

# TRADE NEWS

2 / 2015 / IV. ročník    Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

## Británie je jako magnet

NEPŘECEŇUJME  
ROLI POLITIKŮ

NIZOZEMSKÁ EKONOMIKA SE  
OKLEPALA Z KRIZE NEJRYCHLEJI

FARMÁŘ ZÍTRKA? CHYTRÝ TELEFON,  
BIG DATA A AUTONOMNÍ TECHNIKA

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,

zahajujeme jeden z největších projektů v historii Asociace malých a středních podniků a živnostníků. Mobilizujeme a koncentrujeme síly do podpory podnikání provozoven do 150 m<sup>2</sup> v obcích do 500 obyvatel, s cílem udržet a zakládat malé koloniály, hospody nebo třeba řemesla.

Jsme totiž přesvědčeni, že drobné podnikání na vesnicích je základním předpokladem toho, aby se z nich nestaly skanzeny. Jedním z prvních výsledků naší aktivity bude „mapa podpory“ pro firmy podnikající v mikroregionech. První krok jsme učinili s Ministerstvem práce a sociálních věcí, kde připravujeme jednorázovou národní podporu pro začínající podnikatele v malých obcích. Následovalo jednání s ministrem financí, kde vyjednávalme pro živnostníky na vesnicích 80% daňový paušál, což ministr Babiš zatím podpořil. V rámci Ministerstva průmyslu a obchodu zase připravujeme evropskou podporu prostřednictvím strukturálních fondů pro již fungující provozovny. S hejtmany potom zahajujeme diskuzi o průběžných dotacích ze zdrojů jednotlivých krajů. Pro podnikatele, kteří si ve vsi otevřou malý obchod nebo třeba výčep jakožto vedlejší aktivitu a budou provozovat živnost po pracovní době v běžném zaměstnání, potom požadujeme absolutní daňovou toleranci. Součástí celého projektu, který nazýváme Malý obchod, je i naše aktivní podpora podnikající církve, kterou zahajujeme ve spolupráci s Českou biskupskou konferencí. Kamínkem do mozaiky našeho snažení bylo nedávné trochu nečekané rozhodnutí Ministerstva dopravy, které vyslyšelo několikaleté výzvy naší asociace a Asociace lodního průmyslu a umožnilo rekreační dopravu na většinu

našich toků. To pochopitelně nahrává jak podnikatelům, tak i obcím v okolí řek, neboť se začíná budovat infrastruktura v podobě přístavišť, občerstvení, ubytování, servisních a tankovacích stanic nebo hygienických zařízení. Nová forma turistického ruchu může oživit i jinak podnikatelsky neaktivní vesnice.

Jednou z našich stěžejních aktivit v tomto roce stále zůstává i elektronická evidence tržeb (EET). Ta začíná spolehlivě rozdělovat společnost, kupodivu ale nikoliv tu podnikatelskou. I když nám občas přijde vyčítavý e-mail, proč podporujeme nový režim hotovostních plateb, přesto převládá převaha těch, kteří EET akceptují jako přijatelný nástroj. I přesto jsme náš konečný souhlas elektronické evidenci velmi pečlivě zvažovali a pro konečné rozhodnutí jsme připravili i velký průzkum napříč obory. To nás nakonec vedlo k rozhodnutí soustředit se na to, za jakých podmínek nakonec EET bude, než pouze mudrovat o nesmyslnosti celého systému.

Naše požadavky byly od počátku jasné a jsme přesvědčeni, že jsme zásadní měrou přispěli k tomu, že v EET nebudou zahrnuti řemeslníci a drobné služby, že si budou moci živnostníci odečíst kromě běžných nákladů na pořízení přístroje i pět tisíc korun od daňové povinnosti, že nebude povinnost zákazníků brát si účtenku, že celé zavádění bude postupné a že restaurace budou opětovně zařazeny do skupiny s 15% sazbou DPH. Poslední, co nám zbývá dojednat, je vyřazení účtenkové loterie, což se nám po pravdě zatím daří jen částečně. S trochou štěstí by to ale mohlo dopadnout tak, že tento nesmysl nebude průběžným kontrolním nástrojem spotřebitelů, ale pouze marketingovým výstřelkem při zavádění EET, což lze akceptovat.



Foto: Vlasta Piskáková

S ohledem na to, že toto byly hlavní požadavky malých podnikatelů, rozhodli jsme se EET podpořit. Během několika měsíců jsme připravili největší tuzemský informační internetový nástroj [www.eltrzyby.cz](http://www.eltrzyby.cz), kde nestranně a zdarma informujeme všechny podnikatele a jejich svazy o aktuálním stavu zavádění EET. Součástí serveru je rovněž EET poradna, v jejímž rámci do 48 hodin odpovídáme na každý podepsaný dotaz. Opět zdarma. Nepochybně jsme se mohli zviditelnit bojovnými výkřiky do médií o likvidaci podnikatelů. Pragmaticky jsme ale raději zvolili vyjednat přijatelné podmínky a současně vytvořit servis, který malým firmám zavádění EET maximálně usnadní. Předpokládáme, že právě toto od nás podnikatelé očekávají.

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](http://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: 27. 4. 2015 Náklad: 8200 výtisků

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



[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) [www.tradenews.cz](http://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 [jensikova@antecom.cz](mailto:jensikova@antecom.cz)  
[www.antecom.cz](http://www.antecom.cz)

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



12 Rozhovor / Inovace  
John Hudson: Nepřeceňujme roli politiků



20 Do světa za obchodem / Velká Británie  
Británie je jako magnet. České MSP se jí obávají zbytečně



28 Profiliga / Remoska  
Remoska žije a má svého anděla



30 Investice / Velká Británie  
GREAT znamená nové šance i pro nás

34 Trh práce / Velká Británie  
Pracovní trh Velké Británie. Fakta a čísla

36 Tematické mapy  
Britské ostrovy a země Beneluxu v obraze anamorfních map

38 Do světa za obchodem / Belgie  
Belgie je bránou do světa

42 Profiliga / Tradiční pivovar v Rakovníku  
Pivovar v Rakovníku má tradici nejen v názvu

46 Do světa za obchodem / Nizozemsko  
Nizozemská ekonomika se oklepala z krize nejrychleji

50 Podpora exportu / Potravinářství, zemědělství  
Naše potravinářství a zemědělství mají světu co nabídnout

52 Rozhovor / Trendy  
Jim Carroll: Farmář zítřka? Chytrý telefon, big data a autonomní technika

56 Téma / Zemědělství  
K lepšímu využití půdy vede mnoho cest. Jednou z nich je biouhel

59 Rozhovor  
Josef Stehlík: Podporujeme rodinné farmy

60 Rodinná firma / JaJa  
Jak se udržet na výsluní? Každý týden jedna novinka

62 Soutěž  
Hledáme Dobré podnikatele!

64 Rozhovor / Podpora exportu  
Pro Českou exportní banku jsou prioritou kvalitní projekty

66 Výstavy a veletrhy / Expo 2015 Milán  
Expo 2015 – česká licence na budoucnost

70 Legendy / Expo 58  
Československo jako inspirace aneb Když o nás psal světový tisk s obdivem

72 Rozhovor / Podpora obchodu  
Vladimír Dlouhý: Chceme se více zaměřit na malé a střední firmy

76 Právní rádce / Výkon funkce  
Smlouva o výkonu funkce podle zákona o obchodních korporacích aneb Nevykonáváte funkci zadarmo?





## Na zahraničních trzích se vyznáme.

Přehledné informace z první ruky, které na internetu nenajdete.  
Kontakty, ke kterým se tak snadno nedostanete.  
Pomoc, která se vám v zahraničí může hodit.

► **PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ**

Odborníci ve 45 zemích a oboroví specialisté v centrále

► **INFORMAČNÍ SERVIS PRO EXPORTÉRY**

Exportní průvodce pro vybrané země (novinka)

► **PREZENTACE ČESKÝCH FIREM ZAHRANIČNÍM PARTNERŮM**

Setkání se zahraničními nákupčími a další B2B akce

► **EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ**

Exportní konference a konzultace v regionech, firemní vzdělávání na míru

► **VÝMĚNA ZKUŠENOSTÍ A KONTAKTŮ MEZI EXPORTÉRY**

Exportní klub CzechTrade

[BusinessInfo.cz](http://BusinessInfo.cz)

**CzechTrade – partner českých exportérů na pěti kontinentech**



# NA ŽIVNOSTNÍKY STŘÍLET NENECHÁME



Na základě trvale zkreslujících argumentů při rétorice proti živnostníkům vyhláše Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR nulovou toleranci proti každému, kdo použije ve veřejné diskuzi zásadně chybné údaje. S každým

„veřejným blábolem“ cíleným proti živnostníkům bude asociace seznamovat téměř 250 tisíc podnikatelských subjektů a současně bude takové útoky medializovat. Přitom se nebrání diskuzi, ale ta musí být podložena fakty.

„Množí se chaotické argumenty kritiků OSVČ, kteří zjevně špatně informují o daních z příjmů, sociálních a zdravotních odvodech, o desítky procent se pletou počty podnikatelů a zcela nesprávně se porovnávají historická čísla se současností, aniž by si dal kdokoliv práci podívat se na metodiku výpočtu v minulosti a nyní. Ačkoliv se většina údajů dá ověřit, vítězí ideologické přesvědčení a snaha rychle marketingově zaujmout, výsledkem čehož je naprosto zkreslující pohled na reálný přínos nejmenších

podnikatelů,“ říká k tomu generální ředitelka asociace Eva Svobodová.

A předseda AMSP ČR Karel Havlíček dodává: „Cílem není nikoho dehonestovat kvůli názoru, ale každý veřejný činitel si musí uvědomit, že skončila doba, kdy se podíval do internetového vyhledávače a vyřkl názor. Jejich povinností je pracovat s ověřenými údaji z věrohodných zdrojů, a pokud tomu tak nebude, musí nést odpovědnost. Rozumíme marketingové zkratce, vtipu a částečně i poloprávdě. Ale nehodláme tolerovat fatální chyby, které jakoukoliv smysluplnou diskuzi dopředu posunou do jiné roviny.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

## SME FORUM 2015: MÝTY A FAKTA DAŇOVÝCH ZMĚN

AMSP ČR připravuje spolu se společností Top Vision výroční „SME Forum“. Jubilejní 10. ročník bude zaměřen na daně. Na koho se bude finanční správa zaměřovat? Kolik skutečně odvádějí OSVČ do státní kasy? Co čekat od daňové kobyry? Čeká podniky absolutní kontrola? Jaký je aktuální jízdní řád daňových novinek? Zvýší se dále administrativní zátěž podnikatelů? Mimořádné setkání se všemi, kdo mají vliv na daně a jejich výběr, proběhne v pražském Café Louvre 26. 5. 2015.

Ministr financí Andrej Babiš, náměstkyně ministra financí Simona Hornochová, generální ředitel Generálního finančního ředitelství Martin Janeček nebo ředitel Útvaru odhalování korupce a finanční kriminality Policie ČR Jaroslav Vild budou společně s podnikateli diskutovat o dopadech daňových opatření jak do podnikatelské sféry, tak do státního rozpočtu. Forum bude moderovat předseda AMSP ČR Karel Havlíček ■

ZDROJ: AMSP ČR

### Řízení exportních rizik malé a střední firmy

AMSP ČR představuje ve spolupráci s Komerční bankou a nakladatelstvím Eupress Vysoké školy finanční a správní další podnikatelský manuál, tentokrát zaměřený na exportní rizika. Jak připravovat exportní plány? Jakým způsobem řídit a zabezpečovat pohledávky u zahraničních odběratelů? Jak si zajistit logistiku v zahraničí? Jaké jsou nejlepší nástroje měnových a úvěrových rizik? Jaké je nevhodnější exportní financování? Dlouho očekávanou publikaci připravili Karel Havlíček, Pavla Břečková a kolektiv autorů Komerční banky.

Více: [www.management-controlling.cz](http://www.management-controlling.cz)

## SME Forum 2015: Mýty a fakta daňových změn

26. 5. 2015, Praha, Café Louvre

Přijďte diskutovat s politiky o dopadech daňových opatření

Více na [www.smeforum.cz](http://www.smeforum.cz)



## FANDÍME ŘEMESLU: DOHODNUTY PRVNÍ DÍLČÍ ZMĚNY V ŽIVNOSTENSKÉM ZÁKONĚ



Dílčí změny v živnostenském zákoně byly hlavním tématem dalšího setkání rozhodujících cechů a společenstev sdružených v platformě AMSP ČR Fandíme řemeslu. Vzhledem k aktuálnosti tématu

se setkání tentokrát zúčastnil náměstek ministra průmyslu a obchodu Karel Novotný. I když nebyly vyslyšeny všechny připomínky nejvyšších představitelů řemeslných spolků, přesto se podle všeho podaří po dlouhé době skutečně „uhrát“ první změny. Konečné řešení ještě bude definitivně projednáno za účasti předsedy AMSP ČR, ministra průmyslu a obchodu a jeho náměstka.

Platforma AMSP ČR Fandíme řemeslu dlouhodobě usiluje o dílčí změny v živnostenském zákoně (zákon č. 455/1991 Sb.), které povedou ke zvýšení bezpečnosti a kvality řemeslných činností. Na setkání byly projednány čtyři oblasti

v celkem devíti připomínkách, a to za účasti zástupců řemeslníků, ministerstva, HK ČR a AMSP ČR. Hlavními body jednání byla profesní kvalifikace s ohledem na praxi v oboru, překvalifikování začlenění některých živností, vydávání živnostenských oprávnění a některá konkrétní opatření vztahující se k jednotlivým oborům.

Zástupci asociace rovněž připomněli, že po velkých diskuzích AMSP ČR s ministerstvem financí byla v tuto chvíli řemesla vyjmuta z povinnosti tzv. elektronické evidence tržeb. ■

Zdroj: AMSP ČR

## O VĚŘENÉ INFORMACE K ELEKTRONICKÉ EVIDENCI TRŽEB



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR SPUSTILA HLAVNÍ INFORMAČNÍ NÁSTROJ K ELEKTRONICKÉ EVIDENCI TRŽEB (EET). NA SERVERU WWW.ELTRZBY.CZ POSKYTUJE ZCELA NEZÁVISLÝ INFORMAČNÍ SERVIS PRO VŠECHNY PODNIKATELE A JEJICH OBOROVÉ SVAZY A SDRUŽENÍ. OVĚŘENÉ AKTUÁLNÍ INFORMACE, VALIDOVANÉ MINISTERSTVEM FINANCÍ ČR, BUDOU DOSTÁVAT ZDARMA DO SVÝCH E-MAILOVÝCH SCHRÁNEK MAJITELÉ DESETITISÍCŮ MALÝCH PROVOZOVEN A JEJICH ZÁSTUPCI.

Od kdy, pro koho, co musí firmy učinit, jaké je optimální technické řešení pro konkrétní provozovny nebo nejčastější dotazy, to jsou hlavní moduly největšího portálu k EET. AMSP ČR nastínila pro malé, střední i velké provozovny konkrétní řešení i cenová rozpětí, ukazuje výhody i nevýhody různých hardwarových řešení a porovnává odlišné varianty předpokládaných nákladů.

Každý podnikatel si může od asociace vyžádat bezplatné zaslání nejaktuálnějších informací, stejně tak jsou vyškolení pracovníci AMSP ČR připraveni do 48 hodin

odpovědět na základní e-mailové dotazy týkající se jedné z největších změn novodobého hotovostního prodeje.

„Snažili jsme se vytvořit systém, který bude jak pro malé, tak velké firmy čitelný, rychlý a hlavně s ověřenými informacemi. Denně se objevují desítky spekulací, ne vždy se ale jedná o ověřená tvrzení a naše asociace je zavalena nevídaným množstvím dotazů. Proto jsme se rozhodli stát se hlavním tuzemským zdrojem nestranných informací k zaváděnému režimu. Cílem je poskytnout služby firmám všech velikostí,

a to s dostatečným předstihem,“ uvádí k tomu Pavla Břečková, místopředsedkyně AMSP ČR, která stojí v čele asociálního projektu Malý obchod.

Zájemcům o aktuální informace k EET stačí pouze zadat svůj e-mail dole na hlavní stránce [www.eltrzby.cz](http://www.eltrzby.cz) „Novinky e-mailem“. Veškeré novinky z webu pak budou dostávat okamžitě po jejich zveřejnění zdarma na zadanou adresu, přičemž odběr je možné kdykoli zrušit. ■

Zdroj: AMSP ČR

# [www.eltrzby.cz](http://www.eltrzby.cz)

Nezávislý informační servis AMSP ČR pro všechny podnikatele

Ověřené informace k systému elektronické evidence tržeb (EET) do vaší e-mailové schránky

## PŘÍJEM ŽÁDOSTÍ DO OPPIK UŽ V LÉTĚ

AMSP ČR denně konzultuje a monitoruje situaci ohledně nových výzev 2014 až 2020 Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK). Na základě jednání mezi náměstkem ministra průmyslu Tomášem Novotným a předsedou AMSP ČR Karlem Havlíčkem by mělo být do konce dubna vypsáno 11 výzev, ob-  
ratem se zahájí příjem registračních žádostí a po přibližně třech měsících i příjem plných žádostí.

Po dalších třech měsících, tedy v listopadu 2015, by měly zasednout první hodnotící komise. Čerpání prostředků z nových výzev by tak mohlo začít v prvním čtvrtletí 2016.

Jedná se zejména o výzvy tzv. prioritní osy 1, tedy zaměřené na inovační projekty, duševní vlastnictví, centra průmyslového výzkumu, vývoje a inovací, realizace experimentálního vývoje,

partnerství mezi MSP, klustry apod. Následovat bude prioritní osa 2, zaměřená na podnikatelské záměry mikro-podniků v ICT, služby pro MSP umožňující vstup na zahraniční trhy nebo třeba rekonstrukce a modernizace nemovitostí. AMSP ČR rovněž vyhodnocuje dočerpání původních výzev z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI, 2007–2013), kde došlo k zásadnímu posunu a podle posledních informací je reálné, že se podaří dočerpávat téměř celou částku z původních alokací pro podnikatele.

„Výbor pro strukturální fondy AMSP ČR pracuje nyní opravdu intenzivně, informujeme podnikatele o stavu dočerpávání OPPI a hlavně monitorujeme a objektivně vyhodnocujeme reálné termíny prvních výzev a hodnocení OPPIK. Spekulace médií a netrpělivost podnikatelů je pochopitelná, ale my se snažíme zaměřit na výsledek a pomoci jak

Kromě **zvýšení celkové alokace programu** z 92 miliard na 120 miliard dojde s přechodem na OPPIK k většímu **nasměrování podpory k malým a středním podnikům**. Další změnou je **snížení maximální míry veřejného příspěvku** na většinu projektů přibližně o 15 procent.

v rovině připomínkové přípravy nových výzev, tak ve smyslu přesné informovanosti o časovém průběhu výzev. V každém případě musíme pozitivně hodnotit práci MPO a CzechInvestu, neboť to vypadá, že se podaří rozdělit mezi podniky prakticky všechny prostředky z původního OPPI a že budou brzy připraveny výzvy a možnosti podávat registrace k OPPIK. Zásadní informace je to, že se vypíše naráz jedenáct výzev, což znamená, že se budou přes léto podávat plné žádosti zatím v nevídané míře. Na to se musí jak žádající, tak konzultační firmy připravit,“ konstatuje Karel Havlíček. ■

ZDROJ: AMSP ČR

## NÁVRH NA MÍSTNÍ PŘÍSLUŠNOST EXEKUTORŮ POŠKODÍ VĚŘITELE I DLUŽNÍKY

AMSP ČR zahájila na březnové konferenci odbornou diskuzi k návrhu podporovanému předsedou Legislativní rady vlády a ministrem pro lidská práva, rovné příležitosti a legislativu Jiřím Dienstbierem, který zavádí tzv. místní příslušnost soudních exekutorů. Zatímco dnes si věřitel může vybrat exekutora, nově by mu byl přidělen exekutor z regionu, odkud pochází dlužník, bez ohledu na jeho kvalitu a názor věřitele. Závěr účastníků konference byl jednoznačný: jedná se o jeden z nejhorších návrhů posledních let, který poškodí všechny strany a může ohrozit stabilitu podnikatelského a bankovního prostředí.

AMSP ČR přináší pět hlavních důvodů, na kterých se zástupci všech dotčených stran shodli:

**1 Věřitel je jednoznačně upozorněn.** To, že si nemůže vybrat, s kým bude v rámci exekuce spolupracovat, a exekutor mu bude náhodně přidělen, může znamenat zásadní ohrožení jeho pohledávek.

**2 V celé Evropě dochází přesně k pravému opaku, a to rozšiřování teritoriality do větších územních celků** (Belgie, Francie, Španělsko, Estonsko, Portugalsko atd.), případně na celou zemi (Nizozemsko), neboť princip místní příslušnosti brání zdravé soutěživosti, a tím i zvyšování kvality služeb.

**3 V celkem 29 českých okresech je v současnosti pouze jeden exekutor, což bude znamenat jeho přetížení, navíc nekonkurenční prostředí, bude bez jakékoliv motivace.** Naopak

v jiných regionech budou exekutoři nevyužiti. Vymahatelnost práva tím bude značně kolísat.

**4 Zatímco věřitel bude z jiného regionu, exekutor by podle návrhu byl ze stejného okresu jako dlužník.**

To je živná půda pro korupci a zneužití osobních vztahů bez jakékoliv vlivu věřitele.

**5 Banky podle České bankovní asociace přibrzdí úvěrové aktivity, neboť se zvýší pravděpodobnost, že vzroste podíl nesplácených úvěrů.**

Situace, že jeden bankovní dům bude obsluhovat několik desítek náhodně vybraných exekutorů v regionech, je přímým ohrožením úvěrových aktivit bank. ■

ZDROJ: AMSP ČR



# ZNÁME PĚTICI NEJLEPŠÍCH ČESKÝCH INOVÁTORŮ 2014

SOUTĚŽ ČESKÁ INOVACE VYHLÁSILA ZA PODPORY AMSP ČR NEJLEPŠÍ TUZEMSKÉ INOVACE ROKU 2014. ZAJÍMAVÉ A PROSPĚŠNÉ NÁPADY VYBRALA POROTA ODBORNÍKŮ ZE 124 PŘIHLÁŠENÝCH PROJEKTŮ Z NEJRŮZNĚJŠÍCH SFÉR PRŮMYSLU, OBCHODU, VĚDY NEBO STÁTNÍ SPRÁVY.



Z letošního ročníku Festivalu Česká inovace

získal prvenství v kategorii Inovativní firma. Inovaci ve veřejné správě ovládl projekt Člověka v tísní – **portál JSNS.cz** (Jeden svět na školách). Kategorii Inovační nápad, určené jednotlivcům a studentům, dominoval projekt **Pohybový závitový mechanismus** (PZM) z výzkumu ČVUT v Praze. Novinkou letošního ročníku byla speciální cena za kreativitu. Toto ocenění získala nová technologie **designová svítidla bez vodičů** firmy Preciosa. Druhou speciální cenu za společenskou prospěšnost si odnesla společnost Levebee.com s projektem **Včelka.cz**.

Cílem soutěže i festivalu je pomoci zajímavým nápadům uplatnit se na trhu, vzájemně jejich autory propojit, a spluvytvářet tak inovativní prostředí v Česku. Českou inovaci podporuje mnoho významných firem a institucí, které jsou připraveny předat inovátorům své zkušenosti. Patří mezi ně i AMSP ČR. ■

ZDROJ: ČIN

V rámci kategorie Nadějná inovace, určené pro začínající podnikatele a start-upy, zvolila porota jako vítěze Výzkumný Technologický Institut s projektem **Pitná voda a peletky z prasečí kejdy**. Jde o získání pitné vody a peletek, kdy se z prasečí kejdy odstředěním oddělí separát (k dosušení a výrobě peletek) a fugát, který se fyzikální

metodou bez použití chemie vyfiltruje na pitnou vodu. Tento projekt byl zvolen rovněž absolutním vítězem soutěže.

Vítězem kategorie Inovační hvězda se stal projekt **Magic Box** z dílny firmy Projektmedia. Vladimír Kolář z Linetu se svou inovací **Piezelektrický snímač pro měření mechanické odezvy těla**

## Investor a podnikatelská nemovitost roku 2014

28. května 2015, Praha, palác Žofín

Objem investice, počet nově vytvořených pracovních míst nebo přínos pro region. Nejen to rozhodne o nejvýznamnějších investorech, kteří si pro svoji investici v loňském roce zvolili Českou republiku, a podnikatelských nemovitostech, kde investoři našli zázemí. Vítěze vyhlásí agentura CzechInvest společně se Sdružením pro zahraniční investice – AFI.



3. ročník ocenění pro firmy, kterých si lidé váží...

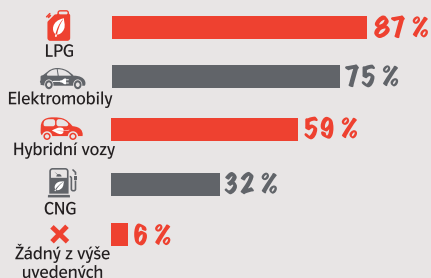
...nominujte **od 14. 5. do 30. 6. 2015**  
na [www.cesky-goodwill.cz](http://www.cesky-goodwill.cz)



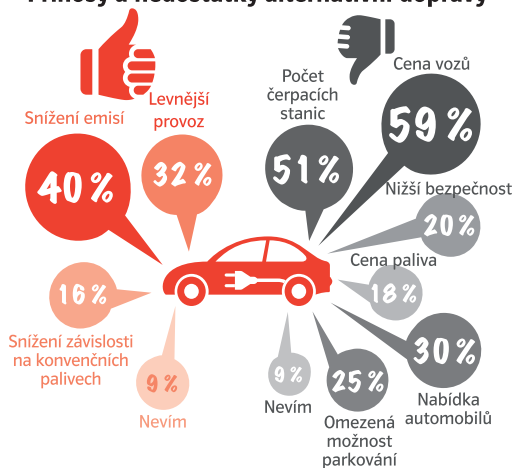
# Výzkum ALTERNATIVNÍ DOPRAVA V ČESKÉ REPUBLICE

## Povědomí o alternativní dopravě

Které druhy alternativních pohonů znáte?



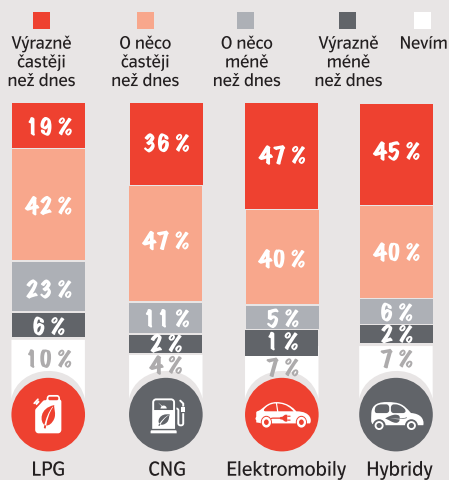
## Přínosy a nedostatky alternativní dopravy



Pozn. Respondenti měli možnost zvolit u této otázky více než jednu možnost odpovědi

## Budoucnost alternativní dopravy

Jak se budou jednotlivé druhy alternativní dopravy využívat v budoucnu?



Výzkum pro E.ON realizovala agentura Ipsos koncem roku 2014 na vzorku 1510 respondentů ve věkové skupině 18-65 let.

## E.ON OTEVŘEL DALŠÍ PLNICÍ STANICE NA CNG

Společnost E.ON zprovoznila na dálnici D5 v Nýřanech u Plzně svou desátou plnicí stanicí na stlačený zemní plyn CNG a záhy nato další, jedinou plnicí stanicí na českém území na hlavním tahu Brno – Bratislava. Do budoucna plánuje posílit pozici v oblasti CNG dopravy – jen letos chce zvýšit prodej tohoto paliva až o 50%.

„Naším cílem je provozovat plnicí stanice tam, kde to dává smysl z hlediska dostupnosti i hustoty dopravy. Lokalita dálnice D5 tento požadavek splňuje. Nová plnička bude vůbec posledním místem, kde je možné tankovat CNG před vjezdem do Německa,“ vysvětluje Radek Patera ze společnosti E.ON Energie. „Podobně nabízí poslední možnost tankování v ČR před vjezdem do zahraničí naše nová plnička v Břeclavi na čerpací stanici Benzina v ulici Lidická.“

Otevření další plnicí stanice na CNG E.ON plánuje na červen v lokalitě České Budějovice. Podle Jiřího Lachouta ze společnosti E.ON Energie je dalším cílem zvýšit již letos prodej CNG o zhruba 40 až 50%. V druhé polovině roku také s největší pravděpodobností otevře E.ON hned několik dalších plnicích stanic.



Foto: E.ON

## BRNĚŇSTÍ VĚDCI PŘIŠLI S NOVOU METODOU POZOROVÁNÍ ROSTLIN

Tým brněnských vědců z Ústavu přístrojové techniky AV ČR (ÚPT) a Mendelovy univerzity představil novou metodu pozorování rostlinných vzorků v jejich přirozeném stavu. Rektor Mendelovy univerzity Ladislav Havel uvedl, že metoda umožňuje mimo jiné efektivněji vybrat rostlinné jedince mimořádně odolné



vůči klimatickým podmínkám, obzvláště vůči suchu.

## HNOJIVA S DERIVÁTY HORMONŮ

Výzkumníci z Centra regionu Haná pro biotechnologický a zemědělský výzkum (CRH) v Olomouci vyvinuli ve spolupráci s břeclavskou společností Fosfa nová hnojiva pro polní plodiny i plodovou zeleninu. Obsahují deriváty cytokininů, tedy rostlinných hormonů, které se zatím v hnojivech výrazněji nevyužívají. Informovala o tom Univerzita Palackého v Olomouci (UPOL).

## SOUSTRUH PRO ČVUT

Výzkumné centrum pro strojírenskou výrobní techniku a technologii (RCMT) při Ústavu výrobních strojů a zařízení Fakulty strojní ČVUT v Praze rozšířilo své portfolio aplikovaného výzkumu o obráběcí soustruh z produkce společnosti KOVOSVIT MAS. „Dlouhodobě spolupracujeme s vědeckými institucemi a finančně je podporujeme, včetně vzdělávání mladé generace. S tímto ústavem máme dobré zkušenosti a společně hmatatelné výsledky. Tento moderní multifunkční stroj z naší dílny bude dalším, který jsme dlouhodobě zapůjčili,“ uvedl předseda představenstva KOVOSVIT MAS František Komárek. Konkrétně se jedná o soustruh SP 430.

## FIRMY SNÍŽILY MNOŽSTVÍ SODÍKU V POTRAVINÁCH

Členové Potravinářské komory ČR – Hügli Food, Nestlé Česko, Unilever a Vitana – se v roce 2009 zavázali snížit obsah sodíku ve značkových dehydratovaných kulinářských výrobcích nejméně na úroveň poloviny doporučeného denního množství, tj. 1,2 gramu sodíku či méně, na jednu porci. Potravinářská

komora ČR konstatovala, že společnosti svůj závazek po pěti letech od jeho uzavření splnily.

## ONDRÁŠOVKA KOUPILA NIKOL NÁPOJE A MONA ZNOJMO

Ondrášovka, výrobce minerálních vod, uskutečnila v letošním roce akvizici dvou moravských společností, které vyrábí sirupy a limonády. Jde o firmu Nikol Nápoje z Opavy a Mona Znojmo. Cílem těchto akvizic je podle generálního ředitele Ondrášovky Libora Duby doplnění produktového portfolia značky a nová distribuce v segmentu HoReCa.

## LIDL VYVEZL DO ZAHRANIČÍ VÍCE ČESKÝCH VÝROBKŮ

Český vývoz prostřednictvím potravinářského řetězce Lidl v roce 2014 dosáhl 4,2 mld. Kč, tedy o 3,1% více než v roce 2013. Export mířil celkem do 16 zemí Evropy, především na Slovensko, do Polska, Maďarska, Rumunska, Chorvatska, Slovinska, Bulharska nebo Švédska. Mezi společnostmi, které prostřednictvím řetězce Lidl vyváží, patří mj. firmy Krahulík – Masozávod Krahulčí, Veseta, Alimpex-maso, Mlékárna Čejetický a Delimax. Například podle obchodního manažera Antonína Haberla ze společnosti Krahulík – Masozávod Krahulčí je spolupráce s řetězcem zásadní: podíl exportu z celkového objemu dodaného společnosti Lidl tvoří až 75%.

## PIVOVAR ZUBR PLÁNUJE EXPORT DO KOREJE A NA KAPVERDSKÉ OSTROVY

Export tvořil v roce 2014 celkem 20% objemu produkce i tržeb Pivovaru Zubr. To představuje zhruba 48 tisíc hektolitřů

uvařeného piva. Největší exportní zemí je pro pivovar Slovensko. V rámci ankety ČIANEWS to konstatoval ředitel pivovaru Tomáš Pluháček s tím, že zajímavou novou destinací pro export jsou Kapverdské ostrovy, jeden ze současných hitů turistického ruchu. Dále se plánuje například export do Koreje.

## ČESKÉ MÜSLI JE V KANADĚ

Společnost Mixit, která vyrábí a prodává müsli, vybudovala v Kanadě výrobní provozovnu, produkci a distribuci zajišťuje místní společnost. Na dotaz ČIANEWS to uvedl jednatel Mixit Martin Wallner.



Foto: Mixit

Další zahraniční rozšíření v rámci centrální Evropy plánuje firma na rok 2016. V současnosti se soustředí zejména na Slovensko a Polsko, kde eviduje nárůst počtu zákazníků. V ČR prodal Mixit v roce 2014 podle M. Wallnera statisíce produktů a každoročně se mu daří zdvojnásobovat svůj obrat.

## MĚŠŤANSKÝ PIVOVAR V POLIČCE VÝHLEDOVĚ ZVÝŠÍ VÝSTAV

Ředitel Měšťanského pivovaru v Poličce Karel Witz uvedl, že navýšení výstavu je plánováno po dokončení investičních akcí. Ty zahrnují například rozšíření

automatické sudové linky nebo dostavbu administrativní budovy. Poté, zhruba za osm let, výstav vzroste o 50 tisíc hl na celkových 150 tisíc hl. V anketě ČIANEWS dodal, že investice si financuje pivovar z vlastních zdrojů.

## JE TŘEBA ZMĚNIT ŠKOLSTVÍ, EXPORTNÍ POLITIKU I PŘÍSTUP K INOVACÍM, ZNĚLO NA STROJÍRENSKÉM FÓRU

V březnu Praha hostila už druhý ročník Strojírenského fóra. Na dva dny se v Obecním domě sešlo dvě stě lídrů strojírenských firem, ředitelů odborných škol, zástupců ministerstev i dalších institucí státní správy a oborových svazů. Diskutovali především o možnostech podpory exportu a jeho financování i o nutnosti intenzivnější státní podpory aplikovaného výzkumu ve výzkumných centrech i přímo ve firemní sféře. Celý druhý den patřil ožehavému tématu technického školství. Strojáři na fóru deklarovali hlavní požadavky, které pomohou rozvoji strojírenského oboru.

## TITUL VINAŘSTVÍ ROKU 2014 PUTUJE DO VALTIC

Vítězem šestého ročníku soutěže o titul Vinařství roku 2014, pořádané Svazem vinařů ČR, se stala společnost Chateau Valtice – Vinné sklepy Valtice.

ZDROJ: ČIA, E.ON, KOVOSVIT MAS, SST

FOTO: ARCHIVY FIREM A SHUTTERSTOCK

Klíč k Vašemu businessu

ČIA NEWS

**REVOLUCE**  
v informacích

Ujistěte se, že Vám neunikají stovky zpráv denně o tendrech, investičních záměrech a dalších skutečnostech, které jsou podstatné pro Váš business.

Vyzkoušejte si **zdarma manažerské zpravodajství od České informační agentury.**

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



Pro aktivaci dárku zašlete e-mail na [helpdesk@cianews.cz](mailto:helpdesk@cianews.cz) a do předmětu uveďte: ASOCIACE



John Hudson:

# NEPŘECEŇUJME ROLI POLITIKŮ

EVROPA MÁ V PODOBĚ SVÝCH UNIVERZIT PO CELÉM KONTINENTU OBROVSKÝ ZDROJ A MOTOR EKONOMICKÉHO RŮSTU, DISPONUJE JEDNĚMI Z NEJLEPŠÍCH VĚDCŮ, EKONOMŮ A POLITOLOGŮ NA SVĚTĚ. TO TVRDÍ JOHN HUDSON, PROFESOR EKONOMIE UNIVERZITY V BATHU, S NÍMŽ JSME HOVOŘILI V PRAZE NA PŮDĚ CERGE-EI.



**John Hudson** je profesorem ekonomie na Univerzitě v Bathu. Mezi hlavní oblasti jeho výzkumu patří ekonomický rozvoj, inovace, přechodové ekonomiky, bankroty firem a styčné plochy mezi ekonomikou a politikou. Těžištěm jeho práce je přesvědčení, že ekonomie je ucelená a vzájemně provázaná věda, v jejímž rámci mají změny v jedné oblasti dopad na oblasti jiné. Vedle svého výzkumu profesor Hudson v minulosti spolupracoval s britským Ministerstvem průmyslu a obchodu, pro které vytvořil prognostický model bankrotů a likvidací podniků. V nedávné době byl jmenován členem panelu ekonomů, který působí jako poradní orgán South West Regional Development Agency (Agentury pro rozvoj jihozápadního regionu) a DFID (britské Ministerstvo pro mezinárodní rozvoj). Právě tuto kombinaci akademické a poradenské role považuje profesor Hudson za klíčový aspekt práce moderního ekonomy.

**Ve svém vystoupení na konferenci o ekonomických inovacích jste hovořil o tom, jak se inovace v současné době proměňují. Můžete to čtenářům TRADE NEWS přiblížit?**

Tato proměna spočívá v tom, že tradiční

model inovací, tedy postupný vývoj od základního výzkumu přes návrh, který je pak uváděn na trh, vyráběn a prodáván, uvažoval roli akademické sféry hned na začátku tohoto procesu. A vazby výzkumníků na komerční sféru,

pokud vůbec nějaké existovaly, přicházely na řadu vždy až po skončení fáze základního výzkumu.

Dnes funguje odlišný model inovačního procesu, než je tento lineární model. Příkladem může být spolupráce v rámci trojúhelníku vláda/stát, firmy/komerční sféra a univerzity/akademická sféra. Firmy jsou nyní zapojeny v tomto procesu od samého začátku, tedy od primárního výzkumu. To znamená, že akademická sféra je v kontaktu se sférou komerční ještě před začátkem samotného výzkumu – což je jednoznačně dobře, jelikož výzkum by měl vždy sledovat konkrétní účel, například produktové inovace. Spolupráce univerzit však není omezena jen na firmy; existují tu silné vazby i na státní instituce, například v oblasti meteorologie nebo řízení dopravy, kdy vládní organizace využívají svou odbornost k tomu, aby pomohly výzkumníkům přijít na něco nového.

**Akademická sféra se tedy do velké míry stává součástí nadnárodních společností.**

Ano, a to je zásadní změna ve způsobu provádění výzkumu, vývoje a inovací. V návaznosti na to je v Británii a jinde po Evropě běžné, že vlády říkají univerzitám: „Dáváme vám spoustu peněz, co z toho na oplátku bude mít naše společnost?“ Typická odpověď akademiků na tuto otázku bývala: „Děláme výzkum pro dobro vědy.“ To je sice pádný argument, ale dnes už úplně neobstojí.

V Británii jsou nyní univerzity nuceny nejen průběžně hodnotit dopady své publikační činnosti, ale také praktický dopad své výzkumné činnosti na praxi. Výzkumné rady v UK musejí neustále dokazovat, jaký dopad měl jejich výzkum na ekonomiku, a podle toho jsou státem financovány.

Nejsem si úplně jistý, jak moc je tohle v ČR běžné, ale během příštích několika let to běžné bude. Hlavním kritériem pro úspěšnost výzkumu bude jeho dopad na ekonomický růst a na společnost jako celek.

### Myslíte si, že EU tomu napomáhá? Podporují evropské fondy dostatečně vědu, výzkum a vývoj?

Podle mého názoru nikoli. Peníze jdou spíše jinam, například na zemědělství v méně rozvinutých oblastech. To je podle mne stav, kdy se vracíme v čase o dobrých 500 let nazpátek. Podpora zemědělců je užitečná věc, to je jasné. Všichni chceme utrácet peníze za dobré a užitečné věci, ale problém je nedostatek finančních zdrojů. A já se domnívám, že EU nemá správně nastavené priority. Peníze EU jsou tak do značné míry využívány k tomu, aby byl udržován tradiční způsob života, místo aby pomáhaly vytvářet způsob života pro budoucnost.

S tím úzce souvisí otázka inovací, které mají v rozvoji ekonomik zásadní roli. Pokud jde o menší státy jako Česká republika, jsou to právě inovace, co vám pomůže držet krok a být na stejné úrovni jako velké ekonomiky typu USA, Británie nebo Německo. Skvělým příkladem toho je Finsko nebo Jižní Korea.

## DŮLEŽITÉ JE STÁT NOHAMA NA ZEMI

**Zabýváte se také bankrotů firem a jejich předvídáním. Jaká je jejich nejčastější příčina? Liší se příčiny u malých a středních a naproti tomu u velkých podniků? Jak se dají předvídat a jak je možné se jim vyhnout?**

Na téma firemních bankrotů jsem napsal řadu studií, dokonce tolik, že mi jednu dobu začali kolegové ekonomové říkat „Doktor Smrt“. V těžkých dobách, kdy je hospodářství v útlumu, se stává, že nové firmy zakládají i lidé, kteří třeba nemají jinou možnost, ale za jiných okolností by podnikat nezačali. Tito

lidé nemají potřebnou energii ani kompetence, a jejich firmy většinou rychle zbankrotují. Ostatně průzkumy ukazují, že většina takových firem se nedožije ani pěti let.

Pokud jde o obecné příčiny, nejčastěji jsou to pochopitelně nízké zisky, což je zase způsobeno nedostatečnou kompetencí lidí. Další příčinou mohou být šoky, například růst úrokové míry a neschopnost půjčovat si od banky nebo půjčky splácet. Navíc se často ukazuje, že bankrot jedné firmy může spustit sérii bankrotů obdobných firem v daném odvětví.

KDYŽ SE KAŽDÝ BUDE  
SNAŽIT BYŤ JEN O DESET  
PROCENT VÍC, BUDEME  
SE TU OPRAVDU VŠICHNI  
BRZY MÍT MNOHEM LÍP.

### Co byste tedy firmám poradil?

Aby pilně pracovaly, aby nebyly příliš optimistické; je lepší být realista. Musejí umět využívat příležitosti realisticky, ne se do něčeho vrhat po hlavě. Vždy je potřeba si pořádně prostudovat data a ukazatele. Je taky potřeba si neustále hlídat cash flow, mít dobrý byznys plán a dodržovat ho a pochopitelně udržovat co nejlepší vztahy s bankou nebo bankami. Je také důležité se oprostit od osobního vztahu k firmě nebo podnikání – když vidíte, že vám to nefunguje, dejte od toho ruce pryč a zkuste podnikat v něčem jiném.

## POLITICI TO SLÍZNOU JAKO PRVNÍ

**Českému byznysu se daří, hodně se exportuje, je tu opora v silných malých a středních firmách. Podnikatelé cítí, že jeden z klíčových problémů je špatná veřejná správa, což potvrzuje i zpráva o globální konkurenceschopnosti, kde se Češi umístili mezi národy s nejnižší důvěrou v politiky a instituce. Čím si to vysvětlujete? Je podle vás překryv mezi politikou a eko-**

### nomikou opravdu tak silný? Nebo je silnější v postkomunistických zemích než ve starých zemích EU?

Dělal jsem výzkum na téma kmenových vůdců v Súdánu – věřte tomu, nebo ne – a v rámci tohoto výzkumu se zjistilo, že postoje běžných lidí vůči těmto vůdcům závisí na procesu a na jeho výsledku, což dokládají i příklady z literatury o fungování západního systému. Neboli lidé se ptají, zda byl ten proces spravedlivý a zda mají z příslušného výsledku nějaký přínos. Jinými slovy, postoje lidí v Súdánu k jejich kmenovým vůdcům a postoje lidí na Západě k jejich politickým lídrům se nijak neliší. Ukazuje se tedy, že všude na světě, když odhlédneme od kulturních odlišností, tradic a jiných rozdílů, mají lidé podobné motivace – snaží se mít v životě co nejlépe.

Podle mého názoru je pro to, jak lidé vnímají vedení svých zemí, včetně politické reprezentace, zcela zásadní aktuální ekonomická situace. Když se ekonomice daří, sklídí za to vavříny vrcholní představitelé daného státu – ať už oprávněně, či nikoli. A když se ekonomice nedaří, jsou to zase tíživé lidi, na jejichž hlavy se snese největší kritika – po právu, či ne. Někdy navíc ani nejde, aby se určité zemi dařilo lépe. Jsou jevy, které ani ti sebelepší lídři neovlivní.

Někdy si říkám, že to je jako s anglickou fotbalovou reprezentací – nejsme schopni cokoli vyhrát už skoro 50 let a lidé už si začínají říkat, že to možná nebude kvůli trenérovi. Možná je to nějaký hlubší problém. A když se nějaké zemi po určité dobu nedaří, začnete si nutně taky říkat, že to možná nebude těmi politiky a dalšími lídry, ale že za tím bude něco zásadnějšího.

Zatím stále doznívá hospodářská krize a pro každého politického lídra je v této době těžké zařít rychlý úspěch. Také si myslím, že to je v první řadě na každém člověku, aby aktivně přispěl k tomu, aby se celé společnosti dařilo lépe. Lidé si často říkají: „Proč někdo z těch nahoře neudělá něco, abychom se tu měli líp?“ Ale je třeba jim odpovědět: „Proč zrovna ty pro to neuděláš maximum?“ A když se každý bude snažit být jen o deset procent víc, budeme se tu opravdu všichni brzy mít mnohem líp. ■

S JOHNEM HUDSONEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV JOHNA HUDSONA

# TÝDEN INVESTIC

zasáhne celou republiku

25. – 29. 5. 2015

Exkurze škol do firem

Setkání personalistů

Investiční fóra

Snídaně s podnikateli

Konference GET MORE

Innovation Summit

  
TÝDEN INVESTIC

  
CZECHINVEST



ROK PRŮMYSLU  
A TECHNICKÉHO  
VZDĚLÁVÁNÍ

## KONTAKT

**CzechInvest – Agentura pro podporu podnikání a investic**

Štěpánská 15  
120 00 Praha 2

E-MAIL: [info@czechinvest.org](mailto:info@czechinvest.org)

WEB: [www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org)

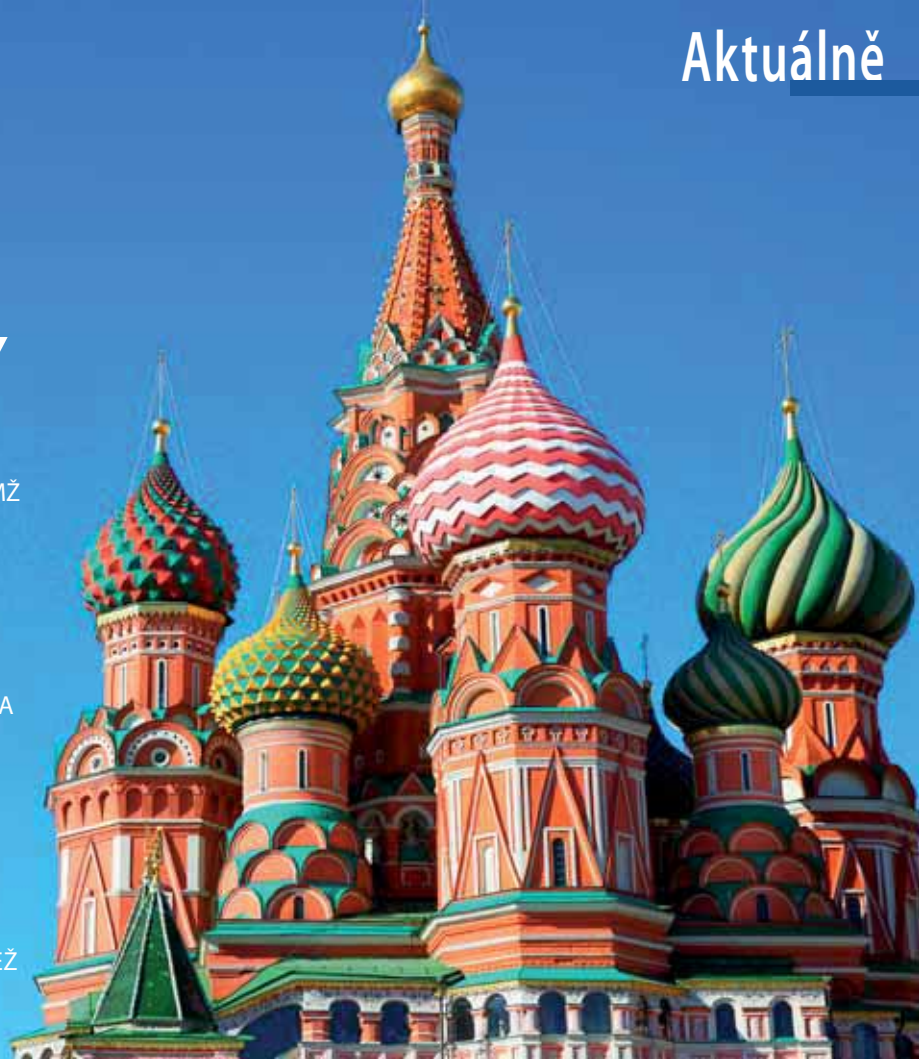
[www.tydeninvestic.cz](http://www.tydeninvestic.cz)





# ZÁPISKY Z MOSKVVY

RUSKO SE DOSTÁVÁ DO DLOUHODOBÉ PASTI, JEJÍMŽ STRŮJCEM NENÍ IDEOLOGICKÝ NEPŘÍTEL, ALE EKONOMICKÝ ČINITEL. A O CO DÉLE SE BUDOU VŠICHNI UBEZPEČOVAT V TOM, ŽE TO JE SOUČÁSTÍ NOVÉHO GEOPOLITICKÉHO BOJE, O TO DÉLE SE BUDOU PO POMYSLNÉM DNĚ POHYBOVAT. JE TŘEBA SI PŘESTAT BRÁT SERVÍTKY A NATVRDO SI ŘÍCI, ŽE ZASLOUŽENÝ RESPEKT A CELOSVĚTOVÉ SYMPATIE, KTERÉ SI RUSKO ZÍSKALO V POSLEDNÍCH DVACETI LETECH, JSOU MINULOSTÍ A NEJVĚTŠÍ ZEMI SVĚTA ČEKÁ NĚKOLIK VELMI NÁROČNÝCH LET A CELOU JEDNU GENERACI OPRAVDU TVRDÁ PRÁCE. VÍCE NEŽ KDY JINDY JSEM SI TO UVĚDOMIL PŘI POSLEDNÍ PRACOVNÍ NÁVŠTĚVĚ MOSKVVY.



Frustrace namixovaná se vztekem, hrdostí a v mnoha případech i kapitulací byla všudypřítomná a ze všeho nejvíce mi připomínala konec 90. let, kdy došlo k první přirozené výměně podnikatelských a vlastnických pozic. Rozdíl je pouze v tom, že zatímco před patnácti lety hrálo zdecimované ekonomice mnohé do karet, dnes je to přesně naopak. Finanční kapitalismus, jakkoliv není ideální, je založen na důvěře. Pokud existuje, kupodivu mohou dobře prosperovat i velmi slabí hráči. Pokud důvěra selže, pod hladinou skončí i ti silní. Rusko je nejenže hospodářsky slabé, ale systematicky ztrácí nejdůležitější devízu – důvěru ekonomických subjektů. A to je v době, kdy svět již není rozdělen politicky, ale ekonomicky, horší než Molotovův koktejl.

Malá inovativnost, nepřiměřené výdaje na zbrojení, nezdravá závislost na prodeji ropy a plynu, absence solidárního systému a šedá ekonomika podnikatelského sektoru jsou hlavními příčinami toho, že světoví exportéři i finanční trhy začínají každou dodávku či investici do Ruska vážit na miskách lékárenských

vah. Nikoliv proto, že by měli ideologické předsudky, ale čistě proto, že se kupecky obávají o znehodnocení svých aktiv. A je naivitou domnívat se, že vše vyřeší zrušení sankcí.

Západ sice pokazil na Ukrajině, co se dalo, a nemalou měrou se zasadil o nekonečný chaos v takřka sousední zemi, ale rozhodně není strůjcem ekonomického průšvihů Moskvy. Ten je dán přeceněním politického vlivu a naopak podceněním základních hospodářských ukazatelů. Důsledkem je pád rublu, zdražení všeho neruského a nebyvalé ztráty tamních importérů. Situace je o to horší, že ti, kteří disponují větší hotovostí, ji pragmaticky vyvádějí ven. Tahounem by se logicky mohl stát export, ten ale s výjimkou energetických komodit nikdy nebyl nejsilnější stránkou ruského hospodářství. Orientace na domácí produkci nebo posílení obchodování s třetími zeměmi je možná dobrým politickým marketingem, ale ekonomickým nesmyslem. Čínské nebo brazilské zboží nejenže nenahradí dovozy z Evropy, ale vlivem kurzu rublu se začíná stávat téměř neprodejným.

Naši exportéři do Ruska by sice neměli ztrácet hlavu, ale není možné si nalhávat, že se stane zázrak, banky se začnou předhánět v exportních úvěrech a pojišťovny budou radostně zabezpečovat naše ruské pohledávky. Rusko se začíná stávat rizikovou zemí, což znamená, že musíme založit náš tamní byznys na vyšší přidané hodnotě, která bude kompenzovat případné ztráty. Malé marže a vysoké objemy jsou rizikem, které by neměly zejména malé firmy podstupovat. To ostatně zdaleka neplatí jen o Rusku, ale o všech riskantnějších teritoriích.

TEXT: KAREL HAVLÍČEK  
FOTO: SHUTTERSTOCK

Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, je předsedou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, stojí v čele investiční skupiny SINDAT a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS.



## LETEM SVĚTEM NEJEN SPOJENÝM KRÁLOVSTVÍM A ZEMĚMI BENELUXU



### Velká Británie

Spojené království je 6. největší světovou ekonomikou, 3. největší evropskou ekonomikou a lídrem na poli zahraničního obchodu. Je naším 5. největším exportním trhem; český export roste a v roce 2014 dosáhl dokonce 183 miliard korun. Z poloviny je tvořen produkty energetického průmyslu a ICT následovanými dopravními prostředky. Příležitosti však leží i v potravinářském průmyslu a stavebním sektoru (technologie orientované na udržitelnost a ochranu životního prostředí), v technologicky náročných segmentech leteckého průmyslu, zdravotnické techniky a oblasti bezpečnostní techniky a služeb. Velká Británie byla první industrializovanou zemí, která se po krizi v 70. letech zaměřila na větší diverzifikaci směrem ke službám. I přesto zpracovatelský průmysl tvoří 20 % HDP a představuje 54 % exportu, do světové ekonomiky přispívá 6,7 bilionu liber a země je stále 11. největším průmyslovým regionem světa.

*Více na str. 20–26, 30–35*



### Irsko

V roce 2013 časopis Forbes označil Irsko za nejlepší zemi pro podnikání. Patří k otevřeným ekonomikám s vysokým přílivem zahraničních přímých investic (podíl na HDP tvoří 40 %), která těží z exportu. Navzdory ekonomickým problémům posledních let a nezaměstnanosti dosahující 11,5 % se předpokládá pozitivní růst HDP i koupěschopnosti obyvatel. Český export roste, v roce 2014 dosáhl 10 miliard korun a byl tvořen z téměř 40 % automobily následovanými energetickým sektorem a ICT (v menší míře i farmaceutiky). Důvodem je izolovanost místního trhu a jeho propojenost s Velkou Británií. Proto je výhodné zaměřit se na nové rostoucí sektory a niky, jakými jsou sportovní zboží, luxusní zboží pro oblast HoReCa, obnovitelné zdroje energie a environment.



### Belgie

Země je centrem evropské integrace, významným logistickým a průmyslovým uzlem a navíc synonymem pro luxusní čokoládu a jedním z největších exportérů piva na světě (země se může pochlubit 160 pivovary, v roce 2013 exportovala 1,1 mld. litrů piva). Přestože mírně přesahuje 11 milionů obyvatel, je extrémně diverzifikovaným trhem, což je dáno regionálními specifiky Flander na severu, frankofonního Valonska na jihu a Bruselu. Ekonomicky region táhne Brusel (HDP per capita 62 eur) a Flandry (HDP per capita 33,6 eura). Valonsko, které je se svým HDP 24,6 eura per capita na posledním místě, však skýtá velký potenciál pro další rozvoj. Je známé svým průmyslem, těží hlavně z centrální geografické polohy, hranice s Francií, Německem a Nizozemskem. I to je důvod, proč v roce 2013 vzrostly přímé zahraniční investice v regionu na 854 mil. eur. Valonsko se tak stalo nejen logistickým a průmyslovým centrem (TNT, ArcelorMittal, Caterpillar), ale začíná se profilovat i jako centrum high-tech a R&D v oblasti živých věd (Google). Český vývoz do Belgie roste a v roce 2014 dosáhl 87 miliard korun. Belgie je naším 13. nejvýznamnějším obchodním partnerem a 10. největším dovozcem. Kromě tradičních položek leží největší příležitosti v nových a technologicky náročných produktech, jako je například zdravotnické vybavení a technika.

*Více na str. 38–41*



### Nizozemsko

Země s populací dosahující téměř 17 milionů patří k jedné z největších evropských ekonomik (na 6. místě), je osmou nejvíce konkurenceschopnou ekonomikou, obyvatelé patří k těm nejbohatším (předstihla Německo i Dánsko a velký náskok má i celkově nad unijním průměrem, přičemž velkou roli hraje vysoká produktivita práce, míra zaměstnanosti i fakt, že zde nalezneme největší podíl částečných úvazků mezi zeměmi OECD). Nizozemský export se na HDP podílí více než 80 %, a země je tak 5. největším světovým exportérem (podíl na světovém exportu činí téměř 4 %). Z hlediska českého exportu, který v roce 2014 dosáhl 98 mld. korun, jsme na trhu tradičně etablovaní v oblasti energetiky, ICT, dopravních prostředků a potravinářství. Prosazujeme se však i v odvětvích s vyšší přidanou hodnotou, jako je optika, farmaceutika, sklo a chemie a zdravotnická technika.

*Více na str. 46–49*



## Švýcarsko



Neutrální a politicky stabilní země, jedna z nejbohatších. Navíc byla agenturou Bloomberg označena i za jednu z nejšťastnějších. Švýcarsko stojí kromě bankovníctví, pojišťovnictví a cestovního ruchu na průmyslu. Jeho principem je dovoz surovin, zpracování s vysokou přidanou hodnotou a vývoz produktů. Díky tomu převyšuje export (494,5 miliardy USD v roce 2013) dovoz. K hlavním odvětvím patří strojírenství, chemie, metalurgie, farmaceutický průmysl, kovoprůmysl, průmysl hodinářský, potravinářský a textilní. Tyto charakteristiky určují i příležitosti pro české exportéry, kteří mohou využít faktu, že jsme na trhu známí a máme dobrou pověst. Švýcarsko je na vysoké technologické úrovni, trh je vzdělaný, vysoce sofistikovaný, vědomý si kvality, orientovaný na high-tech a udržitelnost, s vysoce konkurenčním prostředím. Navíc se země řadí mezi ty s největšími výdaji na IT na hlavu a je centrem R&D. Zatímco v roce 2010 byla hodnota našeho exportu do Švýcarska 41,8 miliard Kč, v roce 2014 činila již 56,3 miliardy Kč. Největší položku tvořily strojírenské výrobky, automobily a elektronika.

## Lucembursko



Lucemburské velkovévodství je malou zemí s půl milionem obyvatel, jehož třetinu tvoří cizinci. Přesto je významným hráčem na poli evropské integrace (zakládajícím členem předchůdce EU – Evropského hospodářského společenství) a příkladem úspěšné diverzifikace ekonomiky. Země, která stála na ocelářském průmyslu, se po jeho krizi orientovala na služby a stala se jedním z nejvýznamnějších investičních center Evropy. Kromě oceli a investic jsou pro ni klíčové finanční služby, doprava, logistika a telekomunikace. Služby však tvoří 83 % hrubé přidané hodnoty, finanční služby více než 40 % příjmů státního rozpočtu. Lucembursko patří k předním finančním centrům světa a po Londýnu je druhým největším evropským centrem privátního bankovníctví. V zemi působí téměř 150 bank. Hodnota českého exportu do Lucemburska v roce 2014 činila 4,98 miliardy Kč. Nejvíce tam vyvážíme elektroniku (899 milionů Kč), strojírenské výrobky (751 mil. Kč), automobily (750 mil. Kč), výrobky z kaučuku (532 mil. Kč) a chemické výrobky. Příležitosti lze nalézt v oblasti dopravy, telekomunikací či IT nebo v technologiích pro ochranu životního prostředí.

## Lichtenštejnsko



Lichtenštejnské knížectví je malou zemí mezi Rakouskem a Švýcarskem, jehož bohatství souvisí s tím, že je daňovým rájem. Země však spěje k tomu více upevnit svou pozici finančního centra. Proto v únoru 2015 podepsala s Itálií dohodu na podporu boje proti daňovým únikům. Hlavním prvkem je zrušení principu soukromí klienta ve prospěch odhalování daňových podvodů. Průmysl tvoří 37% podíl na HDP země. Nejvýznamnějšími odvětvími jsou strojírenství, výstavba továren, výroba specializovaných přístrojů a zubářského vybavení a potravinářství. Společnosti se zaměřují na technologicky náročnější výrobu s vysokou kvalitou. Lichtenštejnsko je v celní unii se Švýcarskem. Lichtenštejnská ekonomika byla posílena i regionální a globální integrací do několika mezinárodních organizací, jako je Evropské sdružení volného obchodu (ESVO), Evropský hospodářský prostor (EHP) nebo Světová obchodní organizace (WTO). Český vývoz do země je stabilní a v roce 2014 dosáhl dokonce svého nejméně pětiletého maxima, když vzrostl na 312 milionů korun.

DVOUSTRANU PŘIPRAVILI SPECIALISTÉ CIS DITA NEDĚLKOVÁ A JAKUB SKÁLA.

### Centrum informačních služeb CzechTrade (CIS)

Analytické centrum, které poskytuje exportérům zdarma informační servis v podobě aktualit, analýz trendů, oborů, produktů a příležitostí na vybraných trzích (více na [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz) v sekci Zpravodajství pro export). Nově nabízí i informace ke správné klasifikaci produktů dle HS o případných dovozních clech a dodatečných daních spojených s exportem.



Dita Nedělková,  
specialistka CzechTrade

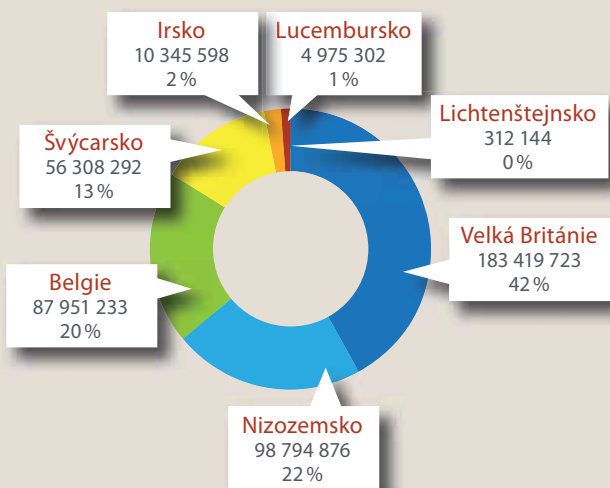


Jakub Skála, analytik  
zahraničního obchodu

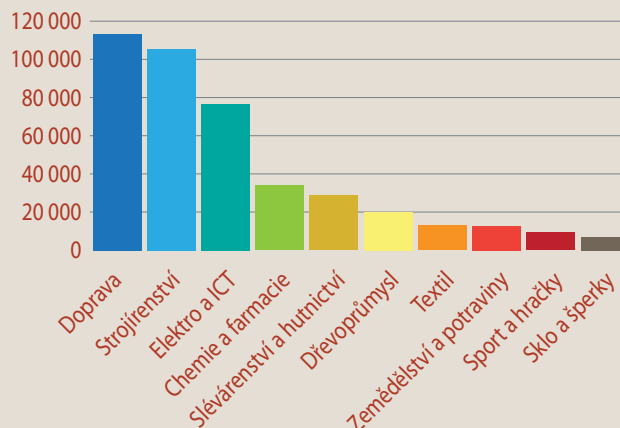


## Od Spojeného království až po Švýcarsko

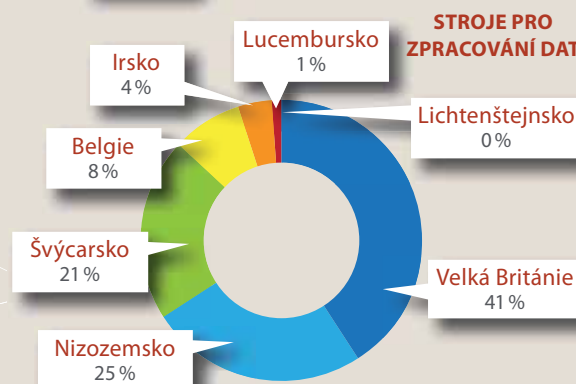
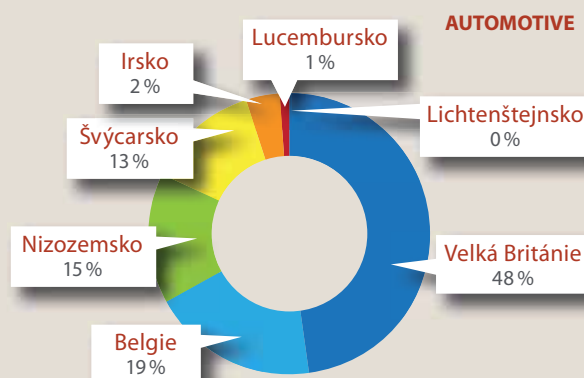
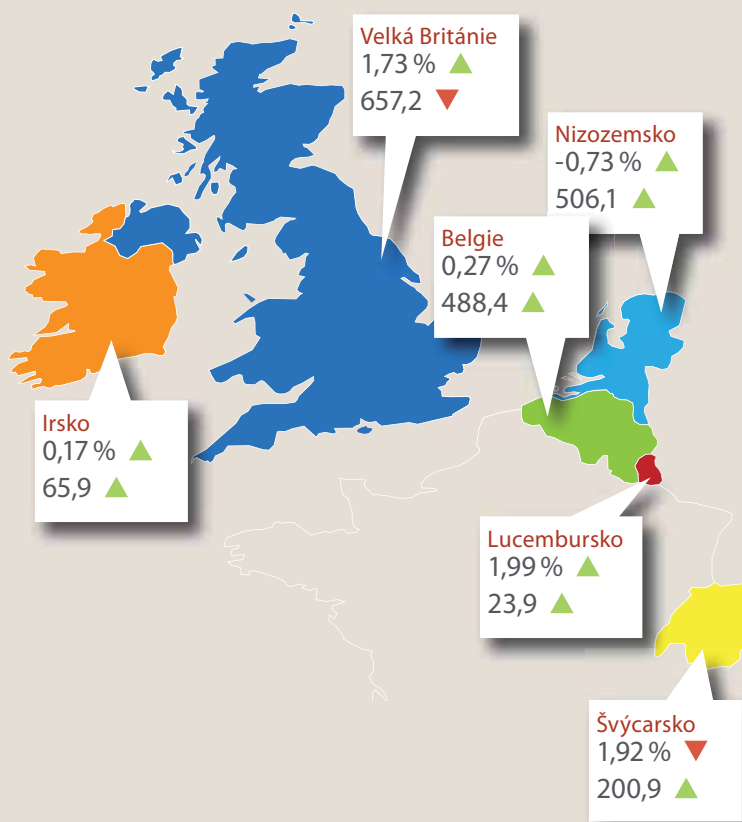
### Český export (2014, v tis. CZK)



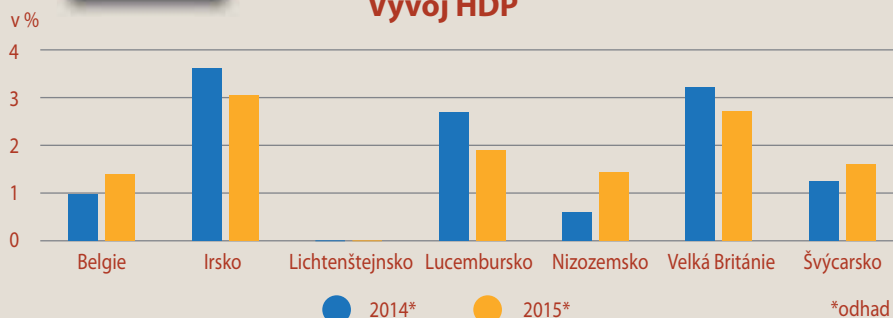
### TOP obory českého vývozu (2014, v mil. CZK)



### TOP položka českého vývozu (v %)



### Vývoj HDP



#### Legenda:

▼ Švýcarsko 1,92% (Růst HDP 2013 + odhad růstu pro rok 2014)  
▲ 200,9 (Celkový dovoz 2013 v mld. USD + odhad růstu pro rok 2014)

▲ Meziroční nárůst  
▼ Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA  
CZECH EXPORT BANK

# 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
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost 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](mailto:ceb@ceb.cz)  
fax: +420 224 226 162  
[www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)

# BRITÁNIE JE JAKO MAGNET ČESKÉ MSP SE JÍ OBÁVAJÍ ZBYTEČNĚ

VYSPĚLÝ BRITSKÝ TRH SE MŮŽE ČESKÝM MALÝM A STŘEDNÍM EXPORTÉRŮM JEVIĆ JAKO PŘÍLIŠ VELKÉ SOUSTO. ZATÍMCO VELKÉ TUZEMSKÉ SPOLEČNOSTI, VĚTŠINOU NAPOJENÉ NA ZAHRANIČNÍ KAPITÁL A MEZINÁRODNÍ DODAVATELSKÉ ŘETĚZCE, SE PŘEVÁŽNĚ JAKO SUBKONTRAKTOŘI VE VELKÉ BRITÁNII JIŽ PEVNĚ ETABLOVALY, PRO ŘADU MENŠÍCH FIREM ZŮSTÁVAJÍ OSTROVY TERITORIEM MÁLO PROZKOUMANÝM A OBÁVANÝM. PŘITOM PRÁVĚ PRO NĚ MŮŽE BÝT SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ VELMI ATRAKTIVNÍ.

Po nástupu konzervativní vlády v roce 2010 zavedla Británie řadu opatření směřujících ke konsolidaci alarmujících dluhů a podnikla kroky na podporu podnikání s cílem zvýšit flexibilitu britské ekonomiky. Ty spolu s globálním oživením začaly od roku 2013 přinášet ovoce v podobě stoupajícího HDP. Napřesrok pak činil tento ukazatel již 2,6%, a výrazně tak překonal tempo růstu eurozóny. Pro letošek předpovídají analytici, že Británie poroste v rámci G7 nejrychleji hned po USA.

### KDE SE MOHOU ČESKÉ FIRMY UCHYTIT

Samotný profil britského hospodářství je pro české podnikatele velmi příznivý. Zatímco se náš průmysl významně podílí na tvorbě národního HDP, v Británii je tomu přesně naopak. I přes současné snahy o oživení stojí ostrovní ekonomika jednoznačně na službách, především finančních. Tato struktura nabízí velké příležitosti v mnoha oborech, v nichž je domácí konkurence často

zastoupena menší měrou než v jiných velkých západoevropských státech a v některých případech dokonce chybí.

Českým společnostem se nabízejí příležitosti především ve strojírenství, jež na ostrovech funguje převážně na principu outsourcingu, v energetice, v oblastech kreativního průmyslu či high-tech průmyslu. Prostor pro expanzi existuje i v celé řadě tradičních oborů, jako například v pivovarnictví či nábytkářském průmyslu. Tomuto profilu přizpůsobila své aktivity také zahraniční kancelář CzechTrade v Londýně, která se v současnosti orientuje zejména na oblast strojírenství, a to od materiálů až po dodávky pro automobilový a letecký průmysl, energetiku zaměřenou na obnovitelné zdroje, design, sklářství a malé a střední pivovary.

### NEBÁT SE, ALE NEPODCENIT

Navzdory atraktivitě britského trhu je třeba konstatovat, že z hlediska konkurence a náročnosti se jedná o jedno

z nejtěžších teritorií, které vyžaduje důkladnou přípravu. Británie je nejglobalizovanější evropský trh a tomu odpovídá i globální sourcing. Pokud na něm tedy chcete zkusit štěstí, je třeba si nejprve pečlivě ujasnit svůj podnikatelský záměr a konkurenční výhody či dokonce unikátnost svého produktu či nabízené služby. Jedinou vlastnost může představovat třeba i prostý fakt výhodného

Spojené království patří k zemím, kde založení společnosti a podnikání obecně je relativně velmi jednoduché a administrativně pružné, zato nemalé náklady si vyžádá provoz podniku včetně nájmu, mezd a daní. Vhodný moment pro založení britské entity přichází tehdy, když místní partner začíná být postupně brzdou slibně se rozvíjejícího byznysu.





poměru kvality a ceny, a v tom případě je potřeba zaměřit veškeré úsilí právě na tento argument a vybudovat na něm jednoznačnou a srozumitelnou vizi. S ní se obračete na britské partnery či finální zákazníky. Jestliže své zboží nemůžete dodávat napřímo, doporučil bych malým a středním podnikům preferovat v první fázi vyhledání místního partnera před založením společnosti.

## ZAKLÍNADLEM JE REFERENČNÍ HISTORIE

Britská veřejnost toho o České republice příliš neví a obecně ji považuje za stát východní Evropy. Na druhou stranu odborná veřejnost má povědomí o české strojírenské tradici, dobré jméno naši zemi dělají i donedávna nepřilíš respektované vozy Škoda a české pivo. Ostatně britští obchodníci jsou velmi konstruktivní a pragmatičtí, takže pokud narazí na produkt se solidní přidanou hodnotou za konkurenční cenu, jistě projeví zájem. Rozhodně se však budou zajímat o vaši referenční historii.

Britskému partnerovi proto vždy předložte seznam ověřených referencí, pokud možno se všemi detaily. Ideálně poslouží reference přímo z ostrovů, dobře znějí i kladná hodnocení z USA. Pokud má firma pouze reference evropské, je vhodné uvést skandinávské země, Nizozemsko nebo Německo.

## EXKURZ DO HISTORIE ANEB BRITSKÁ AUTOMOBILOVÁ RENESANCE

Ještě v šedesátých letech minulého století byla Velká Británie největším výrobcem automobilů v Evropě s celou řadou věhlasných značek jako Austin, Morris, Triumph, Rover, Jaguar, Sunbeam, Hillman či MG. Postupně však došlo k velkým státním zásahům do britské ekonomiky a trhu práce. S tím souvisí i negativní role vlivných odborů, jejímž důsledkem byl úpadek kvality a konkurenceschopnosti vyráběných vozů.

Většina automobilek se stala součástí státem ovládaného mamutího

koncernu British Leyland, po jehož rozpadu většina věhlasných značek zanikla a továrny byly uzavřeny. Obrat nastal počátkem osmdesátých let, kdy nová opatření vlády postupně vedla k výraznému zpružnění ekonomiky a přílivu velkých zahraničních investic, jež se odrazily ve velké automobilové renesanci. Symbolizuje ji především automobilová skupina Jaguar – Land Rover s ambicí stát se jedním z globálních hráčů v automobilovém průmyslu.

Další významnou skupinou jsou japonské automobilky Nissan, Toyota a Honda, které vyrábí a částečně i vyvíjí své vozy přímo na ostrovech. Nelze opomenout ani německé investice ze strany BMW (Mini, Rolls-Royce) a VW (Bentley). Spojené království se tak v automobilové výrobě dostalo skoro na svou rekordní úroveň ze začátku 70. let a nabízí českým firmám lákavé příležitosti v rámci subdodavatelského řetězce. Podobné šance se však týkají i celé řady menších britských automobilek jako Aston Martin, Lotus, Caterham, ►►





- ▶▶ Ginetta či u znovuoobnoveného Bristolu, ty všechny se zajímají o dodávky v malých sériích za zajímavé ceny.

## NEČEKANÉ PŘÍLEŽITOSTI V OBNOVITELNÉ ENERGETICE

Britská energetika byla ještě donedávna založena pouze na fosilních palivech, zejména zemním plynu, který pochází převážně z domácích zdrojů, a obnovitelná energie se týkala pouze jádra, které drží podíl cca 20% energetického mixu Spojeného království.

Od roku 2010 se začala rozvíjet i zelená obnovitelná energetika, jejíž prudký růst byl velkou měrou stimulován dotacemi. Jedná se o výkupní tarify na elektřinu, které jsou nebo byly přítomny v nějaké podobě všude v Evropě, nicméně v případě Velké Británie se nabízí i možnost využít unikátní schéma dotací na výrobu tepla, kdy se dotace vztahují na konkrétní technologie a liší se podle své velikosti.

Zde se otevírá velká příležitost pro české výrobce v oblasti obnovitelného topenářství, zejména pro producenty

kotlů na biomasu, tepelných pump či kogeneračních jednotek. Ideální pro vstup na britský trh je najít si distributora těchto technologií nebo přímo spolupracovat s instalačními firmami. Příležitost k vyhledání partnera nabízí podzimní veletrh NEXTGEN, který zahraniční zastoupení Londýn organizuje i letos. Kancelář následně spolupracuje s partnery českých firem, a snaží se tak zvýšit efektivitu při hledání dalších konečných zákazníků pro české technologie. Mezi podobné podpůrné akce patří například CZECH THE FARM (Český den na farmě), na němž se britským zemědělcům prezentují a přímo prodávají třeba české traktory Zetor spolu s technologickými inovacemi z oblasti obnovitelné energetiky.

Čeští exportéři mají nemalé šance proniknout rovněž na pokrizový irský trh, jenž je z hlediska energetiky vysoce nesebeštačný. Londýnská kancelář nabízí všem zájemcům asistenci při přípravě expanze mimo jiné také formou networkingových setkání mezi českou a irskou stranou. Příkladem je akce, kterou pro pět českých firem nedávno uspořádaly kancelář CzechTrade Londýn a ZÚ Dublin.

## LONDÝN JAKO GLOBÁLNÍ HUB

Centrem podnikatelských aktivit je nepochybně Londýn, který přitahuje pracovní sílu, manažery, podnikatele, investory a firmy z celého světa. Město na Temži se v posledních letech stalo otevřenou a kreativní metropolí, která těží z obrovského potenciálu v podobě mimořádného množství talentů a pestře nabídky a poptávky firem z celého světa.

V tomto inovativním prostředí se velmi dobře daří start-upům z oblasti high-tech průmyslu zaměřeným na širokou škálu produktů, nejruznějšími mobilními aplikacemi počínaje a vývojem digitálních her konče. Londýn je vyhledávaným místem startupových high-tech konferencí a jeho východní část má ambici stát se evropským Silicon Valley. Londýn a jižní Anglie jsou rovněž známy jako oblasti špičkové vědy a výzkumu.

Dalším „londýnským odvětvím“, které přitahuje tvůrce i zákazníky, je design a kreativní průmysl, což přináší velkou příležitost zakázkově vyráběnému českému sklu. Za zmínku stojí,





že v Londýně každoročně probíhá LONDON DESIGN FESTIVAL s více než 200 různými akcemi. CzechTrade Londýn zde na akci Tent připravuje moderní pavilon s českým sklem.

## ČESKÉ PIVO JE POJMEM

Velké české pivovary, převážně vlastněné zahraničním kapitálem, v Británii významně investovaly do své propagace. Strategickým momentem byl vstup britského Bass PLC do pivovarů Staropramen v 90. letech, který tomuto českému pivu otevřel cestu do britských řetězců v oblasti pohostinství. Výsledkem je dnes velmi silná devíza v podobě známky Czech Lager, která je v Británii pojmem.

I když britský trh s pivem v poslední době klesl, kategorie prémiových ležáků mimo mainstream naopak roste a obecně je hlad po tradičně vyráběných pivech, která se od velkokapacitně vyráběných ležáků chuťově velmi výrazně liší. To je šance pro české malé a střední pivovary s exportní kapacitou, které vaří svoje pivo tradiční dekokční metodou na dva rmuty a jejichž pivo následně kvasí v otevřených kádích. Takové pivo určitě může obohatit nabídku řady britských distributorů a importérů.

CzechTrade Londýn se snaží české pivovary s těmito subjekty propojovat zejména prostřednictvím pivních ochutnávek po celém Spojeném království. Český pivní pavilon mohou letos zájemci navštívit na nápojovém veletrhu IMBIBE LIVE.

## DODAVATELSKÁ FÓRA S BRITSKÝMI NÁKUPČÍMI

Časy se mění a britští nákupčí z velkých obchodních řetězců již nejsou tak nadšení z čínských výrobců jako dřív. Důvodem je zejména jejich

nespolehlivost, nepružnost, rostoucí náklady, ale i celkový trend návratu k evropským, především britským výrobcům. I tady se otevírá prostor českým producentům nábytku, textilu, šperků, průmyslového skla, zrcadel, povlečení a dalšího sortimentu.

Potenciální exportéři by měli sledovat server [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz) a účastnit se občasných dodavatelských fór s nákupčími velkých obchodních domů. Letos v lednu se již konal velký sourcingový den se skupinou Home Retail Group či se známým britským obchodním domem Debenhams. Příležitosti lze najít i v řadě dalších oborů, například elektrotechnickém průmyslu, ale také v oblasti ekologického stavebnictví, které po velké krizi znovu zažívá rozmach, a reaguje tak na značný nákupní apetit.

TEXT: MARTIN MACOUREK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Martin Macourek je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Londýně

## Ekonomická „nej“ Spojeného království Velké Británie a Severního Irska

### Letecký průmysl

Druhé místo ve světovém žebříčku, 100 tisíc pracovních míst, 75% obratu z exportu, podíl na světovém trhu 17%.

### Automobilový průmysl

Roční produkce 1,5 milionu vozů, z nichž 81% jde na export, 2,5 milionu motorů, z toho 62% se exportuje. V oboru působí 3000 společností včetně světoznámých značek Bentley, Jaguar Land Rover, Rolls-Royce a MINI a 2300 dodavatelů. Odvětví zaměstnává přes 80 tisíc lidí. V zemi je registrováno 2,6 milionu aut, dva z deseti nejprodávanějších modelů byly vyrobeny ve Velké Británii – Vauxhall Astra a Nissan Qashqai.

### Chemický a farmaceutický průmysl

Denně přispívá 20 milionů liber k obchodní bilanci, představuje 600 tisíc pracovních míst a 15% přidané hodnoty ve zpracovatelském průmyslu. Mezi nejvýznamnější patří impérium v chemii a petrochemii INEOS, Tennants, Nelson & Russell – zakladatel homeopatie, Thornton & Ross, Nova Laboratories. Ve farmaceutickém průmyslu je třeba zmínit giganty GlaxoSmithKline a AstraZeneca.

### Stavební průmysl

Zaměstnává na 2 miliony lidí (35% z nich pracuje v MSP).

### Obranný průmysl

Země je druhým největším exportérem po USA, operuje zde 9 tisíc firem a sektor tvoří 10% zpracovatelského průmyslu. Britský BAE Systems je největším evropským zbrojním koncernem.

### Elektronický průmysl

Pátý největší výrobce na světě.

### Těžební průmysl

Čtvrtý největší producent zemního plynu a patnáctý největší producent ropy.

### Potravinářský průmysl

Obrat činí 76 miliard liber, zaměstnává 400 tisíc lidí, exporty přesahují 12 miliard liber, z toho 77% objemu směřuje do států EU, investice překračují jednu miliardu liber.

### Nábytkářský, plastikářský a ocelářský průmysl

Zaujímají čelná místa mezi světovou konkurencí.

TEXT: DITA NEDĚLKOVÁ  
FOTO: THINKSTOCK



## Pozvánka na veletrhy s CzechTrade

### SUBCON

Jediný britský veletrh specializovaný na subdodávky, výrobu a technologie. Poskytuje přímé obchodní příležitosti.

#### **Birmingham**

2.–4. 6. 2015

[www.subconshow.co.uk](http://www.subconshow.co.uk)

### IMBIBE LIVE

Veletrh nápojového průmyslu s českým pivním pavilonem

#### **Londýn**

29.–30. 6. 2015

[live.imbibe.com](http://live.imbibe.com)

### TENT LONDON

Veletrh designu s přehlídkou moderního českého sklářského průmyslu

#### **Londýn**

24.–27. 9. 2015

[www.tentlondon.co.uk](http://www.tentlondon.co.uk)

### NEXTGEN

Obnovitelná energetika

#### **Coventry**

7.–8. 10. 2015

[www.nextgenexpo.co.uk](http://www.nextgenexpo.co.uk)

### ADVANCED ENGINEERING

Automobilový, letecký a kompozitní průmysl a zpracování kovů

#### **Birmingham**

4.–5. 11. 2015

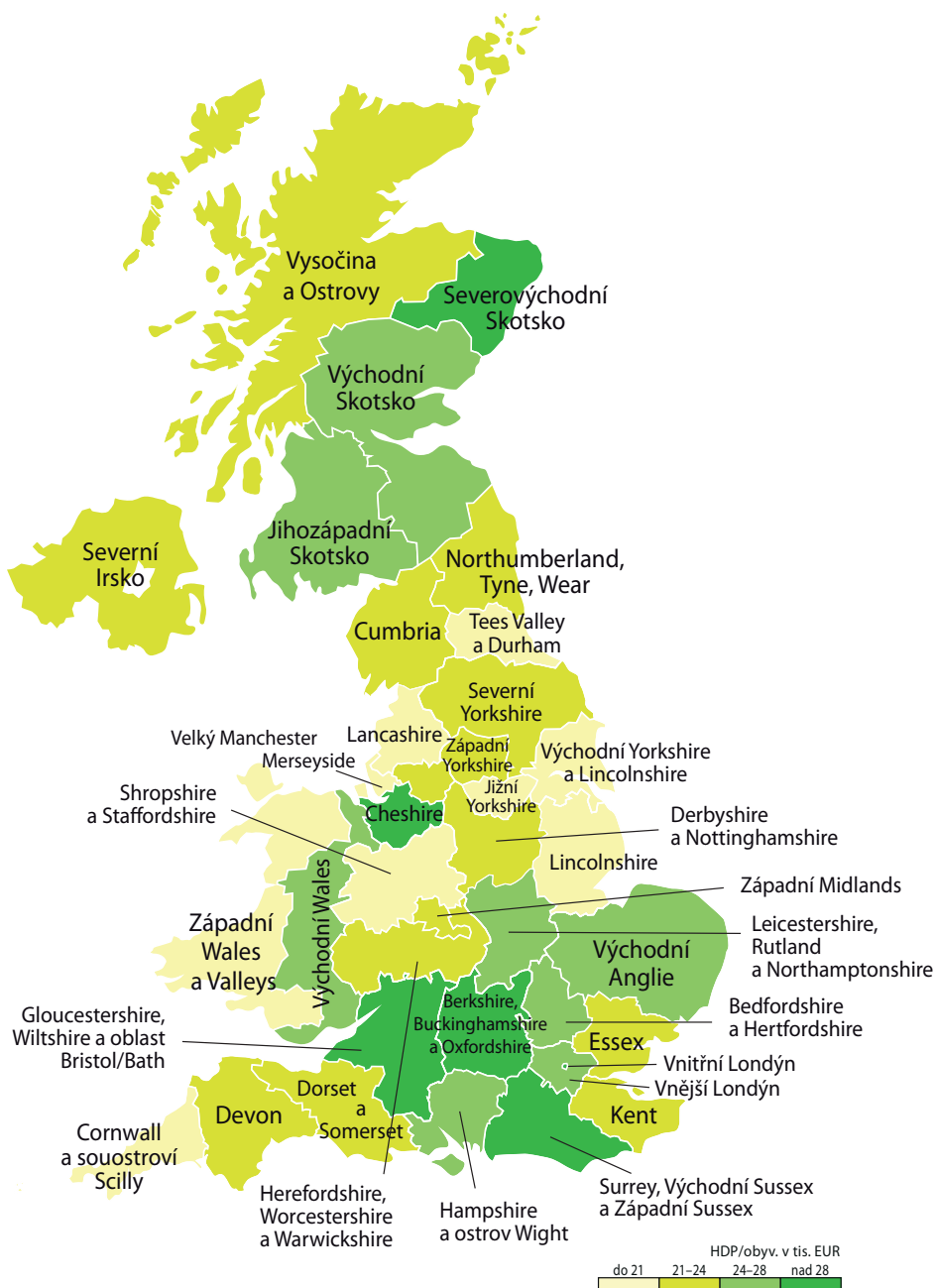
[www.advancedengineeringuk.com](http://www.advancedengineeringuk.com)

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S VELKOU BRITÁNIÍ OD MARTINA MACOURKA

- 1 Británie si žádá vizi**  
V komunikační a marketingové strategii se musí zrcadlit vaše jasná vize.
- 2 Investujte do marketingu**  
Váš web by měl být přehledný, graficky zajímavý a jednoduchý. Ideální je vytvořit stránky specifické pouze pro britský trh s koncovkou .com nebo .co.uk. Obdobně přistupujte k propagačním materiálům a neopomeňte ani sociální síť. Materiály mohou být hravé a vynalézavé, ale zároveň by měly působit decentně. Do marketingových aktivit investujte i po nalezení britského partnera a spolufinancujte spolu s ním vaši expanzi.
- 3 Váš šatník také jedná**  
V Británii vždy přijďte na schůzku formálně a elegantně oblečení, nepodceňujte ani obuv, která musí být za všech okolností čistá a klasické fazony. Pánové, pořiďte si kvalitní a dobře padnoucí oblek s hezkou kravatou, dámy, vsadte na decentní šaty či business kostýmek. Oděv si, pokud možno, pořiďte ve vyšších cenových kategoriích, nicméně neexperimentujte a zůstaňte u klasiky.
- 4 Nepodceňujte přípravu**  
Na ostrovech je čas velmi drahý, proto když si jej britský subjekt najde, znamená to, že má zájem. Na schůzky chodte proto perfektně připraveni, a to jak po obchodní, tak technické stránce. Kopírujte britský model: neváhejte přijít v doprovodu technického pracovníka.
- 5 Jedněte v britském duchu**  
Přijďte vždy s mírným předstihem a samotné jednání zahajte neformálně pár odlehčenými větami, například o cestě na místo, dopravě či počasí. Vyhněte se politice, problematice menšin a partnerským vztahům. Po skončení schůzky rozhodně napište rychlý follow-up e-mail s poděkováním, shrnutím dohodnutých kroků a jejich následného plnění.
- 6 Čtyři národy v jednom království**  
Spojené království představuje unii Angličanů, Skotů, Velšanů a Irů, proto si vždy předem zjistěte národnost partnera a podle toho jej oslovujte.

## HDP REGIONŮ SPOJENÉHO KRÁLOVSTVÍ

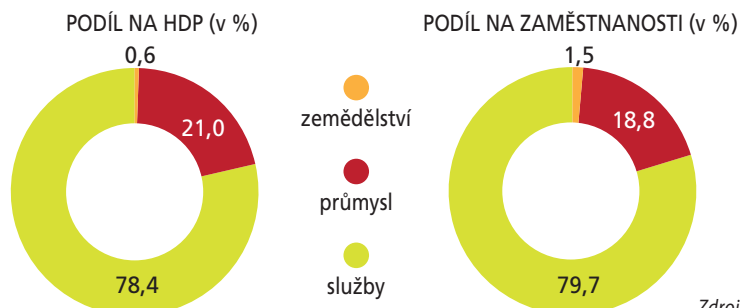
Region	HDP/obyv. v USD
Vnitřní Londýn	81 112
Severovýchodní Skotsko	39 899
Berkshire, Buckinghamshire a Oxfordshire	35 253
Cheshire	29 091
Gloucestershire, Wiltshire a oblast Bristol/Bath	28 485
Surrey, Východní Sussex a Západní Sussex	28 182
Bedfordshire a Hertfordshire	27 778
Hampshire a ostrov Wight	26 970
Východní Skotsko	26 869
Leicestershire, Rutland a Northamptonshire	25 657
Východní Wales	24 849
Východní Anglie	24 748
Jihozápadní Skotsko	24 546
Velký Manchester	23 737
Vnější Londýn	23 637
Západní Midlands	23 535
Západní Yorkshire	23 535
Cumbria	23 233
Herefordshire, Worcestershire a Warwickshire	23 232
Severní Yorkshire	23 031
Derbyshire a Nottinghamshire	22 728
Dorset a Somerset	22 727
Kent	22 222
Essex	22 020
Northumberland, Tyne, Wear	21 718
Vysočina a Ostrovy	21 617
Devon	21 616
Severní Irsko	21 212
Lancashire	20 606
Jižní Yorkshire	20 101
Východní Yorkshire a Lincolnshire	20 101
Shropshire a Staffordshire	20 101
Merseyside	20 000
Lincolnshire	19 292
Tees Valley a Durham	19 050
Cornwall a souostroví Scilly	17 777
Západní Wales a Valleys	17 374



HDP/obyv. v tis. EUR  
do 21 21-24 24-28 nad 28

Zdroj dat: Eurostat Infografika: ©ANTECOM

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ SPOJENÉHO KRÁLOVSTVÍ



Zdroj dat: Wikipedia





# Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



27 500 osobních automobilů



991 trolejbusů



4 900 autobusů



169 vrtulníků



4 220 nákladních vozů



59 elektráren



1 550 traktorů



10 letadel



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



# REMOSKA ŽIJE A MÁ SVÉHO ANDĚLA



„PŘI JEDNÉ NÁVŠTĚVĚ PRAHY JSEM SE PTALA SVÉ SESTŘENICE, CO BY SI ODE MNE PŘÁLA K VÁNOCŮM. ŘEKLA MI, ŽE REMOSKU. KDYŽ JSEM ZJISTILA, O ČEM JE ŘEČ, NAPADLO MNE, PROČ SE TAK ZAJÍMAVÝ ČESKÝ VÝROBEK NEPRODÁVÁ I U NÁS V ANGLII. ZEPTALA JSEM SE NA TO TELEFONICKY MAJITELE FIRMY PANA SVOBODY A RYCHLE JSEM SE S NÍM DOHODLA, ŽE MU SEŽENU OBCHODNÍHO PARTNERA. ODPOVĚDĚL VELICE SYMPATICKY – VY JSTE MŮJ ANDĚL. MOJE KAMARÁDKA HNED REMOSKU, KTEROU JSEM JÍ PŘIVEZLA DO ANGLIE, VYZKOUŠELA A DO SVÉHO OBCHODNÍHO ŘETĚZCE S KUCHYŇSKÝMI VÝROBKÝ OBJEDNALA Z FRENŠTÁTU 1500 KUSŮ NA ROK. ALE TY SE PRODALY ZA JEDINÝ TÝDEN! A V ROCE 2001 ČESKÁ REMOSKA ZÍSKALA OCENĚNÍ ČASOPISU GOOD HOUSEKEEPING – INNOVATION OF THE YEAR,“ ZAVZPOMÍNALA PRO TRADE NEWS PANÍ MILENA GRENFELL-BAINES, KTERÁ SE JAKO MLADÁ DÍVKA TAKŘKA NA POSLEDNÍ CHVÍLI DOSTALA DO TRANSPORTU Z ČECH NA OSTROVY PŘED INVAZÍ NĚMECKÝCH NACISTICKÝCH VOJENSKÝCH KOLON.



**Ing. Ivo Svoboda,**  
jeden z majitelů společnosti Remoska

do produktu zamilovaly, protože mohly v jedné nádobě vyhřívané shora topnou spirálou připravovat takřka všechny druhy jídel. Remoska se navíc pyšnila dlouhou životností, nenáročnou obsluhou a jednoduchou údržbou. Zejména po rozkvětu českého chalupaření snad nebyla žádná domácnost bez tohoto kuchyňského pomocníka.

V letech 1957 až 1991 se vyrobilo přes dva a půl milionu kusů tohoto produktu a díky tehdejšímu RVHP se čile prodával po celé východní Evropě. Ale pak nastaly pro remosku zlé doby. Po rozpadu tohoto uskupení byl zaručený roční odbyt ten tam a mnozí remosku začali odepisovat. K tomu se ještě začátkem devadesátých let přidala možnost kupovat si moderní a dříve na pultech našich obchodů nesehnatelné kuchyňské novinky, jako třeba fritovací hrnce a mikrovlnné trouby, a tak se prodeje remosky propadaly v tuzemsku i za hranicemi. V té době, kdy to vypadalo, že remoska zůstane jen v nostalgických vzpomínkách našich babiček, se její výroba přesunula do Frenštátu pod Radhoštěm, kde současní majitelé Ivo Svoboda a Zdenek Sartoris bez zahraničního kapitálu investovali do její modernizace. A právě za nimi jsme se do malebných Beskyd vypravili.

## DRUHÝ DECH V ANGLICKÉM STYLU

„S firmou jsem začal spolupracovat v roce 1999. Tehdy to vypadalo, že propad zahraničního odbytu už nikdo nezastaví, když se zanedlouho stal ten malý zázrak,“ vzpomíná Ivo Svoboda. Tím zázrakem míní Lady Milenu, jak ji dnes s úctou oslovují všichni, kdo měli tu čest se s ní osobně setkat. Milenu Grenfell-Baines a její první telefonát, kdy se chtěla o remosce dozvědět víc. „Skutečně ji považujeme za anděla naší firmy. Nejen že zachránila náš export a potažmo i výrobu, ale hlavně nám dodala sebevědomí. Obrovský úspěch, který jsme díky ní na ostrovech zažili, nás nesmírně posílil.“

## ZNOVUZROZENÍ

Anglický boom nastartoval novou kapitolu. Majitelé Remosky začali při výrobě používat inovované materiály, především teflon, a pustili se i do oživení designu výrobků.

„Začali jsme pocítovat zájem tam, kde mají s Británií historicky blízké vztahy – v USA, Kanadě, Austrálii a jinde. Ovšem po našem vstupu do Evropské unie se vlivem vysokých dovozních cel v těchto

## SLAVNÁ MINULOST A PROPAD

Sériová výroba této české elektrické pečicí mísy začala už v roce 1957 v Kostelci nad Černými lesy. Naše hospodyňky se





zemích český výrobek zdatelně zdrazil, a i když to teď vypadá, že se tento problém snad posune k lepšímu, jiné země kromě Anglie jsou k našemu výrobku poněkud zdrženlivé. A je tomu tak i v bývalých státech RVHP, včetně Ruska a Ukrajiny, které teď navíc mají daleko horší problémy se sebou nebo mezi sebou," podotýká Ivo Svoboda s tím, že věří v návrat svých výrobků i do ruských mluvících teritorií. Vždyť tam prý naši remosce říkají „čudopěčka“.

Zajímalo nás, co v zahraničí na remosce vedle jednoduchosti přípravy nejlépe oceňují. „Výslednou kvalitu pokrmů a také úsporu energie. Náš nejnovější model má spotřebu pouhých 400 wattů," konstatuje jeden z majitelů freštátské firmy.

A jak se kromě spotřeby liší nejnovější model od těch pečících mís, které známe z chalup našich babiček? „Má základní technologickou změnu – nepřilnavý materiál dna, boků i víka. Takže se v ní nic nepřipéká, mísa se dobře udržuje a hlavně, jídlo připravované v remosce nepotřebuje vysokou vrstvu tuku, takže je skutečně dietní, zdravější. Celý vnitřek dnešní remosky je tedy teflonový, aniž bychom kvůli tomu museli

jít s cenou do nějakých závratných výšin," zdůraznil Ivo Svoboda. A další inovace? Nový stojan a ucha na míse pro bezpečnější manipulaci nebo jednodušší zapínání na držadle víka.

„Díky růstu odbytu jsme zmodernizovali také náš výrobní proces. Máme novou linku, v níž jsou i stříkací box a průběžná pec. A tato kombinace nám umožňuje nabízet zákazníkům kromě dvouvrstvého modelu Teflon Classic i takzvaný model Teflon Select, který díky čtyřvrstvému povlaku zaručuje větší odolnost třeba proti poškrábání teflonové vrstvy, ale také možnost dalších barev. Remosku dnes díky tomu koupíte i zlatou, modrou a červenou.“

## PLAGIÁTY

I slavná česká značka bojuje s napodobeninami. Když jsme se zeptali na detaily, oba majitelé se na sebe podívali a Zdenek Sartoris po krátkém zapřemýšlení ze skříňky za námi vyndal pečící mísu s víkem, držadlem, vypínačem a šňůrou do zásuvky, to vše na drátěném stojánku a v barvě šedočerné. „Je to naše cesta, jak renovovat remosku, nebo plagiát?" Odpověď byla jasná. Ale fotoaparát jsme raději nespouštěli.

„Běžný zákazník však tuto záměnu originál versus plagiát samozřejmě na první pohled nepozná," přidal se další z majitelů. „A ještě nám ten brzy nefungující přístroj přijde jako reklama, ať prý výrobek opravíme. Plagiáty se už objevily dokonce i v Anglii, ale tam našťástí

## Remoska s.r.o.

V loňském roce export společnosti Remoska s.r.o. představoval asi 50 % celkové roční výroby; exportují převážně do Velké Británie. V roce 2013 byla ukončena výroba modelů R1102 a R1202, které se vyráběly od roku 1998, a začala výroba nových modelů R21 Remoska® ORIGINAL Teflon® a R22 Remoska® GRAND Teflon® v novém designu a s ještě nižší spotřebou. U modelu R21 je nyní spotřeba jen 400 W, což představuje úsporu až 85 % oproti elektrické troubě v energetické třídě A.

lidé dávají přednost koupi v obchodech s kvalitním zbožím a poctivým zákaznickým servisem. Však pojdte do provozu, ať víte, o čem jsme spolu hovořili.“

A zatímco procházíme výrobou, majitelé konstatují, že předpisy EU jim dnes pořádně komplikují život. „Eurokontrola prohlíží každou krabici s našimi výrobky určenými na export, zda vše vyhovuje těm mnohdy nesmyslným a zbytečným normám, zatímco k nám se vozí kdeco," posteskl si. To však nemůže ohrozit jejich plány. Remoska žije! ■

TEXT: JIŘÍ FREY

FOTO: JIŘÍ FREY A ARCHIV REMOSKY

## Proč právě REMOSKA?

Značka byla odvozena od poněkud složitějšího názvu podniku REMOS: rádio, elektro, motory a OS (opravy spotřebičů).



## **G**REAT ZNAMENÁ NOVÉ ŠANCE I PRO NÁS

SOUČASNÁ POLITIKA VLÁDY SPOJENÉHO KRÁLOVSTVÍ KLADE DŮRAZ NA INTERNACIONALIZACI PODNIKÁNÍ A HLEDÁNÍ NOVÝCH TRHŮ BLÍŽE K DOMOVU. S VĚDOMÍM RELATIVNĚ NEDOSTATEČNÉHO ZASTOUPENÍ BRITSKÝCH SPOLEČNOSTÍ V REGIONU STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY (CEE) ZAHÁJILA BRITSKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU A INVESTIC UKTI VELKÉ ÚSILÍ, ABY PODPOŘILA PŘÍLEŽITOSTI PRO OBCHOD I ZAHRANIČNÍ INVESTICE DO PODNIKÁNÍ V RÁMCI NÁRODNÍ KAMPANĚ GREAT. PODPORUJE BRITSKÉ OBCHODNÍKY, ABY AKTIVNĚ VYUŽILI INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI V ZAHRANIČÍ, COŽ OTEVÍRÁ NOVÉ MOŽNOSTI PRO OTEVŘENÉ EKONOMIKY V ŠIRŠÍM OKOLÍ, JAKO JE NAPŘÍKLAD ČESKÁ REPUBLIKA.

### TECHNOLOGIE VEDE

Britská sofistikovaná ekonomika je živnou půdou pro technologickou inovaci, a to zejména v oblasti vývoje softwaru. Země však čelí nedostatku talentů a programátorů, kteří jsou k dispozici, dosahují na jedny z nejvyšších platů v Evropě. Firmy, které jsou obratné, se díky tržním tlakům naučily od počátku pracovat v mezinárodním měřítku

a vytvářet vzdálené týmy v místech, kde je dostatek místních talentů za příznivou cenu.

Jedním takovým střediskem aktivity je město Brno. S malým letištěm, které nabízí přímé lety do Anglie, a s dostupností do dvou hodin z Vídně, Prahy a Bratislavy se druhé největší české město stalo v posledních pěti letech oblíbenou volbou pro zahraniční

investory. Má lví podíl na nových projektech v oblasti vývoje softwaru a služeb. LogicaCMG (nyní část skupiny CGI Group), Financial Express nebo FNZ jsou jen některé příklady technologických lídrů ve svých oblastech specializace, kteří přišli do Brna z Velké Británie. Tyto společnosti zaujala kombinace kreativního podnikatelského ducha a množství talentů, která vynesla město v žebříčku inovací na přední



místa. Brno se umístilo ve výběru Virgin pěti nejlepších technologických měst v roce 2015 a dostalo se opakovaně do desítky měst budoucnosti ve střední a východní Evropě britského magazínu pro přímé zahraniční investování fDi Intelligence.

Brno těží nejen ze tří velkých univerzit, které na trh neustále dodávají kvalifikované absolventy, ale také z rozsáhlého rozvojového programu, jenž probíhá již několik let. Roční investice ve městě a jeho okolí se pohybují kolem 450 milionů eur ročně a zhruba se dělí mezi soukromé podniky, místní a státní správu a EU. Nedávno postavený Český technologický park, který se nachází v blízkosti prestižního Vysokého učení technického v Brně, je domovem jedněch z nejlepších tuzemských technologických společností, jako je Y-Soft Corporation, poskytovatel řešení řízení tisku, jakož i mezinárodních hráčů, jako jsou IBM, Motorola nebo britský telekomunikační gigant Vodafone. V neposlední řadě se může město pochlubit cca čtyřmi stovkami výzkumných a vývojových společností, často vzniklými jako vedlejší produkt činnosti místních a zahraničních vysokých škol.

## POSKYTOVAT SERVIS SVĚTU

Česko-britské obchodní vztahy rostou v rychle se rozvíjejícím odvětví poskytování služeb podnikům. Britové nejsou žádnými nováčky v konsolidaci činnosti korporátních podniků a jejich společnosti zřizovaly centra sdílených služeb nebo outsourcovaly procesy po celém světě. Ti, kteří chtějí poskytovat služby ve více evropských lokalitách z jednoho místa, se často zaměří na území České republiky. Centralizace je celosvětovým trendem, protože umožňuje firmám porovnávat a zlepšovat jejich procesy. Centra umístěná v České republice se často dostávají do popředí v rámci větší nadnárodní struktury pro svou vysokou kvalitu. Lídři, kteří udávají směr v této oblasti, jsou britský Dixons Carphone Group a domácí OKIN BPS se sídly v Brně, respektive v Ostravě.

Tento průmysl zaměstnává více než 55 tisíc lidí ve více než 200 centrech a soustřeďuje se v univerzitních městech po celé zemi. Snadný přístup ke kvalifikovanému personálu se schopností mluvit více jazyky je nejdůležitějším faktorem, který motivuje

společnosti, aby tady založily svá střediska. Téměř 80% z nich jsou vlastní centra sdílených služeb s malým podílem outsourcingu. Služby jsou často dodávány jako součást modelu globálních dodávek, v němž centra v různých částech světa fungují součinně tak, aby dosahovala optimálních výsledků. Skutečnost, že Česká republika je časová zóna GMT+1, nesmírně pomáhá s organizací workflow, a to zejména, pokud poskytuje služby vyspělým západním ekonomikám.

Jednou z hlavních výhod českého podnikatelského trhu podpůrných služeb je nízká míra úbytku, která v průměru činí 8%. To odráží tradiční loajalitu zaměstnanců, která je součástí české kultury, a také skutečnost, že nedochází k přehřátí místního trhu. Tento sektor je považován za klíčovou investiční příležitost pro britské firmy a zájem zůstává v posledních pěti letech stále vysoký.

## DLOUHÁ ŽIVOTNOST

Zatímco se v povaze činnosti britských společností se sídlem v České republice odráží hospodářství Spojeného království zaměřeného převážně na služby, existuje mnoho lidí, kteří k nám přišli těžit z vynikající tradice výroby a umístění na dosah mnohým předním evropským výrobcům, tzv. OEM.

V roce 2013 Smiths Medical Group otevřel nový výrobní závod v Hranicích na Moravě ve snaze zjednodušit svůj globální dodavatelský řetězec a zlepšit zákaznický servis. K jejich rozhodnutí významně přispěl požadavek strategického umístění s přístupem k hlavním evropským dálnicím, kvalifikovaným pracovníkům a výhodnějším poměru

nákladů a přidané hodnoty. Společnost má sídlo v blízkosti dvou dalších velkých britských výrobců: John Crane a Edwards Vacuum Systems. Edwards si vybrala Českou republiku jako jedno ze svých dvou globálních výrobních center v rámci své celosvětové korporátní restrukturalizace.

Zvláštní oblastí společného zájmu Británie a České republiky je automobilový průmysl, o kterém už byla řeč na předchozích stranách. Češi dodávají vozidla pro spotřebitelský trh ve Velké Británii a komponenty pro oživený britský automobilový průmysl. Slavné luxusní značky včetně Bentley obsahují komponenty z českých továren, zatímco britské strojírenské společnosti, jako například v Praze sídlící Ricardo, poskytují designérské služby pro Škodovku a jiné výrobce OEM. Vysoce sofistikovaní britští výrobci mohou těžit z účinných tržních postupů formovaných některými z nejnáročnějších světových automobilek, přičemž uplatňují své zkušenosti s navrhováním celosvětově úspěšných automobilových řešení. K dispozici je jednoznačně prostor pro expanzi britské high-tech výroby do České republiky. Soudě podle úspěchu stávajících investorů, vztahy utvořené mezi oběma zeměmi jsou dlouhodobé. ■

TEXT: MICHAL MRAVINAČ  
FOTO: SHUTTERSTOCK A THINKSTOCK



Ing. Michal Mravinač  
je ředitelem kanceláře  
CzechInvest pro Velkou  
Británii a Irsko





# V ANGLII VSAĎTE NA SPOLEČNÝ SMYSL PRO HUMOR

Člověk si myslí, že Velkou Británii, po-  
tažmo Anglii, zná. Není to pro nás  
žádná exotická destinace a většina  
Čechů do Anglie míří na pracovní cestu,  
nákupy nebo dovolenou. Něco jiného  
je tu však začít žít. V tu chvíli se vše za-  
čne proměňovat a vy se stáváte sou-  
částí prostředí docela jiného, než jak ho  
znáte z knih sester Brontëových nebo  
jak ho vidíte očima Jamese Bonda.

První okamžiky a dny po příjezdu bývají  
tradičně plné humorných zážitků a nad-  
šení. A tak když po přeletu na letišti na-  
sedáte k taxikáři na místo řidiče, oba se  
tomu rádi zasmějete, ale když po mě-  
síci ze zvyku pořád koukáte na silnici  
na opačnou stranu, začíná to být už  
trochu otrava. Po příchodu do první  
hospody se rozplýváte nadšením, jak je  
útluná, neboť Angličané mají opravdu,  
ale opravdu všude koberce (vyjma snad  
jen kuchyně a koupelny), a možná i to  
vysvětluje, proč má každá anglická hos-  
poda specifický odér vsáknutého piva.  
Mluví-li o hospodách, musím zmínit  
pivo, tedy ALE. Anglické pivo se od toho  
českého liší tmavší až oranžovou bar-  
vou a podává se zásadně při pokojové  
teplotě a bez pěny. Anglická gastron-  
omie je zkouška, kterou musíte dřív nebo  
později projít. Není náhodou, že v ang-  
ličtině neexistuje výraz pro bon appétit.  
Angličané si nikdy nepřejí dobrou chuť  
a nikdy si jídlo vzájemně nekomentují  
a neprohlašují. V kantýně se nad podiv-  
nými kombinacemi a druhy jídla podi-  
vují pouze cizinci, ale časem si zvykne  
každý – zejména milovník hranolek,

který má na výběr hned z několika  
druhů. A pozor, hranolky tu jsou chips,  
nikoliv fries, jak nás učili ve škole.

Po zkoušce z gastronomie vás čeká ja-  
zyková zkouška. Každá oblast Anglie  
má svůj specifický přízvuk a dialekt,  
které se utvářely po staletí. Na hrani-  
cích s Walesem, kde žiju nyní i já, vás  
překvapí dvojjazyčné nápisy na silnici  
a stejně tak hlášení zastávek. První  
týdny bývají nejhorší, kdy máte chuť  
po pár konverzacích s místními obyva-  
teli vrátit svůj certifikát z angličtiny. Než  
si zvyknete na přízvuk, který vám ze za-  
čátku zní jako nesouvislé zvuky, vysta-  
číte si se slovíčkem „cheers“. Používá se  
tady jako pozdrav i poděkování. A dě-  
kuje se i řidiči za svezení autobusem.

Angličané jsou na první pohled milí  
a komunikativní. Těžko říct, co se

skrývá pod jejich usměvavými výrazy.  
Nejednou mi někdo z nich něco slíbil,  
ale nedodržel to. Ať už to byla pošt-  
ovní zásilka, na kterou jsem čekala  
týden, nebo kolo, které mi měl do-  
tyčný dovézt, ale nedovezl. Jako by pro  
Angličany bylo na obtíž přiznat, že něco  
nejde. Mezi Čechy v Anglii koluje vtip,  
že v Čechách je všechno problém, ale  
nakonec se to nějak udělat dá, zatímco  
v Anglii nic není problém, ale nakonec  
se nic neudělá. Na druhou stranu je  
příjemné a povznášející s Angličany ko-  
munikovat, jejich optimismus, nadhled  
a způsob vyjadřování člověka povzbudí.  
A je to především společný smysl pro  
humor, díky němuž v nich našinec vidí  
spřízněnou duši. ■

TEXT A FOTO: BARBORA HUSÁKOVÁ







Barbora Husáková vystudovala judaistiku na Univerzitě Karlově v Praze. Momentálně žije na severu Anglie, kde pracuje v mezinárodní firmě, a zjišťuje, že Spojené království je v lečems neméně exotické než jiné země, které navštívila (Peru, Izrael, Indonésie).



# P RACOVNÍ TRH VELKÉ BRITÁNIE

## FAKTA A ČÍSLA

### Statistika

Nezaměstnanost	5,7 % (prosinec 2014)
Počet pracovních hodin	38 hodin/týden na HPP 16 hodin/týden na VPP
Věk odchodu do důchodu	Nastavený věk pro odchod na odpočinek (dříve 65) byl zrušen – většina lidí může nyní pracovat tak dlouho, jak chce. Lidé však mají nárok začít pobírat důchod ve věkovém rozmezí od 61 do 68 let, a to v závislosti na svém roce narození a pohlaví.

### Základní a středoškolské vzdělání

Úroveň	Národní systém vzdělávání je rozdělen do pěti klíčových úrovní: <b>základní škola (tzv. primary school)</b> – žáci od 5 do 7 let, 1. a 2. třída <b>střední škola (tzv. secondary school)</b> – pro žáky od 8 až do 16 let, 3. až 11. třída <b>další vzdělávání</b> – pro žáky od 17 do 18 let, 12. a 13. třída
Průměrný věk absolventa	18 let

### Vysokoškolské vzdělání

Úroveň	bakalářský, magisterský, doktorandský stupeň
Průměrná délka studia	3 roky
Kvalita	Většina britských univerzit je částečně financována vládou. HEFCE je zodpovědný za monitorování finanční stability univerzit, kvality vzdělávacích programů a dostupnosti vysokoškolského vzdělávání. V září 1998 bylo v celém Spojeném království zavedeno školné. Univerzity v Anglii a Walesu si nyní mohou účtovat školné v přepočtu až do výše 12 600 EUR ročně.
Průměrný věk absolventa	21–26 let

### REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Přehled nezaměstnanosti podle regionů, říjen 2014 až prosinec 2014	Změna za čtvrtletí	Míra v %
UK	-0,3	5,7
Skotsko	-0,6	5,4
Wales	0,1	6,7
Jihozápadní Anglie	-0,2	4,5
Jihovýchodní Anglie	0,0	4,6
Londýn	0,2	6,4

Přehled nezaměstnanosti podle regionů, říjen 2014 až prosinec 2014	Změna za čtvrtletí	Míra v %
Východní Anglie	0,1	5,0
West Midlands	-1,2	6,1
East Midlands	-0,8	4,9
Yorkshire a Humber	-1,0	6,1
Severozápadní Anglie	0,2	6,5
Severovýchodní Anglie	-1,2	8,0

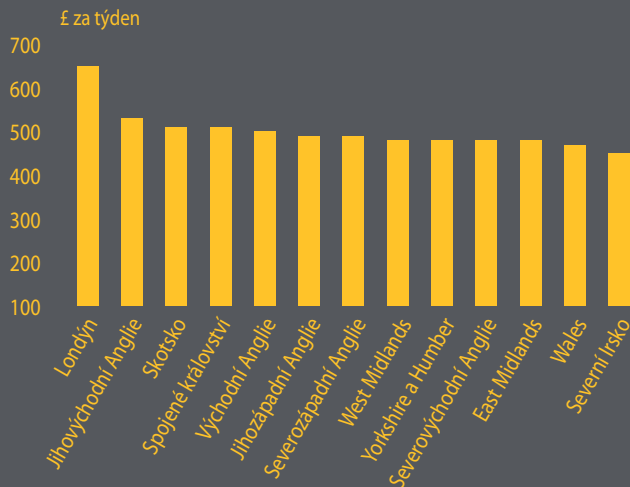
Zdroj: ONS

### PRŮMĚRNÝ VÝDĚLEK PODLE REGIONŮ

Podle údajů z dubna 2014 byl Londýn na prvním místě jako region s nejvyšším průměrným příjmem zaměstnance (na plný pracovní úvazek), a to v přepočtu 925 EUR týdně. Zaměstnanci si v Londýně vydělali o 165 EUR týdně více než v druhém regionu v pořadí, Jihovýchodní Anglii (průměrný výdělek 760 EUR týdně), a o 200 EUR týdně více, než je medián pro celé Spojené království (725 EUR týdně). Vysoký průměrný výdělek v Londýně je do značné míry způsoben vysokým podílem pracovní síly zaměstnané zde v nejlépe placených odvětvích a také tím, že mnozí zaměstnanci mají nárok na příplatky za práci v hlavním městě.



## Přehled průměrného hrubého týdenního příjmu v regionu (z dubna 2014)



## Platy podle profesí

(průměrný měsíční plat přepočtený na EUR)

Pozice	Průměrný měsíční plat (EUR)
Sekretářka *	2 770
Absolvent ekonom. VŠ	3 340
Absolvent technické VŠ	2 870
Sales Specialist **	4 480
Head of Sales **	10 060
CEO ***	14 330

\* Cca 5 let praxe, dobrá znalost jednoho cizího jazyka  
 \*\* Cca 10 let praxe, dobrá znalost jednoho cizího jazyka  
 \*\*\* Cca 15 let praxe, velmi dobrá znalost jednoho cizího jazyka

## Vyhledávání nových zaměstnanců

Internet	Monster, Reed, Indeed & LinkedIn jsou hlavními servery na hledání zaměstnání. Běžně je zde inzerována práce pro všechny platové úrovně.
Další oblíbené zdroje	Sociální sítě jsou stále častěji využívány zejména v počáteční fázi hledání. LinkedIn je více profesionální a je využíván spíše věkově i zkušenostně staršími uchazeči, zatímco Twitter a Facebook jsou upřednostňovány mezi mladými. Většina firem využívá také kariérní sekci na svých webových stránkách ke zveřejnění aktuální nabídky volných pracovních míst.
Náklady	Náklady závisí na objemu, četnosti a délce uveřejnění inzerátu. Průměrné náklady začínají na 210 EUR za inzerát po dobu jednoho týdne. Náklady na LinkedIn inzerci jsou cca 260 EUR na 30 dnů.

## Personální poradenství

	Recruitment – personální agentury	Executive search – headhuntery
Cílová skupina	Široký záběr pozic s finančním ohodnocením do 100 tis. EUR	Manažerské pozice s finančním ohodnocením nad 100 tis. EUR
Nejoblíbenější	Agentury většinou využívají vlastní databáze kandidátů a sociální média.	Konzultanti využívají kombinaci osobních kontaktů, sociálních médií a networkingu.
Náklady	Průměrně 10 % až 15 % hrubého ročního příjmu	Průměrně 25 % až 35 % hrubého ročního příjmu plus poplatků

## Podpora zahraničních investorů

**UKTI** (UK Trade & Investment) podporuje a láká zahraniční společnosti k podnikání ve Velké Británii. Poskytuje mezinárodním společnostem informace o následujících oblastech: registraci podnikání, možnosti finanční podpory, daňovém systému, pojištění, právech k duševnímu vlastnictví, naboru nových zaměstnanců, rozmístění průmyslových zón,

podnikatelských příležitostech v daném odvětví, infrastrukturu ve Velké Británii apod.

**Více informací:** <https://www.gov.uk/government/collections/investment-in-the-uk-guidance-for-overseas-businesses>

**Kontakt v ČR:** <https://www.gov.uk/government/world/organisations/uk-trade-investment-czech-republic.cs>

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 pracuje v rámci sítě **Glasford International** ([www.glasford.com](http://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](http://www.careerstargroup.com).

# BRITSKÉ OSTROVY A ZEMĚ BENELUXU

## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

BRITOVÉ A NIZOZEMCI OVLÁDALI V NEDÁVNÉ MINULOSTI DVĚ TŘETINY SVĚTA. DÍKY SVÉ POLOZE, VYSPĚLÉMU NÁMOŘNICTVÍ A TECHNOLOGIÍM – PŘÁVĚ ANGLIE A HOLANDSKO BYLY PŘUKOPNÍKY PRŮMYSLVÉ REVOLUCE – OBA NEVELKÉ NÁRODY DOBYLY A PO STALETÍ UDRŽELY ROZSÁHLÉ KOLONIÁLNÍ ŘÍŠE. PRAKTICKÉ VYUŽITÍ TECHNICKÝCH VYNÁLEZŮ PŘINESLO PRUDKÝ RŮST PRODUKTIVITY PRÁCE UŽ PŘED DVĚMA TŘEMI STOVKAMI LET. JEJÍ VYSOKOU ÚROVEŇ SI OBĚ ZEMĚ UDRŽELY DODNES, A TAK NÁLEŽÍ K HOSPODÁŘSKY NEJVYSPĚLEJŠÍM STÁTŮM SVĚTA.

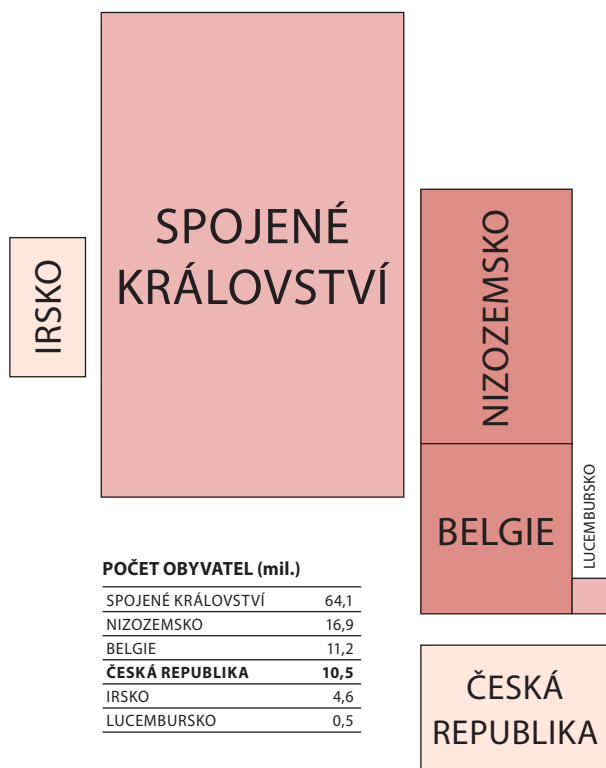
PODOBŇĚ JSOU NA TOM V SOUČASNOSTI I JEJICH NEJBLIŽŠÍ SOUSEDĚ. IRSKU SE ŘÍKALO „KELTSKÝ TYGR“, KDYŽ DÍKY LIBERÁLNÍM REFORMÁM A MASIVNÍM ZAHRANIČNÍM INVESTICÍM DOKONCE PŘEDSTIHLO BRITÁNII V HDP NA OBYVATELE. BELGIE, KTERÁ VLASTNILA NĚKOLIK KOLONIÍ V AFRICE, TĚŽÍ NEJEN ZE SVÉ VÝHODNÉ DOPRAVNÍ POLOHY, ALE I HOSTITELSTVÍ MEZINÁRODNÍCH INSTITUCÍ (EVROPSKÁ KOMISE, RADA EVROPSKÉ UNIE, CENTRÁLA NATO). ROVNĚŽ V PŮLMILIONOVÉM LUCEMBURSKU NAJDEME SÍDLA EVROPSKÝCH INSTITUCÍ, TAKŽE NENÍ DIVU, ŽE ZEMĚ DOSAHUJE NEJVYŠŠÍHO HDP NA OBYVATELE NA SVĚTĚ.

PROSADIT VÝROBEK V ATRAKTIVNÍM REGIONU JE I VLIVEM ZNAČNĚ KONKURENCE OSTATNÍCH DODAVATELŮ NESNADNÝ ÚKOL. MAPKY VYBRANÝCH KOMODIT NA TĚTO DVOUSTRANĚ DOKLÁDAJÍ, ŽE SI ČEŠTÍ EXPORTÉŘI NEVEDOU ŠPATNĚ.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL



LEGENDA  
 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 4 mld. USD

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA  
 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 100 tis. obyvatel

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM



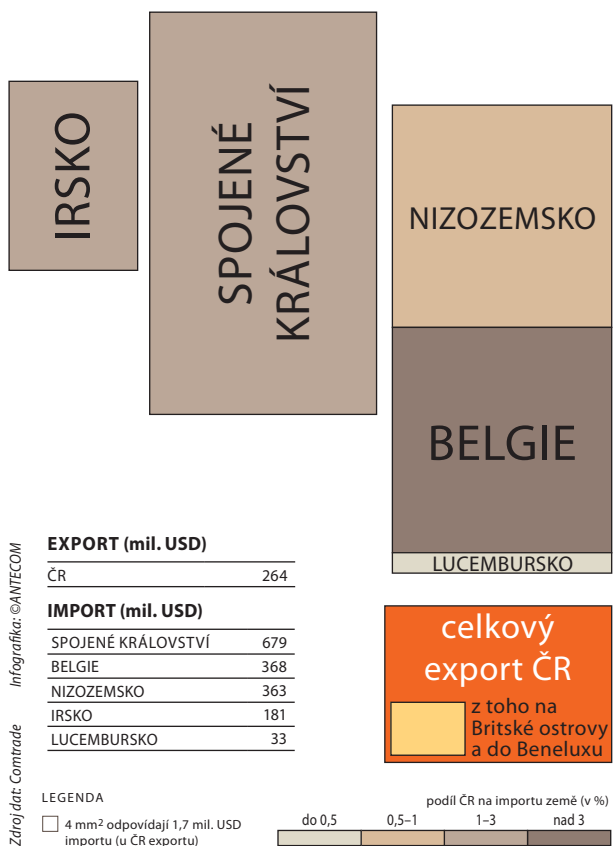
## IMPORT TRUB, PECÍ, VAŘIČŮ, VARNÝCH DESEK, VARNÝCH TĚLÍSEK, GRILŮ A OPÉKAČŮ



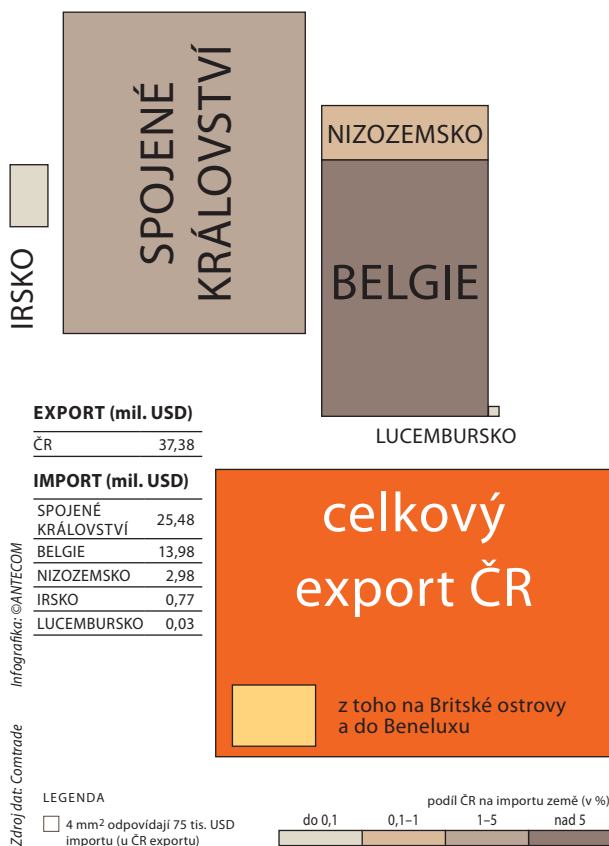
## IMPORT PERNÍKU A PODOBNÝCH VÝROBKŮ



## IMPORT PIVA ZE SLADU



## IMPORT CHMELE, CHMELOVÉHO PRÁŠKU, PELET





# BELGIE JE BRÁNOU DO SVĚTA

KOLÉBKA PRŮMYSLOVÉ REVOLUCE A STRATEGICKÁ KŘIŽOVATKA UMÍSTĚNÁ MEZI VELKÝMI HRÁČI – FRANCÍÍ A NIZOZEMSKEM, NĚMECKEM A BRITÁNIÍ. TO JE BELGIE. KROMĚ TOHO, ŽE SE ZDE SETKÁVÁ SEVER A JIH EVROPY, JE DÍKY SVÝM PŘÍSTAVŮM TAKÉ VÝZNAMNOU BRÁNOU, SKRZE NÍŽ OBĚMA SMĚRY PROUDÍ ZBOŽÍ MEZI EVROPOU A ZBYTKEM SVĚTA. PRÁVĚ UNIKÁTNÍ POLOHA VEDLA K UMÍSTĚNÍ EVROPSKÝCH A EUROATLANTICKÝCH INSTITUCÍ PRÁVĚ V BELGIÍ.

Belgičtí investoři rozeznali příležitosti v České republice bezprostředně po sametové revoluci, přišli k nám hned v první vlně a dosud jsou velmi úspěšní. Postupně rostl i český export, a tak je dnes Belgie co do objemu exportu na 11. místě mezi světovými destinacemi českého zboží a na kladné bilanci českého zahraničního obchodu se podílí

celými 7,4%. Na zemi, která má 11 milionů obyvatel a s Českem nesousedí, se jedná o vysoká čísla.

## CENÍ SE KVALITA A SPOLEHLIVOST

Pro české exportéry má Belgie výhodu partnera s kvalitním právním rámcem

otevřené ekonomiky, hluboce integrované do vnitřního trhu EU, i spolehlivosti a zájmu partnerů o nové zboží. Belgičané jsou národem obchodníků se silnou průmyslovou tradicí, a proto u nich rozhoduje kvalita a konkurenceschopnost. Kdo ji nabízí, zpravidla sklízí úspěch. Navíc z praxe víme, že jednou navázané kontakty zde mají tendenci



přetrvat. Z tohoto pohledu je česko-belgická relace ukázkou úspěšných ekonomických a obchodních vztahů s vysokou obchodní výměnou i solidní mírou investic. Vždy je však prostor jít dál a perspektiva leží mimo jiné ve vyspělých technologiích.

Praxe ukazuje, že český exportér s kvalitním zbožím a odvahou to zkusit i proti německé, nizozemské nebo například francouzské konkurenci má šanci uspět. V Belgii se nachází řada příležitostí. Mezi ně patří rozhodně oblast dopravy. Belgie patří spolu se sousedním Nizozemskem mezi nejvytíženější logistické uzly na světě. Situaci pro silniční dopravu mohou zkomplikovat regulace v oblasti minimální mzdy, což je téma, kterého si je naše diplomacie vědoma a věnuje se mu. S logistickou intenzitou dopravních sítí souvisí budování a modernizace infrastruktury především železniční. Potenciál je i v rámci MHD ve velkých belgických městech. Belgie například v roce 2013 dovezla kolejová vozidla za 918 milionů eur a vyvezla jen za 157 milionů eur.

Mezi další obory patří energetika, do níž bude muset Belgie v nadcházejících letech masivně investovat, aby zajistila svou energetickou dostatečnost. Samozřejmě tradiční a silnou doménou českého exportu je strojírenství – zdvihačí zařízení, obráběcí a tvářecí stroje, řezné nástroje apod. Příležitosti se nachází také v chemickém a farmaceutickém průmyslu, nábytkářství, stavebním

průmyslu nebo zdravotnictví či biopotravinách. Jako perspektivní vidíme i sportovní náradí a vybavení.

## TECHNOLOGIE BUDOUCNOSTI

Viditelným a silným trendem v belgické ekonomice je propojení vědy a výzkumu s komerční sférou. Belgičanům ve Vlámku i Valonsku se daří budovat systém, v němž výsledky výzkumu jsou velmi rychle komercializovány a výzkumné instituce i univerzity se zapojují do ekonomiky.

Díky kvalitě české vědy a podobné průmyslové tradici české ekonomiky leží v této oblasti velké možnosti pro společné projekty. Mezi klíčové obory patří mimo jiné biotechnologie, optické technologie, nanotechnologie, IT sektor. Vlámská vláda má ambici přidat dalších 500 milionů eur ročně na vědu, výzkum a inovace a směřuje k radikální digitalizaci a superrychlému internetu v situaci, kdy již dnes má Vlámko nejhustější síť kabelového propojení na světě. Podle jejích studií přináší nárůst digitalizace o 10 % přibližně 25 tisíc nových pracovních míst. Tento trend by neměl uniknout pozornosti českých subjektů působících v oblasti vědy, výzkumu a inovací.

## VLÁMSKO A VALONSKO

Při navazování kontaktů v Belgii je třeba vnímat rozdělení země po jazykové linii. V nizozemsky mluvícím Vlámku

samozřejmě ocení znalost nizozemštiny, nicméně angličtina je zcela samozřejmým jednacím jazykem. Ve Valonsku je preferovaná francouzština. Do jeho regionální struktury patří i německá jazyková komunita, kde podnikatelé zabodují znalostí němčiny, nicméně Belgičané většinou hovoří více jazyky. Pro kontakt se státem je dobré disponovat znalostí rozdělení kompetencí mezi federální vládou, regiony a komunitami, avšak pro byznys je podstatný legislativní rámec unijního vnitřního trhu. Obě části země jsou z ekonomického pohledu silně integrované do širších ekonomických regionů, které překonávají logiku státních hranic.

V Belgii pracuje ve prospěch zájmů českých firem kancelář CEBRE, která od začátku letošního roku převzala také roli kanceláře CzechTrade a je zapojená i do práce velvyslanectví. A pro náš úřad je podpora českých firem a poskytování kvalitních služeb samozřejmostí. ■

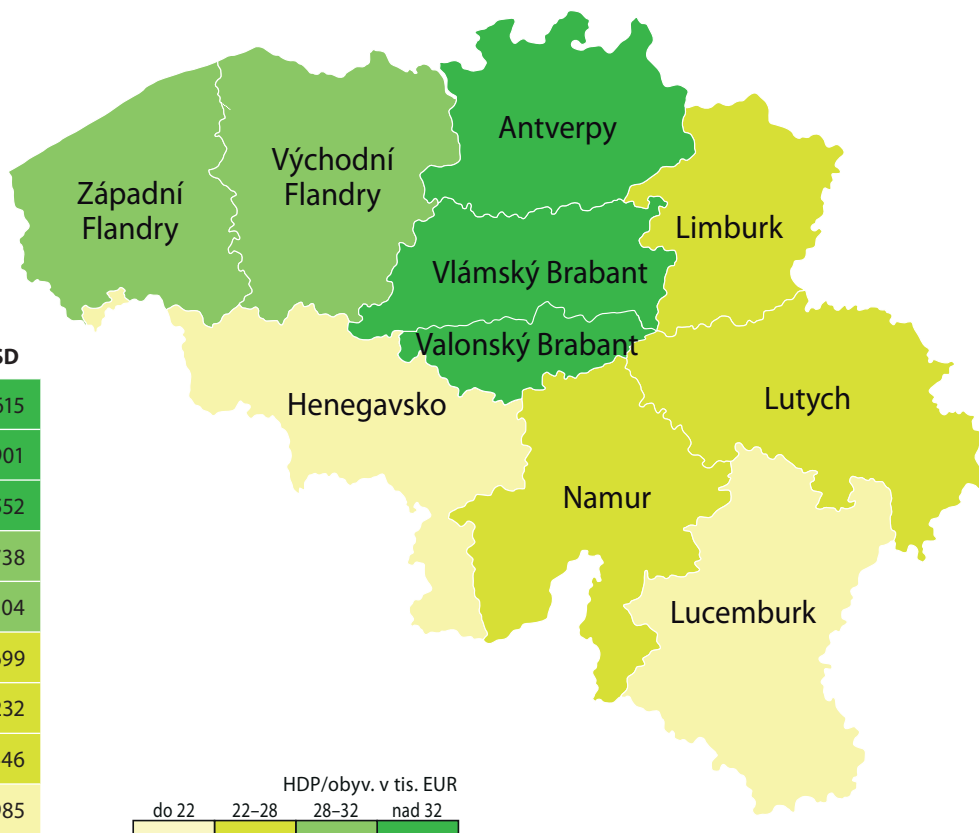
TEXT: JAROSLAV KURFÜRST  
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



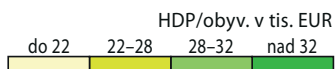
Jaroslav Kurfürst je velvyslancem ČR v Belgii



## HDP PROVINCIÍ BELGIE



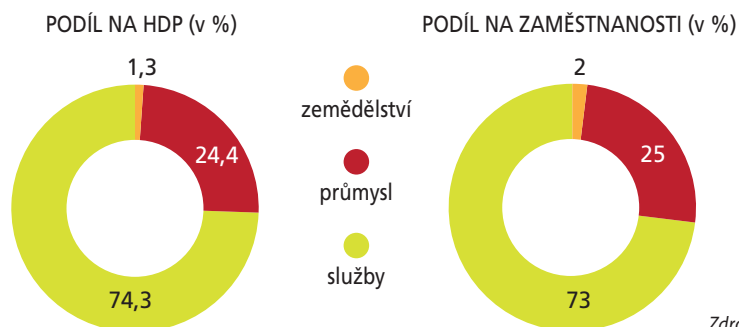
Provincie	HDP/obyv. v USD
Antverpy	37 615
Vlámský Brabant	35 901
Valonský Brabant	34 552
Západní Flandry	30 738
Východní Flandry	29 504
Limburk	26 699
Lutych	24 232
Namur	23 446
Lucemburk	21 985
Henegavsko	21 314



Zdroj dat: Eurostat

Infografika: ©ANTECOM

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ BELGIE



Zdroj dat: Wikipedia

V dubnu bylo završeno úsilí české diplomacie o zřízení přímého železničního napojení ČR a střední Evropy na severní železniční koridor RFC8, který spojuje Severní a Baltské moře. Výbor pro jednotný železniční prostor formálně potvrdil změnu nařízení (EU) č. 913/2010, která je obsahem dohody ministrů dopravy Belgie, České republiky, Německa, Polska, Litvy a Nizozemska a fakticky znamená přijetí České republiky do Výkonné rady železničního koridoru North Sea–Baltic. Dohoda předpokládá i společnou podporu investičním projektům na zlepšení kvality tohoto koridoru, které mohou být v budoucnu financovány z Nástroje pro propojení Evropy (Connecting Europe Facility). Tento krok přinese českým exportérům a dopravcům novou, ekonomičtější a ekologičtější alternativu. Vedle zlevnění nákladů na přepravu umožní toto opatření lépe využívat nabídky jednotlivých námořních přístavů (Rotterdam, Antverpy, Hamburk), které jdou částečně cestou specializace a dělby schopností, částečně si navzájem konkurují cenami za přepravu, manipulaci a další služby.



# ANTVERPSKÝ PŘÍSTAV POSILUJE SVOU POZICI

## Lepší železniční spojení může snížit ceny našeho zboží ve světě

BELGICKÝ PŘÍSTAV ANTVERPY JE DRUHÝ NEJVĚTŠÍ EVROPSKÝ PŘÍSTAV A DESÁTÝ V CELOSVĚTOVÉM SROVNÁNÍ. OBJEM ZBOŽÍ, KTERÉ JÍM PROCHÁZÍ, STÁLE ROSTE A DOSAHUJE 199 MILIONŮ TUN (2014). Z TOHO TĚMĚŘ 25 MILIONŮ TUN JE DOPRAVOVÁNO PO ŽELEZNICI (250 VLAKŮ DENNĚ Z 820 DESTINACÍ VE 23 ZEMÍCH). ANTVERPY JSOU SE SVOU STRATEGICKOU POLOHOU A S KAPACITOU AŽ 1061 KM KOLEJNIC CENTRÁLNÍM ŽELEZNIČNÍM UZLEM PRO TŘI EVROPSKÉ ŽELEZNIČNÍ KORIDORY (1-2-8).

Přístav masivně investuje do svého rozšíření, buduje nové doky a zejména se zaměřuje na modernizaci, automatizaci a tzv. intermodalitu, tedy co nejefektivnější návaznost jednotlivých druhů dopravy na přístavní aktivity (inteligentní dopravní systém, automatizovaná zařízení, skladování, překladiště na říční lodi, železnici a kamiony atd.). Modernizace klade důraz právě na železniční dopravu (mj. vybudování železničního tunelu Liefkenshoek pod řekou Šeldou, což je investice za tři čtvrtě miliardy eur, a druhé plavební komory na levém břehu za 340 milionů). Podíl železniční dopravy na kontejnerové přepravě přes přístav Antverpy by měl vzrůst z dnešních 9% na 15% v roce 2030, současně s růstem podílu říční dopravy z 35% na 42% a hlavně s poklesem kamionové dopravy z dnešních 56% na 43%. Dodatečně poskytuje přístav Antverpy od roku 2014 finanční podporu pro nové železniční propojení. Cílem je podpořit ekologičtější intermodální dopravu a posílit přepravní kapacity. Od příštího roku tak přístav výrazně rozšíří kapacitu a nabídku služeb, které budou moci české firmy zahrnout do svých cenových kalkulací.

V současné době jsou cílovými destinacemi a hlavními distribučními centry v ČR napojenými na antverpský přístav Praha, Brno, Přerov, Lovosice/Česká Třebová a Ostrava-Paskov s frekvencí tří spojení týdně pro každou destinaci. Spojení se realizuje přes německý Duisburg. Posílení možností dopravního přímého železničního spojení ČR s Antverpami může přispět k cenové konkurenceschopnosti českého zboží na světových trzích.

Více informací: [www.rfc-northsea-baltic.eu](http://www.rfc-northsea-baltic.eu)

TEXT: JAROSLAV KURFÜRST  
FOTO: ARCHIV PŘÍSTAVU ANTVERPY



# PIVOVAR V RAKOVNÍKU MÁ TRADICI NEJEN V NÁZVU



**Ing. Zuzana Pittnerová**, exportní ředitelka Tradičního pivovaru v Rakovníku

„KDYŽ VÁM ČESKY HOVOŘÍCÍ AUSTRALANKA NA NÁVŠTĚVĚ V KOREJI NADŠENĚ LÍČÍ, ŽE DO SYDNEY SE DOVÁŽÍ VYNIKAJÍCÍ ČESKÉ PIVO BAKALÁŘ, POTĚŠENĚ SE USMÍVÁTE A V DUCHU SI ŘÍKÁTE, ŽE VŠECHNA TA NÁMAHA STÁLA ZA TO,“ ŘÍKÁ ŘEDITELKA EXPORTU TRADIČNÍHO PIVOVARU V RAKOVNÍKU ZUZANA PITTNEROVÁ.

„Z vlastní zkušenosti vím, že o české pivo je ve světě stále velký zájem. Ať už si ho tam spojují s bývalým Československem nebo v posledních dvaadvaceti letech s Českou republikou, nic to nezměnilo na respektu, který našemu tradičnímu exportnímu artiklu vždy projevovali a projevují,“ tvrdí Zuzana Pittnerová, která profesně strávila řadu let ve Spojených státech.

V posledních letech sílí trend, kdy spotřebitelé upřednostňují kvalitní výrobky od menších pivovarů, s vlastním

příběhem a identitou oproti masové vyráběné, unifikované produkci nadnárodních korporací. Kvalita a tradice jsou klíčovými faktory v rozhodování obchodníků i konečných zákazníků. Každý si rád dá dobré pivo važené tradičním způsobem z těch nejlepších surovin. Současní zákazníci, ať v Evropě či mimo ni, jsou dobře informováni a zajímají se velmi detailně o to, z čeho a jak se piva vyrábějí. A jestli je splněno vše, co odpovídá chráněnému zeměpisnému označení České pivo pro tuzemská výčepní piva a ležáky.



## O KVALITU A TRADICI MŮŽETE OPŘÍT I VYŠŠÍ CENU

Podle slov Zuzany Pittnerové byl do roku 2010 nejprodávanějším pivem z rakovnického pivovaru Bakalář – světlý ležák v půllitrové láhvi. Nové značky Pražačka a Černovar však zamíchaly zákaznickými preferencemi. Mezi nejprodávanější produkty se zařadilo světlé výčepní pivo Pražačka v půllitrové láhvi. Z pohledu exportu si drží pozici další nejžádanější značky Černovar, na tuzemském trhu je nejoblíbenější tradiční značka Bakalář, přestože i u českých spotřebitelů roste obliba piv Černovar a Pražačka, původně cílených výhradně na export.

K určitým posunům došlo v posledních letech i u obalů, i když nejžádanější zůstávají klasické láhve o objemu 0,5l a 0,33l, sudy a plechovky. Rostoucí oblibě doma i v zahraničí se totiž těší malé tzv. party soudky o objemu 5 litrů. „Na tento vývoj jsme vloni reagovali zprovozněním nové stáčecí linky určené právě pro pětilitrové soudky,“ dodává ředitelka exportu Tradičního pivovaru.

## RAKOVNICKÉ PIVO HRAJE PRIM I V ČÍNĚ

Díky vysoké kvalitě si rakovnické pivo vydobylo v obchodních řetězcích či v gastronomii různých zemí prémiové postavení. Svě dlouholeté a loajální zákazníky si udrželo i tam, kde jsou jinak velmi citliví na cenu, jako například v Číně. A protože i obal prodává, stejnou měrou, jakou se společnost soustřeďuje na kvalitu produkce, věnuje se

i přitažlivému designu obalových, právních a propagačních materiálů a cílenému marketingu, který je základem budování každé značky a jejího úspěšného působení na zahraničních trzích.

„Předpokladem exportního úspěchu je i spolehlivě fungující zázemí, kde záleží jak na profesionalitě všech pracovníků, tak ekonomické stabilitě podniku. K ní významně přispívají mimo jiné také kvalitní a flexibilní služby Komerční banky při zajišťování zahraničního platebního styku pivovaru s odběrateli,“ zdůrazňuje zkušená manažerka.

„Každý zahraniční partner může mít specifické nároky na vzhled obalů, vývozní certifikaci a dokumentaci, složení produktů, skladbu nabídky či dodací lhůty, což klade vysoké nároky na organizaci a koordinaci výroby a prodeje, s občasnou nutností improvizace. Každodenní usilovná práce ve výrobě, exportu, expedici a marketingu stejně jako dlouhodobě budovaný vztah se zákazníkem jsou nezbytnou podmínkou toho, aby i lidé na vzdáleném konci světa mohli ochutnat stejně dobré pivo z Rakovníka jako my v Čechách nebo na Moravě,“ pokračuje Zuzana Pittnerová, která dobře ví, jak dlouhá a trnitá může být cesta produktu z výrobní linky k zahraničnímu zákazníkovi.

## NA EXPORTNÍ MAPĚ UŽ CHYBÍ JEN ČERNÝ KONTINENT

V současné době vyváží rakovnický pivovar přibližně dvě třetiny svého

výstavu do 22 zemí světa, s výjimkou Afriky. Příkladem perspektivní spolupráce je třeba Rusko nebo Slovensko, kde jsou velmi oblíbené všechny rakovnické značky: Bakalář, Černovar i Pražačka. Mezi další významné trhy patří Austrálie, Čína, Izrael, země Pobaltí, Bělorusko nebo Ukrajina.

„Pro každou firmu je však dobré export diverzifikovat. Počítáme, že v příštích letech otevřeme našemu pivu ještě další exportní trhy a navážeme spolupráci s novými partnery. Tak bychom měli dosáhnout dlouhodobě vyrovnané pozice na stávajících i nových trzích. Mezi ně počítáme nejen vybrané evropské země, ale zájem chceme upřít také na některé asijské a jihoamerické státy,“ odhaluje exportní ambice Rakovnických Zuzana Pittnerová.

## ZÁKAZNÍCI RÁDI EXPERIMENTUJÍ

Široké portfolio značek a produktů i jejich chuťová variabilita jsou pro navázání spolupráce s novými partnery na zahraničních trzích klíčové. Významnou roli v rozhodování odběratelů hrají nejen jejich záměry a obchodní strategie, ale především chuť a preference jejich spotřebitelů, často formované po léta či dokonce generace místními zvyklostmi, kulturními a společenskými specifiky, životním stylem, podnebím a řadou dalších faktorů.

„Některé zahraniční trhy jsou zaměřené spíše na silnější piva. Pro takové bývá atraktivní naše značka Černovar, kterou ▶▶

## Krátce z historie

Dobré pivo se v Rakovníku vařilo už několik staletí před rokem 1454, který je dnes uváděn jako počátek rakovnického pivovarnictví. V tomto roce přiznává král Ladislav Pohrobek městu „právo mílové“, tedy záruku ochrany a odbytu rakovnického piva před konkurencí „na míli od městských bran“. Dalším významným obdobím jsou pak léta 1588 až 1589, kdy v Rakovníku působí slavný „nezbedný“ bakalář Jiří Pička Písecký – správce školy, bakalář, vzdělanec a znalec, který pivu rozuměl a oblíbil si to rakovnické. Traduje se, že měšťané přesvědčili bakaláře Univerzity Karlovy Píseckého, aby přijal nabídku působit na rakovnické škole, právě chutí rakovnického piva, kterou dobře znal z tehdejších pražských hospod. S jeho větou: „Dobré pivo vaříte, páni míli rakovničtí!“ nadšeně souhlasilo za uplynulá staletí i mnoho jiných znalců.





►► představuje světlý i tmavý ležák, tedy piva s obsahem alkoholu 4,9%. Jinde upřednostňují spíše lehčí piva a tam často vyhovuje prémiové výčepní pivo Pražačka s obsahem alkoholu 4%. Kdo má rád pestrou nabídku a tradiční chuť poctivého českého piva, jistě si vybere z nabídky piv značky Bakalář, kterých se aktuálně vaří sedm,“ konstatuje Zuzana Pittnerová a dodává, že přestože jsou piva Bakalář svou chutí určena především českým spotřebitelům, často překvapí, kde všude napříč kontinenty najdou své nadšené příznivce. „To jen dokládá, že dobré pivo z Rakovníka umějí ocenit fajnšmekři všude na světě. Nezastupitelnou roli zde hraje tradice a některé z našich hospod, které točily pivo Bakalář již za první republiky, se v posledních letech k našemu pivu rády vracejí.“

Dodejme, že rakovnický pivovar vyvážel své pivo i v dobách, kdy byla v rámci plánovaného hospodářství určena na vývoz pouze piva dvou českých „exportních“ pivovarů Pilsner Urquell a Budějovický Budvar. I tenkrát směřovaly značné objemy světlého ležáku Bakalář do tehdejšího Sovětského svazu, ale třeba i do Maďarska.

## KOUZLO TŘÍ RMUTŮ

Již v šedesátých letech minulého století měli Rakovníčtí v nabídce i speciální „exportní“ pivo značky Rakovar, určené pouze na vývoz. Na historii této

osvědčené značky navázali znovu v loňském roce, kdy sládek Radek Holopírek na oslavu 560. výročí vaření piva v Rakovníku připravil toto pivo jako výroční speciál Rakovar 560, vařený tzv. na tři rmuty.

Rmutování je proces štěpení škrobů, kdy se teplá voda smíchaná se sladem dále ohřívá. Specifikem této metody je fáze, kdy probíhá další ohřev po částech a s přesně vymezenými dlouhými časovými prodlevami, a to třikrát, což je způsob vaření typický v historii české výroby. O třírmutovém postupu se zmiňuje i první významný český sládek F. O. Poupě v roce 1794, kdy uvádí, že piva vařená tímto způsobem jsou z pohledu chuťového, vizuálního i čichového velmi plná a výrazná. Podle znalců tak vznikla sladolahoda, jak přezdívali nejlahodnějšímu pivu.

„Zmíněnou bohatou a plnou chutí mohli u našeho výročního speciálu ocenit kromě českých štangastů i slovenští a sbíral i jiná – oficiální ocenění. Letos totiž Rakovar 560 obsadil na Slavnostech piva v Táboře první místo v kategorii Světých speciálů. Druhé získal náš Bakalář v kategorii Tmavé výčepní pivo a dále náš Černovar v kategorii Světlý ležák Premium,“ uzavírá Zuzana Pittnerová. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV TRADIČNÍHO PIVOVARU RAKOVNÍK

## Tradiční pivovar v Rakovníku a.s.



Po roce 1989 prošel pivovar složitým obdobím s řadou vzestupů a pádů a dokonce i úplného útlumu výroby. Tyto peripetie se nepříznivě promítly i do jakosti produktů. Optimističtější kapitola nastala až v roce 2010 s novým vlastníkem.

Zatímco v roce 2010 činil objem exportu rakovnického pivovaru 3600 hektolitřů, v loňském roce už to bylo více než 63 500 hektolitřů z celkového výstupu pivovaru, který překročil 97 tisíc hektolitřů. V roce 2010 byly uvedeny na trh nové značky Pražačka a Černovar, určené primárně pro export. Přibližně dvě třetiny svého výstupu pivovar vyváží do 22 zemí světa.

Pavel Čermák,  
bankovní poradce  
pro korporátní  
klientelu, oblast  
západní Čechy, KB



„Tradiční pivovar v Rakovníku je dlouholetým váženým klientem Komerční banky. Protože upřednostňuje financování svých aktivit z vlastních zdrojů, využívá u naší společnosti především bankovních služeb v oblasti platebního styku. Naše instituce pomáhá rakovnické společnosti rovněž s další identifikací plateb a při dealingových operacích. Jsme rádi, že můžeme být svědky jejího růstu, a to jak co se týče objemů, produktů, tak i exportu.“





**27.KVĚTNA 2015,  
AQUAPALACE  
HOTEL PRAGUE**



**ZDRAVÍ A TRENDY:  
JAK DRŽET KROK  
S NOVÝMI PŘEDPISY  
I NÁROKY HOSTŮ?**



**600 ODBORNÍKŮ  
z HoReCa segmentu  
NA JEDNOM MÍSTĚ**

Nejoblíbenější a největší B2B akce na trhu HOREKA 112 vstupuje do nové dekády! Kongres restaurátérů, hoteliérů a dodavatelů proběhne už 27. května 2015 v pražském Aquapalace Hotel Prague. Na účastníky čekají nejen **nejnovější informace** z oboru, ale také **praktické workshopy, přednášky a diskuze**.

**ZDARMA SE MŮŽE  
PŘIHLÁSIT KAŽDÝ  
PROFESIONÁL Z OBORU,  
ALE POZOR, REGISTRUJTE  
SE CO NEJDŘÍVE,  
KAPACITA JE OMEZENÁ!**

REGISTRACE A NOVINKY O KONGRESU NA:  
→ [WWW.HOREKA112.CZ](http://WWW.HOREKA112.CZ)  
[WWW.FACEBOOK.COM/EHOREKA](http://WWW.FACEBOOK.COM/EHOREKA)  
A V NAŠICH NEWSLETTERECH

### Z programu kongresu vybíráme:

**ÚVODNÍ PŘEDNÁŠKA – Lesk a bída elektronické evidence tržeb**  
doc. Ing. KAREL HAVLÍČEK, Ph.D., MBA., předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, bude informovat o aktuálním stavu zavádění EET do sektoru hotelů a restaurací.

**PANELOVÁ DISKUZE – Jak se změní HoReCa trh po zavedení EET?**  
moderuje doc. Ing. KAREL HAVLÍČEK, Ph.D., MBA., diskutovat budou: Ing. Simona Hornochová (náměstkyně ministra financí ČR), Ing. Václav Stárek (prezident Asociace hotelů a restaurací ČR), hosté z Chorvatska

**PŘEDNÁŠKY – Autentická thajská kuchyně – rychlá, zdravá a výtečná**  
Thajská kuchyně, kterou vás provedou šéfkuchaři thajské restaurace v Itálii Sarayoot Sae Ung a Jan Davidek a Antonín Bradáč, vítězové mezinárodní kuchařské soutěže národních týmů Thailand Culinary World Challenge 2014.

**Propojení ekologie a designu v praxi**  
Gilles Oulevey (SM Guru Mosaic House) se podělí o zkušenosti s provozováním zeleného hotelu s prvním komplexním systémem šedé vody v ČR a prvním hostelem s nulovou emisí CO<sub>2</sub> u nás, který byl oceněn certifikátem BREEAM In-Use „Excellent“.

Zlatí partneři:					Sříbrný partner:	Bronzoví partneři:					Zahraniční partneři:	Nápojový partneři:	Partner tiskárny:	Speciální partneři:	Mediální partneři:	Organizátor:	
	<small>nápoje, život, emoce.</small>	<small>Partner profesionálů.</small>										<small>kofola</small>	<small>EKO KOM</small>	<small>WAVU</small>	<small>HOREKA</small>	<small>TRADE</small>	<small>horeka</small>

## Hudební banka - kompletní hudební servis pro Vaše audiovizuální projekty!

- rozsáhlá databáze produkční hudby z celého světa
- 600 000 skladeb všech žánrů
- služby hudebních stylistů a dramaturgů
- zajištění licencování užitých skladeb

**Kateřina Stanková**  
katerina.stankova@studiofontana.com  
+420 702 019 415

**Marek Bláha**  
marek.blaha@studiofontana.com  
+420 722 649 800

**hudebníbanka.cz**



Do světa za obchodem

# NIZOZEMSKÁ EKONOMIKA SE OKLEPALA Z KRIZE NEJRYCHLEJI

I PŘES DOZVUKY KRIZE SE OD ROKU 2014 VRACÍ OBJEM VZÁJEMNÉHO OBCHODU MEZI ČESKOU REPUBLIKOU A NIZOZEMSKEM KE SVÝM MAXIMŮM Z MINULÉHO DESETILETÍ. CELKOVÝM OBJEMEM OBCHODNÍ VÝMĚNY VE VÝŠI 98 MILIARD KORUN SE ZEMĚ TULIPÁNŮ STALA DESÁTÝM NEJVĚTŠÍM PARTNEREM ČR.



Příznivý trend v kooperaci potvrzuje mimo jiné velký zájem nizozemských firem o české strojírenské dodavatele na nedávném veletrhu ESEF v Utrechtu. Zahraniční kancelář CzechTrade zorganizovala setkání tuzemských exportérů s asociací kovožpracujících společností Metaalunie. Jeho výsledek je pro české firmy povzbudivý signál, aby začaly více využívat ohromný potenciál, který toto evropské centrum mezinárodního obchodu skýtá.

V podobném duchu jako utrecht- ská akce se neslo jednání na veletrhu PLMA, jedné z nejvýznamnějších událostí svého druhu pro privátní značky. Zde se kanceláři CzechTrade podařilo zajistit setkání s generálním ředitelem nákupní skupiny AMS, jeho obchodním ředitelem a nejlepším nizozemským manažerem kvality. České firmy se dozvěděly o nových trendech a podmínkách účasti v tendrech této strategické nákupní aliance, která organizuje nákup pro 14 významných mezinárodních řetězců, z toho dva velké distributory Euroshopper, působí v asi třiceti zemích a objem jejich nákupů činí zhruba 130 bilionů eur.

Tradičně jsme na jednom z nejvyspělejších evropských trhů etablováni v oblasti energetiky, ICT, dopravních prostředků a potravinářství. Českým firmám se však daří prosazovat se i v odvětvích s vyšší přidanou hodnotou, jako je optika, farmaceutika, sklo, chemie a zdravotnická technika.

Významně k tomu přispívá skutečnost, že nizozemské firmy, jejichž produkce má již tradičně vysokou přidanou hodnotu, outsourcují levnější a jednodušší výrobky. Jejich výroba v Nizozemsku by totiž díky vysokým mzdovým nákladům a nedostatku kvalifikovaných pracovníků nebyla konkurenceschopná. Oboustranně perspektivní se ukazuje také forma výrobních kooperací a potenciál nizozemských investic v České republice.

## NA OFFSHORE ENERGY POPRVÉ SPOLEČNĚ

Kromě zmíněných oborů považuje zahraniční kancelář CzechTrade velmi efektivní těžbu ropy, větrnou energetiku a energetiku obecně, jež roste navzdory klesajícím cenám ropy. V tomto sektoru, například offshore výstavbě



ropných plošin, se již některé naše firmy uplatnily, ale nizozemská podnikatelská komunita stále ještě nemá potřebné povědomí o České republice jako o konkurenceschopném potenciálním dodavateli pro toto průmyslové odvětví. Bohužel nás tak konkurence z Polska a Rumunska připravuje o některé zakázky kvůli naší nedostatečné sebereprezentaci na nizozemském trhu.

Právě tato skutečnost inspirovala zastoupení CzechTrade v Rotterdamu k uspořádání společné expozice na prestižním veletrhu Offshore Energy 2014 v Amsterdamu. Událost, známá vysokou oborovou úrovní, již se pravidelně účastní firmy zaměřené na výstavbu offshore ropných plošin, přitahuje přední odborníky z různých konců světa. Tyto společnosti provází pověst subjektů s mimořádně vysokými nároky na dodavatele. Podobné akce by měly přispět k odstranění mentálních a komunikačních překážek v budoucích obchodech.

## PREMIANT V ŽIVOTNÍM STANDARDU

Sedmnáctimilionové Nizozemsko je šestá největší evropská ekonomika a její obyvatelé dosahují jednoho z nejvyšších životních standardů v rámci evropské osmadvacítky. V tomto ohledu dokonce předstihlo Německo a Dánsko. Podle indexu konkurenceschopnosti za rok 2014 je osmou nejúspěšnější ekonomikou. Stojí za tím vysoká produktivita práce a míra zaměstnanosti, velmi vstřícné podmínky pro podnikání, otevřenost ekonomiky, strategická poloha a vzdělaná multilingvní pracovní síla. Pozitivní roli hraje v kondici hospodářství také fakt, že v Nizozemsku nalezneme

největší podíl částečných úvazků mezi členy OECD.

## SVĚTOVÝ LÍDR V HIGH-TECH

Nizozemské království je kolébkou zahraničního obchodu a po staletí si udržuje pozici brány na evropské trhy. Je hlavním distribučním uzlem západní Evropy (79% exportu odtud směřuje do evropských zemí, hlavně Německa, Belgie, Velké Británie a Francie). Nizozemský export se na HDP podílí více než 80%, a země je tak pátým největším světovým exportérem (podíl na světovém exportu činí téměř 4%). Ekonomicky nejnosnější odvětví představují nové technologie a služby. Tvrzení, že Nizozemsko je jedním ze světových lídrů v oblasti high-tech, dokládá mj. fakt, že zde spatřily světlo světa technologie jako WiFi, CD, DVD, Bluetooth a v současné době se dynamicky rozvíjí robotika a nanotechnologie. Třeba společnost Fokker, která se specializuje na inovativní letecké a kosmické systémy, nebo společnost IHC, jež se orientuje na námořní dopravu. Země zaujímá prestižní druhé místo ve vývozu zemědělských produktů (květin a zeleniny) a patří mezi přední producenty strojů na zpracování potravin. Za technologickou kvalitou potravinářské techniky vděčí úzké symbióze s R&D, výzkumným centrem při Univerzitě ve Wageningenu, obdobou Silicon Valley v tomto oboru.

Mezi další důležitá odvětví patří chemický průmysl. Jeho obrat dosáhl 57 mld. eur, země je 5. největším exportérem, operují zde takové společnosti, jako je BASF, AkzoNobel a Shell. Nizozemsko patří mezi špičku také v oblasti vědy a výzkumu. Mezinárodně známá je společnost Sikkens, tradiční ►►



## Nizozemci mají obchodování „v genech“

Již v 16. století se padesát procent světového obchodu uskutečňovalo přes Rotterdam a Antverpy, které byly považovány za překladiště světa. Opravdu „zlatý věk“ však nastal až v 17. století v souvislosti se založením Východoindické a Západoindické společnosti, které z Nizozemska učinily hlavní obchodní centrum světa. Od té doby je tento přímořský stát znám nejen jako centrum mezinárodního obchodu, ale i jako pěstitel a producent květin, zejména tulipánů.

►► nizozemský producent nátěrových hmot. Dobrou pověst si udržuje i strojírenství, například nizozemská společnost ASML, která je největším výrobcem litografických strojů na světě, a odvětví automotive, konkrétně společnosti DAF a Scania. Nizozemsko je také známým centrem kreativního průmyslu, své jméno ve světě si vydobylo díky inovativnímu designu, architektuře, módě i televizní a hudební produkci.

Největším obchodním partnerem Nizozemska je Německo, což je dobrá reference pro ty podnikatele, kteří na německém trhu již uspěli, protože mají potenciál se zaměřit i na trh nizozemský. Pro české firmy je zajímavý rovněž fakt, že přes nizozemské partnery vede cesta na třetí trhy.

## NAKONEC ROZHODNE CENA

Nizozemci jsou velmi dobře obeznámeni s celosvětovou nabídkou a cenami. Při usilování o kontrakt je vysoká

kvalita samozřejmostí a cena hraje zásadní úlohu. Při samotném jednání proto můžete nizozemskému obchodnímu duchu úspěšně čelit detailně zpracovanou cenovou kalkulací nabídky.

V případě, že se vám podaří vyjednat příznivé obchodní podmínky, nezapomeňte na to, že ústní dohoda není pro všechny Nizozemce závazná. Nepříjemnému překvapení se vyvarujete záznamem z jednání, který svému obchodnímu partnerovi pošlete.

Dalším zlatým pravidlem je neustálá komunikace s klientem, jehož je nutné včas informovat o všech změnách v dodávkách. Díky tomu budete mít konkurenční výhodu, protože české firmy mají v Nizozemsku pověst kvalitních a spolehlivých dodavatelů.

Při vstupu na trh vám doporučujeme využít konkrétních poptávek z Nizozemska, vhodným zdrojem je databáze exportních příležitostí na portálu [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz).

Efektivním nástrojem vyhledávání potenciálních obchodních partnerů je osobní účast na veletrzích, která umožní individuální kontakt, jež lze dále rozvíjet. Výhodou účasti na veletrhu za asistence agentury CzechTrade je skutečnost, že zahraniční kancelář Rotterdam vede rodilý mluvčí, který je díky detailní znalosti prostředí schopen českým firmám zorganizovat jednání s významnými firmami, asociacemi a aliancemi i na nejvyšší úrovni. ■

TEXT: MARTIN SEGERS

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE

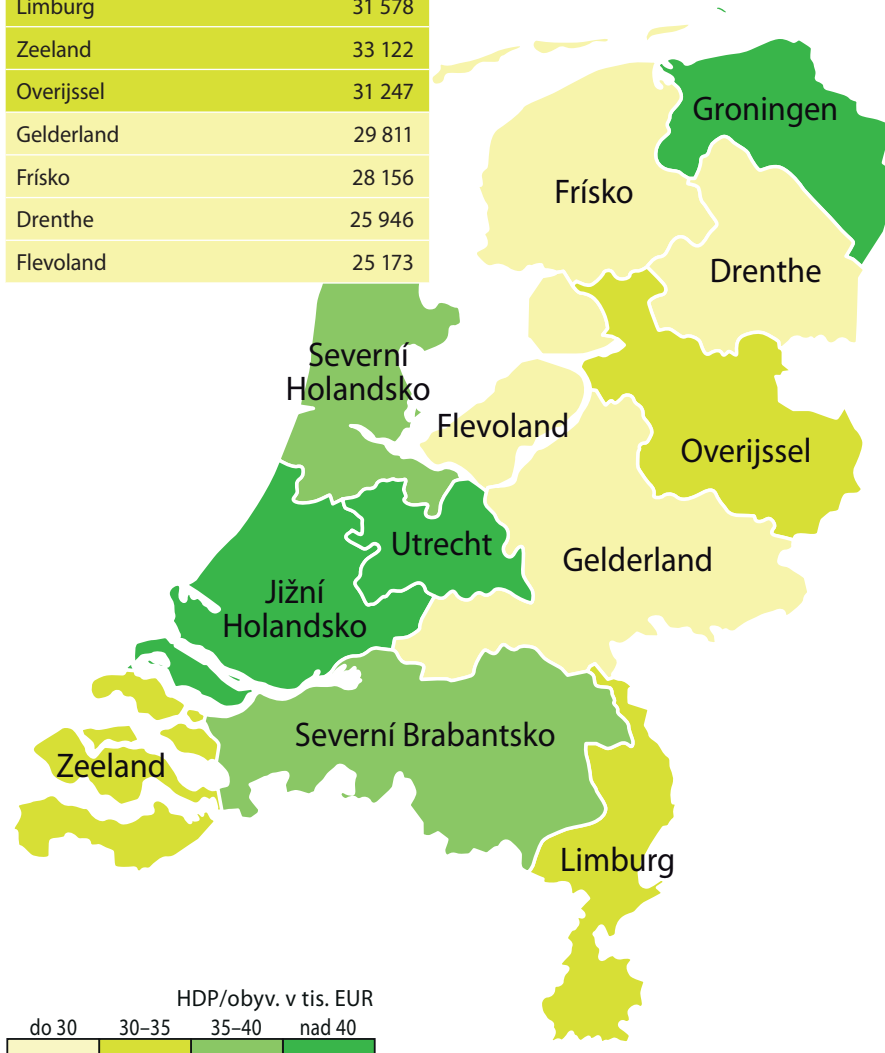


Ing. Martin Segers je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Rotterdamu



## HDP PROVINCIÍ NIZOZEMSKA

Provincie	HDP/obyv. v USD
Groningen	48 692
Utrecht	41 956
Jižní Holandsko	40 631
Severní Holandsko	35 332
Severní Brabantsko	35 332
Limburg	31 578
Zeeland	33 122
Overijssel	31 247
Gelderland	29 811
Frísko	28 156
Drenthe	25 946
Flevoland	25 173

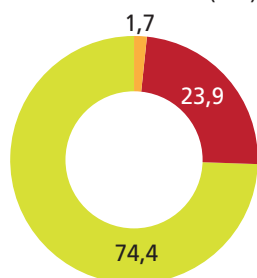


Zdroj dat: Eurostat

Infografika: ©ANTECOM

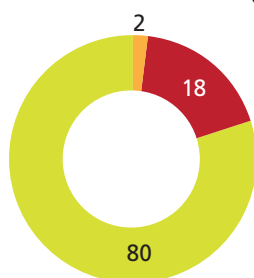
### STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ NIZOZEMSKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)

● zemědělství  
● průmysl  
● služby



Zdroj dat: Wikipedia

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S NIZOZEMSKEM OD MARTINA SEGERSE

- 1 Na jednání si pečlivě připravte odpovědi i na detailní otázky. Nizozemští partneři bývají lepší obchodníci než technici. Jsou otevření, přívětiví a věcní.
- 2 Při jednání jděte rovnou k věci, jinak záhy ztratíte jejich pozornost.
- 3 Kvalitně zpracujte kontrakt a dodržujte ho; není-li potřeba, nedělejte v něm po podpisu velké změny. Přesně specifikujte platební podmínky a postup při případném řešení sporů. Určete právo, podle něhož se budou eventuální spory řešit, a soud, před kterým budou projednávány.
- 4 Ujistěte se, že výrobek, který dodáváte, je stejný jako ten, na kterém jste se s partnerem dohodli. Dodejte ho včas a na správné místo. Hrozí-li časový skluz v dodávkách, neprodleně o tom informujte svého odběratele. Tím si zajistíte jeho důvěru.
- 5 Vyžádejte si od partnera reference o jeho činnosti a ověřte si, zda splnil povinnost registrovat se u Obchodní komory – Kamer van Koophandel (KvK). (Číslo registrace se obvykle uvádí na oficiálních firemních dokumentech, většinou pod zkratkou KvK.) Zde je rovněž uvedena banka, u které má firma vedený účet. Mezi nejznámější nizozemské banky patří ING banka, ABN-Amro (obě vláda zestátnila s cílem ochránit je před dopady finanční krize), Fortis a Rabobank.
- 6 Věnujte zvýšenou pozornost situaci, kdy firma s nízkým základním jměním nabízí realizaci rozsáhlého kontraktu.
- 7 Obchodní jednání si domluvejte s větším časovým předstihem, někdy i několik měsíců. Nizozemci nemají rádi neohlášené obchodní návštěvy.

## **N**AŠE POTRAVINÁŘSTVÍ A ZEMĚDĚLSTVÍ MAJÍ SVĚTU CO NABÍDNOUT

V POSLEDNÍCH DESETI LETECH SE VÝVOZ SMĚŘUJÍCÍ DO SEKTORŮ POTRAVINÁŘSTVÍ A ZEMĚDĚLSTVÍ POSTUPNĚ ZVÝŠUJE. EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST EGAP SVÝM POJIŠTĚNÍM PODPOŘILA EXPORT ZA VÍCE NEŽ 22 MILIARD KORUN. NEJVYŠŠÍ PODÍL NA TÉTO SUMĚ MÁ VÝVOZ SUROVIN, HLAVNĚ OBILÍ, SUŠENÉHO MLÉKA ČI SLADU.

„Z teritoriálního pohledu se jednalo o vývozy do Běloruska, Ruska, na Ukrajinu, do Gruzie, ale také do Albánie, Bulharska, Kazachstánu, Mexika, Mongolska, Polska, Uruguaye či Etiopie a na Kubu. A zejména v oblasti vývozu potravinářských technologií jsme podpořili celou řadu malých a středních podniků,“ doplňuje Jan Dubec z obchodního úseku EGAP.

Velmi dobrým českým vývozním artiklem jsou například zařízení pro pekárny, pivovary, minipivovary, mlékárny a výrobu sýrů. V tomto segmentu EGAP uzavřel v posledních deseti letech více než 60 pojistných smluv.

### ČESKÉ PEKÁRENSKÉ LINKY V RUSKU, BĚLORUSKU ČI MONGOLSKU

Hlavním dodavatelem pečiva na loňských zimních olympijských hrách v Soči byl Sočinskij chlebozavod. Tato pekárna funguje už od roku 1937, před ZOH ale prošla velkou modernizací. Nové technologie přitom dodaly české firmy LS-Liberecké strojírny, J4 a Topos, přičemž dodávku financovala UniCredit Bank a pojistil EGAP. Podle slov generálního ředitele EGAP Jana Procházky jde o vzorový příklad podpory českých malých a středních podniků.

Ředitel pekárny Sočinskij chlebozavod Artjom Gjučenko potvrdil, že instalované české stroje fungují bez problémů. „Vybral jsem si je na základě prohlídky tří jiných pekáren a jsem s nimi naprosto spokojen,“ dodal. Pekárna produkuje v současné době denně 70 tun pečiva a zásobuje celou aglomeraci v oblasti



Pro modernizaci pekárny v Soči byly vybrány české technologie

Soči. Přímo v závodě zaměstnává 250 lidí a vlastní 15 svých prodejen. O rozvoz pečiva se denně stará dalších 100 řidičů.

Společnost J4 byla úspěšná i ve vývozu menší pece pro pekárnu Slonin v Bělorusku. Tento obchodní případ financovala ČSOB a opět pojistil EGAP. Menší pec je přitom určena na pečení bílých baget a žitnopseničného chleba. J4 se prosadila i v Mongolsku, kam se podařilo vyvézt pekařské zařízení za téměř 1,9 milionu eur.

### PIVOVARY A PIVO: ETIOPIE, SÝRIE, MEXIKO

S podporou EGAP bylo v posledních letech ve světě postaveno pět pivovarů a minipivovarů, na dalších třech se české firmy podílely formou subdodávek.

Největší zakázkou byla výstavba pivovaru v Etiopii, který byl dokončen letos v únoru. Královéhradecká strojírna ZVU POTEZ do moderního podniku společnosti Raya Breweries dodala kompletní technologie včetně stavebních prací a náhradních dílů v hodnotě přes 764 milionů korun. Součástí dodávky byla kotelna, trafostanice, úpravná vody, čistíčka odpadních vod či rezervní zdroj energie. Dodaná technologie patří mezi nejmodernější úsporná zařízení v oboru pivovarnictví. Využívá energie brydových par ve varně k ohřevu vody a zachytává CO<sub>2</sub> při procesu kvašení.

Pivovar vyrostl během dvou let v severoetiopském městě Maychew Town, které leží 650 km od hlavního města Addis Abeba. Výstavem 600 tisíc hektolitřů piva je objemově srovnatelný





Technologie a zařízení pro pekárny, pivovary a mlékárny ale nejsou zdaleka jediné, které EGAP podpořil při exportu do rizikovějších teritorií. České firmy vyvezly také lisy na rostlinné oleje, udiřenská zařízení, balicí linky na zeleninu, linky na zpracování a balení nápojů, zařízení na zpracování masa či technologie pro zpracování semen a obilí. Úspěšné jsou též dodávky zemědělských technologií a investičních celků (vepříny, krávy, masokombináty) dodávané například firmami Bauer Technics či Farmet.

například s pivovarem Svijany. Jde tak o skvělou českou referenci na africkém kontinentu.

V roce 2012 byl také dokončen pivovar v Sýrii. Šlo o dodávku pro společnost AFAMIA BEVERAGES Company LLC s kapacitou 135 tisíc hektolitrů za rok. Vývozcem byla královéhradecká společnost DIO, která má několikaletou zkušenost s kompletními dodávkami pivovarů jako hlavní subdodavatel své mateřské společnosti ZVU POTEZ.

Na vzestupu je z pohledu EGAP také pojišťování vývozu piva. Jedním z nových klientů pojišťovny je například Rodinný pivovar Bernard. Ten s pojišťovnou v loňském roce uzavřel pojištění typu B proti riziku nezaplacení na dodávky piva a obalů mexickému dovozci Importadora G5C, S.A. de C.V. do města Mexico City. Celková hodnota všech pojištěných dodávek byla v loňském roce 3,2 milionu Kč. Díky pojištění EGAP mohla společnost nově nastavit platební podmínky a jen loni došlo k více než dvojnásobnému nárůstu vývozu pivovaru Bernard do Mexika.

## SÝRÁRNY PRO BĚLORUSKO

Tři větší projekty v oblasti dodávek zařízení na výrobu sýrů realizovala postupně v Bělorusku společnost VPS engineering. Ve veřejných tendrech uspěla především

v konkurenci s německými vývozci. Šlo o zařízení pro běloruskou mlékárnu Postavskij moločnyj zavod v celkové hodnotě 137 milionů korun, kterou financovala pražská pobočka Commerzbank a pojistil EGAP.

Další kontrakt pak byl dodávka automatické technologické linky na výrobu polotvrdých sýrů o kapacitě 30 tun za směnu včetně kompletního zařízení na solení sýrů pro sýrárnu v běloruském Slutsku. Vývoz v hodnotě téměř 150 milionů korun se opět uskutečnil s pojištěním EGAP. Zajímavé je také to, že české dodávky představovaly více než 90 procent celého kontraktu. Společnost VPS engineering si tak upevňuje pozici na běloruském trhu v oblasti technologií pro mlékárenský průmysl.

Nejnovější zakázkou v této oblasti je pak vývoz zařízení na zpracování mléka a syrovátky pro běloruského dovozce Babuškina Krynka za více než 120 milionů korun, který se podařil české akciové společnosti Mega. Běloruský mlékárenský holding je přitom největším výrobcem mléčných produktů v zemi a významná část produkce je určena pro export. Mega uspěla ve velmi náročném výběrovém řízení, má přitom v Bělorusku své zastoupení už sedm let a s podporou EGAP v minulosti už vyvezla dodávky za 2 miliony eur. Z hlediska rozsahu jde nyní o pilotní projekt a jeho realizace by



měla umožnit i další dodávky. Je totiž podporován ze strany běloruské vlády a je zařazen do Běloruského programu rozvoje mlékárenského průmyslu. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ  
FOTO: ARCHIV EGAP

AUTORKA JE ŘEDITELKOU PR A KOMUNIKACE EGAP

Jim Carroll:

# FARMÁŘ ZÍTŘKA? CHYTRÝ TELEFON, BIG DATA A AUTONOMNÍ TECHNIKA

MĚSTSKÉ SKLENÍKY PŘIPOMÍNAJÍCÍ MRAKODRAPY, ZAVLAŽOVACÍ ZAŘÍZENÍ, V NICHŽ MÁ KAŽDÁ TRYSKA SVOJI IP ADRESU, ANEBU TŘEBA UMĚLÉ NÁHRAŽKY VAJEC. ZEMĚDĚLSTVÍ A POTRAVINÁŘSTVÍ BUDOUČNOSTI PŘINESE VELKÁ PŘEKVAPENÍ – A NA MNOHÁ Z NICH JE BEZPOCHYBY ZADĚLÁNO UŽ DNES, ŘÍKÁ JIM CARROLL, PŘEDNÍ SVĚTOVÝ FUTURISTA, MEZI JEHOŽ KLIENTY PATŘÍ FIRMY DUPONT ČI NESTLÉ, ALE TAKÉ MICROSOFT A NASA. ZEMĚDĚLSTVÍ, AČ VNÍMÁNO JAKO TRADICIONALISTICKÉ AŽ ZPÁTEČNICKÉ, JE PROSTĚ JEDNÍM Z NEJINOVATIVNĚJŠÍCH OBORŮ, TVRDÍ CARROLL.



Futurolog **Jim Carroll** se zabývá trendy budoucnosti a jejich dopadem na obchodní modely a firmy jako takové. Prestižní časopis *BusinessWeek* ho v této oblasti zařadil mezi světovou špičku. Jeho služeb využily mimo jiné NASA, Společnost Walta Disneyho nebo Švýcarské fórum inovace (Swiss Innovation Forum). Jim je také autorem desítek úspěšných knih, jako je *Budoucnost patří těm, kteří jsou rychlí* (*The Future Belongs To Those Who Are Fast*) a nebo *Připravit se, pozor, hotovo: Jak inovovat, když rychleji je nově rychle* (*Ready, Set, Done: How to Innovate When Faster is the New Fast*). Se svou rodinou bydlí v kanadském Torontu.

trávím s nimi hodně času a podle mě jde o jednu z nejinovativnějších skupin. Většina lidí si myslí, že jsou farmáři pomalí, moc se nemění, používají metody padesát let staré. Opak je ale pravdou. Každým rokem se jim daří o něco navýšit výnosy. Úspěchy, které v této oblasti zaznamenala věda, přitom slibují, že tomu tak bude i nadále. Proto tvrdím, že pokud některý sektor zvládne nároky spojené s tím, co nás jako lidstvo čeká, bude to právě zemědělství.

## NOVÁ GENERACE FARMÁŘŮ BUDE HNACÍM MOTOREM

**Přesto, jak jste ostatně sám zmínil, většina lidí zemědělce a zemědělství mezi progresivní síly dneška neřadí. Co by je mohlo přesvědčit o opaku, co v poslední době zaujalo vás?**

Jednou z nejvýznamnějších věcí je nástup nové generace. U nás v Severní Americe máme hodně rodinných farem a mnohé v tuto chvíli přebírají pětadvacetiletí synové nebo dcery. Přicházejí ze škol vybaveni tablety, laptopy, chytrými telefony, mají hodně dat a hodně nápadů. Co se inovací týče, jsou velmi motivovaní, mají nesmírnou chuť věci posunout kupředu. A to se výrazně projeví v podstatně rychlejší adaptaci technologií a postupů, jako je *precision farming* nebo třeba autonomní traktory. Jde prostě o novou, hodně odlišnou generaci, která se stane velmi silným hnacím motorem.

## MUSÍME NASYTIT SVĚT

**Populační exploze, degradace životního prostředí, technologický pokrok... To je jen ochutnávka faktorů a trendů hýbajících v současnosti většinou sektorů. Který z nich je nejdůležitější v souvislosti se zemědělstvím, co pokud ne přímo determinuje, tak alespoň ovlivní jeho budoucí podobu?** Je tu jedno číslo, které používám v podstatě pořád. Je totiž ohromující a dává vše do patřičné perspektivy: globální

produkce jídla se během příštích třiceti let musí zdvojnásobit, abychom udrželi tempo s požadavky narůstajícího počtu lidí. Nové orné půdy už přitom moc není. To je základní, nezpochybnitelný fakt. Jde nám o nasycení světa.

**Jak pravděpodobné je, že se něco podobného nezdaří nebo že s tím budeme mít problémy?**

Já si jsem celkem jistý, že to zvládneme. Víte, často přednáším zemědělcům,





### Znamená to, že zemědělství čeká revoluční skok kupředu?

Nemyslím si, že by šlo o revoluci. Nedávno jsem například přednášel asociaci producentů vajec. Jejich předseda je padesátník a přitom je to člověk, který je také velmi inovativní, podobně jako jeho syn. Rozdíl mezi nimi – a obecně mezi generacemi – je podle mě v rychlosti, s níž ti mladí budou nové věci přijímat. Proto bych nehovořil o revoluci, ale spíš o trendu, který zemědělství jako sektor v následujících letech velmi výrazně ovlivní.

### Co se tedy díky mladé farmářské krvi stane součástí nového standardu? Jaké technologie a postupy umožní nakrmit bezmála devět miliard lidí, které budou žít na Zemi v roce 2050?

Objeví se mnoho nových metod. Zmínil jsem *precision farming*, tedy schopnost posbírat a využít podrobná data o půdě, o geografii, o tom, kolik a jaká umělá hnojiva je třeba použít a tak dále. Zemědělci o tom diskutují už dlouho, ale teď jsou k dispozici technologie, které to umožní. Vezměte si GPS a jeho využití, to farmy posunulo o výrazný kus kupředu. Další posun pak mohou přinést například preciznější zavlažovací technologie. Blíží se doba, kdy každá tryska, každý nástroj využívaný k zavlažování bude individuálně nastaven a řízen s pomocí tabletu; bude mít vlastní IP adresu, což od základu změní to, jak se při pěstování plodin využívá

voda. Trendů a myšlenek je tedy mnoho a hodně se jich stává realitou.

### Společně s novou technikou budou nejspíš hrát čím dál tím významnější roli chemikálie, umělá hnojiva a GMO. Nehrozí, že to přeženeme, že se nám dopování přírody vymkne z rukou?

Nepatřím do tábora, který pracuje s obrazem zkázy, s chmurami a s koncem světa. Jsem optimista a jsem přesvědčen o tom, že to nejlepší, co lidský druh může udělat, je jít kupředu. Jistě, vyvinuli jsme atomovou bombu a následně přišli na to, že to nebyl dobrý nápad. A od té doby děláme, co je v našich silách, abychom tuto Pandořinu skříňku už nikdy neotevřeli. Nikdo ale nemůže vyloučit, že otevřeme jinou. Vezměte si automobily, které se řídí samy. Jsou lidé, podle kterých je to nebezpečné. Mají pravdu? Je na každém z nás, jak se k těmto věcem postaví. Můžete se k nim stavět se skepsí, nebo se na trendy budoucnosti dívat pozitivně, postavit se k nim čelem a pokusit se případná rizika minimalizovat.

## OBLIBA FARMÁŘSKÝCH TRHŮ STOUPÁ I V AMERICE

**Je to tedy na každém z nás, jak jste zmínil. Vědí to spotřebitelé, respektive uvažují o tom v takové míře, aby to ovlivnilo celý sektor? Během osmiletého pobytu v Kanadě mě šokovalo,**

### jak málo lidí v porovnání se západní Evropou zajímá, odkud jejich potraviny pochází.

I zde v Severní Americe se určitě přístup lidí výrazně mění. Sobotní farmářské trhy jsou například nesmírně populární, a celý tento segment tak posiluje. Řekl bych, že se jasně ukazuje síla internetu, díky němuž si lidé mohou i v tomto smyslu budovat a posilovat vztahy a vazby s konkrétní farmou, případně konkrétním výrobcem. Důležité je ale doplnit, že ve společnosti existuje skupina lidí, kteří si něco podobného přejí, a jiná skupina, které je to úplně jedno. To jen potvrzuje, že lidský druh prostě nelze napěchovat do jedné škatulky.

### Zaměříme se na první skupinu. V posledních deseti, patnácti letech díky ní bio a obecněji výrobky akcentující zdraví a šetrný přístup k přírodě zažívají boom. Bude pokračovat?

Na Západě tento segment určitě bude i nadále růst. Všichni totiž máme telefony, tablety a počítače a s jejich pomocí můžeme mít onu přímou vazbu s výrobcem našich potravin, o níž jsem mluvil. Určitě přitom část společnosti bude něco podobného chtít a vyžadovat. Na druhou stranu je třeba také vnímat realitu. Nedávno jsem byl v jednom z menších měst v Arizoně a tučet běžných vajec v tamním obchodě byl k dostání za 1,99 dolaru, zatímco organická vajíčka přišla na 7,99 dolaru. Kdo nám přitom může garantovat, že jsou ►►

► skutečně organická? Kdo může zaručit, že jsou jiná, lepší, čtyřikrát lepší? I proto si myslím, že si část společnosti bude vybírat i nadále na základě ceny či reputace dané firmy a o přímé vztahy s producenty nebudou mít zájem. Budou prostě důvěřovat dodavatelským řetězcům.



## TRENDEM JSOU SVAČINY

**Když už mluvíme o zdraví, nesmíme opomenout druhý významný trend, důraz na komfort. Tento požadavek zajišťuje úspěch nových produktů, jako jsou krájená čerstvá zelenina a ovoce, které na počátku minulých dekád zažily růst poptávky v řádu miliard dolarů. Vidíte kolem sebe produkty či služby, které by v blízké budoucnosti mohly takto robustně růst?**

Jedním z trendů, které má smysl sledovat, jsou svačiny a zejména pak zdravé svačiny. To je kategorie, jejíž význam velmi rychle narůstá. Nedávno jsem přednášel pro společnost Pepsi a dlouze jsme tehdy diskutovali fakt, že se svačina po snídani, obědu a večeři stala svým způsobem čtvrtým jídlem dne. Na Západě, v Severní Americe a Evropě, je přítomně hodně lidí, kteří se aktivně zajímají o svou výživu, myslí na zdraví, svou váhu a další otázky spojené s jídlem. Proto chtějí jíst zdravě, což také mění přístup k tomu, co svačíme. Zažíváme posun od slaných pamlsků, jako jsou brambůrky, ke zdravějším věcem. Příležitosti s tím spojené jsou přitom obrovské.

**Co si možná i v souvislosti se zdravými svačinami myslíte o diskutovaných náhražkách masa v podobě, jak ho známe na Západě, tedy o pojídání hmyzu nebo o umělém masu?**

Všichni jsme si vědomi, že v Asii je vnímání toho, co je k jídlu, svým způsobem odlišné. Co se pak masa vypěstovaného v laboratoři týče... já mám rád svůj steak. Neumím si představit, že bych něco podobného dobrovolně volil. Nicméně připouštím, že život nabízí nečekané a někdy divoké zvraty. V Silicon Valley se tak pracuje na projektu, který podporují špičkoví experti a vážení finančníci a jehož cílem je najít umělou náhražku vejce. Nikdo prostě nemůže vědět, co se stane zítra. Je tu spousta lidí se spoustou nápadů.

## DÁME SI V BUDOUCNU JEŠTĚ STEAK?

**Jak pravděpodobné je, že si zmíněný steak a nebo jiné druhy potravin, na něž jsme běžně zvyklí, v budoucnu nedáme, že prostě buď zmizí z obchodů, případně se stanou vzácnými?**

V tuto chvíli je všude kolem nás stále spousta takzvaného junk foodu, potravin s vysokým kalorickým obsahem, ale nízkou výživnou hodnotou. Západní společnost si například vybuodovala nezdravý vztah ke slazeným limonádám, brambůrkům a cereáliím, jejichž základem je cukr. Poptávka po všech těchto výrobcích nicméně pomalu, ale jistě uvažá. Globálně totiž čím dál tím větší část populace přijímá premisu, že pokud člověk chce žít déle, musí volit zdravý životní styl. Do toho průmyslově zpracované potraviny, potraviny s vysokým obsahem cukru, tuku a podobně prostě nezapadají. Může to trvat pět nebo také třicet let, ale jednoho dne zjistíme, že tento trend změnil trh. Nedávno jsem pročetl výsledky firmy Kellogg's a z nich jasně vyplývá, že jim jdou prodeje dolů. A to samé platí globálně třeba i o McDonald's.

**Jinými slovy, pokud nějaké potraviny zmizí, bude to díky ochabující poptávce, nikoli kvůli problémům na straně dodávky, tedy například kvůli nedostatku zemědělské půdy...**

Bude to nejspíš vlivem obojího. Poptávková strana hraje nicméně v tuto chvíli bezesporu mnohem významnější roli, než jakou hrála řekněme před deseti nebo dvaceti lety.

**Co se týče nedostatku půdy, jedním ze zajímavých trendů, které se tento problém snaží řešit, je takzvané městské farmaření. Co si o tom myslíte, může pomoci uživit megapolé zítřka?**

Jsem přesvědčen o tom, že je to trend budoucnosti. Významná část populace bude zanedlouho žít v obrovských městských aglomeracích. Takto výrazný trend bude inspirací podnikatelům a zemědělcům, kteří začnou pochybovat o výhodách extra dlouhých dodavatelských řetězců. Namísto toho je přece možné budovat věže podobné skleníkům a pěstovat mnohé potřebné v nich. Můžeme si pohrát se světlem, recyklovat vodu, můžeme vytvořit do detailu kontrolované prostředí, a tím omezit a nebo úplně vymizet problémy spojené s příliš dlouhými řetězci. Už teď v této oblasti dochází k mnoha zajímavým pokusům a mě by vůbec nepřekvapilo, kdyby do ní v tuto chvíli vstupoval třeba Bill Gates či někdo podobný s tím, že jde o další miliardový či bilionový byznys.

**Jak říkáte, Organizace spojených národů očekává, že v roce 2050 bude žít ve městech více než 60 procent populace. Tím se do značné míry změní způsob rostlinné i živočišné produkce. Bude tak zemědělství v roce 2050 naprosto odlišné, respektive v čem se bude nejvíce lišit?**

Pětadvacetiletému mladíkovi, který v tuto chvíli začíná se zemědělstvím, bude v roce 2050 šedesát. Je přitom součástí generace, která nezná svět bez internetu, a to se na tom, co a jak dělá, projevuje. Jeho děti budou opět hodně odlišné. Rodí se totiž bezmála s mobilem v ruce, v době, kdy technologie narušují vnímání vzdálenosti. Věci tak budou opět dělat trochu jinak. Věřím přitom, že půjdou správným směrem. Věřím, že zemědělství je už do značné míry progresivní a inovativní sektor a že to bude platit v čím dál tím větší míře.

S JIMEM CARROLLEM SI POVÍDAL ROMAN CHLUPATÝ  
FOTO: ARCHIV J. CARROLLA A SHUTTERSTOCK





# Exportní večery: Globální obchod dnes i pozítří

Originální a praktické pohledy a rady, přednášející z českých a světových firem i špičky ze státní správy, možnost networkingu. Pořádají Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické, Studentský klub obchodu a konkurenceschopnosti, publicista a konzultant Roman Chlupatý. Účast zdarma po registraci na adrese [skok@vse.cz](mailto:skok@vse.cz).

**Od 17. února do 12. května každé úterý od 18.00 v učebně RB 212  
v Rajske budově Vysoké školy ekonomické v Praze na Žižkově  
(náměstí Winstona Churchilla 4).**

- 28/4 Michal Mejstřík, Mezinárodní obchodní komora: Mění se světový řád, mění se pravidla globálního obchodu
- 5/5 Jiří Grund, Grund a.s.: Příběhy úspěšných aneb Jak zvítězit (i) v Americe
- 12/5 Luděk Pfeifer, M.C. TRITON: Globální trhy pozítřka aneb Trendy, které (z)mění náš svět

*Změna programu vyhrazena*



**HlídacíPes**<sup>ORG</sup>  
ŽURNALISTIKA A PUBLICITAČNÍ ČINNOST





# KLEPŠÍMU VYUŽITÍ PŮDY VEDE MNOHO CEST JEDNOU Z NICH JE BIOUHEL

ODBORNÍKY PATRNĚ NEPŘEKVAPÍ KONSTATOVÁNÍ, ŽE NEJÚRODNĚJŠÍ ZEMĚDĚLSKÁ PŮDA SE NACHÁZÍ V BRAZILSKÉ AMAZONII. ZDALEKA VŠAK NENÍ JEN VÝTVOREM PŘÍRODY, ALE PŘEDEVŠÍM VÝSLEDKEM LIDSKÉ ČINNOSTI.

## VZOREM BRAZÍLIE I JAPONSKO

Vypadá to tak, že tamní indiánské kmeny pracovaly na zúrodnění rozsáhlých ploch už před dvěma tisíci lety. Podle všeho byl cestou k úspěchu proces, kterým vypalovali vegetaci. Činili tak při nízkých teplotách s velmi omezeným přístupem vzduchu. Pálením nevznikal popel, ale kvalitní dřevěné uhlí, které pak zakopávali do země. Dnes mluvíme o pyrolýze. Půda pak obsahuje tolik biouhlu a na něj vázaných živin, že ani mnoho let po odlesnění a při trvalém intenzivním využívání nevykazuje vyčerpání a je stále vysoce úrodná.

Jinou zemí, která má bohaté zkušenosti s využitím této látky, je Japonsko. Především poznatky z obou zmíněných zemí vyústily do návrhu aplikovat tuto metodu cílevědomě i jinde ve světě. Díky Technické univerzitě v Ostravě dělá první krůčky i Česká republika. Učí se přitom u sousedů.

## ÚSPĚCH PO DVACETI LETECH

Jedním z podnětných příkladů ve výrobě biouhlu, a to i pro české podnikatele, může být rakouská firma Sonnenerde v burgenlandské obci Riedlingsdorf. Její majitel Gerald Dunst se zpracováním biomasy zabývá více než dvacet let. Z velkého nadšení pro tuto metodu zakoupil před třemi lety prototyp pyrolyzačního zařízení, které dále vyvíjel a s jehož pomocí vyrábí nejen biouhel, ale jako vedlejší produkt i elektřinu. Biouhel pak přidává

do mnoha specifických druhů zeminy, jejichž výrobě se věnuje, a samozřejmě i do „své“ černozemě. Jak říká, trvalo mu šest let, než ji doladil k dokonalosti amazonského vzoru.

Dnes vyprodukuje denně asi pět kubických metrů této zázračné látky, jak ji sám nazývá: „Biouhel zadržuje vodu i živiny v ní rozpuštěné. Přidávat do půdy jen biouhel by ovšem bylo příliš drahé a zároveň nefunkční. Je nutné jej smíchat s dalšími mikroorganismy a vytvořit jedinečnou kombinaci, která zajistí dlouhodobou úrodnost půdy. Na hektar stačí jedna tuna koncentráta. Látka je přitom velmi trvanlivá. Biouhlem najde využití i v živočišné výrobě, jako přídavek krmiva pro hovězí dobytek. Vždyť který člověk by neznal živočišné uhlí jako lék při žaludečních těžkostech? Stejnou roli, ovšem preventivní, sehrává pak biouhel u zvířat. Stačí jedno procento objemu krmiva. Biouhel kromě toho vynikajícím způsobem neutralizuje i odpadní vody v kanalizaci a také dobře čistí vzduch.“

## EKOLOGICKÝ SNÍLEK

Gerald Dunst přitom nezpracovává jen „čisté“ zemědělské plodiny, ale i zelený odpad v tom nejširším slova smyslu. Mohou to být zrovna tak větve lesních stromů, které dřevorubci nezužitovali, jako třeba odpad z městských parků a nebo i hřbitovů.

Dovezený odpad je však před použitím nutné třídít, protože obsahuje „kletbu moderní doby“, zbytky umělé hmoty. Na třídění si najímá brigádníky z blízkých



**Gerald Dunst,**  
majitel rakouské firmy Sonnenerde

obcí. Při platbě patnáct eur za hodinu prý nikdy nemá o brigádníky nouzi.

Jeho příklad ukazuje, že pyrolýza a její produkt biouhel představují udržitelný způsob likvidace zemědělského odpadu (druh plodiny nehraje roli), výroby zelené energie a produkce přísad do půdy. Kvůli nedostatečné legislativě a slabé podpoře vlád se však tato látka využívá zatím jen omezeně.

## EKOLOGICKÉ ZEMĚDĚLSTVÍ JAKO PROSTŘEDEK I CÍL

Ke změně nynějšího stavu má pomoci mezinárodní program E2BEBIS,



## E2BEBIS

Mezinárodní projekt zaměřený na zvýšení povědomí o novém ekologickém přístupu k zemědělství, který spočívá ve využití biouhlu. V letech 2012 až 2014 do něj bylo zapojeno pět zemí: Itálie, Polsko, Slovensko, Slovinsko a Česká republika, nyní se počítá s dalším kolem plánovaným do roku 2020. Nová výzva pro zájemce o podporu byla uzavřena 15. dubna 2015. Z českých pracovišť se v této záležitosti angažuje zejména Výzkumné energetické centrum Vysoké školy báňské – Technické univerzity v Ostravě a dříve i Evropská rozvojová agentura v Praze.

[www.e2bebis.eu/](http://www.e2bebis.eu/), [www.central2020.eu/](http://www.central2020.eu/),  
[www.cost.european-biochar.org](http://www.cost.european-biochar.org)

## Některé příklady využití biouhlu

- Účinné hnojivo přidávané do kompostu
- Zúrodnování půdy
- Součást potravy hospodářských zvířat
- Dekontaminace vzduchu
- Regulace vlhkosti ve stavebních materiálech
- Ochrana před elektromagnetickým smogem
- Ochrana odpadních vod před zamořením pesticidy
- Úprava pitné vody, zejména v rozvojových zemích
- Výroba kosmetických přípravků

do něhož je zapojená také Česká republika. Ján Verěš z Výzkumného energetického centra Technické univerzity v Ostravě k tomu poznamenává: „V závěrech z prvního kola jsme koncem minulého roku konstatovali, že ideální oblastí pro aplikaci této metody v podmínkách Česka je Moravskoslezský kraj, kde plánujeme založení pilotního sdružení zainteresovaných firem. Tato oblast má totiž bohaté zásoby potřebné suroviny, v tomto případě dřeva. Základnou by mohl být konkrétně dřevařský závod v Paskově, který produkuje dostatečné množství dřevní štěpky. Jinou alternativou je přímé využití dřeva jako zelené biomasy. V projektu jsme dospěli k ceně 44 eur za tunu biomasy, což je

podle našich výpočtů plně konkurenceschopný předpoklad.“

Ostravští vědci by byli rádi, kdyby se ve věci více angažovala i samotná Česká republika. Nedávno proto vedli iniciativní jednání v Senátu, kde představili možnosti této technologie a nyní doufají v pozitivní pokračování.

Popsanou metodu výroby by mohly využívat například podniky, které se zabývají

zpracováním dřevěných a zemědělských přebytků nebo živočišného a městského odpadu. Schůdnou alternativu představuje i pro dodávatele energie z obnovitelných zdrojů. A konečně družstva, farmy i jednotliví zemědělci mohou pomocí této látky zvýšit úrodnost půdy, snížit množství aplikovaného hnojiva a omezit zatížení životního prostředí. ■

TEXT: JOZEF GAFRÍK

FOTO: AUTOR A SHUTTERSTOCK

inzerce



Jen efektivní podnikové procesy vedou k udržení se na trhu, zvýšení konkurenceschopnosti a expanzi

## PŘESNĚ PODLE VAŠICH POTŘEB OBOROVÉ ŘEŠENÍ OD MINERVY ČR

Pomáháme výrobním podnikům s optimalizací podnikových procesů:

- › prodej a nákup
- › finance a manažerské rozhodování
- › řízení lidských zdrojů
- › logistika a skladování
- › údržba strojů a majetku
- › řízení vztahů se zákazníky
- › plánování a řízení výroby



Informujte se jak zefektivnit oblasti Vašeho informačního systému na [marketing@minerva-is.cz](mailto:marketing@minerva-is.cz)

[www.minerva-is.eu](http://www.minerva-is.eu)



# PŘEMÝŠLEJME VČAS, CO ZMĚNIT

ASOCIACE SOUKROMÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR NABÍZÍ VŠEM ZÁJEMCŮM POZNÁNÍ I ZÁBAVU

Na Mezinárodní rok rodinných farem, který se loni setkal s velkým zájmem, naváže letos ASZ ČR sérií Selských

slavností a odborných seminářů u příležitosti Mezinárodního roku půdy. Organizace spojených národů, která

ho vyhlásila, tak chce zvýšit povědomí společnosti o důležitosti ochrany půdy a péče o ni.

## SELSKÉ SLAVNOSTI S DOPROVODNÝMI SEMINÁŘI A KULTURNÍM PROGRAMEM

**Farma Hrnčič**

**Proseč pod Křemešníkem (okres Pelhřimov)**

16. 5. 2015

Půda v mém vlastnictví – legislativa týkající se vlastnických vztahů k půdě

**Ekofarma Jalový dvůr**

**Heršpice (okres Vyškov)**

16. 6. 2015

Kam se ztrácí naše půda?  
Problematika ubývání půdního fondu

**Farma rodiny Zitkových**

**Vlčnov (okres Chrudim)**

4. 7. 2015

Hodnota mé půdy – hodnocení a oceňování zemědělské půdy

**Statek Vodňanský**

**Blíževedly (okres Česká Lípa)**

12. 9. 2015

Chráním půdu správně?  
Ochrana půd před erozí



Atmosféra jedné z loňských selských slavností

**Farma rodiny Novákových**

**Obora (okres Tábor)**

26. 9. 2015

Půda jako dědictví dalším generacím – přirozené předávání rodinných statků

**Statek Adámek a Vaněčkův statek**

**Čelina (okres Příbram)**

17. 10. 2015

Krajina státní hranicí nekončí – jak se hospodaří našim sousedům

Akce budou příležitostí podiskutovat o aktuálních tématech s představiteli oborových organizací, státních institucí, municipalit a odborných kruhů. Kromě zástupců zemědělských nevládních organizací by se jich měli zúčastnit sedláci a vlastníci půdy z celé ČR. Hlavním partnerem letošních Selských slavností je Komerční banka, která poskytuje komplexní finanční služby včetně financování nákupu půdy, strojů a technologií i zvýhodněnou nabídku pro začínající zemědělce. Hlavní odborný partner – firma PRP Technologies – poskytne za pomoci půdních sond v jednotlivých lokalitách zevrubné informace o důsledcích klesající úrodnosti půdy.



Josef Stehlík:

# PODPORUJEME RODINNÉ FARMY

VÍTE, ŽE DENNĚ ZMIZÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ PATNÁCT HEKTARŮ ORNÉ PŮDY? NEJEN O TOM JSME HOVOŘILI U PŘÍLEŽITOSTI MEZINÁRODNÍHO ROKU PŮDY S PŘEDSEDOU ASOCIACE SOUKROMÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR (ASZ ČR) JOSEFEM STEHLÍKEM.



Ing. Josef Stehlík, předseda ASZ ČR

**V ČR podnikají zemědělci z necelých 80 procent na pronajaté půdě, což je kromě Slovenska nejvyšší podíl nájemného hospodaření v celé EU. Kdo jsou její vlastníci?**

V první řadě je třeba zmínit, proč tomu tak je. K systémovému zpřetrhání vztahů vlastníků půdy k jejich pozemkům, jehož důsledkem je právě nebezpečně vysoký podíl půdy obhospodařovaný nájemci, došlo cílenou likvidací selského stavu v druhé polovině minulého století. Aktuálně je půda u nás převážně v rukou drobných vlastníků, jejichž počet dosahuje dvou milionů, stále ale dochází k další fragmentaci vlastnictví. Díky nákupu půdy ze strany soukromých zemědělců se však již zmiňovaný 80procentní podíl pronajaté půdy snížil na 65 procent.

**Jaké problémy z tohoto stavu vyplývají?**

Hospodaření na pronajaté půdě je samozřejmě z důvodu stability pro pachtyře riskantnější. I proto je pro většinu členů naší organizace – sedláků, kteří hospodaří na rodinných statcích – nákup půdy prioritou. Půda je pro ně nejcennějším výrobním prostředkem, investicí do budoucna a zárukou dalšího rozvoje statků.

**V porovnání s vyspělou Evropou je u nás cena půdy i nájmu nízká, i když se v posledních letech rychle zvyšují. Přesto stávající podmínky neumožňují zemědělcům ji v potřebném rozsahu koupit, i když zájem o ni roste.**

**Jak lze toto úsilí systémově podpořit?**

Naše asociace stála u zrodu novinky, kterou je možnost zemědělců čerpat podporu na nákup půdy prostřednictvím Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu, což považuji za opravdu účinnou pomoc. Další možností jsou již i vcelku vstřícné úvěry na nákup půdy, které poskytují některé bankovní instituce.

**Denně v naší republice mizí 15 hektarů orné půdy. Na těchto plochách vyrůstají logistická centra a satelitní městečka. Může tomu zabránit projednávaná novela o ochraně půdního fondu?**

Bohužel nemůže, neboť aktuální novela zákona o ochraně půdního fondu podléhá spíše tlaku developerských společností. Určitěmu stupni výstavby se však v centru Evropy, navíc v okolí velkých měst, zcela vyhnout nelze, naopak je to přirozené. Jsme však spíše pro menší stavby, které pomáhají podnikatelskému životu na venkově. Je zkrátka třeba najít rozumný kompromis, a to například větším využíváním brownfieldů oproti úrodné zemědělské půdě.

**Jaké je hlavní poslání vaší asociace?**

Obhajovat zájmy svých členů – českých sedláků, kteří po pádu komunismu navázali na rodinnou tradici hospodaření a mnohdy veškeré nepřízni navzdory vybudovali z úplných ruin prosperující farmy. Podporujeme a propagujeme rodinné farmy jako celosvětově nejrozšířenější způsob hospodaření spojený

s předáváním nejen majetku, ale zejména hodnot a zkušeností.

**Letos jste navázali úzkou spolupráci s AMSP ČR. V čem spočívá?**

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR je nevládní organizací, která oslovuje podobnou cílovou skupinu podnikatelů jako naše sdružení. Velice se nám zamlouvá zejména její výrazná podpora rodinného podnikání. Rádi bychom společně koordinovali připomínkování zákonů, které omezují drobné živnostníky, a umožnili tak větší podporu podnikání na venkově. Naším společným cílem je zvýšení podílu malého a středního podnikání na úrovni vyspělé západní Evropy.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV ASZ ČR

## ASZ ČR

Asociace soukromého zemědělství byla založena v roce 1998. Její činnost vychází z respektování starých selských tradic a přesvědčení o perspektivě rodinných farm jako základu moderního evropského zemědělství a živého venkova. Hájí zájmy českých soukromých zemědělců a usiluje o ekonomickou nezávislost venkova a jeho rozvoj na základě rozvoje multifunkčního zemědělství. Podporuje rozvoj rodinného farmaření a produkci kvalitních a ekologicky šetrně vyrobených potravin.

## JAK SE UDRŽET NA VÝSLUNÍ? KAŽDÝ TÝDEN JEDNA NOVINKA



PARDUBICKÝ PERNÍK JE NĚCO JAKO BELGICKÉ PRALINKY. PARDUBICE VONÍ PO PERNÍKU UŽ NĚKOLIK STOLETÍ A JE DOBRĚ, ŽE SE TUTO TRADICI DAŘÍ UDRŽET. KROMĚ VELKÉ PEKÁRNY, KTERÁ SE OSTATNĚ V ČASE VÝRAZNĚ PROMĚNILA, SE DNES PEČE I V NĚKOLIKA MENŠÍCH PROVOZOVNÁCH. NAVŠTÍVILI JSME TU RYZE RODINNOU, KTEROU HNED ZAČÁTKEM DEVADESÁTÝCH LET ZALOŽILA PANÍ JARMILA JANUROVÁ. JE TEDY ZŘEJMÉ, PROČ JEJÍ FIRMA NESE NÁZEV JAJA.



**Jarmila Janurová,**  
majitelka rodinné firmy JaJa

### PŘIŠLI JSME S NĚČÍM NOVÝM

Majitelka s námi zavzpomínala na své podnikatelské začátky: „Jako absolventka zdejší potravinářské průmyslovky jsem pracovala v tehdejší velké pekárně jako

mistrová. Ta monotónní pásová výroba stále stejných perníčků byla pro mě dost nudná. A tak jsem zkusila s pomocí rodiny a pár kolegyně po práci, tedy vždy odpoledne a o víkendech, upéct něco neobvyklého. Na první polistopadový pardubický jarmark jsme pro náš stánek vyrobili úplně nové kousky, více zdobené, a dokonce i plastické druhy. Tehdy možná ještě trochu neumělé, ale jiné, což potvrdil zájem návštěvníků jarmarku: zaprášilo se po nich.“

Brzy se začali o nový perník zajímat i místní prodejci potravin. Aby podnikavá pekařka stihla uspokojit jejich stále rostoucí poptávku, musela se rozhodnout, že definitivně opustí práci ve velké pekárně a bude se výrobě svých perníčků věnovat naplno.

S úsměvem zdůrazňuje, jak skromné to byly začátky. Pekla v domě svých rodičů s pomocí malého kuchyňského robota a obyčejné domácí trouby. Ale to už těsto pomáhal míchat její manžel a brzy se do přípravy a distribuce perníku pustil i syn Martin, který dnes řídí firemní prodejnu na jedné z hlavních tříd města. Jeho žena Ilona získala řadu odborných ocenění za zdobení perníčků a nyní předává své umění kolegyním. Velmi často ji zastihnete u počítače, protože i perník vyžaduje perfektní „papírování“.

A jak se Janurovým podařilo podnikání rozjet? „Především díky nové receptuře a novinkám. Podobné druhy perníčků tehdy na trhu nebyly,“ odpovídá Jarmila.

### S ROZVOJEM FIRMY JSME ZTRATILI PÁR KAMARÁDŮ

„Jak zakázky neustále rostly,“ vzpomíná dál perníkářka, „museli jsme se pustit do větší investice. Postavit novou provozovnu, která by byla prostorově pro stále rostoucí výrobu dostatečná. Proto jsme od mých rodičů odkoupili zahradu, kde měli stromky a záhony, takže od roku 1996 pečeme v těchto nových prostorách, které vyrostly, jak říkáme, na bramborách.“

Rodiče prý tehdy dost váhali, zda se dcera se svou rodinou má do podnikání plnou vervou pustit. Přece jen jim životní zkušenosti říkaly, že drobní živnostníci to u nás nikdy neměli lehké. Ale nakonec i oni přiložili ruku k dílu, třeba při expedici zakázek. Ostatní členové rodiny tehdy prý zase zvažovali, zda podnikatelská nezkušenost nepovede k nějakým finančním či jiným potížím.

Nakonec zvítězila odvaha a chuť neopustit dobře rozjetou firmu. I za cenu toho, že když se začalo opravdu hodně dařit, ztratili pár dřívějších kamarádů a jiní lidé



se k nim bláhově vydali uprosit je o jedinečný recept na perníčky. Když byli pochopitelně odmítnuti, někteří dokonce vyhrožovali, že když JaJa nezaměstná jejich dceru a nezasvědí ji do podstaty úspěchu, pošlou na firmu „hygienu“ a všemožné další kontroly.

„Nedali jsme se zastrašit a nové pracovnice do rozvíjející se výroby přijali jen na základě svého výběru. Jsme teď, abych to nezakřikla, úspěšná parta přibližně tří desítek lidí, které práce baví,“ dodává Jarmila Janurová.

## Z PARDUBIC AŽ DO TEXASU

Pak jsem spolu s pozváním na krátkou prohlídku provozovny dostal ještě návlaky na boty. A k tomu povolení nechat zapnutý nejen diktafon, ale i fotoaparát. V doprovodu paní majitelky jsem vešel do místností provoněných perníkem a marcipánem. Pekařským řemeslem osobně vůbec nezasažen jsem měl možnost zblízka vidět, jak vznikají perníčky, o něž je zájem u nás i ve světě.

Pochoutky z Pardubic se několik let úspěšně exportovaly dokonce až za velkou louži, do Texasu. Po 11. září 2001 dodávky zkrachovaly na americkém embargu na dovoz potravin z Evropy. „Poslední dodávka prošla nekonečnými kontrolami v Česku i v Texasu a s navýšením poplatků odběratele. Navíc byla zpožděna, zboží s vánoční tematikou došlo až v únoru. Zklamání jsme pocítili stejně jako

Čechoameričanka, která si naše produkty oblíbila natolik, že mě požádala o vybudování stejné firmy jako je naše, vše by financovala. Nabídku jsem odmítla, nebylo možné opustit rozvíjející se firmu s mnoha nápady, odjet do Ameriky a začít stavět firmu tam. Stejně tak jsem odmítla nabídku uvést do provozu výrobu perníku v Rusku,“ říká Jarmila Janurová a pokračuje: „Německý zákazník nás nutil co nejvíce snížit cenu výrobku na úkor kvality. S tím se nemohu smířit. Značka JaJa je značkou uznávané kvality a rozhodně nejde o předražené zboží. Naše odkoupené vzorky se u německého obchodníka pokusili školáčky opisovat. Vyrobili cosi podle nás, ale již na první pohled a chuťově bylo zřejmé, že to není ono. Naopak výrobní spolupráce je se Slovenskem, Rakouskem, Belgií, Francií a Polskem.“

Pardubická JaJa dnes nabízí zákazníkům přes dvě tisícovky druhů perníčků různých tvarů, chutí i zdobení. Zcela originální kousky, které rodina Janurových vyvinula, jsou perníkové dezerty, které se ve sto dvaceti variantách liší tvarem, chutí a zdobením. Kromě takzvaného perníku celoročního zde vznikají i nabídky speciální, třeba svatební, narozeninové, dokonce i obrovská srdce s nápisem podle přání zákazníka. Zaměstnanci mají plné ruce práce hlavně před velikonočními a vánočními svátky, kdy natolik vzroste počet zakázek, že firma vždy přijímá brigádnice, aby se vše podařilo stihnout.

## JaJa Pardubice s.r.o.

Rodinná firma JaJa zahájila ve Svítkově, který je součástí Pardubic, výrobu perníku v roce 1990 v rodinném domě s malým kuchyňským robotem a domácí troubou. Zvyšující se poptávka po jejich dobrotách umožnila v roce 1996 otevřít nový provoz, který se od té doby stále rozvíjí a modernizuje. Její pracovnice – zdobičky jsou držitelkami mnoha zlatých pohárů a medailí za soutěžní exponáty. Od konkurence se liší vlastní technologií výroby jedinečného těsta, kvalitním zdobením a mnoha prostorovými výrobky. Sortiment 2000 druhů perníčků uspokojí i nejnáročnějšího klienta.

## A CO DÁL?

Majitelé a zaměstnanci rodinné firmy JaJa si dali zajímavé předsevzetí: každý týden přidat do svého sortimentu perníčků nový výrobek. To je nejen sympatický a určitě i hodně náročný slib. Především ale záruka, že Pardubice budou dál vonět perníkem. ■

TEXT: JIŘÍ FREY

FOTO: AUTOR ČLÁNKU A SHUTTERSTOCK



# PRO VŠECHNY, KTEŘÍ PODNIKAJÍ A MYSLÍ I NA DRUHÉ

Jste podnikatelé s vizí a dobrým srdcem,  
kteří pomáhají ostatním? Hledáme právě Vás!  
Podělte se s námi o Váš příběh a vyhraďte!

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

PŘIHLASTE SVŮJ  
PŘÍBĚH NA WEBU  
A VYHRAJTE  
100 000 Kč

# MAKRO DOBŘÝ PODNIKATEL 2015



**vy & makro**



# HLEDÁME DOBRÉ PODNIKATELE!

MAKRO SI VÁŽÍ VŠECH, KTEŘÍ KROMĚ PODNIKÁNÍ MYSLÍ I NA SVÉ OKOLÍ. VYHLAŠUJE PROTO ZA PODPORY AMSP ČR UŽ DRUHÝ ROČNÍK SOUTĚŽE MAKRO DOBRÝ PODNIKATEL. POKUD JSTE NA TRHU ALESPŮŇ DVA ROKY, ZAMĚSTNÁVÁTE MĚNĚ NEŽ 30 ZAMĚSTNANCŮ A DĚLÁTE PRO SPOLEČNOST NĚCO NAVÍC, MŮŽETE SE OD POLOVINY BŘEZNA DO KONCE ČERVNA REGISTRovat NA [WWW.DOBRYPODNIKATEL.CZ](http://WWW.DOBRYPODNIKATEL.CZ).



Zachraňujete kulturní památky jako loňští vítězové Jitka a Richard Kantovi? Zaměstnáváte handicapované? Podporujete děti v dětských domovech nebo aktivně přispíváte ke kulturnímu a společenskému životu ve své komunitě? Pak je tato soutěž určena právě pro vás.

Důležité je, jestli něco ze svých obchodních úspěchů vracíte zpátky.

## STO TISÍC KORUN PRO VÍTĚZE

Vyhrát můžete titul Dobrého podnikatele a 100 000 korun v hotovosti. Pokud se probojujete mezi 15 finalistů, které zvolí veřejnost, získáte navíc mediální podporu svých aktivit. Registrace probíhá od poloviny března, přihlašování a hlasování odstartovalo 15. dubna. Dobrého podnikatele pro rok 2015 budeme znát na začátku října. Registrujte se nebo doporučte někoho, kdo si ocenění Dobrý podnikatel zaslouží. Dejte mu tak najevo, že si jeho práce vážíte. Aktuální informace k soutěži najdete na webu [www.dobrypodnikatel.cz](http://www.dobrypodnikatel.cz).

ZDROJ: MAKRO

## MAKRO Dobrý podnikatel 2015

- Soutěž je určena podnikatelům, kteří dělají pro společnost něco navíc a mají alespoň jednoho, ale méně než 30 zaměstnanců.
- Soutěže se mohou zúčastnit firmy, které jsou na trhu aktivní nejméně dva roky.
- Přihlásit se můžete na webu [www.dobrypodnikatel.cz](http://www.dobrypodnikatel.cz) až do 30. června.
- Podnikatele může do soutěže nominovat také někdo jiný. Pokud o někom víte, neváhejte ho přihlásit.
- V polovině dubna bude spuštěno hlasování. Veřejnost vybere 15 finalistů. Odborná porota zvolí vítěze, který získá titul Dobrý podnikatel a výhru 100 000 Kč.

## LOŇSTÍ VÍTĚZOVÉ: JITKA A RICHARD KANTOVI

V loňském roce soutěž MAKRO Dobrý podnikatel vyhráli Jitka a Richard Kantovi. Podnikaví manželé jsou důkazem toho, že rozjet firmu lze i v malé vesničce. Již dvacet let se věnují výrobě a restaurování uměleckých vitráží a ve volném čase zachraňují historické památky v regionu. Jitka Kantová v letošním ročníku soutěže zasedne v odborné porotě a bude mít možnost podílet se na výběru dalšího držitele titulu.

Hlavní cenu ve výši 100 000 korun výherci investovali do opravy kostela sv. Jiljí v Libyni, který zakoupili od církve již před krizí. V kostele by rádi otevřeli

unikátní vitrážové muzeum. Do podnikání se Kantovi pustili už v roce 1993. Jejich vitráže najdete nejen v kostelích, ale i v dalších historicky významných objektech prakticky po celé zemi. Letos budou reprezentovat Českou republiku na výstavě Expo 2015 v Miláně, o níž podrobně informujeme na str. 66–68.

V porotě soutěže je již druhým rokem také generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová, která říká: „Chceme všem ukázat, že i v malých obcích jsou lidé, kteří podnikají poctivě a dělají i něco navíc.“



# PRO ČESKOU EXPORTNÍ BANKU JSOU PRIORITY KVALITNÍ PROJEKTY

„LONI JSME PODPOŘILI EXPORT NOVĚ UZAVŘENÝMI SMLOUVAMI V HODNOTĚ 10 MILIARD KORUN, LETOŠNÍ PLÁN JE PODOBNĚ AMBICIÓZNÍ,“ ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY KAREL BUREŠ A DODÁVÁ: „ZA DVACET LET EXISTENCE ČEB JE TO UŽ 340 MILIARD KORUN.“

„Nejlepším dárkem k dvacátým narozeninám ČEB jsou reference od našich spokojených klientů,“ říká Ing. Karel Bureš, generální ředitel České exportní banky



**Když jsme se spolu loni koncem listopadu bavili, tvrdil jste, že Česká exportní banka právě prožila zlomový rok a nabrala nový dech. Uplynulo dalších pět měsíců, potvrdila se vaše slova?**

Ano, potvrdila a podařila se nám spousta věcí. Zrealizovali jsme několik obchodních případů, současně proběhla řada jednání s potenciálními klienty. Pro ně jsme také zorganizovali semináře a zúčastnili se zajímavých podnikatelských misí.

**Začněme obchody. Který považujete za nejvýznamnější?**

Máme radost z každého. Ale pokud mám jmenovat jen jeden, tak je to export čtyř letadel L 410 do Afriky, konkrétně Alžír a Mosambiku. Zakázku získala firma Aircraft Industries z Kunovic. Odběratelem je významný zákazník ACIA Aero, zkušený letecký přepravce v regionální dopravě, kterému Aircraft Industries v minulosti dodala již čtyři letadla. Pro nás je to pátá spolupráce s tímto prestižním tuzemským výrobcem letadel.

**A na jakých dalších obchodních případech pracujete?**

Portfolio našich klientů by se mělo brzy rozrůst například o společnost ZAT Příbram. Vzhledem k tomu, že exportně výrazně posiluje, navázala s námi spolupráci, která by ještě letos měla vyústit v realizaci prvního obchodního případu. Půjde o financování v oblasti klasické i jaderné energetiky.

**Můžete našim čtenářům ZAT Příbram trochu víc představit?**

Dodává komplexní řešení systémů řízení v oblasti energetiky, těžby nerostů, dopravy a průmyslu, exportuje do padesáti zemí světa včetně Latinské Ameriky, Kuby i Austrálie. Je jednou ze čtyř firem v EU, které dodávají vlastní řídicí systémy pro primární okruh jaderných elektráren. ČR se díky tomu řadí mezi světové dodavatele nejpokročilejších digitálních řídicích systémů pro jádro.

**V únoru média informovala, že s vaší bankou jednal jeden z kurdských ministrů. Co bylo důvodem jeho návštěvy?**

Byl to Abdulsattar Majeed Qader, kurdský ministr zemědělství a vodního hospodářství.

Na programu jednání byly možnosti výstavby a dodávky technologií do zemědělských farem zaměřených na produkci drůbeže nebo hovězího masa a mléka, dodávky zemědělských strojů, výstavby přehrad a čištění odpadních



vod. Kurdskou stranu zajímalo financování, proto jsme jí představili produkty naší banky.

**Takové jednání se zahraničními partnery je zřejmě výjimkou. Obvykle jezdí vaši zástupci do zahraničí jako členové různých podnikatelských misí.**

Ano, ve většině případů jednáme o financování exportu českých firem přímo v zahraničí. Jen v prvním čtvrtletí jsme byli členy pěti misí. Pokud to vezmu podle abecedy, šlo o mise do Ázerbájdžánu, Indie, Koreje, Nepálu, Srbska a Turecka.

**Vrátili jste se z misí s nějakými konkrétními výstupy?**

V případě mise do Ázerbájdžánu, kde naši zástupci doprovázeli ministra Jana Mládka, šlo o projednání přípravy podpisu klubového úvěru na rekonstrukci prioritního koridoru železniční tratě Baku–Tbilisi–Kars. K podpisu by mělo dojít nejpozději v květnu. Další jednání se týkala dostavby dálnice Baku–hranice Ruské federace, kde si při stavbě prvního úseku, financovaného ČEB, udělala velmi dobré jméno akciová společnost OHL ŽS. Ta má nyní velkou šanci realizovat dostavbu formou klubového financování ČEB spolu s ČSOB.

**A co další teritoria?**

Z Indie a Nepálu zatím konkrétní výstupy nejsou. Obě země ale chtějí

intenzivně rozvíjet ekonomické vztahy s ČR. Pro ČEB je to pozitivní signál. V Korejské republice, kterou navštívil premiér Bohuslav Sobotka, jsme hledali nové příležitosti a současně

ROZHODUJÍCÍ NENÍ  
VELIKOST EXPORTUJÍCÍ  
FIRMY, ALE KVALITA  
PROJEKTU.

projednávali konkrétní obchodní případ. Ten se týká financování výstavby a dodávky zařízení pro minipivovar. Mimochodem, jde o dodávky, v nichž je Česko po Německu druhým nejvýznamnějším exportérem na světě.

V Srbsku jsem se zúčastnil osmého zasedání mezivládního Česko-srbského smíšeného výboru pro hospodářskou spolupráci. O české investice je tam velký zájem, čeští vývozcí mohou navíc počítat s výraznou podporou srbské vlády. Pátá mise směřovala do Turecka, doprovázela předsedu Poslanecké sněmovny ČR Jana Hamáčka. Turecký byznys je nám nakloněn, zdejší investoři projevíli zájem o spolupráci s ČEB. Seznámili nás se třemi energetickými projekty, na jejichž výstavbě by se mohly podílet české firmy a které bychom financovali.

**Slovo exportér skloňujete často, nezajímají ale ČEB jen velcí exportéři?**

To je mýtus, rozhodující není velikost exportující firmy, ale kvalita projektu. Segment malých a středních podniků je v naší republice naopak hodně zajímavý, inovátorský. Proto jsme přizpůsobili organizační strukturu obchodního úseku aktuálním potřebám trhu s cílem posílit svou kapacitu ve prospěch malých a středních podniků. Hlavními produktovými nástroji jsou proexportní záruky – ty poskytujeme jako zajištění pro úvěr čerpaný u komerčních bank, dalšími jsou bankovní neplatební záruky, předexportní a exportní úvěry, odkupy pohledávek. Především v případě odkupu pohledávek z kontraktu a proexportních záruk se přitom jedná o produkty, kterými se odlišujeme od jiných bank a jsme v tomto směru jedineční.

**ČEB letos slaví kulaté jubileum, protože bankovní licenci získala před dvaceti lety. Co považujete za nejlepší dárek k narozeninám?**

Jsou to reference našich klientů. I v našem případě platí, že doporučení je ta nejlepší vizitka. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV ČEB

„Služby České exportní banky využíváme například při financování vybraných transakcí v jaderné energetice, při kterých banka financuje našeho klienta – provozovatele jaderné elektrárny. Zajímavé jsou pro nás i služby, které banka poskytuje v souvislosti s našimi aktivitami v teritoriích, kde komerční banky mají omezené možnosti financování, například v oblasti odkupů pohledávek nebo poskytování odběratelských úvěrů našim klientům na Kubě nebo donedávna v Iráku. Určitě z naší strany přijmeme s nadšením zájem České exportní banky financovat transakce, při nichž je mezi konečným zákazníkem – příjemcem úvěru a společností Doosan Škoda Power jako českým exportérem zapojený generální dodavatel – tzv. EPC kontraktor, který má sídlo v zahraničí. S ČEB, která se v posledním období mění na více proklientsky orientovanou organizaci, budeme zkrátka rádi spolupracovat i v budoucnu.“

Michal Košacký, finanční ředitel Doosan Škoda Power s.r.o.





„Náš pozemek je jako jediný ze dvou stran obklopen vodním kanálem a díky jezerní ploše v popředí bude český pavilon z pohledu návštěvníků vyrůstat z vody,“ říká generální komisař české účasti J. F. Potužník

# EXPO 2015

## ČESKÁ LICENCE NA BUDOUCNOST

ITALSKÁ MÉDIA ZAŘADILA EXPOZICI ČESKÉ REPUBLIKY MEZI TOP PĚT PAVILONŮ, KTERÉ DOPORUČUJÍ K NÁVŠTĚVĚ. VEDLE ITALSKÉ, MALAJSIJSKÉ, ČÍNSKÉ A IZRAELSKÉ EXPOZICE. V ZEMI S DLOUHOU VÝSTAVNICKOU A VELETRŽNÍ TRADICÍ A MEKCE DESIGNU JE TO PRO ČESKÉ POŘADATELE POVZBUDIVÁ ZPRÁVA.



Z Laboratoře ticha



Jak avizuje samotný podtitul výstavy Feeding the Planet, Energy for Life (Potraviny pro planetu, energie pro život), zaměří se Expo 2015 na klíčové otázky udržitelného rozvoje. Cílem pořadatelů je připravit prostor pro prezentaci a srovnání tradičních i inovativních postupů při výrobě potravin. Hlavním motivem je hledat odpovědi na otázku, jak zajistit všem obyvatelům planety dostatek kvalitních a nezávadných zdrojů jídla a pití. Dílčími tématy Expa 2015 je pak zabezpečení dodávek kvalitních potravin a pitné vody, boj s chudobou, podvýživou a hladomorem, prevence proti epidemiím a civilizačním chorobám, podpora výzkumu a inovací pro zlepšení kvality a nutričních hodnot potravin, vzdělávání v oblasti správné výživy a zdravého životního stylu a zhodnocení kulturních a národních kulinářských tradic.

České republice se tak otevírá široký prostor, v němž může uplatnit bohaté zkušenosti a inovace z oblasti péče o vodní zdroje a jejich využívání, prezentovat výsledky výzkumů biochemických a nanotechnologických vědeckých ústavů aplikovaných při péči o životní prostředí, o zdraví lidí a zvířat a při výrobě zdravotně nezávadných potravin. Například společnost NAFIGATE Corporation představí

## První a druhý život pavilonu

Pavilon o rozloze 550 m<sup>2</sup> postavila z modulů podle návrhu architektonického studia Chybič&Kristof vizovická společnost KOMA Modular. Vítězný návrh vybrala porota architektů ve složení Eva Jiříčná, Miroslav Řepa, Zdeněk Lukeš, Michael Klang, Vladimír Soukenka a David Vávra. Projekt je oslovil nápaditým využitím modulů, které umožňují snadnou stavbu i rozebrání pavilonu, propojení exteriéru a interiéru budovy, recyklovatelnost použitého materiálu a zakomponování vodní plochy do okolního prostoru. Celkové náklady na stavbu, údržbu a demontáž budovy bez vnitřní expozice a provozu činí téměř 70 milionů korun. Po skončení výstavy budou jednotlivé moduly použity k výstavbě mateřské školy.

Snaha o vytvoření takového řešení, které bude mít využití i po výstavě, vychází z inspirace českým pavilonem pro Expo v roce 1958 v Bruselu, který vytvořil jedinečný a vzácný prvek v mozaice staveb moderní architektury v Praze.

Součástí českého pavilonu v Miláně by měl být také bazén, který symbolizuje silnou tradici v lázeňství anebo odvěkou českou touhu po moři; konstrukce bazénu bude po výstavě převezena do Prahy, kde ožíví část břehu řeky Vltavy, a tím přispěje k zatraktivnění veřejného prostoru hlavního města.

ve světové premiéře řešení pro čištění vody za pomoci nanovláken.

Organizátoři přidělili České republice pro stavbu národního pavilonu parcelu o ploše téměř 1400 m<sup>2</sup>, první po levé straně hlavní návštěvnické tepny, v bezprostřední blízkosti hlavního vchodu a budovy EXPOcentre, kudy by měly projít dvě třetiny z dvaceti milionů očekávaných návštěvníků.

Pavilon však bude jedinečný nejen svou polohou, ale i povahou.

## DŮMYSLNÁ OÁZA TICHA UPROSTŘED PRŮMYSLOVÉHO MILÁNA

Český pavilon byl, podobně jako ten na Expu 58, dokončen jako první. Již nyní poutá pozornost italské veřejnosti ►►



Tváří našeho pavilonu se stala modelka Alena Šeredová

► mimo jiné i díky známé české topmodelce Aleně Šeredové, která se stala jeho tváří.

Čisté až funkcionalistické linie pavilonu doplní ve třech patrech organická expozice, kterou bude tvořit tematická část Laboratoř ticha a národní prezentace regionů Země příběhů a fantazie. Multimediální systém Laboratoř ticha vznikl podle projektu, který navrhli studenti ČVUT Praha. Návštěvníkům by měl navodit atmosféru českého lesa. Na laboratoři pracovali studenti Fakulty architektury a Fakulty elektrotechnické ČVUT v Praze společně s firmou Full CapaCity.

Expo v Miláně se koná od 1. května do 31. října 2015. Všeobecné světové výstavy, která se vrací do Evropy po sedmi letech, se zúčastní asi 140 zemí, přičemž 60 z nich bude mít svůj původní pavilon.

„Ministerstvo průmyslu a obchodu od počátku chtělo na Expo 2015 prezentovat potenciál našeho inovativního průmyslu a vsadilo na studenty vysokých technických učení,“ uvedla ředitelka kabinetu ministra Pavla Sluková. „Věříme, že zcela původní projekt, který propojuje technické obory od jemné robotiky po počítačové řízení a zahrnuje také výzkum botaniků

a tvorbu designérů, bude něčím, čím Česká republika v celosvětové konkurenci zaujme.“

Návštěvníci v omezeném prostoru pavilonu vstoupí mezi živé rostliny, typické pro český les. Díky kamerám, počítačům, projekčním plochám a další technice se budou cítit, jako by českým lesem skutečně procházeli.

„Když vstoupíte do laboratoře, uvidíte velkoformátovou projekci, která je 11 metrů široká. Po levé ruce spatříte živý biotop typického českého lesa, usazený ve futuristických květnících, a robotické rameno s kamerou. Nejspíš i dvě místa interakce, kde můžete s celou instalací interagovat,“ popisuje Jan Rolník z firmy Full CapaCity.

Živé rostliny budou přes noc fotosyntetizovat, návštěvník je tak i ucítí. „Pokud tam vstoupíte ráno, určitě ucítíte nádhernou vůni rostlin. Biotop má celkem 12 čtverečních metrů, takže v uzavřeném prostředí zaujme i čich,“ doplňuje Jan Rolník.

Původní téma podle něj vzniklo ve spolupráci dvou studentů – Davida Sivého a Jana Tůmy, kteří studují v ateliérech Mariana Karla a Vladimíra Soukenky na Fakultě architektury ČVUT. Nápad rozšířila Fakulta elektrotechnická ČVUT společně s firmou Full CapaCity. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ A IVANA TROSKOVÁ  
FOTO: ARCHIV GK ČR PRO EXPO 2015

## Pozvánka na doprovodné akce

### DEN VODY

#### Expo 2015 Milán

16. 6. 2015

Organizuje ZÚ Řím s CzechTrade ve spolupráci s Czech Water Alliance

Podpora českých firem v sektoru vodohospodářství

### DNY VĚDY

#### Expo 2015 Milán

1.–15. 7. 2015

Organizuje kancelář generálního komisaře pro Expo ČR ve spolupráci s českými vědeckými a výzkumnými ústavami a organizacemi. Zaměřeno na nanotechnologie, energetiku, šetrnou péči o přírodu a další odvětví a obory

### DEN ČESKÉHO SLADU, CHMELE A PIVA

#### Expo 2015 Milán

1. 10. 2015

Organizuje ZÚ Řím, CzechTrade, Ministerstvo zemědělství ČR, CzechTourism

Podpora vývozu českého chmele, sladu a piva do Itálie, zvýšení povědomí o české pivní kultuře a o chráněném zeměpisném označení „České pivo“, o českém sladu, chmelu a tradičních výrobních postupech



# SEPA INKASO POMÁHÁ V ŘÍZENÍ CASH FLOW



Naše rodinná firma se zabývá výrobou kvalitních teplovzdušných a pyrolytických kamen s jedinečnou technologií zplynování dřeva. Protože se jedná o kvalitní výrobky, je po nich poptávka i v zahraničí – převážně na Slovensku a v Německu. Právě u nových a neprověřených zahraničních obchodních partnerů, ale i těch s vysokou obrátkou zboží, bychom si rádi pohlídali cash flow (převážně v eurech) za dodávané výrobky. Někteří zahraniční obchodní partneři dokonce vyžadovali, abychom platby inkasovali v eurech. Existuje nějaký nástroj, který by nám k tomu dopomohl?

Soňa Smrčková, jednatelka LS KAMNA s.r.o.



ODPOVÍDÁ BRONISLAV ČÍŽ,  
VEDOUcí PLATEBNÍCH PRODUKTŮ, KB

## PŘEDSTAVUJEME NOVINKU: SEPA INKASO

Pro vypořádání pohledávek a závazků obchodním partnerům, zejména těm zahraničním, je běžné využívat úhradu prostřednictvím zahraniční platby nebo SEPA platby pro vypořádání v eurech. Pokud ale požadujete mít pod kontrolou cash flow, ovlivňovat částku, kterou vám má obchodní partner uhradit, a datum splatnosti takového závazku, je pro vás optimální využít produkt SEPA inkaso.

SEPA inkaso je bezhotovostní platba v eurech v rámci zemí SEPA, realizovaná na základě příkazu k SEPA inkasu zadaného příjemcem. Příjemce vysílá požadavek na inkasování prostřednictvím své banky na číslo účtu obchodního

partnera v bance plátce. Výsledkem je připsání částky v eurech na účet příjemce v požadovaný den splatnosti. SEPA inkaso můžete také využít pro úhradu svých závazků obchodním partnerům v eurech.

Pro české klienty se jedná o nový produkt, který se od fungování tuzemských inkas v mnohém odlišuje. Nemusí být automaticky dostupné jakémukoliv klientovi v roli příjemce SEPA inkasa (může být podmíněno sepsáním smlouvy), rozlišuje se, zda se má jednat pouze o jednorázové či opakované inkaso. Také požaduje pro úspěšné provedení nové údaje, na které nejsme u tuzemských inkas zvyklí.

Komerční banka nabízí již od 1. 2. 2014 možnost být prostřednictvím SEPA inkasa inkasován a k 27. 4. 2015 zavádí možnost inkasovat peněžní prostředky od obchodních partnerů.

## CO JE POTŘEBA UDĚLAT

Předně je zapotřebí, abyste s plátcem podepsala dohodu, tzv. mandát, který vás k inkasování plateb v eurech z účtu plátce opravňuje. Mandát obsahuje údaje, jež využijete pro vysílání příkazů k SEPA inkasu. Potřebujete mít přidělený Creditor Identifier (tzv. CID), který použijete vždy pro svoji jednoznačnou identifikaci při inkasování různých obchodních partnerů. CID v České republice přiděluje Česká národní banka a můžete o něj požádat třeba prostřednictvím Komerční banky. V mandátu se s plátcem dohodnete i na jedinečné referenci mandátu (tzv. UMR), která slouží pro identifikaci inkasního vztahu právě s tímto obchodním partnerem.

Konkrétní číslo objednávky pak identifikujete v příkazu k SEPA inkasu referencí platby.

V mandátu si s plátcem také dohodnete, zda jej budete inkasovat v platebním schématu B2B (mezi podnikatelskými subjekty a bez nároku na tzv. refundaci, tj. vrácení částky již provedeného SEPA inkasa) anebo B2C (nebo také nazývané CORE). B2C se používá pro inkasování podnikatelských i spotřebitelských subjektů. V platebním schématu CORE má plátce nárok částku, která mu byla odepsána z účtu na základě již provedeného SEPA inkasa, bez udání důvodu reklamovat a požadovat její vrácení – a to po dobu 8 týdnů od jeho provedení.

Pro úspěšné inkasování je nutné, aby měl plátce účet vedený v bance, která SEPA inkaso podporuje, tedy je pro ně dosažitelná. V některých bankách musí klient ze svého účtu povolit inkasování ve prospěch vašeho účtu. V tomto případě je nutné, aby plátce ve své bance zadal povolení k SEPA inkasu.

Alespoň 14 dnů před každým inkasem musíte zaslat plátcovi informaci o částce a datu splatnosti SEPA inkasa (např. formou faktury). V případě, že bude částka inkasa stále ve stejné výši, postačí zaslat před začátkem inkasování rozpis s daty splatnosti. Po celou dobu inkasování a ještě následujících 14 měsíců po posledním inkasu musíte archivovat mandát a na požádání jej předložit – např. v případech, kdy klient požaduje refundaci SEPA inkasa po uplynutí 8 týdnů. ■

FOTO: ARCHIV KB A LS KAMNA



## ČESKOSLOVENSKO JAKO INSPIRACE ANEB KDYŽ O NÁS PSAL SVĚTOVÝ TISK S OBDIVEM

SVĚT NÁS OBDIVOVAL A ZÁROVEŇ TROCHU NECHÁPAL, JAK SE MOHLO VE STALINSKÉM ČESKOSLOVENSKU ZRODIT NĚCO TAK ÚŽASNÉHO. PŘEKVAPENÍ Z NAŠÍ EXPOZICE NA EXPU 58 MĚLO SPÍŠ IDEOLOGICKÝ NEŽ RACIONÁLNÍ ZÁKLAD. ZEMĚ SE SICE JIŽ DESET LET NACHÁZELA ZA „ŽELEZNOU OPONOU“, ALE NA PŘÍPRAVÁCH AKCE SE PODÍLELI ODBORNÍCI, KTEŘÍ VYROSTLI A VYSTUDOVALI ZA PRVNÍ REPUBLIKY, A TA PŘÁLA ROZVOJI VĚDECKÉ, TECHNICKÉ A UMĚLECKÉ INVENCE.

Z širšího pohledu bylo Expo 58 pro celou Evropu jedinečné v tom, že se konalo po osmnáctileté pauze (pozn. redakce: předchozí světová výstava proběhla v New Yorku na přelomu let 1939–1940), ovlivněné válkou, rekonstrukcí ekonomik a rozdělením světa na dva tábory válkou studenou. Po smrti Stalina a Chruščovově projevu, v němž odhalil zločiny stalinismu, došlo k určitému oteplení i ve vztazích mezi Východem a Západem a účastnické státy se velmi pečlivě připravovaly a věnovaly velké prostředky na to, aby v Bruselu prezentovaly to nejlepší, čeho se jim podařilo od roku 1945 dosáhnout.

### EXPO 58 JAKO ŽIVÁ VODA

Lví podíl na československém úspěchu v Bruselu měla Laterna magika, která se na Expu 58 představila veřejnosti poprvé. Unikátní divadelní projekt kombinoval poučnou i zábavnou formou filmový záznam s živou hudbou, herci, tanečníky a živým konferováním. Jeho cílem bylo představit světu přístupnou a poutavou formou život v tehdejší Československu. Díky své originalitě se stal hitem světové výstavy. Na legendární představení se stály dlouhé fronty a ještě před jejím koncem požádalo o hostování nebo o licenční provoz tohoto typu divadla čtrnáct států.

Laternu magiku vymyslel režisér Alfréd Radok (po roce 1968 emigroval do Švédska) a scénograf Josef Svoboda.

Mezi její spoluvůrce patřili také režisér Ján Roháč, scenárista Miloš Forman a filmař Vladimír Svitáček s čerstvými vysoškolskými diplomy.

Barvitě a přímočaře vylíčil po letech atmosféru příprav a průběh výstavy Miloš Forman: „Radok byl kouzelník divadelního iluzionismu a nikomu z pohlavůrů nedošlo, že ta jeho ‚propagandistická‘

koláž je pouze kulisou pro vlastní invenci a poetiku. Nechyběly tu povinné záběry ze současného Československa a jeho kultury, ale to, co Brusel oslnilo, byla Radokova metoda a invence. Na plátně běžel film, najednou se z něj odloupla živá herečka a začala rozmlouvat se svým filmovým stínem, pianista zmizel uprostřed noty i se svým nástrojem a řada tanečnic

## Expo 58

### První velká výstava svého druhu po druhé světové válce

V Bruselu svou kulturu prezentovalo 52 zemí a řada dalších organizací jako OSN nebo Červený kříž. Výstavu navštívilo celkem 42 milionů lidí. Jejím symbolem se stalo Atomium – 110 metrů vysoký model základní buňky krystalové mřížky železa, který dodnes v Bruselu stojí. Lákadlem sovětského pavilonu byla replika Sputniku 1. Po architektonické stránce patřily k nejzajímavějším pavilony Spojených států amerických, Francie a firmy Philips. Věhlasný architekt Le Corbusier, otec elektronické hudby Edgard Varese a scenárista projektu Iannis Xenakis připravili pro nizozemského výrobce multimediální show.

Československá expozice na Světové výstavě v Bruselu v roce 1958, mimochodem jedna z mála, která byla v den otevření dokončena, získala v celkovém hodnocení v mezinárodní soutěži nejvyšší cenu – Zlatou hvězdu. Mezinárodní porota vysoce hodnotila nejen nápaditou koncepci expozice, která z jednotlivých exponátů učinila působivý celek, ale i novou techniku konstrukce demontovatelných pavilonů (ocelová kostra kombinovaná se sklem s plastickými hmotami) a rovněž dokonalý interiér tvořený originálním nábytkem, uměleckými díly a užitkovými předměty. Expozice s ústředním mottem Jeden den v Československu byla rozdělena na tři části: Práce, Kultura a Odpočinek. Ideologický obsah skryli tvůrci umně tak, že nebyl na první pohled viditelný. Z Bruselu si Čechoslováci odvezli nejvíc, celkem 170 cen. Kromě nejvyššího ocenění za konstrukci pavilonu a jeho interiér obdrželi prestižní ceny například čeští skláři, Laterna magika nebo film režiséra Karla Zemana Vynález zkázy. Také českoslovenští architekti tehdy ukázali světu, že jsou po oficiální éře socialistického realismu schopni navázat na světovou úroveň meziválečné československé architektury.



## Jak Brusel ovlivnil Milán

Při příležitosti otevření českého pavilonu na Expo 2015 v Miláně bude slavnostně zahájena výstava Od Bruselu po Milán: 60 let české účasti na světových výstavách Expo. Mimořádný projekt se realizuje díky spolupráci a podpoře KGK EXPO, CzechTourism, Preciosa Lighting a Českých aerolinií. Akce se koná v Českém centru v Miláně od 5. do 30. května.

se z ničeho nic vynořila na pustém jevišti. Originalita a vtip představení lákaly do našeho pavilonu řady diváků. Dokonce za námi přišel i Walt Disney, aby nám osobně vyjádřil svůj obdiv, a já si tak mohl potřást rukou s tvůrcem hrdinů svého dětství.“

## NA SCÉNU VSTUPUJÍ PRŮMYSLOVÍ DESIGNÉŘI ORGANICKÉ MODERNY

Expo 58 představovalo důležitý průlom v naší kultuře. Úspěch československých tvůrců a navázání kontaktů se zahraničím přispěly k postupné liberalizaci v oblasti kulturní tvorby, což se ještě výrazněji projevilo v 60. letech. V Bruselu se navíc objevila celá řada děl, která představovala alternativu ke striktnímu socialistickému realismu stalinské éry. To silně ovlivnilo následující vývoj především výtvarné tvorby, a to zejména v oblasti designu jako tzv. bruselský styl.

Je to československé specifikum, objevuje se pouze v našem prostředí a týká se životního stylu, designu a užitého umění. Konstruktivní, designové a umělecké prvky, které charakterizují tento styl, se objevily ve světě již dříve, nejčastěji ve světovém designu pod názvem internacionální styl nebo organická moderna. V českém prostředí je však, zejména díky Expu 58, tento termín hluboce zakořeněn a mnozí si pod ním dokáží představit konkrétní výrobky.

## MLSNÉ JAZYKY JSME OKOUZLILI DRŠŤKOVOU

Příležitost navštívit bruselskou výstavu mělo asi šest tisíc Čechoslováků. Většina občanů totiž nevlastnila pasy, výjezdní doložky se udělovaly velmi selektivně a také náklady na zájezd, pět tisíc korun, byly na tehdejší dobu vysoké. O to víc široká veřejnost hltala zprávy z médií

a zajímala se o to, kdy budou vystavované výrobky dostupné i na našem trhu.

Na tuto situaci reagoval článek Cena první ceny libretisty československé expozice Adolfa Hoffmeistera v časopisu Kultura. Autor se v něm odvážně vyjádřil, že úspěch byl nezpochybnitelný, ale pokud se nepodaří prototypy dostat do sériové výroby, pak jako by nebyl. Vyvolal tak diskuzi a nepřímý tlak na odpovědné orgány, aby se aspoň část návrhů spotřebního zboží dostala na tuzezemský trh. Všechny ty talíře, konvičky, nábytek, hračky a další užité předměty se v tvarových tendencích „à la Brusel“ objevovaly již od poloviny 50. let, ale až úspěch v belgické metropoli napomohl jejich uvolnění do výroby. Na výrobky se sice stály fronty nebo se na ně vypisovaly pořadníky, jako třeba na nábytek, přesto se s nimi můžeme ještě v současné době setkat v domácnostech a v pozůstatosti našich poválečných generací.

Bez nadsázky do konce života vzpomínalo 140 pracovníků československé restaurace Praha na Expu 58 na dobu, kdy do ní přicházely rezervace od známých osobností z celého světa. Představovala ji lidovější plzeňská část a noblesnější de luxe. Základ týmu tvořili nejlepší zaměstnanci hotelu Alcron, které si s sebou do Bruselu vzal vedoucí bruselské „Prahy“ a od roku 1956 do osmdesátých let rovněž ředitel hotelu Miroslav Hříbek. Pamětníci vzpomínají, jak pan ředitel, absolvent hotelové školy v Lausanne, zkoušel své podřízené z francouzštiny, němčiny a angličtiny. Když přišla nabídka na práci v Bruselu, neptal se nikdo z oslovených po pracovní pozici a nezaváhali ani členové managementu. Ve své knize Hostili jsme svět Miroslav Hříbek popisuje, jak dopravovalo Tu-104 do Bruselu několikrát za týden z jedné vinohradské masny vysoce kvalitní výrobky: „Tučko za jeden měsíc přivezlo asi 1200 párků, 1000 kg šunky, 1500 kg dalších uzenářských výrobků, 500 kg másla a 12 tisíc vajec.“

Později alcroňáci pobaveně vzpomínali, jak chování hostů glosoval jejich šéf: „Cizinci nejprve ohrovali nos nad dršťkovou polévkou, ale záhy změnili názor. Knedlíky, svíčková, kachna a dršťková polévka šly na dračku. Zásoby kaviáru jsme pak jedli my.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SYLVY DANIČKOVÉ, ETA, LATERNA MAGIKA A THINKSTOCK

Legendární  
produkt firmy  
ETA. Vzpomínáte?



Sylva Daničková. Jedna ze tří konferenciérek (dalšími byly herečky Zdeňka Procházková, manželka Karla Högera, a Valentina Thielová), které v trojjediné podobě hovořily samy se sebou na promítacích plátnech ve třech cizích jazycích.



„Pro události doma měla Světová výstava Expo 58 podle mého názoru i svůj další význam: poprvé od roku 1948 otevřela okno, ne-li hned několik oken, do svobodného světa a těm, kdo měli vzácnou možnost poznat ji buď svou účastí na práci v pavilonu nebo jako turisté, byla životní inspirací a zdrojem odvahy pro práci v té oblasti, již se po návratu domů věnovali. Není pochyb, že uvolnění, které i u nás nastalo v šedesátých letech, bylo mimo jiné také důsledkem nadechnutí, které prožili umělci, novináři, výtvarníci a techničtí odborníci při účasti na dění kolem Československého pavilonu na Expu 58.“

Sylva Daničková pro TRADE NEWS

Vladimír Dlouhý:

# CHCEME SE VÍCE ZAMĚŘIT NA MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY

PRVNÍHO LEDNA PŘEVZAL OD MICHALA MEJSTŘÍKA POMYSLNÉ ŽEZLO PŘEDSEDY MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR VLADIMÍR DLOUHÝ, KTERÝ TAK VE SVÉ OSOBE SPOJIL ICC ČR S HOSPODÁŘSKOU KOMOROU ČR. CO TO PŘINESE FIRMÁM?



## Ing. Vladimír Dlouhý, CSc.

V letech 1989 až 1992 byl ministrem hospodářství ČSFR, od roku 1992 do června 1997 působil jako ministr průmyslu a obchodu ČR. Současně byl poslancem Parlamentu ČR a místopředsedou Občanské demokratické aliance. Od září 1997 pracuje jako mezinárodní poradce investiční banky Goldman Sachs, s krátkou přestávkou v roce 2012, kdy kandidoval na prezidenta České republiky. V roce 2014 byl zvolen prezidentem Hospodářské komory ČR. Od ledna 2015 se stal předsedou International Chamber of Commerce (ICC). Je členem několika mezinárodních think-tanků, především Trilaterální komise, kde je viceprezidentem Evropské skupiny. V letech 2009 až 2013 byl členem Národní ekonomické rady vlády (NERV), v letech 2010 až 2012 byl členem Evropské poradenské skupiny výkonného ředitele Mezinárodního měnového fondu.

**Je třeba říci, že podobné spojení není ve světě výjimkou, můžeme se s ním setkat mimo jiné u našich slovenských sousedů nebo v Chorvatsku. Jak se cítíte v této dvojediné roli?**

V pozici prezidenta Hospodářské komory jsem bezmála rok, ovšem s činnostmi Národního výboru ICC se teprve seznamuji. Propojení obou organizací mi připadá logické. Věřím, že synergie přinesou brzy efekt i našim členům a obě organizace se i díky tomu stanou atraktivní pro další. Nakonec to dokazují i příklady ze zahraničí, jak už jste zmínila.

**Máte už představu o dalším směřování ICC ČR?**

Profesor Mejstřík nastolil směr této národní organizaci skvěle, takže bych rád v tomto duchu pokračoval. Nakonec kontinuitu naznačuje i fakt, že zůstal v ICC ČR v pozici člena výkonné rady (*Michal Mejstřík vykonával funkci předsedy po dvě volební období a stanovily už nedovolovaly, aby byl předsedou nadále – pozn. red.*). Současně bych byl rád, aby byla tato organizace atraktivnější a zajímavější a podařilo se jí získat nové členy. To považuji za hlavní úkol, který máme na další období. Abychom nabízeli pouze mezinárodní kontakty, vzdělávání a informace pro exportéry, spolupráci s MZV a HK ČR, ale abychom dokázali lépe využít naší mezinárodní pozice. V červnu pojedeme na mezinárodní kongres ICC do Turína, od něhož si slibuji další podněty. Doufám, že na konci roku už budeme moci vašim čtenářům říci víc.



## Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce, ICC)

Vznikla v roce 1919 iniciativou zdola. Založili ji podnikatelé, aby si sami definovali pravidla mezinárodního obchodního styku a souvisejících financí v době, kdy se opět začala rychle rozvíjet obchodní výměna. Význam této organizace mimořádně vzrostl v globálním světě. V současné době reprezentuje tisíce společností a asociací z více než sto třiceti zemí.

### Je možné, že ztraktivnění činnosti, o němž hovoříte, bude zaměřeno na malé a střední firmy?

To je cíl, protože Hospodářská komora ČR sdružuje kromě většiny velkých podniků řadu menších a středních podnikatelů – těm bychom rádi služby ICC představili a nabídli. ICC ČR tak získá širší okruh možných klientů, odběratelů jejích služeb. První krok už jsme učinili nedávným sestěhováním obou organizací do jedné prostor. Další synergie nás čekají například v publikační činnosti. Jsme teprve na začátku, uvidíme.

### Kolik členů má nyní Hospodářská komora a kolik ICC ČR?

Hospodářská komora má víc než 14 tisíc členů a ICC ČR několik desítek, přibližně šedesát. Ovšem napojení má na 7500 kontaktů, příjemce svých informačních nebo vzdělávacích služeb. Tady je otázka, jak s nimi dále pracovat.

## Mezinárodní obchodní komora ČR (ICC ČR)

Posláním Národního výboru ICC v České republice je napomáhat českým podnikům i dalším společnostem začlenit se do světového dění prostřednictvím této prestižní světové organizace. Aktivně spolupracuje na vytváření stanovisek k tématům zasílaným centrálou ICC k posouzení, zároveň tuto agendu ovlivňuje tak, aby odpovídala zájmům svých členů. Cílem je stát se opravdovým reprezentantem českých podnikatelů v rozsahu činnosti ICC. Má několik desítek členů, převážně z řad větších firem a bankovních či poradenských institucí.

### Co jim nyní v rámci ICC nabízíte?

Jsou to nejrůznější vzdělávací akce, semináře, setkání s velvyslanci, vydáváme pro ně odborné publikace. Co bych však zvláště zdůraznil, je naše poradenství v mezinárodním obchodu, zvláště v otázkách pravidel Incoterms a podobně. Naše internetová poradna odpoví všem na základní dotazy zdarma, nerozlišujeme tu členy a nečleny. Ve složitějších případech doporučujeme další postup, kontakty na experty v daných oblastech, právníky, finanční instituce.

### V čem jste například firmě naposledy pomohli?

Řešili jsme otázku nedodání vážných lístků k zásilce nákladních automobilů.

## Pravidla Incoterms

Upřesňují náklady, rizika a odpovědnost kupujících i prodávajících, a tak pomáhají předejít nedorozuměním a případným ztrátám obchodujících subjektů. Novelizují se přibližně jednou za deset let, a reagují tak na rychlé změny světového obchodu a globalizaci. Nejnovější verze, Incoterms 2010, platí od 1. ledna 2011.

První dodací doložku pod názvem International Commercial Terms (Incoterms) vydalo ICC v roce 1936. Tímto krokem došlo k zavedení jednotných obchodních a právních norem, které se do té doby v každé zemi výrazně lišily, protože tam platily místní zákony, právní řády a zvyklosti, navíc interpretované v národních jazycích.

Českým dodavatelům hrozilo, že nedostanou zaplacenou za celou dodávku. Naštěstí se podle pravidel Incoterms ukázalo, že chyba není na jejich straně.

Bohužel se většinou stává, že se na nás firmy obrátí, až když jim hrozí velký problém. Daleko lepší by bylo, kdyby s námi některé věci, zvláště nastavení pravidel Incoterms, konzultovaly předem. Možná by si ušetřily spoustu komplikací. ■

S VLADIMÍREM DLOUHÝM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV HK ČR

inzerce

**ICC** CZECH REPUBLIC  
INTERNATIONAL  
CHAMBER OF COMMERCE  
The world business organization

[www.ICC-CR.cz](http://www.ICC-CR.cz)



9<sup>TH</sup>  
EDITION  
WORLD  
CHAMBERS  
CONGRESS  
Chambers for  
global prosperity

TORINO  
2015  
ITALY, 10-12 JUNE 2015

Semináře • Teritoriální setkání • Publikace • Poradna • Semináře na míru

## DATOVÉ TOKY VE VÝROBĚ POTRAVIN

CESTA POTRAVIN A NÁPOJŮ K ZÁKAZNÍKŮM MÁ ŘADU SPECIFIK. VÝROBCI PRACUJÍ S VELKÝM MNOŽSTVÍM DODAVATELŮ I DISTRIBUTORŮ, ČASTO PROVOZUJÍ NADNÁRODNÍ PODNIKY S LOKÁLNÍ VÝROBOU NEBO DISTRIBUCÍ. SPRÁVNĚ NAVRŽENÝ INFORMAČNÍ SYSTÉM PROTO MUSÍ BÝT SCHOPEN KOMUNIKACI MEZI VŠEMI VRSTVAMI HODNOTOVÉHO ŘETĚZCE VÝRAZNĚ PODPOŘIT A POSKYTNOUT NÁSTROJE PRO ŘÍZENÍ POPTÁVKY, PROPAGACE I BALENÍ. A TO ZDALEKA NENÍ JEN OTÁZKOU STANDARDNÍ FUNKCIONALITY A JEDNODUCHÉHO NASTAVENÍ.

Pro konkrétního zákazníka a především pro zvýšení jeho produktivity musí být systém upraven na míru tak, aby dokázal efektivně pracovat až s desítkami tisíc údajů denně, zajistil jejich evidenci, vyhodnocení a využití při řízení navazujících kroků. Oblastí, ve kterých dokáže informační systém podpořit potravinářskou či nápojářskou firmu, je hned několik.

### KOMUNIKACE SE ZÁKAZNÍKEM

Informační systém v sobě nese několik různých komunikačních kanálů tak, aby výrobce neopominul žádného zákazníka a umožnil všem komunikovat způsobem, který je pro ně obvyklý a který preferují. Poradí si tedy jak s tradičními objednávkami, které přicházejí e-mailem nebo faxem, tak i s moderní komunikací v terénu.

Telefonické objednávání zpravidla řeší call centrum. Zákazníci volají na jediné telefonní číslo, které obsluhuje chytrá telefonní ústředna. Číslo nesmí být nikdy obsazeno a musí se ozvat informovaný, rychle reagující operátor, který díky propojení okamžitě vidí informace o zákazníkovi a může objednávku rychle vyřídit.

Obchodní zástupci, kteří se pohybují v terénu, využívají pro přímé objednávání mobilní zařízení, nejčastěji PDA nebo tablet. Prodejce má v systému naplánované trasy návštěv, eviduje informace o zákaznících, umístění výrobků,

informace o konkurenci, projednává případné pohledávky, předává vzorky, dárky, letáky a eviduje objednávky.

Elektronické EDI objednávání zahrnuje automatické, rychlé a přesné předávání objednávek, dodacích listů a faktur mezi informačními systémy řetězců a výrobců.

Prostřednictvím B2B internetového portálu si může zákazník 24 hodin denně v klidu prohlédnout nabídku svého dodavatele, zobrazit si historii svých odběrů a plateb a jednoduše bez stresu provést objednávku.

### CENOTVORBA

Cenová pravidla jsou nastavena dynamicky a tak, aby byla kombinovatelná. K výrobku se váže základní cena, ke skupině výrobků, k zákazníkovi nebo k regionu mohou být přiřazeny objemové či množstevní slevy. Časově omezené jsou akční slevy nebo ceny. To vše lze kombinovat sumárními součty nebo kaskádovým postupným propočítáváním za sebe řazených slev. K větším odběrům za definované období motivují zákazníkovi bonusy.

### VRATNÉ OBALY

Ekologie postupně zastavila trend PET lahví a pozornost opět získávají vratné obaly. V přepravkách, paletách a lahvích mají výrobci vázané obrovské finanční prostředky. Zálohy za obaly jsou často výrazně nižší než jejich užitná hodnota.

Proto musí informační systém jejich koloběh co nejlépe evidovat.

### OPTIMALIZACE ROZVOZU ZBOŽÍ

Snaha o minimalizaci nákladů začíná už při evidenci prodejních objednávek. Menší zákazníci jsou zařazeni do závozných tras a dnů tak, aby zboží zaplnilo auto. Objednávky se nahrávají do modulu, který zajišťuje optimalizaci dopravy prostřednictvím digitálních map a kapacity aut, která jsou k dispozici. Výsledkem jsou nashromážděné dodací listy a plán tras s nejnižšími náklady. Systém musí na pozadí správně vypočítat DPH a Intrastat.

Některé firmy provozují tzv. sekundární expedici. Výrobce zaeviduje objednávky zákazníků ze vzdáleného regionu, vypočítá trasy, ale zboží pro daný region nejprve naloží na velké auto, doveze jej do cross-dockového skladu, ze kterého je teprve rozváženo koncovým zákazníkům.

Menší zákazníci neodebírají celé palety, systém musí umět nakombinovat na jednu paletu různé zboží. Evidence v expedici jsou pak natolik složité, že se nelze obejít bez identifikace palet, přepravek, kartonů a výrobků čárovými kódy. Skladníci používají radiofrekvenční terminály, jejichž pomocí všechny úkony skenují. Systém pak aktivně kontroluje, zda nedochází k chybám.





## NÍZKÉ ZÁSoby

Klíčem k nízkým zásobám je řízení poptávky a plánování výroby a nákupu. Systém zaznamenává a spravuje historii prodeje výrobků v čase. Z těchto údajů lze vyvodit prognózy prodeje. Ty pak vstupují do plánování výroby a nákupu. Pravidelně opakované prognózování prodeje a přeplánování zajišťují rychlou reakci výroby a nákupu na změny poptávky.

## LEVNÉ NÁKUPY SUROVIN SE NEMUSÍ VYPLATIT

Výrobce usvědčený z nepoctivosti a nedodržování kvality se jen těžko udrží na trhu. Český občan se stále častěji dívá na složení výrobku a na jeho původ. Přesto bývají ceny surovin rozhodující nákladovou položkou v ceně výrobku. Lze je tedy snížit? Stále více se prosazují dlouhodobé smlouvy mezi výrobcí a dodavateli. Od informačního systému to vyžaduje podporu dlouhodobého plánování.

## VYŠŠÍ EFEKTIVITA VE VÝROBĚ

Naprostá většina potravinářských výrobků je dnes vyráběna na moderních výrobních linkách obsluhovaných kvalifikovaným personálem. Cílem je snížit ve výrobku podíl nákladů na energii, odpisy a mzdy. Většinou se také na jedné lince vyrábí několik výrobků, rozhodující je tedy i čas přestavování linky. Do hry vstupuje také její čistění a pravidelný servis.

Informační systém při plánování vypočítá požadavky na výrobu jednotlivých výrobků včetně nejpozdějšího možného termínu pro pokrytí poptávky. ERP systém obsahuje i další, jemnější stupeň plánování, který umožňuje přeplánovat požadavky na výrobky do rozvrhů jednotlivých výrobních linek. Každá linka má kapacitní kalendář s nastavenými směnami a odstávkami pro pravidelnou údržbu. Funkce jemného plánování pak vygeneruje rozvrhy linek včetně optimálního pořadí výrobků.

Některá výrobní zařízení často napojíme přímo na ERP systém. Pokyny pro obsluhu vycházející z pracovních příkazů a norem se zobrazují přímo na displeji výrobního zařízení, navažování či jiný pracovní úkon ihned na displeji porovnává skutečnost s požadavkem a potvrzení úkonu způsobuje přímou evidenci skutečnosti v podnikovém ERP systému.

## SKLADY PRO VELKÉ OBJEMY SUROVIN A VÝROBKŮ

Efektivní skladování velkých zásob vyžaduje optimalizaci skladových operací. Sklady mohou být např. bezobslužně plně automatizované.

Bezobslužný sklad je vybaven skladovací technikou s řídicím systémem. V momentě dokončení výroby a zabalení palety provede ERP systém její označení paletovou etiketou s čárovým kódem nebo čipem. Zaeviduje příjem na bezobslužný sklad a tento sklad paletu fyzicky i počítačově přebere. ERP

systém také komplexně organizuje expedici.

Skladovací úkoly mají v ERP systému nastavenou různou prioritu. Např. nakládání kamionů bude mít prioritu nejvyšší, nižší prioritu může mít vychystávání palet do expedičních zón a zaskladňování z výroby, ještě nižší pak průběžné inventury a doplňování nultých pozic. ERP systém pak podle informací z výroby, z řízení expedice, ze situace ve skladu a z polohy skladníků vypočítává fronty práce na jednotlivé skladníky.

## DOSLEDOVATELNOST ŠARŽÍ

Díky pečlivému označování a skenování šarží při příjmech z nákupní objednávky, při výdejích do výroby, při hlášení práce a skladových pohybech ve výrobě, při zaskladňování, mixování palet a při expedici je systém schopen kontrolovat zákazníky požadované expirace výrobků a je schopen zajistit dopřednou i zpětnou dosledovatelnost. Zeptejte se výrobce na historii šarže výrobku, který jste zakoupili v obchodě! Musí být schopen dohledat všechny pohyby s danou šarží i její původ napříč výrobou až k dodavateli. ■

TEXT: VLADIMÍR BARTOŠ  
FOTO: THINKSTOCK

VLADIMÍR BARTOŠ JE ŘEDITELM PODPORY PRODEJE,  
MINERVA ČESKÁ REPUBLIKA



# SMLOUVA O VÝKONU FUNKCE PODLE ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH ANEB NEVYKONÁVÁTE FUNKCI ZADARMO?

SMLOUVA O VÝKONU FUNKCE, UPRAVUJÍCÍ VZTAHY MEZI OBCHODNÍ SPOLEČNOSTÍ A ČLENY JEJÍCH ORGÁNŮ, DOSTÁLA V RÁMCI REKODIFIKACE SOUKROMÉHO PRÁVA VÝZNAMNÝCH ZMĚN. DOSAVADNÍ STRUČNÁ ÚPRAVA V OBCHODNÍM ZÁKONÍKU BYLA S ÚČINNOSTÍ OD 1. 1. 2014 NAHRAZENA NOVÝMI PRAVIDLY PODLE ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH (ZOK).

Jedna z nejvýraznějších novinek vztahujících se k výkonu funkce se týká odměňování členů orgánů obchodních společností (jednatelů, členů představenstva, dozorčí rady aj.), a to zejména kapitálových obchodních společností (tj. společností s ručením omezeným a akciových společností). Doposud platilo, že práva a povinnosti členů orgánů v rozsahu, ve kterém nejsou upraveny smlouvou o výkonu funkce, se přiměřeně řídí ustanoveními o smlouvě mandátní. Mandátní smlouva je přitom úplatným právním vztahem, a proto nebyla-li smlouva o výkonu funkce zvláště sjednána či byla-li sjednána neplatně, členům orgánů nárok na odměnu náležel přímo ze zákona. Naproti tomu podle nové úpravy se práva a povinnosti mezi obchodní korporací a členem jejího orgánu řídí podpůrně ustanoveními o příkazu podle nového občanského zákoníku, který je smluvním typem bezúplatným (ledaže je odměna příkazníka výslovně ujednána nebo je obvyklá).

## JAK JE TO U STARÝCH SMLUV A CO KDYŽ ŽÁDNÁ NEBYLA?

Ohledně smluv o výkonu funkce uzavřených před 1. 1. 2014 nová úprava vyžadovala, aby tyto smlouvy byly do 6 měsíců od nabytí účinnosti ZOK (tedy do 1. 7. 2014) nové úpravě uzpůsobeny. Pokud v uvedené lhůtě takové smlouvy uzpůsobeny nové právní úpravě nebyly, platí (tj. nastoupila nevyvratitelná právní domněnka), že výkon funkce je bezplatný (§ 777 odst. 3 ZOK). V takovém případě plnění vyplácené členovi orgánu po 1. 7. 2014 je nutno považovat za bezdůvodné obohacení. Požadavky nové úpravy na smlouvy o výkonu funkce uvádíme níže.

Pokud člen orgánu před 1. 1. 2014 neměl uzavřenu žádnou smlouvu o výkonu funkce, měl právo až do 30. 6. 2014 na odměnu obvyklou (podle ustan. § 571 odst. 1 obchodního

zákoníku). Nelze však vyloučit ani výklad, že výkon funkce takového člena orgánu byl bezplatný již od 1. 1. 2014.

## JAK SEPSAT NOVOU SMLOUVU O VÝKONU FUNKCE

Podle § 59 odst. 2 ZOK musí být smlouvy o výkonu funkce v kapitálových společnostech (a. s., s. r. o.) sjednány písemně a schváleny, včetně jejich změn, nejvyšším orgánem společnosti. Nejvyšším orgánem je valná hromada. V případě jednočlenné společnosti vykonává působnost nejvyššího orgánu jediný společník/akcionář.

Ustanovení § 60 ZOK upravuje povinné údaje ohledně odměňování výkonu funkce v kapitálových společnostech. Ve smlouvě musí být vedle určení výše odměny (či alespoň způsobu jejího výpočtu) a její podoby rovněž vymezeny všechny složky odměny, které členovi



## Povinnost vrátit plnění v případě úpadku

Péče řádného hospodáře, se kterou jsou členové orgánů obchodních korporací povinni jednat, je nově akcentována rovněž ve vztahu k insolvenčnímu řízení. V případě, že členové orgánů společnosti věděli nebo mohli vědět, že je korporace v hrozícím úpadku, a přitom neučinili vše potřebné a rozumně předpokládatelné za účelem jeho odvrácení, jsou povinni na výzvu insolvenčního správce vydat veškerý prospěch získaný ze smlouvy o výkonu funkce, či případný jiný prospěch, zpětně za poslední 2 roky před právní mocí rozhodnutí o úpadku. Povinnost prokázat, že bylo jednáno s péčí řádného hospodáře, přitom je na členovi orgánu obchodní korporace. Tuto povinnost mají i bývalí členové orgánů obchodní korporace.

orgánu náleží či mohou náležet, včetně případného věcného plnění (např. služební automobil nebo mobilní telefon pro soukromé účely), úhrad do systému penzijního připojištění nebo dalšího plnění (např. úrazové pojištění). Rovněž je ve smlouvě třeba přesně určit pravidla pro výplatu zvláštních odměn (např. zvláštní bonusy, vánoční prémie) a podílů na zisku či údaje o výhodách nebo odměnách člena orgánu spočívajících v převodu účastnických cenných papírů nebo v umožnění jejich nabytí členem orgánu a osobou jemu blízkou, má-li být odměna poskytnuta v této podobě.

Nejdůležitějším údajem smlouvy o výkonu funkce je nepochybně výše odměny (nebo způsobu jejího určení) a její podoby. Podoba odměny bude zpravidla peněžitá, může být ale i nepeněžitá (např. ve formě zboží), nebo kombinovaná. Tyto údaje o odměně musí být dostatečně určité, tzn. musí být specifikovány jednoznačně bez možnosti ponechání jakéhokoli volného uvážení.

V případě, že smlouva o výkonu funkce nebude obsahovat (s výjimkou údaje o výši odměny, způsobu jejího určení a podoby odměny) některou složku uvedenou výše, nestane se výkon funkce bezplatným (viz dále), ale plnění odpovídající této složce odměny členovi orgánu nebude možné poskytnout, ledaže by se jednalo o plnění, na něž plyne právo z právního předpisu, vnitřního předpisu společnosti schváleného nejvyšším orgánem společnosti nebo které bylo schváleno nejvyšším orgánem obchodní korporace s vyjádřením kontrolního orgánu obchodní korporace (byl-li zřízen).

Není-li odměňování ve smlouvě o výkonu funkce sjednáno v souladu

s požadavky ZOK, platí, že výkon funkce je bezplatný (§ 59 odst. 3 ZOK). Bezplatnost výkonu funkce tedy nastane tehdy, nebude-li smlouva o výkonu funkce sjednána písemně, nebude-li schválena nejvyšším orgánem společnosti nebo nebude-li v ní sjednána odměna za výkon funkce (tzn. ujednání o odměně bude zcela chybět nebo bude neurčité, resp. neplatné).

Bezplatnost výkonu funkce nastane zřejmě rovněž v případě, že písemná smlouva o výkonu funkce nebude vůbec uzavřena, a to nikoliv z důvodu na straně obchodní korporace (viz dále). Existují však názory, že v tomto případě bude mít člen orgánu nárok na odměnu v obvyklé výši.

ZOK v § 59 odst. 4 stanoví výslovně některé výjimky, pokud jde o bezplatnost výkonu funkce jako důsledku nesjednání odměňování v souladu se ZOK. K tomuto důsledku nedojde v případě, že smlouva o výkonu funkce nebo v ní obsažené ujednání o odměně bude neplatné z důvodu na straně obchodní korporace nebo smlouva nebude uzavřena z důvodu překážek na straně obchodní korporace nebo ji nejvyšší orgán neschválí bez zbytečného odkladu po vzniku funkce člena orgánu. V těchto případech bude mít člen orgánu nárok na odměnu v obvyklé výši v době uzavření smlouvy nebo, nebyla-li smlouva uzavřena, v době vzniku funkce.

Plnění vyplácené členovi orgánu za výkon funkce, ohledně něhož nastoupila nevyvratitelná právní domněnka bezplatnosti, je nutno považovat za bezdůvodné obohacení, které je člen orgánu povinen společnosti vydat. Plnění by mohlo být poskytnuto pouze v případě, že by na něj členovi orgánu vyplývalo

právo z vnitřního předpisu schváleného nejvyšším orgánem obchodní korporace nebo pokud by s jeho poskytnutím vyslovil souhlas nejvyšší orgán obchodní korporace s vyjádřením kontrolního orgánu obchodní korporace (byl-li zřízen).

## ŽÁDNÁ ODMĚNA ROVNĚŽ PŘI ŠPATNÉM HOSPODAŘENÍ

Podle ustan. § 61 odst. 2 ZOK nelze členovi orgánu poskytnout plnění podle smlouvy o výkonu funkce ani na základě jiného právního důvodu, pokud jeho výkon funkce zřejmě přispěl k nepříznivému hospodářskému výsledku obchodní korporace. Zákon v tomto případě tedy poskytnutí plnění výslovně zakazuje. Zákaz může prolomit pouze ten, kdo schválil smlouvu o výkonu funkce. Vyplatí-li obchodní korporace členovi orgánu plnění i přes zákonný zákaz, bude se na straně člena orgánu patrně jednat opět o bezdůvodné obohacení.

Není-li odměňování ve smlouvě o výkonu funkce sjednáno v souladu se ZOK, platí, že výkon funkce je bezplatný.

## ZÁVĚR

Je vhodné nepodceňovat zákonné požadavky týkající se sjednání odměny za výkon funkce. Porušení zákona se může negativně projevit jak vůči tomu, kdo plnění přijal (povinnost vrátit bezdůvodné obohacení), tak i vůči tomu, kdo jej v rozporu se zákonem vyplatil (porušení povinnosti jednat s péčí řádného hospodáře, odpovědnost za škodu). ■

TEXT: PETR KVAPIL  
FOTO: THINKSTOCK



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



Šárka Ponroy Vamberová:

## **T**RADE NEWS FANDÍM, PROTOŽE ČERPÁ INFORMACE PŘÍMO OD ZDROJE A ROZŠÍRUJE OBZORY

„S časopisem, který hledá nová témata a nové příležitosti pro své čtenáře – podnikatele a exportéry – s takovým nasazením a profesionalitou, jako je TRADE NEWS, je radost spolupracovat a napsat pro něj příspěvek. Jsem ráda, že jsme společnými silami představili českým exportérům nejvzdálenější trhy, Austrálii a Nový Zéland, které jsou jinak na okraji mediálního zájmu. Snad se nám podařilo přesvědčit čtenáře TRADE NEWS o tom, že na vzdálenosti tak úplně nezáleží. Ráda bych povzbudila české podnikatele k aktivní komunikaci s českými zastupitelskými úřady při jejich cestách po světě za novými příležitostmi. Na všech zastupitelských úřadech ČR jsou vám dveře otevřeny. Informace přímo od zdroje, který dobře zná místní prostředí a souvislosti, jsou většinou k nezaplacení. TRADE NEWS fandím, protože čerpá informace přímo od zdroje a rozšiřuje obzory.“

*Ing. Šárka Ponroy Vamberová je vedoucí obchodně ekonomického úseku Konzulátu ČR v Sydney*



Jan Vícha:

## **T**RADE NEWS DOBÍJÍ BATERKY

„Magazín TRADE NEWS se mi dostal poprvé do rukou před dvěma lety a od té doby se těším na každé další číslo. Ačkoli jsem jako všichni majitelé fungujících firem velmi vytížený, kvalitní a inspirativní informace si rád přečtu. Aby měl totiž podnikatel sílu ustát i chvíle zlé, musí mít nejen vizi, ale také příklady, že to jde. A právě v tom TRADE NEWS pomáhá. Ukazuje, jak na to, hovoří s těmi, kteří i v krizi dokázali jít nahoru. A tak pomáhá dobít baterky, na rozdíl od jiných médií plných negativních zpráv, nedůvěry a pesimismu. Přeji redakci TRADE NEWS hodně dalších úspěchů na zvolené cestě.“

*Ing. Jan Vícha, jednatel polygrafické a obchodní společnosti OPTYS spol. s r. o.*



Jan Krčmář:

## **T**RADE NEWS EFEKTIVNĚ OSLOVUJE PODNIKATELE

„TRADE NEWS je pro nás velice efektivním nástrojem, jak oslovit podnikatele v České republice. Díky spolupráci s redaktory víme, že jejich redakční standard je na vysoké úrovni, což je v dnešní mediální realitě čím dál tím důležitějším faktorem. Je vidět, že si redakce vybírá témata na základě toho, že jsou zajímavá pro čtenáře, a nikoli na základě toho, zda si jen někdo zaplatil inzerci. Dodržování tohoto novinářského principu je pro mě – jako manažera zodpovědného za komunikaci – k nezaplacení. Zvyšuje totiž hodnotu a důvěryhodnost obsahu, v jehož kontextu je naše společnost zmíněna.“

*Jan Krčmář, ředitel komunikace Photon Energy Corporate Services CZ s.r.o.*



**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**PhDr. Věra Vortelová  
Ing. Mgr. Daniel Libertin  
Mgr. Luboš Y. Koláček  
Ing. Vlasta Piskačová  
PhDr. Jiří Frey  
PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Foto**Shutterstock,  
Thinkstock**Distribuce**

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

**Tisk**

Akontext s.r.o.

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

Londýn

Autorka: Cristina Muraka (upraveno)

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](http://www.tradenews.cz)  
[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz)

## Připravujeme



Když chcete mít dobrý přehled o tom, co se děje v evropské ekonomice, nemusíte nutně sedět v Londýně, Berlíně či Praze. Ale pokud chcete porozumět podnikatelskému prostředí a zvyklostem v Japonsku, musíte tam zavítat. V příštím čísle vás proto prostřednictvím našich spolupracovníků a firem zavedeme do země vycházejícího slunce, která se navzdory vleklým finančním těžkostem stále řadí mezi nejsilnější ekonomiky světa a představuje lákavý prostor pro české exportéry.



Doc. Ivana Bozděchová učila dva roky češtinu na Korejské univerzitě zahraničních studií. Zprostředkujeme vám její pohled na tamější školství a kulturu a pokusíme se udělat sondu do jihokorejské mentality.

Brněnská Invea-Tech vyvinula systém monitoringu vysokorychlostních sítí původně na akademické půdě. Brzy se však zařadila mezi padesát nejrychleji rostoucích technologických firem ve střední Evropě a dnes slaví se svými produkty úspěchy v mnoha zemích světa, mimo jiné i v Japonsku.



800 521 521  
www.kb.cz

# NEBOJTE SE VELKÝCH PLÁNŮ A INOVACÍ

## KB – KORPORÁTNÍ BANKA PRO VAŠE PODNIKÁNÍ

- individuální přístup
- profesionalita a poradenství
- komplexní řešení v oblasti financí



NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



**KB**

