

TRADE NEWS

2 / 2016 / V. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

INDIE v bodě zlomu

CHYŤTE SI BARMSKOU
ZLATOU RYBKU

Na webu naleznete:



Magazín

- V našem magazínu naleznete každý pracovní den nový článek.
- Našimi tématy jsou elektromobily, CNG, úsporné spotřebiče, úsporné osvětlení, úsporné vytápění, solární energie, tepelná čerpadla, atd.



Obchod

- V Obchodě mohou všichni naši zákazníci nakupovat za zajímavé ceny! Stačí vyplnit variabilní symbol z faktury za elektřinu nebo plyn.
- Najdete zde výhodnou nabídku úsporných spotřebičů, elektroniky, hobby a dalšího zboží.
- Nepřehlédněte také možnost získat slevové kupony v sekcích Renovační balíčky a Volný čas.

Aukce



Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.
Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

Z aktuální nabídky obchodu vybíráme



Renovační balíčky

Sleva 25 až 40 % na stavební materiály značek Weber, Rigips a Isover.



Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.



Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

Doporučená prodejní cena: 649 Kč
Cena s EkoBonus: 400 Kč



Staňte se našimi fanoušky na [www.facebook.com\EkoBonus](http://www.facebook.com/EkoBonus)

Vážení čtenáři,

pokud jsme dostatečně sebevědomí, máme co nabídnout a zvolíme-li správnou taktiku, můžeme dobýt srdce i té nejnáročnější ženy. Zabírá upřímný zájem o to, co nás nikdy moc nezajímalo. Zapůsobí květiny, nejedná-li se zrovna o tulipány od pumpy nebo růže z hypermarketu. Zabere vtip, neděláme-li si zrovna srandu z vyvolené. Pořád šlapou básničky a nebývá špatné v pravou chvíli vytáhnout i francouzské impresionisty. Velmi důležité je kývat hlavou, hovoří-li dáma o své nejjednodušší práci. Ještě důležitější je ale vědět, co nezabírá. Chybou je hovořit o technickém řešení šroubku, který zrovna v práci vyvíjíme. Manažeři by si měli dát pozor na to, že nikoho nezajímá jejich handicap v golfu ani EBITDA posledního fiskálního roku. Fatálním prohřeškem je potom stěžovat si na to, jak nám doma nikdo nerozumí. A vyvarovat bychom se zkraje měli i adorování vyvolené. Naopak, ve fázi první jiskry nezaškodí trocha stručnosti a nepatrné odtažitosti.

V byznysu je to stejné. Dobýt nového zákazníka, včetně toho největšího, můžeme jen tehdy, zachováme-li si svoji důstojnost a nebojíme se. Je nezbytné vyjádřit vůči němu respekt, zabere uznání jeho výsledků. Přehnané lichočení, stěžování si na ostatní a přílišná chtivost nás ale brzy dostanou na druhou kolej. Zkušený protihráč nám sice v počátku dá za pravdu, ale v konečném důsledku si z nás udělá trhací kalendář a proděláme kalhoty.

Čína pro nás skutečně může být výborným obchodním partnerem a je strategicky správné s ní rozvíjet vztahy. Stejně tak je dobré dát najevo respekt k tomu, čeho v posledních letech dosáhla. Je

správné vyvarovat se i mentorování o lidských právech, čistě z toho důvodu, že o Číně a jejích problémech nevíme prakticky nic. Ale v žádném případě nesmíme zaměňovat respekt za pochlebování a falešnou servilitu. Pokud si nezachováme důstojnost a sebevědomí, doplatíme na to. Naopak, budeme-li trochu rafinovaní, můžeme slavit úspěch. Čína je totiž bohatá a trochu nezkušená nevěsta, což mohou být záruky dlouhodobého vztahu. V rámci asociace proto již připravujeme zázemí pro naše firmy ve dvou oblastech. V Čcheng-tu (Chengdu) a Ťie-jangu (Jieyang) by se mělo jednat o kancelářské, skladové a výrobní zázemí, které bude v prvních letech pro naše členy zcela zdarma.

Ještě lépe se nám rozvíjí spolupráce se Spojenými státy. Míra růstu našeho exportu do Ameriky je v posledních letech dvojnásobná než například do Německa. USA jsou za poslední rok největším investorem v ČR a přidaná hodnota, kterou za Atlantikem dosahujeme, činí neuvěřitelných 6% z naší celkové exportované přidané hodnoty. Spojené státy americké se tak stávají vedle Německa, Polska a Slovenska naším nejdůležitějším obchodním partnerem. Pokračujeme tedy v ofenzivě a newyorský MeoHub se letos opět rozroste o několik dalších firem. Společně s rodinou amerických investorů Rausnitzů jsme v minulých dnech zahájili nedaleko Manhattanu další kolo výběru českých podnikatelů, kteří od nás a firmy Meopta v létě dostanou několikamilionovou vstupenku na trh v USA.

Je dobře, že se naše firmy udržují v dobré kondici i v byznysu s druhou nejlidnatější zemí světa a osmou největší ekonomikou. Jak se přesvědčíte v tomto TRADE NEWS, Indie potvrzuje, že je teritoriem s velkým sex-appealem a že patří mezi



země, kde lze očekávat další růst vzájemného obchodu. Hinduistická filozofie, přirozená podnikavost, angličtina, přístup ke vzdělání a novým technologiím, rostoucí spotřeba státního, soukromého i spotřebitelského trhu jsou argumenty, které začínají přijímat nejen velké podniky, ale i menší podnikatelé.

Procházíme dobrým ekonomickým obdobím a je skvělé, že se nám daří i v zahraničním obchodě. Měli bychom ale zůstat nohama na zemi, zachovat si nadhled a sebevědomí, nevyčlílit naše aktivity pouze jedním směrem a udržet si zdravou nezávislost.

Můžete přitom počítat s naší trvalou podporou.

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, 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: 25. 4. 2016 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. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává časopisy AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



24

10 Komentář / Export
10 000 000 000 korun. Tolik jsme vloni exportovali každý den



27

12 Rozhovor / Indie
Make in India: Příklad lepších se zítřků (s ručením omezeným)

15 Do světa za obchodem
Indie & Barma: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

24 Rozhovor / Indie
Indie v bodě zlomu

27 Do světa za obchodem / Indie
Indický slon přidal na tempo. Kdy jindy do Indie a s Indií než teď!

32 Rozhovor / Indie
Česko a Indie na stejné vlně aneb O jednom snu a exportu pocitů

36 Legendy / Baťa a Indie
Baťovy stopy v Indii

38 Vaše zkušenosti / Indie
Za pokorou a dobrodružstvím

44 Profiliga / Nerezové materiály
Josef Malár: Indičtí výrobci se v mnohém vyrovnají evropským

48 Profiliga / Lanik
Boris Láník: Chcete být v Indii jedničkou? Nelitujte času a peněz na osobní kontakty

60 Do světa za obchodem / Myanmar/Barma
Chyťte si barskou zlatou rybku

64 Podpora exportu / EGAP
Export české zdravotnické techniky zažívá boom

66 Profiliga / Medin
Milan Ettl: Pomáháme realizovat lékařské sny

68 Profiliga / Oční centrum Praha
Adam Janek: Děláme to, čemu věříme

70 Podpora investic / CzechInvest
Světovým hráčům na poli zdravotnické techniky se v Česku líbí

72 Rozhovor / Financování
Jan Pokorný: Naše síla je v mezinárodním know-how

74 Nové technologie / Chytrá města
Města musí být chytřejší. E.ON u zrodu konceptu smart cities v ČR



38



60



66



72

PARTNEŘI **MAGAZÍNU TRADE NEWS**



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Podporujeme český export

klientské centrum pro export

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

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

Adresa: v sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Mapa Jednotné zahraniční sítě

(jedná se o zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade)

ROK řemesel 2016

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) pokračuje v mohutné ofenzivě na podporu drobných živnostníků a vyhláší rok 2016 jako ROK ŘEMESEL. Navazuje tím na dlouhodobý projekt Fandíme řemeslu s cílem podpořit a zviditelnit jak řemeslné cechy a společenstva, tak konkrétní řemeslné počiny. Slovo „řemeslo“ by se mělo stát nejskloňovanějším pojmem v roce 2016.

**ROK ŘEMESEL 2016 KOORDINUJE AMSP ČR
VE SPOLUPRÁCI S 23 PROFESNÍMI SPOLKY
REPREZENTUJÍCÍMI 35 PROFESÍ**

HLAVNÍ PILÍŘE ROKU ŘEMESEL 2016:

1. Vyhlášení Roku řemesel 2016 proběhlo na největší akci AMSP ČR – Dni podnikatelů ČR dne 3. 11. 2015.
2. Průběžné mediální kampaně v MF DNES.
3. Vytvoření hlavního řemeslného portálu ve spolupráci se společností MEDIATEL www.mistriremesel.cz.
4. Ve spolupráci s Komerční bankou vyhlášení nejvýznamnějších Ocenění za řemeslný počín na veletrhu Střechy Praha/Řemeslo Praha 2016 v PVA EXPO PRAHA Letňany (21. – 23. 1. 2016) a na veletrhu FOR GASTRO & HOTEL 2016 v PVA EXPO PRAHA Letňany (29. 9. – 2. 10. 2016).
5. Dvacet regionálních setkání na úrovni výstav, konferencí, ukázek živé práce, soutěží a akcí pro veřejnost.
6. Podpora stálé expozice Muzea hl. města Prahy na zámku ve Ctěnicích Řemesla v pořádku – historie profesního sdružování řemeslníků od středověku po současnost.
7. Nezávislé průzkumy a analýzy k řemeslům a jejich vnímání v české populaci.
8. Iniciování koncepce pro podporu a rozvoj řemeslného vzdělávání a zahájení speciálních vzdělávacích akcí.
9. Iniciování změny živnostenského zákona.
10. Toulky českým řemeslem – speciální seriál s Českou televizí.
11. Vyhlášení grantů a speciálních podpor řemeslných aktivit.

PARTNERSKÁ PROFESNÍ SPOLEČENSTVA:

CECH ČALOUNÍKŮ A DEKORATÉRŮ

CECH KAMNÁŘŮ ČR

CECH KLEMPÍŘŮ, POKRÝVAČŮ A TESAŘŮ ČR

CECH MALÍŘŮ, LAKÝRNÍKŮ A TAPETÁŘŮ ČR

CECH OBKLADAČŮ ČR

CECH PODLAHÁŘŮ ČR

CECH SUCHÉ VÝSTAVBY ČR

CECH TOPENÁŘŮ A INSTALATÉRŮ ČR

ELEKTROTECHNICKÝ SVAZ ČESKÝ

KOVÁŘSKÉ SPOLEČENSTVO

SDRUŽENÍ ČESKÉ UMĚNÍ SKLA

SPOLEČENSTVO KOMINÍKŮ ČR

SVAZ KAMENÍKŮ A KAMENOSOCHAŘŮ ČR

SVAZ KVĚTINÁŘŮ A FLORISTŮ ČR

ASOCIACE KUCHAŘŮ A CUKRÁŘŮ ČR

ASOCIACE VÝROBCŮ LAHŮDEK

ČESKÝ SVAZ PIVOVARŮ A SLADOVEN

ČESKÝ SVAZ ZPRACOVATELŮ MASA

OVOCNÁŘSKÁ UNIE ČR

SVAZ PEKAŘŮ A CUKRÁŘŮ V ČESKÉ REPUBLICE

RYBÁŘSKÉ SDRUŽENÍ ČR

SVAZ VINAŘŮ ČR

ZELINÁŘSKÁ UNIE ČECH A MORAVY

Generální partneři:



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



Mediální partneři:



ROK ŘEMESEL 2016

PRVNÍ ČTVRTINA ZA NÁMI

NEJVĚTŠÍ TUZEMSKÁ PODNIKATELSKÁ AKCE ROKU 2016, KTEROU VYHLÁSILA AMSP ČR, JEDE NA PLNÉ OBRÁTKY A VÝSLEDKY JSOU ZATÍM NAD OČEKÁVÁNÍ. KAŽDÝ DEN SE K AKCI PŘIPOJUJÍ DALŠÍ PODPOROVATELÉ, ZAPOJUJÍ SE JEDNOTLIVÉ KRAJE A SLOVO ŘEMESLNÍK SE ZABYDLELO VE VŠECH MÉDIÍCH JAKO ZATÍM NIKDY V HISTORII.

O bouřlivém startu Roku řemesel a některých dalších aktivitách, které už proběhly, jsme vás na stránkách TRADE NEWS již informovali. Připomeňme, že první profesní spolky převzaly ceny za konkrétní řemeslný počín. AMSP ČR společně s Komerční bankou rozdělily 350 tisíc korun mezi 15 nejlepších zástupců řemeslníků.

Nejobsáhlejší seznam řemeslníků, členění dodavatelů na garantované a ostatní, možnost hodnocení jejich kvality, filtry podle profesí a regionů a vše o profesních spolkách. To jsou jen některé parametry největšího vyhledávače řemeslníků www.mistriremesel.cz, který jsme v uplynulých týdnech představili společně s Mediatelem a všemi důležitými cechy a společenstvy.

Pokračovali jsme přelomovým průzkumem a analýzou AMSP ČR zaměřenými na odborné profese. Výsledkům byla věnována celonárodní diskuze a obratem byly na rezortech školství i zemědělství založeny pracovní týmy Roku řemesel, v jejichž rámci připravujeme celou řadu podpor jak pro profesní vzdělávání, tak pro podnikání na venkově. Na podzim bude například vyhlášen jízdní řad opětovného zavedení dílen do základních škol, v dubnu vyhlásíme mimořádnou podporu pro řemesla na venkově.

Đábel je v detailu, a proto pomáháme profesním spolkům vyřešit konkrétní problémy. Na žádost Kovářského společenstva jsme aktivně vstoupili do obchodního sporu, v jehož rámci reálně hrozilo zrušení oboru umělecký kovář a zámečník, pasíř na SOŠ uměleckořemeslné v Praze. Jednoznačně jsme se rovněž postavili za naše kolegy z Cechu malířů, lakýrníků a tapetářů, kteří rozporují projekt Ministerstva spravedlnosti,

v němž budou probíhat zcela nedostačující rekvalifikace vězňů z vyšších nápravných skupin v oboru malíř-natěrač. S dalším problémem se snažíme pomoci Českému svazu zpracovatelů masa, oboru s vysokým podílem manuální práce, kde pomáháme změnit nastavení systému kategorizace prací podle pracovníků vystavených rizikovým faktorům.

Rozjely se regionální akce profesních spolků, které podporujeme jak finančně, tak marketingově. Přidávají se kraje a střední odborné školy. Pod vlajkou Roku řemesel odvádí skvělou práci například Kraj Vysočina, který představil více než 40 učebních oborů, nebo Střední škola stavebních řemesel Brno-Bosonohy, kde jsme v březnu otevírali špičkové řemeslné výukové centrum.

Stovkám mediálních výstupů vede periodika společnosti Mafra, výbornou práci odvádí Česká televize, Český rozhlas, ale i ČTK, Deník, Blesk, BusinessInfo, Týden, Roklen, Novinky.cz a řada dalších. Jedním z hlavních mediálních partnerů je také TRADE NEWS.

V nejbližších dnech se připravuje velká analýza zemědělských řemesel, s Českou televizí zahajujeme přípravu Toulavé kamery, která bude po celé léto v obleku Roku řemesel, a v dubnu startuje mimořádný čtyřměsíční seriál MF Dnes zaměřený na jednotlivé profesní spolky sdružené v řemeslné platformě AMSP ČR.

Vše průběžně shrnujeme na webu www.rokremesel.cz a pochopitelně na vlajkové lodi www.mistriremesel.cz. ■

ZDROJ: AMSP ČR

Výběr z nejbližších akcí k Roku řemesel

duben 2016

Analýza potravinářských a zemědělských řemesel

duben–srpen 2016

Velký seriál o řemeslech a profesních spolkách v Doma DNES (MF DNES)

3. 5. 2016

Uherský Brod

Cech podlahářů ČR

Soutěž učňů Podlaha Cup 2016

11.–15. 5. 2016

Děčín

Svaz květinářů a floristů ČR – Děčínská kotva

45. mistrovství floristů ČR

4.–5. 6. 2016

Liteň

Kovářské společenstvo

Setkání kovářů v Litni

9.–11. 6. 2016

Hořice v Podkrkonoší

Svaz kameníků a kamenosochařů ČR

Výstava Kámen Hořice

21. 6. 2016

Brno

Cech čalouníků a dekoratérů, Společenstvo kominíků ČR

Slavnostní pasování tovaryšů čalounických a kominických

AMSP ČR KOLÍKUJE HŘIŠTĚ NAŠIM PODNIKATELŮM V USA

TRADIČNÍ NEW YORK A NOVĚ I FLORIDA. TO JSOU DVĚ HLAVNÍ LOKALITY, KDE AMSP ČR V POSLEDNÍCH TÝDNECH VYBUDOVALA DALŠÍ ZÁKLADNY SPOLUPRÁCE MEZI ČESKÝMI A AMERICKÝMI PODNIKATELI.

Čtvrtá nejbohatší země Spojených států, osmnáctá nejvyspělejší ekonomika světa, druhá největší koncentrace zahraničních firem v USA, země klastrů, technologických parků, pětiprocentní korporátní daně a hlavně nejvýznamnější světová brána do Latinské Ameriky. To je současná Florida. Oficiální vládní delegace, vedená místopředsedou vlády Pavlem Bělobrádkem a za účasti předsedy AMSP ČR Karla Havlíčka, vrcholových představitelů českých univerzit, výzkumných organizací a byznysu, otevřela ve druhé polovině března dveře českým podnikatelům jak do oblasti nových technologií, tak do celého latinského světa. Klíčový stát USA nejenže patří do elitní světové dvacítky ekonomicky nejvyspělejších regionů, ale je současně největším světovým obchodním partnerem střeadoamerických

a jihoamerických zemí. Za vše mluví fakt, že z prvních dvanácti nejdůležitějších obchodních destinací Floridy je jich devět z Latinské Ameriky, přičemž se mezi ně dokázaly vklínit pouze Čína, Japonsko a Německo. Podnikatelsko-vědecká mise absolvovala desítky návštěv podnikatelských inkubátorů, byznys center, podpůrných vládních organizací, univerzit a výzkumných pracovišť v Miami a Orlando.

Dva týdny po floridské misi navštívil předseda AMSP ČR New York, kde je asociace dlouhodobě aktivní a kde připravila společně s majiteli Meopty, newyorskou rodinou Rausnitzů, obchodní centrum pro malé a střední podniky v USA. Projekt MeoHub se osvědčil a v tuto chvíli se připravuje již druhé kolo, v jehož rámci dostane opět několik dalších českých



subjektů vstupenku na trh USA. Budou moci sdílet nově vybudované kancelářské a skladové prostory, získají marketingové, právní a obchodní poradenství. Součástí newyorské mise bylo i setkání s řadou dalších amerických investorů a byla zahájena příprava česko-amerického investičního hřiště, které bude AMSP ČR garantovat jak americkým, tak českým podnikatelům. ■

ZDROJ: AMSP ČR

AKČNÍ EXPORTNÍ KOUČINK V REGIONECH

Exportní konference, kde jsou podnikatelé zahlcováni nudnými powerpointovými prezentacemi s dávno známými informacemi? S těmi je konec. Ministerstvo průmyslu a obchodu, CzechTrade a AMSP ČR ve spolupráci s dalšími odbornými partnery připravili sérii exportních fór v regionech ČR, a to v novém programu Exportní koučink. Akční program nabízí komplexní servis, od prvotní konzultace se zájemcem v regionu přes detailní zpracování strategie až po úspěšný vstup na vybraný zahraniční trh. V jednotlivých fázích budou exportérům k dispozici regionální konzultanti, oboroví specialisté a síť téměř 50 zahraničních kanceláří. Účast na exportních fórech je zdarma. První

konference již proběhly a účast téměř stovky podnikatelů potvrdila, že nový koncept setkávání je přesnou trefou do požadavků našich exportérů. ■

ZDROJ: AMSP ČR

Exportní fóra 2016

Jihlava	Itálie + Francie	26. 5. 2016
Brno	USA + Kanada	14. 6. 2016
Hradec Králové	Chile + Brazílie	17. 6. 2016
Zlín	Rusko	25. 10. 2016
Olomouc	Polsko + Pobaltí	22. 11. 2016
Karlovy Vary	Španělsko	29. 11. 2016

PODNIKATELÉ VE STRESU Z NOVELY ZÁKONÍKU PRÁCE BYL TO PŘEDČASNÝ APRÍL?

POVINNOST ZAMĚSTNAVATELE ZAJISTIT ZAMĚSTNANCŮM PRÁCI BEZ JAKÉHOKOLIV STRESU. K SANKCI BUDE POSTAČOVAT POTVRZENÍ OD LÉKAŘE O PSYCHICKÉ ÚJMĚ PRACOVNÍKA. ZABRÁNĚNÍ IZOLACI PRACOVNÍKA PRACUJÍCÍHO Z DOMOVA OD OSTATNÍCH. ZABEZPEČENÍ SETKÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ NA HOMEWORKINGU S KOLEGY PRACUJÍCÍMI VE FIRMĚ. PŘEVOD ZAMĚSTNANCE NA JINOU POZICI JEN S JEHO SOUHLASEM. TO JSOU NĚKTERÁ OPATŘENÍ NOVELY ZÁKONÍKU PRÁCE, KTERÁ MĚLA AMBICE ZPRUŽNIT TRH PRÁCE. POKUD BY SE MĚLA NOVÁ PRAVIDLA SKUTEČNĚ DODRŽOVAT, PAK JSME VYKROČILI PŘESNĚ OPAČNÝM SMĚREM, ZNÍ STANOVISKO AMSP ČR.

„Eliminovat stres na pracovišti pod sankcí zní jako apríl. Pomíjím fakt, že existují pracovníci, kteří jsou ve stresu už jen z toho, že musí do práce. Ale paradoxní situace může nastat u majitelů firem, kteří jsou současně zaměstnanci. Pokud by se totiž prokázalo, že jejich zodpovědnost hraničí se stresovou situací, zaplatí navíc ještě pokutu. Je naprosto správné postihovat šikanu nebo jiné obtěžování, ale eliminovat stres obecně je nesmysl. Podobně nelogicky působí nová pravidla pro homeworking. Na jedné straně tvrdíme, jak jej potřebujeme podpořit, ve stejnou dobu zavádíme nesmysly typu zabránění izolovanosti pracovníků z domova. Pokud by měly podniky důsledně vše vyhodnocovat a dokládat, nebudou raději práci z domova vůbec zavádět,“ komentuje novelu předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček.

PÁR PLUSŮ BY SE NAŠLO

Abychom ale nebyli jen kritičtí, několik opatření z chystané novely smysl dává. Změny úpravy v dovolené, kdy dochází k **opuštění dovolené za odpracované dny**, přičemž vznik práva zaměstnance na dovolenou je založen na **týdenní pracovní době zaměstnance**,

od níž se též odvozuje i délka dovolené. V budoucnu bychom se tedy měli řídit odpracovanými hodinami, nikoliv směny. Stejně tak lze bez větších problémů přijmout změnu, kdy si **top manažeři mohou sami určovat režim pracovní doby** výměnou za to, že nebudou nárokovat příplatky za práci přesčas.

NEHLEDEJ V TOM LOGIKU

S čím ale nelze **souhlasit, je souhlas zaměstnance s převedením na jinou práci**. Doposud tak mohl zaměstnavatel učinit bez jeho souhlasu. **Zejména v době ekonomické krize může toto opatření bezprostředně ohrozit podniky**, které musí velmi pružně reagovat na vzniklou situaci. Diskutabilní je dále požadavek, že **pracovníkům na dohodu o pracovní činnosti bude muset nově zaměstnavatel poskytnout dovolenou**. Doposud pracovník na dohodu žádný nárok neměl, zaměstnavatel se s ním nicméně mohl na tomto režimu domluvit. To však Ministerstvu práce a sociálních věcí (MPSV) nestačí a navrhuje, aby měl pracovník na dohodu nárok na dovolenou přímo ze zákona.

Tím však výčet nových opatření nekončí. Novela zákona má **zakázat stres**

v práci. Jak se toho má docílit, ale neví nikdo. Prozatím totiž není jasné, jak budou kontroly, jestli firma stresovou prevenci nezanedbala, probíhat. Bude poněkud obtížné prokázat, že k psychické újmě došlo, popřípadě nedošlo, na základě výkonu práce. Rozhodující má být podle MPSV lékařský posudek. Zcela nepochopitelně potom zní **nová pravidla pro tzv. homeworking**. Práce z domova se ale v případě aplikace všech navrhovaných změn naopak ztíží. Firmy totiž musí nově zabránit přílišné izolaci pracovníků pracujících z domova od těch, kteří jsou například v kanceláři. Firma bude nově zajišťovat, aby se lidé pracující z domova potkávali pravidelně s běžnými zaměstnanci. Ještě méně logicky zní požadavek, že **pracovní podmínky zaměstnance vykonávajícího práci mimo pracoviště zaměstnavatele nesmí znevýhodňovat nebo zvýhodňovat** tohoto zaměstnance v porovnání se srovnatelnými zaměstnanci, kteří pracují na pracovišti zaměstnavatele. ■

ZDROJ: AMSP ČR

XI. SME Forum

Daně, kontroly, sankce a formuláře

Andrej Babiš, Alena Schillerová, Martin Janeček a Petra Pospíšilová
v daňovém talk show Karla Havlíčka

www.smeforum.cz

 topvision

 ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR
AMSP ČR



EXPORT

10 000 000 000 korun Tolik jsme vloni exportovali každý den

ČESKÁ REPUBLIKA VYVEZLA V ROCE 2015 ZBOŽÍ ZA 3,9 BILIONU KORUN, TEDY O 7,2 % VÍCE NEŽ ROK PŘEDTÍM. TO JASNĚ POTVRZUJE, JAK MIMOŘÁDNĚ SE NAŠÍ ZEMI DAŘILO. JEN PRO PŘEDSTAVU: DENNÍ VÝVOZ VČETNĚ SVÁTKŮ, NEDĚLÍ A DNŮ VOLNA DOSAHOVAL V PRŮMĚRU 10,6 MILIARDY KORUN (9,9 MLD. V ROCE 2014).

CO NÁM HRÁLO DO KARET

Vedle dovedností a kompetencí českých firem ovlivňoval obchodní prostředí pokles ceny ropy, stabilní a zejména pro „čisté“ exportéry výhodný kurz koruny, oživení objednávek ze stále dominantnějšího trhu Evropské unie, úspěchy v řadě rozvojových zemí, ale i států Severní Ameriky. Zda platí pochvalné

soudy o zlepšení kvality služeb ekonomické diplomacie, nechť ohodnotí jejich uživatelé.

V první patnáctce hlavních trhů českého zahraničního obchodu najdeme některá překvapení. Tím není skutečnost, že Německo, Slovensko a Polsko jsou v první trojici obratu našeho obchodu. Stojí za zaznamenání, že čtvrté místo

zaujímá již Čína, avšak díky obrovskému objemu dovozu (465 mld. korun za rok 2015), který je více než desetkrát vyšší než český vývoz. Toho na tento obrovský trh směřuje méně, než kolik činí náš vývoz do Rumunska, a je poloviční oproti vývozu do USA.

Obchod s EU v roce 2015 opět povyskočil, tentokrát o 8,6%, a dosáhl 83,3%

všeho, co od nás směřuje do světa. O více než 10 procent se za jediný rok zvýšil náš vývoz na Slovensko, do Velké Británie, Maďarska, Rumunska a vůbec nejvíce (o více než 44 procent) do Irska. Ukazuje to, že země vnitřního trhu EU jsou významné vzhledem k nízkým transakčním nákladům, bonitní z hlediska koupěschopnosti a často přestupní stanicí do globálně působících společností, které výrobky, či spíše polotovary a subdodávky, reexportují dále do světa.

POUŠTÍME SE VÍC NA VZDÁLENÉ TRHY

Celkový vývoz ČR vzrostl v roce 2015 o 260 mld. Kč, což odpovídá růstu vývozu do zemí EU. Z tohoto pohledu bychom mohli říct, že jinde ve světě se nám tolik nedařilo, ale opak je pravdou. Růst vývozu do řady států kompenzoval propad vývozu do Ruska, na Ukrajinu či do stagnující Brazílie. Jen do rozvojových zemí (bez Brazílie) vzrostl export o téměř 18 mld. Kč, do USA o téměř 11 mld. Kč, či o 3,5 mld. Kč do Izraele. Je to o to cennější, že při vstupu na tyto trhy exportéři často musí překonat větší vzdálenost, komplikované necelní překážky, všelijaká

omezení spojená například s ochranou domácího trhu, kurzu měn a obvykle velmi ostrou konkurencí.

Vezměme si například Brazílii, zemi s dvousetmilionovým trhem, která zažívala ještě před deseti lety obrovský hospodářský boom a prudký rozmach střední třídy s ohromnou poptávkou. Dnes prochází vleklou a hlubokou politickou a ekonomickou krizí, propad kurzu měny jí zdrazil dovozy a místo liberalizace obchodu podporuje protekcionismus. I proto ji před pár lety z hlediska našich vývozu předběhlo Mexiko, kam jsme v roce 2015 exportovali třikrát více. Příležitosti se zkrátka v čase přelévají, a je jedním z úkolů naší diplomacie snažit se včas a srozumitelně vysvětlit, co se v zemích, kde působíme, vlastně děje.

EKONOMICKÁ DIPLOMACIE JE NA ZAČÁTKU DLOUHÉ CESTY

Výsledky českého vývozu naznačují, že může dobře přispět k růstu hospodárství, zaměstnanosti i prosperity firem a státu. To, co se dosud udělalo ze strany ekonomické diplomacie, je však pár prvních kroků a kreací na dlouhé cestě.

„Neočekávejme, že orel průmyslového exportu se rozletí, když mu neotevřeme dveře klece, do níž jsme ho posadili,“ napsal v knize *Za obchodem kolem světa* Jan Antonín Baťa. Jinde zase vypočítává důvody, proč se bojíme jít obchodovat do světa – neochota učit se jazyk domorodců, vlastní pohodlnost lidí, kterým končí svět v Kročehlavech.

Zlepšovat služby státu vyžaduje kvalitní řízení, koncentrování lidských i finančních zdrojů a jednoduché postupy ochotných a schopných profesionálů. Lidí, kteří netopí svůj život v „pěně dní“, neboť jsou plni nadějí a činů. A kteří se, stejně jako J. A. Baťa, budou inspirovat slovy portugalského básníka Fernanda Pessoa: „Žít není třeba, nutné je tvořit!“

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: ARCHIV MZV A SHUTTERSTOCK



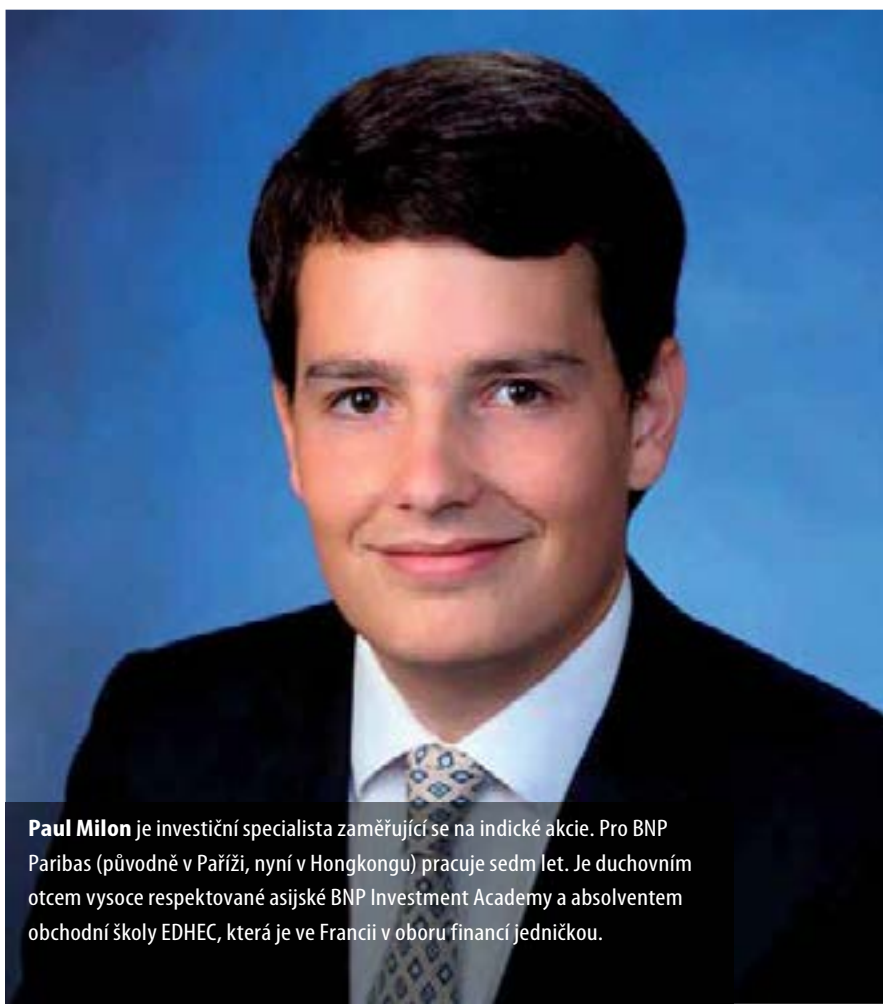
Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

15 HLAVNÍCH ZEMÍ V ZAHRANIČNÍM OBCHODĚ ČR

	1-12/2014		1-12/2015		Index 15/14
	mil. Kč	%	mil. Kč	%	
SRN	1 995 972	29,2	2 159 891	29,4	108,2
Slovensko	473 508	6,9	525 527	7,2	111,0
Polsko	465 470	6,8	499 413	6,8	107,3
Čína	405 559	5,9	510 459	7,0	125,9
Francie	286 169	4,2	303 269	4,1	106,0
Itálie	264 393	3,9	286 005	3,9	108,2
Rakousko	256 250	3,8	262 870	3,6	102,6
V. Británie	252 165	3,7	279 262	3,8	110,7
Ruská federace	242 512	3,6	183 708	2,5	75,8
Nizozemsko	206 726	3,0	198 678	2,7	96,1
Maďarsko	175 367	2,6	194 727	2,7	111,0
USA	158 635	2,3	173 321	2,4	109,3
Belgie	145 006	2,1	147 516	2,0	101,7
Španělsko	141 018	2,1	162 399	2,2	115,2
Švýcarsko	87 517	1,3	95 693	1,3	109,3

MAKE IN INDIA: PŘÍSLIB LEPŠÍCH SE ZÍTŘKŮ (S RUČENÍM OMEZENÝM)

INDIE MÁ LETOS RŮST NEJRYCHLEJI Z VELKÝCH EKONOMIK SVĚTA. VLÁDĚ PREMIÉRA NÁRENDRY MÓDÍHO SE NAVÍC DAŘÍ KROTIT DLOUHODOBÉ STRAŠÁKY, JAKO JSOU INFLACE A DEFICIT BĚŽNÉHO ÚČTU. NĚKTEŘÍ EXPERTI PROTO POTICHU ZAČÍNÁJÍ SPEKULOVAT O TOM, ŽE ZEMĚ PŘEBERE OD DÝCHAVIČNÉ ČÍNY POZICI ROZVÍJEJÍCÍHO SE HOSPODÁŘSKÉHO GIGANTA ČÍSLO JEDNA. PODMÍNKOU – NEJEN VÍTĚZSTVÍ V TĚCHTO POMYSLNÝCH DOSTIŽÍCH, ALE OBECNĚJI UDRŽENÍ SOUČASNÉHO KURZU – JE POKRAČOVÁNÍ ZAPOČATÝCH REFORMŮ, ŘÍKÁ PAUL MILON, INVESTIČNÍ SPECIALISTA HONGKONGSKÉ KANCELÁŘE BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS, KTERÝ SE ZAMĚŘUJE NA INDII, V EXKLUZIVNÍM ROZHOVORU PRO TRADE NEWS.



Paul Milon je investiční specialista zaměřující se na indické akcie. Pro BNP Paribas (původně v Paříži, nyní v Hongkongu) pracuje sedm let. Je duchovním otcem vysoce respektované asijské BNP Investment Academy a absolventem obchodní školy EDHEC, která je ve Francii v oboru financí jedničkou.

INVESTICE DO INFRASTRUKTURY A RŮST SPOTŘEBY

Brazílie a Rusko čelí recesi, čínská ekonomika zpomalila. Tři ze čtyř cíhel nedávno vzývané skupiny BRIC se tak drolí, což potvrdila i investiční banka Goldman Sachs, která s chytlavou zkratkou přišla. Na podzim totiž zavřela svůj fond zaměřený na BRIC. Radost jí dělala jen Indie, která od zaskobrtnutí v roce 2012 každý rok roste o něco rychleji. Vydrží?

BRIC je mnohem více koncept než realita. Jednotlivé ekonomiky se svou strukturou, svou podstatou výrazně liší. Indie je nyní ve fázi ozdravení. Růst postupně zrychluje a Mezinárodní měnový fond letos čeká posílení o 7,5 procenta, což by znamenalo, že by se stala nejrychleji rostoucí velkou ekonomikou světa. To je diametrální rozdíl v porovnání se stavem a výhledem v létě 2013, kdy byla země označována za jednoho z titánů na hliněných nohách. Od té doby se nicméně většina ukazatelů vypovídajících o makroekonomické stabilitě vydala správným směrem.

Během nedávného virtuálního setkání vedení společnosti Apple s investory šéf amerického technologického gigantu uvedl, že se prodeje iPhone v Indii meziročně zvýšily o 76 procent. Potvrzuje to, že jedním z tahounů indického růstu budou spotřebitelé?

Jedním z významných tahounů nastartovaného oživení letos budou investice do infrastruktury. Země se zaměří především na silnice a železnici. Společně s tím, což bude nejen příběh tohoto roku, ale mnoha dalších let, k růstu určitě přispěje také spotřeba. U té opravdu dochází k oživení, které by mělo povzbudit i očekávané navýšení platů státních zaměstnanců, což by se mělo projevit především ve městech a příměstských aglomeracích. Podobně by k růstu spotřeby měla přispět i podpora pro venkov, kterou přislíbil nový státní rozpočet. Ta souvisí s obdobím monzunů, které dvakrát po sobě zůstalo za očekáváním, což zemědělcům poškodilo. V této souvislosti je určitě dobré připomenout, že zemědělství, potažmo ekonomika venkova, sice představuje pouze necelých 17 procent HDP, ale závisí na něm polovina obyvatel země.

Rozpočet na stávající fiskální rok, jehož finální podobu vláda oznámila na konci února, podle většiny komentátorů nepřinesl nic převratného, vizionářského. V principu ale nabídl to, co by měl, aby přispěl k udržitelnosti nastartovaného oživení. Souhlasíte?

O mnoha rekně nepříjemných věcech, které se v rozpočtu objevily, se mluvilo už před jeho představením. Příkladem jsou výdaje související se zmíněným navýšením platů státních zaměstnanců, které, pochopitelně, dostávají rozpočet pod tlak. V této souvislosti se zejména v řadách globálních investorů objevily obavy, že by to mohlo zlákat – či přispět – k opuštění nastoupené konsolidace rozpočtu. Připomenu, že loni vláda cílovala čtyřprocentní deficit a povedlo se jí ho dosáhnout. Letos, tedy v roce, který končí březnem 2016, jde o 3,9 procenta, což by se také mělo podařit. V příštím roce pak má jít o 3,5 procenta. Tím vláda ukázala, že v konsolidaci hodlá pokračovat.

Rozpočet přitom navazuje na ten loňský také důrazem na rozvoj infrastruktury.

Přesně tak. Výdaje na silnice byly navýšeny o 25 procent na zhruba osm miliard dolarů. Na železnice Indie vydá meziročně o 30 procent více, konkrétně 6,6 miliardy dolarů. Nová infrastruktura by přitom měla výrazně podpořit další růst a rozvoj ekonomiky. I proto čekáme, že se v dalších pěti deseti letech objeví další investice.

BUDE INDIE DÍLNOU SVĚTA?

Ke slabým místům rozpočtu podle komentátorů patří opomenutí ochabujícího zájmu o indické služby, které tvoří 32 procent exportů ze země. V lednu tato kapitola odepsala 12 procent a celkově šlo o třetí propad v řadě. To vypadá jako potvrzení trendu, který souvisí s automatizací procesů, jež se do Indie outsourcovaly. Není to problém?

Polovina indické populace je mladší pětadvaceti let. Navíc poměr pracujících a nepracujících ve stále větší míře vy-

INDIE BY SE MOHLA STÁT
NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ
VELKOU EKONOMIKOU.

znívá ve prospěch první skupiny. Teď je to o něco méně než 0,5, což znamená, že je dvakrát více lidí patřících k pracovní síle než těch, kteří k ní nepatří. Tento poměr se přitom podle všeho dalších dvacet pětadvacet let bude lepší. To mimo jiné znamená, že ekonomika musí nabídnout dostatek pracovních míst, aby tito lidé našli zaměstnání. Indie přitom tradičně zaostávala v průmyslu, a nebo obecněji výrobě, což by měl napříště změnit program Make in India. Indická vláda, spoléhající se mimo jiné i na levnou pracovní sílu, se dnes snaží zjednodušit podnikání v zemi. Snaží se i tím nalákat ve velkém zahraniční investory, a stát se tak dílnou světa podobně, jako jí byla v minulosti Čína a další asijské země.

Jean-Pierre Lehmann, respektovaný profesor mezinárodní ekonomie z IMD Business School, který Indii

dobře zná, dlouhodobě se jí věnuje a také tam jako hostující lektor učí, mi při nedávném setkání přiznal, že pochybuje o úspěchu Make in India. Co čekáte vy?

Podle mě je stále příliš brzy na to hodnotit, zda se tento záměr zdaří, nebo ne. Navíc jde o velmi obsáhlou záležitost, spíše koncept než program jako takový. V této souvislosti bych určitě ocenil snahu zjednodušit podnikání v zemi, která by se měla každopádně vyplatit. Jak jsem zmínil, cena pracovní síly je nižší než v Číně a mnoha dalších asijských zemích. Zahraniční investory nicméně v minulosti odrazovala přebujelá byrokracie, množství různých povolení a obtížnost je získat, které podnikání v Indii komplikovaly. To by Make in India mělo změnit. Vláda se například snaží využít e-governance, různé technologické platformy, k tomu, aby vyhodnotila projekty. Stejně tak se snaží eliminovat jisté existující byrokratické překážky, respektive jejich počet.

Přesto je Indie stále na indexu Světové banky, který monitoruje byrokratickou zátěž, s níž se v jednotlivých zemích musí prát malé a střední podniky, na 130. místě, což znamená meziroční posun jen o čtyři místa. Navíc se některé – i klíčové – reformy nedaří prosadit, na což si nedávno stěžoval Arvind Subramanian, hlavní ekonomický poradce vlády.

Souhlasím, Indie má v tuto chvíli slušně našlápnuto, několik rizik tu ale zcela určitě je. Primárně jde o ochotu – a schopnost – pokračovat v reformách. Vláda sice už udělala mnoho věcí a jde správným směrem, ale stále má před sebou několik výzev. V této souvislosti se hodně mluví o GST, dani z prodeje zboží a služeb, na niž ostatně narážel i zmíněný Subramanian. Tato daň je podmíněna souhlasem nejen dolní komory parlamentu, kde má vládní strana majoritu, ale i horní komory, kde se ale musí spoléhat na pomoc partnerů. Otázkou je, zda se jí tak nakonec podaří GST prosadit. Pokud ano, bude to velmi dobré jak pro Indii jako takovou, tak pro globální sentiment, tedy pohled zahraničních investorů na zemi. ■

S PAULEM MILONEM HOVOŘIL ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: ARCHIV PAULA MILONA



POMÁHÁME VÁM ZVÍTĚZIT NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH.

CzechTrade vám pomůže vytipovat perspektivní zahraniční trhy vhodné pro váš export a investiční aktivity. Díky dlouholetým zkušenostem a rozsáhlé síti vlastních zahraničních kanceláří urychlí vstup na daný trh. Navíc s minimem rizik, nízkými náklady a bez zbytečných překážek. Pomohli jsme expandovat stovkám českých firem, jsme připraveni pomoci také vám.

Indie & Barma

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

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

Myanmar, známý jako Barma, oficiálně **Republika Myanmar** svaz
Hlavní město: **Neipyijto**

Barma v číslech

Legenda pro barvy
HDP/obyvatele v USD za rok 2014
Stupeň 1: 0–1000
Stupeň 2: 1001–1500
Stupeň 3: 1501–2000
Stupeň 4: 2001 a více

Rozhloha: 40. největší země světa (676 578 km²) s téměř 11 miliony domácností
Hlavním jazykem je barmština a převažujícím náboženstvím théravádový buddhismus

Měna: myanmarský kyat (MMK); 100 MMK = 2,029 Kč

Podnikání: Barma stále patří mezi nejméně rozvinuté země. Země byla dlouho izolovaná a podnikatelské prostředí se teprve rozvíjí, v hodnocení **Doing Business 2016** je tedy na 167. ze 189 míst (v tomto hodnocení si polepšila o 10 bodů oproti roku 2015).

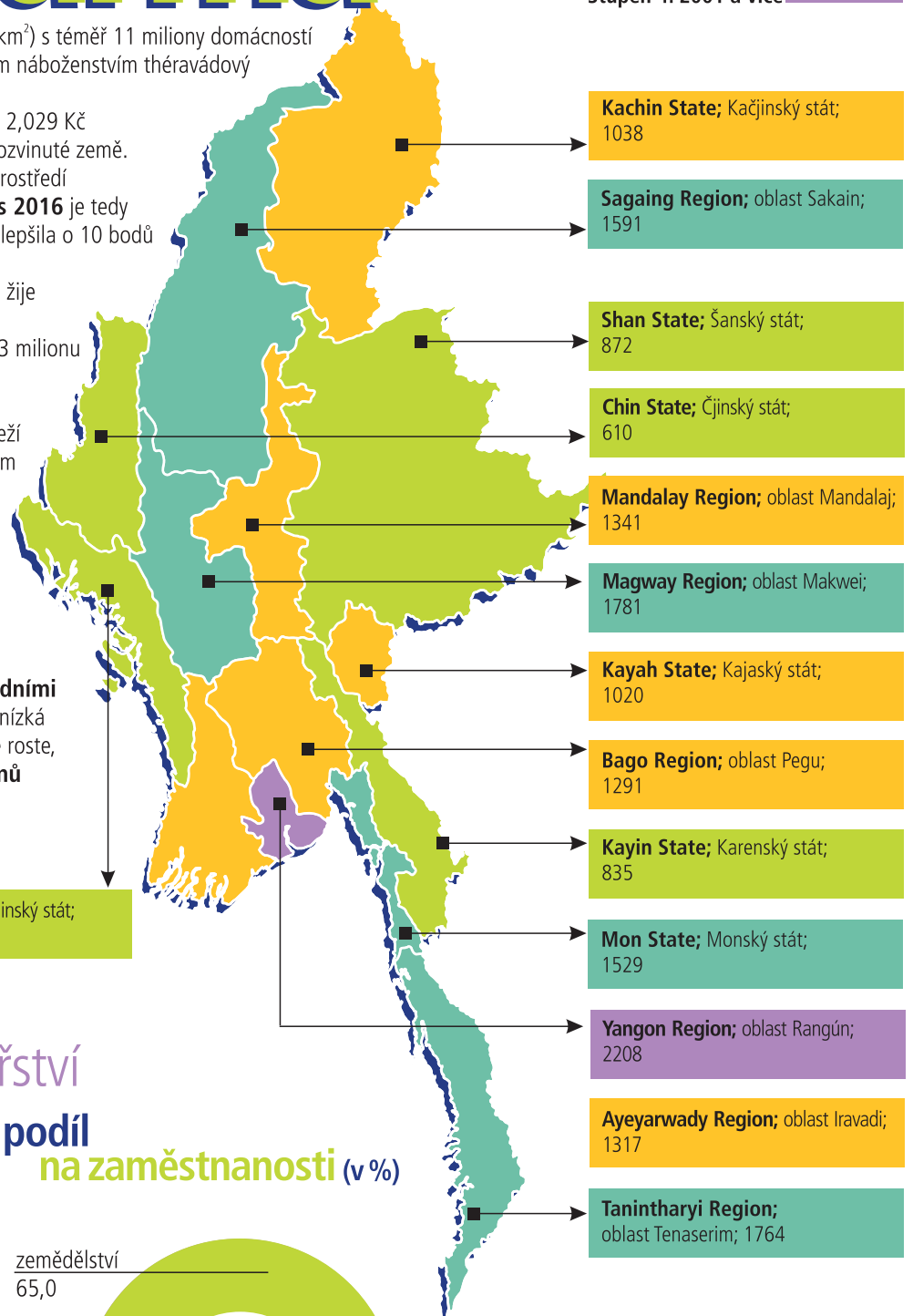
Urbanizace je necelých 30 %, 70 % obyvatel žije ve venkovských oblastech.

Infrastruktura: 33 tisíc zpevněných cest, 2,33 milionu registrovaných vozidel, více než polovina jsou motocykly.

Země má 9 přístavů, 2800 km dlouhé pobřeží a velký potenciál stát se významným obchodním a transportním centrem.

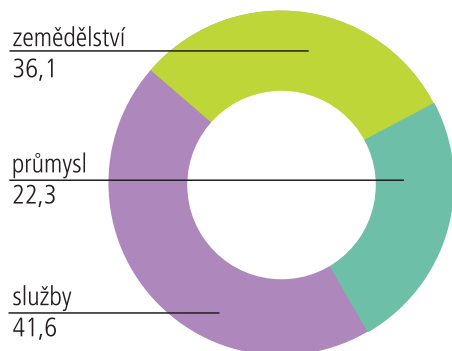
Barma má téměř 6000 km dlouhou státem vlastněnou železniční síť, která je však ve špatném stavu a vyžaduje vysoké investice.

Země má 69 letišť, z toho 32 funkčních a 3 mezinárodní. Barma má i bohaté zdroje energie, elektřina je ze **70 %** produkována **vodními elektrárnami**, nicméně elektrifikace je velmi nízká (přibližně 30 %). Telekomunikační trh raketově roste, aktuálně je zde registrováno zhruba **29 milionů** mobilních čísel, většinou se jedná o **chytré telefony**.

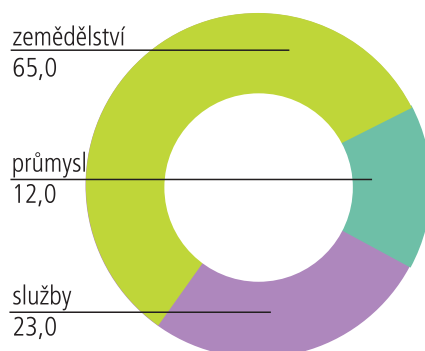


struktura hospodářství

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



Zdroje dat:
Wikipedia, CIA Factbook, BBC News, Asian Development Bank, UMFCFI
Zpracování infografiky: ANTECOM

Příležitosti pro české firmy v Barmě

dopravní infrastruktura a civilní letecký průmysl

Vláda zaměřuje pozornost na rozvoj zanedbané dopravní infrastruktury, která je jednou z podmínek širšího ekonomického rozvoje země. Myanmar plánuje v tomto směru velké projekty včetně rozšíření silniční a železniční sítě a nových letišť a přístavů. Podle analýz se očekává, že automobilový trh poroste do roku 2019 ročně (CAGR – compound annual growth rate) o 7,8 % (včetně poptávky po autosoučástkách – aftermarket auto parts) díky rostoucí ekonomice, rozvoji infrastruktury a růstu příjmů.

Země zaznamenává výrazný nárůst leteckého provozu. Významné procento její rozlohy totiž nebude ani ve střednědobém horizontu dostupné jinak než letecky. V posledních letech došlo k nárůstu přeletů o 7 %, domácí letecká doprava vzrostla o 23 %, mezinárodní doprava zaznamenává roční růst o 6,6 %. Tyto trendy s sebou přinášejí zvýšené nároky na zaostalou leteckou infrastrukturu, kapacitní a technické možnosti řízení leteckého provozu, včetně nutnosti zajistit optimalizaci tras, rozšířit síť radarů, upgrade přenosu dat, satelitní navigaci a celkovou harmonizaci s globálními systémy. Zvýšení bezpečnosti a kapacity leteckého prostoru země je nutnou podmínkou. Vláda plánuje rozšíření sítě mezinárodních (Hanthawaddy) i regionálních letišť a modernizaci stávajících (Rangún, Mandalaj).

zemědělství a potravinářství

Vláda upřednostňuje zemědělství zejména proto, že tvoří téměř 40 % HDP, zaměstnává většinu pracovních sil (70 %) a generuje 30 % exportu. Přes svůj enormní potenciál zemědělství v posledních 50 letech zaostávalo. V současné době v tomto odvětví činí zisk na hlavu cca 200 USD/rok, což je polovina až třetina v porovnání s jinými zeměmi regionu. Země má hojné přírodní zdroje – úrodnou půdu a vodní zdroje, které poskytují příhodné podmínky pro rozvoj agrobiznisu a domácí výroby potravin. Geograficky dobrá situovanost mezi Čínou a Indií, dvěma největšími spotřebiteli jídla a nápojů na světě, a přístup ke zbytku jihovýchodní Asie poskytuje významný potenciál. Místní výroba potravin a obchod s nimi jsou klíčové pro celkový ekonomický vývoj země s ohledem na podíl zemědělství na HDP. Rozvoj úrovně zpracování potravin, udržení jejich nutriční hodnoty, vysoké kvality a bezpečnosti a dodržování standardů vyžaduje zavedení nových technologií. Myanmar si klade za cíl obnovit zastaralé strojní vybavení a zmechanizovat zpracování zemědělských plodin (především traktory a dalšími stroji). To vše naznačuje možnosti pro rozvojovou pomoc, která může vést k investičním příležitostem.

energetika

Mezi hlavní úkoly vlády patří elektrifikace země. Elektřina je dostupná pouze pro 30 % populace, ve venkovských oblastech jen pro 6 %. Časté výpadky a nestabilita proudu obtěžují nejen obyvatelstvo, ale komplikují rozvoj průmyslu. Vláda plánuje zvýšit kapacitu výroby elektřiny do roku 2030 na 20 000 MW ze stávajících 4000 MW. Kromě rozsáhlých zásob zemního plynu, doposud hlavně na vývoz, má Myanmar významný potenciál vodní energie, okolo 100 000 MW, z čehož cca 40 000 MW již bylo identifikováno jako realizovatelné. V této souvislosti mají největší potenciál malé vodní elektrárny s kapacitou menší než 10 MW.

technologie pro vodohospodářství

Myanmar sužují záplavy, které by si měly vyžádat rozsáhlé investice do protipovodňových opatření (například vybudování zadržovacích nádrží a regulace vodních toků). Dalším tématem jsou zdroje pitné vody, především čištění odpadních vod (například mobilní úpravní vod, technologie pro výstavbu a údržbu kanalizací, odpadová infrastruktura). Uplatnění českých firem v tomto sektoru je jednoznačné vzhledem k tomu, že celkový stav vodohospodářství vyžaduje modernizaci.

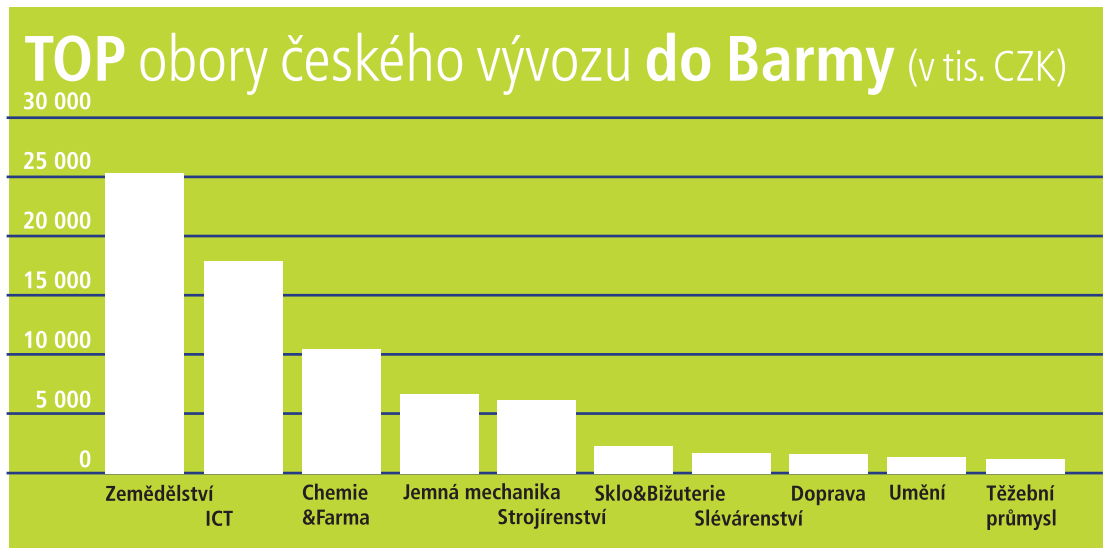
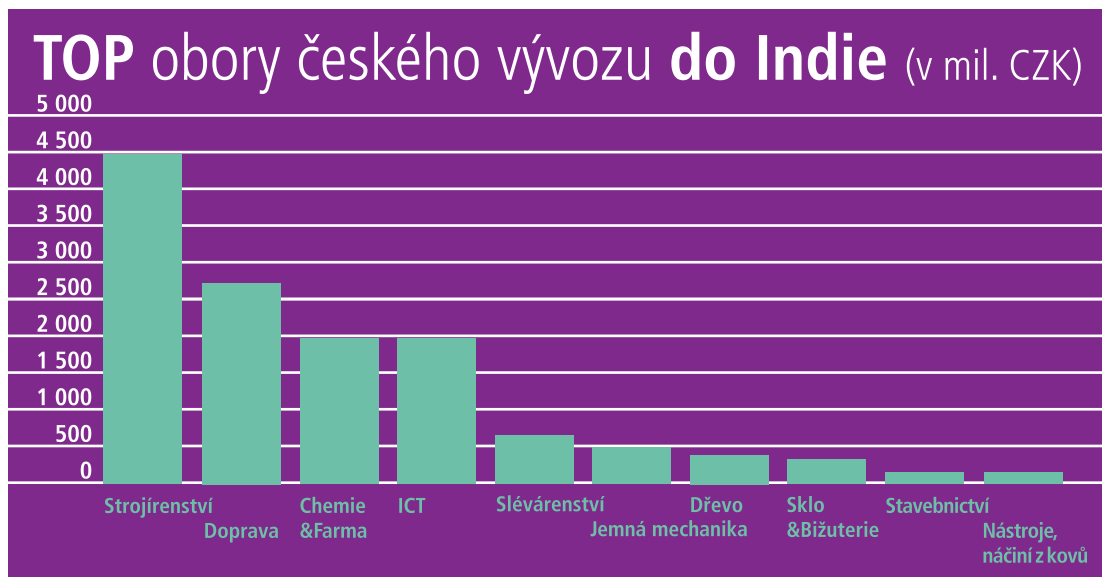
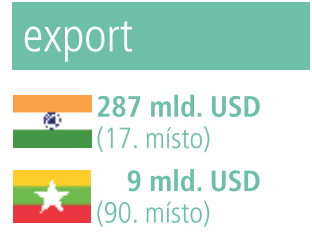
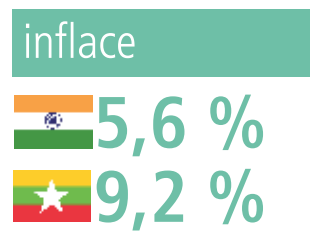
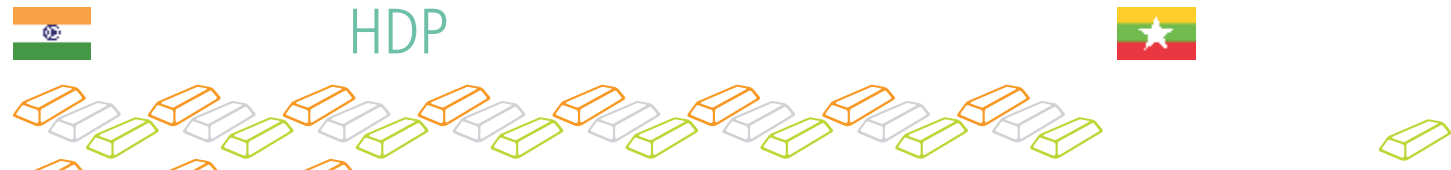
zdravotnictví a farmaceutický průmysl

Zdravotnictví je stále na nízké úrovni, odhaduje se, že tři čtvrtiny obyvatel Myanmaru mají velmi omezený přístup k základní zdravotní péči. S výhledem růstu kupní síly lze očekávat, že se počet soukromých nemocnic a specializovaných klinik zvýší, tak jako potřeba jejich vybavení moderními lékařskými přístroji. Existuje zde prostor pro české výrobce nemocničního vybavení a zdravotnické techniky. Vhodným rámcem pro rozvoj spolupráce v oblasti restrukturalizace a modernizace zdravotní péče a možnosti českých dodavatelů ve zdravotnictví je ujednání mezi ministerstvy zdravotnictví ČR a Myanmaru o spolupráci v oblasti zdravotnictví a lékařské vědy, podepsané v prosinci 2013. Vláda si navíc uvědomuje důležitost tohoto sektoru, a proto rozpočet na zdravotnictví vzrostl mnohonásobně (od roku 2011 čtyřikrát).

Na základě textů z Mapy globálních oborových příležitostí zpracoval Rudolf Klepáček, specialista Ministerstva zahraničních věcí.
Foto: Shutterstock

Indie vs. Barma

všechny údaje jsou za rok **2015**



Zdroj dat: CIA
Zpracování dat: CzechTrade
Zpracování infografiky: ANTECOM

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



Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



1 586 traktorů



75 letadel



www.egap.cz



INDIE V BODĚ ZLOMU

ZATÍMCO SE EVROPŠTÍ A AMERIČTÍ INVESTOŘI POMALU STAHUJÍ Z ČÍNY A BROUSÍ SI ZUBY NA INDII, OŽIVUJÍ V POSLEDNÍ DOBĚ – PRO EVROPANA MOŽNÁ TROCHU PŘEKVAPIVĚ – VZÁJEMNÉ OBCHODNÍ VZTAHY TAKÉ OBA TRADIČNÍ ASIJSKÝMI RIVALOVÉ. O TOM, ZDA A ZA JAKÝCH PODMÍNEK MÁ INDIE ŠANCI STÁT SE ASIJSKÝM LÍDREM, JSME HOVOŘILI S INDOLOGEM A NEZÁVISLÝM ANALYTIKEM VÍTEM GILÁNIKEM.

Vít Gilánik je absolventem Univerzity Karlovy v Praze, kde studoval tamilský jazyk. Dlouhodobě se zaměřuje na obchodní vztahy s Indií. Svou zkušenost získal v Česko-indické obchodní komoře na pozici analytika a konzultanta, dále pracoval pro Indický exportní výbor. Věnuje se novým sektorům, inovativním metodám a dalším asijským rozvojovým trhům. V současné době vede skupinu nezávislých konzultantů a specialistů působících na poli česko-asijského byznysu a kulturních otázek. Jeho specializací je současná ekonomika Indie a její vývoj a pozice ve světě.



Inspiroval nás váš článek Kdo je tygrem v Asii teď?, v němž se zamýšlíte nad tím, kde hledat další variantu čínského zázraku. Proč by to měla být právě Indie?

V souladu s dlouhodobými analýzami zpomaluje Čína růst a obrací se od kvantity ke kvalitě. Před drobnými čínskými producenty spotřebního zboží se otevírá chmurná budoucnost. Na zvyšující se mzdové požadavky čínských pracovníků reagují velké zahraniční společnosti přesunem výrobních linek na otevřenější teritoria s levnější pracovní silou nebo zpět do vyspělých zemí s vysokým stupněm robotizace a kybernetizace výroby. V této konstelaci se nabízí velká příležitost dalšímu asijskému obru – Indii. Bharatiya Janata Party (BJP) zvítězila v roce 2014 ve volbách s programem, v němž si vytyčila cíl dovést subkontinent k ekonomické prosperitě a zároveň zachovat domácí indickou výrobu podpořenou silně proudícím zahraničním kapitálem a know-how. Vláda v čele s ministerským předsedou Náréndrou Módím vyhlásila kampaň Make in India, která má proměnit zemi z producenta druhořadého zboží ve výrobní hub sofistikovaných produktů.

Čína a Indie jsou odjakživa považovány za velké rivaly, kteří i v obchodní politice kráčí svou vlastní cestou. Jak se říše středu vyrovnává s faktem, že se západní kapitál přelévá na indický subkontinent?

Spíš bych jejich současný vztah označil za kooperující soupeření. V poslední době se totiž mezi nimi rozvíjí čím dál čilejší obchodní vztahy. Čínské vedení se zpomalením růstu počítalo včas a loni dokonce označilo současné tempo kolem 6,9% za nový normál. Ukazatel HDP v asijském a evropském pojetí se však

KAMPAŇ MAKE IN
INDIA MÁ PROMĚNIT
ZEMI Z PRODUCENTA
DRUHOŘADÉHO ZBOŽÍ
VE VÝROBNÍ HUB
SOFISTIKOVANÝCH
PRODUKTŮ.

kvůli metodice výpočtu odlišuje. Nelze pomíjet ani specifika růstu Číny a Indie, která roste z podstatně nižší úrovně. Čína se již nachází ve stadiu přechodu na sofistikovanější ekonomiku a její research development program patří k nejlepším na světě.

Václav Cílek nedávno upozornil na to, že za dvacet let může žít v Číně miliarda lidí s minimální sociální ochra-

nou, kteří dokáží vyrobit stejně kvalitní výrobky jako evropská konkurence. Není to pro evropského pracovníka reálná hrozba?

Tomu bych i věřil, jen se domnívám, že to číslo bude vzhledem k rychle stárnoucí čínské populaci, zaviněné donedávna uplatňovanou politikou jednoho dítěte, menší. Kdežto Indie má přes polovinu obyvatel ve věku do 25 let. Nicméně mezi oběma zeměmi je také další podstatný rozdíl, a to v kvalitaci. Číňané jsou v průměru obecně vzdělanější a lépe připraveni na práci v sofistikovaných oborech. Indický systém terciárního vzdělávání pokrývá sice také oblast IT, ale zaměřuje se především na průmysl, zejména strojírenský. Nyní se Indie přiblížila k bodu zlomu, kdy se ukáže, jakým tempem bude možné prosazovat reformní program.

A jak to zatím vypadá?

Naplňování velkorysých vizí brzdí trochu realita poznamenaná nepredikovatelnými faktory, jako například obrovským suchem. V zemi se 120 miliony zemědělců může negativní klimatický jev tohoto rozsahu způsobit vážné sociální napětí. Po desetiletích vlády Indického národního kongresu však velká část společnosti, unavená vládou stejné politické strany, vsadila na BJP a Módího, jemuž se za dvanáct let podařilo přeměnit svazový stát Gudžarát v ukázkovou entitu v rozvoji vyspělých technologií a s vysokou prosperitou. Kritici, mimo jiné architekt indických ekonomických reforem a bývalý premiér Manmohan Singh, Módího vládě vytýkají, že nedokáže otevřít ekonomiku zahraničním investicím a kapitalizovat příznivé podmínky v oblasti cen importovaných komodit, především ropy, která tvoří významnou položku indického dovozu. Další zátěž představuje slabá rupie. Myslím, že hodnotit projekt Make in India po dvou letech od voleb je ještě brzy. Každopádně vláda je v lákání zahraničního kapitálu velmi aktivní. Navíc uskutečňovat a hodnotit tak velké projekty, jaké si vytyčila Čína a Indie a pro něž neexistuje ve světě precedens, je velmi složité.

Ale volby se nevyhrávají s realistickým programem. Například tým německých a rakouských vědců, o jejichž psychologickém průzkumu nedávno napsal rakouský deník Der Standard, zjistil, že běžní voliči ►►

►► **preferují politiky, kteří nehrají férově. Jak silnou podporu veřejnosti má premiér se svou všestranně náročnou strategií?**

Někteří s ním bezvýhradně sympatizují, jiní ho nenávidí. Na rozdíl od svých předchůdců si však vybral do kabinetu především lidi z praxe, úspěšné podnikatele, nikoli politiky.

Objem přímých zahraničních investic v Indii se během útlumu globální ekonomiky snížil. Jak na to zareagovala indická vláda?

Krise se Indie dotkla poměrně málo a se zpožděním. Vláda se s globálními změnami vyrovnala vypsáním pobídek a úlev pro zahraniční investory.

Které země a v jakých odvětvích mají v Indii největší podíl vlastního kapitálu?

Nerozlišoval bych podle zemí a zvolil bych jiné kritérium: jaké zahraniční společnosti a v jakých oborech tam působí a které tam financují výzkumná a vývojová centra. Ve srovnání s Čínou v dobách, kdy se začínala otevírat světu, totiž postupuje Indie strategičtěji. Číňané otevírali svou ekonomiku zahraničnímu kapitálu váhavě, postupně budovali průmyslové zóny, vytvářeli joint venture a preferovali saturaci vnitřního trhu. Indové se neobávají zahraničního kapi-

NYNÍ SE INDIE PŘIBLÍŽILA
K BODU ZLOMU, KDY
SE UKÁŽE, JAKÝM
TEMPEM BUDE MOŽNÉ
PROSAZOVAT REFORMNÍ
PROGRAM.

tálu, nakupují vyspělé technologie pro udržitelný rozvoj a již nyní, kdy je většina společnosti stále ještě velmi chudá, disponují v některých oblastech – IT, telekomunikacích, farmacii nebo kosmonautice – velmi vyvinutou výzkumnou základnou. Progresivita a odvaha Indů překvapila třeba i účastníky klimatického summitu loni na podzim v Paříži, kde Indie vystoupila s vlastním návrhem

řešení, v němž zdůraznila spolupráci s Německem, masivně podporujícím ekologicky šetrné technologie. Jedním z klíčových sektorů projektu Make in India je rozšíření výroby solární energie na úkor uhelné energetiky, které již nabývá reálné podoby.

Které faktory nejvíc brzdí hospodářský rozvoj Indie?

Kromě těch, které jsme již zmínili, je to ochrana před nadnárodními řetězci a společnostmi, jako jsou Tesco, Walmart či oděvní gigant H&M. Výjimky představuje třeba Zara, která využívá místní pracovní síly a materiály, nebo německá energetika, o níž jsem se již zmínil. Dveře nemá zavřené ani francouzský Renault, který oznámil otevření výrobního hubu součástek pro svá vozidla.

Tahounem indického HDP jsou služby, zatímco výrobní sektor a infrastruktura zaostává. Jak velké jsou rozdíly v sazbách daně z přidané hodnoty a dalších nepřímých daních mezi jednotlivými svazovými státy?

Do Indie pronikají západní společnosti, které povyšují služby na vyšší úroveň. Ale tahounem HDP tam zůstává zemědělství a strojírenství, zejména těžký průmysl. S daněmi je to v Indii složitější. Každý svazový stát si je upravuje sám. Proto se BJP stále nedaří nastavit vlídnější politiku pro vstupní kapitál. Nicméně Módímu se nedávno podařil husarský kousek: zbavit se třinácti zbytečných daňových sazeb.

Do jakých oborů byste jako český investor směřoval kapitál?

Do obnovitelných zdrojů, smart cities, farmacie, zdravotnických potřeb, biotechnologií a zdravotnického výzkumu. Kromě zelených technologií mají Česká republika a Indie výzkum a vývoj na velmi dobré úrovni, již může pozvednout na vyšší stupeň také vzájemná reciprocita. Indové vyrábějí velmi kvalitní generika, ale v exportu zatím narážejí na licenční překážky. V nedávno schváleném rozpočtu vyčlenili dvanáctiprocentní navýšení na biotechnologie a počítají s vybudováním asi pěti nových výzkumných center. Zajímá bych se rovněž o strojírenství, těžký průmysl, dopravu a IT obory. Možná by stálo za úvahu propojení českých a indických start-upů v oblasti informačních technologií.

Již několik let jste v úzkém kontaktu s indickými firmami. V čem spatřujete největší zátěž dynamičtějšího rozvoje obchodních vztahů?

Naše menší a střední firmy na Indii odrazuje zejména nižší kultura podnikatelského prostředí, vysoká míra korupce, velmi komplikovaný daňový systém, obchodní transakce v rupiích, stále nízká kvalita zboží v určitých sektorech, špatná vymahatelnost práva a strach z kopírování produktu a ztráty duševního vlastnictví. Pro evropské podnikatele je to i často nepřijemné smlouvání o ceně a průměrná délka uzavírání kontraktu. Jedním z největších problémů obchodních styků obecně je jazyková bariéra. Indové na úrovni nižšího managementu a v široké populaci ovládají

MÓDÍMU SE NEDÁVNO
PODAŘIL HUSARSKÝ
KOUSEK: ZBAVIT SE
TŘINÁCTI ZBYTEČNÝCH
DAŇOVÝCH SAZEB.

angličtinu nedostatečně nebo vůbec. V praxi to pak znamená, že třeba dvacet minut velmi intenzivně jednáte a na ničem se nedohodnete, protože ani nepochopíte požadavek partnera.

S naším týmem se opíráme o osobní zkušenosti a poznatky renomovaných odborníků. Jen pečlivá příprava nám umožňuje zajistit co nejlepší výchozí pozici pro naše klienty. Velmi snadno totiž může obchod padnout na nedorozumění nebo na nekorektní chování. Indie je obrovská země s rozmanitým a velkým trhem, kde se místní zvyklosti a obchodní specifika často liší. Podcenění přípravy se pak vrací v podobě finančních ztrát a bezesných nocí. ■

S VÍTEM GILÁNIKEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK

INDICKÝ SLON PŘIDAL NA TEMPU

KDY JINDY DO INDIE A S INDIÍ NEŽ TEĎ!

JAKKOLI PÁTEŘÍ VZÁJEMNÝCH
ČESKO-INDICKÝCH
HOSPODÁŘSKÝCH VZTAHŮ
ZŮSTÁVÁ OBCHOD, MOŽNOSTÍ
VZÁJEMNÉ SPOLUPRÁCE
JE CELÁ ŘADA, A TO JAK
NA INDICKÉM TRHU A TRŽÍCH
TŘETÍCH ZEMÍ, TAK I V ČESKÉ
REPUBLICCE. JAKO VELVYSLANEC
JSEM V ZÁŘÍ 2015 DO INDIE
PŘIJÍZDĚL S PŘESVĚDČENÍM,
ŽE MNOHO V NAŠICH
VZÁJEMNÝCH VZTAZÍCH BYLO
VYKONÁNO, ALE TO NEJLEPŠÍ
NÁS TEPRVE ČEKÁ. A BĚH
ČASU MI POSTUPNĚ DÁVÁ
ZA PRAVDU.



► CÍLEM JE DESETIPROCENTNÍ RŮST

Nejdříve se podívejme na to, proč je nyní správná doba, aby se české firmy ve svých strategiích více zaměřily na nejrychleji rostoucí z velkých ekonomik světa. Jak už jsme zmínili na jiném místě TRADE NEWS, Indie tempy hospodářského růstu předstihla Čínu, která byla lídrem dlouhou řadu let, a v celkovém kontextu vývoje světové ekonomiky působí jako ostrov naděje. Je velmi pravděpodobné, že i v právě skončeném finančním roce (duben 2015/březen 2016) se výkon indické ekonomiky vyrovná minimálně 7,3 procenta dosaženým v předchozím srovnatelném období. Ani to však nemusí být maximem možného. Vláda premiéra Narendry Módího cílí pro následující roky na desetiprocentní růst.

Cesta k naplnění této ambice či alespoň k jejímu přiblížení vede přes zásadní, dlouho odkládané reformy, realizaci klíčových hospodářských a sociálních priorit, změnu v celkovém myšlení a schopnost mobilizovat společnost jako celek k využití ohromného potenciálu, jímž Indie bezesporu disponuje. Vůle vydat se touto cestou tady je. Stejně tak jako výsledky, které přináší.

INDICKÉ LÁKÁNÍ INVESTORŮ

I ten největší skeptik či pesimista, i s takovými se potkávám, přiznává, že

indický slon změnil rytmus a směr. Nyní je to dynamicky a sebevědomě se pohybující kolos, který má tendenci nabírat dále na rychlosti. Silným zdrojem jeho energie jsou přímé zahraniční investice, jichž do Indie v roce 2015 (kalendářní rok) přiteklo v souhrnu více než 39 miliard amerických dolarů. Zahraniční investoři se tak ztotožnili s myšlenkou zvýšit podíl průmyslu na tvorbě HDP, změnit vnímání Indie jako primárně zemědělsky orientované ekonomiky a dostat ji do pozice nového globálního lídra zpracovatelského průmyslu.

V rovině reálné politiky je tato myšlenka včleněna do klíčové hospodářské priority Módího vlády s názvem Make in India. Věřím, že jejímu obsahu rozumíme všichni stejně. Jde o to, aby jak tuzemští, tak zahraniční investoři vložili své prostředky do indické ekonomiky, aby zde uplatnili či transferovali moderní technologie, vytvářeli nová pracovní místa, a využili tak potenciál dnes již téměř 1,3miliardového domácího trhu a také jeho teritoriální renty v regionu.

Rozhodování investorů usnadňuje, respektive ho činí atraktivnějším, široce pojatý komplex přijatých opatření. Nejde pouze o investiční pobídky a fiskální stimuly. Odblokována byla celá řada velkých, zejména infrastrukturálních projektů. Jednotlivá odvětví ekonomiky byla zcela otevřena zahraničním investorům, respektive byl v nich navýšen maximální podíl přímých

zahraničních investic. Zjednodušením podmínek podnikání a snížením administrativní zátěže se omezil prostor pro subjektivní rozhodování a korupci. Hledají se řešení pro palčivé problémy nedostatku potřebné infrastruktury, častých výpadků energie a také komplikovaného přístupu k půdě, která je v Indii ve vlastnictví jednotlivých států.

Blíží se doba, kdy světlo světa spatří jednotná daň na zboží a služby, hotová fiskální revoluce, která odstraní fragmentaci indického trhu a subjektům na něm podnikajícím, jakož i místním občanům umožní jeho plnější využití, jak to ostatně známe z Evropské unie. Koncept Make in India také zásadním způsobem ovlivňuje pravidla zadávání veřejných zakázek. Výhodu mají dodavatelé s vysokým podílem lokálně přidané hodnoty.

SOUTĚŽIVÝ FEDERALISMUS

V souvislosti se zdejšími státoprávními uspořádáním se navíc stále častěji hovoří nikoli o kooperujícím federalismu, nýbrž o soutěživém federalismu. Mají se tím na mysli značné kompetence a možnosti, jimiž disponují jednotlivé státy a jejich vlády, pokud jde o vytváření ekosystémů a rámcových podmínek pro podnikání na svých územích. Rozhodně doporučuji každé naší firmě, aby se s těmito podmínkami seznámila a učinila si náležité srovnání, chce-li optimalizovat prostor, v němž zamýšlí podnikat, a maximalizovat penzum přírodních výhod.

Nejde však pouze o velké firmy, ať už domácí či zahraniční. Na jednotlivé fyzické osoby, mikro-, malé a střední podniky se zaměřuje program Start-up

V ROCE 2015 PŘITEKLY
DO INDIE PŘÍMÉ
ZAHRAJNÍ INVESTICE
VE VÝŠI PŘEKRAČUJÍCÍ
39 MILIARD USD.

India, který má podpořit celkovou podnikatelskou náladu ve společnosti, usnadnit přístup k financování, zjednodušit vstup do podnikání a chod firem. Na počítačovou gramotnost se zaměřuje program Digital India, jenž díky masivním investicím do páteční infrastruktury mobilizuje vysoký potenciál, který má Indie v IT sektorech, a zároveň umožňuje expanzi elektronického obchodování, dnes v Indii ještě stále nespělele využívaného ve srovnání s vyspělými ekonomikami. Program Smart Cities má pomoci nalézt moderní řešení systémů městské hromadné dopravy, efektivně řídit komunální hospodářství a nabídnout občanům odpovídající bydlení.

Ve výčtu jednotlivých programů bych mohl pokračovat třeba projektem Clean Ganga, jehož ambicí je celková rehabilitace této řeky, která je nezdědkou nazývaná matkou, avšak chování k ní tomu příliš nenasvědčuje. Mohl bych zmínit rovněž řadu sektorových politik, například v oblasti civilního letectví, které poprvé v historii upřednostňují regionální konektivitu a vytvářejí stimuly pro dopravce, aby investovali do malých dopravních letadel, respektive pomohli díky výstavbě nových letišť či oživení těch dosud nevyužívaných dostat i vzdálená města na leteckou mapu. Nemohu také opomenout záměry, pokud jde o rozvoj železniční dopravy, výstavbu nových tratí či modernizaci těch stávajících, zvýšení bezpečnosti, přepravní kapacity a rychlosti, či bezprecedentní otevření obranného a bezpečnostního průmyslu zahraničním partnerům.

HLEDÁNÍ NEJVHODNĚJŠÍ STRATEGIE VSTUPU NA TRH

To podstatné na uvedeném výčtu iniciativ a politik však je to, že leccos napovídají, pokud jde o hledání té nejvhodnější strategie přístupu na indický trh. V podmínkách, kdy je obchodní politika stále v zajetí spíše defenzivních zájmů a čeká, aby se stala výraznější součástí reformního procesu, kdy jsou na hranicích nezdědkou uplatňována vysoká cla a také řada netarifních překážek, kdy je podporována lokalizace výroby v místě, přítomnost na indickém trhu výlučně dodavatelským způsobem nemusí být a není vždy tou nejvhodnější variantou. Cesta, jak tyto překážky na hranicích překonat a zároveň získat nezanedbatelnou konkurenční výhodu při prosazování na trhu, naopak vede přes investování v Indii a zřízení některé z forem komerční přítomnosti.

BLÍŽÍ SE DOBA, KDY
SVĚTLO SVĚTA SPATŘÍ
JEDNOTNÁ DAŇ NA ZBOŽÍ
A SLUŽBY.

Další důležité na těchto iniciativách a politikách je, že směřují do oblastí, v nichž mají české firmy kompetence a schopnosti nabídnout řešení, která

indický zákazník vyhledává: dobrou kvalitu za přijatelnou cenu. Některé ze sektorů, v nichž vidím velké příležitosti, jsem zmínil. K těm dalším patří energetika, oblast komunálního hospodářství, zdravotnická technika a pochopitelně strojírenská výroba, včetně výroby osobních automobilů, která je vlajkovou lodí českého průmyslu v Indii. Z jednotlivých sektorů služeb uvedu především finanční služby, specificky pak oblast spotřebitelských úvěrů.

INTENZIVNÍ POMOC EKONOMICKÉ DIPLOMACIE

Česká republika jako země s jedním z nejvyšších podílů průmyslu na HDP na světě je ideálním partnerem, který rozumí motivaci Indie v jejím úsilí o zvýšení průmyslových kapacit. Koncept Make in India je v tomto kontextu přirozeným prostorem, v němž může a musí intenzivně působit ekonomická diplomacie. Pevně věřím, že se tomu tak děje a že české firmy to takto vnímají.

Uvědomuji si, že investice, založení společného podniku nebo vytvoření dceřiné výrobní společnosti v Indii je schůdnější pro ty z firem, které jsou součástí velkých hodnotových řetězců, respektive již mají praktické zkušenosti z podnikání na indickém trhu. Ty menší či střední nemusí být dostatečně silné, aby ufinancovaly etablování společnosti na místním trhu, nebo nemusí disponovat potřebnými zkušenostmi či znalostmi. Na straně druhé z praktických zkušeností vím, že stále více českých ►►



►► firem v těchto intencích uvažuje a dokonce realizuje praktické kroky. V řadě případů se tyto firmy opírají o zkušenosti z vývozu, budování vlastní distribuční sítě a seznamování se s indickým prostředím, a to i s využitím indického partnera (jeho správná volba je zcela klíčová), jež jim dodávají potřebnou sílu k realizaci investičního záměru a lokalizaci výroby v Indii.

Osobně jsem přesvědčen, že právě vstup nových českých investorů do Indie bude mít hlavní vliv na další vývoj českého exportu, odblokuje jeho současnou stagnaci na nižší úrovni a stane se zdrojem jeho nového robustního růstu. Neboť, chceme-li být úspěšní, musíme být schopni působit jako naši klíčoví konkurenti. Ti kombinují při výrobě v Indii lokální outsourcing s využitím komponent, často klíčových pro kvalitu a odlišení se od konkurence, které nadále vyvážejí z mateřských závodů.

Další variantou, rovněž nezřídka využívanou českými subjekty, je subdodavatelský vztah, kdy naše firmy nejsou v přímém smluvním vztahu s indickými partnery, avšak dodávají prostřednictvím dodavatelů z třetích zemí. I v tomto případě je však klíčové věnovat potřebnou kapacitu pro poznání potřeb indického trhu.

Pokud bych měl zmínit ještě alespoň dvě související okolnosti, jež by měly podporovat zvýšený zájem o Indii, uvedu ztrátu příležitostí ruského trhu. Rozumím velmi dobře tomu, že obchodní či jiné aktivity původně směřované na trh našeho východního partnera nebylo a není možné přeměrovat mávnutím kouzelného proutku. Vyjadřuji však osobní názor, podle něhož potenciál indického trhu jako možné alternativy za ztrátu východních trhů není plně docenován a že bych si dokázal představit větší aktivitu v tomto ohledu ze strany dotčených subjektů.

České firmy by rovněž měly být schopny docenit, že k posunu dochází i ve vztazích Evropské unie a Indie. Summit, jenž se uskutečnil v Bruselu 30. dubna 2015 po více než třech letech (!) a který já osobně považuji za pragmatický restart vzájemného strategického partnerství, je toho příkladem. Jakkoli nedošlo k tomu podstatnému, tj. obnovení jednání o dohodě o volném obchodu, což



se však ani nepředpokládalo, doporučuji českým firmám, aby se seznámily s výsledky summitu, neboť z některých z nich pro ně mohou plynout zajímavé obchodní příležitosti.

VÍCE INVESTIC K NÁM

Velké indické společnosti disponují investičním potenciálem, který vytváří předpoklad pro zvýšení jejich přímých zahraničních investic do České republiky. Jedná se o oblast, které přikládám důležitost a u níž bych si přál, abych ke konci své diplomatické mise mohl konstatovat pokrok v podobě nových indických investic v naší ekonomice.

Jako velvyslanec České republiky mne pochopitelně primárně zajímá úspěch českých firem na indickém trhu či jiných zahraničních trzích. Na straně druhé si dovedu představit, že cesta k němu může vést i přes takový vztah, v němž indické firmy působí jako dodavatelé komponentů či dalších vstupů do tuzemské výroby a který v konečném důsledku pomáhá našim firmám zvýšit svoji konkurenceschopnost. Pokud vypočítávám, co vše můžeme s Indií podnikat, nemohu nezmínit také obchodní a investiční spolupráci na trzích třetích zemí. Indie je hegemonem v regionu a tato její role ve spojení s technologiemi a řešeními vlastněnými českými firmami by mohla vést k situaci, které se říká win-win.

VYUŽIJME LIDSKÝ POTENCIÁL INDIE

Velmi často se v České republice hovoří o dlouhodobém nedostatku technicky vzdělaných odborníků. Jsem přesvědčen, že mimořádný lidský potenciál, jež se Indie těší, by mohl napomoci k řešení tohoto problému. Studium

indických občanů na českých vysokých školách na komerční bázi a lepší využití kapacit, jež tyto vzdělávací instituce vybudovaly, je extrapolací vzájemných možností prezentovaných z jiného pohledu. Věřím, že budeme schopni využít nejlepších zkušeností jiných zemí, které se systémově a úspěšně ucházejí o přízeň indických uchazečů o studium na zahraničních školách.

V neposlední řadě jsem měl na mysli i potenciál cestovního ruchu. Ten je dán početnou indickou střední třídou, ochotnou platit za hezké zážitky spojené s pobytem ve spřátelené zemi, která má co nabídnout. Česká republika mezi takové země bezesporu patří. Stejně tak platí, že mezi Indy se naše země těší velké vážnosti a oblibě. Měli bychom toho být schopni využít.

Znovu zdůrazňuji své přesvědčení, že to nejlepší ve vztazích s Indií nás teprve čeká. A udělám se svým týmem vše pro to, abychom navázali na velký kus práce, který byl na velvyslanectví v Dillí v minulosti vykonán, a abychom přispěli k tomu, že se tato slova naplní. ■

TEXT: MILAN HOVORKA
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Milan Hovorka je velvyslancem České republiky v Indii. Předtím působil jako poradce ministra průmyslu a obchodu a dříve jako náměstek ministra průmyslu a obchodu

zodpovědný za zahraniční obchod a vztahy s Evropskou unií. Vykonával funkci stálého představitele České republiky při WTO a také sloužil v čele orgánů této organizace.

PODMANÍ SI ČESKÉ PIVO INDII?

JEDEN Z NEJRYCHLEJI ROSTOUČÍCH PIVOVARNICKÝCH TRHŮ NA SVĚTĚ BEZ TRADIČNÍHO ČESKÉHO PIVA? DO NEDÁVNA JEŠTĚ REALITA. TO BY SE TEĎ VŠAK MOHLO ZMĚNIT DÍKY ÚSILÍ SPOLEČNOSTI RONELI SE SÍDLEM V PRAZE, KTERÁ VE SPOLUPRÁCI S INDICKÝMI PARTNERY UVEDLA NEDÁVNO NA INDICKÝ TRH PIVO S NÁZVEM BOHEMIAN KING. DALŠÍ ČESKÁ SPOLEČNOST, AJ TRADE, TUTO OBCHODNÍ SPOLUPRÁCI ZPROSTŘEDKOVALA.



Jedná se o historicky první pivo vařené v Indii českým sládkem na základě receptury pocházející z nejstaršího pivovaru v pražském Břevnovském klášteře, dále upravené s cílem přiblížit ho indickému spotřebitelskému vkusu a trendu, v němž je zájem o piva s vysokým stupněm alkoholu. Brzy by mělo následovat i lehčí pivo.

Bohemian King se vaří v indickém státě Paňdžáb. V současné době je k dispozici ve svazovém území Dillí. Brzy by se měl prodej rozšířit i na další státy – Harijána, Paňdžáb, Rádžasthán, Himáčalpradéš, Madhjadpradéš.

Už dříve tu byly pokusy dovážet na indický trh české pivo, většinou se však jednalo o komerčně nevelké množství. Jeho absence je přitom pro indické spotřebitele velkým překvapením, zejména s ohledem na to, že zdejší pivaři si rádi připlatí za kvalitu. Mnozí z nich mají praktickou zkušenost z České republiky či návštěvy jiných zemí. V obecném povědomí je více než tisíciletá tradice pivovarnictví v českých zemích i skutečnost, že Česká republika je zemí s největší spotřebou piva na obyvatele na světě.

Velvyslanec České republiky, jenž k slavnostnímu uvedení piva na indický trh poskytl prostory velvyslanectví v Dillí, k tomu uvádí: „Jsmo teprve na počátku cesty. Potenciál indického trhu je ohromný. Nevyužit jej by popíralo tradice a schopnosti českého pivovarnictví prosadit se kdekoli ve světě.“

TEXT: ROMAN MASAŘIK
FOTO: BOHEMIAN KING

ROMAN MASAŘIK JE ZÁSTUPCE VELVYSLANCE ČR V DILLÍ

Jistota na pevných základech



Tradice, jistota, síla a stabilita.
Už od roku 1831. Generali, jedna
z 50 největších společností světa.*

generali.cz

*2013 Fortune Global 500



ČESKO A INDIE NA STEJNÉ VLNĚ

ANEB O JEDNOM SNU A EXPORTU POCITŮ

„ÚŽASNÉ, DOJÍMAJÍCÍ, UMĚLECKY HODNOTNÉ A UJIŠTŮJÍCÍ, ŽE JE KRÁSNE BÝT ČEHEM,“ TAK SHRNUL POCITY Z KONCERTŮ ZLÍNSKÉ FILHARMONIE BOHUSLAVA MARTINŮ V INDICKÉM MUMBAÍ A KALKATĚ VELVYSLANEC ČR V INDIÍ MILAN HOVORKA. „PŘÁL BYCH JE PROŽÍT KAŽDÉMU KRAJANOVÍ. SLYŠET V TAK VZDÁLENÉ, KULTURNĚ ODLIŠNÉ A SOUČASNĚ LIDSKY PŘÁTELSKÉ ZEMI, JAKOU INDIE BEZESPORU JE, NAŠEHO SMETANU A DVOŘÁKA, A NAVÍC V TAK PROFESIONÁLNÍM PROVEDENÍ! PO TĚMĚŘ ŠEDESÁTI LETECH PLNOHODNOTNÝ FILHARMONICKÝ ORCHESTR Z ČESKÉ REPUBLIKY V INDIÍ. SEN MNOHA GENERACÍ SE NAPLNIL,“ PODĚLIL SE S NÁMI O ČERSTVÉ DOJMY A NÁS V REDAKCI TRADE NEWS ZAJÍMALO, JAK MYŠLENKA KONCERTŮ ZLÍNSKÝCH FILHARMONIKŮ V INDIÍ VZNIKLA, CO ORGANIZACE TURNÉ OBNAŠELA A S JAKÝMI POCITY SE HUDEBNÍCI VRÁTILI DOMŮ. ZAJELI JSME PROTO DO ZLÍNA ZA ŘEDITelem FILHARMONICKÉHO TĚLESA JOSEFEM NĚMÝM.



Josef NĚMÝ, ředitel Filharmonie Bohuslava Martinů ve Zlíně

Žil vzít český orchestr do své rodné země. Jak dlouhý čas jste si tehdy vzal na rozmyšlenou?

Myšlenka se mi zalíbila hned, český orchestr byl v Indii naposledy v roce 1959! Přemýšlel jsem dva měsíce a pak jsem kývnul, aniž bych tušil, jak bude celá věc manažersky náročná. Indické zákony například neumožňují vyplácet honoráře umělcům, byl jsem tedy postaven před velmi složitý úkol: zafinancovat celé turné. Na indické straně zůstalo zajistit sály a ubytování. Rozpočet na tuto cestu byl 2,5 milionu korun. Postupně se podařilo získat nejen finance, ale také záštitu našeho ministra kultury i ministra zahraničí, velvyslance ČR v Indii, hejtmána Zlínského kraje a primátora statutárního města Zlín. Podporu jsme našli i u některých českých firem. Naším partnerem byla Česká zbrojovka Uherský Brod, získali jsme také podporu Nadace Tomáše Bati ve Švýcarsku, jejíž podmínkou bylo, aby se na zkoušku orchestru mohly přijít podívat děti z nejhudších slumů.

Kdo pro vás připravoval zázemí na indické straně?

Pan dirigent, který byl během přípravy v Indii asi dvakrát, našel velkou pomoc

u české konzulky v Mumbaí. Ta zabezpečila pro orchestr ubytování i prostory pro koncert. České velvyslanectví spolu s českým konzulem v Kalkatě nám zajistili ubytování, sál a přepravu v Kalkatě. Měli jsme také obrovskou podporu velvyslanectví v Dillí, pan velvyslanec Hovorka byl s námi po celou dobu našeho turné, to nám dávalo velký pocit jistoty.

S tak dalekou cestou určitě souvisí i komplikovaná logistika. Jak jste například přepravovali velké nástroje, bez nichž se orchestr neobejde?

Podstatnou část nákladů samozřejmě tvořily letenky. Zkoušeli jsme proto nejprve přemýšlet o různých alternativách, jako je využití vládního letadla či posláni velkých nástrojů, tedy violoncell, kontrabasů a bicích nástrojů, letecky cargem. To ovšem vyžaduje desetidenní předstih, který si naši hudebníci nemohli vzhledem ke svému nabitému programu dovolit. Nakonec jsem přesvědčil indickou stranu, aby zkusila zajistit velké nástroje u jejich prodejce. To se podařilo, a měli jsme tak k dispozici kontrabasy a tympany. Otazník zůstal už pouze nad přepravou violoncell a tuby, pro ty jsme nakonec zakoupili speciální letenky.

POMOHLA ČESKÁ DIPLOMACIE

Víme, že s nápadem na koncertování v Indii přišel váš indický dirigent De-bashish Chaudhuri, který velmi tou-



Indické děti mezi našimi hudebníky

DVĚ MĚSTA – DVĚ TVÁŘE INDIE

Poznali jste Mumbaí a Kalkatu. Jak na vás zapůsobily?

O Mumbaí se říká, že je bránou do Indie. Je to velmi civilizované město, bydleli jsme v pětihvězdičkovém hotelu, vzorně se o nás starali. Má o 4 miliony více obyvatel než celá Česká republika.

V Kalkatě nás hodně zasáhl tamní surový život. Náš hotel byl na běžné, rušné ulici, koukali jsme z okna, jak tam lidé žijí venku na dece, jedí rukama z misky,

všude spousta dětí. Hostila nás kalkatská hudební škola, která sama nemá financí nazbyt.

Stihli jste si obě města prohlédnout?

Ano, pan dirigent nám dělal průvodce. Navštívili jsme krásné chrámy, setkali se s mnoha lidmi, vyzkoušeli jsme na vlastní kůži zdejší dopravu. Mnohonásobně se nám vrátilo, že jsme hráče před odjezdem dobře připravili. Věděli, co je zhruba čeká, jak se třeba obléknout, jak zdravít místní obyvatele. Díky mnoha praktickým radám pak vše

velmi dobře zvládali, nikdo neměl během cesty žádné problémy. Ukázalo se také, že bylo velmi rozumné nechat je, aby se sami rozhodli, kdo do Indie pojede a kdo nikoliv.

Připravili jste pro indické publikum speciální program?

Vsadili jsme na klasiku. První koncert byl v Mumbaí a o pár dní později v Kalkatě, každý pro tisícovku posluchačů. Zazněly skladby Bedřicha Smetany, Petra Iljiče Čajkovského, Antonína Dvořáka a Ludwiga van Beethovena. V úvodu ▶▶



„Plné sály, klasické hudby znalé publikum, ovace vestoje, předavky neberoucí konce. Navíc české těleso pocházející z města, kde se narodil Tomáš Baťa, pro Indii tak známé jméno, že jej mnozí považují za svého. Hrající pod taktovkou indického dirigenta, který má své kořeny v Kalkatě spojené se jménem Jana Antonína Bati. Kolik synergií a energie. Stálo to hodně úsilí. Výsledek se dostavil. Bez úžasného přístupu samotných filharmoniků, kteří hráli bez nároku na jakýkoli honorář, a jejich chutě to udělat by však sen zůstal nadále snem. Stejně tak jako by zůstal nenaplněn bez příkladného nasazení spousty přátel na české a indické straně, našich honorárních konzulů v Mumbaí a Kalkatě, sponzorských příspěvků českých a indických firem. Všem za to z celého srdce děkuji. Všichni přispěli k nádherné prezentaci České republiky v Indii.“

Milan Hovorka, velvyslanec ČR v Indii



► zahrála filharmonie státní hymny Indie a České republiky. Jako sólistka s námi cestovala klavíristka Jana Chaudhuri, manželka pana dirigenta. Čajkovského Klavírní koncert b moll zazněl v kalkatském koncertním sále po 65 letech!

INDIE NEMÁ FILHARMONICKÝ ORCHESTR

A co publikum?

Oba koncerty byly vyprodané, publikum přijímalo hudbu fantasticky, byli srdeční, bouřlivě aplaudovali. Vidět na živo symfonický orchestr je v Indii skutečně výjimečným zážitkem, naposledy zde hrál německý orchestr v roce 1986. Česká republika má 15 symfonických orchestrů a Indie, kde žije 1,3 miliardy lidí, nemá žádný. Vyšla o nás řada článků v novinách, v Kalkatě jsme uspořádali tiskovou konferenci. Výtěžek z prvního koncertu putoval na zařízení toalet vesnických škol a výtěžek z druhého poslouží na rozvoj hudební školy.

Na koncertě v Kalkatě hrálo s filharmonii devět indických hudebníků, jak se s orchestrem za tak krátkou chvíli sžili?

Byli to učitelé z kalkatské hudební školy. Asi půl roku před koncertem už začali skladby nacvičovat a posílali panu dirigentovi nahrávky. Na společných zkouškách se pak ukázalo, že jsou velmi dobře připraveni. Zahrát si se špičkovým evropským orchestrem pro ně bylo obrovskou motivací.

A co děti, které se přišly podívat na zkoušku?

Byla to asi padesátka dětí z těch nejhudnějších podmínek. Přesto byly krásně

barevně oblečené a hned po zkoušce se vrhly na pódium mezi hudebníky a s nadšením si chtěly sáhnout na hudební nástroje a vidět vše zblízka. Jejich rozzářené oči v nás zanechaly velmi silný a hluboký zážitek.

Co turné přineslo orchestru a jak obohatilo hudebníky?

Zviditelnili jsme jak naši filharmonii, tak celý region, mediálních výstupů bylo mnoho. Vyšla řada článků v novinách, Česká televize natočila o naší cestě dokument. Cesta nás velmi stmelila,

pozitivní energie v orchestru zůstává i po návratu, neuvěřitelně se pozvedly mezilidské vztahy. Během zpáteční cesty na letišti ve Vídni jsme hodně diskutovali o tom, jak budeme doma popisovat ten zvláštní pocit, který si vezeme zpět. Setkání s Indii nás totiž naplnilo klidem. Uvědomili jsme si, jak se máme dobře a jak můžeme svůj život ovlivňovat. Lidé v Indii svůj život příliš ovlivňovat nemohou, přesto si na svůj osud nestěžují a dokážou žít spokojeně. ■

PŘIPRAVILY: VLASTA PISKAČOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV FILHARMONIE B. MARTINŮ A MZV



„Splnil jsem si životní sen, který jsem měl od chvíle, kdy jsem v září 2000 v Rudolfinu poprvé živě uslyšel hudbu Antonína Dvořáka. Už tehdy jsem věděl, že chci tento hudební zážitek sdílet se svými krajany, s rodinou, s přáteli. Sen postupně uzrál, když jsem poznal hudebníky z České republiky a viděl jsem, kolik je v této zemi talentovaných a velmi muzikálních lidí. Cítil jsem, že si zaslouží být vidět u nás v Indii. Jedním z impulzů, které můj sen umocnily, je také baťovský odkaz, který spojuje moje rodné město Kalkatu se Zlínem. Většina Indů si myslí, že Baťa je indická firma, protože patří mezi nejúspěšnější značky v Indii. Toto propojení obohatilo naše turné o další dimenzi.“

Debashish Chaudhuri, dirigent

VŠECHNY NAŠE **HADICE A TĚSNĚNÍ** OBSTOJÍ V TESTU PRUŽNOSTI



Tlačíme na čas a rychlost dodání - náš sklad se **táhne** po 13 000 m² a drží 10 000 položek - školení zaměstnanci vždy **vystřihnou** vhodné řešení - kvalita výrobků odolává **krutému** zacházení - na přání **ohneme** rozměry a vyrobíme na míru

GUMEX

pružné partnerství



Přílet J. A. Bati (uprostřed) na kalkatské letiště Dum-Dum

BAŤOVY STOPY V INDII

ZALOŽENÍ INDICKÉ SPOLEČNOSTI BATA SHOE COMPANY (POZDĚJI BATA INDIA LTD.) V KALKATĚ V BRITSKÉ INDII V ROCE 1931 BYLO JEDNÍM Z VÝSLEDKŮ SLAVNÉ LETECKÉ OBCHODNÍ CESTY TOMÁŠE BATI. OVŠEM JIŽ PŘEDTÍM ZLÍŇSTÍ VYVÁŽELI OBUV DO INDIE A PRODÁVALI JI PROSTŘEDNICTVÍM POSTUPNĚ ROSTOUCÍ FIREMNÍ OBCHODNÍ SÍŤ. TOVÁRNA V NOVÉM BAŤOVSKÉM MĚSTĚ BATANAGARU V SOUSEDSTVÍ KALKATY SE BĚHEM 30. LET, JIŽ POD VEDENÍM JANA ANTONÍNA BATI, ROZROSTLA NA JEDEN Z NEJVĚTŠÍCH ZAHRANIČNÍCH PODNIKŮ BAŤOVA SVĚTOVÉHO KONCERNU. ZÁKLADNÍM VÝROBNÍM PROGRAMEM BYLA OD POČÁTKU VÝROBA KOŽENÝCH BOT, KTERÁ DO ZNAČNÉ MÍRY PŘETRVALA DODNES, BYŤ JIŽ Z VELKÉ ČÁSTI SUBDODAVATELSKÝM ZPŮSOBEM.

Dnešní Bata India Ltd. má kožedělné podniky v Bengalúru (Karnátaka), Bataganj (Patna, Bihár), Hosuru (Dharmapuri, Tamilnádu) a v Batanagaru (North 24 Parganas, Západní Bengálsko). Gumové a textilní boty produkuje ve Faridabadu (Harijána) a v Mokamehghatu (Patna, Bihár) vyrábí kůže. Je součástí světové Bata Shoe Organisation, řízené nyní ze Švýcarska, a ročně stále generuje nemalý zisk.

Samotný Batanagar prochází v současnosti komplexní urbanistickou obnovou ve spolupráci s Calcutta Metropolitan Group s cílem jednak poskytnout rezidenční, komerční, průmyslové (neznečisťující), institucionální

a rekreační možnosti, jednak zajistit regeneraci výrobní a podpůrné infrastruktury Bata India.

Nechme však hovořit samotného Jana Antonína Baťu citací z knihy Za obchodem kolem světa (vydané ve Zlíně v roce 1937 a v reprintu Nakladatelstvím Marek Belza v roce 2006).

INDIE, JAK JI VIDÍM

Země nesmírných hospodářských možností. Rozsáhlá, obsahující skorem všechny druhy surovin, minerálních, rostlinných a živočišných, oblévaná se tří stran mořem a schopna i trojí úrody ročně. A přece tak chudá.

Nikde na světě snad není takové chudoby, jako na druhé straně bohatství. To všechno, co tu mají princové a vladaři, je jenom pakatýlek toho, co je vlastnictvím celého národa a co není ani z jedné desetiny využito, ačkoli v této zemi téměř naprosté hospodářské svobody není důvodu, proč by nemohlo býti využito...

Stále se tu více lidí rodí, nežli umírá. Procento přírůstku činí asi 10 procent. Ovšem, žena třicetiletá, provdaná v deseti, je ve třiceti nejenom babičkou, ale i zjevem stařenkou.

Naproti tomu hospodářský život je tu ohromný právě tím, že od jednoho moře ke druhému je přes 3000 km bez

jakýchkoli hranic a cel. Ulice pulsují životem ve dne i v noci. Indové jsou lidé většinou velmi citoví. Jsou většinou velmi dobří dělníci, zručností se nejenom vyrovnají našim, ale jistě je i předčí. Jsou však slabí. Jeden Evropan stojí ve výkonu za tři Indy – ne ve všech případech a ne ve všech pracích. Proto také mzdy v Indii jsou nízké i tehdy, když jejich úroveň je stejná jako v Evropě. Při tom je zajímavé, že právě nejtěžší práce se konají nikoliv stroji, nýbrž právě ručně.

I v podniku indické Baťa společnosti jsem viděl zasypávat jámy odvodních nádrží materiálem nošeným na hlavách. A tam si přece nemohou stěžovat, že by nevěděli, že na to existují znamenité stroje a zařízení, jimiž tato práce přijde mnohem levněji, aniž se člověk degradoval na mezka.

Nejlevnějším luxusem Evropana v Indii jsou sluhové. Boye musí mít jaksi každý Evropan, aby si zachoval dekurum. I když jej nepotřebuje. Nebo snad právě proto.

Přitom země je vybudována poměrně velmi dobře, vzhledem k poměrům a možnostem i porozumění. Celá Indie je protkána železnicemi. Od jednoho konce Indie na druhý je možno dostat se asfaltovou silnicí. Letecké linky, anglická imperiální, holandská KLM a francouzská, se předstihují v lepší službě. Mimo to létá několik místních indických společností.

Je to země nejlepších možností. V Indii více nežli doma a nežli kdekoliv na dosavadní cestě jeví se mi nutným vybudování dopravních spojů mezi východem a západem republiky. Musíme mít nejméně jednu – časem dvě – magistrálu silniční. Musíme mít kanál, který by spojoval východní suroviny s průmyslovým západem republiky. Musíme mít nejlepší leteckou síť, vybudovanou na nejlepších



Menší prodejna obuvi v jedné z indických obcí

letadlech světa, bez ohledu na to, jaké národnosti jsou výrobkem.

Co Indii není třeba závidět, je právě hospodářský a duševní vývoj lidu. Příliš mnoho jich žije nuzně, protože jim schází duševní opora pro to, aby toužili dále a výše, a vzdělání, které by je naučilo samostatnému myšlení.

Je to škoda. Ti Indové, kterým se dostalo vzdělání, liší se i vzezřením od ostatních. Jsou to většinou krásní lidé, čistí, vysoké inteligence a vysokých cílů. Neschází jim odvahy. Ale co je to platno, když jsou to vlastně jenom výjimky.

Neméně krásné, oduševnělé typy naleznete mezi mohamedány. Někdejší přemožitelé Indů vžili se do jejich života do té míry, že je obtížné jednoho od druhého rozeznat. Mohamedáni v Indii tvoří svoji skupinu. Jsou to obchodníci, průmyslníci, plantážníci, vůbec hospodáři.

U nás ve škole učili jsme se znáti mohamedány pouze jako fatalisty, kteří čekají na ráj po smrti. Nevím, zda je to pravda. Ale je jisto, že tato víra nedává mohamedánům v Indii, aby si

udělali dobrý obchod z toho všeho, co Hindům víra zakazuje.

Tak většina řezníků, kožařů, drubežářů, rybářů atd. je mohamedány, tj. zcela ovládají tyto obory. Zkušenosti z těchto obchodů přenášejí na ostatní obory, a tak jsou vždycky o 50 let obchodně před Hindy.

Je ještě jedna, vlastně dvě skupiny, které jsou v Indii velmi důležité. Jedna je zvláštní skupina Hindů z Marwaru, jimž se říká Marwali. Ti jsou vynikajícími bankéři, průmyslníky, rejdaři, velkoobchodníky a právníky. Jsou nepředstavitelně obratní a soupeří s Parsy a mohamedány o úspěch. Je to velmi malá skupina – ale velmi vlivná a mocná.

Pak je skupina Parsů; jejich předkové se před staletími přistěhovali z důvodů náboženských z Persie, kde byli pronásledováni. To jsou hlavní pružiny obchodu a průmyslu...

...Indické kanály jsou velmi důležitou složkou hospodářského života. Je jich mnoho. Především na splavných řekách, jež bohatě protínají celé obydlené území, a ramenech v deltách indických řek, zejména Gangu. Ale i tato ramena jsou pospojována opět kanály, a na nich se živí snad miliony lidí – aniž by to vlastně bylo nějak zvlášť nápadné.

Obchodní podnikání je tu volné, jako snad nikde v Evropě. ■

TEXT: MAREK BELZA

FOTO: ARCHIV RODINY BAŤOVÝCH

ZDROJ: J. A. BAŤA: ZA OBCHODEM KOLEM SVĚTA



Bata Shoe Company v indické Kalkatě



Indové rádi dávají a dostávají dárky (u dárku Libor Musil, předseda představenstva společnosti LIKO-S, a jeho indický partner Pushpak Prakash; v pozadí je vidět předseda dozorčí rady LIKO-Su Martin Coufal)

ZA POKOROU A DOBRODRUŽSTVÍM

MŮJ INDICKÝ PŘÍBĚH ZAČAL V ROCE 2012 NA BRNĚNSKÉM VÝSTAVIŠTI. SYNA HONZU BERU NA STROJÍRENSKÝ VELETRH OD JEHO DĚTSTVÍ NA NAŠI PÁNSKOU BYZNYS JÍZDU. TEHDY JSME SI NA ZÁVĚR NECHALI PAVILON Z, KTERÝ SI PRONAJALI MALÍ A STŘEDNÍ PODNIKATELÉ Z INDIE. UNAVENÍ PO CELÉM DNI JSME BLOUMALI MEZI STÁNKY A VE SVĚTĚ TURBANŮ A SÁRÍ JSME VÍC NEŽ NA EXPONÁTY KOUKALI NA TY ZAJÍMAVÉ LIDI KOLEM. UŽ JSME CHTĚLI ODEJÍT, KDYŽ JSME SI ŘEKLI, ŽE JEŠTĚ NA ZÁVĚR PROJDEME JEDNU MALOU ULÍČKU. PO PÁR METRECH MĚ CHYTL ZA RUKU MALÝ ČILÝ IND, NÁSILÍM NÁS VMÁČKNUL DO ŽIDLÍ VE SVĚM STÁNKU A PUSTIL NÁM NA OBRAZOVCE VIDEO O SVĚ FIRMĚ V BENGALÚRU. KOUKÁME NA TO A VIDÍME NAŠI FIRMU KDYSI V ROCE 1998.

NIC NENÍ NÁHODA

Náš nový přítel firmu založil v roce 1992 stejně jako my a okamžitě zareagoval, když jsme mu řekli, že sídlíme půl hodinky od výstaviště. Za dvě hodiny už

jsme seděli v naší slavkovské firmě a Mr. Prakash končil jednání s tím, že od této chvíle má firma LIKO-S novou exportní kancelář v Bengalúru a on je navěky mým bratrem a obchodním partnerem. Stačilo už jenom dohodnout termín

cesty do naší nové exportní destinace a ještě ten den večer naši noví indiští přátelé odjeli na vídeňské letiště.

S exportem a dobýváním nových trhů máme léta zkušeností, a tak jsme věděli,

že zázraky se nedějí. Nicméně ta upřímnost a energie nás všechny dostala a dnes jsem za tu ohromnou náhodu a na výstavišti vděčný.

EXPORT POŘÁDKU

Do Indie jsme šli samozřejmě s tím, že na tomto obrovském trhu peníze dokážeme vydělat, pokud budeme moci zúročit naše zkušenosti z evropského exportu, a navíc si užijeme zase trochu toho dobrodružství. Z nabytých zkušeností předkládám několik důvodů, proč se pustit do podnikání v Indii. Začněme těmi, které se dají shrnout do byznys plánu, a postupně přejdeme k benefitům, které se nám po letech zdají být ještě důležitější než peníze.

V Indii jsou již několik let etablovány snad všechny významné světové firmy, pro které většina z nás umí své výrobky dodávat, stejně jako je zde velká část populace, která kvalitní výrobky a služby vyžaduje. Trh je soustředěn do velkých lokací s miliony lidí a stovkami firem okolo. Po období, kdy se indické orgány a banky snažily povzbudit místní lidi k podnikání a vytvoření dodavatelských vazeb na zahraniční firmy, je vidět, že někomu se to povedlo, ale většině ne. Potřebují pomoci a jenom peníze jim nepomohou. Potřebují zavést ve svých firmách především pořádek, a to jak

ve fyzickém smyslu na pracovištích a v zázemí, tak v obchodních a výrobních postupech. Indičtí manažeři a technici jsou velmi vnímaví, inteligentní lidé. Nicméně obklopeni od narození bídou a nepořádkem si těžko mohou sami představit horizonty kvality, které jsou u nás standardem.

BENEFITY

Chceš pracovat s lidmi, kteří ti budou napjatě naslouchat, jak co udělat, a přitom to potom třeba desetkrát pokazí, ale nakonec to dokážou a mají z výsledku radost jako děti? Chceš pracovat s lidmi, kteří nekoukají na hodinky, pokud je třeba na něčem ještě dnes pracovat, ale zároveň být připraven na to, že zítra bude vše jinak? Chceš být uctíván za to, co umíš, ale v konfrontaci s trhem, kde toho moc na naše poměry nefunguje, zjistíš, že toho stejně moc neumíš? Chceš být prospěšný mnoha lidem a příkladem pro ostatní, že nesedíš doma a nečekáš, až to politici vyřeší za nás? Chceš opět zažít podnikatelské dobrodružství na surovém rozjíždějícím se trhu, ale vedle toho jednat s těmi nej kvalitnějšími byznysmeny z celého světa? Chceš poznat všechna tajemství života? Chceš být obklopen obrovskou energií davu, který se stále někam pohybuje? Chceš zažít mezi mumrajem skvělé ostrůvky míru a naučit se v klidu meditovat? Chceš se na svět

podívat z jiné strany a z vyššího pohledu? Chceš potkat lidi moudřejší, než jsi kdekoliv potkal? Potom jdi podnikat do Indie!

A připrav si k tomu balík peněz a trpělivosti. Pokud to však budeš myslet stejně vážně, jako jsi myslel před lety svůj začátek podnikání u nás doma, nemůžeš na tomto obrovském trhu v krásné zemi neuspět.

Všechny výše seřazené benefity se nám již podařilo při našem podnikání v Indii zažít. Oprášili jsme naše staré směrnice a poznámky ze školení, zkušenosti a školili indické kolegy, byli jsme zahrnuti obětavostí a přitom mnohokrát neplatilo nic z dohodnutého. Vděčně se mi klaněli jeden vedle druhého, ale cestovní pas se v kanceláři ztratil. Když jsme doplnili vznikající výrobní technologii, tak místo toho, abychom dohnali strašné zpoždění, čekali jsme na mnicha, aby naší technologii požehnal.

Naši manažeři vystupovali jako hosté na byznys konferencích a tam jim se zájmem naslouchali místní velmi bohatí matadoři. Strávili jsme hodiny v autě na zapraných cestách, kde se kolem nás pohybovali ti nejšikovnější řidiči ze všech, kteří jezdí, protože jsme zatím nikdy neviděli ani jednu bouřáčku. Nechali jsme se rozmazlovat ►►



Na vysvěcení nové technologie se musí najít dost času i v tom nejnapnutějším harmonogramu



Porada nad společným byznys plánem



Před indickým výrobním závodem

►► v nejlepších hotelích, od Mumbaí, Dillí přes Bengalúru, prales, kávové plantáže až na krásné pobřeží. Při hodinách jógy jsem se naučil cviky, které mne provází každý den ráno a pomáhají i mému nemocnému otci. Naučili jsme se nejíst maso (občas) a milujeme zeleninovou indickou kuchyni. Mohli jsme hovořit s nejuctivnějšími učiteli – guruy, naslouchali jsme nejvyššímu představenému Institutu morálního a spirituálního vzdělávání a ten nám vysvětlil, co je to management lidí, že všechna náboženství pocházejí z jednoho zdroje a že Pythagorovu větu a další naše vědění v Indii používali již před 6000 lety.

Vedle toho jsme v Indii za tři roky vyrobili a namontovali několik systémových stěn pro zahraniční investory. I když je to množství, které tady v Evropě namontujeme za jeden měsíc, ničeho nelitujeme a těšíme se na další pokračování. Jsme si jisti, že další úspěchy přijdou, ale zjistili jsme hlavně, že důležitější je cesta k nim než výsledek. Náš indický partner Mr. Prakash nám po tři roky každý den posílá novou myšlenku dne, kterou sdílíme všichni ve firmě. Ani jednou nezapomněl.

My v LIKO-Su jsme Indii vděční. Nám otevřela oči a cestu do světa a za to jí, a tím i sobě, musíme pomoci. ■

TEXT: LIBOR MUSIL
FOTO: ARCHIV LIKO-SU
ING. LIBOR MUSIL JE PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA
SPOLEČNOSTI LIKO-S

Pushpak Prakash:

LIKO-S je pro nás dar od Boha a osudu

Od roku 2012 nám až do dnešní doby pan Libor Musil a celý jeho tým poskytli mnoho věcí a byli pro nás mentorem, obchodním partnerem, skvělým přítelem, partnerem v oblasti předávání znalostí a daleko více... To od evropských firem neočekáváte úplně automaticky.

V první řadě nás berou jako důležitého partnera a chovají se k nám velmi srdečně – cítíme, že navazujeme dlouhodobý vztah, který přispěje k lepší budoucnosti jak pro naši společnost, tak pro celou naši zemi. Po celou dobu LIKO-S jak mně, tak mojí organizaci dává veškerou podporu, technickou i morální, a to velmi profesionálním způsobem – daleko více, než jsme očekávali.

Poskytli mně i mému týmu školení za plné podpory a spolupráce, za účelem vybudování profesionální organizace Pushpak-LIKO-S v Indii. Naučili nás mnoho věcí, včetně kvality práce, smyslu pro detail ve všech činnostech, obchodních zásad, pracovní kultury, týmové práce a úspěchu. Vedle toho nám LIKO-S poskytl velké množství materiálu bez jakýchkoli půjček či bankovních záruk, což u mezinárodních transakcí zdaleka není zvykem. Mezi našimi společnostmi se tak udržuje obrovská důvěra.

Život je vždy plný zázraků a já mám pocit, že tato neskutečná spolupráce je pro mě právě takovým zázrakem. Díky plné podpoře pana Libora Musila a celého týmu LIKO-S poroste Pushpak-LIKO-S v příštích třech až pěti letech v Indii velkým tempem. Věříme, že společně ovládneme indický a asijský trh interiérových příček.

Chceme se od LIKO-Su naučit a implementovat evropský obchodní model, abychom dlouhodobě obstáli na trhu. S jeho plnou podporou chceme vybudovat nejúspěšnější indicko-českou společnost v Indii.

Děkujeme celému týmu LIKO-Su a České republice.

TEXT: PUSHPAK PRAKASH
PUSHPAK PRAKASH JE ŘEDITEL EM PUSHPAK PRODUCTS INDIA PVT LTD

JAK BEZPEČNĚ OBCHODOVAT S INDIÍ



Naše společnost se zabývá vývojem, výrobou, prodejem a servisem průmyslových armatur a dodávkami potrubí a příslušenství. Jedním z trhů, na který se v posledních letech strategicky zaměřujeme, je Indie s ohledem na její obchodní potenciál do budoucna. V rámci obchodních vztahů, které se nám daří navazovat, je potřeba při projednávání kontraktů řešit i standardně požadované zajištění našich dodavatelských povinností formou záruk. Obchodní partneři v tomto teritoriu zpravidla nepřijímají bankovní záruky vystavené v jejich prospěch bankami v České republice, ale vyžadují pouze záruky vystavené místními bankami. Je tento přístup obvyklý? Zároveň by nás zajímalo, jak si co nejlépe zajistit včasné zaplacení za námi dodané zboží?

Michal Broda, ekonomický ředitel ARMATURY Group, a.s.



ODPOVÍDÁ GABRIELA KOSTKOVÁ,
TRADE FINANCE, KOMERČNÍ BANKA

POSKYTNUTÍ ZÁRUK

Je pravdou, že obchodní partneři v Indii zpravidla požadují vystavení bankovní záruky v jejich prospěch místní, tj. indickou bankou. Aby to mohlo být realizováno, nejprve musí banka v České republice vydat požadovanou záruku ve prospěch indické banky (tzv. protizáruku), která následně vystaví finální bankovní záruku zajišťující vaše povinnosti z kontraktu. U veřejných institucí je pak realizace prostřednictvím protizáruk pravidlem, které není možné obejít.

U protizáruk jsou do obchodu zapojeny nejméně dvě banky. Vaše česká, u které žádáte o vystavení záruky, a partnerská

indická. Aby proces mezi bankami fungoval hladce a vaše záruka byla vystavena správně a včas, je zapotřebí mít nastaveny mezi oběma bankami dlouhodobě dobré vztahy. V případě Indie to platí dvojnásob.

Naši klienti mají velkou výhodu, že přímo v Indii máme pobočky naší mateřské banky Sociétés Générale. Můžeme tak flexibilně řešit požadavky klientů na vystavování záruk v tomto regionu včetně poskytování obchodní podpory a know-how při projednávání specifických podmínek jednotlivých transakcí. Je nutné zmínit i velkou podporu našich kolegů z Indie ve zprostředkování komunikace s ostatními indickými bankami, která se z pohledu střední Evropy nemusí vždy jevit jako dostatečně operativní.

ZAJIŠTĚNÍ PLATEB

Indický trh je obrovský a Indové jsou zkušenými obchodníky. Při vyjednávání podmínek obchodu jsou tvrdí, současně však jsou obecně připraveni akceptovat zajištění plateb za dovážené zboží či služby formou dokumentárního akreditivu. Hlavní výhodou akreditivu je pro vás přenesení rizika platební neschopnosti či nevěle z indického kupujícího na jeho banku. Tato skutečnost je důležitá zejména u partnerů, s nimiž nemáte dlouhodobé obchodní zkušenosti.

Pokud byste nechtěli nést ani riziko indické banky, můžeme vám nabídnout potvrzení akreditivu v tuzemsku. V případě potvrzení je vaším přímým dlužníkem česká banka. Ta vám při splnění

podmínek akreditivu proplatí hodnotu dokumentů dokládajících realizaci dodávky.

Alfou a omegou bezproblémové realizace úhrady za dodané zboží je správné prvotní nastavení podmínek akreditivu. Místní specifika zde hrají velkou roli, proto neváhejte využít možnosti bezplatně konzultovat své obchodní případy přímo se specialisty zahraničního obchodu banky v regionech nebo prostřednictvím bankovních poradců. Poskytnou vám své zkušenosti a příslušná doporučení. ■

TEXT: GABRIELA KOSTKOVÁ

FOTO: ARCHIV KB, THINKSTOCK A SHUTTERSTOCK



Díky dlouhodobé přítomnosti na indickém trhu má KB výbornou znalost místních podmínek. Kromě specializovaného poradenství vám můžeme nabídnout potvrzení akreditivu u více než padesátky indických bank. A to nejen těch s celostátní působností, ale i regionálních, tzv. state banks.

V INDII JE RODINA NEJDŮLEŽITĚJŠÍ INSTITUCÍ

INDIE MÁ NEJVYŠŠÍ PROCENTO RODINNÝCH PODNIKŮ V ASII. MNOHO Z NEJVĚTŠÍCH A NEJSLAVNĚJŠÍCH INDICKÝCH SPOLEČNOSTÍ BYLO ZALOŽENO MALOU SKUPINOU ČLENŮ JEDNÉ RODINY. ODHADUJE SE, ŽE 90 % INDICKÝCH FIREM JE ŘÍZENO RODINOU.

DESET NEJVĚTŠÍCH INDICKÝCH RODINNÝCH FIREM

Pořadí v indexu	Firma	Rok založení	Obrat (2013, mld. USD)	Počet zaměstnanců	Rodina
14.	Reliance Industries Limited	1966	72,0	23 853	Ambani
30.	Tata Motors Limited	1945	38,2	66 593	Tata
103.	Hindalco Industries Ltd.	1958	14,5	20 902	Birla
110.	Bharti Airtel Ltd. (FKA Bharti Tele-Ventures Ltd.)	1995	14,2	25 004	Mittal
114.	Tata Sons Limited/Tata Consultancy Services Ltd.	1968	13,5	300 464	Tata
119.	Vedanta Resources Plc	1979	12,9	29 154	Agarwal
170.	Adani Enterprises Ltd.	1988	9,1	643	Adani
185.	JSW Steel Limited	1982	8,5	11 408	Jindal
210.	Wipro Ltd.	1945	7,9	146 053	Azim Premji
277.	HCL Technologies Limited	1976	5,2	91 691	Nadar

Zpracováno podle Zellweger T.: Global Family Business Index. Center for Family Business at the University of St. Gallen, Switzerland. 19. květen 2015.
<http://familybusinessindex.com/>

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY



RELIANCE MÁ INOVACE V DNA

Reliance Industries Limited založil Dhirubhai Ambani v roce 1966 jako Reliance Commercial Corporation. Dnes je největší soukromou společností v Indii. V roce 2006 byla rozdělena mezi dva zakladatelovy syny – Mukeshe a Anila. Její jádro tvoří petrochemie, vstoupila však také do textilního průmyslu, maloobchodu s čerstvými potravinami, dopravy, zdravotnictví a dalších odvětví. Reliance vždy prokazovala, že inovace jsou v její DNA. Životní krédo jejího zakladatele zní: „Co je dobré pro Indii, je dobré pro Relianci. Naše sny se musí dotýkat oblaků, naše ambice musí být vyšší, náš závazek hlubší, naše úsilí vysoké.“

ŽENY V PODNIKÁNÍ: GODREJ

Skupina Godrej Group byla založena v roce 1897 Ardeshirem Godrejem. Stávající majitel Adi Godrej má dvě dcery, Tanyu Dubash a Nisu, obě hrají aktivní roli ve vedení firmy. Jádrem skupiny jsou filantropické aktivity, obchodní zastoupení má v 18 zemích, podniká v odvětví zemědělství, chemie, nemovitostí a maloobchodu. Jak zní její slogan? Godrej není to, co říkáme, že je. Je to, v co naši spotřebitelé věří, že je. Naše živobytí zajistí naše odhodlání oslnit uživatele originálními produkty a bezkonkurenčními službami.



TATA JE CELOSVĚTOVÝM LÍDREM V OBLASTI IT

Tata Consultancy Services (TCS) je na druhém místě v seznamu nejvýkonnějších indických rodinných firem. Původně kněžská rodina v Navsari byla aktivní v průmyslu a filantropii od devatenáctého století. Tata Group, založená v roce 1868 Jamsetji Tatou, je jedním z největších soukromých

zaměstnavatelů v Indii. Začala jako ústav výpočetní techniky a jedním z jejích prvních úkolů bylo poskytnout služby dřevného štítku svému sesterskému koncernu Tata Steel (tehdy TISCO). To ji později vyneslo do pozice prvního poskytovatele softwarových služeb pro centrální banku Indie. Po celou dobu existence firma ctí rodinou sdílené hodnoty: změny, integritu, úctu k jednotlivci, excelenci, učení a sdílení.

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ
FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

Ing. Naděžda Petrů je společníkem rodinné firmy Maradan Team. Ve své manažerské praxi řídila vstup divize kompaktní materiály společnosti Sindat Praha na trh východní Evropy. Je odbornou asistentkou VŠFS v Praze.

Josef Malár:

INDIČTÍ VÝROBCI SE V MNOHÉM VYROVNAJÍ EVROPSKÝM

SPOLEČNOST NEREZOVÉ MATERIÁLY SE SÍDLEM V UHERSKÉM HRADIŠTI SE ETABLOVALA NA ČESKÉM TRHU V DOBĚ, KDY PŘICHÁZELA KRIZE, A TO SE ZÁMĚREM PŮSOBIT REGIONÁLNĚ A OBSLUHOVAT POUZE ZÁKAZNÍKY Z NEJBLIŽŠÍHO OKOLÍ. DÍKY SKVĚLÉMU SERVISU SE VŠAK RYCHLE ROZRŮSTALA A POSTUPNĚ SE PROPRACOVALA NA POZICI DRUHÉHO NEJVĚTŠÍHO DODAVATELE NEREZOVÉ OCELI V ČESKU. „NAŠÍ FILOZOFIÍ VŽDY BYLO POSKYTNOUT ZÁKAZNÍKŮM DOKONALÝ SERVIS, A DÁT JIM TAK VÝHODU PŘI ZÍSKÁVÁNÍ ZAKÁZEK. JEJICH ÚSPĚCH JE PAK I NAŠÍM ÚSPĚCHEM,“ VYSVĚTLUJE JOSEF MALÁR, KTERÝ FIRMU PŘED DESETI LETY ZALOŽIL SPOLEČNĚ SE SVÝM BRATREM.

Josef Malár,
jednatel společnosti
Nerezové materiály



Jejich klienti oceňují také široké produktové portfolio, na skladě je celkem 3000 tun materiálu. A také skutečnost, že ve firmě pracuje řada lidí, kteří se v oboru nerezových materiálů pohybují patnáct i více let. Mají zkušenosti, vysokou odbornost, a umějí tedy poradit.

NEREZ JE V KAŽDÉM OBORU, A TO I DÍKY CENÁM

Jen stěží bychom hledali průmyslové odvětví, v němž se nerezová ocel nepoužívá. Nerezové materiály nacházejí své uplatnění tradičně v potravinářském a chemickém průmyslu, v posledních letech se však výrazně prosadily i ve stavebnictví, kde aplikace v interiérech nebo opláštění budov nabízí designérům nové možnosti. Dnes má jihomoravská firma ve svém portfoliu kompletní sortiment nerezových výrobků a jen stěží lze říct, po čem je největší poptávka. Největší podíl však tvoří standardně plechy.

„Naše branže podléhá obrovským cenovým cyklům,“ vysvětluje Josef Malár. „Zažili jsme jak nárůsty, tak propady. V posledních devíti měsících opět prožíváme cenovou krizi, cena vcelku

FLEXIBILITA JAKO NESPORNÁ VÝHODA

Součástí takového servisu byla od prvo počátku vlastní autodoprava. Flexibilita, kterou díky ní dodávky materiálu k zákazníkům získaly, se stala velkou konkurenční výhodou před nadnárodními firmami. „Naši obchodníci mají také velkou

volnost v tom, jak se zákazníci pracují, snažíme se naslouchat požadavkům trhu a pružně na ně reagovat,“ doplňuje Josef Malár. „V poslední době chtějí zákazníci nakupovat materiál rychle a jen v takových objemech, aby ho nemuseli skladovat. To zvyšuje nároky na naše sklady a celou logistiku. Zázemí proto neustále zlepšujeme, abychom obstáli.“

dramaticky padá. Je to bolestivé pro výrobce i pro nás, na druhou stranu to zase otvírá možnost používat nerez tam, kde to dosud kvůli ceně nebylo možné.“

Výroba nerezových ocelí zaznamenává také svůj vývoj, a to především v oblasti speciálně legovaných materiálů, u kterých je nutná vysoká odolnost v prostředích se silnou chemickou zátěží. Zdokonaluje se způsob povrchových úprav a také zpracování nerezových polotovarů.

NEJVĚTŠÍ PARTNER MIMO EU JE INDIE

„V segmentu hutních nerezových materiálů je výroba v ČR téměř nulová, jsme tedy z 80 procent odkázaní na importy ze zemí EU a z 20 procent z mimoeurópských zemí,“ přibližuje základnu dodavatelů majitel firmy a upřesňuje, že největším z nich je Indie, odkud pochází 10 procent importu, především plechy a tyčový materiál. „Indičtí výrobci za posledních deset let dokázali vylepšit kvalitu produktů i servis a v mnohém se dnes vyrovnávají producentům z Evropy.“

Indie jako jedna z mála zemí má pro tyto komodity minimální clo, proto je pro import tak zajímavá. Veškerá antidumpingová cla byla totiž směřována mimo Indii. Čína i Tchaj-wan, s nimiž firma dříve mnohem více spolupracovala, jsou pod jejich tlakem. Vliv asijských výrobců plochých produktů vyvrcholil před dvěma lety, kdy zavedení cel na dovoz plechů částečně vylepšil situaci evropských hutí. Avšak nyní, kdy čínská ekonomika nespotřebovává tolik oceli, kolik se očekávalo, snaží se asijské producenti opět intenzivněji uplatnit své výrobky na evropském trhu. Zároveň klesá počet zákazníků, kteří asijské materiály striktně odmítají.

„Obchod s Indií není v některých směrech jednoduchý, standardy, na které jsme zvyklí v Evropě, tam často nefungují, například potvrzení platby, na které

čekáme i deset dní,“ doplňuje jednatel. „Spolupracujeme hlavně s osvědčenými výrobci. Setkáváme se s nimi na veletrzích, a to buď u nás, nebo v Evropě, osobně jsme do Indie zatím nezavítali. Existují dva úzce specializované veletrhy pro nerezové materiály, jeden z nich je jednou za dva roky v Brně a druhý v Maastrichtu, a většina asijských výrobců se na nich prezentuje.“

A jak si testují vhodného dodavatele? Začínají u vzorků, kdy ověřují, zda materiál odpovídá evropským normám. Poté následuje zkušební dodávka. Objemy objednávek se navyšují postupně a sleduje se nejen kvalita materiálu, ale také servis. „Standardní dodací lhůty jsou 90 dnů od objednání, připočteme-li však měsíc, kdy se zboží přepravuje, dostáváme se na 120 dnů,“ upřesňuje manažer. „Při spolupráci s asijskými výrobci neplatíme žádné zálohy, platba probíhá až v momentě, kdy je zboží odesláno na naši adresu. Výrobci v Indii mívají problémy s dodržením termínů, jejich zpoždění bývají velká, proto se vyplatí vše nejprve prověřit.“

EXANZE POTŘEBUJE DOBRÉ FINANCOVÁNÍ

Uherskohradištský specialista na nerez zaznamenal během své existence velmi rychlý růst. A to natolik, že jej riskaři mnohých bank hodnotili jako firmu „přehřátou“. „Naším dobrým a vstřícným partnerem se stala před čtyřmi lety Komerční banka, která dokázala celou situaci vyhodnotit jinak. Firma potřebuje banku v době, kdy jí finance nestačí. Dobudovávali jsme areál, dynamicky rostli a potřebovali tento růst zvládnout i finančně,“ líčí situaci Josef Malár. „Komerční banka nám vyšla vstříc a nabídla podmínky, které nám jinde dát nechtěli. Jsme za to velmi vděční, protože nám skutečně pomohla. Díky ní jsme se dostali na špičky.“ ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ A ARCHIV NEREZOVÉ MATERIÁLY



NEREZOVÉ MATERIÁLY, s.r.o.

Společnost je významným dovozcem, skladovatelem a prodejcem nerezavějících ocelí v České a Slovenské republice. Šířkou skladovaného sortimentu a celkovým množstvím prodaného materiálu patří mezi nejvýznamnější hráče na trhu. Od roku 2007, kdy byla založena, prošla velmi rychlým vývojem z malého regionálního dodavatele na firmu se sítí 9 obchodních kanceláří a 5 prodejních skladů v různých částech Česka a Slovenska, v nichž pracuje na 120 zaměstnanců. Díky množství a rozmanitosti skladového sortimentu je její předností schopnost rychlých a ucelených dodávek. Silnou podporu prodeji poskytuje také vlastní flotila 10 nákladních vozů. V roce 2015 prodala celkem 21 000 tun nerezových ocelí a dosáhla obrátu 1,5 miliardy korun.

Radek Churavý,
bankovní poradce pro
korporátní klientelu,
Region střední
Morava, KB



„Firma Nerezové materiály je dynamicky rostoucí společnost, která se ve velmi krátké době stala předním velkoobchodem s nerezovým hutním materiálem na tuzemském trhu. Meziročně dokázala navyšovat výkony o 30 až 50% a loňský rok uzavřela s tržbami překračujícími 1,5 miliardy Kč. Zákazníky má po celé České republice a úspěšně se etablovala na Slovensku. Komerční banka podporuje její rozvoj od roku 2012 a mně osobně je velkým potěšením sledovat její úspěchy.“





O RELATIVITĚ PŘEDSTAV

Před pár týdny jsme se s manželkou vrátili z další cesty po Indii. Jednou z našich zastávek bylo Bengalúru. Ve městě nyní žije asi deset až jedenáct milionů lidí, ale přesně to nikdo neví, protože se odhaduje, že přibližně dva až tři miliony jsou na příchodu do města anebo ho opouští. A to je jenom jedno indické město ze stovek dalších podobných.

Najednou se evropská imigrační krize nezdá být krizí a nekončící debaty o jejím řešení nám připadají jako mletí prázdne slámy anebo lépe směšné strkání hlavy do písku, kdy si myslíme, že když se tady opevníme, bude problém vyřešen. Vzpomínám si na slova indického ministra průmyslu, který nám říkal, že v dalším období před nimi stojí úkol vypořádat se s tím, že v Indii je 400 milionů lidí, kteří vůbec nic neumí a nic nemají. Jediné, co umí dokonale, je přežít v jakýchkoliv podmínkách a také se umí pohybovat. Pokud by vznikly alespoň základní podmínky pro jejich cestu a nějakých padesát milionů Indů se dalo do pohybu, tak pro tamější úřady je toto číslo pouhou statistickou chybou a pro nás množstvím, kterému se těžko schováme za nějaké pohraniční evropské bariéry.

A tak si říkám, není v tom případě nejlepší obranou útok? Co se zvednout ze židlí a podívat se, jak by se s našimi zkušenostmi a vybavením dala pro tyto lidi vytvořit pracovní místa přímo u nich. Nečekat na to, až oni budou chtít žít náš život v evropském ekonomickém ráji, ale pokusit se ten ráj vytvořit přímo u nich doma. Přičemž představa rajskeho života je pro lidi žijící v bídných podmínkách odlišná

od naší. Jim stačí mít práci, pravidelný příjem a střechu nad hlavou. Není to vzrušující výzva pro pracovitěho středního podnikatele, který je někdy už unavený neustálým povzbuzováním zhýčkaného evropského pracovního kolektivu? Ze své zkušenosti dodávám, že Indie za to stojí a přinese vám do života mnohem víc. ■

TEXT A FOTO: LIBOR MUSIL





Indické putování předsedy představenstva LIKO-S Libora Musila započalo zhruba před třemi lety, když začal budovat pobočku své firmy ve spolupráci s indickým partnerem. Během té doby si Indii zamiloval.



Boris Láník:

CHCETE BÝT V INDII JEDNIČKOU?

NELITUJTE ČASU A PENĚZ NA OSOBNÍ KONTAKTY



Boris Láník, jednatel dceřiné společnosti LANIK v indickém Puné

„TĚŽKOSTI SE OBJEVILY ZHRUBA PO DESETI LETECH ÚSPĚŠNÉ SPOLUPRÁCE, KDYŽ NÁŠ INDICKÝ PARTNER PRODAL VĚTŠINOVÝ PODÍL VE SPOLEČNOSTI NADNÁRODNÍ FIRMĚ. DO TÉ DOBY BEZPROBLÉMOVÝ VZTAH S MÍSTNÍ RODINNOU FIRMOU NA VÝROBU POMOCNÝCH MATERIÁLŮ PRO SLÉVÁRENSKÝ PRŮMYSL DOSTAL VÁŽNÉ TRHLINY. PROTO JSME SE S INDICKÝM SPOLEČNÍKEM ROZHODLI ZALOŽIT VLASTNÍ PRODEJNÍ POBOČKU VE MĚSTĚ PUNÉ,“ VZPOMÍNÁ BORIS LÁNÍK NA PĚT LET STAROU UDÁLOST, KTERÁ VÝZNAMNĚ ZASÁHLA DO PŮSOBNÍ JIHOMORAVSKÉ SPOLEČNOSTI NA INDICKÉM TRHU.

„Rozhodujícím faktorem pro založení společnosti v Indii byla naše osobní vzájemná důvěra s indickým partnerem, velký potenciál, který místní trh s pěti tisíci slévárnami nabízí pro naše výrobky, a v neposlední řadě i naše sympatie k indické kultuře. Velkou výhodou je poměrně solidní znalost angličtiny u vysokého a středního managementu a relativně vysoká míra odborné vzdělanosti napříč Indií. Naší motivací byla především snaha udržet a rozšířit svou pozici na místním trhu, zejména prodej „brand“ výrobků Vukopor. V úvahách o ziskovosti jsme se drželi hodně při zemi,“ přiznává majitel indické dceřiné společnosti Boris Láník.

PROČ PRÁVĚ PUNÉ

Sídlo společnosti, vzdálené zhruba 150 kilometrů východně od Mumbaí, se nachází v blízkosti průmyslových clusterů orientovaných na slévárství – kromě Puné jsou to Belgaum, Kolhapur, Coimbatore, Rajkot, Čennai a Aurenghabad. Puné je rovněž univerzitním městem s vysokou úrovní vzdělanosti a solidním bezpečnostním standardem. Podle Borise Láníka se tam Boskovičtí při svých četných návštěvách nesetkali s kriminalitou, dokonce není problém vyrazit večer na místní trh.

Výsledky angažmá v Indii zřejmě trochu zaskočily i zkušené boskovické podnikatele, jejichž rodinná firma letos oslaví pětadvacet let na trhu. Během posledních pěti let se totiž hodnota dodávek zboží na indické teritorium

zdvojnásobila na více než jeden milion eur a Indie, po Číně druhý největší slévárenský trh na světě, se díky silnému odběratelskému potenciálu stala nejvýznamnějším exportním teritoriem firmy mimo Evropu. Firma LANIK se během patnácti let stala na tamějším trhu jedničkou v oboru.

NA CO VŠECHNO SE PŘIPRAVIT

Proces založení společnosti v Indii má dvě strany mince a zahraničního investora mohou potenciální překážky snadno odradit. Optimismus může u nezasvěceného podnikatele vzbudit skutečnost, že v Indii je zaveden britský ekonomický systém. Ten však je podle Borise Láníka bohužel po desítky let „vylepšován“ indickou byrokracií a silně ovlivněn všudypřítomnou korupcí, prorostlou jak státní správou, tak soukromým sektorem. Navíc je třeba si dát pozor na značné odlišnosti od českého modelu, například na výrazně menší rozdíly ve fungování společností s ručním omezením a akciových společností.

„Dalším komplikujícím aspektem je velmi přísný dohled místních úřadů na majetkové vztahy mezi domácí a zahraniční firmou v případě jejich vzájemného personálního či majetkového propojení. Jeho cílem je bránit dodávám zboží za dumpingové ceny, a tím umělému snižování celního zatížení. Za klíčové považujeme udržení nadpolovičního podílu ve společnosti, byť je to mnohdy administrativně komplikované

kvůli výše zmíněnému personálnímu propojení firem. Po téměř celou dobu se naše dceřiná společnost potýká se silně turbulentní měnou – kurz rupie k euru totiž osciluje v rozmezí desítek procent, což výrazně ovlivňuje kurzové zisky či ztráty a neprospívá to stabilitě firmy. Do ekonomiky se nepříznivě promítá rovněž vysoká míra inflace, která se pohybuje mezi 10 až 12 procenty. Indický management, jehož mzdový standard se nachází na úrovni českého, tak očekává každoroční zvyšování platů,“ upozorňuje na úskalí podnikání v Indii Boris Láník.

A jak se stát respektovaným investorem navzdory administrativním překážkám a odlišnému kulturnímu prostředí? Zázračné recepty neexistují. Neslevit v kvalitě produkce, pečlivě vyvažovat cenovou politiku, pružně reagovat na požadavky všech odběratelů bez ohledu na jejich velikost, zaměstnávat jen odborně zdatné obchodní zástupce a nelítovat času a peněz na osobní kontakty – to jsou podle jihomoravského podnikatele nezbytné předpoklady pro udržení stabilní pozice na trhu. Daní, kterou společnost LANIK platí za rychlý rozvoj, je předpokládaná delší návratnost kapitálu uloženého v punské pobočce.

INCREDIBLE INDIA

„Říká se, že Indii může člověk buď milovat, nebo nenávidět. My naštěstí patříme k první skupině. Ale chápu ty, které odrazuje už jen všudypřítomný hluk, shon, zápach, znečištěné životní ▶▶

Pohled do výrobního závodu LANIK v Boskovicích





Slavnost Puja u příležitosti 5. výročí založení indické pobočky (zleva: Igor Láník ml., Boris Láník a indický partner s manželkou)

LANIK s.r.o.

Rodinná firma zabývající se výrobou žáruvzdorné keramiky pro slévárenský průmysl. Zaměřuje se na malo- a středně sériové produkce s prémiovou kvalitou a vysokou přidanou hodnotou. Společnost založil před pětadvaceti lety Igor Láník a v současné době v ní působí i jeho synové: Igor na pozici výkonného ředitele a Boris jako technicko-výrobní ředitel. Mladší Boris je rovněž zakladatelem a majitelem indické pobočky Lanik Ceramic Foam Filters India Pvt. Ltd. Mezi hlavní výrobní artikly společnosti patří pěnové keramické filtry na roztavené kovy. Společnost s asi 220 zaměstnanci dosáhla loni obrátu kolem 18 milionů eur. Přibližně 85% objemu výroby směřuje do zahraničí, především do Německa, Indie, Francie, Itálie a Polska. Ve svém oboru patří firma LANIK mezi deset nejvýznamnějších výrobců na světě.

► prostředí, minimální respekt k dopravním pravidlům či nekonečné smlouvání o ceně," svěřuje se Boris Láník a namátkou vybírá z nekonečného spektra vzpomínek a zážitků:

„Jistě nikoho nepřekvapím poznámkou, že styl obchodního jednání v Indii a v Evropě je poněkud odlišný. Všechno zabere několikanásobně víc času než u nás, osobní jednání a diskuze postrádají konstruktivní směr a to nejdůležitější se rozhoduje v posledních dvou minutách několikahodinového rozhovoru. Sjednání ročního kontraktu na dodávky zboží je téměř nemyslitelné, byť vám vaši partneři budou tvrdit opak. Samozřejmostí je fakt, že zástupce firmy jednou za týden nebo dva musí osobně navštívit odběratele za účelem převzetí šeku," jde až do choullostivých detailů moravský majitel Lanik Ceramic Foam Filters India.

Typickým rysem v Indii je mezi jinými také vsudypřítomná přezaměstnanost či tzv. skrytá zaměstnanost. „V našich podmínkách by bylo nemyslitelné držet si na pozici středního managementu

řidiče osobního auta nebo pracovníka, který jen vaří čaj nebo kávu ostatním zaměstnancům a návštěvám," uvádí jednu z kuriózních zkušeností Boris Láník.

S LÁSKOU K INDII A INDŮM

Společnost LANIK je příkladem, že s trpělivostí, vydatnou mírou empatie, pevnou vůlí se adaptovat v odlišném kulturním prostředí a v neposlední řadě vírou ve svou vizi se může podařit prosperovat i na netradičním trhu. „Loajalita i platební morálka jsou od té středo- a západoevropské hodně vzdáleny a vymáhání práva dost pokulhává v zemi, která bývá označována za největší demokracii světa. Ale to neznamená, že se i v podnikání nelze opřít o sympatické stránky místní mentality," hledí na indická specifika strážlivě a zároveň s pochopením Boris Láník.

„V osobní rovině máme se všemi našimi indickými zaměstnanci výborné vztahy. Velice oceňují náš zájem o jejich zemi, náboženství, gastronomii, kulturu a v neposlední řadě i skutečnost, že s nimi jednáme jako rovný s rovným.

V Indii je například nepřijatelné, aby osobní řidič poobědval společně s tím, pro něhož celý den pracuje. Trvalo nám léta, než jsme tuto společenskou zvyklost v naší indické pobočce změnili. Vždy když přicestujeme do Puné, pořádáme pro zaměstnance a jejich rodiny večer v některém z místních zábavních parků. Indové jsou velmi společenská a touto pozorností jim uděláme radost. Naši empatii a zájem nám oplácení přátelstvím a otevřeností, s jakými jsme se na žádné z jiných obchodních cest po světě nesetkali," vyznává se boskovický manažer ze svých sympatií k Indům a neuvěřitelné Indii. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV LANIK



Prestižní
ekonomický
žebříček

ŠTIKY

českého byznysu

*oceňuje nejúspěšnější firmy
na regionální i celorepublikové úrovni.*

13. ročník startuje
15. června 2016

Více na **stiky.cz**

Mediální partner žebříčku



Vítězové 12. ročníku

senior
Flexonics

TTS Microcell

charvát®

KOH-I-NOOR
PONAS
TOOLS SINCE 1950

AL AUTOMOTIVE
LIGHTING | MAGNETI
MARELLI

CLEAN ENERGY TECHNOLOGY
VYNCKE

faurecia

MrázAgrocZ

OLBRICH

CHEMOPROJECT
NITROGEN
a company of CASALE HOLDINGS

KE ELEKTRONIK
a.s. Elektronické systémy

aspire
LIGHTS

HACZ

PRACOVNÍ TRH INDIE

FAKTA A ČÍSLA

Statistika

Nezaměstnanost	4, 9% (podle předpovědi pro 1. čtvrtletí 2016)
Počet pracovních hodin	8 hodin denně
Věk odchodu do důchodu	58–60 let v soukromém sektoru

Základní a středoškolské vzdělání

Úroveň	základní, středoškolské a vyšší vzdělání (od 18 let věku studenta)
Věk absolventa	21–22 let

Vysokoškolské vzdělání

Úroveň	bakalářské, magisterské, Ph.D., diploma, MBA
Délka studia	3 až 4 roky
Kvalita	V Indii existují dva základní typy univerzit – první typ tvoří vysoké školy, které jsou financovány vládou. Akreditaci těmto školám uděluje UGC (University Grants Commission) a AICTE (All India Council for Technical Education). Tyto instituce také monitorují kvalitu vzdělávání a finanční stabilitu univerzit. Nicméně většinu vyšších indických vzdělávacích institucí tvoří soukromé školy, na které dohlíží regulační rady jednotlivých indických států. Náklady na studium se mohou lišit, většinou ale nepřesahují částku 400 000 rupií (cca 5300 EUR) za bakalářský titul v technických oborech.
Akademický titul	BA, MA, BBA, MBA, B. Sc., M. Sc, B. E., B. Tech atd.
Průměrný věk absolventa	21–25 let

REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Jedním z velkých problémů Indie jsou enormní regionální rozdíly mezi bohatými průmyslovými a chudými zemědělskými státy. Indie se dělí na 29 států a 7 svazových teritorií, nominální hodnota HDP na hlavu činila podle Mezinárodního měnového fondu v roce 2015 1,688 amerických dolarů. Ekonomicky jsou nejsilnější

státy s velkými městy, jako je Západní Bengálsko s Kalkatou, Maháráštra s Mumbáí nebo Tamilnádu s hlavním městem Čennaj. Hlavní město Nové Dillí má potom největší HDP na hlavu. Naopak odlehlejší horské státy, jako je Sikkim, Mizóram nebo Arunáčalpradéš, patří k chudším regionům. V těchto státech převažuje zemědělská výroba. Co se

týká nezaměstnanosti, nejnižší mají západní indické státy Gudžarát, Rádžasthán a severoindický stát Harijána. Naopak nejvyšší nezaměstnanost mají státy Kérala, Bihár nebo Ásám. Například ve státě Ásám je velkým problémem nezaměstnanost absolventů a mladých lidí.

Profese	Průměrná měsíční mzda	Profese	Průměrná měsíční mzda
Řidič vysokozdvíže- ného vozíku	max. 50 000 INR (cca 670 EUR)/měsíc	Sales Specialist **	100 000–200 000 INR (cca 1340–2680 EUR)/měsíc
Sekretářka *	40–50 000 INR (cca 530–670 EUR)/měsíc	Head of Sales **	400 000–500 000 INR (5350–6690 EUR)/měsíc
Ekonom VŠ	50–75 000 INR (cca 670–1000 EUR)/měsíc	CEO ***	500 000–1 000 000 INR (6690–13 380 EUR)/měsíc
Inženýr technického směru	50–75 000 INR (cca 670–1000 EUR)/měsíc		

* 5 let praxe, dobrá angličtina
** 10 let praxe, dobrá angličtina
*** 15 let praxe, velmi dobrá angličtina

Typické nefinanční odměny

Běžní zaměstnanci	příspěvek na dovolenou (formou daňové výjimky), příspěvek na zdravotní péči, drobné odměny, penzijní fond
Vedoucí pracovníci	příspěvek na dovolenou (formou daňové výjimky), příspěvek na zdravotní péči, penzijní fond, jízdy taxi po práci v nočních hodinách

Nástroje recruitmentu

Cílové skupiny	Na kandidáty mladší generace cílí vyhledávání na Facebooku nebo Twitteru, LinkedIn využívají více seniorní pracovníci.
Nejoblíbenější	Naukri, Monster, Times, LinkedIn + vlastní webové stránky společností

Recruitment – personální agentury

Cílové skupiny	Velké spektrum pozic od středních po seniorní pozice pro zkušené pracovníky.
Nejoblíbenější	Agentury používají jak sociální média, tak své vlastní databáze kandidátů.
Náklady	8,33 % až 25 % z roční hrubé mzdy

Executive search – headhunteri

Cílové skupiny	seniorní výkonné pozice
Nejoblíbenější	Konzultanti používají jak sociální sítě, tak databázi kandidátů i přímé oslovení.
Náklady	20 až 35 % z hrubé roční mzdy

Podpora zahraničních investorů

Zahraniční investice jsou pro Indii velmi důležité, pro investory je lákavá relativně nízká cena práce a pobídky ze strany vlády, jako jsou například daňové výjimky. Indická vláda vychází investorům vstřícně například v oblasti uvolnění norem pro investice nebo jim umožňuje také snadnější vystoupení z projektu. Zvedají se také stropy pro investice. Odvětvím, do kterého v poslední době proudí mnoho zahraničních

investic, je například stavebnictví a infrastruktura. Díky zjednodušení pravidel je nyní možné snáze a rychleji získat povolení vlády pro vstup investorů na indický trh. Investice v Indii propaguje a podporuje Foreign Investment Promotion Board (FIPB), poradenské služby poskytuje například Secretariat for Industrial Assistance (SIA), fungující v rámci Ministerstva obchodu a průmyslu, a agentura Invest India.

Společnost **Teamconsult** je personálně poradenská společnost působící v ČR a SR v oblastech executive search a outplacement již více než 20 let. Při zakázkách překračujících hranice ČR a SR **Teamconsult** pracuje v rámci sítě **Glasford International** (www.glasford.com), což je uskupení předních světových personálně poradenských firem v oblasti executive search, respektive headhuntingu. V oblasti outplacementu je Teamconsult členem celosvětové sítě **Career Star Group** www.careerstargroup.com.

BUĎ
SVĚDKEM
INOVAČNÍHO
KNOCKOUTU

na 5. ročníku
ČINFESTU
s významnými
činovatory naší
země a jejich
vynálezy.



Naši sponzoři



Mediační partner



Pořádající agentura



KINO LUCERNA
PRAHA
6.5.2016
9:30–18:00

ČINFEST

FESTIVAL ČESKÉ INOVACE

www.festivalinovaci.cz

OBCHOD V INDII ZA ŠEST MĚSÍCŮ

KVALIFIKOVANÝ PORADCE PŘI NÁKUPU INVESTIČNÍCH KOVŮ. TAK ZNÁ SAFINU Z MÉDIÍ ŠIROKÁ VEŘEJNOST. ČESKÁ SPOLEČNOST S VÍCE NEŽ STOPADESÁTILETOU TRADICÍ VŠAK PATŘÍ JIŽ PATNÁCT LET TAKÉ MEZI EXPORTÉRY ÚSPĚŠNĚ EXPANDUJÍCÍ DO EVROPY, AMERIKY A ASIE. NAPŘÍKLAD V INDII UŽ NĚKOLIK LET ÚSPĚŠNĚ PŮSOBÍ V OBLASTI PLATINOVÝCH VÝROBKŮ PŘEDEVŠÍM PRO VÝROBU TEPELNÝCH SNÍMAČŮ.

Pro průmyslovou a obchodní komunitu představuje SAFINA především spolehlivého dodavatele, který se zabývá výrobou a recyklací drahých kovů pro elektrotechnický, automobilový, chemický a sklářský průmysl. Respekt svých partnerů si udržuje také využíváním nejmodernějších, ekologicky šetrných výrobních technologií. Přestože recyklace je odborníky považována za efektivní a objem recyklovaných kovů neustále roste, existují oblasti, kde se buď nepoužívá vůbec, nebo pouze částečně. Z etických či jiných důvodů se to týká například dentálních a některých dalších zdravotnických výrobků. Ty donedávna tvořily v exportním portfoliu SAFINY poměrně malé procento. Podle posledních informací si však protetika z vestecké firmy získává nebývale rychle zákazníky i na indickém subkontinentu.

Loni na podzim navázala SAFINA na pravidelné prezentaci služeb agentury CzechTrade v Praze první kontakty, krátce nato si začala ožukávat indický trh a v současné době již realizuje první případy ze slibně se rozvíjejících obchodních aktivit. Podle obchodního ředitele Jana Volšíka měla jejich firma zájem o analýzu trhu s dentálními výrobky, konkrétně s amalgámovými zubními výplněmi, a systém fungování protetické péče v Indii.

„Pracovníci zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Mumbáí nám ji dodali v dohodnutém termínu, rozsahu i očekávané kvalitě. Vytipovali vhodné distributory a navrhli účast na akcích zaměřených na dentální problematiku.



Obchodní ředitel společnosti SAFINA Jan Volšík nabízí zubní výplně na veletrhu World Dental Show 2015 v Mumbáí

V návaznosti na studii jsme si stanovili další postup, na němž se významně spolupodíleli. Po společné definici cílové skupiny provedli základní průzkum trhu, srovnání konkurence a jejich cen, zmapování organizace prodeje zubařských výplní v Indii, vytipovali další vhodné distributory a navrhli účast na prezentačních akcích. Na jejich doporučení navštívil management naší firmy veletrh World Dental Show 2015 v Mumbáí, v jehož rámci pro nás tým kanceláře zorganizoval schůzky s vybranými obchodními partnery

a doprovodil nás na stánky distribučních firem. V této souvislosti bych rád ocenil aktivitu a pečlivost, s nimiž jsme se setkali u vedoucího kanceláře Tomáše Rouska. Spolupráce s indickou kanceláří CzechTrade nám ušetřila čas i finance a znamená pro nás nesmírnou pomoc při pronikání na tento složitý trh," chválí služby zastoupení proexportní vládní agentury Jan Volšík ze SAFINY. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: TOMÁŠ ROUSEK

JIŽNÍ ASIE

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

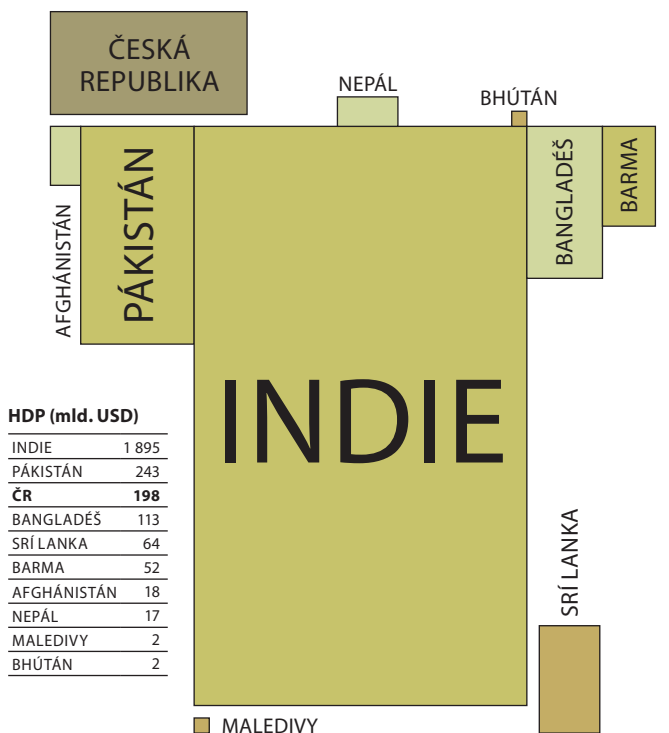
KAŽDÝ PÁTÝ ČLOVĚK POCHÁZÍ Z JIŽNÍ ASIE, NEJLIDNATĚJŠÍ A VELMI HUSTĚ ZALIDNĚNÉ OBLASTI. V REGIONU ŽIJÍ NEJEN NEJVÍCE HINDUISTŮ, ALE PRO LECKOHO PŘEKVAPIVĚ I MUSLIMŮ, A DOSLOVA TISÍCE NÁRODŮ. INDICKÝ SUBKONTINENT MŮŽEME OZNAČIT ZA ETNICKY NEJROZMANITĚJŠÍ NA SVĚTĚ.

JIŽNÍ ASIE JE SICE PO SUBSAHARSKÉ AFRICE DRUHOU NEJCHUDŠÍ OBLASTÍ NA SVĚTĚ, AVŠAK ZÁROVEŇ DNES ZAŽÍVÁ POZORUHODNÝ ROZVOJ. INDIE PŘEDSTAVUJE OSMOU NEJVĚTŠÍ EKONOMIKU SVĚTA, KTERÁ AKTUÁLNĚ ZAZNAMENÁVÁ JEDEN Z NEJVYŠŠÍCH PŘÍRŮSTKŮ HDP NA SVĚTĚ (7 AŽ 8 %). PODOBNĚ RYCHLE ROSTE HOSPODÁŘSTVÍ BANGLADĚŠE NEBO BARMY.

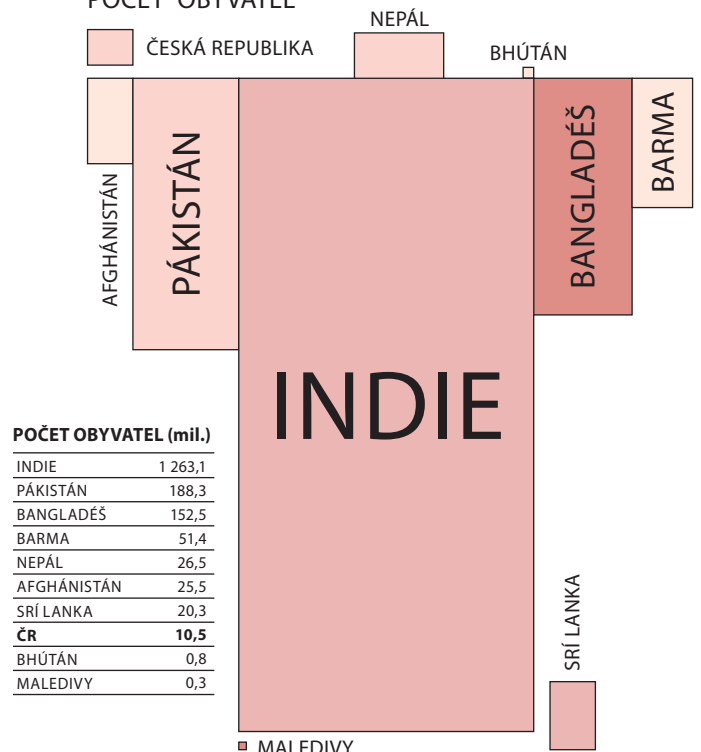
JIŽNÍ ASIE DOSUD TRPÍ VYSOKOU NEGRAMOTNOSTÍ A VĚTŠINA OBYVATELSTVA ŽIJÍ NA VENKOVĚ, KTERÝ JE STÁLE ZNAČNĚ VZDÁLEN PRO NÁS BĚŽNÝM CIVILIZAČNÍM VYMOŽENOSTEM. NE NÁHODOU TAK NALEZNEME AFGHÁNISTÁN, PÁKISTÁN, INDII A BARMU NA SPODNÍCH PŘÍČKÁCH ŽEBŘÍČKU DÉLKY LIDSKÉHO ŽIVOTA – POCHOPITELNĚ PONECHÁME-LI STRANOU STÁTY AFRIKY.

I PROTO JSME ZAMĚŘILI VÝBĚR KOMODIT PRO ANAMORFNÍ MAPY NA VEDLEJŠÍ STRANĚ PRÁVĚ NA ZDRAVOTNICTVÍ.

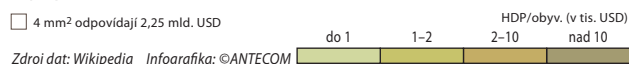
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



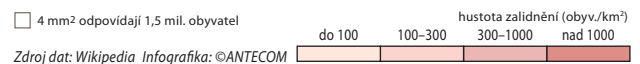
POČET OBYVATEL



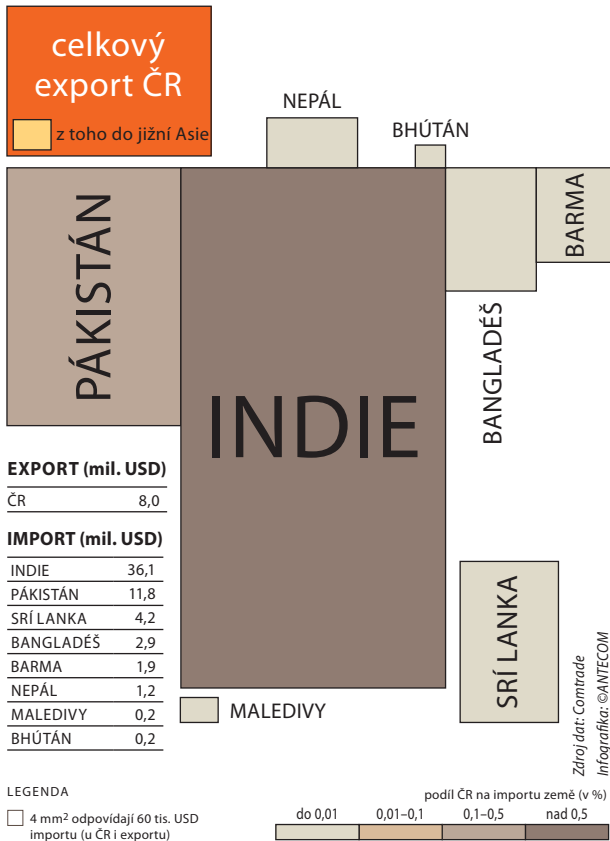
LEGENDA



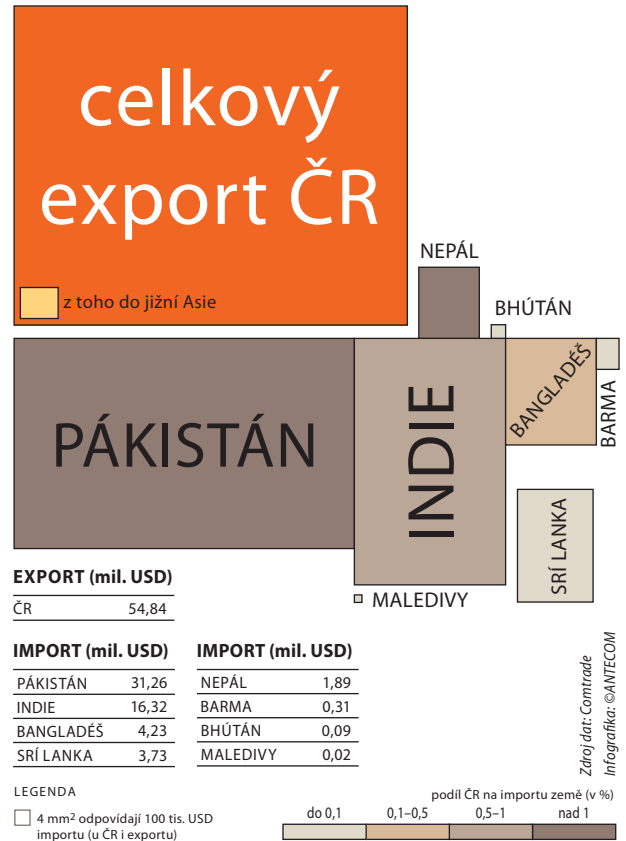
LEGENDA



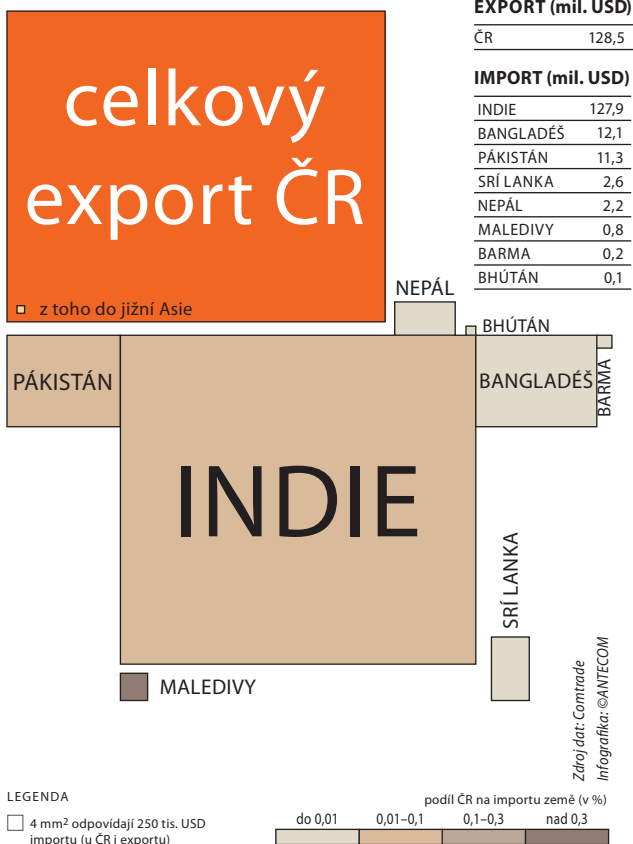
IMPORT INJEKČNÍCH STRÍKAČEK



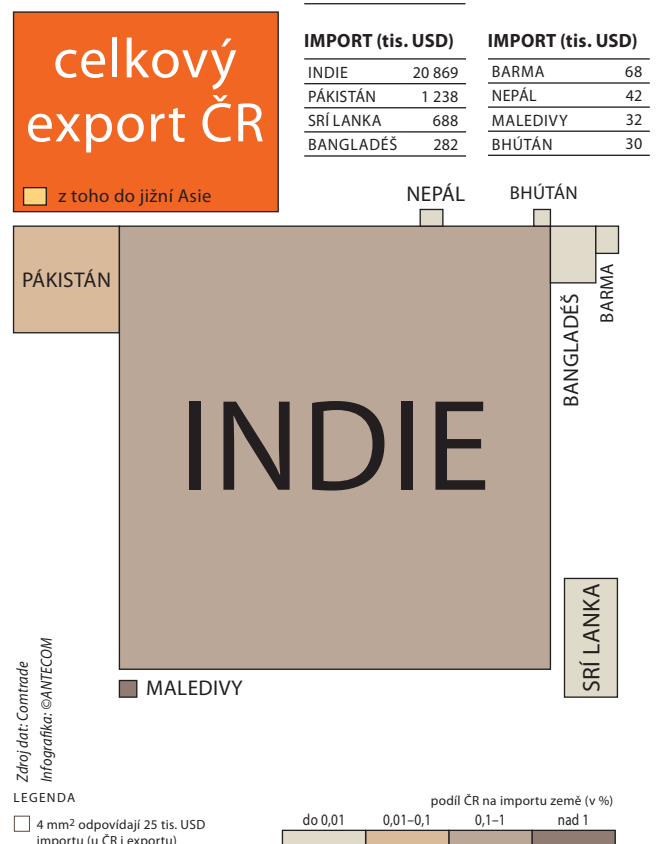
IMPORT OČKOVACÍCH LÁTEK PRO VETERINÁRNÍ LÉKAŘSTVÍ



IMPORT PŘÍSTROJŮ PSYCHOTECHNICKÝCH, MASÁŽNÍCH A PRO MECHANOTERAPII



IMPORT ZUBNÍCH VÝPLNÍ





ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
C Z E C H E X P O R T B A N K

Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- pomáhá českým vývozcům bez ohledu na výši obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vyvozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s.
Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Česká republika
tel.: +420 222 843 111
e-mail: ceb@ceb.cz
fax: +420 224 226 162
www.ceb.cz

V INDII MÁ ŠANCI POUZE ZKUŠENÝ VÝVOZCE ČEB MŮŽE JEHO ÚSPĚCH PODPOŘIT

VÍME, ŽE INDIE MÁ O ROZVÍJENÍ EKONOMICKÝCH VZTAHŮ S ČESKOU REPUBLIKOU DLOUHODOBÝ ZÁJEM. PODLE ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY JSOU PROZATÍM NEJVÍCE POPTÁVANOU EXPORTNÍ KOMODITOU STROJE A DOPRAVNÍ PROSTŘEDKY, VELKÝ POTENCIÁL MÁ VŠAK TAKÉ LETECKÝ PRŮMYSL. NA OTÁZKY SPOJENÉ S INDICKÝM TRHEM A Z NĚJ VYPLÝVAJÍCÍMI MOŽNOSTMI PRO ČESKÉ EXPORTÉRY ODPOVÍDAL MILOŠ WELSER, VEDOUcí ODDĚLENÍ SPECIÁLNÍ PROJEKTY A MEZINÁRODNÍ AKVIZICE.



Mezinárodní letiště Indiry Gándhiové v Novém Dillí

Jaký je z vašeho pohledu současný stav českého exportu do Indie, zajímají se firmy o tento vzdálený trh?

Zájem o Indii se mezi českými vývozci dlouhodobě zvyšuje. V loňském roce představoval vývoz právě do této země 0,34% celkového ročního vývozu z České republiky, což je téměř 13,5 miliardy korun. To je skoro o desetinu více než v roce 2014. Indické zákazníky ke spolupráci s českými firmami motivuje především vysoká technická úroveň, ale i možnost financování ze strany státních finančních institucí. Česká exportní banka v loňském roce podpořila například úspěšnou dodávku optických zařízení pro indického odběratele.

O co je v Indii největší zájem? Existují v rámci exportu oblasti s vysokým potenciálem, který stále není naplněn?

Indičtí zákazníci mají trvalý zájem o průmyslové stroje a dopravní prostředky,

poptávka je také po chemických výrobcích či spotřebním zboží. Pro naše firmy se však otevírá možností daleko více. Velká poptávka je momentálně především po logistických systémech a řešeních, což kvituje také indická vláda, pro kterou je budování dopravní a obchodní infrastruktury jednou z priorit. Nejde přitom jen o silniční dopravu, snaha je i o rozvoj železniční či letecké dopravy. Právě v indickém leteckém průmyslu se skrývá velký potenciál – rozvíjí se stávající letecký provoz, budují se nová menší letiště. S tím souvisí také zvýšená poptávka po technologickém vybavení letišť, například po letištních radarech. Mimo to se tu uplatní i firmy zabývající se obráběním či energetikou.

Na jaká úskalí by si měli dát tuzemští vývozci pozor?

Největším problémem je samozřejmě konkurence, a to i místní. V Indii mnoho

fírem používá technologie na základě licencí světových společností. Proto může být pro naše firmy největší překážkou vysoká cenová úroveň v porovnání s místní konkurencí. Je také třeba počítat s tím, že zejména pro středně- a dlouhodobé úvěry poskytované zahraničními bankami indickým dlužníkům v cizí měně je zapotřebí jejich schválení, včetně jejich podmínek, centrální bankou.

Řekněme, že jsem právní subjekt a právě jsem se rozhodl vyvážet do Indie. Jsou nějaká pravidla, která je dobré dodržovat?

Pokud chcete na indickém trhu působit dlouhodobě, doporučím vám, abyste si založili vlastní dceřinou společnost v Indii. Chcete-li působit jen krátce nebo takřkajíc na zkoušku, je dobré založit takzvané joint venture s místním partnerem. V Indii se úspěch dostává zpravidla až po třech čtyřech letech marketingového působení, proto by měla na tamní trh vstupovat jen taková společnost, která je na to připravena. Firmy, které získají odběratele, ať na jednorázovou dodávku nebo na dlouhodobou spolupráci, pak mohou využít pomoci České exportní banky, která nabízí celou paletu bankovních a záručních produktů, dokáže pomoci s účastí na vládních a podnikatelských misích a udržuje dobré kontakty s indickými bankami. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: SHUTTERSTOCK

CHYŤTE SI BARMskou ZLATOU RYBKU



SVAZOVÁ REPUBLIKA MYANMAR, KTEROU ZNÁ VĚTŠINA Z NÁS STÁLE SPÍŠE POD HISTORICKÝM NÁZVEM BARMA, JE V SOUČASNÉ DOBĚ DÍKY JEDINEČNÝM OBCHODNÍM PŘÍLEŽITOSTEM OBROVSKÝM OBCHODNÍM LÁKADLEM. PODOBNÉ NAJDETE UŽ NEJSPÍŠ JEN NA KUBĚ A MOŽNÁ SE JÍM NĚKDY V BUDOUCNOSTI STANE KOREJSKÁ LIDOVĚ DEMOKRATICKÁ REPUBLIKA. DŮLEŽITÉ JE JEDNAT RYCHLE A NEPROMEŠKAT VÝJIMEČNOU ŠANCI.

NEVYČKÁVEJTE, JDĚTE DO TOHO

V Myanmaru/Barmě žije padesát tři milionů obyvatel, má bohaté přírodní zdroje, výhodnou geografickou polohu mezi Indií, Čínou a Thajskem, velký potenciál pracovní síly a významný spotřební trh. Ukrývá spoustu neodolatelných příležitostí, kterých se mohou chopit i naše firmy. Nebudou však mít

jednoduchou cestu a budou muset prokázat „strategickou trpělivost“. Situace v Myanmaru se může zdát komplikovaná, nicméně rozhodující je nejen postoj nové vlády k řešení mnoha vnitřních problémů, ale i připravenost a ochota globálních a regionálních hráčů na reformní proces v této zemi náležitě reagovat. Ambice Myanmaru prosadit se jako významný ekonomický hráč regionu vytváří určité záruky. Dlouhé

otálení a vyčkávání na ten správný moment, kdy vstoupit na místní trh, se však může proměnit v promeškanou příležitost.

ČTYŘNÁSOBNÝ RŮST HDP DO ROKU 2030

Rychle se rozvíjející ekonomika země představuje i nadále velký investiční potenciál. Průměrný růst HDP se podle

odhadů Mezinárodního měnového fondu ustálil na velmi dobré hodnotě 7,5 až 8,3%, a to zejména díky zvýšené produkci zemního plynu i díky růstu investic. Uvedený růst je nicméně doprovázený zvýšenou inflací pohybující se na úrovni 9%. Ekonomice dominuje zemědělství a služby se 77% HDP, zatímco podíl průmyslového sektoru na tvorbě HDP dnes činí pouze 22%.

Myanmar má plán během patnácti let zčtyřnásobit HDP a ve stejné době vytvořit 10 milionů nových pracovních míst mimo zemědělský sektor, což pomůže snížit nezaměstnanost, která nyní přesahuje 4%. Tyto ambice jsou vcelku odůvodněné. Především je to 38. největší země na světě, devětkrát větší než Česká republika. Je obklopena státy, jako jsou Čína a Indie, které se v posledních letech rozvíjejí nejrychleji na světě, což vytváří možnost zásobovat regionální trh s více než 500 miliony lidí, pokud v případě těchto dvou zemí bereme v úvahu pouze oblasti, které k Myanmaru bezprostředně přiléhají.

Klíčovým elementem pro další úspěšný rozvoj myanmarské ekonomiky je vybudování zdravého finančního sektoru. Myanmar má zájem na vytvoření stabilního institucionálního finančního rámce a jeho napojení na světový trh. Místní centrální banka během posledních dvou let prošla zásadními změnami, stala se víceméně nezávislou na ministerstvu financí a zavedla řízený plovoucí směnný kurz. Revize zákonů týkajících se finančních institucí s podporou Světové banky úspěšně pokračuje a vláda usiluje o stanovení jasných požadavků udělování licencí pro

soukromé banky a podmínky účasti zahraničních investorů v bankovním sektoru. Jednou z tržních nik, na níž se naše firmy mohou zaměřit, je například oblast spotřebních úvěrů a mikrofinancování, jejichž nabídka je v současné době velmi omezená.

MYANMARSKÉ ŠANCE

Otvírající se myanmarská ekonomika představuje opravdu zajímavé příležitosti pro české podnikatele napříč průmyslovými sektory, počínaje zemědělstvím a konče sektorem služeb.

Vzájemná obchodní a ekonomická spolupráce mezi Českou republikou a Myanmarem se navíc v říjnu 2015 posílila dohodou o obchodní a ekonomické spolupráci mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a Ministerstvem národního plánování a ekonomického rozvoje, která vytváří rámec pro intenzivní výměnu informací, společnou organizaci podnikatelských akcí a tvorbu konkrétních obchodních příležitostí.

Již v minulosti české firmy dodaly do Barmy sedm investičních celků. Některé z nich jsou ještě dnes funkční. To platí o závodech na výrobu cukrové třtiny, piva, traktorů a pneumatik, kde zvláště u posledních dvou jmenovaných projevila myanmarská strana velký zájem o modernizaci stávajících výrobních linek.

V oblasti **infrastruktury** jsou jednoznačnými prioritami modernizace letišť, zlepšení dodávek vody a energie. Exportně orientovaná ekonomika Myanmaru/Barmy se snaží přilákat

investice právě do infrastrukturních projektů, které mají podpořit zaměstnanost, domácí poptávku a spotřebu. Tyto projekty představují ale i jisté výzvy – například potřebné vyvlastňování pozemků a s tím spojenou žádoucí pozemkovou reformu. Nezbytnost výstavby nových dálnic, rozšíření sítě silnic, vybudování regionálních letišť a rozvoj železnic jsou nezpochybnitelné. Z dlouhodobého hlediska se zlepší přístupnost, zvýší se i žádaná konkurenceschopnost, a tím i atraktivita země pro investory.

Současné investice míří nejen do infrastruktury, ale také do **výrobního průmyslu, telekomunikací a těžby nerostných surovin**. Jednou z potenciálních investic, které by měl Myanmar věnovat pozornost v blízké budoucnosti, je i zlepšení **ochrany a prevence proti záplavám**. Zemi sužují každoroční záplavy, které by si měly vyžádat rozsáhlé investice do protipovodňových opatření, jako je vybudování zadržovacích nádrží a regulace vodních toků. Dalším velkým tématem jsou **zdroje pitné vody a čištění odpadních vod**, jako například mobilní úpravy vod, technologie pro výstavbu a údržbu kanalizací, odpadová infrastruktura apod. Uplatnění českých firem v tomto sektoru je reálné i vzhledem k tomu, že celkový žalostný stav místního vodohospodářství vyžaduje výraznou modernizaci.

V oblasti **energetiky** chce myanmarská vláda do roku 2030 docílit 100% celostátní elektrifikace. Ministerstvo energetiky plánuje výstavbu dalších 87 elektráren o výkonu 54 MW, což pro dokreslení čítá desetinu výkonu jednoho reaktoru jaderné elektrárny Dukovany. Plánuje se ►►





► také výstavba 10 nových vodních elektráren s celkovou kapacitou 6,27 MW v Kačjinském a Šanském státě. Světová banka a Asijská rozvojová banka jsou hlavními multilaterálními finančními institucemi podporujícími úsilí myanmarské vlády o přilákání přímých zahraničních investic do odvětví energetiky. Největší zahraniční investoři v energetice včetně ropy a zemního plynu přicházejí z Číny, Japonska, Singapuru, Thajska, USA, Velké Británie a dalších evropských a asijských zemí.

Také v oblasti **potravinářství** existují obchodní příležitosti pro naše firmy. Jedním ze zdejších nejoblíbenějších alkoholických nápojů je pivo, holduje mu více než 80% dospělé populace, proto tu je stále obrovská šance pro další pivovary se zkušeností nejen na rozvíjejících se trzích. Prodej piva v Myanmaru vzrostl mezi roky 2009 až 2013 o 14% na 265 milionů USD a podle předpovědi dosáhne 675 milionů dolarů do roku 2018. Největší evropské pivovary Carlsberg a Heineken již potenciálu trhu naplno využívají. Povědomí o českém pivě – nejlepším na světě – mají i Myanmarci a rádi by podpořili místní výrobu českého piva, a navázali tak na bývalý ohlas piva z „českého“ pivovaru v regionu Mandalaj.

Turistický ruch tvoří budoucí páteř rozvoje ekonomiky této malebné země. Podle oficiálních statistik ji v roce 2014 navštívily více než 3 miliony zahraničních turistů a krátkodobých obchodníků, což je trojnásobně více než v roce předcházejícím. Letos by se počet návštěvníků měl vyšplhat až na 5 milionů. Například jen do sousedního Thajska,

keré má srovnatelně dlouhé mořské pobřeží, zavítalo minulý rok zhruba 25 milionů turistů, z čehož lze lehce odvodit, jak obrovský potenciál v tomto směru Myanmar má.

KLÍČOVÁ BUDE ROLE ČEB A EGAP

Poměrně velká část financování myanmarských projektů přichází prostřednictvím mezinárodních institucí. Do země vstupují také velké developerské firmy z okolních zemí, jež hodlají využít vhodnou geopolitickou polohu Myanmaru k výstavbě nových průmyslových kapacit. Budeme-li uvažovat o dvoustranných projektech naší vzájemné ekonomické spolupráce, bude role ČEB a EGAP klíčová. Bude ale také důležité, aby si myanmarská ekonomika vydělala sama na sebe. K tomu potřebuje trhy nejen okolních zemí. EU tak například otevřela svůj trh myanmarskému exportu prostřednictvím opětovného zařazení Myanmaru do systému celních preferencí umožňující bezcelní dovoz myanmarského zboží na jednotný vnitřní trh. Česká republika tento proces velmi podporovala.

Pro zajištění udržitelného rozvoje Myanmaru by mělo dojít k již výše zmíněné modernizaci finančního sektoru a urychlení zemědělské a pozemkové reformy. I přesto, že ekonomické reformy zahájené bývalou vládou (zahrnující zákon o zahraničních investicích, ustavení plovoucího kurzu měny, poskytnutí nezávislosti centrální bance a schválení protikorupčního zákona) vedly k nastartování rozvoje ekonomiky a k přilákání zahraničních investic,

čímž umožnily postupně znovuzapojení země do globální ekonomiky, je zapotřebí v reformním procesu pokračovat. To se týká mimo jiné i připravované dohody o ochraně investic mezi EU a Myanmarem, která se nyní nachází v pokročilém stadiu vyjednávání.

POZNEJTE OSOBNĚ MYANMARSKÉ FIRMY

V návaznosti na úspěšnou únorovou cestu ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka do Myanmaru/Barmy se v týdnu od 5. září 2016 uskuteční incomingová mise – prezentace myanmarských firem v České republice – ve spolupráci s myanmarským International Business Promotion Centre (IBPC). Tato podnikatelská mise je podporována MZV ČR v rámci projektu ekonomické diplomacie PROPED. Do České republiky v rámci ní přicestuje kolem padesátky zástupců myanmarských firem z různých sektorů průmyslu a služeb. Na program bude mimo jiné podpis dohody o spolupráci mezi Svazem průmyslu a dopravy ČR a IBPC, matchmaking fórum, ale také navazující individuální návštěvy zástupců myanmarských podniků v českých firmách. ■

TEXT: JAROSLAV DOLEČEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Jaroslav Doleček
je velvyslancem ČR
v Myanmaru/Barmě

CzechInvest

Partner pro rozvoj
Vašeho podnikání

- informujeme o možnostech podpory pro podnikatele
- zprostředkováváme evropské dotace pro podnikatele
- poskytujeme poradenství k projektům
- pomáháme při realizaci investičních projektů
- jsme zprostředkovatelem státní investiční podpory
- pomáháme zahraničním investorům, kteří již působí v České republice
- zajišťujeme podporu při reinvesticích
- spravujeme databáze podnikatelských nemovitostí a brownfieldů
- spravujeme databázi českých dodavatelských firem



CZECHINVEST

Agentura pro podporu podnikání a investic

JSME TU PRO VÁS

V KAŽDÉM KRAJI

Centrála Praha
TEL.: 296 342 500
E-MAIL: info@czechinvest.org

Jihočeský kraj
TEL.: 387 962 413-6
E-MAIL: ceskebudejovice@czechinvest.org

Jihomoravský kraj
TEL.: 543 422 780-6
E-MAIL: brno@czechinvest.org

Karlovarský kraj
TEL.: 353 227 919, 353 227 921
E-MAIL: karlovyvary@czechinvest.org

Královéhradecký kraj
TEL.: 495 817 711
E-MAIL: hradeckralove@czechinvest.org

Liberecký kraj
TEL.: 482 313 225
E-MAIL: liberec@czechinvest.org

Moravskoslezský kraj
TEL.: 595 198 481
E-MAIL: ostrava@czechinvest.org

Olomoucký kraj
TEL.: 587 332 186
E-MAIL: olomouc@czechinvest.org

Pardubický kraj
TEL.: 466 616 705
E-MAIL: pardubice@czechinvest.org

Plzeňský kraj
TEL.: 378 056 630-3
E-MAIL: plzen@czechinvest.org

Středočeský kraj a Praha
TEL.: 296 342 480
E-MAIL: praha@czechinvest.org

Ústecký kraj
TEL.: 475 200 960
E-MAIL: Justinadlabem@czechinvest.org

Kraj Vysočina
TEL.: 567 155 197-8
E-MAIL: jhlava@czechinvest.org

Zlínský kraj
TEL.: 573 776 260
E-MAIL: zlin@czechinvest.org

www.czechinvest.org

EXPORT ČESKÉ ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY ZAŽÍVÁ BOOM

„ZATÍMCO DŘÍVE JSME POJIŠŤOVALI VÝVOZ ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY V HODNOTĚ DESÍTEK ČI MAXIMÁLNĚ STOVEK MILIONŮ KORUN, JEN VLONI TO BYLO PŘES PĚT MILIARD,“ ŘÍKÁ HANA HIKELOVÁ, MLUVČÍ POJIŠŤOVNY EGAP.

Za posledních deset let hodnota pojištění exportu těchto komodit překročila třináct miliard. S pomocí pojištění se státní podporou firmy nabízející zdravotnické zboží a služby vyvezly od roku 2006 svou produkci do jedenácti zemí světa. „Zdravotnická technika patří mezi jedno z primárních odvětví podpory exportu prostřednictvím pojišťovny EGAP,“ potvrzuje Marek Dlouhý, náměstek generálního ředitele pojišťovny.

NEMOCNICE V LAOSU

Velmi aktivní na rozvojových trzích je například Vamed Health Project CZ, dceřiná společnost rakouské skupiny Vamed. V Laosu získala zakázku, díky níž se podílí na druhé fázi rozšíření a modernizaci tamní nemocnice Friendship. Jde o státní nemocnici se 150 lůžky, kterou přímo spravuje laoské ministerstvo zdravotnictví. Rozšířením budovy dojde k navýšení kapacity

o dalších 120 lůžek a rozšíří se zároveň nabídka lékařské péče.

EGAP u tohoto projektu pojistil dodávky v hodnotě přes 110 milionů eur a přispěl nemalou měrou k získání laoského kontraktu. „Vývozní pojištění je zásadním předpokladem financování, a je tedy nesmírně důležitým faktorem pro získání zakázky,“ potvrzuje jednatel firmy Vamed Health Project CZ Martin Blaha.

Jak už jsme v TRADE NEWS několikrát zmínili, pojišťovna EGAP podporuje především vývoz do méně rozvinutých a rizikovějších zemí – tedy tam, kde firmy tržní pojištění zpravidla nemají šanci dostat. Laos je právě jednou z takových ekonomik. Potřebuje zahraniční investice, jeho infrastruktura je zaostalá a hospodářství stále z velké části spoléhá na zemědělskou výrobu. OECD jej hodnotí jako vysoce rizikovou zemi. Na druhou stranu však tento stát

se sedmi miliony obyvatel nabízí příležitosti, neboť patří s osmiprocentním růstem HDP mezi nejrychleji se rozvíjející asijské ekonomiky. „A české firmy mají v jihovýchodní Asii dobré jméno. Pro úspěch je důležité mít kompetentní lokální zastoupení a trpělivost,“ tvrdí Martin Blaha.

Financující bankou je v tomto případě UniCredit Bank: „Transakce do Laosu byla výjimečná v několika směrech. Jednak se jednalo pro banku i EGAP o historicky první projekt do této země, jednak jsme na základě referencí z první fáze projektu získali i druhou etapu projektu a v neposlední řadě struktura financování umožňuje financovat nejen odběratele, ale i celý řetězec subdodavatelů společnosti Vamed, kterých jsou desítky,“ říká Jiří Flégl, manažer Structured Trade & Export Finance UniCredit Bank.

NEMOCNICE V GABONU I PAPII-NOVÉ GUINEJI

Asijské země ale nejsou jedinou destinací, kde se firmám i díky státní podpoře vývozu podařilo uspět. Například v africkém Gabonu EGAP v posledních deseti letech pojistil aktivity hned dvou společností vyvážejících zdravotnickou techniku.

Velký kontrakt v této zemi, kterou stále živí především těžba a export ropy, získala opět skupina Vamed. Šlo o výstavbu nemocnice v hlavním městě Gabonu Libreville. Česká dcera skupiny – Vamed Health Projects CZ se na zakázce podílela dodávkou v hodnotě přes 28 milionů eur. Kontraktu se



Studie laoské nemocnice Friendship



Výstavbu a zařízení porodnicko-gynekologického komplexu klinické nemocnice v ruské Ufě realizoval český vývozce Block



Nemocnice v hlavním městě Gabonu Libreville

Podle dostupných údajů Světové zdravotnické organizace se celosvětově utratí za zdravotní péči 6,5 bilionu dolarů ročně. Tento trh patří mezi perspektivní a velice rychle roste. Podle analýzy společnosti Deloitte by měly celosvětové výdaje na zdravotní péči letos vzrůst o více než čtyři procenta. Nejrychleji by měly růst v Asii a také na Středním východě s tím, jak se budou zvyšovat požadavky obyvatel tohoto regionu na lepší zdravotní péči.

účastnily i další české firmy, například výrobce nemocničních lůžek Linet.

Český Vamed rovněž uspěl v Papui-Nové Guineji. Spolu s dalšími, jako je právě Linet či společnost Block, se podílí na výstavbě tamní nemocnice ve městě Goroka. Stát prostřednictvím pojišťovny EGAP podpořil vývoz pojištěním dodávek v hodnotě přes 50 milionů eur.

KOLUMBIE, ALŽÍR A RUSKO

Čeští výrobci zdravotnického zařízení se ale nesoustředí pouze na stavbu nemocnic. Na kolumbijském a alžírském trhu zabodovala novoměstská firma MEDIN (více o Medinu na str. 66–67, pozn. red.).

Ta s podporou EGAPu dodala do obou zemí traumatologické implantáty.

Kromě „exotických“ destinací se čeští vývozci zdravotnických potřeb soustředí i na tradičnější trhy. Například v Rusku v posledních letech uspělo i díky pojištění od EGAPu několik společností. Firma Block postavila a vybavila v hlavním městě Baškirska Ufě, patřícím pod Ruskou federaci, porodnicko-gynekologický komplex. Celková hodnota této zakázky přesáhla 38 milionů eur. Další společnosti, jako například Favea engineering či G. M. Project, pak vyvezly do Ruska zařízení a technologie pro výrobu léčiv a dalších farmaceutických výrobků.

A na jaké další obchody mají české firmy našlápnuto? „V současné době máme rozpracovány projekty výstavby poliklinik a nemocnic v teritoriích Ghana, Papua-Nová Guinea, Senegal, Kongo-Brazzaville a Laos,“ shrnuje náměstek generálního ředitele Marek Dlouhý s tím, že jednání jsou v počáteční fázi. Jedná se o obchodní případy v objemech desítek milionů eur. ■

TEXT: RADEK BEDNAŘÍK

FOTO: ARCHIV EGAPU

RADEK BEDNAŘÍK JE PRACOVNÍKEM ODBORU PR
A MARKETINGU POJIŠŤOVNY EGAP

Milan Ettel:

POMÁHÁME REALIZOVAT LÉKAŘSKÉ SNY

NA STRÁNKÁCH TRADE NEWS ČASTO A RÁDI PÍŠEME O JEDINEČNÝCH PRODUKTECH NAŠICH FIREM, KTERÉ NEMAJÍ VE SVĚTĚ KONKURENCI. PROTO JSME SE VYDALI DO NOVÉHO MĚSTA NA MORAVĚ, KONKRÉTNĚ DO AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI MEDIN, KTERÁ JE ÚSPĚŠNÝM POKRAČOVATELEM UŽ BEZMÁLA SEDMDESÁTILETÉ TRADICE ZNAČKY CHIRANA. PRÁVĚ ZDE SE TOTIŽ PROMĚNILA V ŽIVOT MYŠLENKA ÚČINNĚ LÉČIT ZLOMENINU PATNÍ KOSTI A PŘITOM CO NEJMÉNĚ POŠKODIT MĚKKÉ TKÁŇĚ, KTEROU VÝVOJÁŘI MEDINU RUKU V RUCI S DRÁŽDANSKÝMI A PARDUBICKÝMI LÉKAŘI UVEDLI PŘED ČTYŘMI LETY V ŽIVOT. VZNIKL JEDINEČNÝ PATNÍ HŘEB C-NAIL, KTERÝ SE OSVĚDČIL UŽ PŘI TĚMĚŘ 500 OPERACÍCH V ČESKU I V ZAHRANIČÍ A PRÁVEM PŘINESL MEDINU PRVENSTVÍ V KATEGORII INOVATIVNÍ FIRMA V SOUTĚŽI ČESKÁ INOVACE 2013.



Ing. Milan Ettel, ředitel společnosti Medin

rychle vrací do plnohodnotného života, bez zásadního omezení v pohybu.

Kolik vody uteklo v tomto případě od nápadu k realizaci? Dovídáme se, že jsou to roky práce a mnoho milionů korun. V případě C-Nailu konkrétně skoro pět let. Podobně úspěšné jsou však i další produkty, které vznikly v rámci vývojových projektů Medinu s lékaři. Jde například o sadu endodontických nástrojů Unicone, zubní vrtáčky pro řezání korunek, novou generaci dlah na laicky řečeno roztržštěné zápěstí. Zatím nejmladší jejich světovou novinkou je fixační pánevní dlahu Omega, která pomáhá řešit těžké zlomeniny v oblasti acetabulární jamky pánve.

NEJEN VYRÁBĚT A PRODÁT, ALE I VZDĚLÁVAT

Na vývoj plynou v Medinu milionové částky, a jak dodává ředitel společnosti, je to hlavně nikdy nekončící proces. „V našem oboru je navíc nezbytné být v co nejužším kontaktu s klienty, tedy s lékaři. Nejen že jsme rádi, když se podílejí na vývoji nových produktů, ale vítáme jakékoli jejich připomínky z praxe. Jak jinak bychom se třeba dozvěděli, že se jim šroubovák od nás, který používají při zavádění implantátu, špatně drží?

Zdánlivě je to maličkost, ale víme, jak dokáže při operacích znepříjemnit život, a jsme si vědomi toho, že právě uživatelská přívětivost nástrojů prodává implantát samotný,“ zdůrazňuje hlava Medinu důležitost sepětí firmy s praxí v lékařských zařízeních.

Jedna věc je totiž vyvinout, vyrobit a prodat. V případě zdravotnické techniky však záleží ještě na tom, aby lékaři uměli vysoce sofistikované produkty správně používat. Proto Medin už před lety přistoupil k organizování vlastního vzdělávání zdravotníků. Odborné semináře jsou určeny především pro mladé doktory a další zdravotnický personál a vedou je špičkoví a vysoce uznávaní lékaři zejména v oborech traumatologie, ortopedie a chirurgie.

DALŠÍM KROKEM JE NADACE

„Uvědomujeme si, že pokud mají lékaři umět pracovat s velmi sofistikovanými produkty, musejí projít náročným tréninkem. A na to už mnohdy naše síly nestačí. Připojili jsme se tedy k iniciativě několika významných českých a slovenských lékařů a stali se prvním významnějším donorem nově vzniklého Nadačního fondu Kamila Typovského. Navazujeme



Medin, a.s.

Český výrobce lékařských nástrojů s tradicí od roku 1949, kdy byla v Novém Městě na Moravě založena společnost Chirana. Nabízí inovativní produkty pro traumatologii, chirurgii, ortopedii i stomatologii. Jeho odběrateli jsou nejen česká a slovenská lékařská zařízení, ale úspěšně exportuje do mnoha zemí světa. Zajišťuje také vzdělávání lékařů, renovace a servis svých produktů. Na mnoho z nich získal světové patenty. V současné době zaměstnává 420 lidí a loňský obrat dosáhl 325 milionů Kč.

tím na tradici našeho vzdělávání lékařů a na začátku věnujeme na jeho činnost půl milionu korun. Jeho těžiště spočívá v traumatologii, ale podle nás je to do budoucna zásadní a správný krok k trvale nutnému vzdělávání lékařů, proto očekáváme, že se podobná iniciativa rozšíří i na další obory, jako je třeba chirurgie či ortopedie. Bavíme se o velmi náročných věcech, náročných operacích, tedy i velmi náročných trénincích. Očekáváme, že se k nám přidají další firmy, ale že platformu podpoří i státní instituce a ministerstva zdravotnictví a školství," seznamuje nás Milan Ettl s nově vzniklou iniciativou, od níž si také slibuje ještě konkrétnější zpětnou vazbu na požadavky trhu.

Ruku v ruce s přímým kontaktem na lékaře jde i důvěra. Díky ní realizují v Medinu produkty skutečně na míru. „Například nedávno jsme vyráběli implantáty do stehenní kosti konkrétního dětského pacienta přímo podle nákresu pana doktora Adamce z ortopedické kliniky Fakultní nemocnice v Hradci Králové. Je to srovnatelně komplikované jako vývoj, ale navíc se lékař v těchto případech nesmí bát, protože za výsledek nese plnou odpovědnost. Znamená to taky mimo jiné, že nám plně důvěřuje.“

PROEXPORTNÍ POBÍDKY FUNGUJÍ, ALE DOMA NÁS STÁT DRTÍ

Novoměstský Medin je velmi úspěšným exportérem do mnoha zemí několika kontinentů. Situace se samozřejmě aktuálně mění, například v poslední době

poklesly obchody do Ruska nebo šance v Brazílii, stálicemi však zůstávají Polsko, Rumunsko, Bulharsko, ale také Alžírsko či Kolumbie, příležitosti vidí i v balkánských zemích nebo v severní Africe. „Na prvním místě je samozřejmě Slovensko, ale to do exportu nepočítám, protože se stále cítíme být československou firmou,“ vysvětluje Milan Ettl a zdůvodňuje svůj postoj také tím, že velmi úzce spolupracují s mnoha slovenskými lékaři a zdravotnickými zařízeními.

„V této souvislosti chválím proexportní podporu a nejrůznější pobídky, které nám stát poskytuje, řekl bych ve stále větší míře. Ať už je to prostřednictvím ministerstva zahraničí nebo průmyslu, CzechTradu, CzechInvestu, EGAPu či ČEBu. Je však paradoxem, že na druhé straně nám hází klacky pod nohy formou nejrůznějších vnitřních regulací a nařízení, které většinou přicházejí z EU.“

V našem oboru je to velmi komplikované s registracemi zdravotnických prostředků. Pouze stručně – ty se dělí podle míry nebezpečnosti na tři skupiny, přičemž v první jsou ty nejméně nebezpečné, které pouze přicházejí do kontaktu s lidským tělem, ale nepočítá se s jejich zavedením, implantací apod. Nové nařízení hovoří o tom, že dovozci nemusejí registrovat produkty patřící do této první skupiny, ale čeští výrobci ano. Jen pro Medin to znamená 150 až 200 tisíc navíc a práci jednoho člověka na celý rok. A to už ani nemluvíme o posuzování našich produktů ze strany VZP, která nám říká, kolik má produkt stát. Přičemž o srovnatelnosti našich výrobků

s jinými ve všech parametrech včetně parametrů kvalitativních se ne vždy shodneme,“ poukazuje ředitel Medinu na aktuální překážku v rychlejší uvádění inovovaných výrobků na trh.

„Nemám problém něco registrovat, když je státní orgán ochoten naslouchat a vést polemiku. Co mne však hodně trápí, je, když dovozci mají celý proces jednodušší než tuzemský výrobce: není totiž nikdo, kdo by zkontroloval, že u dovozců je zařazení do kategorií správné. Nejen že se tedy vyhnou složitému procesu registrace, ale navíc jejich produkty mohou přímo ohrozit pacienty,“ upozorňuje ředitel stále stoprocentně české firmy na to, že se na tuzemské a zahraniční firmy bohužel nevztahuje stejný metr. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MEDINU



Patní hřeb C-Nail se šrouby



Lékařský klan rodiny Janeků: uprostřed mikrochirurg Michal Janek se svými syny Adamem (vlevo) a Michalem a jejich manželkami Andreou (zcela vlevo) a Janou

Adam Janek:

DĚLÁME TO, ČEMU VĚŘÍME

OČNÍ MIKROCHIRURG MICHAL JANEK STÁL V DEVADESÁTÝCH LETECH U ZRODU MODERNÍ OČNÍ CHIRURGIE V ČESKÉ REPUBLICĚ. JAKO JEDEN Z PRVNÍCH ZAČAL ODSTRAŇOVAT ŠEDÝ ZÁKAL AMBULANTNÍM ZPŮSOBEM A DNES UŽ SE POČET JÍM PROVEDENÝCH OPERACÍ BLÍŽÍ KE TŘICETI TISÍCŮM. „KOLIKRÁT JSME SE DOMA MÍSTO VEČERNÍČKU DÍVALI NA OPERACE MÉHO OTCE,“ VZPOMÍNÁ JEHO SYN ADAM. „NATÁČEL SI JE NA SÁLE A PŘIPRAVOVAL Z NICH PŘEDNÁŠKY. ZŮSTALO TO VE MNĚ, PROTOŽE AČKOLI JSEM NEJDRÍVE VYSTUDOVAL FILOZOFICKOU FAKULTU MASARYKOVY UNIVERZITY, PUSTIL JSEM SE DO STUDIA PODNIKOVÉ EKONOMIKY A ZDRAVOTNICKÉHO MANAGEMENTU A DNES UŽ JSEM PÁTÝM ROKEM V OČNÍM CENTRU PRAHA (OCP) I SE SVOU MANŽELKOU ANDREOU, KTERÁ JE OČNÍ LÉKAŘKA,“ USMÍVÁ SE ŘEDITEL OCP ADAM JANEK.

OSTRÉ VIDĚNÍ BĚHEM OBĚDOVÉ PAUZY

Zatímco ještě před dvaceti lety vyžadovala operace šedého zákalu několika-denní hospitalizaci a trvala i víc hodin, dnes ji pacient může zvládnout ambulantně během přibližně čtvrt hodinky na sále. Úměrně tomuto pokroku také

přišlo nejrůznějších zařízení, která vám podobný zákrok nabízejí. I tady však platí ono známé, že když dva dělají totéž, nemusí to být totéž.

Oční centrum Praha má v tomto směru několik prvenství. Bylo založeno před šestnácti lety jako vůbec první soukromé zařízení specializující

se na operace šedého zákalu v České republice. „Téměř od počátku v něm pracoval můj otec, takže je OCP jakousi součástí naší rodiny. U jeho zrodu stál tehdy inženýr Ján Kriška, který jako jediný z původních akcionářů figuruje v Očním centru Praha dodnes. Ten od počátku striktně požadoval, aby naše oční centrum bylo jiné než ostatní

zdravotnická zařízení. Využil přitom svých zkušeností a obchodních aktivit z USA, takže se naším vzorem v oftalmologii staly světoznámé soukromé oční kliniky ve Spojených státech," objasňuje ředitel OCP směr, který je odlišuje od ostatních.

AMERICKÝ KLIENTSKÝ PŘÍSTUP V DNA

Všechny (nejen) oční soukromé kliniky a zařízení uvádějí, že mají renomované operátory a nejnovější přístroje. Všechny lákají na stoprocentní bezpečnost a clientský servis. Jak se v té nabídce vyznat?

„Zkušený tým chirurgů a lékařů stejně jako moderní přístroje a technologie by měly být všude samozřejmostí. To, co však mnohde chybí, je rovnocenný přístup k pacientovi – klientovi. Je pro mě naprosto nepřijatelné, pokud přicházím k lékaři a už z dálky cítím, že jsem ten, kdo „otravuje“. Jedna z prvních věcí, kterou jsme se snažili vštípit našim zaměstnancům, byl právě partnerský přístup k pacientovi. V přístupu je obrovský rozdíl mezi zdravotnickými zařízeními u nás a v USA. Jako by měl americký lékařský i nelékařský personál v DNA slušnost, vřídlost, partnerství a pokoru. Na tom stavíme i naši firemní kulturu. Zkrátka u nás všude naleznete pomyslné cedulky KLEPEJTE a ke každému pacientovi se chováme tak, jako by to byl náš otec či matka,“ zdůrazňuje manažer, když nám ukazuje zázemí své kliniky.

NEJLEPŠÍ AMERICKÉ ČOČKY

Oční centrum Praha od začátku velmi úzce spolupracuje se světovým výrobcem nitroočních čoček – americkou firmou Lenstec. A to nejen formou edukace a neustálého zdokonalování se v oftalmologických trendech, ale podílí se také přímo na vývoji nitroočních čoček.

„Jsme právem hrdí na to, že již dvě nitrooční čočky společnost Lenstec vyvinula ve spolupráci s námi. Tím se naše konkurence chlubit nemůže. Navíc čočky Lenstec jako jedny z mála na světě procházejí velmi náročným certifikačním procesem, který stojí několik milionů dolarů a zajišťuje jej americký Úřad pro kontrolu potravin a léčiv – Food and Drug Administration. Tento certifikát stvrzuje nejen technické parametry, ale hlavně dlouhodobé klinické výsledky.

Nitrooční čočky s certifikací FDA jsou pak pro pacienty zárukou bezpečí a kvality. Samozřejmě také něco stojí, ale naše klinika na pacientech nikdy nešetřila a šetřit nebude. Nikdy bychom nešli cestou levnějšího materiálu a neověřených postupů a nákupů nitroočních čoček z rozvojových zemí, což je bohužel nejen v Česku, ale i ve střední Evropě běžná praxe,“ konstatuje Adam Janek.

NEJVĚTŠÍ HROZBA: SYSTÉM ČESKÉHO ZDRAVOTNICTVÍ

Konkurence ve zdravotnictví je velká, kdo chce obstát, musí neustále přemýšlet, jak být lepší. „Podnikání v tomto oboru je specifické. Lékaři bývají většinou srdcaři a chtějí svým pacientům nabídnout to nejlepší. I my se chceme neustále zlepšovat a hledat nová řešení a technologie, prohlubovat náš partnerský přístup k pacientům. Chceme dokázat, že zdravotnictví jde dělat i jinak, ačkoli pro to dnes kvůli mnoha regulacím nejsou nejvhodnější podmínky,“ konstatuje ředitel OCP a nás zajímá, co má konkrétně na mysli.

„Lidé neznají cenu lékařské práce. Stále přežívá mýtus o tom, že veškerá péče je zdarma. Běžně tak pacienti požadují to nejlepší, ale zadarmo. Vyvíjíme postupy, zdokonalujeme medicínu, nakupujeme drahé přístroje pro co nejpřesnější diagnostiku a bezpečné operační zákroky, ale zároveň ve zdravotnictví roste DPH, každoročně zdravotní pojišťovny za stejné výkony hradí méně, zvyšuje se administrativní zátěž v souvislosti s novou legislativou, naše práce je ohodnocena podle zastaralého a zcela neadekvátního sazebníku výkonů, byly

Oční centrum Praha a.s.

Za patnáct let své existence provedl jeho odborný lékařský tým více než 50 000 operací šedého zákalu. Kromě partnerského přístupu k pacientům se zároveň profiluje jako rodinná firma. Cílem je důvěra pacienta a jeho pocit bezpečí. Od počátku úzce spolupracuje s prestižními světovými klinikami a hlavně americkou firmou Lenstec, která je světovou špičkou v oblasti nitroočních čoček.

zrušeny tzv. nadstandardy a regulační poplatky... Při tom všem je dnešní pacient náročný a požaduje vše zdarma, „protože si celý život platil pojištění“.

Takhle to nemůže dlouho fungovat. Dokud nebude pacient znát reálnou cenu poskytovaných služeb, dokud nebude patientská spolupráce, ať už v jakékoli formě – komerční přípojištění, nominální pojištění, nadstandardy, do té doby celý systém zůstane rigidní a stále budeme řešit jeden a ten samý problém, od kterého se ruku v ruce odvíjí všechny další – nedostatek finančních prostředků ve zdravotnictví. Voláme tedy po tom, aby se zvýšila individuální odpovědnost nás pacientů. A samostatnou kapitolou je problematika zdravotních pojišťoven,“ objasňuje nejpálčivější problémy spojené s podnikáním ve zdravotnictví Adam Janek. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV OCP

Primář OCP MUDr. Radan Zugar při operaci šedého zákalu



SVĚTOVÝM HRÁČŮM NA POLI ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY SE V ČESKU LÍBÍ

NE NÁHODOU SI ŘADA VÝZNAMNÝCH ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ V ODVĚTVĚ ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY, MEZI NĚŽ PATŘÍ NAPŘÍKLAD OLYMPUS, FEI, SMITHS MEDICAL, MÖLNLYCKE HEALTH CARE, TELEFLEX MEDICAL, MEDI GLOBE, GERRESHEIMER A RODENSTOCK, VYHODNOTILA V PRŮBĚHU UPLYNULÝCH PĚTADVACETI LET ČESKOU REPUBLIKU JAKO VHODNÉ TERITORIUM PRO ROZVOJ SVÝCH AKTIVIT. ZA JEJICH INVESTICEMI V ČESKU SE SKRÝVÁ INICIATIVA AGENTURY CZECHINVEST.

Mezinárodní giganti při posuzování svého investičního záměru vsadili na naši dlouhodobou úspěšnou tradici v tomto oboru, úroveň technického vzdělání, efektivní spolupráci vědeckých pracovišť s lékařskou komunitou, a to

jak na národní, tak i mezinárodní úrovni, a konkurenceschopnost provozních nákladů.

Mezi nejvýznamnější výrobce u nás patří přitom například Teleflex Medical,

Smiths Medical a v neposlední řadě společnost Linet, kterou na začátku devadesátých let vybuodoval ve Slaném „na zelené louce“ Zbyněk Frolík.



TELEFLEX MEDICAL

Patří mezi renomované světové výrobce zdravotnických prostředků. Jeho výrobní program pokrývá široké spektrum oborů, od anesteziologie a intenzivní péče přes urologii a chirurgii až po kardiologii. První investici realizovala společnost Arrow International v Hradci Králové již v polovině devadesátých let. Závod s původně stovkou zaměstnanců byl zaměřen především na vysoce technologicky vyspělé výrobky pro kriticky nemocné kardiologické pacienty. Společnost postupně rozšiřovala portfolio výrobků, mezi něž již léta patří i náročné přístroje jako angiografické diagnostické kateetry odolné proti ohybu, určené pro katetrizační laboratoře a operační sály. Firma patří do holdingu Teleflex Medical, který má v současné době v České republice více než 700 zaměstnanců ve dvou výrobních závodech v Hradci Králové a Žďáru nad Sázavou.

SMITHS MEDICAL CZECH REPUBLIC

Jedna z pěti divizí Smiths Group je ve světě známa jako přední světový poskytovatel specializovaných zdravotnických prostředků a pomůcek, zařízení pro nemocnice a vybavení pro alternativní zdravotnickou péči. Holding působí ve více než 30 zemích s výrobními závody v USA, Velké Británii, Mexiku, Číně, Itálii, Německu a České republice.

V září 2013 spustila společnost Smiths Medical Czech Republic výrobu v novém závodě v průmyslovém areálu v Hranicích na Moravě. Podle managementu firmy rozhodla o lokalitě především snaha o zjednodušení celosvětového dodavatelského řetězce, a tím i zlepšení zákaznického servisu a snížení celkových nákladů. Nermalou roli sehrála také strategická poloha Hranic v centru Evropy s napojením na celoevropskou dálniční síť. V současné době ve společnosti pracuje kolem 280 lidí a je významným zaměstnavatelem v kraji s relativně vysokou nezaměstnaností.



LINET

Společnost je předním evropským výrobcem nemocničních a pečovatelských lůžek. Portfolio výrobků zahrnuje řešení určená pro intenzivní péči, produkty pro běžnou lůžkovou péči, včetně novorozeneckých a dětských postýlek, i speciální lůžka pro domovy seniorů či léčebny dlouhodobě nemocných. Nabídka obsahuje i širokou škálu příslušenství jako antidekubitní matrace, mobiliář a zdravotnický nábytek.

V oblasti výroby zdravotnických lůžek si Linet dlouhodobě drží pozici technologického lídra. Firma na trh pravidelně uvádí výrobky a služby s inovativními vlastnostmi a funkcemi, které významně snižují fyzickou námahu personálu, zefektivňují poskytovanou péči a zvyšují komfort pacienta. Na jejich vývoji intenzivně spolupracuje se zdravotníky, předními odborníky z různých vědních oborů a průmyslovými designéry, což firmě umožňuje držet krok s novými trendy v oblasti lékařské péče. V současnosti se Linet s 900 pracovníky pohybuje na více než stovce trhů několika kontinentů.

TEXT: HANA CHLEBNÁ

FOTO: ARCHIVY FIREM

HANA CHLEBNÁ JE VEDOUcí ODDĚLENÍ

SEKTOROVÉ SPECIALIZACE V AGENTUŘE CZECHINVEST

Jan Pokorný:

NAŠE SÍLA JE V MEZINÁRODNÍM KNOW-HOW

NEDÁVNO ZAČAL V KOMERČNÍ BANCE FUNGOVAT NOVÝ ÚSEK STRUKTUROVANÉ FINANCOVÁNÍ.

DO JEHO ČELA BYL VYBRÁN ZKUŠENÝ MANAŽER JAN POKORNÝ, KTERÝ STÁL PŘEDTÍM ČTYŘI ROKY V ČELE MODRÉ PYRAMIDY STAVEBNÍ SPOŘITELNY. ZAJÍMALO NÁS, S JAKÝMI PŘEDSTAVAMI PŘIJAL NOVOU VÝZVU, V ČEM STRUKTUROVANÉ FINANCOVÁNÍ OBOHATÍ NABÍDKU BANKOVNÍCH SLUŽEB A CO KONKRÉTNĚ MŮŽE PŘINĚST FIRMÁM.

Kdybyste měl čtenářům TRADE NEWS hned v úvodu jednou větou vysvětlit, co je podstatou nově vzniklého úseku Strukturovaného financování, co byste uvedli?

Koncentrování síly našich expertů a expertních týmů tak, aby mohla být ještě lépe využita ve prospěch klientů Komerční banky.

Znamená to tedy, že nebudujete nic nového?

Máme obrovskou výhodu, že jsme nezačínali od nuly, měli jsme v bance několik expertních týmů, bohužel však v různých útvarech. Nově zřízený úsek Strukturované financování koncentruje tyto specializované týmy. Jedná se o oblasti financování nemovitostí, financování energetiky, exportního financování a syndikovaného financování.

Proč? Co bylo hlavním důvodem tohoto kroku?

Tenhle náš krok je pro budoucnost KB klíčový. Pryč jsou doby, kdy jsme vystačili u korporátních a top korporátních klientů s jednoduchým financováním, s nějakou formou záruk nebo

NEJCENNĚJŠÍ JSOU
INFORMACE A KOMERČNÍ
BANKA JE DÍKY SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE MÁ K DISPOZICI
Z CELÉHO SVĚTA.

jednoduchými produkty investičního bankovníctví. Dnes máme před sebou větší klienty, komplikovanější obchody,



strukturované a často syndikované, tj. za účasti více bank. Takhle složité obchody vyžadují, aby byla co možná v největší míře potřebná expertiza koncentrována na jednom místě, a ne roztroušená po celé bance.

O jakém množství hovoříte?

Počet obchodů, které nově vytvořená SFA udělá, půjde do cca stovky ročně. Ovšem objemově se pohybujeme v desítkách miliard korun. Ve výnosech se blížíme zhruba ke dvěma miliardám korun. Vidíte ten nepoměr mezi počtem a objemem obchodů? To je přesně důvod, proč je potřeba expertizu koncentrovat.

To znamená, že se zaměříte jen na velké obchody a velké firmy?

Pro vznik našeho úseku hrálo důležitou

Jan Pokorný pracuje ve Skupině Komerční banky od roku 1991. Začínal na pobočce, následně se věnoval oblastí kapitálových trhů a později působil v londýnském zastoupení KB, kde se zaměřil na investiční bankovnictví. Po svém návratu do ČR zastával pozici místopředsedy představenstva Investiční kapitálové společnosti Komerční banky a posléze byl jmenován ředitelem distribuční sítě KB. Mezi lety 2006 až 2009 zastával pozici prvního viceprezidenta pro střední a východní Evropu v SG Private Banking SA ve Švýcarsku. V letech 2010 až 2014 byl generálním ředitelem Modré pyramidy stavební spořitelny. Nyní stojí v čele nového úseku Strukturované financování.



roli napojení na Société Générale (SG), která toho umí v oblasti strukturovaného financování nebo korporátního bankovnictví strašně moc. Samozřejmě SG se zajímá zejména o ty největší obchody, které dělá například skupina ČEZ nebo PPF. Ale kdo bude obsluhovat klienty, kteří jsou už pro SG příliš malí, ale pro KB pořád hodně zajímaví? Právě my chceme a musíme rozvíjet strukturované financování pro tyto firmy.

SG také vytvořila na konci loňského roku projekt rozvoje strukturovaného financování pro region CEE, kterého jsme součástí. Hlavní výhodou je, že budeme schopni ve spolupráci s mateřskou společností do budoucna poskytovat služby strukturovaného financování v zemích střední a východní Evropy, kde je SG přítomna.

Jakou roli bude v tomto projektu hrát Komerční banka a váš útvar?

Měli bychom spolupracovat při poskytování služeb Strukturovaného financování pro oblast Balkánu. Kromě našeho hlavního zaměření na Českou republiku

a Slovensko bychom měli pomáhat také našim kolegům v Chorvatsku, Makedonii, Srbsku, Černé Hoře a Albánii. SG má ve všech těchto zemích své pobočky a zná lokální trhy, my bychom měli být schopni dodat expertizu strukturovaného financování.

To může být také zajímavé i pro české firmy, z pohledu exportu či investic.

Ano, máte pravdu, region skýtá spoustu příležitostí, není daleko, není tu velká jazyková či mentální bariéra a rozhodně je zajímavý a perspektivní i pro české klienty. A naším cílem do budoucna bude právě propojit znalost lokálních poměrů a obchodních příležitostí s možnostmi a zájmem našich klientů v Čechách a na Slovensku.

Jak se vůbec k vašim službám firmy dostanou? A budou komunikovat přímo s vašimi experty nebo přes bankovní poradce v regionech?

Tady je třeba říct, že my nejsme rozhodně žádnou konkurencí bankovním poradcům, jsme jejich partnery a další

přidanou hodnotou pro naše klienty. Firmy budou i dál v kontaktu se svými bankovními poradci jako doposud a vedle toho jim nabídneme možnost řešit své požadavky se specialisty zejména pro komplikované obchody či obchody ze specifických segmentů, kde je právě expertiza klíčová pro úspěch.

To znamená, že v budoucnu se prostě stanete těmito klientům jakousi pravou rukou, přítelem nejen na telefonu, chápu to správně? Budou vědět, že když mají něco složitého, mohou se na vás obrátit.

Ano, to je ten ideální případ a cíl. Všechno chce ale svůj čas. Pokud bychom to přirovnali ke škole, tak se teď bavíme o střední škole. Až ovšem budeme na univerzitě, měli bychom být schopni klientovi kompletně zanalyzovat jeho finanční situaci, říci mu, jak by se měl neefektivněji financovat, jestli má dobře zvolenou strukturu vlastního kapitálu, jestli si má vyplatit dividendu a tak podobně. K tomu ideálně nabídnout nějakou akvizici u nás, případně v budoucnu na úrovni regionu nebo v případě potřeby řešit zhodnocení volných prostředků v privátním bankovnictví. To je bankovní synergie v praxi. Předpoklady pro to máme, hovořím hlavně o lidském potenciálu a také ohromném množství informací, dokonce díky Société Générale z podstatné části světa. A jak víme, nejcennější jsou právě informace.

Co vás tedy v nejbližší době čeká?

Vybudovat náš tým tak, aby pracoval jako dobře sešrpaný hodinový strojek, a to nejen v rámci našeho úseku, ale i ve vztahu k bankovním poradcům či dalším částem banky. Definovat poradenství, které budeme chtít dělat, a to v postupných krocích, protože, jak už jsem řekl, nemůžeme se pustit do všeho najednou. Bude záležet na tom, jaké příležitosti pro naše klienty na trhu uvidíme, musíme být schopni pružně reagovat a i podle toho stavět naše týmy. Dále prohlubujeme naši spolupráci v rámci skupiny Société Générale s cílem nabídnout našim klientům komplexní služby nejen v České republice, ale i určité propojení do zahraničí. Důvod je přitom jednoduchý: spokojenost našich klientů.

S JANEM POKORNÝM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



MĚSTA MUSÍ BÝT CHYTŘEJŠÍ

E.ON U ZRODU KONCEPTU SMART CITIES V ČR

DNES ŽIJE VÍC NEŽ POLOVINA SVĚTOVÉ POPULACE VE MĚSTECH A NEJPOZDĚJI V ROCE 2050 TO PODLE OSN BUDE CELÝCH 70 PROCENT OBYVATEL ZEMĚKOULE, COŽ UŽ JE NEUVĚŘITELNÉ ČÍSLO. PŘED MĚSTY TEDY STOJÍ OBROVSKÁ VÝZVA: FUNGOVAT LÉPE, ALE S NIŽŠÍMI NÁKLADY, USPĚT V GLOBÁLNĚ PROPOJENÉ EKONOMICE A ZAJISTIT UDRŽITELNÉ ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ PRO SVÉ OBYVATELE. JAK NA TO? BUDOU CHYTŘEJŠÍ!

Plynulejší doprava, snazší parkování, čistší vzduch nebo úspory účtů za energie. Tyto výhody si nejspíš většina z nás představí v souvislosti s chytrými městy. Zdaleka to však není všechno,

co koncept, který se pomalu probouzí v život, může přinést. Jsou to ještě inteligentní osvětlení, solární panely, palivové články, bezdrátové nabíjení pro automobily, integrovaná přeprava, větrné

turbíny nebo senzory v dopravě. Díky novým technologiím lze mimo jiné také přiblížit správu města spoluobčanům. V zahraničí už najdeme mnohé příklady. Iniciativy se před lety chopily některé

světové metropole, jako například Barcelona, Manchester, Amsterdam, Helsinky nebo Stockholm. I za přispění místních firem či občanských iniciativ začaly naplňovat svůj koncept chytrých měst.

E.ON ZAKLÁDAJÍCÍM ČLEMEM CZECH SMART CITY CLUSTER

Novou platformou pro rozvoj a podporu tzv. inteligentních měst v Česku je Czech Smart City Cluster, u jehož zrodu stála také energetická společnost E.ON. Sdružení spojuje zástupce byznysu, akademického světa a odborné veřejnosti. Mezi jeho zakládající členy patří kromě E.ONu firma Schneider Electric, ČVUT, Česká spořitelna či Technologické centrum Písek. Czech Smart City Cluster je samozřejmě otevřený i dalším zájemcům, kteří mají co nabídnout.

„Cílem sdružení je propagovat koncept inteligentního města, tzv. smart city, jako východiska při hledání energeticky úsporných a účinných opatření, snížení ekologické zátěže či řešení dopravních problémů,“ připomíná jednatel E.ON Česká republika Radek Lucký. Právě E.ON spolupracuje na projektu už s třinácti městy v republice napříč svým distribučním územím. Je například partnerem města Písek, které na konci února podepsalo memorandum o spolupráci na rozvoji a implementaci konceptu chytrého města i s Ministerstvem životního prostředí. „Smart cities je Evropou podporovaný koncept udržitelného rozvoje měst a obcí. Pro nás představuje další nástroj pro zlepšení životního prostředí v ČR a získání dalších finančních prostředků na kvalitní projekty zaměřené na snížení energetické náročnosti, udržitelnou dopravu, snižování emisí a podporu nových technologií,“ uvedl při podpisu memoranda ministr životního prostředí Richard Brabec.

Rozsah problematiky smart city je velice široký a dotýká se v podstatě všech oblastí života města. Společnost E.ON samozřejmě vzhledem ke svému know-how klade důraz zejména na témata související s inteligentní energetikou. „Jako jeden ze základních projektů v rámci inteligentní energetiky se nabízí využívání moderních, ekologických a vysoce účinných technologií, jako jsou například kogenerační jednotky



Místostarosta Písku Josef Knot (vpravo) a jednatel společnosti E.ON Radek Lucký u radnice na elektroskútru

v oblasti vytápění objektů ve vlastnictví či správě města,“ uvádí jeden z příkladů „chytrého řešení“ Radek Lucký.

ZKUŠENOSTI Z PÍSKU

Koncepce chytrého města je zaměřena mimo jiné i na energetickou efektivitu a dopravu. To znamená například šetrné veřejné osvětlení, interiérové osvětlení městských budov nebo budování inteligentních sítí v součinnosti s Technologickým centrem Písek.

Součástí je také nabíjecí stanice pro elektromobily před objektem Technologického centra, která je chápána jako první krok k nastartování elektromobility v tomto jihočeském historickém městě. Následovat budou montáže veřejných dobíjecích stanic na střídavý proud v městském centru. Partnerem písecké radnice je přitom opět společnost E.ON, která elektromobilitu dlouhodobě podporuje, jak už jsme vás o tom informovali i na stránkách TRADE NEWS.

Píseckou novinkou bude parkovací dům integrovaný do celkového konceptu smart city. Řidiči se z informační tabule dozví o obsazenosti parkovacích míst a neměla by chybět ani inteligentní navigace s možností regulace dopravy a s centrálním systémem řízení. Dostupná data navíc budou sdílena přes různé aplikace, přičemž na první místě je bezpečnost. Při projektování parkovacího domu Písečtí pamatují také na elektromobilitu. „Na konkrétních parkovacích místech bude možné nabíjení

těchto vozidel. Dům bude mít i svůj ekologický účel. V dosahu by měl totiž být i jiný způsob transportu. Například veřejně přístupná kola nebo městská hromadná doprava,“ popisuje místostarosta Písku Josef Knot ambiciózní záměr radnice a dodává, že město jedná také o možnostech využití sensorické sítě na svém území, jejímž smyslem je analýza a vyhodnocení získaných dat o dopravě a životním prostředí.

NA ZAČÁTKU BYLO BRNO

Koncept smart city rozvíjí vedle Písku i další města v České republice. Dobrým příkladem jsou v oblasti energetiky například Litoměřice, v urbanismu Litomyšl, ve spolupráci s občany Vodňany. Jedním z prvních měst, s nímž navázal E.ON v oblasti smart city spolupráci, bylo Brno. „Městům a obcím jsme schopni nabídnout know-how zejména v oblastech veřejného osvětlení, kogenerace, CNG, ale také ve stále více se rozvíjející elektromobilitě. V Brně je značný potenciál zejména v oblasti dopravy a smart mobility, ale také v budování chytrých sítí či například v optimalizaci interiérového osvětlení,“ dodává Lukáš Svoboda, oblastní manažer společnosti E.ON. Memorandum o spolupráci na rozvoji a implementaci konceptu chytrého města podepsala také města Tábor, Kyjov nebo Oslavany. ■

TEXT: VLADIMÍR VÁCHA
FOTO: ARCHIV E.ON A SHUTTERSTOCK

Mårten Runow:

POTŘEBUJETE PŘEDEVŠÍM „STABILNÍ TERMINÁL“

V INDII SE BEZ ZAHRANIČNÍ POBOČKY TĚŽKO OBEJDETE. NAČ TEDY NEZAPOMENOUT PŘI JEJÍM ZAKLÁDÁNÍ A CO JE TÍM HLAVNÍM, CO O JEJÍM ÚSPĚCHU ROZHODUJE, A TO NEJEN NA TOMTO TRHU? PTÁME SE MÁRTENA RUNOWA, MAJITELE A ZAKLADATELE MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA.



Mårten Runow je majitelem a zakladatelem mezinárodní společnosti Performia, která působí již ve 30 zemích světa. Její českou pobočku považuje za jednu z nejvýkonnějších

Co je zásadní věcí, kterou bychom měli udělat, když zakládáme novou pobočku?

To, co potřebujete, když expandujete ze své centrální kanceláře, je osoba, kterou můžeme nazvat „stabilní terminál“ – někdo, kdo vysílá a přijímá komunikaci. Je to jednoduše kvalifikovaná osoba, která bude schopná zvládat místní provoz, aniž by hlavní kancelář musela být denně zapojena do jeho chodu. A zároveň schopná zabránit tomu, aby zmatky či problémy „prosakovaly“ do centrály, neboť je na lokální úrovni dokáže zvládat. Jakmile máte takovýto stabilní

terminál, máte základ pro to, aby mohla vaše pobočka expandovat.

Jaký by tento člověk měl být?

Řekl bych, že byste měli mít stejné požadavky, jako když vybíráte výkonného ředitele, i když název pozice je „manažer pobočky“. Takže by měl mít vysokou produktivitu a pozitivní přístup, motivaci založenou na výsledcích, schopnost plánovat a mít projekty pod kontrolou, vysokou zodpovědnost, dobrou schopnost rozumět druhým a řešit mezilidské problémy a častokrát je také třeba

kombinace přirozeného citu pro zacházení s penězi a pro finance obecně.

My v Performii vždy věnujeme opravdu hodně energie tomu, abychom se ujistili, že tato osoba má za sebou dlouhou cestu, na níž pravidelně a stabilně dosahovala výsledků.

A co místní mentalita? Jak bychom s ní měli pracovat?

Navrhuji se příliš hluboce „místní mentalitou“ nezabývat, protože tím hlavním úkolem je zařídit produkci pobočky. Produktivní člověk je produktivní člověk a místní odchylky mají podle mé zkušenosti velmi málo co do činění s tím, zda uspěje. Nejdůležitější je rozběhnout projekt, udržet ho a dokončit, a to nezávisle na tom, kde jste.

TO, CO ČINÍ NĚKoho
PRODUKTIVNÍM V INDII,
SE NELÍŠÍ OD TOHO, CO
ČINÍ PRODUKTIVNÍM
JINÉHO V AUSTRÁLII NEBO
V ČESKÉ REPUBLICCE.

Produktivní lidé navíc běžně velmi rychle rozpoznají místní odlišnosti a umějí se často rychle přizpůsobit. Mít v nové lokalitě někoho, kdo je expertem

na místní mentalitu, ale neumí zařídit výsledky, vám moc nepomůže. A je celkem zajímavé, že to, co činí někoho produktivním v Indii, se neliší od toho, co činí produktivním jiného v Austrálii nebo v České republice.

Co by neměla centrála opomenout, aby pobočka rychle začala fungovat?

Budte velmi PŘESNÍ, když budete popisovat, co od nových lidí na nové pobočce očekáváte, a ujistěte se, že to přesně vědí právě vaši místní lidé.

JEDNÍM Z VELMI
DŮLEŽITÝCH FAKTORŮ,
PROČ JE POBOČKA
ÚSPĚŠNÁ, JE OPRAVDOVÝ
ZÁJEM CENTRÁLY O TO,
CO SE V NÍ DĚJE.

Definujte JEDNOZNAČNĚ, co je potřebné a žádané, co se opravdu počítá a co je méně důležité a jak přesně měřit hodnotnou produkci (výsledky).

A jedním z velmi důležitých faktorů, proč je pobočka úspěšná, je opravdový zájem centrály o to, co se v ní

děje. Dokud se zajímáme, má pobočka tendenci fungovat dobře. Zajímat se znamená také chtít pomoci, být zodpovědný, dělat vše pro to, abyste ji podpořili, a řešit problémy.

Je nutné mít přímo v místě někoho, kdo se postará o oblast personálu, nebo je to možné udělat z centrály?

Běžně bývají firmy závislé na místní schopnosti zaujmout, vybrat a najmout produktivní a rozumné lidi, a abych byl upřímný, toto nepatří vždy mezi přirozené dovednosti ani těch lidí, kteří jsou poměrně efektivní. Právě proto jsme v Performii hodně pracovali na systému, který by umožnil centrální kanceláři pomoci udržet svým pobočkám vysokou úroveň kvality personálu a zároveň mít tuto úroveň pod kontrolou. Centrální kancelář může jednoduše podpořit své pobočky ve všem – od úspěšného inzerátu, správy kandidátů, ověření produktivity až po osobnostní vyhodnocení a díky poměrně nenáročnému tréninku je naučit efektivně vést pohovory. Spolehnout se na schopnost lokálních manažerů vybrat kvalitní lidi nebo nechat lidi z centrály hodně cestovat jsou velmi nákladné a ne moc efektivní varianty. ■

S MĀRTENEM RUNOWEM HOVOŘILA
BARBORA HARTMANNOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI PERFORMIA

Pár rad pro úspěšné založení zahraniční pobočky od Mārtena Runowa

- 1 Dejte si záležet na výběru hlavy pobočky, ušetří vám to mnoho problémů.
- 2 Pozvěte klíčové lidi z nové pobočky do centrály, aby porozuměli tomu, co děláte, a zaškolte je v základních dovednostech. Ujistěte se, že rozumějí cílům vašeho podnikání a mají materiály pro zaškolení svého lokálního personálu.
- 3 Nastavte jim týdenní statistiky, abyste mohli sledovat klíčové indikátory toho, jak se jim daří v prodeji, dodávání služeb a financích.
- 4 Ujistěte se, že máte směrnice založené na tom, co bylo již dříve úspěšné v jiných oblastech, díky tomu můžete zkvalitnit činnost a pomoci fungování pobočky.
- 5 Připravte pro místní manažery postup pro výběr personálu, díky němuž může centrála kontrolovat kvalitu personálu do doby, než manažeri získají jistotu a budou to dělat skvěle sami.

inzerce



boutique ★★★★★
HOTEL RADUN
Est. 1928

Zažijte úslužnost první republiky v Luhačovicích



www.hotelradun.cz



NENÍ ČAS ZAČÍT CHRÁNIT PODNIKATELE PŘED SPOTŘEBITELI ANEB VÍTE, ŽE PODNIKATELI HROZÍ AŽ MILIONOVÁ POKUTA?

CÍLEM NEDÁVNÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY MIMOSOUDNÍHO ŘEŠENÍ SPOTŘEBITELSKÝCH SPORŮ JE JEDNAK ODLEHČIT OBECNÝM SOUDŮM PŘEDEVŠÍM OD AGENDY BAGATELNÍCH SPORŮ VZNIKLYCH VE SPOTŘEBITELSKÝCH ZÁLEŽITOSTECH, JEDNAK ZVÝŠIT VYMAHATELNOST NÁROKŮ SPOTŘEBITELŮ, KTEŘÍ ZEJMÉNA U TĚCHTO NÁROKŮ REZIGNUJÍ NA JEJICH VYMÁHÁNÍ S OHLEDEM NA SOUVISEJÍCÍ NÁKLADY SOUDNÍHO ŘÍZENÍ. PODLE DŮVODOVÉ ZPRÁVY K NOVELE ZÁKONA BYLO MIMOSOUDNÍ ŘEŠENÍ SPORŮ ZAVEDENO, NEBOŽ JE LEVNĚJŠÍ, MĚNĚ FORMÁLNÍ A DOSTUPNĚJŠÍ NEŽ KLASICKÉ ŘÍZENÍ PŘED OBECNÝMI SOUDY. CO VŠAK JEŠTĚ VE SKUTEČNOSTI PŘINÁŠÍ?

Druhá část novely zákona č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele, ve znění pozdějších předpisů (dále „zákon“), která přinesla významnou novinku spočívající v úpravě mimosoudního řešení

sporů plynoucích ze vztahů podnikatelů se spotřebiteli, nabyla účinnosti začátkem února. Novelou zákonodárce reaguje na Směrnici Evropského parlamentu a Rady č. 2013/11/EU o alternativním řešení spotřebitelských sporů a na Nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 524/2013 o řešení spotřebitelských sporů on-line.

kdy je dána působnost zvláštních orgánů (finančního arbitra v oblasti finančních služeb, Českého telekomunikačního úřadu v oblasti elektronických komunikací a poštovních služeb a Energetického regulačního úřadu v oblasti elektroenergetiky, plynárenství a teplárenství). Pokud tedy v konkrétním případě není dána působnost zvláštního orgánu a současně se nejedná o spor v působnosti některého pověřeného subjektu, je subjektem mimosoudního řešení ČOI. Prvním a v době přípravy tohoto článku současně jediným pověřeným subjektem byla Česká advokátní komora, a to pro oblast sporů mezi spotřebitelem a advokátem ze smluv o poskytování právních služeb.

Seznam všech subjektů mimosoudního řešení spotřebitelských sporů vede Ministerstvo průmyslu a obchodu ([viz http://www.mpo.cz/dokument171389.html](http://www.mpo.cz/dokument171389.html)). Obsahuje mimo jiné odvětví a kategorie sporů, které příslušný subjekt projednává.

KÝM JSOU SPORY ŘEŠENY

Mimosoudní řešení spotřebitelských sporů provádí Česká obchodní inspekce (dále „ČOI“) nebo jiný subjekt pověřený Ministerstvem průmyslu a obchodu (dále „pověřený subjekt“) s výjimkou případů,

NOVÉ POVINNOSTI PODNIKATELŮ OD 1. 2. 2016

1 Povinnost informovat spotřebitele jasným, srozumitelným a snadno dostupným způsobem o subjektu mimosoudního řešení spotřebitelských sporů, který je pro daný typ nabízeného, prodávaného, poskytovaného nebo zprostředkovaného výrobku nebo služby věcně příslušný, včetně internetové adresy tohoto subjektu.

Tuto povinnost lze splnit vtělením informace do písemné smlouvy uzavírané se spotřebitelem. Pokud je smlouva uzavírána ústně (např. prodej zboží v provozovně), lze z hlediska právní ochrany podnikatele doporučit umístit informaci v provozovně na místě dostupném spotřebiteli nebo zajistit informování spotřebitele jiným (a pro případnou kontrolu doložitelným) způsobem.

Provozuje-li podnikatel internetové stránky, je povinen tuto informaci uveřejnit rovněž (tzn. kromě způsobu uvedení výše) na těchto internetových stránkách. Pokud smlouva mezi podnikatelem a spotřebitelem odkazuje na obchodní podmínky, musí být informace vtělena i do těchto obchodních podmínek. Stávající obchodní podmínky jsou podnikatelé povinni přizpůsobit shora uvedenému požadavku nejpozději do 3 měsíců od nabytí účinnosti novely zákona (tj. do 1. 5. 2016!). Dojde-li mezi podnikatelem a spotřebitelem ke sporu, který se nepodařilo urovnat, je podnikatel povinen spotřebitele informovat o možnosti mimosoudního řešení sporu znovu, a to v listinné podobě nebo na jiném trvalém nosiči dat.

Podnikateli tak může vzniknout povinnost informovat spotřebitele až čtyřikrát.

2 Povinnost poskytnout ČOI nebo pověřenému subjektu vyjádření ke skutečnostem uvedeným v návrhu spotřebitele na zahájení mimosoudního řešení, a to do 15 pracovních dnů od doručení vyznění ČOI nebo pověřeného subjektu o zahájení mimosoudního řešení.

3 Povinnost úzce spolupracovat a poskytnout ČOI nebo pověřenému subjektu součinnost potřebnou k efektivnímu průběhu mimosoudního řešení spotřebitelského sporu.

Za nesplnění kterékoli ze shora uvedených povinností může být podnikateli uložena pokuta až do výše 1 milionu Kč.

MIMOSODNÍ ŘEŠENÍ U ČOI

Mimosoudní řešení se zahajuje na návrh spotřebitele. Spotřebitel může podat návrh ve lhůtě 1 roku ode dne, kdy poprvé uplatnil u podnikatele své právo, které je předmětem sporu. Návrh však nelze podat, pokud již ve věci bylo zahájeno soudní nebo rozhodčí řízení nebo již ve věci bylo soudem rozhodnuto nebo byl ve věci vydán rozhodčí nález nebo uzavřena dohoda stran. Podání soudní žaloby naopak nebrání, že ve věci bylo zahájeno mimosoudní řešení (zahájení soudního řízení je důvodem pro odmítnutí návrhu na mimosoudní řešení) nebo že spotřebitel možnost mimosoudního řešení sporu vůbec nevyužil.

Poté, co je řízení zahájeno doručením návrhu spotřebitele ČOI, jsou obě strany o zahájení řízení vyzooměny. Doručením tohoto vyzoomění vzniká podnikateli povinnost poskytnout ČOI vyjádření ke skutečnostem uvedeným v návrhu (viz výše).

Podle pravidel vydaných ČOI pro postup při mimosoudním řešení spotřebitelských sporů (*k dispozici na webových stránkách <http://adr.coi.cz>*) strany sporu označují důkazy, jejichž provedení navrhuji, jejich důkazními návrhy však ČOI není vázána. Je oprávněna opatřovat si důkazy sama a rovněž se může obracet na třetí subjekty (tyto dožadované subjekty však nemají povinnost žádosti ČOI vyhovět). Řízení u ČOI je zpravidla písemné, nicméně považuje-li to ČOI za vhodné a účelné, může se souhlasem stran nařídít ústní jednání.

Mimosoudní řešení musí být ukončeno do 90 dní od jeho zahájení. Výjimečně může ČOI lhůtu prodloužit (u zvláště složitých sporů), maximálně však o dalších 90 dní.

Cílem mimosoudního řešení sporu je uzavření dohody mezi podnikatelem a spotřebitelem. ČOI není oprávněna spor autoritativně rozhodnout, vystupuje pouze v roli tzv. konciliátora, jemuž se strany podrobují za účelem nalezení smírného řešení sporu. Nedojde-li však k uzavření dohody ve shora uvedených lhůtách 90 dnů, mimosoudní řešení končí.

Dojde-li ke skončení mimosoudního řešení jinak než uzavřením dohody stran nebo odmítnutím návrhu spotřebitele, může ČOI vydat a doručit stranám odůvodněné nezávazné stanovisko k předmětu sporu. Toto stanovisko může sloužit k posílení postavení jedné ze stran v případném soudním řízení.

Mimosoudní řešení u ČOI je bezplatné a každá strana si nese své náklady s ním spojené.

V případech spotřebitelského sporu, jehož mimosoudní řešení je v působnosti některého pověřeného subjektu, se aplikuje totožný zákonem stanovený postup (pověřený subjekt však stanoví vlastní pravidla podrobně upravující postup v rámci zákona, a nepoužije tedy pravidla ČOI).

ZÁVĚR

Důvody zavedení mimosoudního řešení spotřebitelských sporů do právního řádu (tj. odlehčení soudům, usnadnění pozice spotřebitele při pokusu o vyřešení sporu s podnikatelem) lze patrně akceptovat. Tímto způsobem zvýšená ochrana spotřebitele však bohužel představuje zvýšenou zátěž pro podnikatele (viz zejména již zmíněná několikanásobná informační povinnost). Tato zátěž je navíc „podpořena“ zcela nepřiměřenou sankcí hrozící za nesplnění nových povinností. Zatímco v soudním řízení, v němž soud vydává autoritativní rozhodnutí, může být uložena pořádková pokuta pouze do výše 50 000 Kč, a to pouze za hrubé ztěžování postupu řízení, v mimosoudním řešení u ČOI, v němž může být vydáno pouze nezávazné stanovisko, podnikatel čelí hrozbě sankce dvacetkrát vyšší i za pozdní vyjádření k návrhu spotřebitele. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



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

AMSP ČR A GOOGLE: ŘEMESLNÍCI SE NEBOJÍ ON-LINE SVĚTA

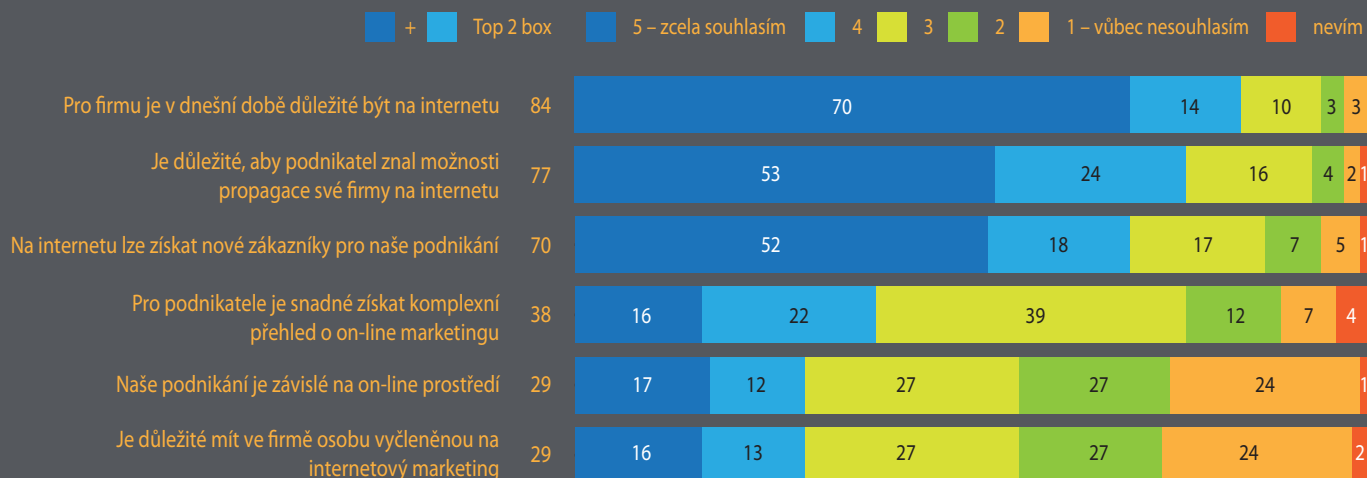
Tuzemské malé firmy přecházejí na on-line nástroje, a to výrazně rychleji, než se předpokládalo. Internet se začíná stávat nejen marketingovým, ale i obchodním a pracovním nástrojem jak středních, tak malých podniků, řemeslníky nevyjímaje. Problémem těch

nejmenších není neznalost nových technologií, ale spíše intuitivní přístup, nevhodnocení dopadů využívání nových technologií na podnikání a nedostatek personálu, který by se obchodu na internetu věnoval. Pro AMSP ČR a Google proběhl u 900 respondentů (začínající

podnikatelé, cestovní ruch, gastro, exportéři, řemeslníci) velký průzkum, který historicky poprvé napříč segmenty malého a středního podnikání zmapoval, jak využíváme k podnikání elektronických nástrojů.

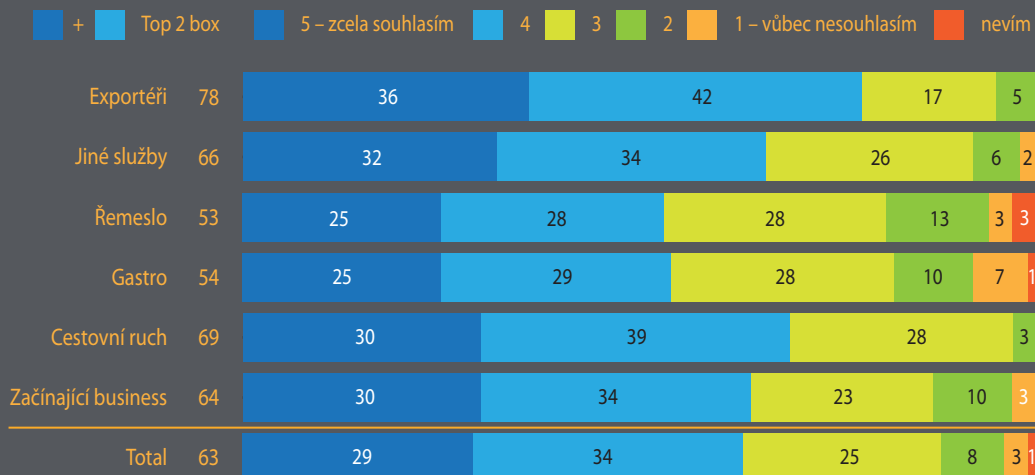
ZDROJ: AMSP ČR

Důležitost internetu (v %)



Většina podnikatelů souhlasí, že pro firmy je dnes důležité být na internetu a znát možnosti internetové propagace.

Jak se firma/OSVČ orientuje v možnostech využití internetu pro podnikání? (v %)

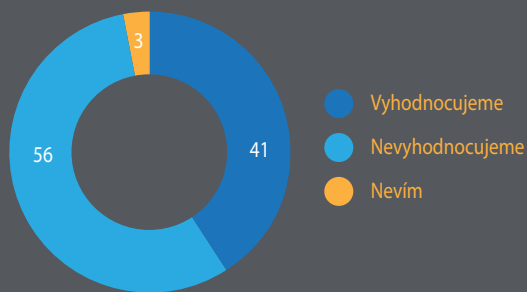


Většina podniků se domnívá, že se v možnostech využití internetu pro podnikání orientuje dobře.

Komentář AMSP ČR

Celkem jednoznačně se potvrzuje, že i menší podnikatelé jsou u nás vyspělí a dokáží se bez problémů zorientovat v nových technologiích.

Vyhodnocují firmy/OSVČ výsledky on-line propagace? (v %)



Většina firem/OSVČ nevyhodnocuje výsledky on-line propagace. Častěji vyhodnocují firmy zaměřené na cestovní ruch a export.

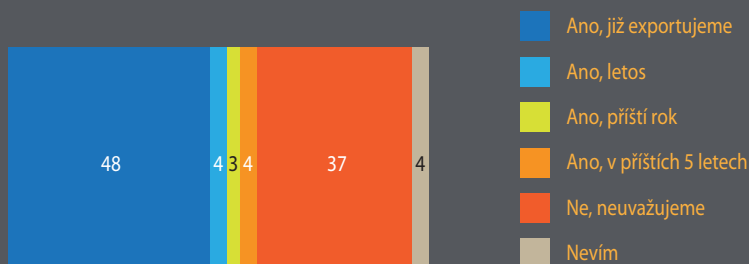
Podíl firem/OSVČ vyhodnocujících on-line propagaci podle segmentů

Cestovní ruch	52 %
Exportéři	51 %
Jiné služby	45 %
Začínající business	42 %
Gastro	36 %
Řemeslo	33 %

Komentář AMSP ČR

Výsledky odpovídají dlouhodobému trendu, který potvrzují četné průzkumy naší asociace. Menší firmy řídí své podnikání spíše intuitivně. Naopak střední a větší podniky, například exportéři, vědí, že musí alespoň částečně vyhodnocovat efektivnost svých marketingových nástrojů.

Uvažují vývozci o exportu pomocí internetu? (v %, dotazování pouze exportéři)

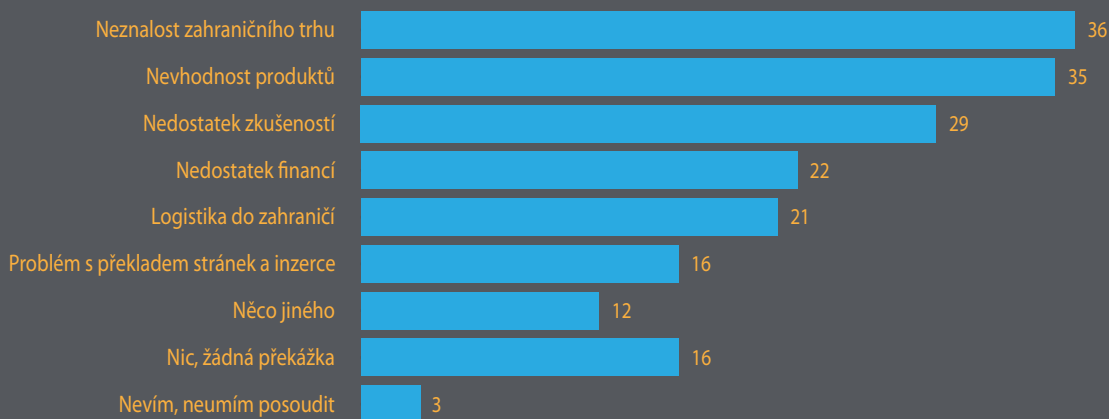


Komentář AMSP ČR

Je zřejmé, že náročné konkurenční prostředí ve světě nutí exportéry pracovat s moderními nástroji podpory prodeje.

Hlavní překážky pro export v on-line prostředí

(v %, dotazování pouze exportéři)



Převzato z průzkumu nazvaného Digitální garáž: Pomáháme Česku růst, který realizovala v březnu 2016 společnost Ipsos pro AMSP ČR a Google.



Lukáš Kurilla:

TRADE NEWS PRINÁŠA RADOSTĚ A POUČENIE

„V dnešnom svete informácií, blogov a internetu vytvárajú knihy a časopisy vzácny filter. TRADE NEWS navyac prináša čitateľovi radosť z vizuálneho pôžitku a poučenie.

Zanietená a často až detektívna práca redakcie čitateľovi prostredníctvom článkov a rozhovorov podáva pravdivý a ľudský pohľad na súčasné dianie v domácom ako aj v zahraničnom kontexte. Ucelené tematické čísla nás uvádzajú do hlbšieho až dobrodružného spoznávania danej problematiky v širších súvislostiach. Jednotlivé články informujú nielen o svete obchodu a exportu, ale pútavo približujú aj aktuálny výskum, ktorý je neodmysliteľnou súčasťou pokroku a inovácie. Dôkazom záujmu redakcie o vedu, výskum a vzdelávanie je aj vznik samostatného časopisu TECH EDU.

Osobne som rád, že som mal možnosť spoznať tieto časopisy. Budem ich aj naďalej sledovať a tešiť sa na ich nové čísla.“

Ing. arch. Lukáš Kurilla je vedeckým pracovníkom a pedagogom na Fakultě architektury ČVUT v Praze



Barbora Hanousková:

TRADE NEWS JDE DO HLOUBKY

„V časopise TRADE NEWS vždy najdu zaujímavé téma zpracované do hĺbok. Nejde len o povrchnú PR články, ktorých je mnoho jiných časopisů plných, nebo kopírování trendů a názorů, které najdete paralelně v mnoha dalších médiích. TRADE NEWS nabízí široké rešerše přinášející vhléd do tématu a umožňující udělat si ucelenou představu a vybudovat názor na věc, přesahuje hranice státu, a přesto pro čtenáře udržuje návaznost na jeho každodenní témata a otázky. To vše oděné do velmi kvalitního zpracování a atraktivní grafiky bez kompromisů – nádhera!

Při spolupráci s redakcí jsem obdivovala a oceňovala zápal redaktorů a jejich snahu proniknout k jádru problému, pochopit specifika daného oboru či regionu. Jen lidé s obrovským zájmem o svět a souvislosti mohou napsat článek, který čtenáře skutečně obohatí a posune dál.“

Mgr. Barbora Hanousková, obchodní ředitelka firmy Blažek Glass s.r.o.



Petr Nesvadba:

VÁŽÍM SI REDAKTORSKÉ PROFESIONALITY A CTI

„Nejsem podnikatel ani finančník, ale učitel. Vždycky jsem byl přesvědčen, že smysl mojí profese je v zásadě dvojí: předávat (pokud možno nejnovější) informace a motivovat. Proto mne nesmírně potěšilo, když jsem objevil časopis TRADE NEWS, který usiluje o totéž. Velice si vážím redaktorské profesionality, s níž je tento list vytvářen, a skutečnosti, že vždy dbá na svoji čest, pověst a odbornou i literární úroveň. Nepodbízí se, nepředkládá informační torza či plytké senzace. Je prostě seriózní.“

PhDr. Petr Nesvadba, CSc., je středoškolským a vysokoškolským pedagogem, vyučuje historii, základy společenských věd, komparativní dějiny, etiku, filosofii, kulturní antropologii a multikulturní výchovu

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Mgr. Luboš Y. Koláček
Ing. Vlasta Piskačová
PhDr. Jiří Frey
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

Akotext 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

Připravujeme



Španělsko, Francie, Itálie. Tři členové eurozóny a významní aktéři regionálního obchodního prostoru. Co mají tyto země Středomoří společného a v čem se liší? Jak se odvíjel jejich vztah k Evropským společenstvím a EU? A jaké příležitosti z toho všeho vyplývají pro naše exportéry? Na to se pokusíme nalézt odpovědi v příštím vydání TRADE NEWS.



Start-up, zdravá výživa, regionální podnikání a přátelský nákup přes internet za spoluúčasti kreativních zákazníků. V příštím čísle vám představíme příběh firmy Mixit, jejímž mladým zakladatelům se podařilo spojit všechny tyto fenomény.

Podnikatelské štěstí není legendární muška jenom zlatá, ale nekonečné množství pokusů, z nichž se podaří realizovat jen pár. Spolupřítel renomované moravské společnosti mmcité, designér Radek Hegmon, nás seznámí s peripetemi expanze na španělský trh.



SPOLEČNĚ VYŘEŠÍME ÚSPORY ENERGIÍ VE VAŠEM PROVOZU

ÚVĚR EUROENERGIE

- unikátní úvěrový program pouze u KB
- nižší nároky na zajištění a úrokové zvýhodnění
- kombinovatelný s EU dotacemi
- odborné a dotační poradenství



NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

