

# TRADE NEWS

3 / 2014

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

## Pojďte s námi na Sever

SKANDINÁVCI JSOU VÁHAVÍ  
PERFEKIONISTÉ, ALE KDYŽ SI VÁS  
VYBEROU, JE TO NA DLOUHO

STÁT BY MĚL ROZLIŠIT PODVODNÍKA  
A SLUŠNÉHO PODNIKATELE

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,

úspěšný podnikatel není ten, kdo má pár let po sobě pěkné hospodářské výsledky, drmolí fráze o společenské odpovědnosti a vymývá svému okolí mozky powerpointovými prezentacemi o růstu EBITDA. Dotyčný se bude muset ještě minimálně deset let snažit, neboť za skutečně schopného je možné považovat teprve toho, kdo dokormidluje svoji firmu do další generace.

Vizitku špičkového podnikatele nezískáme na základě drahého auta a obleku, ale tím, že dokážeme ustát jak svoje úspěchy, tak občasné debakly. Nejlépe si v tomto ohledu vedou rodinné firmy, které drží v rukou téměř 80% světového byznysu. Nedávná krize prokázala, že rodinné firmy dokáží ustát daleko větší otřesy než podniky ovládané najatými manažery, což se okamžitě odrazilo v dodavatelsko-odběratelských vztazích. Rodina v podnikání je v současnosti nejpoptávanější obchodní partner a banky se předhánějí v nabídkách jejich úvěrování. Potvrdil to i poslední průzkum naší asociace – rodinné firmy jsou sebevědomé, důvěryhodné a stabilní. Mrzet nás může jen fakt, že kvůli řádění komunistů ve druhé polovině 20. století je jejich podíl na celkové ekonomice sotva čtvrtinový. Přesto není důvod nosit parte v kapse. Těší nás, že roste počet našich členů, typických rodinných podniků, o kterých sice většinou nikdo kromě Trade News nepíše, přesto jsou již dnes regionálními vzory, zaměstnavateli a těmi, kdo podporují svoje bezprostřední okolí, aniž by to hlásili do všech světových stran.

Dalším hegemonem posledních let se začínají stávat ženy v podnikání. To, že

ve světě roste jejich role ve vrcholovém managementu, žádnou novinkou není. Důslednost, připravenost a odolnost jsou atributy, kterými ženy dobývají klíčové světové pozice již několik let, a to nejen na západ od nás. Vlastní podnikání žen ovšem nebylo doposud nijak skloňovaným tématem. Zlom nastává v posledních měsících, přičemž poslední statistiky jsou natolik překvapivé, že je třeba začít vytyčovat jiné parametry podpory podnikatelského prostředí. Za poslední rok u nás přibylo totiž desetinásobně více podnikatelek než podnikatelů. Jedná se o natolik zásadní trend, že jsme se v asociaci rozhodli vytvořit již čtvrtý pilíř našich členů a partnerů. Mimo tradiční segment rodinných firem a skupiny začínajících podnikatelů a řemeslníků rozjždíme největší tuzemskou aktivitu zaměřenou na podporu žen v podnikání. Více než tři tisíce českých podnikatelek, sdružených v platformě ŽENY s.r.o., se v těchto dnech propojují s členskou základnou AMSP ČR a pod společným názvem Podnikavá žena rozjždíme několikaletý projekt, jehož cílem je přesvědčit konzervativní tuzemské prostředí o tom, že ženy postupně ovládnou byznys 21. století.

Bez velkých proklamací tak přirozenou cestou začínáme naplňovat jedno z klíčových poslání naší asociace – prostřednictvím malého podnikání udržet regionální infrastrukturu a drobné služby. K tomu již potřebujeme pouze vyšší politickou gramotnost, která velí, že OSVČ a nejmenší podnikatelé již nikdy nebudou větším ekonomickým přínosem, ale jsou základem sociálního smíru. Výsledek našeho posledního vyjednávání s ministrem financí – které skončilo konstruktivním řešením, a více než půl milionu mikro podnikatelů tak nebude nijak dotčeno



Foto: Lenka Hrnčová

vyšší daní – svědčí o tom, že si to stát začíná uvědomovat. Těší nás to, ale věcně upozorňujeme, že v případě změny směru vůči těm skutečně nejmenším živnostníkům připravíme koalici takové tsunami, že nestačí naskákat ani do vládních limuzín.

Vám ale přejeme společně s redakcí Trade News krásné léto a děkujeme i touto formou za vzrůstající podporu.

Karel Havlíček  
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**TRADE NEWS**

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



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

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397  
Uzávěrka tohoto vydání: 15. 6. 2014 Náklad: 8200 výtisků



[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  
www.antecom.cz

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii B2B



12 Rozhovor  
Jiří Nekovář: Stát by měl rozlišit podvodníka a slušného podnikatele



16 Rozhovor  
Iva Ritschelová: Nezávislá a odborná statistika by měla dávat kvalitní a důvěryhodné podklady



20 Do světa za obchodem / Skandinávie  
Pojďte s námi na Sever

22 Do světa za obchodem / Skandinávie  
Letem světem Skandinávií

24 Rozhovor / Skandinávie  
Tomáš Sniegoň: Čím jsem na Severu déle, tím víc mě překvapuje



28 Do světa za obchodem / Švédsko  
Skandinávci jsou vážaví perfekcionisté, ale když si vás vyberou, je to na dlouho

32 Rozhovor / Skandinávie  
Sever bez růžových brýlí

34 Do světa za obchodem / Dánsko  
Obchod s Dánskem má kam růst

38 Objektivem  
Věra Veselá: Severní vítr není krutý

42 Profiliga / Agrop Nova  
Jiří Oslizlo: Proč podceňujeme zdravé bydlení?



46 Profiliga / Katres  
Jiří Kulhánek: Umění naslouchat nám otevřelo dveře

50 Profiliga / Jitona  
Martin Kovář: Skandinávie cíleně odmítá levný konzum



52 Zrcadlo / O lídrovi  
Stagnace je stav mysli aneb Je vaše firma ještě v pohybu, nebo jste uvízlí?

54 Podpora exportu  
Aby podpořený výzkum neskončil v šuplíku

56 Young Business  
Nejlepší mezi sedmi miliony: Marek Novák



58 Jak ušetřit energii / Fotovoltaika  
Slunce jako dobrý spojenec

62 Investice  
Monika Steilen: Rozhodující pro investici v Česku byl stav infrastruktury

67 Podpora exportu  
Mezinárodní pravidla pro státní podporu exportu jsou během na dlouhou trať

68 Právní rádce / Nemovitosti  
Novinky v oblasti nemovitostí aneb Pořídte si hlídacího psa



72 Legendy  
První lyže v Krkonoších byly z Norska

# Nový informační portál pro firmy

DVOUMĚSÍČNÍK O OBCHODU A EXPORTU TRADE NEWS, KTERÝ VYCHÁZÍ JIŽ TŘETÍM ROKEM JAKO MAGAZÍN AMSP ČR A LETOS BYL VYHLÁŠEN NEJLEPŠÍM B2B ČASOPISEM ROKU V SOUTĚŽI ZLATÝ STŘEDNÍK, ODSTARTOVAL NOVÝ WEB ITRADENEWS.CZ.

„Webem www.itradenews.cz se posouváme do další generace zprostředkování největších exportních informací firmám. Během dvou let se redakci Trade News podařilo vybudovat nejlepší tuzemský exportní magazín, který dnes vychází v nákladu více než 8 tisíc kusů, přičemž s každým novým číslem evidujeme desítky dalších žádostí o jeho zaslání. Reagujeme současně na četné žádosti z řad firem o to, abychom ty nejzajímavější informace z časopisu zpracovali na přehledném serveru a vytvořili místo i pro ty, na které se třeba v tištěné podobě nedostane. Žijeme ve 21. století a propojením tištěného časopisu s pracovním a informačním portálem chceme vytvořit pro čtenáře úplný komfort,“ uvádí předseda AMSP ČR Karel Havlíček.

Nový informační portál itradenews.cz přináší výběr nejzajímavějších informací z magazínu TRADE NEWS v on-line podobě v moderním a dynamickém grafickém provedení. Návštěvníci tohoto webu zde naleznou exkluzivní rozhovory, mnoho informací a tipů o vývozních teritoriích, reportáže z inspirativních českých firem a další rubriky. Jednou z jeho hlavních devíz je interaktivní mapa světových exportních trhů. „Po kliknutí na příslušnou oblast se zobrazí seznam všech článků týkajících se daného exportního teritoria. Je to unikátní a velmi rychlý způsob, jak se firmy mohou dostat k tomu, co je pro ně důležité. Všechny příspěvky jsou navíc členěny podle obsahových štítků, které čtenářům maximálně usnadní vyhledání informací o konkrétním tématu,“ zdůrazňuje Jana Jenšíková, šéfredaktorka a vydavatelka TRADE NEWS. ■



www.itradenews.cz

# PRO VÍCE NEŽ PŮL MILIONU ŽIVNOSTNÍKŮ UHÁJILA AMSP ČR DAŇOVÉ SLEVY

PO NÁROČNÝCH VYJEDNÁVÁNÍCH S MINISTREM FINANČÍ ANDREJEM BABIŠEM SE ASOCIACI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR PODAŘILO UDRŽET STÁVAJÍCÍ SYSTÉM DAŇOVÝCH SLEV AŽ DO VÝŠE 25 TISÍC KORUN NA KAŽDÉHO ŽIVNOSTNÍKA VYUŽÍVAJÍCÍHO PAUŠÁLY. CELKEM SE TAK JEDNÁ O 530 TISÍC OSVČ. SOUČÁSTÍ DOHODY JE I PLOŠNÉ „ZASTROPOVÁNÍ“ VŠECH PAUŠÁLŮ NA ČÁSTKU 2 MILIONY KORUN.

Původní návrh Ministerstva financí ČR, který obsahoval zrušení daňových slev a současně navrhoval možnost odečíst sumu na dítě a manžela nebo manželku, kteří nepracují, tedy nakonec nebyl zaveden v platnost. Jednání s ministrem Babišem a jeho daňovým týmem vedli za AMSP ČR její předseda Karel Havlíček a generální ředitelka Eva Svobodová.

Karel Havlíček k tomu dodává: „Jsme rádi, že zvítězil zdravý rozum a že nejmenším živnostníkům nebude žádná sleva odebrána. Musím ocenit fakt, že ministr Babiš jednal po celou dobu velmi věcně a korektně a že jsme během několika dní došli k rozumnému závěru. Jednání byla poměrně komplikovaná, neboť se stala součástí předvolebního boje a byla ostře

sledována médií. Ústupek v podobě omezení dvěma miliony korun obratu i u tzv. 80% paušálů považujeme za přijatelný kompromis, který se nijak nedotkne těch nejmenších, což bylo od počátku naším hlavním cílem. Tento ústupek jsme před konečnou dohodou nechali bleskurychle odsouhlasit devíti řemeslnými cechy.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

## VŠECHNY MALÉ ZAKÁZKY MINISTERSTVA DOPRAVY BUDOU POD DROBNOHLEDEM MALÝCH PODNIKATELŮ

AMSP ČR SE NA TOM DOHODLA S MINISTREM DOPRAVY ANTONÍNEM PRACHAŘEM.

Ministr Prachař vysvětlil aktuální kroky týkající se operačního programu Doprava, který právě prochází finální diskuzí s ohledem na dopady na životní prostředí. Dále se diskutovaly změny v koncepci výstavby dálnic a vazba na menší dodavatele.

Nespornou příležitostí pro MSP bude v nejbližší době vyhlášená soutěž na dodavatele registračních značek spojená s novým registrem vozidel. Další diskuze byla zaměřena na kosmický průmysl a s ním spojené výzkumné projekty pro malé a střední firmy a jejich koordinaci mezi TA ČR a Ministerstvem dopravy. Místopředseda AMSP ČR Jiří Belinger, který je současně předsedou Asociace lodního průmyslu, projednal aktuální výzvy lodní přepravy na Labi,

a to jak z obchodního hlediska, tak z pohledu rekreační plavby a na ní navázané infrastruktury.

Při této příležitosti se hovořilo i o poslední koncepci budování cyklostezek a výhodnějších kritériích ministerstva, což je opět solidní šance pro malé dodavatele. „S ministrem Prachařem se nám jedná velmi dobře, setkání jsou věcná a směřují k podstatě problematiky. Neděláme si ambice, že malé podniky budou rozhodovat o výstavbě dopravní infrastruktury, ale pohlídáme si, že nebude jediná malá zakázka ministerstva, kterou bychom nezprostředkovali našim členům,“ konstatoval předseda asociace Karel Havlíček. Jednání se zúčastnila také generální ředitelka Eva Svobodová. ■

## Grantový program pro členy AMSP ČR

Firmy mají opět možnost soutěžit o celkovou částku 200 tisíc Kč a získat finanční podporu svého konkrétního podnikatelského záměru. AMSP ČR ve spolupráci s Komerční bankou pro ně připravila zajímavý grantový program, do něhož je možné se přihlásit až do 15. 10. 2014.

Vyhlášení výsledků proběhne v listopadu v rámci tradiční největší akce AMSP ČR – Dne podnikatelů České republiky.

Více informací:  
<http://www.amsp.cz/grantAMSP>



Grantový program  
pro členy AMSP ČR

# JÍZDNÍ ŘÁD PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ SE STÁVÁ KLÍČOVÝM PILÍŘEM HOSPODÁŘSKÉ POLITIKY ČR

V posledních měsících absolvovala AMSP ČR jednání se všemi rozhodujícími ministry a v jejich rámci byl dohodnut tzv. Jízdní řád kroků zabezpečující požadavky podnikatelského sektoru a současně respektující evropské směrnice podpory malých a středních podniků.

Z něj vyplynulo Desatero nezbytných úkolů, které asociace požaduje za zcela nezbytné naplnit (*podrobněji jsme o nich psali v minulém čísle Trade News*).

Jednání uzavíralo na počátku května oficiální setkání s předsedou vlády Bohuslavem Sobotkou.

Cílem setkání bylo ukotvit předložená opatření jako hlavní a výchozí body hospodářské politiky vlády ČR vůči MSP, což bylo na jednání potvrzeno. „Výsledná koncepce je na jednom listu papíru a nemá ambice otáčet kormidlem dějin. Žádná z posledních vlád nevydržela více než tři roky, jsme proto struční a věcní

a vycházíme z toho, co je možné v reálném čase splnit. S panem premiérem jsme dohodnuti na pravidelných setkáních zaměřených na vyhodnocování jejich plnění a v případě neplnění od něj očekáváme okamžitou reakci,“ říká Karel Havlíček.

Jednání s premiérem se za AMSP ČR zúčastnili také její generální ředitelka Eva Svobodová a člen představenstva Libor Musil. ■

## ZAVEDENÍ CELOPLOŠNÝCH KAUCÍ PRO DISTRIBUTORY POHONNÝCH HMOT BYLO PROTIÚSTAVNÍ

ÚSTAVNÍ SOUD DAL NÁZORU AMSP ČR ZA PRAVDU. ZAVEDENÍ PLOŠNÝCH DVACETIMILIONOVÝCH KAUCÍ, KTERÉ ASOCIACE OD POČÁTKU KRITIZOVALA, JE PROTIÚSTAVNÍ. KVŮLI LIKVIDACI DROBNÝCH PODNIKATELŮ V OBORU JE NEPŘIJATELNÉ, NEBOŽ I V OPRÁVNĚNÉM BOJI S DAŇOVÝMI ÚNIKY JE NUTNO DIFERENCOVAT A NEPOSTIHOVAT FIRMY S DLOUHOLETOU HISTORIÍ POCTIVÉHO PODNIKÁNÍ. Z DANÉHO TRHU ZMIZELO PŘÍBLIŽNĚ 350 ŽIVNOSTÍ, ČASTO RODINNÝCH FIREM.



Na jaře loňského roku jsme vás i na stránkách Trade News informovali o argumentech asociace proti zavedení celoplošných kaucí, které musí složit každý, kdo chce s pohonnými hmotami obchodovat, tedy distributor. „V parlamentu, v Senátu i na příslušných ministerstvech jsme upozorňovali na obrovské negativní dopady kaucí na trh a jejich nejistý efekt při omezování daňových úniků, což se bohužel i stalo,“ upřesňuje Pavla Břečková, místopředsedkyně představenstva AMSP ČR.

„Z trhu zmizely firmy ekonomicky slabší, nikoli však podvodné. Naopak, firmy,

které vznikly a vyrostly v posledních dvou, třech letech a jsou mnohými považovány za distributory nezdaněného zboží, jsou aktivní nadále. Trh dnes reportuje, že situace s podvody je v podstatě stejná jako před přijetím zákona o kaucích,“ dodává Ivan Indráček ze Společnosti čerpacích stanic ČR.

Navrhovaným řešením byla – tak jako na mnohých jiných trzích EU (Maďarsko, Estonsko) – například diferenciací, tj. na firmy s historií poctivého podnikání by se kauce nevztahovala, popřípadě by se vztahovala pouze v přiměřené výši (tj. odvozeně od obratu).

Co se týká vstupu nových firem do odvětví, aby nešlo o narušení hospodářské soutěže a současně byl naplněn deklarovaný důvod opatření (tedy zamezení daňovým únikům), bylo navrhováno věc ošetřit ověřeným způsobem, tzv. institutem dočasné kaucí (např. 10 milionů

korun vázaných po dobu několika prvních let) a po prokázání, resp. získání historie poctivého podnikání, se kauce sníží na úroveň přiměřenou (tj. odvozenou například od obratu).

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu uvádí: „Uvědomujeme si důvod, proč se kauce zavedly, a rozumíme plně tomu, že je nezbytné zabránit velkým daňovým únikům. Nicméně způsob, kterým se to zrealizovalo, byl vůči těm poctivým na hranici likvidace. Vylili jsme dítě i s vaničkou a je správné, že se bude hledat jiné řešení.“

Přestože obnovení podnikání většiny zrušených firem nebude možné, nález Ústavního soudu je přesto dobrou zprávou i pro další obory, kde dochází k daňovým podvodům, a kde proto také hrozilo zavádění kaucí. ■

ZDROJ: AMSP ČR

# MÁTE HLAVU V JINÉM STAVU?

## POMŮŽEME VAŠEMU PODNIKÁNÍ NA SVĚT

Přihlaste svůj podnikatelský plán do grantového programu „Nastartujte se“ od Komerční banky a získáte na rozjezd podnikání

### 300 000 Kč



NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



**AMSP ČR**  
ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



# ASOCIACE DOJEDNÁVÁ PODMÍNKY PRO MALÉ EXPORTÉRY DO JAPONSKA, KUVAJTU A ČÍNY

V UPLYNULÝCH DNECH DOŠLO K DALŠÍM JEDNÁNÍM MEZI ZÁSTUPCI AMSP ČR A VELVYSLANCI MIMOEVROPSKÝCH ZEMÍ, KTERÉ JSOU PRO NAŠE VÝVOZCE PERSPEKTIVNÍMI DESTINACEMI.

## KUVAJTSKÉ FIRMY ZAJÍMAJÍ NOVÉ TECHNOLOGIE



Nejdříve se setkal předseda asociace Karel Havlíček s kuvajtským velvyslancem Aymanem Aladsanim a s kuvajtským ministrem průmyslu a obchodu a současně vicepremiérem kuvajtské vlády Abdulmohsenem Al-Medeijnem. Součástí jednání bylo nejen shrnutí dosavadních aktivit vzájemného obchodu, ale i konkrétní poptávky kuvajtských společností zaměřené jak na tradiční tuzemská odvětví, tak na nové technologie.



Na setkání navázala červnová návštěva Japonska Karla Havlíčka, v jejímž rámci se setkal s významnými představiteli japonského byznysu, univerzitní a institucionální sféry.

## EXPORTNÍ FÓRUM VE SPOLUPRÁCI S JAPONSKÝM VELVYSLANCTVÍM



V dalších dnech byli předseda AMSP ČR Karel Havlíček a generální ředitelka asociace Eva Svobodová přijati japonským velvyslancem Tetsuem Yamakawou. Jednání se mimo velvyslance a kancléře japonské ambasády Akira Sata zúčastnil tým japonského velvyslanectví zodpovědný za obchodní aktivity a rovněž ředitel Japan External Trade Organization (JETRO).

Japonsko má velký zájem o prohloubení spolupráce na úrovni malých a středních firem. Byla dohodnuta řada společných aktivit včetně přípravy Exportního fóra pro MSP, které začíná připravovat AMSP ČR ve spolupráci s japonským velvyslanectvím. Právě japonského velvyslance velmi zaujala poslední aktivita asociace, zaměřená na podporu žen v podnikání, která mimo jiné plně koresponduje se strategií současné japonské vlády.

## BOJ PROTI PROBLÉMOVÝM ČÍNSKÝM DODAVATELŮM



Týmy AMSP ČR a Velvyslanectví Čínské lidové republiky v ČR připravily dále oficiální setkání vedení asociace s novou čínskou velvyslankyní, paní Ma Keqing. Hovořilo se nejen o vzájemných obchodních a investičních aktivitách, ale rovněž o množících se stížnostech tuzemských firem na čínské obchodní partnery. Začíná se totiž opakovaně stávat, že méně zkušení tuzemští exportéři si předplatí zboží, které přijde v naprosto odlišné kvalitě, v některých případech se dokonce jedná i o zcela odlišný produkt, ve zlomkové ceně předplacené čínské dodávky. AMSP ČR požádala velvyslankyni o součinnost a současně je připravena problémové dodavatele a jejich představitele zveřejňovat. ■

ZDROJ: AMSP ČR



# GENERAČNÍ VÝMĚNU NEPŘEŽIJÍ TĚMĚŘ TŘI ČTVRTINY PODNIKŮ

RODINNÉ FIRMY ČASTO OTÁLEJÍ S PŘEDÁNÍM ŘÍZENÍ BYZNYSU DALŠÍ GENERACI. DŮSLEDKEM PAK JE, ŽE 70 PROCENT Z NICH GENERAČNÍ VÝMĚNU NEPŘEŽIJE. TŘETÍ GENERACE PAK UDRŽÍ RODINNÉ PODNIKÁNÍ JEN V JEDNOM PŘÍPADĚ Z DESETI.

V pořadí již 26. výzkum AMSP ČR, který pro ni mezi stovkou firem zpracovala společnost Ipsos, ukázal, že v rodinném podnikání panuje tradičně pozitivní nálada.

Polovina firem očekává růst tržeb a pokles předpokládá pouze desetina. Pozornost přitom chtějí věnovat hlavně zvyšování efektivity a personální stránce. Skutečnost, že fungují na rodinné bázi, považují spíše za svou výhodu stejně jako flexibilitu, stabilitu,

atmosféru ve firmě, etiku, přístup k zaměstnancům nebo jistotu dlouhodobého fungování. Určité rezervy vidí naopak v tom, že osobní vazby často převažují nad koncepčním systémem řízení, a dokonce to berou jako určitou hrozbu. To je z pohledu odhadu rizik dobrá zpráva, otázkou je, jak se s tím dokáže vyrovnat ve skutečnosti.

„Náš průzkum potvrdil jednoznačný trend ve vnímání rodinných firem jako důvěryhodnějšího partnera, jak co se

týká kvality dodávek, tak s ohledem na rizikovost. Nebezpečí vidíme v tom, že rodinné společnosti často podceňují celý proces předávání, i když si uvědomují, že to bude náročné. Z našeho pohledu jsou zahlceni operativou chodu firmy a předávání poté řeší více intuitivně a pod časovým tlakem,“ komentuje průzkum generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová. ■

ZDROJ: AMSP ČR

## K DO BUDE RODINNOU FIRMOU ROKU 2014?

Máte rodinný podnik? Nebojte se soutěžit a mít šanci stát se jedním z vítězů soutěže Equa bank Rodinná firma roku. Již třetím rokem ji organizuje AMSP ČR ve spolupráci s Equa bank, která je jejím generálním partnerem, a společností LeasePlan GO.

Do soutěže Equa bank Rodinná firma roku se může zapojit každá společnost, která splňuje pět základních podmínek:

- obrát do 500 milionů korun,
- doba podnikání alespoň 10 let,
- rodinná firma z pohledu vlastnické struktury,
- zapojení dvou a více rodinných příslušníků do podnikání,
- firma bez delikventní úvěrové historie.

Přihlásit se můžete na [www.amsp.cz](http://www.amsp.cz) přes aktivní logo soutěže v pravém sloupci.



Z loňského předávání cen: rodinnou firmou roku 2013 se stala společnost Kama, o níž jsme vás informovali v Trade News 6/2013 (manželé Pertlovi, majitelé Kamy, zcela vlevo)



Investovat do kvalitního řemesla se vyplatí!

## PROGRAM INOSTART PODPOŘÍ INOVACE V MALÝCH A STŘEDNÍCH FIRMÁCH

Inostart je financován z Programu švýcarsko-české spolupráce, ze kterého je vyčleněn grant ve výši 10 milionů švýcarských franků (cca 210 mil. Kč). Byl vyhlášen v září 2012 jako pilotní program v Moravskoslezském a Olomouckém kraji a nyní se jeho působnost rozšířila na celé území ČR, přičemž bude trvat až do konce roku 2016. Při této příležitosti dochází i k dalším změnám v programu, konkrétně se jedná zejména o možnost využít poradenské služby ještě před uzavřením úvěrové smlouvy (při přípravě projektu) a dále rozšíření i na společnosti střední velikosti, neboť doposud byl otevřen jen pro malé podnikatele.

Na podporu podnikatelů je využita kombinace veřejných a soukromých zdrojů. Z prostředků Programu švýcarsko-české spolupráce podnikatelé získají podporu formou záruky za úvěr (poskytuje Českomoravská záruční a rozvojová banka), další podpora má formu poradenství (poskytuje GRANTIKA České spořitelny), úvěry podnikatelům poskytuje Česká spořitelna z vlastních prostředků.

## ČR OBSADILA DRUHÉ MÍSTO V ŽEBŘÍČKU BEST TO INVEST

Česká republika získala v USA další prestižní ocenění a umístila se na druhém místě žebříčku Best to Invest amerického časopisu Site Selection v kategorii východních států. Evropské státy v něm už po šesté soutěžily ve dvou skupinách. Do naší kategorie spadalo například i Turecko nebo Rusko. O umístění států rozhodoval zejména

počet investičních projektů, a to jak úplně nových, tak expanzí těch stávajících. Na výsledku Česka se podílela i agentura CzechInvest, která spadá pod Ministerstvo průmyslu a obchodu. V roce 2013 zprostředkovala celkem 108 projektů, které přinesou do tuzemské ekonomiky téměř 48 miliard korun a pomohou vytvořit přes 10,5 tisíce nových pracovních míst.

První příčku mezi východními zeměmi obsadilo sousední Slovensko, v kategorii západních evropských států se vítězem stalo Irsko. Na druhém místě skončilo Spojené království, za ním pak Nizozemsko a čtvrté bylo Německo. Hodnotitele zajímal jak počet vytvořených míst, tak počet investičních projektů nebo infrastruktura států společně s výší daní a nákladů na podnikání. Žebříček zveřejnil časopis Site Selection ve svém květnovém čísle.

## INVESTOR A PODNIKATELSKÁ NEMOVITOST ROKU 2013 MÁ VÍTĚZE

Společnosti Lego Production, Y Soft Corporation a Honeywell zvítězily

v jednotlivých kategoriích letošního ročníku soutěže Investor roku, kterou již tradičně pořádá CzechInvest. Ocenění Podnikatelská nemovitost získaly Panattoni Park Stříbro, Technologický Park Brno a Podnikatelská zóna Šternberk. Ceny AFI obdržely firmy ON Semiconductor Czech Republic a Mann + Hummel Service.

Slavnostním vyhlášením soutěží Investor a podnikatelská nemovitost roku 2013 vyvrcholil Týden investic, v rámci něhož se konala i řada regionálních akcí, jejichž tématem bylo technické vzdělávání. Akce se věnovaly také designu v průmyslu nebo výzkumu a vývoji.

## EXPORTNÍ CENA CÍLÍ NA AFRIKU

Exportní cena DHL Unicredit vyhlásila již 17. ročník. Tuzemské firmy, které jsou úspěšné na zahraničních trzích, mají jako každoročně možnost porovnat své úspěchy v kategoriích Malá společnost a Středně velká společnost. Úplnou novinkou je kategorie Globální exportér, která zvolí vítěze vyvážejícího do nejvíce zemí světa. Zachována zůstala kategorie Exportér teritoria, kde volba padla na Afriku. Soutěž i letos probíhá pod záštitou vládní agentury CzechTrade.

## BRANO MÁ NOVOU VÝZKUMNĚ-VÝVOJOVOU ZÁKLADNU

Společnost Brano Group otevřela v Hradci nad Moravicí novou firemní výzkumně-vývojovou základnu. Do nových prostor se podle sdělení vedení společnosti přestěhoval kompletně celý firemní vývoj, a to včetně vývojové dílny a zkušebny.



Foto: Y Soft Corporation

EAST-WEST BUSINESS FORUM 2014

## LATIN AMERICA

konference na podporu mezinárodního obchodu a investic

14.–15. října 2014

Černínský palác, Praha-Hradčany

Pořádá ICC Česká republika ve spolupráci s MZV ČR a MPO ČR. Účast bezplatná.  
Více informací: [www.ewbf.cz](http://www.ewbf.cz)



## METROSTAV ZAHÁJIL VÝSTAVBU NORSKÉHO TUNELU

Společnost Metrostav podepsala smlouvu na stavbu 1565 metrů dlouhého silničního tunelu ve středním Norsku u jezera Veitastond a zahájila jeho výstavbu. Pro ČIA to potvrdil mluvčí společnosti František Polák.

## AERO VODOCHODY AEROSPACE DODÁ LETOUNY DO KANADY

Největší výrobce letecké techniky v ČR bude dodávat sendvičové panely pro letouny Global 7000 a Global 8000 pro kanadskou společnost Bombardier Aerospace. První dodávka se očekává v letošním roce.

## SPORTEN INVESTOVAL 14 MILIONŮ KORUN DO BROUSICÍ LINKY

Český výrobce lyží a snowboardů Sporten uvedl do provozu novou brousicí linku pro úpravu hran a skluznic. Výše investice činila 14 milionů korun. Nové brousicí centrum vzniklo ve spolupráci techniků firem Sporten a Montana. Generální ředitel Sportenu Ján Hudák uvedl, že nové zařízení je propojeno se stávajícími linkami, čímž se zvýší kvalita výrobků a zproduktivní výrobní proces.

## NORSKÁ ORKLA NEBUDE VITANU PRODÁVAT

Podniky v Rakousku a Česku patřící norské skupině Orkla vykazují zlepšování výkonnosti, proto si je skupina ponechá.



Norské jezero Veitastond

Foto: Thinkstock

Pro ČIA to uvedl výkonný viceprezident skupiny Hakon Mageli. Reagoval tak na dotaz, zda Orkla plánuje prodat Vitanu, českého výrobce sušených jídel.

## BIOVER PŘEDSTAVIL NOVINKU

Nová sušička biomasy společnosti Biover z Českých Budějovic využívá mikrovlnného záření. Do vývoje a výroby prototypu nového zařízení firma investovala celkem 15,2 milionu korun, z toho polovinu obdržela formou dotace z Operačního programu Podnikání a inovace, konkrétně programu Potenciál. Zapojením mikrovlnného záření se proces sušení biomasy zrychlí, teplo se totiž dostane rovnou do nitra hmoty. „K celému procesu je potřeba asi deseti energie oproti klasické bubnové sušárně,“ říká Ivan Jirsa ze společnosti Biover. „Původně jsme ji vyvíjeli pro sušení biomasy k užití v energetice, lepší

a širší komerční využití však může mikrovlnná sušárna mít i při sušení obilí po sklizni,“ předpokládá.

## POČET ČESKÝCH PODNIKATELEK ROSTE

Oproti loňskému roku vzrostl počet Češek, které jsou stoprocentními majitelkami společnosti, z necelých 12 tisíc na více než 18 400. Díky tomu se do 7. ročníku soutěže Ocenění českých podnikatelek, který vyhlásila zakládající Agentura Helas, může zapojit až 626 podnikatelek s nejlepším hodnocením. Za sedm let porota vybírala z celkového počtu 72 018 podnikatelek, z nichž jich v semifinále soutěžilo 1747. Prozatím má soutěž 170 finalistek a 52 vítězek s nejlepšími ekonomickými výsledky, kdy některé z firem dosahovaly obrátu až 3,6 miliardy.

ZDROJ: ČIA, MPO, CZECHINVEST A AGENTURA HELAS  
FOTO: ARCHIV FIREM A THINKSTOCK

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)

**DÁREK  
ZDARMA!**

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

Jiří Nekovář:



# S TÁT BY MĚL ROZLIŠIT PODVODNÍKA A SLUŠNÉHO PODNIKATELE

O ČESKÉM DAŇOVÉM SYSTÉMU, DISCIPLÍNĚ NAŠICH POPLATNÍKŮ, SELHÁVÁNÍ STÁTU A BUDOUCNOSTI EVROPSKÉ UNIE HOVOŘÍME EXKLUZIVNĚ S ČESKÝM DAŇOVÝM PORADCEM ČÍSLO 002 A PREZIDENTEM KOMORY EVROPSKÝCH DAŇOVÝCH PORADCŮ JIŘÍM NEKOVÁŘEM.



## Ing. Jiří Nekovář

Po absolvování Vysoké školy ekonomické v Praze, oboru ekonomika a řízení průmyslu, pracoval v různých ekonomických funkcích ve státní správě. Od roku 1990 se věnuje ekonomickému poradenství, je certifikovaným poradcem pro oblast výzkumu a vývoje. Je daňovým poradcem s evidenčním číslem 002 a spoluzakladatelem Komory daňových poradců ČR. V letech 1996 až 2011 byl jejím prezidentem. Léta působil jako viceprezident Confederation Fiscale Europeenne a od roku 2012 byl jako první reprezentant z postkomunistických zemí zvolen jejím prezidentem.

Je většinovým společníkem a jednatelem společnosti Euro-Trend, kde přímo řídí oblast daňového poradenství. Je rozhodcem Rozhodčího soudu při HK a AK ČR. V srpnu roku 2013 byl zvolen prezidentem Rady pro veřejný dohled nad auditem.

## Jak hodnotíte platební morálku českých daňových subjektů?

Obecně nevidím jejich daňovou disciplínu vůbec černě. Jsme pod vlivem bismarckovského práva a v jeho akceptaci se nacházíme nad průměrem zemí EU. Většina našich poplatníků chce mít daně v pořádku. Kdo ale selhává, je stát. Nedokáže rozlišit mezi podvodníkem a slušným podnikatelem a obávám se, že pro to není ani dostatečná vůle.

## Takže se nekloníte k restrikcím vůči standardním daňovým subjektům, které nerespektují pravidla?

Nejprve si musíme ujasnit, co to je nerespektování pravidel. Daňový systém existuje ve dvou modifikacích. V socialistické, respektive sociální, v níž jsou daně považovány za povinný příspěvek společnosti. Je pak na každém poplatníkovi, zda svůj závazek splní správně. Nebo jsou chápány jako odnímání soukromého majetku státem, tedy tak jako v tuzemsku po roce 1990, a potom musí zákon přesně specifikovat, za jakých podmínek k tomu může dojít. Navíc se ukazuje, že v zemích, v nichž se uplatňují silnější právní a trestní sankce, je výběr daní nižší než v zemích, kde jsou menší daně nebo výběr daní nepodléhá trestnímu právu.

## DANĚ JSOU SLOŽITÉ SAMY O SOBĚ

**Drtivá většina malých a středních firem se pohybuje v mantinelech vymezených příslušnou legislativou. Ale trápí je složitost daňového systému. Jak jsme na tom ve srovnání s partnery v EU? Jsou tam daně složitější?**

Daně jsou složité samy o sobě, protože slouží nejen jako zdroj finančních prostředků státu, ale také jako motivační nástroj. Dalším problémem je skutečnost, že veřejnoprávní normu je povinen aplikovat na své chování poplatník-laik. Přitom až po čase se ukáže, zda postupoval správně. Ale když se podíváme do Evropy, třeba Německa nebo Velké Británie, zjistíme, že náš systém není složitější.

## Na příkladu Německa jsme se mohli nejednou přesvědčit, že tam daňový systém funguje lépe. Čím bychom se od něj mohli inspirovat?

Především rychlou a kvalitní prací daňové správy. Ale převzít bychom měli jen ty modely, které odpovídají našim podmínkám.

## Když není náš daňový systém složitější, v čem je tedy jeho největší problém?

Především v daňové nestabilitě. Politici pod heslem zjednodušení zákony tzv. upřesňují, komplikují a rozšiřují o další výjimky. Od poloviny devadesátých let došlo jen v předpisech o daních z příjmu asi k 120 novelizacím.



## NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK PŘINÁŠÍ OBROVSKOU NEJISTOTU

**Mohou se malé a střední firmy nebo živnostníci vůbec vyznat ve třech a půl tisících paragrafů nového občanského zákoníku?**

Nemohou. Osvojit si neustále se měnící legislativu je obtížné i pro kvalifikované daňové poradce. Přitom daňové zákony by měly být koncipovány tak, aby je poplatník dokázal aplikovat v praxi sám.

Navíc prožíváme období, jehož složitost si firmy ani široká veřejnost ještě plně neuvědomují. Jestliže jsme si dříve stěžovali na malou předvídatelnost práva, pak s novým občanským zákoníkem, k němuž ještě neexistuje judikatura, jsme se v tomto ohledu vrátili do začátku devadesátých let.

**Stojí společnosti benefity z této legislativní revoluce za to?**

Osobně si myslím, že nestojí, i když bych ji vlastně měl jako garanci profesní budoucnosti členů naší komory spíše vítat. Společenské náklady, které ponese veřejnost a firmy, jsou příliš vysoké.

**I velké firmy?**

Ponesou je všechny firmy. Vstupujeme do obrovské právní nejistoty. Kolegové ze zemí západní Evropy také pořád něco „vylepšují“, ale z tří a půl tisíce paragrafů našeho nového občanského zákoníku jsou upřímně zděšení.

**To znamená, že naše podnikatelské subjekty budou na poradcích závislé čím dál víc. Nejsou pro ně příliš drazí?**

Záleží na zadání. Jinak odborně zdatného, a tudíž i finančně nákladného poradce budu potřebovat pro malou rodinnou firmu, jinak pro ustavení pobočky v zahraničí. Na českém trhu se v současné době pohybuje kolem 4500 kvalifikovaných daňových poradců a specializovaných právníků, jejichž odměny šly v posledních letech celkově hodně dolů.

KDYŽ SE PODÍVÁME  
DO EVROPY, TŘEBA  
NĚMECKA NEBO VELKÉ  
BRITÁNIE, ZJISTÍME, ŽE  
NÁŠ DAŇOVÝ SYSTÉM  
NENÍ SLOŽITĚJŠÍ.

**PODPORUJEME VÝVOZ, ALE BRZDÍME VRACENÍ DPH**

**Ani současná vláda neodolala pokusům zaexperimentovat si s daněmi a přišla s třetí sazbou daně z přidané hodnoty. Jaký máte názor na vývoj sazeb DPH?**

Již léta jsem stoupencem jedné sazby DPH, která by systém zjednodušila

a omezila daňové úniky. Zdlouhavé vytykácké řízení a dlouhý proces vracení DPH brzdí zejména exportní ekonomiku, jako je naše. Pro malé a střední podniky je 21 procent velká suma. Na druhé straně by policie a daňové úřady měly důsledně a přísně stíhat sofistikované daňové úniky účelově zřízených subjektů.

**Před volbami politici obvykle slibují, že daně sníží a zjednoduší. Je to s naším deficitem veřejných financí vůbec reálné?**

Minulé zkušenosti ukazují, že není. Koaličním vládám nemusí chybět dobrá vůle, ale pro racionalitu nemají moc prostoru. Každý politický subjekt se chce zviditelnit a prosadit sliby dané voličům.

Snížení daňové zátěže je proto většinou iluze. Navíc s daněmi se dá krásně kouzlit. Ve skutečnosti může opticky nižší sazba daně přinést naopak vyšší zdanění. Nezáleží totiž pouze na sazbách, ale také na výši daňového základu, který upravují četné odečitatelné položky. Některé politické zásahy do daňového systému sice mohou vytvářet dojem, že se zlepšil jeho fungování, ale ve skutečnosti je tomu naopak. Každá výjimka přináší jen další komplikace.

**ČESKÁ NEVER ENDING STORY**

**Frekventované téma jsou paušály osob samostatně výdělečně činných. Jaký na ně máte názor?**

Paušály pro živnostníky mají logiku, protože jim snižují administrativní zátěž. Dalo by se však diskutovat o optimálním nastavení sazeb. Ale z celospolečenského hlediska bychom měli být rádi za každého solidního řemeslníka, protože tito lidé jsou krví ekonomiky

NEJVĚTŠÍ PROBLÉM JE  
V DAŇOVÉ NESTABILITĚ.

a nezatežují stát na sociálních dávkách. Ve prospěch paušálů hovoří i další argument: ve snaze o větší spravedlnost byly sníženy limity pro povinnou registraci DPH, což vedlo k takovému nárůstu jejich plátců, že neúnosně přetížili daňovou správu.

**V této souvislosti se často hovoří rovněž o velkých rozdílech mezi odvody na pojistném zaměstnavatelů a OSVČ. Není kritizovaný tzv. švarcsystém přirozenou obranou zaměstnavatelů?**

Při malé flexibilitě a komplikovanosti zákoníku práce, nerespektujících současnou situaci na pracovním trhu, se jim nelze divit. I v těchto případech však lze nastavit podmínky v souladu se zákonem. Proto někteří zaměstnanci přecházejí na „volnou nohu“, což znamená, že na nezávislé bázi spolupracují s několika firmami. Jsou-li splněny podmínky stanovené pracovní právní a daňovou legislativou, nemohou kontrolní úřady nic namítat. Ale OSVČ by si měly uvědomit, že nízké pojistné v současné době znamená nízké dávky v budoucnosti.

## DÍVÁME SE NA SVĚT DESETIMILIONOVOU OPTIKOU

**Prezident Zeman podpořil v Evropském parlamentu harmonizaci daní pro členy EU. Je tento návrh reálný?**

Nevím, jestli reálný, ale určitě existenčně důležitý. V daňové harmonizaci spatřuji jednu z cest, jak zabránit, aby se Evropská unie nerozpadla. Evropa sice již svou vůdčí roli ztratila, ale pokud se chce dál rozvíjet a neutápět se ve sporrech a násilných konfliktech, nezbyvá jí

nic jiného než větší harmonizace, větší integrace a, byť nám to může být proti srsti, i větší vliv Bruselu. Budoucnost má jen federální Evropa, která bude navenek vystupovat jednotně.

**Jak tato vize souvisí s daněmi?**

Velmi úzce. Světový a volný kapitál, který k nám ve stále větší míře proniká z Asie, se nezajímá o to, zda chceme či nechceme víc národního státu. Chceme-li zůstat pány nad svou ekonomikou, pak se musejí členské země EU sjednotit na fiskálních opatřeních, a to jsou především daňová opatření.

**Mezi významné iniciativy v této oblasti patří projekt bývalého evropského komisaře pro daně a celní unii Lászla Kováče na zavedení společného daňového základu pro země EU (Common Tax Base). Co bylo cílem projektu a jak ho hodnotíte?**

Cílem bylo sjednotit pravidla pro právnické osoby působící na vnitřním trhu EU. Firmy, které dosud působí v odlišných daňových režimech členských států, by fungovaly pouze v jednom systému zdanitelných příjmů. Společný daňový systém považují za velmi racionální model a v odborných diskuzích s kolegy jsme nenašli jediný rozumný argument, proč ho neakceptovat. Česká republika byla bohužel jednou ze zemí, které tento projekt nepodpořily.

## KAPITÁL NEMÁ DOMICIL

**Jako prezident Komory evropských daňových poradců máte řadu příležitostí se blíže seznámit s rozvíjejícími se ekonomikami. Ochranná opatření zemí skupiny BRICS svědčí spíše o jejich handicapech než síle a stabilitě. Nepřeceňujeme jejich roli v globální ekonomice?**

Nepřeceňujeme. I když se tyto země potýkají s určitými vnitřními problémy, zůstávají hlavním hybatelem světové ekonomiky. A všechny mají jedno společné: nejsou členy OECD, ale mají větší ekonomický a populační potenciál než všechny státy OECD dohromady.

Pokud jde o jejich protekcionismus, pramení z jejich historické zkušenosti v koloniálním a postkoloniálním období a praxe globální ekonomiky jen

potvrzuje oprávněnost jejich obav. Globalizace nahrává nadnárodním společnostem, které ji využívají jako komparativní přednost nízkých nákladů v konkurenčním boji o co nejlevnější pracovní sílu a nejlaxnější požadavky na ochranu životního prostředí.

Ale pro další příklady nemusíme chodit tak daleko. Stačí se podívat do oblasti volného pohybu kapitálu v EU. Nedávno u nás proběhly bouřlivé diskuze na téma zrušení srážkových daní z dividend. Před vstupem do Evropské unie se Česká republika zavázala mimo jiné k tomu, že začlení do svého právního řádu směrnici o společném systému zdanění mateřských a dceřiných společností z různých členských států. Účelem směrnice je s ohledem na volný pohyb kapitálu zajistit, aby dividendové příjmy vyplácené dceřinou společností mateřské společnosti

V DAŇOVÉ HARMONIZACI  
SPATŘUJI JEDNU Z CEST,  
JAK ZABRÁNIT, ABY  
SE EVROPSKÁ UNIE  
NEROZPADLA.

byly osvobozeny od daně z příjmů. Výsledkem je, že ČR přichází ročně o srážkovou daň z minimálně devíti miliard korun. Připočítáme-li investiční pobídky pro zahraniční investory, pak je pro náš stát jediným přínosem tohoto opatření dočasná zaměstnanost určitého počtu osob, protože v řadě případů se tu zahraniční kapitál – ostatně jako všude na světě – rozmnožil a otekl do levnějších teritorií. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV J. NEKOVÁŘE A THINKSTOCK



**PROJEKT  
KAPITÁLOVÝCH  
ÚČASTÍ  
CZECHLINK**



## **Snadná cesta ke strategickému partnerovi pro podnikání**

Díky bezplatnému projektu mají čeští podnikatelé jedinečnou příležitost navázat kontakty se zahraničními partnery a vytvářet joint venture partnerství nebo přímo najít investora. Hlavním cílem projektu je usnadnit českým podnikům kontakt se zahraničními investory, kapitálově posílit podnikatelské subjekty a zvýšit příliv zahraničních investic do České republiky.

Projekt CzechLink je účinným nástrojem pro podporu rozvoje českých společností!

### **PROJEKT JE URČEN PRO:**

- Malé, střední i velké podniky ze zpracovatelského průmyslu s minimálně pětiletou historií a sídlem v ČR
- Společnosti, na jejichž majetek nebyl prohlášen konkurz či povoleno vyrovnání, nebo vůči nimž nebylo zahájeno insolvenční řízení

### **CZECHINVEST V RÁMCI PROJEKTU NABÍZÍ:**

- Aktivní vyhledávání zahraničních investorů
- Vypracování mezinárodního propagačního prospektu o Vaší společnosti
- Zařazení Vaší společnosti do systému nabídek joint-venture a akvizičních cílů

Více informací získáte na [www.czechinvest.org/czechlink](http://www.czechinvest.org/czechlink) nebo na e-mailové adrese [czechlink@czechinvest.org](mailto:czechlink@czechinvest.org).

Iva Ritschelová:

# NEZÁVISLÁ A ODBORNÁ STATISTIKA BY MĚLA DÁVAT KVALITNÍ A DŮVĚRYHODNÉ PODKLADY

MAJÍ STATISTICKÉ ÚDAJE VŽDYCKY PRAVDU? NEBO JE TU STATISTIKA OD TOHO, ABY SE ZDŮVODNILO NA PRVNÍ POHLED NEZDŮVODNITELNÉ? A JAK SE VE STATISTIKÁCH PROJEVUJE GLOBALIZACE? I O TOM JSME HOVOŘILI S IVOU RITSCHELOVOU, PŘEDSEDKYNÍ ČESKÉHO STATISTICKÉHO ÚŘADU. JE TO NEUVĚŘITELNÉ, ALE ČSÚ LETOS SLAVÍ UŽ 95 LET.



**Prof. Ing. Iva Ritschelová, CSc.**, je od roku 2010 předsedkyní Českého statistického úřadu. Předtím působila jako rektorka Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem či v několika pracovních pozicích v rámci OSN. Je členkou řady poradních orgánů ministerstev, vědeckých, uměleckých a oborových univerzit a vysokých škol v ČR i mezinárodních odborných fór. Je také autorkou více než dvaceti domácích a zahraničních monografií a dalších vědeckých článků, učebních textů a studií.

**Winston Churchill údajně prohlásil: „Věřím jen těm statistikám, které si sám zfalšuji.“ Není na jeho bonmotu něco pravdy?**

Občas se uvádí, že tenhle citát Winstonu Churchillovi vložila do úst německá propaganda. Ať už je ale jeho původ jakýkoliv, je to trefný výrok, pokud jej tedy chápeme s určitou satirickou nadšázkou. Statistické údaje mají vždycky pravdu, ale jsou založeny na určité metodice. Chcete-li dva statistické údaje srovnávat, musí být srovnatelná i jejich metodika. A co víc, pro správnou interpretaci jakýchkoliv údajů je třeba dobře znát i jejich metodické pozadí.

**Jak jde tento přístup dohromady s tím, že největší poptávka je dnes po na první pohled jednoduše srozumitelných informacích?**

Moc to dohromady nejde. Takové informace jsou pak většinou vytržené z kontextu. Nejen běžný konzument masmédií se pak cítí jako na houpačce a statistické informace mu mohou připadat zavádějící. Jediným řešením je edukativní činnost, ať už ze strany vzdělávacích institucí nebo tvůrců statistických informací. Troufám si tvrdit, že Český statistický úřad v tomto směru odvádí velký kus práce, ostatně právě popularizaci statistiky jsem si po svém nástupu do funkce vytkla jako jeden z hlavních cílů. Příkladem může být



třeba i náš časopis Statistika&My, kterým chceme oslovit uživatele mimo řady profesionálů. K našemu letošnému výročí jsme vydali publikaci Příběh statistiky, která je volně dostupná v elektronické formě. Spolupracujeme se školami, a to i základními. To jen pro příklad. A jen tak mimochodem, Churchill v době války statistiky velmi pečlivě sledoval.

## STATISTIKA VĚDA JE

### Vraťme se ještě k té srovnatelnosti různých metodik. Kdo zodpovídá za jejich harmonizaci?

Statistika je věda a jako taková samozřejmě reaguje na stav vědeckého poznání. A protože tzv. oficiální statistika slouží i k mezinárodnímu srovnání, existují i institucionalizované mechanismy, které využití vědeckých poznatků do značné míry koordinují. Statistice se věnují mezinárodní organizace jako OSN nebo OECD. V jejich rámci působí řada expertních týmů a vznikají třeba obecně respektované manuály. Pro nás jako zemi Evropské unie je nejvýznamnější členství v Evropském statistickém systému. Zde nejsou výsledkem jen doporučení, ale většina statistik má jasně definovaný právní základ. Existují ale i měkké prostředky, které mají povahu gentlemen'ské dohody. Například kvalita jednotlivých národních statistik se řídí sedmnácti principy Code of practice, jejichž dodržování Eurostat pravidelně monitoruje a i sám je předmětem takového hodnocení. Mimochodem, už teď se ČSÚ připravuje na další kolo tzv. peer review, což je právě ono zmíněné hodnocení.

### Jakým způsobem dokáže statistika reagovat na změny ve společnosti a v ekonomice?

Snaží se podat co nejvěrnější obraz o stavu společnosti a ekonomiky. Chcete-li, je jakýmsi zrcadlem pro ty, kteří úpravou legislativy určují další směřování společnosti. Kvalitní a důvěryhodné podklady plynou jen z nezávislé a odborné statistiky. Vědecké poznání samozřejmě musí držet krok s vývojem společnosti. Zejména ekonomické statistiky do značné míry představují určitý model, který má své základy v ekonomických teoriích a který samozřejmě hledá prostředky k optimálnímu popisu reality. Jak to ve vědě

bývá, někdy je třeba opustit stávající paradigma a vytvořit nové. Častěji ale dochází k průběžným úpravám, ať už na straně klasifikací, vymezení ukazatelů nebo změny metodických zásad. I tady lze uvést zcela aktuální příklad, jímž je přechod na nové standardy národního účetnictví ESA 2010.

## ZMĚNY JSOU ŽIVOT

### Pokud takové změny nastávají, jak se s nimi vyrovnáváte?

Ideální samozřejmě je, pokud je možné provést přepočítání časové řady na novou metodiku. Proto existuje řada přesnějších i méně přesných metod a vždy se jedná o poměrně náročný a nákladný proces. To je určité i případ standardu ESA, který je sice datován rokem 2010,

STATISTIKA JE JAKÝMSI  
ZRCADLEM PRO TY, KTERÍ  
ÚPRAVOU LEGISLATIVY  
URČUJÍ DALŠÍ SMĚŘOVÁNÍ  
SPOLEČNOSTI.

ale k reálnému přechodu na novou metodiku dochází u nás stejně jako v dalších zemích EU právě teď. Bylo by nepředstavitelné, aby v řadě tak zásadních údajů, jako je HDP, existoval zlom v časové řadě. Na druhé straně, v dalších případech mohou být změny takového charakteru, že nezbyvá než časovou řadu ukončit a začít novou, popřípadě přepočítat zpětně jen rozumnou délku časové řady. To druhé se stalo v podnikových statistikách nedávno po přechodu na novou klasifikaci NACE, to první byl případ některých statistik na začátku 90. let.

### V současné době se často skloňuje slovo globalizace. Jak se odráží ve statistice?

To je obrovské téma, které má dopad do většiny statistických oblastí. Bezprostřední reakci na něj můžete pozorovat i v našich aktuálních výstupech. Například od počátku letošního roku v „rychlých informacích“ za zahraniční

obchod klademe na první místo údaje v tzv. národní metodice. Ta je právě reakcí na fungování globálních řetězců, kdy fyzické toky zboží přestávají mít souvislost se změnami vlastnictví. Klasická příhraniční statistika pak málo vypovídá o výkonu domácí ekonomiky, nebo ještě spíš podává zkreslený obrázek. Je to také příklad problému, který se zatím řeší v omezeném okruhu zemí, jež tyto dopady pocítují nejvíc. Na výraznější reflexi v rámci Evropského statistického systému tato otázka zatím čeká. Pokud jde o témata, která jsou rozpoznána i na mezinárodní úrovni, pak řadu údajů lze samozřejmě získat i v rámci současných ekonomických nebo sociálních statistik, objevují se i nové přístupy, jako je obchod s přidanou hodnotou.

### A jak se to projevuje v podnikových statistikách?

V nich probíhá budování evropského registru skupin podniků, který by měl poskytnout vhodný výběrový rámec. Statistika se tak snaží reagovat i na existenci globálních podniků, které z hlediska ekonomického fungování působí bez ohledu na národní hranice. Zřejmě ale bude ještě chvíli trvat, než se tyto snahy promítnou do reálných výstupů. Mimochodem, ačkoliv se to nezdá, globalizace má dopad i na vymezení malých a středních podniků. Pokud se tato kategorie vymezení čistě v národním prostředí, může se stát, že jako MSP skončí i malá zahraniční afilace nadnárodního kolosu. Právě v takových případech má spolupráce v rámci Evropského statistického systému smysl.

## PRO MSP HLEDÁME ŘEŠENÍ

### Když už jste zmínila malé a střední firmy, má ČSÚ speciální šetření pro ně?

Možná je to překvapivé, ale standardní šetření exkluzivně na téma malých a středních podniků neexistuje. Třídění podle velikostních kategorií je ale možné vytvářet v rámci různých oblastí podnikových statistik, takže tak docela bez dat nejsme. Poptávka po těchto údajích ze strany tvůrců ekonomických politik samozřejmě roste. Už proto, že malé a střední podniky obecně skrývají nemalý inovační potenciál a očekává se od nich, že se mohou stát motorem ekonomického růstu. Na druhé straně, ►►

## Svět statistiky

ČSÚ se vloni zapojil do Mezinárodního roku statistiky jako jedna z 2350 institucí z celého světa a společně s nimi se snažil zviditelnit statistiku jako vědu, která zásadním způsobem pomáhá při řešení národních i celosvětových problémů. Od ledna 2014 projekt pokračuje dál, ale už pod názvem Svět statistiky.

Časopis Statistika&My je k dispozici na <http://www.statistikaamy.cz> a má verzi pro tablety i mobilní telefony.

►► stejně tak se ozývá volání po snižování administrativní zátěže, a to zejména právě u malých a středních podniků. Najít optimální řešení není úplně snadné, protože bez vstupních dat lze těžko vytvářet rozsáhlejší výstupy.

### Máte nějaké řešení?

Existují samozřejmě metody, jako je rotace podniků ve výběrech, negativní koordinace, kdy výběr v jednom šetření vylučuje zařazení do šetření jiného, a i ČSÚ je do určité míry využívá. Ideální je ovšem situace, kdy se podniky podílejí na vytváření statistik, aniž by o tom věděly. To nastává při využívání administrativních dat. I ta ČSÚ zčásti využívá a svého času bylo možné díky nim zrušit strukturální šetření pro podnikatele – fyzické osoby. Naše situace má ale k ideálu stále poměrně daleko, v řadě dalších evropských zemí je lepší.

Příkladem může být třeba Portugalsko, kde došlo k dohodě mezi ministerstvem financí a národním statistickým úřadem a kompletní výkaz pro strukturální podnikovou statistiku byl nahrazen přílohou

oběma stranám a přiblížil se metodice statistických indikátorů.

Portugalský příklad je extrémní, ve většině zemí je spíše obvyklá kombinace administrativních dat a statistických šetření. Ale dobře to ukazuje, jak úsporného řešení lze dosáhnout, pokud jsou orgány státní správy ochotné ke spolupráci. Tady vidíme šanci i my. Už před časem ČSÚ inicioval program Zefektivnění státní statistické služby, jehož nejdůležitější součástí je právě efektivní sdílení administrativních dat. Jednání se správci administrativních zdrojů sice vzhledem k volbám na čas ochablo, ale věřím, že vše je na dobré cestě a nakonec pozitivního výsledku dosáhneme. Ke spokojenosti státní správy, statistiků i podnikatelské veřejnosti. ■

ÚSPORNÉHO ŘEŠENÍ LZE  
DOSÁHNOUT, POKUD  
JSOU ORGÁNY STÁTNÍ  
SPRÁVY OCHOTNÉ  
KE SPOLUPRÁCI.

k daňovému přiznání, kterou podniky beztak vyplňovaly. Obě zainteresované instituce přitom byly schopny dohodnout se na obsahu, který vyhovoval

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV ČSÚ A THINKSTOCK

## ŘEMESLA V POŘÁDKU

Historie profesního sdružování řemeslníků od středověku po současnost

Od 28. 5. 2014 v zámku ve Ctěnicích u Prahy

Stálou výstavu světového významu organizuje Muzeum hl. města Prahy  
Partner: AMSP ČR





# Na zahraničních trzích se vyznáme

Plánujete expanzi na nové trhy?

Nechcete utrácet za náhodné kontakty a zbytečné cesty?

CzechTrade vám nabízí služby, které si můžete dovolit,  
a navíc vám je ušije na míru podle vašich požadavků.

Je pro vás výhodné mít potřebné informace dříve, než se vydáte  
do zahraničí. A to přímo z první ruky, od odborníků  
CzechTrade a zahraničních zástupců působících v teritoriu.



## POJĎTE S NÁMI NA SEVER

NÍZKÁ ÚROVEŇ KORUPCE, VYSOKÁ MÍRA KONKURENCESCHOPNOSTI S DŮRAZEM NA VÝZKUM, VÝVOJ A NOVÉ TECHNOLOGIE, SILNÝ SOCIÁLNÍ STÁT A VYSOKÉ DANĚ – TO JSOU ATRIBUTY, KTERÉ JSOU NEJČASTĚJI SPOJOVANÉ SE ŠVÉDSKEM, FINSKEM, NORSKEM A DÁNSKEM.

Skandinávské státy jsou v mnoha ohledech považovány za příklady úspěšných ekonomik, které charakterizuje tzv. severský model sociálního státu, opírající se o sociální soudržnost a solidaritu, rovné příležitosti a flexibilitu na trhu práce, podporu autonomie jednotlivců a důraz na inovace a vzdělání. Otevřenost severských ekonomik je doplněna silným systémem sociální podpory, který spočívá v ochraně před riziky spojenými s otevřenou a flexibilní ekonomikou. Finanční nároky tohoto systému jsou tak vyváženy relativně vysokými daněmi.

Nízká úroveň korupce je patrná i z indexu vnímání korupce sestavovaného Transparency International. V roce 2013 byly všechny čtyři skandinávské státy na vrcholu tohoto žebříčku, tedy s nejnižší úrovní vnímané korupce. To je mimo jiné díky protikorupčnímu zaměření skandinávské společnosti, transparentní vládě a důvěře a zodpovědnosti napříč společností. Tento aspekt také hraje významnou roli v umístění těchto zemí mezi předními patnácti státy s nejvyšší mírou konkurenceschopnosti podle zprávy

o globální konkurenceschopnosti 2013–2014 od Světového ekonomického fóra. S výdaji na výzkum a vývoj přesahujícími 3% HDP jsou Finsko, Švédsko a Dánsko v tomto směru celosvětově na špičce, což potvrzuje i zpráva Union Scoreboard pro rok 2013. Toto příznivé inovační klima podnítilo vznik a růst firem jako Nokia, Ericsson, Lego, Tieto, Volvo, Scania a Electrolux a v současnosti přispívá k nárůstu počtu nově vznikajících start-upů, které mají potenciál stát se lídry ve svých odvětvích.

Mezi sektory, v nichž mají skandinávské země prvenství, patří například čisté technologie, obnovitelné zdroje energie, papírenský průmysl, IT a vývoj softwaru, telekomunikace, tvůrčí odvětví a design, přírodní vědy a high-tech strojírenství. V případě Norska je klíčovým sektorem i těžba nerostných surovin.

## SKANDINÁVSKÉ INVESTICE V ČESKÉ REPUBLICCE

Podle údajů České národní banky představovaly skandinávské investice více než 2% celkového objemu investic v České republice v období mezi lety 1993 až 2012. Statistiky CzechInvestu vykazují podobný podíl, kdy 2,1% celkového objemu příchozích investic zprostředkovaných touto agenturou pocházelo ze Skandinávie. Ve světle těchto údajů se může vliv Skandinávie na českou ekonomiku zdát nepatrný, ovšem podstatný je fakt, že mnoho skandinávských investorů patří mezi důležité zaměstnavatele v příslušných regionech.

Všechny do České republiky přilákala zejména její strategická poloha ve střední Evropě, dále její průmyslová tradice, úroveň kvality a levná pracovní síla ve srovnání se Skandinávií. Společnosti se skandinávskými kořeny jsou v České republice aktivní

také v sektorech stavebnictví a služeb. Stavební a developerské firmy Skanska (Švédsko) a YIT (Finsko) jsou na tuzemském trhu již dlouhou dobu a švédské firmy IKEA, H&M a KappAhl a dánská firma JYSK mají silnou pozici v českém retailovém sektoru. Zejména firmě IKEA se u nás podařilo zvýšit povědomí nejen o jednoduchém a funkčním skandinávském designu, ale také o švédské kuchyni.

## ČESKÁ STOPA VE SKANDINÁVIÍ

Škoda Octavia byla vyhlášena Autem roku v roce 2014 v Dánsku a Octavia Combi Rodinným autem roku 2013 ve Švédsku. Osobní vozy představují největší část českého vývozu do Skandinávie s téměř 20% podílem na celkovém exportu v roce 2013.

Mezi významné tradiční exportní artikly patří populární české pivo (například Staropramen, Pilsner Urquell, Budvar a Velkopopovický Kozel) a turbíny a generátory od Škoda Power. I další české firmy se vydaly severním směrem, mnoho z nich s podporou služeb ze strany CzechTrade. Velmi atraktivní jsou velké projekty v oblasti infrastruktury, které přinášejí četné výzvy vzhledem k tamním přírodním a klimatickým podmínkám.

Za zmínku stojí účast české stavební firmy Metrostav na rozšíření systému metra v Helsinkách v rámci projektu západní větve metra finské společnosti Länsimetro. Tento projekt byl nastartován v roce 2010 a Metrostav se ve spolupráci se svým finským partnerem, stavební firmou Destia, podílel na výstavbě přístupových tunelů a samostatné části systému metra mezi městy Helsinky a Espoo. Firma se podílí také na dalším projektu v Helsinkách – výstavbě multifunkčního centra Kalasatama. V této oblasti zároveň Metrostav prováděl i práce spojené s výstavbou tunelů.

V oblasti infrastruktury, konkrétně v projektování mostů, se angažuje společnost Stráský, Hustý a partneři, která spolupracuje s nadnárodní firmou WSP na zakázkách ve Švédsku a hledá příležitosti pro rozšíření svých aktivit také v Norsku. Mimo oblast infrastruktury je velmi úspěšná například společnost Helio, která dodává své zářivky zákazníkům v Norsku a Finsku.

Cesta na sever je náročná, ale otevřená. Uspějí na ní pouze ti nejlepší. Agentury CzechTrade a CzechInvest jim nabízejí svou podporu. ■

TEXT: PETR HEČKO

FOTO: THINKSTOCK

AUTOR JE ZÁSTUPCEM CZECHINVESTU PRO SKANDINÁVIÍ

## LEGO ANEB HRAJ SI DOBRĚ!

Kromě dvou továren v Dánsku se celosvětově známé kostičky lego vyrábějí v Maďarsku, Mexiku a od roku 1999 také v českém Kladně. Celkový roční objem vyrobených kostek je přibližně dvacet miliard. Dánská rodinná firma LEGO svou pobočku v Kladně stále rozšiřuje. Otevřela nové centrum výzkumu a vývoje, jehož celková plocha by měla do roku 2016 narůst na 140 tisíc m<sup>2</sup> při 2000 zaměstnancích. V rámci kladenského areálu představuje zvláštní sekci výroba modelů. Distribuční centrum firmy v Jirnech na východ od Prahy má zhruba 100 tisíc m<sup>2</sup> a je spravováno externím dodavatelem. Je to hlavní distribuční centrum pro Evropu a expeduje zásilky i do mnoha zemí mimo EU. Díky svým aktivitám v České republice skončilo LEGO na druhém místě v soutěži Investor roku 2011, kterou organizuje CzechInvest.



# LETEM SVĚTEM SKANDINÁVÍ

## Švédsko



Stejně jako ostatní severské ekonomiky patří mezi nejvyspělejší na světě. Ve světovém hodnocení konkurenceschopnosti zaujímá 4. příčku, v hodnocení Globálního inovačního indexu je celosvětově na druhém místě. Jelikož podíl strojírenství na ekonomickém růstu klesá oproti rozvíjejícímu se sektoru ICT a dalších inovačních odvětví spolu s chemickým a farmaceutickým průmyslem, čeští podnikatelé mohou uspět se subdodávkami pro strojírenský průmysl, stavebnictví a průmyslovou automatizaci. Příležitosti skýtá také dynamicky se rozvíjející těžební průmysl, dopravní infrastruktura nebo environmentální technologie.

## Dánsko



Vyspělé Dánsko je nasyceným trhem, kde zpravidla uspějí vysoce inovativní a cenově konkurenceschopné produkty. Příležitostí je masivní vládní růstový program, který má rozhýbat investice i domácí spotřebu. Vedle pobídek, jež mají udržet výrobu v Dánsku a podpořit zaměstnanost, jsou součástí i významné infrastrukturní projekty, které mají nastartovat zejména stavebnictví a investice. Tradičně úspěšný je například český export motorových a kolejových vozidel a subdodávky pro strojírenství. Velmi perspektivní oblast představují mj. potravinářské a zemědělské technologie.

## Norsko



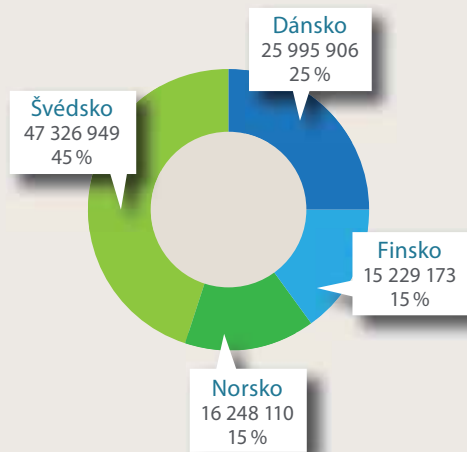
V Norsku je průměrný příjem o 60 % vyšší než průměr zemí EU, což předznamenává vysokou kupní sílu obyvatel. Trh je však velmi náročný na kvalitu a už samotný dovoz je omezený spoustou povolení, stejně jako vysokými daněmi a celkovými náklady. Norská ekonomika ustála dopady světové krize nejlépe ze severských zemí, a to i díky nerostnému bohatství. Norsko je třetím největším vývozcem zemního plynu a sedmým ropy. Příležitosti tedy spočívají v této oblasti například v geologických průzkumech, které se nově soustředí i na ložiska drahých kovů. Zajímavá je i probíhající modernizace silniční sítě a železniční infrastruktury a obnova vozového parku.

## Finsko

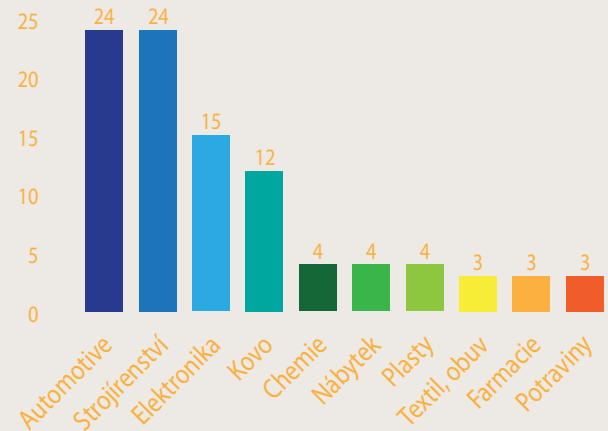


Finsko je ze skandinávských zemí pro české exportéry z hlediska vývozu na posledním místě. Finský trh je poměrně malý, saturovaný a velice náročný, což však platí pro celý region. Čeští exportéři se etablovali v tradičních oblastech jako strojírenství, motorová vozidla a elektronika. Současná poptávka je však ovlivněna kondicí finské ekonomiky, která i v prvním čtvrtletí 2014 oproti původním odhadům zůstala v recesi. Finsko zažívá nejdelší průmyslový propad za posledních dvacet let, z něhož by je měla vyvést nastartovaná restrukturalizace, především v chemickém a kovo zpracujícím průmyslu. Tradičně však zůstává lídrem v inovativních a high-tech sektorech a již v následujícím roce se očekává celkové oživení jeho ekonomiky.

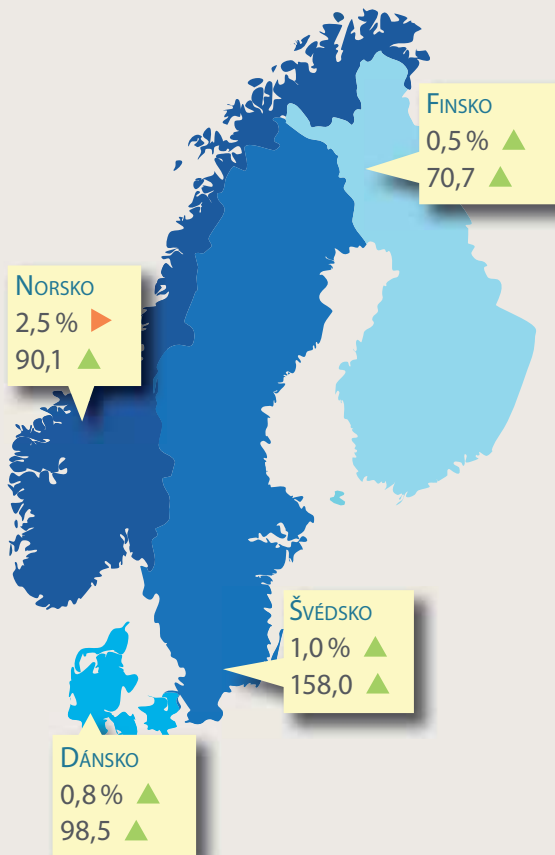
## Český export do regionů Skandinávie (v tis. Kč)



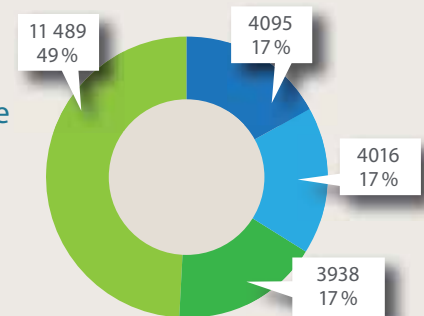
## TOP obory českého vývozu (mld. Kč)



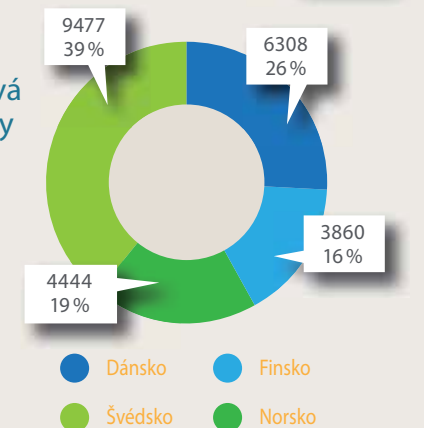
## TOP položka českého vývozu: strojírenství, doprava



## STROJÍRENSTVÍ: Reaktory, kotle, mechanické přístroje a nástroje (v mil. Kč)

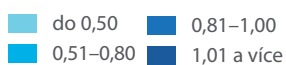


## DOPRAVA: Motorová vozidla, kola, traktory aj. vozidla (v mil. Kč)



### Legenda:

Růst HDP 2013 v %



### DÁNSKO

0,8 % ▲

98,5 ▲

Růst HDP 2013

+ odhad růstu pro rok 2014

Celkový dovoz 2013 v mld. USD

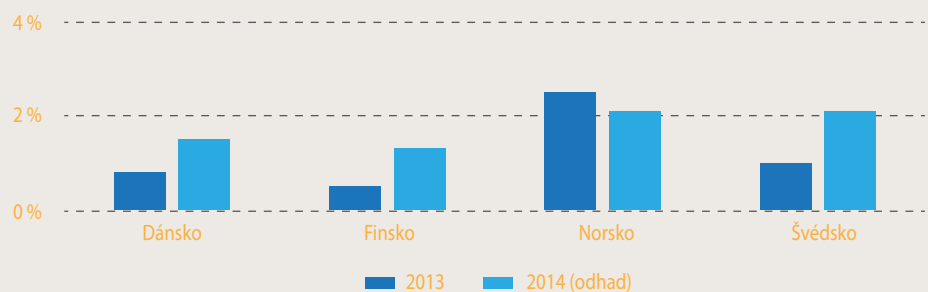
+ odhad růstu pro rok 2014

▲ Meziroční nárůst

▼ Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade

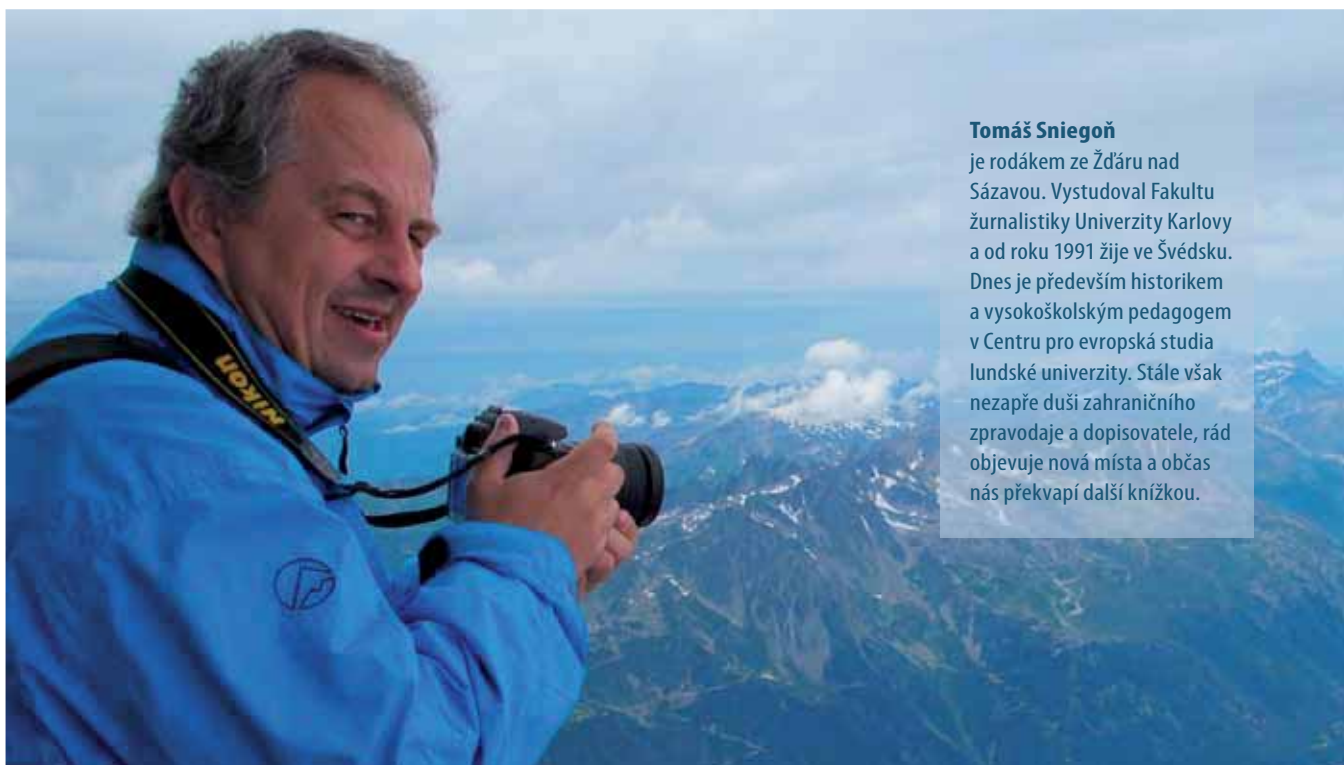
## Skandinávie – růst HDP (v %)



Tomáš Sniegoň:

# ČÍM JSEM NA SEVERU DÉLE, TÍM VÍC MĚ PŘEKVAPUJE

TOMÁŠE SNEGONĚ BUDETE NEJSPÍŠ ZNÁT JAKO DLOUHOLETÉHO ZAHRANIČNÍHO ZPRAVODAJE A DOPISOVATELE NEBO AUTORA MNOHA KNIH A ČLÁNKŮ NEJEN O SKANDINÁVII. ŘÍKÁ, ŽE SE JIŽ VÍC NEŽ TŘIADVACET LET SVÉHO ŠVÉDSKÉHO ŽIVOTA SNAŽÍ BOŘIT STEREOTYPY, S JAKÝMI SE KE SKANDINÁVII PŘISTUPUJE. V PRŮBĚHU NAŠEHO POVÍDÁNÍ NEZAPŘEL, ŽE JE DNES VÍC NEŽ NOVINÁŘEM PŘEDEVŠÍM HISTORIKEM.



#### Tomáš Sniegoň

je rodákem ze Žďáru nad Sázavou. Vystudoval Fakultu žurnalistiky Univerzity Karlovy a od roku 1991 žije ve Švédsku. Dnes je především historikem a vysokoškolským pedagogem v Centru pro evropská studia lundské univerzity. Stále však nezapře duši zahraničního zpravodaje a dopisovatele, rád objevuje nová místa a občas nás překvapí další knížkou.





**Tomáši, ve své poslední knížce *Tváří v tvář Severu* jsi napsal, že s přibývajícím délkou pobytu ve Švédsku máš pocit, že tomu všemu okolo rozumíš čím dál méně. Můžeš prozradit, co jsi tím myslel?**

Měl jsem na mysli hlavně to, že se stále více vyhýbám přílišnému zobecňování, protože vím, že realita je mnohem rozmanitější a komplikovanější. Při příjezdu do jiné země určitá zobecnění potřebujeme, abychom lépe a dříve porozuměli jejím základním zvyklostem a pravidlům. Řada cestopisů z krátkých návštěv pak právě u takových generalizací zůstává. Jenomže zvědavý zahraniční zpravodaj a dopisovatel by se měl pracovat k tomu, že takovéto stereotypy nikoliv bezmyšlenkovitě opakuje, ale naopak po svém prověřuje a také bojí. A protože se za zvědavého považují, procházím tímto procesem už víc než třicet let, co žiji ve Švédsku. A když mám napsat jakési zobecnění, protože zobecňovat se čas od času chtít nechtě musím, trápím se u toho čím dál víc.

**Buď trochu konkrétnější, prosím.**

Není mi například jasné, jak může část společnosti v Norsku, tedy v zemi zasažené strašným činem vraha Anderse Breivika v roce 2011, jen dva roky nato akceptovat ve vládě své země

extremistickou stranu, s níž Breivik sympatizoval. V posledních letech si vůbec hodně kladu otázku o vztahu mezi stabilitou demokratických systémů severovýchodních zemí na jedné straně a nezanedbatelným výskytem levicového i pravicového extremismu v nich na straně druhé. Ale místní demokracie přesto fungují, a ne tak špatně. Další radikalizace už by však mohla být velmi nepříjemná.

## ZEMĚ EVROPSKÉHO SEVERU SE NEDAJÍ MĚŘIT JEDNÍM METREM

**I přesto, mohl by ses pokusit exkluzivně pro *Trade News* o zobecnění, kterému se v knížce záměrně vyhýbáš? Kdybys měl pár větami charakterizovat jednotlivé skandinávské země a jejich rozdíly, jak by ta charakteristika zněla?**

Skandinávské země jsou si podobné i nepodobné, přičemž vlastně nikdy v moderní době netvořily žádný absolutně soudržný celek. Švédsko, Dánsko a Finsko jsou členy EU, Norsko není. Dánsko a Norsko jsou členy NATO, Finsko a Švédsko nikoliv. Ve Švédsku dnes nežije žádná generace, která by na vlastní kůži prožila okupaci či účast své země ve světové válce – v ostatních státech v okolí

tyto generace žijí. Hnutí zvané skandinavismus přitom před více než sto lety existovalo, ale nikdy nedosáhlo svého cíle.

Švédsko je v regionu největší a cítí se být v určitém smyslu přinejmenším regionální velmocí. Norsko i Finsko měly oproti tomu komplex „malých bratrů“, i když teď už to v Norsku, především vzhledem k jeho obrovskému ropnému bohatství, tolik neplatí. Švédové mi připadají spíše organizovaní, Finové uzavření, Norové na jedné straně individualističtí a na straně druhé dost nacionalističtí a Dánové někdy až extravagantně svobodomyšlní. Hm, sotva jsem se do toho pustil, okamžitě mám na mysli celou řadu protiargumentů. Tak toho raději nechám.

**Pojďme tedy k tvým úžasným zážitkům z cest po severovýchodních zemích. Ve svých knížkách i v *Zápisníku zahraničních zpravodajů* jich líčíš spousty. Která místa sis opravdu zamíloval a proč?**

Nejraději mám místo, kde jsem doma, tedy přesněji, kam jsme se s rodinou přestěhovali teprve vloni a které leží přímo na břehu moře. Každé ráno vstávám s pohledem na vyzývavý mořský obzor, a když vytahuji roletu, je to, jako kdybych vytahoval lodní plachtu. To je pro člověka, ►►



►► který je ve své práci velmi závislý na své vlastní fantazii, hodně inspirativní. A pak mám velmi rád Faerské ostrovy, Island a ostrovy vůbec. V severním Grónsku a na severních Špicberkách jsem viděl fantastická místa s tak zvláštním tichem, že i kapka tajícího ledu tam při dopadu do vody působila jako rámus. Je to možná trochu podivné, protože místa, která se mi líbí snad nejvíc, jsou hodně osamělá, zatímco já se považuji za vcelku sociálního člověka a mezi lidmi nejsem nerad.

**Takového tě také znám. A co méně vzdálená a méně osamělá místa, kam se dá bez problémů docestovat z Česka?**

Mám rád například dánský Skagen ležící na severním konci Jutského poloostrova. Setkávají se tam dvě moře, takže na kousku vodní hladiny na sebe narážejí jaksi protijedoucí vlny – jedna zprava a druhá zleva. To je velmi vzácný jev. Cestou tam je navíc možné vidět nefalšovanou dánskou poušť, ale i krásné pláže na západním pobřeží. Z měst mám rád Malmö, kde bydlím, a pak i Kodaň, Oslo a Stockholm. Všechna jsou mořskými přístavy a všechna oplývají celou řadou parků, z nichž zvláště obdivuji park pojmenovaný po sochaři Gustavu Vigelandovi v norské metropoli.

**ČESKO A ŠVÉDSKO MAJÍ HODNĚ SPOLEČNÉHO, ALE I ROZDÍLNÉHO**

**A co Skandinávci? Je pravdou, že jsou studeni a skrývají své emoce? Čím tě překvapili a překvapují?**

Trochu jsem se toho už dotkl při své charakteristice a necharakteristice jednotlivých národů. Ale skrýváním emocí člověk ještě nemusí být „studený“, i když obecně si tu lidé drží určitý odstup déle než třeba Češi. Já tu spíš než davy Švédů či Dánů vidím miliony jedinců, z nichž mnozí mají společného skutečně jen to, že ve stejnou dobu obývají stejnou zemi. A proto mě pochopitelně překvapují, mile i nemile, po jednom a nikoli jako „Skandinávci“.

**Přesto: co mají Češi a Švédové podobného a v čem spočívají největší rozdíly?**

Obě země jsou malé, a proto velmi závislé na jiných, obě využívají svou technickou základnu, Švédové ale obdivují vše nové a moderní a vcelku málo koukají dozadu, což v Česku v podobné míře není možné. Svému politickému systému Švédové vesměs věří, dbají o něj a chodí k volbám. Uznávají pravidla a hodně věcí chtějí mít

zorganizovaných až do detailu, pro cizince občas zcela nepochopitelně.

K Čechům vesměs cítí sympatie, řada lidí oceňuje český smysl pro humor a momenty, kdy Češi sami sebe neberou moc vážně. Na druhé straně tu byly negativně přijímány zprávy o české korupci a neváživé české politice vůči ostatní Evropě v nedávné době. To bylo zvláště paradoxní – Švédsko totiž krátce po svém vstupu do EU v roce 1995 také na různých úrovních prosazovalo tvrzení o škodlivých „evropských podvívnech“, či dokonce hlupácích. Jenomže z toho sešlo poměrně rychle a už za zhruba šest let po vstupu do EU začalo přemýšlet spíš o možnostech a šancích. Dnes jsou tu eurofobní jen extremistické strany. Svou identitu Švédsko přitom v EU „nerozpusťlo“, jen částečně modifikovalo a někdy i posílilo. Což přitom vůbec neznamená, že Švédsko v EU souhlasí se vším. A euro za své platidlo také dosud nepřijalo, protože v referendu v roce 2003 většina občanů takový krok odmítla.

**Jací jsou podle tebe Švédové obchodníci? A jaký zvuk tam mají české produkty?**

Na odpověď na první otázku si netroufám, řeknu jen tolik, že v minulosti byli obchodníci dobrými, neboť překvapivě

mnoho švédských firem a výrobků, tedy mnoho bráno vzhledem k velikosti této malé země, uspělo ve světovém měřítku. Z českých výrobků jsou tu známy především pivo a automobily Škoda a pak i některé televizní pohádky jako třeba Pat a Mat. Nutno ale dodat, že úspěch škodovky je brán jako úspěch české součásti koncernu VW a nikoli Česka jako takového. Když byly škodovky jen česko-české, na skandinávské silnice s výjimkami především v Dánsku vůbec nesměly – a i to tu má ještě řadu pamětníků.

## PŘÍBĚHY SKANDINÁVSKÝCH PODNIKATELŮ ZEMĚ PROSLAVILY

**Švédsko je známo tím, že je v něm vysoká koncentrace globálně úspěšných inovativních firem. Které jejich příběhy tě nejvíce okouzlili?**

Imponoval mi známý příběh nábytkářského koncernu IKEA a jeho zakladatele Ingvara Kamprada, který v počátcích rozvážel kusy nábytku ve svém lesnatém regionu dokonce na kole. A podobně si získal můj obdiv příběh fotoaparátů Hasselblad, které se zrodily ze záliby jediného muže – Victora Hasselblada – ve fotografování ptáků a které pak ve výbavě kosmonautů doletěly až na Měsíc. Mimochodem, firem založených díky objevu či zvědavosti jednoho jediného člověka bylo víc, ať už se týkaly například vynálezce dynamitu Alfreda Nobela nebo vynálezce odstředivky Gustafa de Laval. To už jsme ale v devatenáctém století. Novějším podobným příběhem je firma Tetra Pak. Pokud jde ale o skutečně okouzující příběhy, pak je to asi hlavně příběh dánského truhláře Oleho Kirka Christiansena a jeho „dítěte“ – firmy Lego. Dánský Legoland je mimochodem na severu Evropy asi hlavním městem stírání generačních rozdílů, protože tolik sympaticky dětinských dospělých jinde jen tak nepotkáte.

Příběhy velkých podnikatelů, kteří proslavili evropský sever daleko ve světě, však už přinejmenším zčásti mizí. Automobilka Volvo, kdysi švédský klenot, už není švédská, ale čínská, další slavná značka Saab už auta vůbec nevyrobí.

Ještě bych rád zmínil jeden zajímavý podnikatelský příběh, který mne hodně zaujal – život Herberta Felixe původem ze Znojma, který pocházel z tamního

německy mluvícího židovského prostředí. Do Švédska utekl v době Mnichova těsně před válkou a byl jedním z mála místních podnikatelů, ne-li vůbec jediným, který se dobrovolně přihlásil do boje proti Hitlerovi. Udělal to kontaktem s československou exilovou vládou v Londýně. S Američany pak osvobozoval Československo a pak se do Švédska, kde byl ženat, zase vrátil. A díky znalosti zpracování okurek, rajčat a dalších potravin se tu stal jakýmsi „kečupovým králem“. Ten příběh má řadu prolínajících se částí, hlavně podnikatelskou a morální, i šťastný konec, protože ukazuje i úspěch cizince na švédském trhu, což nebývá vždy snadné.

VE ŠVÉDSKU BYLY  
NEGATIVNĚ PŘIJÍMÁNY  
ZPRÁVY O ČESKÉ KORUPCI  
A NEVRAŽIVÉ ČESKÉ  
POLITICE VŮČI OSTATNÍ  
EVROPĚ V NEDÁVNÉ DOBĚ.

**Měl bys tedy nějaké rady, jak na švédském a skandinávském trhu uspět? A jak se na něm udržet?**

Na rady si skutečně netroufám a pan Felix nám je už neposkytne, protože zemřel v roce 1973. Od té doby se už ostatně mnoho změnilo. Myslím, že úspěch tady je během na dlouhou vzdálenost, vyžaduje promyšlenou strategii a trpělivost. Neznám snad nikoho z českých podnikatelů, který by tu uspěl sám o sobě, i když to neznám, že takové případy nejsou. Přiznávám, že se novinářině takzvaně na plný úvazek již dost dlouho nevěnuji, a novinky v tomto ohledu mi proto unikají. Ale

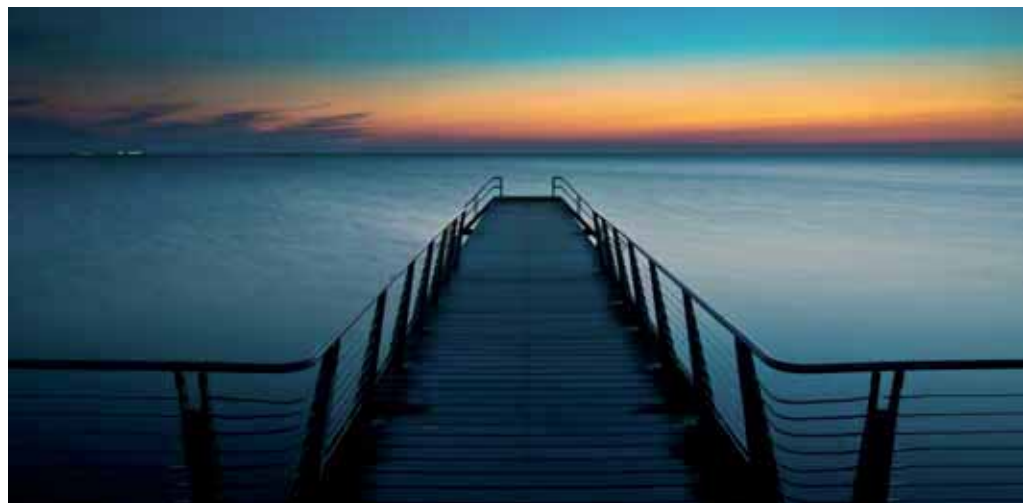
řada firem si tu našla místní partnery, což je asi snadnější. Ale víc o tom určitě ví obchodní oddělení na ambasádách a lidé, kteří se této problematice systematicky věnují.

**Dnes jsi, jak už jsi naznačil, nejen novinářem, jsi hlavně historikem a vysokoškolským pedagogem. Říká se, že například Švédové o historii nemluví, protože se stydí za dřívější chudobu. Je to tak?**

Takto dramaticky jsem to sám nikdy necítil, i když jsem se s tím názorem již setkal. Nelze říct, že by tu historie byla tabu, knihy s historickými tématy se tu například prodávají stále dobře, ale není historie jako historie. Švédové se dost vyhýbají citlivým tématům moderní historie, jimž se ve střední Evropě vyhnout prostě nelze. Dodnes je například stále co objevovat v nelichotivých kontaktech mezi Švédskem a Hitlerovou třetí říší v úvodních letech druhé světové války, téma je to stále citlivé, i když už zdaleka ne tak zamlčované jako před takovými pětadvaceti lety.

Společenskokritické debaty se dnes neopírají například o filmové příběhy s historickými náměty typu Jarkovského a Hřebejkova filmu Musíme si pomáhat nebo Svěrákova a Svěrákova Kolji, ale o mnohem aktuálnější detektivky, které se mimochodem také staly vítaným vývozním artiklem a mezinárodním fenoménem. Nicméně i tady bych nerad příliš zevšeobecňoval: nedávno jsem totiž jako historik napsal knihu o paměti holocaustu v Česku a na Slovensku, a tak dobře vím, že i v české moderní historii je více či méně záměrných „bílých míst“ ještě dost. ■

S TOMÁŠEM SNIAGONĚM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Do světa za obchodem



# S KANDINÁVCI JSOU VÁHAVÍ PERFEKCIONISTÉ, ALE KDYŽ SI VÁS VYBEROU, JE TO NA DLOUHO

VĚTŠÍ NÁKLADY NA AKVIZICI VE SKANDINÁVSKÝCH ZEMÍCH PLNĚ VYVÁŽÍ VYŠŠÍ MARŽE, NEKOMPLIKOVANÝ PRŮBĚH JEDNÁNÍ A REALIZACE OBCHODŮ. POKUD ČEŠTÍ EXPORTÉŘI NA SEVERU USPĚJÍ, ZÍSKAJÍ CENNOU REFERENCI. A MOHOU POČÍTAT S DLOUHODOBOU A STABILNÍ SPOLUPRACÍ, OTEVŘENÝM PŘÍSTUPEM A VYNIKAJÍCÍ PLATEBNÍ MORÁLKOU.

Ve Švédsku mohou čeští podnikatelé očekávat nejvíce tržních příležitostí ve strojírenském sektoru, energetice, stavebnictví, lesnictví, IT a lodním průmyslu. Tamější podnikatelé dobře znají potenciál dodavatelů z České republiky a mezi dodavateli ze zemí bývalého východního bloku je považují za kvalitní, finančně stabilní a spolehlivé partnery, kteří jsou schopni dodat své produkty a služby v požadované kvalitě za „rozumné ceny“.

Jako mnohem složitější a nákladnější se jeví export tuzemského spotřebního zboží přímo pro konečného spotřebitele. Široká švédská veřejnost má povědomí pouze o českém pivu a vozech Škoda, u potravin a oděvů preferuje zboží domácí provenience. Ani v těchto oblastech však nejsou Češi bez šancí; před vstupem na švédský trh by si však měli nechat vypracovat kvalifikovanou analýzu.

## VYBROJTE SE KVALITNÍ INTERNETOVOU PREZENTACÍ

Severské státy jsou známé svými dlouhodobými vysokými investicemi do telekomunikačních technologií a v rámci Evropy hrají již léta prim i co do počtu

internetových přípojek na obyvatele. Není proto divu, že místní firmy jsou zvyklé zveřejňovat na síti velké množství informací. Díky tomu můžete prostřednictvím pečlivého internetového průzkumu zjistit spoustu potřebných informací o budoucích zákaznících i konkurentech, maloobchodních cenách, získáte finanční reporty i reference o firmách. Většina z vašich potenciálních zákazníků se sdružuje do oborových asociací, na jejichž webových stránkách lze dohledat další zajímavé statistiky a odkazy.

Sofistikovanou analýzu však připravíte pouze se znalostí švédštiny, protože nejdůležitější informace, včetně analýz proběhlých a plánovaných výběrových řízení ve veřejném sektoru, se do angličtiny nepřekládají. Většina veřejných institucí a firem ve státním vlastnictví sice má ze zákona povinnost zveřejňovat výsledky výběrových řízení na internetu, ale pouze v mateřském jazyce. Pro skutečně kvalifikované rozhodnutí o vstupu na švédský trh můžete využít například služeb pobočky CzechTrade se sídlem ve Stockholmu a s působností pro švédský, norský a finský trh. Své služby nabízejí také komerční konzultační firmy.

Výhodou je, že české společnosti, které mají obchodníka se solidní znalostí

angličtiny, se ve skandinávských zemích obejdou bez agenta na smlouvu. Švédští manažeři upřednostňují spolupráci s dodavatelem napřímo a jsou schopni řešit komerční a technické záležitosti sami. Své zkušenosti s importéry z pobaltských zemí a Polska využívají také v komunikaci s dodavateli ze střední a východní Evropy.

## DODRŽUJTE SEVERSKOU OBCHODNÍ KULTURU

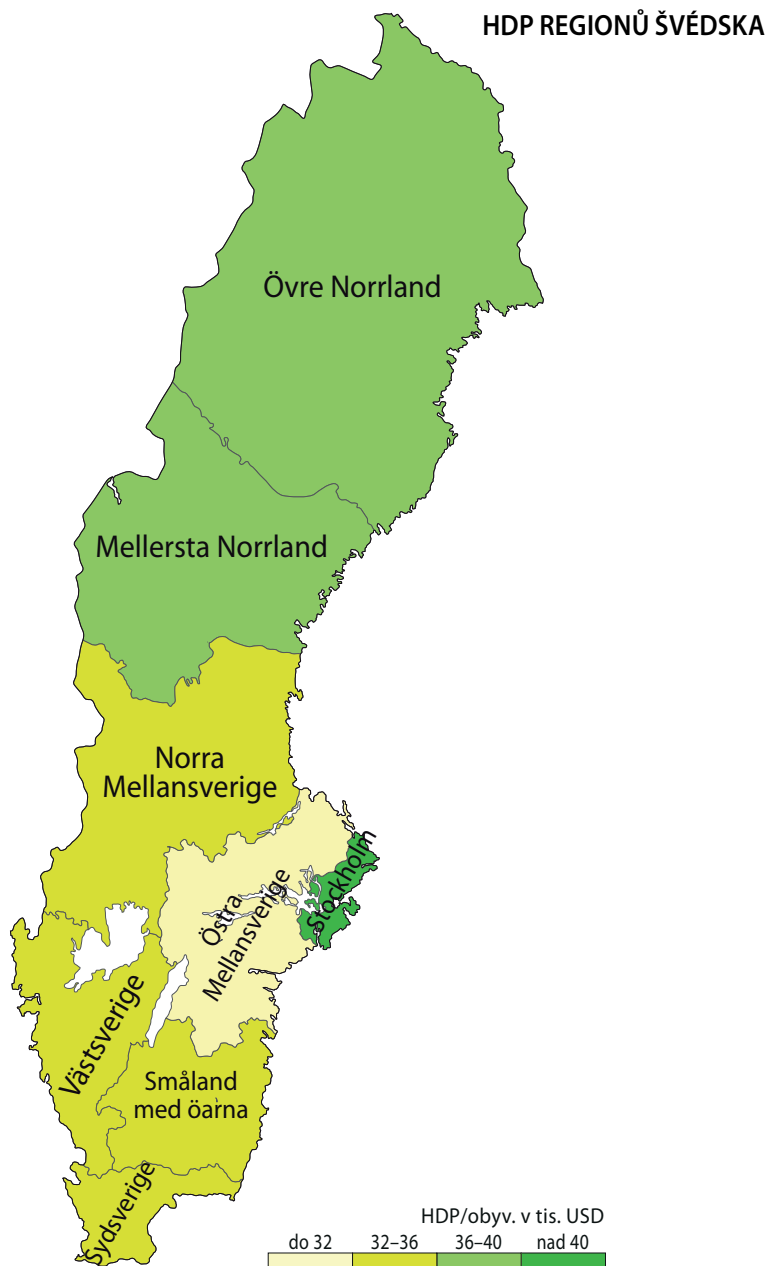
Firmy nabízející své produkty a služby přímo koncovým zákazníkům ocení spolupráci s vhodným místním partnerem, který disponuje zavedenými distribučními kanály. Může se jednat jak o obchodní firmy zaměřené na dovoz a následnou distribuci, tak velkoobchodní společnosti, ale například i o subjekty, které tvoří jeden z článků v dodavatelském řetězci.

Například firma nabízející osvětlení se může obrátit na architektonická a designerská studia, společnost prodávající pracovní obleky může oslovit konkurenční firmu, a rozšířit tak její portfolio. Ve všech případech však musí český exportér počítat s položkou na marketingovou podporu, jako je reklama, účast na veletrzích a odborných a oborových akcích. Přes ►►

## Informace z první ruky

Zahraniční zastoupení CzechTrade působí ve Stockholmu již od roku 2005. Díky svým rozsáhlým kontaktům a znalostem může českým firmám se vstupem na švédský, norský a finský trh efektivně pomoci. CzechTrade disponuje také zahraniční kanceláří v Dánsku, takže obsluhuje celou Skandinávii. Kontakty na ředitele kanceláří a další zajímavé informace najdete na webových stránkách [www.czechtrade.se](http://www.czechtrade.se) a [www.czechtrade.dk](http://www.czechtrade.dk).

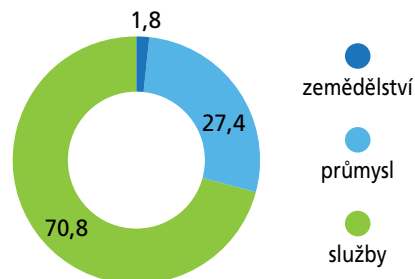
Zdroj dat: Wikipedia, CIA Infografika: ©ANTECOM



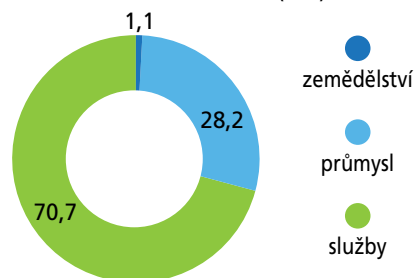
Region	HDP/obyv. v EUR
Stockholm	50 739
Övre Norrland	38 024
Mellersta Norrland	36 296
Västsverige	35 307
Småland med öarna	32 591
Sydsverige	32 344
Norra Mellansverige	32 098
Östra Mellansverige	31 851

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ ŠVÉDSKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

► pověstnou korektnost Seveřanů je třeba mít před navázáním spolupráce s místním distribučním partnerem rámcovou představu o tržním potenciálu, a tak i určitou kontrolu nad svým partnerem.

Pokud nabížete svou produkci veřejným švédským institucím, například v oblasti infrastruktury, medicíny či školství, musíte počítat se systémem velmi propracovaných a transparentních výběrových řízení. Jednotlivé firmy vypisují tendry buď samostatně a tendrovou dokumentaci zveřejňují na svých webových stránkách, nebo využívají lokálních a evropských portálů. Znovu zdůrazňujeme, že požadavky a tendrová dokumentace bude

k dispozici pouze ve švédštině. Český vývozcce si tak většinou musí najmout lokální konzultační firmu nebo právní kancelář, případně vyhledat vhodného partnera z oboru, který již má se vstupy do místních tendrů zkušenosti, a založit s ním konsorcium nebo vystupovat jako subdodavatel.

U státem vlastněných podniků a institucí je nutné prezentovat své produkty předem odpovědným osobám ještě před vyhlášením tendru. Je dobré mít na paměti, že třeba i nabídka návštěvy ve výrobním závodě v ČR a následná večere mohou být ze strany švédských odpovědných osob považovány

za určitou formu úplatku, a proto se akvizice a prezentace konají téměř výhradně ve Švédsku.

## BÝT VIDĚN A SLYŠEN

Pro Švédy jsou důležitým argumentem při volbě nového obchodního partnera reference především z německého teritoria a dalších skandinávských zemí. Proto byste neměli šetřit na svých prezentacích na různých oborových veletrzích a seminářích. Jen v samotném Švédsku se jich konají desítky ročně. Mezi nejvýznamnější patří Stockholmské veletrhy (Stockholm Mässan), veletrhy Elmia v Jönköpingu, Kista Mässan, Malmö

## Otevřená komunikace

Ve Švédsku a na dalších severských trzích lze realizovat vyšší marže než ve zbytku Evropy. Při tvorbě nabídky je dobré mít povědomí o tržních cenách v teritoriu. Případné následné zlevňování převyšující desetiprocentní hranici považují švédští partneři za neseřízní.

Češi by proto neměli podceňovat korektní komunikaci. Nejednou totiž své šance na dobrý obchod se švédskými protějšky promarnili právě kvůli zatajování informací, pozdním reakcím nebo polovičním informacím.

Dopravce, kterého zařizuje švédská strana, vychází většinou cenově výhodněji a je dobré si s partnerem předem tuto otázku vyjasnit a cenu nabídnout variantně s dopravou a bez ní.

Mässan a Göteborg Mässan. Na webových stránkách příslušných veletržních správ lze dohledat programy akcí až na dva roky dopředu. ■

TEXT: VÍTĚZSLAV BLAŽEK

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Vítězslav Blažek je vedoucím zastoupení CzechTrade ve Stockholmu  
info@czechtrade.se

## RADY DO KAPSY VÍTĚZSLAVA BLAŽKA PRO OBCHODOVÁNÍ SE SKANDINÁVÍ

- 1 Dejte Švédům dostatek času. Rozhodně jim nevolejte ani nepište první den po odeslání prezentačních materiálů či nabídky. Švédské firmy nemění dodavatele unáhleně. Ve vztazích jsou konzervativní a k zásadním rozhodnutím se tam vyjadřuje celý management. Proto ve Švédsku trvá rozhodovací proces mnohem déle. Odměnou za trpělivost vám bude dlouhodobá spolupráce.
- 2 Pokud Švéd, Nor nebo Fin bude souhlasit s osobní schůzkou, máte napůl vyhráno. Vzhledem k jejich dobré organizaci a vysoké produktivitě práce totiž neztrácejí čas s dodavatelem, aniž by dospěli k dohodě. Tento přímý způsob akvizice je však časově náročný a vyžaduje, aby měla firma v týmu schopného obchodníka, který se bude teritoriu naplno věnovat. Další možností je pověřit realizaci stockholmské zastoupení CzechTrade. Ušetříte čas i náklady na přípravnou fázi jednání. A u skandinávských firem je využívání služeb podpory exportu prostřednictvím státní agentury běžné.
- 3 Již na prvotní jednání se vyplatí přijet detailně připraven i na technická jednání nebo v doprovodu kolegů z výroby nebo kvality. Švédské firmy obvykle zasílají konkrétní poptávku předem a následná diskuze o ceně, dodacím termínu a především o procesu zajištění a kontroly kvality probíhá detailně.
- 4 Severské firmy obvykle jednájí velmi otevřeně a po dodavatelích požadují hlubší vhled do nákladových položek. Při jednání o cenách by česká strana proto měla mít po ruce konkrétní číselné argumenty a přesvědčivé důkazy o výši nákladových položek. Vaši severští partneři preferují na prvním místě kvalitu, na druhém spolehlivost v dodacích termínech a až na třetím místě cenu.

# SEVER BEZ RŮŽOVÝCH BRÝLÍ

„ZATÍM JSME NENAŠLI ZPŮSOB, JAK ÚSPĚŠNĚ ZKOMBINOVAT SYSTÉM SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ S CO NEJNIŽŠÍ MÍROU NEZAMĚSTNANOSTI,“ ŘÍKÁ ŠVĚD MARTEN RUNOW, ZAKLADATEL A MAJITEL MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA. SPOLU S NÍM JSME SE PODÍVALI NA SEVERSKÉ EKONOMIKY Z MEDIÁLNĚ MĚNĚ OBVYKLÉHO ÚHLU.



## Marten Runow

Zakladatel a vlastník společnosti Performia a několika dalších recruitingových firem po celém světě. Za posledních dvacet let jeho agentury pomohly najít, vybrat a ohodnotit více než 1,5 milionu uchazečů o práci pro 20 tisíc různých firemních klientů. Je ženatý a má sedm dětí.

**Velkorysá sociální podpora a vysoké daně demotivují nezaměstnané při hledání práce a brzdí zakládání nových podniků. V 70. a 80. letech začaly tyto faktory negativně ovlivňovat také švédskou ekonomiku. Jak zareagovala vláda?**

Myslím, že vláda dělala maximum pro to, aby bylo pro lidi atraktivnější pracovat – poskytovala pracujícím daňové úlevy. Toto opatření však nebylo dostatečné, když se podíváme na údaje o nezaměstnanosti; v současné době se ve Švédsku pohybuje pod devíti

procenty, oficiálně 8,7% v dubnu 2014, což je pro stát tohoto typu příliš vysoké číslo. Naštěstí Švédsko stejně jako Česká republika zůstalo mimo eurozónu, díky čemuž je pro ně jednodušší být konkurenceschopné na světových trzích. Jinak by pravděpodobně míra nezaměstnanosti byla ještě vyšší. Ale abych skutečně odpověděl na vaši otázku: ne, zatím jsme nenašli způsob, jak úspěšně zkombinovat systém sociálního zabezpečení s co nejnižší mírou nezaměstnanosti.

## Jak jsou na tom mladí Švédové?

Mnoho mladých lidí má problém proniknout na pracovní trh. Firmy totiž musejí platit téměř plnou mzdu těm, kteří nemají dostatek zkušeností, ale musejí být velmi produktivní od samého začátku, jinak si daná firma neuhájí náklady spojené s jejich zaměstnáváním. Vláda snížila firmám sociální odvody za mladé lidi a jsem si jistý, že to v lecčems pomohlo, ale v základech systému musí být nějaká chyba, když skoro 9% obyvatel nemá práci nebo ji nemůže najít.

## A co jiné severské ekonomiky?

Finsko, Dánsko i Švédsko mají všechny míru nezaměstnanosti mezi 8 a 9 procenty. Avšak Norsko má pouze zhruba 3% nezaměstnanost. Díky své ropě a rozumným opatřením se Norsku podařilo vybudovat neskutečně silnou ekonomickou pozici, a tak jsou veřejná i podnikatelská sféra schopny pojmout většinu těch, kteří chtějí pracovat, a výsledkem je pouhá 3% nezaměstnanost. Osobně si myslím, že to je hranice, pod níž je velmi těžké se nějak výrazněji dostat, protože vždycky budou existovat lidé, kteří nejsou zaměstnatelní nebo kterým se prostě jen nechce pracovat.

**Severní regiony Švédska a Finska tíží společný problém: odliv mladé a kvalifikované pracovní síly do městských oblastí. Jak se oba státy pokoušejí ve spolupráci s Uníí tomuto negativnímu trendu zabránit?**

To je u nás velmi aktuální téma. Jelikož většina pracovních míst v současné době vzniká ve velkých městech a v menších oblastech mají pracovní místa spíše tendenci zanikat, je vcelku přirozené, že zejména mladé lidi láká odejít z domova za zajímavější prací a životem do jiné části země. Nicméně si myslím, že mnoho organizací stále ještě nevyužívá nových technických řešení,

MYSLÍM SI, ŽE SKUTEČNÁ ZMĚNA NEPŘIJDE PROSTŘEDNICTVÍM SMĚRNIC A PODPORY ZE STRANY EU, ALE SPÍŠE DÍKY MÍSTNÍM INICIATIVÁM A HNUTÍM.

která se nabízejí s tím, jak se naše planeta stává každý den menší díky tomu, že čím dál více lidí má přístup k širokopásmovému připojení k internetu.

## Je to otázka času?

Mojí naději a zároveň předpovědi je, že během dalších deseti let začneme být svědky jakési reakce na tento masový přesun do měst a možná i toho, že se mnozí z těchto lidí, kterým je dnes přes dvacet nebo třicet let, rozhodnou přestěhovat zpět na venkov, až jim



MNOHO MLADÝCH LIDÍ  
MÁ PROBLÉM PRONIKNOUT  
NA PRACOVNÍ TRH.



bude víc než třicet, respektive čtyřicet. Každodenní hledání místa na parkování, drahé poplatky za vjezd do měst, několik hodin v autě každý den na cestě do práce a z práce – to jsou věci, které řadu lidí brzy přestanou bavit, tím spíš, pokud se jim naskytnou pracovní příležitosti někde jinde. Kdybych já sám byl teď mladý a chystal se začít podnikat, snažil bych se nejspíš najít nějaký odlehlější region, kde bych našel cenově dostupné a obstojné pracovníky, a zaměřil se na jakoukoli činnost, kterou bychom se v takovém regionu mohli při využití internetu bez problémů zabývat.

Myslím si, že skutečná změna nepříjde prostřednictvím směrnic a podpory ze strany EU, ale spíše díky místním iniciativám a hnutím. Ta často bývají daleko realističtější a lépe promyšlená. Také předpokládám, že bude stále stoupat

počet lidí, kteří si budou více vážit svého času a osobní svobody, jakou s sebou nese život mimo přelidněné městské oblasti.

#### Existuje ve Švédsku práce „načerno“?

Tyto věci tu samozřejmě existují, ale musím říci, že naše vláda proti nim udělala několik velmi chytrých opatření. Zaměřila se na oběh černých peněz v oblastech, jako jsou malé stavební firmy, restaurační zařízení a podobná odvětví, kde je v oběhu hodně hoto-  
vosti. Nabídla lidem velmi atraktivní daňové úlevy na rekonstrukce bydlení, přičemž zavedla registrační pokladny, které musejí být přímo propojené s finančními úřady. Mám dojem, že díky těmto opatřením byl poměrně dost omezen prostor pro provádění obchodů načerno.

#### Jak se to projevuje?

Většina lidí teď vyžaduje daňový doklad v plné výši za to, co za určitou práci zaplatí; a zfalšovat daňové příznání je pochopitelně o dost těžší. To také zmenšuje propast mezi těmi, kdo hrají podle pravidel, a těmi, kdo ne. Takže tento jev určitě existuje, ale z mého pohledu je to dnes daleko menší problém než před deseti lety. Dnes můžete dostat daňové úlevy i díky tomu, že máte někoho, kdo vám pomáhá s domácností. Tohle pro vládu určitě nebude úplně nejlevnější reforma, ale je to rozhodně lepší varianta, než kdyby nechala hodně lidí pracovat načerno. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ JANA JENŠÍKOVÁ A DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV PERFORMIA A VĚRA VESELÁ

NĚKTEŘÍ POMÁHAJÍ...



...JINÍ BRZDÍ

PERFORMIA  
Vybudujte svůj tým!

Naučte se rozeznat  
produktivní od destruktivních.

Pojďte s námi na kávu a zjistěte více.



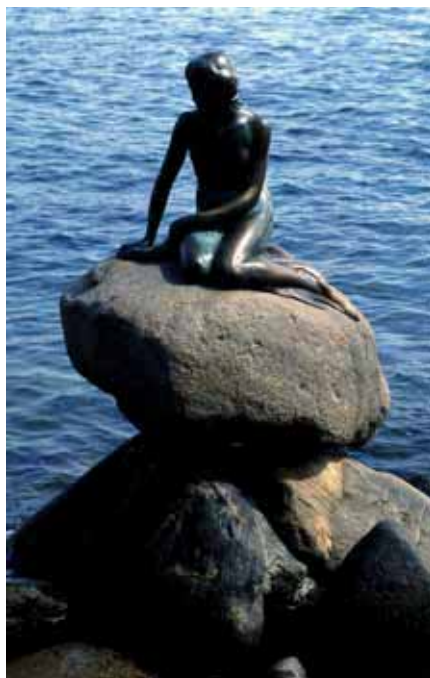
www.performia.cz

Zavolejte nám na tel: 731 492 016

Do světa za obchodem

# O BCHOD S DÁNSKEM MÁ KAM RŮST

ZEMĚ, KTERÁ JE VE SVĚTĚ ZNÁMÁ VYSOKOU ÚROVNÍ EKONOMICKÉ PROSPERITY, BYLA V LOŇSKÉM ROCE CÍLEM ČESKÉHO EXPORTU V OBJEMU 26 MILIARD KČ, COŽ JE VÍCE NEŽ HODNOTA NAŠEHO VÝVOZU DO INDIE A BRAZÍLIE DOHROMADY. MIMO EVROPU SE JISTĚ DÍVAT MÁME, ALE NEZNAMENÁ TO REZIGNOVAT NA EXISTUJÍCÍ TRENDY VZÁJEMNÉHO OBCHODU A NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI V EVROPSKÝCH ZEMÍCH.



V obchodní relaci s Dánskem má Česká republika vysoké aktivní saldo ve výši 9,2 miliardy korun, což svědčí o potenciálu, který zde naše firmy mají. V Dánsku se navíc otevírají příležitosti v oblastech, ve kterých české firmy tradičně vynikají a mají v nich jednoznačné konkurenční výhody.

## 900 MILIARD DO DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURY

Jedním z nejvýznamnějších projektů nadcházející dekády je plánovaná modernizace dopravní infrastruktury, do níž dánská vláda hodlá investovat více než 900 miliard korun. Klíčovým projektem je přitom stavba devatenáctikilometrového podmořského tunelu pro silniční a železniční dopravu přes Femernskou úžinu, který spojí Dánsko s Německem. Devět mezinárodních konsorcií vybraných v předkvalifikaci v současné době připravuje finální obchodně-technické nabídky a v této souvislosti vybírají své subdodavatele. Z celkové hodnoty projektu, která činí cca 110 miliard korun, by malé a střední podniky mohly realizovat až třetinu. Na tento projekt samozřejmě navazují rozsáhlé developerské projekty, jako například dálniční síť, výstavba mostů, nemocnic, modernizace železničních tratí, rozšíření přístavu ve městě Køge apod.

Dánské dráhy mají zájem o dodávku nových příměstských vlakových souprav

a vláda připravuje rozsáhlou modernizaci železniční sítě, včetně výstavby nových úseků železnic (zejména v západním Jutsku), elektrifikaci železnic a stavbu vysokorychlostní železniční trati, která zkrátí dobu cestování mezi největšími městy Kodaň-Odense-Aarhus-Aalborg na jednu hodinu.

Pro české firmy se otevírají obchodní příležitosti také v souvislosti s výstavbou tramvajových tratí, včetně dodávky tramvají, ve městech Odense a Aalborg. Jedna z českých firem se již podílí na přípravách architektonických studií tramvajových zastávek ve druhém největším městě Aarhus. Aktuální je i projekt lehké dráhy, která bude spojoval příměstské části Kodaně. Velvyslanectví v Kodani vypracovalo seznam českých firem, které mají zájem se projektu účastnit, předalo jej vyhledavateli výběrového řízení a uvedené firmy budou zvány na informační schůzky.

## LIFE SCIENCES I DODÁVKY PRO OSN

Vynikající reference mají české společnosti v energetice a i zde existují příležitosti v oblasti technologických dodávek pro elektrárenské celky. Díky akcím velvyslanectví se v posledních letech podařilo navázat mezi českými a dánskými subjekty nové kontakty v nanotechnologiích, biotechnologiích a life sciences. Další možnosti existují v rozvojových zakázkách pro nákupní organizace OSN, které sídlí v Kodani a zodpovídají za dodávky veškerých komodit distribuovaných OSN do rozvojového světa. V souvislosti s tamními projekty zaměřenými na rozvoj infrastruktury, energetiku a těžební průmysl nelze opomíjet ani Grónsko, které bezesporu čeká ekonomický vzestup.

Přitom Velvyslanectví České republiky v Dánském království aktivně využívá spolupráce se Svazem průmyslu a dopravy ČR, s Hospodářskou komorou, s Ministerstvem průmyslu a obchodu (včetně sdílené databáze SINPRO) a s agenturami CzechTrade a CzechInvest k tomu, aby se získané informace o obchodních příležitostech v Dánsku dostaly k co nejširšímu okruhu českých firem. Jde zejména o informace týkající se teprve připravovaných tendrů, aby se jich naše firmy mohly plnohodnotně účastnit ve chvíli, kdy jsou vyhlášeny.

Jednou z nejvýznamnějších oblastí českého exportu do Skandinávie je strojírenství. V roce 2013 jsme do Dánska vyvezli stroje v hodnotě 4 miliard Kč. Příležitost pro české strojírenské subdodávky dokládá trend přesunu výroby dánských společností z Číny zpět do Evropy. Dalšími oblastmi s vysokým potenciálem růstu jsou potravinářské a zemědělské technologie, kde je však místo pouze pro produkty inovativní a zároveň cenově konkurenceschopné. V tomto směru je pozitivní oživení ekonomiky a růstu poptávky spolu s lepší se náladou dánských podniků.

Dánsko je spolu se Švédskem ideálním testovacím trhem, a to díky rychlému zavádění nových technologií i jejich rozšíření. Říká se, že úspěch v těchto zemích v podstatě zaručuje úspěch na jakémkoli dalším trhu.

Zdroj: CzechTrade

Ekonomická diplomacie je v česko-dánské relaci dvousměrnou cestou. Není pouze o udržení rostoucího trendu českého vývozu. Jedním z úkolů českého diplomatického zastoupení v Dánsku je zároveň starat se o příliv dalších dánských investic, které by se mohly v České republice stát stejně úspěšné jako Lego, Rockwool, Bang&Olufsen, Velux, Kompan a více než šedesát dalších dánských firem, které jsou již v tuzemsku zastoupeny. ■

TEXT: JIŘÍ BRODSKÝ

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA ►►



Jiří Brodský, MSc., je velvyslancem ČR v Dánském království. V předchozích letech působil na odboru států severní a východní Evropy MZV ČR a jako zástupce ředitele

zahraničního odboru Kanceláře prezidenta republiky. Pracoval a později přednášel na VŠE v Praze. Je absolventem London School of Economics and Political Science. copenhagen@embassy.mzv.cz



## HDP REGIONŮ DÁNSKA



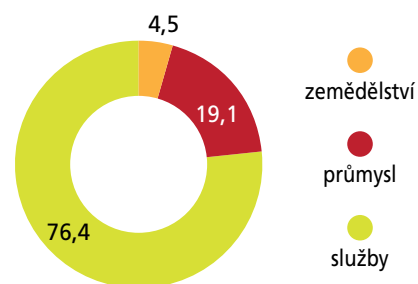
Infografika: ©ANTECOM

Zdroj dat: Wikipedia

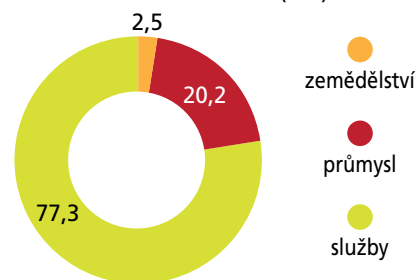
Region	HDP/obyv. v EUR
Hovedstaden	52 368
Midtjylland	38 868
Syddanmark	38 049
Nordjylland	36 548
Sjælland	30 276

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ DÁNSKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



## Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



4 770 autobusů



4 220 nákladních vozů



1 550 traktorů



991 trolejbusů



251 tramvají



86 turbín



## 17. ročník EXPORTNÍ CENY DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CzechTrade

# ZAHÁJILI JSME 17. ROČNÍK

Přihlaste se do soutěže prostřednictvím [www.exportnicena.cz](http://www.exportnicena.cz)  
a zviditelněte tak své exportní úspěchy v kategoriích:

- **Malá společnost**  
Kategorie je určena malým firmám s maximálním počtem 50 zaměstnanců a obratem do 300 milionů korun.
- **Středně velká společnost**  
Kategorie je určena středně velkým firmám s maximálním počtem 250 zaměstnanců a obratem do 1,5 miliardy korun.
- **Globální exportér**  
Hodnotí se počet států, do kterých společnost exportuje. Objem exportu do každého uvedeného státu musel v roce 2013 činit minimálně 100 tisíc korun.
- **Exportér teritoria - AFRIKA**  
Kategorie vybírá nejúspěšnějšího exportéra z malých a středních společností podle průměrné složené míry růstu CAGR (Compound Annual Growth Rate) zjišťované za poslední tři roky.
- **Nejúspěšnější klient CzechTrade**

Tyto kategorie musí splňovat také obecná pravidla soutěže, která jsou uvedena na [www.exportnicena.cz](http://www.exportnicena.cz)

EXPORTNÍ CENA.CZ

ZAKLADATEL



GENERÁLNÍ PARTNER



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA



SPOLUPRÁCE



POŘADATEL



PARTNEŘI



HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



MEDIÁLNÍ PODPORA





Věra Veselá:

# S EVERNÍ VÍTR NENÍ KRUTÝ

Vracela jsem se domů do Čech a poprvé jsem mohla říct, že jedu na jih – bylo to ze Švédska. A vybavovala jsem si poslední zážitky...

Seveřan si povídá s rovníkovým Afričanem a končí myšlenku místním příslovím: „Kde tě rádi vidí, tam choď zřídkka. Kde neradi, tam nechod' nikdy.“ Afričan v divokém nepochopení vykulí oči a nesouhlasně namítá: „Každý člověk je zrozen pro druhého.“ Seveřan se obrátil směrem k Severnímu moři, divoký studený vítr ho obtočil a vytvořil mu okolo těla zdánlivě nepropustnou zónu. Být ze středozeří má v tuto chvíli své výhody: neděsí nás chlad ani horko. Obojího máme pomálu a obojí nám čas od času schází, ale i vadí. Stoupnu si mezi ně a podám jim štamprle: „Pánové, na zdraví a nebo raději švédsky skål!“ Zahřeje i zamrazí do morku kostí to naše společné vědomí, že jsme jedné krve, já i ty.

## NA TĚLOCVIKU

Každé ráno jsem běhala po pobřeží helsingborského přístavu na samotném jihu Švédska a obdivovala jsem skupinky malých dětí, které běžely stejnou trasu jako já. Směřovaly k molu, na němž stál tělocvikář a pískal na píšťalku v rytmu jejich běhu. Když doběhly k samotnému konci mola, bez velkého přemlouvání svlékly tepláčky a za rytmického pískání naskákaly do rozbouraného ledového moře a plavaly a plavaly. Skočila jsem za nimi. Brrr, byl

listopad, ostře bodaly ledové kapky deště a foukal studený vítr.

U nás doma, když běžím ve vlažném podzimním dešti po vesnicích, babičky na mě volají: „Vždyť se nastydeň!“ V Africe se mnou běžely místní děti bosky a bylo nám všem stejné horko. Představa deště byla jako spása, každá kapka vody na lačně vyplazeném jazyku jen zasyčí.

## NA HOUBY NEBO NA JABLKA

Na jihu Švédska roste hodně hub. Kolem malých roztroušených domků, v lesích a okolo upravených cest se z trávy klubou takové klobouky, o kterých se nám Čechům, houbařskému národu, ani nesní. Tohle množství hub byste nevysbírali ani s nůží, ale co vám budu povídat, měla jsem to tam nechat?

S nůží byste měli jet do nedalekého městečka blízko Helsingborgu, kde se každoročně konají oslavy podzimní sklizně. Když jsem tam byla, slavili sklizeň jablek. Byly jich tam tisíce: šperky z jablek, mošty, vína, jablka horká namáčená v čokoládě, jablka studená s cukrovou polevou různých barev. Všechno v super bio home made kvalitě, a tak to ochutnávám a mhouřím oči proti odrazu severního slunce v Severním moři.

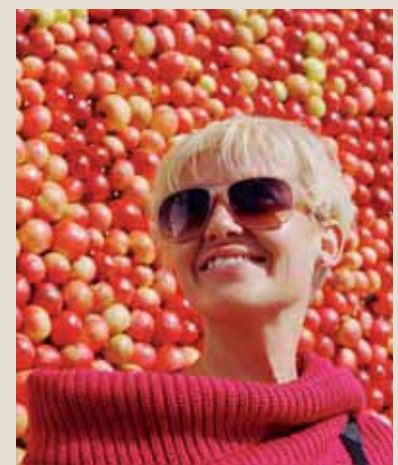
Jedno jablko denně pro krásu, ale tady je té krásy příliš. Krásná architektura a čistota téměř všeho konání na každém

kroku. Ta nevyčtená, přesto dodržovaná pravidla a hřejivý pocit krásna v srdci z okolní přírody a vůní lesů, moře a ryb bere doslova dech. Lidé nesmírně slušní, pěkně oblečení a hned s omluvou na rtech, když o se o vás nechťic v tom davu jen letmo otřou oděvem.

My lidé ze „středozeří“ máme věčnou touhu objevovat. Chybí nám opravdový chlad a opravdové teplo. To horečné toužení po dálkách v našich vlažných tělech chce nabytí uspokojení. A stačí si jen vybrat, jestli na sever nebo na jih. Řečeno slovy klasika: „Na pokraji smrti mrazem, na pokraji smrti hladem, na pokraji smrti vysílením, ale stálo to za to!“ ■

TEXT A FOTO: VĚRA VESELÁ





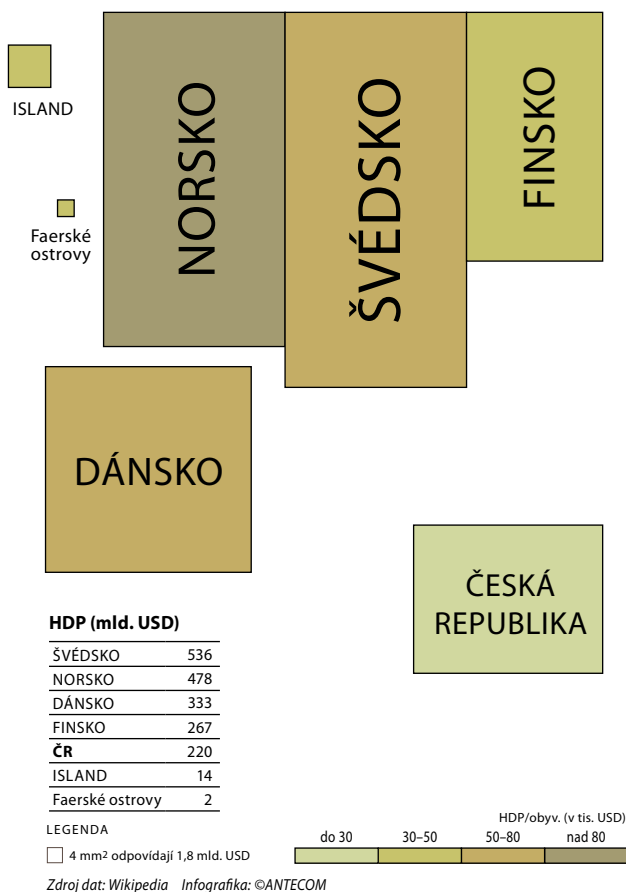
Věra Veselá je grafičkou a fotografkou. S jejími fotografiemi se můžete setkat i na stránkách Trade News.

# S KANDINÁVIE V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

JIŽNÍ CÍP DNEŠNÍHO ŠVÉDSKA ZVANÝ SKANE (LATINSKY SCANIA) DAL JMÉNO CELÉMU REGIONU. JÁDRO SKANDINÁVIE TVOŘÍ TŘI KRÁLOVSTVÍ: ŠVÉDSKO, NORSKO A DÁNSKO. ZA SOUČÁST REGIONU SE BĚŽNĚ POVAŽUJÍ TAKÉ ISLAND, FAĚRSKÉ OSTROVY A FINSKO, ZEMĚ HISTORICKY SPJATÉ SE SKANDINÁVSKÝMI ZEMĚMI.

ÚZEMÍ SKANDINÁVIE ZASAHUJE AŽ K SEVERNÍMU POLÁRNÍMU KRUHU, VLIVEM GOLFSKÉHO PROUDU MÁ VŠAK RELATIVNĚ MÍRNÉ KLIMA. S VÝJIMKOU JIŽNÍCH OBLASTÍ JE REGION ŘÍDCE OSÍDLEN. MÁLO POČETNÁ POPULACE A JEJÍ UM FORMOVANÝ PO STALETÍ V BOJI S DRSNOU KRAJINOU V KOMBINACI S VELKÝM PŘÍRODNÍM BOHATSTVÍM (ROPA, ZEMNÍ PLYN, RUDY KOVŮ, LESY, ŘEKY VHODNĚ PRO VODNÍ ELEKTRÁRNÝ) VYSVĚTLUJE VELMI VYSOKÝ HDP NA OBYVATELE. SEVEŘANÉ JSOU TAKÉ ZDATNÝMI OBCHODNÍKY, COŽ HRAJE DŮLEŽITOU ROLI KVŮLI OMEZENÉMU DOMÁCÍMU TRHU CO DO VELIKOSTI I SORTIMENTU. ZDEJŠÍ DŘEVOZPRACUJÍCÍ PRŮMYSL MÁ VÝSADNÍ POSTAVENÍ. I PROTO JSME SE NA NĚJ SOUSTŘEDILI V PREZENTACI NAŠICH ANAMORFNÍCH MAP.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL

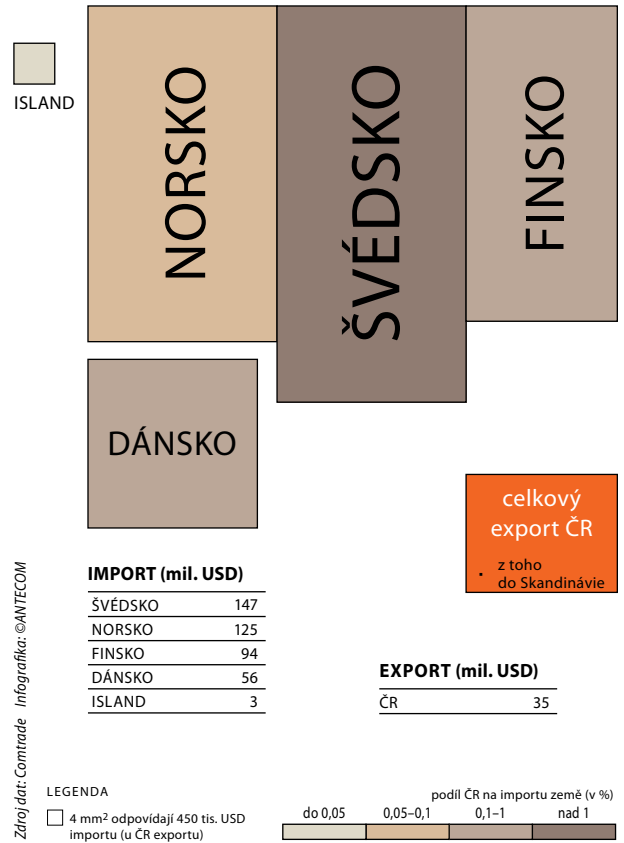




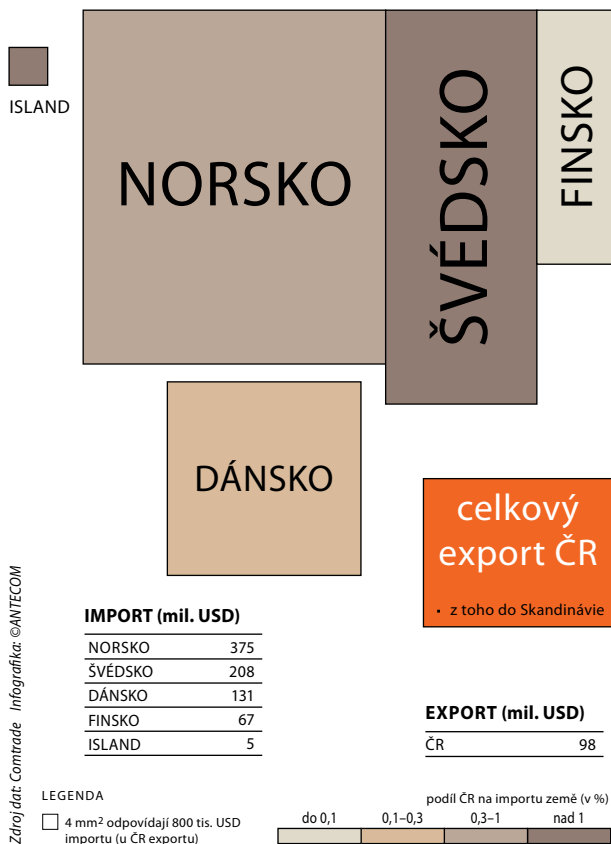
## IMPORT DŘEVĚNÝCH OKEN, DVEŘÍ A ŠINDELŮ



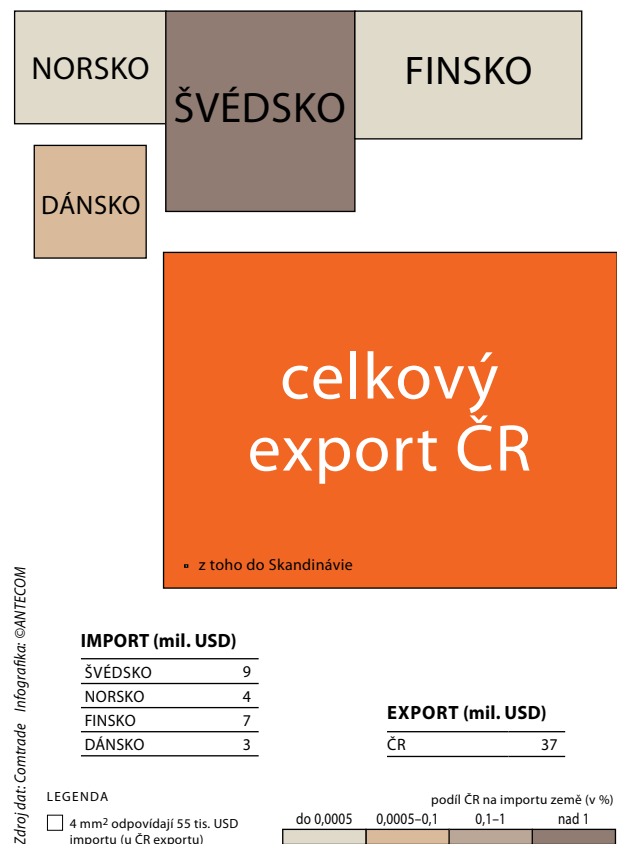
## IMPORT DŘEVOVLÁKNITÝCH DESEK



## IMPORT KANCELÁŘSKÉHO, KUCHYŇSKÉHO A LOŽNICOVÉHO DŘEVĚNÉHO NÁBYTKU



## IMPORT LISŮ NA VÝROBU DESEK ZE DŘEVITÝCH MATERIÁLŮ



Jiří Oslizlo:

# P ROČ PODCEŇUJEME ZDRAVÉ BYDLENÍ?

„TECHNOLOGICKÝM VYBAVENÍM ČASTO PŘEDSTIHUJEME ZÁPADNÍ KONKURENCI. ZA MINULÉHO REŽIMU U NÁS TECHNICKÝ ROZVOJ ZA VYSPĚLÝM SVĚTEM POKULHÁVAL, O TO DYNAMIČTĚJI SE PO ROCE OSMDESÁT DEVĚT ČESKÉ FIRMY PUSTILY DO MODERNIZACE. V RÁMCI INOVAČNÍCH PROJEKTŮ JSME SI S VYUŽITÍM DOTACÍ OPPI A VE SPOLUPRÁCI S KOMERČNÍ BANKOU POŘÍDLI NEJMODERNĚJŠÍ VÝROBNÍ LINKY,“ PYŠNÍ SE JIŘÍ OSLIZLO, PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA JEDNOHO Z NEJVĚTŠÍCH EVROPSKÝCH VÝROBCŮ VELKOPLOŠNÝCH VÍCEVRSTVÝCH DESEK, SPOLEČNOSTI AGROP NOVA.





Jiří Oslizlo, předseda představenstva společnosti Agrop Nova

„Naše firma patří k těm s vyšším investičním apetitem. Máme například CNC stroje s rozměry 13 x 3 metry nebo nejvýkonnější a nejspornější pořez lamel pásovými pilami s minimálním prořezem a jejich následné třídění pomocí elektronického skeneru rychlostí až tisíc metrů za minutu. Dodnes mi zní v uších slova jednoho člena představenstva Komerční banky při návštěvě našeho závodu: „My bankéři potřebujeme firmy, jako je ta vaše, které mají jasně stanovenou

dlouhodobou investiční strategii i odvalu realizovat nové inovační projekty,“ vysvětluje top manažer Agrop Nova, jak se jim podařilo dohnat a v něčem i předstihnout konkurenci.

## ROVNÝMA NOHAMA NA NEJNÁROČNĚJŠÍ TRHY

Štěstí není zlatá muška, ale promyšlená strategie a silná vůle uspět v konkurenci. „Po roce 2008 se pokles poptávky v Evropě projevil spíše než na našich tržbách na výši prodejní ceny. Měli jsme však štěstí, že během převisu nabídky jsme zhruba 30 procent tržeb realizovali ve stabilizovaném Švýcarsku, kam investoři během recese přesouvali značnou část volného kapitálu. Intervence Švýcarské centrální banky a snížení základní úrokové sazby LIBOR způsobily, že vklady ve švýcarských bankách nevynášely klientům žádné úroky. V důsledku tohoto vývoje výrazně vzrostla poptávka po nemovitostech.“

Právě ve Švýcarsku představuje podle Jiřího Oslizla podíl dřevostaveb dvacet procent nemovitostí. „Oč poklesl trh v Německu, Rakousku, Itálii, Francii a dalších zemích EU, o to mohutnější byl nárůst na tomto našem klíčovém trhu. Nečekané posílení aktuálního kurzu švýcarského franku nám sice způsobilo dočasné ztráty z finančních operací, ale v druhé polovině loňského roku jsme již zaznamenali opětné oživení. Loňský obrat byl vyšší než před rokem 2008 a letošní vývoj tržeb naznačuje navýšení o dalších 13 procent. Narůstá poptávka

po produktech postavených na našich inovačních projektech, zejména prefabrikovaných stavebních dílech, jejichž přidaná hodnota je zřetelně vyšší než u standardního sortimentu,“ přibližuje peripetie vývoje společnosti v posledních šesti letech.

## ZDRAVÉ BYDLENÍ NA PRVNÍM MÍSTĚ

Při cestách do Skandinávie, Švýcarska nebo Německa vnímáme často poněkud jinou realitu. Tamní lidé jsou například citlivější k přírodě. Třeba jen to, s jakou pečlivostí včleňují každou stavbu do krajiny. Jako konstrukční materiály používají převážně dřevo a většinou dbají na skutečně zdravé bydlení.

Na tento přirozený životní styl zareagovala společnost Agrop Nova zavedením nosného výrobního programu vícevrstevných desek Agrop z jehličnatého řeziva, které mají široké možnosti využití v interiéru i exteriéru. Klíčovým momentem pak bylo rozhodnutí rozšířit výrobní portfolio o stavební prvky. „Velkou roli v tom sehráli švýcarští experti z oboru dřevostaveb. Právě s nimi jsme přišli na řešení, jak naši třívrstvou desku přeměnit v dutý žebrový element. Brzy poté se zrodila myšlenka vytvořit ucelený stavební systém na bázi masivního, křížem lepeného dřeva, pod značkou Novatop,“ říká předseda představenstva Agrop Nova.

Jednou z nejvýraznějších vlastností systému Novatop je možnost přiznat nosnou konstrukci a využít pohledovou

## JAK SE RODÍ DŮM NOVATOP?

3D model, vytvořený na základě skici architekta, se přenesou na CNC stroje, které jednotlivé díly opracují s milimetrovou přesností. Panely, opatřené veškerými funkčními výřezy, se dopraví na stavbu, kde z nich stavaři sestaví celodřevěnou konstrukci budoucího domu. Hrubá stavba je otázkou několika hodin, vícepodlažní budova několika dnů. Na konstrukci se v souladu s požadavky projektu aplikují výplně otvorů, izolace a fasáda. Dům může být kompletně hotov za dva až čtyři měsíce. Tento stavební systém je vhodný jak pro stavbu rodinných a bytových domů, tak pro rekonstrukce, přístavby a nástavby.





kvalitu dřeva pro finální řešení vnitřních povrchů. K výrobě masivních elementů je využíváno smrkové dřevo sušené na přibližně osmiprocentní vlhkost. To zajišťuje vysokou stabilitu elementů a zabraňuje tvorbě trhlin. Dalším důležitým faktorem je volba povrchových lamel.

## ZAPOJUJEME VŠECHNY SMYSLY

Dřevo je čistá, voňavá radost. „Ke konečným uživatelům se naše výrobky dostávají prostřednictvím podobně naladěných architektů, kteří do projektů vnášejí nejen představy investora, ale i svou fantazii, díky níž je každý dům originál a hlavní roli v něm hraje dřevo,“ vysvětluje firemní strategii Jiří Oslizlo. Proto společnost úzce spolupracuje s předními domácími i zahraničními architekty. První kroky na norském trhu spojila s prestižním architektonickým studiem Helen&Hard. „Těší nás, že na tak vyspělý trh v oblasti dřevostavění, jako je Norsko, můžeme přivést náš systém a představit

## Dřevo si poradí s extrémními teplotami

Novatop reaguje také na klimatické změny, jichž jsme v posledních letech svědky čím dál častěji. Praxe ukazuje, že chování domu z masivních dřevěných panelů je pro uživatele příznivější než zděného nebo betonového stěnového systému. Dům ze dřeva má totiž malou akumulační schopnost, a proto se rychle vyhřeje, ale i rychle vychladne. Tato vlastnost umožňuje ušetřit v zimním období energii a v letním chránit interiér před přehříváním.

ho vedle tradičních technologií jako další alternativu výstavby moderních dřevostaveb,“ říká s hrdostí prostějovský podnikatel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV AGROP NOVA A KB

## AGROP NOVA a.s.

Společnost vznikla v roce 2001 a navázala na devítiletou tradici výroby třívrstevných masivních desek Agrop s.r.o. V současné době patří mezi největší a nejmodernější výrobce v oboru v Evropě. Ročně zpracovává přes 60 tisíc m<sup>3</sup> řeziva a vyrábí přes 1 300 000 m<sup>2</sup> vícevrstevných desek. Velkou předností výroby je moderní způsob likvidace dřevěného odpadu, a to výrobou ekologických dřevěných briket v objemu cca 800 tun měsíčně.

Teplo do výroby je dodáváno z nové kotelny na obnovitelné zdroje energie. Díky respektu k přírodě a špičkové kvalitě výrobků firma úspěšně vyvází na tak vyspělé trhy, jako je Švýcarsko, Rakousko, Německo, Itálie, Francie, dokonce Jižní Afrika. V současné době se rodí první projekty i pro Norsko, USA a Kanadu. Firma se řídí metodikou LCA (Life Cycle Assessment), která zohledňuje souhrn všech energetických nároků stavby včetně těžby surovin, výroby materiálu, dopravy, montáže, provozní energie a likvidace po celou dobu životního cyklu. Je nositelkou řady mezinárodních certifikátů a kvality a jako první český výrobce vícevrstevných desek získala i označení Natureplus. Firma ve spolupráci s partnery z řad architektů neustále rozšiřuje služby. Již před třemi lety se na Designbloku objevila kolekce nábytku Domesi Design, který se konstruuje z odřezků, jež vzniknou při výrobě masivních dřevěných panelů.

Tomáš Kiss  
bankovní poradce  
pro korporátní  
klientelu, KB, divize  
Střední Morava



Vedení společnosti Agrop Nova patří k těm našim úspěšným klientům, kteří mají přesnou vizi a daří se jim neustále růst. Pomohli jsme jí financovat například nákup nejmodernějších CNC strojů. Všechny její produkty jsou úžasně a musí v nich být krásné zdravé bydlení provoněné dřevem.

## PRO EXPORTÉRA JE AKREDITIV NEJLEPŠÍM ŘEŠENÍM



Naše společnost se zaměřuje především na prodej použité manipulační techniky, jako jsou vysokozdvížené vozíky, skladová technika, terénní stroje, teleskopické manipulátory, paletové vozíky, pracovní plošiny a regálové zakladače. Poskytujeme i další služby jako půjčovnu či servis. Naše stroje prodáváme nejen v ČR, ale v celé Evropě. V posledních letech se rozvinul zájem ze strany států Afriky, Jižní Ameriky či Asie. Při domlouvání platebních podmínek se tak setkáváme s nejrůznějšími požadavky a narážíme na celou řadu zkratk, jako je třeba DC, LC, CAD nebo DA. Co přesně zkratky znamenají ve vztahu k platbám? Co z toho je pro nás jako vývozce výhodné?

Zuzana Bulíčková, manažerka prodeje, VYSOKOZDVIŽNÉ VOZÍKY s.r.o.



ODPOVÍDÁ GABRIELA KOSTKOVÁ,  
VEDOUČÍ TRADE FINANCE KB

### VE SVĚTĚ ZKRATEK

Vaši zkušenost „s oblíbeností“ používání různých zkratk v platebních podmínkách potvrzují četné telefonáty. V bance pracujeme s dokumentací z celého světa denně, proto obvykle „záhadnou“ metodu placení klientovi dokážeme rozšifrovat obratem. Pojdme se tedy podívat na vámi uvedené příklady.

DC v angličtině znamená Documentary Credit, což je synonymum pro dokumentární akreditiv. Je to méně využívaná zkratka, častěji se setkáte právě se zkratkou LC nebo L/C, pocházející z dalšího anglického termínu pro dokumentární akreditiv – Letter of Credit.

Zkratky CAD a DA se týkají dokumentárního inkasa neboli anglicky Documentary Collection. CAD znamená

Cash Against Documents, kdy vývozce po dodávce předá dokumenty jako například fakturu a nákladní list do banky, která pro něj zajistí jejich vydání dovozci pouze proti zaplacení. Častěji se pro označení tohoto druhu platby můžete setkat se zkratkou DP nebo D/P, což znamená totéž; vydání dokumentů oproti platbě, Documents Against Payment.

DA nebo D/A je další forma inkasní podmínky pod dokumentárním inkasem, kdy se dokumenty nevydávají kupujícímu oproti platbě, ale po akceptaci směny s odloženým datem splatnosti. Zkratka je opět z angličtiny a znamená dokumenty proti akceptaci, Documents Against Acceptance.

### PŘEDNOSTI DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU

Co je pro vás jako vývozce z uvedeného nejlépe? Jednoznačně dokumentární akreditiv. S akreditivem vystaveným ve váš prospěch získáváte jistotu, že výplata dohodnuté částky je vázána na splnění vám předem známých podmínek, přičemž dodávka se uskuteční až po přijetí akreditivu, který závazně a jednoznačně definuje podmínky jeho výplaty. Další jistotou je zaplacení za realizovanou dodávku zboží nebo služeb po splnění akreditivních podmínek. Důležitá je také možnost zlepšení cash flow u obchodu s odloženou splatností; peníze můžete získat od banky okamžitě, pokud pohledávku odprodáte před splatností bance. Tato flexibilní forma financování, kdy snižujete objem pohledávek v rozvaze a zároveň nezvyšujete

svou úvěrovou angažovanost u banky, je u klientů právem oblíbená.

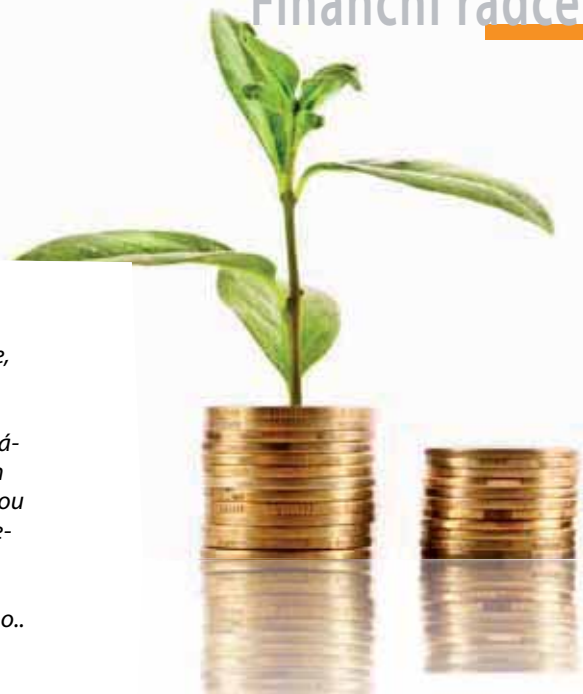
Při akreditivu navíc korporátní riziko neboli platební riziko kupujícího přeměníte v riziko bankovní. Za zaplacení vám při splnění podmínek akreditivu ručí přímo banka kupujícího. To, že banka za kupujícího vystaví dokumentární akreditiv, signalizuje, že se jedná o společnost, za kterou je ochotna se zaručit, tudíž u ní prošla důkladnou analýzou s pozitivním výsledkem.

### MINIMÁLNÍ RIZIKO

Správným nastavením podmínek dokumentárního akreditivu se obchodní rizika omezují na minimum a partneři jsou motivováni k řádnému plnění svých povinností z kontraktu. Z jedné strany je to zejména dodání zboží v předepsaných lhůtách a kvalitě, z druhé pak povinnost kupujícího objednané zboží odebrat a zaplatit. Jednou vystavený akreditiv je neodvolatelný, a když vývozce splní jeho podmínky, je z něho zaplacen.

Klíčové je správné nastavení podmínek. Vyžadujte proto od dovozce návrh textu budoucího akreditivu a konzultujte ho vždy se svou bankou. Včasným odladěním nejasných podmínek předejdete případným komplikacím při jejich následném plnění. Vyhnete se tak navíc i vícenákladům, které by vznikly v případě potřeby revidovat podmínky akreditivu.

Akreditiv je určitě jeden z nejlépe zpracovaných platebních instrumentů v mezinárodním obchodě. ■



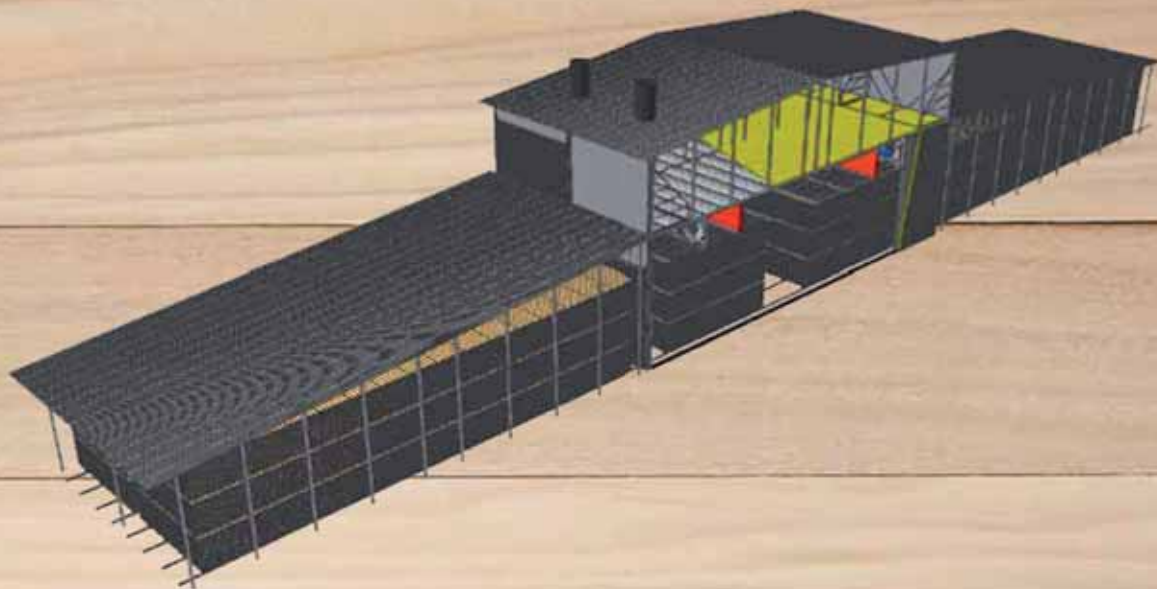


**Ing. Jiří Kulhánek,**  
vedoucí obchodu pro západní trhy jihlavské společnosti Katres

Jiří Kulhánek:

## U MĚNÍ NASLOUCHAT NÁM OTEVŘELO DVEŘE

SMRKOVÉ LESY, KTERÉ OBKLOPUJÍ D1 V ÚSEKU PŘED JIHLAVOU, JSOU TOUTO NEJLEPŠÍ PŘEDZVĚSTÍ HLAVNÍHO TÉMATU MÉ CESTY NA VYSOČINU. ANO, BUDE ŘEČ O DŘEVĚ, KRÁSNÉ, VOŇAVÉ SUROVINĚ, JEŽ MÁ OD PRADÁVNA SVÉ PEVNÉ MÍSTO V NAŠICH ŽIVOTECH. DŘEVO JE JEDNÍM Z PĚTI ELEMENTŮ A PODLE ČÍNSKÉ ASTROLOGIE PŘEDSTAVUJE RŮST, ROZŠÍŘOVÁNÍ, PRŮBOJNOST, VITALITU A MOTIVACI. STEJNÉ ATRIBUTY JSEM NAŠLA O HODINU POZDĚJI JAKO SOUČÁST FILOZOFIE JIHLAVSKÉ FIRMY KATRES, JEDNOHO Z PŘEDNÍCH SVĚTOVÝCH VÝROBCŮ SUŠÁREN DŘEVA.



## PRO KAŽDÝ DRUH DŘEVA PLATÍ JINÝ ŘÁD

Jak taková sušárna funguje? Je napojena na teplovodní kotel, který – stejně jako v domácnosti – ohřívá vodu a dodává ji do radiátorů uvnitř sušárny. Ventilátory pak „prohánějí“ ohřátý vzduch skrze dřevo. Celý proces je automaticky regulovaný podle tzv. sušicího řádu. Ten je pro každý druh dřeva jiný a určuje parametry sušení tak, aby byl výsledek co nejkvalitnější.

Dřevo je živý materiál a každý druh se chová jinak. Využití souvislostí mezi vlastnostmi dřeva a parametry jeho sušení je výsledkem letitých zkušeností a také aktivní činnosti firmy na poli výzkumu a vývoje, v rámci spolupráce s univerzitami.

Po příjezdu do areálu firmy, ve kterém je kromě samotné výroby umístěna konstrukce, technické, servisní a obchodní oddělení, se setkávám s vedoucím obchodu pro západní trhy Jiřím Kulhánkem. Do firmy přišel před patnácti lety a svůj návrat do rodného kraje

považuje za příjemnou shodu okolností. „Tehdy jsem měl za úkol začít tvořit západoevropský trh, zahájit prodej do USA a Kanady. Management firmy chtěl také zahájit prodeje do Jižní Ameriky, konkrétně do Chile,“ začal Jiří Kulhánek své obchodně-geografické vyprávění, plné nadšení pro věc a úcty k zákazníkům, které si postupně v západní Evropě, v USA, Kanadě, Jižní Americe i Skandinávii firma Katres svými produkty získala.

Při vstupu na nové trhy společnost provádí, podobně jako většina jiných exportérů, nejprve rešerši trhu, zjišťuje ekonomické podmínky. Prostřednictvím výstav a akvizic pak navazuje první kontakty a hledá si strategické partnery. „Je pro nás velmi důležité, abychom si s partnery rozuměli také lidsky,“ doplňuje obchodní manažer. V každé zemi, kam Katres své produkty vyváží, má svého strategického partnera. Většinou je to firma, která má fundované znalosti v oboru a dobré postavení na trhu.

„V době, kdy jsme začínali v Chile, nám pomohlo naše velvyslanectví,“ doplnil

Jiří Kulhánek s tím, že ve většině teritorií světa se však spoléhali výhradně na sebe a kontakty si budovali postupnými kroky.

## OSM LET VE SKANDINÁVIÍ

„Zhruba před čtyřmi lety, kdy jsme uzavřeli strategické partnerství ve Švédsku, jsme se rozhodli soustředit se mnohem více a aktivněji na skandinávský trh. Se severskými zeměmi spolupracujeme už přibližně osm let. Tento trh je sám o sobě velmi specifický a způsob budování pilařských provozů se zde podstatně liší od standardního evropského prostoru,“ vysvětluje Jiří Kulhánek. Skandinávský trh je na import citlivější, Seveřané jsou obezřetní, když si berou zařízení odjinud než od domácího výrobce. Plánované založení pobočky ve Skandinávii by proto mělo přispět k určitému „puncu profesionality“.

Cílem pilařských provozů ve Skandinávii je co největší efektivita za vynaložení co nejmenší lidské síly. Provozy jsou vysoce produktivní s velkým důrazem na kvalitu dodávek. Typickým produktem pro ▶▶

## VYSOKOTEPLTNÍ ÚPRAVY DŘEVA JSOU NYNÍ V KURZU

Firma Katres uspěla ve Skandinávii, a to i u velkých dřevařských koncernů, také s novou produktovou řadou vysoce efektivních sušáren vyráběných z ušlechtilé nerezové oceli. Získala zde velmi dobré reference a letos dodala tato zařízení například pro firmu Moelven AB v Norsku. Dobrá spolupráce

přinesla zajímavé přísliby do budoucna v rámci velkých dřevařských koncernů ve Skandinávii, potažmo v celé Evropě.

Vysokoteplotně upravené řezivo (ThermoWood) je v současné době trendem dřevařského průmyslu a Katres je jednou ze dvou firem na světě, které

technologie pro tuto úpravu dodávají. Z dostupného řeziva tak vzniká materiál, který dokáže nahradit drahé tropické dřevo, nevyžaduje žádné další nátěry, je vysoce odolný proti povětrnostním vlivům. Používá se převážně pro obklady fasád, pro výrobu teras apod.



## KATRES spol. s r. o.

Ryze česká firma KATRES se na trhu objevila v roce 1991 a začala výrobou standardních teplovzdušných sušáren, které jsou stále jejím nosným produktem. Dnes na trh dodává přes 100 variant konvekčních komorových sušáren, tunelové sušárny, pásové sušárny pilin, štěpky, digestátu a zemědělských komodit, vysokoteplotní komory, pařící komory a sterilizační komory pro ošetření dřevěných obalů. Je schopná vyrobit sušárnu konstruovanou individuálně na základě požadavků zákazníka. Firma má za sebou více než dvacetiletou historii, v těchto dnech prochází výrobou projekt s číslem 1500. V realu to znamená 3000 až 4000 sušáren dřeva po celém světě. Zařízení KATRES jsou instalována například v průmyslových zpracovatelských závodech firmy IKEA nebo TARKETT. Společnost je držitelkou mnoha ocenění a certifikátů kvality. Mimo jiné je také úspěšným finalistou Exportní ceny DHL UniCredit.

zdejší trh jsou proto tunelové sušárny. Tento typ sušárny je schopen být v plně automatickém provozu 24 hodin denně, 365 dní v roce.

Sbírání zkušeností ve Skandinávii v sobě nese hodně úsilí, pracovních cest a setkávání se s tamějšími lidmi. Jací jsou? „Obchodní jednání má většinou odlehčenou atmosféru,“ usmívá se Jiří Kulhánek. „Přístup k businessu není tak strojený, jak ho známe například z Německa.“ Dozvídám se, že jednání ve Skandinávii jsou nenucená, ale

mají svoji váhu. Kromě managementu je do nich zapojeno větší množství lidí. Ve Švédsku se vždy radí kolektivně, sáhodlouze diskutují, zatímco ve Finsku už má druhá strana svého „hlavního zástupce“, který rozhodne. „Je sympatické setkávat se s lidmi, kteří rozumí technologii a berou nás jako rovnocenného partnera, a to i ve velkých koncernech, jakým je například IKEA. Při prvních kontaktech se i zde samozřejmě hovoří o Praze a hokeji, nicméně důležitou roli hraje také historická pověst českého průmyslu. Starší ročníky dobře vědí, že zařízení vyráběná v Československu byla kvalitní. Skandinávský trh umí ocenit kvalitu a je za ni ochoten i více zaplatit,“ konstatuje zástupce Katresu.

## DOBŘE NASLOUCHAT A PŘIZPŮSOBIT SE

„Příprava dodávek pro Skandinávii je velmi náročná, zpočátku to pro nás byla tvrdá škola, dnes jsou tyto zkušenosti devízou,“ vzpomíná Jiří Kulhánek. Podle něj místní odběratelé kladou důraz na detaily, a to nejen samotného produktu, ale celé dodávky, její administrace, dodržování environmentální politiky, skladování materiálů, likvidace obalů. Vše musí být propracováno a podrobně popsáno.

„Naučili jsme se poslouchat, co zákazník vyžaduje a co je pro něj důležité. Díky flexibilnímu a otevřenému přístupu jsme si s našimi partnery ve skandinávských zemích vybudovali důvěryhodné vztahy a obstáli jsme před konkurencí,“ prozrazuje Jiří Kulhánek recept na úspěch v severských zemích. Flexibilita a naslouchání potřebám zákazníka se zde uplatní dvojnásob.

Skandinávie je navíc zajímavá svojí, pro nás neobvyklou, krajinou. „Budu rád, podaří-li se nám ve Skandinávii obstát, je příjemné do těchto zemí cestovat,“ usmívá se.

A cíl do budoucna? Katres směřuje k plně soběstačnosti. V nastávajícím období čekají firmu masivní investice do rozšíření výrobního programu. Bude tak schopna vyrábět produkty, jejichž vývoj je nyní v závěrečné fázi. A dokáže vyrábět i ty, které nyní zajišťuje v kooperaci s jinými partnery. ■

## 3 OTÁZKY PRO RADKA BUREŠE, VEDOUCÍHO ODDĚLENÍ POJIŠTĚNÍ MOTOROVÝCH VOZIDEL, POJIŠŤOVNA GENERALI



### Proč pojišťovny v poslední době zdražily povinné ručení?

Za posledních šest let činil pokles cen v rámci České republiky více než 26 procent. Takový vývoj nebylo možné udržet dlouhodobě. Do cen povinného ručení se během posledních měsíců promítly zejména tři prvky – paušální platby hasičům, odvody do Fondu zábrany škod a dopady nového občanského zákoníku.

### Můžete být konkrétnější, pokud jde o dopady nového občanského zákoníku?

Nám motoristům přinesl možnost ve větší míře zohlednit případnou nemajetkovou újmu. Předpokládané vyšší škody na straně jedné se však logicky musí projevit i na straně druhé. Postupná individuální úprava cen povinného ručení u smluv, které mají výročí po prvním lednu letošního roku, je v tomto kontextu logickým krokem.

### Takže motoristy čeká další a další zdražování?

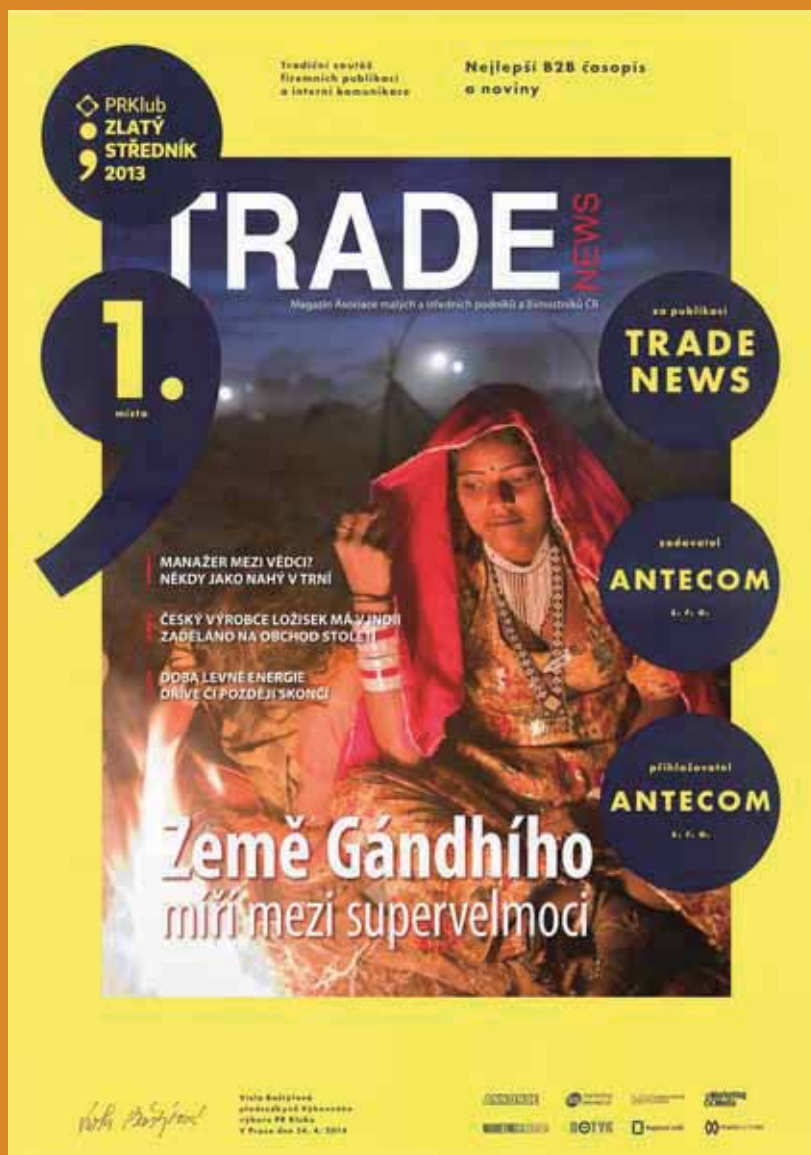
Není to nevyhnutelné. V období od 1. května 2014 do 31. srpna 2014 je v prodeji nový produkt Generali s názvem Komplet PLUS. Každý motorista, který se pro něj rozhodne a nezpůsobí škodu, bude mít záruku stejné výše pojistného po dobu tří let. S vyšším pojistným musejí počítat tedy především riziková řidiči, kteří způsobují nehody. Ten, kdo jezdí ohleduplně, u nás může ušetřit až sedmdesát procent.

TEXT: JOZEF GÁFRIK  
FOTO: GENERALI

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV KATRES A AUTORKA ČLÁNKU





## TRADE NEWS ZÍSKAL NEJVYŠŠÍ OCENĚNÍ V SOUTĚŽI ZLATÝ STŘEDNÍK 2013 VE SVÉ KATEGORII NEJLEPŠÍ B2B ČASOPIS A NOVINY SE STAL ABSOLUTNÍM VÍTĚZEM

„TRADE NEWS vypadá a svým obsahem může konkurovat i klasickým časopisům, které lze koupit na trhu. Je nabitě informacemi, které mohou zajímat každého z byznysu i mimo něj. Má tmelící funkci a vzbuzuje ve čtenáři chuť nejen jej číst, ale podílet se i na tvorbě jeho obsahu,“ uvedla ve svém hodnocení předsedkyně poroty Zlatého středníku Barbora Tachecí.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu dodává: „Smekám před celým redakčním týmem a všemi spolupracovníky asociace, kteří na časopise denně pracují. Na trhu je bezpočet kvalitních titulů využívajících finančního zázemí

nadnárodních firem, o to více mě těší fakt, že vyhrál náš časopis s relativně skromným rozpočtem. Od počátku jsme vsadili na kvalitu novinářské i grafické práce, nikoho neunavujeme funkcionářskými rozhovory a úspěchy asociace, ale představujeme konkrétní příběhy, zpracováváme zcela unikátní teritoriální analýzy a přinášíme exkluzivní články a rozhovory.“

„TRADE NEWS jsme společně s asociací od začátku připravovali na míru českým firmám a věřili jsme, že si je získá. Ovšem šlo to ještě rychleji, než jsme čekali. Ocenění odborné poroty si velmi vážíme, ovšem největší radost máme právě

z toho, že nás naši velmi nároční čtenáři skutečně čtou a těší se na každé další číslo. Poděkování tedy patří především jim za inspiraci a podporu stejně jako našim partnerům, inzerentům a všem spolupracovníkům, bez jejichž přispění bychom se na nejvyšší příčku Zlatého středníku nedostali,“ říká šéfredaktorka a vydavatelka TRADE NEWS Jana Jenšíková.

Časopis vychází od září 2012 a v současné době má náklad 8200 výtisků, přičemž jeho mediální zásah je prokazatelně mnohonásobně vyšší, i díky novému portálu [www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) a plošné elektronické distribuci AMSP ČR.

Martin Kovář:

# S KANDINÁVIE CÍLENĚ ODMÍTÁ LEVNÝ KONZUM

PODLE ŘEDITELE SBÍRKY STARÉHO UMĚNÍ NÁRODNÍ GALERIE VÍTA VLNASE BUDE PRO HISTORIKY NAŠE DOBA NEČITELNÝM OBDOBÍM. ELEKTRONICKÉ ZÁZNAMY NEPŘEŽIJÍ ANI DVACET LET, A POKUD PŘEŽIJÍ, NEBUDE JE VE VZDÁLENĚJŠÍ BUDOUCNOSTI NA ČEM PŘEHRÁT. PRO PŘÍŠTÍ GENERACE SE STANEME NEGRAMOTNOU CIVILIZACÍ, KTEROU SE SPÍŠ NEŽ HISTORIKOVÉ BUDOU ZABÝVAT ARCHEOLOGOVĚ, PROTOŽE PLASTY PŘEŽIJÍ SPOLEHLIVĚ.



**Martin Kovář,**  
generální ředitel společnosti Jitona

„Doufám, že se tahle chmurná prognóza nenaplní se vším všudy. Alespoň v našem oboru pozorujeme v zákaznickém chování postupné změny. Sice tady vždycky bude veřejnost, která dá přednost konzumu, ale v posledních letech roste zájem o kvalitní nábytek a doplňky z přírodních materiálů, i když se cenově pohybují trochu nad průměrem,“ namítá generální ředitel společnosti Jitona Martin Kovář.

Zejména je to patrné na německém a skandinávském trhu, kde se zvyšuje poptávka po perfektně řemeslně zpracovaném, kvalitním sortimentu s dlouhou životností. „Do Německa dodáváme hlavně masivní nábytek s rustikálními prvky, tzv. landhaus. Nyní také rozšiřujeme nabídku o moderní masivní dubový nábytek. Německý styl se oproti jiným evropským trhům vyznačuje silným vztahem k přírodě, větší konzervativností, důrazem na funkčnost a kvalitu a střízlivou barevností. Abychom snáze uspokojili mentalitu a vkus tamějších zákazníků, dlouhodobě spolupracujeme s předními německými designéry a spojili jsme s nimi svou značku. Jména jako Jochen Flacke a Peter Kern jsou v oblasti produktového a průmyslového designu pojmy již několik desítek let,“ charakterizuje Martin Kovář hlavní motiv kooperace na několika základních edicích firmy.

Nábytek v této linii se vyznačuje čistými tvary, podtrhuje kresbu pravé dřevěné dýhy a garantuje spolehlivé technické a řemeslné zpracování. Flackeho nová dubová ložnice Keros nedávno slavila úspěch na prestižní výstavě nábytku

a bytové kultury IMM v Německu a Jitona ji právě uvedla i na český a slovenský trh. „Letos jsme úspěšně představili také řadu Catano od Petra Kerna v olšovém provedení, kterou budeme nabízet i v provedení masivní dub,“ dodává ředitel.

## ZAHRANIČNÍ ZÁKAZNÍCI TRVAJÍ NA VLASTNÍCH DESIGNÉRECH

Německo je kolébkou evropského průmyslového designu a strohý styl současných německých designérů upoutal i pozornost Steva Jobse. A jak jsou na tom současní čeští designéři?

„Někteří jsou podle mého názoru stejně dobří jako jejich zahraniční kolegové, což mimo jiné dokazuje také to, že působí na globální scéně. Ale naši němečtí, dánští a švédští zákazníci trvají na vlastních designérech. Do Švédska dodáváme pro IKEA, která má vyspělé designéřské zázemí a zboží prodává pod vlastní privátní značkou. Dánský partner, který od nás bere sestavu IDE, odlehčenou dimenzi nábytku do menších obývacích pokojů v materiálu dýha nebo bílý lak, má také vlastní designéry. Na skandinávském trhu je Jitona jen článkem dodavatelského řetězce. Vlastní firemní styl však můžeme uplatnit u vlastních řad pro český trh, na nichž spolupracujeme s několika renomovanými tuzemskými designéry a studii, jako jsou dvojice Roman Vrtiška a Vladimír Žák, německý designér s českými kořeny Miro Pištěk nebo designérské a architektonické studio Blackbox. Jsou nejen výbornými profesionály, ale mají i stejně silný vztah k přírodním materiálům, věří v nadčasovost tvorby, v rozumnou filozofii firem a v aktivního zákazníka, který ví, co si kupuje,“ vysvětluje manažer, podle jakých kritérií si firma vybírá externí spolupracovníky.

## MEZI SKUTEČNÝMI HODNOTAMI MUSÍME ŽÍT, JINAK SI JE NEUVĚDOMÍME

Náročný a poučený zákazník se však musí vychovávat od mládí. Teoretická osvěta na školách je pouze uvedením do problematiky, ale lidé musí v prostředí kvalitní architektury a spotřebních předmětů vyrůstat v rodinách i veřejném prostoru, jinak si skutečné hodnoty neuvědomí. Třeba v Dánsku se tradice vytříbeného vkusu pěstuje v celé

společnosti již od 19. století. Díky tomu jsou i domy a jejich vybavení ve standardu, jaký u nás zatím není běžný.

„To je také jeden z důvodů, proč Jitona nehledá jen šikovné a kreativní designéry, ale takové, kteří jsou i myšlenkově naladěni na stejnou vlnu. Podobnou filozofii nadčasové kvality, odmítání levného konzumu a důrazu na ohleduplný vztah k přírodě asi nejvíc sdílíme s našimi partnery, absolventy VŠUP a úspěšnými stážisty ze známé helsinské Univerzity Alvara Aalta Romanem Vrtiškou a Vladimírem Žákem. Hezky to vyjádřil Roman Vrtiška: „Židle není tričko, abych ji po půl roce vyhodil! Určitě je hezké, když si koupím kus nábytku, který vydrží a ani po letech neztratí na kvalitě a kráse. Pokud lidi půjdou nakupovat do velkých nákupních domů a řetězců, měli by si dopředu rozmyslet, co chtějí, a vzít jen tu určitou věc. To vyžaduje být vnímavější vůči všem předmětům, které se nám ze všech stran nabízejí, a provádět tvrdou selekci, nenechat se umlácet reklamou. Být imunní a na reklamu se dívat jako na způsob, jak ovlivnit zákazníky. Zjistit si něco o produktu, chtít vědět, odkud pochází. Snažit se být aktivní, nikoliv pasivní konzument,“ poznamenává Martin Kovář k osvědčené spolupráci firmy se známou designérskou dvojicí. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV JITONY

## JITONA a.s.

Společnost se sídlem v Soběslavi je největší českou firmou vyrábějící a exportující nábytek, zejména ložnice a obývací pokoje. Ve dvou výrobních závodech v Klatovech a Třebíči zaměstnává 550 pracovníků. Historie Jitony sahá do roku 1921, kdy vznikla sloučením drobných výrobců nábytku Jihočeské továrny nábytku.

Na českém trhu se prezentuje moderním dýhovaným nábytkem a originálním stylovým nábytkem z masivního dřeva v nadčasovém designu určeným zákazníkům napříč generacemi.

Devadesát procent své produkce Jitona vyváží do Německa, Švédska, Dánska, Velké Británie, Ruska a na Slovensko.



# **S** TAGNACE JE STAV MYSLI ANEB **JE VAŠE FIRMA JEŠTĚ V POHYBU, NEBO JSTE UVÍZLI?**

PRO MĚ JSOU VELKÝMI VZORY PRO PODNIKÁNÍ DVA LIDÉ, Z NICHŽ KURIÓZNĚ ANI JEDEN NEBYL PODNIKATELEM. JSOU JIMI ČECH KAREL ČAPEK A AMERICKÝ FILOZOF THOMAS KUHN. OBA MAJÍ TOTIŽ JEDNO SPOLEČNÉ. VYMYSLILI NOVÁ SLOVA, KTERÁ ZDOMÁCNĚLA V CIVILIZOVANÝCH JAZYCÍCH. JSOU TO SLOVA „ROBOT“ A „PARADIGMA“. NABÍZÍM NÁSLEDUJÍCÍ INTERPRETACI TĚCHTO SLOV. „ROBOT“ ROVNÁ SE „NOSITEL BEZMYŠLENKOVĚ OPAKOVANÉ ČINNOSTI“, „PARADIGMA“ ROVNÁ SE „RÁMEC MYŠLENÍ“. CO TO MÁ CO SPOLEČNÉHO S UVÍZNUTÍM FIRMY? S UVÍZNUTOU FIRMOU JE TO JAKO S UVÍZNUTÝM AUTOMOBILEM. OBA ZTRATILY SCHOPNOST POHYBU. AUTOMOBIL STOJÍ, PROTOŽE NIKDO NENÍ SCHOPEN VYMYSLIT, JAK HO UVÉST OPĚT DO POHYBU, FIRMA STOJÍ, PROTOŽE SE V NÍ SICE TVRDĚ PRACUJE, ALE BEZMYŠLENKOVITĚ.

## ZA VŠÍM HLEDEJ POHYB

Přijdu do nějaké firmy, ještě jsem ani nevstoupil do místnosti a už slyším od ředitele: „Pane Bureši, vy se máte, vy si jenom jezdíte a povídáte, ale někdo musí také pracovat!“

Já na to: „Když tak neustále tvrdě pracujete, pane řediteli, a nemáte na nic jiného čas, kdo tady ve firmě myslí?“

Ředitel: „A jak vy můžete vědět, jestli já myslím, nebo ne?“

Bureš: „Na to vám odpovím otázkou. Řekněte mi, pane řediteli, co musíte rozhodnout letos, abyste přežil v roce 2020?“

Jinými slovy, pohyb znamená rozbít rámec myšlení (paradigma), který nás vězní v přítomnosti, neřkuli v minulosti, a vymanit se z každodenní bezmyšlenkovité práce (robot), abychom si našli čas podívat se do budoucnosti. John Sculley ve své knize Od Pepsi-Coly k Applu tomu říká „zpět do budoucnosti“ neboli „planning back into the future“. Přečtěte si ji a hned zjistíte, jestli jste v pohybu, a nebo jste uvízlí, a dokonce vám to pomůže opět se rozpohybovat.

## KDE NAJÍT FIREMNÍ „ELAN VITAL“?

Další důležitá slova pro podnikatele a opět jejich autorem není podnikatel, ale francouzský filozof raného dvacátého století Henri Bergson. Ten definoval „elan vital“ jako „životaschopnost“ nebo chcete-li „chuť do života“. Tyto stavy vyvěrají z lidské energie.

Odkud se ovšem bere tato energie? Touto energií jsou nadáni pouze mimořádní jedinci, kterým říkáme lídři. A nemusí to být jen lídři národů nebo velkých nadnárodních společností. Najdeme je i u zcela malých firem. Chci říct malých velikostí, ale velkých myšlenkovým rozletem svého lídra.

Představte si, jaký obrovský „elan vital“ museli mít lidé, kteří pozdvihli z mrtvých značku Kofola a vyzvali na souboj takové giganty, jakými jsou Pepsi-Cola nebo Coca-Cola v době jejich nejintenzivnější expanze do České republiky. Tím rozhodně nechci říct, že David (Kofola) porazil Goliáše. Nicméně David žije a má se čile k světu.

Čím se vyznačují tito lidé, že zrovna oni měli odvahu pustit se do takové, jak by

## Vlastnosti podnikatelských lídrů:

- 1 Představivost** – umět si představit to, co si většina lidí představit nedokáže.
- 2 Odvaha** – pustit se do jakoby (podle názoru ostatních) předem ztracených projektů.
- 3 Vytrvalost** – vzdorovat i zdánlivě nepřekonatelným překážkám (o jejichž překonání se ostatní ani nepokusili).

zlí jazykové řekli, předem ztracené bitvy? Výsledek jejich aktivit známe, ale kde hledat jeho příčinu? Příčina spočívá v jejich vlastnostech, které se nelze naučit, s nimi se musíte narodit.

## TAO ČI KARMA ZMĚNY?

A teď se dostáváme k otázce: Je ekonomická stagnace důsledkem mentální stagnace účastníků ekonomiky, nebo naopak je jejich mentální stagnace důsledkem jejich mentální deprese ze stagnace ekonomické? Zajímavé je v tomto smyslu dálnévýchodní pojetí reality ve formách myšlení, které známe pod pojmy „tao“ (Čína) a „karma“ (Indie). Velmi zkráceně a hrubě tu parafrázuji některé postřehy amerického fyzika Fritjofa Capry v jeho knize Tao fyziky. Tao znamená pojetí reality jako spontánní změny v souladu s přírodou, tedy jako přirozeného pohybu, zatímco karma pojímá realitu podobně, a sice jako kontinuální pohyb, a tedy změnu. Pro obě filozofie tedy realita není stav, ale změna.

Čím dál tím zřetelněji se mi jeví, že do moderního pojetí ekonomiky transponoval tento způsob myšlení rakouský ekonom, o němž se opět začíná po dlouhodobém zapomnění mluvit – Joseph Schumpeter. Podle Schumpetera ekonomika není statistickým podchycením ekonomických vztahů a aktivit, ale lidskou aktivitou sama o sobě. To platí nejen o národech, ale i o firmách.

Klíčová otázka zní: Co hodláte změnit, aby se vaše firma dala opět do pohybu? Na to mi manažeři často odpovídají: „Ale kde hledat zdroje inspirace pro inicializaci změn ve stagnujícím ekonomickém prostředí?“

Moje odpověď je vlastně jednoduchá: „V kreativě.“

To znamená umět se kreativně dívat kolem sebe, jinými slovy:

1. umět kreativně přenášet nápady z cíže do svého prostředí,
2. umět kreativně, nikoliv bezmyšlenkovitě kopírovat,
3. umět kreativně, a nikoliv tupě imitovat.

A to je nejschůdnější cesta, která vás vyvede z bludiště firemní stagnace. V tom spočívá „tao“ či „karma“ změny, tím naplníte ke svému prospěchu Schumpeterovo učení, které ve zkratce napovídá: „Nečekejte pasivně, až vás ekonomika rozhybe, rozhybejte si tu svoji, firemní ekonomiku sami.“ Já sám mám mezi svými klienty firmy, jež prosperují navzdory tomu, že se pohybují v tzv. ekonomicky depresivním prostředí. Možná právě proto, že tam slovo ekonomická stagnace neuslyšíte ani šeptem. Ovšem tyto firmy mají lídra, máte ho i vy? ■

TEXT: IVAN BUREŠ

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA



Ivan Bureš je vyhledávaným marketingovým specialistou, který své zkušenosti sbíral v zahraničí téměř dvacet let, především

na náročných trzích USA a Kanady. Jeho koníčkem je pomáhat malým firmám nastartovat trvalý růst. Je mj. úspěšným autorem řady praktických publikací o prodeji a marketingu a patří mezi kmenové autory nakladatelství Management Press. Například jeho „10 zlatých pravidel prodeje“ vyšlo již v pátém vydání.



## A BY PODPOŘENÝ VÝZKUM NESKONČIL V ŠUPLÍKU

SVĚT SE STÁVÁ ČÍM DÁL SLOŽITĚJŠÍM. PRO VZNIK NOVÝCH VYNÁLEZŮ JIŽ VĚTŠINOU NESTAČÍ NA KOLENĚ SESTAVENÁ STAVEBNICE MERKUR A DOBRÝ NÁPAD. VELKÝ SVĚT INOVACÍ JE DNESKA O FINANČNÍCH PROSTŘEDCÍCH, MEZINÁRODNÍCH TÝMECH A SPECIALIZACI V RÁMCI GLOBÁLNÍCH HODNOTOVÝCH ŘETĚZCŮ. ČEŠI SE URČITĚ V TAKOVÉM SVĚTĚ NEZTRATÍ, ALE JE ZAPOTŘEBÍ PRO TO PŘICHYSTAT VHODNÉ PODMÍNKY.

Inovace jsou totiž to, co nás v budoucnu bude živit. Můžeme přilákat do České republiky klidně dvacet dalších montoven, ale je jen otázkou času, kdy se budou přemisťovat dále na východ. A je to tak dobře. Nemůžeme a ani bychom neměli chtít zůstat zemí levné pracovní síly. Takový přístup by jednak nevyužíval celý náš potenciál a zejména „zabíjel“ naši kreativitu. Ta

jediná přítom za padesát let bude stát mezi naší prosperitou a čínsko-indickým tlakem na maximální efektivitu.

Ročně stát přispívá na výzkum, vývoj a inovace přibližně 26 miliardami korun a do budoucna se nedá očekávat masivní zvyšování, ale spíše pozvolné přibližování k hranici obdobné ve vyspělých zemích. V naší republice nicméně

byla zafinancována výstavba velkých vědecko-výzkumných center z evropských fondů, jejichž provoz bude stát v příštích letech další miliardy korun. Nejpozději od roku 2020 navíc bude muset jejich financování převzít stát, neboť již nebude možné využívat evropské fondy v takové míře. Tyto dodatečné náklady nicméně budou ukrajovat z celkového koláče prostředků na výzkumné aktivity.

## TŘI CESTY

Jak z toho ven? Jsou v podstatě tři cesty, které by bylo v ideálním případě dobré zkombinovat. První z nich je přivést do Česka zahraniční společnosti, které si budou u výzkumných center objednávat soukromý výzkum. Toto může nahradit část nutných financí na provoz a zároveň více provázat firemní a výzkumnou sféru.

Druhou cestou je zabudování návratných finančních nástrojů do systému státní podpory výzkumných aktivit. Jinými slovy část podpory, kterou výzkumné organizace obdrží, by také musely vrátit, například formou splátek úvěru.

Třetí cesta je zvýšit míru komercializace výsledků výzkumu a vývoje na trhu. Často totiž dochází k tomu, že podpořený výzkum končí pouze na papíře v šuplíku výzkumných organizací. Dobré nápady tak nenajdou uplatnění. A zde přichází prostor pro EGAP.

## PROPOJME VÝZKUMNÉ ORGANIZACE A FIRMY

Komercializace výsledků výzkumu a vývoje často naráží na to, že Česká republika je rozlohou i trhem spíše střední či menší velikosti. V globalizovaném světě tedy nezbývá než zamířit za hranice. Proto EGAP navázal spolupráci s Technologickou agenturou ČR (TA ČR), která má na starosti převážnou část státní podpory aplikovaného výzkumu. Společně nyní pracujeme na vytvoření modelu spolupráce, který by dokázal propojit výzkumné organizace a české exportéry.

Snažíme se tedy vyřešit problém „poslední míle“ v podpoře výzkumu a vývoje. Totiž finální úsek, který již nemusí být finančně náročný (dokonce může být samofinancovatelný) a zároveň může zpětně „zaplatit“ celou státní podporu. Úspěšná komercializace totiž vede ke zvýšení ekonomické aktivity, přidané hodnoty, zaměstnanosti, a tím ve výběru daní a odvodů i ke zvýšení příjmů státního rozpočtu.

Nejde ale pouze o finanční výhodnost takové spolupráce. Pokud TA ČR a EGAP společnými silami dokáží úspěšně navázat kontakty mezi jednotlivými

výzkumnými organizacemi a exportéry, mohlo by to vést k jejich dlouhodobější spolupráci. Pro ekonomiku pak není nic výhodnější, než když si soukromé firmy objednávají smluvní výzkum u výzkumných organizací, a stát tak nemusí vynakládat na jejich činnost další prostředky.

Spuštění této spolupráce totiž odstraní hned dvě úzká místa – jednak nedostatek informací, protože firmy a výzkumné organizace většinou o svých výsledcích ani neví, a také nejistotu. V praxi totiž firmy nemusí vždy důvěřovat aplikovatelnosti výsledků výzkumných organizací a ty zase mohou mít problém s důvěrou vůči firemnímu financování. Záštitu institucí, jako jsou TA ČR a EGAP, by mohla tuto vrozenou nedůvěru pomoci odstranit.

## CÍL: EXPORT NÁPADŮ

V minulosti se již EGAP na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje zaměřoval, nicméně šlo o ranější stadia výzkumu, kdy existovala větší časová mezera k fázi komercializace. To byl také jeden z důvodů, proč se těmto případům příliš nevedlo. Samotný výzkum má nyní pod křídly TA ČR a EGAP bude pomáhat až s jeho komercializací.

Spuštění tohoto projektu by se mělo odehrát někdy v letních měsících. Do té doby je zapotřebí pečlivě prodiskutovat všechny aspekty, od problematiky přechodu intelektuálního vlastnictví po získávání zahraničních klientů pro české exportéry, kteří budou aplikovat výsledky výzkumu a vývoje ve své výrobě. Pojištění EGAP je totiž primárně vázáno právě na deklarované objednávky ze zahraničí.

Všechny tyto problémy jsou ale řešitelné. A je povinností veřejné správy a státních institucí tento projekt dotáhnout ke zdárnému konci. Byla by přece škoda nevyužít skvělé české nápady a inovace, které dnes a denně vznikají. A pro EGAP bude skvělé, když se bude moci chlubit tím, že pomáhá exportovat české nápady. ■

TEXT: DAVID HAVLÍČEK

FOTO: THINKSTOCK

ING. DAVID HAVLÍČEK, PH.D., JE HLAVNÍ PORADCE  
GENERÁLNÍHO ŘEDITELE EGAP

## 2 OTÁZKY PRO JANA PROCHÁZKU, GENERÁLNÍHO ŘEDITELE EGAP



**Loni jste v důsledku krytí starších obchodních případů skončili se ztrátou, i když z pohledu nových byl rok 2013 úspěšný: pojistili jste obchody za více než 63 miliard. Jak se z hlediska hospodaření rýsuje letošní rok?**

Ano, rok 2013 byl z hlediska obchodní politiky úspěšný, objem nových obchodů byl historicky třetí nejvyšší, měli jsme dobrý výběr pojistného a podařilo se vymoci celou řadu pohledávek. Letošní start roku byl trochu pomalejší, a to zejména z důvodu případku již předschválených obchodních případů na Ukrajině a mírného ochlazení ruské ekonomiky. Obecně bude letošní rok hodně závislý na dalším vývoji v těchto zemích, exportéři se ale snaží dostat i na nové trhy, takže odhadujeme, že by k nějakému výraznému propadu objemu pojištěného exportu nemuselo dojít.

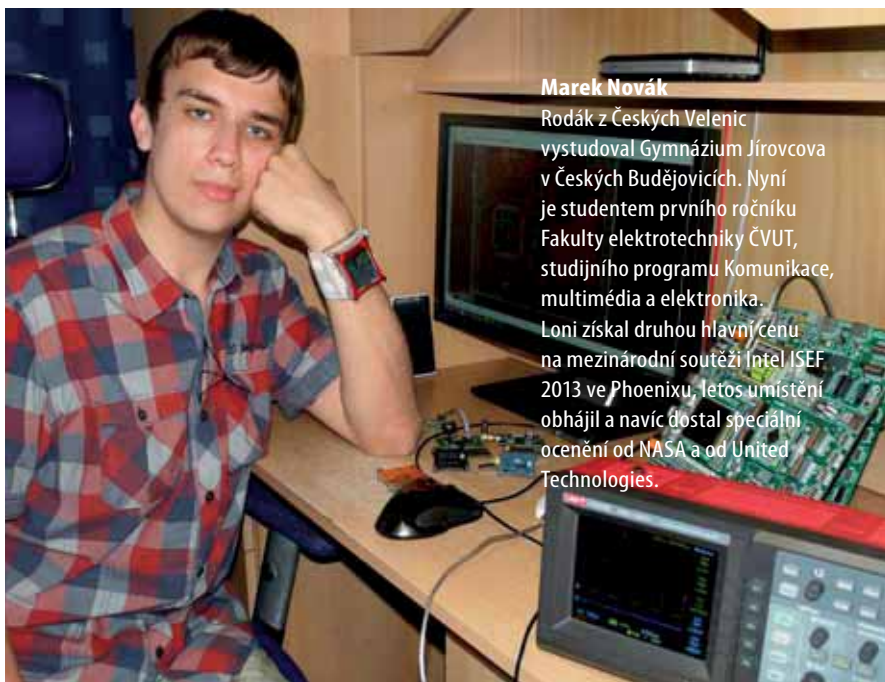
**Na jarním Žofínském fóru prezident republiky Miloš Zeman poukázal na skutečnost, že EGAP pojišťuje stále více exportu ve spolupráci s komerčními bankami. Proč tomu tak je?**

EGAP spolupracuje se všemi bankami, které poskytují exportní financování. A je pravdou, že v posledních letech roste podíl komerčních bank. Je to ale, dá se říci, standardní vývoj – v době krize poskytovala úvěry hlavně Česká exportní banka, po stabilizaci bankovního sektoru se komerční hráči vrátili na pole financování exportu. Navíc se v poslední době daří tzv. klubové financování, kde hrají roli jak komerční banky, tak státní ČEB. Z našeho pohledu závisí vždy na kvalitě obchodního případu – a je jedno, která z bank s ním za námi přichází.

—DAN—

# NEJLEPŠÍ MEZI SEDMI MILIONY: MAREK NOVÁK

NEDÁVNO MÉDII PROLETĚLA ZPRÁVA O MARKU NOVÁKOVI, KTERÝ ZVÍTĚZIL V MEZINÁRODNÍ SOUTĚŽI MLADÝCH TECHNIKŮ INTEL ISEF. PO PŘÍLETU ZE STÁTŮ JSME SI S DEVATENÁCTILETÝM VÝVOJÁŘEM POVÍDALI O PERIPETIÍCH NA JEHO CESTĚ K PRESTIŽNÍMU OCENĚNÍ, ČESKÉM TECHNICKÉM ŠKOLSTVÍ A SPOLUPRÁCI S TUZEMSKÝMI PODNIKATELI.



### Marek Novák

Rodák z Českých Velenic vystudoval Gymnázium Jírovcova v Českých Budějovicích. Nyní je studentem prvního ročníku Fakulty elektrotechniky ČVUT, studijního programu Komunikace, multimédia a elektronika. Loni získal druhou hlavní cenu na mezinárodní soutěži Intel ISEF 2013 ve Phoenixu, letos umístění obhájil a navíc dostal speciální ocenění od NASA a od United Technologies.

V domě rodičů jsem si zřídil napůl laboratoř, napůl dílnu, kterou jsem si vybavil na vlastní náklady. Od patnácti let jsem si vydělával vývojem webových stránek, mimo jiné i pro jednu nadnárodní společnost, a různými brigádami. Tyto příjmy vytvořily můj základní kapitál. Časem přibýly i odměny spojené s vítězstvími v soutěžích. Do měřicích přístrojů, pájecí stanice na plošné spoje, obráběcího stroje na prototypy mechanických konstrukcí a dalšího vybavení jsem vložil možná už stovky tisíc korun. V poslední době představuje významnou položku mých příjmů mzda a stipendium od společnosti TSE, kde pracuji jako samostatný vývojář.

Zvláštní kapitolou investic jsou vysoké náklady na vývojářský software. I když pro mě jako fyzickou osobu není nákup kvalitního softwaru zrovna levný, nemohu se bez něj obejít.

**O elektrotechniku jste se začal zajímat již v deseti letech a již jako středškolaček jste se zařadil mezi uznávané vývojářské osobnosti. Technické myšlení je přirozená vloha, ale kde jste získal teoretické základy oboru?**

Teorii jsem musel studovat souběžně s praxí jako samouk. Zejména v začátcích byla důležitá podpora mé rodiny – otec inicioval můj zájem o elektrotechniku a matka, jež vyučovala biologii a chemii na střední škole, o biochemii.

**Na Fakultu elektrotechniky ČVUT jste se hlásil již v době, kdy jste měl na svém profesním kontě významná**

**ocenění a čtyři roky spolupráce s firmami. Nepoložil jste si někdy otázku, zda pro vás má vysokoškolské studium ještě nějakou cenu?**

Tak jsem neuvažoval. Z praxe jsem věděl, že bez dobrých teoretických znalostí se neobejdu. Za velmi přínosné považuji studium vysokoškolské matematiky, která je opravdu náročná.

**Zabývat se vývojem na tak vysoké úrovni vyžaduje nejen špičkové znalosti, ale i vyspělé technické zázemí. Jak získáváte finanční prostředky a do čeho konkrétně jste je investoval?**

**Je obtížné, aby mladý vývojář získal zajímavé zakázky?**

Není, jen musí mít zájem a věnovat práci čas. Nemohu se vyjadřovat obecně, ale ochota českobudějovické společnosti TSE, s níž spolupracuji od loňského června, inovovat a kooperovat s mladými vývojáři, je velmi vysoká. Vnímám jsem ji již v okamžiku, kdy mi nabídli stipendium a plat. V uplynulém roce jsem se podílel na zařízeních pro léčbu novorozenecké žloutenky a příslušenství k inkubátorům. Nyní s TSE spolupracuji na vývoji a výrobě zařízení pro seniory založeném na konceptu, s nímž jsem zvítězil na Intel ISEF 2014 (*International Science and Engineering Fair – pozn. red.*).



## PODPORA TECHNICKÝCH OBORŮ U NÁS ROSTE

### Nejsou informace o větší podpoře technicky nadaných studentů jen další proklamace?

Nemyslím. Z vlastní zkušenosti mohu potvrdit, že zájem firem i škol o výraznější podporu exaktních věd stoupá. Viditelnější výsledky se však dostávají až po čase. O něco složitější je to u elektrotechniky. Na základním a středním stupni vzdělávání se kromě odborných škol tato specializace neobjevuje. Například na ČVUT se v prvním roce bere hodně teorie, kterou považují za důležitou, ale některé studenty může její objem odradit. Navíc se hodinové dotace na rostoucí objem studijní látky stále zkracují.

K vývoji zařízení, za něž jsem byl loni oceněn v Intel ISEF, mě motivoval právě malý zájem vrstevníků o elektrotechniku.

### Můžete nám svoje vynálezy stručně přiblížit?

První přístroj na elektronická měření kombinuje více zařízení do jednoho celku, aby se ušetřily náklady na energii a provoz. Druhý, jenž jsem zamýšlel pro

Z VLASTNÍ ZKUŠENOSTI

MOHU POTVRDIT, ŽE

ZÁJEM FIREM I ŠKOL

O VÝRAZNĚJŠÍ PODPORU

EXAKTNÍCH VĚD STOUPÁ.

školy a který lze snadno připevnit magnetem na tabuli, umožňuje simulaci elektrických obvodů. Tuto myšlenku bych chtěl v budoucnu opět oživit. Nyní se ale musím intenzivně věnovat zdokonalování zmíněného přístroje pro seniory.

### Na jakém principu funguje?

Hodinky získávají a vyhodnocují data o zdravotním stavu člověka a registrují anomálie. Výsledky měření, jako je EKG, tělesná teplota, okysličení krve, informace o pohybu a další parametry,

se pomocí miniaturních bezdrátových senzorů přenášejí do hodinek a odtud do mobilního telefonu, počítače nebo přes GSM síť i dál. Přístroj může sloužit lékařům k průběžnému sledování pacientů, personálu v domovech důchodců nebo rodině při péči o svého příslušníka v době její nepřítomnosti.

## ROZHODUJE PROJEKT I ZAPÁLENOST PRO NĚJ

### Kudy vede cesta adepta na cenu Intel ISEF od první přihlášky k vítězství?

Musíte projít čtyřstupňovým systémem od školního kola přes krajské a národní až k výběru na mezinárodní soutěže, v jehož porotě zasedají také zástupci Intelu. Tam jsou vybrání rozřazeni do soutěží a aktivit, nejvýznamnější jsou právě Intel ISEF a EUCYS, což je menší evropská obdoba Intel ISEF.

### Kolik studentů se hlásí do této soutěže a kolik se kvalifikuje do Los Angeles?

Ze sedmi milionů studentů z národních kol po celém světě se vybere asi 1750 nejlepších ze sedmdesáti zemí. V mé kategorii prošlo do nejvyššího kola 130 účastníků a deset z nich bylo oceněno, stejně jako já, druhou nebo první hlavní cenou.

### Co se hodnotí?

Kromě samotného projektu zejména originalita myšlenky, mimo jiné také zapálenost.

### Jak se měří zapálenost?

Podle formy a úrovně prezentace. Na ISEFu jsou nároky na ni o několik řádů vyšší než na národní úrovni. Například v Los Angeles za mnou přišel šéfvývojář Intelu a vypytl se mě na naprosté detaily. Třeba podrobnosti o spínaných napájecích zdrojích. Látka, která se mnohdy neučí ani na vysokých školách.

### Setkal jste se někdy s případy nekorektních nabídek podnikatelů ke spolupráci?

Stalo se, že mě oslovili lidé, jejichž požadavky svědčily o snaze objevy mi zcizit. Proto bývám zejména v prvotních kontaktech mimořádně opatrný na každé slovo. Všiml si toho i jednatel TSE, ale přijal to s porozuměním.



## V MEZINÁRODNÍ DŽUNGLI PATENTŮ

### Máte některé své objevy přihlášeny jako patenty?

Nemám. Prvním důvodem je cena, protože nevím, zda by se mi vynaložené prostředky vyplatily. Mezinárodní patent včetně nákladů na právníka totiž přijde na sedmnáct až dvacet tisíc dolarů. Druhým důvodem je nejistota, zda to, co objevím, již není patentováno. Vyhledávání v patentových databázích je velice náročné a při množství patentů nikdy nezískáte sto procentní jistotu o čistotě řešení. Pro každé teritorium platí jiná pravidla a nepoužívá se ani jednotná terminologie. Dokonce jsem narazil na patenty na naprosto obecné věci a některé dokonce obsahovaly fyzikální nesmysly.

### Co by se s tím dalo udělat?

Přimlouval bych se, aby každý, kdo si chce něco patentovat, musel buďto prokázat na prototypu, že je jeho řešení vyrobitelné, nebo ho aspoň omezeně zavést do praxe. Tento přístup by sice diskriminoval menší vývojáře, ale současný systém, kdy patentová databáze obsahuje i všeobecně známé věci nebo objevy, které budou realizovatelné za dvacet let, kdy platnost patentu končí, není dlouhodobě udržitelný. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV MARKA NOVÁKA

# Jak ušetřit energii

ÚSPORY, KTERÉ NÁM  
ELEKTRÁRNY PŘINÁŠEJÍ,  
JSOU NEZPOCHYBNITELNÉ,  
ČINÍ PŮL MILIONU KORUN  
ROČNĚ.

## S LUNCE JAKO DOBRÝ SPOJENEC

NA JIŽNÍM OKRAJI MORAVSKÉ METROPOLE SÍDLÍ FIRMA AGRO BRNO-TUŘANY, PRO KTEROU JE ÚRODA TÍM HLAVNÍM PODNIKATELSKÝM PLÁNEM A BEZ OHLEDU NA VÝKYVY POČASÍ I EKONOMIKY ČEKAJÍ NA JEJÍ PRODUKTY ZÁSTUPY SPOTŘEBITELŮ. S ŘEDITELEM PAVLEM SOUKOPEM JSME SE VYDALI NA EXKURZI ZA ÚSPĚCHY I STAROSTMI TÉTO TRADIČNÍ ZEMĚDĚLSKÉ SPOLEČNOSTI, KTERÁ ZAMĚSTNÁVÁ CELKEM 170 LIDÍ A VLONI OSLAVILA 20 LET SVÉ EXISTENCE.





Ing. Pavel Soukop,  
ředitel společnosti a předseda  
představenstva AGRO Brno-Tuřany

### Největší částí vaší firmy je zahradnická divize. Co všechno u vás roste?

Na pěti hektarech zasklených ploch pěstujeme květiny a dalších patnáct hektarů patří školkám s okrasnými dřevinami. Ve sklenících vyrůstají statisícové série květin, letničky, muškáty, chryzantémy nebo vánoční hvězdy. Tato výroba je energeticky poměrně náročná, vyžaduje totiž, aby teplota neklesala pod 20°C, a to samozřejmě ani v zimě.

Je pro nás složité obstát v konkurenci zboží, které k nám proudí přes nizozemskou burzu a je dostupné za dumpingové ceny. Tím se pro nás podmínky na trhu značně ztížily. Pokud chceme na jednotném evropském trhu obstát a prosperovat, neobejdeme se bez investic.

### Jakým způsobem chcete zvýšit konkurenceschopnost zahradnické výroby?

Připravujeme dlouhodobější koncepci jejího rozvoje, investovat chceme už příští rok, a dosáhnout tak evropských standardů. Máme v plánu stavět nové skleníky, tím zvýšit produktivitu práce a snížit energetické náklady. Současný ministr zemědělství deklaroval určité možnosti v rámci dotačních titulů. Budeme se samozřejmě snažit využít každou příležitost. Bývali jsme jedním z největších podniků zahradnické

výroby v rámci Československa a na tuto úroveň bychom se rádi vrátili.

### Jakou cestou putují vaše zahradnické produkty k zákazníkům?

Květiny a okrasné dřeviny dodáváme do obchodních řetězců, dostávají se tedy k zákazníkům z celé republiky. Koncoví spotřebitelé z jižní Moravy mohou nakupovat přímo v našich prodejnách. Středně velcí zákazníci si k nám buď přijíždějí sami, nebo jim zboží rozvezeme.

### Na jihu Brna jsou také pozemky s vaší zemědělskou produkcí. Jak jsou rozsáhlé?

Máme asi 1450 hektarů zemědělské půdy, na níž pěstujeme převážně obiloviny a olejninu. Tyto pozemky se rozprostírají od městské části Brno-Líšeň až po Hrušovany. Zemědělská výroba je perspektivní, trápí nás však cena zemědělské půdy, která je v okolí Brna nadhodnocena. Developeři skupují pozemky okolo města a jsou za ně, zcela logicky, schopni zaplatit mnohem více než my. Budoucí výnosy z rostoucích supermarketů jim to dovolují. Do naší zemědělské divize spadá také živočišná výroba, která se zúžila na chov prasat a býků. Součástí této divize je také pěstování a výroba Tuřanského kysaného zelí. To naši společnost proslavilo nejvíce.

### Čím se zabývá vaše průmyslová divize?

Znamená pro nás především určitou diverzifikaci činností. Zemědělská družstva měla už v historii vždy nějakou

„přidruženou výrobu“, která jim pomáhala ekonomicky vybalancovat méně úrodná období. Naše průmyslová divize je rozdělena na dvě části. Máme středisko těžké mechanizace, kde provozujeme vlastní pískovnu a zemní práce, druhou část tvoří slévárna pro menší série odlitků z oceli i neželezných kovů. Metodou přesného lití jsme schopni zhotovit odlitky od deseti gramů až po osmnáct kilogramů. Dodáváme je i do zemí EU a do všech odvětví průmyslu. Písek těžíme v katastrálním území obce Hrušovany u Brna a prodáváme pak ve formě různých produktů, respektive různých frakcí štěrkopísku. Pro smluvní partnery, kterými jsou výrobci cihel, nepřetržitě zajišťujeme přísun surovin.

## BEZ ÚSPOR SE NEOBEJDEME

### Aktuálním tématem mnoha firem je hledání úspor, a to především v oblasti energií. Jak je tomu u vás?

Máte pravdu, samozřejmě je to nezbytné, investujeme do konkrétních projektů, které jsme si vytipovali jako pro nás nejpřínosnější. Jedním z nich byla bioplynová stanice, která by pro nás dokázala zajistit výrobu elektrické energie a zároveň bychom tak efektivně spotřebovali veškeré odpadní teplo. Překážkou na cestě k její realizaci však byla studie vlivu na životní prostředí v brněnské aglomeraci.

Vydali jsme se tedy jiným směrem a v roce 2012 jsme se rozhodli pro instalaci fotovoltaických panelů. Bylo to sice až po období „vrcholu“ fotovoltaiky, výkupní cena elektrické energie klesla





na pět korun. Nicméně snížily se pořizovací ceny panelů a celé toto řešení je pro naše konkrétní potřeby ekonomicky velmi zajímavé.

POKUD CHCEME  
NA JEDNOTNÉM  
EVROPSKÉM TRHU  
OBSTÁT A PROSPEROVAT,  
NEOBEJDEME SE BEZ  
INVESTIC.

### **Kolik fotovoltaických panelů jste instalovali a kde jsou umístěny?**

Máme celkem šest fotovoltaických elektráren s výkonem do 30 kW, což byla jedna z podmínek čerpání dotace. Každá z nich je umístěna v jednom z našich středisek, a to na střeších budov. Panely, kterých na jednu elektrárnu

připadá okolo 122 kusů, nezabírají tedy žádnou zemědělskou půdu. A 77% elektriny, kterou vyrobíme, také sami spotřebujeme.

### **Jak dlouho uskutečnění projektu trvalo a jak nyní s odstupem času tento krok hodnotíte?**

Nejdélším procesem bylo získání licence od ERÚ. Samotná výstavba elektrárny pak trvala pouze několik dní. Od rozhodnutí až po spuštění fotovoltaických elektráren uplynulo celkem půl roku. Podle posledních výpočtů, které jsem si udělal, bude plánovaná šestiletá návratnost investice splněna. Úspory, které nám elektrárny přinášejí, jsou nezpochybnitelné, činí půl milionu korun ročně.

Projekt tedy už dnes mohou hodnotit jako smysluplný a velmi efektivní. Jsem také rád, že jsme se rozhodli nikoliv pro nejlevnější řešení, ale pro silného a stabilního partnera, kterým je pro nás společnost E.ON. Okolo sebe vidíme příklady firem, které si pořídily fotovoltaiku

v letech 2010 až 2012 a dnes se už nemají na koho obrátit, protože jejich dodavatelé skončili. Pro nás bylo důležité najít partnera, který nám poskytne skutečné garance a záruky s výhledem do budoucna. Životnost elektrárny je 25 let. Věříme, že společnost E.ON pro nás takovou zárukou je.

### **Sám jste s firmou úzce spjatý, prošel jste přes různé profese až k jejímu řízení. Jakou máte vizi?**

Ve firmě pracuji už více než čtvrt století. Věřím tomu, co děláme, věřím, že naše výroby jsou perspektivní, zajímavé a že mají budoucnost, a to nejen v naší republice, ale i v rámci EU. Pokud se nám podaří investovat do výrobních procesů a do lidí, máme šanci na trhu obstát a být pro naše odběratele, zaměstnance a v neposlední řadě i pro naše vlastníky přínosem. ■

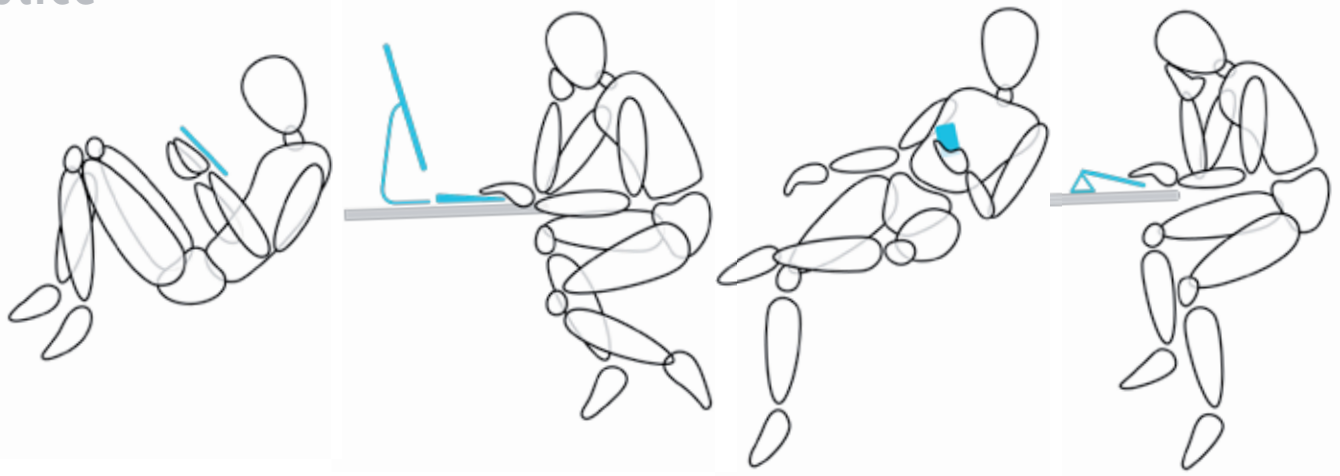
TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV AGRO A AUTORKA ČLÁNKU

# Víme, jak ovládnout světlo

## Výhody LED svítidel značky Filák

- Jedinečnost – světlo může být vyrobeno podle přání klienta
- Úspora a větší svítivost i díky cílené regulaci světla pomocí originálních difrakčních mřížek
- Garance 35 tisíc světelných hodin bez poklesu výkonu
- Použití kvalitních materiálů (žádné plasty, které se přehřívají a snižují výkon)
- Snadná údržba



Monika Steilen:

# R OZHODUJÍCÍ PRO INVESTICI V ČESKU BYL STAV INFRASTRUKTURY

SVĚTOVÝ VÝROBCE KANCELÁŘSKÉHO NÁBYTKU STEELCASE MÁ PO SVĚTĚ JEDENADVACET TOVÁREN, KTERÉ DÁVAJÍ PRÁCI VÍCE NEŽ DESETI TISÍCŮM ZAMĚSTNANCŮ. NA ČESKÉM A SLOVENSKÉM TRHU SE TATO PŮVODEM AMERICKÁ ZNAČKA PROSAZUJE OD ROKU 1993. NEDÁVNO SPOLEČNOST OZNÁMILA VELKOU INVESTICI DO PRŮMYSLUVÉHO ZÁVODU NEDALEKO STŘÍBRA, KDE ZAHÁJÍ VÝROBU, A ZAMĚSTNÁ TAK TŘI STOVKY LIDÍ. ZAJÍMALO NÁS, PROČ SI VYBRALA PŘÁVĚ ČESKOU REPUBLIKU A CO SI OD NOVÉHO PODNIKU SLIBUJE, PROTO JSME OSLOVILI MONIKU STEILEN, ŘEDITELKU PR STEELCASE PRO EVROPU, STŘEDNÍ VÝCHOD A AFRIKU.

## Čím zvítězilo Česko mezi ostatními vytipovanými teritorii?

Česká republika a zejména oblast kolem Plzně z našeho pohledu představuje velmi dobrou kombinaci hned několika významných faktorů. Mezi ně patří samozřejmě struktura nákladů, a to jak na pracovní sílu, tak konstrukční náklady, dále potenciálně vhodní pracovníci, ale také logistické záležitosti, jako je infrastruktura – hlavně to nás v případě České republiky přesvědčilo. Samozřejmě jsme zvažovali i jiné lokality. Domníváme se však, že Česká republika a hlavně Plzeňsko jsou tím nejlepším řešením pro naše potřeby.

## Nelákalo vás pustit se dál na východ?

Samozřejmě, že dál na východ bychom mohli ušetřit na nákladech mnohem víc. Mohli jsme se vydat touto cestou, ale pro nás je zcela zásadní kvalita. Ta je synonymem pro značku Steelcase a v tomto směru nechceme riskovat.



Monika Steilen, ředitelka PR Steelcase pro Evropu, Střední východ a Afriku

### 3 OTÁZKY PRO ONDŘEJE VOTRUBU, POVĚŘENÉHO ŘÍZENÍM AGENTURY CZECHINVEST



#### Slyší investoři na investiční pobídky, které jim nabízí Česká republika?

Ano, slyší. Letos jsme v CzechInvestu zaznamenali rekordní zájem o jejich čerpání, během prvních pěti měsíců jsme přijali už stovku investičních záležitostí, které by do budoucna měly přinést investice za více než 55 miliard korun a až 10 tisíc pracovních míst. Nejvíce v Moravskoslezském a Ústeckém kraji, které trápí vysoká nezaměstnanost.

#### Jak si nárůst počtu investičních záležitostí vysvětlujete?

Zásadní roli v tomto případě sehrála nová pravidla Evropské komise pro poskytování veřejné podpory, která budou platit od letošního července. V ČR i v dalších členských zemích EU dojde ke snížení stropu veřejné podpory ze 40% na 25%. Řada investorů proto chtěla stihnout stávající podmínky, které jsme garantovali do poloviny března. Projevilo se ale, že ČR má pro investory i další výhody, a proto přijímáme nové investiční záměry i nyní, ačkoliv podpora bude už nižší.

#### CzechInvest pracuje na zlepšování investičního prostředí v ČR, kde především spatřujete slabé stránky?

Konkurenceschopnost ČR v různých mezinárodních žebříčcích klesá. Z hlediska investic na tom ale nejsme špatně, jen potřebujeme v některých oblastech ještě více vyjít investorům vstříc, abychom o projekty v konkurenci zemí, jako jsou například Polsko či Slovensko, zbytečně nepřicházeli. Mám na mysli mimo jiné složité povolovací procesy, náročné vyřizování víz a pracovních povolení nebo nedostatek technicky vzdělané pracovní síly.

—JEN—

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU



#### Co všechno si slibujete od nového projektu?

Dalším kritériem výběru nového umístění pro náš výrobní závod byl přístup k novým trhům. Nyní budeme mít kratší cestu minimálně ke dvěma našim významným růstovým trhům, jako jsou Polsko a Rusko. Vedle toho tu existují obvyklé výhody vyplývající z toho, když stavíte závod „na zelené louce“, a sice nové a moderní přístroje a zařízení. Dalším přínosem bude jeho zestíhnaná nákladová struktura. Díky továrně u Plzně budeme schopni ušetřit zhruba 10 milionů dolarů ročně.

#### Své produkty neustále inovujete. Za poslední tři roky jste právě do vývoje a inovací investovali přes sto milionů korun. Na co především kladete důraz?

Ve vývoji uplatňujeme vědecké postupy orientované na člověka, přičemž spolupracujeme s celou řadou interních a externích výzkumných partnerů. Věnujeme opravdu velký díl času zkoumání a pochopení toho, jak funguje lidské tělo, jaký vliv má pracovní prostředí na člověka a na to, co dělá. Náš přístup nám dává hluboký vhled do této problematiky, je to základ naší práce a odráží se ve všech našich výrobcích.

#### Na jakém vašem výrobku byste to demonstrovala?

Například na nové židli Gesture, která přináší zcela nový pocit ze sezení a jež

byla vyvinuta na základě nejnovějších výzkumů firmy Steelcase v oblasti měnění se pozic těla na pracovišti. Inspirací bylo zkoumání pohybu lidského těla a výsledný produkt je vytvořen právě pro současný způsob práce. Celosvětový výzkum ukázal, jak kvůli novým technologiím vzniklo devět nových pozic těla které stávající kancelářské židle neberou v potaz, ale které často způsobují bolest a dlouhodobou zátěž a narušují koncentraci a kreativitu pracovníků.

#### Jste známi tím, že nevymýšlíte pouze nábytek, ale řešení...

Ano, to je pravda. Například media.scape v sobě spojuje nábytek s technologií, a umožňuje tak lidem v rámci týmů rychle a snadno se spojit s ostatními a sdílet informace, a tím podporuje mezinárodní spolupráci. Nová nastavení tohoto konceptu umožňují pořádat videokonference ve vysokém rozlišení, díky nimž mohou týmy, které jsou rozestry po celém světě, ve stejnou chvíli zobrazit stejný obsah a přitom na sebe v tu samou dobu vidět. Díky síťovému připojení umožňují HD konference pracovníkům spojit se „tváří v tvář“ jak lokálně, tak i globálně. A nejlepší na tom je, že tento koncept může podporovat týmy a jednání, i když zrovna neprobíhá videokonference. Je to dobrý příklad toho, jak lze efektivněji využít prostor a pracovat chytřeji a jednodušeji. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV STEELCASE

# STRAŠÍ VÁS KYBERÚTOKY?

## VYHRAJTE ŘEŠENÍ KASPERSKY LAB PRO SVOU FIRMU

ÚTOKY KYBERNETICKÝCH ZLOČINCŮ MOHOU BÝT PRO PODNIKY LIKVIDAČNÍ. VYPLYNULO TO MIMO JINÉ Z PRŮZKUMU SPOLEČNOSTI KASPERSKY LAB MEZI TŘEMI TISÍCI PODNIKOVÝMI IT PROFESIONÁLY Z 24 ZEMÍ, VČETNĚ ČESKA. V PRŮMĚRU ZTRÁTY JEDNÉ MENŠÍ FIRMY DOSAHUJÍ KOLEM JEDNOHO MILIONU KORUN, V NĚKTERÝCH PŘÍPADECH PŘITOM PŘEDSTAVUJÍ AŽ 5 % JEJÍCH ROČNÍCH ZISKŮ.

**Analytici Kaspersky Lab proto doporučují několik kroků, které zajistí zabezpečení sítě menší firmy:**

1

### Inventura

Vaše počítačové vybavení nebude tak velké, aby se nedalo snadno zvládnout bez IT administrátora. Vytvořte tabulku v Excelu se seznamem všech počítačů, serverů a routerů ve firmě, včetně programů a aplikací.

2

### Nastavení priorit

V seznamu si určete úkoly, které každý přístroj vykonává a jak je na nich vaše podnikání závislé. Ty nejdůležitější zařadte do kategorie 1, ostatní do kategorie 2 či 3. Kategorie 1 by měla mít při investicích prioritu.

3

### Hlídejte perimetr

Toto je základní krok, který nesmí být podceněn – ujistěte se, že má firma funkční firewall, který může zastavit pokus o útok. Zajistěte také jeho správné nastavení.

4

### Chraňte uložená data

Máte-li počítač či server na uchování či sdílení souborů, zařídte mu antivirovou ochranu a pravidelné (automatické) zálohování (na externí disk, cloud apod.).

5

### Chraňte svůj počítač

Moderní malware dokáže obejít jednoduché antivirové skeny. Důležité jsou proto sofistikované nástroje s ochranou na několika úrovních, včetně technologií proaktivní detekce nebo kontroly aplikací a mobilů.

6

### Kontrolujte vše centrálně

Sofistikovaná ochrana je nejlepší s jednoduchým ovládáním a centrální správou bez nutnosti vysokoškolského diplomu z informatiky.





## Soutěž Kaspersky Lab o řešení pro firmu do 25 počítačů na 12 měsíců

Ta chrání:

- 25 počítačů (od Windows XP po Windows 8.1),
- 25 mobilních zařízení s Androidem,
- 3 servery (podpora Windows Server 2008 R2, Small Business Server 2011 Essentials/Standard a Windows Server 2012 Foundation/Essentials/Standard/R2).

Stačí správně odpovědět na následující otázku a odpověď nám zaslat do **31. 8. 2014** spolu s kontaktními údaji a jménem firmy přes homepage nového portálu TRADE NEWS [www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz). Osm soutěžících, kteří pošlou nejpřesnější odhad, získá roční licenci Kaspersky Small Office Security s nejvyšší konfigurací v hodnotě 22 000 korun.

### Soutěžní otázka: Kolik hrozeb (malwaru) odhalí produkty Kaspersky Lab v červnu 2014?

Budeme také rádi, když připojíte informaci, jaké antivirové řešení ve firmě v současnosti používáte.

Více na [www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) a [www.kaspersky.cz](http://www.kaspersky.cz)



### KASPERSKY SMALL OFFICE SECURITY PRO FIRMY DO 25 UŽIVATELŮ

Mezi jeho přednosti patří:

- Jednoduchá instalace a správa, není třeba žádné školení.
- Ochrana proti kyberhrozbám v reálném čase s podporou cloudu.
- Nová ochrana „Safe Money“ pro on-line bankovníctví.
- Nástroje pro kontrolu surfování zaměstnanců.
- Ochrana pro smartphony a tablety s Androidem.
- Ochrana dat založená na šifrování.
- Antiphishingové technologie.
- Účinný filtr spamu.
- Bezpečná správa hesel.
- Automatická záloha vašich dat prostřednictvím Dropboxu.
- Vícevrstvá ochrana.



# Česká banka pro český export

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

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



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

# M EZINÁRODNÍ PRAVIDLA PRO STÁTNÍ PODPORU EXPORTU JSOU BĚHEM NA DLOUHOU TRATĚ

„DÍKY PEČLIVÉ PRÁCI ZÁSTUPCŮ NAŠICH ODBORŮ MEZINÁRODNÍ VZTAHY A TREASURY JSME V MEZINÁRODNÍCH STRUKTURÁCH U KORMIDLA,“ ŘÍKÁ O ZAPOJENÍ ČEB JEJÍ GENERÁLNÍ ŘEDITEL KAREL BUREŠ.

## Dá se stručně přiblížit, na jakém principu ve světě funguje státní podpora exportu?

Pokud jde o institucionální uspořádání státní podpory exportu, existují mezi jednotlivými národními systémy značné rozdíly. S jistým zjednodušením je můžeme rozdělit na tři hlavní skupiny.

Buď jde o jednu instituci, která v sobě spojuje funkce poskytovatele i pojistitele vývozních úvěrů (to je mimo jiné případ USA, Kanady nebo Slovenska), nebo dvě samostatné instituce – banka a pojišťovna (příkladem je ČR, Švédsko, Japonsko, Jižní Korea). Třetím modelem je řešení prostřednictvím pojišťovny, která poskytuje pojištění či záruky za vývozní úvěry poskytované komerčními bankami, většinou s využitím systému dorovnávání úrokových sazeb ze státního rozpočtu, tzv. IMU. Tento model funguje například ve Francii, Itálii nebo Belgii.

Pokud se však na věc podíváme z pohledu regulatorních podmínek, za nichž jednotlivé instituce na podporu exportu (tzv. ECAs – Export Credit Agencies) fungují, existují dvě kategorie zemí.

Do první patří účastníci tzv. konsenzu OECD – ujednání o státem podpořených vývozních úvěrech, které zakazuje poskytování výhodnějších podmínek státní podpory, než jsou ty v něm stanovené. Až na drobné výjimky se jedná o členské země OECD. V druhé jsou ostatní země světa, které pravidly OECD vázány nejsou; v posledních letech jsou v podpoře svých exportérů aktivní zejména Čína, Brazílie nebo Indie.

## Domníváte se, že by bylo vhodné nastavit povinně jednotná mezinárodní pravidla exportu?

Jednoznačně ano. Již řadu měsíců

probíhají v rámci tzv. mezinárodní pracovní skupiny (IWG) jednání s cílem napravit tyto nerovné konkurenční podmínky a nastavit jednotná mezinárodní pravidla pro státní podporu exportu. Zatím však bez konkrétních výsledků. Dá se očekávat, že tyto snahy o dosažení rovných podmínek mezi všemi hráči světového obchodu budou během na dlouhou trať.

## Pokud vím, zástupce České exportní banky (ČEB) se zúčastňuje expertních jednání v rámci Rady EU a OECD. Jaká témata jsou nyní nejaktuálnější?

Ano, zástupkyně ČEB se pravidelně zúčastňuje zasedání skupiny účastníků konsenzu OECD a skupiny OECD pro exportní úvěry v Paříži. Protože je zároveň nutné zkoordinovat pozice i na úrovni EU, scházejí se členské země také v rámci pracovní skupiny Rady EU pro exportní úvěry v Bruselu, kde je ČEB rovněž zastoupena.

Z hlediska budoucnosti ČEB je nyní klíčovým projednávaným tématem především reforma systému minimálních úrokových sazeb (tzv. sazeb CIRR – Commercial Interest Reference Rates). Z tohoto důvodu ČEB tuto problematiku aktivně sleduje a prosazuje takové nastavení budoucího systému, které by vytvořilo podmínky pro efektivní podporu českých exportérů. Dalšími významnými aktuálními tématy jsou již zmíněná jednání v rámci mezinárodní pracovní skupiny IWG nebo novelizace vybraných částí konsenzu OECD.

## Toto číslo Trade News je zaměřeno na Skandinávii, proto se k ní vrátíme. Je v něčem skandinávský model inspirativní i pro nás?

Nelze hovořit o jednotném skandinávském modelu státní podpory exportu,

protože i v tomto regionu existují mezi jednotlivými národními systémy určité rozdíly. Například v Dánsku existuje pouze pojišťovna EKF, která však v reakci na nedávnou finanční krizi dočasně zavedla i financování vývozních úvěrů. Podobný systém funguje ve Finsku, kde pojišťovna Finnvera dočasně poskytuje exportérům i financování, a to prostřednictvím své 100% dceřiné společnosti FEC. Naproti tomu ve Švédsku a v Norsku existují podobně jako v ČR dvě samostatné instituce – pojišťující (švédská EKN, norská GIEK) a financující (švédská SEK, norská Export Credit Norway).

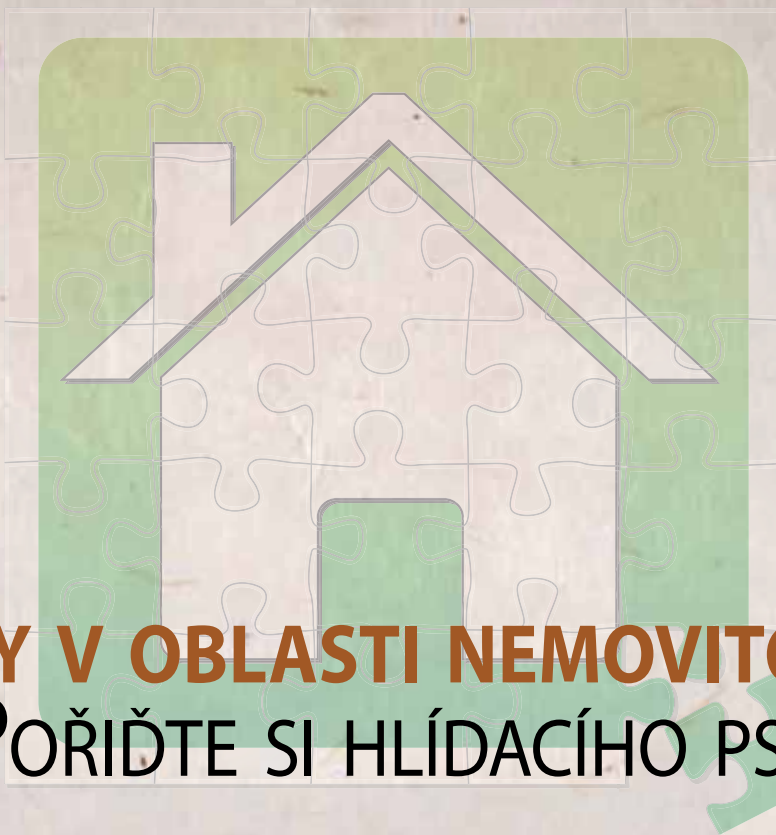
Odborníci hodnotí velmi kladně zejména fungování švédské banky SEK, která by pro nás mohla být určitou inspirací mimo jiné v oblasti spolupráce s komerčními bankami, rozšiřování investorské základny nebo aktivní akvizice klientů. Nicméně mezi ČEB a skandinávskými ECAs existuje jeden podstatný rozdíl: cena, za niž získávají zdroje na finančních trzích. Je zřejmé, že instituce s ratingem AAA, jaký má většina skandinávských ECAs, získávají zdroje na své aktivity výrazně levněji než ČEB s ratingem na úrovni České republiky.

## Považujete český model fungování za vhodný nebo byste navrhoval jeho změnu?

Vezmeme-li v úvahu všechny výhody a nevýhody jednotlivých modelů fungování podpory exportu, jsem přesvědčen, že je v současných podmínkách tím nejoptimálnějším. Jak již bylo uvedeno, není to model ryze český, ale velmi úspěšně funguje v mnoha dalších rozvinutých zemích. Domnívám se navíc, že k těmto zemím budou časem přibývat i další.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: THINKSTOCK



## NOVINKY V OBLASTI NEMOVITOSTÍ ANEB POŘIÐTE SI HLÍDACÍHO PSA

V MINULÉM VYDÁNÍ JSME SE V SOUVISLOSTI S NOVÝM OBČANSKÝM ZÁKONÍKEM VĚNOVALI SMLOUVÁM, NYNÍ PŘIŠLA ŘADA NA NEMOVITOSTI. I TAM NÁS MŮŽE SPOUSTA NOVÝCH USTANOVENÍ PŘEKVAPIT. DŮLEŽITÉ JE, ABYCHOM JIMI NEBYLI ZASKOČENI.

### POVRCH USTUPUJE PŮDĚ

Zásadní novinkou je návrat k římsko-právní zásadě superficies solo cedit (povrch ustupuje půdě), v důsledku níž se (až na výjimky) dnem 1. 1. 2014 stavba stala součástí pozemku a přestala být samostatnou věcí v právním smyslu.

Tato zásada se však neuplatní mimo jiné v případě, kdy k letošnímu prvnímu lednu nebyly pozemek a budova (nebo jiná stavba spojená se zemí pevným základem) na pozemku zřízená v rukou jednoho vlastníka (tj. pokud k tomuto dni byla stavba ve vlastnictví osoby odlišné od vlastníka pozemku). V tomto případě se stavba součástí pozemku nestala a je nadále samostatnou nemovitou věcí. Podle přechodných ustanovení NOZ (§ 3056 odst. 1) má v tomto případě vlastník stavby předkupní právo k pozemku a vlastník pozemku předkupní právo ke stavbě. NOZ předkupní právo nelimituje žádnou dobou, respektive neukládá vlastníku stavby ani vlastníku pozemku situaci vyřešit v určité době. Nelze tedy vyloučit, že rozdílný vlastnický režim může existovat i několik dalších desítek let, a to až do doby, než se pozemek i stavba stanou

vlastnictvím téhož vlastníka. Tímto okamžikem přestane být stavba samostatnou věcí a stane se součástí pozemku, na němž je zřízena.

Skutečnost, že se stavba až na výjimky stala součástí pozemku, se projevila i v katastru nemovitostí. Podle nového katastrálního zákona (zákon č. 256/2013 Sb. účinný od 1. 1. 2014) nejsou předmětem evidence katastru budovy, pokud jsou součástí pozemku. V těchto případech se existence budovy zaznamená na příslušném výpisu z katastru nemovitostí pouze doplňujícím údajem u pozemku, na němž stavba stojí, stavba však již není uvedena jako nemovitost.

### STAV ZAPSANÝ V KATASTRU MÁ PŘEDNOST PŘED SKUTEČNÝM PRÁVNÍM STAVEM

Další významnou změnou je ochrana nabyvatele nemovitosti pro případ, že nemovitost nabude od osoby zapsané jako vlastník v katastru nemovitostí, která však skutečným vlastníkem nemovitosti není. Pokud v takovém případě nabyvatel nabude nemovitost za úplatu

v dobré víře, bude zapsaný stav svědčit ve prospěch takového nabyvatele (nabyvatel bude chráněn). Podle § 980 odst. 2 NOZ se má za to, že je-li právo k věci zapsáno do veřejného seznamu, bylo zapsáno v souladu se skutečným právním stavem. Nabyvatel vycházející ze zapsaného stavu tak je v dobré víře, dobrá víra se posuzuje k době podání návrhu na vklad vlastnického práva katastrálnímu úřadu. Dobrá víra se současně předpokládá (§ 7 NOZ). Stav zapsaný v katastru nemovitostí má přednost před skutečným právním stavem.

Ohledně práv zapsaných do katastru nemovitostí přede dnem nabytí účinnosti NOZ a ohledně práv zapsaných do katastru nemovitostí v době do jednoho roku ode dne nabytí účinnosti NOZ shora popsané účinky ochrany nabyvatele nastanou k 1. 1. 2015. Dosavadní právní úprava sice přiznávala osobě vycházející ze stavu zapsaného v katastru nemovitostí dobrou víru, ochrana takové osoby pro případ rozporu se skutečným právním vztahem byla však velmi omezená a komplikovaná protichůdnými názory nejvyšších soudních instancí. Dosud tedy nabyvatel

## Jak se chránit před nekalým jednáním

Posílení ochrany nabyvatelů pro případ nabytí nemovitosti od nevlastníka je nutně spojeno s novou právní úpravou ochrany vlastníků nemovitostí, neboť v případě její absence by bylo zřejmě velmi jednoduché nemovitost „ukrást“; stačilo by zfalšování úředního ověření podpisu na smlouvě nebo plné moci. Pachatel by sice v dobré víře samozřejmě nebyl (tj. vlastnictví by bez ohledu na zápis své osoby do katastru nenabyl), ale převedl-li by nemovitost další (žádnou nekalost netušící) osobě, ta by se vlastníkem nemovitosti stala. Za účelem zamezení takových praktik je konstrukce právní ochrany vlastníků (vyplývající z NOZ a nového katastrálního zákona) následující:

**1** Katastrální úřad je povinen informovat vlastníka (i v případě, že bude mít v řízení zástupce) o každé tzv. plombě (tj. vyznačení, že právní poměry jsou dotčeny změnou) nejpozději den poté, co ke změně došlo, zasláním informace na adresu jeho trvalého pobytu nebo sídla (u právnických osob) nebo prostřednictvím datové schránky (má-li ji vlastník zřízení). Tím má být vlastník o sporném zápisu varován v předstihu. Katastrální úřad má dále povinnost zaslat vlastníkovi (opět bez ohledu na jeho případné zastoupení v řízení) vyzoomění o provedeném vkladu.

**2** Katastrální úřad vklad povolí nejdříve po uplynutí lhůty 20 dnů ode dne odeslání informace o vyznačení plomby vlastníkovi (viz výše). Je proto nutné počítat s tím, že od 1. 1. 2014 vkladové řízení u katastrálního úřadu trvá nejméně tři týdny.

**3** Vlastník je oprávněn požádat katastrální úřad o zápis tzv. poznámky spornosti, která působí vůči každému, komu vlastníkem popíraný zápis svědčí nebo kdo na jeho základě dosáhl dalšího zápisu, a která tak zpochybní dobrou víru všech těchto osob; podmínkou pro tento účinek poznámky spornosti je, že vlastník o její zápis požádá nejpozději do 1 měsíce, kdy se o jím popíraném zápisu dozvěděl, nebo (nebyl-li o zápisu

cizího práva řádně vyzooměn) do tří let ode dne, kdy byl popíraný zápis proveden. Vlastník je současně povinen nejpozději do dvou měsíců od doručení žádosti o zápis poznámky spornosti doložit katastrálnímu úřadu, že své právo uplatnil u soudu. Výše uvedené lhůty začnou plynout podle přechodných ustanovení NOZ po 1. 1. 2015.

**4** Nový katastrální zákon počítá s možností zřídit si placenou službu sledování změn v katastru (tzv. hlídací pes), jejímž prostřednictvím jsou vlastníci elektronickými prostředky (e-mailem, datovou schránkou či SMS zprávou – dle volby uživatele) informováni o každém podání (plombě), jakož i o provedení zápisu v katastru nemovitostí. Podmínky poskytování této služby jsou stanoveny prováděcí vyhláškou č. 358/2013 Sb. Služba je zpoplatněna poplatkem ve výši 200 Kč zahrnujícím sledování změn až 20 nemovitostí vlastníka, který je účtován pouze v prvním roce při aktivaci služby. Informace o změnách v rozsahu 21 a více nemovitostí jsou zpoplatněny ročním poplatkem ve výši 10 Kč za každou nemovitost. Tuto službu si mohou rovněž zřídit i osoby mající v katastru zapsáno jiné právo k nemovitosti než vlastnické (př. zástavní právo, věcné břemeno, právo nájmu).

(přestože při nabytí nemovitosti jednal v důvěře ve stav zapsaný v katastru nemovitostí) mohl o svou nemovitost přijít, pokud nemovitost nenabyl od skutečného vlastníka.

### VĚTŠINA ZÁPISŮ DO KATASTRU JE ŘEŠENA VKLADEM

V souvislosti s problematikou katastru považujeme za vhodné rovněž poznamenat, že nový katastrální zákon zásadním způsobem rozšiřuje okruh případů, kdy se zápis do katastru nemovitostí provádí vkladem. Vkladem se zapisují všechna věcná práva, práva ujednaná jako věcná, nájem a pacht. Vkladem se zapisuje mimo jiné i zánik zástavního práva v důsledku zániku zajišťované pohledávky nebo vznik vlastnického práva děděním či přiklepem v dražbě (dosud zapisované záznamem). Záznamem se zapisují pouze práva odvozená od vlastnického práva

(př. příslušnost organizační složky státu hospodařit s majetkem státu, právo hospodařit s majetkem státu, správa nemovitostí ve vlastnictví státu apod.).

### ZÁVĚR

V souvislosti se změnou právního režimu stavby nový katastrální zákon mění požadavky na označování nemovitostí v listinách pro zápis práv do katastru. Pro identifikaci nemovitostí ve smlouvách to prakticky znamená, že stavba (až na výjimky) již ve smlouvě jako samostatná věc, respektive samostatný předmět právního vztahu, nebude figurovat (maximálně jako součást pozemku, na němž je zřízena). Je proto nutné tyto změny reflektovat zejména při uzavírání smluv týkajících se nemovitostí předkládaných katastrálnímu úřadu. Skutečnost, že stavba (až na výjimky) je součástí pozemku, je však vhodné zohlednit i při identifikaci nemovitostí v jiných smlouvách (např. nájemných).

Z důvodu nové právní úpravy ochrany nabyvatelů nemovitostí lze každému vlastníkovi doporučit, aby důsledně sledoval a přebíral si poštu nebo si ideálně zřídil službu „hlídacího psa“, o níž jsme se zmínili. A pokud neobdrží od katastrálního úřadu žádné vyzoomění o změně, doporučujeme i tak nejméně jednou za tři roky zkontrolovat, zda je v katastru jako vlastník stále evidován. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A THINKSTOCK



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

# BUDE DOSTATEK KVALIFIKOVANÝCH PRACOVNÍKŮ?

NA STRÁNKÁCH TRADE NEWS SI ZAMĚSTNAVATELÉ NEJEDNOU POSTESKLI NAD NEDOSTATEK KVALIFIKOVANÝCH PRACOVNÍKŮ. NYNÍ SE NĚKTEŘÍ Z NICH DÍKY PROJEKTU UNIV 3 PODÍLEJÍ NA POSUZOVÁNÍ A PŘIPOMÍNKOVÁNÍ PROGRAMŮ DALŠÍHO VZDĚLÁVÁNÍ A ZKOUŠEK Z PROFESNÍCH KVALIFIKACÍ. TÍM BY MĚLO BÝT ZAJIŠTĚNO, ŽE ABSOLVENTI ZKOUŠEK MAJÍ SKUTEČNĚ TAKOVÉ ZNALOSTI A DOVEDNOSTI, KTERÉ FIRMY POŽADUJÍ. JE TOMU SKUTEČNĚ TAK? JAK JSOU ZAMĚSTNAVATELÉ SPOKOJENI S KVALITOU JEDNOTLIVÝCH PROGRAMŮ A CO JIM DALA OSOBNÍ ÚČAST PŘI ZKOUŠKÁCH? NA TO JSME SE NĚKTERÝCH Z NICH ZEPTALI V NAŠÍ ANKETĚ.



**TOMÁŠ BRANCUZSKÝ, PERSONÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI CZ LOKO**

„Přínos pro zaměstnavatele je jednoznačně v poznání, jak doopravdy zvládají absolventi přípravného kurzu a zkoušky danou odbornost, to znamená, jak jsou teoreticky a hlavně prakticky připraveni vykonávat činnosti, které se od nich budou vyžadovat při výkonu jejich povolání.“

Konkrétně v Ledči nad Sázavou jsem viděl výbornou práci při náboru a následném výcviku dobrovolníků k pilotnímu ověření profesní kvalifikace Dělník ve strojírenské výrobě. Kurz a zkoušku dokončila většina zájemců a mezi nimi i dvě ženy, které se naučily svařovat a další dovednosti v poměrně krátké době, jež byla pilotu vyměřena. Je to určitě cesta, jak pomocí rekvalifikací řešit nedostatek šikovných lidí potřebných k obsazení volných pracovních míst v průmyslu.“



**JOLANA KOPŘIVA MYSLIVCOVÁ, ŘEDITELKA JOMYS, TOURIST CENTRUM, A ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA ACK ČR**

„V průběhu letošního roku jsem měla příležitost účastnit se řady zkoušek profesní kvalifikace z oblasti cestovního ruchu. Jednalo se zejména o zkoušky a studijní programy Průvodce cestovního ruchu, Místní zástupce cestovní kanceláře – tzv. delegát a Vedoucí zájezdu.“

Je mi velmi líto, že profese průvodce nebo delegáta je u nás celkově velmi podceňovaná. Také cestovní kanceláře, které jsou plně zaujaty řešením svých problémů, bohužel nemají čas se otázkou vzdělávání průvodců či delegátů zabývat. Proto velice vítám, že tyto profese byly zařazeny mezi zkoušky profesní kvalifikace a je jim věnována náležitá pozornost včetně publicity. Kvalifikační standardy těchto profesí jsou zpracovány velmi podrobně a splnění všech kompetencí zajišťuje velmi kvalitní pracovníky pro cestovní kanceláře.

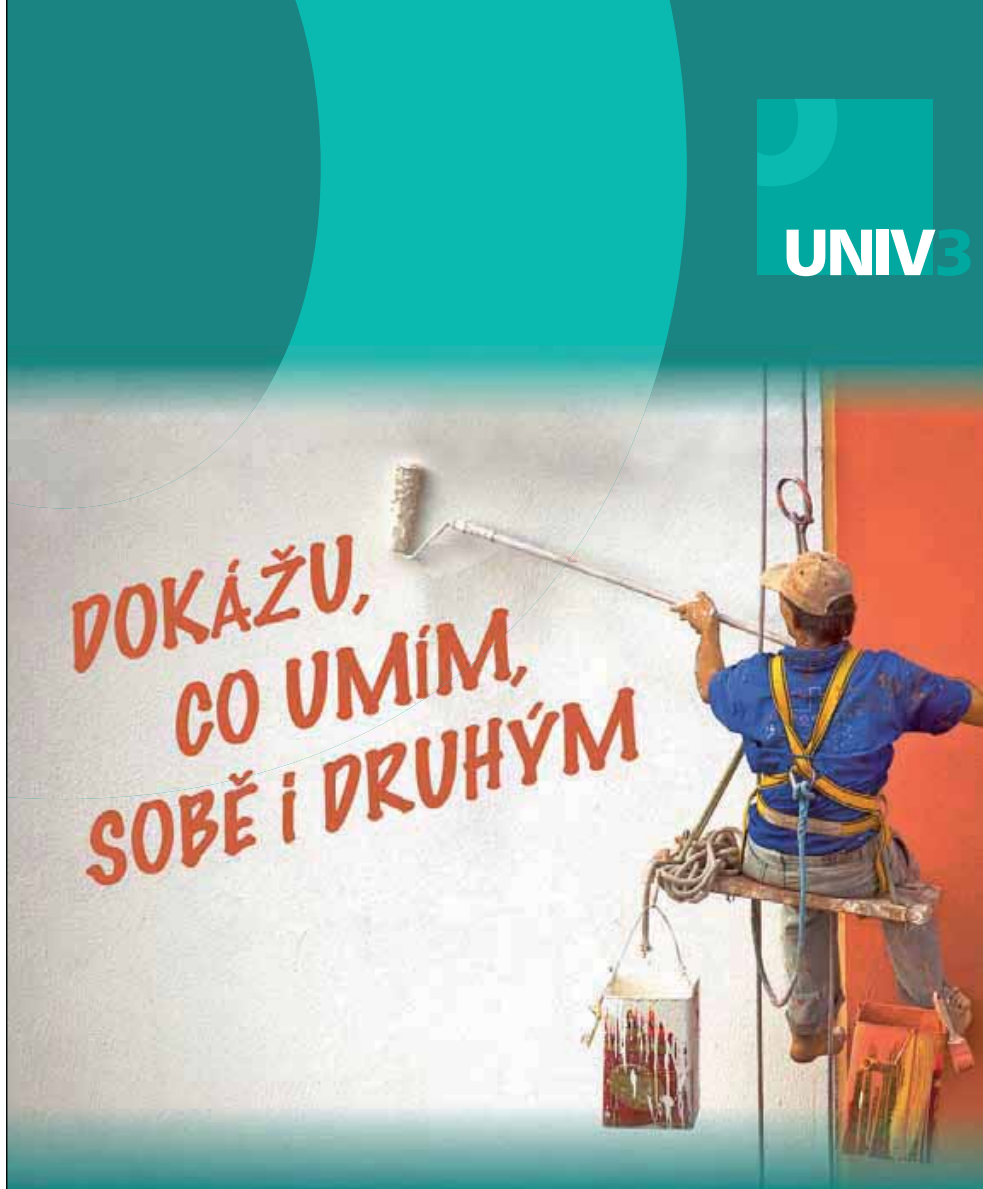
Osobní účast na zkouškách pro mě byla velkým přínosem a srovnáním, jak mají vzdělávací programy nastaveny v jiných vzdělávacích centrech nebo školách.“



Od konce loňského roku realizuje Svaz průmyslu a dopravy ČR ve spolupráci se společností TREXIMA veřejnou zakázku v rámci projektu UNIV 3, jejímž cílem je zajistit zapojení zástupců zaměstnanců, tedy kompetentních odborníků, do procesu objektivního a kvalitního posouzení vytvořených programů dalšího vzdělávání a pilotního ověřování standardů NSK, tj. zkoušek z profesních kvalifikací. Výsledkem bude, že lidem budou uznávány i dovednosti a znalosti, které se zájemci o doplnění vzdělání naučili během života i mimo školu, a zaměstnavatelé budou mít jistotu, že v držitelé osvědčení o profesní kvalifikaci získávají kvalitního a plně kvalifikovaného zaměstnance.

## Role zaměstnavatelů v UNIV 3

- Zatím bylo zpracováno více než 300 odborných posudků programů dalšího vzdělávání.
- Zástupci zaměstnavatelů navštívili více než 220 pilotních zkoušek z profesních kvalifikací.



UNIV 3 – zkvalitnění systému rekvalifikací širokou podporou procesu uznávání výsledků předchozího učení podle Národní soustavy kvalifikací a modernizací procesu akreditací.

Profesní kvalifikace jsou vytvářeny přímo zaměstnavateli, což zaručuje, že odpovídají skutečným požadavkům trhu práce.

# PRVNÍ LYŽE V KRKONOŠÍCH BYLY Z NORSKA

KDYŽ ROKU 1892 NAVŠTÍVIL JAN HARRACH SVĚTOVOU VÝSTAVU V NORSKÉM OSLU, V EXPOZICI SPORTOVNÍCH POTŘEB HO NESMÍRNĚ ZAUJALY LYŽE. OKAMŽITĚ MU DOŠLO, ŽE BY MOHLY JEHO LESNÍM DĚLNÍKŮM, UŽÍVAJÍCÍM DOSUD JEN TRADIČNÍ NEMOTORNÉ SNĚŽNICE, USNADNIT POHYB V ZAVÁTÝCH HORSKÝCH TERÉNECH. A TAK ZÁHY NA HARRACHŮV OSOBNÍ PŘÍKAZ OBJEDNÁVÁ LESNÍ SPRÁVA V HORNÍ BRANNÉ ZATÍM POUZE JEDINÝ ZKUŠEBNÍ PÁR JASANOVÝCH LYŽÍ Z NORSKA, ALE I JEDEN PÁR BUKOVÝCH LYŽÍ Z VÍDNĚ. PRAVDOU JE, ŽE TATO MODERNÍ VYMOŽENOST JE V TU DOBU JEŠTĚ VELMI DRAHÁ: VŽDYĚ TAKOVÉ LYŽE STÁLY CELÝCH 11 ZLATÝCH!



Jan Nepomuk František hrabě Harrach

Příznějme, že dovezené vzorky měly sloužit i jako výrobní předloha, podle níž přímo v Krkonoších brzy vzniknou první páry domácích lyží, určených zpočátku pouze jako pracovní pomůcka pro hraběcí lesní personál. Nebude ale trvat dlouho a v lyžích se zhlédnou i turisté či sportovci. A tak už v roce 1895 vzniká v Jilemnici Český krkonošský spolek Ski, který posléze spolupracuje i s pražskými turisty. První závody

na lyžích se zde uskuteční jen o pár let později. Ale vraťme se k onomu zakladateli ski sportu v našich zemích, českému politikovi, mecenášovi a podnikateli Janu Nepomukovi Františkovi hraběti Harrachovi.

## PRVNÍ PŘÍRODNÍ REZERVACE V ČECHÁCH

I když se tento český šlechtic narodil v roce 1828 ve Vídni, byl velký vlastenec. Kromě jiného byl například kurátorem Matice české a prezidentem Muzea Království českého, potažmo Národního muzea; velký stoupenec českého státoprávního programu, aktivní v rozvoji českého kulturního i politického života, mj. při budování Národního divadla v Praze.

Maminka stejně jako první manželka Jana Harracha pocházely z českého rodu Lobkowiczů. Rozhodující vliv na Harrachovy názory měl tedy především vlastenecký okruh jeho vychovatelů. Dominantní roli sehrál Jan Erazim Vocel, básník a pozdější profesor archeologie, dějin umění i české literatury na pražské univerzitě.

## SKVĚLÝ HOSPODÁŘ

Velkostatek Konárovice u Kolína zakoupil Jan Nepomuk v roce 1856 a hned ho také převzal do své správy. Návazně na tento akt se stává do čela Hospodářského spolku kolínského, aby

záhy přivzal pod svá křídla také krajský spolek čáslavský a nakonec i královéhradecký. Kromě toho na svém panství Stěžery na Královéhradecku zakládá roku 1863 rolnickou školu, ale zároveň se angažuje v českém průmyslu.

Tak se postupně stane předsedou Hospodářské jednoty kraje Táborského, České hedvábnické jednoty, Českého spolku pro vývoz a přívoz, banky Slavie a dalších obdobných subjektů. Mohlo by se zdát, že hrabě Harrach je teď jakýmsi pouhým sběratelem funkcí, leč opak je pravdou, neboť zasvěcení historici svorně dokládají, že „své předsednictví nikdy nechápal jenom jako čestnou formalitu“. A mimochodem: byl také ředitelem lokální železniční tratě Jilemnice–Rokytnice.

## ČESKÝ HRABĚ PREFERUJE ČESKOU KULTURU

Jako přesvědčený propagátor češství nemohl nemít též velké zásluhy o rozvoj českého kulturního i politického života. V roli kurátora Matice české podporoval hrabě Harrach intenzivně českou literaturu – třeba jen díky jeho podpoře vydává Karel Jaromír Erben roku 1864 v definitivní podobě svou sbírku Prostonárodní české písně a říkadla. Hrabě Harrach se navíc lvím podílem zaslouží o vybudování Národního divadla v Praze, a to jak fyzicky či duchovně, kdy nějaký čas stojí v čele sboru pro vybudování divadla, tak i štědrým finančním



podporou. V souvislosti se zmíněnou dotací vypsali též soutěž o nejlepší českou operu, kterou roku 1863 vyhráli Smetanovi Braniboři v Čechách.

V roli předsedy Společnosti Muzea Království českého se zásadní měrou zasloužil o rozmach této instituce. O nic menší nebyl jeho podíl na vybudování nečekaně monumentální muzejní budovy nad pražským Václavským náměstím. A ve Vídni pak v součinnosti se Slovanskou besedou (i v jejím čele stál!) a spolkem Komenský zakládá první českou školu. Dokonce pro ni oficiálně vymůže konání bohoslužeb v českém jazyce.

## AKTIVNÍ POLITIK

Od všech zmíněných kulturních i ekonomických aktivit už byl jen krůček k tomu, aby agilní Jan Nepomuk František hrabě Harrach vstoupil v 60. let do aktivní politiky, a to jako přesvědčený staroček a český Rakušan. Takový si nicméně nedokázal představit existenci českého národa bez rakouského rámce. Tyto své konzervativní názory sepsal a vydal roku 1862 v publikaci Spása Rakouska. Přestože otevřeně bojuje za zájmy Čechů, není nacionalistou a naopak prosazuje úzkou spolupráci mezi Čechy i Němci. A to i přesto, že právě za jeho života se vztahy mezi oběma národy prudce zhoršují.

Jako poslanec za politické okresy jilemnický, vrchlabský a vysocký vstoupil hrabě Harrach roku 1870 do Českého zemského sněmu. Hned o tři roky později v prvních přímých volbách získává i mandát v Říšské radě, tedy v celostátním zákonodárném sboru. Reprezentuje zde městskou kurii, obvod Litomyšl, Lanškroun, Poličku a další. Pouze však formálně, neboť v souladu s tehdejší českou opoziční politikou pasivní rezistence svůj mandát nepřevzal a do sněmovny se nedostavil.

V roce 1879 proběhnou nové volby do Říšské rady. Harrach je zvolen za kurii venkovských obcí v Čechách, konkrétně za obvod Hradec Králové, Jaroměř a další. Nyní již mandát přebírá a zapojuje se do práce Národní (staročeské) strany. Svou rezignaci oznámí až na členské schůzi dne 4. prosince 1884, načež bude jmenován členem Panské sněmovny, dobové horní komory Říšské rady.

Aktivní politiku Harrach opouští roku 1890 poté, co se intenzivně angažoval v jednání o česko-německém vyrovnání v Čechách (takzvané punktace), které však čelilo ostré kritice Národní strany svobodomyšlné (mladočeské). Výsledkem je úplné zhroutení politické pozice konzervativních staročeků. A tu udělá znechucený Jan Nepomuk hrabě Harrach tučnou čáru a napříště už se věnuje jenom svým oblíbeným hospodářským činnostem na rodovém panství, zejména tedy milovanému lesnictví.

## LÁSKA KE KRKONOŠŮM

Samotnou správu jilemnického panství přebírá hrabě Harrach už roku 1860, v tu dobu ještě jako mladý šlechtic. Od počátku se však s plným nasazením vrhá do práce a věnuje pozornost hlavně rozsáhlým lesům a zpracování dřeva. Právě za Jana Nepomuka dosáhlo zdejší lesní hospodářství jednoho ze svých vrcholů. A když na svém panství zavedl české úřadování, šlo tenkrát o zcela ojedinělé opatření v rámci celé monarchie.

V návaznosti na místní lesnické hospodářství pak mladý hraběcí hospodář věnuje velkou pozornost zdokonalování západokrkonoských cest, a to včetně turistických. Už tehdy se dnešní takzvaná Harrachova cesta, vedoucí z Harrachova údolím Mumlavy k Labské boudě a do Špindlerova Mlýna-Bedřichova, stala první krkonoskou turistickou cestou, značenou navíc nejen německy, ale také česky.

„Vědom si významu turistického ruchu, nechal postavit na Žalém roku 1890

Výjimečný „český“ hrabě Jan Harrach se dožil požeňnaného věku 81 let. Ačkoliv zemřel ve Vídni, je pochován v rodinné hrobce v Horní Branné. Místní Pojizerské listy tehdy mj. napsaly, že „odešel šlechtic, který byl z kruhu konzervativní aristokracie téměř jediným, jenž asi nejvíce přiblížil se citům našeho národa a při spravedlnosti své ujímal se v kruzích jemu přístupných dobrých práv našeho národa“.



dřevěnou restauraci a o dva roky později místo nevyhovující železné rozhledny kamennou věž,” čteme o Janu Nepomuku z pera renomovaných historiků. „K hospodářskému a turistickému rozvoji západních Krkonos dále přispěl svými zásluhami na vybudování železniční dráhy z Martinic do Rokytnice nad Jizerou.“

Obecně známý byl i Harrachův vřelý a velmi osobní vztah k centru jeho krkonoského majetku, k již zmíněné Jilemnici. Právě zde nejraději pobýval a svou oblíbenou obec nejrůznějším způsobem vyznamenal a preferoval. ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK  
FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Jan Kopecký:

## **T**RADE NEWS JE ZDROJEM I PRO VELKÉ FIRMY

„Dovolte, abych se s vámi podělil o docela nevhední zážitky, a to v podobě časopisu, který jsem měl možnost v nedávné době nejen vidět, ale dokonce jsem se rozhodl do něj i přispět. A to proto, že je to časopis, který píše otevřeně, nevěnuje se bulváru a jeho námětům je možné věřit. TRADE NEWS je časopis opravdu nejen pro malé a střední podnikatele či živnostníky, jak je uvedeno v podtitulu... Mohou z něj čerpat vědomosti i manažeři velkých průmyslových podniků, neboť většina článků a rozhovorů je autorových ve smyslu prožití toho, o čem autor píše, a ne jen něčeho naučeného nebo vyčteného z jiných pramenů. Kéž by bylo takových publikací více.“

*Ing. Jan Kopecký, CSc., byl deset let velvyslancem ČR v Jižní Americe, a to konkrétně v Argentině, Paraguayi, Peru a Bolívii. Je předsedou České iberoamerické společnosti. Je nositelem sedmi zahraničních státních vyznamenání, například francouzského Řádu akademických palem nebo nejvyššího argentinského státního vyznamenání Řádu Osvoboditele Generála San Martina v hodnosti Velkokříže.*



Martin Ehrenberger:

## **M**AGAZÍN TRADE NEWS NEMÁ HLUCHÁ MÍSTA

„TRADE NEWS přináší zajímavé a užitečné informace od první do poslední stránky. Spojení teritoriálního a odvětvového pohledu v jednom, a ještě podáváno přehlednou a komplexní formou, je nesporným přínosem tohoto časopisu. Nikdo z nás dnes nemá času nazbyt, a proto je přehledné shrnutí informací z různých oblastí vysoce ceněno. Inspirací pro všechny čtenáře jsou pak určitě zkušenosti a obchodní příběhy úspěšných firem a praktické rady. Nic naplat, teorie je pěkná věc, ale až praxe ukazuje skutečné výsledky. Jsme rádi, že mnoho našich klientů patří mezi úspěšné firmy a že mohou říct, že Komerční banka je jejich hrdým partnerem. Totéž platí i o TRADE NEWS.“

*Martin Ehrenberger je manažerem Segmentového řízení – Corporates Komerční banky, a.s.*



Jan Čtvrtník:

## **P**OTĚŠIL MĚ ZÁJEM O PRŮMYSLVÝ DESIGN

„Redaktorkám TRADE NEWS jsem poskytl už několik rozhovorů na téma průmyslového designu a brandingů a jeho implementace do struktury firem. Potěšilo mě, že stejně jako já chápou průmyslový design v celé jeho šíři a nevnímají jako většina redaktorů design pouze ‚lifestylově‘. Profesionálně vedený rozhovor se snahou dostat se k podstatě problému pak pomohl formulovat zajímavé články, které výrobcům poskytnou vodítko v orientaci v základní problematice užití průmyslového designu. TRADE NEWS vnímá průmyslový design jako důležitý marketingový nástroj, jenž může být zásadní troškou na misce vah při rozhodování o koupi. Je totiž důležité, aby odborná veřejnost vnímala průmyslový design správně a dokázala jej vhodně využít. K tomu TRADE NEWS svými články bezpochyby přispívá.“

*MgA. a Mgr. Jan Čtvrtník je jedním z významných českých průmyslových designérů. Je držitelem řady ocenění Dobrý a Vynikající design udělovaných mezinárodní porotou v soutěži organizované Design centrem ČR.*

## Připravujeme

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

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

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Fotobanka**

Isifa Image Servis

**Distribuce**

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

**Tisk**

Akotext s.r.o.

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

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)



Foto: Thinkstock

Současný svět je nejen propojený, ale především bezprecedentně ekonomicky vzájemně závislý. Nerespektování této skutečnosti mohou české firmy i jejich zahraniční partneři neblaze pocítit během svých slibně se rozvíjejících aktivit se zeměmi Společenství nezávislých států. Příští číslo proto věnujeme různým aspektům této spolupráce.



Foto: PAVEL HOREJŠÍ

S Karlem Havlíčkem, předsedou AMSP ČR, děkanem Fakulty ekonomických studií VŠFS a vůdčí osobností investiční skupiny SINDAT, budeme hovořit nejen o záměrech asociace a jejím rostoucím vlivu, ale také o ukrajinské krizi i obchodování se zeměmi SNS.



Foto: Kovosvit MAS

Tradiční český výrobce Kovosvit MAS se v posledních dvou letech stal lídrem v segmentu multifunkčních a pětiosých obráběcích strojů v ČR a jedním ze šesti společností, které tyto špičkové technologie vyvíjejí a dodávají na evropské a asijské trhy. Padesát procent jeho exportu směřuje do Ruska. V roce 2012 založili Jihočeši dceřinou společností MTE KOVOSVIT MAS v ruském Azově.

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

