

TRADE NEWS

5 / 2017 / VI. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



INOVACE JE SOUČÁSTÍ IZRAELSKÉ DNA

ÍRÁN:
SANKCE BEZ SANKCÍ

NA MIMOEVROPSKÉ TRHY
HLEĎTE TAMNÍ OPTIKOU

Jezdit na CNG se vyplatí!

e-on



CNG – alternativní palivo

- Ekonomické – 0,95 Kč/km
- Technicky i obchodně dobře uchopitelná technologie
- Ekologické – prokazatelně nižší emise – pevné částice, oxid dusíku
- Osvobozené od silniční daně
- Nelze odcizit

eon.cz/cng

Vážení čtenáři,

vliv intervencí na české exportéry byl výrazně menší, než se uvádí. Pro někoho možná překvapivé tvrzení lze vyčíst z jednoduchých statistik, se kterými se ale mnohým analytikům kupodivu příliš nechce pracovat. Intervence trvající 41 měsíců na první pohled zásadním způsobem podpořily naše exporty, což ještě přizívovala čísla o jejich mimořádném růstu a dobývání hranice celkového vývozu v částce čtyř bilionů korun.

Ve skutečnosti žádné drama nenastalo a exportéři jedou v zažitých kolejkách dlouhodobého solidního růstu. Pár čísel. Od doby významného zásahu centrální banky do kurzu koruny v listopadu 2013 až po dobu jeho ukončení letos v dubnu činila průměrná míra růstu vývozu v ročním vyjádření 8,4%, což je nepochybně výborný výsledek. Smysl tedy dává propočítat, kolik byla průměrná míra růstu vývozu za stejné období, tedy před listopadem 2013. A pokud si odečteme tři roky a kousek a propočítáme, jaký růst ve skutečnosti byl, dojdeme k zajímavému číslu: 8,4%. Sečteno a podtrženo, v tříletém vyjádření se míra našeho růstu před a po intervencích nezměnila. Zajímavý je i pohled na výsledky našeho exportu za období po ukončení intervenčního režimu. I když zatím máme čísla jen za prvních pět měsíců od utnutí „kurzového dopingu“, přesto vidíme, že od dubna do září rosteme ve vývozech o téměř 5%, zatímco za stejné období v roce minulém, kdy ČNB držela pro exportéry výhodnější kurz, byl růst jenom těsně přes 3%.

Nepochybně bychom mohli začít spekulovat, jak by vypadaly exportní výsledky, pokud by ČNB nezasáhla, přičemž stojí za to ještě porovnat poslední rok před intervencemi a první intervenční rok,

kdy jsme zvedli míru vývozu ze 3,3% na 14,3%, což ukazuje, že první měsíce to pro naše producenty byla skutečně podpora nemalá. Přepočteno ale na celou dobu intervenčního režimu se exportní výkonnost postupně snižovala a končila de facto na stejné výši jako před jeho zahájením, což může naznačovat, že zásah ČNB měl svůj smysl, ale zdaleka nemusel trvat tak dlouho.

To ale není cílem této úvahy, AMSP ČR navíc kroky centrální banky víceméně podpořila, tím spíše, že reálné dopady nelze měřit pouze exportními výkony. Pokouším se pouze prokázat, že všechny černé scénáře, kterak nyní dopadnou naši vývozci na tvrdou zem, byly přehnané a že jsme se opět zbytečně strašili.

Výborné výsledky našich firem jsou totiž dány úplně jinými faktory. Naše produkty mají špičkovou kvalitu, dokážeme se cenově přizpůsobovat světové poptávce, naši obchodníci se zlepšují každým rokem a adaptujeme se i v prostředí nové průmyslové revoluce, založené na Podnikání 4.0. Výsledky naší ekonomiky v posledních letech tak získávají minimálně celoevropský respekt. Byla by ale fatální chyba začít si jakkoliv ulevovat nebo zisky projídat. To, že se nám dnes daří, je mimo jiné důsledkem dobře zvládnutých investic do výzkumu, vývoje a inovací. Tam v rámci celé ekonomiky směřují 2% z našeho celkového HDP, což nás řadí na desátou pozici v EU, kdy za sebou necháváme prakticky všechny nové členské země, ale například i Velkou Británii nebo Irsko. Na druhou stranu ztrácíme třetinu na Německo či severské země a vůči Izraeli, který je dlouhodobým inovačním vzorem pro celý svět, jsme na polovině.

I proto jsme se rozhodli izraelský zázrak představit v tomto TRADE NEWS



a pokoušíme se zodpovědět, kde jsou příčiny toho, že se Izrael stal Mekkou technologických inovací a druhým největším světovým centrem po americkém Silicon Valley. Prokážeme, že investice do výzkumu a inovací v Izraeli znamenaly, že v osmimilionové zemi nyní sídlí 13 tisíc technologických společností a například v akciovém indexu Nasdaq je kotováno skoro 100 izraelských firem. Venture kapitálové investice do nich přitom každým rokem rostou a z necelých dvou miliard dolarů v roce 2012 se vyšplhaly na loňských neuvěřitelných pět miliard, tedy 124 miliard korun.

Přejeme vám velkou podzimní dávkou inspirace!

*Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních
podniků a živnostníků ČR*

TRADE NEWS

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



Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Datum vydání: 8. 11. 2017 Náklad: 8200 výtisků
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování
nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jenšikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Izrael
Seth M. Siegel: Izrael je úspěšný start-up
- 13** Infografiky
Izrael, Írán, Maroko, Libanon, Jordánsko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, trendy
- 24** Do světa za obchodem / Izrael
Izrael: malá velká země na Blízkém východě. Inovace je součástí izraelské DNA
- 28** Do světa za obchodem / Izrael
V Izraeli najdete nejvíc vědců na metr čtvereční
- 32** Rozhovor / Sdílená ekonomika
Philippe Gugler: Sdílenou ekonomiku nelze zastavit. Je to nová realita, na kterou si musíme zvyknout
- 36** Profiliga / Transportkabel DIXI
Luděk Bednář: Na mimoevropské trhy hleďte tamní optikou
- 40** Rozhovor / Kybernetická bezpečnost
Tomáš Doležal: Hacking je dnes byznys jako každý jiný. Naučme se bránit
- 46** Rozhovor / Írán
Jan Čuřík: V Íránu vládne opatrný optimismus
- 50** Do světa za obchodem / Írán
Írán: sankce bez sankcí
- 54** Anketa / Írán
Íránce neobalamutíte nějakým „šmáčkem“
- 56** Rozhovor / Írán
Mona Khademi: Kafka je v Íránu asi populárnější než v Česku
- 62** Do světa za obchodem / Maroko
Maroko: budme stejně úspěšní jako naši dědové. Máme nejvyšší čas
- 68** Do světa za obchodem / Jordánsko
Jordánsko: ostrov stability uprostřed Levanty
- 73** Podpora exportu / ČEB
ČEB láme rekordy v podpoře malých a středních podniků
- 75** Podpora exportu / EGAP
Stát rozšíří podporu malým a středním podnikům v rámci rozvojové spolupráce
- 76** Dialog / Digitalizace
Recept na úspěch ve světě zítřka? Odlišnost bude výhodou
- 80** Úspory energie / CNG
Jak ušetřit miliony? Vsaďte na CNG!
- 84** Právní rádce / Hospodářská soutěž
Nový zákon o náhradě škody v oblasti hospodářské soutěže. Kartelem riskujete

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



CzechTrade



CZECHINVEST



EGAP



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Podporujeme český export



let

S VÁMI A PRO VÁS



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

PÁTÝ ROČNÍK GRANTOVÉHO PROGRAMU KB A AMSP ČR NASTARTUJTE SE ZNÁ SVÉ VÍTĚZE

ZVÍTĚZILA ČESKÁ SPOLEČNOST BOEM AUDIO, KTERÁ SE ZABÝVÁ VÝVOJEM A VÝROBOU INOVATIVNÍCH DŘEVĚNÝCH REPRODUKTORŮ. NA REALIZACI SVÉHO PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU ZÍSKALI AUTOŘI PROJEKTU OD KOMERČNÍ BANKY FINANČNÍ GRANT VE VÝŠI 300 TISÍC KORUN. PROGRAM NASTARTUJTE SE PODPORUJE ZAČÍNÁJÍCÍ MLADÉ PODNIKATELE JIŽ OD ROKU 2013. OCENĚNÍ PROBĚHLO U PŘÍLEŽITOSTI DNE PODNIKATELŮ ČR A ODBORNÁ POROTA VYBÍRALA Z 59 PŘIHLÁŠENÝCH PODNIKATELSKÝCH ZÁMĚRŮ.

Druhé místo a finanční podporu 100 tisíc korun získal projekt FoodIN s konceptem netradičního cateringu. Jídlo připravují z těch nejvyšších surovin, které sami vybírají a nakupují u malých českých farmářů, pěstitelů a producentů. Bronzovou příčku s finanční odměnou 50 tisíc korun obsadil projekt Nangu – chocolate, který na trh přináší světový unikát, propojení kvalitní čokolády s učením se znakovému jazyku. Cenu veřejnosti a finanční grant 50 tisíc korun obdržel projekt Rodinná sýrárna DaMilk.

„Velmi pozitivně vnímáme odvahu mladých lidí vzít na sebe rizika plynoucí z nejistoty vlastního podnikání před komfortní zónou běžného zaměstnání. Naší snahou je jim pomoci s realizací jejich nápadů, nabízet jim praktická řešení, být pro ně silným a dlouhodobým partnerem nejen tehdy, kdy se jim daří, ale i v horších časech,“ uvedl Leoš Souček, zástupce výkonného ředitele pro marketing a komunikaci v Komerční bance.

Vítězové dostali hodnotné ceny i od partnerů projektu – společností CEE Attorneys Tomíček Legal, Performia, Antecom, Webmium.cz, iPodnikatel a Stable.cz. TRADE NEWS je od začátku mediálním partnerem projektu.

Nastartujte se je program Komerční banky a AMSP ČR podporující začínající podnikatele. Na webové stránce www.nastartujtese.cz najdou zájemci o podnikání řadu návodů a rad, inspirativních příběhů a videí a start-up market, ve kterém své výrobky nabízejí účastníci projektu.

ZEPTALI JSME SE VÍTĚZŮ

I. MÍSTO: JAKUB TRÖDLER, BOEM AUDIO



Jaké jsou vaše pocity z vítězství?

Je to pro nás skvělá příležitost, jak dát světu vědět o sobě a naší vizi přinést nejlepší bezdrátové reproduktory. Také je to ale určité zadostiučinění. Dlouho společně pracujeme a dáváme do projektu všechno, včetně veškerého volného času a peněz. To, co nás ale nejvíc potěšilo, je, že díky úspěchu v Nastartujte se dostáváme šanci dokončit první produkt.

Proč jste se do soutěže přihlásili?

Protože jsme s postupným vývojem vyčerpali vlastní finanční možnosti. Všechno, co jsme měli našetřeno, padlo na vybudování solidních základů nové české firmy, která hodlá reprezentovat naši zemi nejen v EU, ale i za oceánem.

Prozradte vaše další plány.

Boem Audio chce navrhnout a vyvinout tři reproduktory základních velikostí a několik dalších produktů. Jedná se o výrobky převážně ze dřeva nebo s dřevěným obalem, které jsou minimalistické a fungují díky vlastním technologiím. Už samotný minimalismus napovídá, že se bude jednat o účelné zpracování, které bude sloužit spolehlivě a s překvapivou funkčností.



Slavnostní předání cen autorům vítězného projektu Boem Audio (uprostřed)

II. MÍSTO: PETRA PAVIČOVÁ, FOODIN

Můžete stručně popsat svůj projekt?

Všechno začalo projektem na podporu malých českých firem LokálněIN. Myšlenku jsme ale chtěli šířit mezi lidi víc osobně, a tak jsme vymysleli projekt FoodIN. Nechali jsme si na míru postavit food truck, se kterým jsme jezdili po republice, připravovali jídla z lokálních surovin, a tím i šířili povědomí o českých produktech. Časem jsme zjistili, že máme potenciál šířit povědomí o českých produktech i mezi firemní klientelou, proto jsme se postupně specializovali na firemní catering. Klientům teď nabízíme catering s příběhem. S nádechem domácí atmosféry a s jídly, která jsou připravována primárně z lokálních surovin a produktů od malých českých farmářů, pěstitelů a výrobců.

Dala byste mladým lidem, kteří by chtěli začít podnikat, nějaké doporučení?

Věřte si a nebojte se jít do toho. Nezapomeňte se ale specializovat, najít na svém projektu něco, co vás odlišuje. A rozhodně nezapomínejte počítat, učit se a komunikovat.



III. MÍSTO: ZUZANA FILIPOVÁ, NANGU – CHOCOLATE



Proč jste se do soutěže Nastartujte se přihlásila?

Soutěže každý projekt posunují mnohem dál, autoři si musí sednout a ujasnit myšlenky, vize a dát je takřikajíc na papír. To mnohdy v malém podnikání pomáhá víc, než si nezúčastnění dovedou představit.

Co pro vás úspěch v soutěži znamená?

Určitě nám to pomůže podpořit známost a povědomí o projektu. Dále jsme vyhráli spoustu skvělých cen, které nám jistě pomohou posunout se zase o kousek dál.

Popište nám svůj projekt.

Pomocí malých čokoládových 3D odličků rukou chceme učit širokou veřejnost znakový jazyk.

Proč jste se rozhodla podnikat?

Ráda vymýšlím a ještě raději jsem paní svého času, proto podnikám. A kdo by prostě nemiloval čokoládu?

CENA VEŘEJNOSTI: DAGMAR DUŠKOVÁ, RODINNÁ SÝRÁRNA DAMILK

Můžete představit svůj projekt?

Je to malá rodinná sýrárna nabízející ruční výrobu sýrů a mléčných produktů



tradičními postupy. S láskou vyráběné domácí produkty bez chemických látek, konzervantů a barviv s možností reagovat na požadavky zákazníků. Hlavním cílem mého projektu je spojení finančního zajištění rodiny a role matky.

Přibližte nám financování svého projektu.

Náklady na rozjezd podnikání jsou šílené, ale získala jsem dobrý základ v podobě výhry a dále předpokládám, že se mi vše podaří zvládnout postupnými investicemi. Ráda bych využila dotační program pro rozvoj venkova.

Co vás vedlo k podnikání a proč jste zvolila zrovna tuto oblast?

Když jsem vyrobila svůj první sýr, nenapadlo by mě, že se tím budu chtít žít a že budu podnikat. Nenapadlo by mě také, že se moje nadšení a okouzlení změní ve vášeň a chuť do toho dát všechno. Brala jsem to jako přilepšení pro rodinu, krok na cestě ke zdravému životnímu stylu. ■

ZDROJ: NASTARTUJTESE.CZ A ARCHIVY OCEŇENÝCH

AMSP ČR CHYSTÁ DRUHOU ETAPU BUDOVÁNÍ ČESKÉHO PARKU V INDII

NA LETOŠNÍM MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ AMSP ČR PŘEDSTAVILA NA SPOLEČNÉM STÁNKU S CZECHTRADE INDICKÝ HUB, KTERÝ PŘIPRAVILA PRO NAŠE PODNIKATELE V INDICKÉM BENGALÚRU. BĚHEM NĚKOLIKA MĚSÍCŮ SE „MALÝ ČESKÝ DŮM“ SITUOVANÝ V TECHNOLOGICKÉM PARKU NEJPROGRESIVNĚJŠÍHO INDICKÉHO VELKOMĚSTA TOTIŽ ZCELA ZAPLNIL NAŠIMI PODNIKATELI.

U příležitosti MSV proběhlo setkání zástupců asociace v čele s jejím předsedou Karlem Havlíčkem s ministrem obchodu a průmyslu Indie C. R. Chaudharym a rovněž ministrem velkého a středního průmyslu a rozvoje infrastruktury státu Karnátaka R. V. Deshpandem. S ním AMSP ČR předjednala podporu další fáze budování zázemí pro naše firmy v Indii – přípravu Czech Industrial Parku, který chceme otevřít opět v nejzajímavější destinaci druhé největší země světa, v Bengalúru.

„Indický hub byl prvním krokem, nyní připravujeme jako další stupeň vzájemné spolupráce projekt Českého

průmyslového parku v Bengalúru,“ uvedla generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová a upřesnila: „Jsme si vědomi, že to nebude lehký úkol, ale výsledky našeho malého hubu v Indii zatím předčily všechna očekávání, tamní vláda nám nabízí mimořádně výhodné podmínky a členové a partneři AMSP ČR projevíli na MSV o širší zázemí v Indii velký zájem.“

Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, který za asociaci vystavbu Českého průmyslového parku v Bengalúru připravuje, doplnil, že na dalším jednání zástupců AMSP ČR s ministrem Deshpandem v listopadu v Bengalúru

budou detailně projednány připravované pobídky pro české podnikatele.

ZDROJ: AMSP ČR



VYHLÁŠENY NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY ROKU

V ŠESTÉM ROČNÍKU SOUTĚŽE EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU, KTEROU ORGANIZUJE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), ZVÍTĚZILA V KATEGORII STŘEDNĚ VELKÝCH FIREM POTRAVINÁŘSKÁ SPOLEČNOST EMCO. VAVŘÍN NEJLEPŠÍ MALÉ RODINNÉ FIRMY DRŽÍ OLOMOUCKÝ PODNIK Z OBLASTI PRŮMYSLOVÉ HYGIENY LORIKA CZ. CENU VEŘEJNOSTI SI ODNÁŠÍ FIRMA PROXIM, KTERÁ PŮSOBÍ V CHEMICKÉM PRŮMYSLU. HLAVNÍ TUZEMSKÁ SOUTĚŽ O NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY VYVRCHOLILA NA DNI PODNIKATELŮ ČR V PRAŽSKÉM HOTELU AMBASSADOR. AMSP ČR PŘI TĚ PŘÍLEŽITOSTI SLAVNOSTNĚ VYHLÁSILA ROK RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018.

Rodinné firmy zažívají nebyvalý boom a začínají se stávat pilířem tuzemské ekonomiky. Podle nedávného průzkumu AMSP ČR jsou nejvyhledávanějším obchodním partnerem, spotřebitelé upřednostňují jejich výrobky a rodinné podnikatelské klany jsou i stále častějším cílem investorů.

Asociace základnu rodinných firem v ČR dlouhodobě podporuje a vytváří jim právní, ekonomické i poradenské

zázemí, vzájemně porovnává jejich výkonnost, zavádí výuku tzv. family business do vysokých škol, sleduje statistiku, provádí průzkumy, organizuje mezinárodní projekty a rodinné firmy medializuje. Pravidelně vyhlašuje rovněž soutěž o nejlepší rodinnou firmu roku. Hlavními partnery se letos staly tradičně Equa bank, Deloitte, Amway a LeasePlan. ■

ZDROJ: AMSP ČR



První místo v kategorii Střední firma získala společnost Emco (zástupci firmy uprostřed)



Na první příčce v kategorii Malá firma se umístila společnost Lorika CZ (zástupci firmy uprostřed)

PŘEDSTAVUJEME VÍTĚZE

KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

I. MÍSTO: **EMCO SPOL. S R. O.**

II. MÍSTO: **CENTRIN CZ S.R.O.**

III. MÍSTO: **MARLENKA INTERNATIONAL S.R.O.**



Firmu Emco založil Zdeněk Jahoda už v roce 1990 a ze začátku si musel vystačit s obyčejnou kuchyňskou troubou. Dnes už firma zaměstnává přes 200 lidí a obor působnosti rozšířila i na ovesné kaše, sušenky a tyčinky. Ve vedení stále stojí Zdeněk Jahoda a ve firmě působí i jeho děti a manželka. www.emco.cz



Rodinná firma působící v oboru sociálních služeb. Celkem provozuje dva domovy pro seniory a domov se zvláštním režimem, ve kterých poskytuje služby téměř 300 klientům. Firma zaměstnává 194 zaměstnanců, pracují v ní i rodiče a manžel zakladatelky Heleny Franclové. www.centrin.cz



Rodinná firma vyrábějící oblíbené medové speciality podle staroarménské receptury majitele společnosti Gevorga Avetisjana. Ročně ve Frýdku-Místku, kde sídlí, vyrobí přes 7 milionů dortů, které vyváží do 42 zemí světa. V současné době zaměstnává přes 240 pracovníků. www.marlenka.cz

KATEGORIE MALÁ FIRMA

I. MÍSTO: **LORIKA CZ S.R.O.**



Firma podniká v oblasti personální a průmyslové hygieny, prodává tedy utěrkové systémy, pracovní židle a rohože, produkty pro čisté prostory aj. V současné době zaměstnává 30 pracovníků, z toho šest patří do rodiny zakladatele Miroslava Křištofa. Během svého působení od roku 1993 se jí podařilo expandovat do zemí střední Evropy. www.lorika.cz

II. MÍSTO: **MEDICA ZDRAVOTNÍ PÉČE, S.R.O.**



Medica už od roku 2006 provozuje mobilní hospic a poskytuje domácí zdravotní péči. Ve firmě působí celkem pět členů rodiny zakladatelky, původním povoláním zdravotní sestry. Ke své práci rodina přistupuje jako ke službě lidem, ne jako k rychlému způsobu, jak zbohatnout. www.zdravotnipece.trinec.cz

III. MÍSTO A CENA VEŘEJNOSTI: **PROXIM S.R.O.**



Rodinná firma sídlí v Rybitví u Pardubic, kde už od roku 1992 vyrábí bazénovou chemii, přípravky pro jezírka, odpady, septiky, dezinfekční přípravky pro potravinářský průmysl a drogistickou chemii. Ve firmě pracuje 17 stálých zaměstnanců, z nichž čtyři patří do rodiny zakladatele Jana Kroupy staršího, jehož pravou rukou je jeho syn. www.proxim-pu.cz

ŽEN V PODNIKÁNÍ PŘIBÝVÁ ZVOLENY KRÁLOVNY MALÉHO BYZNYSU

ZA POSLEDNÍCH PĚT LET PŘIBÝLO U NÁS V ABSOLUTNÍCH ČÍSLECH 46 TISÍC PODNIKATELEK, ZATÍMCO POČET PODNIKATELŮ STAGNOVAL. AŽ DO ROKU 2012 BYL PŘITOM TREND OPAČNÝ A DO PODNIKÁNÍ VSTUPOVALO VÍCE MUŽŮ NEŽ ŽEN. VYPLÝVÁ TO Z ANALÝZY ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, KTERÁ ŽENY AKTIVNÍ V MALÉM BYZNYSU SDRUŽUJE NA PLATFORMĚ PODNIKAVÁ ŽENA. U PŘÍLEŽITOSTI DNE PODNIKATELŮ ČR VYHLÁSILA AMSP ČR ZA PODPORY RAIFFEISENBANK DESET NEJLEPŠÍCH Z NICH, KTERÉ OBRŽELY 10 TISÍC KORUN NA ROZVOJ SVÉHO PODNIKÁNÍ.

Nejčastější obory, kde ženy začínají živnosti, jsou oblasti sociálních či ekonomických služeb, odborné projektové činnosti, maloobchodní aktivity nebo malé restaurace. Ženy zakládají mateřské školky, provozují fitness centra, kosmetické salony, ale nebojí se ani drobné výroby a konzultační činnosti. „Každý rok cítíme větší zájem žen o podporu jejich malého podnikání. Nejčastěji jsou to ženy po mateřské dovolené, které se nevracejí do svých zaměstnání, ale hledají flexibilitu a chtějí více naplnovat své dovednosti a zkušenosti a zvládnout

rodinu a práci. Silnou skupinou jsou také ženy 50+, které se často rozhodnou samy pro změnu anebo již nemohou na trhu najít uplatnění. Vedle finanční podpory vítají podporu v podobě PR a networkingových setkání, kde mohou s ostatními sdílet zkušenosti,“ dodává Eva Vašková Čejková, členka dozorčí rady AMSP ČR a ambasadorka projektu Podnikavá žena. ■

ZDROJ: AMSP ČR

JAK ŘÍDIT DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY?

Průmyslová práva a licence – tak se nazývá nový titul z edice AMSP ČR a VŠFS. Kdy se má podnikatel rozhodnout pro užitečný vzor, kdy pro průmyslový vzor? Jak pracovat s ochrannou známkou? Jak řídit patentovou politiku v malé a střední firmě? Poprvé v ucelené publikační podobě, navíc s přehlednou grafikou, představujeme praktický manuál o řízení duševního vlastnictví podniku. Autorem publikace je JUDr. David Karabec, člen AMSP ČR a přední český advokát zaměřující se na ochranu autorských práv, ochranné známky, patenty, užité vzory, průmyslové vzory, licence, know-how, obchodní tajemství a ochranu před nekalou soutěží. ■



Seth M. Siegel:

IZRAEL JE ÚSPĚŠNÝ START-UP

CHYTRÁ POLITIKA V OBLASTI START-UPŮ RŮZNÉHO ZAMĚŘENÍ A JEJICH ÚČINNÁ STÁTNÍ PODPORA JE NEJLEPŠÍ CESTOU, JAK EFEKTIVNĚ VYUŽÍT INOVATIVNÍHO POTENCIÁLU NEJEN MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ. PODOBNÝ NÁZOR SDÍLÍ I AUTOR SVĚTOVÉHO BESTSELLERU BUDIŽ VODA SETH M. SIEGEL, S NÍMŽ JSME DISKUTOVALI U PŘÍLEŽITOSTI DRUHÉHO ČESKÉHO VYDÁNÍ TÉTO KNIHY.



Seth M. Siegel

Americký podnikatel, právník, spisovatel a společenský aktivista. Jeho eseje o problematice vody a dalších významných globálních otázkách publikují přední americká, evropská a asijská média. Je členem Rady pro mezinárodní vztahy a známým vodním diplomatem. Hospodaření s vodou se věnuje na svém blogu www.sethmsiegel.com. Žije s rodinou v New Yorku. U příležitosti druhého vydání své knihy Budiž voda – Izraelská inspirace pro svět ohrožený nedostatkem vody, které vyšlo letos v lednu, navštívil Českou republiku

Jaké jsou podle vás hlavní příčiny fantastického ekonomického vzestupu Izraele? Čím to, že je tato země zejména v porovnání s jinými státy regionu tak úspěšná?

Na tom se podílela celá řada faktorů. Patří mezi ně chytrá politika státu formou podpory start-upů a malých firem, příliv technicky zdatných pracovníků ze zahraničí, vynikající úroveň univerzit, ale také určitý klaustrofobický pocit, vyplývající z toho, že Izrael je malou zemí obklopenou de facto nepřátelskými státy, který vedl k jeho převažující orientaci na exportní trhy. A v neposlední řadě také sebedůvěra a vyspělost, kterou mladí muži a ženy získávají díky letům stráveným v povinné vojenské službě.

Podle mého názoru hraje roli také fakt, že se na jednom místě sešlo tolik příslušníků židovského etnika. Tím se zvýraznil typický prvek židovské kultury, jímž je určitý vnitřní neklid a pocit, že nic není dost dobré. Izraelci tak řešením svých vnitřních problémů dospěli víceméně náhodou k tomu, že pomáhají řešit také některé problémy globálního charakteru.

Jste mimo jiné členem poradního sboru v izraelské organizaci na podporu start-upů (Start-Up Nation Central). Můžete ve stručnosti popsat, jak to v Izraeli funguje? Jaké start-upy se prosadily mezinárodně?

Bude to možná znít trochu přehnaně, ale v podstatě celý Izrael je takový úspěšný start-up. Jaká jiná země, která vznikla v poválečné éře, zaznamenala takový úspěch jako on? Něco z tohoto úspěchu se pak odráží ve fantastické startupové kultuře, kterou Izrael postupně vytvořil. Částečně je to tím, že

se Izraelci vyžívají v improvizaci. Pokud něco nefunguje, zkusí to prostě jinak nebo zkusí něco úplně jiného. Zkrátka nedělají si moc hlavu z neúspěchů. Samozřejmě by raději uspěli, to ostatně každý. Ale když nejste připraveni na selhání, nemůže z vás být dobrý podnikatel. Pokud však berete selhání jen jako dočasnou překážku a jste ochotni zkusit to znovu, úspěch se většinou dříve nebo později dostaví.

Pokud jde o známé start-upy, ty izraelské většinou vyvíjejí věci, které vzájemně propojují různá odvětví. Například Teva je renomovaná farmaceutická společnost a Strauss přední potravinářský podnik. Společným jmenovatelem velkého úspěchu Izraele je hledání nových technologií napříč odvětvími. Díky této kooperaci lépe fungují naše telefony, počítače i životy.

VODA JAKO ZDROJ I PROSTŘEDEK ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ

Jste známým představitelem tzv. vodní diplomacie. Co si všechno můžeme pod tímto pojmem představit?

Všichni víme, že voda může být zdrojem válečných konfliktů. Vodní diplomacie ale říká, že voda může být i prostředkem k řešení těchto konfliktů. To znamená, že voda a vodní technologie mohou pomoci otevírat dveře a budovat lepší vztahy.

Čelíme v současné době krizi vyplývající z nedostatku vody? Pokud ano, v čem je to odlišné od doby dejme tomu před dvaceti třiceti lety, samozřejmě kromě neustále se zvyšujícího počtu obyvatel? Jaké trendy k tomu přispívají?

Americká vláda počítá s tím, že do roku 2025 bude 60 procent zemského povrchu do nějaké míry poznamenáno nedostatkem vody. Hlavními faktory tohoto problému budou jak změny klimatu a růst počtu obyvatel, tak i zlepšující se životní úroveň a současně zhoršující se vodní infrastruktura. To vše povede v mnoha oblastech k růstu cen potravin a nestabilitě.

I když dvě třetiny území Izraele tvoří aridní oblasti, jako jediný stát zvládá

komplexní problematiku vodního hospodářství a dokonce má vody víc, než spotřebuje. Daří se izraelskému státu udržovat kázeň obyvatelstva a racionalitu ve spotřebě vody i v situaci jejího nedostatku?

Významnou roli hraje kultura a ta izraelská se do velké míry točí kolem vody. Hodně tomu pomáhá vzdělávání ve školách stejně jako osvěta mezi spotřebitelskou veřejností. Ale současně je potřeba přiznat, že dnešní generace Izraelců je ve spotřebě vody o něco liberálnější než ta předchozí.

SPOLEČNÝM
JMENOVATELEM VELKÉHO
ÚSPĚCHU IZRAELE
JE HLEDÁNÍ NOVÝCH
TECHNOLOGIÍ NAPŘÍČ
ODVĚTVÍMI.

Jaké ponaučení si z izraelského vodního hospodářství mohou odnést jiné země? Vyvážejí se některá z tamních revolučních řešení do jiných zemí světa?

V mnoha zemích je vodní hospodářství stále řízeno politiky. V Izraeli se naproti tomu prosadil apolitický, technokratický způsob. A také: zatímco ve většině zemí světa je cena vody dotována, občané Izraele za ni platí plnou cenu. Díky tomu jsou pak daleko ukázněnější ve spotřebě a daleko otevřenější využívání technologií vedoucích k úsporám vody.

Izrael je světovým lídrem v mnoha oblastech vodních technologií. Kapkové zavlažování, které bylo vynalezeno právě tam, se dnes používá ve více než stovce zemí světa. Opětovné využití upravených odpadních vod je zatím v počátcích, ale v regionech stále více trpících suchem se tento systém bude běžně používat. Po desetiletích rozvoje infrastruktury je dnes v Izraeli 90% upravených odpadních vod opětovně využito. A v odsolování zaujímá první místo na světě. Největší – a také energeticky nejúspornější – odsolovací zařízení na světě se nachází právě zde.

Jsou patrné aspoň náznaky uvolňujících se napjatých vztahů Izraele a dalších států v regionu pod vlivem zhoršujících se nadnárodních ekologických problémů?

Arabské státy dlouho zvažovaly přednosti navázání obchodních vztahů s Izraelem. Nyní můžeme pozorovat v této oblasti postupný posun, protože tyto země, sužované suchým podnebím a rostoucí populací, naléhavě potřebují vodní technologie.

Ve své knize píšete, že nejen v Izraeli, ale všude na světě spotřebuje nejvíce vody zemědělství. A co zpracovatelský průmysl a doprava potravin a potravinářských výrobků na globálních trzích?

Dvěma zdaleka největšími „žrouty“ vody jsou pěstování a produkce potravin a tvorba energie. Je samozřejmě rozumné dát si kratší sprchu, ale vypínat doma světlo, když jdete pryč, a vést zemědělcům k tomu, aby používali kapkové zavlažování, přináší daleko větší efekt.

ČESKÝM FIRMÁM SE NABÍZÍ SKVĚLÁ STARTOVACÍ POZICE

V Česku klesla spotřeba vody na hlavu za posledních 30 let na polovinu. Čech spotřebuje 88 litrů za den, kdežto třeba Američan 300 a Kanadán až 700 litrů. Před pár lety stál u nás kubík vody něco kolem koruny, nyní zhruba 85 korun. Takže v úsporách široké veřejnosti háček nejspíš nebude.

Problematika životního prostředí bude nadále nabývat na významu a v blízké budoucnosti bude naprosto klíčová. Vodu, a zejména odpadní vody, musíme upravovat na stále vyšší úrovni. To neplatí jen pro Česko, ale pro každou industrializovanou a moderní zemi.

Českou republiku, jednu z prvních zemí, v nichž vyšel překlad vaší knihy, jste navštívil již několikrát. Jak hodnotíte příležitosti izraelských firem v Česku? A co je naopak podstatné nejen pro české firmy, aby uspěly na tamním trhu?

Izrael vytváří něco, co má velkou hodnotu pro každý stát, takže nemám pochyb o tom, že izraelské firmy mohou v Česku uspět, ať už přímo nebo prostřednictvím prodeje výrobků, jejichž části byly třeba vyrobeny v Izraeli. ►►



Zpracování darů moře v Izraeli

► Zástupcům českých podniků se v Izraeli dostane velmi vřelého přivítání, jelikož Izraelci dobře vědí o pozitivním vztahu Čechů ke své zemi i k židovskému národu a velmi si ho váží. Samozřejmě pro uzavření obchodu je zapotřebí víc faktorů, ale startovní pozici mají české firmy skvělou a neměly by mít problém v Izraeli uspět.

Co by se z vašich zkušeností dalo využít i v Česku?

Odpověď bych pootočil. Právě díky zkušenostem a možnostem spolupracovat s fantastickými lidmi v Česku, jako jsou třeba můj vydavatel Roman Lesný, místopředseda vlády a ministr životního prostředí Richard Brabec, předseda

parlamentního výboru pro životní prostředí Robin Böhnisch či právník Pavel Smutný, jsem si uvědomil, jak naplňující může být práce, jejímž cílem je usilovat o lepší svět.

Jste prototypem renesančního muže. Začínal jste jako zástupce okresního newyorského advokáta, vypracoval jste se na uznávaného právníka, pak jste založil několik firem, z nichž jednu jste prodal Fordu, produkoval jste broadwayský muzikál, který byl nominován na cenu Tony, byl jste profesorem na New York University a teď jste oceňovaným expertem na vodu. Jak se to tak přihodí? Ve které profesi jste se cítil nejlépe? A co je důležité

pro to, aby se člověk prosadil v jakékoli oblasti?

Svět je natolik zajímavý, že jsem rád, že se mi podařilo vyzkoušet si několik různých pracovních pozic. Každá kariéerní změna mi umožnila poznat nové lidi a vstřebat nové poznatky. Samozřejmě je potřeba mít práci, která uživí vás i vaše blízké, ale je neméně důležité myslet na svůj vlastní růst a snažit se dívat na svět pokaždé novými očima. Kdybych se nestal spisovatelem, třeba bych nikdy neměl možnost poznat Česko tak inspirativním způsobem. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: TALIA SIEGEL A EVA STANOVSKÁ

inzerce



Pojištění drobných a středních podnikatelů

www.uniqa.cz

Myslete na to, jak POMOČI Vaší firmě RŮST.

Pojištění drobných a středních podnikatelů BALPO

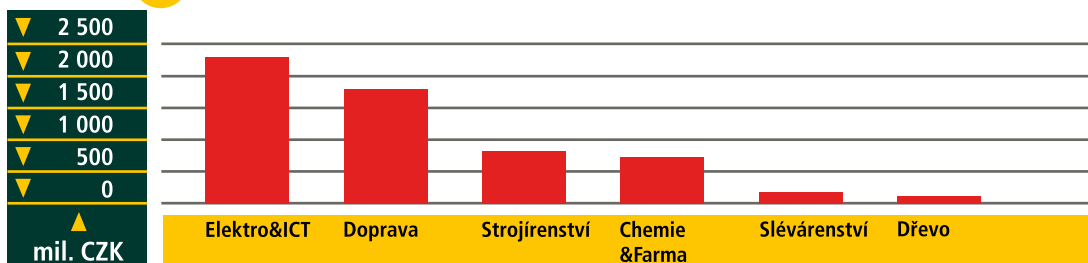
- Univerzální balíčkový produkt
- Velká variabilita pojištění a připojištění
- Dostatečné pokrytí rizik pro běžné podnikání
- Nové asistenční služby

Myslete



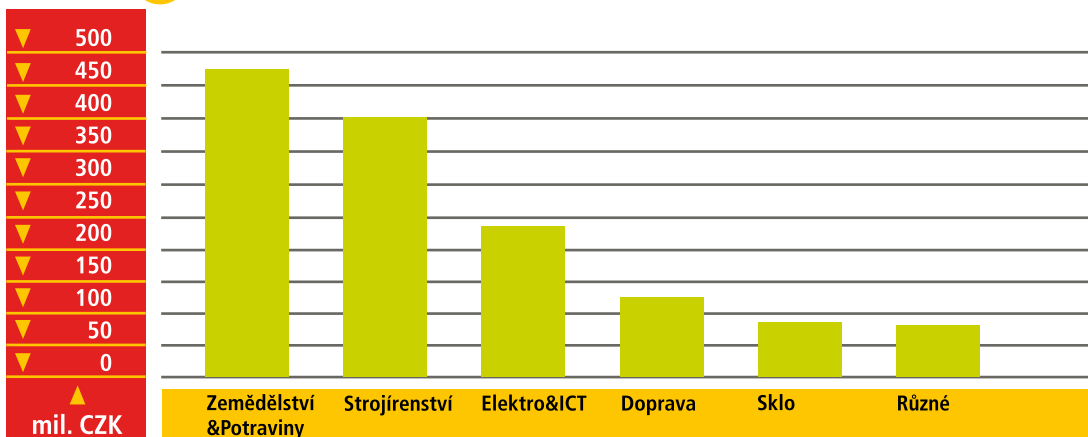
top! obory českého exportu na Střední východ

TOP! obory českého vývozu do Maroka



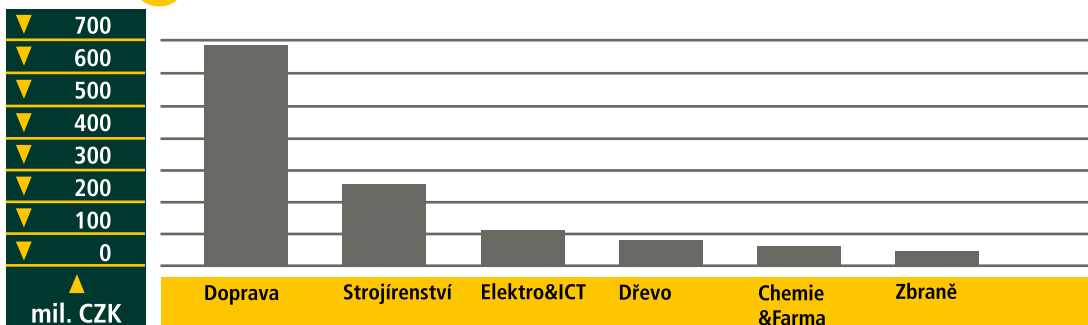
V roce 2016 se Maroko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 45. místě. V roce 2016 se do Maroka vyvezlo zboží za 6,2 miliardy korun. Tato hodnota představuje růst o 18 % oproti roku 2015. Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily a jiná motorová vozidla na přepravu osob, dráty, kabely, vodiče, stroje na automatické zpracování dat, izolační části pro elektrické stroje, elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů, trubky a hadice, pneumatiky a ostatní výrobky z plastů.

TOP! obory českého vývozu do Libanonu



V roce 2016 se Libanon v žebříčku našich exportních partnerů umístil na 73. místě. V roce 2016 se do Libanonu vyvezlo zboží za 1,6 miliardy korun. Tato hodnota představuje růst o 24 % oproti roku 2015. Mezi nejvíce vyvážené položky patří stroje na automatické zpracování dat, mléko a zahuštěná smetana, tvarohové sýry, telefonní přístroje a přístroje pro vysílání a příjem hlasu, automobily a motorová vozidla pro přepravu osob, stolní sklo, hygienické výrobky, desky, rozvaděče a rozvodné panely a cukr.

TOP! obory českého vývozu do Jordánska



V roce 2016 se Jordánsko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 76. místě. V roce 2016 se do Jordánska vyvezlo zboží za 1,4 miliardy korun. Tato hodnota představuje růst o 64 % oproti roku 2015. Mezi nejvíce vyvážené položky patří motorová vozidla pro nákladní dopravu, stroje na automatické zpracování dat, papír, traktory, zbraně ostatní, telefonní přístroje a přístroje pro vysílání a příjem hlasu, hygienické výrobky, desky, tyče a konstrukce ze železa a oceli, rozvaděče a rozvodné panely, barviva, automobily a motorová vozidla pro přepravu osob a čerpadla.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2016

Zdroje dat: Český statistický úřad
Zpracování dat: CzechTrade
Infografika: ANTECOM

Příležitosti pro české firmy v Íránu



Iletecká doprava

Důležitou oblastí s aktuálními příležitostmi pro české dodavatele je civilní letectví, konkrétně pak řízení letového provozu. Rozsáhlá síť mezinárodních a vnitrostátních letišť v Íránu bude podle dostupných údajů v následujících letech procházet modernizačními procesy a očekávat lze i rozšiřování jejich kapacity.

Vodohospodářství, odpady

Írán je zemí s historicky velkou závislostí na kvalitním managementu vodních zdrojů. V posledních letech se stále více prokazuje nedostatečně řešený systém zadržování a distribuce vody z oblastí srážkově bohatších do oblastí chudších. Na počátku jara 2016 byla podle oficiálních údajů průměrná zásoba vody v přehradách na úrovni pouhých 40 % jejich celkové kapacity. Budování soustavy přehrad a retenčních nádrží bude v dlouhodobějším časovém horizontu jednou ze zásadních oblastí, na kterou se íránské úřady budou muset zaměřit. To by se mělo týkat zejména provincií v centrální a jižní části země. Lze očekávat, že přehrady a nádrže budou také využívány při výrobě elektrické energie, prostor se tedy otevírá i v oblasti dodávek vodních turbín a souvisejících systémů a zařízení.

Írán vzhledem k rostoucímu počtu obyvatel zejména ve větších městech plánuje navyšovat kapacity stávajících a budovat nové čistírny odpadních vod. Přečištěná voda z těchto zařízení má být následně použita také pro účely zavlažování zemědělských ploch. Vzhledem k tomu, že se íránská centrální vláda a provinční samosprávy snaží urychlit proces budování čistírenských kapacit, nabízí v současnosti investorům také možnost soukromého provozování těchto zařízení.

Železniční doprava

V oblasti veřejné dopravy si Írán uvědomuje nedostatečně rozvinutou a zajištěnou kapacitu v rámci dálkové (železnice) a příměstské (železnice, metro, autobusy) přepravy. Zde se tedy otvírá prostor pro české firmy, a to nejen v oblasti dopravních prostředků jako takových, ale i v dodávkách při budování dopravní infrastruktury a ve využití českého know-how. Vzhledem k zájmu Íránu realizovat projekty veřejné dopravy (metro a příměstské vlaky) ve městech Mašhad, Ahváz, Šíráz, Tabríz, Isfahán a Karadž se rýsují poměrně velké šance. Českým dodavatelům by se v této souvislosti mohla otevřít i role subdodavatele pro železniční projekty v okolních zemích, se kterými Írán může na budování dopravních sítí spolupracovat (např. Irák, Ázerbájdžán).

Na základě Mapy globálních oborových příležitostí text zpracoval Pavel Kalina, obchodní rada ZÚ ČR v Teheránu
Foto: Shutterstock

IZRAEL:

MALÁ VELKÁ ZEMĚ NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

**INOVACE JE SOUČÁSTÍ
IZRAELSKÉ DNA**

IZRAEL BY SE DO ČESKÉ REPUBLIKY SVOU ROZLOHOU VEŠEL ČTYŘIKRÁT. AČKOLIV JEHO VĚTŠÍ ČÁST POKRÝVÁ POUŠŤ A POLOPOUŠŤ, PROMĚNILI IZRAELCI TOTO NEHOSTINNÉ PROSTŘEDÍ PRAKTICKY BEZ INFRASTRUKTURY V PRŮBĚHU TŘÍ GENERACÍ V PROSPERUJÍCÍ A SEBEVĚDOMOU EKONOMIKU – NOUZI V PŘÍLEŽITOST. PRO ČESKO JE DNEŠNÍ IZRAEL V ŘADĚ OBLASTÍ VZOREM, VÝZNAMNÝM OBCHODNÍM PARTNEREM A KLÍČOVÝM REGIONÁLNÍM SPOJENCEM.

IZRAELCI HLEDÁJÍ VŽDY LEPŠÍ ŘEŠENÍ

Nedostatek srážek, vodních zdrojů a orné půdy přiměl izraelské zemědělce hledat inovativní řešení k zajištění potřeb rychle rostoucí populace (za 69 let existence Státu Izrael počet obyvatel vzrostl desetinásobně). Izraeli dnes patří světový prim jak v odsolování mořské vody (země je průkopníkem v desalinaci reverzní osmózou), tak ve zpracování odpadních vod (86% splašků je zpracováno a později využito zejména v zemědělství). Výsledkem je nejen zajištění potravinové soběstačnosti, ale i úspěšný export mnoha zemědělských komodit.

Náročné startovací geopolitické a přírodní podmínky byly bezpochyby katalyzátorem k technologickému úspěchu a vědeckému pokroku. Za stavební kameny izraelského technologického a ekonomického zázraku jsou nicméně považovány touha po poznání, zdravá drzost a asertivita (tzv. chucpe) a z ní pramenící přesvědčení Izraelců, že jsou s to najít lepší řešení, než je to dosavadní.

Inovace je takřikajíc součástí izraelské DNA. Embargo na dovoz zbraní přimělo Izraelce hledat a vyvíjet vlastní technologická řešení. Výsledkem je vyspělý

obrný průmysl, který je jedním z pilířů exportně zaměřené ekonomiky. V objemu vývozu obranných a bezpečnostních technologií se Izrael dotahuje na Německo a Francii.

START-UP NATION

Máloco symbolizuje proměnu Izraele v technologickou velmoc více než příběh, který je popsán v knize Start-Up Nation. Můžete mít chytré lidi se spoustou nápadů, ale rozhoduje odhodlání, tah na branku a připravenost podstupovat rizika. Bez těchto ingrediencí nápady neproměňte v úspěšnou realizaci, říká Saul Singer, autor knižního bestselleru.

V Izraeli je v přepočtu na počet obyvatel ve srovnání s USA dvojnásobek investic rizikového kapitálu a v globálním měřítku má tento stát největší podíl investic na jednotku HDP. Částečně i díky konstantnímu přílivu rizikového kapitálu tu vzniká více technologických start-upů než v kterékoliv zemi EU. Je to dáno i relativně nízkou averzí zdejších podnikatelů k riziku. V Izraeli si z případného podnikatelského neúspěchu nikdo těžkou hlavu nedělá. Izraelci nepovažují krach v podnikání či ztrátu zaměstnání za selhání, ale cennou zkušenost.

ŘÍKÁ SE, ŽE KDYŽ V TEL
AVIVU HODÍTE KAMENEM,
ZCELA JISTĚ TREFÍTE
ZAKLADATELE NĚJAKÉHO
START-UPU.

Zlomový byl z pohledu rozvoje komplexního ekosystému rok 1998, kdy americký gigant AOL koupil izraelský start-up Mirabilis – firmu tvůrců komunikačního programu ICQ, a to za částku převyšující 400 milionů dolarů. Mladí Izraelci, z nichž velká část patřila do vlny technicky zdatných přistěhovalců z bývalého Sovětského svazu, od té doby přetavili v podobný úspěch řadu dalších internetových start-upů (Viber či Waze). Jiné izraelské high-tech firmy se staly celosvětovými lídry v odvětví ICT (Amdocs, CheckPoint, Mobileye). V Izraeli od roku 1998 již nikdy nebyla nouze o soukromý rizikový kapitál. Říká se, že v Jeruzalémě se Židé modlí, v Haifě pracují a v Tel Avivu se baví. Říká se ale také, že když v Tel Avivu hodíte kamenem, zcela jistě trefíte zakladatele nějakého start-upu. ▶▶





►► Podobnost technologických parků u každého většího izraelského města s kalifornským Silicon Valley je tak více než náhodná a není to pouze rázem krajiny či blízkostí moře. V Izraeli mají vývojové centrum (často jedině mimo Spojené státy) společnosti Apple, Amazon, Applied Materials, Cisco Systems, eBay, EMC, Facebook, Google, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Microsoft, Motorola, SanDisk a další. Největší zahraniční investor Intel v Haifě, Jeruzalémě, Petach Tikvě, Jakumu a v Kirjat Gat zaměstnává přes 10 tisíc zaměstnanců, z nichž 60 % pracuje ve výzkumu a vývoji.

ZAHRANIČNÍ EXPANZE JE OTÁZKOU PŘEŽITÍ

Vnitřní trh Izraele je malý a není na regionální úrovni propojen se sousedními zeměmi. Otázka zahraniční expanze je z tohoto důvodu pro izraelské firmy předpokladem přežití. Na americké burze cenných papírů převážně technologických firem NASDAQ jsou v současnosti obchodovány akcie více než stovky izraelských high-tech firem (k uvedenému číslu je nutné přičíst dalších 83 společností, jejichž akcie byly z trhu staženy zpravidla z důvodu akvizice). Pro srovnání, francouzských firem je na NASDAQu 14, německých 8, českých 0.

Obor přírodních věd a biotechnologie patří nyní v Izraeli bezesporu k nejrychleji rostoucím. V současnosti zde působí

přes tisíc biotechnologických a farmaceutických společností. Obrat izraelského exportu léčiv a specializovaných zdravotnických zařízení přesahuje 7 miliard amerických dolarů ročně. Z pětadvaceti celosvětově nejúspěšnějších léků, které byly vyvinuty v průběhu posledního desetiletí, bylo sedm úplně či z velké části vyvinuto v Izraeli.

Uvedené úspěchy by nebyly možné bez vysoké technické úrovně izraelských univerzit. Země je v poměru investic do vědy a výzkumu k HDP (4,6 %) dlouhodobým světovým premiantem. Není to ale pouhý statistický ukazatel. Na rozdíl od Česka drtivá většina investic do R&D v Izraeli přichází ze soukromého sektoru. Weizmannův vědecký institut, haifský Technion, Hebrejská univerzita v Jeruzalémě a Telavivská univerzita patří ke světové špičce nejen v kvalitě technického vzdělávání, ale zejména v přenosu aplikovaného výzkumu do praxe.

Z oblastí, které izraelský výzkum ovlivnil nejvíce, můžeme zmínit zejména zemědělství a farmaceutický průmysl. Příjmy z poskytnutých licencí jsou v případě tří nejúspěšnějších izraelských univerzit hlavním zdrojem dalšího financování univerzitního výzkumu a současně motivují absolventy pokračovat v humanitních a technických vědách i po ukončení studia a služby v armádě.

NÁŠ TŘETÍ NEJVÝZNAMNĚJŠÍ TRH MIMO EU

Izrael patří mezi nejdůležitější obchodní relace České republiky. V roce 2016 se jednalo o třetí nejvýznamnější mimoevropský exportní trh – po Spojených státech a Číně. Do žádné jiné země nerostl v loňském roce český vývoz rychleji než do Izraele (+37 %). Dosavadní letošní vývoj naznačuje zpomalení překotného tempa růstu. Vývoz motorových vozidel v prvních osmi měsících roku klesl o 3,5 %, cukru a cukrovinek o 40 % a výrobků z oceli dokonce o 70 %. Uvedené bylo do značné míry kompenzováno nárůstem exportu výpočetní techniky (+5 %), elektrických a telekomunikačních zařízení (+5 %), strojních zařízení (+10 %), organických chemikálií (+80 %) a zařízení pro energetický průmysl (+117 %).

Odvětví energetiky patří v Izraeli mezi nejrychleji rostoucí. Země byla ještě před deseti lety takřka absolutně závislá na dovozech energetických surovin. Její nerostné bohatství spočívalo zejména v solích z Mrtvého moře. První komerčně rentabilní těžba zemního plynu začala v roce 2004 v pobřežních vodách u Aškelonu. Skutečná energetická revoluce nicméně nastala s objevem dvou nalezišť (Tamar a Leviatan) v letech 2009 a 2010, která bez nadsázky přepsala energetickou mapu regionu. Izrael má

nyní více zemního plynu, než dokáže spotřebovat. Úspěšné průzkumné vrty 85, respektive 130 km západně od Haify, v hloubce cca 1500 až 1900 metrů pod mořským dnem, potvrdily zásoby zemního plynu o objemu přes 900 miliard kubických metrů. Tímto se Levantská pánev zařadila mezi největší světová pobřežní naleziště zemního plynu a z Izraele rázem učinila potenciálně významného vývozce této komodity, a to zejména po normalizaci vztahů s Egyptem, respektive s Tureckem, o něž obě země usilují.

Kromě vývozu zboží je izraelský trh pro nás premiantem i ve vývozu služeb, zejména v cestovním ruchu. V celkovém počtu přenocování v Česku se před izraelské turisty dostalo pouze několik zemí EU, Rusko a Spojené státy. Izrael se tak v uvedeném ukazateli usadil v první desítku incomingových zemí (před Čínou a Jižní Koreou). Za dvouciferným meziročním nárůstem v počtu izraelských návštěvníků stojí stále větší oblíbenost České republiky jako atraktivní a bezpečné turistické destinace.

NADVLÁDA ŠKODOVKY

Obstojíme v tak vysoké konkurenci? Až překvapivě dobře. Uvedu jeden příklad za všechny: Škoda Auto. S více než 20 tisíci prodaných automobilů se jedná o nejúspěšnější evropskou značku na zdejším trhu. Izraelci kupují více škodovek než Italové či Indové. Statistika dovozů motorových vozidel do Izraele za rok 2016 poskytuje nevšední obrázek. Tradiční automobilové velmoci, jakými jsou Německo, Spojené státy a Francie, které před několika lety dominovaly zdejšímu trhu s osobními motorovými vozidly, byly z předních pozic

zcela vytlačeny Českem, Tureckem, Slovenskem a Maďarskem. Vozidla vyrobená v ČR a na Slovensku představují nyní téměř čtvrtinu izraelského automobilového trhu. Nadvláda značek Hyundai, Škoda a Kia je patrná i u vozového parku taxislužeb a státní policie.

Lze očekávat, že se zahájením prodeje nových modelů SUV podíl Škody Auto, ale i dalších českých výrobců motorových vozidel dále poroste. Izraelský trh není pro české firmy zajímavý pouze jako odbytiště zboží. Škoda DigiLab v srpnu letošního roku uzavřela strategické partnerství s izraelskou společností Allied Group. Předmětem spolupráce je vytvoření inovační platformy, která bude podporovat start-upy z oblasti automotive a smart mobility.

Příležitosti dále vidíme ve spolupráci v obranném a bezpečnostním průmyslu, a to i na třetích trzích. Výborné jméno si v Izraeli vybudovaly společnosti Tatra Trucks a Česká zbrojovka. Neméně úspěšnými jsou na zdejším trhu i výrobky firmy Meopta, a to i v civilním sektoru (polovodičový průmysl). Zatím spíše nevyužitou příležitostí je oblast veřejných zakázek v oblasti dopravní a energetické infrastruktury.

Pro izraelské investory není Česká republika neznámým teritoriem. V minulosti se jednalo především o potravinářský, farmaceutický, textilní průmysl a oblast ICT. Patrně nejviditelnější průmyslové investice na českém trhu představují aktivity společností Osem a Teva Pharmaceuticals. Potravinářská společnost Osem (v Izraeli reprezentující Nestlé) postavila v průmyslové zóně u Teplic továrnu na zpracování sóji. Náhrady masných produktů z tohoto

podniku jsou určeny pro řadu evropských trhů, především pak pro Německo a Francii.

Před deseti lety vstoupil na český trh největší světový výrobce generických farmaceutik, izraelská společnost Teva, a to přes akvizici amerického konkurenta Ivax Pharmaceuticals, včetně její opavské dceřiné společnosti. Jedná se o doposud nejvýznamnější izraelskou investici v ČR. V roce 2012 získal majoritní podíl v havlíčkobrodské firmě Pleas izraelský gigant Delta Galil.

Na vzestupu jsou opětovně investice do developerských projektů společností Africa Israel Investments, Kardan, Dankner Investments či B.S.R. Europe. Společnost HMG, která patří izraelské firmě Jafit, vybudovala na pražském náměstí Republiky luxusní hotel King's Court. Společnost Daramis stojí za developerskými projekty ve Vokovicích, před několika lety své portfolio rozšířila o Parkhotel Praha a developerské projekty v pražské Libni, Karlíně a Holešovicích.

České velvyslanectví v Tel Avivu dlouhodobě usiluje o to, aby izraelské firmy vnímaly Českou republiku i z pohledu pomyslné vstupní brány na jednotný evropský trh. ■

TEXT: BRANISLAV GÁL

FOTO: EVA STANOVSKÁ, SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Branislav Gál
je obchodním radou
velvyslanectví ČR v Izraeli



V IZRAELI NAJDETE NEJVÍC VĚDCŮ NA METR ČTVEREČNÍ

KDYŽ DAVID BEN GURION V ROCE 1948 V TEL AVIVU SLAVNOSTNĚ VYHLAŠOVAL NEZÁVISLOST IZRAELE, NOVĚ VZNIKLÝ STÁT MĚL SLOŽITÉ STARTOVNÍ PODMÍNKY K TOMU, ABY NA MEZINÁRODNÍM POLI USPĚL. ASI BY HO TENKRÁT ANI V TOM NEJRŮŽOVĚJŠÍM SNU NENAPADLO, ŽE SE ZEMĚ BĚHEM SEDMI DESÍTEK LET PŘETAVÍ V MODERNÍ EKONOMIKU S VYSOKÝM PODÍLEM HIGH-TECH SEKTORU. NEMALOU ROLI V TOMTO PROCESU SEHRÁLA TAKÉ ŠPIČKOVÁ ÚROVEŇ IZRAELSKÉHO ZÁKLADNÍHO I APLIKOVANÉHO VÝZKUMU A OTEVŘENOST K POUŽÍVÁNÍ NOVÝCH TECHNOLOGIÍ. PROTO DNES TOLIK NEPŘEKVAPÍ, ŽE FINANČNÍ MAGAZÍN BLOOMBERG ZAŘADIL IZRAEL V LEDNU 2017 DO PRESTIŽNÍ DESÍTKY NEJVÍCE INOVATIVNÍCH STÁTŮ SVĚTA.

ÚSPĚŠNÝ PŘENOS POZNATKŮ Z VÝZKUMU DO PRAXE

Prezident Šimon Peres kdysi prohlásil, že velikost Izraele by neměla být posuzována podle jeho rozlohy v metrech čtverečních, ale podle koncentrace jeho vědců na metr čtvereční. Izrael v současnosti patří mezi státy s nejvyšším podílem zastoupení vědců v populaci. Podle údajů Světové banky připadalo v roce 2016 na každý milion Izraelců 8500 výzkumníků, což je více než v Japonsku nebo ve Spojených státech. V České republice stejnému počtu obyvatel odpovídá počet 3400 vědců. Izrael se navzdory své rozloze, odpovídající přibližně velikosti naší Moravy, pyšní hned osmi nositeli Nobelovy ceny v oblasti vědy – a to za přelomové objevy v oblasti chemie a ekonomie. Izraelské univerzity v čele s Weizmannovým institutem věd, Hebrejskou univerzitou v Jeruzalémě či Technionem v Haifě se pravidelně umísťují v mezinárodních žebříčcích v první stovce nejlepších akademických institucí. Přání Šimona Perese, jenž byl sám velkým podporovatelem a propagátorem izraelských úspěchů na poli vědy a inovací, se tak splnilo.

Izraelské univerzity jsou navíc mimořádně úspěšné i v procesu komercializace výsledků vlastního výzkumu. Centra technologického transferu, která začala být při hlavních izraelských univerzitách zřizována již v 60. letech

minulého století, a patří tak mezi jedny z nejstarších pracovišť tohoto typu na světě, stála za vydařenou komercializací řady izraelských technologií a léčiv. Namátkou lze zmínit globální úspěch léku Copaxone bojujícího s příznaky roztroušené sklerózy, jehož jádrem je patent výzkumníků z Weizmannova institutu věd, či technologii autonomního řízení vozidel Mobileye, jejíž základní algoritmus si

v roce 1999 patentoval profesor Amnon Šasua z Hebrejské univerzity. Americký gigant Intel neváhal za akvizici společnosti Mobileye na jaře letošního roku zaplatit 15,3 miliardy amerických dolarů.

Mezi obory, v nichž jsou izraelské univerzity na poli komercializace výsledků výzkumu nejúspěšnější, patří zejména oblast přírodních věd, biotechnologií, ICT či potravinářského výzkumu. Každým rokem je pouze na Hebrejské univerzitě zaregistrováno okolo 150 nových patentů, z nichž přibližně 60 je poté úspěšně licencováno komerčním subjektům. Nad rámec příjmů z prodeje licencí uzavře Hebrejská univerzita také v oblasti smluvního výzkumu kontrakty s izraelskými i zahraničními firmami v hodnotě 14 milionů amerických dolarů ročně. Podobný model funguje také v případě dalších velkých izraelských univerzit.

Kolébka nových technologií

Řada technologií, které nás provázejí, má svůj původ právě v Izraeli. Například při ukládání souborů na USB flash disk využíváme technologii původně patentovanou izraelským vynálezcem Dovem Moranem. Cestu do práce nám usnadňuje navigační systém Waze, založený na principu sociálního sdílení aktuálních informací o dopravní situaci. Firmu Waze od jejích izraelských zakladatelů Ehudy Šabtaje a Uriho Levina v roce 2013 odkoupila společnost Google za 1,3 miliardy amerických dolarů, aby integrovala podstatu jejího navigačního systému do vlastní uživatelsky oblíbené aplikace Google Maps.

SPOLEČNÁ SPOLUPRÁCE ČESKÝCH A IZRAELSKÝCH VĚDCŮ

Jen za posledních deset měsíců realizovala Akademie věd ČR s izraelskými univerzitami a výzkumnými pracovišti více než stovku projektů vědeckých mobilit, při kterých se setkalo téměř 150 vědců z obou zemí. Mezi nejperspektivnější oblasti česko-izraelské výzkumné spolupráce patří zejména biomedicína, biotechnologie a společný vývoj léčiv. V oblasti zemědělského výzkumu hraje

Alon Barnea, viceprezident pro výzkum a vývoj Afeka Academic College of Engineering:

„Máme radost, že se memorandum o spolupráci, které naše univerzita podepsala s Technickou univerzitou v Liberci a kterému pomohlo na svět i Velvyslanectví ČR v Izraeli, skutečně daří přetvářet na reálnou spolupráci mezi akademiky z obou institucí, jak v oblasti vědy, tak i aplikovaného výzkumu. Vědci se mezi sebou potkávají a baví se o společných projektech v oblastech, které jsou zajímavé pro obě instituce. Jednou z nich je například mechanické inženýrství a pokročilé automobilové systémy.“

prim genomika rostlin, biologický boj se škůdci a prevence degradace půd. Stranou pozornosti českých a izraelských vědců nezůstává ani oblast organické chemie, nanotechnologií, materiálního inženýrství, IT strojového učení či energetiky – především výzkum přenosových frekvencí a smart grids. V oblasti humanitních a společenských věd se daří vzájemné kooperaci na poli politologie, sociologie či historie umění.

Pokud jde o spolupráci konkrétních českých a izraelských univerzit, aktivně se v Izraeli v posledním roce angažuje například Technická univerzita v Liberci, která v březnu 2017 navázala spolupráci hned se dvěma izraelskými výzkumnými pracovišti – Ben Gurionovou univerzitou v Beerševě a Afeka Academic College of Engineering v Tel Avivu. Chemický ústav Masarykovy univerzity na své půdě letos v červnu přivítal devět izraelských odborníků z Technionu, Telavivské univerzity a Weizmannova institutu věd, kteří se v Brně zúčastnili mezinárodní konference k organické chemii ICCB. Zajímavou spolupráci v oblasti otevřených inovací zahájila Univerzita Palackého v Olomouci s magistrátem města Tel Avivu. Rehabilitační centrum Kladruby zase sdílí zkušenosti v oboru neurorehabilitace a léčby těžkých

NA HEBREJSKÉ
UNIVERZITĚ JE
KAŽDOROČNĚ
REGISTROVÁNO
OKOLO 150 NOVÝCH
PATENTŮ, Z NICHŽ
PŘIBLIŽNĚ 60 JE POTÉ
ÚSPĚŠNĚ LICENCOVÁNO
KOMERČNÍM SUBJEKTŮM.

poúrazových stavů s izraelskou nemocnicí Sheba Medical Center.

Česká výzkumná pracoviště – univerzity i ústavy Akademie věd ČR – projevují dlouhodobý zájem o problematiku transferu technologií a komercializace výsledků výzkumu, v níž Izrael patří mezi světovou špičku. Na poslední takto zaměřenou českou expertní misi do Izraele, která proběhla v únoru letošního roku a zúčastnili se jí odborníci z více než dvou desítek předních

českých institucí, navážou v průběhu roku 2018 obdobně zaměřené akce.

Mimořádnou příležitostí pro mladé české výzkumníky z ústavů Akademie věd ČR představuje nově možnost strávit až tři roky postdoktorského studia na prestižním Weizmannově institutu věd, který sídlí ve městě Rechovot. K finalizaci podmínek stipendia mezi oběma institucemi došlo teprve před několika měsíci. Jedná se tedy o naprostou novinku, a to i z toho důvodu, že Weizmannův institut se do obdobných bilaterálních stipendijních programů zapojuje pouze výjimečně. Stipendium tak nabízí talentovaným českým vědcům další možnost, jak vstoupit do izraelské „země vědě zaslíbené“.

TEXT: DELANA MIKOLÁŠOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Delana Mikolášová
je vědecká diplomátka
v Izraeli



PŮJDEM SPOLU DO BETLÉMA

Na výpravu jsme se s mým synem Davidem a pětiletými vnuky Lukášem a Honzíkem vydali v lednu. V Izraeli sněží asi tak tři dny za čtyři roky, ujistil nás tištný průvodce. A měli jsme opravdu štěstí. Byli jsme v Jeruzalémě právě v ony tři dny.

Pro subtropickou zemi je přívál sněhu katastrofou. Potřebujeme se dostat z letiště do Jeruzaléma. Silnice z Tel Avivu zavřená, z vlaku nás poslali na autobus a po chvíli zpět do vlaku. Noc a déšť se sněhem, nevíme, co se děje. Ve vlaku ozbrojení vojáci. Kam jedou? A proč? „Z práce přeci“, pravil David. Měl pravdu. Neděje se nic výjimečného. To jen napadl sníh a nemají ani potřebnou techniku, ani zimní pneumatiky. Jeruzalém je v horách a klouže to. Příjemným důsledkem lednového počasí ovšem bylo, že jsme zažili Svatou zemi bez turistů a front.

Následující den procházíme Jeruzalém a zejména jeho Staré Město. Odešad dýchá historie. Kromě bohatých zážitků si odvážím unikátní fotografie Golgoty a chrámu Božího hrobu za sněhové vánice.

Moc se těšíme na návštěvu Betléma. Od okraje Jeruzaléma je vzdálený asi osm kilometrů, ale dostáváme se do jiného světa na tisíce mil vzdáleného od života v Jeruzalémě. Městský autobus nás vypustí na konečné. Dál

musíme projít přes soustavu zdí, které oddělují Izrael od Palestiny. Pro turisty není průchod problém, ale prázdné střežené prostory působí poměrně depresivně. Na druhé straně žádná městská doprava, Palestinci za předraženou cenu nabízí odvoz na asi tři kilometry vzdálené náměstí Jesliček. Mísí se zde kultura křesťanská i muslimská, schází se tu poutníci z celého světa.

Chrám Narození Páně je poměrně nenápadný a hlavně částečně pod lešením. Místo s tak silným geniem loci vypadá trochu smutně. Jeskyně narození je ukryta pod úrovní chrámové lodi v nevelké místnosti. Zdobí ji pouze obrazy a stojan, na kterém věřící zapalují svíčky. „Tatí, Ježíšek by na tom dortíku

měl mít dva tisíce šestnáct svíček,“ zvolá do ticha Lukáš.

Jdeme zpět podél zdi k místu, kudy je možné se vrátit do Jeruzaléma. Zeď na palestinské straně slouží jako plátno pro tvůrce lidového umění, Palestinci ta nejpovedenější díla za mírný bakšiš ukazují turistům. Člověk má smíšené pocity, ale převládá dojem, že od doby existence zdi oddělující obě země kleslo v Izraeli množství incidentů a je tu klidněji.

Odjížděla jsem s pocitem, že se sem musím vrátit. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ





Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav



Philippe Gugler:

SDÍLENOU EKONOMIKU NELZE ZASTAVIT

JE TO NOVÁ REALITA, NA KTEROU SI MUSÍME ZVYKNOUT

PRAHA NEDÁVNO ZAŽILA DOPRAVNÍ KOLAPS ZPŮSOBENÝ STÁVKOU TAXIKÁŘŮ PROTI SLUŽBĚ UBER, JEDNOMU Z NEJZNÁMĚJŠÍCH SYMBOLŮ TAKZVANÉ SDÍLENÉ EKONOMIKY. ŘEŠENÍ SPORU SE ZATÍM ODLOŽILO NA NEURČITO, ALE POKUD BY PRAHA UBER NAKONEC ZAKÁZALA NEBO OMEZILA, NEBYLA BY V TOM MEZI EVROPSKÝMI MĚSTY JEDINÁ. NEDÁVNO TO UDĚLAL LONDÝN, UBER NESMÍ PROVOZOVAT SVOU ČINNOST ANI V BERLÍNĚ A V DALŠÍCH NĚMECKÝCH MĚSTECH. PROFESOR PHILIPPE GUGLER, UZNÁVANÝ ŠVÝCARSKÝ EKONOM A ŘEDITEL CENTRA PRO KONKURENCESCHOPNOST UNIVERZITY VE FRIBOURGU, VŠAK MÍNÍ, ŽE UBER NELZE ZCELA ZASTAVIT. O SDÍLENÉ EKONOMICE A JEJÍM DOPADU NA MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY JSME SI S NÍM POVÍDALI NA PŮDĚ PRAŽSKÉ VŠE U PŘÍLEŽITOSTI KONFERENCE PRÁVĚ K TOMUTO FENOMÉNU.

Prof. Dr. Philippe Gugler

je švýcarský ekonom, ředitel Centra pro konkurenceschopnost Univerzity ve Fribourgu a zároveň vedoucí katedry ekonomie Fakulty ekonomie a sociálních věd Univerzity ve Fribourgu. Předtím byl děkanem této fakulty. Vedle toho působí v Ústavu pro strategie a konkurenceschopnost na Harvardově obchodní škole (Harvard Business School), který vede profesor Michael Porter. Od prosince 2012 je ředitelem Evropské mezinárodní obchodní akademie (EIBA), která sdružuje kolem 600 odborníků z akademické sféry a podnikové praxe

Proč si myslíte, že Uber nikdo a nic nezastaví?

Města, která jej zakázala, většinou jen hrají o čas, aby mohla přijmout řádné zákony nebo patřičně obměnit stávající legislativu, a dávala tak Uberu a tradičním taxislužbám rovné podmínky. Tím, že teď třeba Uber zakážou, dávají jasný signál, že si nemůže pro své aktivity vyhledávat mezery v současných zákonech, mimo jiné co se týče pracovníprávních vztahů nebo bezpečnosti. Až bude splňovat všechny podmínky, věřím tomu, že bude moci svoje služby volně nabízet.

Obecně hodně služeb sdílené ekonomiky dnes využívá mezer v zákonech. Počítám s tím, že v tomto směru přijde mnoho regulací a zákonných úprav, ale zákazy nemají dlouhodobě smysl. Proto ani nemá smysl, aby firmy u vlád lobbovaly proti službám sdílené ekonomiky: i kdyby to zafungovalo, bude možné je

zastavit jen na omezenou dobu. A malé a střední firmy by už vůbec neměly plýtvat časem a energií na boj proti něčemu, co je jednoznačně rostoucím trendem, to bych rád zdůraznil hned na začátku našeho povídání.

Předpokládáme, že většina našich čtenářů bude termín sdílená ekonomika znát. Ale mohl byste přesto ve stručnosti popsat, co se jím míní?

Sdílená ekonomika je bez nadsázky nový ekonomický model a systém obchodování. V drtivé většině případů je realizována digitálně. Jako novinku přináší fakt, že jednotlivci sdílejí své služby, zdroje nebo jiná aktiva přes platformy, na nichž celá sdílená ekonomika stojí, a ne vždy se za tyto služby platí. Nejznámějšími příklady jsou právě Uber, Airbnb či třeba TaskRabbit, který zatím funguje hlavně v USA a který umožňuje výměnu služeb nebo i jiných aktiv, od zahradnických prací přes stěhovací služby až po elektroinstalace, všechno, na co si vzpomenete. Jsem si jistý, že se tato služba brzy rozšíří do celého světa. Vedle toho existují třeba platformy postavené na sdílení dat, například London Data Store, které budou také nabývat na důležitosti.

SDÍLENÍ JE POSTAVENO NA FLEXIBILITĚ

Jaký je obchodní model typické sdílené služby?

Jejich obchodní model je o flexibilitě. Nemají zdaleka tolik fixních nákladů na pracovní prostory, vybavení, zaměstnance. Nemusejí tolik řešit bariéry vstupu na daný trh a také odejít z daného trhu mohou vcelku snadno. Naproti tomu tradiční podniky musejí zajistit pracovní anebo i výrobní prostory, nakoupit a spustit veškeré vybavení a zařízení, najmout a zaplatit zaměstnance. U podniků sdílené ekonomiky funguje většina věcí on-line, hodně pracovních míst se ušetří díky přímému styku dané služby se zákazníkem, zaměstnanců je pár a mohou pracovat z domova nebo z terénu. To je úplně nový, naprosto odlišný obchodní model a také úplně jiný, více propojený a virtuální typ dodavatelského řetězce.

Co marketing, spoléhají se sdílené služby více na sociální síť?

Ano, marketing sdílených služeb je méně o vertikální, jednosměrné komunikaci a více o oboustranné, interaktivní komunikaci přímo mezi kupujícím a prodávajícím. Dále tu jsou on-line recenze a přímé zkušenosti druhých lidí jako významný zdroj důvěry ke službám sdílené ekonomiky. Tradiční podniky se na tyto strategie také spoléhají čím dál víc.

**RYCHLOST, FLEXIBILITA
A JEDNODUCHOST. TO
JSOU HLAVNÍ DŮVODY
ÚSPĚCHU SDÍLENÝCH
SLUŽEB.**

A jak je to s lidskými zdroji?

Lidské zdroje jsou a budou pro sdílenou ekonomiku velkou výzvou. V pracovních vztazích máte typicky zakotveno mnoho prvků typu minimální mzdy, penze, nemocenské či bezpečnostních opatření, ale u sdílené ekonomiky se to příliš neřeší. Například pro taxikáře existuje v mnoha městech regulace, podle níž mohou řídit jen po omezený počet hodin a potom si musejí dát pauzu, což vede i k větší bezpečnosti zákazníků. Ale u Uberu nic takového není.

PLUSY A MINUSY

Jaké jsou podle vás hlavní důvody tak nebyvalého úspěchu sdílené ekonomiky v dnešní době? V čem tradiční firmy zaspaly?

Myslím, že podcenily sílu internetu, hlavně v tom, jak může usnadnit obchodní transakce mezi lidmi. V první řadě výrazně snížil význam prostředníků v obchodním styku, kteří si za zprostředkování typicky vzali určitou provizi, jež zvýšila cenu o nějakých 10 až 15 procent, a vedle toho jejich přítomnost prodloužila čas dodávky, omezila zákaznickou možnost výběru dodavatele a tak podobně. Další výhodou sdílené ekonomiky je rychlost – služby jsou objednávané a dodávány v reálném čase. Zákazník dostane nabídku ne za týden, ne zítra, ale hned. Právě rychlost, flexibilita a jednoduchost pro zákazníka jsou hlavními důvody úspěchu sdílených

služeb a zároveň něčím, na co měly tradiční firmy myslet mnohem dříve.

Podívejte se na příklad velkých leteckých společností, které absolutně nezachytily nástup nízkonákladových aerolinek. Před dvaceti lety jste museli nakupovat letenky přes cestovní agentury a jiné prostředníky, což bylo pro zákazníka neprůhledné a hodně drahé. Pak přišly nízkonákladovky a tento starý obchodní model skončil. A i velké aerolinky díky těmto novým konkurentům začaly brzy nabízet přímý nákup letenek přes internet. Tuto revoluci v letecké dopravě vidím jako první krok k současné digitální a sdílené ekonomice, která zákazníkům dává větší flexibilitu a širší rozhodovací pravomoci. Firmy ze všech odvětví by měly mít na paměti, že i v jejich oboru se jednoho dne mohou prosadit principy sdílené ekonomiky, a budou se muset buď adaptovat, nebo zaniknou.

Kde vidíte hlavní pozitiva a naopak negativa sdílených služeb?

Positivity jsou zvýšení konkurence v daném odvětví, z ní plynoucí vyšší inovace, větší výběr a vyšší kvalita služeb pro zákazníka a samozřejmě také nižší ceny. Jasným negativem je to, že tyto nové služby zatím často nesplňují legislativní podmínky, ale to je spíš problém stávajících zákonných úprav a otázka na vlády, aby je dokázaly aktualizovat. Pro firmy, zejména v odvětvích s menší diferenciací služeb, je tu samozřejmě riziko, že s nimi nástup takovéto konkurence otřeše, ale pokud budou i ony schopny inovovat, mělo by se jednat o riziko pouze z krátkodobého hlediska.

MAJÍ SE MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY CÍTIT OHROŽENY?

V čem představuje sdílená ekonomika největší riziko nebo ohrožení konkrétně pro malé a střední podniky?

Zatímco velké podniky mají dostatek zdrojů na to, aby s nově přichozími službami sdílené ekonomiky mohly bojovat, nebo je dokonce třeba v budoucnu pohltnout, pro malé a střední firmy je to daleko složitější. Pokud jste malá a střední firma, a tím spíš třeba v oblasti řemeslnických služeb, nejste tolik flexibilní: nemáte mnoho zaměstnanců a tento počet nemůžete měnit, jak se vám zlíbí. A právě pro takové firmy představuje ▶▶



► sdílená ekonomika největší hrozbu. Když někdo chce vymalovat dům nebo byt, požaduje to dnes mnohem rychleji než dříve, chce dostat nabídku v reálném čase. A to je něco, co dnes drobní řemeslníci neumí vždy nabídnout.

Dalším problémem je dodavatelský řetězec a logistika. Malé a střední podniky často nemají skladovací prostory na to, aby v nich mohly držet veškeré zboží a materiál, a to dále prodlužuje dobu dodání. Naproti tomu služby sdílené ekonomiky mívají daleko kratší dodavatelské řetězce, a navíc mohou spolupracovat s dalšími agenty sdílené ekonomiky v rámci těchto řetězců, kteří budou zvyklí na vyšší flexibilitu. Obecně předpokládám, že tradiční dodavatelské řetězce budou obráceny vzhůru nohama, a to v neprospěch malých a středních firem.

V čem menším podnikům naopak může sdílená ekonomika pomoci? Mohou se u ní třeba nějak inspirovat nebo některé její prvky samy implementovat?

Mohou se například stát součástí nových dodavatelských řetězců sdílené ekonomiky nebo mohou uzavírat partnerství s agenty sdílené ekonomiky, například s některými virtuálními firmami. Jejich výhodou je technické know-how a zkušenosti, a to mohou nabídnout výměnou za využití výše popsaného nového obchodního modelu a znalosti digitálního trhu. Jsem si jistý, že za několik let bude ekosystém sdílené ekonomiky dost odlišný, možná vzniknou nějaké clustery takovýchto firem. Příkladem může být spolujízda – už není jen o jednotlivcích, kteří nabízejí svá auta ke sdílení, ale snaží se do ní vstupovat

i pojišťovny či banky i automobily, které mají zájem být toho součástí. A právě tady vidím velkou šanci malých a středních podniků zapojit se do těchto clusterů.

Vedle toho ale tradiční firmy mají velkou výhodu v tom, že jsou na trhu zavedené a mají dobrou pověst, a na tom by měly stavět. Pokud si představíte dobře známý, zavedený podnik, kterému lidé mohou důvěřovat a který nabízí stejné služby se stejnou úrovní flexibility jako firmy sdílené ekonomiky, věřím tomu, že zákazníci vždy raději dají přednost jemu.

EVROPA ZATÍM V ZÁVĚSU ZA USA

V USA poskytuje devět procent lidí služby prostřednictvím nějaké formy sdílené ekonomiky. Jaká jsou čísla pro Evropu?

Čísla pro Evropu bohužel nemám, jelikož je to velmi obtížně měřitelné. Ale jsem přesvědčen o tom, že tento trend bude nadále růst, a to také díky demografickému vývoji společnosti. Mladí lidé, ale i lidé z méj generace jsou dnes zvyklí vyřídít skoro vše on-line, včetně nakupování a objednávání nejrůznějších služeb. A pochopitelně dnešní mladí ve věku 15 až 25 let budou v budoucnu hlavní ekonomickou silou. Starší zase budou brzy méně pohybliví, což opět zvyšuje důležitost digitální ekonomiky, tím spíš když lidé, kteří jsou dnes ve věku 50 až 60 let, tedy budoucí důchodci, mají už velmi slušnou digitální gramotnost. Malé a střední podniky stejně jako další firmy musejí tyto trendy vzít v potaz a vidět v nich příležitost například pro diverzifikaci svých služeb.

V kterých odvětvích se budou prvky sdílené ekonomiky nejspíš prosazovat nejvíc?

Jednoznačně v odvětví služeb. Ale jelikož sdílená ekonomika úzce souvisí s digitální ekonomikou, budou tímto trendem zasažena do určité míry všechna odvětví. Dopad na průmyslové výrobce bude třeba v tom, že když lidé budou sdílet třeba auta nebo zahradní nářadí, jejich prodeje a výroba se budou snižovat. Výrobci proto budou muset nabídnout zákazníkům něco navíc, a tím pádem se více propojit se sektorem služeb. Možná budou dokonce muset sami nabídnout nějakou formu sdílených platform.

Další věc je, že se bude dále významně snižovat důležitost prostředníků a zprostředkovatelů, jelikož finálnímu produktu většinou nepřidávají téměř žádnou hodnotu – dodavatelské řetězce budou více integrované a vztahy mezi prodávajícími a kupujícími budou přímější. Ani u skutečně čistě výrobních firem si nejsem zcela jistý, zda si budou moci dovolit nechat všechno při starém, jelikož budou muset zvyšovat svou flexibilitu a zkracovat dobu dodání, právě v důsledku růstu sdílené ekonomiky.

Jaký je podle vás vztah sdílené ekonomiky a inovací?

Inovace už dávno nejsou jen o vědeckých objevech, výzkumu a vývoji. Budoucnost je z mého pohledu – anebo aspoň co se týče podnikání a obchodu – daleko víc v nevědeckých inovacích, v inovování stávajících obchodních modelů. Znovu to ukáže na příkladu nízkonákladových aerolinek, které používaly prakticky stejná letadla, stejná letiště, stejné vybavení jako velké aerolinky, ale radikálně inovovaly svůj byznys model, a to byl základ jejich úspěchu. To je přesně to, co vidíme i ve sdílené ekonomice – způsob, jakým její subjekty dělají byznys, jak organizují svou činnost, jak slouží stávajícím potřebám zákazníků novým, odlišným způsobem. Vedle toho vidíme, že dokázaly nalézt i nové potřeby zákazníků nebo začít používat dosud nevyužívané zdroje. A to by nás v byznysu mohlo inspirovat všechny. ■

*S PHILIPPEM GUGLEREM SI POVÍDAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV VŠE A SHUTTERSTOCK*

klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Adresa:

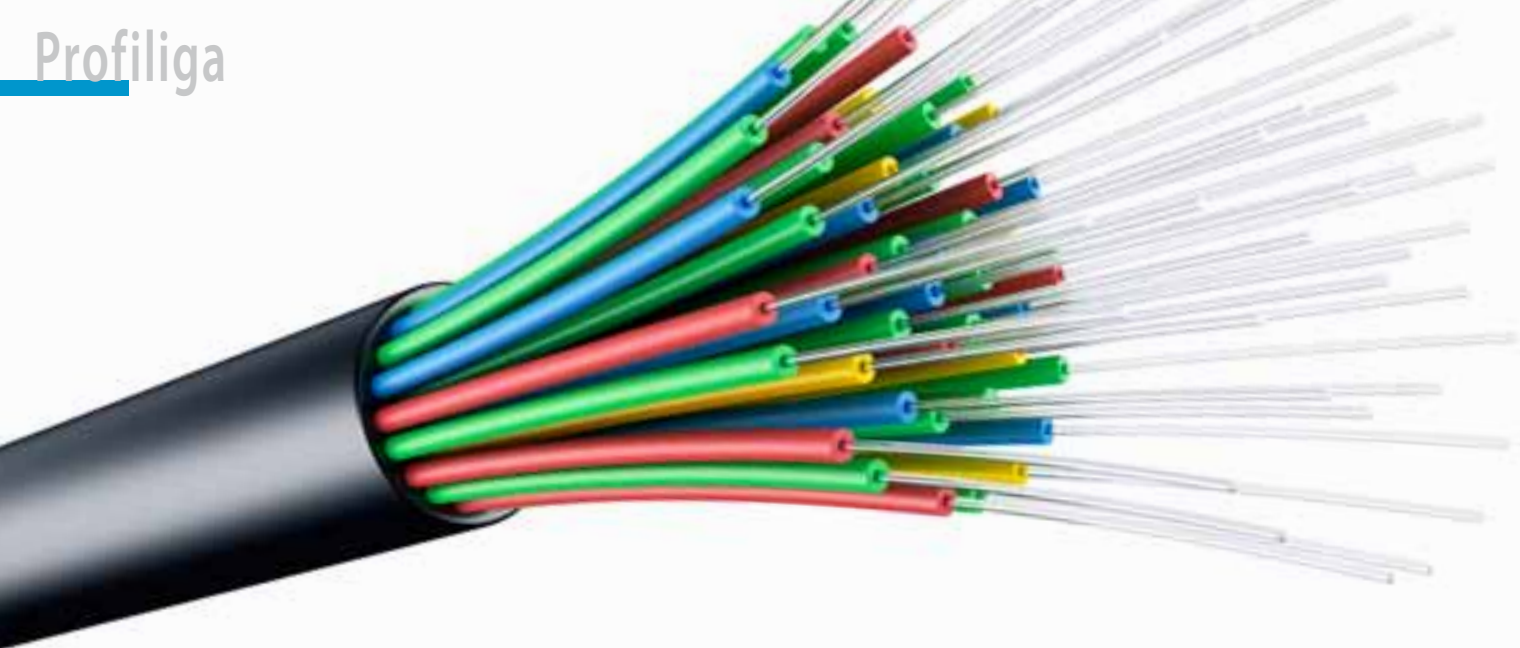
V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR
a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade



Luděk Bednář:

NA MIMOEVROPSKÉ TRHY HLEĎTE TAMNÍ OPTIKOU

„KDYŽ JSME S PETREM NOVÁKEM ZKRAJE DEVADESÁTÝCH LET ZAČALI PODNIKAT, MĚLI JSME JAKO MLADÍ KLUCI ODVAHY VÍC, NEŽ BYLO MOŽNÁ ZDRÁVO. ALE VŽDYCKY JSME SI ŘÍKALI: ‚BUĎ TO ZVLÁDNEME A BUDE NÁM TO TU PATŘIT, NEBO ODSUD MUSÍME ODEJÍT BEZ DLUHŮ,‘“ VZPOMÍNÁ NA ZAČÁTKY V BYZNYSU A ROZJEZD VÝROBY V DĚČÍNĚ SPOLUJATEL SPOLEČNOSTI TRANSPORTKABEL DIXI LUDĚK BEDNÁŘ.



Luděk Bednář, zakladatel a spolujatel společnosti Transportkabel DIXI

V tomto oboru se prý traduje, že kdo přičichne ke kabelu, hned tak od něj neuteče. Asi na tom něco bude, protože Luděk Bednář po vysoké škole dal přednost kabelařině v tehdejšímu Kabelu Hostivař a zůstal jí věrný. „S kolegou, technickým náměstkem, profesí chemikem se zkušenostmi z oboru, jemuž navíc nechyběla odvaha riskovat, ale i cit pro míru rizika, jsme nakoupili a zrepasovali starší stroje a začali vyrábět kabely. Živili jsme se, jak se dalo. Někdy jsme pracovali pro firmu českého emigranta v Německu a bývalého pracovníka Kabelu Hostivař ze sedmdesátých let, který dodával kabely svým německým zákazníkům. Protože měl kontakty v Číně, opravovali jsme pro něj stroje a zařízení, které se tam dodávaly pod hlavičkou české firmy v jeho majetku. Ale protože opakovaně nedodržel slovo, po nějaké době jsme se rozhodli jít vlastní cestou a založili inženýrskou společnost DIXI s.r.o.

se sídlem v Praze,“ líčí cestu za vlastním podnikáním ředitel.

ZAČÁTKY? NA KOLENĚ A S „HOLÝM ZADKEM“

Během spolupráce s kladenskou Kabelovnou získali zakázku asi na sedm strojů na výrobu kabelů pro Kabelovnu v Děčíně. Spokojenost zákazníka se zúročila v sympatiích děčínského ředitele, jenž jim nabídl ke koupi objektu Transportkabel a.s., který měl děčínské kabelovně dodávat kabelové bubny a zajišťovat strojírenské zázemí pro repasování strojů.

S příslibem úvěru od ČSOB a dohodou, že část dluhu umoří opravenými stroji, mladí inženýři na nápad kývli. Mezi lety 1996, kdy firmu založili, a rokem 1998 se drželi nad vodou drobnými zakázkami, prodejem kompresorů pro Atlas Copco a větším kontraktem na dodávku



převíjecích zařízení pro Český Telekom stylem: trochu peněz na kontě a splátka bance. Jenže jak technicky vybavit areál o 9000 metrech čtverečních a spustit výrobu se čtyřmi pracovníky?

„Kolega Petr Novák měl zkušenost s rozjezdem výroby kabelů v Lubenci na Karlovarsku, která se nyní hodila při zavádění výroby jednoduchých kabelů. Kolem roku 2000 se na trhu objevila novinka, oheň nešířící a ohniodolné metalické kabely, které v plamenech a pod proudem po určitou dobu neuvolňují toxické látky. Pocházely z dovozu a byly poměrně drahé,” vzpomíná Luděk Bednář. Transportkabel DIXI se chopil příležitosti a začal je vyrábět v požadované kvalitě, ale za nižší ceny. „V roce 2002, kdy došlo k vytopení metra, jela naše výroba naplno. Nejčastější věta, kterou jsme slyšeli, zněla: ‚Dodávejte, co nejvíc můžete, a hlavně rychle.‘“ ožívuje si v paměti povodně před patnácti lety. Tehdy firma vyexpedovala produkty asi za sedmáct milionů korun.

OVĚŘIT KVALITU KABELU NENÍ ŽÁDNÁ HRAČKA

S metalickými kabely však šly ruku v ruce i přísnější normy. „Testy kvality přijdou na statisíce a provádíme si je sami. Kabel sám o sobě sice není příliš

sofistikovaný produkt, ověřit jeho kvalitu však není triviální. Konstrukci, výrobě kabelů a zkoušce jejich kvality tudíž rozumí ve firmě jen pár lidí. Máme tři až pět odborníků, kteří v sobě spojují multioborovou dovednost, zkušenosti a rozumí problematice komplexně,” vysvětluje ředitel a dodává, že za minulého režimu se tento obor studoval dokonce na vysoké škole v Bratislavě.

U metalických kabelů s měděným jádrem představují významnou část ceny výrobku světové ceny mědi, kterou podobně jako ostatní producenti nakupuje firma na londýnské burze. Protože se cena mědi průběžně mění, většina kabeloven prodává své výrobky s tzv. dopočtem. Na svých internetových stránkách uvádí svou nákupní cenu mědi, kterou pak vynásobí cenou kabelu v okamžiku prodeje. Transportkabel DIXI se vydal jinou cestou: prodává kabely s pevnou cenou odrážející cenu tohoto kovu, který má na skladě nebo v některé části dodavatelského řetězce.

SÚDÁNSKÉ DOBRODRUŽSTVÍ

Kolem roku 2000 se objevil na obzoru lákavý, byť riskantní kontrakt na výstavbu kabelovny zhruba za sto

milionů korun v Súdánu, když se vedení Transportkabelu DIXI setkalo na půdě Hospodářské komory se zástupcem súdánských podnikatelských kruhů, který měl již zkušenost se spoluprací s českými firmami.

„Se zákazníkem jsme se dohodli přímo, ale vážnou překážkou byly finance. V té době jsme totiž ještě spláceli úvěr u ČSOB na náš výrobní objekt a banka dala od našeho záměru ruce pryč. Nakonec nám vytrhla trn z paty Komerční banka a poradila, jak bychom mohli kontrakt pokrýt akreditivem. Podle smlouvy posílali Súdánští zálohu a my na oplátku část zařízení. Abychom se na žádost zákazníka vyvarovali vysokých nákladů, tvořily dodávky jak nové stroje, tak ‚second hand‘. Tvrdším oříškem byla práce instalačního týmu na místě. Na písku v poušti, tři sta metrů od plechové haly stály nerozbalené bedny se stroji a zařízením, nefunkční jeřáb ležel na zemi, okolo se válely kolejnice a žádný spěch,” popisuje Luděk Bednář neoplocenou průmyslovou zónu s provozy na zpracování kovů několik desítek kilometrů za Chartúmem.

Pro patnáct Čechů z Transportkabelu DIXI to nespíš bylo jedno z největších dobrodružství v životě, na míle vzdálené u nás běžným normám ►►



►► bezpečnosti práce. Bez dolarů v kapse se tam nehnete kupředu, radili jim zkušenější kolegové z jiných českých firem a měli pravdu. „Kromě těchto místních specifik nás však trochu zaskočilo i tamější klima. Od pobytu v Súdánu vím, že v hale vydržíme pracovat maximálně do 36 stupňů Celsia a v pravidelných intervalech si musíme jít aspoň na patnáct minut odpočinout a napít se. Venku nevydržíte, protože písek má teplotu 70 °C. Když tam nemáte k dispozici třeba jen pouhou hodinu balenou vodu a nevíte, kdy se k ní dostanete, dokáže vás to doslova psychicky rozložit,“ svěřuje se ještě po letech s africkými zážitky muž, na němž je od prvního pohledu patrné, že není zhýčkaný evropskou civilizací. Zpeřtřením na závěr projektu byly i problémy s plněním finančních závazků z africké strany. O šťastném konci anabáze však vypovídá úspěšný rozvoj firmy v dalších letech.

DŮVĚRA A OSOBNÍ CHEMIE

Komerční banka, která společnosti pomohla v době, kdy se pouštěla do poměrně velmi riskantního projektu v Súdánu, se záhy stala jejím hlavním finančním partnerem. „Služeb Komerční banky využíváme zhruba dvacet let, z toho posledních deset o nás pečuje bankovní poradce Radek Weber. Jeho nadstandardní servis, vysoká profesionalita a solidnost mě nejednou přesvědčily, že úvěr nemusí být jen rizikem a noční můrou podnikatele, ale

sofistikovaným a prospěšným nástrojem k rozvoji firmy,“ hodnotí vztahy s Komerční bankou Luděk Bednář.

DNEŠEK VE ZNAMENÍ HIGH-TECH

K největším a z hlediska nároků na kvalitu nejnáročnějším zakázkám patřil kontrakt na vybavení pro firmu Draka Kabely Velké Meziříčí a následná dlouhodobá kooperace v oblasti autokabelů. Další zlomový moment přišel v roce 2013, kdy Luděk Bednář dostal nabídku, aby společnost rozšířila své výrobní portfolio o optické kabely.

„Optické kabely jsou kabely jen podle názvu. O vláknech jsem toho tehdy moc nevěděl a spoléhal jsem se na slíbenou pomoc. Jenomže stroje na optické kabely evropské provenience byly příliš drahé, a tak jsme se, vybavení dotacemi a úvěry od Komerční banky, osobně poohlédli po strojním vybavení v Číně a neprohloupili jsme. S využitím dotací jsme zakoupili dva stroje a od roku 2014 patří Transportkabel DIXI mezi tuzemské dodavatele optických kabelů. Vrásky na čele nám v současnosti, a věřím, že jen dočasně, působí nedostatek single-módových vláken na světových trzích. Naše výrobní kapacity jsou totiž čtyřikrát větší,“ představuje high-tech projekt společnosti její ředitel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV TRANSPORTKABEL DIXI A SHUTTERSTOCK



TRANSPORTKABEL

DIXI a.s.

Děčínskou akciovou společností založili v roce 1996 Luděk Bednář a Petr Novák jako dodavatele technologií, zařízení a strojů na výrobu a manipulaci s kabely. Od roku 1998 vyvíjí a vyrábí na zákaznickou objednávku také speciální metalické, oheň nešířící a ohniodolné kabely. V roce 2014 rozšířili svůj výrobní program o produkci kabelů s optickými vlákny. Jejich zákazníci najdeme nejen v ČR, ale i v dalších zemích EU, Rusku, na Ukrajině a v zámoří.

Ing. Radek Weber,

manažer pro korporátní klientelu KB



„S akciovou společností Transportkabel DIXI spolupracujeme dvacet let, z toho deset velmi intenzivně. V současné době poskytuje naše banka firmě provozní i investiční úvěry. Na majiteli společnosti oceňuji uvážlivý přístup k problematice čerpání úvěrů, spolehlivost a strategický podnikatelský nadhled. Společnost patří mezi příkladné klienty naší instituce a těší nás, že ji můžeme dlouhodobě podporovat v jejím rozvoji.“

Jsme CzechInvest.

Váš silný partner ve světě investic a podnikání již **25 let.**

Jsme Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest.

Podporujeme zahraniční investice v České republice
a pomáháme zvyšovat konkurenceschopnost tuzemských společností.

Naše služby

- + zprostředkování finanční podpory – investiční pobídky
- + poradenství k investičním projektům
- + podpora i pro malé a střední podnikatele
- + databáze podnikatelských nemovitostí
- + databáze českých dodavatelských firem
- + podpora investičních projektů z oblasti výroby, technologických center a sdílených služeb
- + AfterCare – služby pro investory, podpora při reinvesticích




Pomáháme již
25 let

Tomáš Doležal:

HACKING JE DNES BYZNYS JAKO KAŽDÝ JINÝ NAUČME SE BRÁNIT

PODLE LETOŠNÍHO PRŮZKUMU PROVEDENÉHO MEZI EVROPSKÝMI MANAŽERY RIZIK JSOU JASNĚ NEJVĚTŠÍM NEBEZPEČÍM KYBERNETICKÁ RIZIKA A ZAJIŠTĚNÍ BEZPEČNOSTI DAT, NÁSLEDOVANÉ REGULACEMI A OUTSOURCINGEM. VÍCE NEŽ TŘETINA KYBERNETICKÝCH ÚTOKŮ SE ODEHRÁVÁ NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH. „JSME SVĚDKY CELKOVÉHO POSTUPNÉHO PŘESUNU KRIMINALITY Z FYZICKÉHO DO VIRTUÁLNÍHO SVĚTA. UVĚDOMME SI, ŽE Z HACKINGU JE DNES BYZNYS A MALWARE LZE NAKUPOVAT NA DARK WEBU, KDE JE MOŽNÉ KOUPIŤ I PŘÍSTUPOVÁ JMÉNA A HESLA, ČÍSLA KARET, PŘÍSTUPOVÉ ÚDAJE DO INTERNETOVÉHO BANKOVNICTVÍ ČI NAJMOUT SI SLUŽBY HACKERA,“ UPOZORŇUJE TOMÁŠ DOLEŽAL, MANAŽER OPERAČNÍCH RIZIK KOMERČNÍ BANKY V ROZHOVORU PRO TRADE NEWS.



Tomáš Doležal vystudoval Ekonomickou fakultu VŠB-TU v Ostravě, obor finance a bankovníctví. V Komerční bance působí od roku 2002 na různých pozicích ve financích a řízení rizik. V rámci skupiny působil rok v Rusku, kde napomáhal integraci Rosbank do finanční skupiny Sociétés Générale

PREVENCE A VZDĚLÁVÁNÍ JAKO ZBRAŇ

Když mluvíme o rizicích, kde je nejslabší článek?

Dnes se více než 95 % veškerého platebního styku odehrává elektronicky. Organizace jsou často proti útokům vcelku dobře zabezpečeny, a tak třeba v bankovníctví útočí kybernetičtí zločinci přímo na klienta jako na nejslabší místo, jelikož dostat se k účtům zákazníků přes několik vrstev zabezpečení jako firewall, antivirus či šifrování dat je pro ně zbytečně složité. Daleko jednodušší je „zavírovat“ klientův počítač a získat jeho přihlašovací údaje anebo vzdáleně vstoupit do jeho počítače a přes něj se dostat do banky v uvozovkách oficiální cestou, která se tváří jako standardní provoz. To je v dnešní době jednoznačný trend, a proto je nesmírně důležitá prevence mezi klienty a jejich vzdělávání v tomto směru.

A kde tedy číhají nebezpečí přímo na banku?

Když dáme stranou takzvané DDoS útoky, tedy útoky brutální silou, kdy masivním počtem požadavků vyřadíte určitou webovou stránku z provozu, standardně jde v první řadě o karetní podvody a útoky na internetové bankovníctví – ty jsou pro banky

nejnebezpečnější z pohledu finanční hrozby. Nejfrekventovanějším útokem v kyberprostoru, a to obecně, jsou karetní podvody. Valná většina je realizovaná formou „card not present“, tj. zneužitím karet na internetu. Například se vyskytly případy, kdy klientům nakupujícím na méně věrohodných čínských e-shopech byly jejich karty zneužity.

Jak se lze proti tomu bránit?

Existuje ochrana v podobě 3D Secure řešení, která vyžadují dodatečnou autorizaci při on-line karetních transakcích, například formou potvrzovací SMS. Jejich velkou výhodou je to, že příslušný e-shop nebo jiná třetí strana nemá k dispozici vaše karetní data. Jestliže daný e-shop není 3D Secure a dojde ke zcizení karetních údajů, je automaticky vinen právě on.

Pokud jde o útoky na internetové bankovníctví, rozlišujeme útoky zaměřené na korporátní klienty a útoky cílené na retailové klienty. Korporátní klienti používají čipovou autorizaci, která je sama o sobě téměř neprůstřelná. Ale pokud útočník převezme vzdálenou kontrolu nad napadeným PC a zadá podvodné transakce bez vědomí klienta, představuje to obrovské riziko, jako například u viru Hesperbot. Ochrana pak spočívá v řešení, kdy se karta vkládá do externí čtečky opatřené klávesnicí, kam zadáváte i PIN, a pak je komunikace mezi touto čtečkou a počítačem šifrovaná, takže ten, kdo se k počítači vzdáleně připojí, nemá možnost tyto údaje přečíst.

Velké obavy panují také z takzvaných APT útoků (z angl. advanced persistent threat, tedy pokročilá hrozba). To jsou útoky, za nimiž stojí dobře organizované skupiny lidí, pravděpodobně financované státy, které investují značné množství peněz a času do toho, aby infiltrovaly určitou organizaci, fungovaly tam nepozorovaně třeba rok a vytipovaly osoby, jež v ní mají potřebná přístupová oprávnění, a přes ně pak realizovaly útok. V roce 2016 byla takto napadena bangladéšská centrální banka, které byla málem zcizena skoro miliarda dolarů.

A jak to chodí v případě útoků na retailové klienty?

Ti používají souborový certifikát s následnou SMS verifikací, proto musí

útočník infikovat jak PC klienta, tak i jeho telefon, a proto je důležité, aby klienti neinstalovali na své mobilní telefony žádné aplikace mimo „oficiální“ obchody, jako jsou App Store či Google Play.

ČESKO JAKO TESTOVACÍ ZEMĚ PRO HACKING

Dá se o některých zemích říct, že jsou největším lůniskem hackerů? A proč?

Aniž bych chtěl na některé země ukazovat prstem, tak takoví největší guruové v oblasti hackingu pocházejí ze zemí bývalého SSSR nebo z Číny, to je celkem neoddiskutovatelné.

NAPADENÍ CNC
PROGRAMU HACKERY
MŮŽE FIRMU
V EXTRÉMNÍM PŘÍPADĚ
I ZLIKVIDOVAT.

Česko bývá z mnoha hledisek řazeno mezi východní nebo stále se rozvíjející trhy. Platí to i v případě kybernetické bezpečnosti? Je u nás více hackerských útoků než jinde v Evropě?

Z makroekonomických dat nelze říct, že by hackeři více útočili na organizace v Česku než třeba v Polsku, ale například v roce 2013 byl spuštěn zmíněný virus Hesperbot, který se zaměřil na internetové bankovníctví. Česko bylo hackery vytipováno jako pilotní testovací země vzhledem ke kvalitě bankovního zabezpečení, vysoké míře používání internetového bankovníctví, vybavení (například korporátní čipové karty jsou standardem) a rychlosti platebního styku, která je jednou z nejvyšších v Evropě. Pro útočníky to byl zkrátka ideální trh k vyzkoušení, jak to pak bude fungovat – přičemž mezi hlavní cílové trhy patřilo třeba Turecko.

Vzhledem k novým trendům v průmyslové automatizaci, robotizaci a digitalizaci je téma kybernetické bezpečnosti velmi aktuální i pro strojírenský a výrobní sektor. Očekáváte,

že se jich tato témata budou v příštích letech týkat daleko víc než třeba sektoru služeb nebo konkrétně finančnictví či IT?

Strojírenské a výrobní firmy by měly, možná ještě spíše než firmy z jiných sektorů, zavádět přísnější bezpečnostní opatření proti úniku dat a informací. Vedle obecného rizika krádeže nebo ztráty know-how si vezměte třeba CNC stroje: obrábění je primárně dané parametrem programu, který na daný stroj nastavíte. Pak stačí, když někdo jen nepatrně tento parametr změní – a je to třeba tak nepoznatelná změna, že se při kontrole ani nezjistí – a po měsíční produkci vám výrobek začnou klienti hromadně vracet. Tyto hrozby jsou o to horší, že závislost výrobních nebo strojírenských firem třeba v případech uvedených CNC strojů na digitalizaci je dnes stoprocentní. V okamžiku, kdy dojde v CNC programu k nějaké modifikaci, může to tedy takovou firmu v extrémním případě i zlikvidovat.

ABYCHOM NEPLATILI VÝPALNÉ

To zní děsivě. A jaké jsou další nejnovejší trendy mezi hackery?

Takovým hitem letošního roku je ransomware, který spočívá v tom, že vám zašifruje veškeré informace, které v počítači máte, a chce po vás výpalné. Žádná data nikam neodcházejí, takže o nic nepřicházíte – jen musíte poměrně dost zaplatit za to, abyste k nim měli opět přístup, a to se týká i dat na síťových discích a na cloudech. Účinná obrana pro firmy spočívá v tom, mít servery a routery v dobrém stavu a pravidelně „patchované“, tj. aktualizované, mít všechny přístupy ošetřené hesly, nastavené firewally atd. Vedle toho určitě pomůže, když je například zakázáno vkládat do firemních počítačů neautorizované USB disky. Pokud mají podniky toto vše standardně nastavené, nejnebezpečnější cestou je e-mail, jímž se může do organizace malware pořádně poměrně snadno dostat, zejména když obsahuje odkaz, na který zaměstnanci kliknou. Existují řešení, která „otestují“ odkaz v příchozím e-mailu, a kdykoli naleznou nějakou formu malwaru, takový e-mail ihned vyhodí.

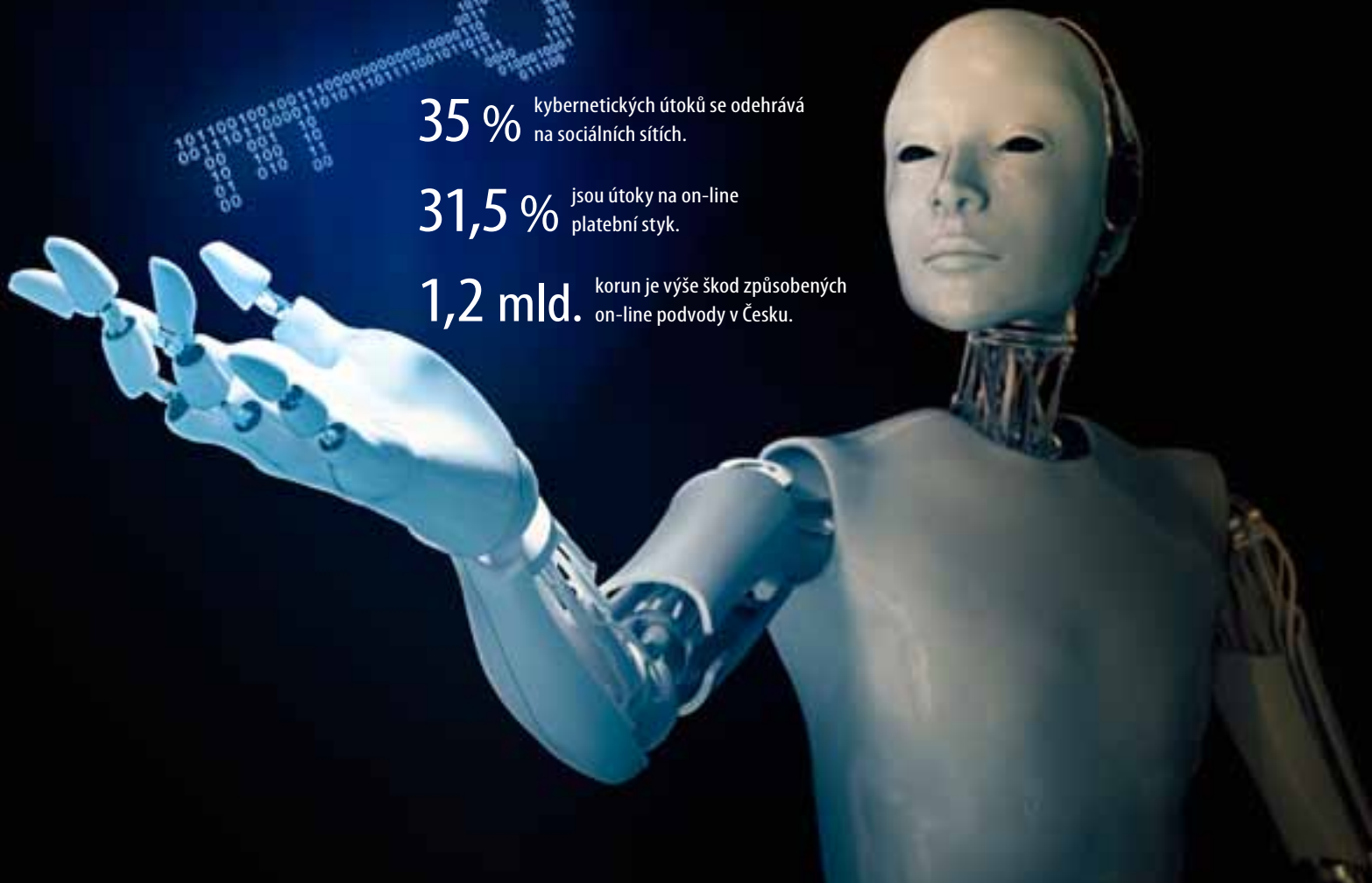
A co takový fenomén dneška, jako jsou takzvané odklony plateb, kdy ▶▶



35 % kybernetických útoků se odehrává na sociálních sítích.

31,5 % jsou útoky na on-line platební styk.

1,2 mld. korun je výše škod způsobených on-line podvody v Česku.



►► **podvodníci pošlou e-mail, v němž informují o změně platebních údajů, a při stresu či nepozornosti se tak velmi snadno stane, že místo svému dodavateli firma bude zasílat velké částky peněz na podvodný účet. Jak se bránit proti tomu?**

Vcelku jednoduše: například mít ve smlouvách zakotveno, že platební údaje se mohou měnit jen na základě dodatku podepsaného oběma stranami. Nebo mít nastavený proces, kdy dodavatele do účetního systému registruje jiný tým lidí než ten, který vyřizuje platby, čímž se eliminuje riziko chyby lidského faktoru. Existují však ještě méně sofistikované útoky: útočníci zjistí, kdo je v dané firmě generálním ředitelem, finančním ředitelem, obchodním ředitelem a podobně, a v období, kdy jsou mimo kancelář, napíší do firmy e-mail jakoby jménem jednoho z nich a přimějí účetní, aby realizovala platbu na určitý účet. Je to

vcelku prosté – když účetní dostane e-mail od generálního ředitele s žádostí o okamžité zaslání platby, většinou to bez dotazů udělá.

Jak vnímáte nastupující trend mobilního bankovníctví? Je opravdu dobře, abychom ve svém mobilu měli vedle telefonu, fotoaparátu, plánovače a minilaptopu i banku? Jakým způsobem je to zabezpečené?

Z hlediska uživatelského komfortu nemají chytré telefony v dnešní podobě konkurenci a nevidím důvod, proč by se to mělo měnit. Mobilní bankovníctví je už dneska vlastně taková malá pobočka – už to není jen o platebním styku, ale klienti si můžou v mobilu žádat o nové bankovní produkty, například požádat o úvěr a stvrdit to elektronickým podpisem. Do mobilní banky se lidé logují cca desetkrát častěji než do internetového bankovníctví. Platby jsou pro

klienty mnohem jednodušší, například mohou naskenovat QR kód na složenice a rovnou zaplatit.

Z pohledu bezpečnosti tu až takový problém nevidím. Autorizace je dvoufaktorová – prvním krokem je to, že si spárujete zařízení se svou bankou, takže když vám mobil někdo ukradne i s přihlašovacími údaji, nebude moci realizovat žádnou transakci. To by se musel přihlásit do klasického bankovníctví, kde to jako druhý krok autorizuje a podepíše heslem. No a u stále častějšího typu autorizace otiskem prstu je bezpečnost už opravdu na vysoké úrovni. Jsem přesvědčen o tom, že mobilní telefony budou hrát stále významnější roli v našich životech a s dalším vývojem aplikací a jejich zlepšující se funkcionalitou se bude nadále rozšiřovat také využití mobilního bankovníctví, takže mobilní banka bude během tří čtyř let hrát stejnou roli jako dnes internetové bankovníctví.

MENŠÍ FIRMY JSOU HODNĚ ZRANITELNÉ

Podle posledního průzkumu AMSP ČR byly čtyři z deseti podniků vystaveny kybernetickému útoku, přičemž téměř každý třetí z těchto podniků se stal obětí napadení e-mailového účtu hackery. To jsou poměrně vysoká čísla. Čím to podle vás je? A jak tomu mohou samy firmy čelit?

Obecně by firmy měly minimalizovat možné cesty, jimiž se mohou útočníci do jejich infrastruktury dostat a kterými mohou unikat data. Po vzoru bank, kde jsou samozřejmě zavedena nejvyšší bezpečnostní opatření, by tak měly zaměřit připojení neautorizovaných zařízení do firemních sítí, nepovolovat připojení externích zařízení do firemních počítačů, instalovat na firemní počítače šifrování disků – takže když se počítač ztratí, žádné informace neuniknou ven. Dále je lepší blokovat internetové stránky, u kterých je riziko výskytu malware, nebo nefiremní e-mailové služby – např. Gmail, Hotmail, Seznam a podobně. Tím se eliminuje ten nejsnazší zdroj infekce, ale také únik dat nebo i know-how e-mailovou cestou. Další věc je, že by zaměstnanci neměli mít administrátorská práva na firemních počítačích, aby tam nemohli libovolně instalovat programy či aplikace. Je to pro

ně samozřejmě nepříjemné a považují za zbytečnou opatrnost, když si nemůžou nainstalovat Skype, otevřít si Gmail nebo Facebook, ale zkušenosti a trendy z posledních let ukazují, že restriktce, které se budou ve firmách zavádět, budou čím dál přísnější. Pokud firmy nebudou chtít být stále častěji předmětem útoků, budou muset následovat příkladu bank.

Víc než polovina firem s miliardovým a větším obratem v průzkumu uvedla, že byla cílem napadení. U menších firem byla tato čísla výrazně nižší. Menší firmy se tedy mohou cítit méně ohroženy a mohou ochranu podcenit. Jaká specifická rizika existují právě pro ně?

Nechci říct, že zrovna malé a střední firmy mohou být tou nejohroženější skupinou, ale je potřeba zopakovat, že kybernetičtí útočníci často jdou tou nejjednodušší cestou, tedy tou nejméně zabezpečenou. A ta vede mnohdy právě do malých a středních podniků, třeba už kvůli tomu, že zpravidla nemají IT oddělení, nevěnují zabezpečení dostatečnou péči, náklady atd. Malé firmy mají navíc častokrát dost starostí s tím, aby udržely v chodu svůj byznys, a nemožou tedy po večerech kontrolovat servery a routery. Logicky po čase bude jejich bezpečnostní infrastruktura děravá jako

cedník, a stane se tak pro útočníka snadným cílem.

KB je podle tohoto průzkumu hodnocena pětinou podnikatelů jako nejbezpečnější v souvislosti s kybernetickou bezpečností. Jaká řešení či nástroje jim nabízíte?

Pro KB je bezpečnost informací a transakcí našich klientů klíčovou prioritou. Máme velmi pokročilé prevenční systémy Trusteer Rapport, což je něco jako antivirus, jen se specializuje na bankovní malware. Samozřejmě vyžaduje aktivitu klienta, který sám musí tento systém nainstalovat na svůj počítač. Vedle toho klademe velký důraz na detekce možných podvodů založených na behaviorálních charakteristikách, kdy z historického chování klienta podle plateb včas detekujeme podezřelou platbu a klienta kontaktujeme, abychom ověřili, že tuto platbu skutečně provedl. A v neposlední řadě je tu už zmíněné vzdělávání našich klientů v oblasti kybernetických rizik, aby je hned tak něco nezaskočilo. ■

S TOMÁŠEM DOLEŽÁLEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

inzerce

rohlik .cz

Postaráme se o nákupy do vaší firmy

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

Více info na www.rohlik.cz/dokanclu

DESATERO BEZPEČNOSTI

JAK SNÍŽIT RIZIKO KYBERNETICKÝCH ÚTOKŮ NA FIREMNÍ PENÍZE?

„Obdržela jsem e-mail od generálního ředitele s instrukcí k provedení platby. Vzhledem k tomu, že generální ředitel byl na služební cestě mimo Evropu a nebylo možné se s ním v rámci časového posunu spojit, tak jsem ve vazbě na urgenci platby rozhodla příkaz poslat. Následně mi volali z Kontaktního centra Komerční banky, že zadaná platba byla vyhodnocena jako podezřelá a požádali mě o prověření detailů. V nejbližším možném termínu jsem kontaktovala našeho generálního ředitele, který mi potvrdil, že žádný požadavek na urgentní platbu neposílal. Útočník si zřejmě před odesláním e-mailu, který byl zpracován velice věrohodně, zjistil, kdy není vedení firmy přítomno a není možné jednoduše ověřit platnost pokynu. Podle čeho máme rozoznat tyto útoky či podvodné aktivity a na co konkrétně si nyní dávat pozor?“

Hlavní účetní společnosti, která se stala obětí útoku. Vzhledem k požadavku zůstat v anonymitě nejsou firma ani zaměstnanec uvedeni



ODPOVÍDÁ TOMÁŠ DOLEŽAL, MANAŽER OPERAČNÍCH RIZIK KOMERČNÍ BANKY

Ve vašem případě se jedná o jeden z nejběžnějších a také nejméně sofistikovaných pokusů o podvodné získání peněz na internetu. Celé kouzlo je postaveno na důvěřivosti a schopnosti útočníka ověřit si situaci ve firmě a být dostatečně přesvědčivý.

Jak takovýmito situacím předcházet, radíme v následujícím desateru, které doporučujeme dodržovat firemním klientům při ochraně jejich majetku. A tím nemusí být pouze peníze jako takové, ale i další atraktivní aktiva, jako jsou informace. Řadu z těchto rad lze vztáhnout i na vlastní bezpečnost, protože mezi firemními penězi a vašimi osobními není pro útočníka žádný rozdíl.

01

RADA PRVNÍ

Neotvírejte e-maily od neznámých adresátů nebo zprávy s podezřelým názvem. Přemýšlejte vždy nad obsahem a důvěryhodností sdělení. Pokud si nejste jisti autenticitou odesílatele, kontaktujte jej jiným způsobem než odpovědí na e-mail, například odesílateli zavolejte.

02

RADA DRUHÁ

Navštěvujte pouze známé stránky a stahujte jen to, co znáte. Vždy, když se dostanete na nějakou stránku, ověřte si, že její doména odpovídá obsahu. Nestahujte a nespouštějte soubory s neznámým obsahem. Do chytrého telefonu stahujte pouze aplikace z oficiálních zdrojů (Google Play, Apple Store, Windows Phone Store).

03

RADA TŘETÍ

Používejte bezpečná hesla a důsledně chraňte svůj PIN. Zvolte si kombinaci velkých a malých písmen, číslic a speciálních znaků (tečka, vykřičník, otazník). Bezpečné heslo má mít nejméně 8 znaků. PIN si nepište na papírky ani do mobilu. Vyvarujte se i běžných kombinací jako 0000, 1234 či dat narození.

04

RADA ČTVRTÁ

Nezadávejte citlivé údaje jen proto, že vám někdo napsal e-mail. Neklikejte na odkazy v podezřelých nevyžádaných e-mailech a snažte se nepodlehout žádným argumentům. Vězte, že banka, policie ani nejbližší rodinní příslušníci nemají právo tyto údaje znát.

05

RADA PÁTÁ

Používejte antivirové programy, které ochrání váš počítač. Klienti Komerční banky mají možnost bezplatné instalace doplňku internetového prohlížeče Trusteer Rapport od IBM, který je speciálně určený na ochranu finančních institucí. Včas vás upozorní na podvržené stránky (phishing) a ochrání vaše hesla před zneužitím.

06

RADA ŠESTÁ

Pokud je vaše internetové bankovníctví navíc zabezpečeno certifikátem, tak jak je tomu v případě přímého bankovníctví u Komerční banky, chraňte svůj certifikát. Nenechávejte USB disk s certifikátem bez dozoru, nikdy jej nikomu nedávejte ani neposílejte.

07

RADA SEDMÁ

K internetovému či mobilnímu bankovníctví využívejte pouze svůj počítač či mobil. U mobilů to platí dvojnásob při využívání čtečky otisku prstů.

08

RADA OSMÁ

Sledujte poctivě historii svého přihlašování do internetového bankovníctví a nechte si zasílat zprávy, které vás budou informovat o veškerých platbách provedených z vašeho účtu nebo platební karty.

09

RADA DEVÁTÁ

Pravidelně aktualizujte operační systém, prohlížeč a veškeré programy. Využívejte pouze legálně pořízené programy a systémy.

10

RADA DESÁTÁ

Pokud se dostanete do potíží, zavolejte ihned na klientskou linku své banky. Klientům Komerční banky je pomoc k dispozici na čísle +420 955 551 552. Sledujte také internetové stránky KB Společně bezpečně, na kterých se dozvíte více o bezpečnosti i aktuálních hrozbách. Kontaktování své banky neodkládejte, škody pak mohou být větší.

Vím, že těchto rad může být i víc, ale toto je základní desatero doporučení, jak se chovat, aby rizika spojená s útokem bylo možné minimalizovat. A nezáleží na tom, zda se tak děje ve vaší kanceláři, u domácího počítače či při využívání mobilního bankovníctví třeba na dovolené. Útočníci totiž na dovolené nikdy nejsou. ■

TEXT: TOMÁŠ DOLEŽAL

FOTO: SHUTTERSTOCK

Jan Čuřík:

V ÍRÁNU VLÁDNE OPATRNÝ OPTIMISMUS

ÍRÁN JE POSLEDNÍ VELKÁ ŠANCE ZÁPADU NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ. TÍMTO TITULKEM JSME PŘED VÍCE NEŽ TŘEMI LETY V TRADE NEWS LÁKALI ÚSTY ARABISTY JANA ČUŘÍKA ČESKÉ FIRMY NA SLIBNÝ ÍRÁNSKÝ TRH PO UVOLNĚNÍ MEZINÁRODNÍCH EKONOMICKÝCH SANKCÍ. NASTAL ČAS SE K TÉMATU VRÁTIT. O POSTUPNÉ TRANSFORMACI ÍRÁNSKÉ EKONOMIKY, NETRPĚLIVOSTI NĚKTERÝCH ČESKÝCH PODNIKATELŮ A DOBRÝCH DŮVODECH, PROČ SE VYPLATÍ NEVZDÁVAT SE PŘEDEM, JSME SI S NÍM POVÍDALI TĚSNĚ PŘED JEHO DALŠÍ CESTOU DO ZEMÍ ZÁLIVU.

Jaké panují v íránské podnikatelské komunitě dojmy z postsankčního období?

Asi před měsícem publikoval na toto téma výsledky ankety jeden z respektovaných íránských webzinů Burza a bazar, věnující se ekonomickým tématům. Respondenti vyjádřili na jedné straně skepsi nad přístupem současné americké administrativy k naplňování smlouvy o zrušení sankcí, na straně druhé zájem co nejvíce spolupracovat s evropskými a japonskými partnery. Sympatie projevíli zejména vůči Německu, které za uplynulý rok a půl dostalo svým slibům a na vzájemných projektech odvedlo mnoho práce. Německo tak z této ankety vychází společně s Japonskem jako obchodní a investiční partner, který se mezi Íránci těší zdaleka největší náklonnosti (89% respondentů vyjádřilo přesvědčení, že je zcela anebo částečně v zájmu Íránu stát se destinací pro německé výrobky a investice). Tento postoj kontrastuje s negativním postojem vyjadřovaným k Číně a Spojeným státům americkým.

A jak hodnotí postsankční období obyčejní Íránci?

Vyjdu-li z tohoto a některých dalších průzkumů veřejného mínění a také svých vlastních rozhovorů, očekávali v průběhu let 2015 a 2016 rychlejší příchod nadnárodních řetězců a větší



Jan Čuřík

Vystudoval arabistiku na Filozofické fakultě UK v Praze a blízkovýchodní studia na Pařížském institutu politických věd. V letech 2007 až 2014 pracoval ve společnosti J&T Banka. V letech 2014 až 2016 působil jako vedoucí dubajského zastoupení finanční společnosti Swiss Forfait. Nyní pracuje jako obchodní ředitel společnosti Hast Retail, zabývající se designem, výrobou a instalací komerčních interiérů. Externě spolupracuje s Orientálním ústavem AV ČR

množství pracovních příležitostí přímo generovaných zahraničními investory. Ale na druhou stranu se dá předpokládat, že v Íránu roku 2017 nebude realita odpovídat očekáváním. Citoval bych na tomto místě ještě jednou výše uvedenou sondu, z jejíž výsledků

mimo jiné vyplývá, že Íránci v zahraničním kapitálu nevidí nic samospasitelného. Na otázku, jaké společnosti se mohou nejlépe zasadit o zlepšení ekonomických podmínek v Íránu, zhruba třetina respondentů odpověděla, že to jsou íránské veřejné společnosti,

a 41 procent tuto roli očekává od soukromého íránského kapitálu. Oproti tomu jen 21 procent si myslí, že toto zlepšení může přijít ze strany nadnárodních společností. Interpretaci tohoto výsledku ponechávám zcela otevřenou.

NAHLÉDNUTÍ POD POVRCH

Do Íránu a dalších blízkovýchodních zemí jezdíte po dobu dvaceti let. Co považujete za největší změnu v životě tamní společnosti v poslední době?

Domnívám se, že ty největší a skutečně strukturální změny se dějí zcela mimo zájem novinových titulků. V konkrétním íránském případě bych tuto změnu viděl v úspěšném zavedení plošného systému zdravotního pojištění, což v mnoha jiných blízkovýchodních zemích dodnes není ani zdaleka běžnou záležitostí. Prezident Rúhání z této politiky, pro níž se explicitně inspiroval programem Obamacare, udělal jeden z pilířů své vlády. Úspěch politiky „Rouhanicare“, jak bývá úsměvně nazývána, se tak ve velké míře zasloužil o jeho znovuzvolení íránským prezidentem v květnu tohoto roku. Íránský systém zdravotního a sociálního pojištění je obecně velmi zajímavým terénem ukazujícím, jak silně se Írán z demografického pohledu podobá kontinentálním evropským zemím, kde je penzijní systém financován na průběžné bázi. Organizace pro sociální zabezpečení, jak je íránský penzijní fond nazýván, pak je současně největším domácím investorem prostřednictvím Investiční společnosti pro sociální zabezpečení, známé v perštině pod akronymem Šasta. Z nenápadné a omšelé budovy na jednom z teheránských bulvárů tak jsou spravována aktiva v aktuální výši kolem 550 miliard korun.

Vidíte v íránské ekonomice nějaký sektor, který zatím českým firmám, usilujícím tradičně především o dodávky strojírenských výrobků a celků, uniká?

Nakupování přes internet, e-commerce a obecně celý maloobchod. Od íránské islámské revoluce v roce 1979 sice íránský stát nikterak nepodporuje konzumní kulturu, ale to neznamená, že íránská města nedisponují hustými sítěmi obchodních ploch všeho druhu a zaměření. Tradiční formy prodeje,

ztělesněné drobnými prodejci a dosud živou institucí bazaru, se však dostávají do stále ostřejší konkurence se zahraničními obchodními řetězci, jejichž logistika proměňuje i okolí íránských měst. Elektroniku a luxusní zboží včetně aut si Íránci dosud sice často vozí ze zahraničí, ale v posledním desetiletí se v zemi více než úspěšně etabloval internetový obchod, jímž se v současné době zabývá asi 250 firem. Nahrává jim relativně hustá penetrace

ÍRÁN JE ZAJÍMAVÁ
INSPIRACE K ZAHRANIČNÍ
EXPANZI PRO
PROVOZOVATELE
NAŠICH INTERNETOVÝCH
OBCHODŮ.

IT připojením i celková změna v kultuře nakupování, ztělesněná ochotou nejen mladých lidí nakupovat přes internet. Pro provozovatele našich internetových obchodů by to mohla být zajímavá inspirace k zahraniční expanzi.

NEZASTUPITELNÁ ROLE ÍRÁNSKÝCH BANK

Vzájemný obchod mezi Íránem a Českem vzrostl za loňský rok o třetinu. Naše firmy, které již na íránském trhu operují, však varují zejména před uspěchaným výběrem partnerů a nedostatečným ošetřením plateb. Jak vlastně funguje íránský bankovní systém?

Íránský bankovní systém se oproti modelu, který známe ze států OECD, odlišuje především specifickou rolí Centrální banky Íránu. Ta totiž vedle tvorby standardní monetární politiky a kultivace celého regulatorního prostředí je podle své vlastní definice rolí odpovědná i za „usnadňování obchodních operací“. Plní tedy sama o sobě rovněž funkci komerční. Akreditivy vystavované jak státními, tak soukromými íránskými bankami například stále podléhají autorizaci CBI. Centrální banka v rámci íránského bankovního systému alokuje

– v tamějším kontextu za minimální marži – u íránských komerčních bank depozita, která pocházejí z prodeje ropy, jež je stále hlavním zdrojem příjmů do státního rozpočtu. Komerční banky, ať státní nebo soukromé, je pak dále distribuují do ekonomiky.

Platby za ropu směřují přímo na účty Centrální banky Íránu?

Ano. Centrální banka Íránu disponuje po celém světě několika stovkami účtů, které v součtu utvářejí fascinující síť, jejímž prostřednictvím je řízena likvidita íránského státu alokovaná v zahraničních měnách. V průběhu poslední vlny sankcí (2011–2014) bylo mnoho z těchto účtů spravovaných CBI zablokováno a celý systém se podařilo opětovně „zprovoznit“ až na přelomu let 2016 a 2017. Domnívám se, že teprve tento krok ve výsledku znamenal definitivní konec období sankcí a umožnil financovat větší a investičně náročnější projekty na území Íránu.

Existuje ve finančních vztazích íránských a zahraničních podnikatelských subjektů důležitý faktor, na který jinde naše firmy nenarazí?

Íránské bankovníctví je z právního hlediska stále spravováno v souladu s měnovým a bankovním zákonem, jenž byl formulován už v roce 1972. Jedním z doprovodných prvků tohoto archaismu je i skutečnost, že podle platného zákona například nemohou zahraniční instituce přímo financovat firmu, právní osobu působící na území Íránu. Ne že by zájemců o podobný typ úvěrování bylo mnoho. Velmi obtížné, ba až nemožné požadavky na íránského partnera, sporné a nejednotné účetní standardy a mnoho dalších nástrah vedou k tomu, že íránské banky jsou a zřejmě ještě dlouho budou vedle neformálních transferů směnárny monopolním kanálem na zprostředkování plateb do a z Íránu. Je otázkou, zda přetrvávající archaismy nakonec nepovedou k tomu, že se v souvislosti s digitalizací bankovních operací v mezinárodním obchodě nakonec Írán paradoxně stane jedním z nejzajímavějších trhů pro finanční technologie.

Jak si vysvětlujete, že se Íránci již bezmála půlstoletí drží legislativní normy z dob císařství, která ▶▶



►► ve výsledku znesnadňuje obchod nejvíc jim samotným?

Jedním z faktorů bude nejspíš setrvačnost, která zároveň vychází z politické linie současného vedení země, kladoucí důraz na soběstačnost, ale i snaha bránit kapitálovým únikům do zahraničí. Tento způsob řízení likvidity v íránské ekonomice se ještě upevnil v osmdesátých letech za války s Irákem a pak během desetiletí následných sankcí. Do určité míry je tak možné na roli íránských finančních institucí a Centrální banky Íránu nahlížet optikou kontinuity „válečné ekonomiky“, pouze postupně praktikované „jinými prostředky“.

CESTA K MEZINÁRODNÍM STANDARDŮM

Jaký je současný stav íránských bank?

Jako v mnoha jiných situacích nelze ani v tomto případě generalizovat. Íránská centrální banka od roku 2016 ukládá íránským bankám povinnost reportovat výsledky v souladu s mezinárodními účetními standardy IFRS, ačkoliv celkové období vymezené pro implementaci IFRS bylo stanoveno na pět let. Míra defaultních úvěrů tak je například stále předmětem četných debat, kdy i v rozhovorech s íránskými bankéři získáte naprosto protichůdné názory na jejich

skutečnou výši. Některé problémové transakce, v nichž byly nesplácením poškozeny zahraniční protistrany, se v období posledních pěti až šesti let paradoxně týkaly těch íránských bank, které lze objektivně považovat za nejdynamičtější a finančně nejzdravější.

Které z bank se primárně zaměřují na obchod?

Mezi ty, jež se významně orientují na oblast trade finance, patří tradičně soukromá Saman Bank, Bank Pasargad a státní Tejarat Bank a až minulý rok sankci zbavená Bank Saderat. Íránských bank, které však jsou schopny bez problémů dostát svým závazkům a mají adekvátní schopnost garantovat mezinárodní transakce, je zhruba patnáct. Je však třeba dodat, že pro potencionální evropské, a tedy i české exportéry hraje stěžejní roli hamburská Europäisch-Iranische Handelsbank AG. Tato banka, jež je svým fungováním úzce spojena s Centrální bankou Íránu, nese velký podíl na tom, že se cena exportního financování do Íránu pro německé, ale potencionálně i české exportéry v průběhu letošního roku snížila pod Íránci oblíbeným instrumentem akreditivu s odloženou splatností až na přijatelná 4 až 4,5 procenta ročně a bude pravděpodobně dále klesat.

Jsou íránské podniky schopné zaručit svým zahraničním partnerům, že do stojí svým závazkům?

Zahraňčím investorům neposkytuje garance jejich obchodní partner, ale vždy jeho íránská banka. Opět je třeba zdůraznit, že i v nelehkém období let 2011 až 2015 se íránské banky pokoušely v maximální míře dostát svým závazkům vůči zahraničním partnerům, ačkoliv zároveň čelily problematickému úvěrovému portfoliu vůči svým firemním klientům íránským. Očekávám, že pokud prezident Trump nepřistoupí k dramatickým akcím proti Íránu, bude tomu tak i v budoucnosti.

Jinak než prostřednictvím oficiálních úvěrových linek se zahraniční investice do Íránu nedostanou?

V posledních měsících dochází ke kapitálovým vstupům prvních zahraničních investičních společností do íránských investičních společností působících na teheránské burze. Vzhledem k tomu, že nemalá část finančních transakcí je v Íránu realizovaná prostřednictvím kapitálového trhu, je i tato cesta jednou z komplikovaných, ale přesto reálných možností. ■

S JANEM ČUŘÍKEM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



EGAP

Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

Čtvrtstoletí

pojišťování českého exportu



ÍRÁN:

SANKCE BEZ SANKCÍ

„THE IMPLEMENTATION DAY“. TAK EUFEMISTICKY NAZVALI ÍRÁNCI DEN, KDY BYLY LONI V LEDNU ZRUŠENY PLOŠNÉ SANKCE VŮČI JEJICH ZEMI. POTÉ NÁSLEDOVALY MĚSÍCE HOREČNÝCH AKTIVIT. ZÁPADNÍ FIRMY SI NECHTĚLY NECHAT UJÍT PŘÍLEŽITOST „SÁHNOUT SI“ NA NOVĚ SE OTEVÍRAJÍCÍ, PO SAÚDSKÉ ARÁBII DRUHÝ NEJVĚTŠÍ TRH STŘEDNÍHO VÝCHODU A SEVERNÍ AFRIKY S OSMDESÁTIMILIONOVOU POPULACÍ A TEHDEJŠÍM HRUBÝM DOMÁCÍM PRODUKTEM OSCILUJÍCÍM KOLEM 394 MILIARD AMERICKÝCH DOLARŮ. STÁTNÍ DELEGACE SI V TEHERÁNU DOSLOVA PODÁVALY DVEŘE, OBCHODNÍ MISE PROBÍHALY NA VŠECH STUPNÍCH A NAPŘÍČ VŠEMI SEKTORY.

Hned po 16. lednu 2016 byly zrušeny dva druhy plošných sankcí. První se týkaly vývozu ropy a zemního plynu, což přispělo k tlaku na ceny ropy na světových trzích. Současně přestalo platit objemové omezení pro Íránce, kteří od té chvíle začali navyšovat svůj exportní podíl. Připomeňme, že se Írán se svými zásobami zemního plynu řadí na druhou příčku na světě a čtvrtou, co se týká odhadovaných ropných rezerv. Druhým typem byly plošné bankovní sankce. Přetrvávala však omezení na zboží takzvaného dvojího užití, jež jsou v platnosti dosud, a seznamy sankcionovaných entit, které jsou spravovány OSN, EU a USA. Tyto seznamy se

obsahově často překrývají a jsou neustále aktualizovány, zejména pak seznam USA.

OD KLASICKÝCH OBCHODŮ K JOINT VENTURE

Již během jara 2016 docházelo na íránské straně k postupnému vystřízlivění. Írán vstoupil do dohody 5+1 s vidinou zachování fundamentu své ekonomiky, jímž je výroba. Země totiž byla odjakživa výrobním centrem regionu a v tomto ohledu ji omezily až mezinárodní sankce. Šance na obnovu ztracených pozic spatřovali Íránci především v transferu know-how a přílivu zahraničních investic.

Za stávající situace musí íránská vláda stále balancovat mezi vstřícným postojem vůči zahraničním firmám a ochranou vlastní výroby. Z íránského pohledu stále platí, že ideální partner je firma, která chce nyní do Persie vyvážet, ale ve výhledu tří až sedmi let převede alespoň část výroby do Íránu. Toto směřování zahraničních výrobců je patrné již při pohledu na celní sazby: pokud dovážíte finální produkt, pohybujete se v celní sazbě okolo 40% a například na dovoz automobilů převyšují celní poplatky i 100%. Jestliže však daný artikl přivezete rozmontovaný a váš místní partner zajistí kompletaci, dostáváte se často na hodnoty pod 10%. V první fázi



Veletrhy

HOSPITALITY IRAN

23.–26. 1. 2018

Teherán

HORECA

PROJECT IRAN 2018

24.–27. 4. 2018

Teherán

Stavebnictví (NOVUMM)

OIL SHOW 2018

6.–9. 5. 2018

Teherán

Petchem (akce CT a NOVUMM)

CzechTrade českým firmám nabízí prezentaci za zvýhodněných finančních podmínek s kompletní organizační podporou včetně marketingu před i v průběhu veletrhu.

přišly na řadu klasické obchody v menších objemech, na něž místní íránské firmy stačily v rámci svého cash flow.

Kromě českých firem, které nepřerušily obchodní vztahy s Íránem, se na trhu v uplynulém roce objevily nové české subjekty s tradičním artiklem, jako je český křišťál, a dílčí úspěchy zaznamenaly také nové strojírenské firmy. Avšak nic z toho nenaplnilo potenciál z podepsané dohody, v níž Írán doufal nejvíc – příliv zahraničních investic a s ním spojenou modernizaci napříč místním výrobním sektorem.

Íránské firmy totiž stále hladoví po nových technologiích, jenomže si je v současné době většinou nemohou finančně dovolit. Zboží, jehož využití je podminěno odbornou instalací, jeho zavedení do provozu producentem a vyškolením obslužného personálu, je pro Íránce často příliš drahé. Proto v drtivé většině případů požaduje íránská strana i zajištění financování. Navíc úrokové sazby se v Íránu stále pohybují nad hodnotou 20 procentních bodů, což výrazně snižuje dostupnost bankovního financování u íránských bank. Vzhledem k tomu, že západní bankovní domy tyto

produkty íránským subjektům zatím nenabízejí, chopila se šance Čína a některé další asijské země.

OKOUZLENÍ ZNAČKOU MADE IN USA

Írán vždy prahнул po amerických výrobcích. Obecně v zemi přetrvává přesvědčení, že co se prodává či je registrováno ve Spojených státech amerických, je „top“. Další z respektovaných dodavatelských destinací je Evropa, kterou Íránci hodnotí podle sektorů. Německo pro ně představuje to nejlepší ze strojírenství, Itálie vede v designu a estetice a Francie je doplňuje v dalších odvětvích.

Povědomí o kvalitě značky Made in Czechoslovakia v zemi stále přetrvává a zasvěcení a pamětníci vědí, že zosobňuje pevný kvalitativní standard. Nicméně pro mnoho podnikatelů z mladší generace, jež přebírá vysoké funkce až už v rodinných firmách či státních entitách, je tento fenomén velká neznámá.

Následující volbou jsou dodavatelé z Asie. Také zde – jako kdekoli jinde – představuje Asie konkurenci zejména na cenovém poli. Pro Írán však mají

asijské partnery ještě další kouzlo, jímž je nabídka financování. Čínské banky poskytují íránským odběratelům různé druhy finančních nástrojů. Do hry však vstupují také dodavatelé z Ruska s úvěrovými přísliby.

Jak na tuto skutečnost reaguje Evropa? V poslední době se stále častěji objevují více či méně zaručené zprávy o nových kreditních linkách z unijních zemí. Nejčastěji zmiňovanými jsou rakouská Oberbank, dánská Danske Bank a francouzská Bpifrance. Tyto informace však nesly jednoho společného jmenovatele, a sice, že se budou týkat pouze rakouských, dánských a francouzských exportérů. Pro naše exportéry je dobrou zprávou připravovaná úvěrová linka mezi Íránem a Českou republikou. Momentálně jsou však pro ně otevřeny transfery finančních prostředků z a do Íránu pouze v rovině zbožových plateb, nikoli služeb či investic.

Přes všechny tyto komplikace, na něž může český vývozce narazit, představuje Írán nesmírně zajímavou destinaci, v níž má nemalou šanci uspět. Zahraniční kancelář CzechTrade se od svého otevření snaží rozšiřovat povědomí ►►



►► o produktech a službách, které mohou české podnikatelské subjekty nabídnout iránským zákazníkům. Například na jaře 2015 jsme participovali na prvním veletrhu v Teheránu, zaměřeném na stavebnictví. Ukázalo se, že stavebnictví byla dobrá volba, protože existuje relativně velký počet našich firem, které mohou nabídnout kvalitní a zvláště pak ojedinělé produkty či řešení. Poměrně hodně českých firem prorazilo se svými výrobky ze segmentu „finishing“ a nezanebatelný zájem panuje také o vybavení koupelen. Zaznamenali jsme rovněž poptávku po takzvaném smart home vybavení. Iránští developeri totiž chtějí svým zákazníkům, zejména v bohatších čtvrtích, nabídnout luxusní nemovitosti, které nepostrádají ani inteligentní systémy řízení domácností.

FINANCOVÁNÍ STÁLE NA PRVNÍM MÍSTĚ

Samostatnou kapitolou našeho exportu zůstává český křišťál. Za minulého režimu byl po bývalém Sovětském svazu iránský trh co do objemu číslem dvě a situace se nijak nezměnila. Poptávka po křišťálu se značkou Bohemia Crystal sice neopadá, vzdoruje však mohutné vlně padělků. Podle našeho odhadu jsou na teheránském trhu z každých deseti kusů pouze dva originály. Taková situace vyžaduje velkou obezřetnost.

Každý si musí najít takového partnera, který nebude zdatný jen obchodně, ale zároveň se bude vymezovat proti dovozu padělků. V první řadě to znamená, že musí zaregistrovat značku ve prospěch výrobce. K takovému kroku ho musí český výrobce mimo jiné pověřit autorizačním dopisem. Seriózní partner by měl celý proces, i když se bude jevit jako boj s větrnými mlýny, ve vlastním zájmu i zájmu výrobce iniciovat sám.

Čeští výrobci mají, budou-li trpěliví, rovněž šanci ve zdravotnictví a farmacii. Zájem směřuje zejména ke zdravotnické technice a léčivům. Írán je sice v rámci základních léčiv ze zhruba 97 procent soběstačný, přesto každý rok nakupuje léky, které se na místním trhu nevyrábí nebo nejsou zrovna k dostání. V otázce

zdravotnických pomůcek a výrobků je prostor pro obchod větší, protože Írán má zájem o novinky, postupy a zejména pak moderní centra, mezi něž patří onkologická střediska. Plánuje se výstavba a rekonstrukce stávajících nemocnic a poliklinik napříč celou zemí.

V dalších odvětvích se však zahraniční partneři neobejdou bez větších investic z vlastních zdrojů. Írán má velký zájem o modernizaci a realizaci nových projektů například také ve strojírenství, energetice, vodohospodářství, petrochemickém a důlním průmyslu. Zatím však nedokáže ufinancovat tak veliké množství projektů, které potřebuje, a proto nejlepší z nich často končí u čínských, jihokorejských a ruských dodavatelů.



V prostředí, kde se od dodavatele očekává projektové nebo produktové financování, se nabízí otázka: čím může nestátní firma ručit? Íránci poté, co víceméně ukončili udělování státních garancí (vyjma vybraných projektů), se snaží zavést systém, kdy výrobní společnosti zastaví vyrobený produkt v takovém objemu, který odpovídá požadovanému financování. Tímto způsobem jsou producenti schopni získat místní bankovní záruky. Tento postup se začal uplatňovat u státních a polostátních firem a pozvolna přechází i do soukromého sektoru. I takový postup ze strany Íránců je však často shledán jako nedostačující třeba už jen proto, že je složité převádět finanční prostředky, které nejsou spojeny s prodejem zboží. Z dalších postupů se praktikuje dokonce i klasický barter.

Každopádně nejistota v této oblasti bude nejspíš ještě nějaký čas setrvávat.

KDE HLEDAT PODPORU

Naše zahraniční zastoupení agentury CzechTrade v Teheránu nabízí českým firmám od svého otevření celou škálu efektivních služeb, z nichž na přední místa patří zatím osm veletržních akcí, jejichž počet do konce roku 2017 ještě poroste. Veletrhy patří v Íránu k účinným nástrojům, protože je hojně navštěvuje odborná veřejnost a obchodní zástupci. Vzhledem k tomu, že neexistují spolehlivé databáze firem, představují právě veletrhy nejlepší kontaktní příležitosti, jak získat nové potenciální partnery. Současně se naše kancelář zaměřuje také na vyhledání obchodních partnerů a ověřování zájmu o nabízené české produkty. Potenciální íránskou poptávku lze rovněž otestovat reakcí blízkovýchodních zákazníků na vaše výrobky na veletržích v Německu, Spojených arabských emirátech nebo Turecku a následně konzultovat s teheránskou kanceláří CzechTrade. ■

TEXT: FILIP TŮMA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Filip Tůma je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Teheránu



RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S ÍRÁNEM FILIPA TŮMY

- 1 Do Íránu se vybavte dostatečnou hotovostí, kreditní/debetní karty vydané mimo Írán v místních bankomatech nefungují. Před samotným příletem si opatřete vízum nebo tzv. referenční číslo, na jehož základě si za poplatek 70–80 eur vyzvednete vízum na letišti. Referenční číslo vám asi za dvacet eur může vyřídit také váš obchodní partner nebo cestovní agentury. Na letišti se před samotnou pasovou kontrolou budete muset prokázat cestovním pojištěním. Pokud vám nebude uznáno, budete si jej muset doplatit přímo na letišti (na jeden měsíc zhruba za 14 eur).
- 2 Plně se uplatníte s angličtinou, avšak znalost místního jazyka je vždy výhodou.
- 3 Peršané, jak se Íránci raději nazývají, silně respektují rodinné vazby, kde hlavní slovo mívají starší členové rodu. Důvěryhodně proto působí, když mezi členy vaší delegace bude starší zkušený odborník s potřebným nadhledem a kompetencemi.
- 4 Při jednáních se státní správou by měl vedoucím týmu být muž, ale součástí skupiny mohou být i ženy ve vhodném oblečení (zakrytá ramena, vlasy, kalhoty/legíny až ke kotníkům a kabátky přesahující polovinu stehen). Při vítání a loučení na oficiálních akcích se ženám ruka většinou nepodává. Dobré je také vědět, že pohlavní akt mezi nesezdanými partnery je trestným činem a je nezákonné, aby nesezdané páry bydlely spolu v bytě či hotelu. Berete-li na pracovní cestu také svoji přítelkyni, rezervujte si dva pokoje.
- 5 Domluvené schůzky mohou být ze strany perských partnerů zrušeny nebo přesunuty podstatně častěji než v evropských poměrech, případně k jednání někdy nedojde i bez upozornění předem. V současné době se však stává, že Peršané své protistrany uhnají, aby se obchod uzavřel co nejdříve. Íránci vnímají časovou dimenzi spíše jako Evropané než Arabové.
- 6 Íránci upřednostňují informační technologie. E-mail, mobilní telefon, ale hlavně smartphonové internetové komunikační aplikace jsou v zemi s mladou obchodní komunitou běžné. Navíc mobilní internet je v Íránu relativně levný. Komunikaci můžete zahájit e-mailem, další jednotlivé dotazy se pak často řeší přes mobilní aplikace. U partnera si potom telefonicky ověřte, zda katalogy či nabídku obdržel, a zeptejte se na jeho názor. Pokud nabídka partnera zaujala, navštivte ho, a pošlete tak důvěru při osobním setkání. Přesto nečekejte dohodu hned při prvním setkání.
- 7 Místní obchodníci jednají relativně rychle a budí zdání, že se čeká už jen na vás. Ve skutečnosti to je důležité období hledání vhodného distributora pro váš produkt.
- 8 Zkraje jednání je dobré říci pár pochvalných slov o perské kultuře a vzdělanosti, na níž jsou Íránci hrdí.

ÍRÁNCE NEOBALAMUTÍTE NĚJAKÝM „ŠMĚČKEM“

PROČ SE ZAJÍMAT O OBCHODOVÁNÍ S ÍRÁNEM? CO BYSTE V TĚTO SOUVISLOSTI DOPORUČILI ČESKÝM FIRMÁM?

NA TO JSME SE ZEPTALI NĚKOLIKA ZÁSTUPCŮ PODNIKŮ I STÁTNÍ SPRÁVY V RÁMCI KONFERENCE ÍRÁN:

PERSPEKTIVNÍ TRH PRO ČESKÉ FIRMY. POŘÁDALA JI MINISTERSTVA ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ A PRŮMYSLU A OBCHODU VE SPOLUPRÁCI S ČEB A EGAP BĚHEM LETOŠNÍHO MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU V BRNĚ.



ANTONÍN RŮŽIČKA, GENERÁLNÍ ŘEDITEL, WIKOV INDUSTRY:

→ Wikov Industry je v Íránu pět let, z toho čtyři roky dodáváme převodovky pro pohony turbosoustrojí a strojních zařízení v energetice, vodních dílech, cementárnách či dolech. Je to nesmírně perspektivní trh, momentálně se na něj soustředí firmy snad ze všech koutů Evropy. Wikov má oproti jiným výhodu v tom, že jsme s Íránem obchodovali i v době nejtvrdějších sankcí, tak na nás nahlízejí velmi přátelsky. Navíc je naše země vnímána jako součást Západu, takže odpadají potíže, které mohou české firmy mít u západoevropských klientů. Ale pozor! V Íránu je potřeba nabídnout opravdu vysokou kvalitu – Íránce neobalamutíte nějakým „šměčkem“, dobře to poznají. Ideálně tedy německou kvalitu za české ceny.

→ A ta doporučení? Mějte na paměti, že Íránci jsou nejméně vyvinutí a nejevropštější ze všech národů v celém regionu. Ve firmách jsou velmi dobře jazykově vybavení, erudovaní lidé, kteří často třeba v Evropě studovali. Íránské firmy se v poslední době snaží kupovat i know-how, pokoušejí se o transfer technologií či lokalizaci výroby, takže určitě pomohou nějaké kompromisy v tomto směru. Mimochodem absence výše uvedeného je hlavním důvodem, proč se v Íránu přestalo dařit Číně.

Buďte opatrní ve výběru partnerů i při ošetření plateb. Vedle toho jsme se zpočátku setkávali s velkou nedůvěrou vůči naší společnosti a našim produktům – íránská mentalita je bohužel negativně ovlivněna dlouhotrvající mezinárodní izolací, podobně jako u nás za totality. S tím také souvisí to, že se zaměstnanci často bojí projevat osobní iniciativu, proto je nutné opatřit si v daných firmách kontakt na nejvyšší místa. Dále se připravte na to, že po vás klienti často budou chtít mnohem širší technickou dokumentaci k výrobkům, aby mohli být v případě problémů více samostatní.



VLADIMÍR BÁRTL, NÁMĚSTEK MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU:

→ Íránský trh má velký potenciál, jedná se o nejprůmyslovější zemi Blízkého východu, ale zároveň o dost nenasycený trh, do velké míry kvůli stále probíhajícím sankcím. Země v plánu rozpočtu na příští rok počítá s růstem HDP i dalších makroekonomických ukazatelů a zároveň vidíme, že vzájemný obchod mezi Íránem a Českem má vzestupnou tendenci: jeho obrat za minulý rok vzrostl o 34 procent.

→ Hlavní překážkou jsou samozřejmě přetrvávající sankce, s nimi související komplikace v platebním styku a obecně jejich vliv na ekonomický vývoj Íránu. Z tohoto důvodu se také nedaří do země lákat zahraniční investice, které jsou zejména potřebné v ropném a petrochemickém průmyslu, ale to lze na druhou stranu vnímat i jako příležitost. Z našeho pohledu se jedná o obrovsky perspektivní teritorium, proto byla v minulém roce otevřena kancelář CzechTrade, která stejně jako náš zastupitelský úřad může českým firmám s jejich plány významně pomoci.



PAVEL KALINA, VEDOUcí OBCHODNíHO A EKONOMICKÉHO ÚSEKU VELVYSLANECTVÍ ČR V ÍRÁNU:

→ Íránu sice patří až 74. místo v žebříčku zemí, do nichž ČR vyváží, ale za poslední dva roky zaznamenáváme obrovský růst exportu do této země. V současné době máme v Íránu registrovaných téměř 130 českých firem, zejména z oboru strojírenství: výrobce obráběcích strojů, kompresorů atd. Naše firmy zde mohou stavět na povědomí o české kvalitě stejně jako na tom, že v mnoha odvětvích už jsou velmi dobře „zaháčkované“.

→ V plánu rozpočtu na rok 2017 stanovila íránská vláda tři hlavní priority: železniční dopravu, vodní hospodářství a odpadové hospodářství. Velký potenciál je mimo jiné ve farmaceutickém či potravinářském průmyslu nebo ve zdravotnických technologiích – v příštím roce chceme v těchto oborech v Teheránu realizovat projekty ekonomické diplomacie. Dále vzhledem ke značně znečištěnému ovzduší dochází ve velkých městech k obměně vozových parků hromadné dopravy a vedle toho roste popularita a rozšíření civilní letecké dopravy. Překážky pochopitelně existují, od nejrůznějších cel a tarifů až po výběr partnerů či zástupců v Íránu. S tím můžeme výrazně pomoci, jelikož jsme schopni potenciální partnery prověřit v databázi firem a zjistit o nich bližší informace.



MAREK DLOUHÝ, MÍSTOPŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA EGAP:

→ EGAP má na íránském trhu mnohaletou zkušenost z různých sektorů, předmětem dodávek byly zařízení pro elektrárny, cementárny, cukrovary, ale i obráběcí stroje a spotřební zboží. Celkem rozvinutý je i bankovní systém, máme pozitivní zkušenosti ze spolupráce s několika íránskými bankami. Zkušenost s platební morálkou íránských firem a bank je pro EGAP velice pozitivní, všechny pojištěné úvěry byly vždy splaceny. Sankce samozřejmě znamenaly buď úplné přerušení nebo značné komplikace pro platební styk, po uvolnění sankcí však byly všechny dlužné částky doplacený. Z tohoto důvodu patří Írán z našeho hlediska k několika málo zemím, kde historicky neevidujeme pojištěné události z důvodu platební neschopnosti nebo nevěře zahraničního dlužníka. Proto jsme také po uvolnění sankcí v roce 2016 pojišťování do Íránu ihned obnovili.

→ Íránci jsou zkušení obchodníci a tak je třeba k nim také přistupovat. Rozhodně se tedy nejedná o trh pro začínající exportéry, je dobré mít již exportní zkušenosti z bližších trhů. Obchodního zástupce, agenta i zákazníka je třeba si důkladně prověřit. Bez zkušeností se zákazníkem lze doporučit pro začátek platbu zajistit formou dokumentárního akreditivu. V případě, že íránský partner požaduje odklad platby (faktura s odloženou splatností, financování exportu), doporučuji pojištění pohledávky EGAPem. Prověříme platební schopnost zákazníka, případně navrhneme další možnosti zajištění. V případě větších částek či delších splatností doporučujeme do transakce též zapojit íránskou banku zákazníka. Nezapomeňte ale, že v některých oblastech sankce stále platí a je třeba s nimi počítat i do budoucna.

TEXT: DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH ORGANIZACÍ A SHUTTERSTOCK

Mona Khademi:

KAFKA JE V ÍRÁNU ASI POPULÁRNĚJŠÍ NEŽ V ČESKU

V ZÁPADNÍCH MÉDIÍCH A POLITICKÝCH KRUIZÍCH NEPOŽÍVAL ÍRÁN PO LÉTA ZROVNA DOBRU POVĚST A ATMOSFÉRA SE ZLEPŠUJE JEN ZVOLNA. VE VYPRÁVĚNÍ LIDÍ, KTERÍ ZEMI V POSLEDNÍ DOBĚ NAVŠTÍVILI, JE OBRAZ TAMĚJŠÍ SPOLEČNOSTI VÝRAZNĚ BAREVNĚJŠÍ. O TOM, KTERÉ NÁZORY SE BLÍŽÍ VÍC REALITĚ, JSME SI POVÍDALI S MONOU KHADEMI, ÍRÁNKOU PROVDANOU DO ČESKÉ REPUBLIKY.



Mona Khademi

Překladatelka, tlumočnice, učitelka perštiny a turistická průvodkyně. Narodila se v roce 1982 v Teheránu. Mládí prožila v severním Írání, kam s rodiči a sestrou utekla před irácko-iránskou válkou. Vysokoškolské studium (obor knihovnictví a informační vědy) absolvovala na Teheránské univerzitě. V letech 2005–2008 působila v Národní knihovně v Teheránu a poté ve stavební firmě Saze. Spolupracovala s archívem Íránského ministerstva zemědělství, s Iranian News Agency a dalšími institucemi. Od roku 2012 žije a pracuje v České republice

Mainstreamová média zmiňují Írán prakticky jen v souvislosti s jeho jaderným programem. Jaká je povědomost o České republice ve vaší vlasti?

Vzdělané vrstvy mají poměrně solidní znalost české kultury, zejména literatury. Vždy u nás byly běžně k dostání a čtenáři vyhledávané překlady děl Franze Kafky, Bohumila Hrabala, Josefa Klímy, Milana Kundery, Karla Čapka, Václava Havla a Dobrý voják Švejk Jaroslava Haška.

Íránský trh je sice velký, ale není pro nakladatele riziko vsadit na autory tak malého, kulturně zcela odlišného národa?

Není. Mnoho Íránců nemůže jako občané Schengenu svobodně cestovat do jiných zemí buď proto, že nemají dost finančních prostředků, nebo nedostanou vízum. Snaží se proto poznat svět aspoň prostřednictvím literatury, divadla a filmů.

To připomíná také jedno naše období. A jak jsou Íránci vybaveni jazykově?

Jako všude ovládají cizí jazyky spíš obyvatelé velkých měst a vzdělanější vrstvy, přičemž převažuje angličtina. Úroveň výuky však hodně záleží na výši školného. Nákladnější, ale i středním vrstvám ještě dostupné soukromé jazykové školy nabízejí výuku anglického jazyka zhruba pětadvacet let. Od počátku devadesátých let pak probíhá podle výukových programů Oxford

a Cambridge a s rodilými mluvčími. Dalším žádaným jazykem je němčina. Spíše dražší, ale nejkvalitnější výuku němčiny nabízí íránská pobočka Goethova institutu.

Stále se pohybujete mezi dvěma odlišnými kulturami. Jak se vám daří sžívat s českou mentalitou a se zdejšími společenským prostředím?

Jako většinu Íránců mě zajímají ostatní světové kultury. Češi mají jiné hranice toho, co se smí nebo nesmí, některé vzorce chování, které jsou tady běžné, by byly u nás nepředstavitelné a naopak. Ale přistupovat k mezikulturnímu dialogu z pozice, že moje výchozí prostředí je to nejlepší, tak se nikdy nedomluvím. Snažím se proto chovat s pochopením a tolerancí a přizpůsobit se hodnotám společnosti, v níž jsem se rozhodla žít.

Osobní zkušenosti jsou sice nepřenosné, ale můžete aspoň zavzpomínat na nejdelší válku 20. století, již byl irácko-iránský konflikt v letech 1980 až 1988?

Íránsko-irácká válka velice ovlivnila i mou generaci. Žili jsme hodně skromně, veškeré zboží bylo na lístky, protože se přednostně zásobovali vojáci na frontě. Teherán byl opakovaně bombardován a dodnes mám v paměti zvuk sirén a útěky do krytů. I po letech špatně snáším tmou a samotou. Když manžel není doma, nespím.



PERSIE – LÍHEŇ SKVĚLÝCH MATEMATIČEK

Jaký máte názor na kvalitu iránského středního a vysokého školství?

Mohu vycházet pouze z vlastních zkušeností. Zhruba od začátku devadesátých let, kdy jsem začala chodit do školy, se na soukromých i státních školách velmi zlepšila výuka hlavně matematiky, fyziky, chemie, biologie a informačních technologií. Absolvovala jsem státní gymnázium v Sárí, v hlavní město severoiránské provincie Mázandarán, a obor knihovnictví a informační vědy na Teheránské univerzitě.

Když jsem se před sedmi lety přistěhovala do ČR, překvapilo mě, že úroveň znalostí v exaktních vědách a technických disciplínách je v Íránu v určitých ohledech řádově vyšší. Například některá látka, kterou jsme v hodinách matematiky probírali na střední škole, se podle manžela, který absolvoval ČVUT, tady přednáší až v prvních semestrech vysoké školy. Udivilo mě to tím spíš, že v Íránu mají strojírenské výrobky a odborníci z bývalého Československa tradičně výbornou pověst.

Již před pár lety mě zaujala informace, že v Íránu studuje technické obory vysoké procento žen, které také představují významnou část středního managementu firem. Čím je spíše maskulinní specializace tak přitahují?

Pokud jde o schopnosti, nerozlišovala bych mezi muži a ženami. Ostatně na iránských vysokých školách studuje v posledních letech víc žen než mužů a řada z nich dosahuje vynikajících výsledků.

V devadesátých letech se například několik mladých Íránců umístilo na předních pozicích mezinárodních matematických a fyzikálních olympiád. Jednou z nich byla iránská

studentka, která jako zatím jediná žena získala v roce 2014 Fieldsovu medaili, matematickou obdobu Nobelovy ceny, jež se uděluje od roku 1936 výjimečným vědcům do čtyřiceti let. Marjam Mírzácháníová, profesorka na Stanfordské univerzitě, žila od roku 1998 v USA, byla provdaná za českého vědce Jana Vondráka a letos v létě ve čtyřiceti letech podlehl rakovině.

SANKČNÍ BILANCE A CESTA DO GLOBÁLNÍ EKONOMIKY

O jaké obory projevují současní iránské studenti největší zájem?

Nedávno jsem četla v iránském tisku, že se hlásí hlavně na IT, strojírenské obory a účetnictví.

Dobry základ pro vlastní podnikání. V ČR upřednostňuje většina mladých lidí kariéru ve velkých společnostech před založením své firmy. Láká ve zlaté éře start-upů mladé Íránce podnikání?

Zatím pro to nemají podmínky. Sankce silně dolehly zejména na obyčejné lidi a malý byznys. Mnoho menších firem ▶▶

SNAŽÍM SE PŘIZPŮSOBIT
HODNOTÁM SPOLEČNOSTI,
V NÍŽ JSEM SE
ROZHODLA ŽÍT.

►► pod jejich vlivem zkrachovalo. Nebude tak snadné a rychlé oživit zájem a vytvořit příznivé ekonomické klima pro působení malých a středních podniků.

Jako překladatelka a tlumočnice spolupracujete s českými a iránskými firmami a institucemi. O co projevují Iránci největší zájem?

Z mých zkušeností jde o strojírenské výrobky, průmyslové investiční celky, zemědělské stroje a vodárenské a čistírenské technologie.

Starověká Persie využívala sofistikovaného systému zavlažování a říší protínala vodovodní síť již před 2500 lety. Jaké jsou hlavní příčiny současných problémů?

Íránské klima je na většině území aridní, iránské zemědělství patří po stránce hospodaření s vodou k těm nejméně

efektivním na světě a zdroje vody jsou postiženy silnou kontaminací, protože odpadní vody nečistí ani průmyslové podniky.

V šedesátých letech byli do Íránu přivzváni izraelsí geologové a hydrologové, kteří tam zaváděli moderní vodárenské technologie a vybudovali odsolovací závody, prý dosud fungující. Po desetiletí ale vztahy s Izraelem a západními státy nefungovaly. Je iránská společnost mentálně připravena na masivnější vstup západního kapitálu?

Většina Íránců spatřuje v otevření se světu naději na rozšíření obchodních vztahů a příliv zahraničních investic, které by pomohly iránské ekonomice.

Západní firmy si na osmdesátimilionový iránský trh „brousí zuby“ jako

na jedno z velmi nadějných odbytišť. Mají české malé a střední firmy v takové konkurenci vůbec nějakou šanci?

Určitě. Oficiální diplomatické styky mezi našimi zeměmi byly navázány v roce 1925 a šest let poté byla podepsána smlouva o přátelství mezi Československou republikou a Perským císařstvím. Českou republiku uznala Íránská islámská republika již ke dni jejího vzniku. A jak už jsem řekla, dodnes má česká produkce v Íránu výborné jméno. ■

*S MONOU KHADEMI SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV M. KHADEMI A SHUTTERSTOCK*

inzerce



 volejte zdarma
800 100 210
www.ocp.cz



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

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

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

OCHLAĎME ČESKO!

Zelené fasády a střechy
snižují teplotu pláště budovy
o více než 30°C!

Výsledky výzkumu

62°C

plechová střecha s folií
běžné průmyslové budovy

31°C

zelená střecha



BLÍZKÝ VÝCHOD

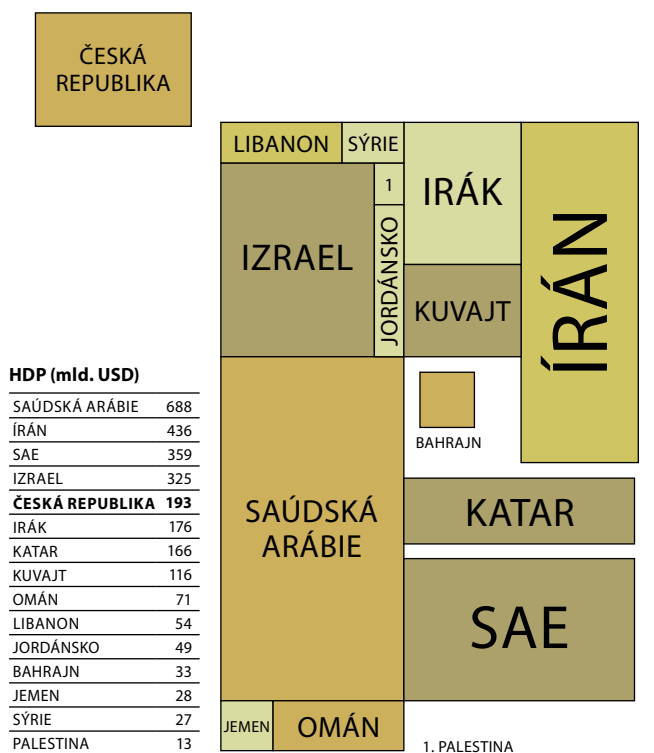
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

JIHOZÁPAD ASIE, KTERÝ SOUSEDÍ S EVROPOU I AFRIKOU, OZNAČUJEME ZA KOLÉBKU CIVILIZACE. PŘÍZNIVÉ PODNEBÍ, ÚRODNÁ PŮDA I DOSTATEK VODY Z VELKÝCH ŘEK PŘEDURČIL REGION K TZV. NEOLITICKÉ REVOLUCI, KDY SE LIDÉ POPRVÉ MĚNILI Z LOVCŮ A SBĚRAČŮ V ZEMĚDĚLCE. USADILI SE, PĚSTOVALI PLODINY, CHOVALI ZVÍŘECTVO A ZAKLÁDALI PRVNÍ MĚSTA. PO TISÍCE LET BYLA TATO OBLAST NEJVYSPĚLEJŠÍ NA ZEMI. DODNES JE ATRAKTIVNÍ. A TO I PŘES ČETNÉ OZBROJENÉ KONFLIKTY, KTERÉ MAJÍ VESMĚŠ PŮVOD VE STŘETU NÁBOŽENSTVÍ (KŘESŤANSTVÍ, JUDAISMUS, ISLÁM A JEHO FORMY – ŠÍTÉ VS. SUNNITĚ).

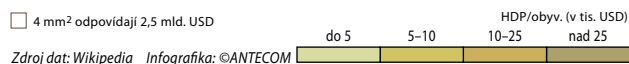
HOSPODÁŘSKY NEJROZVINUTĚJŠÍ STÁT REGIONU PŘEDSTAVUJE IZRAEL, KTERÝ PARADOXNĚ DISPONUJE NEJCHUDŠÍMI PŘÍRODNÍMI ZDROJI. MOŽNÁ I TENTO FAKT PŘÍSPĚL K NASMĚROVÁNÍ ZEMĚ K VELKORYSÝM INVESTICÍM DO VĚDY A VÝZKUMU. IZRAEL SE PYŠNÍ NEJVYŠŠÍM POČTEM START-UPŮ HNED PO USA I JEDNÍM Z NEJNIŽŠÍCH ZAHRANIČNÍCH DLUHŮ NA SVĚTĚ. ŠEKEL PATŘÍ DO ELITNÍ SKUPINY 17 MĚN, JEŽ SE OBCHODUJÍ NA SVĚTOVÝCH BURZÁCH. POPULAČNĚ I ÚZEMNĚ NEJVĚTŠÍ ZEMĚ REGIONU – ÍRÁN – MÁ HOSPODÁŘSTVÍ ZALOŽENÉ PŘEDEVŠÍM NA NEROSTNÉM BOHATSTVÍ. Z VĚTŠÍ ČÁSTI PODLÉHÁ STÁTNÍ KONTROLE A NABÍRÁ DECH PO UVOLNĚNÍ MEZINÁRODNÍCH SANKCÍ V ROCE 2015.

V REGIONU, KTERÝ Z 80% TVOŘÍ POUŠŤE A POLOPOUŠŤE, MÁ OBYČEJNÁ VODA VELKOU HODNOTU. PROTO JSME SE VE VÝBĚRU MAPEK NA VEDLEJŠÍ STRÁNCE ZAMĚŘILI HLAVNĚ NA KOMODITY, JEŽ SOUVISÍ S VODNÍM HOSPODÁŘSTVÍM.

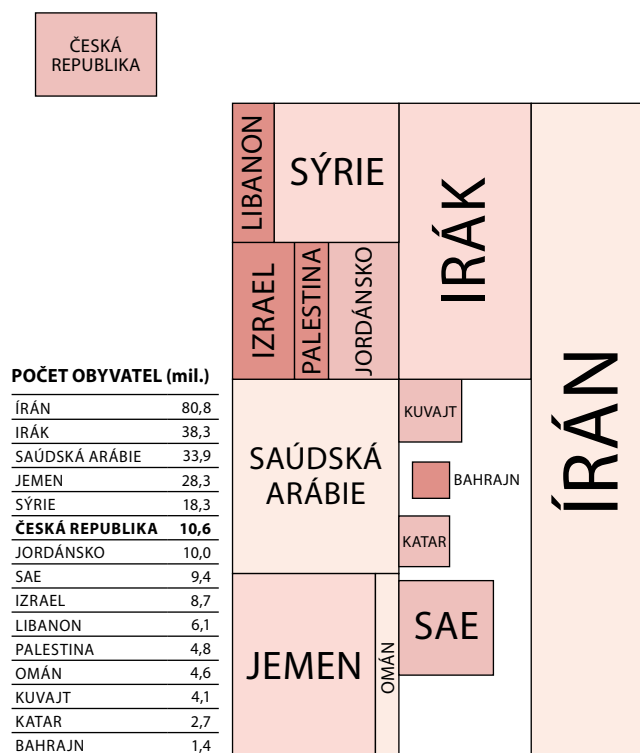
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



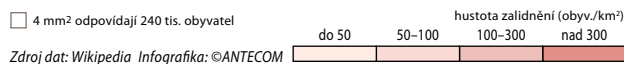
LEGENDA



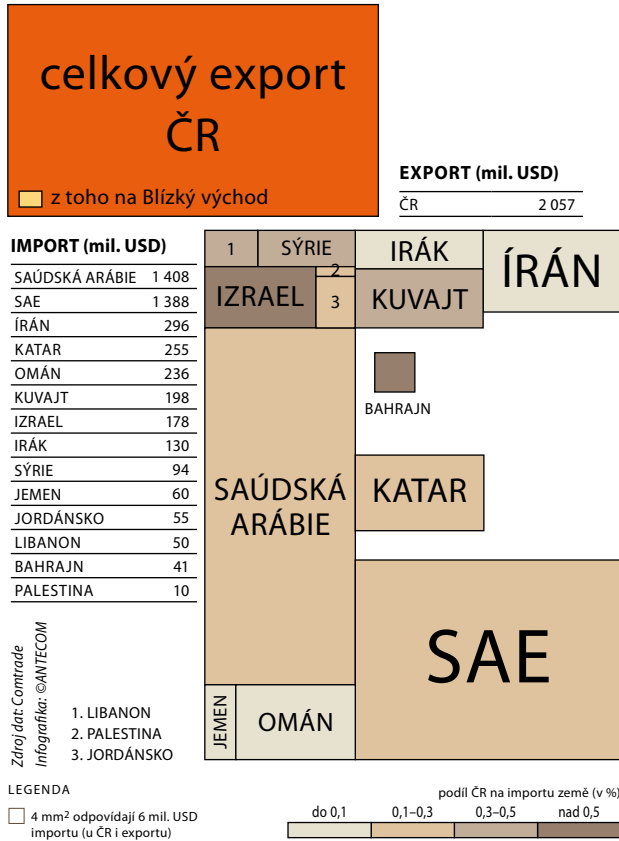
POČET OBYVATEL



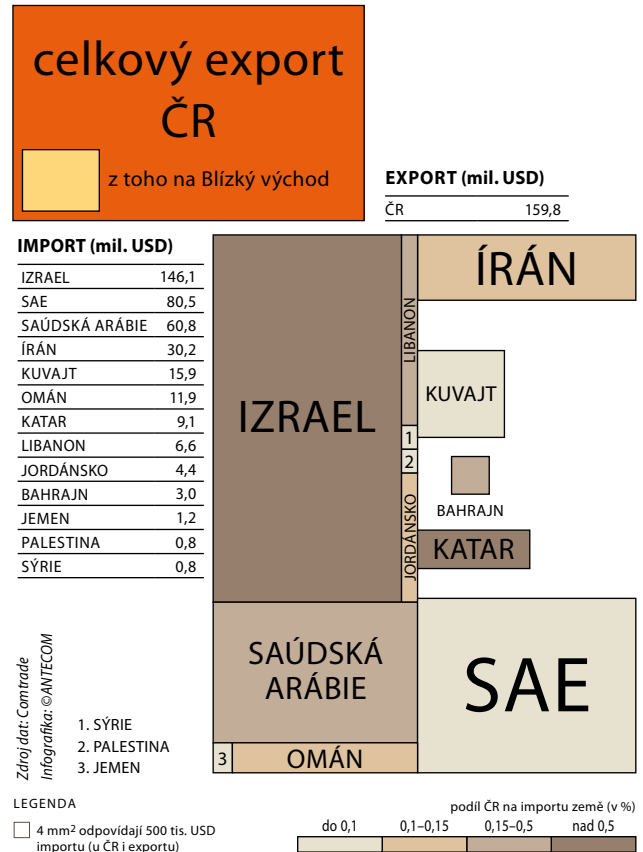
LEGENDA



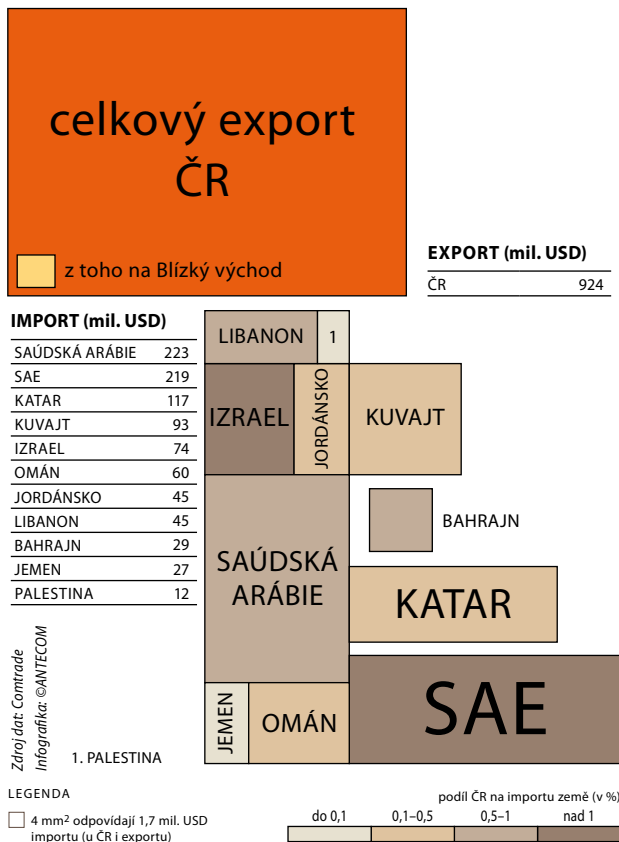
IMPORT ČERPADEL NA KAPALINY



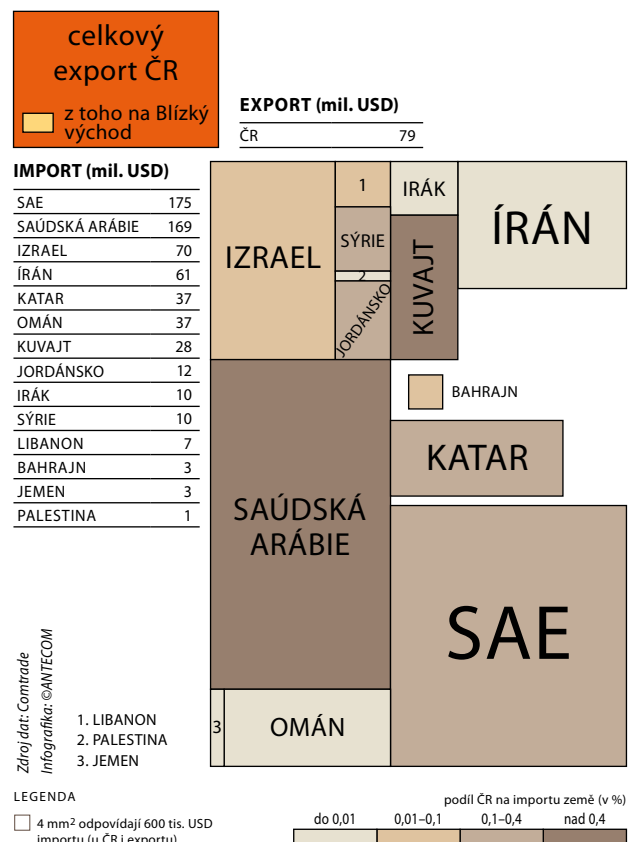
IMPORT OPTICKÝCH VLÁKEN A KABELŮ Z OPTICKÝCH VLÁKEN



IMPORT PLASTOVÝCH TRUBEK



IMPORT STROJŮ A PŘÍSTROJŮ K FILTROVÁNÍ NEBO ČIŠTĚNÍ VODY



MAROKO:

BUĎME STEJNĚ ÚSPĚŠNÍ JAKO NAŠI DĚDOVÉ MÁME NEJVYŠŠÍ ČAS

MAROKO SE ZDÁ DALEKO A PRO SPOLUPRÁCI GEOGRAFICKY NEJDÁLE ZE ZEMÍ SEVERNÍ AFRIKY. PŘESTO LÁKALO NAŠE PODNIKATELE JIŽ OD POLOVINY 30. LET MINULÉHO STOLETÍ. NE NADARMO ZDE TEHDY OTEVŘELY SVÉ POBOČKY FIRMY NEHERA, ROLNÝ, BAŤA A PLZEŇSKÁ ŠKODA, ČESKOSLOVENSKÉ FIRMY SE PODÍLELY NA ROZVOJI MAROCKÉHO TEXTILNÍHO PRŮMYSLU I STROJÍRENSTVÍ, POZDĚJI SE STAVĚLY INVESTIČNÍ CELKY, VYMĚŇOVALI EXPERTI A PŘIDĚLOVALA VYSOKOŠKOLSKÁ STIPENDIA. KDYŽ TO S MAROKEM „DOVEDLI“ NAŠI DĚDOVÉ A OTCOVÉ, MŮŽEME BÝT TAKÉ ÚSPĚŠNÍ! VŽDYŤ VZTAHY SE ZEMÍ, KTERÁ SE VÝRAZNĚ ORIENTUJE (A NABÍZÍ SPOLUPRÁCI) V OBCHODU SE SUBSAHARSKOU AFRIKOU, MÁ VÍCE NEŽ 33 MILIONŮ OBYVATEL A SÍLÍCÍ STŘEDNÍ VRSTVU S APETITEM NAKUPOVAT, URČITĚ STOJÍ ZA TO. NEVÁHEJME, ČAS BĚŽÍ A OSTATNÍ UŽ NÁS V MNOHÉM PŘEDBĚHLI.

NEPODCEŇUJME MAROKO

Dnešní Maroko se řadí k novým moderním prosperujícím ekonomikám. I když růst našeho vývozu do této severní Afriky ekonomicky dominující země vloni stoupl o téměř dvacet procent oproti předchozímu roku a dovoz vykazuje podobnou tendenci, nadále se úplně nedaří to, co se dařilo našim předchůdcům, tedy být „v pravý čas na pravém místě“. Stále totiž proudí do Maroka značné množství našich výrobků „přes třetího“.

Maroko je dnes druhým největším výrobcem osobních aut v Africe a má ambice během několika let dosáhnout díky výrobně závodů Renault/Dacia a napříště Peugeot až na hranici jednoho milionu vyrobených vozů za rok. Je s podivem, že při prudce se rozvíjejícím automobilovém průmyslu zde prakticky nejsou české firmy z oblasti výroby autodílů.

A mohli bychom se daleko víc prosadit i v leteckém průmyslu, protože máme

rozhodně co nabídnout. Letos realizovaný PROPED umožnil představitelům odborné české veřejnosti představit rodící se marocký aeronautický průmysl a ty, kteří tu již jsou (Boeing, Bombardier, Airbus, Latecoere a další), a doufáme, že se příští rok podaří zajistit českou účast na největší africké Marrakech Air Show.

Naším stavebním firmám by nemělo uniknout, že Maroko postavilo za 25 let už 3000 (!) kilometrů velmi kvalitních



Marocké zemědělství je lačné po zahraničních zkušenostech

České firmy (zemědělská technika, potravinářské výrobky, cereálie) se opakovaně zúčastnily největšího marockého zemědělského a potravinářského veletrhu SIAM v Meknesu. Jednu z potenciálních sektorových příležitostí představuje šlechtitelství ovocných stromků, kultivace půdy a mechanizace oboru jako celku, dále také včelařství, mlékařenský průmysl, červené maso, zdroje pitné vody a odpadové hospodářství. Pokud chcete na tento trh se svými produkty proniknout, neobejdete se bez skutečných „hmatatelných“ exponátů, prezentace formou katalogů je málo účinná.

dálnic a připravuje se v roce 2019 spustit první spoj TGV z Tangeru do Casablanky, čeká je trasování dálnice z Fesu do Tangeru, zajímavé možnosti nabízí množství projektů z oblasti geologie, energetiky a v neposlední řadě doslova sprint při modernizaci a rozšíření sítě zdravotnických zařízení včetně nejnáročnějších pracovišť a specializací.

MODERNÍ BANKOVNICTVÍ I INFRASTRUKTURA

Ani na poli bankovníctví není Maroko popelkou. A je potěšující, že ČEB a AttijariWafaBank podepsaly úmluvu o spolupráci, čímž se české straně otevřel prostor pro společné investice, aniž by bylo nutno využívat propojení přes bankovní domy usídlené v ČR. Maroko disponuje dostatkem pracovní síly a zahraničním partnerům nabízí řadu investičních pobídek, respektive výhodné umístění výroby v několika volných zónách. Znovu zdůrazňujeme, že to vše při stále silnější domácí poptávce a spotřebě.

Spojení s Evropou je obstaráváno jak prostřednictvím řady moderních přístavů (např. Tanger Med), tak velmi širokou

sítí leteckých linek, z nichž zatím většina směřuje na největší letiště v Casablance. Bohužel od zastavení letů ČSA na lince Praha–(Marseille)–Casablanca–Freetown v 70. letech 20. století nemá Praha s Marokem přímé spojení, což ztěžuje žádoucí rychlou komunikaci, zejména mezi obchodníky a průmyslníky.

Vzájemné vztahy obou našich zemí také nejsou zatíženy ničím negativním. Naopak, v roce 2016 se jim dostalo nejvyššího uznání setkáním marockého

krále J. V. Mohameda VI. s prezidentem ČR Milošem Zemanem, což byla historicky první návštěva marockého monarchy v naší vlasti. Vztahy se tak pozitivně rozvíjejí nepřetržitě od uznání nezávislosti této severoafrické země bez přestávky dodnes. ▶▶





►► Také členství Česka v Evropské unii zásadně otevřelo našim podnikatelům dveře do Maroka, a tak dnes můžeme konstatovat, že jsme společně dosáhli zatím nejvyššího obrátu v dějinách samostatné ČR, když obchod od roku 2010 nepřetržitě roste. Snažíme se tento trend dále posilovat a jednáme o možnosti podpisu nové moderní bilaterální „hospodářské dohody“ v roce 2018 a několika dalších dvoustranných dokumentů, které by podpořily zájem obou stran

o investice, přenesení výroby a společný obchod v subsaharské Africe.

BOJ O PRVNÍ MÍSTO

Maroko v současnosti představuje 41. obchodního partnera ČR, druhého v regionu severní Afriky, potažmo kontinentu jako celku. Není však vyloučeno, že během několika let bude „bojovat“ s Egyptem o pomyslné první místo, a to i proto, že model marocké ekonomiky je založen na otevřenosti, liberalizaci, rozsáhlých investicích a strukturálních reformách podložených bezpečností investic. Toho si jsou české úřady vědomy, a i proto je (zatím) jediným zastoupením CzechTrade v severní Africe kancelář v Casablance, která je našim podnikatelům plně k dispozici.

Věříme, že v budoucnosti budeme moci pozorovat další průlom v přímých obchodních, investičních i průmyslových vztazích mezi našimi zeměmi a dále mu napomáhat. Obě země si to nepochybně zaslouží a budeme jenom rádi, když za dohlednou dobu budeme moci konstatovat, že nejenom naši dědové a otcové s Marokem uměli „dělat byznys“.

K tomu si všichni držme palce! ■

TEXT: VIKTOR LORENC A JANA KOSTROUNOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV

Zdravotní pojištění masově poprvé v historii Maroka

Marocké království přijalo v únoru 2015 nový zákon umožňující vstup zahraničního kapitálu do státních i soukromých zdravotnických zařízení. Postupně se realizuje, poprvé v historii země, projekt „Každý Maročan zdravotně pojištěn“. Nově je zahraničním podnikatelským subjektům povoleno zainvestovat výstavbu, rekonstrukci či vybavení zdravotnických zařízení, která budou moci smluvně předem určenou dobu spravovat. Jednou z investičních příležitostí je výstavba nového kardiologického a hematologického centra v marrákešské státní nemocnici, která má být špičkovým africkým pracovištěm. Obdobně lze využít velmi slibně se rozvíjející česko-marocké spolupráce programu Medevac a silící zájem marockých lékařů o spolupráci s českými špičkovými pracovišti. Za neméně zajímavou oblast kooperace s českou stranou lze z marockého pohledu označit lázeňství, rehabilitační programy a zdravotnickou turistiku (s důrazem na kardiovaskulární choroby a ortopedii).



Mgr. Viktor Lorenc
je velvyslancem ZÚ ČR
v Rabatu



Mgr. Jana Kostrounová
je obchodním radou ZÚ ČR
v Rabatu

CHYTRÁ MĚSTA V ČESKU? VÍME, JAK NA TO

„Páteří chytrých měst se stane systém chytrého osvětlení.“

Jan Filák, majitel a jednatel Filák s.r.o.

MAROKO JE KOLEKTIVISTICKÁ ZEMĚ

TRADIČNÍ MAROCKÝ RODINNÝ PODNIK ZAHRNUJE RODIČE, DĚTI, PRARODIČE, TETY, STRÝCE, BRATRANCE, PŘIČEMŽ KAŽDÝ MÁ SVŮJ SPECIFICKÝ ÚKOL PŘI ROZVOJI A DOSAHOVÁNÍ ÚSPĚCHU RODINNÉHO PODNIKÁNÍ. Z HLEDISKA ODVĚTVÍ A ZAMĚSTNANOSTI JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍM SEKTOREM MAROCKÉ EKONOMIKY ZEMĚDĚLSTVÍ (VČETNĚ RYBOLOVU), KTERÉ ZAMĚSTNÁVÁ PŘES 40 % PRACOVNÍ SÍLY (NA VENKOVĚ AŽ 80 %). V DŮSLEDKU PRĚROZDĚLENÍ MNOHA KOLONIÁLNÍCH STATKŮ MAJÍ NA VENKOVĚ PŘEVAHU RODINNÉ FARMY. POJĎME SE VŠAK PODÍVAT NA MAROCKÉ RODINNÉ FIRMY DALŠÍCH PODNIKATELSKÝCH ODVĚTVÍ.

INTELCIA GROUP: PRŮKOPNÍK NOVÝCH METOD



Vůdčí osobností a zakladatelem je Karim Bernoussi (55). Syn Ismail (19) studuje ve Francii, zajímá se o strojírenství a telekomunikace, stejně jako otec. Do pěti let po ukončení studií plánuje společnost převzít. Dcera Nezha (17) je středoškolačka, zajímá se o módu a v budoucnu by chtěla vytvořit vlastní značku oblečení. Přesto její otec doufá, že se později stane platnou součástí vedení společnosti.¹

Intelcia Group byla založena v roce 2000 a je významným poskytovatelem

outsourcingu v oblasti proaktivního řízení vztahů se zákazníky, řízení obchodních/podnikových procesů, poskytování technické podpory, zákaznického servisu, marketingových výzkumů, ale působí i v mediálním prostředí, telekomunikacích, své aktivity vyvíjí na internetu. Má 7000 spolupracovníků a kanceláře v Maroku, Francii, Kamerunu a Senegal. Hodnoty, které nabízí, jsou excelence, transparentnost, inovace a závazek. Její společenská odpovědnost je zaměřena na aktivní zlepšování



pracovního prostředí a života společnosti, snižování uhlíkové stopy a podporuje zaměstnance se zdravotním postižením.^{2,3}

1 BENZIDANE, Abdellah. Family Business Case Study Intelcia Group. Family Business EMG464. Dostupné z <https://es.scribd.com/document/138677749/Family-Business-Case-Study-By-Abdellah-Benzidane>

2 <http://www.intelcia.com/groupe/responsabilite-societale/>

3 <http://www.puissance2d.fr/Intelcia-un-centre-d-appels-aux-normes-de-la-responsabilite-sociale-a-Boigny-Loiret>

COOPER PHARMA: ZA SVĚT ZDRAVĚJŠÍ



Přední marocká farmaceutická společnost Cooper Pharma byla založena v Casablance v roce 1933. Kromě své vlastní značky vyrábí, dováží, prodává a propaguje výrobky více než 20 mezinárodních farmaceutických společností. Její vlajkovou lodí jsou přípravky podporující zažívání, mezinárodně proslulé svými standardy kvality a účinností. Firma je odhodlána udělat svět zdravějším místem prostřednictvím vývoje a výroby svých produktů. I proto široce spolupracuje s pracovníky ve zdravotnictví a dosažení svých cílů staví na zásadách, mezi nimiž je na předním

místě budovat spolupráci a mír v Africe, na Středním východě a v Evropě.⁴ Akcie společnosti jsou v majoritním vlastnictví rodiny Lahlouových. Značka je spojena s osobností Jaouada Cheikha Lahloua, předsedy představenstva a generálního ředitele.⁵



SOUSS TERROIR: ŽENSKÝ SMYSL PRO PŘÍRODNÍ KRÁSU

Značka Argapur ztělesňuje příběh ženského nadšení pro tradici a přírodní produkty. Její majitelka Awatef Lamouar chce prostřednictvím své společnosti s matkou a sestrou pokračovat v předávání všech jedinečných znalostí, které zdědily od svých předků. Vyrábí masky na vlasy s příměsí růžových lístků, mýdla z popela, jílové masky ghasúl (marocká hlína), pečující kosmetiku s arganovým



v polopouštních oblastech jihozápadního Maroka, odolává dlouhotrvajícím suchům a je schopný přežít i při extrémních teplotách. Lokality s výskytem arganových stromů jsou od roku 1999 chráněny organizací UNESCO jako národní bohatství země. Přitom k získání jednoho litru arganového oleje je zapotřebí plodů šesti až sedmi stromů. ■

olejem či rostlinná mýdla z černých oliv a olivového oleje.

Souss Terroir je vedoucí společností v produkci potravinářského arganového oleje v Maroku. Dále se zabývá výrobou kosmetiky s arganovým olejem a produkcí černého mýdla.⁶ Všechny výrobky jsou ekologické a získaly certifikaci Bio Ecocert NOP pro americký trh. Od počátku roku 2006 se společnost zaměřila na kvalitu arganových semen. Arganový strom roste víc než dvě stě let pouze



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., JE VEDOUČÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.

TEXT VZNIKL ZA PODPORY STUDENTSKÉHO PROJEKTU 7427/2017/4.

4 <http://cooperpharma.ma/en/vision-mission-et-valeurs/>

5 <http://www.brandyourmorocco.ma/project/cooper-pharma/>

6 <http://argapur.com/fr/nos-produits/>

Do světa za obchodem

JORDÁNSKO:

OSTROV STABILITY UPROSTŘED LEVANTY

„Vztah mezi mírem a stabilitou na jedné straně a sociálně-ekonomickým růstem na straně druhé je ve své podstatě dialektický. Mír, chudoba a zaostalost nemohou vedle sebe dlouhodobě koexistovat na jednom místě.“

Husajn bin Talál, král Jordánského hášimovského království (1935–1999)



NAVZDORY ABSENCI PŘÍRODNÍHO BOHATSTVÍ JORDÁNCI DOKÁŽÍ VYUŽÍT SVŮJ OBROVSKÝ LIDSKÝ POTENCIÁL A HRÁT VÝZNAMNOU KONSTRUKTIVNÍ ROLI V RÁMCI BLÍZKOVÝCHODNÍHO REGIONU.

Jako frekventovaná křižovatka Středního východu Jordánské hášimovské království vždy plnilo význačnou úlohu obchodní spojnice mezi severní Afrikou, Arábií a Persií, se kterou Česká republika dlouhodobě sdílí společné zájmy. Rostoucí důležitost Jordánska na regionální úrovni se v posledních letech projevuje i ve vzrůstající intenzitě bilaterálních politických a ekonomických vztahů. Přestože je jeho význam jako komerčního partnera prozatím poměrně malý, strategická spolupráce s touto arabskou zemí je pro Českou republiku do budoucnosti nepostradatelná.

NELEHKÁ POZICE JORDÁNSKA

Jordánsko nikdy neoplývalo nerostnými surovinami či dostatkem úrodné půdy. Navzdory těmto nepříznivým podmínkám Jordánci dokáží využít svůj obrovský lidský potenciál, jak o tom svědčí některé milníky jejich historie. Například vítězství u Akaby v roce 1917 se jordánští beduíni podíleli na zániku otomanské říše nebo podpisem izraelsko-jordánské mírové smlouvy v roce 1994 Jordánsko dokázalo sehrát velice konstruktivní roli v rámci mírového procesu na Blízkém východě.

I v 21. století tato země vynakládá veliké úsilí na stabilizaci svého neklidného soustředění. Jordánsko je nejenom v popředí boje s tzv. Islámským státem, ale také velkoryse poskytuje dlouhodobě útočiště třem milionům uprchlíků různých národností. Složitá politická situace v regionu, zejména krize v Sýrii, Iráku a Jemenu, stále představuje největší výzvu, které Jordánsko v současné chvíli čelí. To se odráží v bezprecedentním přílivu lidí v nouzi, narušení obchodních tras, nižším přísunu zahraničních investic a útlumu cestovního ruchu. I přes objektivní těžkosti je Jordánsko oceňováno za svou mimořádnou ekonomickou otevřenost, stabilitu, bezpečnost a ochotu provést potřebné hospodářské reformy.

EKONOMICKÝ PLÁN RŮSTU

Strukturální problémy jordánské ekonomiky jsou nízký hospodářský růst a dlouhodobá vysoká nezaměstnanost,

kteřá dosáhla v roce 2016 až 15,3%. Přestože se politická situace na Středním východě prozatím zásadně nemění, očekává se, že ve střednědobém horizontu 2017 až 2019 bude jordánská ekonomika ročně expandovat v průměru o 2,6%. Tato prognóza předpokládá realizaci celé řady reforem, které byly představeny letos v květnu v dokumentu zvaném Ekonomický plán růstu 2018–2022. Strategický vládní materiál počítá nejenom s reformou daní, zpružněním pracovního trhu a s úspornými opatřeními na straně fiskálních výdajů, ale i s dlouhodobými investicemi do perspektivních odvětví v rámci tzv. Národního plánu ekologického růstu, do nichž patří energetika, dopravní infrastruktura, vodní hospodářství a zemědělství a jež nabízejí četné příležitosti i pro české firmy.

JORDÁNSKÝ ZELENÝ KORIDOR

Jordánsko chce komplexně řešit hned několik výzev najednou, zejména snížit svoji závislost na dovozu paliv, podpořit tvorbu pracovních míst, stimulovat hospodářský růst, předcházet dopadům klimatických změn a zachovat vodní bohatství země. V tom má pomoci realizace ambiciózního projektu, tzv. zeleného koridoru vedoucího z hlavního města Ammánu do přístavu Akaba u Rudého moře.

Tento projekt je životně důležitý pro rozvoj obnovitelné energie v zemi, neboť nejenom zahrnuje rozšíření solární a větrné energetické produkce, ale i transfery

energií z jižních oblastí do populačních středisek v centrálním a severním Jordánsku. Země má za cíl produkovat 10% své energie z obnovitelných zdrojů do roku 2020. Přes 600 megawattů energie bude do budoucna pocházet z fotovoltaických elektráren. Jordánsko se těší jednomu z nejpokročilejších regulačních rámců pro investice do obnovitelných zdrojů v celém arabském světě. Byl upraven systém státních pobídek a zavedením daňových úlev země dosáhla toho, že zahraniční investice vzrostly z nuly v roce 2012 na více než 1,6 miliardy amerických dolarů v roce 2016.

Vzhledem k vládní podpoře se českým firmám otevírají i příležitosti v oblasti snižování energetické náročnosti rezidenčních staveb. V Jordánsku je poptávka po úsporných žárovkách, světelných generátorech či moderních izolačních materiálech. Pro naše firmy může být také perspektivní zapojit se do výstavby přečerpávacích vodních stanic a elektráren na plánovaném potrubním propojení mezi Rudým a Mrtvým mořem (tzv. Red-Dead Sea Project). Společně s plány na rozvoj jaderné energie včetně výstavby dvou jaderných bloků do roku 2022 v pouštní oblasti Qusayr Amra je Jordánsko na dobré cestě významně diverzifikovat svůj energetický balíček.

SÁZKA NA ŠPIČKOVÉ ZDRAVOTNICTVÍ A NA VĚDU A VÝZKUM

Země se pyšní jedním z nejvyšších standardů lékařské péče na Blízkém východě. ▶▶

Letos v květnu bylo nedaleko Ammánu otevřeno vědecké středisko Sesame





►► Podle údajů Světové zdravotnické organizace Jordánsko vynakládá přes 13,5% svého rozpočtu na zdravotnictví. Jeho zdravotnická síť s celkovým počtem 106 nemocnic zaměstnává přes 12 tisíc lékařů. Světová banka v roce 2014 označila jordánskou lékařskou péči za nejlepší v arabském regionu a zařadila ji na páté místo na světě v žebříčku zdravotní turistiky. Jelikož tato forma služeb je významným zdrojem příjmů pro státní pokladnu, Jordánsko i do budoucna plánuje udržet úroveň svého zdravotnictví a rozšiřovat nemocniční infrastrukturu. To dokazuje například rozšíření Onkologického centra krále Husajna (KHCC) v polovině září tohoto roku pod osobní patronací krále Abdalláha II. Českou stopu v jordánském zdravotnictví představují naši specialisté, kteří se v rámci programu Medevac v Jordánsku dlouhodobě soustředí na léčení a operace ohrožených skupin obyvatelstva, hlavně syrských uprchlíků.

Kromě lékařské péče se Jordánci zaměřují na oblast aplikovaného výzkumu. V květnu bylo nedaleko Ammánu otevřeno vědecké středisko Sesame, kde je umístěno zařízení fungující na principu synchrotronového urychlovače částic. Stroj pracuje jako elektronový mikroskop, jenž je využitelný ke studiu rakovinových tkání či rostlinných chorob. Jedná se o první podobné zařízení na Blízkém východě a o společný mezinárodní projekt podporovaný napříč regionem.

ČESKÝ EXPORT DO JORDÁNSKA STOUPÁ

Jordánsko je pro Českou republiku zajímavým mimoevropským obchodním partnerem s mimořádným potenciálem

pro rozšíření hospodářských vztahů. Bilaterální relace je v současné době zaměřena především na oblast vojenské spolupráce a humanitární pomoc. Jordánsko patří k zemím, kde se vláda ČR nejintenzivněji angažuje v řešení mezinárodní uprchlické krize.

V posledních třech letech obě země zaznamenaly dynamický vývoj ve vzájemných ekonomických vztazích. Obrat zahraničního obchodu mezi ČR a Jordánskem nabyl v roce 2016 druhé nejvyšší hodnoty od roku 1993, a to 1,42 miliardy korun, přičemž obchod vzrostl o více než 62,8% oproti roku 2015. Mezi hlavní vývozní komodity ČR do Jordánska patří nákladní vozidla, zpracovatelské jednotky, papír a lepenka, návesové tahače, vojenský materiál, motorová vozidla, kancelářské stroje, elektronické součástky. Z Jordánska se dováží silice a vonné látky, textilie, ovoce a zelenina.

SETKÁNÍ NA NEJVYŠŠÍ ÚROVNI

Letošním nejvýznamnějším počinem v bilaterální ekonomické relaci byla cesta jordánského ministra průmyslu a obchodu Yaruba Qudaha do ČR, během níž byla v dubnu podepsána dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládou České republiky a vládou Jordánského hášimovského království. Význam této dohody spočívá v zintenzivnění obchodní, průmyslové a technické kooperace mezi oběma zeměmi a ustanovení společné komise, která bude zkoumat konkrétní ekonomické projekty a její první zasedání je plánováno na první polovinu roku 2018. Na cestu ministra Qudaha navázala

také historicky první návštěva jordánského předsedy vlády Haniho Al-Mulkiho v ČR na konci srpna. V rámci ní byla uzavřena bilaterální dohoda o mírovém využívání jaderné energie.

Klíčovou úlohu pro rozvoj bilaterálních ekonomických a politických vztahů mají návštěvy podnikatelských misí v čele s vedoucími představiteli českých ministerstev průmyslu a obchodu a zahraničních věcí. Jedním z důležitých impulzů pro posílení hospodářských vztahů byla návštěva našeho ministra průmyslu a obchodu v Jordánsku v dubnu 2016 v čele delegace českých firem, především z oborů strojírenství, logistiky, automobilového průmyslu, bankovníctví a farmacie. Před pár týdny proběhla stejně úspěšná mise zaměřená na strojírenství, infrastrukturu, energetiku a obranný průmysl pod vedením náměstka ministra průmyslu a obchodu Vladimíra Bártla. České firmy se shodly na perspektivnosti jordánského trhu i významu Jordánska jako tranzitní země pro zboží a služby směřované na rekonstrukci Sýrie a Iráku, se kterým Jordánsko letos v srpnu znovu otevřelo hranici. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Ing. Michal Prokop je pracovníkem oddělení Afriky, Asie a Austrálie Odboru zahraničně ekonomických politik II Ministerstva průmyslu a obchodu ČR



EXPORTÉŘI DO KANADY ZAČÍNÁJÍ TĚŽIT Z CETA

OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI V KANADĚ SE PRÁVĚ OTEVÍRAJÍ. KOMPLEXNÍ HOSPODÁŘSKÁ A OBCHODNÍ DOHODA (CETA) VSTOUPILA 21. ZÁŘÍ DO REŽIMU PROZATÍMNÍHO PROVÁDĚNÍ A O MĚSÍC POZDĚJI DOKONČILA ČESKÁ REPUBLIKA JEJÍ RATIFIKACI. O DOPADECH NA EXPORTÉRY HOVOŘÍME S NÁMĚSTKEM MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU VLADIMÍREM BÄRTLEM.

Co znamená pro podnikatele zpráva, že bylo zahájeno prozatímní provádění CETA?

To, že se Kanada otevírá pro evropský export. Začíná totiž platit drtivá většina částí sjednané dohody. Okamžitě se ruší cla na 98% výrobků, s nimiž se mezi EU a Kanadou obchoduje. Naše společnosti

kterým významně uleví zjednodušení byrokracie a celních procedur.

Kdy začne platit dohoda v plném znění?

Po ratifikaci členskými státy v jejich vlastních parlamentech. To ale může trvat i několik let. Až poté začnou platit zbývající ustanovení, jako například soud pro řešení sporů mezi investory a státem. My jsme v říjnu dokončili ratifikační proces jako jedni z prvních v EU.

Kam se mají podnikatelé obrátit, pokud budou chtít zjistit více informací o CETA?

Všechny aktuální informace jsou přehledně uvedeny na stránkách www.Businessinfo.cz/CETA. Dále Evropská komise vydala novou brožuru s popisem, co dohoda přináší a jak ji využít. Samozřejmě i Ministerstvo průmyslu a obchodu, Klientské centrum pro export



Vladimír Bártl, náměstek ministra průmyslu a obchodu

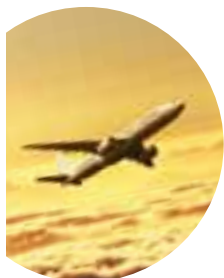
a Jednotná zahraniční síť jsou připraveny na konzultace o možnostech exportu do Kanady a je také možné využít kontaktního formuláře na zmíněných stránkách Businessinfo.cz. ■

NEJVĚTŠÍ PROSPĚCH
Z CETA BUDOU MÍT
PŘEDEVŠÍM MALÉ
PODNIKY.

také získají nebývale volný přístup k veřejným zakázkám až do úrovně jednotlivých provincií. Největší prospěch z CETA budou mít především malé podniky,

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK



Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-

Moody's Investors Services A1

Produkty

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

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

ČEB LÁME REKORDY V PODPOŘE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

UŽ NYNÍ, PO UPLYNUTÍ TŘÍ ČTVRTLETÍ, MŮŽEME KONSTATOVAT, ŽE ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA DOKÁZALA LETOS PODPOŘIT OBJEM EXPORTU MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ VÍC NEŽ ZA CELÝ LOŇSKÝ ROK. ROK 2017 PRO BANKU A JEJÍ KLIENTY Z ŘAD MSP REKORDNÍ, A TO JAK Z POHLEDU FINANČNÍHO OBJEMU, TAK POČTU OBCHODNÍCH PŘÍPADŮ.



Šéf ČEB Karel Bureš v televizním studiu MSV 2017 představitel výsledky podpory malých a středních podniků

Několik originálů smluv koluje po stole a postupně na nich přibývají podpisy. Přes skleněné dveře je vidět, že kromě papírování se u tohoto stolku bude za pár minut také slavnostně přijímat. Zástupci České exportní banky na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně právě podepisují úvěrové smlouvy s firmou Arkon Flow Systems v objemu šest a půl milionu korun. Přibude tak další k dosavadním 61 obchodním případům, které banka dosud letos uzavřela s malými a středními firmami.

„Když jsme před čtyřmi lety začali spolupracovat s Arkon Flow Systems, zaměstnávala sedm lidí a byla náš vůbec nejmenší zákazník v historii. Velice mě těší, že teď společně můžeme vyvézt české technologie až do Peru, zájmové země exportní strategie České republiky,“ řekl krátce po podpisu smlouvy předseda představenstva a generální ředitel ČEB Karel Bureš.

UŽ TEĎ LEPŠÍ NEŽ LONI

Letos ČEB do konce září poskytla malým a středním podnikům vývozní úvěry, bankovní záruky a další finanční služby za 464 milionů korun. To je o 76 procent víc než vloni za stejnou dobu a zároveň víc než za celý rok 2016. Rekordní bude nejen objem úvěrů, ale i počet podpořených obchodních případů. Oproti současným 61 ke třetímu čtvrtletí jich loni banka uzavřela 59 za celý rok.

Objemově nejvýznamnější byly opakované obchodní případy vývozu zemědělských komodit na Kubu nebo vývoz pekárenských pecí do Srbska či Německa. Většina podpořeného vývozu se tak týká především zemědělství. Jde o vývoz sušeného mléka, pšenice a chmele, zahradní techniky a také výrobků pro průmyslovou výrobu, jako jsou pekařské pece a kovoobráběcí stroje. Přitom skoro polovina objemu podpořeného exportu malých a středních firem, přesně 49 procent, mířila na Kubu.

Z BRNA AŽ DO PERU

Malé a střední podniky si z produktů ČEB oblíbily zejména odkupy pohledávek, bankovní záruky či dodavatelské úvěry. Právě díky poskytnutým dodavatelským úvěrům dodá brněnský výrobce Arkon Flow Systems do Peru elektromagnetické průtokoměry za 6,5 milionu korun.

„V roce 2013 nechtěla náš vývoz do Latinské Ameriky financovat žádná komerční banka. Ovšem s ČEB jsme úspěšně realizovali už 26 obchodních případů. Přestože jsme malá firma, Česká exportní banka nám od počátku

spolupráce významně pomáhá dobýt teritoria rizikového charakteru, do kterých se komerčním bankám nechce,“ vysvětluje ředitelka Arkon Flow Systems Šárka David Tichá.



Také díky podpisům na smlouvách s hlavníčkou České exportní banky tak budou české technologie v peruánském městě Arequipa pomáhat tamním vodohospodářům s měřením průtoku odpadních vod. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

FOTO: ARCHIV ČEB A ARKON FLOW SYSTEMS



Jan Černý je tiskovým mluvčím ČEB

20 EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CZECHTRADE

23. listopadu 2017 představíme

NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ČESKÉ EXPORTÉRY

www.exportnicena.cz

PODPORUJEME
ČESKÝ
EXPORT
OD ROKU 1997



KDO PODPORUJE ČESKÉ EXPORTÉRY

ZAKLADATEL



GENERÁLNÍ PARTNER



PARTNERI



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA



POŘADATEL



HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



SPOLUPRÁCE



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



STÁT ROZŠÍŘÍ PODPORU MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKŮM V RÁMCI ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY, KTERÉ SE ZAPOJÍ DO ČESKÝCH PROJEKTŮ ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE V CHUDŠÍCH ZEMÍCH, ZÍSKAJÍ SILNĚJŠÍ PODPORU TUZEMSKÝCH STÁTNÍCH INSTITUCÍ. KROMĚ DOTACE ČESKÉ ROZVOJOVÉ AGENTURY (ČRA) BUDOU MOCI ČERPAT FINANČNÍ PROSTŘEDKY ČESKOMORAVSKÉ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÉ BANKY (ČMZRB) VE FORMĚ ZVÝHODNĚNÝCH ÚVĚŘŮ ČI GARANCÍ. POJIŠTĚNÍ TĚCHTO PROJEKTŮ V ZAHRANIČÍ PAK NABÍDNE EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP).

Koordinaci aktivit v rámci rozvojové pomoci a zapojení českých malých a středních firem předpokládá memorandum o spolupráci, které podepsali představitelé ČRA, ČMZRB a EGAP během letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně.

„Je zřejmé, že rozvojových cílů není možné dosáhnout bez zapojení soukromého sektoru. Naše projekty ale mohou být zároveň příležitostí pro české podnikatele,“ řekl ředitel ČRA Pavel Frelich.

Signatáři memoranda se dohodli na koordinaci aktivit a výměně informací jak při realizaci národních programů rozvojové pomoci, tak při implementaci iniciativ Evropské unie.

„Naším hlavním cílem je podporovat exportní aktivity českých firem s tím, že stále větší pozornost věnujeme právě projektům malých a středních podniků. Jsem přesvědčen, že podpora exportu se musí s rozvojovou spoluprací vhodně doplňovat. Zapojení do rozvojových projektů může českým firmám otevírat brány na další trhy a k dalším podnikatelským příležitostem,“ potvrdil generální ředitel EGAP Jan Procházka.

ČRA, ČMZRB a EGAP budou mimo jiné spolupracovat v rámci projektů partnerství B2B – business to business partnership. Poskytnou tedy podporu českým firmám, které budou realizovat projekt rozvojové spolupráce společně se



Po podpisu memoranda o spolupráci během letošního MSV. Zleva: generální ředitel EGAP Jan Procházka, předseda představenstva ČMZRB Jiří Jirásek a ředitel ČRA Pavel Frelich

soukromým partnerem v zemi, do které míří česká rozvojová pomoc.

„Podpoře malých a středních podniků se věnujeme už čtvrt století. Nyní chceme v rámci našich možností podpořit také jejich aktivity na zahraničních trzích, například formou předexportní podpory. Věříme, že takové projekty mohou být prospěšné nejenom pro příjemce rozvojové pomoci, ale také pro další růst českých firem,“ uvedl předseda představenstva ČMZRB Jiří Jirásek.

Malým a střední podnikům se výhledově rýsují i další možnosti, jak získat v rámci projektů rozvojové spolupráce

vyšší finanční podporu. „Pro projekty podporované Českou rozvojovou agenturou je velmi důležitá chystaná transformace stávající ČMZRB na Národní rozvojovou banku. Až bude proces transformace dokončen a Národní rozvojová banka získá evropskou akreditaci, možnosti podpořit soukromý sektor v rámci rozvojové spolupráce se výrazně rozšíří. Také bude možné více využít prostředky z evropských fondů a z programů Evropské komise,“ dodal Pavel Frelich. ■

TEXT: HANA HÍKELOVÁ
FOTO: HATCOM

RECEPT NA ÚSPĚCH VE SVĚTĚ ZÍTRKA? ODLIŠNOST BUDE VÝHODOU

GLOBALNÍ EKONOMIKA PROCHÁZÍ HISTORICKÝM ZLOMEM SROVNATELNÝM S PRŮMYSLOVOU REVOLUCÍ. ÚSPĚCH BUDOU NAPŘÍŠTĚ VE STÁLE VĚTŠÍ MÍŘE ZAJIŠŤOVAT VÝNOSY Z RYCHLOSTI, NIKOLI Z ROZSAHU. ČESKO BY Z TOHO MOHLO PROFITOVAT. PODMÍNKOU JE NICMÉNĚ REFORMA VZDĚLÁVÁNÍ A KULTIVACE PODNIKATELSKÉHO DUCHA. V RÁMCI CYKLU ALTER EKO SE NA TOM SHODLI OBA DISKUTUJÍCÍ: HLAVNÍ EKONOMKA RAIFFEISENBANK HELENA HORSKÁ POKLÁDALA OTÁZKY VÝKONNÉMU ŘEDITELI MORAVSKOSLEZSKÉHO INOVAČNÍHO CENTRA PAVLU CSANKOVI.



Pavel Csank, výkonný ředitel
Moravskoslezského inovačního centra



Helena Horská,
hlavní ekonomka Raiffeisenbank

Definice není všechno, ale všechno zahrnuje definici, zní okřídlený citát. Pojdme si tak na úvod říci, pane Csanku, co pro vás často užívaný a stejně tak často nepochopený výraz digitalizace znamená.

Když se řekne digitalizace, vybaví se mi Moorův zákon, stručně exponenciální růst výkonu výpočetní techniky. Díky tomu se časem objevila řada nových technologií a ty s sebou přináší dva ekonomické dopady: zaprvé, vytváří zcela nové podnikatelské příležitosti, kterých když se chytanou zdatně a (často) nové firmy, stanou se řádově do deseti let globálními lídry. Společně s tím, to zadruhé, se mažou hranice mezi jednotlivými obory a mnohé z nich se proměňují v něco úplně jiného, než na co jsme byli zvyklí, jako v případě mobility,

respektive vlivu, který na tento segment mají služby společností jako Uber, BlaBlaCar a podobných.

Vzhledem k tomu, jak rychlé a dramatické změny dnes zažíváme, se stále častěji připomíná první průmyslová revoluce, v jejímž důsledku čtyřicet procent zaměstnanců odešlo ze zemědělského sektoru – lidé odešli z venkova do měst, pracovat do továren. Čeká nás něco podobného? Přecházíme k ekonomice, kde budou převažovat výnosy z rychlosti? Na rozdíl od ekonomiky, na kterou jsme byli dosud zvyklí, tedy té, kde převažovaly výnosy z rozsahu?

S touto premisou naprosto souhlasím. Urbanizace, výnosy z rozsahu, různé

aglomerační efekty, zapojování žen do ekonomiky a tak dále jsou složky extenzivního ekonomického růstu. Charakteristikou intenzivního růstu je pak mimo jiné přechod od společnosti zaměstnanosti k mnohem dynamičtější společnosti, v níž se v zásadě každý stává podnikatelem. Abychom se přitom vyhnuli potenciálním rizikům s tím spojeným, je třeba zásadně změnit vzdělávací systém a připravit lidi na to, že se musí celý život vzdělávat a nacházet si kompetence, na jejichž bázi mohou využít nových příležitostí, tedy být flexibilnější. Pokud k tomu nedojde, bude převažovat vnímání rizik, velká část lidí se nadále bude cítit znevýhodněna, a globalizaci poháněnou technologickými trendy proto odmítne.

Myslíte si, že je česká společnost připravena na podobné změny, respektive že je připravena na to využít nabízená pozitiva a vypořádat se s výzvami této fáze globalizace?

Zčásti ano a zčásti ne. Naší obrovskou výhodou je to, že jsme jednou z nejprůmyslovějších zemí světa. Stávající čtvrtá průmyslová revoluce je přitom do značné míry o tom, co se napříště bude dít v organizaci výroby. Organizace výroby, přestože klesá její podíl na celkové zaměstnanosti, je místem, odkud přicházejí impulzy pro inovace a změny, a je i místem, kde vznikají produkty, v nichž jsou inkorporovány znalosti. V této souvislosti je pak dobré připomenout, že každá země

DNES JE VÝHODOU
ODLIŠNOST, NE
UNIFORMITA A STANDARD.

musí exportovat, zejména ty malé, jako je Česko, bez toho se nezajistí prosperita. A v tom, myslím, tkví naše velká výhoda a připravenost z hlediska struktury ekonomiky. Naopak naši slabší stránkou je řekněme oblast podnikatelské kultury. Padesát let se zde nesmělo podnikat a zároveň tu nevznikaly velké firmy, které by dnes mohly být tahouny a mentory těm začínajícím. Druhou věcí je pak vzdělávání, náš systém je velmi rigidní. Dám vám příklad: když byl můj syn ve druhé třídě na základní škole, ptal jsem se paní učitelky, jak ho hodnotí, a ona mi po prvním čtvrtroce řekla, že největší problém, který u něj vnímá, je škaredé písmo. Upřímně, to mě jako rodiče trochu vyděsilo.

Ona absence vazby na kognitivní a analytické schopnosti...

Přítom učitel, kterého měl předtím, vzdvihl, že každý úkol, který děti ve třídě dostanou, vyřeší můj syn jiným způsobem, než bylo zadáno. A z mého pohledu je tohle přesně ten přístup, který potřebujeme. Odlišnost je totiž dnes výhodou, ne uniformita a standard.

Kvalitu vzdělání lze tedy v dnešní době považovat za hrozbu nebo příjmenším výzvu. Na druhou stranu jsou tu bezpochyby i silné stránky, o které se můžeme opřít. Česko, jak už jste ostatně zmínil, je jednou z nejprůmyslovějších zemí, což například znamená, že tu průmysl dává práci každému třetímu zaměstnanci. Co musíme splňovat, aby nám byl oporou i nadále?

Největší hrozba v tomto slova smyslu spočívá v omezené podnikatelské autonomii. To v praxi znamená, že naprostá většina našich velkých firem je více či méně omezená v oblasti rozhodování – komu a co budu prodávat, za kolik to budu prodávat a v čem vlastně budu podnikat – což je dáno tím, že jejich vlastníci nejsou často spojeni s realitou místní ekonomiky. Něco podobného pak vytváří jen velmi omezený prostor pro inovace v podnikání. Jedním dechem je ale hned třeba dodat, že právě zahraniční kapitál byl v posledních dvaceti letech tou hlavní silou, která vedla k modernizaci ekonomiky a jejímu obrovskému růstu.

Jinými slovy: bylo dobře, že vlády příliv zahraničních investic umožnily, ale nyní už potřebujeme podpořit tuzecké firmy.

Určitě, díky zahraničnímu kapitálu je dnes česká ekonomika spojena se špičkovými zahraničními firmami přes vývojová centra Siemensu, ABB a dalších firem. Teď ale potřebujeme rozvíjet to, co mají například Němci, tedy segment středních, dynamických firem. Potřebujeme více firem, jako je Linet nebo Tescan. K tomu by měla vést podnikavost jako kultura, tedy adekvátní edukace v této oblasti, a to od malých dětí až po studenty na vysokých školách, a s tím spojená radikální změna vzdělávání jako celku.

Mnohé zahraniční firmy do Česka zainvestovaly proto, že jsme byli blízko a měli jsme technologicky zdatné

a levné zaměstnance. Potenciál tohoto modelu či lákadla se ale podle všeho vyčerpá. A vy říkáte, že nás na vzestupné trajektorii udrží sázka na chytrost a podnikavost.

Dá se předpokládat, že bude docházet k silné proměně charakteru aktivit, které u nás zahraniční firmy dělají. Klíčovým předpokladem je přitom prozápadní orientace. Pokud tady budou pokračovat některé věci, které šlo v poslední době sledovat, bude legitimní obávat se toho, že mnoho světových technologických a inovačních lídrů přehodnotí rozhodnutí brát Česko jako výbornou lokalitu pro rozvoj koncernového výzkumu, vývoje a dalších znalostně intenzivních věcí. Nejen proto ale nebude napříště možné se spoléhat jen na investice ze světa.

Předpokládám, že narážíte na nainicovanou generační výměnu, kdy zakladatelé mnohých firem předávají vedení potomkům nebo hledají vhodné manažery. Statistiky přitom ukazují, že si jen třetina firem po takové změně uchová dynamický růst inovací a ekonomickou dynamiku.

Přesně tak. A pokud toto bude platit i v Česku – a já jsem přesvědčen, že ano – budeme potřebovat systematickou podporu podnikatelského ekosystému, aby produkoval další a další firmy. Je totiž naší slabinou, že zatím moc neumíme produkovat takzvané jednorozče, tedy firmy s miliardovou kapitalizací. Avast je výjimkou, moc dalších tu ale dnes nevidím. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: ARCHIVY OBOU DISKUTUJÍCÍCH A SHUTTERSTOCK

INOVOUJI, TEDY JSEM, MĚLO BY PLATIT PRO ČESKÉ FIRMY I STÁTNÍ SPRÁVU

ČÁST ČESKÉHO BYZNYSU ZVLÁDÁ PŘEKOTNÉ TEMPO, JAKÝM SE SVĚT MĚNÍ. V NEMÁLO PŘÍPÁDECH JE TO ALE BUĎ Z NUTNOSTI, A NEBO MÍSTNÍMU PROSTŘEDÍ NAVZDORY. NA JEDNU STRANU K NÁM TAK INVESTOŘI A NÁKUPČÍ Z CELÉHO SVĚTA PŘICHÁZEJÍ PRO ŠPIČKOVÉ TECHNOLOGIE A KNOW-HOW, NA STRANU DRUHOU SE EKONOMIKA JAKO TAKOVÁ POŘÁD OPÍRÁ O STÁLE CHATRNĚJŠÍ MODEL MONTOVNA. V RÁMCI PROJEKTU ALTER EKO SE ZAMÝŠLÍME NAD PŘÍČINAMI I MOŽNÝMI DŮSLEDKY TOHOTO STAVU.

Petr Gapko, Moneta Money Bank:

Potřebujeme cíl, který by lidi motivoval k podnikavosti a inovacím. Bez něj nevíme, kam směřujeme. Navíc ani naše školství příliš nerozvíjí podnikavost, kritické myšlení a spolupráci při realizaci myšlenek. A to je v době, kdy se ekonomika digitalizuje a mezinárodní konkurence stupňuje, výrazný handicap.

Karel Havlíček, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR:

Naším největším obchodním partnerem je Německo, země, kde vznikl koncept Průmysl 4.0. Němci nás tak táhnou tímto směrem, „nutí“ nás digitalizovat. V segmentu velkých průmyslových podniků, ale i malých firem se z nás díky tomu stává jeden ze světových lídrů v této oblasti.

Jiří Nižňanský, NKBD:

Česko je v očích investorů z takzvaného globálního východu i díky start-upům a inovacím zajímavým trhem. Výhodou je přitom podle nich stabilita našeho

podnikatelského prostředí. Zároveň nás vnímají jako zdroj žádaného know-how, a to hned v několika sektorech, mezi jinými leteckém a automobilovém.

Roman Lesný, Aligier:

Závislost na nízkomaržovém podnikání představuje pro Česko velkou hrozbu. Očekávaný růst mzdových nákladů a posilování koruny totiž může většinu našich podniků možná až životně ohrožit. Bohužel politici, respektive státní aparát, se doposud systematické diskusi o tomto problému a jeho řešeních vyhýbali.

Milena Jabůrková: Svaz průmyslu a dopravy ČR:

V Česku – a to se týká školství, zdravotnictví, takřka každého rezortu – dlouhodobě chybí jasná, jednotná vize. V oblasti digitalizace to například znamenalo, že každé ministerstvo, rezort, instituce mělo svoji strategii. A pokaždé, když se obměnilo vedení, se udělala strategie nová.

Filip Přibáň, Akcenta CZ:

V porovnání s Českem se kupříkladu ve švédských školách klade větší důraz na pochopení látky, kreativitu a individuální přístup. Mladí pak nemají problém přijít s něčím novým. To bychom měli napodobit. Zároveň by měl stát ubrat na regulaci, protože ta zhoršuje konkurenceschopnost a bere kreativcům chuť podnikat.

Jan Vejmělek, Komerční banka:

Naše republika byla vždy líhní silných podnikatelských osobností a šikovných lidí. Vzdělání, odvaha, a poctivá práce byly a budou základem našeho úspěchu. Proto také schopnost reakce systému vzdělávání na současné požadavky bude klíčová pro to, zda budeme do budoucna více montovnou, nebo zemí, která produkuje výrobky či služby s vyšší přidanou hodnotou.

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: SHUTTERSTOCK

JÍT DÁL ZNAMENÁ NEBÁT SE ZMĚN

V MEZILIDSKÉ KOMUNIKACI PLATÍ PRAVIDLO, ŽE NENÍ DŮLEŽITÉ JEN TO, CO CHCEME A ŘÍKÁME, ALE ZEJMÉNA, JAK TO OSTATNÍ VNÍMAJÍ. JE TOMU TAK I U OBJEKTIVNÍ POTŘEBY INOVACE. PŘÍSLIBY INOVACE A MODERNIZACE BÝVAJÍ VE VEŘEJNÉM PROSTORU ČÁSTÍ OBČANŮ OBČAS CHÁPÁNY JAKO MÓDNÍ FRÁZE ČI POLITICKÉ SLOGANY. JINÁ ČÁST OBČANŮ JE VNÍMÁ S OBAVOU JAKO NĚCO CIZORODÉHO, K ČEMU BY UŽ MOŽNÁ NEUMĚLI NAJÍT CESTU, CO BY MOHLO OHROZIT JEJICH MATERIÁLNÍ EXISTENCI. ZMĚNY V MODELU MYŠLENÍ A PRÁCE JSOU VŠAK VITÁLNÍ NUTNOSTÍ PRO KAŽDOU SPOLEČNOST A NEMĚLI BYCHOM SE JICH BÁT.

Podmínky našeho života se neustále mění. Mění se výzvy a překážky, které musíme překonávat. Vývoj světa i jednotlivých společností není lineární, takže zákonitě přicházejí čas od času chvíle, kdy model, který se zdál být vyhovující a ve kterém jsme se „zabydleli“, už nestačí k řešení nových zadání. Tento princip přesně definoval Thomas Kuhn v roce 1962 ve své práci Struktura vědeckých revolucí. Tvrdil, že obecně přijatý model, v jehož rámci je zvykem nahlížet a řešit problémy, vždy poněkud zaostává za reálnými potřebami a výzvami aktuální doby. Jediná cesta, jak reagovat na nové výzvy, jak překonat narůstající stagnace, je rozbít starý model a nahradit jej novým. Modernějším a lépe adaptovaným na nově vzniklé podmínky.

Naším úkolem je nyní srozumitelně vysvětlit lidem potřebu inovací a také je uskutečnit. Více než na tradiční odvětví výroby bychom se měli soustředit na to, co bude občany naší země živit za deset, patnáct či dvacet let. Inovace a zvyšování

produktivity jsou cestou, jak do budoucna zvyšovat úroveň naší ekonomiky, a tedy i prosperitu země a platy zaměstnanců. Naše firmy mají skvělou průmyslovou a výzkumnou tradici, máme na co navazovat. Dynamický vývoj globální ekonomiky však vyžaduje restrukturalizaci některých stávajících institucí či ministerstev nebo vznik nových. V této oblasti u nás bohužel vládne v porovnání s nejrozvinutějšími zeměmi světa jakýsi „retro stav“ a je potřeba si upřímně říci, že náš model se přežil a přestává být funkční. Často chybí potřebná synergie nástrojů, která šetří finanční prostředky a zvyšuje účinnost působení.

Neměli bychom se bát inspirovat se modely, které již fungují jinde, a obnovit myšlenku silného ministerstva hospodářství, které bude klíčovým místem pro řízení dlouhodobé ekonomické vize České republiky. Tato otázka částečně souvisí také s tématem, jaké parametry by měl mít současný rozšířený systém podpory našich zájmů v zahraničí. Naše ekonomická diplomacie, veřejná diplomacie

a všechny agentury si nemohou dovolit působit izolovaně a hromadit duplicitu. Součástí diskuze o modernizaci uspořádání kompetencí by tedy měla být debata o posílení úlohy ministerstva zahraničí jakožto koordinátora zahraničně-obchodních vztahů, který v úzké spolupráci s ostatními rezorty bude účinně prosazovat české zájmy ve světě.

V rychle se měnícím globalizovaném světě vítězí jen ti, kteří dokáží modely své práce a chování měnit pružně a efektivně. Nebojme se, budme vítězi.

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



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





JAK UŠETŘIT MILIONY? VSAĎTE NA CNG!

HOLDING MOTOR JIKOV GROUP JE NEJENOM PŘEDNÍM ČESKÝM PRODUCENTEM PLNICÍCH STANIC PRO STLAČENÝ ZEMNÍ PLYN (CNG), ALE SÁM JEJ TAKÉ PŘI SVÉM PROVOZU VYUŽÍVÁ. AŽ 80 PROCENT JEHO VOZOVÉHO PARKU POHÁNÍ PRÁVĚ CNG, VYUŽITÍ PAK NACHÁZÍ I U VYSOKOZDVIŽNÝCH VOZÍKŮ. A SPOLEČNOST DÍKY TOMU ROČNĚ ŠETŘÍ MILIONY KORUN.

Téma úspor je blízké každé firmě. Reálná snaha o efektivní chod se ale ne vždy potká s úspěchem a manažeri ve svých úvahách o šetření často mívají dojem, která se dotýkají samotných zaměstnanců. Do firmy to vysílá negativní signál, který se v krajním případě může neblaze projevit na pracovních výkonech celého týmu.

K úsporám přitom vedou i elegantní cesty, díky nimž je zaměstnanci vůbec nepocítí a firma navíc jako bonus získá nálepkou ekologicky přívětivého podniku. Podobně jako strojírenský a slévárenský holding MOTOR JIKOV GROUP s více než 1,5miliardovými ročními tržbami a zhruba tisícovkou zaměstnanců, jehož společnost MOTOR JIKOV Strojírenská produkuje mimo jiné plnicí stanice CNG, tedy stlačeného zemního plynu. A když už plynové stanice vyrábí, rozhodla se tento moderní a „zelený“ pohon využít i u své firemní flotily.

ÚSPORY VOZOVÉHO PARKU

„Náš holding využívá CNG u manažerských a referentských služebních vozidel a dále u manipulační techniky, zejména vysokozdvizných vozíků,“ říká ředitel divize Montáže MOTOR JIKOV Strojírenská Jiří Slíva s tím, že k dnešnímu dni už 80 procent vozů holdingu může jezdit na stlačený zemní plyn. Přínosy jsou zřejmé. Odborníci považují CNG za jednu z nejčistších alternativ k naftě či benzínu, jelikož snižuje emise oxidu uhličitého až o 25 procent a emise oxidu dusíku až o 95 procent.

Druhý fakt jistě potěší každého finančního ředitele, protože má na fungování firmy konkrétní dopad. Stlačený zemní plyn je totiž podstatně levnější, a to i v porovnání s kapalným plynem – LPG. Oproti benzínu přináší úsporu až 50 procent, v porovnání s dieselem se jedná zhruba o 35 procent, což

potvrzuje i Jan Kocourek, manažer prodeje technologie CNG: „U vysokozdvizných vozíků je úspora provozních nákladů padesátiprocentní, u vozového parku pak oproti standardním benzínovým motorům kolem 40 procent.“

MILIONY NAVÍC

MOTOR JIKOV GROUP využívá vozy na CNG z koncernu Volkswagen, zejména pak ty české značky. V jeho flotile nejčastěji naleznete modely VW Passat, Škoda Octavia G-Tec, Škoda Citigo nebo VW Caddy. V minulosti šel cestou předělání pohonné soustavy, což u CNG vycházelo na zhruba 40 tisíc korun v závislosti na modelu, nicméně

V Česku už brázdí silnice více než 15 tisíc vozů na CNG.



50 % uspoříte díky CNG
v porovnání s benzinem.

35 % představuje úsporu
v porovnání s dieselem.

posledních pět let již pořizuje výhradně tovární CNG vozy přímo od výrobce. Jejich cena je srovnatelná s benzínovými. „Provozem na CNG ušetříme v porovnání s využitím konvenčních motorových paliv více než dva miliony korun ročně,“ vypočítává Jan Kocourek.

CNG pak šetří i díky tomu, že je v podstatě nezcizitelný, plyn si totiž nepřelije z nádrže do kanystru jako v případě benzínu či nafty. Pro někoho drobnost, ale i s tím je třeba kalkulovat. Další úsporou je osvobození CNG vozidel od silniční daně a těšit se lze i na plánované slevy na dálniční známky.

SÍŤ PLNICÍCH STANIC HOUSTNE

Mnoho lidí i firem se od CNG odvrací z prostého důvodu: obávají se řídké sítě plnicích stanic. MOTOR JIKOV má sice vlastní plnicí stanice ve svých areálech, ale ani menší firmy, kterým se tato investice nevyplatí, nemusí zoufat. Situace u veřejných stanic se v posledních letech rapidně zlepšuje. Zatímco ještě v roce 2011 bylo v Česku jen zhruba 40 plnicích stanic CNG pro motorová vozidla, loni to podle Českého plynárenského svazu bylo už 145 stanic. Nabídka kopíruje rostoucí poptávku po této pohonné hmotě; jen společnost E.ON, která v Česku provozuje téměř dvě

desítky plnicích stanic CNG, hlásí meziroční růst zájmu o 53 procent. Loni tak bylo celkově pro dopravu spotřebováno 60 milionů kubických metrů tohoto plynu.

A sílcí trend bude pokračovat. V Česku jen loni přibýlo přes 3500 osobních vozů na CNG a dohromady už jich na tuzemských silnicích jezdí více než 15 tisíc. Důležitou roli kromě firem a domácností hrají i veřejné peníze. V ulicích měst čím dál častěji spatřujeme autobusy poháněné právě CNG, v Česku jich ke konci roku už byla tisícovka. I proto se má podle Českého plynárenského svazu počet veřejných plnicích stanic už v příštím roce přehoupnout přes 200.

BEZPEČNĚJŠÍ NEŽ BENZIN I LPG

Druhá obava se pak točí kolem bezpečnosti. To ale často pramení z neznalosti problematiky. Mnoho lidí totiž překvapí, že CNG je bezpečnější než ostatní paliva. „Zemní plyn je oproti kapalným palivům, tedy benzínu, naftě či LPG, lehčí než vzduch a teplota vzplanutí i vznícení u zemního plynu je oproti benzínu mnohonásobně vyšší,“ vysvětluje Jan Kocourek. Plynové nádrže natlakované na 200 barů jsou pak z odolného materiálu a procházejí náročnými testy. „Ještě před zamontováním do vozu je každý

Spočítejte si výhodnost CNG jako alternativního pohonu na www.eon.cz/cng. Na tomtež odkazu se zároveň dozvíte víc o CNG stanicích a CNG vozech.

zásobník zkoušen na tlak 300 barů, proti roztržení je odolný až do tlaku 500 barů,“ říká Jan Kocourek jako zástupce zkušeného výrobce plnicích stanic CNG.

Je tedy patrné, že pohonu CNG se nemusí nikdo obávat. Naopak, rozšiřující se síť plnicích stanic dává příslib do budoucna, že vaši pracovníci již nebudou muset pečlivě plánovat své pracovní cesty kvůli značné vzdálenosti mezi jednotlivými stanicemi. A celá firma – ať už velká, či ta nejmenší – ušetří nemalé peníze.

„Pro ekonomicky smýšlející manažery firem, které provozují jakékoli dopravní prostředky, by CNG vždy mělo být v popředí zájmu vzhledem k jednoznačné a ověřené úspoře nákladů na pohonné hmoty,“ uzavírá Jan Kocourek. ■

ZDROJ: WWW.BYZNYS-ENERGIE.CZ
FOTO: ARCHIV E.ON A SHUTTERSTOCK



„AJŤÁK“

TAK TROCHU JINÝ ZAMĚSTNANEC

INFORMAČNÍ A KOMUNIKAČNÍ TECHNOLOGIE JSOU JEDNÍM Z NEJRYCHLEJI EXPANDUJÍCÍCH OBORŮ, KTERÝ V ČESKÉ REPUBLICE NEUVĚŘITELNĚ RYCHLE POHLTIL NADPRŮMĚRNÉ, PRŮMĚRNÉ ALE I PODPRŮMĚRNÉ PRACOVNÍKY. TO JE ZNÁMÁ VĚC. JAKÉ MOŽNOSTI MÁ A CO MŮŽE ZAMĚSTNAVATEL OVLIVNIT, ABY ZÍSKAL ZA NEMALÝ PLAT TY, KTEŘÍ OPRAVDU PŘÍSPĚJÍ K NAPLNĚNÍ FIREMNÍCH CÍLŮ? V TOMTO HLEDÁNÍ DNES HLAVNÍ ROLI SEHRÁVAJÍ DVĚ VĚCI – ZDROJE A PŘÍSTUP.

ZDROJE:

HLEDEJTE MNOHEM VÍC ZEŠÍROKA NEŽ U JAKÉKOLI JINÉ POZICE

Školy jsou už zpravidla „rozebrány“. Dnes se specialisté na získávání pracovníků v IT zaměřují na ženy a další skupiny, které byly v této oblasti v minulosti podceňovány.

Jste ve výhodě, pokud jste ochotni přijmout někoho, komu můžete během výkonu práce doplnit kvalifikaci. Pokud je člověk šikovný a zároveň opravdu chce, naučí se mnoho věcí. Protože čekání na ty, kteří budou splňovat všechny vaše

požadavky, může být zejména v oblasti IT velmi dlouhé a drahé a v některých případech i nemožné.

Jít za hranice ČR je už dnes běžnou praxí a země na východ od nás mohou být dobrým zdrojem. Jinde běžná jazyková bariéra je zde minimální vzhledem k druhu práce a faktu, že mnoho mladých lidí je dnes vybaveno znalostí anglického jazyka.

PŘÍSTUP:

ZOHLÉDNĚTE, ŽE JSOU JINÍ

Když budete při najímání lidí z oblasti IT jednoduše počítat s tím, že jsou specifictví, budete v něm úspěšnější.

UPŘEDNOSTŇUJÍ LOGIKU PŘED EMOCEMI

Pravděpodobně nejčastějším důvodem, proč si člověk zvolí práci tohoto druhu, je fakt, že jeho činy mají maximálně logickou odezvu, které lze snadno porozumět. Toto je také největší rozdíl mezi prací se stroji nebo programy a prací s lidmi. Lidské emoce a reakce jsou na rozdíl od strojů nepředvídatelné. Logika a předvídatelnost lidem v tomto oboru přináší klid a sebedůvěru, které jim v mezilidských vztazích často schází.

Proto pokud pro ně máte pozici, kde se budou co nejméně setkávat s lidskými emocemi, budou za to pravděpodobně

vděční. Nemyslím tím samosebou kolegy, ale spíše zadavatele, klienty nebo další dodavatele, se kterými by museli komunikovat.

NEFIXUJÍ SE NA PRAVIDLA A JSOU SVÍ

U pozic v IT oborech není vždy jasné, co zaměstnance motivuje, ani to, co je pro ně vlastně ideálním prostředím. Jen víme, že to nebývá to, co je považováno za standardní výhody nebo benefity. Možná je neoslň vaše firemní teambuildingy nebo setkání zaměstnanců nad výsledky a dlouhé proslovy. Určitě nelze generalizovat, ale je možné, že více než kdokoliv jiný vás může váš programátor překvapit tím, že se chová spíše tak, aby se on cítil pohodlně než podle toho, co se obecně sluší a patří. Celkově bychom podle našich zkušeností mohli říct, že se neradi řadí do skupiny jen proto, že to někdo očekává.

Pokud je tedy chcete přilákat a udržet jejich zájem pracovat pro váš tým, zajímejte se, o co stojí a o co ne, co jim dává smysl a co je štve. Nejde o to jim ustupovat nebo dělat sto výjimek pro každého z nich, ale pokud se v některých věcech potkáte a oni se budou cítit pohodlněji, pak je to plus pro vás. Nepokoušejte se je příliš měnit, berte je takové, jací jsou.

ŠÉF BY MĚL MLUVIT JEJICH JAZYKEM

Ani nadřizený to v takovém IT týmu nemá jednoduché. Je nucen kontrolovat a tlačit na termíny, ale zároveň udržovat tým v poměrně vysoké pohodě, kterou

Takže ke svým „ajťákům“ buďte tolerantní, berte je takové, jací jsou, dejte jim prostor, pohodlné prostředí a dobrého šéfa, který je povede k výsledkům, a za výsledky zaslouženou odměnu. Pokud to takhle začnete dělat, přitáhnout lidi z tohoto oboru pro vás bude brzy snazší.

potřebuje, aby byla práce hotová. Proto ideálnímu šéfovi v tomto případě nesmí chybět schopnost odbourávat zmatek a stres, a to hlavně díky dobrému plánování. Také by měl být dostatečně diplomatický a mít tah na bránu, aby dostal požadovaným termínům.

A i když je pracovníků v IT velký nedostatek, nezapomeňte na klíčový faktor, který musí být splněn, aby ostatní zásady fungovaly. Je to schopnost dosahovat výsledků. To, jestli dotyčný umí nebo neumí programovat v konkrétním programovacím jazyce, musí být podloženo nějakými konkrétními hodnotnými výsledky. Nikdo jistě nechceme platit za nedokončenou práci plnou chyb. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz



inzerce

OD KVĚTNA 2018 ZAČNE PLATIT EVROPSKÉ NAŘÍZENÍ O OCHRANĚ OSOBNÍCH ÚDAJŮ.


Dotkne se dvou třetin českých podnikatelů. Za nedodržení předpisů hrozí přitom i malým firmám vysoké pokuty, dobrá rada bude mít cenu zlata.

Jste připraveni?

Raději individuální konzultace nyní, než problémy později.

- Rychlý vstupní audit
- Které povinnosti čekají na pověření pro ochranu osobních údajů
- Koncepce a tvorba závazných podnikových pravidel
- Jak na zabezpečení příslušných počítačových databází
- Posouzení možných rizik při zpracování údajů



 gdpr.ggce.cz

 info@ggce.cz

 724 067 975

NOVÝ ZÁKON O NÁHRADĚ ŠKODY V OBLASTI HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE KARTELEM RISKUJETE

PRVNÍHO ZÁŘÍ LETOŠNÍHO ROKU NABYL ÚČINNOSTI NOVÝ ZÁKON O NÁHRADĚ ŠKODY V OBLASTI HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE¹. JAKÉ DŮVODY K JEHO PŘIJETÍ VEDLY A KTERÉ HLAVNÍ ZMĚNY PŘINÁŠÍ?

MOTIVACE NOVÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY

Zákon byl přijat v reakci na směrnici Evropského parlamentu a Rady č. 2014/104/EU², byť se tak stalo až po tzv. transpoziční lhůtě, která uplynula již dne 27. 12. 2016. Ochrana hospodářské soutěže je ve členských státech zajišťována v rovině veřejnoprávní příslušnými soutěžními úřady (v České republice Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže/ÚOHS), které v případě porušení mohou subjektům narušujícím soutěž ukládat nemalé sankce. Soukromoprávní ochrana, respektive možnost soukromoprávního subjektu (fyzické či právnické osoby) úspěšně se domoci náhrady škody způsobené protiprávním jednáním v oblasti hospodářské soutěže, je však značně problematická. Zásadní problém tkví v tom, že pro poškozené je prokázání porušení soutěžního práva (jakož i rozsahu vzniklé škody) velmi obtížné, a to především z důvodu, že nemají přístup ke klíčovým dokumentům, které by mohli použít jako důkazní prostředek v soudním řízení. Zákon by tento nežádoucí stav měl změnit.

KARTELEM VZNIKÁ ŠKODA, NENÍ-LI PROKÁZÁN OPAK

Podstatným přínosem zákona je zavedení vyvratitelné právní domněnky („má se za to“), že omezováním hospodářské soutěže ve formě kartelu vzniká škoda. Tím je značně zjednodušena procesní situace poškozeného (žalobce), který v případě porušení soutěžních pravidel

ve formě kartelu nemusí prokazovat vznik škody. Důkazní břemeno v tomto případě zatěžuje žalovaného, který bude muset v rámci řízení prokazovat, že škoda kartelem způsobena nebyla.

Kartel je zákonem definován jako horizontální dohoda (tj. dohoda soutěžitelů působících na stejné úrovni trhu zboží či služeb, například výrobců téhož nebo vzájemně zastupitelného zboží) nebo jednání ve vzájemné shodě mezi dvěma nebo více soutěžiteli, jejímž cílem je koordinovat soutěžní chování na trhu nebo ovlivňovat příslušné parametry hospodářské soutěže, a to prostřednictvím praktik, jako je zejména stanovování nebo koordinace kupních nebo prodejních cen nebo jiných obchodních podmínek, včetně práv duševního vlastnictví, přidělování produkčních nebo prodejních kvót, sdílení trhů a odběratelů, včetně rozdělování trhů, omezování dovozů a vývozů nebo jednání narušující hospodářskou soutěž namířené vůči dalším soutěžitelům.

Náhradu škody způsobené omezováním hospodářské soutěže zákon přiznává v plné výši a výslovně vylučuje možnost snížení náhrady škody soudem z důvodů zvláštního zřetele hodných podle § 2953 občanského zákoníku. Plná náhrada škody zahrnuje i právo na náhradu znehodnocení peněz, ke kterému došlo s ohledem na plynutí času od vzniku škody (zohledňuje se tedy tzv. časová hodnota peněz), a to ve formě speciálního kompenzačního úroku, pokud však znehodnocení peněz nebude nahrazeno již v rámci náhrady ušlého

zisku nebo skutečné škody. Náhrada škody totiž na druhé straně nesmí vést k nadměrnému odškodnění. Pokud vyšší náhrada škody nebude možné přesně určit, určí ji soud podle spravedlivého uvážení jednotlivých okolností případu.

Dojde-li k omezení hospodářské soutěže společným jednáním více škůdců, jsou tito povinni škodu nahradit společně a nerozdílně. V případě společné odpovědnosti zákon zavádí určité výhodnější podmínky k náhradě škody pro tzv. spolupracujícího škůdce (osobu, u které bylo na základě programu shovívavosti, tzv. Leniency programu, orgánem ochrany hospodářské soutěže rozhodnuto o upuštění od uložení pokuty), například stanoví, že spolupracující škůdce je povinen nahradit škodu pouze svým přímým nebo nepřímým odběratelům nebo dodavatelům (jiným poškozeným pouze v případě nedobytnosti pohledávek vůči dalším škůdcům). Stejně zvýhodnění zákon přiznává za určitých podmínek i škůdcům, kteří jsou malými nebo středními podnikateli.

Zákon usnadňuje poškozenému pozici rovněž speciální úpravou promlčení. Zavádí novou pětiletou subjektivní promlčecí lhůtu, která počne běžet dnem, kdy se oprávněná osoba dozvěděla o škodě, o osobě povinné k její náhradě a o omezování hospodářské soutěže, nebo se o těchto skutečnostech dozvědět měla a mohla, nejdříve však počne běžet ode dne, kdy došlo k ukončení omezování hospodářské soutěže. Promlčecí lhůta však neběží po dobu šetření nebo řízení orgánu ochrany

¹ Zákon č. 262/2017 Sb., o náhradě škody v oblasti hospodářské soutěže a o změně zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, (zákon o náhradě škody v oblasti hospodářské soutěže).

² Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/104/EU ze dne 26. listopadu 2014 o určitých pravidlech upravujících žaloby o náhradu škody podle vnitrostátního práva v případě porušení právních předpisů členských států a Evropské unie o hospodářské soutěži.



hospodářské soutěže ohledně stejného omezování hospodářské soutěže a po dobu jednoho roku ode dne nabytí právní moci konečného rozhodnutí o tom, že došlo k omezování hospodářské soutěže, nebo od ukončení šetření nebo řízení jiným způsobem. Promlčecí lhůta rovněž neběží po dobu řízení o zpřístupnění důkazního prostředku (viz dále).

ŘÍZENÍ O ZPŘÍSTUPNĚNÍ DŮKAZNÍHO PROSTŘEDKU

Jak již bylo uvedeno v úvodu, hlavním problémem pro poškozené je jejich informační deficit, poškození nemají přístup ke klíčovému dokumentům a materiálům a jsou v důsledku toho v důkazní nouzi. Zákon proto s ohledem na požadavky uvedené směrnice zavádí zvláštní řízení o zpřístupnění důkazního prostředku. Jedná se o samostatný typ řízení, které zpravidla bude předcházet řízení o náhradě škody (může být však zahájeno i v jeho průběhu).

Řízení má dvě fáze. V první fázi soud rozhoduje o návrhu na zpřístupnění důkazního prostředku. Pokud navrhovatel osvědčí věrohodnost svého práva na náhradu škody způsobené omezováním hospodářské soutěže (s určitostí odpovídající dostupným skutečnostem), uloží soud tomu, kdo má, popřípadě měl, pod svou kontrolou dokumenty (tj. písemnosti či jiné důkazní prostředky) vymezené jednotlivě nebo souborně jejich

společnými vlastnostmi (tzn. škůdci nebo jiné osobě), aby je navrhovatel zpřístupnil, respektive aby navrhovatel sdělil, kde se nachází. Aby nedocházelo ke zneužívání návrhu a k tzv. lovení údajů (jak uvádí důvodová zpráva), ukládá zákon navrhovateli povinnost složit u soudu nejpozději v den podání návrhu jistotu ve výši 100 000 korun k zajištění náhrady škody nebo jiné újmy, která by mohla vzniknout zpřístupněním dokumentů.

Orgánu ochrany hospodářské soutěže (v České republice ÚOHS) lze uložit povinnost zpřístupnit dokumenty obsažené v jeho spise, jen pokud je nelze opatřit jinak. Nelze však zpřístupnit některé dokumenty, jež se vztahují k programům shovívavosti (leniency) a k řízení o narovnání, což jsou důležité nástroje k odhalování kartelů, respektive porušování soutěžního práva (jedná se o prohlášení, kterým soutěžitelé předávají informace ohledně kartelu, popřípadě kterým přiznávají svou účast na kartelu, respektive na omezování hospodářské soutěže, to vše za účelem upuštění od uložení pokuty, popřípadě její snížení). Před pravomocným ukončením správního řízení rovněž nelze zpřístupnit některé dokumenty, například podklady a informace předložené výslovně pro účely správního řízení nebo výkonu dozoru, popřípadě vypracované pro tyto účely orgánem ochrany hospodářské soutěže, aby nedocházelo k zasahování do probíhajícího šetření nebo řízení.

Vyhoví-li soud v první fázi řízení návrhu na zpřístupnění důkazního prostředku, může ve druhé fázi řízení uložit tomu, kdo porušil povinnost uloženou mu pravomocným rozhodnutím zpřístupnit dokumenty nebo sdělit, kde se nacházejí, nebo kdo splnění takové povinnosti znemožnil nebo podstatně snížil, pokutu až do výše 10 milionů korun nebo do výše 1% jeho čistého obchodního obrátu dosaženého za poslední ukončené období (předmětné povinnosti tedy nelze vymáhat v exekuci). Pokud se porušení dopustil účastník řízení o věci samé (tj. o náhradě škody), nastávají pro něj navíc další důsledky, a to jednak vyvratitelná domněnka, podle níž se skutečnost (jež měla být prokázána předmětnými nezpřístupněnými dokumenty) má za prokázanou, jednak soud takovému účastníku může uložit povinnost nahradit náklady řízení. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



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



Hermann Simon:

TRADE NEWS JE KVALITNÍ PLATFORMOU VÝMĚNY ZKUŠENOSTÍ

„Mám tu možnost časopis TRADE NEWS sledovat od jeho vzniku, jelikož jsem poskytl rozhovor už do jeho prvního vydání v roce 2012 na téma exportních šampionů. A mám upřímnou radost, že se vydavatelům podařilo nejen udržet na trhu, ale kvalitu časopisu ještě zvýšit, a to jak po obsahové, tak grafické stránce. Je skvělé, že malé a střední podniky v Česku mají takovou mediální podporu a příležitost k výměně zkušeností a čerpání cenných, kvalitně zpracovaných informací – to je vždy k nezaplacení. Už dlouho tvrdím, že Česká republika by svou budoucnost měla stavět právě na malých a středních firmách a rodinném podnikání, neboť to je základem každé dlouhodobě prosperující ekonomiky včetně Německa.“

Prof. Hermann Simon je předním světovým odborníkem na podnikové strategie, marketing a tvorbu cen. Je profesorem ekonomie a v německy mluvících zemích podle dlouhodobé internetové ankety hodnocen jako nejlivnější žijící myslitel v oboru managementu. U nás zatím vyšly jeho knihy Jak na krizi: 33 okamžitých opatření pro vaši firmu a Skrytí šampioni 21. století. Jeho zatím poslední kniha se jmenuje Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything neboli Vyznání experta na tvorbu cen: Cena má vliv na všechno



Gabriela Kostková:

TRADE NEWS JE SKVĚLÝ ZDROJ INFORMACÍ NEJEN PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY

„Som pravidelným čitateľom TRADE NEWS od jeho prvého čísla a aj po piatich rokoch môžem konštatovať, že ma tento magazín neprestáva baviť. Titul najlepšieho B2B časopisu v republike mu patrí právom; bol a je jednoducho dobrý a svoju kvalitu si drží stále. V kompaktnom balení sa mi každé dva mesiace dostáva do ruky nová dávka pútavo spracovaných tém, zaujímavých rozhovorov a originálnych pohľadov na veci aktuálne. Špecifiká blízkych či vzdialenejších trhov, teritoriálne analýzy, praktické rady z rôznych oblastí alebo príklady úspešných firiem v rubrike Profíliga – vždy v ňom nájdete články, ktoré zaujmú, poučia či inšpirujú. Magazín AMSP TRADE NEWS odporúčam každému, kto hľadá dôveryhodný zdroj informácií z oblasti podnikania a obchodu.“

Ing. Gabriela Kostková je vedoucí Trade Finance Komerční banky



Jan Slovák:

TRADE NEWS CHCE FIRMÁM SKUTEČNĚ POMÁHAT

„První slovo, které mě napadá v souvislosti s časopisem TRADE NEWS, je PROFESIONALITA. Časopis působí velmi profesionálním dojmem po formální i obsahové stránce. Dobře vypadá, a co se týká obsahu, tak jako jeden z mála přináší skutečně seriózní a použitelné informace s cílem českým firmám reálně pomáhat. V tomto ohledu dle mého názoru velmi dobře naplňuje myšlenky a cíle AMSP ČR.“

Kromě toho lze ale vidět skutečnou profesionalitu i na způsobu práce a přístupu redakce a redakčních spolupracovníků. Z vlastní zkušenosti mohou říci, že profesionalita tohoto druhu dnešním médiím často chybí.“

Ing. Jan Slovák je obchodním ředitelem rodinné strojírenské společnosti Komfi, která dnes patří ve svém oboru mezi evropskou i světovou špičku

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
Kateřina Jelínková
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

FotoIsifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

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

Tisk

Akontext s.r.o.

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

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent. Žádné části textu nebo fotografie z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Většina českých podnikatelů stále považuje Afriku za rizikové, příliš vzdálené a západními a čínskými produkty i službami již nasycené teritorium. V příštím čísle se jim pokusíme tento pohled narušit. Kontinent s více než padesáti státy totiž nabízí nesčetně příležitostí i pro ně, ale musí si ho skutečně zamilovat.



O obrovském potenciálu Afriky i úskalích, s nimiž je třeba se na tamním trhu poprat, jsme si povídali s Georgesem Wegou, generálním ředitelem Sociétés Générales Senegal.

Víte, že jedna z firem, jejichž zásluhou využíváte nejmodernějších odbavovacích systémů ve veřejné dopravě nejen vy, ale také pasažéři v Africe, Latinské Americe a dalších zemích, sídlí ve Vysokém Mýtě? Příště nahlédneme do zákulisí inovativní společnosti Mikroelektronika, jejíž počátky sahají až do 80. let 20. století.



FOTO: ARCHIV MIKROELEKTRONIKA

800 521 521
www.kb.cz



VAŠE VIZE DOSTANOU KONKRÉTNÍ OBRYSY

AŤ UŽ JE VAŠE FIRMA Z JAKÉHOKOLI OBORU, POMŮŽEME VÁM.
PŘIJĎTE SE SVÝM PLÁNEM A MY VÁM PORADÍME, JAK OŠETŘIT
RIZIKA, ZÍSKAT DOTACE A FINANCE.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

Banka roku
2016