

TRADE NEWS

1 / 2014

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

ÍRÁN JE POSLEDNÍ VELKÁ ŠANCE
ZÁPADU NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

IZRAELSKÉHO PODNIKATELE
ZFORMOVAL BOJ O PŘEŽITÍ

Z CASABLANKY ROSTE
MALÁ DUBAJ

SAE: NÁROČNÉ, KONZERVATIVNÍ A EXPONOVANÉ



CzechLink



**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 nebo na e-mailové adrese czechlink@czechinvest.org.



Vážení čtenáři,

také máte pocit, že tvrzení o podpoře malých a středních podniků je jedno velké klišé? Ne snad proto, že by si tato skupina firem nezasloužila pozornost, ale čistě z faktu, že ani ten největší ekonomický čaroděj by nedokázal uspokojit 99 procent podnikatelů v zemi. Do této skupiny totiž můžeme zařadit kominika, exportní firmu s obratem jedné miliardy, začínajícího podnikatele v oblasti biotechnologií nebo například poradenskou firmu s dvěma stovkami zaměstnanců.

Přesto není týden, kdy by se nás novináři neptali na největší trable malých a středních firem, a není měsíce, aby nějaké podnikatelské sdružení nevydalo prohlášení s receptem, jak zvýšit konkurenceschopnost MSP. Píše se ale rok 2014, a nechceme-li skonat na funkcionářských mohylách, musíme zcela změnit režim prosazování zájmů skupiny firem, která generuje téměř 40 procent tuzemského HDP.

Prvním milníkem se stal rok 2013, kdy jsme vytvořili samostatnou platformu pro začínající podnikatele nazvanou Svou cestou. Postupně přibíráme všechny jedince i sdružení, které se o tento segment zajímají, a vytváříme jim kultivované zázemí. Těší nás, že prakticky každý den objevujeme nové, neokoukané tváře, které nezajímají ani prohlášení vlády ani kroky ČNB, ale které se sebedovědomě pohybují v Evropě tak jako moje generace před čtvrt stoletím v jižních Čechách. Netřeba snad připomínat, že musí být prvořadým zájmem státu udržet je na tuzemských dvorcích. Pokud nám utečou dělat kariéru do zahraničí, můžeme začít přemýšlet již jen o tom, komu vlastně slouží naše neplacené vysoké školství.

Druhým rozhodujícím krokem bylo naše rozhodnutí sjednotit tuzemské řemeslo. Od podzimu loňského roku pokorně obcházíme všechny rozhodující chey a zapojujeme je do projektu Fandíme řemeslu. Potkal jsem se tak s neuvěřitelným množstvím poctivých a zručných živnostníků, jejichž životní příběhy by vydaly na samostatnou knihu. To, že dnes nemají řemeslníci odpovídající postavení ve společnosti, je nejen smutnou vizitkou regionálních samospráv, ale i velkým varováním. Pokud nepochopíme, že jejich role přechází z ekonomické roviny do polohy sociální, spočívající v rozvoji regionální infrastruktury, může nám v určité době začít téct do bot. Klempíře totiž čínským importem nenahradíme. Těší nás, že se nám podařilo rozhodující chey zastřešit a začínáme dobývat kopec, na jehož vrcholu bude změna živnostenského zákona a posílení pozice tradičního řemesla.

Pokud k tomu připočteme dlouholetý pilíř naší asociace, středně velké zaměstnavatele, kterým připravujeme exportní, inovační, legislativní nebo například grantovou podporu, můžeme konstatovat, že se nám podařilo vybudovat solidní základ pro účinnou podporu napříč rozhodujícími skupinami malých a středních firem. Protože ale nežijeme ve vzduchoprázdnu a chtít nechtě musíme respektovat i evropské mechanismy, musí další krok směřující k účelné podpoře respektovat i evropské směrnice zaměřené na SME. Ve spolupráci s ministerstvem průmyslu a obchodu jsme tedy překloupili rozhodující dokument EU, tzv. Small Business Act, do uchopitelné podoby a aplikovali jsme budovatelské evropské desatero do konkrétních a praktických kroků jednotlivých rezortů.



Foto: Lenka Hrašová

Výsledkem je stručný jízdní řád podpory MSP obsahující opatření spočítatelná na prstech dvou rukou a uvedená na jednom listu papíru. A pokud se nás kdokoliv zeptá, co je naším cílem v právě probíhajících jednáních se všemi klíčovými ministry, odpověď je jednoduchá. Každý, kdo chce pro tento segment něco udělat, si tato opatření vytesá na úřednický stůl. Nejenže tím pomůže více než milionu podnikatelů, ale při čerpání evropských fondů nedopadneme jako sedláci u Chlumce. A my k tomu dodáváme, že nebudou-li je respektovat, uděláme jim ze života takové peklo, že se jim v něm roztečou ministerské ponožky. Dobrou zprávou je to, že první kolo jednání s novou koalicí nevypadá vůbec beznadějně.

TRADE NEWS bude samozřejmě opět u toho. Přejeme vám společně úspěšné skoro jarní dny a těšíme se na vaše podněty.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



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. 2. 2014

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



12 Rozhovor / Blízký východ
Jan Čuřík: Írán je poslední velká šance Západu na Blízkém východě



16 Objektivem
Bohuslava Šenkýřová: Poodhalte závoje kolébky civilizace



18 Do světa za obchodem / Izrael
Izraelského podnikatele zformoval boj o přežití

22 Profiliga / EcoFuel Laboratories
Možná budeme jednou létat na řasy

24 Profiliga / Pivovar Nymburk
Pavel Benák: Naše pivo se v Izraeli zabydlelo

26 Rozhovor / Blízký východ
Jiří Petrák: Moje firma nikdy nevyhlašovala výběrové řízení

28 Do světa za obchodem / SAE
SAE: náročné, konzervativní a exponované

32 Profiliga / Lasvit
Česká firma hýčkaná pro další generace

38 Rozhovor
Michal Mejstřík: Neznalost pravidel Incoterms může firmy stát miliony

40 Do světa za obchodem / Maroko
Z Casablanky roste malá Dubaj

44 Průvodce pojišťováním exportu / EGAP
Kategorizace zemí aneb Mezinárodní pravidla pojišťování exportu

46 Téma / Stavebnictví
České stavebnictví: nezbyvá než nechat zhasnuto

48 Rozhovor / Doprava
Návrat k železnici aneb Konec nedobrovolné „ruské rulety“?

50 Analýza / Automobilový průmysl
Automobilový průmysl: nejen montovny, ale i výzkum a vývoj

54 Profiliga / Optys
Jan Vícha: I na naše chráněné dokumenty se můžete spolehnout

56 Trendy / Příležitosti
Stárnutí obyvatelstva: příležitost, nebo hrozba?

58 Téma / Výstavy a veletrhy
Veletrhy zůstávají jedním z mála kontaktů s realitou

60 Rozhovor / Výstavy a veletrhy
Josef Friedrich: Člověk se bude stále chtít potkávat s dalšími lidmi

67 Informační technologie
Nové Firmy.cz přinesou podnikatelům výhody

69 Informační technologie
Firmy potřebují rychlý mobilní internet

72 Legendy
Slavná kamenickošenovská Eliáška vybavila křišťálový palác v Orientu





20
LISTŮ

95 g/m² | **A4** formát

Certifikační papír

Papír s ochrannými prvky určený k tisku diplomů, certifikátů, pamětních listů a jiných významných dokumentů.



PRO VŠECHNY TYPY LASEROVÝCH TISKÁREN

Více informací na www.optys.cz E-mail: shop@optys.cz Tel.: 553 777 308

Chráněný dokument



Zabezpečte své dokumenty proti padělání a zneužití pomocí našich produktů:

- *Papíry s ochrannými ceninovými prvky pro tisk vašich dokumentů*
- *Autorizace dokumentů pro znalce, notáře a advokáty personalizovaným hologramem*

Využijte k zabezpečení:

- KUPNÍCH SMLUV
- SMLUV O DÍLO, O PŮJČCE
- DAROVACÍCH, ZÁSTAVNÍCH SMLUV
- NÁJEMNÍCH SMLUV
- MANDÁTNÍCH SMLUV
- STANOV SPOLEČNOSTI
- ZÁVĚTÍ
- OSVĚDČENÍ
- A DALŠÍCH



EURASIA: EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI PRO MSP

ČESKÁ REPUBLIKA, KTERÁ JE PLNOPRÁVNÝM ČLEMEM ORGANIZACE PRO HOSPODÁŘSKOU SPOLUPRÁCI A ROZVOJ (OECD), POPRVÉ V HISTORII ZODPOVÍDÁ ZA SKUTEČNĚ VÝZNAMNÝ PROJEKT A AMSP ČR V NĚM HRAJE PRVNÍ HOUSLE. VE SPOLUPRÁCI S MINISTERSTVEM ZAHRA NIČNÍCH VĚCÍ ČR SE ZAPOJILA DO REALIZACE KLÍČOVÉHO PROGRAMU OECD EURASIA.

Jde o mapování podnikatelského prostředí zemí, které se stále častěji stávají důležitou exportní destinací malých a středních firem. Iniciativa je zaměřena na systematickou pomoc státům sdruženým v uskupeních zemí centrální Asie (Afgánistán, Kazachstán, Kyrgyzstán, Mongolsko, Tádžikistán, Turkmenistán a Uzbekistán) a zemí východní Evropy a Jižního Kavkazu (Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie, Moldávie a Ukrajina). Loni už se uskutečnila monitorovací cesta do Kyrgyzstánu. V programu jde o průzkum a benchmarking vybraných oblastí

podnikání a posouzení ukazatelů konkurenceschopnosti. Veškeré aktivity jsou úzce vztažené k potřebám MSP. Česká republika připravuje hodnocení zejména v oblasti podpory exportu a investic, přičemž letos se bude jednat o Arménii, Ukrajinu a Tádžikistán. Předseda asociace Karel Havlíček k tomu řekl: „V zapojení do programu vidíme velice prestižní a důležitou záležitost, díky níž můžeme tuzemským malým a středním firmám přinést celou řadou unikátních informací z rychle se rozvíjejících a perspektivních trhů.“ ■

INVESTIČNÍ EXPANZE V ČESKU POKRAČUJE

CzechInvest loni zprostředkoval přímé zahraniční a tuzemské investice za bezmála 48 miliard korun, dvakrát více než v roce 2012. Ty pomohou vytvořit přes 10,5 tisíce nových pracovních míst. K nejaktivnějším investorům v České republice patřili v roce 2013 ti domácí nebo zdomácnění, tedy tuzemské pobočky zahraničních

investorů, kteří do země přišli už před nějakou dobou. Jak vyplývá ze statistik agentury CzechInvest, expanze tvořily v roce 2013 více než tři čtvrtiny (78%) z celkového počtu 110 agenturou zprostředkovaných projektů. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

SJEDNOCUJEME ČESKÉ ŘEMESLO

Podpora řemesel má v AMSP ČR velkou prioritu. Asociace se rozhodla, že vytvoří dlouhodobou podporu tomuto klíčovému segmentu živnostníků a přišla s projektem Fandíme řemeslu! Ke své tradičně silné skupině středně velkých firem a skupině mladých podnikatelů (www.svou-cestou.cz) tak připojuje české živnostníky a dokončuje patnáctiletý proces budování nejsilnější platformy hájící zájmy všech segmentů malého a středního byznysu.

„Ve spolupráci s Komerční bankou a profesními cechy vyhledáváme soutěž, v rámci níž budou na konci roku 2014 oceněny nejvýznamnější řemeslné počiny, které významnou měrou přispěly k rozvoji českého řemesla,“ uvádí Eva Svobodová, generální ředitelka AMSP ČR.

Asociace se současně stala partnerem historicky největší tuzemské stálé výstavy Řemesla v pořádku s podtitulem Historie profesních sdružení řemeslníků zaměřené na cechy a řemesla, kterou organizuje Muzeum hl. města Prahy. Bude otevřena 28. května 2014 v zámku ve Ctěnicích. ■



AMSP ČR a advokátní kancelář CHSH Kališ & Partners vás zvou na seminář

TRESTNÍ ODPOVĚDNOST PRÁVNICKÝCH OSOB

aneb Jak se nedostat do problémů se zákonem

Přihlásit se můžete na www.amspcz.cz v Kalendáři akcí. Vstup volný.

Praha 1, hotel Yasmin, Politických vězňů 913/12

4. 3. 2014 (9–12 hod.)



REGISTRAČNÍ POKLADNY? S KANONEM NA KRTKA

Zavedení registračních pokladen nebo jakýchkoli systémů napojených na centrální databázi nemusí přinést kýžený efekt. „Je třeba se oprostit od politických prohlášení, vzít tužku do ruky a dopočítat všechny náklady vzniklé zavedením nového systému a to porovnat s přínosem vyššího výběru daní. Není možné nařídit statisícům živnostníků pořízení nového technického vybavení a současně nevědět, kolik opatření konkrétně přinese,“ podotýká Karel Havlíček, předseda AMSP ČR.

„Za takové rozhodnutí je potom nezbytné nést přímou odpovědnost. Osobně se domnívám, že jdeme s kanonem na krtka. Nejlepší řešení bývají ta nejjednodušší, tedy zesílit kontroly berních úředníků u malých prodejců a hlavní aktivity koncentrovat na velké

organizované skupiny, které stát okrádají o desítky miliard,“ dodává Havlíček.

AMSP ČR chápe, že stát má snahu maximálně zefektivnit výběr daní a omezit krácení DPH. Současně je ale nutné zdůraznit, že drobní živnostníci nejsou hlavními strůjci daňových úniků. Nicméně považuje za korektní diskutovat jak nad analýzou výpadku výběru daní od menších obchodníků, tak nad případnými opatřeními včetně souvisejících nákladů.

„Pokud nás kdokoliv přesvědčí, že efekt bude výrazně vyšší než vstupní náklady a nevznikne tím současně pro velkou část živnostníků finanční zatížení v podobě pořízení nové výpočetní techniky, potom je možné diskutovat nad zavedením nového opatření,“ uzavírá generální ředitelka asociace Eva Svobodová. ■



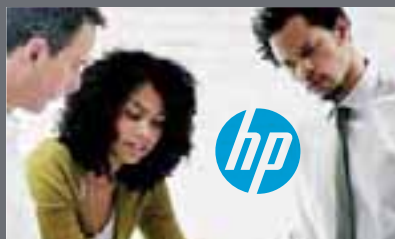
S TÁT PODPOŘÍ ZAMĚSTNANOST V MORAVSKOSLEZSKÉM A ÚSTECKÉM KRAJI

INVESTOŘI MOHOU ZÍSKAT NA JEDNO PRACOVNÍ MÍSTO
VE VYBRANÝCH REGIONECH 200 TISÍC KORUN.

Česká republika má od počátku února nový nástroj, jak přivést investice do pěti okresů nejvíce postižených nezaměstnaností. Investoři, kteří zamíří do Mostu, Bruntálu, Ústí nad Labem, Karviné nebo Chomutova a zažádají o investiční

podídky, dostanou od státu na každé vytvořené pracovní místo 200 namísto dosavadních 50 tisíc korun. Týká se to firm z oblasti zpracovatelského průmyslu, technologických center a center strategických služeb.

V nařízení, na jehož přípravě se podílela ministerstvo průmyslu a obchodu a ministerstvo práce a sociálních věcí, tak vláda ČR uvedla v život návrh agentury CzechInvest. ■



Digitální stopa - motor pro Váš nový byznys!

Komentáře, tipy, inspirace a trendy

Ohlédněte se. Vidíte? To jsou naše digitální stopy. To jsou data celého lidstva, která každé dva roky zdvojnásobíme. Senzory, technologie, které si můžete obléknout, počítače, které rozumí lidem. Průměrná doba trvání konkurenční výhody, po zavedení jakékoli inovace, je 6 až 18 měsíců - nečekejte, přijďte si pro tipy jak na to.

Poslechněte si, jak inovace Hewlett-Packard pomůžou rozvíjet Váš byznys!

Více na amsp.cz/hp-forum-digitalni-stopa, kde se můžete do 31. 3. 2014 také registrovat.

11. dubna 2014 od 10:00 do 13:00, Hotel Angelo Prague (Radlická 3216/1g, 150 00 Praha 5)

Ve spolupráci s AMSP ČR

GURU SVĚTOVÉHO CONTROLLINGU V PRAZE

PÉTER HORVÁTH, NEJVÝZNAMNĚJŠÍ A NEJCITOVANĚJŠÍ EXPERT NA CONTROLLING NA SVĚTĚ, PROFESOR UNIVERSITÄT STUTTGART A AUTOR NEJPRODÁVANĚJŠÍ SVĚTOVÉ OBOROVÉ KNIHY, BUDE MÍT KLÍČOVÝ REFERÁT NA MEZINÁRODNÍ VĚDECKÉ KONFERENCI CONTROLLING V MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNICÍCH – NEJEN O ČÍSLECH, KTEROU 25. DUBNA 2014 POŘÁDÁ NA SVĚ PŮDĚ VYSOKÁ ŠKOLA FINANČNÍ A SPRÁVNÍ V PRAZE.



Renomovaní světoví a tuzemští odborníci controllingu se sejdou na tuzemské finanční akci roku, aby popsali nejnovější trendy i samotnou roli a pojetí controllingu v moderním byznysu.

Změny na světových trzích způsobené globalizací nadnárodních společností, integrací velkých regionů a důsledky světové krize ovlivnily řízení velkých korporací i malých a středních podniků. Nenechte si ujít konferenci, která ukáže, že právě controlling a řízení rizika jako protíváha podnikových vizí, misí a plánů je klíčem k přežití malých a středních firem.

Vedle Pétera Horvátha a mnoha dalších zahraničních a tuzemských kapacit vystoupí s další přednáškou respektovaný Sergey Falko, profesor Státní technické univerzity v Moskvě a předseda Asociace controllingu RF. Během akce se bude křtít kniha děkana Fakulty ekonomických studií VŠFS a předsedy Asociace malých a středních podniků ČR Karla Havlíčka Small Business. Management and Controlling.

Jednacím jazykem je angličtina a ruština.

Více informací a přihlášku naleznete na www.vsfs.cz/controlling. ■



DESET FIREM ZA STO MINUT



S velkým ohlasem se uskutečnilo společné setkání podnikatelů z AMSP ČR se členy Francouzsko-české obchodní komory (FČOK) moderní formou speed business meetingu. Jedná se o metodu, která umožňuje získat nové obchodní kontakty ve velmi krátkém čase. Akce se v únoru v pražském hotelu Barceló zúčastnilo na šedesát podnikatelů.

Každý z nich během deseti desetiminutových schůzek typu one-to-one (jeden na jednoho) získal prostor k prezentaci produktů a služeb firmy, nastínění obchodní nabídky či poptávky a prodiskutování možností budoucí spolupráce. V závěru večera pak setkání pokračovalo neformálně během rautu.

„Přítomní zástupci firem si pochvalovali efektivitu této akce, a tak plánujeme další podobná setkání,“ konstatovala generální ředitelka asociace Eva Svobodová. ■

Inovační fórum pro malé a střední podniky

15. 4. 2014, Brno

Potřebujete změnit náplň podnikání? Chystáte se rozjet nový projekt? Jak řídit změny a nové projekty, jak je financovat, jak inovovat, aby se inovace vyplatila, a jak hledat tržní niku, vám odpoví odborné fórum, které pořádá AMSP ČR.

Přihlásit se můžete na www.ampsp.cz v Kalendáři akcí. Vstup volný.



OSN³⁰⁰ MILIARD PRO ČESKÉ VÝVOZCE

ČESKÉ FIRMY DODÁVAJÍ DO OSN ZBOŽÍ A SLUŽBY JEN ZŘÍDKA. V ROCE 2012 SE HODNOTA TĚCHTO DODÁVEK ROVNALA 14,5 MILIONU USD (TEDY ZHRUBA 290 MILIONŮM Kč). CELKOVĚ VŠAK OSN VČETNĚ 24 SVÝCH AGENTUR NAKUPUJE ZBOŽÍ A SLUŽBY ZA 15 MILIARD USD (300 MLD. Kč).

Dodávky z Česka tvoří z 80% motorová vozidla. Mezi šťastné dodávající firmy patří SVOS, který dodával obrněná vozidla, ÚJV Řež, dodavatel IT služeb, Škoda JS a VOP CZ s technickými dodávkami, sešity a bloky pro UNICEF dodaly Papírny Brno a ÚJP Praha laboratorní vybavení.

CO ZA 300 MILIARD

Mezi hlavní zboží, které OSN potřebuje, patří potraviny, léčiva, vakcíny, automobily, součástky do automobilů, textilie, oblečení, stany, příkrývky, sítka proti komárům, vybavení do nemocnic a laboratoří, počítače, IT vybavení včetně softwaru, paliva, knihy, papír, administrativní potřeby nebo nábytek.

Tato globální organizace však nakupuje i řadu služeb. Jedná se o přepravní služby, stavební práce, architektonické práce, HR, konzultanty, opravu a údržbu budov, dopravu, leasing a nájem, IT služby, finanční a auditní služby, management a consulting.

PROČ DODÁVAT PŘÁVĚ OSN

OSN představuje spolehlivého obchodního partnera. Máte prakticky jisté včasné úhrady za dodané zboží či služby. Obchodní spolupráce s OSN je také dobrou referencí a může přispět k navázání obchodních kontaktů s ostatními

firmami spolupracujícími s danou organizací. A je to také dobrá reklama pro vaši firmu. Oslabená koruna je v tomto případě výhodou.

JAK NA TO

Registrujte se na portálu United Nations Global Marketplace (UNGM) www.ungm.org. Na tomto webu najdete i seznam aktuálních zakázek <https://www.ungm.org/Public/Notice>.

Na UNGM se registrovalo pouze 68 českých firem. Měsíčně se tam registruje 1600 firem z celého světa. Můžete si objednat i upozornění na zakázky, které spadají do vašeho portfolia.

NA KOHO SE OBRÁTIT

Velvyslanectví ČR v Kodani nabízí českým firmám další konzultace v Dánsku, spolupráci při komunikaci s představiteli kodaňských agentur OSN, asistenci při účasti českých firem v tendrových řízeních (například při otevírání nabídek) a logistickou podporu v Dánsku pro představitele českých firem.

Více na: www.mzv.cz/kodan,
e-mail: copenhagen@mzv.cz,
Ing. Miroslav Čančík ■

ZDROJ: ICC ČR



Seminář o dodávkách zboží do systému OSN

Ve dnech 14. až 16. dubna 2014 se v prostorách České národní budovy v New Yorku uskuteční již 11. ročník tradiční konference o obchodování s agenturami OSN a některými dalšími mezinárodními organizacemi nazvaný EU UN-Procurement Seminar.

Rodinné firmy a nová generace

22. 4. 2014, Praha

Nastupuje ve vaší rodinné firmě nová generace? Vaše děti nebo dokonce vnuci? Na workshopu se dozvíte, co je třeba udělat, aby firma byla úspěšná i nadále.

Přihlásit se můžete na www.amspace.cz v Kalendáři akcí. Vstup volný.





ČESKÉ VÝHYBKY MÍŘÍ DO JIŽNÍ AMERIKY

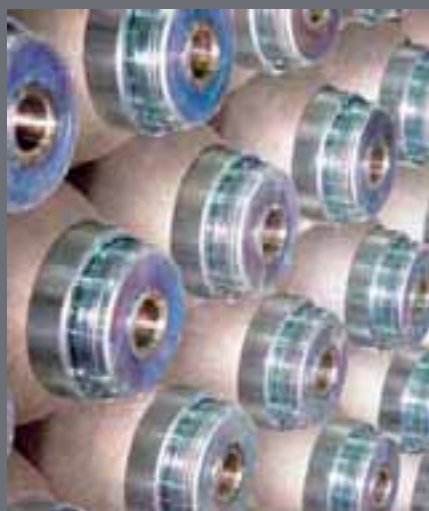
Společnost DT – Výhybkárna a strojírna získala v brazilském Sao Paulu kontrakty na dodávku několika desítek výhybek pro jednu z linek metra za více než sto milionů korun. Na dotaz ČIA to uvedl generální ředitel společnosti Libor Chmelař. Společnost se aktuálně účastní také tendru na dodávku výhybek pro metro v Rio de Janeiru. Prostějovská firma je v Jižní Americe etablovaná také v Argentíně, kam od roku 2004 dodává výhybkové konstrukce pro linku H metra v Buenos Aires. Podle Libora Chmelaře je úspěšná i ve výběrových řízeních pro dodávky důlních výhybek pro Austrálii a Skandinávii.

METROSTAV PŘEDAL CELNÍ TERMINÁL V BĚLORUSKU

Společnost Metrostav dokončila zakázku celního terminálu ve Ščitomiriči u běloruského Minsku. Areál zahrnuje logistické centrum se sklady, administrativní budovu a zázemí. Obchodní náměstek divize 3 Metrostav Karel Volf uvedl, že vzhledem

k perspektivám běloruského stavebního trhu pracuje společnost na nabídkách na další stavební projekty nejen v logistice, ale i na železnici či v oblasti třídění komunálního odpadu.

VÍTKOVICE OPĚT DODÁVAJÍ TLAKOVÉ LAHVE PRO LODNÍ MOTORY



Po dvouleté odmlce způsobené dopadem ekonomické krize v segmentu lodní přepravy začaly Vítkovice Cylinders opět dodávat svému zákazníkovi v Belgii 200litrové tlakové nádoby. Výrobně-technický ředitel Vítkovice Cylinders Pavel Pawlas řekl, že obnovení kontraktů je spojeno s inovací původního výrobku, který je lehčí o téměř 20 kg. Nová technologie výroby zjednodušuje i dopravu a je úspornější. Prvních 25 nádob vyexpedovala ostravská firma v listopadu 2013 do doků v belgickém Gentu, kde se stanou součástí lodních motorů různých mořských plavidel. Dodávky budou pokračovat i letos.

NEPÁLSKÁ GOMA AIR KOUPILA DVA NOVÉ ČESKÉ LETOUNY

Nepálská letecká společnost Goma Air koupila dva nové letouny L-410 vyrobené v ČR společností Aircraft Industries. Motory vyrobila firma GE Aviation. Stroje jsou určené pro náročné lety směřující do vysokohorských oblastí východního Himálaje.

NĚKTEŘÍ POMÁHAJÍ...



...JINÍ BRZDÍ

PERFORMIA
Výrobky naší společnosti

Naučte se rozeznat produktivní od destruktivních.

Pojďte s námi na kávu a zjistěte více.



www.performia.cz

Zavolejte nám na tel: **731 492 016**

JAPONCI INVESTOVALI DO EXPANZE V PROSTĚJOVĚ MILIARDU KORUN

Na konci ledna zahájila česká pobočka japonského výrobce desek pro bezvodý ofsetový tisk Toray Textiles Central Europe výrobu v novém provozu v Prostějově. Investici pomáhala zprostředkovat agentura CzechInvest. Její generální ředitel na slavnostním zahájení konstatoval, že japonští investoři dlouhodobě patří k neaktivnějším zahraničním investorům u nás. Od roku 2000 v Česku s pomocí CzechInvestu investovali přes 106 miliard korun, a pomohli tak vytvořit více než 22 tisíc nových pracovních míst.

EGAP A ČEB PODPOŘÍ EXPORT PSG DO IRÁKU

Dozorčí rady České exportní banky (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) schválily financování a pojištění výstavby jedné ze tří fází projektu paroplynové elektrárny v iráckém Erbilu. Vývozcem je česká společnost PSG, která dodá pro iráckou firmu KAR Power technologii parního cyklu o nominálním výkonu 280 MW. ČEB poskytne financování formou vývozního odběratelského úvěru ve výši 271,37 milionu dolarů (zhruba 5,49 miliardy Kč). Maximální pojistná hodnota celé transakce je pro EGAP téměř 7,5 miliardy Kč.

NAFIGATE OTEVŘEL V ČÍNĚ CENTRUM NA VÝVOJ NANOVLÁKEN

V pekingském Future Technology City zahájilo provoz centrum na vývoj nanovláken GD Nanodec, které vzniklo v rámci projektu česko-čínské

spolupráce. Centrum otevřely společností Nafigate China, dceřiná společnost české firmy Nafigate Corporation, a Guodian Technology Environment Group Corporation Limited, což je high-tech divize energetické firmy China Guodian Corporation. Předseda představenstva Nafigate Corporation Ladislav Mareš uvedl, že centrum bude vyvíjet řady nanovlákných aplikací především pro oblast čištění vody a vzduchu s cílem co nejrychleji je uvést na čínský i celosvětový trh. V rámci centra již probíhají tři konkrétní projekty.

ERA ROZŠÍŘILA SÍŤ POZEMNÍCH STANIC NA LETIŠTI V SINGAPURU

Společnost ERA rozšířila letištní přehledový systém pro letiště Changi International Airport v Singapuru. Firma informovala, že vzhledem k rozvoji letiště a potřebám řízení letového provozu posílila původní síť pozemních stanic MSS o dalších 13 na celkový počet 34.

ŠKODA JS DODÁ ŘÍDICÍ SYSTÉM PRO JADERNÝ REAKTOR VE VÍDNI

Škoda JS uspěla ve výběrovém řízení na dodání nového řídicího systému a pohonů řídicích tyčí pro výzkumný jaderný reaktor ve Vídni. Firma to uvedla s tím, že hodnota zakázky dosahuje necelých 1,5 milionu eur (více než 40,5 mil. Kč).

ČERPADOVÉ SYSTÉMY PRO LENINGRADSKOU JE

Společnost Sigma Group podepsala s akciovou společností Atomenergomaš smlouvu na dodávku čerpadlových

zařízení pro druhou fázi výstavby Leningradské jaderné elektrárny. Marketingový ředitel Sigma Group Miroslav Veselý uvedl, že celková hodnota kontraktu přesahuje 1,8 mil. eur (asi 49,4 mil. Kč).

KOFOLA NA CESTĚ KE ZDRAVÍ



Kofola vstoupila do společnosti Mangaloo. Ta provozuje v České republice stejnojmennou síť 17 barů, které nabízejí vedle čerstvých nápojů například i saláty nebo polévky. Jde již o druhou velkou akvizici Kofoly v segmentu zdravých nápojů. Na konci roku 2012 totiž koupila síť 14 fresh barů UGO. Záhy po akvizici začala Kofola navíc vyrábět vlastní čerstvé ovocné a zeleninové šťávy UGO za použití unikátní technologie vysokého tlaku, tzv. paskalizace, která zachovává barvu a živiny a udržuje šťávu po dobu čtyř týdnů. Po vstupu do společnosti Mangaloo tak Kofola obsluhuje celkem 37 fresh barů a je v tomto segmentu jedničkou na trhu.

ZDROJ: ČIA A CZECHINVEST
FOTO: ARCHIV FIREM



Voucher – Jeden měsíc zdarma

PROFESIONÁLNÍ MANAŽERSKÉ SEKTOROVÉ PŘEHLEDY

Vyberte si z nabídky Vámi preferované oblasti | **odvětví:**

Jak postupovat: Zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz, Předmět: ASOCIACE, Tělo e-mailu: Vámi preferované oblasti

Ekonomika | Politika
Energetika | Strojírenství
Automotive | Výroba

Zdravotnictví | Farmacie
Telekomunikace | IT
Bankovníctví | Pojišťovnictví

Doprava | Logistika
Retail | Zemědělství
Stavebnictví | Development

Investice | Strategie

Objednávejte na helpdesk@cianews.cz, předmět: ASOCIACE

Platnost do 30. 6. 2014

CIA NEWS.CZ



Jan Čuřík

Vystudoval arabistiku na Filozofické fakultě UK v Praze a Blízkovýchodní studia na Institutu politických věd v Paříži. Od roku 2007 působí ve společnosti J&T BANKA, kde má na starosti oblast Blízkého východu a severní Afriky. Externě spolupracuje s Orientálním ústavem AV ČR.

Jan Čuřík:

ÍRÁN JE POSLEDNÍ VELKÁ ŠANCE ZÁPADU NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

STÁTY, KTERÉ JSME DONEDÁVNA POVAŽOVALI ZA RELATIVNĚ SNADNÝ OBCHODNÍ CÍL, MOHOU BRZY ZAŽÍT TAK SILNÉ OTŘESY, ŽE JE POCÍTÍ I NAŠI OBCHODNÍCI A INVESTOŘI. SOUČASNĚ EXISTUJÍ JINÉ, O NICHŽ MÁME V LEPŠÍM PŘÍPADĚ JEN ZKRESLENÉ INFORMACE, JEŽ SE MOHOU BĚHEM PÁR MĚSÍCŮ OCITNOUT NA DRUHÉ STRANĚ BARIKÁDY. O NOVÝCH PŘÍLEŽITOSTECH ČESKÝCH FIREM NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ JSME HOVOŘILI S UZNÁVANÝM ČESKÝM ARABISTOU A ANALYTIKEM JANEM ČUŘÍKEM.

V poslední době se v souvislosti se zmírněním ekonomických sankcí začalo v našich médiích objevovat téma, které bylo léta tabu: Írán. Jak vidíte jeho pozici jako potenciálního obchodního partnera?

Jako poslední velkou šanci Západu na Blízkém východě. Myslím, že euroatlantický svět se brzy vrátí k více než třicet let staré myšlence, že vedle Izraele je právě Írán v této oblasti jeho nejlogičtější partnerem. Do určité míry dokonce atraktivnější než Turecko.

To je odvážné tvrzení. Co vás k němu vede?

Jsem si vědom toho, že to může být tak trochu zbožným a předčasným přáním, ale jedna z hlavních příčin chronické nestability Blízkého východu je právě to, že strategicky nejvýznamnější stát oblasti, disponující rozsáhlými zdroji fosilních paliv a osmdesátimilionovou populací, není integrován do politických, ekonomických a finančních vazeb, které oblast Blízkého východu spojují s industrializovaným Severem.

POLITIKA A EKONOMIKA JSOU DVĚ STRANY JEDNÉ MINCE

Kde se obchoduje, tam se neválčí. Před časem jste napsal, že cesta do Damašku nevede přes Moskvu a Washington, ale Teherán a Ankaru. Proč?

Protože Turecka a Íranu se na rozdíl od USA a Ruska pokračující rozpad syrského státu dotýká velmi hmatatelně. Hlavní ekonomická centra nové turecké prosperity, velká města v jižní a jihovýchodní Anatolii, nejsou tak vzdálena syrským hranicím. Pokud se konflikt

SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY
MÁJÍ PO KALIFORNII
DRUHOU NEJVĚTŠÍ
ÍRÁNSKOU KOMUNITU
NA SVĚTĚ.

bude vyvíjet dále tím směrem, kterým se vyvíjí, mohou se v roce 2014 stát cílem násilných útoků, jejichž dopad ještě více nabourá legitimitu vlády AKP a následně poškodí běh turecké ekonomiky.

V Íranu se podpora damašského režimu promítá do vztahů mezi společnostmi a vládou z opačné strany. Íránci věří, že jejich vláda jednu ze stran tragické syrské války financuje mnohem většími částkami, než tomu pravděpodobně je. Ptají se pak, proč máme financovat tento vzdálený příběh, když Írán sám zápasí s ekonomickou situací, která je daleko od optimálního stavu. Cesta do Damašku vede přes Ankaru a Teherán, protože oba státy syrský příběh bolí. Mají tak důvod usilovat

přínejmenším o takové pokračování syrského konfliktu, které nebude otevřenou válkou.

Česká republika zařadila Turecko mezi své prioritní obchodní partnery a řada firem tam orientovala své exportní aktivity. Mají se exportéři obávat o své investice?

Ne, to ne. Ale myslím si, že by si jednoduše měli být vědomi všech úskalí a nepodléhat v prostoru jižního a východního Středomoří žádným růžovým scénářům. Turecko se v závěru roku 2013 vydalo cestou, jejíž konec se dnes ztrácí v nedohlednu. Silné kurzové výkyvy a pád devizových rezerv na straně jedné nebo výrazný odliv kapitálu na straně druhé jsou jen dva z aktuálních makroekonomických problémů, kterým turecká centrální banka a vláda čelí. V kombinaci s brutální válkou v přímém sousedství a druhým konfliktem šířícím se blízko Ukrajinou je turecká politika nulových problémů s okolím mrtvá. A stejně tak je na místě položit si otázku, do jaké míry je udržitelný nárůst ekonomické prosperity, kterého jsme v Turecku byli svědky zhruba mezi lety 2002–2012.

Když jste se v souvislosti se Sýrií zmínil o drolení Erdoganovy ekonomické koncepce, myslel jste tím jen zahraniční obchod?

Nemyslel. Paradoxně turecká obchodní výměna s arabskými zeměmi Blízkého

východu od roku 2011 nijak nestagnuje, samozřejmě s výjimkou Sýrie. I v tom neuvěřitelně rozbořeném moři arabských intifád si udržela svou dynamiku, ve vztahu ke státům Perského zálivu strmě roste. Zmínila jste, že tam, kde se obchoduje, se neválčí. Nejsem si tím jistý. Ta věta se dá taky postavit úplně naopak a říct, že tam, kde se válčí, se bohužel obchoduje o to čileji. Syrsko-turecké pohraničí, celá 800 kilometrů dlouhá hranice, se za poslední dva roky proměnilo v obrovskou zónu válečné ekonomiky, kde se k rychlým ziskům dostávají barvitě postavy z obou stran hranice.

ÍRÁN NENÍ KLDR

Vraťme se k Íránu. Proč by se naše firmy měly na tuto zemi zaměřit?

Uvedu aspoň několik hlavních důvodů. Kvalitní demografie, dokonce lepší, než má Turecko, individualizace mladé generace, společnost na blízkovýchodní poměry bez velkých sociálních rozdílů. Disponuje vzdělanou pracovní silou a zajímavé je, že skoro dvě třetiny absolventů vysokých škol jsou ženy. Na rozdíl od Turecka, kde značnou část managementu tvoří absolventi pozemního stavitelství, na íránském pracovním trhu se pohybuje široké spektrum technických profesí, jako jsou strojaři, chemici a další.

Na Írán se dá vždy dívat dvojitou optikou. Na straně jedné zřejmě žádný stát na světě není ztělesněním tak nedostačitého využití potenciálu svých vlastních lidí, na straně druhé jsou Íránci tak sofistikovaní, že si svou cestu na slunce dokážou najít i v obtížných podmínkách. Je pravdou, že Írán trpí silným odlivem mozků. Každý rok jej opouští zhruba 150 tisíc vysokoškolsky vzdělaných lidí, kteří se bez problémů uchytí

v náročných a dobře placených oborech za hranicemi země. Představme si ten kvalitativní skok v okamžiku, kdy se spo-

ČESKÉ MALÉ A STŘEDNÍ
FIRMY MAJÍ V POSLEDNÍCH
LETECH NA BLÍZKÉM
VÝCHODĚ VĚTŠÍ ŠANCE NEŽ
VELKÉ PODNIKY.

lečenská atmosféra v Íránu uvolní, země se vymaní ze smutné role vyděděnce mezinárodního společenství a mladí Íránci budou více zůstat tam, kde jsou doma.

Na druhé straně období tří desítek válečných let a četných mezinárodních sankcí přinutilo Íránce v řadě oborů rozvíjet vlastní technické know-how, adaptovat se na situaci, kdy byla jejich země vyřazena z mezinárodního finančního systému i investičních a obchodních kanálů. Domnívám se, že na první pohled nezvyklá kombinace dlouholeté izolace, náhlého přístupu k zahraničnímu know-how a nárůstu příjmů z exportu ropy a zemního plynu může v příštích deseti patnácti letech zemi posunout vpřed dramatickým způsobem.

Jak mohl Írán dosáhnout relativně vysokého stupně technického rozvoje, když jeho bankovní a podnikatelský sektor desítky let omezovaly ekonomické sankce?

Představa, že sankce zemi hermeticky uzavřely, není přesná. V 90. letech byl sankční režim, který, zdůrazňuji,

je výsledkem zhrzené lásky mezi Spojenými státy americkými a Íránem, relativně mělký. Nadto si Íránci vždy dokázali najít řadu způsobů, jak jej obcházet. Výsledkem sice je určitá mentalita flikování a věčné improvizace, ale tyto vlastnosti se dají za příhodných podmínek využít i pozitivně. Významnou roli v celém příběhu také sehrál emirát Dubaj, který by ve své současné podobě nikdy nemohl existovat, nebýt embargo Íránu.

Co spojuje Dubaj s Íránem?

V prvé řadě společná historie. První rodiny obchodníků z jižní Persie se v Dubaji začaly usazovat již okolo roku 1910, aby se vyhnuly celním bariérám chránícím Persii a její tradiční řemesla před dopadem masových dovozů průmyslového zboží z Evropy. Zejména po roce 1930 sem perští obchodníci unikali před daňovou správou. Dubaj se tak mezi lety 1910–1930 proměnil v off-shore zázemí Persie. Tuto úlohu sehrává dosud. Registruje se tu kolem sedmi tisíc více či méně funkčních firem s íránskými majiteli. Spojené arabské emiráty mají po Kalifornii druhou největší íránskou komunitu na světě. Žije v ní skoro půl milionu lidí. A myslím si, že ani odbourání sankcí roli Dubaje jako íránského Hongkongu nezmění, ale naopak.

PŘESTAŇME SE BÁT, ŽE JDEME PROTI PROUDU

Ekonomické sankce sice vyhlásily Spojené státy, ale mezinárodní komunita je do značné míry respektovala. Malý hráč jako Česká republika přece nemohl jít proti proudu?

Nemá smysl se vracet zpět. Česká zahraniční politika vůči Blízkému východu a konkrétní rozhodnutí jsou taková, jaká jsou. Tvrdím pouze, že se situace od léta minulého roku velmi rychle mění. Nerad to říkám, ale díky určitému sklonu k provinčnosti a technokratickému přístupu by Češi mohli během krátké doby zjistit, že jim v Íránu ujel vlak. Podnikatelské komunity ve státech, které mají na svém území íránskou komunitu a jsou aktivní – jako Německo, Švédsko, mapují v těchto měsících intenzivně íránský terén, jsou jednoduše připraveny. Na vysokých školách v USA a EU studují běžně mladí Íránci, takže mezi rozvinutými státy OECD a Íránem funguje i tato neformální linka. V ČR je jich podle



ministerstva školství jen něco přes šedesát, zejména na lékařských fakultách.

Ale ve veřejnosti přezívá obava z iránského jaderného programu. Je pro nás tak velkou hrozbou?

Podíval bych se na tuto problematiku z opačného úhlu. Sami víme, jak silné téma je Temelín a jak vážně mohou změny na světovém trhu s uhlím dolehnout na českou energetiku. Írán uvažoval o civilním jaderném programu z velmi pragmatických důvodů již v šedesátých letech. Zvítězila koncepce významně omezit neefektivní spalování fosilních paliv pro vlastní potřebu ve prospěch jejich exportu. Proto se vydal cestou civilního využití jaderné energie. Státy Perského zálivu, konkrétně Spojené arabské emiráty a v budoucnu také Saúdská Arábie, jej v tom ostatně v současnosti následují. Nechci jakkoliv hodnotit vhodnost či nevhodnost jaderné energetiky, ale konkrétně v zemích v okolí Perského zálivu pro její využívání existují významné argumenty.

Na jedné straně se ČR obává studentů, na straně druhé touží po blízkovýchodních investicích. Nepředstavují pro naši bezpečnost větší riziko?

Nejsem si jistý, že po nich touží. Byly by přínosem, ale stojí jim v cestě několik faktorů.

Jakých?

Za prvé se Česká republika spolu s eurozónou a vyspělými státy světa nachází v zóně nízkých úrokových sazeb. Z pohledu očekávané návratnosti kapitálu

nejíme pro investory ze států Perského zálivu příliš zajímavým prostorem. Další otázkou je, zda v Česku v současnosti existují skutečné růstové příběhy a segmenty, do kterých bychom dokázali ekviventně financování z této části světa přitáhnout.

Za druhé v top a středním managementu investičních domů ze států Perského zálivu působí velký počet Britů a Indů. Zejména Britové si ze svých pozic a s důkladnou znalostí prostředí dokážou nasměrovat kapitálové toky do sítě londýnské City. Ani Češi nejsou bez šancí, ale takové obchody se nemohou dělat z Prahy. Musíte být trvale na místě, znát tamější historii a zvyky, účastnit se společenského života a krok za krokem budovat důvěru tamních investorů. České malé a střední firmy mají v posledních letech na Blízkém východě větší šance než velké podniky.

Nabízí se třeba model společného zástupce několika menších tuzemských subjektů, jazykově vybaveného a znalého místního prostředí. Ten by nepřišel na nijak horentní sumu a otevřel by našim firmám dveře u potenciálních partnerů.

A za třetí v Česku probíhají pokusy o akvizice blízkovýchodního kapitálu, ale většina z nich dříve nebo později sklouzne k realitním a developerským projektům. Končí pak nekonkrétním zájmem o nějakou nemovitost a následným rozplynutím se celého příběhu. Je sice pravdou, že blízkovýchodní kapitál je dlouhodobě hodně orientován na realitní projekty, ale situace se v posledních letech mění. Blízkovýchodní

investoři v Německu dobře fungují jako většinou i menšinou akcionáři strojírenských podniků, jejichž produkce následně nachází své uplatnění v zemích světového Jihu.

Takže u nás zatím nemáme nějaký úspěšný případ blízkovýchodní investice?

Nerad mluvím o společnosti, jejíž fungování znám jen zprostředkovaně a ne osobně, ale za zajímavou považuji investici největšího blízkovýchodního „kabeláře“, rodinného egyptského holdingu El Sewedy, který v roce 2010 ovládl ZPA Smart Energy. Egyptský holding působí ve více než 30 zemích světa a jako stoprocentní vlastník ZPA u nás vyrábí elektronické elektroměry, smart meters, zařízení pro automatizované dálkové odečty a řídicí systémy na hromadné dálkové ovládání. Mám pocit, že fungování společného podniku je korektní, hloubku jeho obchodních efektů, věřím, ještě uvidíme.

Dokážou české firmy rychle reagovat na vzniklou poptávku?

Řekl bych, že je to případ od případu. Určitě má mnoho z nich těm blízkovýchodním co nabídnout. Na Blízkém východě operuje velké množství německých a italských malých firem se stále živými vazbami na místní komunity: Íránce, Arabů, Turky – a úspěšně se podílejí na velkých zakázkách soukromých i státních společností. Čechům nic nebrání, aby se k nim připojili. ■

ZA ROZHOVOR PODĚKOVALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV J. ČUŘÍKA



Bohuslava Šenkýřová:

POODHALTE ZÁVOJE KOLÉBKY CIVILIZACE

Objevovat nové exotické světy patří k největším radostem mého života. Máloco se vyrovná pocitu cestovatele na počátku cesty. Leží před ním země ukryté pod závojem tajemství: neznámí lidé, poutavé kultury, nečekaná dobrodružství.

Írán měl v tomto směru pro mne neobyčejnou přitažlivost. Vždyť zahalené jsou nejenom jeho ženy, zahalená staletími je i jeho minulost a jeho obzory často halí pouštní písek. Putovat Íránem znamená odhalovat jeden závoj za druhým. Příroda Íránu vám vezme dech svou strohou krásou pouští a polopouští. V Íránu se tvořily dějiny, je to doslova kolébka civilizace.

Putovat Hedvábnou stezkou, kterou kráčil i Marco Polo, znamená ponořovat se do tajemství věků a nacházet další a další otázky. Kdo byli Elamité, proč shořela Persepolis a pravil vůbec něco Zarathuštra? Odpočinek unavenému poutníku přinese caravanserai. Magická atmosféra oázy odpočinku spřádá kolem vnímavých návštěvníků kouzlo mocnější, než je historie. Interiéry připomínají palác z Tisíce a jedné noci, kde pod černým pouštním nebem plným hvězd noc co noc

zachraňuje Šeherezáda svůj život vyprávěním pohádek svému králi. Oba při tom leží na perských kobercích...

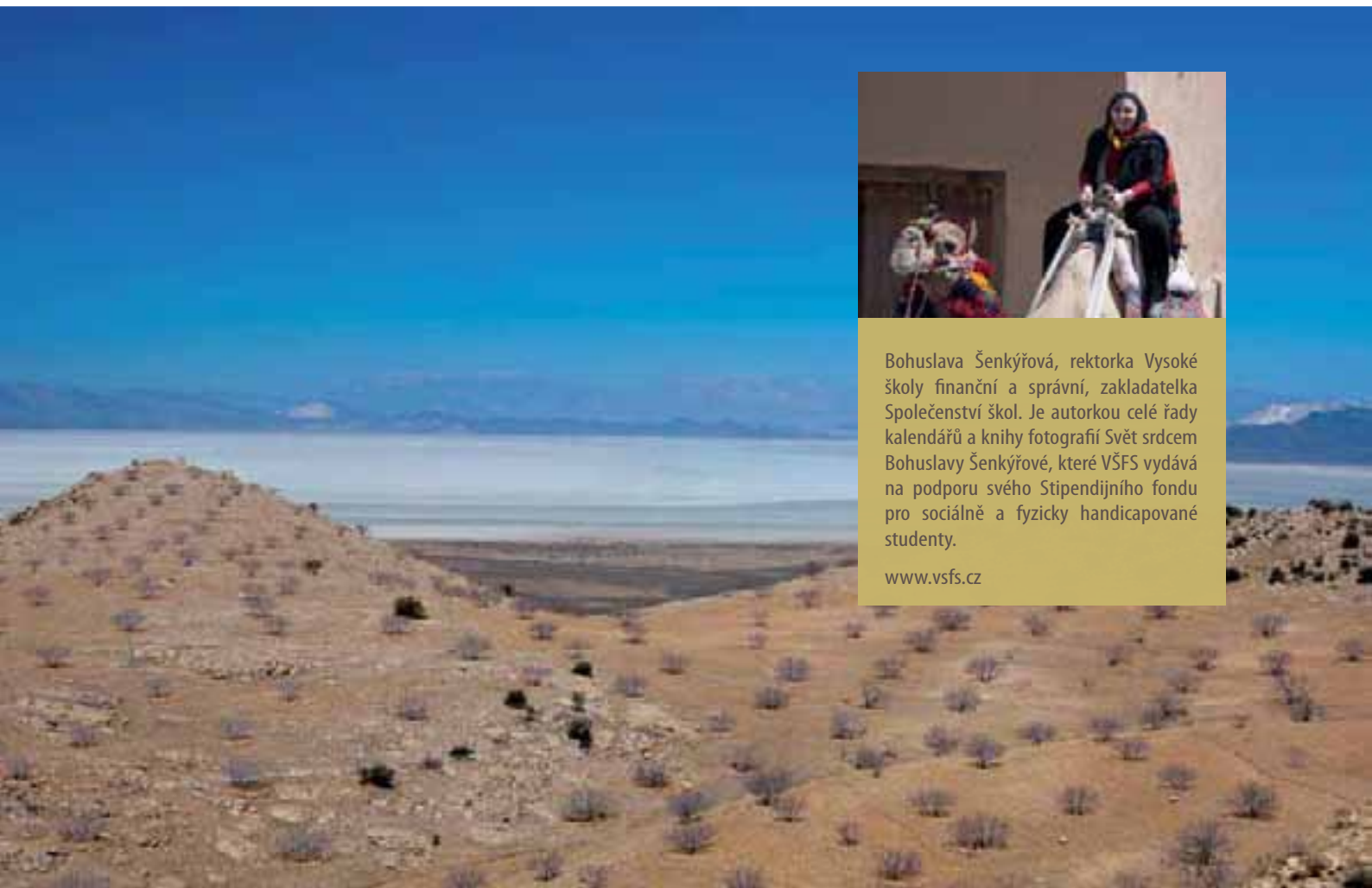
A další ráno máte možnost odhalovat závoje halící duše obyvatel Íránu. Stačí jen nahlédnout a jste překvapeni vlídností jejich přijetí. Československo vzbuzuje vzpomínky a přátelské poklepání po ramenou. Jako ve všech zemích,

kteří ještě nejsou přetíženi civilizací, bývá v úsměvech obyvatel srdečnost.

Írán není země pro každého, přesto vás jeho půvab spoutá. Přijměte moje pozvání a prostřednictvím fotografií vnímejte jeho kouzla! ■

TEXT A FOTO: BOHUSLAVA ŠENKÝŘOVÁ





Bohuslava Šenkýřová, rektorka Vysoké školy finanční a správní, zakladatelka Společenství škol. Je autorkou celé řady kalendářů a knihy fotografií Svět srdcem Bohuslavy Šenkýřové, které VŠFS vydává na podporu svého Stipendijního fondu pro sociálně a fyzicky handicapované studenty.

www.vsfs.cz

ZRAELSKÉHO PODNIKATELE ZFORMOVAL BOJ O PŘEŽITÍ

„KDYŽ IZRAELSKÝ PODNIKATEL DOSTANE NOVÝ NÁPAD, PUSTÍ SE DO JEHO REALIZACE JEŠTĚ TENTO TÝDEN,“ POZNAMENAL JEDEN AMERICKÝ ANALYTIK. IZRAEL VÝBORNĚ ZVLÁDL TECHNIKU TRANSFERU VĚDECKÝCH POZNATKŮ DO VÝROBY A BYZNYSU. NA KAŽDÉM MINISTERSTVU EXISTUJE FUNKCE JAKÉHOSI VĚDCE-ARBITRA, KTERÝ POSUZUJE POTENCIÁL PŘEDKLÁDANÝCH PROJEKTŮ A PŘÍPADNĚ I DOPORUČUJE POSKYTNUTÍ STÁTNÍ FINANČNÍ PODPORY.





Až do vypuknutí hospodářské krize se vzájemný obchod mezi Českou republikou a Izraelem každé dva roky zdvojnásobil. A již předloni překonal miliardu dolarů výrazně ve prospěch ČR. Avšak v oblasti transferu nových technologií a vědeckých poznatků zůstává tato blízkovýchodní země pro Čechy stále nedostupným vzorem.

Každý, kdo navštíví Izrael, si nemůže nevšimnout, že všechny policejní vozy a skoro všechny taxíky jsou české výroby. Kromě tradičních značek jako Škoda Auto, Tatra, Barum Continental, Moravia Steel, Třinecké železárny, Meopta nebo Zentiva se na izraelském trhu v posledních letech již etablovaly i společnosti s „datem narození“ po roce 1989.

V prvé řadě mezi ně patří Y Soft Corporation, globální softwarová společnost se sídlem v Brně (pozn. red.: rozhovor s ředitelem Y Soft najdete v *Trade News* 4/2013). Firma získala věhlas tiskovými řešeními, která snižují náklady na tisk až o sedmdesát procent. Přes Izrael, kam s rozpadem Sovětského svazu emigrovaly statisíce ruských Židů, z nichž mnozí disponují kvalitním technickým vzděláním, si otevřela cestu do Ruska a dokonce i na brazilský trh. Další česká společnost Evolving Systems Consulting, která se zabývá vývojem a výrobou letového softwaru pro vesmírné satelity, dodala v rámci společného projektu bezpilotní letadlo a její

izraelský partner komunikační systém. Projekt najde uplatnění jak ve vojenské oblasti, tak při likvidaci následků přírodních katastrof.

Za aktivní českou obchodní bilancí se však skrývá především export tuzemských průmyslových výrobků a příliv izraelských investic k nám. Přitom špičkové know-how, které vyvíjejí izraelské výzkumníci, nachází široké uplatnění nejen v obranném, ale i civilním sektoru. Kooperace v oblasti aplikovaného výzkumu a výroby bohužel funguje zatím jen v jednotlivých případech. Podle Česko-izraelské obchodní komory však zájem našich firem o spolupráci s izraelskými partnery roste. Mezi nejvyhledávanější patří oblasti informačních a komunikačních technologií, udržitelných a čistých zemědělských a potravinářských technologií, biotechnologií, zdravotnické techniky, nových materiálů, nanotechnologií, kybernetiky nebo robotiky.

TAJEMSTVÍ ÚSPĚCHU BLÍZKOVÝCHODNÍHO DAVIDA

Izrael má v přepočtu na obyvatele největší počet vědeckých objevů a technologických patentů. V množství prostředků vynakládaných na výzkum a vývoj se řadí do světové špičky. Dan Senor a Saul Singer uvádějí ve své knize *Start-up Nation – Příběh izraelského hospodářského zázraku*, že v této

zemi, která je surovinově velmi chudá a od svého vzniku se vlastně stále nachází ve válečném stavu, proudí do nových společností investice rizikového kapitálu 2,5krát víc než v USA a 30krát víc než v Evropě.

S ohledem na mezinárodněpolitickou situaci a svou geografickou polohu musí Izrael vkládat obrovské prostředky do strategického průmyslu, a to nejen obranného. Strategickou záležitostí je také produkce potravin, která v nepříznivých klimatických podmínkách Blízkého východu vyžaduje velmi racionální hospodaření s vodou. Země ►►

Agentura CzechInvest nabízí českým firmám v rámci projektu CzechAccelerator 2011–2014, který se zaměřuje na podporu začínajících firem, pobyt v podnikatelském inkubátoru v Izraeli. Podle jednoho z účastníků, ostravské výzkumné společnosti DAP Services, není pobyt finančně nijak náročný a stačí mít vizi a dobrou znalost angličtiny.

Pomocí může rovněž program Gesher/Most podporující výzkum a vývoj. Jeho úspěšným účastníkem je i společnost EcoFuel Laboratories, která se zabývá zpracováním mořských řas a jejich využitím pro výrobu biopaliv (pozn. red.: více na str. 22–23).



disponuje nejvyspělejším know-how v odvětví závlahových systémů a průmyslové úpravy vody. Zavádění těchto technologií také v okolních státech bylo dosud komplikované z politických důvodů.

VODA. DŮVOD K VÁLCE, NEBO IMPULZ K JEDNÁNÍ?

Říká se, že příští válka bude o vodu. Ale ohrožení suchem a nedostatkem pitné vody je natolik aktuální a závažné, že může někdejší nepřátele spojit. Za příklad může posloužit Mrtvé moře. Za poslední generaci se zmenšilo o třetinu a jeho hladina ročně klesá o metr. Zásobují ho jen deště a řeka Jordán, kterou Izrael, Jordánsko a Palestinská autonomie stále více využívají k zavlažování

a pro potřeby průmyslu a domácností. A to za stálého populačního růstu. Na konci loňského roku proto podepsali reprezentanti všech tří vlád dohodu o výstavbě více než stokilometrového vodovodu z jordánské Akaby na pobřeží Rudého moře do Ammánu. Cestou by se voda upravovala na odsolenou, a částečně by se tak řešil problém nedostatku sladké vody. Zbýlý slaný roztok by se vypouštěl do Mrtvého moře. I když dohoda vyvolala i negativní reakce, ilustruje dobrou vůli odvrátit společnou ekologickou katastrofu. ■

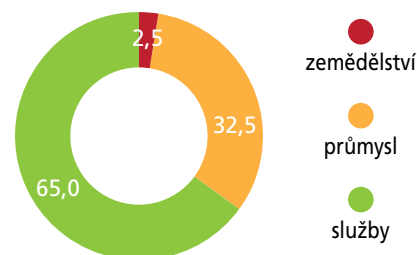
TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: THINKSTOCK

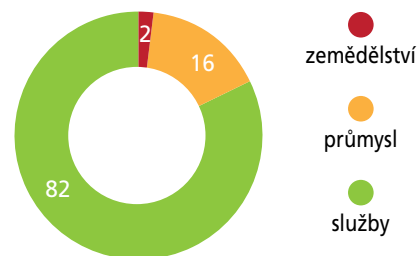
ČLÁNEK VZNIKL NA ZÁKLADĚ POVÍDÁNÍ S POLITICKÝM GEOGRAFEM MICHAEMEM ROMANCOVEM.

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ IZRAELE

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

IZRAELSKÁ LEKCE

Rozloha, počet obyvatel, limitovaný domácí trh a klíčová role zahraničního obchodu. Těmito atributy však podobnost mezi současným Českem a Izraelem končí. Podmínkou přežití pro izraelský stát jsou efektivní obrana, ekonomický výkon a sociální smír. „Pozorovat společnost, jak se zvedá do zbraně, aby se zachránila, bylo neuvěřitelně působivé. U Izraelců jsem spatřoval kvalitu, po níž se v naší civilizaci marně ohlížíme,“ napsal jeden britský novinář ze Sinaje, kde v roce 1973 probíhala jomkipurská válka. Izraelci mají stále na paměti Ben-Gurionovo varování: „Izrael může vyhrát sto bitev, a jeho problém stále nebude vyřešen, kdežto Arabům stačí vyhrát jen jednou, aby byl s námi konec.“

Izraelská společnost je odchovaná étosem „budovat a bránit“ a navyklá tvrdé práci v kibucech. Během povinné vojenské služby si mladí lidé rozšíří kvalifikaci o další obory a vstřebají praktické dovednosti, které pak využijí v civilním životě.

V létě 2011 informovala média o protestech izraelských občanů proti rostoucí společenské nerovnosti a nespravedlnosti. Shromáždění se zúčastnil zhruba každý desátý dospělý – mladí i staří, Židé i Arabové, ženy i muži. Vláda se proto zaměřila na posílení sociální kapitoly rozpočtu, enormně zatěžovaného výdaji na obranu. V zemi, která funguje díky silné motivaci, disciplíně a obětavosti obyvatel, si žádná

administrativa nemůže dovolit narušit pevnou vazbu mezi státem a občanem.

ČR dospěla za dvacet let své existence k celospolečenské shodě jen ve dvou případech: vstupu do NATO a do Evropské unie. O potřebě dlouhodobé vize rozvoje společnosti a špatně fungující státní správě se u nás začalo nahlas hovořit až v souvislosti s osobní zkušeností s dopady finanční a ekonomické krize. V Knesetu je běžně zastoupeno sedm až devět politických stran, které reprezentují nejen Židy, ale i Araby a vysoké procento imigrantů z různých částí světa. Kdyby se nedohodly, ohrožily by národní identitu a důvěru občanů v jejich stát.



Spolehlivý partner českého exportu

- nabízíme pojištění exportních úvěrů, záruk a investic
- podporujeme malé a střední podniky – pojišťujeme pohledávky už od 100 000 Kč
- pomáháme českým exportérům vstoupit na nové trhy
- spolupracujeme se všemi bankami

Exportujete do nových či rizikových teritorií?
Chcete využívat exportní financování?

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „*POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT*“. Jsou určeny vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.

▶ Přihlásit se můžete na www.egap.cz



M OŽNÁ BUDEME JEDNOU LÉTAT NA ŘASY

SPOLEČNOST BOEING JIŽ USKUTEČNILA TESTY, V NICHŽ SE PŘIDÁVAL ŘASOVÝ OLEJ DO KEROSINU. ALE TECHNOLOGIE ZPRACOVÁNÍ ŘAS ZŮSTÁVÁ STÁLE NÁKLADNĚJŠÍ NEŽ ROSTOUCÍ CENA ROPY. JEJÍ ZDOKONALENÍ BY VŠAK MOHLO ČASEM PRODUKCI ŘAS ZLEVNIT. MÍSTO VRTNÝCH VĚŽÍ BY NA NĚKDEJŠÍCH ROPNÝCH POLÍCH PAK MOHLY STÁT BIOREAKTORY.

ČEŠI A IZRAELCI NA JEDNÉ LODI

„Co nás inspirovalo k práci na společném mezinárodním projektu Geshher/Most? Specifické klimatické podmínky a velké plochy nezemědělské půdy v Izraeli stejně jako vysoká profesionální a inovativnost našich izraelských partnerů,“ říká Petr Kaštánek, vědec a ředitel biotechnologické společnosti EcoFuel Laboratories.

Zelené řasy se dají ve velkém pěstovat i u nás, ale daleko vhodnější je

Středomoří. „Izrael je z hlediska klimatu pro takový typ projektu přímo ideální. Zelené řasy se tam pěstují v bioreaktorech, které lze umístit i do pouštních oblastí, a použít třeba mořskou vodu, která je bez úpravy pro zemědělství nevhodná. Je tam teplo, takže kultivační podmínky pro řasy jsou mnohem lepší než u nás,“ dodává Petr Kaštánek.

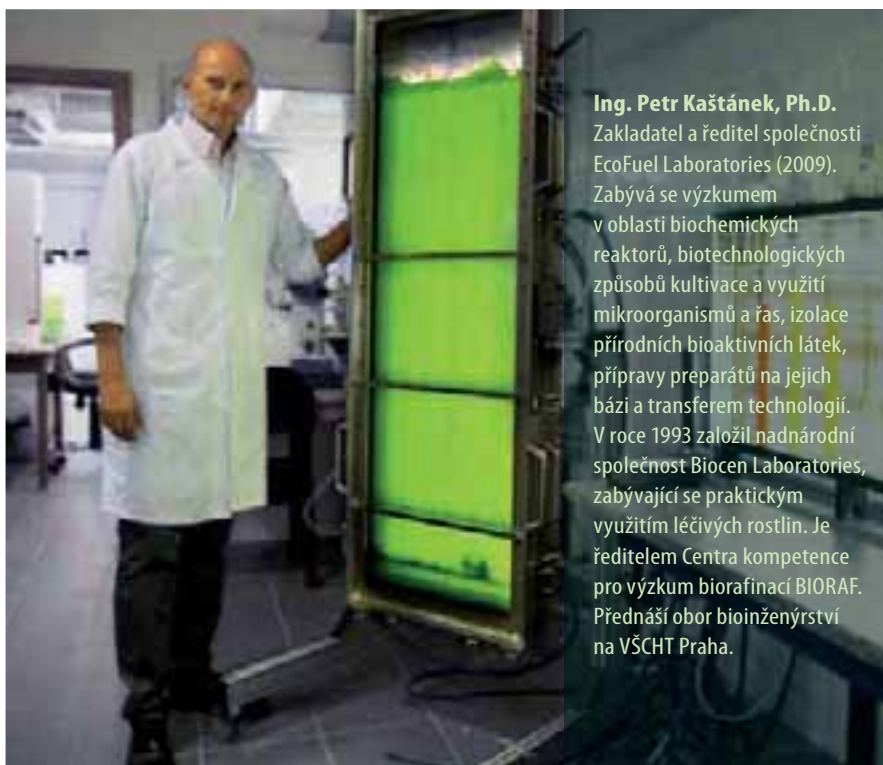
S izraelským partnerem, technologickou společností TransBioDiesel, EcoFuel před třemi lety uspěl ve výběrovém řízení do česko-izraelského programu na podporu výzkumu a vývoje Geshher/Most,

který vyhlásily agentura CzechInvest a MŠMT ČR. „Naše firma spolu s Ústavem chemických procesů AV ČR hledá vhodné postupy sklizně řas a separace oleje z řasové biomasy. Izraelský partner zkoumá, jak pomocí enzymatické transesterifikace vyrobit ze surového vyextrahovaného oleje biopalivo. V současné době již optimalizujeme postupy a procedury, které byly vyvinuty v průběhu prvních dvou let, a předběžně jsme se dohodli na společné licenční strategii při propagaci a budoucí komercializaci výstupů,“ upřesňuje stav prací dvačtyřicetiletý ředitel EcoFuelu a zároveň Centra kompetence pro výzkum biorafinací BIORAF. Náklady na projekt hradí částečně Izrael a Česká republika a z části kooperující společnosti.

Současné technologie produkují tunu řas zhruba za 3000 dolarů. To je asi devětkrát víc, než by bylo třeba, aby se tento druh paliva dokázal uplatnit na trhu. Dnes už řada leteckých společností považuje biopaliva z řas za součást budoucího palivového mixu. V pozemní energetice a dopravě se nějaký alternativní zdroj časem vždycky najde, ale pro letecký průmysl jsou kapalná paliva ve střednědobém horizontu nepostradatelná. Tady by mohly řasové oleje najít rychle uplatnění.

TŘI MOUCHY JEDNOU RANOU

Kromě výroby biopaliv řeší společnost EcoFuel ještě řadu dalších projektů z mikrořas. Vyvíjí a v praxi již testuje inovativní krmiva pro drůbež, dále účinnou kosmetickou látku, která má protistresové a zvlhčující účinky,



Ing. Petr Kaštánek, Ph.D.

Zakladatel a ředitel společnosti EcoFuel Laboratories (2009). Zabývá se výzkumem v oblasti biochemických reaktorů, biotechnologických způsobů kultivace a využití mikroorganismů a řas, izolace přírodních bioaktivních látek, přípravy preparátů na jejich bázi a transferem technologií. V roce 1993 založil nadnárodní společnost Biocen Laboratories, zabývající se praktickým využitím léčivých rostlin. Je ředitelem Centra kompetence pro výzkum biorafinací BIORAF. Přednáší obor bioinženýrství na VŠCHT Praha.



Zelená energie a výživa

Podíl oleje v některých druzích mořských řas může dosáhnout až 50 procent a výtěžky okolo 30 procent jsou udržitelné dlouhodobě. To je mnohem víc než u kterékoliv ze suchozemských rostlin. Řasy také rychleji rostou, svou hmotu dovedou zdvojnásobit za několik hodin. Proto se o nich uvažuje jako o slibném zdroji „zelené energie“. V pokusných bioreaktorech se zatím daří získat z metru krychlového denně až jeden a půl kilogramu sušiny, z níž by bylo možno vyrobit půl kilogramu paliva pro dieselové motory.

Zelené řasy jsou však také cenným zdrojem nekontaminovaného oleje, složením podobného rybímu tuku, antioxidantů, vitamínů a imunostimulačních látek. Kilogram biomasy lze vyprodukovat řádově za stovky až tisíce korun, takže jednogramová tobolka by přišla na 2 až 3 koruny. V porovnání s běžně nabízenými doplňky stravy je to fantastická cena.

a k průmyslovému využití již připravila doplňky stravy pro lidskou výživu, především jako náhradu rybiho tuku.

„Úzce spolupracujeme s několika vědeckými institucemi, například v rámci centra BIORAF s Ústavem chemických procesů AV ČR, Botanickým ústavem AV a VŠCHT Praha a třemi podnikatelskými subjekty: strojírenskou firmou, jež nám dodává přístroje, holdingem zemědělské prvovýroby, který naše výstupy ověřuje a využívá při krmení hospodářských

zvířat, a s bioplynovou stanicí, producentem oxidu uhličitého, který řasy konzumují.

V průběhu letošního a příštího roku chceme zprovoznit model průmyslového integrovaného systému, v němž bioreaktor, respektive průmyslová pěstírna, bude propojena s bioplynovou stanicí a s chovem hospodářských zvířat. Z bioplynové stanice se bude využívat tzv. fugát, odpad z anaerobního zpracování, jako zdroj živin pro řasy a odpadní teplo z kogeneračních jednotek, v nichž se bioplyn spaluje. Vyprodukované řasy se budou přidávat jako aditiva do krmných směsí. Po ověření v demonstračním průmyslovém provozu by bylo možné tento model aplikovat na zemědělské podniky kdekoli na světě.“

JE LIBO OMEGA MASO NEBO OMEGA VEJCE?

„Zavedení každého objevu do praxe je vždy podmíněno finančními náklady. Proto souběžně s biologickým výzkumem řešíme otázku zefektivnění ekonomiky procesů. Řasy jsou zředěná suspenze obsahující několik, maximálně však desítky gramů biomasy na litr vody, z níž je musíme vyseparovat, zahustit, odvodnit, vysušit a extrahovat. To jsou ekonomicky náročné kroky, a proto hledáme způsoby, jak celý

proces zefektivnit, zlevnit a zjednodušit. Řasy mají asi dvacetkrát vyšší výnosnost z hektaru než ostatní plodiny. Víze, že by se mohly pěstovat s využitím mořské vody v pouštních oblastech, nekonkurovat podmínkami pěstování potravinám, zachytávat oxid uhličitý, využívat odpadní látky z bioplynových stanic a dokonce časem produkovat i biopalivo, je velice lákavá,“ vysvětluje Petr Kašťánek.

V příštích asi dvou letech zavede EcoFuel na trh optimalizovaný postup kultivace a zpracování nového produkčního kmene mikrořasy. Ten ve své biomase obsahuje vysoké množství nutričně a farmaceuticky žádaných omega-3 mastných kyselin. Cílem výzkumu je co nejekonomičtěji výroba biomasy a současně separace na olej a zbytkovou část, obsahující velké množství proteinů, biosacharidů a sacharidů. Tento odtučněný materiál se bude využívat jako krmivo pro hospodářská zvířata. Dosavadní krmné testy na experimentální skupině nosnic a kuřat předběžně prokazují, že přidáváním řas do krmiva se snižuje mortalita v chovech a zvyšuje konverze krmiva, což je ve velkých objemech velice zajímavé. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PETRA KAŠTÁNKA A THINKSTOCK

EcoFuel Laboratories

Biotechnologická společnost, která se specializuje na celý řetězec výzkumu a využití mikroskopických řas pro produkci bioaktivních látek s vysokou přidanou hodnotou, krmiv a biopaliv. Vyvíjí a uvádí na trh účinné přírodní produkty pro farmaceutický, kosmetický a potravinářský průmysl, krmiva či biopaliva 3. generace. Vyvíjí speciální mikrořasy, které pomáhají recyklovat živiny a přeměňovat skleníkový plyn na biopaliva a žádané produkty s vysokou přidanou hodnotou.

Pavel Benák:

NAŠE PIVO SE V IZRAELI ZABYDLELO

„KONKURENČNÍ VÝHODOU PRO EXPORT DO IZRAELE JE, ŽE MÁ NAŠE PIVO KOŠER CERTIFIKÁT. PŘED ŠESTI LETY NÁM HO UDĚLIL IZRAELSKÝ RABÍN MENACHEM KALCHEIM, JEDEN ZE DVOU VYSOKÝCH ÚŘEDNÍKŮ, KTEŘÍ MAJÍ OPRÁVNĚNÍ V EVROPĚ UDÍLET TATO OSVĚDČENÍ,“ ŘÍKÁ MAJITEL A ŘEDITEL SPOLEČNOSTI PIVOVAR NYMBURK PAVEL BENÁK.



Pavel Benák
ředitel společnosti Pivovar Nymburk

„Předtím jsme však museli částečně upravit technologické postupy. České pivo má působením kyslíčnicku uhličitého ostřejší chuť a Izraelcům nekonvenovala. Proto vyvinuli plyn podle vlastní receptury a my jim ho do piva přidáváme. Při výrobě je třeba dodržovat požadavky kašrutu, židovského souboru pravidel hygienického způsobu stravování. Další podmínkou související s jejich vírou je doba, kdy se musí zasít ječmen, z něhož se vyrábí slad. Výsev se musí stihnout ještě před židovským svátkem jara, takzvaným Pesachem,“ vysvětluje ředitel.

HRBALOVU LEŽÁKU PŘÍŠLI NA CHUŤ I V TEL AVIVU

Speciální pivo Nitro Lager Beer, které pivovar dodává do sítě košer obchodů a restaurací od května 2007, je oproti prémiovému ležáku, vyráběnému v Nymburku pro ostatní teritoria, silnější, obsahuje 5,5% alkoholu, má střední říz a velmi jemnou hořkost. V současné době míří jak k izraelským zákazníkům, tak do USA a Kanady.

Pivní trh v Izraeli je poměrně koncentrovaný. Ovládají ho dva domácí dominantní hráči, společnosti Tempo a CBC Group s licenčně vařenými pivy jako Carlsberg a Heineken. Z místních značek je to například Goldstar, tmavý ležák tzv. mnichovského typu, Maccabi nebo produkce mikropivovarů. V Izraeli se obecně pije mnohem střídměji než v České republice. Na hlavu a rok tam připadá sedmnáct litrů zlatého moku. Výjimku představují imigranti z bývalého Sovětského svazu, kteří mají mnohdy k alkoholu často velmi pozitivní vztah. Opilce však v ulicích potkáte málo.

POSTŘIŽINSKÁ TRADICE OVĚNČENÁ VAVŘÍNY

V posledních patnácti letech je však pivo v Izraeli na vzestupu. K původním dvěma izraelským značkám přibýly více než dvě desítky izraelských piv a také řada významných světových značek. Izraelští zákazníci rádi zkoušejí různé druhy i chutě. Vzhledem k místním podmínkám patří mezi nejvyhledávanější

Pivovar Nymburk, spol. s r. o.

V místním pivovaru se pivo vaří již od předminulého století. Zajímavostí je, že tu vyrůstal slavný spisovatel Bohumil Hrabal, jehož otec zde po dlouhá léta vykonával funkci správce. Proslulou knihou *Postřižiny* není třeba představovat.

Jako samostatná firma působí od roku 2000, kdy ho od skupiny Pivovary Bohemia Praha odkoupil její obchodní ředitel Pavel Benák. Někdy v té době se zrodil nový název *Postřižinské pivo*. Legendární nápoj, který nese na etiketě portrét Bohumila Hrabala, jde zhruba ze 75 procent na tuzemský trh a zbytek míří do více než patnácti zemí světa. Pivovar vyprodukoval v roce 2013 téměř 163 tisíc hektolitrů piva, o 19% více než v roce 2012. Většina piva míří na domácí trh, export vzrostl o 5%.

Zdejší piva jsou nositeli řady prestižních ocenění. Například loni na výstavě *Země živitelka* byl jako nejlepší v soutěži *Pivní speciál roku* v kategorii *Světlé speciály* vyhlášen *Sváteční speciál* a na druhém místě se umístil též *postřižinský Bogan*. V rámci soutěže *Pivo České republiky* získala 2. místo v kategorii *Světlé výčepní pivo* *Pepinova desítk*. Nealkoholické pivo *Střízlík* potvrdilo své vítězství v soutěži *České pivo* v kategorii *Nealkoholická piva*. A letos získala v *Táboře Zlatou pivní pečeť piva* *Něžný Barbar* a *Bogan* a *Bronzovou pivní pečeť* *Nefiltrovaný ležák*.

Petr Zajíc
náměstek ředitele
Korporátní divize
Severovýchod, KB



Spolupráce naší banky s Pivovarem Nymburk se datuje od doby privatizace Pivovarů Bohemia. Současný vlastník nabytí pivovar v době, kdy bylo potřeba provést poměrně zásadní modernizaci, aby udržel své postavení na trhu. Postupnými kroky se podařilo opravit nemovitosti a zlepšit technologické vybavení, čímž se podstatně zvýšila kvalita vyráběného piva, a tím i jeho úspěšnost na trhu.

Je mi potěšením, že u všech zásadních investičních záměrů nymburského pivovaru stála Komerční banka jako finanční partner a podílela se na jeho rozvoji.



evropské ležáky a rychle stoupá obliba tmavých karamelových piv.

Úspěch za hranicemi České republiky slaví také další postřižinská piva. V roce 2011 začala pronikat do Číny a na Slovensko. Na jaře 2012 si z Nymburka objednal regionální dánský řetězec 800 hektolitrů tmavého a světlého ležáku. Největší dodávky šly ale do Ruska, Německa, Francie, Švédska, Maďarska, Polska, Itálie a Finska. Nově se pivo z Nymburka objevilo v obchodních sítích zemí bývalé Jugoslávie, v Rumunsku a Bulharsku.

V TĚŽKÝCH CHVÍLÍCH POMOHLA KOMERČNÍ BANKA

Firmě se však takto nedařilo vždycky. Před změnou majitele v roce 2000 nebyla situace nymburského pivovaru vůbec růžová. Propadal se prodej a tradiční restaurace ve středočeském regionu upřednostňovaly silnější pivní značky. Rozložilo se téměř celé výrobní oddělení, takže Pavlu Benákoví nezbylo nic jiného, než postavit tým znovu. „Skoro čtyři roky trvalo, než jsme pivovar stabilizovali. Půldruhého roku jsme sháněli půjčku, kterou jsme pak pět let spláceli. Pomohla nám Komerční banka,“ vzpomíná na chvíle odhodlání i občasných vnitřních pochybností.

„Již od roku 2004 jsme se mohli pustit i do větších investic, postupně obměnit strojní vybavení a zlepšit technologie. Pořád vaříme pivo klasickou technologií na dva rmuty a máme rozdělené kvašení



a dokvašování,“ vysvětluje pivovarník. Odborníci klasický přístup oceňují. Francinův ležák, jedna z neznámějších značek postřižinského piva, získal první místo v prémiové kategorii v soutěži *Pivo České republiky*. A z mnoha dalších vavřínů uvedme alespoň ty nejčerstvější: *Zlatou pivní pečeť 2014* získala v *Táboře piva* *Něžný Barbar* a *Bogan* a *bronzovou Nefiltrovaný ležák*.

V roce 2011 firma kompletně inovovala sady etiket na všech druzích lahvového piva a předloni zakoupila a uvedla do provozu také nový etiketovací stroj. „Ten je modernější a výkonnější. Dokáže aplikovat jiné typy etiket i na jiné druhy lahví. Těto funkce využíváme zejména při přípravě dodávek pro export, které, jak doufáme, stále porostou,“ vysvětluje ředitel pivovaru. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PIVOVARU NYMBURK, KB, THINKSTOCK

Jiří Petrák:

M OJE FIRMA NIKDY NEVYHLAŠOVALA VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ

STAVEBNÍ INŽENÝR JIŘÍ PETRÁK PRACOVAL ŘADU LET NA STŘEDNÍM VÝCHODĚ VE SLUŽBÁCH ČESKÝCH I NADNÁRODNÍCH FIREM A JAKO EXPERT MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍ. TVRDÍ, ŽE ABSOLVENTI OBORU STAVEBNÍ INŽENÝRSTVÍ ČVUT MĚLI A MAJÍ VE SVĚTĚ VYNIKAJÍCÍ RENOMÉ A NADNÁRODNÍ SPOLEČNOSTI SE O NĚ VELMI ZAJÍMAJÍ. NEDOSTATKY PŘI BUDOVÁNÍ INFRASTRUKTURY V ČESKU SPOČÍVAJÍ PŘEDEVŠÍM V NEKONCEPCNOSTI PŘÍPRAVY A NEKVALITĚ PŘI REALIZACÍCH.

Ing. Jiří Petrák absolvoval Fakultu stavební ČVUT v Praze, obor inženýrské stavby – mosty. Jedenáct let působil jako projektant, v 80. letech se podílel na řízení a supervizi velkých dopravních staveb v Iráku. V roce 1989 nastoupil v Británii do projekční a konzultantské společnosti Mott MacDonald s celosvětovou působností. O tři roky později založil Mott MacDonald Praha, se kterou pracoval na stovkách projektů v Čechách i v zahraničí. Po odchodu do důchodu v roce 2012 rozvíjí činnosti v Království Saúdské Arábie. V SAE založil se svými partnery z Rakouska a Dubaje poradenskou společnost ALMAHER CONSULTING, v níž působí jako ředitel. V Čechách více než rok spolupracuje s majitelem Student Agency Radimem Jančurou a je předsedou správní rady nadačního fondu Stínové ŘSD, který usiluje o nápravu poměrů v dopravním stavitelství u nás. Je mimo jiné spoluautorem projektu nového pražského městského mostu v Troji. Se svou firmou Mott MacDonald Praha také vypracoval koncepci opravy Karlova mostu a řídil tým, který dozoroval jeho nedávnou rekonstrukci.



ČR se považuje za kulturní zemi a podnikatelské prostředí je ošetřeno obsáhlou legislativou. Přesto si dnes asi nikdo netroufne uzavřít obchod jen stiskem ruky. Jaké máte zkušenosti s arabskými obchodními partnery?

Musíte si získat jejich důvěru, přesvědčit je o upřímnosti svého jednání, a to trvá léta. Ale dohody respektují. S partnery si věříme a držíme slovo. Jako člen

Inženýrské společnosti UAE jsem se přesvědčil, že takové zvyklosti jsou v tomto prostředí běžné. Ostatně, kdo nechce držet slovo, tomu nebude svatá ani sebesofistikovanější smlouva.

Společnost Mott MacDonald ČR, kterou jsem pomáhal založit a osmnáct let vedl, nikdy nevyhlašovala výběrová řízení. Buď o někom vím, že je dobrý a spolehlivý,

věřím mu a pak si od něho vezmu práci a dám mu slušnou odměnu. Kdybych si totiž vybral nejlevnějšího dodavatele, pravděpodobně by mi to přineslo jen komplikace a časem bych svůj byznys poškodil. Dobré obchody jsou založeny na důvěře a oboustranné výhodnosti. Na ní fungovala celá první republika. Největší prostor pro korupci spatřuji v tzv. průhledných výběrových řízeních, postavených na systému protislužeb mezi jejich aktéry.

Blízkovýchodní teritorium je sice pro zahraniční byznys velkou příležitostí, ale zároveň se stalo několikrát dějištěm válečných konfliktů, které trvají dodnes. Neobáváte se tam podnikat?

Neobávám, i když mám také frustrující vzpomínky. Do Iráku jsem se dostal za války mezi Irákem a Íránem na základě smlouvy o technické pomoci mezi Československem a Irákem. Legenda našich mostařů Ing. Vladimír Tvrzník si mě vybral do týmu, který v Iráku kontroloval výstavbu dopravní infrastruktury v hodnotě miliard dolarů. Bylo potřeba urgentně poslat mostního odborníka do válečné Basry. Kolegové stranici se tam tenkrát báli jet, tak jsem dostal zelenou i bez „červené knížky“. Ocítl jsem se uprostřed války a stavěl jsem mosty prakticky na dostřel iránského dělostřelectva. Irácká televize tehdy každý večer vysílala reportáže z bojiště se stovkami mrtvých příslušníků revolučních gard, kluků mezi patnácti a dvaceti. To člověka poznamená na celý život.



FUNDAMENTALISMEM NEJVÍC TRPÍ MÍRUMILOVNÍ MUSLIMOVÉ

Čím jsou podle vás dány naše obavy z islámu? Není to důsledek strachu z nepoznaného a nepojmenovaného?

Kdybych v těch zemích neprožil kus života a byl odkázán jen na mainstreamové zpravodajství, které se v Česku běžně konzumuje, měl bych také obavy. Co však chápu méně, že islám i u nás, kde na rozdíl od některých západních států žije zanedbatelná islámská menšina, vyvolává poměrně velké emoce.

Není to obavou z terorismu, o němž referují média?

Pro převážnou část muslimů představuje islámský fundamentalismus větší utrpení než pro nás. Česká veřejnost mohla zaregistrovat, že třeba v Sýrii se skupiny civilního obyvatelstva se zbraněmi v rukou brání pronikání al-Kájd. V životě obyvatel islámských zemí hraje dominantní roli mírumilovný islám. Víra jim pomáhá přežít v podmínkách, které jsou daleko složitější než v Evropě. Když mezi nimi strávíte kus života, porozumíte jim a naučíte se pokoře.

Nejste někdy osočován, že jim děláte advokáta?

To ne, ale možná bývám někdy nepochopen. Pro muslima jsou víra a hodnoty s ní spojené nedotknutelné, stejně jako je pro příslušníky euroatlantické civilizace respekt k národní identitě

a jejím symbolům. Pro Čechy, kteří jsou spíše vlažnými vlastenci a sekulárním národem, to může být obtížně srozumitelné.

STRACH NENÍ NA MÍSTĚ

Výklad českých dějin byl nejednou podroben ideologické selekci. Třeba také proto máme často sklon vnímat vnější svět kontroverzně?

A bez souvislostí. Vždyť v Česku i celé Evropě proběhla v minulosti řada násilných politických procesů prolínajících se s náboženskými válkami. Vlastenectví hrálo v životech našich předků významnější roli než v současné době. Za první i druhé světové války položilo mnoho Čechů za svou vlast život. Pro generace, které znají válku jen z učebnic a literatury, je to možná nesnadno pochopitelné.

Během své profesní dráhy jste poznal různé země Středního východu a jihovýchodní Asie. Vzpomenete si na nějakou událost, kdy jste byl na Čechy opravdu hrdý?

Takových případů je víc, ale vyberu jeden. Před pár lety jsem se svými českými projektanty, v rámci amerického rekonstrukčního týmu v Afghánistánu, připravoval projekt mostu přes řeku Kábul v „horké“ oblasti mezi Džalalabádem a pákistánskou hranicí. Všude přísná bezpečnostní opatření, americká a afghánská ochranka se od nás prakticky nehнула. Po několika dnech, když se dozvěděli, že jsme Češi,

se k nám afghánští civilní úředníci, kteří pracovali v kampu americké armády, začali chovat daleko přátelštěji. Asi po týdnu nám přišlo pozvání od guvernéra provincie. „Všechno, co nám tu zkvalitnilo život, třeba silnice, mosty nebo olivovníkové sady, pro nás před třiceti lety vybudovali Češi. Nikdy vám to nezapomeneme. Vy se tu nemáte čeho bát! Vám se tu nic nestane! Děkuji, že jste tady;“ řekl nám guvernér.

Napadá mě, že některé středovýchodní státy s opulentními zisky z těžby a prodeje ropy a zemního plynu nejspíš budou mít jiné kapitálové možnosti než ČR.

Jejich rozpočet se sice pohybuje v jiných relacích než České republiky, ale nerozhazují peníze neuváženě. Jsou si vědomy, že zásoby fosilních paliv nejsou nevyčerpatelné. Výstavbu infrastruktury proto plánují velice pečlivě, průběžně kontrolují realizace a s předraženými a nekvalitními projekty by tam žádný dodavatel neměl šanci. Staví se tam podstatně levněji a kvalitněji než u nás.

Ale nemylně se, ani ČR na tom není v oblasti investic do dopravní infrastruktury nijak špatně. Kdyby oněch devadesát miliard ročně využila efektivně, bohatě by stačily na dostavbu základní sítě a dnes by ji bylo potřeba již jen řádně udržovat a vylepšovat.

S JIŘÍM PETRÁKEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV J. PETRÁKA

Do světa za obchodem

SAE

NÁROČNÉ, KONZERVATIVNÍ A EXPONOVANÉ

SPOJENÍ TRADIČNÍHO RODOVÉHO SYSTÉMU A ISLÁMSKÉ NÁBOŽENSKÉ TRADICE S MODERNÍM TRŽNÍM HOSPODÁŘSTVÍM, LIBERÁLNÍM PŘÍSTUPEM K CIZINCŮM A CELKOVOU TOLERANCÍ. TO JE V ARABSKÉM SVĚTĚ UNIKÁTNÍ. A PRÁVĚ TAKOVÉ JSOU SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY (SAE).





Ministerstvo zahraničních věcí ČR
Ekonomická diplomacie

Ekonomická diplomacie v novém pojetí znamená mimo jiné dvě věci. Jednak Ministerstvo zahraničních věcí České republiky bude sdílet informace a kontakty získané na zastupitelských úřadech, a to prostřednictvím portálu Export.cz a jeho provázanosti s časopisem Trade News. Jednak bude řízení své činnosti odvíjet od analýz exportních a investičních příležitostí, jejichž vzorek vám nabízíme na str. 56–57. Časopis Trade News se tak stává důležitým prostředníkem mezi českou ekonomickou diplomacií a firmami.

Nespornou zásluhu na úspěchu SAE má vedle ropného bohatství také dlouholetá vyvážená politicko-hospodářská orientace státu, vyznačující se snahou o diverzifikaci všech odvětví národního hospodářství a vyhýbající se vnitřním i zahraničním konfliktům. SAE jsou politicky nejliberálnější a hospodářsky nejrozvinutější arabskou zemí.

LÍDŘI REGIONU: SAE A IZRAEL

Emiráty představují pro Českou republiku dlouhodobě třetí až pátý největší exportní trh mimo Evropu, a to po USA a Číně. Jsou naším největším odbytištěm na Blízkém východě, o pozici lídra v regionu soupeří s Izraelem. Obchodní bilance je dlouhodobě kladná ve prospěch ČR.

Pokud bychom chtěli třemi slovy charakterizovat emirátský trh, uvedli bychom, že je náročný, konzervativní a exponovaný. O přízeň místní solventní klientely se uchází konkurence z celého světa včetně většiny renomovaných firem z nejrůznějších oborů.

Ne náhodou působí v SAE například 160 tisíc Britů, kteří každodenně „opečouvají“ lukrativní trh a snaží se na něm nejen udržet dobyté pozice, ale i nalézt nové obchodní příležitosti. Obecně řečeno, bez faktické přítomnosti v zemi prostřednictvím místního partnera či vlastního zastoupení se zde dají obchody realizovat jen velmi obtížně.

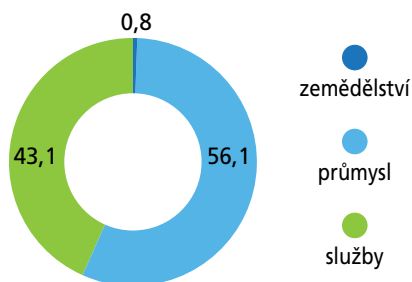
ÚSPĚCH JAKO „TŘEŠNIČKA NA DORTU“

Tamní trh nelze chápat jako určitou náhražku za dodávky, které během nedávné hospodářské recese některým českým firmám vypadly například v Evropě. Zasluhuje a rovněž vyžaduje značnou dávku trpělivosti, cílevědomosti a odhodlanosti. Pro mnoho světových firem představují dodávky do SAE určitou „třešničku na dortu“, a proto jsou ochotny své dodávky saturovat, jen aby nebyly jejich produkty či služby ze zdejšího trhu vytlačeny.

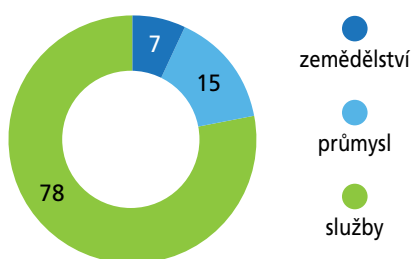
Pokud by se měly shrnout principy jednání, lze říct, že arabští partneři očekávají rovné zacházení, bez projevů nadřazenosti i zbytečného podbízení. Výhodou pro českého obchodníka je znalost arabštiny, avšak není podmínkou, neboť angličtinu místní obchodníci velmi dobře ovládají. Při schůzce je zvykem nejprve zahájit rozhovor obecnými tématy, třeba o klimatických podmínkách, sportu apod. Není obvyklé přejít na samém počátku přímo k danému pracovnímu tématu. ▶▶

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ SAE

PODÍL NA HDP (v %)

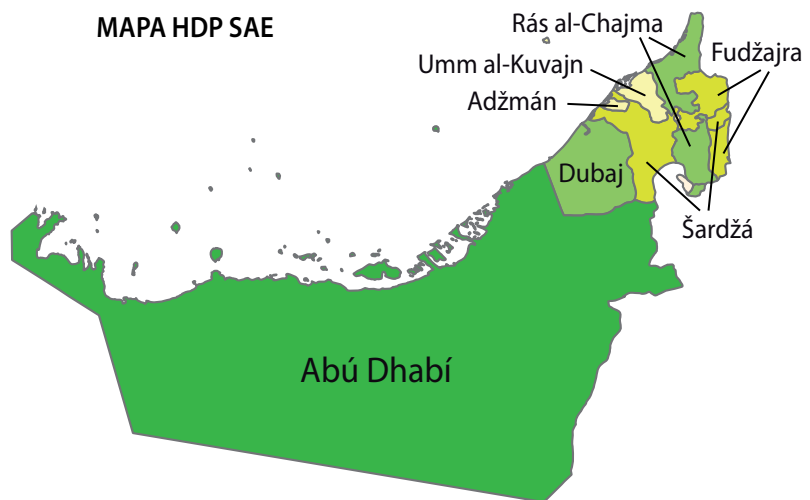


PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

MAPA HDP SAE



Zdroj dat: The Gulf blog Infografika: © ANTECOM

Název	HDP/obyv. v USD
Abú Dhabí	77 000
Dubaj	39 200
Rás al-Chajma	21 200
Šardža	18 500

Název	HDP/obyv. v USD
Fudžajra	16 600
Umm al-Kuvajn	12 100
Adžmán	6 800

DUBAJ JE ARABSKÝM DÜSSELDORFEM

Většina z mezinárodních veletrhů pořádaných v SAE dnes jednoznačně přesahuje regionální význam a mnoho z nich patří ve svých oborech mezi světové špičky: Idex, Arab Health, Gulfood, Arabian Travel Market aj. Kdo chce tedy v SAE uspět, neměl by na příslušném veletrhu chybět – zpočátku jako návštěvník, později jako vystavovatel.

Z Dubaje se dnes jednoznačně stalo, kromě centra finančního, servisního, logistického a turistického, také středisko veletržní, zcela srovnatelné například s Düsseldorfem. Sjíždějí se sem klienti z Arabského poloostrova, Evropy, Dálného východu, Afriky i Austrálie. Navíc se naskýtá možnost potkat klienty, pro něž je získání víza na výstavy pořádané v Evropě komplikovanější než právě návštěva veletrhu v Dubaji.

USPĚJE ŠPIČKOVÁ KVALITA A ORIGINALITA

V SAE uspějí jenom ti nejlepší a nejtřípělivější. Velmi dobře se zde tradičně daří českým firmám v oblasti sklářského průmyslu, například firmy Lasvit (pozn. red.: více na str. 32–34) a Preciosa získaly na zdejším trhu ve svém oboru zcela dominantní postavení. Úspěšní jsou také čeští dodavatelé pro petrochemický

průmysl, v oblasti sanitární techniky, budování čerpacích stanic a konverze dopravních prostředků na stlačený zemní plyn (CNG), cestovního ruchu a nově se daří i sofistikovaným službám, jako jsou například datová centra či call centra. Stejně tak na místní trh pronikla i česká firma vyrábějící eurookna a dveře. Trh SAE a na něj navázaný reexport zboží je natolik diverzifikovaný, že tu najde uplatnění široké portfolio výrobků a služeb velkých, středních i malých českých firem.

EXPO 2020: DUBAJ

Cesta na emirátský trh může být někdy trnitá i zdoluhavá, odměnou je však navázání trvalejšího obchodního vztahu založeného na vzájemné důvěře. Neméně významná je reference, která se dá bezezbytku zužitkovat v ostatních arabských zemích. Platí, že komu se podaří proniknout na trh SAE, může své aktivity rozšířit do celého regionu MENA.

Přitažlivost SAE ještě více zvýrazňuje pořádání světové výstavy EXPO, která proběhne v roce 2020 v Dubaji. Země je v této souvislosti připravena investovat do infrastruktury a dalších projektů stovky miliard USD.

Jednoznačným příkladem je jednorázová objednávka emirátských leteckých společností Emirates a Etihad 510 dopravních letadel v historicky rekordní

Příležitosti v SAE

- sklářské produkty
- energetika
- petrochemie
- zbrojařský průmysl
- strojírenství
- spotřební zboží
- zemědělství
- stavebnictví
- IT, datové služby

hodnotě 175 mld. USD, která byla udělena v průběhu dubajského aerosalonu Dubai Airshow 2013. Proč by u této neopakovatelné a unikátní příležitosti měli čeští podnikatelé a obchodníci chybět? Zastupitelský úřad ČR v Abú Dhabí ve spolupráci se zastoupením MPO sídlícím v Dubaji vám nabízí své služby. ■

TEXT: JAROSLAV LUDVA

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA



Ing. Jaroslav Ludva je velvyslancem v SAE a Jemenu. V minulých letech působil jako velvyslanec na Filipínách, v Uzbekistánu a jako vedoucí ZÚ v Singapuru.

SKLADOVÁNÍ?

REGÁLY?

ISO 9001
ISO 14001
ISO 18001



**PRO
MAN**®

- paletové regály
- spádové regály
- konzolové regály
- policové regály
- policové regály vícepodlažní
- skladové plošiny



- manipulační technika
- návrh optimálního využití skladovacích prostor zdarma
- dodávka stavebnicových regálových konstrukcí



PROMAN s. r. o.
Za Pivovarem 830
537 01 Chrudim
Tel.: +420 469 699 570
+420 469 622 280
Fax: +420 469 622 337
e-mail: proman@proman.cz
http://www.proman.cz



česká inovace

Festival

14-3-2014

Národní
technická knihovna
Praha

Největší hřiště INOVÁTORŮ V ČR

**Místo, kde se z nápadů stávají
obchodní příležitosti.**



KEYNOTE SPEAKER:
TONY ULWICK
CEO, STRATEGYN, USA

Zajistěte si včas vstupenku na www.festival-cin.cz

GENERÁLNÍ PARTNEŘI:

3M

O₂

era

HLAVNÍ PARTNEŘI:



zatiši group

**Raiffeisen
BANK**

Banka inspirovaná klienty

S vámi od A do Z
Allianz

pwc

**HAVAS
WORLDWIDE
PRAGUE**

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

IHNED.cz

ekonom

TRADE NEWS

LASVIT: ČESKÁ FIRMA HÝČKANÁ PRO DALŠÍ GENERACE

„KDYŽ FIRMA EXISTOVALA ASI DVA ROKY, POŽÁDAL JSEM SVĚTOZNÁMÉHO DESIGNÉRA ROSSE LOVEGROVA O VIZITKU. ‚VIZITKY NENOSÍM, NAJDĚTE SI MĚ NA INTERNETU, JSEM SLAVNÝ,‘ UTROUSIL. PO ROCE ZA NÁMI ZAČAL CHODIT SÁM,“ VZPOMÍNÁ MAJITEL SPOLEČNOSTI LASVIT LEON JAKIMIČ NA SVÉ PRVNÍ KONTAKTY S DESIGNÉRSKOU ELITOU.

LASVIT Group

Českou designérskou a výrobní firmu založili v roce 2007 otec a syn Jakimičové. Profiluje se především v segmentu luxusních sklářských výrobků a uměleckých plastik pro náročnou klientelu. Mezi nejznámější zakázky patří Kerry hotel Pudong Shanghai, Ritz-Carlton Hongkong, Jumeirah at Etihad Towers a Hyatt Capital Gate v Abú Dhabí nebo dubajské metro. Osmdesát procent produkce míří do Asie, na Střední východ a do Ameriky. V Evropě, včetně Česka, zůstává asi 20 procent. Loňský obrat společnosti se pohyboval kolem 40 milionů dolarů. Velkoryse investuje do inovací, technického rozvoje a týmu 350 pracovníků. V Hongkongu sídlí holding a obchodní centrum pro Asii. Po světě působí dvanáct zahraničních kanceláří Lasvitu s vlastními obchodníky, designéry a architekty. V ČR se nachází centrála Lasvit s.r.o. V Česku firma vlastní také kovovýrobní závod Lasvit MB v Mladé Boleslavi a je podílníkem ve společnosti AJETO Czech Glass Craft v Lindavě.

Leon Jakimič, majitel společnosti Lasvit

Slavný Ross Lovegrove navrhl pro český Lasvit vlnitou dekorační stěnu Liquid Kristal, z níž byl na Týdnu designu v Miláně 2012 vytvořen malý pavilon v délce 14 metrů a rozloze 80 m².

V externím designérském týmu liberecké sklářské firmy se však objevuje i řada dalších zvučných jmen. Hvězda současného designu Japonec Oki Sato, zakladatel designérského studia Nendo, pro ni už v roce 2011 navrhl instalaci Growing Vases, světla složeného z mnoha skleněných květinových objektů. Následovala společná kolekce světel, lamp, stolků a dalších objektů, kterou si mohli předloni na jaře prohlédnout nejen návštěvníci milánského Salone del Mobile, ale představila se i v Česku.

„Máme třináct firemních designérů a deset konstruktérů, spolupracujeme se světovými designérskými esy a velké prostředky investujeme do vývoje a inovací. Třeba loni jsme se pustili do kinetických instalací – pohyblivých skleněných plastik na míru,“ říká viceprezident Lasvit Group Leo Jakimič a ukazuje na tabletu skleněné plastiky našich předních designérů Petry Krausové a Libora Šostáka.

ODŘÍKANÉHO CHLEBA NEJVĚTŠÍ KRAJÍC

Předpoklady budoucího úspěchu designérské a výrobní firmy vznikaly postupně a hluboko v minulém režimu. Když dvanáctinásobný mistr republiky v jízdě na skibobech ukončil závodní kariéru, nastoupil v roce 1977 do PZO Skloexport.

„Bavily mě sport a cizí jazyky. Za minulého režimu se mohl člověk dostat na Západ nejčastěji jako sportovec nebo obchodník. V obchodní skupině zkušeného ředitele Slávka Pittla jsem se naučil, jak úspěšně dělat zahraniční obchod. I když jsem nebyl kádrová rezerva, mohl jsem díky důkladné přípravě vyjždět do zahraničí. Své znalosti a zkušenosti jsem po roce 1990 využil při zakládání a řízení pobočky společnosti Rehau pro ČR, Polsko a Maďarsko,“ vzpomíná Leo Jakimič.

„Syn, který byl tenkrát na gymnáziu, říkával: ‚Nikdy nebudu dělat to, co ty.‘ Ale najednou se v něm něco zlomilo a po maturitě odjel studovat ekonomii a obchod do Los Angeles. Po návratu působil v Preciose, nejdéle pak na jejím zastoupení v Hongkongu. Preciosa má

ve světě své jméno, ale prodává převážně katalogové zboží. Leon se rozhodl jít jinou cestou. Vsadil na segment luxusního zboží na pomezí umění.“

ČEŠTÍ SKLÁŘI DOKÁŽÍ VYROBIT I „NEVYROBITELNÉ“

Proslulost českého skla vždy spočívala v diverzitě, v různých přístupech a technikách. Vysoce specializované sklárny vyrábějí převážně umělecké komponenty, hodně se tu tvoří „od volné ruky“. Proto Lasvit vyrábí veškeré skleněné komponenty v České republice.

Splnit náročné požadavky designérů však nebývá snadné ani pro zdejší sklářské fachmany. Sklárna Ajeto v Lindavě, v níž má Lasvit majetkový podíl, je však na ně zvyklá. Například trofej pro Tour de France. Při broušení váží takový kus skla až pět kilogramů a brusič ho celou dobu, kdy kreslí pomocí kotoučů dekor, drží v ruce. Kdyby mu ruce sklouzly, kotouč zajede jinam a kus je znehodnocen. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV FIRMY LASVIT

Vadim Horna:

V EMIRÁTECH NEMÁME PROBLÉM

V LEDNU SE KRÁTCE ZASTAVIL V PRAZE REGIONÁLNÍ ŘEDITEL LASVITU PRO BLÍZKÝ VÝCHOD, ASII A PACIFIK VADIM HORNA, KTERÝ PŘED PĚTI LETY STÁL U ZALOŽENÍ Pobočky v DUBAJI. MĚLI JSME PŘÍLEŽITOST POLOŽIT MU NĚKOLIK OTÁZEK:



Jaké má firma možnosti, když se rozhodne založit v emirátech zastoupení?

Dvě. Může si společnost, jejímž sponzorem je v takovém případě místní vláda, založit ve speciální „free trade zone“ a držet ji ve stoprocentním vlastnictví. Nebo si ji může založit mimo zónu, pak si ale musí sehnat lokálního partnera s jednapadesátiprocentním majetkovým podílem. Pro tento vztah je typická poměrně velká smluvní volnost, která však může způsobit problémy s podílem na zisku. Lasvit upřednostnil formu „free trade zone“ jako bezpečnější a udržitelnější.

Kolik času vám založení pobočky zabralo?

Měsíce. Nevyužili jsme právních služeb a spolehli se jen na sebe. To přineslo větší administrativní náročnost, než jak zněla původní dohoda s vedením „zóny“.

Na kolik to firmu přišlo?

U naší právní formy šlo o investici do základního kapitálu asi pět milionů korun a jednorázové náklady v řádu několika stovek tisíc korun, ale konkrétní částky závisejí na konkrétní právní formě.

Pomáhá vám naše ambasáda?

V rámci svých kompetencí vychází hodně vstříc nejen nám, ale i ostatním českým firmám, které se pohybují na tamějším trhu. Pana velvyslance Jaroslava Ludvu a pana vedoucího ekonomického úseku Petra Darmovzala považují za velmi dobré partnery. U konkrétních zakázek pro stát může ambasador zprostředkovat setkání

s klíčovou osobou. Ale vlastní byznys za firmy samozřejmě nikdo neudělá. Naše firma realizuje v Zálivu zakázky v objemu stovek milionů korun ročně.

Na co by si měl podnikatel ze zahraničí dát pozor?

Měl by se vyvarovat distributorů. Emiráty jsou velmi kosmopolitní prostředí, v němž se pohybuje mnoho prostředníků, zejména místních, Arabů z jiných států nebo Indů. Ti se snaží proniknout do vašeho portfolia, ale nehodlají vyvinout potřebné úsilí, aby vaše zboží prodali. Nejefektivnější je zaměřit se přímo na koncového zákazníka.

Jak se k němu dostanete?

V arabském světě to není zrovna snadné. Výhodou Lasvitu jsou atraktivní produkty, které hned na první pohled přitahují pozornost. Proto máme relativně dost příležitostí prezentovat je mezi lidmi, kteří disponují rozhodovacími pravomocemi, a dokonce i před nejvyššími vládci. Stále se intenzivně věnujeme aktivnímu marketingu a oslovování potenciálních zákazníků. Účastníme se řady prestižních veletrhů a výstav, jež často navštěvují právě koncoví zákazníci.

A co nároky na profesní výbavu obchodníků? Jsou velké?

Máme sice v týmu Čecha arabistu, ale běžně stačí výborná znalost angličtiny. Výhodou je vzdělání v oboru ekonomie a mezinárodního obchodu, ale to není podmínkou. Důraz se klade na inteligenci, příjemné vystupování, vysoké pracovní nasazení a respekt k firemní kultuře.

Blízkovýchodní styl života a klima dělá Evropanům potíže. Nechystáte návrat do Česka?

S rodinou se vracíme domů pravidelně a rádi, ale dlouhodobě chceme žít v emirátech. Kromě tří měsíců v roce je tam velmi příznivé klima, v zimě se teploty pohybují kolem 20 stupňů.

Dělám byznys po celé Asii a dubajská kancelář má výbornou lokaci. Sedm hodin letu do Hongkongu a do Singapur, šest do Evropy a pět do Nairobi.

Počkejte, neodbíhejte mi od otázky. Co ten styl života a náboženská tolerance?

V Dubaji žijí převážně sunnitě, kteří většinou zastávají významné ekonomické pozice. Pokud se s někým již znáte osobně, tak s vámi rád podebatuje o bohu, náboženství nebo historii, a to velmi otevřeně.

Z vlastní zkušenosti mohu potvrdit, že jsou velmi tolerantní a respektují jinou víru. V Dubaji máme kolegu praktikujícího katolíka, který tam chodí do kostela a nikdo se nad tím nepozastaví. V tomto ohledu jsou podle mého názoru daleko více tolerantní než my Češi. V SAE žijí normální lidé a mají stejné starosti i radosti jako my. Pokud tam respektujete pravidla slušného chování, nemáte problém. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV LASVITU

Pomozte zajistit dětem lepší budoucnost

UNICEF již 66 let zachraňuje životy dětí. Vše, co děláme, je zaměřeno na dosažení pozitivních změn v jejich životech – konkrétní programy pomoci dětem rozvíjíme ve více než 190 zemích a oblastech světa. Miliony dětí chráníme před různými formami násilí a vykořisťování, milionům dětí poskytujeme vzdělání, zdravotní péči a výživu.

Tradice, zkušenosti, dobré jméno – to vše přispívá k celosvětové autoritě naší organizace. Zavázali jsme se prosazovat všude ve světě základní práva dětí na přežití a optimální rozvoj, dát jim budoucnost plnou života.

KLÍČOVÉ PRIORITY NAŠÍ PRÁCE:

- přežití a rozvoj malých dětí
- základní vzdělání a rovnost pohlaví
- ochrana dětí
- obhajoba dětských práv
- HIV/AIDS a děti

UNICEF je jedinou organizací OSN, jejíž činnost není financována z rozpočtu OSN, ale výhradně z dobrovolných příspěvků. Největší část pomoci je poskytována dětem žijícím v krizových oblastech a v chudých zemích s vysokou dětskou úmrtností.

S POMOCÍ NAŠICH PŘÍZNIVCŮ JSME V UPLYNULÉM ROCE NAPŘÍKLAD MOHLI ZAJISTIT:

- v Nigérii léčbu 224 000 těžce podvyživených dětí ve věku do 5 let,
- 6 milionům obyvatel Súdánu, většinou dětí, přístup k základní zdravotní péči,
- dodávky potravin, pitné vody, nouzových přístřeší a hygienických zařízení pro téměř 3 miliony Pákistánců žijících v oblastech postížených katastrofálními záplavami.

JAK MŮŽETE POMOCI:

- Nákupem blahopřání a dárkového zboží UNICEF
- Nákupem certifikátu Dárků pro život
- Pravidelným měsíčním příspěvkem jako Přítel dětí UNICEF
- Adopcí panenky z projektu „Adoptuj panenku a zachrániš dítě“

Více informací o možnostech podpory a programech UNICEF naleznete na www.unicef.cz.

Děkujeme!

www.unicef.cz

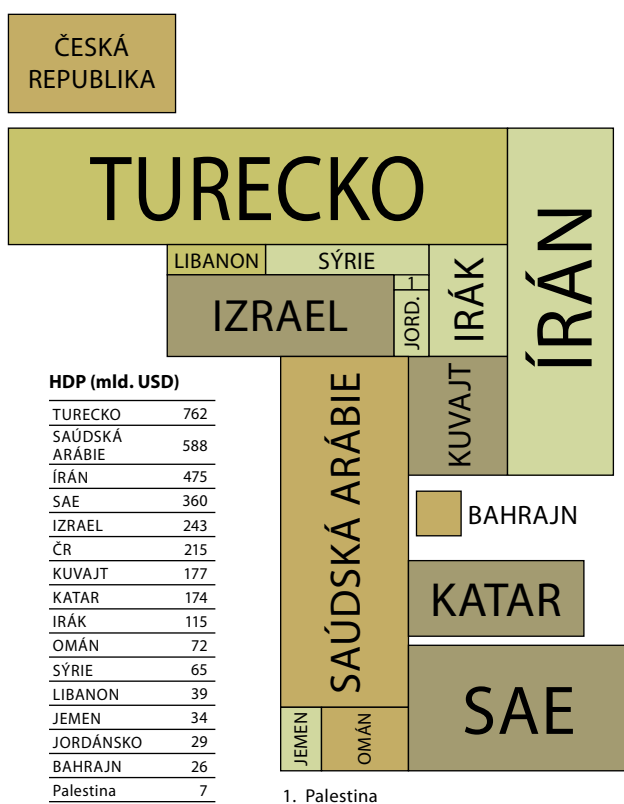
unicef 

B LÍZKÝ VÝCHOD – BOHATÝ A NEKLIDNÝ REGION V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

JIHOZÁPADNÍ ASIE, OBLAST SOUSEDÍCÍ S EVROPOU I AFRIKOU, JE OZNAČOVÁNA ZA KOLÉBKU CIVILIZACE. ZHRUBA PŘED DESETI TISÍCI LETY V TZV. ÚRODNÉM PŮLMĚSÍCI (DNEŠNÍ IZRAEL, PALESTINA, SÝRIE, TURECKO, ÍRÁN A IRÁK) ZAČALA ZEMĚDĚLSKÁ REVOLUCE. LIDÉ SE POPRVÉ USAZOVALI, PĚSTOVALI PLODINY A CHOVALI ZVÍŘECTVO NA MÍSTĚ, ZAKLÁDALI PRVNÍ MĚSTA. NE NÁHODOU, ÚZEMÍ NABÍZELO IDEÁLNÍ PODMÍNKY.

MIMOŘÁDNĚ ATRAKTIVNÍ ZŮSTÁVÁ TAKÉ DNES. I PŘES VLEKLÉ KRVAVÉ KONFLIKTY, KTERÉ MAJÍ VESMĚŠ PŮVOD VE STŘETU NÁBOŽENSTVÍ (KŘESŤANSTVÍ, JUDAISMUS, ISLÁM A JEHO FORMY – ŠÍTÉ VS. SUNNITĚ), VZBUZUJE ZÁJEM TAMNÍ OHROMNÉ NEROSTNÉ BOHATSTVÍ. PETRODOLARY UMOŽŇUJÍ SILNOU POPTÁVKU PO ZAHRANIČNÍM ZBOŽÍ. DOPRAVNÍ STROJÍRENSTVÍ, PARÁDNÍ DISCIPLÍNU ČESKÉHO PRŮMYSLU, ZOBRAZUJEME NA ANAMORFNÍCH MAPÁCH.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

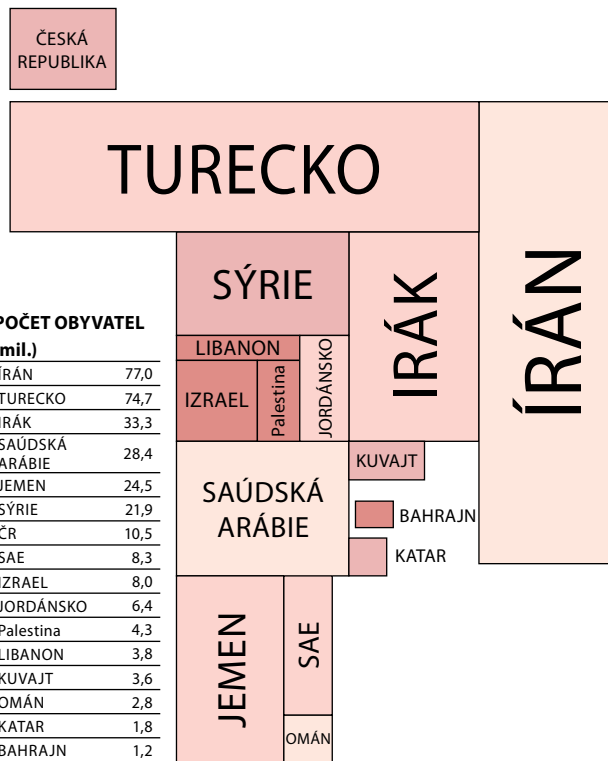


LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 3 mld. USD

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL

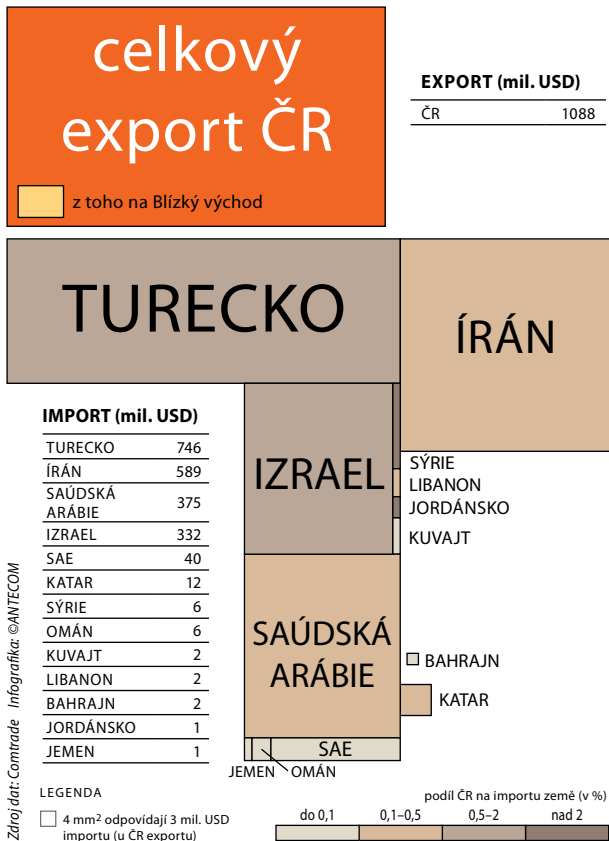


LEGENDA

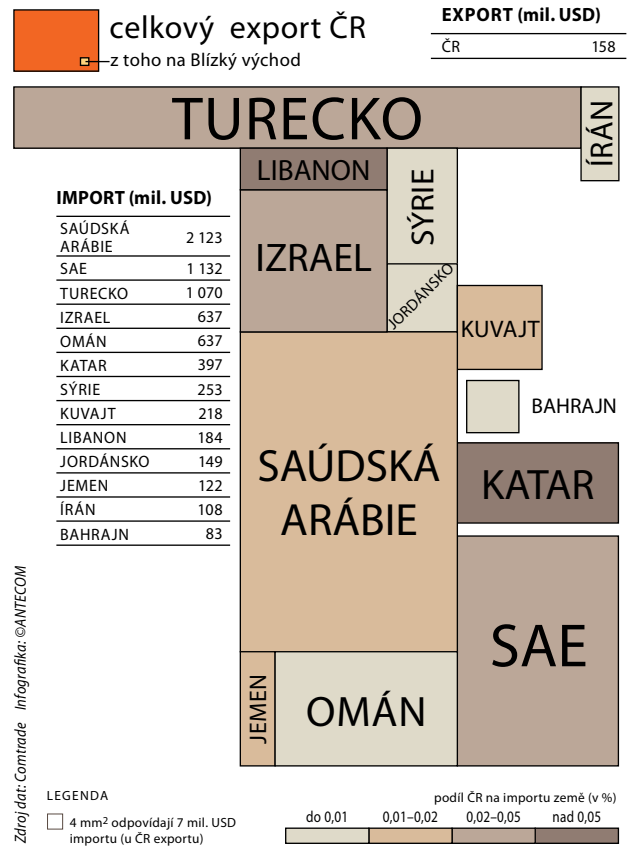
□ 4 mm² odpovídají 280 tis. obyvatel

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

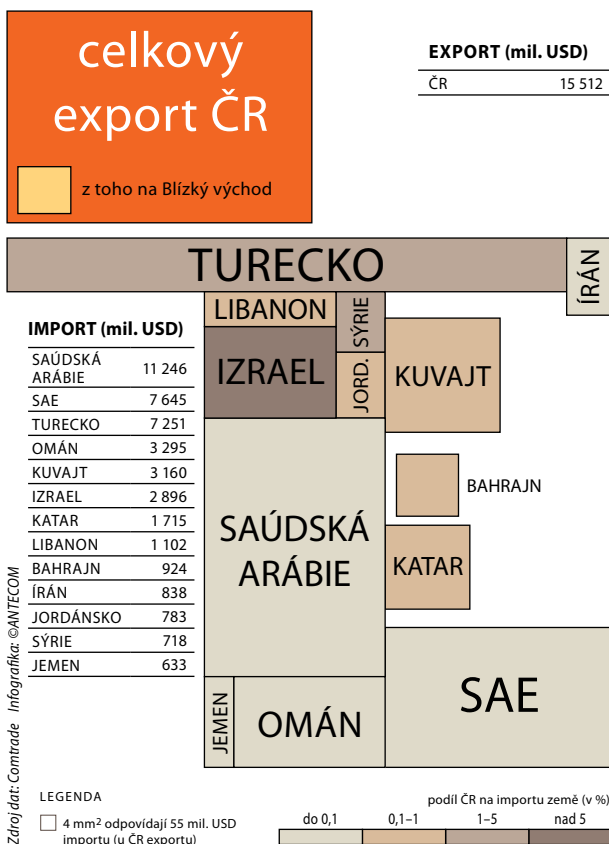
IMPORT LOKOMOTIV, TRAMVAJÍ A VAGONŮ



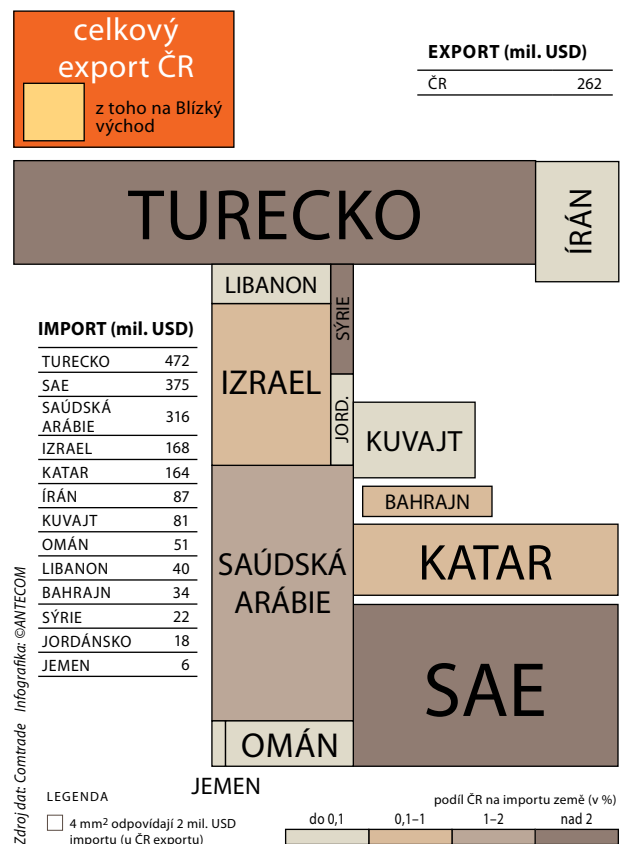
IMPORT NÁKLADNÍCH AUTOMOBILŮ



IMPORT OSOBNÍCH AUTOMOBILŮ



IMPORT VÝTAHŮ, ESKALÁTORŮ A DOPRAVNÍKŮ



Michal Mejstřík:

NEZNALOST PRAVIDEL INCOTERMS MŮŽE FIRMY STÁT MILIONY

PRO LAIKA PŘEDSTAVUJÍ PRAVIDLA MEZINÁRODNÍ PŘEPRAVY A OBCHODNÍHO STYKU OBSÁHLÝ A NEZÁŽIVNÝ KODEX. NA TO, CO MŮŽE NAPÁCHAT JEJICH NEZNALOST A JAK JE PŘIBLÍŽIT TAKÉ MALÝM A STŘEDNÍM EXPORTÉRŮM, JSME SE ZEPTALI PREZIDENTA MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR MICHALA MEJSTRÍKA.

Je znalost pravidel Incoterms povinná? A jakou mají právní sílu? Jsou například soudně vymahatelná?

Povahu právní normy nemají, ale aktéři mezinárodního obchodu je ve vlastním zájmu dobrovolně dodržují. Závaznými se stávají pouze v momentě, kdy se

na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy.

Co české firmy a Incoterms?

Velcí exportéři mají vyškolené pracovníky, kteří je ovládají, ale malé a střední

podniky (MSP) se obvykle spoléhají jen na služby subjektů mezinárodní dopravy a logistiky a finanční instituce.

Pro mezinárodní dopravce a finanční ústavy je znalost těchto norem běžnou součástí jejich činnosti. MSP jsou ale primárně výrobní subjekty s omezenými finančními a personálními zdroji. Proč by je měly ovládat?

Pokud vyvážejí nebo se vyvážet chystají, je pro ně výhodné, aby je znaly. Každopádně by o nich měly mít alespoň základní povědomí, neboť problematika přepravy zboží a financování exportu je složitá.

Kde třeba takové „minimum“ Incoterms mohou získat?

Naše komora pořádá v rámci svých aktivit semináře, na nichž zkušení odborníci na mezinárodní dopravu a financování zahraničněobchodních transakcí ilustrují teorii na příkladech z praxe. Někdy se bohužel stává, že tyto akce navštěvují pracovníci firem jen kvůli certifikátu. Neuvědomují si, že ztráty, které mohou menší exportéři utrpět v důsledku neznalosti nebo podceňování rizik, jsou tak vysoké, že je mohou přímo existenčně ohrozit.

Znáte podobné případy?

Uvedl bych jeden z posledních, s nímž jsem se setkal. Jistý menší český vývozce podcenil důležitost minimalizace teritoriálních a komerčních rizik a místo



Prof. Ing. Michal Mejstřík, CSc.

Vystudoval ekonometrii na Vysoké škole ekonomické v Praze a titul kandidáta ekonomických věd získal za svůj akademický výzkum v oblasti hodnocení projektů. Svá studia završil na London School of Economics. Od roku 1997 je profesorem ekonomie Univerzity Karlovy v Praze, kde přednáší kurzy bankovníctví a financí. Založil a v letech 1993–2010 řídil prestižní Institut ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, který je opakovaně vyhlášen v oblasti ekonomie a financí jako nejlepší vysoká škola. Je autorem více než 150 odborných publikací. V posledních osmnácti letech opakovaně působil jako externí konzultant mezinárodních organizací (USAID, Světové banky, Evropské komise ve středovýchodní Evropě i Asii), české vlády (NERV) a řady korporací samostatně či prostřednictvím společnosti EEIP, a.s. V březnu 2011 se stal předsedou dozorčí rady Českého aeroholdingu a loni členem dozorčí rady energetické skupiny ČEZ. Od roku 2010 působí jako předseda Mezinárodní obchodní komory (ICC) ČR. www.icc-cr.cz

stovek tisíc nakonec přišel o čtyřicet milionů korun. Takové případy bohužel nejsou ojedinělé.

Je známo, že máte široké zkušenosti z mezinárodního obchodu. Soustředíme se v našem rozhovoru stejně jako toto vydání TRADE NEWS na Blízký východ. Jako představitel ICC Česká republika jste tam v poslední době pobýval několikrát. O co jste se nejvíce zajímal?

Jak přitáhnout do Česka tamější investiční kapitál. V Kataru jsem natrefil na řadu západoevropských investorů, kteří do svých zemí lákají investory ze zemí Zálivu. V Británii a Francii vlastní Arabové řadu zajímavých nemovitostí, ale v Rakousku nebo Německu

NAŠI ARABŠTÍ PARTNEŘI
SE BĚHEM NÁVŠTĚVY
ČESKÉ REPUBLIKY
PODIVOVALI, PROČ SE
ČESKÉ LÁZEŇSTVÍ V JEJICH
ZEMÍCH NEPREZENTUJE.

kapitálově vstupují do inovativních průmyslových podniků. Jsou to jak velké společnosti, tak menší či střední. Myslím, že je to inspirace i pro české podnikatele.

Aby se váš záměr zdařil, museli by movití Arabové přinejmenším o příležitostech v Česku vědět. Jak aktivně

se naše firmy snaží etablovat na tamějším trhu?

Samozřejmě je pár českých společností, které si tam vydobily mimořádný respekt. Mezi nejznámější patří lidé na inovativním sklářském trhu Lasvit a Precioza. Řadu dalších příležitostí však Češi stále promarnují.

Kdo třeba?

České lázně. Jejich provozovatelé si stěžují na úbytek klientely a nedostatek příspěvků ze strany českých zdravotních pojišťoven. Přitom by majetné zákazníky mohli získat třeba v regionu Středního východu. Stačilo by připravit zajímavou nabídku služeb a dát tam o sobě vědět. Rakouské a německé lázně a wellness centra přilákaly díky aktivnímu marketingu nemálo klientů právě z těchto končin světa. Naši arabské partnery se během návštěvy České republiky podivovali, proč se české lázeňství v jejich zemích neprezentuje.

Může v tom firmám nějak pomoci právě vaše organizace?

Oslovili jsme jménem ICC ČR přední české lázně s tím, že jim doporučíme kontakty na obchodních komorách v emirátech Dubaj, Abú Dhabí, Sharja a Ras Al Khaima, kde o služby českých lékařů a lázně vyjádřili opakovaný zájem.

Je známo, že HDP řady blízkovýchodních zemí závisí na ziscích z prodeje ropy a zemního plynu. Podle některých odhadů se tamější zásoby fosilních paliv vyčerpají zhruba za dvě stě let. Jak se tyto ekonomiky připravují na dobu, kdy již nebude jejich růst táhnout nerostné bohatství?

Státy Zálivu postavily svou rozvojovou strategii na principech udržitelného rozvoje a diverzifikaci ekonomiky.

Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce, ICC)

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

Úspěšně kombinují jim vlastní obnovitelné energetické zdroje s jadernou energetikou. Mimořádnou pozornost věnují budování dopravní infrastruktury včetně systému veřejné dopravy.

Emiráty ve svých plánech využívají jedinečné geografické polohy. Například mezinárodní letiště a přístav v Dubaji patří k nejméně využívaným leteckým a námořním uzlům a své postavení posilují rovněž všechny blízkovýchodní aerolinie. Skupina Emirates se již propracovala na špičku globálních aerolinek. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ
VĚRA VORTELOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ICC ČR

PRAVIDLA INCOTERMS

Jedním z nejdůležitějších aktivit ICC bylo vydání dodacích doložek pod názvem International Commercial Terms (Incoterms) v roce 1936. Ty byly prvním pokusem o zavedení jednotných obchodních a právních norem, které se do té doby v každé zemi výrazně

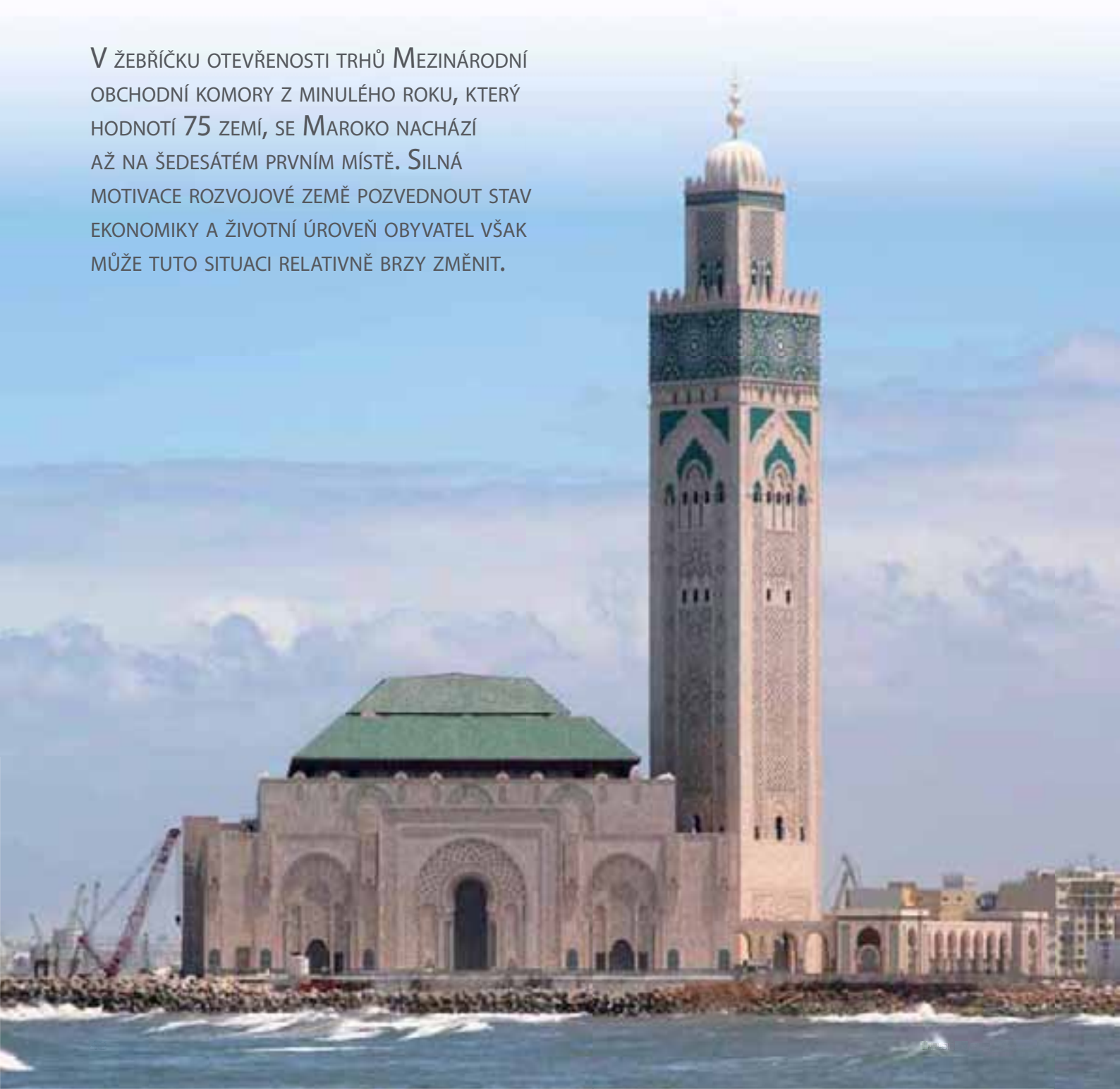
lišily, protože tam platily místní zákony, právní řády a zvyklosti, navíc interpretované v národních jazycích. Pravidla Incoterms upřesňují náklady, rizika a odpovědnost kupujících i prodávajících, a tak pomáhají předejít nedorozuměním a případným ztrátám

obchodujících subjektů. Novelizují se přibližně jednou za deset let, a reagují tak na rychlé změny světového obchodu a globalizaci. Nejnovější verze, Incoterms 2010, platí od 1. ledna 2011.

MAROKO

Z CASABLANKY ROSTE MALÁ DUBAJ

V ŽEBŘÍČKU OTEVŘENOSTI TRHŮ MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY Z MINULÉHO ROKU, KTERÝ HODNOTÍ 75 ZEMÍ, SE MAROKO NACHÁZÍ AŽ NA ŠEDESÁTÉM PRVNÍM MÍSTĚ. SILNÁ MOTIVACE ROZVOJOVÉ ZEMĚ POZVEDNOUT STAV EKONOMIKY A ŽIVOTNÍ ÚROVEŇ OBYVATEL VŠAK MŮŽE TUTO SITUACI RELATIVNĚ BRZY ZMĚNIT.





Rachid Sbouli



Roman Kopačka

Schválení listiny investic umožnilo zjednodušit postupy daňových úlev a garantovalo volný převod zahraničního kapitálu. Současně došlo k odstranění dovozních cel, poplatků a restrikcí ve prospěch regionálního rozvoje. V návaznosti na tento dokument byly založeny obchodní soudy a zřízena mezirezortní komise pro investice a regionální střediska pro investice (one stop shop).

Po svém vstupu do Světové obchodní organizace v roce 1994 zavedlo Maroko řadu důležitých reforem a harmonizovalo národní legislativu s mezinárodními smlouvami a dohodami včetně norem zamezujících dvojímu zdanění. V zemi například již platí zákon o průmyslovém a duševním vlastnictví, o hospodářské soutěži a volné tvorbě cen, o hospodářských zájmových skupinách apod.

mezinárodních letišť působí v Maroku desítky nízkonákladových leteckých společností, především z Evropy.

Intenzivně je podporován sektor telekomunikací. Mobilní pokrytí se blíží 97 % rozlohy země a přes 15 milionů obyvatel jsou stálí uživatelé internetu.

Z 32 milionů Maročanů tvoří šedesát čtyři procent lidí mladší 34 let, z toho 12 milionů představuje pracovní aktivní část populace. Na univerzitách studuje 175 tisíc studentů, z nich kolem 10 tisíc každým rokem promuje v technických oborech. „V zemi působí přes stovku veřejných škol a více než dvě stě soukromých univerzit. Úředním jazykem je sice arabština, ale u vzdělané části populace je běžná znalost francouzštiny, angličtiny, španělštiny a dokonce i němčiny,“ poznamenává Rachid Sbouli ke vzdělávací politice státu.

PĚTAPADESÁT LET ČESKO-MAROCKÉ SPOLUPRÁCE

Česko a zvláště Československo je v srdcích Maročanů velmi dobře zapráno. Mnoho z nich u nás studovalo, stejně jako předseda Česko-marocké obchodní a průmyslové komory, který stál také u jejího založení před třinácti lety. Tvrdí, že Maročané jsou velmi otevření a pozitivní, mají chuť navazovat nové obchodní vazby a toho by měly české firmy využít. ▶▶

Ani státy G20 (největší ekonomiky světa produkující dohromady 85 % světového hrubého domácího produktu) však nedopadly nijak slavně. Do první dvacítky se zařadila pouze Kanada. Česko se na 21. místě řadí do skupiny zemí s nadprůměrnou otevřeností mezinárodnímu obchodu.

ZAHRANIČNÍ INVESTICE A BANKOVNÍ SEKTOR

„Omezení investic ze zemí jižního křídla eurozóny v důsledku ekonomické krize nemělo na marockou ekonomiku vážnější vliv, protože se stát drží dlouhodobé rozvojové strategie a rovněž mohl čerpat ze svých rezerv. O stabilitě hovoří i makroekonomická čísla. Inflace se v Maroku pohybuje kolem 2 % a v období 2001 až 2010 činila průměrná míra ekonomického růstu 5,1 %. Táhly ho veřejné investice, spotřeba domácností a nárůst domácí poptávky.

Tamější hospodářství rychle roste a marocká vláda má zájem přilákat nové investory. Proto systematicky vytváří podnikatelské podmínky podle mezinárodních standardů. Již od roku 1990 kabinet aktivně podporuje zahraniční investice, umožňuje jejich volnou repatriaci a návratnost ve formě kapitálových zisků, dividend a úroků,“ říká místopředseda sekce pro zahraniční obchod a turistiku Česko-marocké obchodní a průmyslové komory Roman Kopačka.

„V Maroku funguje také silný a kompetentní bankovní sektor, své pobočky zde mají nejvýznamnější bankovní instituce světa. Penetrace finančních služeb je tam největší hned po Jihoafrické republice. A do budoucna se počítá s otevřením finančního centra v Casablance pro celý kontinent,“ rozptýluje případné obavy investorů předseda Česko-marocké obchodní a průmyslové komory Rachid Sbouli.

Jeich slova potvrzuje i mohutná výstavba, která nyní probíhá v Casablance, z níž prý roste taková malá Dubaj. Vznikají mohutná administrativní centra, moderní mariny, tramvajová síť za miliardu eur, privátní kliniky.

KONKUROVAT DYNAMIČTĚJŠÍM HRÁČŮM

Maroko se nachází pouhých 14 kilometrů od Evropy. Na severu byla vybudována zvláštní ekonomická zóna, včetně přístavu Tangier Med, jehož kapacita dosahuje 3 miliony kontejnerů a pro rok 2016 se počítá s navýšením na 8 milionů kontejnerů. K dispozici je rovněž široká síť ekonomicky aktivních zón, které poskytují integrované průmyslové platformy, a svobodných pásem.

Země disponuje hustou dálniční sítí o délce zhruba 1500 kilometrů a železniční v délce téměř 2000 km. V roce 2015 by měly Rabat, Casablanku a Tanger spojit rychlovlaky TGV. Kromě patnácti



Česko-marocká obchodní a průmyslová komora

Byla založena v roce 2001 s cílem usnadnit českým a marockým podnikatelům aktivity na obou trzích. Zájmcům poskytuje informace o soukromých i veřejných subjektech, podnikatelských příležitostech a službách v obou zemích. Nabízí průzkumy trhu za účelem vyhledávání potenciálních partnerů, pomoc při zprostředkování obchodů a právní a ekonomické poradenství. Poskytuje informace o investičních pobídkách, pořádá semináře a přednášky o podnikání, školení a vzdělávání zaměstnanců. Zajišťuje tlumočnický servis, pořádá obchodně-podnikatelské a hospodářské mise a pomáhá při vyhledávání zaměstnanců, kanceláří a zakládání společností.
www.cmopk.org

„Potvrdila to i naše nedávná cesta do Maroka, na níž jsme zastupovali některé naše členy, například Vebu, Stap, Koh-i-noor nebo Českou zbrojovku. Dojednávali jsme pro ně zastoupení a hledali kontakty. Na květen plánujeme obchodní misi, na níž už budou zástupci jednotlivých firem přítomni a setkají se s konkrétními obchodními partnery.

Snažíme se o všestrannou podporu vzájemných vztahů, například jsme exkluzivním zástupcem všech marockých veletrhů v Česku, jako například Marrakesh air show, Medical Expo, spolupracujeme s marockou obchodní

komorou, tamními vládními organizacemi a ministerstvy. Velmi úzce spolupracujeme i se společností Czech Moroccan Invest, která pomáhá našim podnikatelům v Maroku.

Vyvrcholením našich letošních aktivit by měla být mise marockých podnikatelů do České republiky, kterou plánujeme na říjen. Pokud čtenáře TRADE NEWS zajímá marocký trh, nabízíme pomocnou ruku,“ vybízí Roman Kopačka české podnikatele, aby perspektivní marocký trh neopomjeli. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK, ARCHIV CMOPK A THINKSTOCK

ŠANCE PRO ČESKÉ FIRMY

Ve struktuře marocké ekonomiky převažují menší a střední podniky maximálně s 200 pracovníky. Nejvýznamnější je v Maroku zemědělství, textilní a kožedělný průmysl, těžba surovin (uran, fosfáty, uhlí, zemní plyn), rybolov a turismus.

Nedávno byla ve východní části Maroka při hranicích s Alžírskem objevena naleziště ropy. Podle odhadů se ložiska

pohybují v objemu asi dvou miliard barelů.

Pro české podniky se otevírají příležitosti zejména v oblasti strojírenství, IT technologií, inovativních řešení ve využívání obnovitelných zdrojů, zejména solární a větrné energie, zdravotnictví, inženýringu, zpracování odpadů, textilním odvětví (dokončuje se strategie

do roku 2025), zbrojním průmyslu, ale i couchingu.

Do podnikání v oblasti obnovitelných zdrojů energie a odsolování mořské vody by se mohly české subjekty zapojit nejlépe v kooperaci s místními firmami. Vládní dotace mohou získat jak výzkumné instituce, tak marocké i zahraniční podniky.

B LÍZKÝ VÝCHOD: PRAVIDLO „ZAPLAŤ, NEBO PRODLUŽ“



Naše firma se zabývá dodávkami náhradních dílů pro nákladní automobily a stavební stroje. V posledních letech posilujeme své obchodní aktivity v oblasti zemí Blízkého východu. Ve smlouvách uzavíraných v této části světa se často vyskytuje požadavek na zajištění našich dodávek pomocí bankovní záruky. Obchodní partneři v tomto teritoriu však zpravidla nepřijímají bankovní záruky vystavené v jejich prospěch českými bankami, ale vyžadují pouze bankovní záruky od místních bank. Mají české banky k dispozici nástroj, který by tuto situaci mohl vyřešit?

Jan Kahánek, jednatel MARTEX TRADE, s.r.o.



ODPOVÍDÁ JIŘÍ SCHVEINERT,
VEDOUcí ODDĚLENÍ BANKOVNÍCH ZÁRUK,
GLOBAL TRANSACTION BANKING, KB

JAK FUNGUJE PROTIZÁRUKA

Na první pohled složitou situaci se zařizováním bankovní záruky ve vzdálené zemi a v cizí bance lze vyřešit velmi jednoduše použitím tzv. protizáruky. V praxi se jedná o soubor dvou bankovních záruk (protizáruky a finální záruky), které na sebe v procesu vystavení navazují. Česká banka vystaví z příkazu svého klienta protizáruku ve prospěch zahraniční banky, ve které ji požádá, aby vystavila ve prospěch místního příjemce finální bankovní záruku. Zahraniční banka to provede čistě na základě obdržené

protizáruky. Obchodní partner tak obdrží finální bankovní záruku vystavenou místní bankou, která je zajištěna protizárukou zasloupanou českou bankou.

Platnost protizáruky je většinou o 15 až 30 dní delší, než je platnost záruky finální. Důvod je čistě praktický a souvisí s časem potřebným na procesování případného uplatnění finální záruky ze strany bank. Pokud by u zahraniční banky došlo k uplatnění finální záruky, vyžádá si finanční plnění za toto uplatnění od české banky. Dodatečný časový prostor nutný pro zaslání svého požadavku poskytuje zahraniční bance právě delší platnost české protizáruky.

Vzhledem k tomu, že jsou do vystavování konečné záruky zapojeny dvě banky, je nutné počítat i s vyššími náklady na zřízení záruky. Kromě poplatků české banky zahrnují i poplatky banky zahraniční.

Protizáruka je často využívaným instrumentem a podle občanského zákoníku platného od 1. 1. 2014 je její institut nově zakotven i v českém zákoně.

JAKÁ JE PRAXE

S žádostmi o protizáruky se setkáváme především u klientů, kteří obchodují v oblastech Blízkého a Středního východu, Jižní Ameriky, jihovýchodní Asie a severní Afriky. Jedná se zejména o ručení vůči vládním institucím nebo státním organizacím a firmám v zemích, kde podle právního řádu či předpisů musí být záruka vystavena místní bankou. Výjimkou není ani její použití v případech, kdy je požadováno, aby byla vystavena konkrétní bankou v zahraničí.

Naším klientům při vystavování protizáruky zdůrazňujeme, že finální záruka bude podléhat právnímu řádu dané země. Eliminovat některé dopady místního práva lze podřízením konečné bankovní záruky Jednotným pravidlům pro záruky vyplatitelné na požádání Mezinárodní obchodní komory (ICC Paříž, publ. č. 758). Tato pravidla ze strany obchodních partnerů, zejména těch z veřejného sektoru, nemusí být vždy akceptována.

Specifickým rysem protizáruk zvláště do oblasti Blízkého východu je jejich prodlužování formou alternativního uplatnění nazývaného „zaplať, nebo prodluž“, na jehož základě musí česká banka klienta prodloužit platnost protizáruky podle požadavku místní banky, nebo provést plnění. V praxi to znamená, že bankovní záruka, a tedy i protizáruka, může být platná až do té doby, než konečný příjemce rozhodne o jejím ukončení. Je tedy nutné, aby klient tuto oblast nepodceňoval a již před podpisem obchodní smlouvy se v těchto teritoriích zaměřil i na domluvení podmínek a průběhu bankovní záruky.

Místní specifika hrají při vystavování bankovních záruk ve vzdálených zemích velkou roli. Svým klientům proto velmi doporučujeme, aby před podáním žádosti o vystavení bankovní záruky do těchto oblastí konzultovali daný obchodní případ se specialisty naší banky, kteří jim poskytnou své zkušenosti a vyjednájí se zahraniční bankou konkrétní podmínky dané transakce. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

KATEGORIZACE ZEMÍ ANEB MEZINÁRODNÍ PRAVIDLA POJIŠŤOVÁNÍ EXPORTU

ČASTO SE NĚKTEŘÍ EXPORTÉŘI PTAJÍ, JAK JE MOŽNÉ, ŽE TŘEBA PŘED DVĚMA LETY POJIŠŤOVALI U EGAPU EXPORT DO RUSKA A TEĎ CHTĚJÍ TOTÉŽ POJISTIT NA UKRAJINĚ, A V CENĚ ZA POJIŠTĚNÍ JE OBROVSKÝ ROZDÍL. VYSVĚTLENÍ JE JEDNODUCHÉ: ZATÍMCO RUSKO JE V KATEGORII 3, UKRAJINA NYNÍ PODLE OECD SPADÁ DO KATEGORIE 7. POJIŠŤOVÁNÍ EXPORTU MÁ SVÁ MEZINÁRODNÍ PRAVIDLA. EGAP TAK MUSÍ DODRŽOVAT PŘEDEVŠÍM ČLENĚNÍ ZEMÍ DO RIZIKOVÝCH KATEGORIÍ, KTERÉ STANOVUJE OECD.

Jedním z nejdůležitějších prvků řízení rizik při pojišťování exportního financování je hodnocení teritoriálních rizik. Znamená to, že země jsou hodnoceny z hlediska jejich schopností splácet poskytnuté úvěry, respektive vytvářet příznivé ekonomické podmínky pro splácení úvěrů hospodářskými subjekty.

Hodnocení teritoriálního rizika zemí pro poskytování exportního financování a pojišťování s oficiální podporou je upraveno mezinárodními pravidly v rámci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Pravidelně několikrát do roka se v Paříži setkávají experti na teritoriální rizika členských zemí OECD a řadí jednotlivé regiony do určitých kategorií.

KONSENZUS OECD

Kategorizace zemí podle míry teritoriálního rizika se provádí na základě výsledků ekonometrického modelu, který vychází z nejaktuálnějších údajů Mezinárodního měnového fondu a Světové banky o finanční a ekonomické situaci země a rovněž z údajů o platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven členských zemí OECD

– účastníků tzv. konsenzu OECD. Vedle indikátorů rizikovosti vyhodnocených modelem se zvažují rovněž nekvantifikovatelné faktory politického rizika a další faktory a zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven, které nejsou zahrnuty do vstupních dat modelu.

SEDM RIZIKOVÝCH KATEGORIÍ

Země jsou zařazovány do sedmi rizikových kategorií, od nuly po sedmičku. Sedmou kategorií představují země s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika a první kategorii země s minimální úrovní rizika. Do kategorie nula pak patří země, u nichž se neuvažuje s existencí teritoriálních rizik a pojištění exportních operací by mělo být realizováno běžnými komerčními pojišťovnami. Jde o většinu zemí Evropské unie, dále USA, Japonsko, Jižní Koreu apod. Pojištění komerčních rizik těchto operací by mělo probíhat výlučně na tržním principu, tj. bez oficiální podpory. Vedle tohoto mezinárodního pohledu uplatňuje EGAP ještě své vnitřní hodnocení zemí kategorie 7 a některé z nich považuje za v současné době nepojistitelné (např. řada afrických zemí).

VÝPOČET POJISTNÉ SAZBY

Politické riziko země dovozu je významnou součástí hodnocení rizik vývozního obchodního případu a je rovněž důležitým prvkem výpočtu pojistné sazby. Z tohoto důvodu mohou být rozdíly v pojistné sazbě pro obdobný projekt do země kategorie 0 či 1 a kategorie 7 poměrně velké. OECD také u jednotlivých kategorií stanovuje minimální pojistnou sazbu – a zde platí, že EGAP nesmí jít při výpočtu pojistného pod tuto hranici. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ A MIROSLAV SOMOL
HANA HIKELOVÁ JE ŘEDITELKOU
MARKETINGU A KOMUNIKACE EGAP.
JUDr. MIROSLAV SOMOL, CSc.,
JE NÁMĚSTKEM GENERÁLNÍHO ŘEDITELE EGAP.

EGAP pojišťuje exportní transakce do zemí všech rizikových skupin, největší podíl v pojistném portfoliu mají země se střední úrovní teritoriálních rizik – skupiny 3, 4 a 5. Kompletní rozdělení zemí do kategorií najdete na www.egap.cz.

3 OTÁZKY PRO JANA PROCHÁZKU, GENERÁLNÍHO ŘEDITELE PROEXPORTNÍ POJIŠŤOVNY EGAP

Jak rizikové je z pohledu společnosti EGAP obchodování s Blízkým východem?

EGAP má ve svém pojistném portfoliu řadu zemí z oblasti Blízkého východu a severní Afriky a obecněji platí, že země těchto regionů představují pro pojišťovnu velmi různé úrovně teritoriálních, respektive politických rizik. Základním kritériem pro jejich hodnocení je kategorizace zemí zpracovávaná v rámci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).

V regionu severní Afriky má EGAP téměř ve všech zemích své pojištěné obchodní případy a rizikovost těchto zemí se pohybuje na střední či nižší úrovni (Maroko 3. skupina ze 7, Alžírsko 3, Tunisko 4, Libye 7, Egypt 6). Přestože je například Egypt v horší kategorii 6, neznamena to, že by byla pro danou zemi možnost EGAPu pojišťovat omezená, neboť při celkovém hodnocení rizik dané transakce záleží rovněž na „kvalitě“ dlužníka, který čerpá z ČR exportní úvěr.

Situace v regionu Středního východu je výrazně lepší – Saúdská Arábie 2, Omán 2, Kuvajt 2, SAE 3, Bahrajn 4 a Jordánsko 5. V těchto zemích nemá zatím EGAP výraznější objemy pojištění, i když jsou

v nich rizika jak pro české vývozce, tak pro financující banky a EGAP celkem přijatelná.

A co země v konfliktní oblasti tohoto regionu, jako jsou Irák, Sýrie nebo Libanon?

Ty mají logicky aktuální hodnocení v nejhorší skupině 7. Do těchto zemí v současné době EGAP nepočítá s výraznější angažovaností, avšak i zde mohou existovat výjimky v případě silných dlužníků. Takovou výjimkou je například pojištění projektu výstavby druhé fáze paroplynové elektrárny v iráckém Kurdistánu, kterou bude stavět otrokovická PSG. Tady jde navíc o referenční zakázku. V Iráku financují své projekty i další státy jako třeba Německo a šance českých firem získat zakázku je relativně vysoká.

Českým exportérům se stále častěji otevírají další nové možnosti, expandují do nových zemí. A občas je to i pro nás krokem do neznáma. Máme ale obrovskou výhodu v tom, že si se zahraničními úvěrovými pojišťovnami můžeme vyměňovat zkušenosti. Naše členství v Bernské unii přináší přesně tyto benefity.



Jaké další zajímavé úspěšné exporty našich firem v uvedených zemích jste podpořili?

Kromě zmíněného nového projektu v Iráku je to z poslední doby například výstavba továrny na výrobu netkaných textilií v Egyptě. Zakázku dělala společnost Pegas Nonwovens, EGAP tak pojistil investici české právnické osoby v zahraničí. A na Blízkém východě? V loňském roce jsme pojistili například český export do Izraele za téměř 3,5 miliardy korun a další obchodní případy za zhruba miliardu korun EGAP právě projednává. Veškerý námi podpořený vývoz do této země je z oblasti strojírenského průmyslu. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková

Foto: Marek Jenšík

SME Forum

Setkání zástupců malých a středních podniků

3. dubna 2014
KC Green Point, Praha

Odborným garantem je
Asociace malých a středních
podniků a živnostníků ČR

topvision

+ 420 234 718 721 | info@topvision.cz

www.topvision.cz



„Abyste byli úspěšní,
musíte mít srdce v podniku
a podnik v srdci.“
— Thomas Watson, Sr.

Vystupující:

- › Karel Havlíček, AMSP ČR, SINDAT GROUP
- › Marian Piecha, CzechInvest
- › Martin Škarka, Horizont 2020, Technologické centrum AV ČR
- › Lukáš Hanes, Ecozz
- › Magda Janotová, Centrum mediace Zlín
- › Liliana Berezkinová, Nanopharma
- › Libor Musil, LIKO-S

O jakých tématech se bude diskutovat?

- › Malý a střední byznys ve 21. století
- › Inovace, výzkum a věda v praxi
- › Podpora investic a podnikání
- › Výhody a omezení menších firem

Partner:

LeasePlan

Odborný garant:

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Mediální partneři:

Bisnode

eForum

eBusiness

BusinessService

eTRADE

komora

SME Relations

MarketingSalesVetna

investiční

Business

ČESKÉ STAVEBNICTVÍ: NEZBÝVÁ NEŽ NECHAT ZHASNUTO

JE TOMU PŘIBLIŽNĚ ROK, CO JSEM NA STRÁNKÁCH TRADE NEWS POPISOVAL STRASTIPLNOU POUŤ ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ DO INSOLVENČNÍ CÍLOVÉ ROVINKY. NĚKOLIKALETÝ POKLES ODVĚTVÍ DOSTAL KDYSI VÝSTAVNÍ TUZEMSKOU DISCIPLÍNU DO SITUACE, KDY STOVKY STAVEBNÍCH FIREM VISELY ZA KŠANDY NAD KONKURZNÍ PROPASTÍ A BYLO ZŘEJMÉ, ŽE SE BUDE MUSET NA CHVÍLI ZHASNOUT, ODMÁZNOUT MILIARDOVÉ POHLEDÁVKY A NASTOUPIT OZDRAVNOU ŘECKOU CESTU ZA SVĚTLÝMI ZÍTRKY. PO ZVEŘEJNĚNÝCH ČÍSLECH O VÝVOJI STAVEBNICTVÍ V ROCE 2013 SE ZDÁ, ŽE BUDEME MUSET NECHAT ZHASNUTO O NĚCO DÉLE, NEŽ JSME PŘEDPOKLÁDALI.

Zprvu odpovědná, později ubřečená a nakonec uražená vláda Petra Nečase dala jasně najevo, že investiční růst nepodpoří, a vláda Rusnokova poté, co kobercovým náletem zlikvidovala regiment státních úředníků, již nic víc nestihla. Co dokáže nová vláda, je zatím ve hvězdách, ale fakt, že meziroční pokles stavebnictví je víc než osmiprocentní, počet vydaných stavebních povolení klesl o čtvrtinu a počet dokončených nových bytů se snížil o třetinu, znamená, že několik dalších let bude v tomto odvětví stále doba temna. Proč mohou přijít veškerá prorůstová hospodářská opatření vniveč?

ZAMĚSTNANOST

Více než 600 tisíc nezaměstnaných je větší strašák tuzemské ekonomiky než čarování s desetiny HDP či naše celková zadluženost. To, že téměř třetina nových nezaměstnaných je důsledkem výpadku stavební výroby, je jasným signálem, že další pokles tohoto oboru bude mít za následek, že téměř desetina všech tuzemských zaměstnanců nebude mít ani v dalších měsících lehké spaní. Stavebnictví totiž stále zaměstnává 9% naší populace. A pokud zrovna pracují ve stavební firmě s více než padesáti zaměstnanci a budou mít to štěstí, že nebudou mezi těmi, co přijdou o práci, klesne jim mzda o 10%. Přesně tak totiž probíhal rok uplynulý a není důvod optimisticky věštit změnu k lepšímu.



NEZÁVISLOST

I když stavebnictví není přímým tahounem hrubého domácího produktu, plní jednu velmi důležitou roli – posiluje nezávislost. Téměř 200 tisíc firem přímo či nepřímo spjatých s oborem, z nichž drtivá většina jsou malé a střední podniky, znamená, že ani výpadek těch velkých nebude znamenat pro naši ekonomiku žádnou velkou pohromu. To například rozhodně nelze tvrdit o našich automobilech, ocelářích nebo novodobých uhlobaronech. Jejich pád do propasti by znamenal v mnoha regionech skutečné tsunami. Sebevědomí jedinců, firem i územních celků neroste s jejich bohatstvím, ale s jejich nezávislostí. Každý krok podporující stavebnictví je současně pojistkou, že nezůstaneme v rukou několika nadnárodních společností.

ROZVOJ ŘEMESEL

Naše asociace vzala na podzim do rukou prapor českého řemesla a během několika měsíců sjednotila rozhodující řemeslné cechy pod jednu střechu. Prakticky denně jsme se potkávali s klempíři, pokrývači, natěrači, tesaři nebo například obkladači. Zatímco ve vyspělých evropských zemích jsou řemesla chloubou tamních samospráv, u nás dodnes stát nepochopil jejich

úlohu. S tím se novodobý živnostník již smířil, nicméně vyděračské metody velkých stavebních společností vůči malým dodavatelům řemesel jsou dalším hřebíčkem do rakve kdysi vyhlášené české zručnosti a dovednosti. Prodlužování plateb, diktát cen vylučující kvalitní dílo se společně s nejistotou, že velký odběratel nemusí přežít čtvrtletí, rozhodně pozitivně neodráží v chuti jít se vyučit nebo si založit firmu v oboru. Banky, které přemístily unisono stavební firmy na oddělení jednotky intenzivní péče zaměřené na zesplatnění stávajících úvěrů, již jen dokonávají práci, na kterou v důsledku doplatí malí a nezajištění subdodavatelé.

VYVÁŽENOST HDP

Někteří tuzemští ekonomičtí ministři se již doučili středoškolskou ekonomikou a netvrdí, že tuzemský HDP je tvořen z 80% exportem. Začínají tušit, že z poloviny se na něm podílí spotřebitelská poptávka, ze třetiny čistý export a zbytek je v rukou vládních výdajů a investic. Právě poslední položka je zásadně spjata s rozvojem stavebnictví, jehož valná většina produkce je spojena s investicemi firem nebo domácností. Jakékoliv posílení tohoto odvětví bude mít tedy nemalý vliv na méně rizikové rozložení pilířů HDP. Netřeba přitom

mimořádného rozumu, aby bylo zřejmé, že je lepší investovat do dlouhodobých statků než ony statky projít.

VIZITKA REGIONŮ

Regionální infrastruktura je nejen klíčem k růstu lokálního byznysu, ale rovněž výkladní skříní pro případné investory, obchodníky nebo například turisty. Až budeme opět nevěřičně kroutit hlavou nad poklesem cizích investorů, neochotou zahraničních studentů zakotvit v našich končinách či spořivostí turistů ve vyhlášených českých lokalitách, podívejme se nejdříve kolem sebe. Vyklotané silnice, nepřilíší povzbudivě vyhlížející nádraží, pošty nostalgicky laděné do hávu 80. let a studentské koleje připomínající před-revoluční kasárna jsou zaručenou pojistkou, že jdeme trasou Cyrila a Metoděje. Bohužel opačnou.

TEXT: KAREL HAVLÍČEK
FOTO: THINKSTOCK

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

EFEKTIVNĚJŠÍ STAVEBNICTVÍ

Hlavním cílem projektu Efektivnější stavebnictví, který získala AMSP ČR v rámci grantu Podpora nabídky dalšího vzdělávání ve Středočeském kraji, je rozšířit nabídku v oblasti dalšího vzdělávání dospělých. Budou vytvořeny dva nové vzdělávací programy, které zahrnou využívání iPadů na staveništi. Cílem je zefektivnění práce stavbyvedoucích a koordinátorů bezpečnosti práce ve Středočeském kraji, a tím zvýšení konkurenceschopnosti jejich zaměstnavatelů, tedy stavebních firem.

Projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu a rozpočtu České republiky a probíhá po celý rok 2014.



NÁVRAT K ŽELEZNICI ANEB KONEC NEDOBROVOLNÉ „RUSKÉ RULETY“?

KDYŽ VJÍZDÍTE NA DÁLNICI D1, MÁTE ČASTO POCIT, JAKO BYSTE SE STALI HRÁČEM „RUSKÉ RULETY“. NIKDY NEVÍTE, JAK TO PŘESNĚ DOPADNE, A VÝSLEDEK MŮŽETE ČASTO JEN STĚŽÍ OVLIVNIT. VELKÝ PODÍL NA ZVÝŠENÉM ADRENALINU MAJÍ NEKONEČNÉ KOLONY KAMIONŮ, KTERÉ NEJEN ZPOMALUJÍ PROVOZ, ALE MNOHDY OHROŽUJÍ BEZPEČNOST I ZDRAVÍ. EXISTUJE VŮBEC NĚJAKÉ ŘEŠENÍ?



Ing. Vladimír Fišer
jednatel společnosti Bohemiakombi

Pohled na dlouhé kolony kamionů přímo vybízí k myšlence spojit je do celých vlaků a zboží tímto, výrazně ekologičtější způsobem přepravovat po železnici. Jak toho ale dosáhnout, když každý z kamionů má jiné místo nakládky i vykládky zboží?

Řešením je kombinovaná doprava silnice–železnice. Pro řadu silničních dopravců představuje už pár let výhodný

způsob, jak přepravit těžké zboží na dlouhé vzdálenosti. Klíčovým operátorem kombinované dopravy u nás je společnost Bohemiakombi. Proto jsme o rozhovor požádali jejího jednatele a neúnavného propagátora kombinované dopravy Vladimíra Fišera.

Váš servis je určen pro silniční přepravce a speditéry. Co znamená pro koncového zákazníka?

Jedním z těch okamžitých efektů je úspora, která vyplývá z možnosti naložit zboží víc. V Rakousku a Německu platí pro kamiony, které navazují na kombinovanou dopravu, legislativní výjimka a mohou vézt až o čtyři tuny těžší náklad. Silniční dopravce tak dokáže svým zákazníkům nabídnout lepší cenu.

Další legislativní výjimka, kterou tyto kamiony mají, je možnost jízdy v sobotu, v neděli i během svátků. To platí jak u nás, tak také v Rakousku, v Německu i jinde. Zákazníci tedy hojně využívají přepravu zboží přes víkendy, o sobotní odjezdy vlaků je pravidelně velký zájem.

Jinak kombinovaná doprava neznamená pro koncového zákazníka žádnou zásadní změnu. Odesílatel svoje zboží naloží do kamionu, tak jako to činí dnes, a stejným způsobem pak přijíždí kamion i k jeho příjemci. Kvalita této dopravy i rychlost přepravy jsou srovnatelné s dopravou silniční.

Evropská komise řeší kritický stav nákladní dopravy. Jaké jsou dlouhodobější plány a vize?

Popis nejkritičtějších aspektů, které přivedly evropskou nákladní dopravu

na poměrně neudržitelnou cestu, soustředila Evropská komise do Bílé knihy o dopravě 2011. Jako řešení uvádí přesun třiceti procent přepravních výkonů na delší vzdálenosti (300 km a víc) především na elektrické železnice, a to do roku 2030. Do roku 2050 by pak měla být na železnici přesunuta až polovina přepravních výkonů.

To zní nadějně, ale je to reálné?

Přeprav na vzdálenosti delší než 300 kilometrů není příliš velký podíl, a pokud kombinovaná doprava poroste tak, jako rostla v uplynulých dvaceti letech, tedy ročně alespoň o pět procent, bude tento cíl dosažitelný.

Jak je železnice na přibývajících vlacích připravena?

Určitá volná kapacita k dispozici samozřejmě je. S rozvojem příměstské dopravy se však propustnost tratí pro nákladní vlaky v okolí některých velkých aglomerací snížila. Objemy, které v minulosti vozily Československé dráhy, byly násobkem těch dnešních. Na trati mezi Lovosicemi a Drážďanami jsme dříve vypravovali až dvanáct párů vlaků za 24 hodin. A to hovořím pouze o naší společnosti. Byly to vlaky RoLa s přepravou celých kamionů, které jsme provozovali do roku 2004. Dnes na tomto přeshraničním úseku denně vypravujeme tři páry vlaků.

Napomohlo rozvoji kombinované dopravy zavedení mýtného?

Ano. V roce 2005 jsme zahájili přepravu na lince do Duisburgu a krátce nato se zavedlo mýtné pro nákladní

auta v Německu. I díky mýtnému jsme se snáze dokázali dostat na úroveň cen, které byly pro silniční dopravce zajímavé. Problém snad přetrvává jen v tom, že mýtné se vybírá pouze na dálnicích a vysokorychlostních silnicích, kterých je v ČR jen asi 1200 kilometrů, zatímco na železnici se „mýtné“ vybírá na všech tratích. Celá naše silniční síť má přitom 40 000 kilometrů. Mýtné zůstává do budoucna nástrojem státu pro regulaci silniční a železniční dopravy. Dálková doprava se ale realizuje především po zpoplatněných dálnicích.

Kombinovaná doprava u nás je poměrně mladá. Jak se vyvíjela a kterým směrem chcete síť linek rozšiřovat?

Po startu v roce 2006, kdy jsme zavedli první linku přepravující silniční návěsy po železnici do Hamburku, jsme v roce 2008 začali přepravovat intermodální návěsy také z Lovosic do Duisburgu. V roce 2010 jsme linku protáhli až do Ostravy. O rok později jsme nově zprovoznili linku Ostrava–Verona a v letošním roce přibýly další dva nové směry: Lovosice–Charleroi (Belgie) a Ostrava–Terst. Přepravu návěsů po železnici uskutečňujeme ve spolupráci s firmou Kombiverkehr Frankfurt a společností CEMAT Milano. Rádi bychom linky rozšířili směrem na východ, na Slovensko, do Maďarska, do Polska.

Využití železnice je pro silniční dopravce organizačně náročnější a vyžaduje investice. Jak rychle přibývá těch, kteří její výhody pochopili?

Dopravce musí organizovat nakládky zboží u odesílatele, včas přijet k odjezdu vlaku a zajistit i tzv. poslední míli, což je převezení návěsu od vlaku na dvůr k příjemci zboží. Nejdříve ale musí investovat

do nákupu intermodálních návěsů a celkově změnit vlastní organizaci svých služeb.

Nicméně řada silničních dopravců rychle pochopila výhody kombinované dopravy a tímto směrem se už vydala. Cena intermodálních návěsů je dnes téměř stejná jako cena návěsů pro přepravu po silnici. Postupně s námi navázala spolupráci celá řada dopravců, kteří našimi vlaky odesílají několik desítek svých kamionů denně, a tyto objemy dále narůstají.

Šíření myšlenky přesunu nákladů na železnici je během na dlouhou trať. Na tomto procesu však neustále pracujeme. Účastníme se projektu COSMOS, který spolufinancuje Evropská unie v rámci programu Marco Polo. Do tohoto projektu jsou zapojeny firmy z Maďarska, Německa, Rakouska, Bulharska, Rumunska, Chorvatska a Slovinska. Naším cílem je přenášet poznatky z kombinované dopravy tak, jak jsme je v praxi nasbírali, a postupně přesvědčovat státní správu v daných zemích, ministerstva dopravy a různá sdružení silničních dopravců a speditérů o jejím významu.

Kteří silniční dopravci už přijali kombinovanou dopravu „za svou“ a využívají ji ve velkém?

Například linku Terst–Ostrava využívá především turecká spediční firma Ekol, která vstoupila do tohoto podnikání s velkou dynamikou a v průběhu několika let si pořídila flotilu 2500 intermodálních návěsů. Pronajala si také vlastní trajekty přepravující návěsy mezi Terstem a Tureckem. Většina cílových zákazníků tohoto dopravce je z příhraničních oblastí Polska, Slezska a Moravy.



Dalším příkladem může být italská firma Lannutti, která přepravuje mezi Lovosicemi a Belgií hlavně těžké tabulové sklo. Nesmíme opomenout firmu DB Schenker Hangartner, původně private švýcarskou firmu, která dnes působí v barvách německé železnice, nebo firmu EWALS Cargo Care CZ. Výrazně se na kombinovanou přepravu nově přeorientovala také firma LKW Walter z Vídně.

Do kombinované dopravy se ale stále silněji zapojují čeští dopravci jako například M+L Logistik, ČSAD Logistik Ostrava nebo Autodoprava Josefa Mičky. My vystupujeme pouze v roli operátora vlaku, tedy vůči jednotlivým silničním dopravcům jako neutrální subjekt, který náklad na vytížení nákladního expresu poskládá z jednotlivých přeprav od celé řady silničních dopravců. ■

S VLADIMÍREM FIŠEREM HOVOŘILA VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV BOHEMIAKOMBI



AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL: NEJEN MONTOVNY, ALE I VÝZKUM A VÝVOJ

ARGUMENT, ŽE JE ČESKÁ REPUBLIKA POUZE MONTOVNOU, NEODPOVÍDÁ REALITĚ. V DNEŠNÍ DOBĚ SE ČASTO JEDNÁ O TECHNOLOGICKY NÁROČNÉ, SOFISTIKOVANÉ PROVOZY VYŽADUJÍCÍ KVALIFIKOVANOU PRACOVNÍ SÍLU. POSTUPNĚ SE NA VÝROBU V OBLASTI AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU ZAČÍNÁ NABALOVAT I VÝZKUM A VÝVOJ, A TO I DÍKY KVALITNÍM ČESKÝM VYSOKÝM ŠKOLÁM A VÝZKUMNÝM INSTITUCÍM.

KVALITA NA PRVNÍM MÍSTĚ

Od devadesátých let se obraz místního automobilového průmyslu ve vnímání zahraničních firem hodně změnil. Jednak je dnes ŠKODA Auto skutečně globální značkou, která nám dělá výbornou reklamu po celém světě, a zároveň se české prostředí osvědčilo i pro další světové značky.

Nejlepší referencí je počet světových dodavatelů, kteří si vybrali Českou republiku jako zemi, v níž chtějí vyrábět. Dalším příkladem mohou být výsledky studie Světového ekonomického fóra, kde v porovnání s ostatními státy Visegrádské čtyřky vychází Česká republika nejlépe. Na základě kvality českých inženýrů a dodavatelů

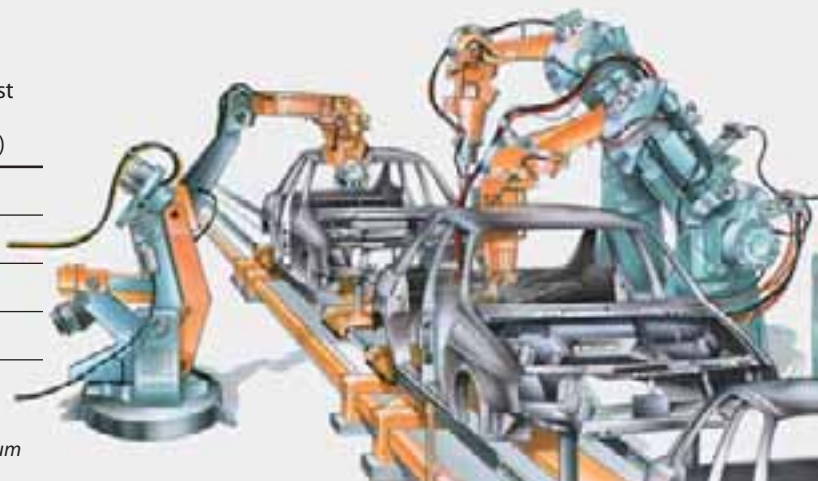
a tradice českého automobilového průmyslu otevřela u nás pobočku pro vývoj celá řada světových firem, například RICARDO, Ingersoll Rand, IDIADA či TRW Automotive. Zázemí pro takové projekty může nabídnout málokdo na východ od naší země, protože levná pracovní síla v tomto případě nehraje nejdůležitější roli.

Kvalita dodavatelů v rámci střední Evropy podle studie WEF

	Kvalita místních dodavatelů (1–7)	Sofistikovanost výrobního procesu (1–7)
Česká republika	5,3	4,6
Polsko	4,8	4,1
Slovensko	4,9	4,3
Maďarsko	4,5	3,8

Hodnoty uvedeny podle indexu GCI – index globální konkurenceschopnosti; 1 – velmi špatná, 7 – velmi dobrá

Zdroj: *The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum*



Automobilový průmysl v ČR

Podíl na průmyslové výrobě ČR	23 %
Podíl na exportu ČR	22,20 %
Podíl na počtu zaměstnanců v průmyslu	11,30 %

Zdroj: SAP (data za 2012)

Velké automobilky se neobejdou bez kvalitních subdodávek

Uvádíme některé příklady:

BELIS	lisování
ELBAS	elektrokomponenty
FLÍDR	kovovýroba, lisování plastů
Project Controls	bowdenová táhla
Tomatex	interiér
Pružinárna Sečkáč	pružiny

TRADICE I NOVÉ VÝZVY

Otázkou významu automobilového průmyslu v České republice se zabývá řada odborníků i laiků. Z pohledu agentury CzechInvest se jedná o tradiční a páteřní odvětví českého průmyslu, které přitahuje pozornost zahraničních firem a ročně v něm vznikají tisíce nových pracovních míst.

Sektor automobilového průmyslu je velmi dynamický, a to především díky extrémní konkurenci. V roce 1999 se v regionu střední Evropy (CEE) vyrábělo jen 15,8% celkové evropské automobilové produkce, o deset let později už čtvrtina a dnes je tento region téměř na jedné třetině evropské produkce. Celý proces ještě podpořila krize v roce 2008, která firmy nutila optimalizovat výrobní procesy a snižovat náklady, aby mohly přežít.

Ceny nových vozidel byly konkurenčním bojem stlačeny spolu s maržemi na limitní hranici. Tlak je ještě umocněn zvýšením prodejů ojetých vozů na úkor nových aut. V rámci nutnosti snižování a optimalizace nákladů firmy počítají každou korunu, euro či dolar a pro západní výrobní společnosti je relokace blíž k odběratelům jedním z řešení a zároveň příležitostí pro Českou republiku. Jednak pro ně skýtá nižší cenu za transport a zároveň se nabízí možnost využít stále ještě levnější pracovní sílu. Vlna

investorů přicházejících do České republiky, kterou dnes vidíme, je založena na výrobě, jež je v západních zemích příliš nákladná a neefektivní v porovnání s možnostmi, které nabízí prostředí středoevropského regionu.

Firmy, které jsou na českém trhu již zaobdlené, samozřejmě řeší podobné problémy a jsou nuceny zeštíhlovat výrobu a v rámci možností optimalizovat interní procesy od úspor na energiích po větší flexibilitu ve využívání pracovní síly.

BUDOUCNOST? NOVÉ TECHNOLOGIE!

Aktuální světový vývoj napovídá, že v příštím desetiletí se hlavní růst odehraje mimo Evropu, a to samozřejmě přeneseně platí i pro automobilový průmysl. Můžeme tedy očekávat další přesuny a stěhování dodavatelů na rostoucí trhy a využití globalizace ve výrobě autodílů.

V rámci Evropy jako takové si středoevropský klastř svou pozici zřejmě udrží, avšak se statutem quo nepočítejme. Vývoj se ubírá zejména ve směru snižování hmotnosti pomocí většího využití kompozitů a hliníku a boje s downsizingem*.

* Zmenšování objemu motorů s vnitřním spalováním.

Jakkoliv je ze současného pohledu masové využití „zelených pohonů“ diskutabilní, ze středně a dlouhodobého hlediska se Evropa tímto směrem s největší pravděpodobností vydá, čemuž napovídá i dynamicky rostoucí síť stanic s CNG a vývoj aplikací této technologie do běžného provozu. Na druhou stranu je to také potenciál, který v sobě ukrývá pohon na elektřinu. Získává své fanoušky i u nás, přestože se stále jedná hlavně o tzv. hybridy. Pokrok lze zastavit jen těžko, a jak se říká, štěstí přeje připraveným ■.

TEXT: ALEŠ STAVJAŇA
FOTO: THINKSTOCK



Aleš Stavjaňa je sektorovým manažerem pro oblast automotive CzechInvest

Rok	2012	2010	2008	2000
Evropa – počet automobilů	20 045 972	18 728 069	20 623 675	19 844 396
CEE podíl	29,5 %	26,2 %	26,4 %	15,8 %
Podíl CZE, SVK, POL, HUN, SLO	16,2 %	16,5 %	15,0 %	6,5 %

Zdroj: OICA, 2013 – bez hodnot za Turecko

NEZAPOMEŇTE NA ZMĚNY SPOLEČENSKÝCH SMLUV A STANOV



DO KONCE LETOŠNÍHO ČERVNA MUSEJÍ VŠECHNY OBCHODNÍ SPOLEČNOSTI A DRUŽSTVA PŘIZPŮBIT SVÉ ZAKLADATELSKÉ DOKUMENTY NOVÉ PRÁVNÍ ÚPRAVĚ A DORUČIT JE DO SBÍRKY LISTIN REJSTRÁČKOVÉHO SOUDU. V TĚŽE LHŮTĚ JSOU POVINNY PŘIZPŮBIT NOVÉ PRÁVNÍ ÚPRAVĚ TAKÉ STAV ZÁPISU V OBCHODNÍM REJSTRÁČKU. POKUD TO NEUDĚLAJÍ ANI PŘES VÝZVU V DODATEČNÉ LHŮTĚ, MŮŽE DOJÍT K JEJICH ZRUŠENÍ A NAŘÍZENÍ JEJICH LIKVIDACE.

Dva hlavní rekodifikační zákony, tj. nový občanský zákoník (NOZ) a zejména nový zákon o obchodních korporacích (ZOK), který ruší a nahrazuje stávající obchodní zákoník, zavedly od začátku tohoto roku také mnoho podstatných změn ohledně fungování kapitálových obchodních korporací, tedy společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti. Tyto změny je třeba přitom promítnout do znění společenských smluv včetně zakladatelských listin a do stanov společností.

ZMĚNY EX LEGE (PŘÍMO ZE ZÁKONA)

Od 1. 1. 2014 zákon automaticky, bez dalšího (ex lege) zrušil ujednání společenských smluv a stanov, která jsou v rozporu s donucujícími ustanoveními ZOK (donucující ustanovení ZOK jsou ta, od nichž se nelze dohodou stran odchýlit). V této souvislosti je třeba nejpozději do 30. 6. 2014 přizpůsobit společenské smlouvy a stanovy ustanovením ZOK, to znamená vypustit či změnit ustanovení, která jsou v rozporu s donucujícími

ustanoveními ZOK, a doručit je do sbírky listin obchodního rejstříku. Pokud by tak společnost neučinila, a to ani přes výzvu v dodatečné přiměřené lhůtě, může být na návrh rejstříkového soudu nebo i osoby s právním zájmem soudem zrušena a nařízena její likvidace.

Jakých ujednání se vypuštění či úprava bude převážně týkat? Jedná se například o tzv. statusové otázky ohledně

SPOLEČENSKÉ SMLOUVY
A STANOVY JE NEZBYTNÉ
REVIDOVAT NEJPOZDĚJI
DO 30. 6. 2014.

působnosti orgánů a členství v orgánech společností, výše základního kapitálu u akciových společností, kdy se ruší přechodné ustanovení obchodního

zákoníku, které umožňovalo zachovat základní kapitál ve výši 1 milion korun i poté, co byla minimální výše zákonem zvýšena na 2 miliony, změny u akcií na majitele atd.

NOVÉ POVINNÉ NÁLEŽITOSTI

V rámci přizpůsobení společenských smluv a stanov je třeba dále doplnit do textu těchto dokumentů nové povinné náležitosti (pokud nejsou v textech již obsaženy). U společnosti s ručením omezeným je třeba uvést přesný počet jednatelů nebo určení druhů podílů každého společníka a práv a povinností s nimi spojených (připouští-li společenská smlouva vznik takových podílů). U akciových společností patří mezi nové povinnosti provedení volby modelu řízení společnosti. ZOK zavádí vedle tradičního modelu s představenstvem a dozorčí radou (tzv. dualistický systém) i obdobu německého modelu se správní radou a statutárním ředitelem (tzv. monistický systém), který umožňuje mimo jiné obsazení

vedoucích a kontrolních orgánů dokonce jednou jedinou osobou. Dále je třeba ve stanovách přesně určit počet členů orgánů společnosti, celkový počet hlasů ve společnosti či upravit případnou imobilizaci akcií na doručitele (majitele).

NOVÉ MOŽNOSTI

V neposlední řadě je nutné v rámci přizpůsobení společenstevních dokumentů pamatovat na doplnění nových institutů či možností, které sice nejsou podle ZOK jejich povinnou náležitostí, ale bez jejich úpravy a zakotvení ve společenstevních smlouvách či stanovách nelze tyto instituty a možnosti využít. Podle našeho názoru právě tyto nepovinné (fakultativní) náležitosti představují hlavní přínos ZOK, jeho nové možnosti a výhody a na druhou stranu se v nezakotvení některých institutů skrývají podstatná rizika.

Jde například o možnost rozhodovat mimo valnou hromadu prostřednictvím technických prostředků i na dálku (např. video(tele)konference), včetně korespondenčního hlasování, možnost využít tzv. kumulativní hlasování u volby členů orgánů společnosti, možnost vydat kmenové listy představující podíl

HLAVNÍ PŘÍNOS
NOVÉ ÚPRAVY VIDÍME
V NEPOVINNÝCH
ZMĚNÁCH ROZŠÍŘUJÍCÍCH
MOŽNOSTI ŘÍZENÍ
A SPRÁVY KAPITÁLOVÝCH
SPOLEČNOSTÍ.

společníků na s.r.o. jako cenné papíry, možnost společníka vlastnit v s.r.o. i více podílů stejného i různého druhu, možnost u akciové společnosti vydat tzv. kusové akcie bez jmenovité hodnoty určující podíl akcionáře na základním kapitálu podle počtu akcií, nikoliv podle jmenovité hodnoty akcie atd.

Rovněž hojně využívaná možnost konat valnou hromadu akciové společnosti bez splnění požadavků zákona (zejména ohledně svolání) se souhlasem

všech akcionářů je od 1. 1. 2014 využitelná pouze, je-li to výslovně připuštěno ve stanovách.

Z hlediska praktického provedení změn doporučujeme nahrazení stávajících textů společenstevních smluv a stanov jejich novým úplným zněním, které plně vyhovuje nové právní úpravě, i se zapracováním fakultativních (dobrovolných) institutů, u nichž je vhodné přihlédnout ke konkrétním potřebám jednotlivých společností.

Zrušení ustanovení společenstevních smluv/stanov odporujících donucujícím ustanovením ZOK od 1. 1. 2014

Přizpůsobení společenstevních smluv/stanov ustanovením ZOK

Povinné změny (nejpozději do 30. 6. 2014)

Dobrovolné změny

Vypuštění zrušených ustanovení

Doplnění nových povinných údajů

MYSLETE NA OBCHODNÍ REJSTRÍK A SBÍRKU LISTIN

Letošním prvním lednem nabyl účinnosti rovněž zákon o veřejných rejstříkách právnických a fyzických osob (ZVŘ). Zákon obsahuje komplexní právní úpravu veřejných rejstříků, kdy jedním z veřejných rejstříků je obchodní rejstřík. Přestože nová úprava obchodního rejstříku je v zásadě podobná té stávající, zavádí některé podstatné změny týkající se rozsahu zapisovaných skutečností do obchodního rejstříku, na které je nutné reagovat.

O co konkrétně se jedná? Každá osoba zapsaná v obchodním rejstříku (mj. tedy každá kapitálová společnost) je povinna do 30. 6. 2014 přizpůsobit zapsaný stav stavu požadovanému ZVŘ. Jak už jsme zmínili, pokud by tak neučinila ani přes výzvu v dodatečně přiměřené lhůtě, může opět dojít k jejímu zrušení a nařízení její likvidace. Tato povinnost zejména znamená, že obchodní korporace musí do obchodního rejstříku doplnit nové skutečnosti požadované ZVŘ: počty členů orgánů společnosti, u s.r.o. uvést druh podílu a popis práv a povinností s ním spojených alespoň odkazem na společenstevní smlouvu uloženou ve sbírce listin či údaj o tom, zda byl na podíl vydán kmenový list; u akciových společností je nutné uvést údaje o tom, zda budou vydány akcie jako zaknihované cenné papíry nebo budou

imobilizovány, druh akcií a popis práv a povinností s nimi spojených alespoň odkazem na stanovy uložené ve sbírce listin.

Zákon současně zpřísnil sankci za porušování povinností zakládat listiny do sbírky listin. V případě, že zapsaná osoba nepředloží listiny zakládané do sbírky listin na výzvu soudu, může jí soud uložit pořádkovou pokutu do výše 100 tisíc korun. Nový zákon současně stanoví vyvratitelnou právní domněnku,

že člen statutárního orgánu právnické osoby, která neplní uvedené povinnosti, porušuje péči řádného hospodáře, což může mít pro členy statutárních orgánů další nepříznivé důsledky, jež zákon s porušováním péče řádného hospodáře spojuje.

A na závěr dvě pozitivní novinky. První z nich je možnost tzv. předregistrace obchodní firmy (názu) řádně založené obchodní korporace, kdy návrh na zápis obchodní korporace do obchodního rejstříku je nutné podat do jednoho měsíce od zápisu předregistrované obchodní firmy. Druhou novinkou je možnost provedení zápisu do obchodního rejstříku notářem, a to za podmínky stanovených novým zákonem. ■

TEXT: ROBERT ŠULC
FOTO: MAREK JENŠÍK



JUDr. Robert Šulc, Ph.D., je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze.

Jan Vícha:

NA NAŠE CHRÁNĚNÉ DOKUMENTY SE MŮŽETE SPOLEHNOUT

„NEDÁVNO BYLI U NÁS VE FIRMĚ PRACOVNÍCI KRIMINÁLNÍ POLICIE A UKAZOVALI MI ÚČETNÍ DOKLAD S DEKLAROVANÝM DATEM VYSTAVENÍ V ROCE 2009. SNADNO JSEM IDENTIFIKOVAL, ŽE TISKOPIS BYL VE SKUTEČNOSTI VYROBENÝ U NÁS V ROCE 2011,“ ŘÍKÁ JAN VÍCHA, JEDNATEL MORAVSKOSLEZSKÉ SPOLEČNOSTI OPTYS. TA JE HISTORICKY VELMI VÝZNAMNÝM VÝROBCEM DOKUMENTŮ, MIMO JINÉ PŘÍJMOVÝCH A VÝDAJOVÝCH DOKLADŮ. A TAK PODOBNÉ PŘÍPADY FALŠOVÁNÍ POMÁHÁ ŘEŠIT ČASTO. NE VŠICHNI TOTIŽ VĚDÍ, ŽE PRODUKCE V OPTYSU MÁ PEVNÝ ŘÁD A SYSTÉM A VÝROBA SPECIÁLNÍCH TISKOPISŮ (AKCIE, STRAVENKY, SLEVOVÉ KUPONY, STÍRATELNÉ LOSY...) PROBÍHÁ V CENINOVÉM REŽIMU, KTERÝ ZARUČUJE MAXIMÁLNÍ BEZPEČNOST.



Ing. Jan Vícha stál před více než dvaceti lety u založení společnosti Optys a je jejím jednatelem. Patří k vizionářům, díky nimž firma neustále rozšiřuje svůj výrobní sortiment a technologickou vybavenost. Stojí za mnoha inovacemi a kromě objevování nových ochranných prvků na dokumentech ho v poslední době baví hlavně výtvarný a kreativní program, který Optys představil před loňskými Vánoce.

NĚKTERÉ HODNOTY BY MĚLY ZŮSTAT ZACHOVÁNY

Současná doba jako by všemožnému falšování přála, začali jsme je brát jako nutné zlo, které s sebou převratný rozvoj technologií přinesl. Bránit se samozřejmě lze, ale účinná obrana je většinou hodně finančně náročná, a tak o ní běžný člověk ani firma neuvažuje. Změnit pravidla v této hře o naše jistoty se snaží Optys od loňského podzimu, kdy přišel s novinkou v podobě chráněných dokumentů.

„Dvě desetiletí sledujeme, jak pokusy o padělání ohromně narůstají. Ať už se jedná o nejrůznější smlouvy, znalecké posudky nebo třeba i vysvědčení. Proto jsme se rozhodli posílit právní jistotu i morálku ve společnosti. Vyvinuli jsme know-how umožňující podle mého názoru všem občanům republiky využít produkty s ochrannými prvky, které byly dosud pro většinu z nás nedostupné a disponovaly jimi výhradně ceniny jako třeba bankovky, akcie nebo stravenky. Řekli jsme si, že výsledný produkt musí poskytovat maximální možnou ochranu, a přitom jej klient snadno objedná na internetu a bude pro něj cenově dostupný,“ zdůrazňuje jednatel jedné z největších polygrafických firem v České republice, která je jednou z mála, jež zůstaly v českých rukou, a ukazuje mi přitom sadu chráněných dokumentů.



Beru do ruky bílý A4 tiskopis chráněného dokumentu ze speciálního bezpečnostního papíru. Mají dvoutónový vodoznak, speciální neviditelné ochranné prvky a také speciální číselnou řadu. Zabezpečení dokumentu lze zvýšit hologramem jak pro notáře, advokáta či soudního znalce, který může být i personalizovaný. Ten se nalepí na papír a nelze jej sejmut, aniž by se poškodil. Všechny sto listů dokumentů v sadě má unikátní desetimístné číslování, a jak mě Jan Vícha ujišťuje, v Optysu velmi pečlivě evidují, komu a kolik takových dokumentů dodali. Na první pohled to vypadá složitě, ovšem podobnou sadu si můžete velmi lehce objednat na www.chranenydokument.cz za tři sta padesát korun včetně DPH a u sady dvaceti listů jen za 89 korun. Dvacet personalizovaných hologramů vás k tomu přijde na sto třicet korun.

Hologramy se vyrábějí ve spolupráci s přerovskou firmou Filák, která se jako jedna z mála specializuje na vývoj hologramů a holografických strojů (pozn. red.: viz rozhovor v TN 6/2013). „Jsme připraveni vyrobit jakýkoli hologram na zakázku. V poslední době zjišťujeme, že vedle ochrany plní hologramy také výraznou designovou a marketingovou roli. Jsou známkou vysoko nastavené laťky firemní identity a například v Rusku, kam mnoho našich produktů dodáváme, je teď vlastní hologram vloženo in,“ tvrdí Jan Vícha s tím, že doba masivnějšího využívání hologramů v Česku teprve přijde.

O KROK NAPŘED

Stejně jsou v Optysu schopni vyrobit také speciální dokument na míru. Kombinací různých tiskových technologií a dokončovacích prací je zaručena jeho unikátnost na trhu. „Například vloni

jsme se zabývali vývojem ochranného prvku, který je na eurobankovkách, tzv. iridiscentním tiskem, což je laicky řečeno duhově proměnitelný barevný proužek. V Evropě to dosud uměla jediná firma. Nám trvalo celý rok, než jsme se to naučili, ale dnes už můžeme říct, že Optys tuto technologii umí také,“ usmívá se Jan Vícha a doplňuje, že technologii vyvíjeli především pro výrobu stravenek, jichž tisknou velké množství. S iridiscentním proužkem originály od případných falzifikátů rozpozná i laik.

„Jsme soukromý subjekt, takže kdybychom neustále neinovovali, neměli bychom šanci přežít. Jen v posledních třech letech jsme dali například do velkých strojních a stavebních investic 160 milionů korun. Postupně jsme se z Opavy přestěhovali do deset kilometrů vzdálených Dolních Životic. Nový výrobní areál nám umožnil mít všechny výrobní procesy včetně logistiky na jednom místě. To je moc důležité, a to i z hlediska bezpečnosti procesů u cenově nové výroby. Spousta věcí se tak zjednodušila. A tak máme čas vymýšlet nové technologie i nové produkty,“ konstatuje jednatel.

„Dlouhé roky se věnujeme také školám. Proto jsme pro ně připravili nový výrobní výtvarný sortiment pod značkou Creative Optys, což je velmi pestrá výtvarná produkce a další výrobky určené žákům a učitelům výtvarných předmětů. Prozatím jsme je testovali ve svých prodejnách, ale letos s nimi jdeme na trh. Na vánoční trh jsme dali zkušebně 35 nových produktů a kupodivu jsme se rozloučili pouze s pěti. Tomu se říká trefa do černého,“ uzavírá Jan Vícha. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV OPTYSU

OPTYS spol. s r. o.

Tradice polygrafické a obchodní společnosti OPTYS sahá až do 18. století. Původní budova tiskárny na opavské Masarykově třídě je stále v majetku firmy a patří mezi známé místní kulturní památky. Dnešní firma vznikla v roce 1992 privatizací výrobního provozu opavského závodu Moravských tiskařských závodů Olomouc. Tehdy měla 46 pracovníků, dnes jich má necelých 400. Klasickou tiskařskou produkci brzy po vzniku obohatila o výrobu speciálních tiskopisů (nekonečných formulářů, rychle oddělitelných sad, samopropisovacích bloků apod.). Od roku 2009 se zaměřuje také na výrobu cenin a speciálních dokumentů s vysokým stupněm ochrany. Společnost má tři expediční sklady a osm kamenných prodejen po celé ČR. Postupné stěhování výrobního areálu v Opavě do nového výrobního a logistického areálu v Dolních Životicích bylo ukončeno v roce 2012. Své mailingové aktivity provozuje OPTYS v nové hale v Ostravě a je největším mailingovým podavatelem České pošty na Moravě. V roce 2012 generoval OPTYS obrát 450 milionů korun, z čehož přibližně pětina tržeb plynula z exportu.



S TÁRNUTÍ OBYVATELSTVA: PŘÍLEŽITOST, NEBO HROZBA?

GENERACE DNEŠNÍCH ČTYŘICÁTNÍKŮ BYLA, AŽ SI TO JE OCHOTNA PŘIZNAT, NEBO NE, V PUBERTÁLNÍM VĚKU OVLIVNĚNA FILMY TYPU ROCKY ČI ZUŘÍCÍ BÝK. KDYŽ DNES HLAVNÍ PROTAGONISTÉ TĚCHTO SNÍMKŮ VE SVÝCH SEDMDESÁTI LETECH VSTUPUJÍ DO KIN S DALŠÍMI FILMY Z BOXERSKÉHO PROSTŘEDÍ, V NICHŽ SAMI BOXERY NEJEN HRAJÍ, ALE JSOU SCHOPNI BEZ POMOCI POČÍTAČOVÉ GRAFIKY NEBO KASKADÉRŮ PŘEDVĚST SCÉNY Z RINGU, CHCE SE VĚŘIT, ŽE ČAS JE NAŠÍM PŘÍTELEM A STÁŘÍ SE NÁS NETÝKÁ. OMYL, V NEPŘÍLIŠ VZDÁLENÉ BUDOUCNOSTI TU VZHLEDEM KE STÁRNUTÍ OBYVATELSTVA MÁME EKONOMICKÝ PROBLÉM.

O tom nás přesvědčují i reálná data, kdy se zvyšují nejen náklady na zdravotní péči, ale v poslední době zejména náklady na sociální péči vyvolané stárnutím populace.

KAŽDÉMU DESÁTÉMU BUDE V ROCE 2050 VÍC NEŽ OSMDESÁT

Například v USA představují průměrné roční náklady na jednu osobu v domě pro seniory s pečovatelskou službou více než 41 tisíc dolarů, což je téměř třikrát víc než v případě zdravotní péče. Náklady v pečovatelském domě, kde je poskytována i zdravotní péče, jsou pak ještě dvakrát vyšší a dosahují téměř 84 tisíc dolarů ročně. Podobně na tom jsou i rozvinuté evropské země či Japonsko. Tato čísla navíc budou už v blízké budoucnosti dále narůstat úměrně tomu, jak se bude zvyšovat podíl seniorů ve společnosti. Podle

odhadů OECD by se měl podíl osob ve věku nad osmdesát let zvýšit z dnešních čtyř na deset procent v roce 2050. Lidé se tedy díky pokroku v medicíně dožívají vyššího věku, ovšem chronických nemocí a jejich kombinací dramaticky přibývá.

Logickým důsledkem je pak příkré zvyšování výdajů na sociální péči, které jsou přímo spojeny se stárnutím obyvatelstva: v zemích OECD vykazují roční nárůst o 9%. Je zřejmé, že takto nastavený systém je dlouhodobě neudržitelný. Nicméně z pohledu podnikání představují nové a zvyšující se potřeby související se stárnutím populace zajímavou příležitost pro výrobu, obchod i služby. Aby tato šance mohla být plně využita, bude muset celý systém zdravotní a sociální péče projít zásadní přeměnou.

V první řadě je třeba zvýšit jeho efektivitu, zejména zlepšením organizace práce,

snížením administrativních nákladů či účinnější prevencí. Otevírá se tak prostor pro inovace, zlepšená či nová technická i organizační řešení. Dlouhodobá péče o stárnoucí populaci nabízí příležitosti i konzultačním firmám z oblasti řízení procesů či firmám na poli IT.

PŘÍLEŽITOSTI NEJEN PRO IT FIRMY

Právě IT řešení za předpokladu, že jsou implementována správně, což bohužel nebývá vždy běžnou praxí, mají potenciál významně snížit náklady na fungování systému. Příležitostí je v tomto směru celá řada: jsou v oblasti lékařské diagnostiky, komunikace a organizace (management multidisciplinární zdravotní i sociální péče), optimalizace léčebných procedur a předepisování léků. Uplatnění nalezne také umělá inteligence snižující rizika pochybení v diagnostice.





další možnosti pro uplatnění počítačové a komunikační techniky, tzv. e-zdravotnictví, využívající např. senzory monitorující činnost životních funkcí propojené s nástroji GPS apod.

VE SVĚTĚ UŽ TO FUNGUJE

Že nejde o nereálné představy, dokazují programy uskutečněné v různých částech světa. Například Švédsko od roku 2007 provozuje rozsáhlý grantový program nazvaný Technologie pro seniory, v jehož rámci získalo státní finanční podporu více než 100 projektů zaměřených na vývoj a výrobu produktů, respektive na poskytování služeb podporujících soběstačnost seniorů v jejich domácím prostředí. V rámci tohoto programu byly vyvinuty monitorovací a alarmový systém s podporou GPS Care IP, bezdrátový domovní zabezpečovací systém Caredo, speciální mobilní telefon pro seniory DORO či soubor počítačových her napomáhajících udržení mentální kondice seniorů. K výsledkům programu se řadí i nástroje CAD pro navrhování bezpečných produktů a design prostředí snižujícího riziko úrazů seniorů.

Japonsko zavedlo multidisciplinární nepřetržitý asistenční servis na bázi počítačových a komunikačních technologií, doplněný v případech potřeby návštěvou lékaře či sestry i poskytováním doplňkových služeb na požádání. Rovněž Litva zahájila v roce 2012 program s názvem Integrovaná pomoc v domácím prostředí včetně speciálního internetového serveru pro seniory. Pozitivní zkušenosti s programy dálkové asistence seniorům vykazuje i Velká Británie. Finsko buduje elektronickou národní databázi zdravotních údajů, jež má podle nového zákona upravujícího péči o seniory zajistit do roku 2016 efektivní koordinaci zdravotní a sociální péče.

ROBOTI, NÁSTUP!

Sociální péče je náročná na pracovní sílu. Naštěstí díky moderním technologiím, zejména robotice, existují řešení, jak produktivitu práce a díky tomu i kvalitu péče a kvalitu života zlepšit. Robotické produkty ve formě rehabilitačních pomůcek a přístrojů napomáhají obnově hybnosti po úrazech a operacích, zotavení a postupnému návratu soběstačnosti po mozkové mrtvici aj. Asistenční robotika usnadňuje přípravu

a konzumaci jídla, denní hygienu, ale snižuje také nebezpečí úrazů při běžných domácích pracích. Uplatnění nachází i tzv. sociální roboti – domácí mazlíčci nahrazující společnost živého zvířete, o kterého se už pohybově omezený starší člověk nemůže postarat, společníci pro hry i pro cvičení paměti.

Rychlý rozvoj robotických technologií již nyní umožňuje výrobu a využití aktivních protetikých náhrad a víceúčelových robotů. Exploze aplikací nanotechnologií a „internetu věcí“, sloužícího k tvorbě bezdrátových informačních sítí mezi senzory (např. teploměru s dávkovačem léků), umožní výrobu zařízení, která dnes vypadají jako science fiction, ale zítra mohou být běžnou pomůckou.

Uplatnění moderních technologií, pomůcek a postupů může značně zvýšit efektivnost dlouhodobé zdravotně-sociální péče, snížit náklady na její poskytování a usnadnit její přístupnost. Znepokojující zprávu o stárnutí populace můžeme tedy interpretovat i jako nadějný impuls k rozvoji ekonomiky a zlepšení kvality života ve vyšším věku. Cíl těchto změn musí být jediný: dosáhnout toho, aby se kvalitní život ve stáří stal místo filmové fikce v podání pánů De Nira a Stallona opravdu běžně dosažitelnou normou. ■

TEXT: MICHAL MINČEV A IVAN JUKL,
EKONOMICKÁ SEKCE MZV ČR
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORŮ

Obrovské pole působnosti se otevírá v souvislosti se zpracováním „velkých dat“: propojení velkoobjemových agregovaných databází klinických vyšetření podpoří rozhodování o optimálním objemu a struktuře poskytované péče, ale také efektivní zdravotně-sociální služby poskytované „na míru“ individuálnímu pacientovi-klientovi. Kromě toho však existují zcela nové oblasti.

Ve vyspělých zemích je trendem snaha přesunout sociální péči i dlouhodobou zdravotní péči o chronicky nemocné z institucí do domácího prostředí. To však není možné bez podpory udržení soběstačnosti seniorů a minimalizace zdravotního rizika včetně úrazů v domácnosti. Kromě bezpočtu příležitostí pro architekty a designéry, pro výrobce nejrůznějších pomůcek, bytového zařízení i doplňků, pro poskytovatele širokého spektra služeb přizpůsobených potřebám a možnostem seniorů vznikají



Ing. Michal Minčev, MBA
expert na mezinárodní
konkurenceschopnost
Ministerstvo
zahraničních věcí ČR



Ing. Ivan Jukl, MBA
vrchní ředitel
ekonomické sekce
Ministerstvo
zahraničních věcí ČR



V ELETRHY ZŮSTÁVAJÍ JEDNÍM Z MÁLA KONTAKTŮ S REALITOU

„GIGABAJTY A TERABAJTY Oponou trhly – a změněn svět veletrhů a výstav!“

PARAFRÁZUJÍCE SLOVA BÁSNÍKA, MOHLI BYCHOM ZŘEJMĚ NEJPŘESNĚJI CHARAKTERIZOVAT SVĚT MARKETINGOVÉ KOMUNIKACE, KTERÝ OD VZNIKU NOVÉHO INTERNETOVÉHO MÉDIA PROŠEL ZEJMÉNA V POSLEDNÍCH DESETI LETECH ZMĚNAMI TĚMĚŘ K NEPOZNÁNÍ.

PRVOTNÍ ŠOK STŘÍDÁ AKTIVITA

Historicky vždy vznik nového média znamená intenzivní nebezpečí pro ta stávající, která si postupem doby vytvořila vlastní preference, okruhy zadavatelů komerčních komunikátů a typizovala vlastní cílové skupiny, způsoby komunikace a argumentace, etablovala výzkumy efektivnosti, lobbistické sítě apod. Nadšenci nových médií vždy šířili

apokalyptické vize o konci všeho, co bylo před příchodem nového masmediálního spasitele.

Zkušenosti ale ukazují, že právě pod konkurenčním tlakem nového hráče na trhu se dosavadní média po prvotním šoku poměrně rychle orientují v nově vzniklé sociálně-ekonomické a komunikační realitě a hledají své místo na trhu. Nově definují vlastní konkurenční výhody, usilují o nové cílové skupiny čtenářů, posluchačů, diváků, návštěvníků a hledají a nacházejí nové formy komunikačních služeb, jež mají šanci v nově vzniklé konkurenci obstát.

Tato obecná pravidla platí jak pro klasická i novodobá masmédiá, tak i pro vztah masmédiá a veletrhů. A nejen to: obvykle se mění, a v současnosti velmi masivně, celá struktura vnímání komerčních informací a s tím spojené nákupní chování, které si vytváří nové nákupní zvyklosti. Tento globální trend

vyspělé ekonomiky rychle identifikovaly a především na něj velmi rychle reagovaly. Na tomto místě bychom se mohli obšírně věnovat dravému nástupu internetu a nárůstu uživatelů sociálních sítí, zvláště Facebooku. Vraťme se však k veletrhům.

PRVNÍ PŘÍLEŽITOST K PRONIKNUTÍ NA NOVÝ TRH

Je samozřejmé, že nástup nových médií výrazně ovlivnil i svět veletrhů a výstav. Zatímco před rokem 1990 byly veletrhy v našich podmínkách především místem vstupu výrobku na trh, dnes se nový produkt prezentuje obvykle bezprostředně v tržní síti spolu s masivní komerční komunikační podporou (reklama, PR, direct marketing, podpora prodeje a osobní prodej). Veletrhy již v sortimentu spotřebního zboží zdaleka nehrají tak významnou roli jako dříve.



Veletrhy v ČR a Evropě v roce 2012

Základní auditovaná data	2012 ČR	2012 Evropa
Počet veletrhů	83	2 494
Počet návštěvníků	1,19 mil.	67,2 mil.
Počet vystavovatelů	11 599	0,68 mil.
Čistá výstavní plocha (m ²)	421 880	24,8 mil.

Jiná situace je samozřejmě ve sféře nabídky pro výrobní spotřebu: ve strojírenství, elektrotechnice, stavebnictví atd., kdy informační, poznatková, zaváděcí role veletrhů je stále ještě nepochybně. Praktické zkušenosti dokládají, že zejména při pronikání na zahraniční trhy je jak v segmentu spotřebního, tak i průmyslového zboží přítomnost na místě nabídky a prezentace reálných exponátů naprostou nezbytností. Veletrh také bývá první příležitostí k proniknutí na nový trh, první příležitostí k založení image vystavovatele – dodavatele výrobku nebo služby pro zahraničního klienta. Proto také na kvalitě a atraktivitě tohoto prvního vystoupení velmi záleží.

Když porovnáme vývoj auditovaného veletržního segmentu marketingové komunikace v Evropě a v ČR, je patrné, že i přes významný konkurenční tlak nových médií jsou veletrhy a výstavy stále významným marketingovým komunikačním nástrojem.

ŘEŠENÍ: SPOJIT SERIÓZNÍ INFORMACI SE ZÁBAVOU

Pokud bychom uvažovali o roli veletrhů a výstav v konkurenci elektronických médií, která je velmi agresivní a nesmlouvavá, pak nezbývá, než se snažit najít konkurenční výhody multimédia, kterým veletrh v současnosti nesporně je, nebo hledat možné formy synergie působení obou informačních zdrojů.

Sociologie masových médií již delší dobu konstatuje nepřetržitý trend k bulvarizaci a zábavnosti v obsahu i formě jako převažujícímu trendu masových médií. Veletrhy jsou co do obsahu seriózním informačním zdrojem, ale co do formy musejí v ještě větší míře hledat takové způsoby vyjádření, zejména na akcích určených širší veřejnosti, které budou harmonizovat prvky poznání se zábavnou formou. Nedá mi,

abych nevzpomněl Komenského a jeho principu „škola hrou“. Organizátoři se musí smířit s faktem, že trendem dneška je maximální dostupnost informací o produktu a službách na internetu. Takže ona základní poznatková funkce veletrhu jako prvního informačního zdroje je dílčím způsobem ve vyspělých ekonomikách překonána.

Co však překonáno není, je soubor informací o možnostech užití produktu, jeho funkcích, způsobech ovládní, designu apod. Přitom skutečnou konkurenční výhodou veletrhu je, že přináší reálný produkt, zatímco ostatní média jen jeho obraz – jakkoliv zdokonalený grafickými programy. Z této výhody kontaktu s realitou je třeba těžit: prezentovat výrobky ve funkčních souvislostech, umožnit návštěvníkům maximum podnětů formou aktivního vyzkoušení. Pracovat s informacemi o výkonech, úsporách, spolehlivosti apod.

VELETRH JAKO KVALITNÍ EVENT

Není náhodou, že dnes již řada vystavovatelů opustila nefunkční exponáty a snaží se o maximální přiblížení reálným podmínkám nasazení produktu v reálných kontextech. Možnost vidět výrobek v chodu je ještě významnější v oblasti spotřebního zboží: ze zkušenosti je potvrzeno, že návštěvníka nejvíce uchvátí, má-li možnost být osobně u toho, když se něco tvoří – vyrábějí se sošky ze dřeva, skleněné figurky, tká se zajímavý vzor. A ještě lepší je, když z pasivního přihlížení přejde k činu.

Návštěvnická veřejnost hledá neobvyklé emoční prožitky nejen jako účastník, ale zejména jako spolu-tvůrce. Poučme se tedy u tvůrců eventů a v dobrém slova smyslu vytvářejme veletržní expozice a veletrhy jako celek – jako kvalitní event. Proto také

například roste role a význam doprovodných odborných i zábavných programů na výstavách a veletrzích.

Mohli bychom zkoumat změnu role veletrhů právě pod vlivem informační revoluce – z místa především nabídky produktu a prodeje na meeting point, místo setkání obchodníků, odborníků, kteří v řadě anket potvrzují, že je pro ně zcela nezbytné potkat se se svými obchodními a profesními partnery tváří v tvář. Mohli bychom analyzovat nezbytnost absolutního respektování svébytné, specifické kultury zemí, v níž je veletrh pořádán. Ve vlastní expozici, v kvalifikaci informátorů expozic, ve formě jejich komunikace s návštěvníky, ve vybavenosti expozic propagačními materiály také na souběh elektronických nosičů atd. Zde lze spatřit synergii elektronických informačních zdrojů a klasického veletržního prezentování: web, Facebook, elektronická přihláška, newsletter. To jsou průsečíky spolupráce obou médií, které velice zlevňují, zrychlují a zjednodušují vzájemnou komunikaci veletržního organizátora s vystavovatelem, novináři, návštěvníky. Tato spolupráce dává řadu možností pro poskytování vyšší kvality služeb.

To podstatné, k čemu veletržní organizátory a tvůrce vede nesmlouvavá konkurence informačního elektronického průmyslu, je vyšší míra kreativity, dobrá znalost globálních komunikačních trendů, ovládní strategie a taktiky komerční marketingové komunikace. Kudy vede cesta k obsahově i formálně atraktivním expozicím? Přes interaktivitu, popuštění uzdy fantazii, hledání neobvyklých a netradičních řešení, jež budou respektovat kulturu cílové země, charakter akce, její hlavní poslání a zároveň ponese přidanou hodnotu právě v podílu netradičních forem komunikace podporujících hlavní komerční a komunikační cíle. ■

TEXT: DUŠAN PAVLŮ

FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Prof. PhDr. Dušan Pavlů, CSc., přednáší tematiku veletrhů a výstav na Fakultě masmediální komunikace Univerzity Cyrila a Metoda v Trnavě



Josef Friedrich:

ČLOVĚK SE BUDE STÁLE CHTÍT POTKÁVAT S DALŠÍMI LIDMI

VÝSTAVIŠTĚ ČESKÉ BUDĚJOVICE JE DVOJKOU NA VÝSTAVNICKÉM TRHU V ČESKU. URČITĚ KAŽDÝ SI HO HNED SPOJÍ SE ČTYŘICETILETOU TRADICÍ VÝSTAVY ZEMĚ ŽIVITELKA, ALE V BUDĚJOVICÍCH SE KONAJÍ DESÍTKY DALŠÍCH ZAJÍMAVÝCH AKCÍ. KAM TATO SPOLEČNOST SMĚŘUJE A JAK SE DOKÁZALA POPRAT S KRIZÍ, NA TO JSME SE ZEPTALI JEJÍHO ŘEDITELE JOSEFA FRIEDRICHÁ.



Ing. Josef Friedrich
ředitel Výstaviště České Budějovice a.s.

Jak se změnila vaše obchodní strategie v posledních letech, když vaši zákazníci začali důrazně šetřit?

Zmenšovali své expozice, požadovali jednodušší realizace. S přílivem zahraničních potravin stagnoval zájem českých potravinářů. Zlom nastal v roce 2009, kdy se nám podařilo ve spolupráci s Agrární komorou ČR, ministerstvem zemědělství a Potravinářskou komorou ČR prezentovat regionální potraviny. Od té doby potravinářské expozice přibývaly a nám chyběly kryté plochy.

Otevření pavilonu T vyřešilo nedostatek ploch a zvýšilo jejich kvalitu. Díky variabilnímu Těčku také posilujeme aktivity v oblasti pronájmu kulturně-spoločenských prostor. Těší nás, že počet vystavovatelů i návštěvníků významně neklesá a že roste i účast drobných výrobců a prodejců, kteří nemohou investovat do velkých expozic nebo nemají

vyjednávací sílu pro začlenění do nadnárodních distribučních sítí. U nás ale získávají přijatelné podmínky pro prezentaci svých výrobků či služeb na vysoké úrovni.

V čem tkví dnes podle vašeho názoru největší kouzlo veletrhů a výstav?

Před lety se hovořilo o tom, že internet výstavy zlikviduje, kdekdo viděl budoucnost výstavnictví černě. Naštěstí se tyto scénáře nenaplnily. V přepočtu nákladů na oslovení cílového zákazníka je výstavnictví stále jednou z nejefektivnějších forem reklamy. Producenti a prodejci potřebují své zákazníky a návštěvníci touží po nevšedních zážitcích, chtějí zapomenout na všední starosti. Proto výstavnictví žije! Soudím, že člověk nikdy neztratí potřebu přímého kontaktu s dalšími lidmi, potřebu osobního setkávání.

Hovořil jste o tom, že dáváte prostor i malým českým firmám. Co pro ně připravujete?

Snažíme se jim vycházet všemožně vstříc. Například nabízet aktuální a skutečně kvalitní odborný doprovodný program i různé semináře, workshopy a možnost srovnávání jejich výrobků s výrobky velkých společností. Věřím, že právě výstavy zaměřené i na menší české podnikatele ve vazbě na širokou veřejnost mají velkou šanci na úspěch.

Co všechno nabízí pavilon T?

Těčko jsme poprvé představili na agrosalonu Země živelka 2011. Díky němu získalo naše výstaviště zázemí s jednadvaceti krytými pavilony o celkové ploše šesti a půl tisíc metrů čtverečních. Samotné Těčko nabízí akční prostor až pro 2240 osob a lze je kromě výstav a veletrhů využít pro kulturní a sportovní akce, koncerty, divadelní představení, plesy, módní přehlídky, konference či firemní prezentace s požadavkem na dostatečné a atraktivní prostory.

Společnosti Výstaviště České Budějovice patří druhá příčka na českém výstavnickém trhu. Mezinárodní agrosalon Země živelka oslavil vloni čtyřicet let a každoročně se pyšní více než sto tisíci návštěvníky. Víc než dvacet ročníků mají za sebou Hobby jaro a Mobil Salon. Úspěšné jsou paralelní akce HOBBY podzim a Móda show nebo v závěru roku Adventní trhy. Největší přehlídkou středního a učňovského školství u nás je výstava Vzdělání a řemeslo, návštěvníci si oblíbili Slavnosti piva, vloni odstartoval mezinárodní veletrh výtvarného umění ArtFest...

Naší obrovskou devizou je i skvěle dostupný lesoparkový areál v blízkosti centra krajského města. Velká část volných ploch o rozloze 25 hektarů je přitom zpevněná. Ročně projde naším výstavním areálem více než půl milionu osob. Další rozvojové záměry směřujeme

Do Č. Budějovic na veletrh

**MOBIL SALON + VELETRH
CESTOVNÍHO RUCHU**
11.–13. 4. 2014

HOBBY + RYBÁŘSKÝ VELETRH
14.–18. 5. 2014

SLAVNOSTI PIVA
6.–7. 6. 2014

ZEMĚ ŽIVITELKA
28. 8.–2. 9. 2014

VZDĚLÁNÍ A ŘEMESLO
1.–3. 10. 2014

HOBBY PODZIM + MÓDA SHOW
16.–19. 10. 2014

k pořádání kulturních akcí, výstav a kongresů ve vazbě na nespornou atraktivitu jižních Čech. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV VÝSTAVIŠTĚ ČESKÉ BUDĚJOVICE





**56. mezinárodní
strojírenský
veletrh**

MSV 2014

AUTOMATIZACE



**9. mezinárodní
veletrh obráběcích
a tvářecích strojů**

IMT 2014

Nejvýhodnější cenové podmínky do 15. 4.
elektronická přihláška k účasti: www.bvv.cz/e-prihlaska.msv









Brno – Výstaviště

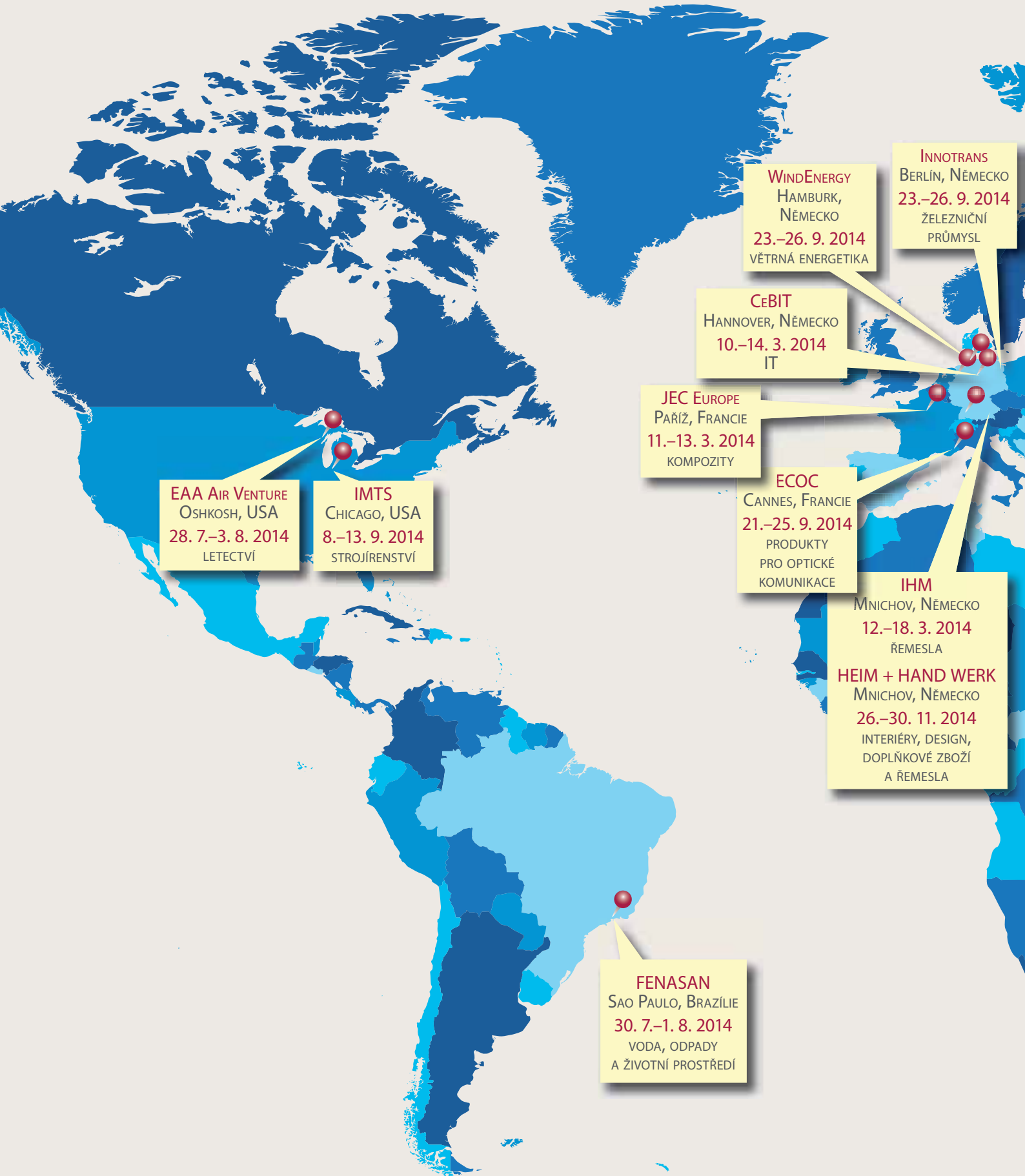
Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 1
647 00 Brno
Tel.: +420 541 152 926
Fax: +420 541 153 044
msv@bvv.cz
www.bvv.cz/msv



BVV
Veletrhy
Brno

29. 9.–3. 10. 2014

VELETRHY A VÝSTAVY



EAA AIR VENTURE
OSHKOSH, USA
28. 7.–3. 8. 2014
LETECTVÍ

IMTS
CHICAGO, USA
8.–13. 9. 2014
STROJÍRENSTVÍ

FENASAN
SAO PAULO, BRAZÍLIE
30. 7.–1. 8. 2014
VODA, ODPADY
A ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

JEC EUROPE
PAŘÍŽ, FRANCIE
11.–13. 3. 2014
KOMPOZITY

CEBIT
HANNOVER, NĚMECKO
10.–14. 3. 2014
IT

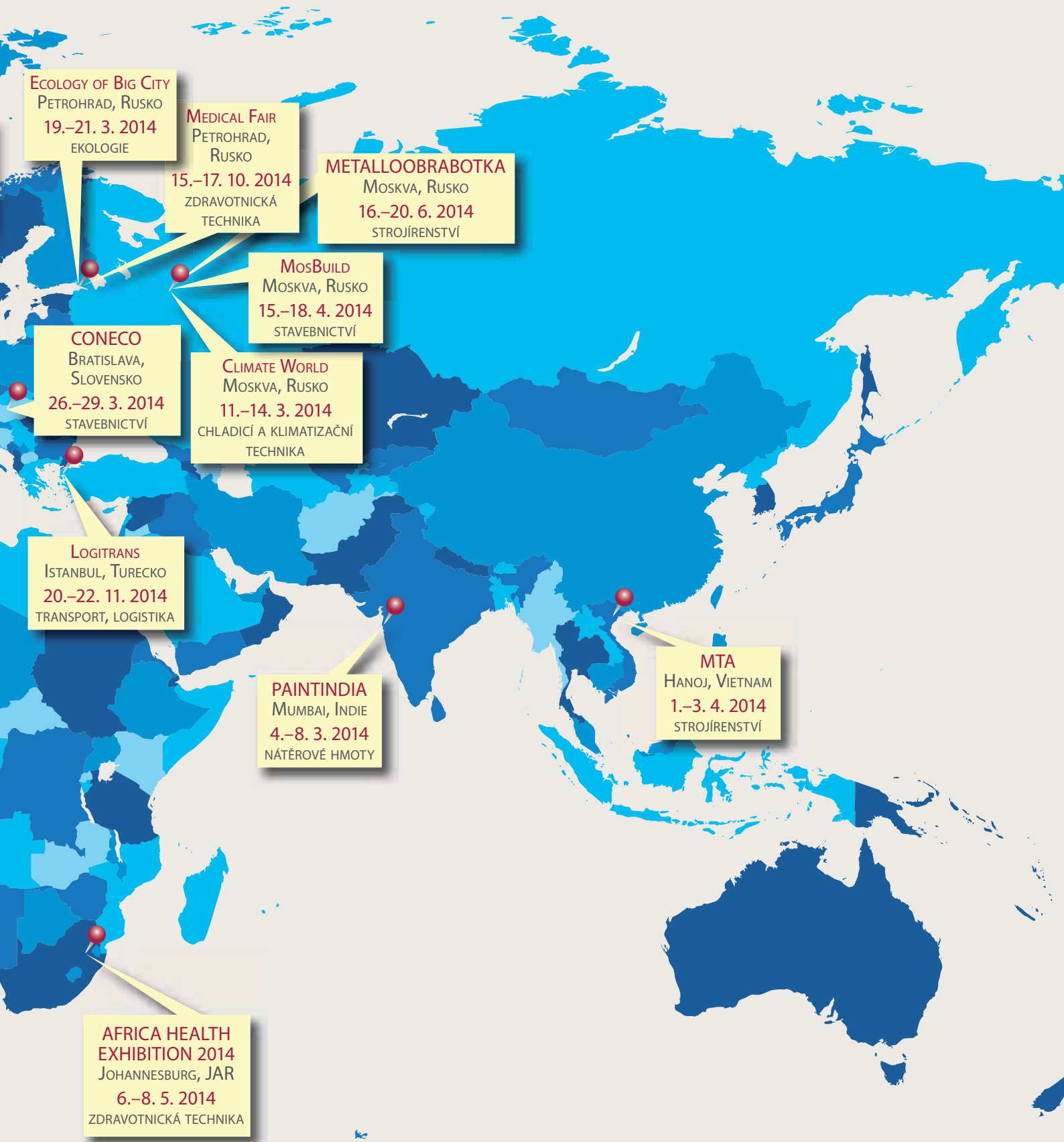
ECOC
CANNES, FRANCIE
21.–25. 9. 2014
PRODUKTY
PRO OPTICKÉ
KOMUNIKACE

WINDENERGY
HAMBURK,
NĚMECKO
23.–26. 9. 2014
VĚTRNÁ ENERGETIKA

IHM
MNICHOV, NĚMECKO
12.–18. 3. 2014
ŘEMESLA
HEIM + HAND WERK
MNICHOV, NĚMECKO
26.–30. 11. 2014
INTERIÉRY, DESIGN,
DOPLŇKOVÉ ZBOŽÍ
A ŘEMESLA

INNOTRANS
BERLÍN, NĚMECKO
23.–26. 9. 2014
ŽELEZNIČNÍ
PRŮMYSL

TRŽIŠTY VE SVĚTĚ 2014



ECOLOGY OF BIG CITY
PETROHRAD, RUSKO
19.–21. 3. 2014
EKOLOGIE

MEDICAL FAIR
PETROHRAD,
RUSKO
15.–17. 10. 2014
ZDRAVOTNICKÁ
TECHNIKA

METALLOBRABOTKA
Moskva, Rusko
16.–20. 6. 2014
STROJÍRENSTVÍ

MosBUILD
Moskva, RUSKO
15.–18. 4. 2014
STAVEBNICTVÍ

CONECO
BRATISLAVA,
SLOVENSKO
26.–29. 3. 2014
STAVEBNICTVÍ

CLIMATE WORLD
Moskva, RUSKO
11.–14. 3. 2014
CHLADICÍ A KLIMATIZAČNÍ
TECHNIKA

LOGITRANS
ISTANBUL, TURECKO
20.–22. 11. 2014
TRANSPORT, LOGISTIKA

PAINTINDIA
MUMBAI, INDIE
4.–8. 3. 2014
NÁTĚROVÉ HMOTY

MTA
HANOJ, VIETNAM
1.–3. 4. 2014
STROJÍRENSTVÍ

**AFRICA HEALTH
EXHIBITION 2014**
JOHANNESBURG, JAR
6.–8. 5. 2014
ZDRAVOTNICKÁ TECHNIKA

S elánem do Norimberku

www.nuernbergmesse.de/termine



AUTOMOTIVE ENGINEERING EXPO Odborný veletrh výrobního řetězce lakované karoserie	09.01.–10.01.2015
BIOFACH° Světový veletrh biopotravin	11.02.–14.02.2015
BrauBeviale Raw Materials – Technologies – Logistics – Marketing	11.11.–13.11.2014
Chillventa Mezinárodní odborný veletrh: chlazení · klimatizace · tepelná čerpadla	14.10.–16.10.2014
embedded world Exhibition&Conference	25.02.–27.02.2014
EUROGUSS Mezinárodní odborný veletrh technologií lití pod tlakem	12.01.–14.01.2016
European Coatings SHOW plus Adhesives, Sealants, Construction Chemicals	21.04.–23.04.2015
FachPack Odborný veletrh obalových technologií	29.09.–01.10.2015
fensterbau/frontale Mezinárodní odborný veletrh: okna, dveře, fasády Technologie, komponenty, součástky	26.03.–29.03.2014
FeuerTRUTZ Odborný veletrh protipožární prevence	18.02.–19.02.2015
GaLaBau Mezinárodní odborný veletrh městské zeleně a krajinářství Plánování – stavění – údržba + PLAYGROUND + Deutsche Golfplatztage	17.09.–20.09.2014
HOLZ-HANDWERK Evropský odborný veletrh strojních technologií pro zpracování dřeva	26.03.–29.03.2014
it-sa The IT Security Expo and Congress	07.10.–09.10.2014
IWA OutdoorClassics° High performance in target sports, nature activities, protecting people	07.03.–10.03.2014
Perimeter Protection Mezinárodní veletrh perimetrické ochrany, zabezpečení budov	12.01.–14.01.2016
POWTECH Vůdčí světový veletrh pro techniku zpracování a analytiku sypkých materiálů a prášků	30.09.–02.10.2014
SENSOR+TEST The Measurement Fair International Trade Fair for Sensorics, Measuring and Testing Technologies with concurrent Conferences	03.06.–05.06.2014
Spielwarenmesse°*	28.01.–02.02.2015
Stone+tec Mezinárodní odborný veletrh přírodního kamene	13.05.–16.05.2015
TechnoPharm Mezinárodní odborný veletrh procesních technologií Life Science Pharma – Food – Cosmetics	30.09.–02.10.2014
VIVANESS° Mezinárodní veletrh přírodní kosmetiky a wellness	11.02.–14.02.2015

Údaje bez záruky, změny vyhrazeny

° pouze pro odborné návštěvníky

Zastoupení *Spielwarenmesse eG

Česko-německá obchodní
a průmyslová komora
Zdeňka Goedertová
Václavské nám. 40
CZ-110 00 Praha 1
Tel +420 221 490 310
Fax +420 221 490 332
messe1@dtihk.cz

Zastoupení

NürnbergMesse v ČR
PROveletrhy s.r.o.
Ing. Naděžda Lichte
Přemyslovská 25
CZ-130 00 Praha 3
Tel +420 220 511 974
info@proveletrhy.cz
www.proveletrhy.cz

NÜRNBERG MESSE

V ELETRŽNÍ METROPOLE MĚSTO NORIMBERK

Mnozí znají Norimberk v srdci Bavorska především díky jeho vyhlášeným vánočním trhům. Pro firmy je však toto místo spojeno také s moderním veletržním centrem, ve kterém se ročně pořádá stovka odborných veletrhů, výstav a kongresů. Pro vystavovatele a návštěvníky z ČR je toto město lákavé i díky bezprostřední blízkosti.

Norimberská veletržní společnost NürnbergMesse Group patří mezi patnáct největších veletržních společností

ve světě a v Evropě se řadí mezi top 10. Při jejím vzniku v roce 1974 čítal roční obrát sotva 2,5 milionu eur. Za čtyřicet let úspěšného působení ve výstavnictví se může pochlubit stabilním růstem a obrátem přesahujícím 236 milionů eur.

Portfolio obsahuje přes 170 národních a mezinárodních veletrhů a konferenčních akcí pořádaných jak v Norimberku, tak dceřinými společnostmi v Číně, Severní Americe, Brazílii, Itálii a Indii. Mimo to disponuje NürnbergMesse

Group hustou sítí zahraničních zastoupení po celém světě. V 53 zemích se tisk, média, vystavovatelé, návštěvníci a ostatní zájemci mohou obracet na její příslušné oficiální zástupce, aby získali podrobné informace o akcích.

Více informací: www.proveletrhy.cz ■

15. - 17. dubna

HRADEC KRÁLOVÉ

KONGRESOVÉ
CENTRUM ALDIS

Teplárenské dny

- Energetické fórum krajů
- Energetické využití odpadů
- IPPC v a po roce 2014
- Technologie pro systémy zásobování teplem
- Negawatt
- Emise CO₂

a další konference a semináře naleznete na:

www.teplarenske-dny.cz/cs/odborne-konference

www.teplarenske-dny.cz

slavíme 20 let

www.expomokra.cz



Mezinárodní demonstrační veletrh
strojů a zařízení pro těžební průmysl,
upravnický průmysl a stavebnictví

10. - 12.
června 2014



Už dvě desetky let přicházejí návštěvníci do paláce Žofín na prestižní akce

POKAŽDÉ S VISAČKOU NEJVYŠŠÍ KVALITY

Když se Václav Novotný v roce 1835 rozhodl vybudovat na Slovanském (tehdy Barvířském) ostrově první zděnou stavbu, netušil, že z jednopatrové klasicistní budovy nazvané podle matky císaře Františka Josefa I. „Žofín“ se během let stane jedno z nejvýznamnějších kulturních a společenských center Prahy a českých zemí vůbec. V roce 1884 koupila celý ostrov i se Žofínem obec a v následujících dvou letech přebudovala stavbu do nynější podoby novorenesančního paláce s bohatě zdobenými interiéry reprezentativních sálů, jimiž 150 let kráčely dějiny. Dne 5. listopadu 1882 se na Žofíně konalo první souborné uvedení Smetanovy Mé vlasti, o čtyři roky dříve, 17. listopadu 1878 zde uspořádal první samostatný koncert Antonín Dvořák, žofínský sál byl svědkem úspěšných provedení skladeb Zdeňka Fibicha, hostovali zde Hector Berlioz, Franz Liszt, Petr Iljič Čajkovskij či Richard Wagner, debutoval zde Jan Kubelík. Žofínský sál se stal dějištěm plesů a tanečních zábav. První z nich se konal 3. února 1841, o dva roky později zde tančila Božena Němcová, Žofín navštívoval Jan Neruda a další osobnosti české historie.

Od roku 1994, kdy byla dokončena obnova exteriérů a interiérů paláce, provozuje Žofín Agentura NKL Žofín, s.r.o. Podařilo se jí vrátit a dokonce znásobit slávu tohoto výjimečného zařízení, v němž se koncerty vážné a populární hudby střídají s Žofínskými fóry, mezinárodními kongresy či reprezentačními plesy. Poloha ve staletém parku s vyhlídkou na historické panorama Prahy, reprezentativní, nádherně bohatě zdobené sály s původní malířskou a štukovou výzdobou ve spojení s moderní technikou poskytují opět nevšední možnosti a zážitky.

Zkrátka kdo chce připravit či navštívit významnou akci na té nejvyšší úrovni, volí palác Žofín. Již plných dvacet let!

Agentura
NKL *Žofín*

20 LET S VÁMI

Agentura NKL Žofín s.r.o. ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR si Vás dovoluje pozvat na

162. ŽOFÍNSKÉ FÓRUM

Stavebnictví, silnice, veřejné zakázky.

Existuje reálná koncepce dopravní infrastruktury?

Praha, Velký sál paláce Žofín,
25. března 2014 od 13:00 hod.

Vystoupí a na dotazy odpoví: **Antonín Prachař**, ministr dopravy, představitelé Ředitelství silnic a dálnic, Státního fondu dopravní infrastruktury, Svazu podnikatelů ve stavebnictví a další hosté.

Přihlášky na www.zofin.cz

Změna programu vyhrazena!



GTL, spol. s r. o. „Snadná cesta na Balkán“

CELOVOZOVÉ PŘEPRAVY

standardní plachtové návěsy,
low-decky, soupravy, sola,
ADR přepravy



SBĚRNÁ SLUŽBA

systém přepravy kusových
zásilek, dokládky, paletová
přeprava, ADR přepravy



LOGISTIKA

skladování, balení zboží,
manipulace, vnitrostátní
distribuce CZ, SK



Přepavní a logistické služby se specializací na Turecko,
Řecko, Rumunsko, Bulharsko, Kypr, Makedonii a Moldávii



GTL, spol. s r. o.

Černokostecká 1701/6, 251 01 Říčany u Prahy
Můžete využít volnou skladovou kapacitu
v tomto areálu.

tel.: +420 272 011 384

e-mail: gtl@gtl.cz



www.gtl.cz

FIRMY POTŘEBUJÍ RYCHLÝ MOBILNÍ INTERNET VODAFONE JE PŘIPRAVENÝ

VODAFONE JIŽ DELŠÍ DOBU NABÍZÍ KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ PRO FIRMY ONENET. NYNÍ OPERÁTOR K JIŽ EXISTUJÍCÍM SLUŽBÁM PŘIDÁVÁ NEJNOVĚJŠÍ TECHNOLOGII MOBILNÍ SÍTĚ LTE NA FREKVENCÍ 900 MHz UMOŽŇUJÍCÍ RYCHLÉ MOBILNÍ PŘIPOJENÍ A NOVĚ ZAČÍNÁ SLUŽBU NABÍZET TAKÉ MENŠÍM FIRMÁM. „NAŠE ŘEŠENÍ SE S PŘÍCHODEM TURBO INTERNETU STÁVÁ PRO FIREMNÍ ZÁKAZNÍKY JEŠTĚ KOMPLEXNĚJŠÍM,“ ŘÍKÁ V ROZHOVORU MILENA LINHARTOVÁ, OBCHODNÍ ŘEDITELKA SEGMENTU PRO MALÉ ZÁKAZNÍKY VE VODAFONU.



Milena Linhartová, obchodní ředitelka segmentu pro malé zákazníky, Vodafone

Jaké služby firemní zákazníci žádají nejčastěji?

Požadavky jsou různorodé. Co však obsahují v každém případě, je spolehlivost a dostupnost služeb. Celkově se dá říct, že v posledních letech výrazně roste poptávka zejména po rychlém mobilním internetu, a to jak v mobilních telefonech, tabletech, tak i v noteboocích. Podnikatelé si zvykli na to, že mají svou e-mailovou schránku, kontakty nebo kalendář neustále u sebe. S rostoucí dostupností chytrých telefonů roste také množství přenesených dat. Proto jsme loni na podzim představili Turbo Internet, který kromě již zmiňovaného LTE na frekvenci 900 MHz zahrnuje i 3G technologii, pokrývající převážně města. Technologie LTE na frekvenci 900 MHz nám naopak umožňuje co nejdříve pokrýt rychlým mobilním internetem i venkovské oblasti a menší městečka.

Souvisí rozšiřování mobilního internetu do menších měst a venkovských oblastí s nedávno skončenou aukcí na nové kmitočty pro síť LTE?

Mobilní internet čtvrté generace s technologií LTE jsme začali do sítě implementovat ještě dříve, než jsme v aukci získali nové frekvence. Využili jsme frekvence stávající, které jsou pro pokrývání větších oblastí ideální. V kombinaci s již existujícím 3G připojením je tak náš mobilní internet k dispozici již v téměř 2000 obcích České republiky. Z toho ve více než polovině z nich mohou zákazníci využívat služby LTE na frekvenci 900 MHz (pozn. red.: stav na konci ledna 2014). Připojení s rychlostmi do 20 Mb/s je rychlostně plně srovnatelné s připojením na domácích pevných linkách.

V samotné aukci jsme uspěli na výbornou, Vodafone získal nejlukrativnější přiděly na frekvenci 800 MHz. Ty samozřejmě pro výstavbu také využijeme, ale díky použití již stávajících frekvencí máme náskok a rychlý mobilní internet dostaneme do všech koutů České republiky ještě rychleji.

Jak může podle vás rychlý mobilní internet zefektivnit práci podnikatelů?

Díky vyšší rychlosti mohou ještě víc využívat své chytré telefony k okamžitému řešení pracovních záležitostí. S Turbo Internetem se například přes mobilní připojení snadno zúčastní videokonferencí, mohou sdílet dokumenty v rámci firmy nebo jednoduše pracovat s různými cloudovými službami. Rychlé mobilní připojení umožňuje také využívat celou řadu různých M2M služeb, tedy služeb, kdy spolu komunikují samotná zařízení. Třeba ve stavebnictví může kamerový systém sledovat dění na stavbě. Farmáři zase mohou on-line sledovat pohyb dobytka. Pokud potřebujete zabezpečit kancelář či objekt, uvítáte kromě kamery i další čidla, která díky vestavěné SIM kartě automaticky ohlásí jakékoli neobvyklé události. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JOZEF GÁRIK
FOTO: ARCHIV VODAFONE



HLEDÁME DÁL SVOU CESTU

PROJEKT SVOU CESTOU – YOUNG BUSINESS BRZY OSLAVÍ PRVNÍ NAROZENINY.
JE TO HODNĚ, NEBO MÁLO? MÁME ZA SEBOU ZAHŘÍVACÍ KOLO A TESTOVACÍ PROVOZ.
A VELKÉ PLÁNY PŘED SEBOU.

Vloni jsme čile mapovali všechny již existující iniciativy, které se kolem mladého podnikání točí. Důvod byl prostý, nechtěli jsme objevovat již objevené. Kromě toho jsme měli oči a uši otevřené a pozorně jsme na setkáních s mladými lidmi i zkušenými podnikatelskými matadory poslouchali. Na jaká témata reagujete a vnímáte je jako nejvíc potřebná. Snažili jsme se sbírat vaše zkušenosti a názory, mimo jiné třeba na to, proč se mladým lidem do podnikání nechce a raději se nechají zaměstnat.

Letos pomalu vstoupíme do druhého roku a ten již bude ve znamení integrace a akce. Chceme transformovat naše poznatky v konkrétní iniciativy a představit mladé podnikání napříč regiony a obory.

MÁ MALÝ PODNIKATEL ŠANCI MEZI VELKÝMI ZNAČKAMI?

Ve spolupráci s Junior Achievement Alumní a Komerční bankou pořádáme unikátní koncept jednodenních workshopů pro studenty s podnikatelským myšlením. Workshopy, z nichž nejbližší se budou konat v průběhu jara v Praze a Brně, umožní lidem mezi 15 až 20 lety řešit v týmech konkrétní podnikatelské problémy. Nejbližší Innovation Camp je zaměřen na to, jak může malý podnikatel uspět v konkurenci velkých světových značek a řetězců. Tématům se však meze nekladou. Umíte se skutečně vcítit do role podnikatele? Přijďte si to vyzkoušet!

CHYBÍ VÁM INSPIRACE?

Nabízíme neformální dvouhodinové setkání zkušeného podnikatele či odborníka s malou skupinkou nadšenců

do podnikání. Získáte informace, inspiraci i mentoring. Vždy s vymezeným tématem a přímou interakcí hosta a publika. Nechceme mladým lidem poskytovat již tolikrát probrané příběhy „slavných“ českých byznysmenů. Naopak nás zajímají zkušenosti těch neokázalých, poctivých regionálních podnikatelů, kteří jsou ochotni sdílet své autentické příběhy a myšlenky v místě svého působení.

PODPOŘÍTE NÁS?

Naše plány jsou ambiciózní a neobejdou se bez vaší podpory. Proto bych vás, zkušené podnikatelky a podnikatele, ráda požádala o podání pomocné ruky. Máte-li chuť podpořit jeden z výše uvedených projektů ve vašem regionu či oboru, neváhejte se se mnou prosím spojit. Formě podpory se meze nekladou, nejcennější je však samozřejmě váš osobní čas.

Doufám, že se nám podaří alespoň částečně přispět ke zvrácení nepříznivého trendu klesajícího zájmu o podnikání, byť je to – ostatně jako podnikání samotné – běh na dlouhou trať. ■

TEXT: LILIANA BEREZKINOVÁ
FOTO: ANTECOM



Autorka je manažerkou projektu Svou cestou – Young Business a členkou představenstva AMSP ČR



Představujeme dalšího vítěze prvního ročníku
Nastartujte se

Rodinná pekárna Mottlů

Bez lepků chutně a zdravě. To je heslo, jímž se řídí pekárna Stanislava Mottla, kterou najdete v Hodkovicích nad Mohelkou, v malebném prostředí mezi Podještědím a Českým rájem. Veškerý její sortiment je bez lepků, část výrobků také bez laktózy. Mottlovi věří, že je velmi důležité, aby bezlepkové potraviny byly vysoce kvalitní a také chutné. Tím se také vždy řídí a k výrobě používají pouze kvalitní české suroviny od ověřených dodavatelů. Plánují modernizaci své pekárny, aby byli schopni uspokojit co největší počet zákazníků a zásobovat nejen prodejny v okolí, ale i ve vzdálenějších regionech.

V loňském grantu projektu Nastartujte se získala Pekárna Stanislav Mottl třetí místo.

NOVÉ FIRMY.CZ PŘINESOU PODNIKATELŮM VÝHODY

NA ZAČÁTKU ROKU SEZNAM.CZ OZNÁMIL, ŽE SE CHYSTÁ OTOČIT ČESKÝ KATALOGOVÝ BYZNYS JINÝM SMĚREM. PROČ BY MĚLY ČESKÉ PODNIKATELE ZAJÍMAT NOVINKY V KATALOGU FIRMY.CZ A CO ZAJÍMAVÉHO SE Z NICH DÁ ZÍSKAT, JSME SE PTALI MARTINY FUKSOVÉ, MANAŽERKY OBCHODNÍ SÍTĚ SPOLEČNOSTI SEZNAM.CZ.



Martina Fuksová, manažerka obchodní sítě společnosti Seznam.cz

Kdybyste měla ve stručnosti shrnout, k čemu jsou dobré internetové katalogy firem, co byste vypíchla?

Před deseti lety nechyběl v žádné domácnosti telefonní seznam. Ten kromě kontaktů na soukromé osoby obsahoval i sekci s kontakty na řemeslníky, opraváře a různé instituce. Nyní papírové seznamy nahradil internet. Takže on-line katalogy jsou vlastně jejich evoluční náhradou.

Jsou v době vyhledávačů ještě takové katalogy vůbec užitečné?

Rozhodně. Vyhledávače prohledávají všechny stránky na internetu a na základě zadaného dotazu se vám snaží najít takové odkazy, které by mohly vašemu dotazu odpovídat. Když ale zadáte do vyhledávače slovní spojení „Hotel

Praha“, vyhledávač nepozná, zda má hledat hotely v Praze, nebo hotely, které se jmenují Praha. V katalogu si snadno vyberete, zda hledáte hotely v určité lokalitě, nebo se orientujete podle klíčových slov. Navíc podle toho, co víme o chování lidí na internetu, hledají-li informace v katalogu firem, spíš navštíví vaše stránky nebo vám přímo zavolají s poptávkou. Už totiž řeší konkrétní potřebu a hledají řešení.

Když to všechno funguje, proč jste se rozhodli pro změnu?

Do této doby byly on-line katalogy postavené na tom, že si firmy musely platit za všechny informace, které o sobě chtěly v katalogu zobrazit. Pokud jste chtěli delší popis, museli jste si za něj

zaplatit, stejně jako za fotku či logo. Hlavně menší podnikatelé si pečlivě vybírali, jaké informace si v katalogu připlatí. Proto toho v informacích o firmách hodně chybělo. Rozhodli jsme se to celé otočit. Od dubna lze jakékoliv informace o sobě vložit na Firmy.cz zdarma. Platíte pak jen za své zviditelnění, které můžete řídit podle svých aktuálních potřeb.

V novém katalogu nemusí firma tedy platit za informace o sobě. Jak si zařídí ono zviditelnění, o kterém se zmiňujete?

Platby a celý model inzerce pro podnikatele je v nové podobě Firmy.cz založený na denní aukci. Už za desetikorunu denně můžete soutěžit s konkurencí o lepší místo v katalogu. Když chci být na prvním místě ve své kategorii podnikání nebo na nějaké klíčové slovo, mohu si nastavit i vyšší finanční limit. Prostě definuji, co jsem za danou pozici ochotná zaplatit. Díky interaktivnímu táhlu vidím, na jakou pozici se za svou investici dostanu.

Z našich dat víme, že lidé nejčastěji volají firmám, které se objevují na první straně výpisu. Nyní mají firmy nástroj, jak se tam dostat. Navíc těm, kdo zaplatí alespoň onu desetikorunu denně, umožníme vložit svoji speciální akci – tedy pro uživatele zajímavou nabídku. To je další způsob, jak o sobě dát vědět. Ale těch novinek bude mnohem víc. Už nyní se o nich můžete dozvědět v beta verzi služby na nove.firmy.cz. ■

ZA ROZHOVOR PODĚKOVALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MARTINY FUKSOVÉ



VZDĚLÁNÍ ODPOVÍDAJÍCÍ POTŘEBÁM PRAXE

BLÍZKÁ, NEBO VZDÁLENÁ BUDOUCNOST?

DŮM ZAHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE PRACUJE OD ZAČÁTKU ROKU 2012 DO LETOŠNÍHO 31. BŘEZNA NA PROJEKTU „NATIONAL TEAMS OF ECVET EXPERTS“. ZA FINANČNÍ PODPORY PROGRAMU CELOŽIVOTNÍHO UČENÍ A EVROPSKÉ KOMISE PROPAGUJE PROBLEMATIKU ECVET V ČESKÉ REPUBLICE A PŘÍSPÍVÁ K JEJÍMU ŘEŠENÍ NA NÁRODNÍ I MEZINÁRODNÍ ÚROVNI. JAK MOHOU ECVET VYUŽÍT ZAMĚSTNAVATELÉ? O TOM JSME HOVOŘILI S PHDr. ALENOU TRÍŠKOVOU Z HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR, KTERÁ JE JEDNÍM Z EXPERTŮ TOHOTO PROJEKTU.

Co přesně znamená ECVET?

ECVET je zkratka anglického názvu European Credit system for Vocational Education & Training, který do češtiny překládáme jako Evropský systém přenosu kreditů v odborném vzdělávání. Jedná se o nástroj na podporu odborného vzdělání, jenž má za cíl zvýšit jeho kvalitu, a to zejména zlepšením a zkvalitněním mobility žáků i dospělých. Úkolem systému ECVET je usnadnit

uznávání výsledků učení, a zvýšit tím možnost získání kvalifikace v rámci mobility. Snahou je podpořit mezinárodní i národní mobility, spolupráci škol a podniků u nás i v zahraničí a celoživotní vzdělávání.

Jak konkrétně vypadá mobilita, která probíhá podle principů ECVET?

Nedílnou součástí odborného vzdělání

je zajištění nejen teoretické a praktické výuky v rámci vzdělávacího zařízení, ale i realizace stáží v zahraničí a odborných praxí u zaměstnavatelů. V případě mobility organizovaných na základě dohody mezi několika institucemi se celý proces odehrává podle pravidel stanovených v Memorandu o porozumění (Memorandum of Understanding) a zároveň je podpořen Studijní smlouvou (Learning agreement).



NSK inspirací pro zavádění ECVET v ČR

Kvalifikační standard

Výčet odborných způsobilostí, jejichž osvojení je nutné k získání příslušné kvalifikace.

Hodnotící standard

Soubor informací o tom, jak se má ověřit, zda uchazeč o získání nějaké kvalifikace má vědomosti a dovednosti stanovené kvalifikačním standardem.

Tato struktura odpovídá principům ECVET.

Znalosti, dovednosti a kompetence, které si má účastník během mobility osvojit, jsou definovány jako takzvané výsledky učení (learning outcomes) a jednotky výsledků učení (units of learning outcomes). Aby byly tyto znalosti, dovednosti a kompetence uznány, jsou procesy hodnocení a uznávání dohodnuty mezi institucemi ještě před započítáním mobility.

Na závěr stáže ověří osvojení těchto znalostí a dovedností přijímající organizace a vystaví o tom příslušný dokument. Vysílající organizace tak již nemusí toto osvojení znovu ověřovat. Protože u ověřovaných znalostí a dovedností je uveden jejich vztah k příslušné kvalifikaci, může účastník stáže obdržet nejen dokument, že absolvoval stáž, ale také že si osvojil součást nějaké kvalifikace.

Kdo se podílí na zavádění tohoto systému v České republice?

Stejně jako v zemích EU bylo i v České republice vytvořeno Koordinační centrum ECVET, jehož členy jsou zástupci státní správy, organizací zabývajících se odborným vzděláním a sociálních partnerů. Na základě konsenzu všech zúčastněných prozatím o systému ECVET informujeme a propagujeme jej u poskytovatelů odborného vzdělání, tedy zejména odborných škol a zaměstnavatelů.

Může být ECVET pro zaměstnavatele přínosný?

Organizace, která hodlá své zaměstnance nebo žáky vyslat na stáž, může co nejpřesněji specifikovat znalosti a dovednosti, které si mají prostřednictvím stáže osvojit. Používá k tomu právě jednotky učení. Při specifikaci těchto jednotek učení se také stanoví, ke které kvalifikaci se dané znalosti a dovednosti vztahují.

Na nedávno proběhlém setkání zástupců firem a škol, které organizovala Hospodářská komora ČR pod názvem Praxe do firem a kde se diskutovalo o úloze firem při praktické odborné přípravě, se zúčastnění shodli na tom, že odborné praxe by měly probíhat na základě jednotně formulované trojstranné smlouvy. Uplatnění principů ECVET při vytváření této smlouvy – tedy jasné specifikování znalostí, dovedností

a kompetencí, které budou výstupem stáže – by pomohlo absolventovi stáže při prokazování odborného vzdělání a na druhé straně i zaměstnavateli v jeho personálních procesech.

Jak se ECVET uplatňuje v dalším vzdělávání zaměstnanců?

Již několik let je vypracovávána zástupci zaměstnavatelů s garancí Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR Národní soustava kvalifikací (NSK), jejíž vznik byl vyvolán zejména potřebou reagovat na trh práce a přesněji specifikovat požadavky potřebné k získání určité kvalifikace. NSK popisuje, co je potřeba umět pro výkon konkrétního povolání nebo dílčí pracovní činnosti, a definuje požadavky na odborné způsobilosti jednotlivých kvalifikací bez ohledu na způsob jejich získání. Přiřazením kvalifikací k Evropskému rámci kvalifikací (EQF) umožňuje srovnání s kvalifikacemi v počátečním vzdělání i mezinárodní srovnání.

Zájemce o práci předloží budoucímu zaměstnavateli své osvědčení o profesní kvalifikaci a ten si může po seznámení se s kvalifikačním a hodnotícím standardem udělat jasnou představu o tom, co tento zájemce musel prokázat u zkoušky, a co tedy umí. Současně má zaměstnavatel záruku, že obsah kvalifikace odpovídá potřebám praxe. V současné době je aktuálním tématem propojování ECVET se systémem NSK a přenášení zkušeností z NSK i do počátečního vzdělání.

Podrobnější informace o projektu a o systému ECVET lze získat na adresách www.naep.cz/ecvet a www.ecvet.cz. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: THINKSTOCK



Projekt National Teams of ECVET Experts 2012–2013 je realizován za finanční podpory Programu celoživotního učení Evropské komise a Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR. Příjemcem grantu je Dům zahraniční spolupráce.

SLAVNÁ KAMENICKOŠENOVSKÁ ELIÁŠKA VYBAVILA KŘIŠŤÁLOVÝ PALÁC V ORIENTU

NEJVÝZNAMNĚJŠÍ OBLAST ČECH, KDE PO STALETÍ VYRÁBĚJÍ LUXUSNÍ SKLO VYVÁŽENÉ DO CELÉHO SVĚTA, EXKLUZIVNĚ PAK DO ORIENTU, NA BLÍZKÝ VÝCHOD A DOKONCE I DO VZDÁLENÉ INDIE, NAJDEME V LUŽICKÝCH HORÁCH. PŘESTOŽE BYL PRVNÍM ZAKLADATELEM ZDEJŠÍHO SKLÁŘSTVÍ I OBCHODU SE SKLEM JISTÝ PAN KREIBICH, JEMUŽ NEMŮŽEME TOTO PRVENSTVÍ VZÍT, ZDEJŠÍM NEJVÝZNAMNĚJŠÍM SKLÁŘSKÝM KLANEM BYLA RODINA PALMEOVÝCH. NEJSLAVNĚJŠÍM Z RODU JE PAK NESPORNĚ ELIAS PALME (1827–1893), MAJITEL VYHLÁŠENÉ SKLÁŘSKÉ FABRIKY V KAMENICKÉM ŠENOVĚ A NAVÍC ZAKLADATEL ŠENOVSKÉHO LUSTRAŘSTVÍ.

NARODIL SE V KRAJI SKLA

První místní cech sklářský vzniká v Kamenickém Šenově roku 1694; v tu dobu už se také výrazně daří obchodu se sklem. Nelze nezpomenout již zmíněného velkoobchodníka, který se jmenoval Jiří František Kreibich a v letech 1658–1721 úspěšně pronikl se svým zbožím nejen do Londýna či do Moskvy, ale také třeba do „orientálního“ Cařihradu.

Významným evropským centrem sklářského obchodu se Kamenický Šenov stává v polovině 18. století, kdy mají místní podnikatelé celou řadu takzvaných faktorii čili poboček v řadě velkých evropských měst, ale i jinde po světě. Roku 1804 ve městě fungovalo plných 40 (!) prosperujících sklářských obchodních domů.

Elias Palme například realizoval „zakázku snů“, když dostal za úkol kompletně vybavit výhradně skleněný palác indického maharádži. A co víc: jeden z jeho monstrózních křišťálových lustrů osvětlil hlediště královské opery v Římě, jiný zase milánskou La Scalu, třetí – ve své době největší lustr na světě – pak i slavný hotel Waldorf Astoria v americkém New Yorku. Ale nepředbíhejme...

SYN PEKAŘE NA CESTĚ KE SKLU

Malý Elias se onoho roku 1827 narodil v malé místní pekárně, jako syn pekařského mistra. Kromě něj měla rodina

dalších devět dětí, a tak se měl tatínek co ohánět, aby je všechny uživil. Postupně ruku k dílu v pekárně přikládají i děti, jistěže včetně malého Eliase. Nakonec si ale vybral jiné povolání: šel do učení k pasířskému mistrovi Klingerovi do České Kamenice.

A právě tady se poprvé setkal s výrobou skleněných a bižuterních ozdob. Naučil se je vyrábět, a když úspěšně složil závěrečné učňovské zkoušky, vrazil na tradiční vandr „na zkušenou“. Navštívil Prahu, nějakou dobu pobýval i ve Vídni, ale pak se urychleně vrací domů, parádně zadlužen. Ne však proto, že by neuměl své exkluzivní řemeslo, to spíš naopak, ale on se mladý pan Elias Palme rozhodl, že v žádném případě nenastoupí vojenskou službu. Z té se dalo vykoupit, jenomže k tomu potřeboval peníze. Půjčil si. Aby je však mohl vrátit, musel vydělávat. A jediné místo, kde mohl své umění dokonale rozvinout, byla domácká půda v Kamenickém Šenově.

VÝROBA EXKLUZIVNÍCH LUSTRŮ

Doma se Elias Palme výtečně uchytil, když spojil nejen to, čemu se naučil v místních sklárnách, ale také kýžené zkušenosti z mistrovského vandru. Rychle se vypracoval, což je nesporným důkazem, že pochytil mnohé; hlavně však své poznatky a zkušenosti dokázal bezezbytku kreativně využít v nové praxi.



Elias Palme

Brzy splatí dluhy a zanedlouho už má dost na to, aby rozjel vlastní dílnu. Opustí však výrobu klasického skla a vsadí na exkluzivitu: začne vyrábět křišťálové lustry, které v tu dobu u nás nemají obdobu. A nebylo to ze začátku vůbec snadné.

Mladého a nadšeného sklářského novátora a nesporně též vynálezce nemohlo však nic odradit. Svou práci miloval a věnoval jí i tu dobu veškerý svůj čas. Spojil se s bratrem Fritzem a společně nejprve vybudovali malý podnik, vybavený drobnými stroji pro práci hlavně se sklem, ale i s kovem. Každým novým výrobkem svých exkluzivních lustrů ovšem také „luxusné“ vydělávají, zejména pak potřebný kapitál k dalšímu růstu. Už záhy jejich firma, která se neustále

rozzrůstá, překročí svým významem hranice Čech, aby se vydala na odvážnou a v jejich případě též vítěznou cestu do světa.

KREATIVITA A JEDINEČNOST

Palmeho firma postupně vyrábí celou řadu typů křišťálových lustrů, ale kromě tvorby kreativních originálů se věnuje třeba i výrobě věrných kopií starých originálních svítidel, například těch ze zámku v pařížském Versailles či Fontainebleau. V tu dobu odkupuje od pařížských sléváren prastaré technologie takzvaného surového lití, které záhy aplikuje ve svých továrnách. Výsledkem byly další kreativní výrobky, jak jinak než luxusní, jež továrník Elias Palme nyní už – a to s patřičným úspěchem – vyvážá do celého světa.

Podle českolipského historika Ladislava Smejkal (in kniha Libereckým krajem. Osobnosti) úspěch Palmeho firmy spočíval především „...v dokonalé organizaci práce a harmonizaci činnosti sklářů a pasířů tak, že bylo možné nejen urychleně zvyšovat produkci, nýbrž díky promyšlené konstruktérské práci bylo možné přijímat vysoce náročné zakázky“.

ZAKÁZKA SNŮ

Koncem 19. století byla v Kamenickém Šenově realizována zakázka pro indického maharádžu z Hajdarábádu, který chtěl mít celý obrovský palác zařízený křišťálovým nábytkem. Tehdy tu bylo vyrobeno několik tisíc solitérů: od tradičních křišťálových lustrů přes panovníkův trůn, křišťálové židle, hodovní stoly či noční stolky až po obrovské panovnícké – jistěže též křišťálové – postele s nebesy. Vše pouze vyztuženo jednoduchými kovovými konstrukcemi. Prostě zakázka, která v celé historii českého sklářství nemá obdobu.

Měli pevně stanovený termín, do něhož bylo třeba celou objednávku vyrobit. „Buď platím v diamantech, anebo nebudu nic!“ řekl k tomu usměvavý monarcha poněkud neomaleně, když osobně navštívil Kamenický Šenov. Nakonec maharádža platil v diamantech, protože místní skláři velkopodnikatele Palmeho toto obrovské dílo stihli zcela nepochopitelně vyrobit včas.



ZEMŘEL POSLEDNÍ DEN V ROCE

Výjimečný Elias Palme zemřel posledního dne roku 1893, kdy však už jeho firmu měli na starosti zkušení synové Franz Friedrich, Reinhard a August. První z nich, nejvíce dbalý rodové tradice, pak dokonce založil v Kamenickém Šenově muzeum skla jako dobové městské muzeum. V roce 1927 je umístil do budovy někdejšího starostenského úřadu na náměstí. V muzeu soustředil své sklářské sbírky, dary uměleckých sklářů, starší obrazy města, byla zde i vlastivědná expozice a světnice skláře z poloviny 19. století. V 70. letech 20. století byl dům zbořen. ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK

FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK

Nejvýznamnější osobnosti sklářského klanu Palmeových

- **Elias Palme** (1827–1893) sklářský továrník, zakladatel sklářského rodu a světoznámé výroby křišťálových lustrů.
- **Ignác Samuel Georg Palme** (1806–1877) – obchodník v Egyptě, autor cestopisů a africký badatel (v oblasti pramenů Nilu).
- **Franz Friedrich Palme** (1858–1929) zakladatel sklářského muzea.
- **August Palme** (1867–1937?) sklářský historik a kronikář.
- **Harry Palme** (1882–1955) sklářský podnikatel a historik.



Václav Jungwirth:

TRADE NEWS ZAUJÍMÁ ČESTNÉ MÍSTO V SEZNAMU MÉ PRAVIDELNÉ ČETBY

„Informace, inspirace a morální posila, že to, co děláte, má smysl, je důležitá vzpěra pro podnikání. Právě tyto ingredience dokáže časopis TRADE NEWS skvěle namíchat nejen díky spolupráci s Asociací malých a středních podnikatelů. TRADE NEWS je především tým lidí zapálených pro věc, kteří profesionálně mapují jednotlivé obory a na patřičné úrovni následně své poznatky přenášejí do vlastní tvorby. Časopis zbytečně neodbíhá od svého zaměření a snaží se držet nastavených linií, což je nepochybně dobře.“

Vždy, když mi přijde nový výtisk, těším se na zajímavé rozhovory, které mi rozšiřují obzory. Doufám, že se této linie bude TRADE NEWS držet i nadále a díky tomu bude vždy zaujímat čestné místo v seznamu mé pravidelné četby.“

Václav Jungwirth je zakladatelem a majitelem rodinné společnosti LIVA Předslavice, která se od roku 1992 zabývá prodejem a servisem zemědělské techniky. Zakládá si na komplexnosti a rychlosti svých služeb, poctivém přístupu k zákazníkům a plnění podnikatelských povinností. To jí vyneslo pevnou pozici na trhu i řadu odborných ocenění včetně šesti Zlatých klasů či titulu Rodinná firma roku 2012.



Jan Keller:

VÝZNAM TRADE NEWS VIDÍM V TOM, ŽE OSLOVUJE STŘEDNÍ VRSTVY

„V posledních letech jsem publikoval tři knihy zabývající se problematikou středních vrstev. Domnívám se totiž, že právě zde leží klíč k hledání řešení mnoha dnešních problémů. Je historickým faktem, že vždy, když bylo drobné a střední podnikání ohroženo, ať již zásahy politickými, či ekonomickými krizemi, mělo to fatální následky pro celou společnost. Střední vrstvy navíc zabraňují ostré polarizaci, která by nastala, pokud by ekonomika byla ovládnuta pouze velkými firemními kolosy a velkými finančními spekulacemi.“

Drobní a střední podnikatelé jsou tím, co v zemi zůstane, když velké firmy odejdou a finanční spekulace se zhroutí. Význam dvouměsíčníku TRADE NEWS vidím v tom, že oslovuje právě ty, kdo jsou tak nezbytní pro uchování nejen dynamiky ekonomického života, ale i vitality občanské společnosti a perspektiv demokracie.“

Prof. PhDr. Jan Keller, CSc., vysokoškolský pedagog a publicista. Od roku 2000 působí jako profesor sociologie na Fakultě sociálních studií Ostravské státní univerzity. Přednáší pravidelně na univerzitě v Lille a nepravidelně na univerzitách v Trentu a Barceloně. Je autorem řady odborných i popularizačních knih z oblasti sociologie a environmentalistiky.



Pavel Říha:

PŘEJI DOBRÝ VÍTR DO PLACHET!

„Byl jsem příjemně překvapen, když jsem měl možnost stát se alespoň na chvíli součástí pestrého proudu informací o dění na české scéně malého a středního podnikání, dodávaného čtenářům prostřednictvím magazínu TRADE NEWS.“

V dnešní ohlušující záplavě více či méně komerčně laděných nebo bulvárních zpráv je velmi příjemnou změnou zasednout k zajímavému čtení, jež přináší celé spektrum novinek z prostředí, ve kterém spolu s dalšími pracujeme.“

Pavel Říha je zakladatelem a majitelem společnosti Aton, která se zabývá vývojem a výrobou potápěčské techniky.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
PhDr. Jozef Gárik, 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

Kavka Print

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

SAE, Dubaj
Autor: Sam Robinson
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

Připravujeme



Foto: Thinkstock

Ve stínu brazilského tygra vyrůstají nové příležitosti

Nejperspektivnějším exportním cílem nemusejí vždy být jen velké ekonomiky. Svědčí o tom třeba vývoj Pacifické aliance, integrující státy s obdobnou hospodářskou a politickou orientací – Kolumbii, Chile, Peru a Mexiko. Toto uskupení s celkem 200 miliony obyvatel představuje větší ekonomickou sílu než má Brazílie a jako celek by se stalo devátou největší ekonomikou na světě.

Iva Ritschelová skočila před třemi lety rovnýma nohama z akademického světa do čela Českého statistického úřadu. Daří se jí zefektivnit státní statistickou službu? A jaké úkoly čekají její úřad letos?



Foto: Archiv I. RITSCHELOVÉ



Foto: Thinkstock

Voda je podmínkou života. To je krédo společnosti Sindlar Group, která patří do úzkého segmentu českých firem pohybujících se v oblasti vodního hospodářství, krajinného inženýrství a životního prostředí. Má dceřiné společnosti a obchodní zastoupení v řadě zemí několika kontinentů. V příštím čísle se zaměříme především na její aktivity v Latinské Americe.

800 521 521
www.kb.cz

JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

**KB - SPOLEHLIVÝ PARTNER
EXPORTÉRŮ A IMPORTÉRŮ**

- široká nabídka produktů a služeb
- ošetření obchodních a kurzových rizik
- komplexní řešení na míru

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

