzy nebudou odpovídat připravované unijní legislativě a přísnějším emisním normám,“ upozorňuje Zdeněk Zapletal na problém, s nímž si musí firma v dohledné době poradit. ▶▶





►► ...A INVESTOVAT PROMYŠLENĚ

Klobouk dolů před pílí a podnikatelskou odvahou zakladatelů společnosti. Ta se během čtvrtstoletí rozrostla ze staré stodoly do několika výrobních hal a dílen na rozloze pěti tisíc metrů čtverečních a z tříčlenného týmu na kolektiv sedmdesáti pracovníků.

„Začali jsme doslova od nuly prodejem náhradních dílů, servisem a vývojem menší komunální techniky. Před nákladnou dovolenou do atraktivních světových destinací jsme dali přednost investicím do vývoje a modernizace výroby. Kromě běžného vybavení CNC stroji přibude letos do naší nové haly moderní svařovací robotické centrum. S Komerční bankou, naším partnerem od roku 1992, tak řešíme jen provozní

úvěry a zajištění kurzových rizik,“ znamená Zdeněk Zapletal, který právě ve dnech, kdy jsme spolu hovořili, zrušil z pracovních důvodů, zřejmě nikoli poprvé, plánovanou dovolenou.

REGIONÁLNÍ ZAMĚSTNAVATEL PAR EXCELLENCE

Hojně diskutované téma nedostatku pracovníků jako by hanáckého výrobce míjelo. „Nestěžujeme si a personální otázky řešíme s předstihem. Většina našich pracovníků bydlí ve Smržicích a okolí do patnácti kilometrů. Oceňují dostupnost zaměstnání, solidní finanční ohodnocení a stabilitu firmy. Léta spolupracujeme se třemi středními technickými školami v regionu a s Vysokým učením technickým v Brně. Ty by si těžko mohly dovolit naše technické vybavení, na němž si studenti a učni mohou vyzkoušet své dovednosti. Někteří šikovní studenti k nám chodí také na brigády a není výjimkou, že u nás po ukončení studia zůstanou. To má své výhody i pro nás, protože zaškolení pracovníků trvá poměrně dlouho, na montáž sofistikovanějších strojů to bývá až tři roky. Kdo má technické geny, oceňuje, že je u nás trvale inovován jak výsledný produkt, tak prakticky všechny výrobní procesy,“ vysvětluje Zdeněk Zapletal tajemství atraktivity inovativního exportéra, který patří k nejvýznamnějším zaměstnavatelům Olomouckého kraje. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV LASKI



LASKI, a.s.

Firmu založil Ing. Zdeněk Zapletal v roce 1992 spolu se dvěma bývalými kolegy. Jako obchodní společnost se nejprve zabývala prodejem náhradních dílů pro zemědělské stroje. V roce 1993 získala oficiální zastoupení americké firmy Kohler na prodej spalovacích motorů pro území ČR, SR a Polska a od roku 1999 zastupuje na teritoriu ČR italského výrobce diesellových motorů Lombardini. Souběžně začala s vývojem komunální techniky vlastní značky. Mezi nejžádanější výrobky patří frézy na pařezy, štěpkovače, drážkovače a vysavače listů. Své produkty vyrábí ve Smržicích na Olomoucku, zaměstnává sedmdesát lidí a její loňský obrát činil 200 milionů korun. Patří mezi přední zaměstnavatele v kraji a je držitelem řady ocenění za skvělé výsledky v oblasti exportu i za podnikatelské aktivity v regionu. Od roku 2006 vlastní a řídí tuto rodinnou firmu Zdeněk Zapletal se syny Zdeňkem a Tomášem.

Lenka Pospíšilová,
regionální manažer pro
korporátní klientelu, KB:



„Společnost Laski je dynamicky se rozvíjející rodinnou firmou, se kterou spolupracujeme od jejího založení. Postupně jsme se stali její hlavní bankou a v současné době se podílíme zejména na zajišťování kurzových rizik klienta v souvislosti s exportem jeho výrobků. Samozřejmostí je řešení jeho individuálních potřeb a požadavků. Komerční banka je připravena firmu podpořit v rozvoji jejích aktivit. Osobně si velice vážím naší vzájemné velmi dobré a dlouholeté spolupráce a je mi velkým potěšením sledovat úspěšný rozvoj firmy.“

MEDIÁLNÍ PARTNER



OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ

BYZNYS

VÝSLEDKY

TRANSPARENTNOST

ZNÁME ČESKÉ LÍDRY 2018

více na www.oceneniceskychlidru.cz

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT



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

PRODUKTY

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚŘ

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

TRADE FINANCE

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

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚŘ

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚŘ NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

ČESKÉ STOPY NA BALKÁNĚ: ARCHITEKTURA I ČISTÁ VODA

BENJAMIN FRANKLIN MOUDŘE ŘEKL, ŽE ČLOVĚK VODU NEOCENÍ, DOKUD MU NEVYSCHNE STUDNA. ZEMĚ BALKÁNSKÉHO POLOOSTROVA SI VŠAK DNES VÍCE NEŽ KDY JINDY UVĚDOMUJÍ, ŽE VODA SE STÁVÁ ČÍM DÁL TÍM VZÁCNĚJŠÍ. CELOSVĚTOVÝ PROBLÉM ČIŠTĚNÍ VODY A ZPRACOVÁNÍ ODPADU SE JICH PŘÍMO DOTÝKÁ. STEJNĚ JAKO ČESKÝ RODÁK, ARCHITEKT KAREL PAŘÍK, ZANECHÁVAJÍ ČEŠTÍ VÝVOZCI TECHNOLOGIÍ PRO ČIŠTĚNÍ VODY VÝZNAMNOU STOPU.

Paříkovo působení v oblasti Balkánu je příkladem pevných vazeb, které Českou republiku s regionem dlouhodobě pojí. Balkánský poloostrov je pro naši zemi nejen historicky a kulturně blízkou oblastí, ale je navíc teritoriem, v němž má Česká republika výjimečně hustou síť zastupitelských úřadů se skvělými týmy ekonomických diplomatů, kteří českým exportérům pomáhají s pronikáním na místní trhy.

BEZ VODY SE NEOBEJDEME

Vodohospodářský sektor je v ČR vysoce rozvinutý, zatímco na Balkáně má přes započatou modernizaci stále velký potenciál pro další rozvoj. Například Srbsko dokáže se současnými kapacitami vyčistit pouze 15% odpadních vod. Řada českých firem má potřebné zkušenosti a know-how a již nyní staví na Balkáně čističky a buduje kanalizační systémy.

Upevňování jejich pozice na trhu podporuje i česká ekonomická diplomacie. Díky projektu, který v letošním roce zorganizoval zastupitelský úřad v Záhřebu, se deset českých vodohospodářských firem představilo chorvatským partnerům a potenciálním klientům z řad státních institucí, vedení měst a obcí a průmyslových firem. Vloni čeští exportéři z oboru prezentovali díky podpoře ministerstva své technologie pro pasivní čištění odpadních vod v Bosně a Hercegovině.

Postupující modernizace balkánských států, která souvisí i s ambicí několika

z nich stát se členem EU, přinese zcela jistě českým podnikatelům mnoho dalších příležitostí v oboru. Výhodou je, že velké množství projektů na modernizaci čističek a úpraven odpadních vod, kanalizačních sítí a vodovodních systémů, do nichž se naše firmy mohou zapojit, jsou financovány ze strukturálních fondů EU. Právě naše zkušenosti s budováním takových systémů z evropských fondů v České republice nám dává náskok před ostatními. Balkánský poloostrov kromě toho lemuje dlouhé pobřeží Středozemního moře, což vytváří příležitosti také v oblastech souvisejících s jeho ochranou, jako jsou environmentální technologie, odpadové hospodářství či ekologické projekty.

Balkán je zajímavým a dynamicky se rozvíjejícím trhem, kde mohou české firmy uspět. Přejí českým exportérům, aby se jim dařilo české stopy napříč Balkánem po vzoru Karla Paříka prohlubovat. Český tým ekonomické diplomacie je tu od toho, aby jim s tím pomohl. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A. ARCHIV MZV



Architekt Karel Pařík (1857–1942), rodák z Veliše u Jičína, je autorem více než stovky budov v Bosně a Hercegovině, zejména pak v její metropoli Sarajevu. Řadu staveb navrhl a realizoval také v Chorvatsku. Uznávaný architekt po sobě zanechal takové skvosty, jako je Národní divadlo či Zemské muzeum v Sarajevu, a svými stavbami se nesmazatelně zapsal do tváře města. Projektovал nejen budovy úřadů, muzeí, nemocnic, kulturních objektů či sarajevské radnice, ale postavil také náboženské stavby – kostely, synagogy a mešity.



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

BOSNA a HERCEGOVINA:

NEPROPÁSNĚTE ŠANCE SPOJENÉ S NOVÝM PLÁNEM NA ROZVOJ VENKOVA

ZEMĚ BOHATÁ NA PŘÍRODNÍ KRÁSY A KULTURNÍ DĚDICTVÍ NENÍ JEN LAHŮDKOU PRO TURISTY. MEZIROČNÍ DVOUCIFERNÝ RŮST HODNOTY VÝVOZU ČESKÉ REPUBLIKY, KTERÁ VLONI ČINILA TĚMĚŘ 145 MILIONŮ EUR, SVĚDČÍ NEJEN O OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTECH, ALE I O PLATÍCÍCH ODBĚRATELÍCH. PROSTOR PRO INVESTICE JE VZHLEDEM K RIZIKU PODLE ÚDAJŮ OECD SILNĚ LIMITOVÁN. ZNAČNÉ POTŘEBY SE Tedy ZEMĚ SNAŽÍ ŘEŠIT PŘEVÁŽNĚ ZE ZDROJŮ DÁRCOVSKÝCH ZEMÍ A MEZINÁRODNÍCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ A ORGANIZACÍ. V TĚTO OBLASTI SE DLOUHODOBĚ ANGAŽUJE TAKÉ ČESKÁ REPUBLIKA. ZEJMÉNA PROGRAM ROZVOJOVÉHO PARTNERSTVÍ PRO SOUKROMÝ SEKTOR V GESCI ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY JE VELMI DOBRÝM INSTRUMENTEM, JAK PODPOŘIT ÚSILÍ ČESKÝCH FIREM O MÍSTNÍ TRH. OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI, KTERÉ STOJÍ ZA VĚTŠÍ POZORNOST PRIVÁTNÍHO SEKTORU, SE NALÉZAJÍ HLAVNĚ V ZEMĚDĚLSTVÍ, POTRAVINÁŘSTVÍ A OBNOVITELNÝCH ZDROJÍCH ENERGIÍ.



NEKONKURENCESCHOPNÉ ZEMĚDĚLSTVÍ

Ačkoli podíl zemědělství a potravinářství na HDP obou entit – Federace Bosny a Hercegoviny a Republiky srbské i distriktu Brčko – stále klesá a aktuálně činí 7,5 %, zůstávají velmi důležitými odvětvími domácí ekonomiky. Z pohledu rozvoje venkovských oblastí dokonce klíčovými, neboť zaměstnávají cca 18 % průřezového obyvatelstva.

Zemědělstvím se v zemi zabývá přibližně tisíc právnických subjektů a kolem 360 tisíc domácností. S tím souvisí i obrovská fragmentace, kdy na celkovém objemu produkce má značný podíl výroba domácností určená především pro vlastní spotřebu. Dalším podstatným důvodem nekonkurenceschopnosti zemědělství je skutečnost, že rozpočtová podpora místních producentů na jednotku výkonu patří k nejnižším v regionu západního Balkánu a dosahuje pouze jedné desetiny průměru zemí EU.

PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÝ AGROEXPORT

Růst konkurenceschopnosti, a tím i zvyšování potravinové soběstačnosti

jsou důležitou součástí celostátního Strategického plánu rozvoje venkova pro období 2018 až 2021, přijatého letos v únoru. Opatření uvedená v dokumentu rámcově identifikují obchodní a investiční příležitosti perspektivní i pro české společnosti. Očekává se zvýšená poptávka po zemědělské mechanizaci, zavlažovacích systémech, výstavbě skleníků či fóliovníků, potravinářských provozů a technologiích odpadového hospodářství potravinářských provozů, ale i po dovozu dojníc a v neposlední řadě poradenství při zavádění systémů identifikace hospodářských zvířat či poradenství v oblasti naplňování standardů kvality a marketingu (brandingu). Obecně je nutné změnit celkovou strukturu produkce, jakož i strukturu zemědělských výrobců, to znamená zaměřit se na vyšší přidanou hodnotu a zvýšení rozsahu produkce hospodářských jednotek.

Realizace projektů bude podpořena i finančními prostředky Evropské unie prostřednictvím fondů předvstupní pomoci IPA II. Místním zemědělcům a výrobcům potravin by měly být také představeny nové, k životnímu prostředí šetrné principy využívání přírodních zdrojů. Jedná se převážně o vodní hospodářství, obnovitelné zdroje energií a zpracování zemědělských odpadů.

VYJDĚME ZE ZNALOSTI PROSTŘEDÍ – USPĚJME I KOMERČNĚ

Naše firmy by se rozhodně měly o tyto příležitosti zajímat, neboť řada z nich je schopna předložit konkurenční nabídku. Některé disponují i rozsáhlou znalostí místního prostředí, získanou díky realizaci projektů financovaných z prostředků české zahraniční rozvojové spolupráce.

V Bosně a Hercegovině se Česká republika dlouhodobě aktivně angažuje různými formami pomoci. V zemědělství a potravinářství směřovala naše asistence k podpoře soběstačnosti ve výrobě mléka, rozvoje šlechtění masného skotu, podpoře uvedení na trh tradičních regionálních potravin či posílení kapacit veterinárních laboratoří a veterinárních inspekčních služeb. Aktuálně se realizuje či připravuje řada projektů zaměřených na využití obnovitelných zdrojů energií, například biomasy pro vytápění na komunální úrovni nebo čištění odpadních vod.

Pro podnikatele je velmi atraktivní možností Program rozvojového partnerství pro soukromý sektor. Nasadě je využití výše uvedených obchodních možností ►►



v oblasti zemědělství, potravinářství a environmentálních technologií s podporou tohoto nástroje v gesci České rozvojové agentury. V loňském roce tak například učinila společnost ProPelety ze Žďáru nad Sázavou, výrobce linek na produkci pelet ze zemědělského a dřevního odpadu. Zájem o obchodní uplatnění na trhu byl poté podpořen jednáním bosensko-hercegovské delegace přímo ve výrobním závodě firmy, zorganizovaným letos v dubnu Velvyslanectvím ČR v Sarajevu v rámci projektu na podporu ekonomické diplomacie.

VOLNÝ PŘÍSTUP MÍSTNÍ PRODUKCE NA DALŠÍ TRHY

Bosna a Hercegovina usiluje již osmáct let o přijetí do Světové obchodní organizace (WTO). Završení přístupových jednání se předpokládá v polovině letošního roku. Vyjednávače však čekají ještě velmi obtížná jednání především s Ruskou federací a ukončení celého procesu podle harmonogramu není vůbec jisté.

Volný přístup na okolní trhy členských zemí Středoevropské zóny volného obchodu (CEFTA) umožňuje Bosně a Hercegovině členství v této organizaci

od roku 2007. Jedná se o prostor s přibližně 25 miliony obyvatel. Evropská unie uplatňuje vůči téměř všem dovozům preferenční režim, a místní výrobci tak mají možnost exportovat svou produkci na trh EU bez celních tarifů a množstevních omezení. Také díky tomu je EU nejvýznamnějším obchodním partnerem země. Podíl členských zemí na celkové obchodní výměně Bosny a Hercegoviny je 65 % a unijní partneři absorbují dokonce 72 % vývozu země. Tato skutečnost může být zajímavým argumentem pro potenciální investory do místních produkčních kapacit.

EXPORTY A IMPORTY ZEMĚDĚLSKÉ A POTRAVINÁŘSKÉ VÝROBY

Vloni dosáhly exporty zemědělské a potravinářské produkce z Bosny a Hercegoviny hodnoty 555 milionů eur a dovozy 1,6 mld. eur. Do země se nejvíce dovážely nápoje, z toho téměř polovinu hodnoty představovaly nealkoholické nápoje a téměř třetinu piva. Minerální vody i pivo se vozí především ze Srbska, Chorvatska a Slovinska. Dalšími významnými kategoriemi jsou maso a masná produkce (70 % tvoří hovězí maso) s největším podílem importů

z Nizozemska, Polska a Itálie, obilniny, živočišné a rostlinné tuky, ovoce, cukr a výrobky z něj a mléko a mléčná produkce.

Vývozu vévodí ovoce směřující do Ruska a Srbska, živočišné a rostlinné tuky, cukr a sladkosti. Domácím výrobcům potravin se v posledních letech stále více daří exportovat na zahraniční trhy pod privátními značkami pro obchodní řetězce Lidl, Hofer, Interspar apod. Stále více jsou však schopni prodávat svoji produkci i pod vlastními značkami, a to zejména na sousedních trzích. Exporty zemědělských komodit a místní potravinářské produkce udržují rostoucí trend a nadále se zvyšuje poměr exportu k importu, který nyní činí 32 %. Po již vydaných exportních licencích několika výrobcům mléčné produkce a čerstvě též licencích k exportu drůbežího masa se v brzké době očekávají první licence k exportu červeného masa na unijní trh.

Naplnění požadovaných standardů by nebylo možné bez modernizace výrobních zařízení, které místní firmy nakupují i na zahraničních trzích. Tyto záměry představují šance i pro naše výrobce potravinářských zařízení pro celý postjugoslávský prostor.

SPORADICKÁ ČESKÁ PŘÍTOMNOST

Česká republika v roce 2017 vyvezla zemědělských a potravinářských výrobků za 9,05 milionu eur, což je o třicet procent více než v roce předcházejícím. Na našem celkovém exportu se však tyto komodity podílejí jen přibližně šesti procenty. Mezi nejvýznamnější položky patřily potravinové doplňky, minerální vody, živý hovězí dobytek a pivo za 115 tisíc eur. V porovnání s Chorvatskem (25 mil. eur) je to však suma zanedbatelná, přestože prostor pro růst existuje. Důležité je dostat se do místních obchodních řetězců, zejména lídrů maloobchodního trhu – sítí Bingo, Konzum a Mercator.

PODNIKEJTE OBEZŘETNĚ

Rapidní zvýšení konkurenceschopnosti zemědělské prvovýroby a potravinářského průmyslu jsou zásadními úkoly ekonomického a sociálního rozvoje Bosny a Hercegoviny. Zmíněný

Strategický plán rozvoje venkova pro období 2018 až 2021 vytyčuje klíčové cíle a opatření, jejichž naplnění povede k transformaci značně fragmentovaného charakteru zemědělské výroby k intenzivnější formě hospodaření. Transformace, která bude podpořena EU a programy dalších organizací či finančních institucí, bude skýtat zajímavé obchodní příležitosti pro výrobce příslušných zařízení, poskytovatele služeb či dodavatele skotu, ale i pro potenciální investory. Zásadní překážkou rozvoje je přetrvávající nedostupnost financování malých hospodářství, která jsou v současné době odkázána na mikropůjčky s průměrnou roční úrokovou mírou 20 %.

Ovšem nejen potřeby místních zemědělců a výrobců potravin stojí za pozornost českých firem. Desítky municipalit stojí před nutností zásadní změny systému vytápění přechodem na obnovitelné zdroje. Polovina území Bosny a Hercegoviny je pokryta lesy, a přirozenou volbou řady z nich tedy bude

dřevní biomasa, v agrárních regionech pravděpodobně i zemědělská biomasa. V těchto případech jsou velmi poptáváni investoři, kteří by pro municipality tuto službu zajišťovali, třeba i formou partnerství soukromého a veřejného sektoru. Místní podnikatelé mají díky slibným číslům o tyto projekty velký zájem. České společnosti, které mají zkušenosti s provozováním tepláren a mohou nabídnout i investiční účast, jistě u místních subjektů uspějí. Na místě je však značná obezřetnost, která souvisí s dlouhodobě vysokým rizikem podnikání v Bosně a Hercegovině. ■

TEXT: LADISLAV HORÁK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Ladislav Horák je vedoucím ekonomického úseku Zastupitelského úřadu ČR v Bosně a Hercegovině

inzerce

Vychutnejte si tradiční pardubický perník!

JaJa Pardubice je rodinnou firmou, která se může pochlubit už bezmála třicetiletou tradicí.

Sortiment více než 120 druhů originálních perníkových dezertů uspokojí i ty nejnáročnější!



Od konkurence se liší především vlastní vyvinutou technologií výroby jedinečného těsta, kvalitním zdobením a mnoha prostorovými výrobky.

JaJa Pardubice s.r.o.

www.pardubickypernik.cz

Kvalita a jedinečnost v každém kousku



Ognjen Grebo buduje s podporou ČRA v Bosně a Hercegovině sušičku obilnin

ZAMĚŘTE SE NA BALKÁN

POMOCI VÁM MŮŽE I ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA

ZEMĚ ZÁPADNÍHO BALKÁNU STOJÍ PŘED MNOHÝMI VÝZVAMI, KTERÉ MUSÍ PŘEKONAT, CHTĚJÍ-LI POKRAČOVAT V SILNĚJŠÍ INTEGRACI DO STRUKTUR EVROPSKÉ UNIE. TYTO VÝZVY PŘEDSTAVUJÍ VELKÉ PŘÍLEŽITOSTI PRO INVESTICE Z ČESKÉ REPUBLIKY A NABÍDKU OPTIMÁLNÍCH INŽENÝRSKÝCH ŘEŠENÍ V MNOHA SFÉRÁCH PRŮMYSLU. ZATÍMCO V BOSNĚ A HERCEGOVINĚ SE JEVI JAKO NEJPERSPEKTIVNĚJŠÍ OBORY PRO ČESKÉ EXPORTÉRY ENERGETICKÝ A TĚŽEBNÍ PRŮMYSL, V SRBSKU JDOU VELKÉ INVESTICE DO ZEMĚDĚLSTVÍ A POTRAVINÁŘSTVÍ. ALE AŤ UŽ SE ČESKÝ PODNIKATEL VYDÁ PROZKOUMÁVAT TRHY MAKEDONIE ČI HLEDAT PARTNERA V BOSNĚ A HERCEGOVINĚ, JE NEZBYTNÉ SETKAT SE S POTENCIÁLNÍMI KLIENTY ČI PARTNERY OSOBNĚ, SVOJI SLUŽBU ČI TECHNOLOGII JIM PREZENTOVAT NA MÍSTĚ A ZÁROVEŇ SE PŘESVĚDČIT O VÁŽNOSTI JEJICH ZÁJMU. PRÁVĚ V TĚCHTO KROCÍCH POMÁHÁ PROGRAM B2B ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY (ČRA) URČENÝ ČESKÝM PODNIKATELŮM, KTEŘÍ VSTUPUJÍ NA NOVÉ TRHY. JAK UŽ JSME VÁS INFORMOVALI V MINULÝCH VYDÁNÍCH TRADE NEWS, DÍKY NĚMU TOTIŽ MOHOU ZÍSKAT DOTACI AŽ DO VÝŠE 5 MILIONŮ KORUN NA PRŮZKUM TRHŮ, DEMONSTRAČNÍ VÝVOZ, ZALOŽENÍ POBOČKY ČI VYPRACOVÁNÍ STUDIÍ.

SUŠIČKA OBILNIN V BOSENSKÉM BRČKU

V loňském roce se například podnikatel Ognjen Grebo rozhodl s podporou ČRA postavit v Bosně a Hercegovině novou sušičku obilnin v regionu Brčko. I přes

komplikace s místními úřady se mu nakonec podařilo zajistit vhodný pozemek a poté nakoupit potřebnou technologii. Nyní se chystá společně s místním zemědělským družstvem Brka uvést systém do provozu a nabídnout tamním zemědělcům a farmářům možnost

usušit vlastní produkci za férových a výhodných podmínek.

Hlavním cílem tohoto projektu je založení partnerské provozní jednotky pro sušení a v konečné fázi zpracování obilnin i jiných plodin (např. sója).

Celkový předpokládaný výkon sušení je 100 až 150 tun denně a skladovací kapacita by měla na konci projektu činit až 2000 tun. Topným médiem bude plyn.

„Projekt se skládá z celkem deseti aktivit, které budou mít za výsledek existenci moderního a ekologicky šetrného provozu ve společném vlastnictví žadatele a místního partnera. Výrazný podíl na realizaci bude mít Mendelova univerzita v Brně jako odborný garant projektu a provoz bude řízen v souladu se zásadami společensky odpovědného podnikání. Projekt navíc podpoří rozvoj soukromého sektoru v této zemi, protože se jedná o partnerskou spolupráci dvou soukromých subjektů a založení nové soukromé samostatné ekonomické jednotky,“ říká Ludmila Leškovská, která má v ČRA projekty B2B na starosti, a dodává, že Ognjen Grebo je jedním z podnikatelů, kteří si zažádali o víceletou dotaci, a musel proto koncem loňského roku prokázat, že bude v projektu pokračovat.

Jeho začátky však nebyly jednoduché. Základním problémem se ukázala neseříznost místních příslušných úřadů v regionu Brčko. „I přes jejich opakované ujištění, že proběhne prodej pozemků v průmyslové zóně na základě dražby, pro nové podnikatelské záměry s otevřením nových provozů a vytvořením nových pracovních míst se dlouho nedělo nic. Po určité době už bylo jasné, že se nelze dále spoléhat na sliby místních úřadů, a proto jsme přistoupili k hledání vyhovujícího pozemku jinde, což se nakonec podařilo. S pomocí ČRA jsme zde pak vyřešili problém neexistence přívodu vyhovujícího nízkého napětí k provozu zařízení,“ vypočítává jednotlivé kroky Ognjen Grebo.

Kromě řešení klíčového problému s pozemkem probíhaly ostatní aktivity bezproblémově, ať už šlo o pořízení sušičky,



Firma RONELI SE zřídila s podporou dotačního Programu B2B ČRA minipivovar v Srbsku

sila a trafostanice. Letos se uskuteční kompletace systému a školení pracovníků, kteří budou odpovídat za provoz. Vzniknou nová pracovní místa, dvě tři stálá a až pět sezonních. Účast expertů z Mendelovy univerzity v Brně pak zajistí hladký přenos know-how a moderních technologií. V roce 2019 jsou v plánu práce na třetí dodávce a rozšíření systému.

„Projekt podpořený ČRA bude postaven na férových základech. Nový provoz bude fungovat s jednotnou cenou pro všechny klienty a garantovanou výkupní cenou, včetně bonusové složky v případě společného prodeje za lepší ceny, což lze předpokládat při větším objemu přímého prodeje bez prostředníka. To bude mít významný rozvojový dopad na všechny kooperanty a jejich domácnosti, které často patří k znevýhodněným skupinám,“ doplňuje Ognjen Grebo.

I když finanční návratnost tohoto projektu závisí na řadě předem těžko odhadnutelných činitelů, jako je například úroda, počasí, nárůst či pokles cen komodit, zatím to vypadá, že by se nemusel naplnit původní předpoklad o sedmileté návratnosti a provoz by si na sebe mohl vydělat už mnohem dříve. Zájem o jeho služby totiž předčil očekávání realizátorů a už nyní se navazují užitečné obchodní vazby.

ÚSPĚŠNÝ ČESKÝ MINIPIVOVAR V SRBSKU

Úspěšná je také společnost RONELI SE, která s podporou dotačního Programu B2B vytvořila podnikatelský plán na zřízení minipivovaru v Srbsku. „Srbsko je velmi zajímavým trhem. Legislativní

překážky jsou zde minimální, země se připravuje na vstup do Evropské unie a i z těchto důvodů se snaží vstup na místní trh spíše usnadnit. Byla velmi zasažena válkou v 90. letech minulého století, která výrazně ovlivnila ekonomiku celého regionu. Nyní ale tato země zažívá ekonomický růst, a tím je podpořen i zájem o nové investice, jinými slovy obchodní příležitosti,“ říká Jaroslav Soukal, ředitel divize Pivovary ze společnosti RONELI SE.

Cílem zmíněného projektu podpořeného ČRA bylo vytvoření podnikatelského plánu pivovaru v Srbsku o kapacitě 3000 hektolitru ročně. Na základě konzultací s ambasádou České republiky v Bělehradě se zástupci RONELI SE rozhodli vytvořit takovou formu finálního výstupu, který by obsahoval stručné shrnutí nejdůležitějších faktů a dat a byl zároveň vhodným prezentačním materiálem, který je možné předložit potenciálním zájemcům o minipivovar.

„V rámci realizace projektu neusilovala společnost RONELI SE pouze o detailní průzkum trhu, včetně návrhu cenové a obchodní strategie či vytvoření modelu návratnosti investice při zřízení pivovaru. Cílem bylo především prostřednictvím vytvořeného podnikatelského plánu snadněji prezentovat výhody dodávek pivovarů a pivovarnických služeb z České republiky přímo na srbském trhu,“ přibližuje projekt Ludmila Leškovská. ■

TEXT: FILIP ŠEBEK

FOTO: ARCHIV ČRA

FILIP ŠEBEK JE MANAŽEREM EXTERNÍ
KOMUNIKACE ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY



RODINNÉ FIRMY – NADĚJE PRO BOSNU A HERCEGOVINU

PODLE SLOV DRAGANA MOČEVIĆE, AUTORA PROJEKTU RODINNÁ SPOLEČNOST – PILÍŘ VÝVOJE EKONOMIKY BOSNY A HERCEGOVINY, JSOU RODINNÉ FIRMY JAKO DNES NEJDŮLEŽITĚJŠÍ A JEDINÝ GENERÁTOR ZAMĚSTNANOSTI V BOSNĚ A HERCEGOVINĚ JEDINOU MOŽNOSTÍ PRO DLOUHODOBOU STABILIZACI HOSPODÁŘSTVÍ TĚTO ZEMĚ. PROTO BY JE STÁT MĚL VÍCE PODPOROVAT A MĚLO BY DOJÍT KE ZMĚNĚ POVĚDOMÍ O JEJICH VÝZNAMU PRO RŮST EKONOMIKY.

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

R & S SARAJEVO: ÚSPĚŠNÉ PŘEDÁNÍ FIRMY DALŠÍ GENERACI



Více než 80 procent rodinných podniků v Bosně a Hercegovině je ve vlastnictví zakladatelů, výrazná většina z nich se bude tedy muset v nadcházejících letech vypořádat s generační transformací. Mezi ty, kterým se to již povedlo, patří společnost R & S Sarajevo. Byla založena v roce 1996 jako malá rodinná firma a dnes je jedním z předních dovozců a distributorů psacích potřeb, propagačních materiálů, dárkových předmětů, kancelářského nábytku, výpočetní techniky, čisticích prostředků

atd. R & S Sarajevo zaměstnává více než 50 pracovníků, má přes 3500 m² kancelářských prostor v Bosně a Hercegovině, obsluhuje více než 5 tisíc zákazníků a nabízí kolem 20 tisíc položek. Automatickou součástí byznysu jsou i poskytované služby. Dlouhodobým cílem společnosti je zvýšení prodeje, rozšíření distribučních sítí, udržení spokojenosti zákazníků i zaměstnanců a realizace kancelářských prostor podle nejnovějších trendů v oboru.¹

BH TONER: OD TONERŮ K LUSTRŮM

Zakladatel rodinné společnosti BH Toner Mirnes Delibašić z Kakanje o ní říká: „Nejprve jsme pracovali pouze s tonery, pak jsme se rozhodli rozšířit činnost o síťotisk, potiskujeme obalový materiál, tašky, přívěsky. Nyní se také zabýváme výrobou lustrů a stolních lamp.“ Podle Delibašiće práce jeho rodinu spojuje a jejich záměrem je pokračovat v rozšiřování nabízeného sortimentu. Nápady

na nové výrobky jim prý nechybějí, ale problémem je stimulovat poptávku, neboť ta je dána nízkou kupní silou obyvatelstva. „Stává se, že někdo koupí jeden lustr a na nákup druhého čeká několik dalších měsíců. Nemáme práci na každý den a na sklad zatím nemůžeme vyrábět z finančních důvodů. Ovšem věříme, že v budoucnu budeme mít objednávek čím dál víc.“²



¹ <https://www.ris.ba/sadrzaj/o-ris>

² <http://kaportal.ba/porodicni-posao-iz-kaknja-lusteri-od-drвета-za-svaku-kucu/>

LIBELLE: PODNIKÁNÍ JAKO HOBBY



Libelle je rodinný obchod Moniky a Darka Mihićových. Vytvářejí unikátní skříně, skřínky, komody, zrcadla a šperky. „Vzali jsme se v roce 1999, oba jsme byli nezaměstnaní, bez sociálních kontaktů, těžko jsme se sžívali s novými

podmínkami. Mohu říct, že jsme se cítili jako ryby na suchu. Nicméně nové životní podmínky měly také pozitivní stránku. Museli jsme se spoléhat sami na sebe a na to, v čem jsme jedineční. Darko miluje práci se dřevem, já zdobení a práci s barvami. To, co opravdu milujeme a umíme, naše schopnosti se ideálně doplňují, a tak jsme začali ‚pracovat se stromem‘. Na samém začátku jsme se zaměřili na jednoduché předměty – truhlice, komody, židle... Darko je vyrobil, já jsem je pomalovala. Teprve s akvizicí prvních strojů začala složitější práce – návrh a výroba komod

a nábytku z masivního dřeva. Později jsem se při malování nechala inspirovat i náměty a kresbami našich dětí, Petera a Hane,“ vzpomíná Monika Mihić.

Před několika lety objevili další lásku: restaurování. „Sousedí chtěli vyhodit poškozený kus nábytku. To pro nás byla výzva. Součástí obnovy byl i ‚redesign‘ – po potřebné renovaci, kdy jsme zachovali původní dobový tvar, jsme vytvořili nový design. Sousedí ani nevěřili, že se jedná o jeden a tentýž kus,“ uvádí Monika s tím, že stále je co se učit a kam se v podnikání posouvat.

ČOLIĆOVI: RODINA VČELAŘŮ

„Včelařství se věnuje celá naše rodina: manžel Emir a já na sto procent svého času, dcera a strýc nám pomáhají. Jsme spokojeni. Bosna a Hercegovina je bohatá na zdroje. Hospodářská zvířata, včelařství a zemědělství, to je naše budoucnost,“ tvrdí Hatidža Čolić Feni, jejíž rodina vyrábí pět druhů medu.

V předválečném období Emir pracoval v automobilové dopravě. Od roku 1990 díky své sestře devět let pracoval v Německu, především ve stavebnictví. V roce 1999 se vrátil do Sarajeva a o rok později začal se včelařením. V prvním roce přišel kvůli neznalosti oboru o 27 včelstev, ovšem dva roky nato už jich měl 70. Aby mohl svoji činnost profesionalizovat, začal se aktivně vzdělávat. Studoval dostupnou odbornou literaturu, získával znalosti návštěvou veletrhů, naslouchal přednáškám odborníků, diskutoval se zkušenými včelaři, a především experimentoval na vlastních včelnicích, učil se z chyb, vnímal přírodu a její zákonitosti. Jeho



úsilí bylo korunováno úspěchem, v roce 2015 už produkoval v průměru 35 kg medu na jeden úl. Budoucnost svého podnikání vidí v rozšiřování nabídky o sirupy, medovinu, svíčky ze včelího vosku, čisticí kosmetiku – například medový peeling.³

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 ÉVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ

³ <http://058.ba/2016/05/od-masinskog-tehnacara-i-trgovca-do-uzornog-pcelara/>

Do světa za obchodem

ČESKÉ FIRMY ZNOVU OBJEVUJÍ Rumunsko

RUMUNSKO JE PRO NÁS TRADIČNÍM OBCHODNÍM PARTNEREM, BEZ PŘEHÁNĚNÍ TÍM NEJDŮLEŽITĚJŠÍM NA BALKÁNĚ. DRŽÍ SI 16. PŘÍČKU V NAŠEM ZAHRANIČNÍM OBCHODĚ, CELKOVÝ OBRAT VLONI PŘEKROČIL SUVERÉNNĚ HRANICI 4 MILIARDY EUR. EKONOMICKÉ VZTAHY JSOU VELMI ČILÉ, PŘIČEMŽ ŘADA ČESKÝCH (PŘÍPADNĚ I ČESKOSLOVENSKÝCH) FIREM A VÝROBKŮ MÁ V ZEMI STÁLE DOBRÝ ZVUK. POTŘEBA POSTUPNÉ MODERNIZACE EKONOMIKY V ČELE S PRŮMYSLOVÝMI A ZPRACOVATELSKÝMI ZÁVODY, ENERGETICKÝMI KOMPLEXY A SÍTĚMI PŘES DOPRAVNÍ A DALŠÍ INFRASTRUKTURU PŘEDSTAVUJÍ JIŽ VÍCE NEŽ ČTVRT STOLETÍ SILNÝ MAGNET PRO ZAHRANIČNÍ INVESTORY A EXPORTÉRY. JE TEDY NABÍLEDNI, ŽE ŠKÁLA PERSPEKTIVNÍCH OBORŮ JE VELMI ŠIROKÁ. TUTO SKUTEČNOST ALE ZNÁ I NAŠE KONKURENCE, TAKŽE ČESKÉ FIRMY NESMÍ OTÁLET.

EKONOMIKA PO KRIZI NABRALA TEMPO

Po krizi v roce 2009 se země dostala do problémů způsobených útlumem ekonomiky spojeným s devalvací měny a odchodem investorů ze země. Dnes je však situace jiná. Hospodářství nabralo skvělou dynamiku a naše společnosti by mohly profitovat i ze skutečnosti, že se zde na české výrobky a firmy mnohdy nahlíží skoro jako na ty německé, jen s o něco nižšími cenami. Rumunská ekonomika byla v roce 2017 jednou z nejrychleji se rozvíjejících v Evropě, kdy HDP vzrostl o 6,9 % a dosáhl výše 187,8 miliardy eur, čímž se přibližuje v absolutní hodnotě HDP v České republice nebo v Portugalsku. V posledním čtvrtletí loňského roku mělo Rumunsko dokonce nejvyšší růst HDP v Evropské unii, avšak s HDP na jednoho obyvatele (9500 eur) je v EU až na předposledním místě.

Ač do budoucna asi přijde mírné ochlazení (mezinárodní instituce odhadují růst HDP v rozmezí 3,7 až 5 %), dosavadní růst, probíhající strukturální reformy a odpovědná fiskální politika lákají zahraniční investice. Rumunsko se stává regionem, který je bohatý nejen z pohledu nerostných surovin, ale také energetických zdrojů a je významnou výrobní základnou s pracovní silou s prozatím nižšími náklady. I zde se však už začíná projevat efekt nedostatku pracovních sil. Míra nezaměstnanosti se meziročně snížila z 6,4 % na 4,7 %, přičemž oficiální zdroje dnes dokonce zmiňují existenci případů neochoty nezaměstnaných pracovat a většina župních úřadů práce v Rumunsku hlásí nedostatek odborných pracovníků. K tomu se přidávají některé tradiční negativní demografické trendy, například omezený vnitřní pohyb pracovní síly či vysoká ekonomická migrace do zahraničí.

NĚKTERÉ PROBLÉMY ZŮSTÁVAJÍ

Země disponuje kromě strategické polohy i stále silnějším a stabilnějším podnikatelským prostředím. Hlavními riziky jsou naopak některá nedotažená fiskální opatření (MMF v poslední zprávě doporučil je ještě zpřísnit), nízké čerpání fondů EU a reálná možnost, že se ne všechny společnosti vyrovnají s novými změnami v převodech sociálních příspěvků od zaměstnavatele na zaměstnance. Problémy může způsobit



i rostoucí inflace; její míra se například v únoru zvýšila až na 4,72 %, což je nejvyšší hodnota od června 2013 (v lednu byla na úrovni 4,32 %, v prosinci minulého roku 3,32 %). Přetrvává rovněž korupce a místní byrokracie.

ENERGETIKA A INFRASTRUKTURA

Pojďme však k tomu, co české podnikatele nejvíce zajímá, tedy k perspektivním oborům. Těmi zůstávají zejména energetika, doprava a infrastruktura, strojírenství, stavebnictví a stavební materiály, zemědělství a potravinářský průmysl, životní prostředí, software a ICT služby.

Nejnovější verze rumunské energetické strategie je v závěrečné fázi dokončení a definuje hlavní investiční cíle, které budou realizovány ve střednědobém a dlouhodobém horizontu pro zajištění energetické bezpečnosti Rumunska. Nová státní energetická strategie pokrývá období 2017 až 2030 s výhledem do roku 2050. Mezi hlavní projekty patří výstavba reaktorů 3 a 4 JE Cerna voda, vodní elektrárna Tarnața a tepelná elektrárna Rovinari s celkovými investičními náklady 8,5 miliardy eur. Rumunský státní přepravce Transgaz plánuje do konce roku 2026 realizovat celkem devět velkých investičních projektů v hodnotě 1,62 miliardy eur. Vývoz plynu do Srbska by měl probíhat v rámci budoucího plynovodu BRUA s přípojkou v Mokrinu. Projekt propojení národního systému pro přenos plynu spočívá ve výstavbě potrubí v délce asi 80 km, z čehož 74 km bude na území Rumunska.

Společnosti Romaero a Sikorsky (součást skupiny Lockheed Martin) podepsaly smlouvu o průmyslovém partnerství, na jejímž základě bude v Bukurešti zřízeno středoevropské centrum pro montáž, vybavení a údržbu vrtulníku Sikorsky UH-60 Black Hawk. Rumunské ministerstvo obrany též plánuje vynaložit 13,1 milionu eur na vybavení infrastruktury vojenských jednotek v rámci vzdušných sil. Prezident Klaus Iohannis dále podepsal zákon o podpoře tzv. zelené dopravy, který ukládá úřadům místní samosprávy nákup ekologických prostředků veřejné dopravy. Elektrické dopravní prostředky budou muset představovat nejméně 30 % budoucích akvizic veřejné dopravy uskutečněných obcemi. Kromě toho musí být alespoň 20 % vozidel zakoupených veřejnými orgány pro vlastní potřebu založeno na ekologických technologiích.

Z Fondu soudržnosti bude vynaložena na modernizaci části železničního koridoru, který spojuje Curtici, ležící na rumunsko-maďarské hranici, s přístavním městem Konstanca u Černého moře, částka ve výši 1,3 miliardy eur.

Evropská komise též schválila nenávratnou dotaci na výstavbu 70 kilometrů dálnice spojující města Sebeș a Turda. Jedná se o strategický úsek, který by měl spojit černoamořský přístav v Konstanci s maďarskou státní hranicí. V neposlední řadě bukureštská radnice počítá ve svém rozpočtu na letošní rok s částkou 231 milionů eur na velké projekty v oblasti infrastruktury; má se jednat především o investice do oblasti silniční dopravy včetně parkovacích míst a podchodů. ▶▶



► POTRAVINÁŘSTVÍ I NOVÉ TECHNOLOGIE

Rumunsko je rovněž jednou z evropských zemědělských velmocí s velmi příhodnými podmínkami, z čehož plynou mimo jiné možnosti pro vývoz nejen zemědělských, ale i potravinářských technologií. Potravinářství se ze své poddimenzovanosti a neefektivnosti ještě stále úplně nedostalo. Rumunsko také chce v letošním roce absorbovat 4,1 miliardy eur, respektive více než 50 % prostředků z programu pro rozvoj venkova.

V zemi však existují i možnosti pro dodávky technologií, specializovaného SW pro řízení průmyslových provozů a call center, ale i pro dodávky řešení ochrany firemních dat, z nichž některé jsou i v rámci programů EU.

TISÍCOVKA ČESKÝCH FIREM V RUMUNSKU

České firmy se již Rumunsku tolik nebojí, což dokládá působení přibližně tisícovky našich subjektů v zemi. Podle údajů Invest Romania se Česká republika dokonce posunula v pořadí největších zahraničních investorů na 10. místo s celkovou výší investovaného kapitálu více než 1,35 miliardy eur.

Mezi největší české investory patří společnost ČEZ Romania s investicí cca 1,1 miliardy eur do výroby energie z obnovitelných zdrojů. Její dvě větrné

farmy s celkovým instalovaným výkonem 600 MW dnes jsou největším projektem svého druhu v Evropě a jejich produkce představuje zhruba 10% podíl na rumunském trhu energie z obnovitelných zdrojů. Působení ČEZ otevírá v Rumunsku příležitosti dalším českým firmám. V oblasti distribuce plynu pak působí PPF Investments, která vlastní většinový podíl ve společnosti Gaz Sud.

Z dalších úspěšných projektů jmenujme CPI Property Group, která se rozhodla převzít nákupní centrum Felicia ve městě Iasi a v Rumunsku má i dalších několik developerských projektů, nebo pojišťovací makléřskou společnost Renomia, která převzala rumunskou společnost Srba. Dalším úspěšným investorem je Chropyňská strojírna, jež jako významný dodavatel svařovacích, montážních a dopravních linek pro automobilový průmysl ve střední a východní Evropě převzala 100 % akcií společnosti Ramira se sídlem v Baia Mare. Úspěšným investorem je i výrobce ergonomických kancelářských židlí české skupiny Antares, který dokončil výstavbu nového výrobního závodu v Remetea (župa Harghița) a modernizoval vlastní výrobní haly ve městě Kluz. Novým investorem je také česká skupina ALEF, přední dodavatel informačních technologií. Lékárenský řetězec Dr. Max, patřící skupině Penta, chce koupit rumunskou společnost A&D Pharma, která doposud vlastnila 600 lékáren, a velkoobchodní firmu Mediplus.

Pozvánka

Jelikož v rumunských energetických zdrojích, sítích plynovodů, ropovodů a přenosové energetické sítě spatřujeme velký potenciál, bude v říjnu pořádat Velvyslanectví ČR v Bukurešti ve spolupráci s MPO kulatý stůl k obchodním a investičním příležitostem v rumunské energetice. Zájemci o Rumunsko by si ho neměli nechat ujít.

ZÁVĚREM

Pro Rumunsko je stejně jako pro Českou republiku letošek velice významný. Země si totiž připomíná 100 let od svého sjednocení. Kromě toho je pro ni rokem, kdy se aktivně připravuje na převzetí šestiměsíčního předsednictví v Radě EU (od ledna 2019). ■

TEXT: KAREL ZDĚNOVEC

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Ing. Karel Zdenovec je pracovníkem odboru zahraničně ekonomických politik I, Ministerstvo průmyslu a obchodu

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

- Poradenské a informační služby
- Individuální služby
- Obchodní příležitosti
- Exportní vzdělávání

Kousek Česka je nyní možné ochutnat i v Rumunsku.

Miroslav Zeman, Praga Pils





KOUZELNĚ OPRAVDOVÝ MARAMUREŠ

Z Rumunska známe většinou horské hřbety karpatského pohoří. Velkým překvapením pro mě byl kraj, který je pojmenován malebným názvem Maramureš. Jméno je odvozeno od stejnojmenného pohoří, které tvoří na severozápadě země rumunsko-ukrajinskou hranici. Díky neprostupným horám se ve zdejších údolích vytvořila nikým příliš neovlivněná kultura vycházející ze života původních dáckých kmenů. Dnes je sice všechno jinak, ale některé tradice zůstávají.

Povídání začnu na konci. Na konci lidského života. Zdejší velkou atrakcí je Veselý hřbitov. Ve vesnici Sapanta žil řezbář jménem Stan Ioan Pătraș. V roce 1935 začal vyřezávat dubové kříže pro zdejší hřbitov. Na tom by nebylo nic divného, kdyby dílo nepojal velmi osobitým způsobem. Kříž natřel modrou barvou a pro každého nebožtíka přidal jeho charakteristiku: namalovaný nebo řezbářsky zpracovaný výjev z jeho života doprovázený krátkou básní. Prý vtipně napsanou, ale o tom jsem se jako neznalec rumunštiny nemohla přesvědčit. A tak tu vedle sebe leží hostinský, traktorista, pastýř, horník, řidič kamionu, hospodyňka z domácnosti, voják i kněz. Ale také pijan nebo zlá tchyně. Úžasný řezbář zemřel v roce 1977. Jeho nápad má naštěstí následovníky, kteří v díle pokračují, a tak řezbářská díla jistě

nezaniknou. Jejich význam byl oceněn i zapsáním na seznam světového kulturního dědictví UNESCO. Jeden z návštěvníků o hřbitově napsal: „Život je krásný, velmi krásný! Ale tady se i smrt zdá být krásnou.“

Potulovali jsme se po zdejších vesnicích, které jsou úžasnou smescí tradice i moderního života. Maramureš není kraj chudý, ale kraj respektující původní hodnoty života. Vesnice, hory, stráně, obdělávaná políčka i celá zdejší krajina byla v květnových dnech vskutku malebná. Starší lidé zcela samozřejmě

oblékají původní oděv, zdráhám se říci kroj, protože to zní muzeálně. Dostali jsme pozvání nakouknout do několika domků. Tradiční textil, spousta barev a květů, dřevo. Objevujeme tradiční řemesla, vozy tažené koňmi, kosení trávy, malíře zdejšího kraje, předlenu, ženy s nůsemi na zádech, odpolední siestu v místní hospodě. Ač pocházím z vesnice, jsem okouzlena. Zase jeden příjemný kousek světa. A dokonce v Evropě. ■

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

VĚTŠINA RUMUNSKÝCH RODINNÝCH FIREM SVOU VIZI TEPRVE HLEDÁ

V RUMUNSKU PROVEDLY RODINNÉ PODNIKY VÝZNAMNÝ „RESTART“ NA POČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET, JAKMILE ZEMĚ PŘEŠLA Z PLÁNOVANÉ NA TRŽNÍ EKONOMIKU. VĚTŠINA Z NICH (67 %) JE STÁLE ŘÍZENA A VLASTNĚNA PRVNÍ GENERACÍ PODNIKATELŮ, PŘIČEMŽ 74 % UVÁDÍ, ŽE HLAVNÍM DŮVODEM, PROČ VOLILI PODNIKÁNÍ S RODINOU, JE ZVÝŠENÁ DŮVĚRA V RODINNÉ PŘÍSLUŠNÍKY, PŘÍMÁ A JEDNODUCHÁ KOMUNIKACE. PŘÍBLIŽNĚ 95 % RUMUNSKÝCH RODINNÝCH PODNIKŮ SE PODÍLÍ NA RŮZNÝCH PROJEKTECH SOCIÁLNÍ ODPOVĚDNOSTI V RÁMCI SVÉ KOMUNITY.¹

„Téměř tři čtvrtiny rumunských rodinných firem nemají strukturu rodinné správy, méně než deset procent z nich uspořádalo své podnikání prostřednictvím holdingové struktury. Tato fakta potvrzují domněnku, že rodinné

podnikání v Rumunsku je stále ve fázi ‚hledání duše‘, průkopnictví, které je spojeno s méně formalizovanou strukturou, s nejasnou dlouhodobou vizí o podnikatelské budoucnosti. To se jistě změní v nadcházejících letech, kdy

očekáváme, že rodinné podniky vedené druhou generací získají potenciál pro mezinárodní rozvoj,“ řekl Gabriel Sincu, výkonný ředitel a poradce pro rodinné podnikání v oddělení fiskální pomoci EY Rumunsko.²

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

BURTEAOVI: VÍNO Z MALIN A OSTRUŽIN



Rodina Burteaových v lokalitě Gorski v Ţicleni založila ostružinovou a malinovou plantáž, která se rozprostírá na ploše pěti hektarů, a vyrábí jedinečné víno. Duchem podnikání je Ionel Burtea, teprve jednadvacetiletý student Akademie ekonomických věd v Bukurešti. Rozhodnutí pustit se do pěstování těchto plodin Burteaovi přijali poté, co zjistili, že se většina lesních plodů do Rumunska dováží. Své keře chemicky neošetřují a odrůdy vybírají tak, aby se dokázaly přizpůsobit

drsným podmínkám tamní lokality. Investice byly nemalé, dosáhly až 20 tisíc eur na jeden hektar, ovšem podařilo se jim uzavřít smlouvy na dodávky plodin do místních maloobchodních řetězců, takže z původních dvou tun produkce očekávají navýšení na deset tun a vše, co vydělají, podle svých slov reinvestují do výsadby nových plantáží. Plánují, že by ve čtvrtém nebo pátém roce podnikání mohli už „být na nule“.³

1 <http://www.imperialtransilvania.com/2017/06/15/read-more/argumenti/business-2/articolo/family-business-romanian-particularities.html>

2 http://adevarul.ro/economie/afaceri/afacerile-familie-romania-40-antreprenori-pun-afacerea-familiei-1_58cbbc7b5ab6550cb86a64f2/index.html11

3 http://adevarul.ro/locale/targu-jiu/video-afacerea-familie-vin-facut-mure-dezvoltat-plantatia-fructe-padure-intinsa-cinci-hectare-1_58c7a9bc5ab6550cb85053e0/index.html

CONSTRUCT ARABESQUE: ÚSPĚCH VE STAVEBNICTVÍ

Krušné začátky už zvládla rodina Rapotanových. Její společnost Construct Arabesque, která byla založena v roce 1994, se od začátku svého podnikání specializuje na distribuci stavebních materiálů a na jejich povrchové úpravy. Začínali provozováním malého skladu a dnes nabízejí celou škálu produktů a služeb. Ke své současné síti 34 obchodních center a skladů v roce 2017 přidali první obchod pod novou značkou MatHaus, který nabízí na 25 tisíc produktů a rozkládá se na ploše

9 tisíc čtverečních metrů vnitřní a 14 tisíc metrů čtverečních venkovní plochy.⁴ Construct Arabesque je také jednou z mála rumunských společností, kterým se podařilo rozšířit do zahraničí, konkrétně do Moldavska, Srbska, Bulharska a na Ukrajinu.



DEDEMAN: OBCHOD PRO DŮM A ZAHRADU



Dragos Paval, zakladatel, ředitel a hlavní akcionář společnosti Dedeman, je nejstarší z osmi bratrů. V rodině fungovalo pravidlo, že na kapesné si musely děti vydělat práci. „Moji rodiče jsou prostí lidé. I když nemají vysoké školy, uplatňují vlastní životní moudro. Měli jsme velké štěstí, že nás vedli k pracovitosti,

k pochopení toho, že bez práce nemůžete ničeho dosáhnout. Skromný původ mi nikdy nebyl zátěží, naopak, nesmírně mi pomohl,“ říká.

Společnost Dedeman byla založena v roce 1992 v rumunském Bacau. Bratři Dragos a Adrian Pavalové, oba matematici, začali v roce 1992 s obchodem skromných rozměrů, společnost zaměstnávala 11 lidí a nabízela nealkoholické nápoje, žvýkačky, pantofle...⁵ O deset let později už pro jejich maloobchodní síť stavebních materiálů a interiérového designu pracuje 245 lidí, dnes vlastní 48 obchodů a zákazníkům je k dispozici více než 10 tisíc zaměstnanců a široká nabídka 45 tisíc produktů. Hobbymarketové produkty značky jsou určeny všem, kteří si chtějí postavit



a vybavit dům či pečovat o zahradu. Dedeman také nabízí kvalitní služby – poradenství, konzultace, logistické služby a prezentuje se jako přátelská, pozorná a flexibilní rodinná firma.⁶

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 EVALUACE VITALITY RODINNÉHO PODNIKÁNÍ

4 <https://www.romaniajournal.ro/new-brand-to-enter-the-domestic-building-materials-market/>

5 http://adevarul.ro/economie/afaceri/povestea-nessiuta-fratilor-dedeman-romanii-le-au-luat-fata-gigantilor-vest-1_50d0b15d-596d72009113bb38/index.html

6 <https://www.dedeman.ro/bucuresti1/despre-noi.html>

Do světa za obchodem

MAKEDONIE: ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI SE TU HÝČKAJÍ

VNITROZEMSKÝ STÁT O ROZLOZE DVOJNÁSOBKU STŘEDOČESKÉHO KRAJE JE U NÁS VĚTŠINOU ZNÁMÝ JEN JAKO MALEBNÁ TRANZITNÍ ZEMĚ NA CESTĚ DO ŘECKA. ČESKÉ PODNIKATELE VŠAK MŮŽE PŘÍJEMNĚ PŘEKVAPIT. I KDYŽ SE JEJICH ZÁJEM ZATÍM SOUSTŘEDÍ VÍC NA „ZNÁMĚJŠÍ“ BALKÁNSKÉ ZEMĚ, JAKO JE CHORVATSKO, RUMUNSKO NEBO BULHARSKO, NEMĚLI BY JEDNU Z DESETI NEJSLABŠÍCH EVROPSKÝCH EKONOMIK MINOUT. I TAM LZE PODOBNĚ JAKO JINDE NA BALKÁNĚ V PŘÍŠTÍCH LETECH OČEKÁVAT VÝRAZNÝ ROZVOJ INFRASTRUKTURY A RŮST KUPNÍ SÍLY.

Makedonský bilaterální obchod s Českou republikou byl až do roku 2011 vcelku nízký a pohyboval se kolem 50 milionů eur vývozu z ČR a 15 milionů dovozu do ČR, z čehož většinu představoval tabák. K zásadní změně v obchodních vztazích obou zemí došlo před sedmi lety, kdy prudce narostl dovoz z Makedonie. Tato skutečnost však nebyla kompenzována podobným nárůstem českého vývozu. Zvrat se dostavil v roce 2015 a loni již činil český export do Makedonie asi 116 milionů eur.

Za oživením obchodu se skrývají především menší české investice. Byla postavena solární elektrárna na jihu Skopje, úspěšně dokončeno převzetí největšího muničního závodu bývalé Jugoslávie v Makedonském Brodě a koncem roku 2016 byla dokončena největší investice z ČR, kdy česká pobočka firmy Adient otevřela dva své výrobní závody ve městech Škip a Strumica, které v současné době zaměstnávají více než čtyři tisíce místních pracovníků.

JAZÝČKEM NA VAHÁCH JSOU PŘÍMÉ INVESTICE

Celkové hospodářské výsledky Makedonie v roce 2017 vzbuzují dojem, že země opět zvyšuje dynamiku růstu. Například HDP, který byl v letech 2013 a 2014 kolem 4,9 až 5,7 %, postupně v roce 2015 v každém čtvrtletí klesal, aby našel novou dynamiku růstu v roce 2016 a v roce 2017 skončil na úrovni 0,58%. Stále však přetrvává poměrně velký převis dovozů nad vývozy, což způsobuje napětí v platební bilanci země. Na druhou stranu se Makedonii daří snižovat nezaměstnanost na současných 22 %, což je jedna z nejnižších v balkánských zemích.

Velmi zajímavý je vývoj přímých zahraničních investic do Makedonie, které výrazným způsobem pomáhají vyrovnávat platební bilanci země. V roce 2016 například dosáhly objemu téměř 360 milionů eur a vloni to bylo 250 milionů eur.

FAKTORY NADĚJNÉHO RŮSTU

Míra inflace vzrostla z 0,6 % na vcelku zdravých 1,9 % v roce 2017. V zemi žije přes 2,2 milionu obyvatel a HDP na obyvatele činí asi 5311 amerických dolarů. Evropská unie uzavřela se zemí dohodu



o zóně volného obchodu. Obdobné hodnocení mají i mezinárodní instituce jako WB, IMF apod. Makedonie má zdravé finance – mimořádně nízký deficit, růst zadlužení je kolem 2 % ročně (světový průměr je 6 %). Zvyšují se příjmy do rozpočtu ve volně směnitelných měnách (VM) hlavně z důvodu transferu obyvatel, kteří pracují v zahraničí. Rezervy ve VM činí kolem 4,1 % HDP. Celkový dluh je pak 69,9 % HDP, přičemž 36 % z něj tvoří dluhy soukromých firem. Kreditní růst je kolem 7 %, proto si země může dovolit 4% úrok vkladu v bankách. Vklady jsou pojištěny do výše 30 000 eur. Exportní riziko podle OECD je 5/7.

Mezi benefity investic v Makedonii lze přiřadit skutečnost, že 41 % populace je mladší třiceti let, země má poměrně dobré střední školství a v současné době je na úřadech práce registrováno více než 10 tisíc absolventů technických středních a vysokých škol. Makedonie má stále jednu z nejnižších cen práce (zhruba 350 eur/měsíc) a její měna netrpí kurzovými výkyvy, neboť je dlouhodobě zafixována na kurzu 1 euro k 61,5 makedonského denáru.

Makedonie navíc začala od letoška nabízet i další zajímavou pobídku: investor si může nechat postavit celou svou projektovanou budovu, aniž by za tuto stavbu zaplatil jedinou korunu. Tuto nemovitost pak může užívat v rámci „leasingu“, což velmi výrazným způsobem snižuje jeho vstupní investici a další doprovodné provozní náklady.

PŘÍLEŽITOSTI OD DOPRAVY PŘES ENERGETIKU K ENVIRONMENTU

Vozový park pro veškerou veřejnou i státní hromadnou dopravu, včetně městské, je z velké části zastaralý. Chybějí komunikační systémy i signalizační a bezpečnostní zabezpečení, hlavně v železniční dopravě.

Vláda by chtěla v následujících letech výrazně **zvýšit využití nerostných zdrojů** revitalizací stávajících i otevřením nových dolů a závodů na zušlechťování rudy. V Makedonii se totiž zušlechťují rudy vytěžené nejen z domácích, ale i kosovských dolů. Žádané jsou projektové studie, dodávky důlních strojů a vybavení a zabezpečovací systémy.

Téměř 45 % elektrické energie musí Makedonie dovážet ze zahraničí. Ukrajina, která byla dosud významným dodavatelem, není schopna dodržet nasmulované objemy elektrické energie. S cílem **zajistit energetickou soběstačnost** uvažuje makedonské vedení o nových energetických zdrojích.

Všechny tři makedonské energetické firmy plánují na rok 2019 masivní výstavbu a rekonstrukci stávajících zařízení (elektráren a přenosové soustavy). Mají připraveno více než 90 milionů eur a chtějí začít s projekty tak rychle, jak jen to bude možné, a navýšit tak nezbytnou kapacitu nejpozději v letech 2021 až 2022. Makedonská společnost, která má na starosti přenosovou soustavu ►►

► země (MEPSO), plánuje její rekonstrukci, a to pro vysokonapěťové vedení z hlavní tepelné elektrárny země v Bitole k albánským hranicím. Investice kolem 32 milionů eur zvažuje i druhý největší makedonský výrobce v oblasti energetiky firma EVN, hlavně v oblasti obnovitelných zdrojů energie. Firma byla před několika roky zprivatizována a nachází se plně v ruce rakouského koncernu EVN. Po úspěšném spuštění větrného parku v oblasti Bogdance chystá nyní v této oblasti druhou fázi výstavby větrných farem. Stranou není ani hlavní hráč v makedonské energetice – firma ELEM, která připravuje výstavbu nových tepelných elektráren v Bitole, Novaci, Mogile a Logovardi.

V Makedonii se čistí pouze 15 % odpadních vod (podle standardů EU se jedná pouze o 7 %) a pouze 21 obcí provozuje funkční **čističky odpadních vod**. Zatímco 87 % obyvatel má přístup k pitné vodě, pouze 44 % je napojeno na kanalizaci. V reakci na požadavky EU země deklaruje záměr vybudovat až cca 700 čistíren různých velikostí. Celkové očekávané investice pro období do roku 2025 v oblasti vodního hospodářství jsou plánovány v rozsahu 3,15 miliardy eur (z toho čištění odpadních vod 1,91 mld. eur). Realizace staveb bude v kompetenci místních úřadů, ale finanční krytí bude hrazeno z rozpočtu EU. S tím souvisí projektování a výstavba čističek, rekonstrukce, projekty a výstavba kanalizace, ekologických skládek a podniků na zpracování odpadů, jež v Makedonii dosud téměř neexistují.

Pro **budování a rekonstrukce dopravní infrastruktury** s důrazem na koridory X a VIII, dálniční, silniční a železniční síť preferuje vláda formu koncesí. Všechna makedonská města, s výjimkou Skopje, jsou závislá převážně na automobilové dopravě a málo rozvinuté a ekologicky problematické autobusové dopravě. Velmi významnou roli ve financování projektů železniční infrastruktury má EU. V roce 2017 proběhla v Terstu schůzka mezi EU a všemi zeměmi západního Balkánu, na níž byla dohodnuta příprava smlouvy o dopravním společenství mezi zeměmi západního Balkánu. Byla dohodnuta realizace sedmi projektů v oblasti dopravy a energetiky v celkové výši 500 milionů eur, z nichž 194 milionů eur bude poskytnuto EU v podobě grantů formou tzv. kofinancování.

V rámci tohoto typu financování by se měl realizovat **projekt železnice spojující východní makedonsko-bulharskou hranici se západní makedonsko-albánskou hranicí v celkové hodnotě 70 milionů eur**. Kontury projektu se ale zatím tvoří, protože Makedonie původně předpokládala, že tato železniční trať bude plně elektrifikována a vybavena nejnovější signalizací. Rozpočet na tuto zhruba 350kilometrovou železniční trať se pohyboval kolem 120 milionů eur. Nyní se bude muset nalézt levnější varianta, což otevírá velkou příležitost pro české dodavatele, kteří jsou stejně kvalitní, ale levnější než uvažované dodavatelské firmy západní Evropy (Bombardier, Alstom, Ansaldo, Siemens



Kvalitní rýže, tabák či bio ovoce i zelenina

Jednou z priorit makedonské vlády je rovněž zemědělství, v němž nachází obživu vysoký počet praceschopného obyvatelstva (kolem 20 %). Makedonie byla prakticky monopolním dodavatelem ovoce a zeleniny pro celou bývalou Jugoslávii. Najdeme tu převážně malé rodinné farmy (asi 170 tisíc) stejně jako velká zemědělská družstva, která disponují skleníky a zpracovatelskými linkami pro svou produkci. Celková plocha zemědělské půdy činí přes 315 tisíc hektarů.

Země má předpoklady pro rozsáhlou produkci bio potravin, převážně v ovocnářském a zeleninářském sektoru. Málo se ví, že se tu pěstuje ve velkém mimořádně kvalitní rýže, kterou Makedonie úspěšně vyváží ke svým nejbližším sousedům. Je také známá svým kvalitním tabákem, který dokáže konkurovat kvalitnímu americkému tabáku.

V hornatých oblastech Makedonie se chová na 365 tisíc kusů skotu, produkuje se maso a masné výrobky a vyrábí se poměrně velké množství ovčích, kravských a kozích sýrů.

Charakter zemědělské výroby v zemi indikuje spíše malou zemědělskou techniku – celkem je tu v provozu 92 tisíc menších, leč velmi zastaralých traktorů. Země aktuálně potřebuje především traktory menší výkonové řady a malé zemědělské stroje. Přitom do začátku 90. let minulého století bylo bývalé Československo třetím největším obchodním partnerem Makedonie a jedním z největších dodavatelů zemědělských strojů. Další plánovaný rozvoj zemědělství dává dodávkám české zemědělské techniky opětovnou šanci. Limitujícím faktorem je však nedostatek veřejných finančních zdrojů, finanční slabost zemědělských malovýrobců a omezená vládní podpora zaměřená na malé zemědělce.





RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S MAKEDONIÍ JANA KOUŘILA

- 1 Připravte se na neformální, přátelské a emotivní jednání, jakož i prolínání slovanské a muslimské kultury. Můžete se rovněž opírat o historickou paměť Makedonců, jejichž elita od druhé poloviny 18. století až do druhé světové války studovala v Praze.
- 2 Kdo přijme odlišné vnímání času, bývá odměněn stabilním obchodním partnerstvím, které dokáže přestát i cenově výhodnější nabídku konkurence.
- 3 Ani v případě, že si zde najdete dobrého zástupce, nespolehejte jen na „vztah na dálku“.
- 4 Nebudte překvapeni, pokud bude na schůzku přizváno větší množství lidí i přes jejich nejasnou vazbu k předmětu jednání. Makedonci jsou velmi komunitní.
- 5 Odolejte šarmu místních obchodníků, zachovejte si zdravý a přiměřený odstup. Potenciálního obchodního zástupce si před vstupem do dlouhodobějšího smluvního vztahu řádně prověřte. Pamatujte, že obchod je dokončen až v okamžiku, kdy jsou peníze připsány na účet.
- 6 U dlouhodobých vztahů je platelná morálka srovnatelná s tou v České republice. Pro první obchody je však žádoucí využít lepšího, byť dražšího zajištění obchodního případu a uvážlivě zvolit příslušnost soudů a práva.

aj.). EU již vyhlásila tendry na vybudování přeshraničního napojení na albánsko-makedonské straně a stejný projekt bude následovat u přeshraničního napojení na bulharsko-makedonské straně.

Pro zájemce o Makedonii uvádíme webové stránky, kde lze dohledat veškeré projekty, které EU připravuje pro financovat v rámci předvstupního procesu Makedonie do EU.¹

Příslusnost prostředků z předvstupních a strukturálních fondů EU je velkou příležitostí i pro české firmy, a proto všem zájemcům doporučujeme pro koordinaci dalších kroků buď použít uvedené webové stránky, nebo kontaktovat Zastupitelský úřad České republiky ve Skopji.

DAŇOVÉ VÝHODY VÁS MILE PŘEKVAPÍ

Makedonie dokázala vstřebat poměrně velké objemy přímých zahraničních investic, je na tyto investice ze zahraničí dobře připravena a má kvalitně nastavené jak legislativní, tak správní (stavební, celní atd.) řízení pro tyto účely. Země nabízí bezkonkurenční daňové výhody – 10 % daně z příjmu fyzických i právnických osob, nulovou daň z nerozděleného zisku, 18 % DPH, pobídky pro investory (např. daňové a celní úlevy).

Výhodou je rovněž mimořádně dobré geografické umístění (celá Evropa za jeden až tři dny železnicí či po dálnici, dvě zbrusu nová mezinárodní letiště, během jedné až tří hodin dosažitelné velké mezinárodní námořní přístavy). Veškeré investice v Makedonii jsou chráněny vládními zárukami a země je členem Agentury pro mnohostranné investiční záruky MIGA. Běžná repatriace zisku kamkoliv ve volné měně je možná.

V zemi se nachází patnáct industriálních zón TIDZ, v nichž se uplatňují zvláštní celní a daňové pobídky. Uživatelem této zóny může být jakýkoliv domácí nebo zahraniční subjekt registrovaný v souladu se zákonem o obchodních společnostech. Momentálně jsou plně funkční čtyři zóny – Skopje 1, Skopje 2, Štip a Tetovo – a jsou připraveny uspokojit veškeré požadavky investora (pozemky jsou právně vypořádány, zasítovány a připraveny k okamžité zástavbě). Další jedenáct je v různých fázích vývoje. Tyto industriální zóny nabízejí podnikatelům další významné benefity, které jim usnadňují prvních deset let působení v zemi. Toto vše určitě stojí českým podnikatelům za zvážení, zda by nestálo za to se o Makedonii více zajímat. ■

TEXT: JAN KOUŘIL

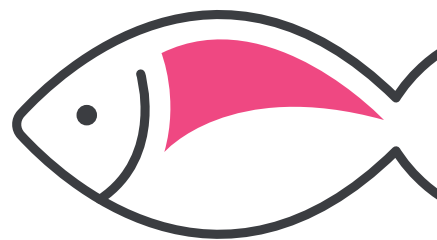
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JAN KOUŘIL JE VEDOUČÍM KONZULÁRNÍHO
A OBCHODNÍHO ODDĚLENÍ ZÚ ČR VE SKOPJI

¹ **EuropeAid website** <https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?AD-SSChck=1237813193889&do=publi.welcome&userlanguage=en>

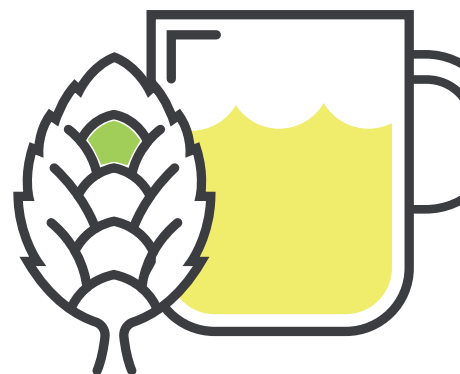
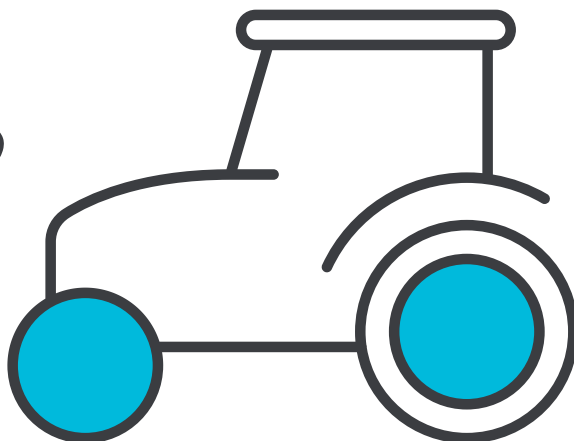
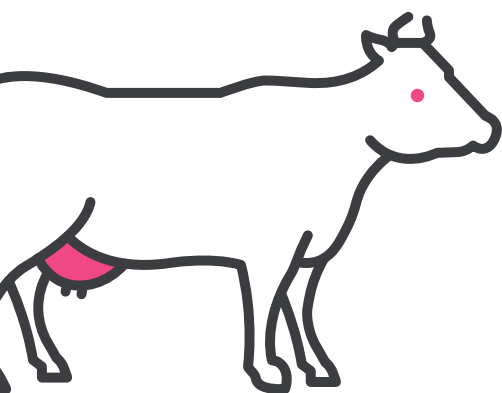
EUD website https://eeas.europa.eu/delegations/former-yugoslav-republic-macedonia/area-jobs-funds_en

CFCD website http://cfcd.finance.gov.mk/?page_id=11



SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

Podporujeme české vývozce už více než 25 let,
pojistili jsme export za 840 miliard korun.



- Jsme státní exportní úvěrová pojišťovna
- Pojišťujeme všechny fáze obchodních případů
- Pojišťujeme do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny **příliš rizikové**
 - Pomůžeme vám **obstát v mezinárodní konkurenci**
 - Pojišťujeme a podporujeme **malé a střední podniky**
 - Pojišťujeme zakázky **již od 100 000 Kč**

akvizice@egap.cz



ČESKÝ AGROEXPORT BODUJE

LETOŠNÍ JARO SE PO ROČNÍ PAUZE OPĚT NESLO VE ZNAMENÍ TRADIČNÍCH ZEMĚDĚLSKÝCH VELETRHŮ SALIMA A TECHAGRO. EGAP, KTERÝ ČESKÉ ZEMĚDĚLCE A POTRAVINÁŘE V JEJICH SNAZE PRONIKNOUT NA ZAHRANIČNÍ TRHY DLOUHODOBĚ PODPORUJE, NEMOHL CHYBĚT. „FIRMÁM Z TOHOTO ODVĚTVÍ SE VĚNUJEME ŘADU LET A SNAŽÍME SE JIM POMÁHAT. JENOM OD ROKU 2005 JSME V TOMTO SEKTORU POJISTILI EXPORT ZA TĚMĚŘ 15 MILIARD KORUN,“ ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL EGAPU JAN PROCHÁZKA.



Letošní veletrh zemědělské techniky navštívili za EGAP (zleva) ředitel odboru akvizic Jan Dubec, generální ředitel Jan Procházka a ředitel odboru mezinárodních vztahů a PR Josef Jirkal

potenciálních obchodů, které by pomocí exportního pojištění rád podpořil.

POJIŠTĚNÉ VÝVOZY ZA 15 MILIARD DO 35 ZEMÍ

Za posledních třináct let zaměřily EGAPem pojištěné zemědělské a potravinářské produkty do pětatřiceti zemí světa. Co se samotných produktů týče, největší část – celkem 5,1 miliardy korun z pojištěných patnácti miliard – připadla na různé strojní zařízení a vybavení určené pro potravinářský a zemědělský průmysl. Šlo například o zemědělské stroje, pekařské, balicí či zpracovatelské linky. ■

TEXT: RADEK BEDNAŘÍK

FOTO: ARCHIV EGAPU

ING. RADEK BEDNAŘÍK, PH.D., JE PRACOVNÍKEM
ODDĚLENÍ PR A MARKETINGU, EGAP

A v této podpoře EGAP nehodlá polevit. I proto se Jan Procházka na obou veletrzích setkal se zástupci řady firem a probíral s nimi možnosti spolupráce. Obchodní zástupci pojišťovny pak byli návštěvníkům veletrhů plně k dispozici po celou dobu trvání obou akcí na stánku Ministerstva zemědělství. Podle Jana Dubce, ředitele odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů EGAPu, měla pojišťovna zemědělcům a potravinářům co nabídnout: „Představili jsme firmám naše pojištěné produkty, které jim mohou pomoci s řízením rizik a pronikáním na nové trhy. Navázali jsme i řadu nových kontaktů a věřím, že některé obchody uzavřeme již letos.“

KAM NAŠI ZEMĚDĚLCI SMĚŘUJÍ

V tomto roce zatím měli zemědělci zájem především o tradiční teritoria. Pojištěný vývoz v řádech stovek

milionů korun tak již zaměřil na Ukrajinu, do Ruska, Arménie a na Kubu. Kuba je historicky stálíci v hledáčku vývozců v tomto odvětví, které EGAP pojistil. Čeští zemědělci a potravináři tam od roku 2005 vyvezli suroviny jako chmel, oves, sušené mléko a další produkty v celkové hodnotě 3,4 miliardy korun. „Letos očekávám, že Kuba bude opět hrát prim, pokud nenastanou závažnější problémy s placením závazků,“ dodává Jan Dubec.

V současnosti mají obchodníci EGAPu rozpracovanou řadu nových obchodních případů z tohoto sektoru. Zejména se jedná o dodávky zemědělské techniky do Ruska v hodnotě stovek milionů korun. Slibně také vypadají připravované dodávky potravinářských surovin na Kubu. Potenciál na to stát se zajímavou exportní destinací má Afrika. Ministerstvo zemědělství se totiž v minulých letech na tento kontinent zaměřilo. EGAP tam nyní zkoumá několik

Kromě účasti na zemědělských veletrzích zahájil EGAP letošní jarní sezonu dalším z řady krajských výjezdů. Zástupci pojišťovny tentokrát navštívili exportéry v Jihočeském kraji. Ten je známý především svým kladným vztahem k zemědělství a potravinářství. Mezi navštívenými společnostmi proto nemohla chybět mlékárna Madeta, která produkuje své výrobky již více než sto let, nebo národní podnik Budějovický Budvar, jehož pivo je ve světě stále populárnější. Moderní stájové technologie pro chov hospodářských zvířat předvedli u firem Farmtec a Bauer Trade. Společnost Briklis pak ukázala briketovací lisy pro zpracování odpadu k jeho tepelnému využití či recyklaci.

BALKÁN

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

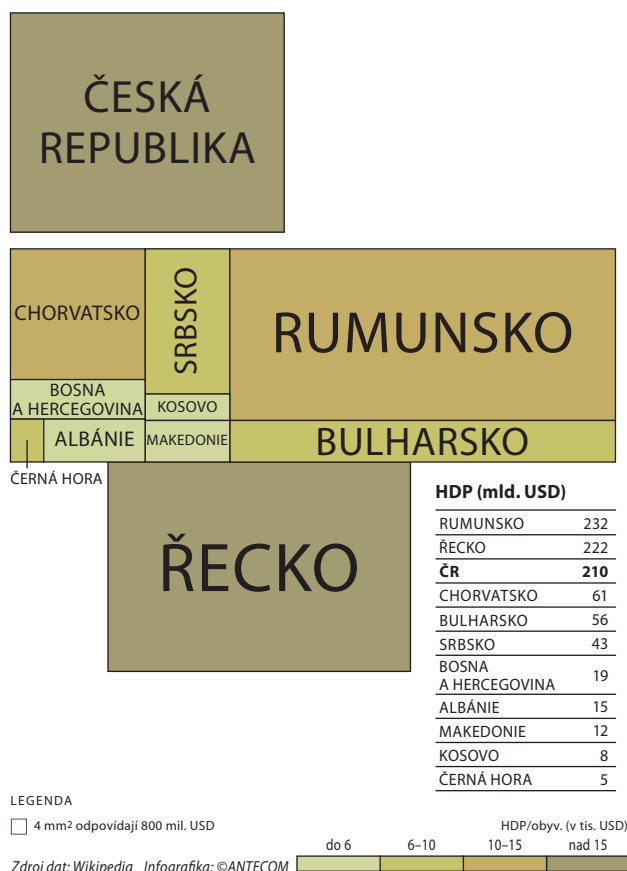
BALKÁNSKÝ POLOOSTROV LEŽÍ V JIHOVÝCHODNÍ EVROPĚ MEZI JADERSKÝM MOŘEM NA ZÁPADĚ, ČERNÝM MOŘEM NA VÝCHODĚ A ŘEKOU SÁVOU A DUNAJEM NA SEVERU. ÚZEMÍ ŠESTICE STÁTŮ – ALBÁNIE, BULHARSKA, BOSNY A HERCEGOVINY, KOSOVA, MAKEDONIE A ČERNÉ HORY – SE NACHÁZÍ NA BALKÁNĚ ÚPLNĚ, DALŠÍ PŮLTUCET ZEMÍ JEN ČÁSTEČNĚ.

NA BALKÁNĚ ŽIJE NECELÝCH 60 MILIONŮ OBYVATEL, TEDY PŘIBLIŽNĚ JAKO V ITÁLII. EKONOMIKA POLOOSTROVA PATŘÍ K NEJMĚNĚ ROZVINUTÝM V EVROPĚ. ROČNĚ VYTVOŘÍ ZBOŽÍ A SLUŽBY ASI JAKO SEMNÁCTIMILIONOVÉ NIZOZEMSKO. V PŘEPOČTU HDP NA OBYVATELE DOSAHUJE BALKÁN 11 000, ZATÍMCO ZBYTEK EVROPY PŘES 25 000 USD.

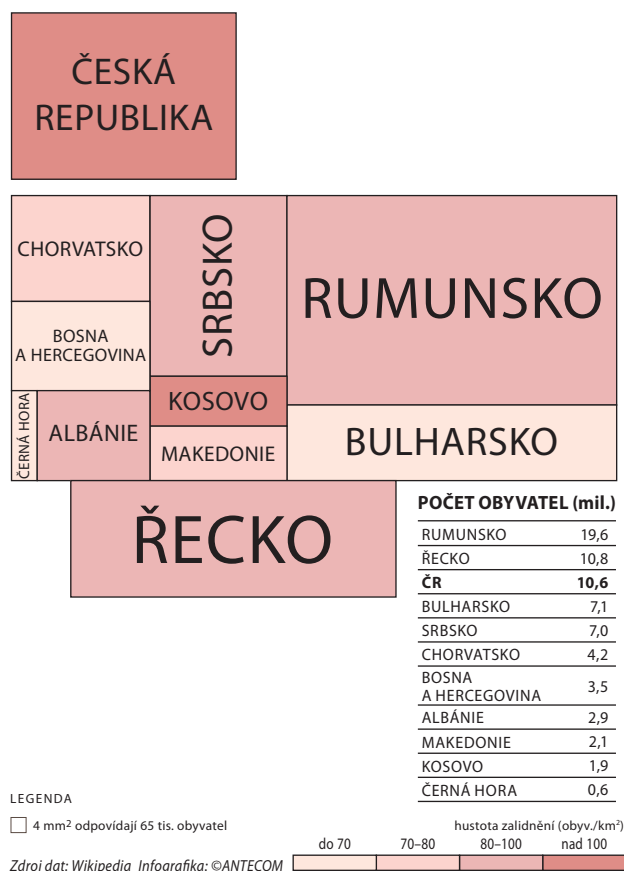
EXPORTNÍ KOMODITA ČÍSLO JEDNA DOKLÁDÁ ZÁVISLOST VĚTŠINY ZEMÍ NA TĚŽBĚ NEROSTNÝCH SUROVIN A ZEMĚDĚLSTVÍ, RESPEKTIVE POUZE NA JEJICH PRVOTNÍM ZPRACOVÁNÍ BEZ VÝZNAMNĚJŠÍ PŘIDANÉ HODNOTY: ALBÁNIE A MAKEDONIE – OBUV A TEXTIL, ŘECKO A SRBSKO – POTRAVINY, BULHARSKO – ROPNÉ PRODUKTY, ČERNÁ HORA – HLINÍK, KOSOVO – LIGNIT, BOSNA A HERCEGOVINA – ELEKTŘINA, CHORVATSKO – PLAVIDLA, RUMUNSKO – AUTA A AUTODÍLY.

PODNEBÍ BALKÁNU JE VELMI PŘÍHODNÉ PRO ZEMĚDĚLSKOU ČINNOST I TURISTICKÝ RUCH. ANAMORFNÍ MAPKY NA VEDLEJŠÍ STRANĚ UKAZUJÍ NĚKOLIK ÚSPĚŠNÝCH NEBO NADĚJNÝCH KOMODIT PRO UPLATNĚNÍ NA ZDEJŠÍM STÁLE SE ROZVÍJÍCÍM TRHU.

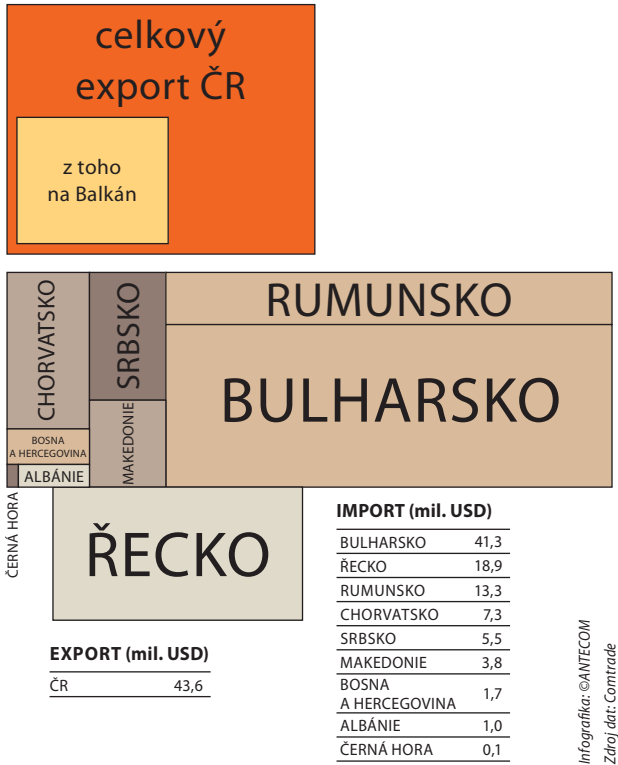
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL



IMPORT MLÉKA A SMETANY V PRÁŠKU, GRANULÍCH NEBO V JINÉ PEVNÉ FORMĚ



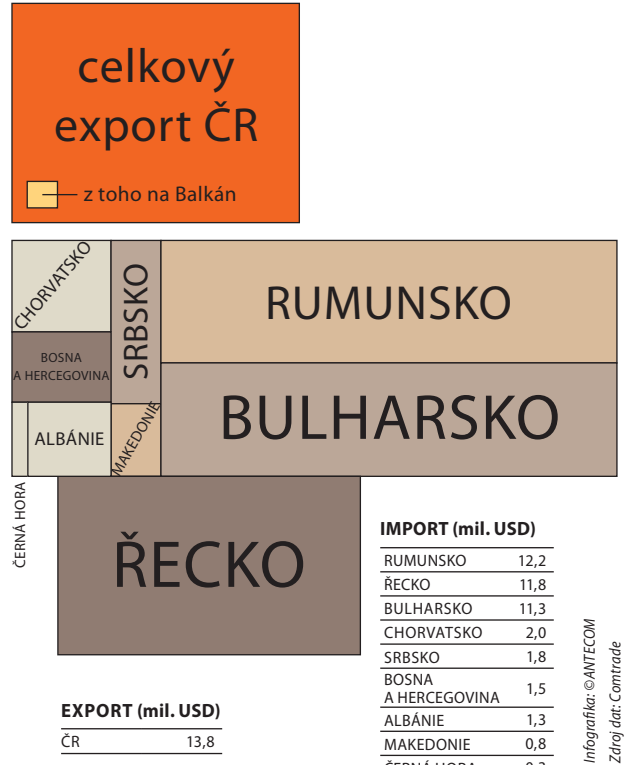
LEGENDA

4 mm² odpovídají 130 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 5	5-10	10-40	nad 40
------	------	-------	--------

IMPORT DOJICÍCH A MLÉKÁRENSKÝCH STROJŮ A ZAŘÍZENÍ



LEGENDA

4 mm² odpovídají 50 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,005	0,005-0,1	0,1-0,5	nad 0,5
----------	-----------	---------	---------

IMPORT PIVA ZE SLADU



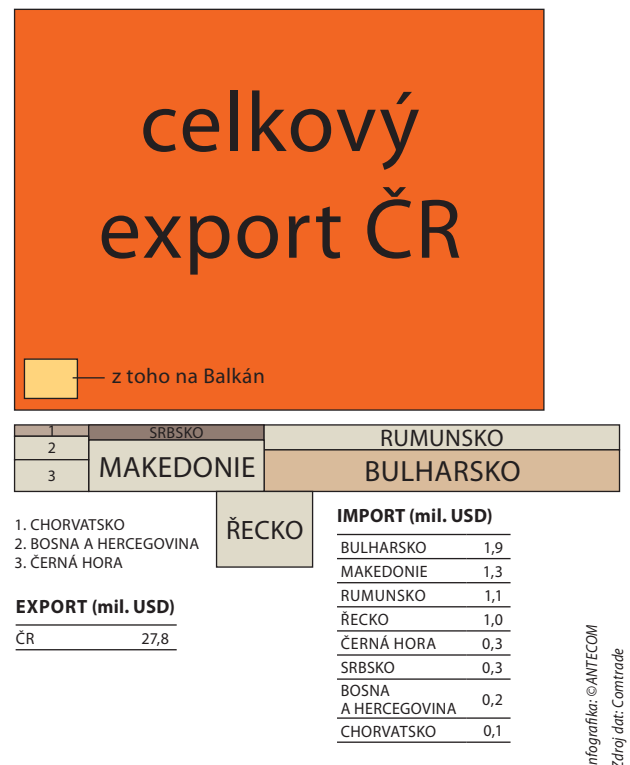
LEGENDA

4 mm² odpovídají 50 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 1	1-5	5-8	nad 8
------	-----	-----	-------

IMPORT STROJŮ A PŘÍSTROJŮ PRO PIVOVARY



LEGENDA

4 mm² odpovídají 30 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,5	0,5-5	5-30	nad 30
--------	-------	------	--------

Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 50 tis. USD.

CZECHINVEST PROCHÁZÍ ZMĚNOU DÁ VÍC ENERGIE DO PODPORY MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM

ČERSTVOU GENERÁLNÍ ŘEDITELKU AGENTURY CZECHINVEST SILVANU JIROTKOVOU JSME ZASTIHLI TĚSNĚ PŘED JEJÍM ODJEZDEM DO JAPONSKA, KDE JI V RÁMCI SPOLEČNÉ MISE NAŠÍ EKONOMICKÉ DIPLOMACIE ČEKALA SETKÁNÍ S INVESTORY, PARTNERY A KOLEGY. PO NÁVRATU PLÁNUJE PŘEDLOŽIT MINISTROVI PRŮMYSLU A OBCHODU STRATEGII DALŠÍHO SMĚŘOVÁNÍ CZECHINVESTU, VČETNĚ PŘEDSTAVY, JAK BY AGENTURA MOHLA JEŠTĚ VÍC POMÁHAT NAŠIM FIRMÁM.



Silvana Jirotková je od dubna generální ředitelkou agentury CzechInvest

S CzechInvestem byly vaše profesní cesty spojeny mnoho let. Přesto, překvapilo vás něco po nástupu do funkce generální ředitelky?

Máte pravdu, historicky jsem měla agendu CzechInvestu pokrytou a věděla jsem, do čeho jdu. Nyní si postupně mapuji jednotlivé činnosti, jdu do detailů, zjišťuji, co je tam nového – a nemohu

říct, že by mne něco doslova překvapilo nebo dokonce zaskočilo. Nic nevybočuje ze standardu CzechInvestu, jak ho dlouhodobě znám. Avšak možná právě proto je nyní doba na to, abychom se zamysleli, co s CzechInvestem dál, jak ho posunout, neboť vznikl v devadesátých letech a od té doby je jeho strategie celkem neměnná. Historicky se

specializujeme, a tak nás vnímá i podnikatelská veřejnost, jako agentura, která láká zahraniční investory. To bych chtěla změnit.

Jaká je tedy vaše vize? Upustíte od agendy zahraničních investic?

To určitě ne, ale budeme si mezi investory vybírat ty sofistikovanější, technologicky náročnější firmy, které svým zaměřením zapadají do našeho konceptu posunout Českou republiku mezi technologicky vysoce vyspělé a inovativní země. Dále chceme víc reagovat na potřeby konkrétních mikroregionů, v nichž se aktuálně vyskytne nějaký problém, třeba nezaměstnanost v souvislosti s uzavřením podniku nebo dolu.

Tedy investice s vyšší přidanou hodnotou?

Ano, ale já tu přidanou hodnotu nevidím pouze v konkrétním čísle, tedy rozdílu mezi vstupem a výstupem dané firmy, ale spíše v tom, jak je zaměřená. Ta hodnota se může vytvořit tím, že dojde k technologickému transferu na českou univerzitu nebo podnik, který pak zaměstná lidi s vyšším vzděláním, bude mít vyšší procento pracovníků ve výzkumu a vývoji. Právě na tyto investice se CzechInvest nyní zaměří a vloží do nich své kapacity. Nechápejte to však tak, že ty ostatní investice bychom tady nechtěli. Ovšem naše agentura nebude mít do budoucna už tolik času na to, aby

se jim systematicky věnovala ve stejném rozsahu, jako tomu bylo dosud.

Chápu to tak, že si tím asi trochu uvolníte ruce a kapacity. Kam je nasměrujete?

Ano, víc energie a kapacit, případně strukturálních programů, bychom chtěli zaměřit na malé a střední podniky včetně start-upů. Startupové programy u nás úspěšně běží, nakonec o nich v TRADE NEWS informujete. A budou pokračovat dál stejně, jako poběží jejich financování ze strukturálních fondů a programovací období. Ale hlavně nám připadá, že jsou úspěšné, a takovou mám i zpětnou vazbu od nich.

Co se týká malých a středních podniků, navážeme i na naše dosavadní aktivity například na program podpory subdodavatelů, v němž se snažíme prodávat naše české firmy právě zahraničním investorům, kteří k nám přicházejí. Naším cílem je pomoci MSP v tom, aby nebyly jen „pouhými“ dodavateli, ale aby se staly i výrobci finálních produktů, exportéry, abychom je podpořili v jejich globálních ambicích. Často totiž vidíme, že i velice úspěšné české firmy na domácím trhu nemají potřebu tláčit se do zahraničí, už je to pro ně příliš složité, říkají si, že úspěch doma jim stačí a víc nepotřebují. A my bychom chtěli právě tento náš národní kapitál, který v nich máme, zkusit trošičku motivovat a podpořit v tom, aby byly sebevědomější, aby se pouštěly na zahraniční trhy a aby tam byly úspěšné.

Nepřekrývá se to trochu s činností proexportní agentury CzechTrade?

Nemyslím si, naopak, měli bychom se doplňovat. My nebudeme ti, kdo budou MSP zajišťovat byznys ve smyslu, že bychom jim hledali odběratele na zahraničním trhu, jako to dělá CzechTrade. Chtěli bychom se na ně zaměřit u nás doma a pomocí našich nástrojů, kontaktů a know-how, třeba i s inovativními řešeními start-upů, o něž se staráme, je posouvat dál. Tedy pracovat s nimi tady v Česku, nikoli jim zajišťovat byznys v zahraničí.

Takže i v tomto smyslu počítáte s větším propojením s vědou a výzkumem, je to tak?

Máme specializované oddělení vědy, výzkumu a inovací, které je dlouhodobě

v kontaktu s výzkumně-vývojovými centry, s firmami, které se tímto směrem specializují, vědí přesně, jaké jsou jejich možnosti a kapacity, spolupracují s univerzitami, mají celkově znalost tohoto prostředí – a tu mohou zprostředkovat právě MSP, včlenit je do tohoto prostředí a propojit s důležitými hráči. Na tomto základě může dojít k synergiím, které budou prospěšné pro více stran.

Jak si firmy, které budou mít o takovou pomoc zájem, vybíráte? Někteří podnikatelé si totiž třeba nemusí být jisti, že na to mají, že jsou na to jejich společnosti připraveny. Co byste jim doporučila?

Aby neváhali a kontaktovali nás, protože jejich plány a aktivity společně probereme a na jejich otázky jim odpovíme. Kolegové z oddělení VVI umí rychle posoudit, zda je v naší síti a kontaktech něco, co by pro takového zájemce mohlo být v danou chvíli užitečné, mohlo mu pomoci či posunout jeho podnikání dál. Jinak bych svou odpověď v tuto chvíli více nekonkretizovala. V současnosti připravujeme strategii na další období, v ní nastavíme priority i z pohledu sektorů, ale to bych nechala na nějaký příští rozhovor pro TRADE NEWS ve druhé polovině roku, kdy budu moci vašim čtenářům prozradit víc.

Přece jen ještě v souvislosti s MSP dovolte jednu otázku. Často slyšíme z jejich strany nářky na to, že velké zahraniční investice a projekty berou domácím firmám nejen lidi, ale i prostředky atd. Jak se na to díváte?

Zřejmě mají na mysli investiční pobídky. Ty jsou dlouhodobě zaměřeny nejen na zahraniční společnosti, mohou o ně žádat i MSP a české firmy obecně, není to omezeno pouze na zahraniční subjekty. Nicméně v rámci přípravy novely zákona o investičních pobídkách se snažíme prosadit, aby naše MSP musely splnit pouze poloviční požadované parametry oproti zahraničním firmám. Tím by pobídky pro ně měly být daleko dostupnější. Samozřejmě nevíme, v jakém stavu to bude schváleno, ale myslíme si, že tento bod by neměl narazit na nesouhlas některého z rezortů, a věříme, že to takto vejde v platnost.

Tak to je dobrá zpráva pro naše MSP. Vypadá to, že by se jim mohlo blýsk-

nout na lepší časy. Co ještě pro ně chystáte?

Myslím, že je potěší i naše společná aktivita Tým Česko, kdy si všechny státní instituce podporující naše firmy sedly k jednomu stolu a vytvořily sdílenou podporu podnikání. Vedle CzechInvestu je to dále CzechTrade, Česká exportní banka, Českomoravská záruční a rozvojová banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost a Technologická agentura ČR, samozřejmě pod hlavičkou Ministerstva průmyslu a obchodu. Všichni máme společného klienta, tedy naše podnikatele. Cílem Týmu Česko je zefektivnění a zrychlení našich služeb, které jim poskytujeme. Zatím jsme na začátku, ale plánujeme v tomto směru mnoho. Mimo jiné budeme více koncentrovat své síly a šetřit náklady. ■

SE SILVANOU JIROTKOVOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU

Tým Česko by měl usnadnit život nejen malým a středním firmám

Šest státních institucí vytvořilo ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu společný Tým Česko. CzechInvest, CzechTrade, Česká exportní banka, Českomoravská záruční a rozvojová banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost a Technologická agentura ČR tak zareagovaly na výzvy trhu a potřeby firem a nově jim společně nabízejí komplexní podporu. Podnikatelé by se díky Týmu Česko měli lépe orientovat ve službách jednotlivých organizací, a snaže tak získat přístup k veřejné podpoře.

„Díky sdílené podpoře by nejen malé a střední podniky měly být schopné dosáhnout svých cílů snadněji a s větším efektem. V mnoha ohledech patříme v oblasti technologií a inovací ke světové špičce a Tým Česko by mohl naši konkurenceschopnost a prosperitu ještě zvýšit a dotáhnout na úroveň lídrů USA a Velké Británie,“ říká ministr průmyslu a obchodu Tomáš Hüner.

www.tym-cesko.cz

PŘÍRODA TRPÍ, ČLOVĚK NA TO DOPLÁCÍ. CO S TÍM? DEJME RUCE PRYČ, RADÍ EXPERT

PŘES DVĚ MILIARDY LIDÍ NEMÁ PŘÍSTUP K PITNÉ VODĚ. VĚTŠINA Z NICH ŽIJE V ROZVÍJEJÍCÍCH SE ZEMÍCH, PROBLÉMY S DODÁVKAMI ALE VE STÁLE VĚTŠÍ MÍŘE HLÁSÍ I USA ČI EVROPA. A VZHLEDEM K RŮSTU POČTU OBYVATEL MÁ BÝT JEŠTĚ HŮŘ. POD TLAK SE NAVÍC DOSTÁVÁ TAKÉ ZEMĚDĚLSTVÍ, KTERÉ JE PODEPSÁNO POD 70 PROCENTY SPOTŘEBY VODY. STRUČNĚ: ZÁKLADNÍ ŽIVOTNÍ POTŘEBY JSOU V OHROŽENÍ. AGRÁRNÍ ANALYTIK PETR HAVEL BĚHEM NEDÁVNÉ ALTER EKO DEBATY VYJMENOVAL PĚT FAKTORŮ, KTERÉ MÁ SMYSL NEJEN V TOMTO KONTEXTU V ČESKU SLEDOVAT.

01

(DE)GLOBALIZACE

V důsledku geopolitické nestability se stále častěji mluví o soběstačnosti. V zájmu Česka, podobně jako každého státu, přitom je udržovat si takzvaný produkční potenciál, tedy dostatečnou kvalitu půdy a dostatek zdrojů vody, aby se v případě, že by se objevil nějaký problém, mohly tyto základní zdroje využít. Namísto toho se bohužel potravinářská soběstačnost v poslední době chápe tak, že si všechno vyrobíme a nic nebudeme dovážet. Tak to ale nikdy nebylo.

Jistě, v době studené války a železné opony, kdy se každá ze stran snažila deklarovat, že není závislá na té druhé, jsme byli více soběstační, než jsme dnes. Jenže výsledkem bylo, že tu chybělo široké spektrum potravin; nebyla široká nabídka, protože se prostě některé věci nedaly dovézt. Druhou věcí pak byly ceny potravin. Dnes často slyšíme, jak bylo jídlo před rokem 1989 levné. Přitom v reálných cenách byly ve srovnání s dneškem potraviny vlastně dražší. Stručně řečeno, je správné usilovat o přiměřenou potravinovou soběstačnost, což znamená, že by oproti současnému stavu bylo asi dobré o něco zvýšit podíl domácí produkce na celkové spotřebě, stoprocentní nezávislost je ale téměř nedosažitelná – a navíc by na něco podobného lidé dopltili.

02

REGULACE

Jedním z nejkontroverznějších témat posledních let jsou biopaliva. Pro mnohé producenty, pěstitele a zpracovatele je to ekonomicky zajímavé, proto jim fandí. Hlavním hybatelem v této věci je přitom evropská legislativa, která před lety stanovila pro všechny členské země povinný závazek dostat podíl biopaliv do roku 2020 na úroveň 10 procent veškeré spotřeby. Toto rozhodnutí bylo tlačeno zájmovými skupinami, v první fázi i ekology, podle nichž jsme se měli dočkat nižších emisí a snížení závislosti na ropě.

Realita je trochu odlišná, biopaliva nejsou spásou, a to zejména kvůli tomu, že už se nedělají jen z řepky, ale také z cukrovky, méně efektivní pšenice a tak dále, což je cesta do pekel. Evropská komise proto snížila povinný podíl na 7 procent, navíc je dnes výrazný tlak na to, aby i ten do roku 2020 klesl na 3,8 procenta. V důsledku této skutečnosti postupně dochází k útlumu produkce řepky, nicméně zmíněný závazek pořád hraje určitou roli, což je špatně. Legislativa EU by měla stát na dobrovolnosti. Souhlasím s tím, že když se někde objeví přebytek určité komodity, má její technické využití smysl. Za situace, kdy technické využití v podstatě převážilo nad potravinářským, to ale moc smysl nedává.

03

NEZNALOST

Nedávno se naše země pokryla pylem, mnozí se okamžitě začali trefovat do řepky. Ta má přitom, co se hospodářských plodin týče, jen asi sedmnáctiprocentní podíl, ale je velmi viditelná. Navíc k pylové pokrývce sice přispěla, hlavním viníkem ale byly jehličnany. To jen potvrdilo, že je v zemědělství řada věcí, které veřejnost neví, a je to škoda, protože pak má zkreslený pohled na celý obor. Jde o oblast venkova, kde se lidé tak často nepohybují. To dává šanci různým pochybným vyjádřením politiků či lobbistů o tom, co je vlastně v zemědělství podstatné, aniž by tomu tak skutečně bylo. Když se pak vrátíme k řepce, ta je kupříkladu surovinou pro výrobu řepkového oleje, který je podle Světové zdravotnické organizace jediný doporučený k pravidelné konzumaci. Zároveň je potravou pro včely, které pak produkují řepkový med, u nás jeden z nejprodávanějších. A do třetice, řepka je poměrně mohutná rostlina, takže její kořenový systém obohacuje půdu o organickou hmotu. Na druhou stranu ji často napadají škůdci, což znamená, že musí být silně chemicky ošetřována a tato chemie zabíjí organismy v půdě. Stručně řečeno, řepka nemá vliv jednoznačně negativní nebo pozitivní, což se ale většinou v podobných širších souvislostech neprezentuje.

04

DĚDICTVÍ

Nedostatek vody je (nejen) pro Česko jednou z největších výzev. O tom se hodně mluví, málokdo nicméně skutečně ví, jak se k tomu postavit. U nás totiž není problém v tom, že by nepršelo. Prší zhruba stejně jako v minulosti, problém je v tom, že na rozdíl od minulosti spíše intenzivně než mírně; rozložení srážek je jiné, než bývalo, ale voda k nám spadne. Potíž je v tom, že ji nedokážeme v krajině zadržet. Kvůli tomu, že se v rámci kolektivizace rozoraly meze, že se vysušily rybníky, že jsme rezignovali na pestrost krajiny. K tomu je pak ještě třeba přičíst chemii, utužování půdy těžkou zemědělskou technikou a další faktory.

To všechno způsobilo, že schopnost české krajiny zadržovat vodu je velmi nízká. Pro představu: potenciál je o 3,5 miliardy kubíků vyšší, než je realita, což znamená, že nevyužitý potenciál naší půdy zadržovat vodu se v podstatě rovná více než dvěma letům spotřeby vody jak pro pitné účely, tak i pro průmyslové účely a zemědělství. Možnost korekce tu je – a ne malá. Jestli ji přitom budeme chtít využít, bude zapotřebí změnit způsob našeho hospodaření v zemědělské krajině, zvýšit její pestrost a zároveň třeba přestat zastavovat zemědělskou plochu a pokrývat půdu neprostupnými povrchy.

05

ČLOVĚK

Problém s kůrovcem, který v posledních letech eskaloval, může být svým způsobem z pohledu zdraví přírody nakonec prospěšný. Jde totiž o věc viditelnou, která se i díky tomu může stát impulzem, aby se něco začalo dít. V této souvislosti je přitom třeba brát v potaz, že nemáme nejvhodnější strukturu lesů. V Česku je příliš smrkových monokultur. Určitě ale není pravda, že by smrk do naší krajiny nepatřil. Jen by měl být někde jinde a výš, což v řadě případů není; je na špatných stanovištích a to působí problémy.

Co s tím? Ono je to svým způsobem podobné jako v zemědělství: pomohlo by, kdyby byla role člověka napříště upozaděna, kdybychom do přirozeného chodu věcí méně zasahovali. Měli bychom prostě dát více prostoru přírodě, což konkrétně v případě lesů znamená sázet ve větší míře na ekologická řešení namísto regulací nesoucích se ve znamení hesla, že člověk vládne světu, přírodě a krajině. My jsme totiž nikdy nevládli, spíše jsme škodili. Nejen stávající stav lesů pak jen dokazuje, jak se nadměrné a nepřirozené zásahy člověka do přírody nakonec obrátí proti němu. Na druhou stranu pozitivní zprávou určitě je, že lesní plocha v Česku od roku 1936, kdy se sleduje, neustále roste. Jde tedy o to ke kvantitě přidat i pomyslnou kvalitu.

PŘEDÁVÁNÍ RODINNÝCH FIREM DALŠÍ GENERACI

HROZÍ ZÁNİK NĚKTERÝCH Z NICH?



JUNIORY LÁKÁ KOMFORT NECHAT SE ZAMĚSTNAT VÍCE NEŽ VLASTNÍ PODNIKÁNÍ

Předat firmu rodinnému příslušníkoví plánuje 57% firem, přičemž necelá polovina z nich (47%) již ví, komu ji předají. **Na meziročním poklesu (13%) se ale začíná projevovat trend, kdy potomci využívají lukrativních nabídek na trhu práce a upřednostňují před náročností vlastního podnikání často komfortnější zaměstnání u velkých firem.** Alarmující je rovněž zjištění, že pouze **5% rodinných firem má zpracovaný plán předání podniku.** Celých 65% rodinných firem takový plán nemá a ani o něm neuvažuje, což může být podle AMSP ČR velkým rizikem.

„Nejvíce ztrát ze špatného předání vyplývá totiž z nepřipravenosti všech stran, proces se často děje intuitivně, v časovém tlaku a bez

dopředu projednaných podmínek a pravidel. To může znamenat vznik řady problémů a nedorozumění jak mezi předávajícími, tak mezi firmou a dodavateli, bankéři nebo zákazníky,“ upozorňuje generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová. „Na druhou stranu jsme rádi, že 52% rodinných firem vyhledává informace o generační výměně a zhruba třetina z nich je čerpá od AMSP ČR v rámci Roku rodinného podnikání 2018.“

Více než polovina rodinných firem (56%) uvádí, že nástupníci mají vhodné vzdělání pro řízení firmy, naopak pouze třetina z nich má dostatek zkušeností. **Co se týká vlastností potenciálního nástupce a budoucího lídra firmy, projevuje se u rodinných firem vyšší důraz na dlouhodobou stabilitu.** „Zatímco v nerodinných

RODINNÉ FIRMY V ČESKU ZAŽÍVAJÍ VELKOU VLNU GENERAČNÍ VÝMĚNY A VĚTŠINA Z NICH NA TENTO ÚKOL NENÍ DOSTATEČNĚ PŘIPRAVENA. PLÁN NA PŘEDÁNÍ MÁ POUHÝCH 5% Z NICH. GENERAČNÍ VÝMĚNA PŘINÁŠÍ TAKÉ KONFLIKTY MEZI ZAKLADATELI A NÁSTUPNÍKY, COŽ POTVRZUJÍ DVĚ TŘETINY DOTAZOVANÝCH FIREM. JEN TĚSNÁ NADPOLOVIČNÍ VĚTŠINA VLASTNÍKŮ VÍ, KOMU RODINNOU FIRMU PŘEDAT, ZATÍMCO PŘED ROKEM TO BYLO JEŠTĚ PLNÝCH 70%. ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) PŘEDLOŽILA U PŘÍLEŽITOSTI 7. ROČNÍKU SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU PRŮZKUM ZAMĚŘENÝ NA RODINNÝ BYZNYS. PRO AMSP ČR HO V KVĚTNU REALIZOVALA VÝZKUMNÁ AGENTURA IPSOS MEZI 331 RODINNÝMI FIRMAMI NAPŘÍČ OBORY A REGIONY ČESKA.

firmách jsou více požadovány manažerské, organizační a oborové schopnosti, u těch rodinných je kladen vyšší důraz na zodpovědnost, čestnost a spravedlnost. To je dáno tím, že cílem obvykle není okamžitý finanční zisk, ale dlouhodobá správa aktiv a udržení rodiny pohromadě, přičemž šéf rodinné firmy hraje nejen o manažerské výsledky, ale doslova o střechu nad hlavou pro celou rodinu a o majetek tvořený jeho předky. To je odpovědnost, která je neporovnatelná s běžným manažerským přístupem," podotýká předseda AMSP ČR Karel Havlíček.

ZÁJEM O PEVNOU POZICI V LEGISLATIVĚ SE ZVYŠUJE

Rodinné firmy se začaly aktivně zajímat o myšlenku **ukotvení rodinného podnikání v české legislativě. Celých 77 % souhlasí s tímto krokem, což je o 34 % více, než tomu bylo vloni.** „V okamžiku, kdy bude uzákoněna definice rodinné firmy, mohou následovat další kroky pro podporu tohoto typu podnikání, ať už přímou nebo nepřímou, například snížením administrativní zátěže, zjednodušením daňové agendy těchto firem a podobně," vysvětluje Miroslav Svoboda, vedoucí partner ve společnosti Deloitte, která na právním ukotvení definice pracuje.

V rámci podpory by rodinné firmy nejvíce uvítaly **mediální podporu příkladů dobré praxe, dále investiční pobídky pro rodinné firmy, cílené dotační podpory pro ně či snížení odvodů za zaměstnance u firem v méně rozvinutých regionech.** V dalších požadavcích následuje finanční příspěvek na vzdělávání nástupníků na vysokých školách v ČR i v zahraničí a rovněž vyšší zodpovědnost státu v rozhodování o podpoře konkurenčních zahraničních montoven, distribučních a logistických center v regionech, které jim odebírají pracovníky. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, garant projektu Rok rodinného podnikání 2018 a majitel společnosti LIKO-S, „Rodinné firmy roku 2014", k tomu poznamenává: „Dnes již není možné, aby zahraniční investoři přicházeli do našich regionů a s podporou státu v zádech vysávali pracovní trh místním rodinným firmám. Je nutné tuto nerovnováhu vyvažovat a začít stejnou měrou podporovat růst českých rodinných firem. Je třeba, aby naše podniky zakládaly své továrny v zahraničí.

Podpora nástupu nové generace rodinných podnikatelů do vedení firem nastartuje jejich raketový růst. Je zde historicky velká šance na to, aby originální české společnosti začaly dobývat svět.“

Celých 83 % rodinných firem deklaruje **mimořádnou náročnost vůči svým zaměstnancům, přičemž ale stejný přístup volí i k potomkům ve firmě. Ke konfliktům mezi rodinnými příslušníky dochází ve dvou třetinách rodinných firem,** nejčastěji mezi zakladateli a nastupující generací či zakladateli navzájem, naopak konflikty mezi rodinou a ostatními zaměstnanci nejsou příliš časté. Dvě třetiny firem (63 %) pak řeší konflikty otevřenou diskuzí, obvykle nevyužívají rodinnou ústavu, přesto je zřejmé, že problémy dokáží na kupecké bázi řídit a nepodceňují jejich řešení, včetně určitých formalizovaných kroků, například na bázi oficiální rodinné rady.

ZISK NENÍ PRO RODINNÉ FIRMY JEDINÝ CÍL

Majitelé rodinných firem více než z poloviny (61 %) preferují, aby nástupník absolvoval stáž v jiné rodinné firmě, a ziskal tak reálné zkušenosti z provozu. **Na rozdíl od minulých let se začíná objevovat trend, kdy předávající mají větší zájem zůstat ve firmě aktivní.** Je to dáno jednak tím, že není jednoduché přesvědčit nástupce k převzetí firmy, ale rovněž tím, že s blížícím se časem odchodu si předávající stále více uvědomují, že jejich práce je v rodinném podniku nesnadno nahraditelná.

Vojtěch Záškodný, ředitel firemního bankovníctví Equa bank, dodává: „Z výzkumu vyplývá, že dosahování zisku není jediným motivem pro podnikání rodinné firmy, klíčový je také důraz na mezigenerační úctu k majetku předků a zodpovědnost nejen k rodinné tradici, ale i ke komunitě a prostředí, v němž se rodinná firma pohybuje. Tento důraz na osobní odpovědnost podporuje také jeden z výstupů prezentovaného výzkumu, rodiče v rámci rodinné firmy kladou na své potomky zpravidla mnohem vyšší nároky než na ostatní zaměstnance.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

PARTNERI PRŮZKUMU BYLY SPOLEČNOSTI ŠKODA AUTO, DELOITTE A EQUA BANK.

PŘI PŘÍLEŽITOSTI ZVEŘEJNĚNÍ PRŮZKUMU STARTUJE I DALŠÍ ROČNÍK PRESTIŽNÍ SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU (EBRFR).

Letos se do ní mohou firmy přihlásit od 17. května do 17. srpna. Kromě tradičního zlatého, stříbrného a bronzového umístění zůstává i letos Cena odborné poroty pro dvě kategorie: Malé firmy (firmy do 50 zaměstnanců s obrátem do 10 mil. eur) a Střední firmy (firmy do 250 zaměstnanců s obrátem do 50 mil. eur). Cena veřejnosti zůstává stejná jako v předchozích ročnících a budou do ní zařazeny firmy z obou kategorií (z každé kategorie pět nejlepších firem, které vybere porota). Vyhlášení vítězů proběhne již tradičně na Dni podnikatelů České republiky, a to 10. října 2018 v Praze.



CzechInvest podporuje regeneraci brownfieldů po celé České republice!

Lokality brownfieldů skýtají značný potenciál dalšího rozvoje. Přestože je časově a finančně náročná, jejich regenerace má pozitivní sociální a ekonomický dopad na danou oblast.

Naše služby:

- + mapujeme a identifikujeme lokality vhodné pro realizaci projektů v jednotlivých krajích České republiky
 - Národní databáze brownfieldů
- + ve spolupráci s dalšími veřejnými institucemi připravujeme podklady Národní strategie regenerace brownfieldů v ČR a podílíme se na jejím naplňování
- + poskytujeme informace a administrujeme programy podpory na regeneraci brownfieldů financované ze státního rozpočtu i ze strukturálních fondů EU
- + připravujeme a organizujeme prohlídky vytipovaných nemovitostí
- + pořádáme semináře a konference o regeneraci brownfieldů ve vybraných regionech

Pozor! Nyní je vyhlášena Výzva II-2018 programu Regenerace a podnikatelské využití brownfieldů!

Program je určen obcím, městům a krajům pro revitalizaci a oživení zastaralých a nevyužívaných areálů a jejich následné využití pro průmyslové a podnikatelské aktivity. Celková alokace pro tuto výzvu je 180 milionů Kč.

Žádosti je možné podávat do 10. 8. 2018.
Více informací na stránkách www.brownfieldy.cz nebo na brownfieldy@czechinvest.org.

BROWNFIELDY

SKRYTÝ POTENCIÁL PRO ROZVOJ OBCÍ A MĚST

V ČESKU UBÝVÁ VOLNÝCH PLOCH PRO DALŠÍ PODNIKATELSKÝ ROZVOJ A PŘÍPRAVA DOSUD NEZASTAVĚNÝCH ÚZEMÍ (TZV. GREENFIELDŮ) JE DNES DALEKO NÁROČNĚJŠÍ, NEŽ TOMU BYLO V MINULOSTI. ZÁJEM INVESTORŮ I ORGÁNŮ STÁTNÍ SPRÁVY A SAMOSPRÁV O OŽIVENÍ ZANEDBANÝCH NEVYUŽÍVANÝCH LOKALIT, ČASTO ZATÍŽENÝCH SVOU PŮVODNÍ FUNKCÍ, VLASTNICKOU ROZTRŽIŠTĚNOSTÍ A V NĚKTERÝCH PŘÍPADECH I EKOLOGICKOU ZÁTĚŽÍ, PROTO STOUPÁ.

Proces regenerace brownfieldů není krátkodobou záležitostí. Zdlouhavé povolovací procesy, možný výskyt ekologického znečištění a komplikovanost majetkových vztahů celý proces často brzdí a někdy budoucí investory zcela odradí. Revitalizace má však na dané území a jeho širší okolí pozitivní sociální a ekonomický dopad. Je důležitá nejen pro oblasti velkých aglomerací, které se ve svém vnitřním prostoru potýkají s nedostatkem volných ploch určených pro zástavbu, ale také pro regiony, kde může částečně zamezit trendu migrace ekonomicky aktivních obyvatel z venkova do velkých měst.

Brownfieldové lokality po celé České republice mapuje Národní databáze brownfieldů agentury CzechInvest. V ní se aktuálně nachází na 3,6 tisíce lokalit. Ne všechny však dosud mají vyřešené majetkoprávní vztahy, což znemožňuje

jejich další využití. Pouze necelých 500 jich tak CzechInvest může nabízet potenciálním investorům.

Finanční prostředky na revitalizaci brownfieldů nabízejí jak dotace ze strukturálních fondů EU, tak z programu Regenerace a podnikatelské využití brownfieldů, který iniciovali sami starostové a hejtmani a který představilo Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s agenturou CzechInvest v loňském roce. Aktuálně běží jeho druhá výzva, žádosti o podporu přijímá CzechInvest do 10. srpna 2018. Plánovaná podpora z programu v celkové výši 2 miliardy korun je určena výhradně na obnovu brownfieldů ve veřejném vlastnictví. Žádat o ni mohou obce a města ležící na území strukturálně postižených krajů Moravskoslezského, Karlovarského a Ústeckého a dalších hospodářsky problémových regionů,

Co je brownfield?

Pojmem brownfield se rozumí nemovitost (území, pozemek, objekt, areál), která je nevyužívaná, zanedbaná a může být i kontaminovaná. Vzniká jako pozůstatek průmyslové, zemědělské, rezidenční, vojenské či jiné aktivity. Brownfield nelze vhodně a efektivně využívat, aniž by proběhl proces jeho celkové regenerace.



Konferenci Brownfieldy 2018 zahájili generální ředitelka CzechInvestu Silvana Jirotková a ředitel Asociace developerů Tomáš Kadeřábek

například Frydlantu, České Třebové či Přerova.

Důkazem rostoucího zájmu o brownfieldy je mimo jiné společná konference Brownfieldy 2018 agentury CzechInvest a Asociace developerů, která se konala na počátku května v areálu vysočanské Pragovky. Cílem organizátorů bylo spojit státní i soukromé subjekty a navázat mezi nimi dialog o řešení problematiky regenerace brownfieldů na území České republiky. Konference se zúčastnilo na 330 zástupců městských a krajských úřadů i dalších zástupců státní správy, vlastníků brownfieldů, developerů, investorů, odborníků na environmentální problematiku, projektantů a představitelů akademické sféry. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

Stránky www.brownfieldy.eu přinášejí obecné informace o brownfieldech na území České republiky včetně možností finanční podpory jejich regenerace.

Pro účastníky konference byla připravena komentovaná prohlídka jednoho z největších brownfieldů v Česku, areálu Pragovka



ve spolupráci

mediální partner

www.nastartujtese.cz 800 521 521



AMSP ČR
ASOCIACE MALÝCH STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



#nastartujtese.cz
#projektstolek 😊😊

NESKRÝVEJTE SVŮJ PODNIKATELSKÝ NÁPAD PŘED SVĚTEM

♥ 300 000 Kč NA ROZJEZD PODNIKÁNÍ

Přihlaste svůj projekt do grantového programu Nastartujte se a vyhraďte 300 000 Kč a hodnotné ceny od našich partnerů.



www.nastartujtese.cz



KB

REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT

VŠECHNY ÚČTY PŘES JEDNO PŘIHLÁŠENÍ ANEB CO JE TO SOGECASHWEB



„Jsme česká importní společnost a zabýváme se dodávkami technologií pro vstřikování plastů a automatizaci výroby. Díky rozvoji obchodu jsme v minulosti založili dceřiné společnosti na Slovensku a v Polsku. Finanční dohled nad těmito závody probíhá z ČR. Hledáme jedno internetové bankovníctví, ve kterém bychom mohli sledovat účty a autorizovat platby všech společností zároveň pod jedním heslem. Co byste nám doporučili?“

Ing. Boris Lucký, jednatel společnosti Mapro spol. s r. o.



ODPOVÍDÁ RENATA GREGOVÁ, HEAD OF SALES CORPORATE CASH MANAGEMENT, KB

Na situace mezinárodně působících firem velké banky myslí a přinášejí různé nástroje přímého bankovníctví. Při volbě produktu, který bude potřebám vaší společnosti nejvíce vyhovovat, je dobré si odpovědět na dvě základní otázky: Hledáte aplikaci dostupnou odkudkoliv přes zabezpečené internetové stránky banky a nebo program instalovaný na váš počítač? Kde jsou vedeny účty, které chcete přes tento nástroj spravovat – u jedné nebo ve více bankovních skupinách?

Podívejme se nyní blíže na jednotlivé aspekty.

INTERNETOVÉ BANKOVNICTVÍ VERSUS INSTALOVANÝ PROGRAM

Přístup do bankovníctví přes webovou stránku přináší pohodlí zvláště členům managementu firmy, kteří často cestují. Stačí mít u sebe buď klíč (certifikát uložený na USB disku, čipovou kartu nebo autorizační kalkulačku), nebo si vygenerovat unikátní kód pro každé přihlášení (přes SMS nebo v aplikaci v telefonu). V kombinaci s osobním heslem je pak možné se přihlásit odkudkoliv. Aplikace internetového bankovníctví mají často také svou mobilní verzi, která z hlediska rychlosti náhledu a autorizace umožňuje ještě větší flexibilitu.

Instalované programy naopak bývají robustnější, většinou jsou instalovány na serveru společnosti. Umožňují využívání mnoha nadstavbových funkcí či archivaci výpisů. Více je ocení spíše vaše účetní oddělení.

ÚČTY U JEDNÉ NEBO VE VÍCE BANKOVNÍCH SKUPINÁCH?

Vedení účtů u jedné banky či bankovní skupiny ve více zemích přináší samozřejmě různé výhody. Kromě jednodušší komunikace, se kterou vám může pomoci váš bankovní poradce nebo specialista cash managementu, také například detailnější informace k jednotlivým platbám anebo větší spektrum doplňkových služeb.

Pokud je váš byznys rozkročen v takových zemích, které nepokrývá jedna

bankovní skupina, i tak jsou na trhu nástroje zjednodušující řízení vašich financí. Prostřednictvím těchto nástrojů nebo aplikací můžete z jednoho místa přes jedno přihlášení ovládat své účty v zahraničí – zadávat příkazy k úhradě a stejně tak i získávat výpisy ze všech vašich účtů po světě. ■

TEXT: RENATA GREGOVÁ
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Řešení pro Mapro

Pro potřeby vaší společnosti nabízí Komerční banka v rámci skupiny Société Générale **internetové bankovníctví SogecashWeb dostupné na webových stránkách či v mobilní verzi vhodné pro telefony a tablety**. Při volbě zabezpečení máte na výběr mezi USB klíčem a aplikací generující unikátní vstupní kódy. Jediné přihlášení (login) vás pak přivede do prostoru, kde můžete nahlížet na domácí i zahraniční účty, iniciovat platby nebo třeba vyhledávat v historii transakcí, a to **bez ohledu na to, ve které zemi a bance jsou účty vedeny**. SogecashWeb vás také upozorní na platby čekající na vaši autorizaci či jiné situace podle vaší volby.

Úvodní stránka pak nabízí naprostou svobodu v tom, jaké informace si nastavíte jako uvítací – aktuální zůstatek na konkrétním účtu, alerty, zprávy z finančního trhu a další.



boutique ★★★★★
HOTEL RADUN
Est. 1928

Zažijte úslužnost první republiky v Luhačovicích



www.hotelradun.cz

inzerce

rohlik .cz

Postaráme se o nákupy do vaší firmy

- Sushi, saláty a hotová jídla do 90 minut u vás.
- Čerstvé pečivo a ovoce na jednání.
- Platit můžete na fakturu.

Více info na www.rohlik.cz/dokanclu

inzerce



DENTÁLNÍ HYGIENA
GGCE, spol. s r. o.

FIREMŇÍ BENEFITY NEJSOU VÝSADOU VELKÝCH PODNIKŮ. PŘÍSPĚJTE KE SPOKOJENOSTI SVÝCH ZAMĚSTANCŮ I VY!

Dopřejte jim preventivní dentální hygienu v rámci pracovních benefitů. Zdravotní pojišťovny tento úkon nehradí, ačkoli má velký význam pro zdravý chrup.

Dentální hygienu lze zařadit do stávajících benefitních programů.

Nabízíme

- smluvní spolupráci s firmami
- kompletní dentální hygienické ošetření v ordinaci v centru Prahy
- nadstandardní služby včetně bělení zubů

ggdent.com

ordinace@ggdent.com

295 565 607

Veronika Ivanović:

LIDSKOU TVOŘIVOST A ZVĚDAVOST ROBOTI NENAHRADÍ

NEZAMĚSTNANOST JE V ČESKU TĚMĚŘ NULOVÁ A LIDÉ NA TRHU PRÁCE CHYBÍ. FIRMY ŘEŠÍ TUTO PROBLEMATIKU RŮZNĚ, NEJEDNOU ORIGINÁLNĚ, JAK TO DOKLÁDÁ V ROZHOVORU I VERONIKA IVANOVIĆ, ŘEDITELKA LIDSKÝCH ZDROJŮ VE SPOLEČNOSTI VODAFONE.

Vodafone jako telekomunikační operátor nemá problémy s náborem pracovních sil?

Přestože se obecně mluví o nedostatku odborníků, o práci u nás je trvalý zájem. Díky tomu si můžeme zaměstnance pečlivě vybírat. Dlouhodobě patříme mezi nejatraktivnější zaměstnavatele vůbec. Nedostatek uchazečů pocítujeme jen v některých úzce zaměřených profesích v oblasti informačních technologií a marketingu. Proto jsme posílili naši personální komunikaci a využíváme speciální facebookový profil Vodafone Career. Často chodíme i do škol. Přes naši nadaci podporujeme také mladé podnikatele a sociální start-upy.

Kolik lidí vlastně zaměstnáváte?

Není to malé číslo, kolem 1800. Část z nich jsou ženy na mateřské dovolené. Zároveň pro nás ještě pracují dva tisíce lidí nepřímo. Zaměstnáváme jak středoškolsky, tak vysokoškolsky vzdělané odborníky v průměrném věku okolo 35 let a snažíme se o rovnoměrné zastoupení žen a mužů ve všech věkových kategoriích.

Uplatňujete nějaké netradiční metody odměňování a benefitů?

System odměňování je u nás stejně pestrý jako náplň práce. Zaměstnanci mají vedle nadstandardního finančního ohodnocení k dispozici širokou nabídku benefitů. Každý rok přidáváme desítky nových podle toho, o co je zájem. Zaměstnanec může ze svého limitu čerpat příspěvky na vzdělávání,

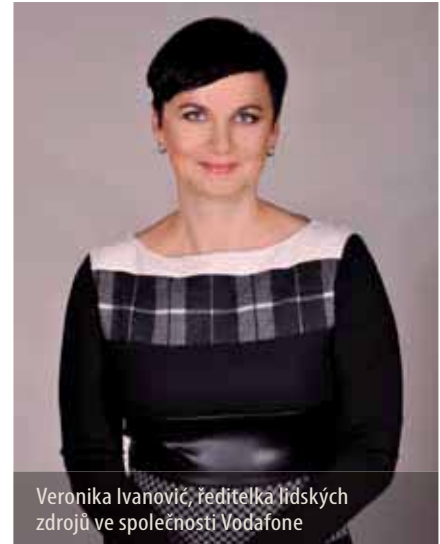
sportování, kulturu a podobně, včetně potřeb dětí. Jako zajímavost uvedu, že v sídle firmy jsme zřídili posilovnu a zaměstnancům jsme pořídili kromě jiného elektrokola pro cesty na pracovní schůzky, ale také na rekreační sportování. A pružná je u nás nejen pracovní doba, ale i pracovní místa, jestli to tak mohu říct. V centrále není nikdo připoután na jednu židli. Posadí se i s počítačem kamkoliv, kde mu to v té chvíli vyhovuje. Když zaměstnanci řeší určité projekty skupinově, mohou si sednout k sobě, což usnadňuje spolupráci.

Zaměstnáváte i studenty?

Ano, studenti mají u nás možnost různých zajímavých stáží. Dále rozvíjíme unikátní projekt objevování talentů pod anglickým názvem Discover, do kterého se mohou přihlásit jak studenti posledního ročníku vysokých škol, tak čerství absolventi. V rámci projektu jsou zařazeni na různá pracoviště podle schopností a přání, kde pak rok pracují, rozvíjí se a učí od zkušených zaměstnanců. Velmi často se mezi nimi najdou opravdové talenty, které k nám přinášejí svěží vítr.

Myslíte si, že dnešní mladí lidé mají na zaměstnavatele přehnané požadavky?

Nedávno jsme u nás zorganizovali průzkum, v němž jsme se mladých zaměstnanců ptali, co na našem podniku oceňují a co by naopak změnili. Jako velké plus vnímají pružné pracovní podmínky a otevřenou atmosféru. Oceňují také, že u nás získávají cenné mezinárodní



Veronika Ivanović, ředitelka lidských zdrojů ve společnosti Vodafone

zkušenosti. Zároveň jsou prvními kritiky nedostatečného využití moderních informačních technologií, se kterými vyrostli. E-maily jim připadají archaické, požadují spojení se spolupracovníky v reálném čase a internetové připojení ve špičkové kvalitě ze všech míst. Chtějí kreativitu a víc času na osobní život. Nelze však paušálně říct, že mají přehnané požadavky, protože doba a její rychlost je vlastně nutí mít i trochu vyšší požadavky jak na sebe, tak na okolí, nadřízené nebo kolegy. Samozřejmě je potřeba zároveň i tvrdě pracovat, aby člověk později sklízel plody vynaložené práce.

Když mluvíme o budoucnosti, pokukujete i po robotech?

I když si to možná často neuvědomujeme, robotické technologie jsou s námi již mnoho let. V poslední době ovšem zažívají bouřlivý rozvoj. To se samozřejmě promítá i do fungování našeho podniku. Uvedu alespoň robotickou počítačovou automatizaci. Tato technologie už dnes efektivně uvolňuje ruce našim zaměstnancům, aby se věnovali tomu hlavnímu – zákazníkům. Není pochyb o tom, že potenciál robotů rychle poroste. V důsledku toho mnoho povolání zanikne. Tato doba však přinese i bezpočet nových příležitostí, kde my lidé využijeme naše přirozené schopnosti jako zvědavost či tvořivost. Těmi zatím nikdo žádného robota nevybavil a myslím, že se tak v dohledné době ani nestane. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JOZEF GAŘRIK
FOTO: ARCHIV VODAFONE

OSOBNOST: JAK MOC NÁM MŮŽE ZAMÍCHAT PRACOVNÍMI KARTAMI?

„OSOBNOST SE ODRÁŽÍ V SOUBORU ŘEŠENÍ, KTERÁ POUŽÍVÁME, KDYŽ ČELÍME RŮZNÝM SITUACÍM. PŮVOD SLOVA NALEZNEME V LATINĚ A ZNAMENÁ DOSLOVA ‚MASKA‘, TAK SI MŮŽETE PŘEDSTAVIT, ŽE JE TO JAKÁSI ‚ROLE‘, KTEROU HRAJEME A KTEROU SE PREZENTUJEME PŘED OSTATNÍMI LIDMI. NĚKDY NÁM POMÁHÁ, JINDY NÁM ŽIVOT KOMPLIKUJE,“ ŘÍKÁ LUCIE SPÁČILOVÁ, ŘEDITELKA ČESKÉ POBOČKY MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA.



Vaše společnost má na měření osobnosti jakýsi „metr“. Můžete nám ho přiblížit? Co konkrétního může nejen zaměstnavateli o lidech prozradit?

Ano, říkáme mu testy osobnostního potenciálu a s úspěchem je používáme už čtrnáct let. Věříme, že i když jsou věci jako vzdělání a sympatie zajímavé, existují jiné faktory, které jsou podstatnější pro úspěšný výběr personálu. Tím klíčovým je zaměření člověka na dosahování výsledků, dále je to úroveň motivace a rozhodně i osobnost hraje svou nezanedbatelnou roli. Nemohu mluvit za všechny testy, ale podle mých zkušeností dokáže dobrý test vždy odhalit silné stránky, dodá zajímavé informace o tom, jak bude osoba zvládat specifika

konkrétní pozice, a v neposlední řadě upozorní na to, co může zlepšit její motivaci nebo efektivitu.

V dnešní době nízké nezaměstnanosti, kdy se českým firmám často hodí každá ruka a noha, se snadno setkáte s názorem, že zabývat se osobností člověka v tuto chvíli nemá smysl. Jak se na to díváte vy?

Určitě se takováto reakce nabízí. A v určitých případech to opravdu už není o tom, že bychom si podle osobnosti nějak vybírali. Ale když člověku porozumíte, můžete pochopit například to, co ho frustruje nebo jak a kdy asi u něj hrozí vyhoření. Případně co jej motivuje, v čem je přirozeně dobrý, jak jej efektivně zaškolic a jak jej vést tak, aby byly obě strany maximálně spokojené. Pokud tedy složitě a dlouho hledáte vhodné zaměstnance, pak stojí za to investovat do informací, které znásobí šanci na to je také udržet a předejít dalším komplikacím.

Při výběru zaměstnanců dává takové testování osobnostního potenciálu smysl. Když mám ale zaměstnance, kterého znám už deset let, není prověřování osobnosti v rámci nějakých auditů v takovém případě zbytečné?

Je jasné, že když s někým pracujete takto dlouho, znáte ho. Dokonce víte přesně, co ho vytáčí, co mu jde a s čím se těžko vyrovnává. To, co je ale zásadnější, jsou informace, proč tomu tak je a jak mu můžete pomoci zvládat jeho práci lépe. Pokud je například někdo



neefektivní a často tráví v práci hodně hodin, nemusí to být vždy jen špatnou schopností plánovat. Může v tom být slabý tah na branku, neschopnost říct „ne“ nebo nesprávné určování priorit. Účelem tedy není objevit jen to, jaká osoba je, ale spíš to, co přesně zapříčiňuje její úspěchy a také neúspěchy, a díky tomu ji posunout dál. Z našich zkušeností častokrát jen toto porozumění podporuje pozitivní spolupráci a ochotu pracovat s lidmi.

Pro lidi je obecně oblast osobnosti velmi lákavé téma, zároveň je ale možné se poměrně často setkat s obavami z jakýchkoli podobných testů. Proč si myslíte, že to tak je?

Pokud se setkáváme s výhradami k vyplnění testů, většinou jsou spojeny s negativními zkušenostmi z minulosti. Ať už to byly „psychotesty“ na škole nebo jakékoli testy, které osobu kamsi zaškalkovaly a znehodnotily. Nemůžeme se pak divit skeptickému přístupu. Zaměstnavatel by nikdy neměl testy osobnosti používat jako jediný faktor při jakémkoli rozhodování. Ať už chcete někoho přijmout, povýšit nebo propustit, přihlédněte k reálné schopnosti podávat výsledky. A pokud tuto schopnost má, pak stojí za to jeho osobnosti porozumět za účelem efektivnějšího vedení, tréninku nebo pochopení. Zjistit, jaké jsou silné stránky vašich lidí, a využít jich v týmu, je dlouhodobá strategie všech úspěšných. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA

O hadicích nemusíte vědět nic. Stačí vědět, na koho se obrátit.

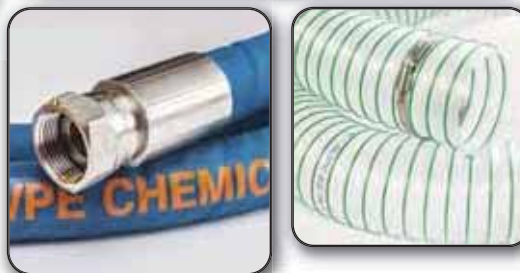
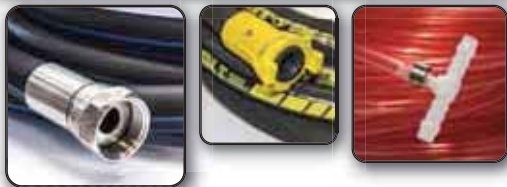


Vyžádejte si aktuální specializovaný katalog.

Objevíte v něm více než
250 typů hadic, 25 druhů spon,
375 druhů spojek a 100 inspirací!

Katalog si vyžádejte na naší
zákaznické lince 518 399 588,
nebo nám pošlete e-mail na:
gumex@gumex.cz

Rádi Vám jej bezplatně zašleme.



„Když jsem v roce 1994 založil v moravské Strážnici naši firmu, ani ve snu mě nenapadlo, že o dvacet let později budeme předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom našim odběratelům umožnili bezproblémově používat nebo vyrábět svá zařízení. Poctivost, systém, firemní řád i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit svět i sebe k lepšímu. Jsem rád, že i 2. místo v soutěži Vodafone Firma roku 2017 za Jihomoravský kraj potvrzuje schopnosti našich zaměstnanců.“ Jan Sedláček - zakladatel firmy.

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství



ZÁPŮJČKA NENÍ VÝPŮJČKA ANEB PŮJČKU JIŽ V ZÁKONĚ NEHLEDEJTE

ZHRUBA PŘED DVĚMA LETY JSME SE V TRADE NEWS (1/2016) VĚNOVALI PROBLEMATICE NĚKTERÝCH PRÁVNÍCH POJMŮ, KTERÉ „OBŽIVLY“ PŘIJETÍM NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU (NOZ). TEN JE ÚČINNÝ JIŽ VÍCE NEŽ ČTYŘI ROKY. JE TO DOBA DOSTATEČNĚ DLOUHÁ PRO ZAŽITÍ STARONOVÉ TERMINOLOGIE? POSUŽTE SAMI NA NÁSLEDUJÍCÍCH PŘÍKLADECH, JAK SE V PRÁVNÍCH POJMECH ORIENTUJETE.

ZÁPŮJČKA

Smlouva o zápůjčce vznikne, přenechá-li zapůjčitel vydlužiteli zastupitelnou věc tak, aby ji užil podle libosti a po čase vrátil věc stejného druhu (§ 2390 NOZ).

Předmětem zápůjčky je „zastupitelná“ věc, tedy věc druhově určená (např. peníze). Zápůjčka může být i nepeněžitá (např. suroviny, stavební materiál).

Významově zápůjčka odpovídá tomu, co byla podle předchozí právní úpravy (starého občanského zákoníku, tj. zákona č. 40/1964 Sb.) smlouva o půjčce, kterou tedy již v NOZ nenajdete.

Vydlužitel (dříve dlužník) může se zapůjčenou věcí nakládat jakkoli, může ji i spotřebovat, a je povinen vrátit

zapůjčitel (dříve věřitel) věc stejného druhu. V případě vracení nepeněžitě zápůjčky nezáleží na tom, zda cena věcí mezitím stoupla nebo klesla.

Smlouva o zápůjčce (stejně jako dříve smlouva o půjčce) je tzv. smlouva reálná, která vzniká přenecháním předmětu zápůjčky vydlužiteli (fyzickým předáním, v případě peněz rovněž bezhotovostním převodem zapůjčené částky). Tím se liší od smlouvy o úvěru, která má tzv. konsenzuální povahu a vzniká již souhlasným projevem vůle stran smlouvu uzavřít.

V praxi se lze někdy setkat s tím, že strany teprve poté, co je vydlužiteli přenechána zapůjčená věc, mají tendenci uzavírat smlouvu o zápůjčce (či ještě dosud o půjčce), ačkoliv smlouva

mezi nimi již vznikla. Samozřejmě je však možné, aby vznik zápůjčky strany následně písemně stvrdily včetně např. sjednané doby pro vrácení zápůjčky.

Zákon nepředepisuje pro smlouvu písemnou formu. Lze ji však doporučit pro eliminaci případného sporu ohledně právního důvodu přenechané věci (např. že se nejednalo o darování), ohledně sjednané doby pro vrácení zápůjčky či jiných podmínek.

Zápůjčka může být sjednána jako úplatná i bezplatná. Jinými slovy, nebude-li mezi stranami ujednána úplatnost, vznikne zápůjčka bezplatná. Úplata může spočívat v úrocích (při peněžitě zápůjčce) nebo v poskytnutí přiměřeného většího množství plnění nebo věcí lepší jakosti (při nepeněžitě zápůjčce).

Neurčí-li smlouva, kdy má být zápůjčka vrácena, je splatnost závislá na vypovězení smlouvy. Není-li o vypovědi ujednáno nic jiného, je výpovědní doba šest týdnů. Nejsou-li ujednány úroky, může vydlužitel zápůjčku splatit i bez výpovědi.

Bylo-li ujednáno vrácení zápůjčky ve splátkách, může zapůjčitel odstoupit od smlouvy a požadovat splnění dluhu i s úroky při prodloužení vydlužitele s vrácením více než dvou splátek nebo jedné splátky po dobu delší než tři měsíce, neujedná-li strany jiné podmínky pro odstoupení.

VÝPŮJČKA

Výpůjčka sice není právní pojem nový (smlouva o výpůjčce byla obsažena i v předchozí právní úpravě), pro přehlednost ji však zmiňujeme s cílem ukázat na základní rozdíly mezi výpůjčkou, zápůjčkou a výprosou (viz níže).

Smlouvou o výpůjčce půjčitel přenechává vypůjčitelu neuzivatelnou věc a zavazuje se mu umožnit její bezplatné dočasné užívání (§ 2193 NOZ).

Výpůjčka se od zápůjčky tedy liší tím, že jejím předmětem je věc určená individuálně (např. automobil, stroj). Vypůjčitel musí proto půjčitelu vrátit tu samou věc (nemůže ji spotřebovat).

Předmětem výpůjčky může být i nemovitá věc. Další odlišnost spočívá v tom, že výpůjčka je vždy (ze zákona) bezplatná (v případě přenechání individuálně určené věci k užívání za úplatu by se jednalo o nájem). Konečně u výpůjčky je ujednána doba užívání (vrácení) věci (na rozdíl od zápůjčky, u níž doba vrácení ujednána být nemusí, a od výpros, u níž doba užívání ujednána není).

Půjčitel se nemůže domáhat předčasného vrácení věci, ledaže vypůjčitel věc užije v rozporu se smlouvou. Vypůjčitel má právo vrátit věc předčasně, kdyby však z toho vznikly půjčitelu obtíže, nemůže věc vrátit bez jeho souhlasu.

VÝPROSA

Výprosa vzniká tehdy, přenechá-li půjčitel někomu bezplatně věc k užívání, aniž se ujedná doba, po kterou se má věc užívat, ani účel, ke kterému se má věc

užívat (§ 2189 NOZ). Stejně jako u výpůjčky je předmětem výpros, věc individuálně určená (druhá smluvní strana – výprosník – musí půjčitelu vrátit stejnou věc), u výpros, však není ujednána ani doba ani účel užívání.

Půjčitel může požadovat vrácení věci podle libosti (tj. kdykoli). Výprosník nemůže věc vrátit v době, kdy by tím způsobil půjčitelu obtíže, ledaže s tím půjčitel souhlasí.

Výprosa (prekarium) je právní institut, který byl obsažen již v rakouském všeobecném občanském zákoníku (ABGB) z roku 1811. Jak již bylo uvedeno výše, předchozí právní úprava (tj. zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník) obsahovala smlouvu o výpůjčce, nikoli však bezplatné přenechání věci k užívání bez ujednání doby a účelu užívání.

PACHT

Pacht vzniká pachtovní smlouvou, kterou se propachtovatel zavazuje přenechat pachtýři věc k dočasnému užívání a požívání (§ 2332 NOZ). Poživací právo umožňuje užívat cizí věc a brát z ní plody a užitky. Tím se pacht liší od nájmu, neboť nájemce je oprávněn věc pouze užívat. Předmětem pachtu může být tedy jen věc plodivá, plodonosná, přinášející výnos.

Pachtýř vlastním přičiněním (vlastní prací nebo jinou činností) obhospodařuje věc tak, aby přinášela plody a užitky, a tento výnos si přivlastňuje. Například v případě pachtu pozemku má tedy pachtýř právo nejen pozemek užívat, ale pěstovat na něm např. zeleninu a vypěstované plody si ponechávat.

Plodem je to, co věc pravidelně poskytuje ze své přirozené povahy (např. ovoce ze stromů, mláďata zvířat). Užitkem je to, co věc pravidelně poskytuje ze své právní povahy (např. úrok z vkladů, výnos z provozu (př. pronájmu) nemovitosti).

Pacht byl rovněž obsažen v ABGB, v rámci rekodifikace občanského práva v roce 1950 byl však rozdíl mezi nájmem a pachtem setřen a NOZ se k tradičnímu dělení vrátil. Podle přechodných ustanovení NOZ se dřívější nájmy (vzniklé z nájemních smluv uzavřených před 1. 1. 2014), které jsou věcně pachtem

(např. nájmy zemědělské půdy), řídí stále dosavadní právní úpravou (tj. zákonem č. 40/1964 Sb., občanským zákoníkem).

Za přenechání propachtované věci k užívání a požívání je pachtýř povinen platit propachtovateli pachtovné (v penězích či jiné formě, např. ve vykonání určitých prací) nebo mu poskytnout poměrnou část z výnosu věci. Pacht je tedy obligatorně smlouvou úplatnou (na rozdíl od výpůjčky a výpros).

Propachtuje-li se věc společně s inventářem (tj. souborem zejména movitých věcí určených k užívání hlavní věci), je pachtýř povinen zachovat jednotlivé kusy inventáře. Pachtýř je tedy povinen o inventář pečovat jako řádný hospodář a zajišťovat jeho údržbu. Zničí-li se však něco z inventáře nebo opotřebí-li se do té míry, že to nelze dále užívat, obnoví inventář propachtovatel, ledaže se škoda přičítá pachtýři. Strany se však mohou dohodnout, že se věc propachtuje společně s inventářem v ujednané ceně. V takovém případě je pachtýř povinen vrátit při skončení pachtu inventář v téže ceně. Případný rozdíl mezi cenou převzatého a vráceného inventáře se vyrovná v penězích. Pachtýř v tomto případě nemusí inventář (jeho jednotlivé kusy) zachovat a může s ním volně nakládat, na druhé straně propachtovatel nemá povinnost inventář obnovovat v případě zničení či opotřebení, resp. nebezpečí škody (byť vzniklé náhodou) nese pachtýř.

NOZ obsahuje speciální ustanovení o zemědělském pachtu (pachtu zemědělského nebo lesního pozemku) a pachtu obchodního závodu. Podrobnější pojednání o pachtu by si však vyžádalo samostatný článek. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



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

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8000 výtisků do škol, firem a institucí





Michal Rajchl:

TRADE NEWS VYNIKÁ PESTROSTÍ ÚHLŮ POHLEDU

„TRADE NEWS mě zaujal na první pohled kvalitou tisku a grafického zpracování. Co je ale mnohem důležitější, zaujal mě i na pohled druhý, a to svým obsahem. Pestrost článků, a především pestrost různých úhlů pohledu na dané téma, není v podobných časopisech běžná. Oceňuji, že články o jednotlivých zemích přinášejí užitečné informace, které vycházejí z konkrétních zkušeností lidí, že nejde jen o nudná encyklopedická sdělení.“

TRADE NEWS je časopis, který se vám vyplatí si schovat. Určitě se k němu budete vracet.“

Mgr. Michal Rajchl, Ph.D., je geologem a zakladatelem společnosti Georespect



Benjamin Žiga:

TRADE NEWS JE JEDNÍM Z INSTRUMENTŮ EKONOMICKÉ DIPLOMACIE

„TRADE NEWS poskytuje nejen důležité informace o zahraničních trzích a možnostech exportu, ale zároveň se jedná o vizuálně velice atraktivní magazín, který najde své místo v kanceláři každého exportéra. Pro obchodní rady TRADE NEWS představuje velice kvalitní platformu, která umožňuje přiblížit trendy a oborové příležitosti v teritoriích působnosti a zároveň poukázat na důležitá místní specifika. Moderní magazín s praktickými informacemi ocení všichni, od podnikatelů až po cestovatele, a nepochybně ho lze považovat za jeden z instrumentů ekonomické diplomacie České republiky.“

Benjamin Žiga, M.A., je obchodně-ekonomickým radou Velvyslanectví ČR na Filipínách



Renata Zeithammerová:

V TRADE NEWS ZÍSKÁVÁM DŮLEŽITÉ INFORMACE PRO SVOU PRÁCI

„Pro mou práci v oddělení exportního financování jsou detailní informace o zemích, kam míří naše aktivity, nezbytné. Pomáhají lépe se orientovat v novém prostředí nejen nám, ale i našim klientům, kteří se rozhodli expandovat. TRADE NEWS je právě tím zdrojem, kde je možné tyto důležité údaje získat. Krásnou grafiku a zajímavé články doplňují statistické údaje nutné pro přípravu podkladů ke schvalování našich obchodů.“

Ing. Renata Zeithammerová, Trade Finance Specialist, Raiffeisenbank

Připravujeme



U příležitosti stého výročí vzniku Československa se pokusíme ohlédnout po uplynulém čtvrtstoletí Česka a Slovenska očima ekonomů a hlavně podnikatelů. Jak se podniká českým podnikatelům na Slovensku a těm slovenským u nás? Je toho stále hodně, co nás spojuje a usnadňuje vzájemný obchod a vztahy vůbec?



„Jsme strojaři a ocel máme pod kůží, ale srdce na tom pravém místě.“ To jsou slova majitele ryze české společnosti Avex Steel Products Jiřího Gistra. Představíme vám zlínské strojaře, kteří jedou na plný plyn. Společnost získala například již dvakrát titul Inovační firma Zlínského kraje a v inovacích (robotizaci, automatizaci aj.) pokračují intenzivně dál.

O Polsku, další zemi, které se budeme v příštím vydání věnovat, si povídáme s Gábinou Mačkowiakovou, která má k němu nejen osobní vazby. Působí ve společnosti Aminocure, kde má na starosti právě polské klienty.



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

ZELENÁ STŘECHA

Zelené střechy nám dávají širokou škálu přínosů a výhod. Jsou **krásné, funkční** a dokonce nám **pomáhají šetřit peníze**. Zelené střechy chrání hydroizolaci i konstrukci střechy před teplotními výkyvy, kroupami, klimatickými vlivy, a tím **prodlužují její životnost**.



LEPŠÍ
MIKROKLIMA



VYUŽITÍ
DEŠŤOVÉ VODY



NÍŽŠÍ NÁKLADY
NA RENOVACI



NÍŽŠÍ NÁKLADY
NA ENERGIE



VÁŽE PRACH A
TOXICKÉ ČÁSTICE



OCHRANA
PROTI HLUKU



ZVYŠUJE
ZADRŽOVÁNÍ VODY



VYTVÁŘÍ
ŽIVÝ PROSTOR

ZEptejte se nás, jak oživit i vaše bydlení

+420 607 028 522
info@zivistavby.cz

www.zivistavby.cz
www.liko-s.cz

800 521 521
www.kb.cz



VAŠE PLÁNY PADNOU NA ÚRODNOU PŮDU

PŘIJĎTE K NÁM PRO FINANCOVÁNÍ ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH
INVESTIC. USNADNÍME VÁM CESTU K DOTACÍM A DALŠÍM PODPORÁM.



REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT


Banka roku
2017