

TRADE NEWS

4 / 2013

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

SPOLEČNOST, V NÍŽ
CHYBÍ ÚCTA A ČEST,
SKONČÍ ŠPATNĚ

QUO VADIS,
ČESKÝ STROJAŘI?

JAK SE CHRÁNIT
PŘED PADĚLKY

Pro Rusko nebudeme nikdy
strategickým partnerem,
**ale ono jím může
být pro nás**



Udržme konkurenceschopné

STROJÍRENSTVÍ

Dejme společně budoucnost tradici

Spolupráce zaměstnavatelů se školami, sledování pracovního trhu a nových trendů, podpora a modernizace technických oborů, inovace vzdělávání, zvýšení prestiže strojírenství jako celku, to je cílem Sektorové rady pro strojírenství. Připojte se k nám!

www.sektoroverady.cz

www.narodni-kvalifikace.cz



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



Vážení čtenáři,

stále máme tendenci přeceňovat vliv prostředí na naši výkonnost. Prožíváme politiku víc než fotbal, závěry činíme z novinových článků a diskutujeme nad zaručenými průzkumy všemožných světových organizací. A protože je vždy jednodušší hledat viníka než řešení, máme o svém neúspěchu jasno. Ve skutečnosti se vliv našeho okolí na naše podnikání zásadně snižuje. Význam tuzemského politika je v důsledku evropské integrace, vlivu velkých společností a otevřenosti naší ekonomiky již téměř zanedbatelný. Seriózní média jsou cíleně vykupována právě oněmi politiky ztrácejícími moc a mezinárodní průzkumy jsou většinou pouze šikovně nastrčená sdělení marketingových poradců stejných politických nešťastníků ve snaze poukázat

na přicházející katastrofu. Ta se totiž vždy mediálně prodá lépe než třeba prosté tvrzení, že se máme docela dobře. Jako příklad uvedu dvě diskutovaná témata posledních týdnů – růst ekonomiky a pokles konkurenceschopnosti.

Naše ekonomika se po několika čtvrtletích odrazila ode dna a začala nepatrně růst. Novináři mají téma, ekonomové jsou přiměřeně optimističtí, politici se předhánějí, či je to zásluha, zástupci podnikatelů, zaměstnanců i státu mudrují v médiích. Ve skutečnosti má pro nás tato zpráva stejný význam jako oteplování Antarktidy. Nejenže na růst HDP nemáme takový vliv, jak si namlouváme, ale měřit náš úspěch pouze tímto pohledem je scestné.

Představme si střední firmu, která dělá obrát 40 milionů korun, každý rok je ve ztrátě, její celkový dluh činí 20 milionů korun, a my podnik pochválíme, že mu nepatrně rostou tržby. A abychom tomu dali korunu, vyzdvihneme stejného zoufalce, že jeho dluh roste pouze o 2,9%, a ukážeme na americkou firmu stejné velikosti, která je zadlužena dvojnásobně více. I negramotný pozorovatel pozná, že se naše firma dostává do cílové rovinky, za jejíž páskou nás čeká insolvenční medaile. Přidáme-li ovšem několik nul, máme před sebou přesné výsledky naší ekonomiky. Růst je tedy nepochybně dobrou zprávou, ale pouze tehdy, pokud zlepšíme výsledek hospodaření a snížíme dluh. Návrh státního rozpočtu na příští rok jde ale bohužel opačným směrem.

Česko nestihá konkurovat světu. Podle Světového ekonomického fóra jsme klesli o celých sedm příček na osmdesáté 46. místo, přičemž před námi je i Ázerbájdžán, Indonésie nebo Chile.

Na první pohled nezbyvá, než vlézt do rakve, nazout černé papírové boty a zaklapnout víko. Ve skutečnosti můžeme být zcela klidní, a pokud by někdo na chvíli pochyboval, doporučuji, aby zmíněné šampiony na pár týdnů navštívil. Nemáme ideální systém vzdělávání, přesto naše výsledky v medicíně, nových technologiích nebo třeba ve strojírenství jsou na úrovni srovnatelné se světovou špičkou a míra exportu, která je jasným ukazatelem, jak si stojíme, je trvale rostoucí. Souhlasím s tím, že jsme pomalí v podpoře inovací a investic, že státní úředník stále nepochopil, kdo je jeho zákazník, a že naše soudy pracují rychlostí hlemýždí. Nicméně kritéria nastavená makročaroději Světového fóra začínají připomínat spíše odborníky NDR inovující plastové nádoby. Soudná organizace totiž nemůže vydat takovýto paskvil.

Nechci bagatelizovat statistiky, průzkumy a už vůbec ne zlehčovat problémy. Pouze tvrdím, že každá ekonomická pravda má dvě strany mince a měli bychom je vyhodnocovat nikoliv na základě toho, kdo nám je podsouvá, ale vlastním rozumem. České strojírenství prezentované na nejvýznamnější veletržní akci roku – Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně – dává jasnou odpověď, že náš průmysl má nejen dobré základy, ale i výsledky. Těší nás, že AMSP ČR převzala záštitu nad touto prestižní akcí a Trade News je po roce opět na místě činu.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



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



Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4

IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM
jenjikova@antecom.cz
www.antecom.cz



12

12 Rozhovor / Etika v podnikání
Jon M. Huntsman: Společnost, v níž chybí úcta a čest, skončí špatně



16

16 Do světa za obchodem / Rusko
Členství Ruska v ekonomicky klíčových mezinárodních organizacích
Příležitost, či hrozba pro český průmysl?



22

22 Rozhovor / Rusko
Michael Romancov: Pro Rusko nebudeme nikdy strategickým partnerem,
ale ono jím může být pro nás



26

26 Rozhovor
Václav Petříček: Státní správa by měla podnikatele něžně objímat
Ale ne tak usilovně, aby je udusila



29

29 Do světa za obchodem / Rusko
Jak pochopit ruského partnera



30

30 Profiliga / INCO engineering
Jan Houdek: S ruskou projektovou kanceláří úspěšně spolupracujeme
i ve Vietnamu



32

32 Rozhovor
Jitka Haubová: Rusko – odvaha i obezřetnost se vyplácí



34

34 Profiliga / Filák
Jak se bránit před padělký?



37

37 Podpora exportu
Česká exportní banka specialistou na Rusko



38

38 Téma / Strojírenství
Quo vadis, český strojaři?



40

40 Profiliga / TEBECO
Petr Bednář: Nechci investora, firma roste dobře i bez něj



43

43 Příležitosti / Strojírenství
Česká energetika a strojírenství mohou uspět i v Africe



44

44 Profiliga / BAEST Machines & Structures
František Kulovaný, jr.: Jsme běžci na dlouhou trať, ale je to stále náročnější

46

46 Obchod / Strojírenství
České strojírenství stále šampionem

50

50 Profiliga / LIVA Předslavice
Libor Jungvirt: Kdo nic nezkusí, nic nezkazí. Ale nesplní si svůj sen

52

52 Young Business / Y Soft
Brněnský zázrak s názvem Y Soft

57

57 Finanční rádce
Dokumentární akreditiv a jeho forfaiting

58

58 Anketa
Předepsané kvóty žen v řídicích orgánech firem. Co na to naši podnikatelé?

63

63 Informační technologie
Zabezpečení firemních telefonů a dat je stále aktuálnějším tématem

64

64 Legendy
Svitákův experiment aneb První rakousko-uherské auto pochází z Moravy

11. Den podnikatelů České republiky

19. listopad 2013

od 17 hodin

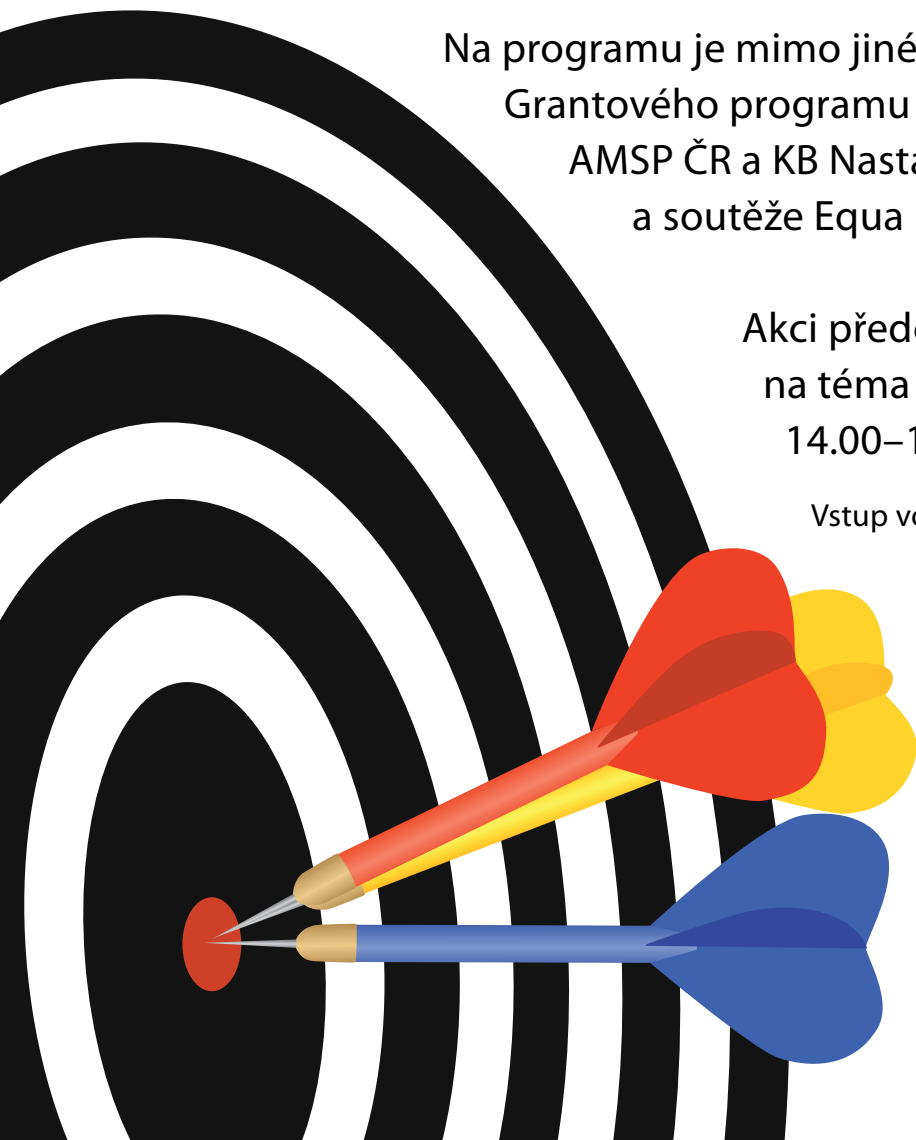
Kongresový sál hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5, Praha 1

Přijďte diskutovat o tom, co trápí české podnikatele!

Na programu je mimo jiné vyhlášení vítězů
Grantového programu pro členy AMSP ČR, projektu
AMSP ČR a KB Nastartujte se – Young Business
a soutěže Equa bank Rodinná firma roku

Akci předchází SME Exportní fórum
na téma Příležitosti v Německu
14.00–16.00

Vstup volný po předchozí registraci



www.ampsp.cz



G RANTOVÝ PROGRAM NASTARTUJTE SE VYVOLAL MEZI MLADÝMI PODNIKATELI VELKÝ ZÁJEM

Jste mladí, máte nápady i chuť podnikat, ale nevíte, jak na to? Právě pro vás rozjela Komerční banka spolu s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) grantový program „NASTARTUJTE SE“. Komerční banka již delší dobu spolupracuje s AMSP ČR na projektu Svou cestou – Young Business, jehož cílem je právě podpořit a inspirovat mladé lidi a přivést je k podnikání.

V unikátním grantovém programu je registrována již přibližně stovka mladých začínajících podnikatelů. Se svými projekty se budou ucházet o finanční odměnu 300 tisíc korun, která jednomu z nich pomůže v rozjezdu či rozvoji podnikání. Do grantu se mohou zájemci hlásit ještě do konce září.

Jednotlivé projekty posoudí odborná porota složená ze zástupců Komerční banky, asociace, vybraných podnikatelů a nezávislého mediálního partnera. Do hodnocení se zapojí i veřejnost. Účastníci programu mohou nahrát videoprezentaci svého podnikatelského záměru na stránky www.nastartujtese.cz. Veřejnost pak svými hlasy rozhodne, jakému projektu případně zvláštní odměna ve výši 50 tisíc korun. Výsledky budou vyhlášeny 19. listopadu v rámci slavnostního večera na Dni podnikatelů České republiky, který tradičně pořádá AMSP ČR.

„Naším společným cílem je motivovat mladé podnikatele k aktivitě, kreativitě i k chuti přemýšlet o nových cestách, jak na vysoce konkurenčních trzích uspět.

Pomocí grantového programu umožníme nejlepšímu projektu jeho záměr snadněji realizovat,“ říká Michal Pánek, manažer Segmentového řízení – Retail v Komerční bance.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu dodává: „Nesmírně nás těší zájem o projekt. Je výborné, že mladí lidé mají neotřelé podnikatelské nápady, které se nebojí představit veřejnosti. Naším cílem je povzbudit schopné mladé jedince k podnikatelským aktivitám a rozhýbat napříč regiony diskuzi o výhodách vlastního byznysu. Nastartujtese.cz je akce, která to zcela naplňuje. Navíc díky našemu projektu ERASMUS pro mladé začínající podnikatele mohou zájemci získat zkušenosti i v zahraničí.“

PŘIPRAVENI NA KRIZI? ZVEME VÁS NA RESTRUKTURALIZAČNÍ FÓRUM

Perioda mezi růstem a krizí se zkracuje a firmy budou častěji než kdy dříve čelit kritickým obdobím. S pravděpodobností hraničící s jistotou se do problémů dostane prakticky každá firma. Problémem přitom není krize samotná, ale její časové i věcné podcenění.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR proto připravila unikátní konferenci, která se uskuteční 16. října 2013 od 9 hodin v hotelu Yasmin v Praze, Politických vězňů 12. Jejimi partnery jsou Česká spořitelna a Advokátní kancelář Havel, Holásek & Partners. Kritická místa řízení problémů podniků představí netradiční formou respektované osobnosti z oblasti podnikových restrukturalizací, bank a právních kancelářů.



3 OTÁZKY PRO EVU SVOBODOVOU GENERÁLNÍ ŘEDITELKU AMSP ČR



Foto: RICHARD NAVARA

Eva Svobodová, MBA,
generální ředitelka AMSP ČR

1. V minulém čísle jsme uveřejnili výsledky průzkumu AMSP ČR mezi rodinnými firmami. Vyplynulo z něj, že rodinné firmy jsou obecně optimistické a více si věří než firmy, které na rodinném podnikání postavené nejsou. Proč si myslíte, že tomu tak je?

V rodinných firmách jsou totiž pevnější vazby, o to víc, když jde o krizové období. Na fungování firmy je mnohdy závislá širší rodina, proto jsou rodinné firmy flexibilnější, stabilnější a více etické v podnikání. Firmy svou „rodinnost“ vnímají jako výhodu jak v očích zákazníků, tak partnerů. Lidem z rodiny mohou věřit, zatímco zaměstnanci musejí hlídat...

Rodinné firmy budují jejich majitelé s vidinou dlouhodobé perspektivy. Cílem obvykle nebývají okamžité zisky, ale snaha vystavět trvalou hodnotu, která se předává z generace na generaci. Podle průzkumu z regionu EMEA (Evropa, Blízký východ, Afrika a Karibik) se v rukou rodinných firem v současnosti nachází přibližně 80 procent světového podnikání. Na chodu českého hospodářství se firmy v rodinném vlastnictví podílejí zhruba z jedné třetiny. Mezi přední české hráče patří například KOH-I-NOOR HARDTMUTH, AGRO CS nebo potravinářský výrobce Emco.

2. Jaké výsledky nedávného průzkumu vás nejvíce zaujaly?

Například skutečnost, že v rodinných firmách Češi věří především vlastním manažerským schopnostem, a proto stále preferují rodinné příslušníky a zejména do nejvyšších funkcí nejsou ochotni dosazovat manažery zvenku. Rozhodovací pravomoci totiž chtějí mít pevně ve svých rukou, zatímco ve světě naopak majitelé firem sahají po službách vrcholových manažerů mimo rodinný kruh celkem běžně.

Zajímavé také bylo, že z pohledu firemních vozidel 67 % rodinných podniků využívá k financování hotovost.

3. Čeho si na rodinných firmách osobně nejvíc ceníte?

Určitě jejich sociálního cítění a etiky v krušných dobách. V přihláškách do naší soutěže se velmi často opakuje, že i přes nedostatek zakázek se snaží maximálně udržet zaměstnanost a pracovníky nepropouštět. Ekonomickou krizi nejčastěji řeší zkrácením pracovního úvazku. Obvykle se jedná o firmy z mikroregionů, kde se všichni znají, a vazby jsou tak osobnější a letité.

PŘIPRAVILA: JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV EVO SVOBODOVÉ

Jste rodinnou firmou a chcete se do soutěže přihlásit?

Základní kritéria jsou tato:

1. Obrat do 500 mil. Kč.
2. Doba podnikání alespoň 10 let.
3. Rodinná firma z pohledu vlastnické struktury.
4. Zapojení dvou a více rodinných příslušníků do podnikání.
5. Firma bez delikventní úvěrové historie.

Přihlášky můžete poslat do **15. 10. 2013**. Slavnostní vyhlášení výsledků se uskuteční **19. 11. 2013** v průběhu tradičního Dne podnikatelů České republiky v pražském hotelu Ambassador.



FÓRUM INSPIRACE

INSPIRACE. SDÍLENÍ. NÁZORY. MOŽNOSTI.

KDY: 10.–11. ŘÍJNA 2013

KDE: ŠKODA AUTO MUZEUM MLADÁ BOLESLAV

Jsou mezi námi. Nenápadní a bez velké popularity. Špičkoví manažeři a podnikatelé, často se světovými úspěchy. Pracovití, slušní a poctiví. Budou s vámi sdílet to nejlepší, co umí.

Přijďte se také podělit o své zkušenosti a společně posunout férové podnikatelské prostředí!

Za celý realizační tým
Jaroslav Řasa, zakladatel ABRA Software

WWW.FORUM-INSPIRACE.CZ

N AŘÍZENÍ VLÁDY O MINIMÁLNÍ MZDĚ MĚNÍ TAKÉ VÝŠI TAKZVANÉ ZARUČENÉ MZDY

V POLOVINĚ ČERVENCE VLÁDA SCHVÁLILA NAŘÍZENÍ Č. 210/2013 SB., O MINIMÁLNÍ MZDĚ, NEJNIŽŠÍCH ÚROVNÍCH ZARUČENÉ MZDY, VYMEZENÍ ZTÍŽENÉHO PRACOVNÍHO PROSTŘEDÍ A O VÝŠI PŘÍPLATKU KE MZDĚ ZA PRÁCI VE ZTÍŽENÉM PRACOVNÍM PROSTŘEDÍ. CO BY NEMĚLO ZAMĚSTNAVATELŮM UNIKNOUT, JE STANOVENÍ NOVÉ NEJNIŽŠÍ ÚROVNĚ TZV. ZARUČENÉ MZDY, KTERÁ MINIMÁLNÍ MZDU PŘEVÝŠUJE.

Přijatá novela je jedním z prvních normativních aktů vlády Jiřího Rusnoka, jmenované 10. července, a završuje tak zhruba tři čtvrtě roku diskuzí na téma minimální mzda, jejíž nová výše činí 8500 Kč. Prvním srpnem nařízení nabylo účinnosti.

Nejnižší úroveň zaručené mzdy pro stanovenou týdenní pracovní dobu 40 hodin jsou v § 3 citovaného vládního nařízení odstupňovány podle složitosti, odpovědnosti a namáhavosti vykonávaných prací v celkem osmi skupinách. Nejnižší úroveň zaručené mzdy v 1. skupině prací je totožná s výší minimální mzdy, nejvyšší činí 17 000 Kč/měsíc.

Rozdělení do osmi skupin je podrobně specifikováno v Příloze k nařízení vlády č. 567/2006 Sb., ve znění pozdějších novel. Každá skupina je navíc členěna podle oborů. Je pochopitelné, že obory jako „věda a výzkum“ se nevyskytují v nejnižších třech skupinách a naopak obor „zpracování dřeva“ není zastoupen ve skupinách 5 až 8.

Charakteristiky činností a jejich podrobný výčet je v jednotlivých skupinách prací specifikován na zhruba 25 stránkách, proto uvádíme pouze tabulku s jednotlivými minimálními mzdovými tarify. Blíže se těmto charakteristikám věnuje článek zveřejněný

na webu Asociace malých a středních podniků v sekci Aktuality.

Obdobně jsou jednotlivé skupiny ekvivalentem platových tříd u zaměstnanců, kterým je podle zákoníku práce poskytován plat. Například 1. skupina prací zahrnuje práce v 1. a 2. platové třídě, 2. skupina prací zahrnuje práce ve 3. a 4. platové třídě atd.

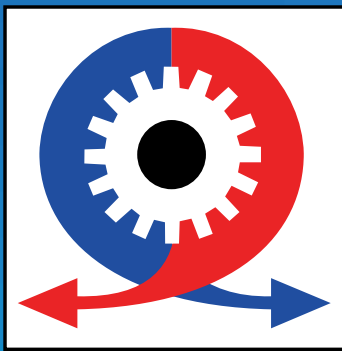
TEXT: VĚROSLAV SOBOTKA
FOTO: THINKSTOCK

JUDr. VĚROSLAV SOBOTKA JE MANAŽEREM
PRO LEGISLATIVU AMSP ČR.

Skupina	Nový tarif platný od 1. 8. 2013	Původní tarif *)
1	50,60 Kč/hod. nebo 8 500 Kč/měsíc	48,10 Kč/hod. nebo 8 000 Kč/měsíc
2	55,90 Kč/hod. nebo 9 400 Kč/měsíc	53,10 Kč/hod. nebo 8 900 Kč/měsíc
3	61,70 Kč/hod. nebo 10 400 Kč/měsíc	58,60 Kč/hod. nebo 9 800 Kč/měsíc
4	68,10 Kč/hod. nebo 11 400 Kč/měsíc	64,70 Kč/hod. nebo 10 800 Kč/měsíc
5	75,20 Kč/hod. nebo 12 600 Kč/měsíc	71,50 Kč/hod. nebo 12 000 Kč/měsíc
6	83,00 Kč/hod. nebo 13 900 Kč/měsíc	78,90 Kč/hod. nebo 13 200 Kč/měsíc
7	91,70 Kč/hod. nebo 15 400 Kč/měsíc	87,10 Kč/hod. nebo 14 600 Kč/měsíc
8	101,20 Kč/hod. nebo 17 000 Kč/měsíc	96,20 Kč/hod. nebo 16 100 Kč/měsíc

*) Výši původního tarifu odpovídá nová nejnižší úroveň minimální mzdy a nejnižší úroveň zaručené mzdy při omezeném pracovním uplatnění zaměstnance platná od 1. 8. 2013.





55. mezinárodní strojírenský veletrh

MSV 2013

AUTOMATIZACE

Měřicí, řídicí, automatizační
a regulační technika



Turecko – partnerská země
MSV 2013



Zaregistrujte se před svou návštěvou veletrhu,
ušetříte čas i peníze!
www.bvv.cz/msv

7.–11. 10. 2013

Brno – Výstaviště, www.bvv.cz/msv

EURTRANS

Mezinárodní dopravní veletrh

8.–10. 10. 2013, www.bvv.cz/eurotrans
Brno – Výstaviště, pavilon G2

Záštita



Svaz průmyslu
a dopravy ČR



Hospodářská
komora ČR



Asociace malých
a středních podniků
a živnostníků ČR



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Ministerstvo životního prostředí

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

BVV

Veletrhy
Brno

ANAJ SE USADÍ V BĚLORUSKU

Strojírenská společnost Anaj Czech plánuje v následujících dvou letech investovat do rozvoje 150 milionů Kč. Zhruba 20 milionů z této částky půjde na rozvoj produkce v Bělorusku, kam přesune část své výroby. Podle Jany Pečinkové z Anaj Czech se však nejedná o masivní přesun kapacit, ale pouze o rozšíření výroby. Důvody jsou obchodní perspektivy, nižší ceny energií, nižší mzdové náklady, dostatek kvalifikované pracovní síly a nižší zdanění práce.

ŠKODA TRANSPORTATION DODÁ TRAMVAJE DO BRATISLAVY

Škoda Transportation podepsala kontrakt na dodávku 15 tramvají 30T za 975 milionů Kč pro město Bratislava. Součástí tendru je rovněž opce na dodávku dalších patnácti tramvají a opce na údržbu vozů po dobu patnácti let.



UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI VYVÁŽÍ VLASTNÍ PŘÍSTROJE

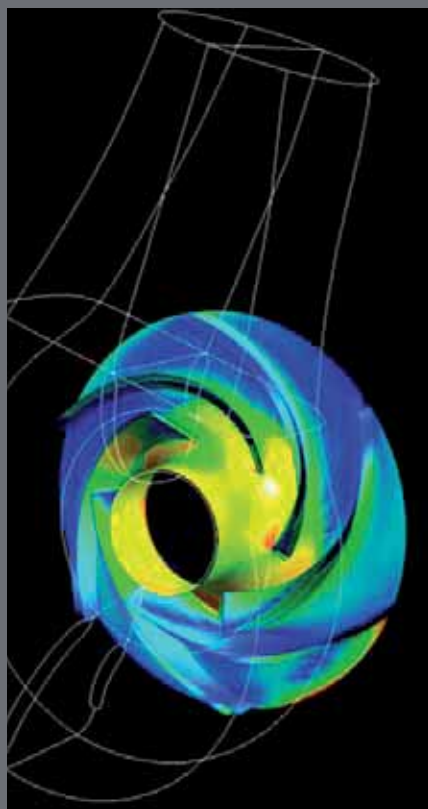
Regionální centrum pokročilých technologií a materiálů (RCPTM) Univerzity Palackého zaznamenává úspěch s výrobou Mössbauerových spektrometrů. Přístroje sloužící k charakterizaci látek s obsahem železa nabízí komerčně do celého světa, například Německa, Japonska či Jihoafrické republiky. Podle vedoucího oddělení nanokrystalických oxidů RCPTM Libora Machaly prodá centrum během letošního roku dva až tři spektrometry a asi tři detektory záření gama. Celkový příjem se tak bude pohybovat v rozmezí 500 tisíc až 1 milion Kč.

ČESKÉ FIRMY U VÝVOJE REAKTORU V DIMITROVGRADU

Tuzemské společnosti se podílejí na vývoji víceúčelového výzkumného reaktoru pracujícího na bázi rychlých neutronů MBIR, který se začíná stavět v ruském Dimitrovgradu. Mluvčí Rosatomu Pavel Vlček uvedl, že speciálně vytvořené konsorcium, jehož členy jsou české firmy Arpo a EGP Invest a ruská společnost OAO TACMO, dokončuje práce na technickém projektu paroturbínového bloku s turbínou o výkonu 60 MW, včetně systémů vyvedení výkonu a teplofokace. EGP Invest z Uherského Brodu je exkluzivní projektovou organizací.

SIGMA DODÁ ROSATOMU ČERPADLA ZA DVA MILIONY EUR

Česká společnost Sigma Group podepsala smlouvu se společností Rosatom za přibližně 2 miliony eur (zhruba 52 milionů Kč). Předmětem jsou dodávky čerpadel havarijního přívodu bóru pro právě budovaný druhý blok Novovoronežské jaderné elektrárny 2. Za poslední čtyři roky dodala Sigma pro ruské jaderné elektrárny zařízení v hodnotě více než 30 milionů eur.



ACOND STAVÍ V MILEVSKU HALU NA VÝROBU ČERPACEL

Výrobce tepelných čerpadel, klimatizací a podlahového topení, společnost Acond, staví v Milevsku novou výrobní halu. Na dotaz ČIA to uvedl manažer firmy Michal Klika. Nová hala podle něj umožní společnosti až sedmnáctkrát zvýšit výrobu tepelných čerpadel.

LEGIOS ZÍSKAL STAMILIONOVÝ KONTRAKT VE FRANCII

Lounská společnost Legios má další zakázku na dodávku 155 nákladních vozů pro francouzskou společnost Ermewa. Celková hodnota kontraktu přesahuje 330 milionů Kč. Podle generálního ředitele Radka Rybáčka je zájem o vozy Legios zárukou dalšího rozvoje společnosti včetně zaměstnanosti.



ZLIN AIRCRAFT MÁ OBJEDNÁVKY NA NOVÁ LETADLA

Společnost Zlin Aircraft plánuje na podzim roku 2013 přesunout svoji výrobu do nově zrekonstruované montážní haly a na rok 2014 má potvrzenou výrobu dvanácti nových letadel. Na dotaz ČIA to uvedl předseda představenstva společnosti Miloslav Tutter s tím, že celkem by jich mohlo být dvacet za rok. Do rekonstrukce haly, technologického zázemí výroby, vzdělávání zaměstnanců a inovací investovala společnost z vlastních zdrojů.

FERRARI POUŽÍJE PRO STOVKY SVÝCH VOZŮ ODLEHČENÁ SKLA Z HOŘOVIC

Pro sérii 499 vozů použije automobilka Ferrari z důvodu snížení hmotnosti čelní skla vyrobená v Saint-Gobain Sekurit v Hořovicích. Použití nové odlehčené technologie, která umožňuje snížit tloušťku skla na 4 milimetry, má za následek snížení hmotnosti skla o 12 procent oproti doposud využívaným postupům. Technologie lehkých skel bude v průběhu tohoto roku použita u čtyř dalších modelů nově představených aut.

EKOTECHNIK CZECH CHYSTÁ SOLÁRNÍ ELEKTRÁRNY NA UKRAJINĚ

Skupina společností kolem Ekotechnik Czech připravuje v Chmelnické oblasti na Ukrajině výstavbu solárních elektráren s celkovou kapacitou 160 MW. Na dotaz ČIA to uvedl jednatel společnosti Aleš Korostenský a dodal, že celková výše investice dosáhne 400 mil. eur (asi 10,4 mld. Kč). Podle něj jsou již první dva projekty hotovy, dalších 90 MW společnost připravuje v sedmi oblastech Ukrajiny pro ostatní zájemce o vstup do fotovoltaických projektů.

ARAKO DODALO DO RUSKA ARMATURY ZA TĚMĚŘ 900 MILIONŮ KORUN

Společnost Arako dodala za poslední tři roky pro nově budované jaderné elektrárny v Rusku armatury za téměř 900 milionů Kč. Armatury vyrobené v Opavě aktuálně fungují ve 23 jaderných elektrárnách v osmi zemích světa. Jak uvedl výrobní ředitel Jaromír Petřkovský, účast na ruských projektech zajišťuje společnosti i budoucnost. Arako doufá, že brzy uzavře nové kontrakty a z geografického hlediska ještě rozšíří své pole působnosti.



ČESKÉ FIRMĚ VARI SE DAŘÍ

Společnost Vari utržila za 1. pololetí roku 2013 celkem 175 mil. Kč, což je o 60 mil. Kč více než v prvním pololetí 2012. Na dotaz ČIA to uvedl generální ředitel společnosti Jiří Belinger s tím, že tato suma zároveň představuje zhruba celý loňský obrát firmy. Pro rok 2013 očekává společnost na výrobu sekaček a malotraktorů obrát mezi 230 až 240 mil. Kč, což by podle J. Belingera znamenalo meziroční nárůst o 60 milionů korun.

FEI CZECH STAVÍ V BRNĚ FIREMNÍ PROSTORY ZA 700 MILIONŮ

Společnost FEI Czech Republic, která se zabývá vývojem a výrobou elektronových mikroskopů, investovala v roce 2012 celkem 25 milionů korun do úpravy budovy B220 v Technologickém parku v Brně. Cílem je zajistit dostatek prostor pro případné expanze a očekávaný nárůst výrobních a vývojových aktivit. Na dotaz ČIA to uvedl generální ředitel FEI Czech Republic Jiří Očadlík s tím, že vedení společnosti zároveň loni odsouhlasilo dlouhodobou investici asi 700 milionů korun do nového objektu FEI. Ten se začal na konci roku 2012 stavět v CTP parku na Černovické terase v Brně. Nová budova by měla být plně funkční během roku 2014.

ŠMERAL BRNO PŘEDSTAVÍ NA STROJÍRENSKÉM VELETRHU NOVÉ ZAŘÍZENÍ

Český výrobce tvářecích strojů Šmeral Brno a německá firma Bionic Laboratories z Gross-Gerau představí letos v Brně technologickou novinku na zpracování biomasy a odpadů, přičemž výstupem jsou využitelné lehké oleje a uhlík. O zařízení již dnes projevíli zájem zákazníci z Indie, Středního východu, Afriky, Brazílie, Německa, Švédska a další.

AIRCRAFT INDUSTRIES NABÍRÁ NOVÉ ZAMĚSTNANCE

Firma Aircraft Industries v Kunovicích plánuje do konce roku 2013 přijmout 51 nových zaměstnanců. Informovala o tom mluvčí podniku Nora Strádalová s tím, že v roce 2012 vzrostl počet zaměstnanců o 71 lidí, převážně v dělnických a vysokoškolských pozicích v technickém úseku. Firma nyní zaměstnává bezmála 900 pracovníků. V rámci zvyšování odborných dovedností využila peněz z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu a realizovala projekt Školení je šance. V běhu je podle mluvčí i další dvouletý projekt zaměřený na profesní rozvoj zaměstnanců a posílení konkurenceschopnosti firmy.

ZDROJ: ČIA

FOTO: ARCHIVY FIREM



Voucher – Jeden měsíc zdarma

PROFESIONÁLNÍ MANAŽERSKÉ SEKTOROVÉ PŘEHLEDY

Vyberte si z nabídky Vámi preferované oblasti | odvětví:

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

- | | | | |
|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| ■ Ekonomika Politika | ■ Zdravotnictví Farmacie | ■ Doprava Logistika | ■ Investice Strategie |
| ■ Energetika Strojírenství | ■ Telekomunikace IT | ■ Retail Zemědělství | |
| ■ Automotive Výroba | ■ Bankovníctví Pojišťovnictví | ■ Stavebnictví Development | |

Objednávejte na helpdesk@cianews.cz, předmět: ASOCIACE

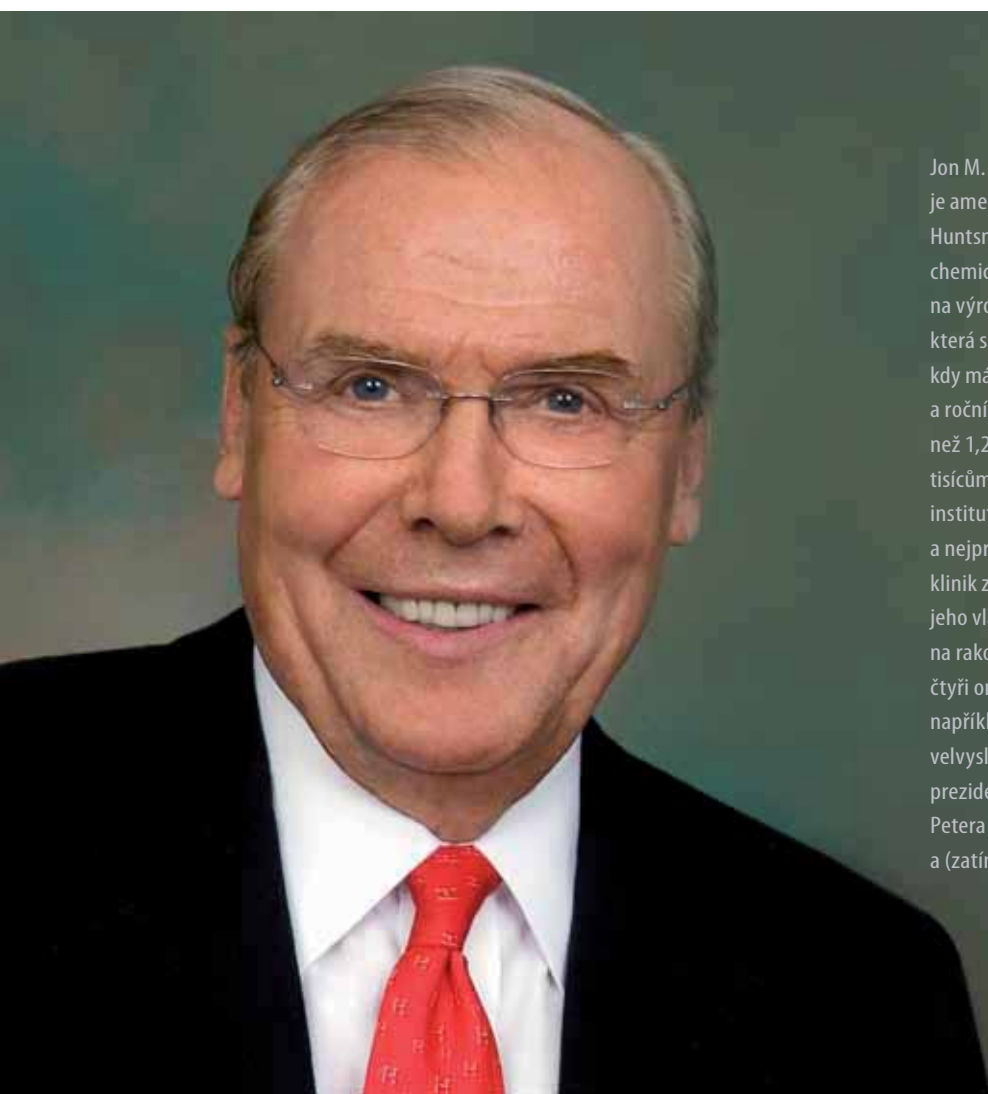
Platnost do 30. 11. 2013

NEWS.CZ

Jon M. Huntsman:

S POLEČNOST, V NÍŽ CHYBÍ ÚCTA A ČEST, SKONČÍ ŠPATNĚ

„NEJLEPŠÍM CVIČENÍM PRO LIDSKÉ SRDCE JE SÁHNOUT DOLŮ A VYTÁHNOUT JINÉ LIDSKÉ SRDCE NAHORU,“ SDĚLIL NÁM JON M. HUNTSMAN, ZAKLADATEL A DODNES HLAVA HUNTSMAN CORPORATION, JEDNÉ Z NEJVĚTŠÍCH CHEMICKÝCH SPOLEČNOSTÍ NA SVĚTĚ. POKUD MÁTE POCIT, ŽE JSTE SE S JEHO JMÉNEM NIKDY NESETKALI, NENÍ TO TAK ÚPLNĚ PRAVDA. MINIMÁLNĚ DŮVĚRNĚ ZNÁTE „JEHO“ PRODUKTY: PLASTOVÉ PŘÍBORY, KELÍMKY, OBALY NA VEJCE... TENTO MILIARDÁŘ, KTERÝ NEZAPOMNĚL NA TO, ŽE BÝVAL CHUDÝM VENKOVSKÝM KLUKEM Z IDAHA A FIRMU BUDOVAL DOSLOVA OD NULY, CELÝ ŽIVOT USILOVNĚ POMÁHÁ OSTATNÍM. PŘIVEDLA NÁS K NĚMU JEHO KNIHA O ETICE V PODNIKÁNÍ, JEŽ VYŠLA I U NÁS POD NÁZVEM VÍTĚZOVÉ NIKDY NEPODVÁDĚJÍ, A TO ANI V TĚŽKÝCH ČASECH. NA NAŠI ŽÁDOST O ROZHOVOR ZAREAGOVAL TAK NESMÍRNĚ VŘELE, OCHOTNĚ A S POKOROU, AŽ NÁM TO VYRAZILO DECH.



Jon M. Huntsman (1937)

je americký podnikatel, zakladatel a hlava firmy Huntsman Corporation, jednoho z největších výrobců chemických produktů na světě. V roce 1974 založil firmu na výrobu obalů Huntsman Container Corporation, která se v průběhu let rozrostla až do dnešní podoby, kdy má více než 11 tisíc zaměstnanců po celém světě a roční obrát 12 miliard dolarů. Za svůj život daroval více než 1,2 miliardy dolarů na humanitární účely a pomohl tisícům lidí na celém světě. Současně založil Huntsmanův institut pro léčbu rakoviny, jedno z nejmodernějších a nejprogresivnějších výzkumných center a zároveň klinik zaměřených na rakovinu. Inspiroval ho k tomu jeho vlastní život, kdy velká část jeho rodiny zemřela na rakovinu, včetně jeho matky, a on sám prodělal čtyři onemocnění rakovinou. Má devět dětí, mezi nimi například bývalého guvernéra státu Utah a amerického velvyslance v Číně Jona Huntsmana ml. či současného prezidenta společnosti Huntsman Corporation Petera R. Huntsmana. Vedle toho má 56 vnoučat a (zatím) čtyři pravnoučata.

Pane Huntsmane, co vás přivedlo k myšlence napsat knihu o vítězích, kteří nepodvádějí?

Byl jsem hluboce znepokojen chováním některých jedinců, zejména v sektoru finančnictví a ve světě byznysu vůbec. Jejich bezohledné a tvrdé způsoby jsou podle mého názoru ohavné. Naše společnost – a vlastně nejspíš všechny společnosti ve všech zemích světa – se musí vrátit k hodnotám, jako jsou úcta a čest jak v rámci pracovních aktivit, tak v soukromém životě. Společnost, v níž jsou bezskrupulózní praktiky považovány za normální, přestává fungovat a dříve nebo později skončí špatně.

RECEPT NA ÚSPĚCH

Váš životní příběh je čítankovým příkladem budování úspěšné globální společnosti. Z maličké firmy, kterou jste založil, se vám podařilo vybudovat kolos s obratem přibližně 12 miliard dolarů ročně. V čem podle vás spočívá tajemství vašeho úspěchu?

Naše „tajemství“, recept na to, jak vybudovat globální podnik, zřejmě spočívá v tom, že jsme získali dobrou pověst založenou na bezúhonnosti a čestnosti. Naše firma rostla prostřednictvím postupných nákupů jiných podniků a zařízení, z nichž všechny jsme uskutečnili za vypůjčené finanční prostředky. Kdybychom ovšem neměli již od sa-

POKUD FIRMĚ SCHÁZÍ
DOSTATEČNÉ PROSTŘEDKY
K TOMU, ABY ZAJISTILA
VÝROBU KVALITNÍHO
PRODUKTU, MŮŽE SVŮJ
PODNIK ROVNOU ZAVŘÍT.

mého počátku vybudovanou dobrou pověst spočívající v naší čestnosti a morální integritě, žádná z těch bank nebo firem, které nám půjčily vysoké finanční částky, by k tomu nebyla tak ochotná. Vedle toho jsem se vždy snažil zaměstnávat zkušené profesionály, kteří umějí něco, co já ne, čímž jsme postupně v našem podniku vytvářeli velmi vyvážený a úspěšný tým vedoucích pracovníků.

Jak vznikaly prvotní nápady, které vám zaručily rychlý úspěch? Máme na mysli například originální obal na Big Mac pro McDonald's nebo plastové talířky a příbory pro fast foody. Byl to jen produkt náhody, nebo cílený vývoj?

Jako je tomu u většiny úspěšných typů podnikání, náš příběh začal v mém původním zaměstnání. Na začátku šedesátých let jsem pracoval jako provozní ředitel ve firmě na výrobu vajec, která patřila rodině méj ženy; jmenovala se Olson Brothers, Inc. Rozvoz vajec zákazníkům vyžadoval používání takového typu balení, v kterém by se vejce dostala k zákazníkovi bez jakéhokoli poškození. Firma Olson Brothers později založila společný podnik s firmou Dow Chemical, který dostal název Dolco Packaging a jehož cílem bylo vyvinout nový polystyrenový obal na vejce. Byl jsem v této nové firmě jmenován generálním ředitelem a později jsme spolu s týmem spolupracovníků vynalezli první polystyrenové obaly na vejce.

Pak jsem se posunul dál a založil jsem vlastní firmu pod názvem Huntsman Container Corporation, která vyráběla nejen obaly na vejce, ale svou produkci rozšířila na celou škálu plastových talířů a potřeb a dalších polystyrenových výrobků – mimo jiné včetně podnosů používaných na balení masných a pekárenských výrobků. To vedlo k tomu, že jsme začali vyrábět onen známý obal na sendviče. Nejprve ho od nás koupil Burger King, jelikož top management McDonald's mi ani po několika měsících pokusů o kontakt nevěnoval žádnou pozornost. Jakmile se ukázalo, že sendviče od Burger Kingu prodávané v našich obalech si udržují teplotu a čerstvost, a proto rychle získávají oblibu u spotřebitelů, kontaktoval mě McDonald's. Měli jsme velkou radost, že jsme s nimi navázali obchodní vztah, takže jsme jim umožnili prodávat jejich sendvič Big Mac v našich obalech. Pak jsme ve spolupráci s McDonald's zakládali výrobní továrny po celém světě, abychom dokázali uspokojit jejich poptávku.

VZESTUPY A PÁDY

Rychlý růst firmy s sebou zcela jistě přinesl problémy. Jaké byly a jak jste je řešili?

Problémy spojené s růstem naší společnosti souvisely spíše s vzestupy

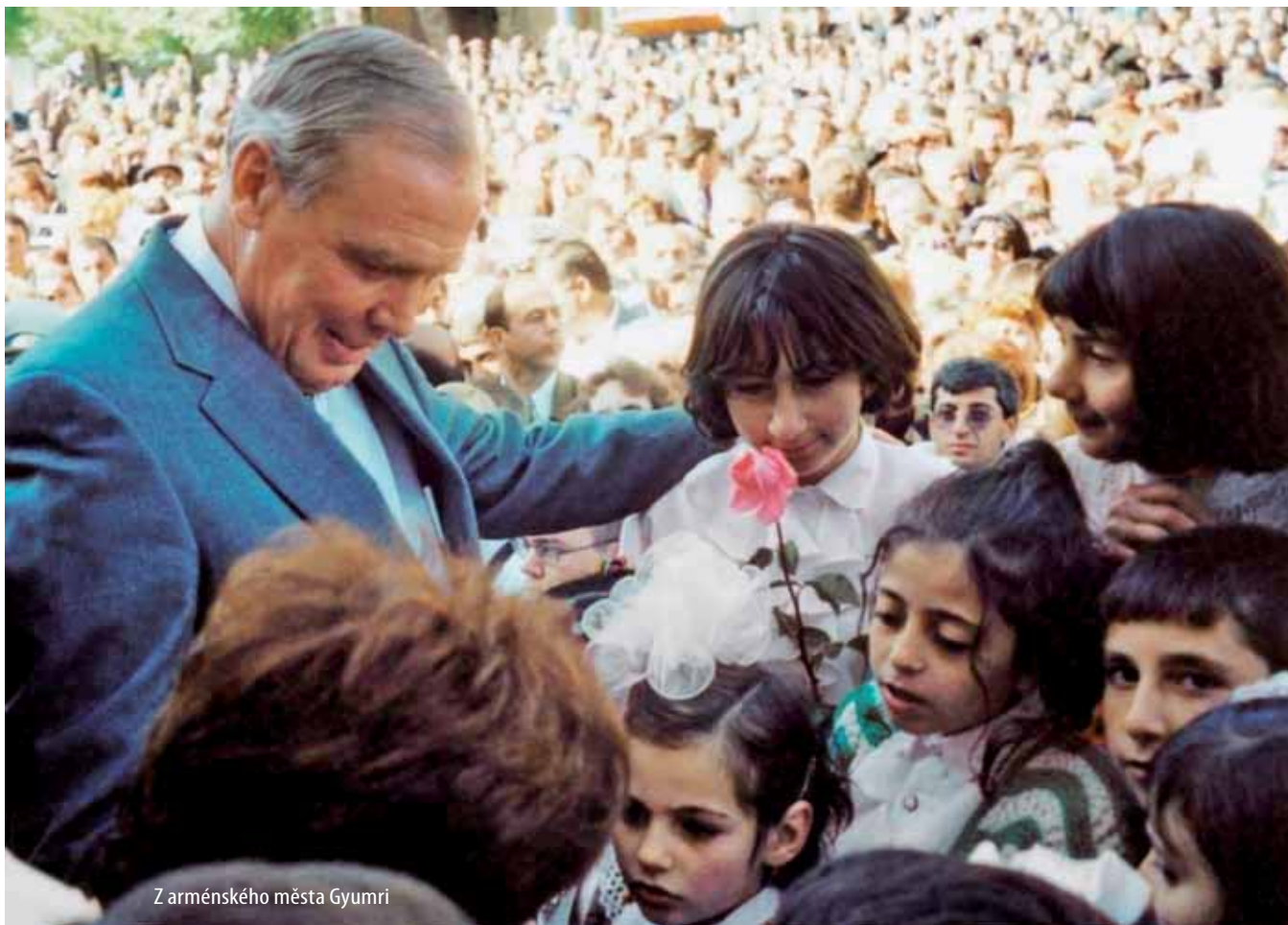
EKONOMICKÉ
A OBCHODNÍ ŠKOLY
NA CELÉM SVĚTĚ BY SE
MĚLY PROFILOVAT JAKO
JAKÉSI TRÉNINKOVÉ
AREÁLY PRO PŘÍŠTÍ
GENERACI SOCIÁLNĚ
ODPOVĚDNÝCH
MANAŽERŮ.

a pády chemického průmyslu než s naší rychlou expanzí. Několikrát se stalo, že rychlé vzestupy cen surovin a poklesy poptávky měly za následek, že jsme museli řešit potíže se splácením půjček. Naším řešením těchto drobných finančních krizí bylo, věřte nebo ne, koupit ještě více firem. Tím jsme rozšířili naši zákaznickou základnu, a těžili jsme tak z úspor z rozsahu a z toho, že jsme se přeorientovali na chemické látky, po kterých byla vyšší poptávka. Většina našich problémů v průběhu více než čtyř desetiletí činnosti byla zapříčiněna působením hospodářských cyklů v našem odvětví nebo pravidelnými ekonomickými krizemi celostátního či globálního charakteru.

Více než čtyři desetiletí se vám daří, že jsou vaše produkty synonymem kvality a neustálých inovací. Co byste doporučili ostatním firmám, které si myslí, že na inovace nemají dost financí a kvalitní produkt bude pro trh hodně drahý, a tedy o něj nebude zájem?

Pokud firmě schází dostatečné prostředky k tomu, aby zajistila výrobu kvalitního produktu, může svůj podnik rovnou zavřít. Osekávání nákladů prostřednictvím snižování kvality výrobků znamená obětovat důvěru zákazníků a dříve či později povede k tomu, že značka společnosti a její pověst ztratí hodnotu. Úspěch každé firmy závisí na tom, jak důkladně její vedení zná odvětví, v němž působí, a trh, který obsluhuje.

Je úkolem generálního ředitele orientovat svou společnost tím správným směrem – aby vyráběla zboží či dodávala ►►



Z arménskeho mesta Gyumri

služby, po kterých je poptávka. V takovém případě cena výrobku ospravedlňuje produkční náklady. Produkty firmy Huntsman vždy znamenají nejvyšší kvalitu. Každý náš výrobek prochází důkladnou kontrolou, abychom zajistili, že je dosaženo nejvyšších možných standardů kvality, ať už jde o samotnou tvorbu výrobku, použitý potisk či logo, zámky a uzávěry nebo jakýkoli jiný aspekt našich produktů, našich továren, hospodaření, úprav krajiny kolem našich budov a tak dále.

KORPORACE NA ZÁSADÁCH RODINNÉ FIRMY

Na přelomu milénia jste Huntsman Corporation předal jednomu ze svých synů, Petrovi R. Huntsmanovi. Přípravovali jste se nějak na toto předání? Považujete korporaci stále za „rodinnou firmu“?

Všechny naše děti jsou nějakým způsobem zapojeny do činnosti naší firmy již téměř od dětství a vždy jsem doufal, že

alespoň některé z nich se se mnou budou podílet na chodu podniku, pokud by o to měly zájem. Peter Huntsman, náš druhý nejstarší syn, již v mladém věku prokazoval, že má vůdčí schopnosti, a tyto dovednosti nejprve rozvíjel v několika menších firmách, které naše rodina v té době provozovala. Poté, co se vypracoval nahoru, převzal v roce 2000 roli generálního ředitele Huntsman Corporation a vydobyl si reputaci jako kvalitní lídr nejen v rámci naší firmy, ale také obecně v chemickém průmyslu. Náš další syn James Huntsman je ředitelem naší divize Advanced Materials (Pokročilé materiály) a je uznávaným top manažerem firmy Huntsman. I když naše společnost vstoupila v roce 2005 na akciový trh (po 35 letech historie firmy v soukromém vlastnictví), dokud nese jméno naší rodiny, budu ji stále považovat spíše za rodinnou firmu.

Váš přístup k podnikání byl vždy založen na týmové práci, rodině, etických

hodnotách a společenské odpovědnosti. Jak přimět bohaté mezinárodní korporace, aby se chovaly stejně odpovědně?

Skutky všech firem, velkých či malých, působících v jednom státě nebo mezinárodních, jsou řízeny lidmi. Lidem musí být vštěpován určitý systém etických hodnot a čestnosti, kterým by se měli vždy řídit v rámci své filozofie i praxe v podnikání – měli by etiku vnímat jako automatickou věc. Ekonomické a obchodní vzdělávací instituce by měly u svých studentů rozvíjet také etické návyky.

Například Jon M. Huntsman School of Business (Obchodní fakulta Jona M. Huntsmana) na Univerzitě státu Utah byla založena za pomoci finančního daru naší rodiny a jednou z podmínek našeho donátorství bylo ustanovení etické výchovy jako klíčového zaměření této školy. The Wharton School (Whartonova fakulta) Pensylvánské univerzity také obdržela miliony dolarů od naší rodiny a hlavní budova této fakulty byla

pojmenována po mně. Je pro mě obrovská pocta, že tato univerzita vyjádřila tak velké uznání naší rodině, jelikož jedním z hlavních faktorů, který jsme zdůrazňovali, bylo, aby součástí hlavního studijního plánu na Whartonově fakultě, první a nejlépe hodnocené ekonomické a obchodní fakultě v USA, byly etika a čestnost v podnikání. I ostatní ekonomické a obchodní školy na celém světě by se měly profilovat jako jakési tréninkové areály pro příští generaci sociálně odpovědných manažerů.

Vždycky jste se řídil heslem, že v první řadě je kvalitní práce a pomoc druhému, zisk nesmí být hnacím motorem podnikání?

Dosahovat zisku je přirozeným cílem všech firem, jinak by zkrachovaly. Možná podstatnější otázkou je: Jak s těmi tržbami ti, kterým připadnou, dále naloží? Ve středu zájmu našeho rodinného podniku vždy stála dobročinnost. Vytvářet zisk jen za účelem nacpat si kapsu není zrovna ušlechtilý cíl. Vytváření bohatství za účelem vrátit ho zpět do společnosti, abychom se na světě měli lépe, je podle mého názoru jedinou správnou motivační maximalizace zisku firmy.

Co dělá váš syn jinak než vy a v čem pokračuje ve vašich šlépějích? Jak vidíte budoucnost korporace?

Peter Huntsman dohlíží na náš globální byznys z pohledu vedoucího pracovníka, a tedy z hlediska toho, kdo jej spravuje a kdo činí rozhodnutí, jak si je

žádá každodenní provoz podniku. Je to fantastický generální ředitel, i díky tomu, že strávil třicet let tím, že se učil, jak správně řídit, delegovat, vést lidi, být příkladem zaměstnancům a jak vycházet se zákazníky. Já se ve své pozici výkonného předsedy představenstva zaměřuji na to, abych určoval budoucí směřování firmy, ačkoli je třeba přiznat, že v tomto směru se naše role poněkud střetávají, jelikož náš generální ředitel se také velmi angažuje v určování kurzu celého podniku v budoucnu. Shodneme se na tom, že jeho budoucnost bude spočívat ve využívání příležitostí k růstu, které se objeví, a příležitostí ke strategickému odprodeji některých částí našeho podniku, které by se třeba lépe uplatnily v rámci jiného vlastnictví.

Zde je třeba zdůraznit, že každé rozhodnutí našeho představenstva je děláno tak, aby bylo co nejlepší pro naše akcionáře. Naše rodina je pochopitelně hlavní akcionář, takže to, co je vhodné a smysluplné pro všechny akcionáře, přináší prospěch i naší rodině. Naše rodina má mnoho humanitárních závazků, za které jsme odpovědní. Nejdůležitějším z nich je Huntsman Cancer Institute (Huntsmanův institut pro výzkum a léčbu rakoviny), kde jsme na sebe vzali značnou finanční odpovědnost v naději, že vědci, kteří tam pracují, objeví efektivnější způsoby léčby a jednoho dne i lék na všechny druhy rakoviny.

Kdysi jste napsal, že by se každý měl zamyslet nad tím, co o něm řeknou

blízcí na jeho pohřbu. Dovolte nám tedy otázku: Co si myslíte, že řeknou o vás?

Byl bych spokojený, kdyby někdo řekl, že jsem byl dobrým manželem a obětavým otcem. Také by mě potěšilo, kdybych slyšel, že jsem udělal maximum pro to, aby z mé činnosti mělo lidstvo užitek, že jsem se snažil pomáhat nemocným, lidem s nedostatečnou lékařskou péčí, hladovým a všem, kteří potřebovali pomoc. Zároveň jsem velmi vděčný za to, že mám úžasné děti a vnoučata a oddanou ženu, jelikož tito všichni mi celou dobu pomáhali – vše, čeho jsem v životě dosáhl, bylo díky společnému úsilí celé naší rodiny.

Vaše plány do budoucna jsou stále velkolepé. Jaké jsou vaše priority?

Chci pokračovat v budování dalších a dalších společností, jež budou vytvářet zisk, který pak použijeme na naše četné charitativní aktivity. Je pro nás velmi důležité pomáhat těm, kteří to potřebují, a těm, kteří by si zaslouhovali vyšší vzdělání, ale finančně si ho nemůžou dovolit. Zcela klíčové pro to, abychom mohli pokračovat v nastoupené cestě, je objevit lék proti rakovině a zahnat tuto nemoc na ústup. Každá firma, kterou vlastníme nebo kterou řídíme, je zaměřena na to, aby financovala náš zájem vymýtit rakovinu.

DĚKUJEME ZA EXKLUZIVNÍ ROZHOVOR, PANE HUNTSMANE, A PŘEJEME VÁM SPOUSTU SIL K TOMU, ABYSTE TO DOKÁZALI.

JANA JENŠÍKOVÁ A DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV J. M. HUNTSMANA



Sídlo Huntsman Corporation v Salt Lake City v Utahu

Do světa za obchodem

ČLENSTVÍ RUSKA V EKONOMICKY KLÍČOVÝCH MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍCH PŘÍLEŽITOST, ČI HROZBA PRO ČESKÝ PRŮMYSL?

RUSKO ZAČALO SVOU BUDOUCNOST STAVĚT I NA DŮSLEDNĚJŠÍM ZAČLEŇOVÁNÍ DO RODINY VYSPĚLÝCH SVĚTOVÝCH EKONOMIK. STÁLE VÍCE PODNIKATELŮ VČETNĚ ČESKÝCH SE PROTO SNAŽÍ PŘIJÍT NA TO, JAK UVEDENÁ SKUTEČNOST MŮŽE OVLIVNIT JEJICH BYZNYS A JAK NOVÉ SITUACE VYUŽÍT VE PROSPĚCH SVÝCH FIREM I ZAMĚSTNANCŮ.





Ministerstvo zahraničních věcí ČR
Ekonomická diplomacie

Ekonomická diplomacie v novém pojetí znamená mimo jiné dvě věci. Jednak Ministerstvo zahraničních věcí České republiky bude sdílet informace a kontakty získané na zastupitelských úřadech, a to prostřednictvím portálu Export.cz a jeho provázanosti s časopisem Trade News. Jednak bude řízení své činnosti odvíjet od analýz exportních a investičních příležitostí, jejichž vzorek vám nabízíme už na str. 43. Časopis Trade News se tak stává důležitým prostředníkem mezi českou ekonomickou diplomacií a firmami.

Je celkem logické, že Ruská federace jako osmý největší trh světa s více než 140 miliony obyvatel a strukturou poptávky velmi dobře odpovídající možnostem našich dodavatelů patří mezi nejvýznamnější obchodní partnery naší země. Zároveň si dnes Rusko drží poměrně slušnou úroveň většiny makroekonomických ukazatelů, což je v kontextu nelehké situace některých zemí BRICS, jako je například Indie, řadí mezi perspektivní partnery.

VÍC NEŽ ROK ČLENEM WTO

Loňský dvaadvacátý srpen byl pro Ruskou federaci velkým mezníkem. Stala se oficiálně 156. členským státem Světové obchodní organizace (WTO). Ostatní členové WTO uvítali, že tento krok bude znamenat nastavení jasných pravidel pro vstup na ruský trh. I přes určitou skepsi, kterou budí ne zcela důsledné plnění závazků, jež Rusko v rámci přístupových jednání k WTO přijalo, a přes protekcionistické

tendence, které se zaměřují zejména na citlivé sektory jako například automobilový průmysl, zemědělské stroje, zemědělskou výrobu či vývoz dřeva, světový byznys očekává, že členství Ruské federace ve WTO dále přispěje k posílení právní závaznosti a předvídatelnosti ve vzájemných obchodních vztazích a zlepšení podnikatelského a investičního prostředí v této zemi pro všechny zahraniční subjekty, české podniky nevyjímaje. Světový obchod tak dostal velký impulz směrem k další liberalizaci s tím, že tento proces bude v Rusku zpětně podněcovat strukturální změny.

Potvrzením tohoto faktu jsou i přístupová jednání o členství Ruské federace v Organizaci pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD). Pouhé čtení makroekonomických ukazatelů totiž nelze přeceňovat, jak ukazují dramatické změny v případě mnoha ekonomik v posledních letech. Důležitější informací než makroekonomické ukazatele získáme ze strukturálních analýz ekonomiky. Ty nám nejen ukáží, jak udržitelné makroekonomické ukazatele jsou, ale upozorní nás na příležitosti, které se v hospodářské spolupráci nabízejí. Probíhající jednání mezi Ruskou federací a OECD poukázala na řadu strukturálních reforem, které Ruská federace bude muset před přijetím do OECD k posílení své ekonomiky přijmout.

UDRŽME INFORMAČNÍ NÁSKOK

Vstup Ruské federace do mezinárodních ekonomických organizací může postupně eliminovat náš dosavadní informační náskok vůči západoevropské a asijské konkurenci, a tím ohrozit oživení hospodářské spolupráce. Jako

téměř každou hrozbu lze však i tuto obrátit v příležitost.

Není tajemstvím, že ruská ekonomika se potýká s řadou problémů a výzev, jejichž vyřešení je zásadní jednak pro úspěšný rozvoj ruského hospodářství, jednak i pro následnou tvorbu příležitostí a jejich využití konkurenceschopnými podniky. Za hlavní slabiny lze považovat závislost ekonomiky na vývoji poptávky po nerostných surovinách, výkyvy v jejich cenách a nízkou úroveň přímých zahraničních investic.

Problémy narůstají v oblasti znečištění ovzduší, které stále zůstává na významné úrovni v cca 135 ruských průmyslových městech a centrech, bezpečnosti chemikálií a odpovědnosti za škody způsobené znečištěním životního prostředí v minulosti, korupce, investic a obchodu, regulace internetu, ale také vlády práva, úlohy státu v ekonomice či práv občanské společnosti. V oblasti investic se jedná zejména o problémy v podnikatelském klimatu, omezení pro zahraniční investice (podmínka určitého objemu výroby v Ruské federaci, požadavky na zajištění určité úrovně mezd, stanovení minimálního počtu místních pracovních sil, nedostatečná ochrana zahraničních investorů apod.) či v přístupu na trh finančních služeb (například kvóty pro účast zahraničních investorů v ruských podnicích v bankovníctví – 50% pro ruský bankovní sektor jako celek) a pojišťovnictví (50%).

NEČEKEJME NA PŘÍLEŽITOST, SNAŽME SE PŘEDVÍDAT

Ruská ekonomika má před sebou jednoznačné úkoly: restrukturalizaci, modernizaci a diverzifikaci. K hlavním ►►

RUSKÁ ZÁVISLOST NA EXPORTU NEROSTNÝCH SUROVIN

Rusko disponuje ohromnými zásobami ropy a zemního plynu, které tvoří podstatnou část ruského vývozu. Podíl nerostných surovin na ruských vývozech dosahuje cca 70% a na příjmech státního rozpočtu cca 50% a zároveň se významně podílí na tvorbě HDP. Závislost na exportu nerostných surovin se však nepříznivě projevila při rapidním poklesu cen ropy v roce 2008

a poklesu poptávky po nerostných surovinách během světové finanční krize. Ruská federace byla proto jednou ze zemí, kterých se tato krize zpočátku dotkla nejvíce. Díky významným finančním rezervám se jí však v polovině roku 2009 podařilo zastavit hospodářský propad a v prvním čtvrtletí 2010 již zaznamenala mírný růst. V důsledku finanční krize došlo v roce 2009 rovněž

k poklesu úrovně přímých zahraničních investic z 60 až 70 mld. USD v předchozím období na 15,9 mld. USD v roce 2009, tj. na čtvrtinu původní úrovně. Přestože od roku 2010 se zahraniční investice do ruské ekonomiky začaly opět zvyšovat, v roce 2012 se úroveň přímých zahraničních investic ve srovnání s rokem 2011 o 15% snížila.

opatřením bude proto jistě patřit především podpora inovací, rozvoj lidského kapitálu, vytvoření vhodných podmínek a průhledných pravidel pro příliv zahraničních investic, prosazování práva a spravedlivé hospodářské soutěže, posílení finančního a bankovního systému a rozvoj infrastruktury.

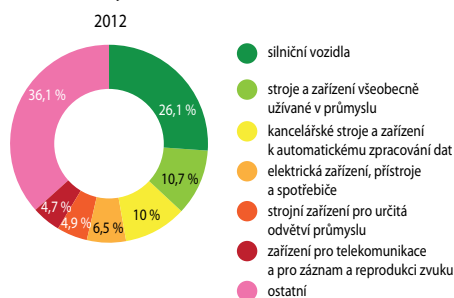
Úspěšná realizace tohoto procesu přinese v souladu s již zmíněnými očekáváními světové podnikatelské komunity nejen odstranění překážek pro další rozvoj ruské ekonomiky, ale i vytvoření nových obchodních příležitostí na ruském trhu pro zahraniční podniky včetně českých.

Pro podporu realizace strukturálních změn, které jsou svou povahou ekonomickou nutností, je tedy integrace Ruské federace do WTO a OECD jednoznačnou příležitostí. Koneckonců nás OECD a světové think tanky v mnohých ohledech upozorňují na tytéž problémy a nedostatky.

PŘEJDĚME OD ZPOCHYBŇOVÁNÍ K NABÍDCE

Základem změny ekonomického uvažování České republiky vůči jakémukoli regionu musí být v první řadě jeho budoucí strategické potřeby a domácí dialog s podniky o jejich relevanci těmto potřebám. V případě Ruské federace je tudíž zásadní výzvou přestat, být skryté, zpochybňovat, zda k modernizaci Ruska dojde, a naopak začít tomuto procesu naši nabídku přizpůsobovat. Společně také pracujeme na hledání sektorů a nik, jež může Česko obsadit jako první,

Struktura vývozu z ČR do Ruska



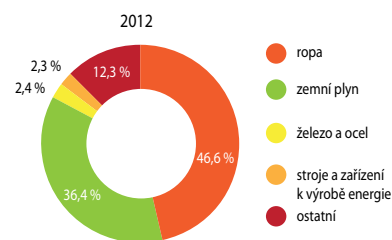
a na rozvoji služeb české diplomacie domácím podnikům pro uskutečnění této ambice.

Ministerstvo zahraničních věcí se hlásí k pomoci s odhalováním megatrendů v ruské společnosti prostřednictvím svých diplomatů. Přenos těchto informací ve prospěch domácích podniků považuje za svoji prioritu. Věříme také, že společný dialog o konečné podobě rodících se příležitostí umožní českým podnikům optimálně reagovat tak, aby je uchopily dříve než konkurence.

V této souvislosti je třeba poznamenat, že nelze sledovat úplně vše. Věnujeme pozornost především sektorům, v nichž má diplomacie největší přidanou hodnotu ve vztahu k veřejným institucím („business to government“). Jedná se například o vodohospodářství, energetiku, zdravotnictví, zemědělství a zpracování potravin.

A odpověď na úvodní otázku? Z členství Ruska ve WTO i OECD může Česká republika zcela nepochybně profitovat. Přizpůsobili se novým výzvám naše

Struktura dovozu z Ruska do ČR



Zdroj: MZV ČR

diplomacie i podniky současně, nemusí být tato možnost pouhým diskuzním tématem, ale dlouhodobým zdrojem nových příjmů, které naše ekonomika potřebuje více než kdy jindy. ■

TEXT: IVAN JUKL A MICHAL MINČEV
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIVY AUTORŮ



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



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

ŠANCE, KTERÉ JE TŘEBA VYUŽÍT

Proces restrukturalizace v Rusku by měly doprovázet také **investice do lidského kapitálu v oblasti zdravotního systému a poskytování zdravotní péče včetně prevence** například v oblasti závislosti na alkoholu a tabáku, které jsou příčinou předčasné úmrtnosti obyvatel v produktivním věku, a tudíž podvazují zdravý demografický vývoj celé země.

Pro rozvoj a diverzifikaci ruské ekonomiky budou rovněž významné

investice do zlepšení hospodaření s přírodními zdroji, které nabídnou příležitost pro spolupráci v oblasti nakládání s odpady (řešení problémů s nelegálními skládkami odpadů a potřebou jejich sanace, nedostatečnou infrastrukturou a procesy recyklování odpadu, zvýšení efektivity při nakládání s přírodními zdroji jako např. recyklace či opětovné využití těchto zdrojů apod.), energetické účinnosti (zavádění nejlepších dostupných technologií

přispívajících ke zvyšování energetické účinnosti či využívání alternativních zdrojů energie), **snížování emisí** (větší využívání elektrické energie v železniční dopravě, projekty na podporu udržitelných druhů hromadné dopravy v ruských městech) či **energetické náročnosti** (renovace a modernizace starých energeticky náročných budov či nahrazení energeticky neefektivních systémů osvětlení, vytápění či vodovodů).



Spolehlivý partner českého exportu

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

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

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

▶ Přihlásit se můžete na www.egap.cz



ZEMĚ BÝVALÉHO SOVĚTSKÉHO SVAZU V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

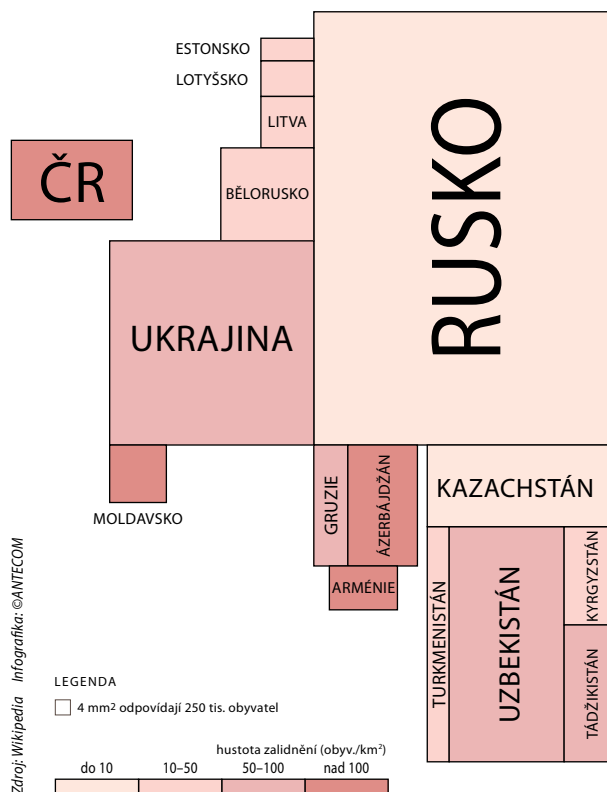
STÁTNÍ ÚTVAR SSSR EXISTOVAL MEZI LETY 1922 AŽ 1991. ROZKLÁDAL SE NA TĚMĚŘ JEDNĚ ŠESTINĚ ZEMSKÉ SOUŠE, OPLÝVAL MIMOŘÁDNÝMI PŘÍRODNÍMI ZDROJI, VOJENSKOU SILOU A TĚMĚŘ PŮLSTOLETÍ MĚL ROZHODUJÍCÍ VLIV NA DĚNÍ V MNOHA ZEMÍCH SVĚTA, ČESKOSLOVENSKO NEVYJÍMAJE.

PO ROZPADU SOVĚTSKÉHO SVAZU ZAČALA V ROCE 1990 SPOLUPRÁCE ROVNOPRÁVNÝCH ZEMÍ. ZPRVU ČASTO DOCHÁZELO Z NAŠÍ STRANY AŽ KE ZBYTEČNÉMU ZPŘETRHÁNÍ VAZEB A VYKLIZENÍ TRHŮ. POSLÉZE VŠAK I DÍKY TRADICI, STÁLE DOBRÉMU ZVUKU NAŠICH VÝROBKŮ, PŘÍBUZNÉMU JAZYKU A SOLVENTNOSTI RUSKÝCH I DALŠÍCH POSTSOVĚTSKÝCH PARTNERŮ NASTÁVÁ PROHLoubENÍ VÝMĚNY ZBOŽÍ A SLUŽEB. STROJÍRENSKÉ KOMODITY, KTERÉ JSME VYBRALI PRO ANAMORFNÍ MAPKY, DOKLÁDAJÍ, JAK VÝZNAMNÝ PODÍL ČESKÉHO EXPORTU SMĚŘUJE DO REGIONU.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



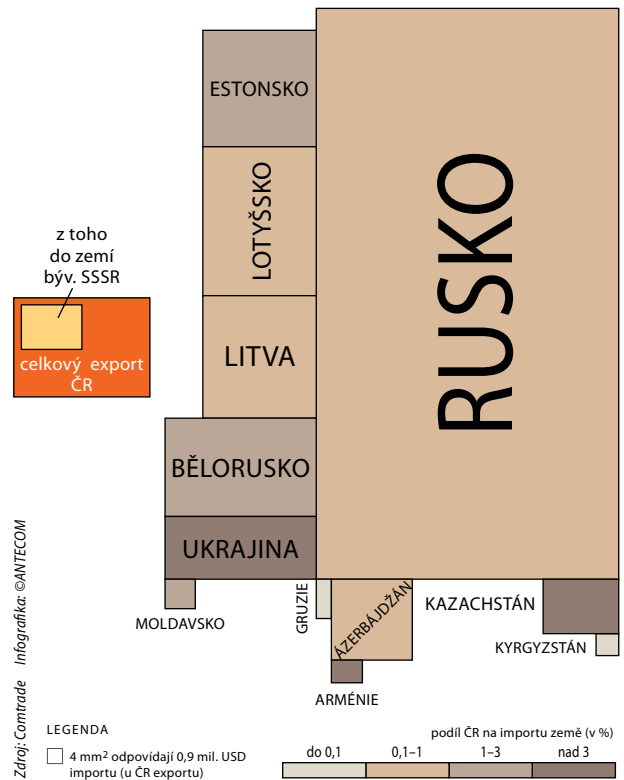
POČET OBYVATEL



IMPORT ZEMĚDĚLSKÝCH STROJŮ



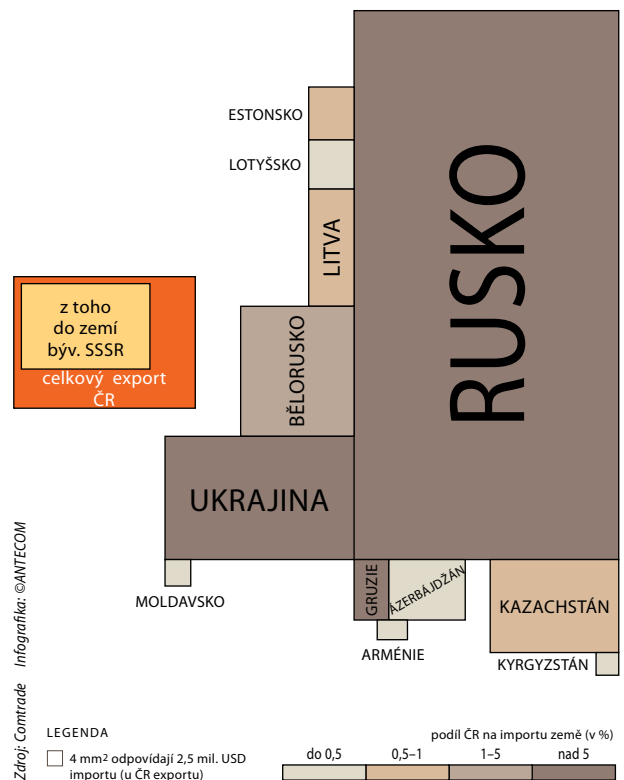
IMPORT DŘEVOOBRÁBĚČÍCH STROJŮ



IMPORT STAVEBNÍCH A DŮLNÍCH STROJŮ



IMPORT MANIPULAČNÍ TECHNIKY



Michael Romancov:

PRO RUSKO NEBUDEME NIKDY STRATEGICKÝM PARTNEREM, ALE ONO JÍM MŮŽE BÝT PRO NÁS

POTENCIÁL ZEMÍ BRICS SE SICE JEŠTĚ NEVYČERPAL, ALE INVESTOŘI A PODNIKATELÉ SE NA NĚ ZAČALI DÍVAT STRÍZLIVĚJI. O VZTAHU JEDNÉ Z NICH – RUSKA – A ČESKÉ REPUBLIKY JAKO ČLENA EVROPSKÉ UNIE JSME HOVOŘILI S RESPEKTOVANÝM POLITICKÝM GEOGRAFEM MICHAЕLEM ROMANCOVEM.



PhDr. Michael Romancov, Ph.D.

Politický geograf. Přednáší na Institutu politologických studií Fakulty sociálních věd UK Praha a na katedře mezinárodních vztahů a evropských studií Metropolitní univerzity Praha.

Evropská unie a eurozóna se potýkají s vážnými ekonomickými a politickými problémy. Jak se díváte na členství naší země v tomto klubu? Je opravdu tak důležité, jak jsme si ještě před krizí mysleli?

Členství České republiky v Evropské unii je klíčové. Jsme malá otevřená ekonomika a bez evropské integrace se Česko může snadno stát skanzenem. Bez integrace nedokáže starý kontinent v globálním světě dlouhodobě uspět.

Evropa v moderní době vždy sloužila jako politická laboratoř a podobně je to i s regionálními vazbami. Musíme si uvědomovat evropskou dominantní pozici, ale zároveň vnímat, jak nás vidí zbytek světa.

EVROPA JAKO SUPERMARKET

Ve většině vyspělého světa se politická scéna vyčerpala, společnost se soustředila pouze na ekonomický blahobyt a zvykla si na dále neudržitelný sociální standard. Jak se na nás dívají rozvíjející se státy?

Zatímco Spojené státy jsou stále nahlíženy jako mocnost, i když jejich dominance získala určité trhliny, a zároveň supermarket, tak Evropa je aktuálně nahlížena pouze jako supermarket, respektive velký trh s půlmiliardou velmi bohatých lidí. Proto si ho výrobci a ostatní regiony prozatím nemohou dovolit ignorovat. Ale další nové supermarkety pomalu rostou i v jiných regionech. Pro Evropu je důležité vnútit těmto novým trhům své standardy obchodování a podnikatelskou kulturu.

Může se to spolku osmadvaceti států s vlastními zájmy podařit?

Evropa má dobré předpoklady, že zůstane jedním ze světových lídrů. Podmínkou ale bude vzájemná shoda jednotlivých států. Přes veškeré odlišnosti disponuje Západ nenahraditelným fundamentem, kterým je stejný hodnotový systém. Ten jednotlivé země sdílejí i přes některé rozdíly.

ČESKÉ FIRMY HLEDÁJÍ NOVÉ PARTNERY NA VÝCHODĚ

Kdyby integrační projekt úplně zkrachoval, co by to v budoucnu znamenalo pro Česko?

Na rozdíl od Německa, které by si zřejmě udrželo ekonomickou sílu a výzkumný potenciál, by se s největší pravděpodobností stalo jen zajímavou turistickou lokalitou.

Exportní úspěchy našich firem zatím takový vývoj ani nenaznačují. Napopak, třeba v Rusku jsou stále aktivnější. V kterých oblastech mají největší šance?

Teritoriálně mají šance ve velkých městských aglomeracích s vysokou hustotou obyvatelstva. Určitě v oblasti Moskvy, v Centrálním federálním okruhu a ve Sverdlovské oblasti na Uralu. Pokud jde o ekonomické odvětví, tak nespíš při budování dopravní infrastruktury:

dálnic, železnic, terminálů. Moskva a další velká města prošla silnou vlnou motorizace, již neodpovídá stav a kapacita silniční sítě. Dále v odvětvích spojených s těžbou a zpracováním energetických surovin, kovů i dřeva, automobilismem, vybavením domácnosti a v neposlední řadě v high-tech oborech.

Jakou má naše země vůči Rusku pozici?

Česko pro ně nikdy nebude strategickým partnerem, stejně jako není pro USA nebo Čínu. Svědčí o tom i známý výrok bývalého ministra obrany USA Donalda Rumsfelda, který si EU rozdělil na „starou a novou“. Ale Rusko může být v některých segmentech strate-

getické investovat do strategicky důležitých odvětví.

To je podle vás důvod, proč českých exportérů působí v Rusku poměrně hodně, zatímco investorů málo?

Podle mě ano. Ale nedávno jsem o tom hovořil s výkonným ředitelem Komory pro hospodářské styky se SNS Františkem Masopustem. Podle jeho názoru nedosahuje finanční síla českých firem rozměru, který by jim dovolil skutečné investice v tomto teritoriu. Zatímco exportér si dokáže zajistit exportní financování, investor je odkázan na návratnost vložených prostředků a nese všechna rizika sám.

NIC SE NEDÁ USPĚCHAT

Jaké další problémy brání rychlejšímu rozvoji ruské ekonomiky?

Především demografická situace, která je tak špatná, že se jí věnovala Rada bezpečnosti Ruské federace. Vláda pak přijala četná opatření, včetně finanční podpory rodiny, mateřství a dětí.

Velmi tíživé jsou i značné rozdíly mezi jednotlivými regiony. I když je kupní síla většiny Rusů výrazně nižší než na Západě, jejich současná ekonomická situace je s obdobím sovětské moci a transformace devadesátých let nesrovnatelná. Stále však existují veliké rozdíly mezi jednotlivými regiony. Navíc si málo Rusů uvědomuje, že stát mohl obnovit řádné vyplácení mezd, důchodů a sociálních dávek jen díky příjmům z energetických surovin. Jejich ceny na světových trzích však podléhají výkyvům.

Co ještě Rusko oslabuje?

Například jeho jednostranná surovinová závislost a odchod vzdělaných vrstev natrvalo do zahraničí, například do Německa, USA, Kanady či Izraele. Podle odhadů představuje jejich počet až dvacet milionů. V poslední době se však stát snaží vytvořit takové podmínky, aby byli ochotni se vrátit. Například v Moskvě postavili pro vědce celé moderní městečko s vlastním zázemím, aby měli zajištěný ten skutečně nejvyšší životní standard.

PŘES VEŠKERÉ ODLIŠNOSTI
DISPONUJE ZÁPAD
NENAHRADITELNÝM
FUNDAMENTEM, KTERÝM
JE STEJNÝ HODNOTOVÝ
SYSTÉM.

gickým partnerem pro nás. Česko je středně velká exportní ekonomika s počtem obyvatel, zhruba jako má Moskva, a omezeným surovinovým a energetickým potenciálem. Sázet můžeme jen na intelektuální rozvoj. Proto je tak důležité, aby střeoevropské státy, nebo ještě lépe celá Evropská unie, vytvořily věrohodnou jednotnou formaci, a získaly tak vůči Rusku lepší vyjednávací podmínky. Jinak bude Rusko – stejně jako kterýkoli jiný významný aktér – nejdnoty využívat ve vlastní prospěch.

Je pro zahraniční firmy v Rusku stále problematické investovat do klíčových ekonomických sektorů?

Všichni, kdo se dlouhodobě zabývají Ruskem, vědí, že geneze ruské státnosti sledovala jinou vývojovou trajektorii, než tomu bylo v Evropě. V Rusku patřil všechn majetek panovníkovi, který ho poddaným, včetně vysoké šlechty, propůjčoval k užívání. Proto je tam pro soukromé subjekty, zejména zahraniční, tak



KONA SV. VLADIMÍRA



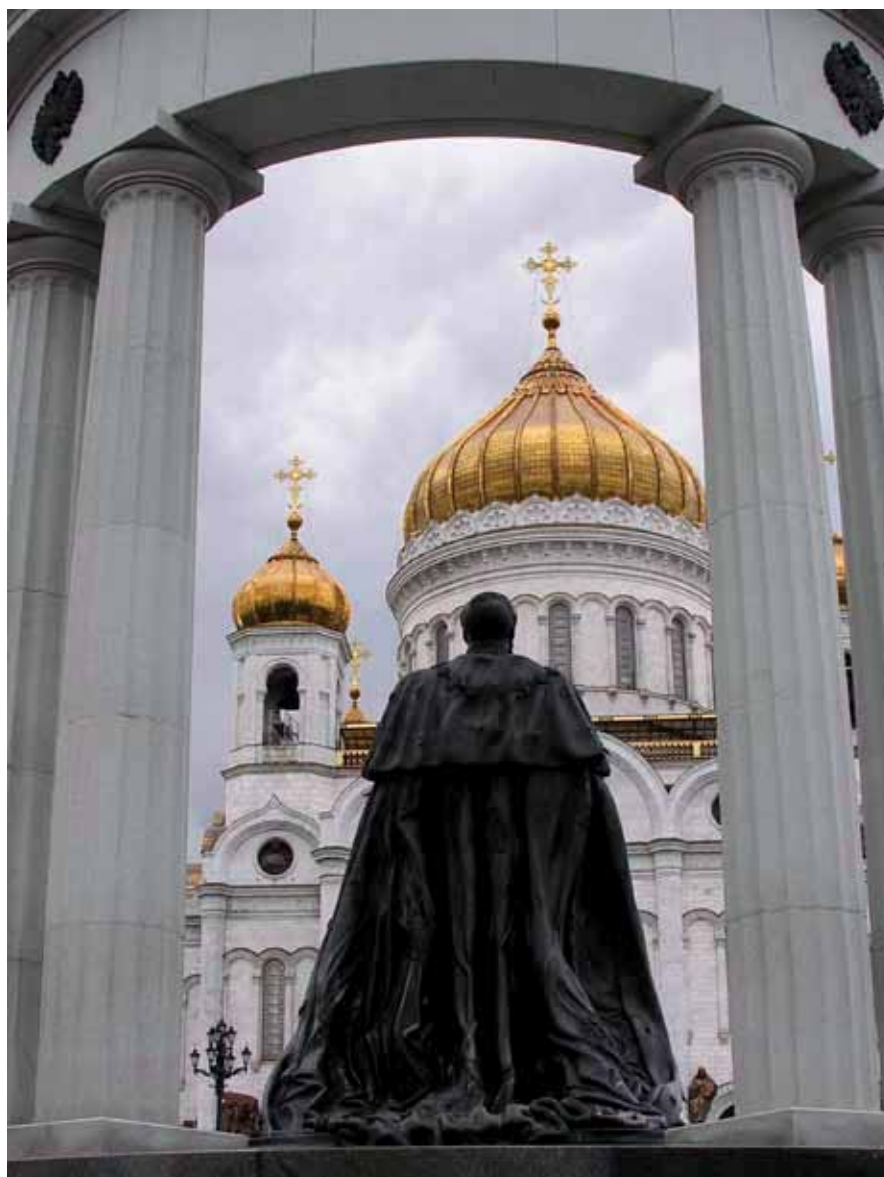
„Nebýt v chrámu Krista Spasitele je stejné jako se v Praze nepodívat do Svatého Víta,“ říká mi moje moskevská kamarádka Irina, když mě v pauze mezi obchodními jednáními vleče přes půl města ke katedrále. Když jsem byl v Moskvě naposledy, našli byste na místě, k němuž směřujeme, obrovský otevřený bazén Moskva. Ale to už je skoro čtvrt století.

Dnes tu stojím u sochy Alexandra II. a průzorem mezi antickými sloupy si užívám pohled na největší pravoslavný chrám na světě. A přemýšlím o tom, jak jsme my lidé domýšliví a nepoučitelní, když máme pocit, že jen ta naše pravda je ta jediná správná a že násilím něco změníme. Když s velkou pompou stavíme památníky a se stejně velkou pompou je později zase bouráme. Kristus Spasitel o tom ví své. Stál tady kousek od Kremlu kdysi a stojí tu zase.

V devatenáctém století jej víc než čtyřicet let stavěli jako chrám-památník na oslavu vítězství nad Napoleonem. V roce 1931 byl řízenou demolicí zničen, aby uvolnil místo plánovanému Paláci sovětů. Tehdy zůstalo pouze u základové jámy, protože přišla Velká vlastenecká válka. A jáma se později využila jako bazén.

Irina si halí hlavu do šátku a „očeredí“ vcházíme dovnitř. První dojem je z velikosti. Vejde se sem až deset tisíc věřících. A i když prý dnešní výzdoba chrámu nemá s tou původní mnoho společného, jeho atmosféra je neopakovatelná. Přestože tu v celé kráse stojí teprve třináct let. Procházíme tiše kolem jednotlivých ikon a jdeme po schodech do podzemí, kde se slouží mše. Pokud chcete opravdu pochopit ruskou duši, zajděte v Rusku do některého z jejich chrámů.

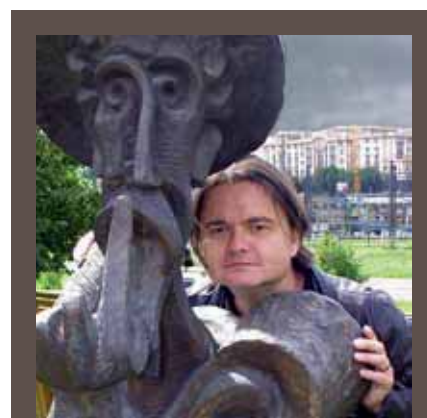
Mám nutkavou touhu si odtud odnést víc než pár fotografií a ten nepopsatelný dojem, a tak mě Irina vede k rádo-vým sestrám, které tu s vlídným úsměvem prodávají ikony. Obrazů tu jsou desítky, láskyplně tváře světců ve všech možných velikostech. Irina mě představí jako cizince z Prahy a sestra chválí mou ruštinu. Ukážu na ikonu svatého Vladimíra, která se mi na první pohled líbí. „Vladimír je ruský světec, nabídla bych vám Nikolaje Čudotvorca, neboť má k vaší kultuře blíž,“ říká upřímně sestra a ukazuje na jinou ikonu. Ta už



má podobně útrpný výraz jako většina světců, které znám z katolických kostelů. Ale nedovolím si protestovat, a tak kupuji Nikolaje.

Večer sahám do tašky pro balíček a chci si ikonu prohlédnout zblízka. Vybaluji z papíru krabičku s nápisem Nikolaj Čudotvorec, otevírám – a uvnitř je ikona svatého Vladimíra. Některé věci nemají logické vysvětlení a už vůbec ne v Rusku. ■

TEXT A FOTO: MAREK JENŠÍK



Marek Jenšík řídí nejen výrobu časopisu Trade News, ale i produkci celé agentury Antecom, která mimo jiné tento titul vydává.

Václav Petříček:

S TÁTNÍ SPRÁVA BY MĚLA PODNIKATELE NĚŽNĚ OBJÍMAT ALE NE TAK USILOVNĚ, ABY JE UDUSILA

O PŘÍLEŽITOSTECH NAŠICH EXPORTÉRŮ NA RUSKÉM TRHU A O PODPOŘE STÁTU JSME HOVOŘILI S PŘEDSTAVITELEM KOMORY PRO HOSPODÁŘSKÉ STYKY SE SNS A BÝVALÝM NÁMĚSTKEM MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU VÁCLAVEM PETŘÍČKEM.



Doc. Ing. Václav Petříček, CSc.
Technický inženýr, matematik a ekonom.
V letech 1967 až 1971 konstruktér
v Rubeně Náchod, od roku 1972 státní
úředník. V roce 1971 krátce pracoval
ve Federaci dětí a mládeže při organizování
technických a vědeckých soutěží. Bývalý
náměstek ministra průmyslu a obchodu.
Od roku 2007 předseda představenstva
Komory pro hospodářské styky se
zeměmi SNS. Přednáší na Vysoké škole
ekonomické v Praze a na státní univerzitě
v Jekatěrinburgu.

OBCHOD BEZ SENTIMENTU

V posledních letech svět spoléhal na skupinu BRICS, zejména na Čínu. Předpokládal, že díky svému rychlému růstu vytáhne ostatní země z dlouhodobé hospodářské recese. V současné době se však z tohoto po-

hledu daleko optimističtěji jeví vývoj v Rusku. Jaké tam mají čeští exportéři šance?

V odpovědi na vaši otázku se musím nejprve krátce vrátit do minulosti. Na začátku devadesátých let, kdy Česko procházelo transformací ekonomiky, bohužel uvolnilo prostor

v zemích bývalého Sovětského svazu konkurenčním firmám z Německa, Rakouska a dalších západních zemí. Dnes se situace postupně mění a nehlédě na rétoriku některých politiků se vztahy konsolidují a Rusko se stává naším standardním obchodním partnerem. Šance jsou tam velké.

Naše firmy spatřují v Rusku velmi perspektivní, ale vysoce konkurenční teritorium. Mají i menší české subjekty naději, že by mohly uspět ve velkých tendrech?

Větší naději mají jako člen nějaké společné platformy. Konkurence panuje nejen mezi zahraničními firmami, ale osobně cítím i větší dravost ruského než českého kapitalismu. Projevuje se jak navenek, tak uvnitř ruského podnikatelského systému. Časem se naše komora naučila poměrně dobře v tomto prostředí orientovat.

Takže na slovanskou sounáležitost se již nedá sázet?

V minulosti to chodilo tak, že jsem měl v Rusku známého nebo kamaráda a s ním jsem dohodl obchod. Nyní je postup obrácený: Pomalu, po krůčcích rozvíjím s ruským partnerem byznys, a půjde-li dobře, časem v něm možná získám i přítele. O to, že jsou Rusové tak tvrdí obchodníci, se do jisté míry zasloužily západní firmy, které si v jejich zemi hned od počátku expanze nepočínaly vždy ohleduplně.

POZORNOST BYCHOM
MĚLI UPŘÍT PŘEDEVŠÍM
NA MOSKVVU
A CENTRÁLNÍ FEDERÁLNÍ
OKRUH A SVERDLOVSKOU
OBLAST.

STYKY S REGIONY LADÍME V SOULADU SE STRATEGIÍ RUSKÉHO STÁTU

Sovětský svaz i nástupnické státy jsou na rozdíl od ČR ve své podstatě centrálně řízené ekonomiky. Jak se tento fakt promítá do strategie Komory pro hospodářské styky s nezávislými státy?

Na Rusko musíme pohlížet jako na komplexní ekonomiku tvořenou regiony s různou politicko-ekonomickou situací. Je důležité, že ministerstvo průmyslu a obchodu přistupuje k problematice obchodních vztahů s tímto teritoriem

pragmaticky diferencovaně a přihlíží ke specifickým a míře atraktivity jednotlivých regionů.

Pokud chci prosadit nějaký velký projekt, vycházím z logiky, že mu nejlépe zajistím návratnost předběžným projednáním v Mezivládní komisi pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci mezi ČR a Ruskou federací a následně v příslušných rezortech. Ostatně nenavazujeme styky s ruskými regiony proti zájmům Moskvy, ale v souladu s její strategií. V této fázi hraje nezastupitelnou roli státní správa, která tak připraví podmínky firmám.

Která teritoria a odvětví by mohla být pro naše exportéry nejzajímavější?

Pozornost bychom měli upřít především na dvě lokality: na Moskvu a Centrální federální okruh, kde se počítá v nejbližších letech s významnými investicemi především do průmyslu a infrastruktury. Z ruské strany registrujeme velkou poptávku především po českých strojírenských výrobcích, zařízeních na stavbu dopravní infrastruktury, zpracování odpadů, zdravotnických přístrojích apod. Podle mého názoru bychom však měli vyčkat výsledků zářijových voleb a poté zintenzivnit jednání mezi novou moskevskou vládou a našim ministerstvem průmyslu a obchodu.

Velmi přitažlivý profil pro české podnikatele má rovněž Sverdlovská oblast v Uralském federálním okruhu. Patří do první pětky ekonomicky nejsilnějších oblastí RF a má ambice stát se centrem mezinárodní spolupráce v euroasijském prostoru. Naše firmy se tam již úspěšně etablovaly a příznivé výsledky přinášejí i pravidelné kontakty mezi naší komorou a vládou Sverdlovské oblasti v čele s premiérem Denisem Paslerem. Premiér a většina jeho týmu jsou již manažeři západního střihu se vzděláním ze zahraničních univerzit.

NEJLEPŠÍ PARTNEŘI JSOU BÝVALÍ SPOLUŽÁCI

V Rusku vzniká stále víc česko-ruských společností, jež se neobejdou bez kvalitního personálu. Počítají naše vzdělávací instituce s rostoucí poptávkou po profesionálech, kteří by se v těchto společnostech uplatnili?

Vysoká škola ekonomická v Praze a partnerská Moskevská ekonomická univerzita již připravují střídavě v obou měsících několik desítek studentů. Studium probíhá v ruštině a angličtině, reaguje na očekávané potřeby česko-ruských firem a institucí, součástí studia jsou i stáže v EGAPu, na ministerstvech a dalších centrálních úřadech. Zájem firem o budoucí absolventy ukazuje, že jsme se vydali správnou cestou. Dobrou zkušenost mám i z dob, kdy jsem působil jako náměstek na ministerstvu průmyslu. Ruští studenti a pracovníci státní správy, pro něž jsme zorganizovali stáže v agentuře CzechInvest, v současné době pracují na řadových i vedoucích pozicích v podobné instituci v Rusku. Asi bychom si nemohli přát lepší partnery.

Jaký je zájem našich studentů o tyto specializace?

Menší než ve vyspělých západních státech. Jezdívám přednášet na státní univerzitu do Jekatěrínburgu, kde se běžně setkávám s anglicky a německy mluvícími studenty, včetně těch z USA. Technické a ekonomické vysoké školy v Rusku si totiž podržely vysokou úroveň. Nyní je již rozpracován program Academy Learning, který by měl pozvednout zájem o tento perspektivní obor, zaměřený především na oblast ekonomiky a managementu.

KDYŽ SE ZÁKONY IMPLEMENTUJÍ SPRÁVNĚ, PODNIKATEL ÚŘEDNÍKA JIŽ NEPOTŘEBUJE

V české politice vládne spíš machiavellistický styl než masarykovský. Může vůbec v takovém prostředí se zpolitizovanou státní a veřejnou správou obstát profesionální a apolitický úředník?

Vždy jsem se držel politické neutrality a největší důraz jsem kladl na kompetence. Jsem stále v úzkém kontaktu s podnikatelskou sférou a často se dovídám, jak moc se jí státní administrativa vzdálila. Po roce devadesát jsme prošli rozsáhlou transformací ekonomiky, něco se povedlo lépe, něco hůře, ale v zásadě byla úspěšná. Veřejná a státní správa radikálním procesem neprošla. Dosud neplatí zákon o státní službě s definitivou a reformy státní správy zůstávají v půli cesty.

Prožil jsem ve státní správě čtyřicet let a od roku 1982 sleduji vývojové trendy státní správy v 64 zemích. Při pohledu na českou realitu těžce nesu, jak státní správa ochabuje. Například kompetence rezortů se řídí kompetenčním zákonem č. 2 z roku 1969, má víc než sto dodatků a je de facto nepoužitelný. Neexistuje struktura moderní státní správy, od roku 1989 neproběhlo žádné hodnocení její kvalifikace a výkonnosti. Pak se nelze divit, že podnikatelům neposkytuje kvalitní servis.

Co by měla v tržní ekonomice plnit ministerstva?

Podle mne vlastně jen tři věci: vytvářet strategie, připravovat legislativu a dohlížet na správné fungování státních a polostátních firem.

Lze vůbec v nepřehledném prostředí zájmů různých ekonomických skupin připravit kvalitní zákony?

Dá se to i v turbulentním politickém prostředí, přestože je to složitější. Musíte se důkladně seznámit

s potřebami malých i velkých podnikatelských subjektů, pro něž se zákonně

PŘI POHLEDU NA ČESKOU
REALITU TĚŽCE NESU, JAK
STÁTNÍ SPRÁVA OCHABUJE.

normy tvoří, zajímat se i o názory odborů a v neposlední řadě dokázat přesvědčit o smysluplnosti zákona co největší počet poslanců a senátorů, aby byl přijat přesvědčivou většinou a nehrozilo, že bude hned v blízké budoucnosti novelizován. Nestabilita podmínek a nepředvídatelnost právního prostředí totiž poškozují podnikatele nejvíc.

Jak by mohla státní správa rychle, bez čekání na reformy a účinně pomoci českým exportérům?

Především co nejdokonalejším informačním servisem. Jde jen o technickou

záležitost, personální kapacitu na to má a je to její povinnost. Například na portálu BusinessInfo.cz, který je relativně hodně navštěvován, by měla být takřka on-line uveřejňována nová ruská legislativa, zejména daňové a celní předpisy, které se poměrně často mění, a podnikatelské příležitosti. Úředníci by se měli průběžně kontaktovat se svými partnery na ruské straně a stručně a přehledně informovat tuzemské firmy o příležitostech a změnách pravidel. A tok informací by měl být nastaven i v protisměru – od české administrativy k ruské.

Firmy vždy oceňovaly také finanční podporu státu na výstavách a veletrzích, kde docházelo k osobním kontaktům se stávajícími a potenciálními partnery. Mrzí mě, že byla tato položka, i když šlo zhruba jen o 100 milionů korun, významnou měrou pokráčena. Státu to nepomohlo a firmám uškodilo. ■

S VÁCLAVEM PETŘÍČEKEM DISKUTOVALA

VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV KOMORY PRO HOSPODÁŘSKÉ

STYKY SE ZEMĚMI SNS



TOP HOTEL PRAHA

- 5 velkých kongresových sálů a 16 salónek s celkovou kapacitou až 5 000 míst
- kompletní konferenční služby a technické zázemí
- rozlehlé parkoviště až pro 1 000 automobilů
- ubytování v 930 pokojích (TOP Congress, TOP Economy, Garni)
- 5 restaurací, 3 bary, 1 zimní zahrada s krbem a výhledem na Japonskou zahradu, VIP restaurace BOHEMIA TOP Restaurant s krbem a výhledem na panoramatickou Prahu
- jedinečná Japonská zahrada s možností grilování a venkovním posezením
- široké sportovní vyžití (wellness centrum, vířivka, bazén, fitness, relaxační a thajské masáže, bowling, tenisové kurty)



TOP HOTEL Praha****

Blažimská 1781/4, 149 00 Praha 4 – Chodov, ČR, Tel.: +420 267 284 473, Fax: +420 222 990 854, E-mail: sales@tophotel.cz, www.tophotel.cz

JAK POCHOPIT RUSKÉHO PARTNERA

PŘIPRAVTE SE NA EMOCE

„SEDMKRÁT MĚŘ A JEDNOU ŘEŽ“ ŘÍKÁ JEDNO RUSKÉ PŘÍSLOVÍ. RUSOVÉ PŘEDPOKLÁDAJÍ, ŽE POMOCI SVÉMU OSUDU JE MOŽNÉ JEDINĚ TEHDY, KDYŽ BUDE ČLOVĚK ŽÍT V HARMONII S PŘÍRODOU A HLAVNĚ S LIDMI Z OKOLÍ. PROTO SE NESNAŽÍ HLEDAT OKAMŽITÉ ŘEŠENÍ. VĚŘÍ, ŽE LEPŠÍ JE POPŘEMÝŠLET A POČKAT ANEBO ÚPLNĚ VŠECHNO ODLOŽIT NA RÁNO. OPROTI ČESKÉMU ZNÍ RUSKÉ RČENÍ JINAK: „NEODKLÁDEJ NA ZÍTRA TO, CO MŮŽEŠ UDEĚLAT AŽ POZÍTŘÍ!“

RUSKO BLÍZKÉ I VZDÁLENÉ

I po rozpadu Sovětského svazu je Ruská federace největším státem světa a s více než 143 miliony obyvatel devátou nejlidnatější zemí planety. Touto optikou je třeba na ně nahlížet jako na zemi plnou obrovských kontrastů geografických, ekonomických, kulturních i národnostních.

Rusové jako národ byli až příliš poznamenáni dějinami bohatými na události a zvraty, a to i v historicky nedávné době. Mentalita je ovlivněna také etnickým složením obyvatelstva a pravoslavným křesťanstvím, neméně však i charakteristickou ruskou emocionalitou.

OČEKÁVEJTE EMOCE

Množství emocí, které Rusové dávají najevo i při obchodních jednáních, často s konvencemi nesouvisí. Komunikaci velmi silně modifikují podle svých pocitů a očekávání. Rusovi přijde obecně velmi zatěžko někoho odmítnout nebo odmítnutí přijmout, když mezi osobami existuje vztah. Vyjádřit kritiku nebo jednoduše říci svůj názor není pro ně vždy jednoduché, a proto se stává, že nepříjemné sdělení či zamítavou odpověď odkládají. Přímý styl komunikace mohou vnímat jako aroganci.

Připravte se na to, že Rusové obchodují s těmi, co jsou jim sympatičtí. Jejich kultura je totiž orientována na vztahy. Čím více prostoru a času zaujímá v obchodním vztahu emocionální stránka, tím sympatičtější je vnímán obchodní partner a tím více se obchod stává osobní záležitostí. To často vede ke splynutí profesionální a soukromé roviny. Pokud se vám tedy podaří při uzavírání obchodu s ruským partnerem dostat

na stejnou emocionální vlnu, máte způli vyhráno! Pamatujte však na to, že emocionalita se nevyjadřuje nahlas, ale je pocíťována.

PRO RUSY JE DŮLEŽITÝ STATUS

Národy můžeme dělit podle toho, zda jsou více orientovány na status, nebo na úspěch. Rusko patří mezi ty první: status je na prvním místě. Pozná se to například tak, že úcta k představenému v hierarchii je považována za měřítko angažovanosti pro organizaci a její poslání.

Pokud má být tedy vaše jednání s ruským partnerem úspěšně dotaženo do konce, je důležité, abyste na ně vybrali zástupce, kteří mají ve vaší firmě vysokou výkonnou funkci a rozhodující postavení i pravomoci. Věkově spíše příslušníky starší či střední generace.

Také je dobré si uvědomit, že pro ruského partnera je pospolitost, kterou sdílí se skupinou, důležitější než znaky rozdílnosti a individuality. Obrazně řečeno nejednáte pouze s ním samotným, ale s celou skupinou lidí, do které patří a která za ním stojí. Pokud se vám časem podaří do „jeho“ skupiny nějakým způsobem integrovat, nemůžete být v lepší pozici.

DĚLAT SI LEGRACI Z RUSA JE PŘINEJMENŠÍM NEZDVOŘILÉ

Příslowěčná ruská pohostinnost je všeobecně známa stejně jako skutečnost, že okázalost v Rusku frčí: úspěšný obchodník se v Rusku pozná podle toho, kolik má na sobě dolarů. Rusové rádi soutěží, a to nejen na poli sportovním, ale i obchodním a soukromém. Soutěž je pro



Rusa nezbytným životním stylem. Buďte proto připraveni zúčastnit se hry.

Méně už se ví, že Rusové mají smysl pro humor a dokážou si dělat legraci i sami ze sebe, ale od cizinců to často považují za urážku. Na jednání s nimi se velmi dobře připravte: většina ruských obchodníků má hluboké znalosti o svém oboru.

A pokud přemýšlíte, jak s Rusem navázat kontakt, vždy dejte přednost tomu osobnímu. Stejně tak získáte body, pokud s ním budete mluvit rusky. ■

TEXT: LINDA KUBAČÁKOVÁ

FOTO: THINKSTOCK

Autorka je externí lektorkou společnosti Else AZ, která podporuje osobní rozvoj manažerů a jejich týmů. Předností je rychlá reakce na požadavky klientů a dovednost zohlednit specifika středoevropského trhu při konkrétních projektech.
Více na www.elseaz.cz.



Jan Houdek:

S RUSKOU PROJEKTOVOU KANCELÁŘÍ ÚSPĚŠNĚ SPOLUPRACUJEME I VE VIETNAMU

„KDYŽ NÁM ZÁSTUPCE VIETNAMSKÉ STÁTNÍ TĚŽEBNÍ SPOLEČNOSTI VINACOMIN GROUP, S NÍŽ MÁME PODEPSANOU RÁMCOVOU SMLOUVU NA DODÁVKY TECHNOLOGICKÉHO ZAŘÍZENÍ VERTIKÁLNÍ DOPRAVY PRO NOVĚ BUDOVANÉ HLUBINNÉ DOLY, OZNÁMIL, ŽE BUDEME SPOLUPRACOVAT S PETROHRADSKOU PROJEKTOVOU KANCELÁŘÍ, NESKRÝVALI JSME RADOST. RUSKÉHO KLIENTA TOTIŽ ZNÁME ZA DLOUHÁ LÉTA PŮSOBENÍ NA RUSKÉM TRHU VELMI DOBRĚ,“ VYPRÁVÍ JAN HOUDEK, JEDNATEL A SPOLUMAJITEL SPOLEČNOSTI INCO ENGINEERING.



FOTO: PAVEL HOREŠÍ

Ing. Jan Houdek, Ph.D., jednatel a spolumajitel společnosti INCO engineering

TRADICE A KNOW-HOW

Ruský trh stál totiž u počátků exportních úspěchů tohoto českého výrobce důlní techniky a dosud pro něj představuje nejdůležitější vývozní teritorium. Společnost byla založena před devatenácti lety jako pokračovatel stodvacetileté tradice ČKD Praha ve výrobě těžních strojů a zařízení pro doly na uhlí a další nerostné suroviny. Její vrcholoví manažeři k tomu často dodávají, že

vzestup INCO engineeringu paradoxně „nakopl“ útlumový program těžby v České republice. Tehdy si totiž řekli, že ty doly, které zbudou, bude muset někdo modernizovat.

„Vyvinuli jsme novou generaci důlních strojů a s první větší dodávkou uspěli v Polsku, kde jsme přispěli k modernizaci osmi polských dolů. A s touto referencí jsme zamířili na perspektivní ruský trh,“ vzpomíná Jan Houdek.

Za rok a půl se menší tuzemské firmě, která má dnes okolo stovky zaměstnanců, podařilo posunout technické parametry svých produktů na úroveň srovnatelnou s předními světovými konkurenty, jako jsou třeba německý Siemag nebo švýcarsko-švédský ABB. A tak první obchodní úspěch v Rusku, kdy se podíleli na dodávkách zařízení pro těžbu apatitu na poloostrově Kola, brzy následovaly další. Dnes už jejich stroje spolehlivě fungují v desítkách ruských dolů na těžbu zlata, diamantů, uranu, draselných solí a samozřejmě uhlí.

„Na množství úspěšně realizovaných ‚ruských‘ projektů jsme právem hrdí, protože Rusko patří v mezinárodním měřítku k velmi náročným trhům. Ruské těžební společnosti, které často vyvážejí své produkty do celého světa, představují bohaté a sebevědomé zákazníky, kteří požadují nejvyšší kvalitu a jsou zvyklí ji dostávat,“ komentuje působení firmy v Rusku jednatel společnosti.

SÁZKA NA INOVACE SE VRACÍ

Každý rok jedna novinka. To je zásada úspěšného exportéra, který ví, že usnout na vavřínech znamená ztratit těžce vydané pozice. Vedle produktových inovací jsou to však i změny v marketingové strategii a hledání nových exportních cílů, co INCO posunulo na přední příčky.



INCO engineering, s.r.o.

Společnost, která oslaví v příštím roce dvacet let od svého založení, patří k předním světovým výrobcům a dodavatelům těžních strojů a zařízení pro vertikální dopravu v hlubinných dolech. Exportuje na Slovensko, do Polska, Ruské federace, Číny, Indie, Vietnamu, Turecka a dalších zemí. Realizuje vše od projektů po dodávky „na klíč“ včetně šefmontáže, uvádění do provozu, servisu a údržby. Zahraničním zákazníkům nabízí pomoc také se zajištěním dopravy a prostředků na financování strojů formou exportního odběratelského úvěru. Firma byla několikrát vyhodnocena jako neúspěšnější klient CzechTrade v rámci Exportní ceny DHL.



rovněž projekční kapacity, projektové práce koordinoval a současně byl odpovědný za překlady a úpravy hotové projektové dokumentace, aby odpovídaly všem vietnamským normám a předpisům. Tak nějak by měla podle mne vypadat vzorová mezinárodní spolupráce,“ konstatuje jednatel a spolumajitel INCO engineering. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ A ARCHIV INCO ENGINEERING

Recept na úspěch v Rusku podle Jana Houdka

Je to především korektnost, tedy stoprocentní dodržování závazků, kvalita, osobní vztahy a znalost ruštiny. A také flexibilita. Za poslední roky totiž muselo INCO engineering několikrát rychle reagovat na změny v poptávce ruského partnera. Samozřejmě musí být rovněž vysoká bezpečnost a provozní spolehlivost všech dodávaných strojů a zařízení, stejně jako kvalita všech následných služeb, jako jsou servis a dodávky náhradních dílů.

Díky tomu se daří úspěšné vývozy do Ruska stále rozvíjet. Letos například předali další dva těžní stroje pro hloubení jam společnosti Evro Chim Volgakalij v Kotelnikovu.

„Jednalo se o určitou specialitu, neboť oba stroje zákazník požadoval v kontejnerovém provedení, které umožňuje mobilitu celé sestavy. Byla to pro nás technická výzva, protože podobné provedení jsme dosud nikdy konstrukčně ani výrobně nenavrhovali. A nároky byly přitom vysoké, například zaručená provozuschopnost v teplotním rozmezí od minus čtyřiceti do plus čtyřiceti stupňů Celsia, dva nezávislé pohony a další speciální požadavky.“

Další těžní stroje značky INCO engineering nově slouží ruským těžebním společnostem v Krasnokamensku a Gajském Goku. A čtyři dokonce i v Moskvě, kde s jejich pomocí Mosmetrostroj zahájil výstavbu dalších úseků moskevského metra.

A na čem v Ruské federaci pracují v současnosti? „Věnujeme se realizaci velkého kontraktu, projektu Kovdorskij Gok Palašér. Zahrnuje dodávky těžních strojů, dopravních nádob, plnicích a výsypných stanic a mnoha dalších technologických zařízení. Máme za sebou úspěšné zpracování projektů a technické dokumentace. Samotné dodávky těžních strojů, dopravních nádob, plnicích a výsypných stanic a mnoha dalších zařízení plánujeme na první a druhé čtvrtletí příštího roku, přičemž jsme si jisti, že tyto ostré dodací lhůty dokážeme opět splnit. Ve fázi pokročilých jednání jsou i další nové projekty, takže naše firemní angažmá v Rusku, jak věřím, zdaleka nekončí,“ vypočítává aktuální úspěchy Jan Houdek.

Z ČÍNY DO VIETNAMU

Kromě Ruska jsou to daleko vzdálenější země, kam INCO engineering koncentruje svoji pozornost: Čína, Vietnam, Indie, Filipíny, Indonésie, Turecko a Jižní Afrika. „Za největší úspěch z poslední doby považuji, že se nám podařilo stát se partnerem vietnamské státní těžební společnosti Vinacomin Group pro dodávky těžních strojů a veškerého dalšího technologického zařízení pro vertikální dopravu v nově budovaných hlubinných dolech ve Vietnamu. Po určitém zpoždění, které jde na vrub zejména tomu, že hlubinná těžba je v této zemi do značné míry novinkou a nejsou s ní velké zkušenosti, se rozeběhl projekt výstavby dolu Nui Beo a start dalšího projektu – dolu Khe Cham – je otázkou blízké budoucnosti,“ uvádí Jan Houdek s tím, že úspěch ve Vietnamu je symbolicky opět propojil s Ruskem, neboť hlavním projektantem obou nově budovaných dolů je petrohradská projektová organizace Giprosacht, která se pyšní tradicí dlouhou 85 let.

„Jako dodavatel komplexní vertikální dopravy do obou dolů jsme na projektech s ruskými specialisty spolupracovali a prováděli část projekční dokumentace týkající se našeho komplexu dodávek – těžních věží, strojoven, těžních strojů, dopravních nádob, lanovnic, těžních i vyrovnávacích lan, plnicích i výsypných stanic, vybavení těžních jam, narážecích zařízení na ohlubených i těžních patrech, systémů důlní signalizace a dalších zařízení. A musím říci, že to byla od počátku vynikající spolupráce ve vzájemné souhře a na pozadí velmi přátelských a kolegiálních vztahů, na niž se podílel i vietnamský Imsat – ústav pro vědu a techniku, který je jednotkou Vinacomin Group. Právě Imsat, jenž má

RUSKO – ODVAHA I OBEZŘETNOST SE VYPLÁCÍ

„NA METALLOBRABOTCE JSEM MĚLA DOJEM, ŽE ZAKÁZKY JSOU A BUDOU,“ KONSTATUJE BĚHEM NAŠEHO ROZHOVORU JITKA HAUBOVÁ, ZÁSTUPKYNĚ VÝKONNÉ ŘEDITELKY PRO KORPORÁTNÍ BANKOVNICTVÍ KOMERČNÍ BANKY. POVÍDALY JSME SI O POTENCIÁLU RUSKA A BANKOVNÍCH SLUŽBÁCH.



Ing. Jitka Haubová

Je zástupkyní výkonné ředitelky pro korporátní bankovníctví KB. Nastoupila do Komerční banky v roce 2006 jako zástupkyně ředitelky divize financování obchodu a exportu. Předtím byla generální ředitelkou vládní agentury na podporu exportu CzechTrade.

RUSKÁ PLATBA

Moskevská Metalloobrabotka patří k nejvěhlasnějším světovým veletrhům. Jaký obraz vám zůstal v paměti?

Několik hal nabitých řvoucí strojírenskou technikou, naleštěné stánky, marketingově vyhlížející letáky, muži a ženy v dobře padnoucích oblecích, spousta jednání...

Co se nejvíc řešilo?

Zakázky, inovace, podmínky. Z pohledu banky pak samozřejmě ošetření včasného zaplacení, termínu dodání, kvality, zajištění pohybu kurzu, profinancování výroby, vydávání záruk podle požadavků ruských zákazníků, zakázkové financování, případně financování exportní. Rozhovor se s pravidelností téměř železnou stočil i na otázku nákladů, a to i za bankovní služby. Komerční banka přišla se zvýhodněnými cenami za příchozí i odchozí platby z/do Ruska pod názvem Ruská platba.

Jsou nejen cenově výhodné, ale i rychlé?

Garantujeme připsování plateb z KB do ruské sesterské společnosti Rosbank již v den přijetí příkazu, pokud obdržíme tento příkaz správně vyplněný a s požadavkem na urgentní zpracování u plateb v ruských rublech do 11 hodin a u plateb v eurech do 13 hodin.

Zdůrazňujete správně vyplněný příkaz, jsou s tím problémy?

Mohou být. Naši odborníci sepsali všechna specifika včetně jazykové

mutace do specializované brožury. Tipem například je, že číslo účtu příjemce platby v rublech do Ruska obsahuje dvacet číslic a začíná vždy číslem čtyři.

Co otevření účtu? Jde stále o rigidní proces?

Ano, nicméně pro naše klienty máme předem připraveny formalities pro otevření účtů včetně ověření jejich úplnosti. Tato pro Evropany jednoduchá bankovní operace je v Rusku na základě místní legislativy velmi náročnou procedurou, s čímž mám nemilou osobní zkušenost.

SPOLUPRÁCE S ROSBANK

Jaké mohou mít majitelé účtů vedených v Rosbank další výhody?

Například mohou své prostředky převádět přímo na rublové účty v KB s možností následné konverze do jiné měny a opačně. Převod v ruských rublech na rublový účet v KB je zdarma (pokud je operace provedena prostřednictvím korespondenčního účtu KB v Rosbank), příchozí a odchozí platby v rublech jsou za stejné podmínky také bezplatné.

Klientům samozřejmě zprostředkujeme kontakt na nejbližší pobočku ruské Rosbank, poskytneme reference, domluvíme schůzku a zajistíme „překlad“ služeb. Například leasing poskytnutý Rosbank umožní českému exportérovi strojů či průmyslového zařízení nabídnout další formy financování.

Co byste našim firmám v souvislosti s ruským trhem ještě doporučila?

Nepodceňovat dokumentární platby, které představují kvalitní platební zajištění pro obě zainteresované strany obchodní transakce. I když stále zůstává pravdou, že ruští zákazníci často platí prostřednictvím záloh, a to dokonce i ve stoprocentní výši. Specialisté zahraničního obchodu v regionech jsou připraveni konzultovat obchodní kontrakt z pohledu platebních podmínek, vyplývajících rizik a jejich minimalizace. Vytvoří návrh textu budoucí akreditivní listiny či pomohou s on-line zpracováním. Samozřejmě znají také velmi dobře všechny výše uvedené produkty.

ZÁJEM O RUSKO JE PRÁVEM OBROVSKÝ

Rusko patří k nejperspektivnějším trhům stejně jako oblasti bývalého Sovětského svazu. Pozorujete zvýšený zájem našich firem o export do těchto teritorií?

Třetina našich korporátních klientů jsou exportéři, několik stovek exportuje také do zemí bývalého Sovětského svazu. Ruku v ruce se skutečností, že v posledních téměř dvou letech německá a obecně evropská ekonomika negenerovala dostatek exportních příležitostí, představují pro exportéry právě země bývalého Sovětského svazu možnost generovat vyšší marži, ovšem při vyšším riziku. Tito vývozci již mají větší obchodně-exportní oddělení, sofistikovaný marketing, kontakty, ať už vlastní či partnerské, reference, zázemí. Troufnu si říci, že takových klientů máme několik stovek. Projdete-li se po letošním brněnském strojírenském veletrhu, bude jich tu většina. Nejčastěji se setkáváme s projekty či zakázkami v Rusku včetně opomíjených regionů, Kazachstánu, Běloruska, Ázerbájdžanu a Ukrajiny.

Jaké typy firem se zde etablojí?

Různorodé. Od čistě stavební firmy, výzkumného ústavu, klienta realizujícího sériovou strojní výrobu, výrobce obráběcích či svářecích strojů, poradenské společnosti, importéra energie po dodavatele projektů na klíč (EPC kontraktory) zabývající se komplexní výstavbou závodu v oblasti zemědělství a plynárenství. Střední firmy vyváží nejčastěji průmyslové stroje a zařízení. Jsme u projektů rozvoje infrastruktury, zemědělsko-potravinářských technologií či těžebního průmyslu. Například takový důl vybavený několika stroji tuzezemské výroby je zážitek vidět.

Co od vás především potřebují?

Exportér vyžaduje zejména spolehlivou banku na každodenní bankovníctví, financování svého provozu, případně výroby, a zajištění proti rizikům obchodním či tržním. Jen malé procento všech exportních obchodů – jak obecně, tak do samotného Ruska – jsou odběratelské úvěry pojištěné EGAPem. Tato sofistikovaná struktura je velmi vhodná

v případě, že ruský zákazník požaduje financování, a to naše je ještě stále levnější.

A jak vidíte ruský bankovní trh?

Ruský bankovní sektor tvoří přes tisíc úvěrových institucí. Spolupracujeme s dvacítkou z nich. Dominantní pozici si drží státní banky (Sberbank, VTB Bank). Některé zahraniční banky se z ruského trhu stahují (Barclays Bank), jiné se úspěšně zaměřují především na korporátní a investiční bankovníctví. Příkladem úspěšných bank v cizím vlastnictví je právě Rosbank, která je stejně jako KB součástí skupiny Sociétés Générale.

Komerční banka je na MSV již tradičním vystavovatelem. Prozradíte našim čtenářům, s jakými novinkami přicházíte letos do Brna?

Tou největší je on-line čerpání krátkodobých a revolvingových úvěrů prostřednictvím internetové aplikace Trade and Finance OnLine. Ta je zabezpečena certifikátem na čipové kartě a její poskytnutí a používání je zcela zdarma. Jedná se o jedinečnou možnost na bankovním trhu v České republice, neboť vedle úvěru je možné efektivně a rychle spravovat i bankovní záruky, dokumentární inkasa a akreditivy. Na stánku budeme mít interaktivní prezentaci.

Veletrh je však především místem setkávání s našimi úspěšnými a odvážnými klienty. Srdečně je zveme do našeho dvoupatrového stánku na otevřené ploše před pavilonem Z. Mne tam mohou zastihnout od pondělí do středy.

S JITKOU HAUBOVOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Rosbank

- pátá největší ruská banka podle úvěrového portfolia;
- největší soukromá banka v Rusku podle výše Tier 1 kapitálu;
- se 700 pobočkami má jednu z největších sítí v zemi;
- obsluhuje 3,1 milionu klientů.

Více informací na <http://www.rosbank.ru>

JAK SE BRÁNIT PŘED PADĚLKÝ?

PADĚLÁNÍ PENĚŽ, DOKUMENTŮ A VÝROBKŮ BYLO VŽDY POVAŽOVÁNO ZA VÁŽNÝ ZLOČIN. PŘESTO JSOU PADĚLATELÉ, UNÁŠENI VIDINOU ZISKU, OCHOTNI RISKOVAT. JEDEN VELMI SOFISTIKOVANÝ RECEPT NA TO, JAK SE BRÁNIT JEJICH VYNALÉZAVOSTI, MÁ PŘEROVSKÁ SPOLEČNOST FILÁK. A NAVÍC S JEJÍMI PRODUKTY NEMUSÍ JÍT ANI PRO MENŠÍ FIRMY O NEÚNOSNĚ NÁKLADNOU ZÁLEŽITOST.



Jan Filák,
majitel firmy Filák s.r.o.

Na výrobu hologramů se firma zaměřila hned po svém založení v roce 1993. Původně dodávala komponenty pro rakouskou dceřinou společností nadnárodní korporace Freudenberg se sídlem ve Weinheimu. Kapacitní možnosti a technické vybavení jí záhy umožnily, aby rozšířila výrobu.

INŽENÝŘI, KTEŘÍ SE UMÍ POSTAVIT K SOUSTRUHU

„Na brněnské technice jsem získal nejen solidní teoretické znalosti, ale i praktické dovednosti. Tři dny v týdnu jsme trávili v posluchárnách a dva na výrobní praxi v ZPS Zlín, kam jsem po absolutoriu nastoupil jako technik. Koncem osmdesátých let jsme navíc měli možnost vyjet na stáž na Západ. O obor holografie jsem se zajímal již během studia, ale vzhledem k rychlému vývoji technologií v posledních dvaceti letech jsme museli posílit vývojovou složku našeho týmu. Proto jsme navázali spolupráci s Fakultou chemickou Vysokého učení technického v Brně a Fakultou jaderné fyziky ČVUT v Praze,“ říká majitel firmy Jan Filák, původním povoláním strojní inženýr.

„Nechtěli jsme se však omezit jen na oblast hologramů a pustili jsme se i do vývoje a výroby strojů a přídavných zařízení na jejich výrobu a aplikaci. V České republice jsme jediní a na světě jedni z mála, kdo tento specifický obor pojal komplexně. V poslední době se orientujeme především na bezpečnostní sortiment a díky úzké spolupráci s předními



vysokoškolskými pracovišti vlastníme i několik patentů. Sice bychom mohli fungovat i bez vývoje vlastního know-how jako naši dva tuzemští konkurenti, ale tím bychom si významně zúžili prostor na trhu, který je pro tři společnosti příliš malý. Devadesát procent firem v oboru nakupuje fólii a jen do ní vkládá bezpečnostní prvky. My jsme se rozhodli fólii vyrábět v našem provozu, protože v tom se podle mě skrývá klíč k bezpečnosti. Padělatelé totiž neznají naše technologie,“ zdůrazňuje význam jedinečnosti v oboru odjakživa obestřeném tajemstvím.

Důležitou součástí podniku je divize strojní výroby s centry na dělení materiálu CNC plazmou, s ohraňováním na CNC lisu, s úpravou materiálu na CNC soustruzích, nástrojárna, lisovna a svařovna vybavená technologií robotického svařování.

ČESKO JE PŘÍLIŠ MALÝ RYBNÍK

Proto společnost hledá zákazníky také v zahraničí. V Polsku spolupracuje s tiskárnou jízdenek pro železniční dopravu, pro Slováky dělá dálniční známky a stále shání další odbytiště. Největší zakázky však má v Ruské federaci, kam se po několikaleté přestávce vrátila v roce 2008.

„V Rusku jsou našimi partnery státní instituce. Aby omezily četné pokusy o falšování, kladou vysoké nároky na inovace. Technologické i personální vybavení padělatelských firem je totiž



Filák s.r.o.

Společnost založil Ing. Jan Filák v roce 1993 v Přerově. Zabývá se vývojem a prodejem holografických strojů a přídavných zařízení a ve vlastním provozu vyrábí hologramy a širokou škálu cenin. V oblasti holografie spolupracuje s předními odborníky na tuto problematiku.

Je držitelem několika patentů. Díky propojení vědy, výzkumu a marketingu nachází jednoduchá, rychlá a efektivní řešení. Mezi její další podnikatelské aktivity patří projektové návrhy solárních fotovoltaických celků včetně montáže a výroby LED pouličního veřejného osvětlení. Kromě České republiky působí na Slovensku, v Polsku a Rusku. Zaměstnává asi padesát pracovníků a její loňský obrát činil zhruba 200 milionů korun.

dnes na tak vysoké úrovni, že jejich produkty poznají jen někteří odborníci se speciálními znalostmi. Nová řešení se snažíme nacházet neustále a hologramy inovujeme. U Rusů alespoň jednou ročně, častější frekvence v tak velkém objemu by byla při našich kapacitních možnostech příliš náročná," vysvětluje majitel přerovské firmy.

KONEČNĚ ÚČINNÁ POMOC

Permanentní inovační proces je však pro malé a střední firmy, které jsou pro Evropu životně důležité, obvykle nad jejich finanční síly. Statistiky ukazují, že v posledních měsících jejich počet klesá a snižují se investice do tohoto sektoru. Soubor opatření na podporu malého a středního podnikání, tzv. small business act, který před pěti lety prosadili představitelé Evropské unie, zatím nepřinesl očekávaný efekt. Jako nejproblematictější se jeví přístup k financím. Podniky žádající v uplynulých dvou letech o bankovní úvěry z asi jedné třetiny neuspěly nebo získaly méně prostředků, než o kolik žádaly. Proto byl letos v létě na summitu EU schválen návrh na navýšení kapitálu Evropské investiční banky o deset miliard eur. Peníze směřují mimo jiné na záruky, jež by malým subjektům usnadnily přístup k půjčkám.

OPATŘENÍ NA MÍRU

Jedním z prvních finančních ústavů, které pro své klienty z řad malých a středních inovativních podniků připravily konkrétní řešení, byla Komerční

banka. O projektu EuroInovace, který snižuje nároky na zajištění ze strany klienta a zjednodušuje proces poskytování úvěru, jsme již informovali v seriálu Finanční rádce v minulém čísle Trade News (3/2013). Jednou z prvních firem, která využila tuto šanci, byla právě společnost Filák.

„Pro malou firmu je důležité, že díky zárukám od Evropského investičního fondu může využít výhodnějších úrokových sazeb a nižších nároků na zajištění půjčky, než je obvyklé. Náš podnik stojí na několika nohách – na hologramech a strojích a zařízeních na jejich výrobu, na kovovýrobě pro fotovoltaiku a obchodu s realitami. Vyhovuje nám, že úvěr EuroInovace pokrývá vlastně celé spektrum inovativních projektů. Bez této možnosti bychom těžko mohli udržet v chodu všechny dosavadní firemní aktivity," pochvaluje si projekt EuroInovace Jan Filák. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV FIRMY FILÁK



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



Ochrana před padělků je právě v bankovníctví velmi aktuální téma. I proto si ceníme toho, že je společnost Filák jako jednička ve svém oboru naším dlouhodobým spolehlivým klientem. Na vývoji a využití holografických technologií a produktů pracuje již dvě desetiletí. Je také jednou z prvních firem, které ke své modernizaci využily finančních možností tzv. inovativních projektů, jež Komerční banka nabízí. Jedná se o nový úvěr EuroInovace s výhodným úrokem, který, jak věříme, umožní další rozvoj firmy.



Česká banka pro český export

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

www.ceb.cz



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA SPECIALISTOU NA RUSKO

OD SAMÉHO POČÁTKU ČINNOSTI ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY HRÁLO FINANCOVÁNÍ VÝVOZNÍCH KONTRAKTŮ DO RUSKA VELKOU ROLI. SVĚDČÍ O TOM FAKTA: VÍCE NEŽ DVĚ STOVKY OBCHODNÍCH PŘÍPADŮ A PODPORA EXPORTU ZA BEZMÁLA STO MILIARD KORUN.

RUSKÁ SPECIFIKA

Příslovečnou první vlaštkou byl úvěr pro jednu z ruských bank, která za pomoci českých dodavatelů stavěla a modernizovala pobočky v Moskvě. Ta přinesla ČEB povědomí o specifických rysech jednání s ruskými partnery a byrokratických požadavcích ruské administrativy.

S postupem času a zejména s poznáním českých vývozců, že Rusko pro ně stále zůstává atraktivním trhem, na kterém navíc mohou navázat na dlouholeté tradice a využívat dobré jméno československého strojírenského průmyslu, se požadavky na financování vývozních kontraktů do Ruska začaly množit. I to je jeden z důvodů, proč úvěry ČEB poskytované dlužníkům v Ruské federaci tvoří podstatnou část portfolia banky.

STOP MANÉVROVÁNÍ INVESTORŮ

Velmi důležitým prvkem při poskytnutí projektového financování (ale nejen při tomto způsobu financování) je zajištění návratnosti poskytnutého úvěru. Již před zahájením čerpání úvěru musí investor sám vložit do projektu minimálně 30% jeho hodnoty z vlastních zdrojů. Důvod je prostý: investor, který má o co přijít, je velmi zainteresován na dokončení projektu a jeho uvedení v život, na rozdíl od toho, kdo má „jen dobrý nápad“ a celých 100% hodnoty projektu by si vypůjčil.

Pro zajištění případných vícenákladů, které mohou vzniknout v době výstavby, je s investorem uzavřena smlouva o podpoře projektu, kterou se zavazuje profinancovat nepředvídané vícenáklady. Samozřejmostí je zástava dodávané technologie, resp. celého

nově vybudovaného objektu, a zástava pozemku, na němž je nový závod vybudován, stejně jako zástava akcií či podílů v nově vzniklé společnosti ve prospěch banky. I přes toto několikanásobné jištění ovšem v některých případech dojde k nesplácení úvěrů z důvodu platební nevěle či platební neschopnosti dlužníka. Pro tyto případy jsou rizika nesplácení pojištěna u státní Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP).

ZÁJEM SE PŘESOUVÁ Z MOSKVY DO REGIONŮ

Teritoriálně se v rámci Ruské federace přesouvá zájem vývozců z Moskvy a Moskevské oblasti či Petrohradu do dalších regionů. Čím větší vzdálenost od Moskvy, tím větší poptávka a vyšší šance na uzavření kontraktů na dodávky technologií či staveb. Bohužel, platí zde nepřímá úměra ohledně kvality dlužníků a složitosti realizace dodávek.

Vzhledem k velikosti ruského trhu je jisté, že tu je dostatečný prostor pro české vývozce a jejich banky i v příštích letech. Navíc také končí životnost nejrůznějších technologií vyvezených z Československa do Sovětského svazu v době fungování RVHP. Například většina strojírenské techniky je dávno za hranicí své životnosti, několikrát prodlužované spokojeným ruským uživatelem, který potřebuje obnovit výrobní kapacity.

ČEB je proto připravena pomáhat svou nabídkou českým vývozcům při realizování kontraktů v celé Ruské federaci. Rozsah jejich aktivit začíná od financování drobných subdodávek v řádu jednotek milionů korun a končí u složitých a dlouhodobých investičních kontraktů za miliardy. Za dobu své existence již poskytla úvěry na celou řadu projektů

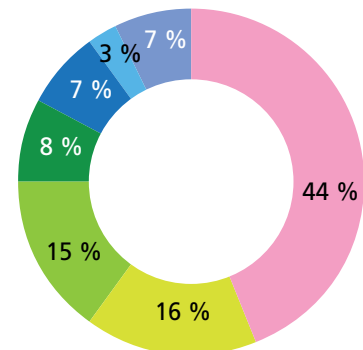
z mnoha různých odvětví. Jde zejména o oblast energetiky, strojírenství, ocelářství, papírenského průmyslu, sklářství a stavebnictví.

TEXT: PAVEL MRÁZ

ING. PAVEL MRÁZ JE ŘEDITEL EM ODBORU EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ ČEB.

TERITORIÁLNÍ STRUKTURA ÚVĚROVÉHO PORTFOLIA ČEB K 31. 12. 2012 PODLE CÍLOVÉ ZEMĚ VÝVOZU

(celkem 68 523 mil. Kč a 29 zemí)



- Ruská federace 44 %
- Slovensko 16 %
- Turecko 15 %
- Gruzie 8 %
- Ázerbájdžán 7 %
- Ukrajina 3 %
- dalších 23 zemí s podílem pod tři procenta 7 %

Zdroj: ČEB

QUO VADIS, ČESKÝ STROJAŘI?

V DOBĚ MEZI SVĚTOVÝMI VÁLKAMI PATŘILO ČESKOSLOVENSKO MEZI DESET NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH STROJÍRENSKÝCH ZEMÍ SVĚTA. JAKKOLI SE TOUTO CHARAKTERISTIKOU JIŽ NELZE TĚŠIT, STROJÍRENSTVÍ JE PRO NÁS NADÁLE OBOREM, KTERÝ TÁHNE ZAMĚSTNANOST A PROSPERITU CELÉHO STÁTU. Z TRADIC SE VŠAK NEDÁ ŽÍT VĚČNĚ. NYNÍ STOJÍME NA ROZCESTÍ A PŘED NÁMI JE ÚKOL ZVOLIT DALŠÍ SMĚR. BERME TO JAKO DOBROU ZPRÁVU. ZNAMENÁ TOTIŽ, ŽE ZATÍM JEŠTĚ MÁME NA VÝBĚR.

Kvalitní strojírenský základ spojený s kreativitou je sice naší výhodou, ale rychle ubývá. Ze škol vycházejí absolventi, kteří jsou praxí a realitou trhu nedotčení. Za strojírenský titul nezřídka očekávají značné ohodnocení, ale pro firmu jsou ve skutečnosti poměrně dlouho po nástupu jen nákladem. Výdaje na vysoké školství přitom u nás ve srovnání s Evropou dosahují nadstandardních hodnot. Přesto nám neprodukuje studenty, kteří by byli pro naši ekonomiku rychlým přínosem. Systémové propojení vzdělávání a výzkumu s průmyslovou praxí je již dlouho bolestivým místem, které nás v konkurenceschopnosti reálně oslabuje.

Pociťují to zvláště menší či střední podniky. Mají-li se totiž v tvrdé konkurenci

úspěšně prosadit, je u nich tlak na efektivitu každodenních procesů výrazně vyšší než třeba u nadnárodních korporací. V oborovém srovnání na tom však ty strojírenské nejsou tak zle. Na rozdíl třeba od stavebnictví disponují mnohonásobně vyšším exportním potenciálem.

S ARMÁDOU PRÁVNÍKŮ A EKONOMŮ SOLIDNÍ PRŮMYSLOVÉ ZÁZEMÍ NEVYBUDUJEME

Strojírenství obecně je nicméně vysoce konkurenční obor, denně se v něm bojuje o zakázky. Ke své škodě však u nás často odvádíme jen hrubou práci a svým evropským partnerům necháme slíznout smetanu. Ti do našich

polotovarů zabudují jemnou mechaniku, případně elektroniku, a s velkou přidanou hodnotou pak dobře prodají.

Proto je klíčové, aby i naše firmy začaly dotahovat výrobky do finálních fází a prodávaly s vysokou přidanou hodnotou. Jen tak budou mít prostředky na výzkum, vývoj a pořízování nových technologií. Ruku v ruce s tím musí jít ale dobře cílené vzdělání a růst společenské prestiže strojírenství.

Kondice strojařů totiž není příliš růžová. Odcházejí staří zkušení odborníci a mladší generace nemají hlad po strojírenském umu. Společnost je naladěna humanitně. S armádou právníků, ekonomů a úředníků však solidní průmyslové zázemí nevybudujeme.

ZA POSLEDNÍ TŘI
ROKY SE K NÁM NIKDO
NEPŘIŠEL ZEPTAT NA PRÁCI
KONSTRUKTÉRA ANI
OBRÁBĚČE ČI SVÁŘEČE.
ZATO MÁME PLNOU
DATABÁZI POPTÁVEK
NA KANCELÁŘSKOU PRÁCI.

Dovolím si uvést vlastní příklad. Naše strojírenská firma Audacio dnes těží z před lety přijaté strategie. Vydali jsme se cestou specializace, která byla, nepopírám, místy trnitá, ale dnes díky ní nečelíme ve většině divizí extrémním konkurenčním tlakům stovek jiných, často asijských výrobců. Neznamena to však, že jsme bezpečně za vodou. Trh se vyvíjí rychle a požadavky odběratelů prudce rostou. Na kvalitu, kreativitu, produktivitu i na profesionální servis.

Kvalitní pracovníky však hledáme těžko. Za poslední tři roky se k nám nikdo nepřišel zeptat na práci konstruktéra ani obráběče či svářeče. Zato máme plnou databázi poptávek na kancelářskou práci.

TVRDĚ PRACUJME A NESPOLÉHEJME NA DOTACE

Přestože se ve vládních deklaracích napříč politickým spektrem již mnoho let objevují statě o tom, že perspektivy odvětví musí být založeny na výzkumu a inovacích, rozumná a snadno dostupná podpora stále absentuje. Nelze však jinak než souhlasit: konkurenceschopnost si nezajistíme nekonečným podrážením ceny. Dosáhneme jí, jen když budeme stavět na tom, v čem máme potenciál, zkušenost, nebo, chcete-li, i tradici. Jde o dobré technické vzdělání, poctivý řemeslný um a schopnost nalézt řešení.

Abychom však o tuto devízu nepřišli, budeme se muset snažit. Tvrdě pracovat, přemýšlet u toho a nespoléhat na dotace. Pomoc státu potřebovat ale přece jen budeme. Nejvíce pomůže nastavení jasných a nekomplikovaných pravidel, která se nebudou dvakrát ročně měnit. Pomůže racionálně

zapracovat na platformě propojení vzdělávání a praxe. Pomůže neplytvat zdroji. A pak už garantuji, že si firmy poradí samy.

I v současných podmínkách se ovšem někdy podaří vytvořit světovou technologickou špičku. Jakkoli je v Česku nemnoho úspěšných klastrových iniciativ, Nanoprogres tento mýtus suverénně boří. Seskupil několik malých a středních firem, včetně té naší, technickou univerzitu a výzkumnou organizaci, přičemž výsledkem je plně funkční nanotechnologický spinner k výrobě nanovláken. Potenciál využití v medicíně i průmyslu je vysoký a zájem o přístroj, produkt i o know-how značný.

AUTOPRŮMYSL: ZBOŽŇOVANÝ I PROKLÍNANÝ

Co ale naplat, naši zemi živí hlavně auta. Jde bezkonkurenčně o největší část strojírenství v našich krajích, před krizí vynášenou do nebes, v krizi zatracovanou. Co na tom, že jsme se od doby vášnivých debat o montovnách posunuli dopředu jen o kousek? Jak už to bývá, všechno souvisí se vším. Podle mnoha zdrojů Česko ztrácí pomalu na zajímavosti pro zahraniční investory. Největším problémem jsou údajně především vysoké a nepřehledné daně a odvody.

Ačkoli automobilky čím dál víc přistupují ke snižování nákladů formou co nejpríjemnějších dodávek, menší firmy stále takřka nemají šanci. Důvodem je zejména ekonomika celé věci, a to s ohledem na plnění rostoucích požadavků automobilek. Ty se týkají specifické alokace lidských zdrojů, různě certifikované kvality, procesů, technologie, vývoje, nadstandardního servisu a podobně.

Novým trendem v dodávkách pro autoprůmysl se nyní stává sdružování či síťování firem s cílem dosáhnout na sofistikovanější zakázky s vyšší přidanou hodnotou, například montáže celých sestav nebo větších celků. Prioritou přitom je vymanit se z prvovýroby.

A jak to funguje? Sdruží se firmy, které obsáhnou strategické technologické možnosti výroby, například soustružení, tváření, lisování, plasty, povrchovou úpravu. Poté následuje výroba sestavy, jež je v podstatě finálním produktem. Takové dodavatelské uskupení pak vůči

automobilce vystupuje kompaktněji a dostává se lépe do jejího povědomí. Nabízí také částečně finální produkt, který je možné dodat přímo. Jde například o celý zámek dveří, tedy nejen o speciální komponenty. Nezastírám, že tento postup má mnohá úskalí, plynoucí nejen z disciplinované spolupráce, ale hlavně je zde enormní potřeba, aby zainteresované firmy měly s autoprůmyslem zkušenosti.

Požadavky na profesionalitu jednotlivých procesů jsou totiž v tomto odvětví velmi specifické a hodně nadstandardní. Výhodou ale je, že obstojíte-li tam, pak bez problémů obstojíte v téměř jakémkoli jiném odvětví. Také konkurence v této nadmořské výšce trochu řídne. Dostat se tam však rozhodně není zadarmo. Budoucnost strojírenských menších a středních firem v tomto postupu jednoznačně je, jakož i v profesionálním specializovaném subdodavatelském podle Tier 1.

NASKOČME DO SPRÁVNÉHO VLAKU

Pokud nepodpoříme technické myšlení i pověstné české koumáctví a nepřidáme k tomu profesionalitu ve smyslu procesní realizace, osud skomírající montovny Evropy nás nemine. Začneme-li však systematicky pracovat na kultivaci podnikatelského prostředí, budeme hýčkat nejstabilnější článek ekonomiky (tedy malé a střední podniky) a zvýhodníme firmy, které umožní mladým strojařským nadějím se rozvíjet, úspěch nás nemine. Vlaky už ale stojí ve stanicích a je třeba naskočit. Vyberme si ten, který nás odveze do stanic Profesionalita, Preciznost, Přizpůsobivost, Produktivita, Přidaná hodnota a Prosperita. ■

TEXT: PAVLA BŘEČKOVÁ
FOTO: ARCHIV AUTORKY A THINKSTOCK



Ing. Pavla Břečková, Ph.D., je ředitelkou pro obchod a strategii skupiny strojírenských společností AUDACIO. Je také členkou představenstva AMSP ČR a vede Katedru řízení podniku na Fakultě ekonomických studií VŠFS.



Petr Bednář:

N ECHCI INVESTORA, FIRMA ROSTE DOBŘE I BEZ NĚJ

„V POSLEDNÍ DOBĚ MI ČASTO VOLAJÍ ČÍNSKÉ FIRMY A NABÍZEJÍ FORMY NEBO KOMPONENTY. ODMÍTÁM JE. I KDYŽ JE TO SLOŽITÉ, BUDUJI FIRMU TADY V ČESKU, BEZ INVESTORA, S VLASTNÍM VÝVOJEM A VÝROBOU, ABYCHOM SE OD KONKURENCE ODLÍŠILI A ZŮSTALI PÁNY NAD CELÝM PRODUKČNÍM PROCESEM,“ ŘÍKÁ MAJITEL SPOLEČNOSTI TEBECO PETR BEDNÁŘ.



Ing. Petr Bednář, majitel společnosti TEBECO

„Svá rozhodnutí mohu prosazovat bez zbytečných odkladů. S investorem bych se i u jednoduchých věcí mohl dovědět, že se o nich musí rozhodnout o několik manažerských úrovní výš a celé to bude trvat několik měsíců. Taková nepružnost by byla pro malou inovativní firmu smrtící,“ říká Petr Bednář, i když připouští, že při stávajícím tempu růstu se společnost nejspíš nevyhne výstavbě nové haly, a na tu by nemusela kapitálově stačit. Současná, která

vyrostla v Zábřehu na Moravě, totiž již praská materiálem ve švech.

BEZ VLASTNÍHO VÝVOJE SE MEZI KONKURENCÍ ZTRATÍTE

„Začínali jsme vyrábět v kooperaci, a když jsme se s bratrem před lety dvakrát ocitli v úzkých, byli jsme na ní na čas zcela závislí. Přesvědčil jsem se, že kooperace přináší řadu rizik a produkci prodražuje. Podmínky kooperace se nastavují obtížně a praxe vám svazuje ruce. Subdodávky nebývají v potřebné kvalitě a naši technici pak zápasí s problémy, které nezavinili, a musejí je vyřešit.

Když jsme před třemi lety zavedli vlastní výrobu a elektrovývoj, náklady rázem začaly padat o několik desítek procent. V minulosti hrála při rozhodování o nákupu interního transportního systému významnou roli především nízká pořizovací cena. V době rostoucích cen elektrického proudu a režijních nákladů na jednotku lidské práce jsou stále důležitější průběžné provozní náklady.

Proto jsme v Praze zřídili vývojové oddělení, které úzce spolupracuje

s pražskou ČVUT, katedrou kybernetiky Západočeské univerzity v Plzni a Výzkumným centrem pro strojírenskou výrobní techniku a technologii v Praze. Tam zaměstnáváme odborníky, které musíme odpovídajícím způsobem finančně ohodnotit. Při současném tlaku na cenu však není každý zákazník ochoten akceptovat skutečnost, že do ní musíme promítnout i vysoké náklady na vývoj. Je pak na našich obchodnících, aby ho o přednostech našich výrobků a oprávněnosti jejich cen přesvědčili,“ popisuje své zkušenosti z byznysu mladý manažer.

EKONOMICKÁ DIPLOMACIE JIŽ LÉTA POKULHÁVÁ ZA ČESKÝMI EXPORTÉRY

Nikdy nepřestalo platit, že ani vysoce kvalitní, sofistikované výrobky ověřené referencemi prestižních odběratelů jejich producentovi snadný odbyt nezajistí. Výsledek korunuje až kompetentnost a serióznost firemních obchodníků v exportních teritoriích. „V Rusku jsme začínali asi před čtyřmi lety. I když jsme již byli známou firmou, nic se nám tam zpočátku nepodařilo prodat.

TEBECO spol. s r.o.

Český výrobce strojů a zařízení pro vnitropodnikovou manipulaci se během čtyř let vypracoval mezi evropskou špičku ve svém oboru. Své zákazníky, mezi něž patří společnosti ABB, Siemens nebo PESA, oslovil technicky vyspělými, inovativními řešeními, kultivovaným marketingem, spolehlivými službami a zajímavým designem. Kromě tuzemského trhu se etabloval v sedmi státech EU, v Turecku a Rusku. Během posledních dvou let vzrostl počet jeho kmenových pracovníků ze třinácti na čtyřicet a obrat se každoročně zvyšuje téměř o 50%. Loni tak dosáhl výše 40 milionů korun.

EVROPA ANO, ASIE NE

Rusko představuje významnou součást marketingové strategie společnosti, která pokrývá kromě České republiky Polsko, Slovensko, Maďarsko, Rakousko, Německo, Francii, Švédsko, Turecko, Rusko a výhledově počítá s Nizozemskem a Portugalskem. „Nejprve jsme si definovali cílený okruh potenciálních zákazníků, mezi něž jsme zařadili výrobce lakovacích a tryskacích kabin, generátorů a ocelových konstrukcí. Na katalogové listy jsme zařadili maximálně čtyři své produkty, které jsme schopni rychle zavést do výroby, a těmi jsme oslovili případné zákazníky. Tento obchodní ▶▶

Obchody se rozjely až se zřízením vlastních zastoupení v Moskvě, jež slouží jako strategická základna, Petrohradu a Novokuzněcku. Nabídl se nám místní obchodník, s nímž jsme se potkali na prestižním veletrhu intralogistiky CeMat. Naši zástupci dostávají velmi slušné provize, ale máme podmínku: nesmí pracovat pro víc než dvě firmy a nabízet stejný produkt. Tento systém spolupráce funguje zatím dobře, ale zbývá nám vyřešit ještě jeden problém. Společenství nezávislých států má oproti členským zemím EU jiné, často složitější celní a daňové předpisy, které komplikují vzájemné obchodní vztahy mezi naší firmou a tamějšími odběrateli. Chápeme jejich komplikovanou situaci, a abychom jim vyšli vstříc, chceme si v Moskvě založit společnost s ručením omezeným,” vysvětluje své nejbližší záměry na ruském trhu Petr Bednář.

RUSKO JE STÁLE ČITELNĚJŠÍ

Již loni zařadili experti OECD Rusko podle míry teritoriálního rizika nesplacení pohledávek do třetí rizikové kategorie ze sedmi, tedy mezi standardní země. Podobné názory lze v poslední době slyšet i od českých vývozců. „V Rusku jsme sice stále opatrní, polovinu plateb chceme dopředu a další polovinu před exportem zboží, ale u velkých firem jsme akceptovali desetiprocentní ‚zádržné‘ pro případ komplikací při dodávce. Partnerům to pomůže a pro nás to není částka, jež by nás položila. Obecně jsme v této zemi nenarazili na závažnější problémy s platební morálkou. Nespolehlivost se týká jen jednotlivých případů, podobně jako je tomu na jiných trzích,” potvrzuje informace o postupné kultivaci ruského podnikatelského prostředí majitel společnosti Tebeco.

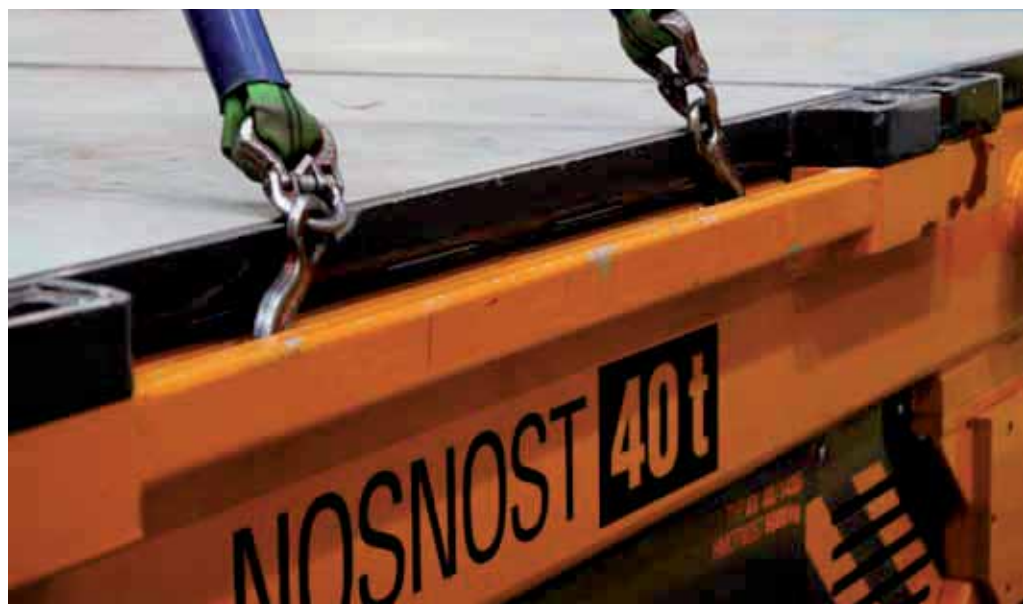
Podle Petra Bednáře stále platí, že slovo „české“ znamená v oboru strojírenství pro ruské partnery „velmi kvalitní“. Této pověsti však musí tuzemský exportér dostát a soustavně pečovat o vzájemné vztahy. Půdu pro úspěšné jednání pomáhají zajistit reference.

Ruský trh je perspektivní, ale naučil se být i náročný a sebevědomý. Ke slovu přichází mladá generace manažerů, kteří vystudovali v zahraničí, mají víc znalostí o moderním řízení a obchodních dovednostech. „Nepodceňoval bych

ani pracovníky ve výrobě, zejména ve větších firmách. Navštívil jsem například společnost na výrobu zařízení pro důlní a povrchovou těžbu Joyglobal Russia v Novokuzněcku, kde jsou procesy nastavené jako v evropské fabrice a personál se jim přizpůsobil.

Místní kooperaci však komplikují velké vzdálenosti. U nás okolo Tebeca působí ‚co by kamenem dohodil‘ asi padesát výrobců komponentů, k nimž si můžeme zajet, když zboží zrovna nemáme a naléhavě potřebujeme. V Rusku jsou potenciální dodavatelé daleko a ti, kteří jsou v přijatelné vzdálenosti, se často snaží cenově využít vaší momentální nouzové situace.

To Čech nedělá. Když se pracovníci jednoho našeho odběratele z Uralské oblasti nedrželi manuálu, včas nedolili vodu do akumulátoru a způsobili poruchu manipulačního vozíku, bratr, který tam odletěl jim ho znovu zprovoznit, si raději nechal nový komponent poslat službou DHL ze Zábřehu, než by ho složitě sháněl na tamějším teritoriu s řídkou industriální hustotou. Partneři pak ocenili nejen naši rychlou reakci, ale i velkorysé gesto, že jsme jim napoprvé poskytli tuto službu zdarma a znovu proškolili personál. Méně závažné poruchy jsou však u našich výrobků výjimečné. S klienty jsme stále v on-line spojení, a pokud jim nedokážeme poradit na dálku, jedná se zpravidla o závažnější problém, buď že klienti zlomili zásuvkový obal, s vozíkem nabourali a podobně.“ Podle ředitele Tebeca se však v ruských provozech chovají k jejich výrobkům, vybaveným kvalitní elektronikou, šetrně a s profesionálním citem.





model zafungoval velmi dobře, a proto ho hodláme implementovat na trzích, na nichž chceme posílit své pozice. Do budoucna plánujeme v destinacích, kde máme jen obchodní zastoupení nebo sólové prodejce, založit „eseróčka“, finančně i personálně posílit marketing, uspořádat servisní výstavy, připravit kompletní katalogy náhradních dílů a nové manuály v různých jazykových mutacích.

Pokud se nám podaří pevně se rozkročit na těch evropských trzích, kam jsme zatím vstoupili jen jednou nohou, budu spokojen. Expandujeme jen vlastními silami a nechceme nic uspěchat. Pro nás nemá cenu rozjíždět nákladné a rizikové „výlety“ do vzdálených teritorií, jako je například Čína, kde se socioekonomické podmínky těžko predikují,“ přiznává třiatřicetiletý manažer, který za svá nejlepší rozhodnutí posledních pěti let považuje převedení výroby do vlastní továrny mimo Prahu a posílení nezávislosti na kooperacích díky vybavení firmy obráběcími stroji. Podle jeho názoru se malá inovativní firma s vlastním originálním know-how může úspěšně rozvíjet jen tehdy, když si drží vývoj, výrobu, marketing a kontrolu kvality pod přímým dohledem.

PENÍZE, NEBO ŽIVOT

V posledních letech kolem sebe vidíme stále víc mladých lidí, kteří vystudovali nežádané obory, mají diplomy, ale

nemají práci. Mnozí z nich jsou zaměstnaní, ale nemají povolání a pracují jen pro peníze. Být v současném světě kabrhákem znamená vydělávat a vlastnit co nejvíc. „Obecně to asi platí, přesto se stále víc mladých lidí stěhuje z velkých měst. Třeba několik se jich již přestěhovalo z Prahy do Zábřehu. Vyhovuje jim, že mají do fabriky pár minut, za humny Jeseníky a práci, která je baví. Jako zaměstnavatele mě to těší, ale cítím také zodpovědnost nejen za ně, ale i rodiny, které žijí.

Proto jsme v Tebecu zavedli minimální firemní mzdu na všechny pozice, od uklízečky po manažery. Od té doby nám každý den někdo volá, zda by u nás nemohl pracovat. Kvalitních pracovníků však stále není nazbyt a některé profese se hledají jako jehla v kupce sena. Velmi málo je třeba českých svářečů, proto si vypomáháme na dohodu Poláky. Nedávno tam zkrachovala jedna velká firma s dvěma sty svářeči. Nechal jsem si vytáhnout ze seznamu ty nejlepší a chci jim nabídnout práci, ale Poláci se mi ozývají i sami,“ pozoruje zřetelné změny v chování uchazečů o zaměstnání Petr Bednář. „Každopádně však musíme trochu zvolnit, což je v období, kdy máme dost zakázek, složité. S bratrem jsme si však uvědomili, že některým zaměstnancům působí psychické problémy udržet rostoucí pracovní tempo,“ uvažuje příslušník čtvrté generace rodu s průmyslovou tradicí.

VÍC VOLNOSTI A VĚTŠÍ ZODPOVĚDNOST

Nekonvenční manažerský přístup Petra Bednáře, jak o něm hovořil během našeho setkání, se zjevně nijak netluče s ekonomickým úspěchem. Ve vyspělých zemích se z podobných ojedinelých případů stává trend. „Chci, aby měli naši pracovníci vliv na to, co dělají, necítili se jako námezdní pracovní síla, ale součást prosperující firmy. Aby se o to, co a proč produkují, zajímali a přicházeli s vlastními inovativními nápady,“ vysvětluje.

Skeptik by nejspíš varoval, že empatie do řízení nepatří. „Samozřejmě, určitá pravidla se musí dodržovat, jinak by se z podniku stal debatní klub s klesajícím výkonem. Když však za mnou přijde pracovník, jestli by si mohl o víkend ve firmě něco vytočit na soustruhu nebo opravit auto, pokud to podmínky jen trochu dovolují, nemám s tím problém. Jen nechci, aby lidé takové věci dělali za mými zády. Říkám jim: Vydělávejte v pracovní době. Nepodvádějte a neučte špatným návykům své podřízené. Jsme malá firma, cokoli se tu ztratí, hned se to pozná,“ věří v sílu dobrých příkladů a staví na hlavu tradiční klišé o práci jako otravné povinnosti Petr Bednář. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV TEBECO

ČESKÁ ENERGETIKA A STROJÍRENSTVÍ MOHOU USPĚT I V AFRICE

ZRYCHLENÍ EKONOMICKÉHO PULZU AFRIKY VDECHLO TOMUTO KONTINENTU NOVOU OBCHODNÍ VITALITU. PŘEDSTAVUJE JASNOU PŘÍLEŽITOST PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT NAŠICH FIREM. JEN JE POTŘEBA VĚDĚT, CO NABÍDNOUT.

Reálný HDP rostl v první dekádě našeho tisíciletí v průměru téměř o 5% ročně. Africký kontinent patří aktuálně mezi ekonomicky nejrychleji rostoucí oblasti na světě. V roce 2008 celkový HDP Afriky představoval 1,6 bilionu USD, což je srovnatelné s HDP Brazílie nebo Ruska. Do roku 2020 lze navíc očekávat, že HDP vzroste na 2,6 bilionu USD. Zrychlení růstu afrického HDP je jak znamením tvrdě vydřeného pokroku, tak příslibem dalšího ekonomického rozvoje.

Proto má naše ekonomická diplomacie africký kontinent v hledáčku zájmu. Výsledkem je analytický rozbor možných příležitostí, které jednotlivé země černého kontinentu skýtají. Příklad analýzy komparativních výhod Ugandy

a České republiky ukazuje, co Uganda potřebuje a nakupuje a zároveň co z toho umějí české firmy vyrobit a dodat. Tabulka níže popisuje ugandský meziroční růst poptávky a české nabídky pro jednotlivé položky. Analýzy dalších zemí a sektorů nabízí ministerstvo zahraničí volně na portále www.export.cz v sekci Analýzy.

Kromě analytické a informační podpory exportních a investičních záměrů českých firem věnuje Ministerstvo zahraničních věcí ČR mimořádnou pozornost rozvoji osobních kontaktů s jejich institucionálními i firemními protějšky. V souladu s touto strategií připravuje na 13. až 18. října 2013 podnikatelskou misi do Afriky vedenou ministrem

zahraničních věcí Janem Kohoutem. Delegace postupně navštíví Jižní Súdán, Ugandu, Rwandu a Ghanu a soustředí se na využití příležitostí v životně důležitých sektorech, jako je strojírenství, zpracování potravin a energetika.

Zájemci o cestu do Afriky se do naplnění kapacity mohou obrátit na Tomáše Kuchtu, ředitele odboru dvoustranných ekonomických vztahů MZV ČR, prostřednictvím e-mailové adresy tomas_kuchta@mzv.cz.

TEXT: MICHAL MINČEV

FOTO: THINKSTOCK

AUTOR JE EXPERTEM NA MEZINÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOST MZV ČR.

Uganda – příležitosti pro české firmy

Top 10 položek importů strojírenských výrobků

Kód	Položka	Meziroční růst importu (v %)	Import 2010 (USD)	Vývoj konkurenční výhody reportéra 2003–2010	Vývoj konkurenční výhody ČR 2003–2010
841090	Části, součásti turbín, kol vodních včetně regulátorů	556,84	34 375 861		
853710	Rozváděče apod. pro zařízení, rozvody el., do 1000 V	107,61	17 944 179		
847150	Digitální zpracovatelské jednotky	58,54	15 130 347		
842230	Stroje k plnění, uzavírání aj. obalů, sycení CO ₂	64,22	13 840 322		
843780	Stroje mlynářské, pro zpracování obilí a luštěnin	82,92	10 296 318		
854420	Kabely aj. vodiče koaxiální	52,90	8 580 791		
840999	Části motorů pístových vznět., s vnitř. spalováním	76,46	6 571 565		
847920	Stroje, přístř. k extrakci olejů, tuků živ., rostl.	100,36	5 186 872		
853720	Rozváděče apod. pro zařízení, rozvody el., nad 1000 V	52,97	4 368 273		
842611	Jeřáby pojízdné s podpěrou pevnou	64,65	2 678 295		

Zdroj: MZV ČR

Další analýzy komparativních výhod najdete na www.export.cz

František Kulovaný, jr.:

J SME BĚŽCI NA DLOUHOU TRAŤ, ALE JE TO STÁLE NÁROČNĚJŠÍ

V ČESKU JE PŘÍLIŠ VYSOKÝCH A STŘEDNÍCH ŠKOL, KTERÉ USILUJÍ O VELKÝ POČET STUDENTŮ JEN KVŮLI PENĚŽŮM, ALE JEJICH ABSOLVENTI JSOU NEPOUŽITELNÍ. SOUČASNĚ ZŮSTÁVAJÍ POLOPRÁZDNÁ UČILIŠTĚ. MNOHÉ FIRMY SI PROTO VYCHOVÁVAJÍ KVALIFIKOVANÉ PRACOVNÍKY SAMY. „KDYBYCHOM SI JIŽ LÉTA NEPŘIPRAVOVALI NA NĚKTERÉ PROFESE PERSONÁL SAMI A NEZAMĚSTNÁVALI PRACOVNÍ SÍLY ZE ZAHRANIČÍ, NEDOKÁZALI BYCHOM ZAJISTIT VÝROBU,“ ŘÍKÁ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI BAEST MACHINES & STRUCTURES FRANTIŠEK KULOVANÝ JR.



Ing. František Kulovaný jr., MBA, je ředitelem a členem představenstva BAEST Machines & Structures a místopředsedou představenstva BAEST Machinery Holding. Absolvoval VŠE, obor mezinárodní obchod a podnikohospodářská politika, a obhájil titul MBA na PIBS. Má za sebou manažerské stáže na Kypru a v USA.

Ministerstvo školství chce tristní situaci v technických učňovských oborech zvrátit a hodlá od roku 2014 vyhlásit rozvojový program na podporu všeoborových tříd na středních školách s odbornou výukou. Není to pět minut po dvanácté?

Uvidíme. Podobných iniciativ a debat již bylo. Zaměstnavatelé jsou mnohdy ochotni převzít spoluzodpovědnost za přípravu technických profesí, sami máme vzdělávací a tréninkové centrum svářečů (pozn. red.: www.skola-svarecu.cz). Potřebují však k tomu dostatečné finanční prostředky, kterých nemají v recesi zrovna nazbyt, a alespoň základní institucionální podporu státu – daňovou úlevu či asignaci. Politiky však struktura pracovního trhu téměř nezajímala a nezajímá. Měli by veřejnosti vysvětlovat, že v tradičně průmyslové ekonomice má smysl dávat děti na učební obory a technické vysoké školy.

V této souvislosti se často zmiňuje nedostatek mentorů. Jsou vaši zkušení zaměstnanci ochotni věnovat se výchově svých nástupců?

Vnitrofiremní mentoring podporujeme, ale má to háček. V této oblasti mohou efektivně působit jen zkušení pracovníci, jejichž pracovní týmy dělají na výkon. Když přiberou začátečníka, který toho moc neumí, zdržuje je. Ochota někoho učit pak není velká, což překonáváme finanční kompenzací. Současně však schopnost zkušených pracovníků někoho naučit to, co umí, je s klesající úrovní vzdělání nedostatečná. Prostě

buď neumí, nebo ani nechtějí přenést své znalosti. Občas jim připomínám, že i oni kdysi potřebovali starší kolegy, kteří jim předávali své – dnes moderně řečeno – know-how.

Jakou máte v Baestu věkovou strukturu?

Průměrný věk se pohybuje kolem 42 let, ale ideální by bylo tak o čtyři roky méně. Ve struktuře pracovníků máme relativně hodně mladých a na druhé straně dost pracovníků až o dvě generace starších. Tato disproporce přináší poměrně velký problém i v komunikaci. Přijímáme již ročníky narození 1990 a 1991 s diametrálně odlišným viděním světa, žebříčkem hodnot, zázemím a zkušenostmi, než měli jejich rodiče.

Kde je chyba?

Na obou stranách. Jak už jsem zmínil, někteří starší zaměstnanci nejsou ochotni a schopni vhodnou formou předat své znalosti a zkušenosti, mladá generace se překvapivě zase bojí odpovědnosti. Chtěla by mít dobře placený status s pravomocemi, avšak za minimálního rizika. Ale tak to nefunguje.

Kterým věkovým skupinám dáváte při přijímání uchazečů o zaměstnání přednost?

Kolik je zájemci o práci let, nás příliš nezajímá. Rozhodují schopnosti a ochota učit se nové věci. V současné době vyžadují změny výrobního programu také změnu kvalifikace, zhruba každých pět



BAEST Machines & Structures, a.s.

Středně velký strojírenský výrobní a obchodní podnik se nachází v Benešově u Prahy. Má dvaceti-letou tradici ve výrobě nádrží, zásobníků, tlakových nádob, sil a svařovaných ocelových konstrukcí a zařízení se širokým uplatněním ve stavebnictví, strojírenství, energetice, zemědělství, logistice, chemickém, petrochemickém a potravinářském průmyslu.

Společnost prošla v nedávné době výraznými procesními i produktovými inovacemi. Patří mezi významné tuzemské exportéry. Export zaujímá více než šedesát procent obrátu firmy a cílí nejen na trhy EU, ale také východní Evropy.

Bohatý výrobní program zahrnuje například ocelové a nerezové nádrže, tlakové nádoby, zásobníky a aparáty, kompletní čerpací stanice pohonných hmot, komponenty pro obalovny živičných směsí a betonárky apod. Produkty vyrábí na základě vlastní výrobní dokumentace nebo na zakázku podle dokumentace dodané klientem. Stěžejními procesy jsou svařování, obrábění, povrchová úprava a montáž lehkých a středně těžkých technologických ocelových konstrukcí.

www.baest.cz



na MSV v Brně

Dovolujeme si vás pozvat k návštěvě společné expozice sdružení Atomex Group v pavilonu Z, stánek číslo 8.

Těšíme se na setkání!

let. Čím dál víc se věnujeme individuálním projektům přicházejícím ad hoc, zvládnou je jen pracovníci s univerzálnějšími dovednostmi a se schopností se učit.

Přesvědčil jsem se, že adaptabilita kupodivu vůbec nesouvisí s věkem. Někteří dříve narození pracovníci jsou aktivní a energičtí, jiní se aspoň nestaví změněm na odpor. Na druhé straně jsme u nás měli i takové mladé pracovníky, kteří dávali najevo, že už se učit nepotřebují, a nejspíše do roka odešli na méně

Postupně se mohou specializovat a budovat kariéru uvnitř firmy sobě na míru. V neposlední řadě mají ti nejlepší šanci rychleji postupovat na manažerské pozice.

Nejen prací živ je člověk a navíc nedaleká Praha nabízí mnoho pracovních příležitostí. Na co lákáte potenciální uchazeče o práci?

Máme již dnes významné ubytovací kapacity různé kategorie. Současně jsme se rozhodli zrealizovat několik podnikových bytů vysokého standardu jako stabilizaci pro nové pracovníky s klíčovou kvalifikací a také chceme zřídit firemní školku. Obojí plánujeme plně využít počátkem příštího roku. Další výhodou pro pracovníky z blízkého i vzdálenějšího okolí Benešova je krátká a bezproblémová cesta do práce. Každodenní dojíždění do Prahy je totiž jak časově, tak finančně hodně náročné.

A v neposlední řadě nabízíme i „slušnější“ zacházení v dobách recesí a krizí, střední a malé podniky nepropouštějí tak rychle a tak snadno jako velké korporace. Mají výrazně pevnější vztah se svými zaměstnanci, jsou flexibilnější a náklady upravují přednostně jiným způsobem než propouštěním, je-li to jen trochu možné.

Disponujeme sice menším kapitálem než velké firmy, ale krok za krokem své plány zvládáme vlastními silami. A jako podnikatel jsem rád, že k nám přichází stále více nových pracovníků, kteří mají zájem o kariéru ve středně velkém podniku a kteří říkají: velké město, dojíždění a velká firma už pokud možno nikdy... ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV BAEST

VYSOKOŠKOLÁK
Z TECHNIKY, KTERÝ MÍSTO
ROZVOJE SVÉ ODBORNOSTI
JDE PRODÁVAT MOBILNÍ
TELEFONY, JE PROSTĚ
PARADOX.

náročnou pozici, mnohdy i mimo obor, který vystudovali. Vysokoškolák z techniky, který místo rozvoje své odbornosti jde prodávat mobilní telefony, je prostě paradox.

V čem jste jako středně velká firma atraktivnější než velké společnosti?

Nejsme pro ně sice rovnocenným konkurentem výši nástupních platů, ale lidé tu získají výrazně širší spektrum znalostí a dovedností z různých oborů a ověří si svou schopnost zvládnout větší pravomoci v širším záběru. Dovolují si tvrdit, že právě vzhledem k velikosti firmy mají pracovníci širší rozhled, vyšší míru adaptace na nové podmínky, širší přehled o dopadech své činnosti ve firmě.

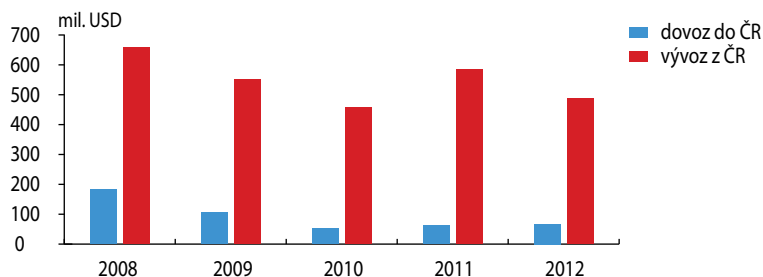
ČESKÉ STROJÍRENSTVÍ STÁLE ŠAMPIONEM

O STROJÍRENSKÉ VÝROBKY TUZEMSKÝCH FIREM JE VE SVĚTĚ ZÁJEM. ZA POSLEDNÍCH PĚT LET VZROSTL JEJICH VÝVOZ O TŘETINU A ČESKÁ REPUBLIKA SE PODÍLÍ NA SVĚTOVÉM EXPORTU 1,6%. NA PRVNÍ POHLED SE TATO HODNOTA MŮŽE ZDÁT NÍZKÁ, OVŠEM OPAK JE PRAVDOU. VŽDYŤ TŘEBA FRANCIE MÁ JEN 4%, BRITÁNIE POUHÁ 2,2% A MĚNĚ NEŽ ČR ZAZNAMENÁVAJÍ DALEKO VĚTŠÍ ZEMĚ, JAKO JSOU TŘEBA POLSKO, BRAZÍLIE, INDIE NEBO RUSKO. A ČTYŘI NEJVĚTŠÍ STROJÍRENSTÍ EXPORTÉŘI S PADESÁTI-PROCENTNÍM PODÍLEM? ČÍNA VYVEZE JEDENÁKTRÁT VÍCE, NĚMECKO SEDMKRÁT, USA A JAPONSKO ASI ŠESTKRÁT TOLIK NEŽ MY, COŽ OPĚT DOKLÁDÁ SLUŠNÉ POSTAVENÍ ČESKÝCH STROJAŘŮ.

ZAJÍMAVÉ SROVNÁNÍ POSKYTUJE UKAZATEL PODÍLU STROJÍRENSTVÍ NA CELKOVÉM EXPORTU V LETECH 2011 A 2012:

1. HONGKONG 60%, 2. JAPONSKO 59%, 3. ČESKÁ REPUBLIKA 55%! NAPŘÍKLAD NĚMECKO A ČÍNA DOSAHUJÍ 47% A UZAVÍRAJÍ PRVNÍ DESÍTKU.

Obchod s autobusy a mikrobusy

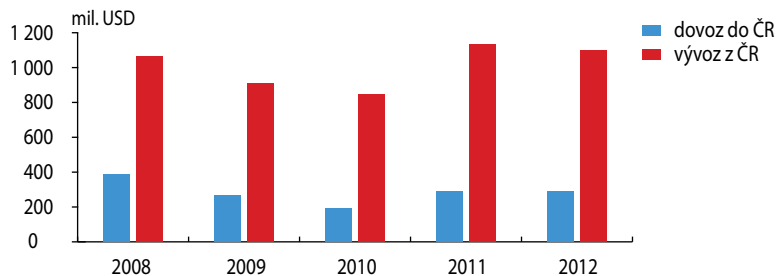


Přední vývozců z ČR		v %
	FRANCIE	45,2
	ITÁLIE	18,5
	SLOVENSKO	11,4

Přední dovozci do ČR		v %
	POLSKO	32,5
	NĚMECKO	22,3
	TURECKO	16,6
	ITÁLIE	8,4
	ŠPANĚLSKO	4,3
	NIZOZEMSKO	3,7
	OSTATNÍ ZEMĚ	12,2

Přední vývozců z ČR		v %
	NĚMECKO	6,5
	OSTATNÍ ZEMĚ	18,4

Obchod s lokomotivami, vagony a tramvajemi



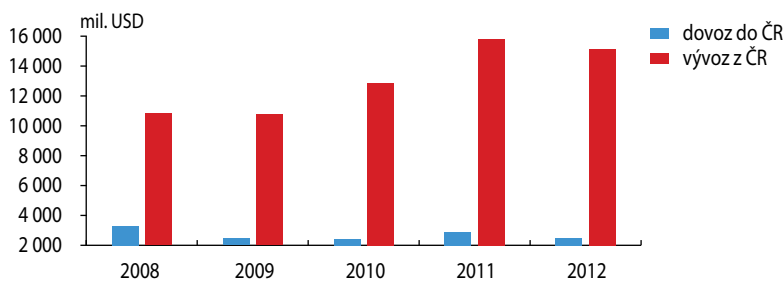
Přední dovozci do ČR		v %
	NĚMECKO	34,9
	SLOVENSKO	28,5
	POLSKO	13,3

Přední vývozců z ČR		v %
	UKRAJINA	17,1
	SLOVENSKO	15,9
	RAKOUSKO	15,5
	NĚMECKO	12,2
	FRANCIE	6,8
	LITVA	4,2
	POLSKO	4,1
	LOTYŠSKO	3,2
	OSTATNÍ ZEMĚ	21,0

Přední dovozci do ČR		v %
	RAKOUSKO	8,2
	OSTATNÍ ZEMĚ	15,1

Zdroj dat: Comtrade

Obchod s osobními automobily

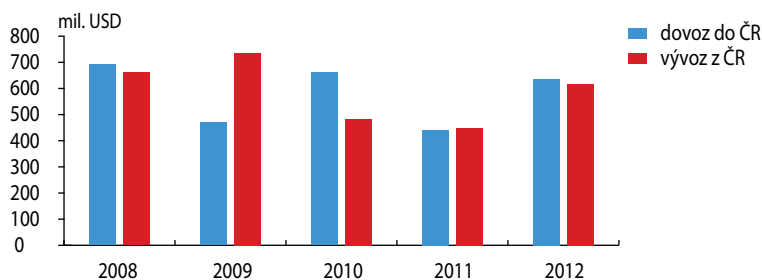


Přední dovozci do ČR		v %
	NĚMECKO	33,8
	RAKOUSKO	12,0
	SLOVENSKO	9,0
	BELGIE	6,7
	FRANCIE	5,7
	ŠPANĚLSKO	5,6
	MAĎARSKO	5,4

Přední vývozci z ČR		v %
	NĚMECKO	31,6
	FRANCIE	8,4
	SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	7,4
	BELGIE	6,2
	RAKOUSKO	5,0
	NIZOZEMSKO	5,0
	POLSKO	4,9
	ŠVÝCARSKO	4,6
	ŠPANĚLSKO	3,9
	OSTATNÍ ZEMĚ	23,0

Přední dovozci do ČR		v %
	TURECKO	4,2
	NIZOZEMSKO	3,9
	JAPONSKO	3,3
	OSTATNÍ ZEMĚ	10,4

Obchod s letadly a jejich součástmi

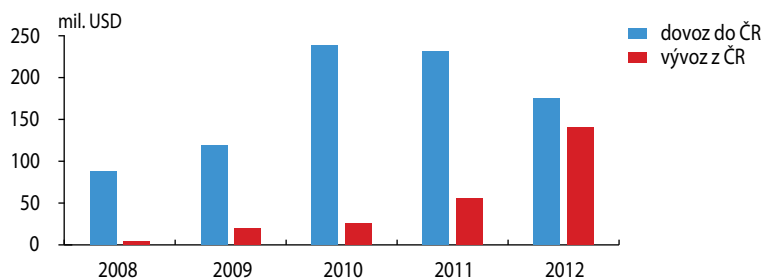


Přední dovozci do ČR		v %
	KANADA	21,4
	NĚMECKO	15,4
	FRANCIE	14,3
	BRAZÍLIE	10,6
	SLOVENSKO	8,6

Přední vývozci z ČR		v %
	USA	28,6
	FRANCIE	15,0
	FILIPÍNY	13,1
	BRAZÍLIE	12,6
	NĚMECKO	7,6
	RUMUNSKO	3,9
	ŠPANĚLSKO	3,8
	INDIE	3,7
	OSTATNÍ ZEMĚ	11,7

Přední dovozci do ČR		v %
	ŠVÝCARSKO	8,1
	POLSKO	4,9
	USA	4,4
	ŠPANĚLSKO	3,5
	OSTATNÍ ZEMĚ	8,8

Obchod s jadernými reaktory a palivovými elementy

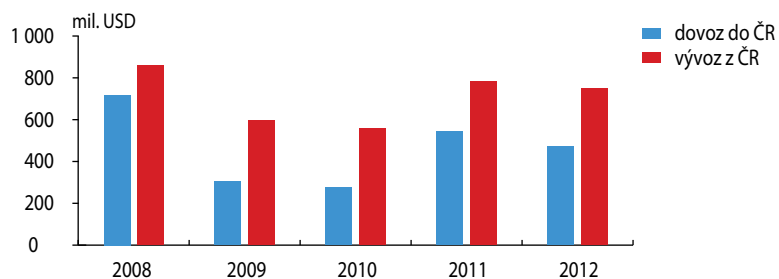


Přední dovozci do ČR		v %
	RUSKO	94,8
	USA	5,0
	OSTATNÍ ZEMĚ	0,2

Přední vývozci z ČR		v %
	MAĎARSKO	40,1
	ČÍNA	39,1
	SLOVENSKO	10,3
	UKRAJINA	10,1
	OSTATNÍ ZEMĚ	0,4

Zdroj dat: Comtrade

Obchod s obráběcími stroji

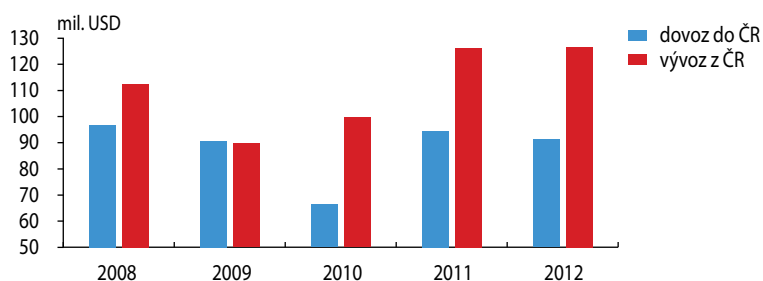


Přední vývozců z ČR		v %
	NĚMECKO	33,2
	RUSKO	14,4
	ČÍNA	8,1
	SLOVENSKO	5,1

Přední dovozci do ČR		v %
	NĚMECKO	61,3
	ŠVÝCARSKO	12,0
	RAKOUSKO	3,9
	JAPONSKO	3,7
	BELGIE	3,6
	SLOVENSKO	3,3
	OSTATNÍ ZEMĚ	12,2

Přední vývozců z ČR		v %
	POLSKO	3,7
	UKRAJINA	3,0
	USA	3,0
	OSTATNÍ ZEMĚ	29,5

Obchod s potravinářskými stroji

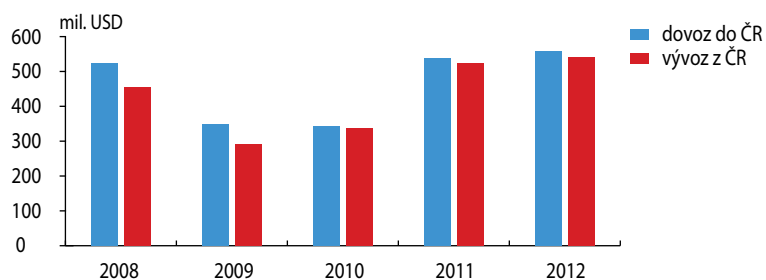


Přední dovozci do ČR		v %
	NĚMECKO	39,2
	NIZOZEMSKO	19,9
	RAKOUSKO	11,5
	FRANCIE	6,9

Přední vývozců z ČR		v %
	NĚMECKO	15,9
	NIZOZEMSKO	14,7
	RUSKO	13,0
	RAKOUSKO	11,6
	SLOVENSKO	9,9
	GRUZIE	6,4
	POLSKO	3,8
	SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	3,5
	ŠVÝCARSKO	3,1
	OSTATNÍ ZEMĚ	18,1

Přední dovozci do ČR		v %
	SLOVENSKO	5,1
	SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ	4,0
	OSTATNÍ ZEMĚ	13,4

Obchod se zemědělskými stroji



Přední dovozci do ČR		v %
	NĚMECKO	36,7
	SLOVENSKO	12,9
	RAKOUSKO	10,0
	BELGIE	8,7
	FRANCIE	6,1

Přední vývozců z ČR		v %
	NĚMECKO	34,3
	RAKOUSKO	16,5
	SLOVENSKO	11,5
	FRANCIE	6,7
	RUSKO	3,9
	USA	3,5
	POLSKO	3,4
	OSTATNÍ ZEMĚ	20,2

Přední dovozci do ČR		v %
	NIZOZEMSKO	4,5
	USA	4,0
	POLSKO	3,2
	OSTATNÍ ZEMĚ	13,9

HIGH-TECH ŘEŠENÍ

pro větší výkon a efektivitu balení

Vertikální balicí stroje
s výkonem až

360
SÁČKŮ/MIN

Balicí a uzavírací stroje
s možností tvorby až

91
TYPŮ SÁČKŮ



VELTEKO[®]
PACKAGING MACHINES

VELTEKO s.r.o.
A K Borovičkám 1716 / 25801 Vlašim
T 317 846 473
E velteko@velteko.cz
W velteko.cz

Libor Jungvirt:

K DO NIC NEZKUSÍ, NIC NEZKAZÍ ALE NESPLNÍ SI SVŮJ SEN

NA ZAČÁTKU NEVĚDĚLI O PODNIKÁNÍ SKORO NIC A NETUŠILI, CO JE ČEKÁ. PŘESTO, NEBO PRÁVĚ PROTO, SE ZAKLADATELÉ SPOLEČNOSTI LIVA PŘEDSLAVICE NAUČILI ZA DVACET LET VŠEMU, CO JE PŘIVEDLO K HISTORICKY PRVNÍMU TITULU RODINNÁ FIRMA ROKU.



Libor Jungvirt, ředitel společnosti
Liva Předslavice

Místo na složitě formulované strategie, definice míry rizika a příklady dobré praxe osvědčené v odlišných podmínkách vsadili na vlastní zkušenosti, intuici a vzdělávání. Začali od píky a bez startovacího kapitálu. Dnes jim nechybí věrní zákazníci ani respekt obchodních partnerů.

„Začínali jsme s autodopravou v sodovkárně ve Volyni. Na první ojetou avii vydělal bratr na brigádě v Německu a postupně jsme rozšířili park o další vozy. Jenomže po pár letech Američané neprodloužili licenci na výrobu Pepsi Coly pro ČR a slibně rozjetý projekt včetně autodopravy skončil kvůli insolvenčnímu řízení sodovkárny. Otec podobný vývoj předvídal. Včas pro naši firmu vyjednal

s předním dovozcem zemědělské techniky zastoupení pro přílehlý region. Stal se motorem rodinného podnikání, v němž uplatnil své mnohaleté zkušenosti mechanizátora,“ vzpomíná někdejší student Střední zemědělské technické školy a prázdninový závozník s gáží padesát korun na den Libor Jungvirt, již šest let ředitel společnosti Liva Předslavice.

DOBŘÍ HOSPODÁŘI

„Za těch dvacet let, co se specializujeme na zemědělskou techniku, tento průmyslový sektor stejně jako ostatní neuvěřitelně poskočil dopředu. Začínali jsme s mechanickými stroji a nyní se již běžně vyrábějí zařízení vybavená elektronikou. Pravidelně jezdíme na hannoverský Mezinárodní veletrh zemědělské techniky Agritechnica, který je největší výstavou zemědělské techniky na světě, a předem netušíme, jakými novinkami nás tam překvapí. O to větší nároky musíme klást na naše pracovníky, zejména v servisním centru, aby se dobře orientovali v nabídce komponentů, pohonné techniky, náhradních dílů a příslušenství a mohli pružně reagovat na požadavky zákazníků. I když jsou čeští zemědělci uvážliví ve svých investicích, za kvalitní vybavení, jež jim prokazatelně usnadní práci a hlavně uspoří provozní prostředky, rádi zaplatí nějakou tu korunu navíc. Například novinky z hannoverské přehlídky se na tuzemských polích běžně objevují – když ne v plném, tak alespoň ve zkušebním provozu, a to hned napřesrok,“ poznamenává Libor Jungvirt.

Tak dobře jako předslavičtí Jungwirthové zná farmářskou mentalitu málokdo. V prostředí českého venkova strávili celý život a s každým svým zákazníkem se znají osobně. Proto se nebáli jít

do prestižních a dražších značek, jako je německé Krone s více než stoletým podnikatelským rodokmenem, 230letý Lemken, dvaadvadesátiletý Rauch s více než stovkou patentů nebo finská Valtra s kořeny z roku 1832.

Letos se v produktovém portfoliu Livy objevila například technická lahůdka „combi lis“ Comprima CV 210 XC, špička v řadě svinovacích lisů, kombinovaný s ovíječkou od firmy Krone. Na základě stoupající poptávky po vysoce výkonných a specificky vybavených traktorech navázala tento rok Liva spolupráci s finskou Valtrou. „V naší expozici měly severské, mimořádně spolehlivé traktory pro práci na farmách i v lesích premiéru na letošním čtyřicátém ročníku výstavy Země živitelka. Stroje ze Suolahti mají v rodokmenu geny Volva BM a jsou vyvinuty do drsných přírodních podmínek,“ upozorňuje na nejčerstvější novinky v nabídce ředitel Livy.

VEČER OBJEDNÁME, RÁNO MONTUJEME

Každý profesionál si je dobře vědom, jak důležitý je pro zákazníky perfektně fungující servis. „Otec ho začal budovat hned s prodejem prvního stroje. S rostoucím odbytem a technickou úrovní produkce rychle rostly také požadavky na zajištění odborného servisu. Letos na jaře jsme doplnili firemní flotilu našeho servisního centra o další servisní vozidlo VW Crafter s dílenskou vestavbou od firmy Würth. Za základ efektivních služeb považujeme dobře vedený sklad náhradních dílů, který před zahájením sezony vždy doplníme o aktuální položky. Pokud by přesto něco chybělo, vyvinuli jsme propracovaný systém noční přepravy speciálních náhradních dílů, které



tohoto stavu není lhostejnost, ale značná finanční náročnost a komplikované administrativní řízení. Ne vždy je taková kritika objektivní. Například majitelé Livy zadali již před časem na vlastní náklady architektu Josefu Krškovi projekt rekonstrukce brány v objektu „U Blumů“ v Předslavicích do původního stavu z roku 1848. Přispěli tak k zachování odkazu jednoho z největších tvůrců selského baroka, lidového stavitele a zedníka Jakuba Bursy. To je jedna z tváří společenské odpovědnosti podle Livy.

„Z vlastní více než dvacetileté zkušenosti vím, že rodinná firma v případě nezdaru jednoduše zatne zuby a jde dál. Selhání by se v takovém případě považovalo minimálně za ostudu. Myslím, že manažerů v rodinných firmách, kde se vlastně všichni zaměstnanci navzájem dobře znají, cítí daleko větší odpovědnost za své kolegy a jejich rodiny. Nesčíslněkrát jsem se setkal s tím, že anonymní společnosti v případě podnikatelských neúspěchů ponechávají závazky na krachující části firmy, založí novou společnost, přidají k původnímu názvu magické slovíčko PLUS a jedou dál. Rodinná firma ví, jaké to je ručit rodinným majetkem, a ví, že tu chce být i za dalších dvacet let,“ řekl v souvislosti s udělením titulu Rodinná firma roku Václav Jungwirth senior. A Liva si za svým slovem stojí. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV LIVA PŘEDSLAVICE

do večera objednáme a druhý den ráno můžeme montovat. V sezoně se hraje o čas a každá nepředvídatelná porucha způsobuje zemědělcům citelné ztráty. Těm se snažíme co nejvíc předejít,“ promýšlí do detailu servisní zázemí Libor Jungvirt.

Pětáctičet procent evropských a asi dvacet procent českých zaměstnavatelů si stěžuje na nedostatek pracovníků s potřebnou kvalifikací. Technický vývoj jde totiž tak rychle dopředu, že praxe předbíhá systém vzdělávání. „Proto velice dbáme na výběr a další odborné proškolení našich pracovníků. Servisní technici procházejí pravidelnými kurzy u zahraničních dodavatelů a rozvíjejí své jazykové dovednosti. Zároveň se snažíme, abychom jim v psychicky náročném tržním prostředí a za překotného vývoje technologií, kdy se bez celoživotního vzdělávání ocitnou mimo realitu, vytvořili podmínky, v nichž vysoký tlak na produktivitu a inovace unesou,“

vysvětluje sedmatřicetiletý manažer, proč si myslí, že k potřebné výkonnosti nestačí pracovníky motivovat jen solidní finanční odměnou.

PATRIOTI ANEB SPOLEČNSKÁ ODPOVĚDNOST MIMO ZÁBĚRY KAMER

Téma společenské odpovědnosti firem je v poslední době „in“. A čím větší společnost, tím okázalejší medializace. O neziskových aktivitách rodinných firem, jako je Liva, se však veřejnost doví jen lokálně a náhodou, i když právě ve společenské odpovědnosti spatřuje vedení Livy největší rozdíl mezi menšími a velkými podnikatelskými subjekty.

Nedávno zazněla – tentokrát z úst zástupce ombudsmana – další kritika na adresu majitelů historických objektů, kteří je nechávají chátrat. Hlavní příčinou



LIVA Předslavice, spol. s r.o.

Od roku 1992 se rodinná firma z Předslavic na Volyňsku věnuje prodeji a servisu zemědělské techniky předních evropských značek. Je přímým zástupcem pro ČR společností Krone, Lemken, AVR, Rauch a zástupcem pro jižní Čechy značky Valtra. Každoročně stoupá obrát třicetičlenného týmu o 10 až 15 procent. Za komplexní, pružné a zákaznický vysoce hodnocené služby se Livě dostalo řady odborných ocenění včetně šesti Zlatých klasů a titulu Rodinná firma roku 2012.

BRNĚNSKÝ ZÁZRAK S NÁZVEM Y SOFT ANEB JAK HRSTKA STUDENTŮ VYBUDOVALA SVĚTOVOU KORPORACI

NÁŠ ROZHOVOR JSME VEDLI TELEFONICKY MEZI SYDNEY A PRAHOU. ZANEDLOUHO VYŠLO NAJEVO, ŽE PRACOVNÍ CESTA VÁCLAVA MUCHNY K PROTINOŽCŮM MĚLA JASNÝ CÍL: Y SOFT CORPORATION, V JEJÍMŽ ČELE STOJÍ, OZNÁMILA, ŽE KUPUJE AUSTRALSKÉHO DISTRIBUTORA EQUITRAC SYSTEMS OF AUSTRALIA. ZNAČKA Y SOFT, KTERÁ NABÍZÍ VÝHODNÉ TISKOVÉ ŘEŠENÍ A REPREZENTUJE GLOBÁLNÍ SPOLEČNOST SE SÍDLEM V BRNĚ, TAK ROZŠÍŘILA SVŮJ VLIV V ASIJSKO-PACIFICKÉM REGIONU. ZRODILA SE Y SOFT AUSTRALIA.



Václav Muchna, předseda představenstva Y Soft Corporation, patří k zakladatelům společnosti. Vždycky chtěl řídit svou loďku, a ne být na parníku někoho jiného, byť luxusním. Od malička se nerad podřizoval autoritě a měl vlastní hlavu. Bavilo ho programování a vymýšlení nových věcí a baví ho dodnes, stejně jako poznávání nových zemí a lidí, rodina, fyzická práce na chalupě, lyžování a potápění. Jeho snem je stát se pilotem a létat.

se to stane. Ovšem důležité je, jak moc to chcete. Musíte to chtít strašně moc, dát do té myšlenky celou svou energii. Nestane se to pak proto, že si to přejete, ale protože svým přáním podvědomě programujete svou mysl a vše, co děláte, směřuje k tomu cíli. Proto to funguje.

Přál jste si tehdy ještě něco tak silně?

Chtěl jsem dokázat svým rodičům, že se dá podnikat tak, aby se za mě nemuseli stydět. Úspěšně a s čistým štítem. Když jsem začínal, nebyli z toho právě nadšení, protože podnikatel měl v té době v jejich očích blíž k podvodníkovi než k tvůrci hodnot. Báli se, že to nezvládnou, přijde auditor a zabaví jim majetek. Oba jsou vysokoškoláci a chtěli, abych měl vysokou školu a živil se v jejich očích „pocitivě“. Dnes už to vidí jinak. Myslím, že jsem je přesvědčil.

POZOR NA TO, CO SI PŘEJETE!

Vaše současné úspěchy a raketová expanze do dalších a dalších teritorií vás posouvají do dimenze příslovecného podnikatelského snu v českém vydání. Když jste kdysi začínali, snili jste takový sen?

Začínali jsme v roce 2000 jako parta študáků na zakázce pro svou alma mater, brněnskou Masarykovu univerzitu, kterou jsme pak vlastní vinou ani neabsolvovali. Byli jsme čtyři, později jsme se rozšířili na osm podle velikosti zakázek

a dělali jsme všechno možné v oblasti IT. O úspěšné firmě a cizích trzích jsme snili, protože jsme věřili, že jsme dobří, a chtěli jsme se podívat za hranice. Říkali jsme si, že až budeme mít dvacet zaměstnanců, podnik s profitem prodáme. Upřímně: nevěřili jsme, že by se to někdy mohlo stát.

Od té doby věříte na pohádky?

Na pohádky nevěřím, ale věřím na to, že si člověk musí dát pozor, co si přeje, protože se to pak může vyplnit. Často o tom mluvím s mladými na různých setkáních, neboť je třeba je do podnikání povzbudit: když něco opravdu chcete, tak

ZAČÁTKY PLNÉ PROHER

Zůstaňte ještě malou chvíli u vašich začátků, i ty nás hodně zajímají. Skončily všechny startovní projekty, menší i větší, o nichž jste mluvil, úspěchem?

Vlastně téměř žádný, ale moc jsme se na nich naučili. A co je nejdůležitější, po každé prohře jsme znovu vstali a jeli dál. Nezlomilo nás to. V podnikání totiž musíte s prohrami počítat a záleží na tom, jak se s nimi dokážete vyrovnat. Jestli dokážete najít další aktivity. Přitom jsme nikdy nezkrachovali, od počátku jsme jedna a tatáž firma.

Jaké byly ty projekty a co jste se na nich naučili? Můžete některou zkušenost přiblížit?

Byl to například projekt internetové encyklopedie CoJeCo, což bylo něco velmi podobného Wikipedii. Myšlenka encyklopedie, kterou si budou dělat lidé sami, zůstala zachována, ovšem využívala se

PO KAŽDÉ PROHŘE JSME
ZNOVU VSTALI A JELI DÁL.

reklama na stránkách. My jsme to celé vyvíjeli, měli jsme za to dostat něco zaplaceného a pak hlavně slíbený podíl ze zisku. Majitelům se však nepodařilo projekt rozvinout, dokončit a prodat, a to podle mého názoru zvláště proto, že ho nedokázali globalizovat. Zůstal český, sice přeložený do angličtiny, ale o tom to není. Podcenili investice do marketingu a vůbec znalost marketingu jako takového. Ani tady v Česku o tom projektu nikdo moc nevěděl, i když sem tam vyšel nějaký článek, natož venku.

Globalizace tedy jako jedno z témat. A co dál?

Naposled jsme dostali lidově řečeno „na hubu“ v roce 2002, kdy jsme investovali do vývoje projektu pro jednoho slovenského partnera. Tehdy už jsme měli na Slovensku čtyřicet tisíc uživatelů a projekt se měl prodat slovenskému Telecomu. Jenže těsně před podpisem smlouvy o prodeji slovenský partner fyzicky ukradl servery, na nichž

to celé běželo, a zmizel, přestal existovat. Tehdy jsme si sáhli úplně na dno. Měli jsme osm programátorů, kterým jsme dlužili peníze...

Vzpomínám si, že jsem tenkrát přišel do kanceláře a říkal jsem svému kolegovi a hlavnímu partnerovi: „Hele, nezapalíme to, mám tady dobrou nabídku jet pracovat do Švýcarska?“ Tehdy nám bylo dvaadvacet a nabízeli nám 150 tisíc korun měsíčně. To pro nás byly závatné peníze.

OSUDNÉ TISKÁRNY

Jak je vidět, nakonec jste do Švýcarska neodjeli. Kdy se to zlomilo? Jak jste se dostali k tiskárnám?

Není to žádná věda, stačí mít otevřené oči a uši. Když děláte zakázkový software a dostanete zakázku, znamená to, že něco takového pravděpodobně jinde neexistuje. Jednou nás oslovil klient, že by chtěl zabezpečit tisk. Jenom prostřednictvím karet. Podobný produkt jsme nikde jinde nenašli, tak jsme mu ho vytvořili. Bylo to jednoduché, opravdu šlo pouze o zabezpečení, nic jiného to neumělo. Nám se to líbilo a řekli jsme si, proč to neposunout dál, tak jsme to udělali. Přesunuli jsme to na server, dodělali jsme tam funkci, která uměla sledovat náklady na jednotlivých odděleních.

Bylo nám to blízke, protože jsme se kolem tiskáren a kopírek už delší dobu pohybovali, jeden z našich významných klientů byl distributor tiskáren a kopírek a my jsme pro něj některé aplikace vyvíjeli, starali jsme se jim o IT, weby a podobně.

Pokud si pamatuju, byla to doba malých tiskáren. Tehdy měl každý na stole malého inkjetu, sice levného, ale o to dražší byl jeho provoz. Předvídali jste, co je nahradí?

Věděli jsme, že přichází trend, kdy je nahradí jedna velká, na chodbě stojící tiskárna. Bude to pro firmy efektivnější, i když pořizovací cena bude mnohonásobně vyšší, náklady na tisk se sníží až o 70 procent. A věděli jsme, jaké problémy to přinese, to jsme už pozorovali u některých klientů, kteří takové stroje měli: dlouhé čekací doby na tisk, ztracené nebo omylem odnesené dokumenty, hádky o to, kolik které oddělení bude za tisk platit.

A věděli jste hned od počátku, že to bude skvělý byznys?

Na začátku jsme vůbec netušili, co máme v ruce. Pro nás to byl jeden z dalších pokusů. Šli jsme do toho, i když míra rizika, že se to nemusí ujmout, byla poměrně velká. Před deseti lety jsme vyvinuli náš software a představovali jsme si, že bychom jej spolu se čtečkami mohli prodávat zhruba k osmdesáti tiskárnám ročně, což nám zajistí, že budeme žít klidněji a můžeme vymýšlet něco dalšího. Dnes jich ročně prodáváme zhruba čtyřicet tisíc...

Z ČECH AŽ NA KONEC SVĚTA

Bylo vám hned jasné, že musíte svůj produkt globalizovat, pokud máte být dlouhodobě úspěšní a dostat se mezi první ligu?

V tomto směru nastal zlom až ve chvíli, kdy firma začala opravdu růst, což bylo někdy v roce 2004, 2005. Český trh nám začínal být malý, dívali jsme se nejprve kolem, do Polska, Maďarska, Slovensko nepovažují za cizinu. Zkoušeli jsme, kde uspějeme, v Německu se nám to například nedařilo. Ale to pořád nebylo o globální firmě, to byl obchod za humny.

Měli jsme však jednu výhodu. Když vyvíjíte informační systémy, jste závislí na místních zákonech, produkt je těžko globalizovatelný. Ovšem náš software k tisku byl globalizovatelný snadno, protože všude se tiskne a všude stejně.

To ale neznamená, že to šlo samo. Inspirace přišla, když jsme začali pracovat pro globální firmy jako Konica, Minolta nebo Xerox. Najednou jsme ▶▶



viděli, jak jejich české pobočky nejsou schopny na evropské centrále prosadit jednoduché věci. Ale například Italům, kteří rok od roku prohlubovali ztrátu, zatímco česká pobočka neustále rostla, tak Italům to šlo prosadit snadněji... Řekl jsem si, že musíme vybudovat globální společnost se sídlem v Česku, aby nás začali brát vážně.

Myslím, že se vám to povedlo. Dnes vaše tiskové řešení využívají tisíce firem v sedmdesáti zemích po celém světě. Nikdy vás nenapadlo, že byste mohli sídlit jinde než v Brně?

V tomto směru jsme patrioti, naopak chceme dokázat, že je možné mít celosvětovou korporaci řízenou právě z Brna. Proč ne? Kromě toho se snažíme firmu budovat stále na základě dobrých vztahů a pokud možno v rodinné atmosféře, i když s dnešními 180 lidmi to jde složitěji, než když nás bylo dvacet na jednom pracovišti. Jde o to, aby nás to všechny bavilo. Práce i to, že jsme spolu. Proto si také nové spolupracovníky pečlivě vybíráme. Musíme si „sednout“.

ZACHOVAT DUCHA FIRMY

Co to znamená? Nějakou zvláštní filozofii Y Softu?

Ano, žertem o sobě říkáme, že jsme „ysoftáci“. Jde o to, aby měl Y Soft pořádek toho silného ducha, který stál u jeho počátků. Ptali jsme se zaměstnanců, v čem si myslí, že ten firemní duch je, ale hlavně mi tehdy pomohla kniha Jacka Welche Cesta k vítězství, kterou jsem hl-tal. Zdálo se mi, že i on během své čtyřicetileté kariéry v General Electric podobnou kulturu prosazoval. A tak jsme zhruba před pěti lety formulovali našich šest přístupů k práci i k životu: Mít energii, být energický, být otevřený, pracovat tvrdě, být zapálený pro věc a plnit sliby.

To znamená, že se i s někým rozloučíte, když vám nezapadá do firemní kultury?

Ano, pokud třikrát po sobě skončí na nejnižším stupni žebříčku hodnocení. Někteří zaměstnanci tvrdí, že to je moc drsné, ale já si to nemyslím. Pokud tři čtvrtě roku patříte mezi nejslabší články firmy, nevěřím, že jste u nás spokojeni. Chápu, že ne každý chce být energický a dobýt svět. Ten samozřejmě nevydrží



Sídlo Y Soft Corporation v Brně

ve firmě našeho typu, ale pak by si to měl přiznat a odejít. Najít si něco, co je mu bližší, hledat práci, která ho bude víc naplňovat.

NEBÁT SE A ZAČÍT

Jak jste na tom vy osobně? Obstojíte stoprocentně ve všech šesti bodech?

Máte pravdu, důležité je, aby vedení šlo příkladem. Aby z vás ostatní tu energii a nadšení pro věc cítili. Chtěl bych říct, že nejsem dokonalý. Jsem vizionář a se-

energický a máte vize, pak vám přijde, že všechno jde hrozně pomalu. Chcete, aby to šlo padesátkrát rychleji, protože máte hodně nápadů a všechny je chcete uskutečnit. Tady je právě důležité se umět zastavit a říct si, posouvá se to, každý rok vidím obrovský progres. Taky mi pomáhá zopakovat si, co jsem všechno zkazil, kde jsem špatně investoval, kde jsem udělal špatné rozhodnutí – tím, že ty chyby registruji, tím se učím a vidím, že se někam posouvám.

Důležité je taky dobré rodinné zázemí, pohoda, klid, podpora, a to mám. Snažím se víc a víc učit brát si dovolenou. Pracovat třeba dvanáct nebo patnáct hodin denně, ale pak odjet na víkend na chalupu a fyzicky pracovat – to je pro mě obrovský relax.

Co byste poradil mladým, kteří mají dobrý nápad, ale bojí se podnikat, protože si myslí, že je na to špatná doba?

Tak hlavně bych jim řekl, že špatná doba není! To je jen mediální trik! Kdyby byla špatná doba, tak nerosteme dva roky po sobě o čtyřicet procent, nevzniká spousta úspěšných firem. Vzkázal bych mladým: Využijte toho, že jste mladí, protože nemáte co ztratit. Možná si myslíte, že máte, ale nemáte. Jakkmile budete starší, budete mít rodinu, závazky, tehdy už to půjde složitěji.

KDYBY BYLA ŠPATNÁ DOBA,
TAK NEROSTEME DVA ROKY
PO SOBĚ O ČTYŘICET
PROCENT, NEVZNIKÁ
SPOUSTA ÚSPĚŠNÝCH FIREM.

bekriticky přiznávám, že pro mě je těžký time management. Ale nikdo nemůže být ideální, ani šéf. Snažíme se najít nějakou rozumnou rovnováhu, neočekáváme, že všichni budou dokonalí.

A kde berete tu energii, která z vás sálá?

Tím, že se zastavím a podívám se zpátky. Někdy je to těžké, protože když jste

S VÁCLAVEM MUCHNOU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV Y SOFTU



Liliana Berezkinová, manažerka projektu Svou cestou – Young Business

CESTA JE CÍL

PŘÍBĚH Y SOFTU POVAŽUJI ZA VELICE INSPIRUJÍCÍ, PROTOŽE AUTENTICKY POPISUJE, ŽE SOUČÁSTÍ PODNIKATELSKÝCH ZAČÁTKŮ JSOU I POCHYBY, OMYLY A VĚTŠÍ ČI MENŠÍ KRIZE. PRÁVĚ ODVAHA K JEJICH PŘEKONÁVÁNÍ JE ZDROJEM ONOHO PODNIKATELSKÉHO DUCHA. JEDNODUŠEJI ŘEČENO, TAK JAKO V JINÝCH ASPEKTECH ŽIVOTA I V PODNIKÁNÍ PLATÍ, ŽE CESTA JE CÍL.

Notoricky známé podnikatelské story o chybách mnohdy nehovoří, a vytvářejí tak iluzi, že úspěch je lineární. V mladém člověku to může vzbudit buď přehnaná očekávání, nebo naopak přílišnou bojácnost se do podnikání sám pustit, protože co když jeho příběh úspěchem neskončí?

Kolik takových mladých lidí, kteří si zahrávají s myšlenkou na start vlastního podnikání, v naší zemi může být? A kolik je takových, kteří již první kroky ke splnění svého snu podnikli? Možná budete překvapeni, ale je jich skutečně mnoho. Jsou na středních a vysokých školách i na odborných učilištích. Patří k nim i ti, kteří své vzdělání již ukončili a intuitivně cítili, že chtějí dokázat podstatně víc než se jen komfortně ztratit ve zlaté kleci korporací s důležitě a překombinovaně znějící funkcí, pěti- a vícetýdenními dovolenými, auty, mobily a dalšími benefity.

Přesně na podporu této početné skupiny Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR s podporou Komerční banky nedávno iniciovala projekt Svou cestou – Young Business. Jeho cílem je povzbudit mladé lidi k podnikání a podpořit ty, co se již touto cestou vydali. Využívá k tomu různé nástroje: od mentoringu přes soutěže o získání peněžních prostředků, workshopy, poradny až po zviditelnění mladých podnikatelů v médiích. Mám tu čest tento projekt řídit a být svědkem toho, jakým tempem se vynořují další a další mladí odvážlivci, kteří před jistotou dali přednost šanci zhmotňovat své vlastní nápady.

Tito jedinci se řídí stejnými zásadami, o nichž hovoří Václav Muchna na předchozích stránkách. Mají vizi, houževnatost a v neposlední řadě i ten správný poměr sebevědomí a pokory. Kromě toho v sobě nesou i silnou společenskou

uvědomělost a etiku. To, zda se jejich firmy zařadí mezi ty úspěšné jako Y Soft, musí teprve prověřit čas. Náš obdiv a podporu si však zaslouží již nyní.

S jejich příběhy se budete setkávat i na stránkách Trade News, který je klíčovým mediálním partnerem projektu. Inspiraci najdete také na webových stránkách www.svou-cestou.cz.

TEXT: LILIANA BEREZKINOVÁ
FOTO: THINKSTOCK

AUTORKA JE ŘEDITELKOU PRO OBCHOD A BUSINESS DEVELOPMENT A PŘEDSEDKYNI PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI NANOPHARMA. PŮSOBÍ ROVNĚŽ JAKO MANAŽERKA PRO OBCHOD A MARKETING V ČESKÉM NANOTECHNOLOGICKÉM KLASTRU NANOPROGRES A ČLENKA SPRÁVNÍ RADY SKUPINY SINBIO, KTERÁ ŘÍDÍ MAJETKOVÉ ÚČASTI V INOVATIVNÍCH START-UPECH ZAMĚŘENÝCH NA REGENERATIVNÍ MEDICÍNU A TKÁŇOVÉ INŽENÝRSTVÍ.

Pomozte zajistit dětem lepší budoucnost

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

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

KLÍČOVÉ PRIORITY NAŠÍ PRÁCE:

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

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

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

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

JAK MŮŽETE POMOCI:

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

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

Děkujeme!

www.unicef.cz

unicef 

DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV A JEHO FORFAITING

ALTERNATIVNÍ MOŽNOST EFEKTIVNÍHO ŘÍZENÍ FIREMNÍHO CASH-FLOW



Jedním z nosných vývozních teritorií naší společnosti, která se zabývá vývozem zboží investiční povahy a dodávkami technologických zařízení, je Rusko. Vzhledem k charakteru zboží požaduje kupující v tomto teritoriu často poskytnutí dodavatelského úvěru v řádu až několika let. Je požadavek na poskytnutí odložené splatnosti obvyklý? Jaká řešení nabízí Komerční banka svým klientům z pohledu minimalizace teritoriálních a komerčních rizik a realizace inkasa po dodávce zboží?

Jaroslav Semela, obchodní ředitel společnosti Ondřejovická strojírna a.s.



ODPOVÍDÁ MILAN FIGALA, VEDOUcí DOKUMENTÁRNÍCH AKREDITIV, GLOBAL TRANSACTION BANKING, KB

Dokumentární akreditiv se vyplácí

S požadavkem na poskytnutí odložené platby se naši klienti setkávají velmi často, nejedná se o nic neobvyklého. Pokud budete chtít kupujícímu vyhovět, není nic snazšího – při dodržení zásady kvalitního zajištění jednotlivých plateb. Řešením je jednoduchý a léty praxe prověřený nástroj – neodvolatelný dokumentární akreditiv vystavený ve váš prospěch bonitní ruskou bankou, o jehož otevření žádá váš obchodní partner v Rusku.

V tomto případě máte v ruce neodvolatelný závazek ruské banky proplatit hodnotu dokumentů vztahujících se k exportovanému zboží. Zpravidla se jedná o fakturu, balicí list, nákladní list, osvědčení o původu zboží, případně pojistku nebo inspekční certifikát. Pokud splníte

podmínky dokumentárního akreditivu a odešlete zboží včas, kompletní, v požadované ceně a kvalitě, banka má povinnost zaplatit. Dokumentární akreditiv je abstraktní platební instrument nezávislý na obchodním kontraktu, proto veškeré případné reklamace jsou řešeny mimo akreditiv a nemají vliv na proplacení kupní ceny.

Pokud uslyšíte názor, že výlohy spojené s dokumentárním akreditivem z něj činí drahý instrument, je třeba se zeptat: v porovnání s čím? S nejistotou odebrání zboží a zaplacení? S náklady na komerční pojištění pohledávek? Rozhodnete-li se pro dokumentární akreditiv, šetříte nejen zaplacené pojistné, ale odpadnou vám také starosti s náročnou administrativou spojenou s uplatněním pojistky nebo se spoluúčastí. Vyhnete se také časové prodlevě při případném inkasu pojistného plnění, které navíc obdržíte v českých korunách namísto měny sjednané v kontraktu.

Forfaiting, diskontování dokumentárního akreditivu

Další nezanedbatelnou výhodou je možnost jednoduchého a rychlého financování odložené splatnosti pod dokumentárním akreditivem – forfaiting.

Forfaiting, neboli prodej pohledávky bez zpětného postihu, je možné realizovat poté, co prodávající vyexpeduje zboží, splní podmínky dokumentárního akreditivu a ruská banka akceptuje předložené doklady k určitému datu splatnosti. Od Komerční banky poté prodávající obdrží 100% hodnoty pohledávky snížené o příslušný diskont. Kupujícímu přitom nadále zůstává

zachována výhoda zaplatit pohledávku z akreditivu v termínu původně dohodnutého data splatnosti.

Diskont je vypočítán z nominální hodnoty pohledávky v % p. a. za období od data výplaty diskontované částky do splatnosti pohledávky. Prodávající má plně pod kontrolou své náklady, protože diskontní sazba je fixní po celou dobu financování. Prodejem bez zpětného postihu nejsou tyto pohledávky dále vedeny v jeho bilanci, dochází ke zlepšení struktury pohledávek firmy.

Forfaiting pracuje s rizikem vystavující banky a příslušného exportního teritoria, tato transakce tedy nečerpá žádnou úvěrovou linku klienta. Komerční banka průběžně analyzuje a hodnotí bonitu vystavujících bank a je schopna prakticky obratem ještě před uzavřením obchodního kontraktu na dotaz klienta sdělit, za jakých podmínek je připravena pohledávku pod dokumentárním akreditivem odkoupit a profinancovat. Klient může promítnout náklady spojené s financováním do kupní ceny. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK



Neodvolatelný dokumentární akreditiv vystavený ještě před zahájením výroby eliminuje riziko, že si kupující svůj úmysl rozmyslí a neodebere objednané a dodané zboží. Platbu máte garantovanou bankou, a zbavujete se tak komerčního rizika, tj. rizika platební neschopnosti či nevěle kupujícího.

PŘEDEPSANÉ KVÓTY ŽEN V ŘÍDÍCÍCH ORGÁNECH FIREM Co NA TO NAŠI PODNIKATELÉ?

MÁLOKTERÝ JINÝ ZÁMĚR EVROPSKÉ KOMISE VYVOLAL V POSLEDNÍ DOBĚ TOLIK OHLASŮ MEZI PODNIKATELI JAKO PLÁN NA PODPORU PŘEDEPSANÉHO ŽENSKÉHO ZASTOUPENÍ V NEJVYŠŠÍCH ORGÁNECH AKCIOVÝCH SPOLEČNOSTÍ. MYŠLENKA TO SICE NENÍ ZCELA NOVÁ, PODOBNÉ KVÓTY UŽ PLATÍ NAPŘÍKLAD V NORSKU NEBO NA ISLANDU, ALE V TAK ŠIROKÉM MĚŘÍTKU, JAKÉ PŘEDSTAVUJE EVROPSKÁ UNIE, BY TO PŘECE JEN BYLO NĚCO JINÉHO.

ŠESTI ZÁSTUPCŮM RŮZNÝCH PODNIKŮ A INSTITUCÍ JSME V TÉTO SOUVISLOSTI POLOŽILI DVĚ OTÁZKY:

- 1 Co si myslíte o snaze Evropské komise předsat kvóty na zastoupení žen v řídicích orgánech společností?
- 2 Podniká sice stále více žen, ale navzdory tomu podíl mužů silně převažuje. Domníváte se, že ženy mají v tomto ohledu těžší pozici?



MARKÉTA PUZRLOVÁ, JEDNATELKA SPOLEČNOSTI ABIX EUROPE

1 Kvóty pro ženy jsou sice dobrou snahou změnit stávající poměry, jenže se obávám, jak se budou vůbec vybírat případné kandidátky na tato místa. Pokud půjde o férové klání mezi vhodnými kandidátkami s profesní zdatností, pak jsem PRO, pokud by se dosazovaly ženy jen z donucení bez potřebné kvalifikace „pro forma“ a do počtu, pak jsem PROTI, protože takový přístup nic nevyřeší.

2 Za poslední čtyři měsíce skončily s podnikáním jen v mém nejbližším okolí tři ženy. Všechny měly dobrý koncept a u zákazníků byly oblíbené, ony samy i jejich produkty. Přesto neunesly tvrdý konkurenční boj, tlak na peníze a návratnost investice, nesmírné nároky na čas. Dvě pak měly menší děti. Obávám se, že podnikání v českém prostředí je pro ženy velmi těžké – příčí se jejich přirozenému naturelu, jde proti fundamentální jistotě, po které žena touží, a komplikuje, ne-li znemožňuje, péči o blízké. Proto bude zřejmě vždy více mužů podnikatelů než žen podnikatelek.



TOMÁŠ DOLEŽAL, ŘEDITEL CENTRA ODBORNOSTI, VODAFONE

1 Osobně jsem v této oblasti zastáncem liberálního přístupu. Věřím, že přísně vymahatelné kvóty, třeba i se sankcemi, mohou původní myšlenku spíše znehodnotit. Na druhou stranu jsem se v praxi přesvědčil o tom, že kvóty mohou sloužit pro odstartování určité změny, než jí lidé začnou věřit a stane se normou. Ve společnosti Vodafone máme interní kvóty a i díky tomu polovinu vyššího managementu tvoří ženy.

2 Jsem přesvědčen o tom, že z vnějšího hlediska nikoliv. Věřím, že muži i ženy mají stejnou startovní pozici, všichni se pohybujeme ve stejném prostředí. Znáám osobně mnoho žen, které se uplatnily i na ryze mužských řídicích postech a jsou velmi úspěšné. Druhou roli ovšem hraje vnitřní, osobní hledisko. Každý se rozhoduje na základě vlastních hodnot a postojů – a ty se samozřejmě u jednotlivců liší. Ale ani v tomto směru osobně nevidím pouze černobílé genderové vzory.



JANA ERBOVÁ, JEDNATELKA SPOLEČNOSTI AC-T SERVIS

1 Jsem přesvědčená, že ženy se dokážou prosadit i bez podobných administrativních opatření. Jejich schopnosti nejsou menší než u mužů. Někdy jim jen chybí důvěra ve vlastní síly a možná i podnět ve správnou chvíli. Pozitivní roli v tomto smyslu mohou sehrát i různé podpůrné programy a třeba i soutěže.

2 Ano, pozice žen je do jisté míry těžší než mužů. Ve výchově dětí totiž mají nezastupitelné místo. Pomohly by například cenově přijatelné jesle a školky. Zde by měl rázné slovo říct stát. Problémem však mnohdy bývá i povaha některých žen. V těžkých situacích se často omlouvají, a když přijde na lámání chleba, stáhnou se.



DALIBOR ŠAJAR, ŘEDITEL MARKETINGU A ČLEN VEDENÍ ALLIANZ POJIŠŤOVNY

1 Kvóty bych nezaváděl, spousta žen je úspěšných bez nich anebo jim navzdory. Spíš bych byl pro to, aby ženy měly větší podporu ze strany zaměstnavatelů, aby mohly využívat flexibilní pracovní dobu, měly dostatek míst pro děti ve školkách... A pokud by už nějaké kvóty měly být zavedeny, tak ty, které by firmy přiměly k opětovnému zaměstnávání žen po mateřské dovolené.

2 Neřekl bych. Domnívám se, že je to spíš záležitost historické geneze a faktu, kdy muž byl brán jako živitel rodiny. Byť tomu tak bylo odjakživa, dnes je jiná doba a ženy podnikatelky jsou stejně dobré, často i lepší, než muži. Každopádně neotřelý ženský pohled na podnikatelský svět a přístup k podnikání jako takovému může být pro muže inspirující.



IVANA ŠACHOVÁ, JEDNATELKA SPOLEČNOSTI SCAN QUILT

1 Sama vedu kolektiv, v němž pracují muži i ženy, takže pracovní prostředí bez žen, ale zároveň i bez mužů, si nedovedu představit. Z vlastní zkušenosti vnímám spolupráci obou pohlaví velmi kladně. Dobře se doplňují, protože v podnikání je důležitá nejen logika a analytika, ale i cit a intuice. Otázkou zůstává, zda by cílené předpisy nepomohly jen počtu žen, které někdy navíc ani o vedoucí postavení neusilují. Je otázkou, zda by pomohly i rovnoprávnému postavení žen v očích mužů.

2 Sloučení rolí ženy, která pečuje o rodinu, a podnikatelky není jednoduché. Ženy většinou podnikají v oborech jim blízkých, jsou opatrnější, ale možná proto dlouhodobě i úspěšnější. Jestliže si žena věří a má předpoklady, pokud jde o schopnosti a finanční zázemí, neměla by se podnikání obávat. Věci aktivně ovlivňovat je na jedné straně vzrušující, ale zároveň i velmi zodpovědné vůči zaměstnancům. Na to nelze zapomenout. Ženská diplomacie, komunikativnost, pracovitost, pečlivost a spolehlivost pak mohou sklízet úspěchy.



RADEK PLUHAŘ, ŘEDITEL DIVIZE ŘÍZENÍ RIZIK A MÍSTOPŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA EQUA BANK

1 Každé takové regulační opatření omezuje svobodu akcionáře rozhodovat o tom, kdo spravuje jeho majetek, a je tedy škodlivé. Akcionáři a management mají už nyní k dispozici mnoho důkazů z akademických výzkumů i praxe o zastoupení žen v rozhodovacích procesech ve firmě. Pokud ženy nejsou zastoupeny, může to vést k horším výsledkům. Jestliže na to nebudou reagovat, akciové trhy je mohou potrestat.

2 Kromě „biologických“ důvodů a problémů, které mohou vzniknout při koordinaci potřeb rodiny a vlastní firmy, jiné důvody nevidím. Úspěšných podnikatelek je i mediálně známo mnoho, a to nejen u nás. Objektivně je však pravda, že při budování kariéry má žena v hierarchii velké nadnárodní firmy takovou institucionální podporu, kterou jí její vlastní „malá“ firma často nemůže poskytnout.



NADACE ARCHA CHANTAL

POMÁHÁME DĚTEM

ZVLÁDAT NÁROČNÝ POBYT V NEMOCNICÍCH

číslo bankovního účtu: **27-9427940297/0100**



S TROJÍRENSKÝ VELETRH HRAJE STÁLE PRIM

OD 7. DO 11. ŘÍJNA 2013 SE NA BRNĚNSKÉM VÝSTAVIŠTI USKUTEČNÍ JIŽ 55. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH. POŘADATELÉ OČEKÁVAJÍ 1500 VYSTAVUJÍCÍCH FIREM ZE VŠECH KLÍČOVÝCH PRŮMYSLOVÝCH OBORŮ, OD VÝROBY OBRÁBĚCÍCH STROJŮ AŽ PO ELEKTROTECHNIKU A AUTOMATIZACI.

OPĚT VYSOKÁ ZAHRA NIČNÍ ÚČAST

Stejně jako v minulých letech i letos se přibližně třetina vystavovatelů hlásí ze zahraničí. Zajímavostí bude expozice Udmurtské republiky z Ruska sdružující šest vystavovatelů. K zemím, které se prezentují oficiální expozicí, se po delší době opět připojila také Velká Británie. Její stánek připravuje Asociace strojírenského průmyslu a UK Trade & Investment. Tradiční kolektivní expozice chystá německá spolková země Bavorsko a Spolkové ministerstvo vzdělávání a výzkumu, z dalších zemí pak Slovensko, Rusko, Čína, Francie, Švýcarsko a Rakousko, mezi nová teritoria patří například Dánsko. Vedle tradičně se účastnících zahraničních firem se představí také zcela noví vystavovatelé, mimo jiné z Polska, Německa, Rakouska, Itálie nebo Rumunska.

DOMINANTOU JSOU TRADIČNĚ OBRÁBĚCÍ A TVÁŘECÍ STROJE

„Každá účast nám přináší nové obchodní kontakty a pomáhá nám udržovat spojení s těmi již získanými,“ říká Jaroslav Tyc, majitel společnosti Strojírna Tyc, která speciálně na letošním MSV představí nový model stroje i nový systém automatické výměny hlav. Věrným účastníkem MSV je také firma Heidenhain, která na veletrhu oceňuje rostoucí zájem o obor třískového obrábění kovů. „MSV je co do rozsahu jediná výstava svého druhu v České republice. Její význam spočívá v možnosti setkat se jak s výrobcí strojů, tak i s jejich uživateli a vyslechnout názory a podněty pro další vylepšení a zkvalitnění našich produktů i služeb,“ uvedl Jan Štědrý. Obráběcím strojům je opět vyhrazen největší a nejmodernější pavilon P, kde

návštěvníci najdou firmy TOS Varnsdorf, TOS Kuřim, Kovosvit MAS, Tajmac-ZPS, Itax Precision, DK machinery, Dayton Progress, Semaco, Mikron Moravia, Yamazaki Mazak, ŽĐAS a mnoho dalších.

Druhým největším oborem jsou materiály a komponenty pro strojírenství. Ani zde nebudou chybět lidé trhu jako ArcelorMittal, který v Brně vystavuje každý rok a loni jeho stánek přilákal bezmála tři tisíce návštěvníků. Z ocelářských firem se dále představí třeba UnionOcel, Ferona, U.S. Steel Košice nebo Karla.

NOVĚ EUROTRANS

Letos se sice nekoná veletrh Transport a Logistika, ale jeho obsah je zachován. Zatímco vnitropodniková logistika, tj. intralogistika, je jedním z oborů MSV, logistické a dopravní služby přešly pod nový veletrh EUROTRANS. Do intralogistiky spadají především obory skladování, manipulace a vnitropodnikové dopravy,

kteří na veletrhu Transport a Logistika patřily k nejpočetněji zastoupeným. První ročník veletrhu EUROTRANS proběhne souběžně s MSV, ale pouze ve třech dnech od úterý do čtvrtka. Jeho dějištěm bude pavilon G2, kde se uskuteční také konferenční program. EUROTRANS navazuje především na veletrh AUTOTEC a jeho hlavní náplň bude tvořit autoservisní technika.

Mezinárodní strojírenský veletrh byl po většinu své historie veletrhem československým a u příležitosti letošního 55. ročníku chtějí pořadatelé podtrhnout právě tyto společné kořeny, které do značné míry přetrvávají dodnes. Vedle významných tuzemských a zahraničních hostů přislíbil účast na oficiálním zahájení MSV Antonio Tajani, místopředseda Evropské komise a komisař odpovědný za průmysl a podnikání. ■

TEXT: JIŘÍ ERLEBACH
FOTO: ARCHIV BVV



MANUFATURA®

Nová limitovaná edice

GREP
POMERANČ
ORANGE & GRAPEFRUIT



Váše voňavá radost

ZABEZPEČENÍ FIREMNÍCH TELEFONŮ A DAT JE STÁLE AKTUÁLNĚJŠÍM TÉMATEM

SPRÁVNÝ OPERÁTOR SI DŮVĚRY SVÝCH KLIENTŮ CENÍ A SOUSTAVNĚ NA NÍ PRACUJE. I O TOM JSME SI POVÍDALI S PETREM RYSKOU, VICEPREZIDENTEM PRO FIREMNÍ ZÁKAZNÍKY SPOLEČNOSTI VODAFONE.



Petr Ryska, viceprezident pro firemní zákazníky společnosti Vodafone

umožňuje teoretickou rychlost datových přenosů v síti až 100 Mbit/s.

umožňuje šifrované volání i posílání krátkých textových zpráv.

Z našich zkušeností víme, že středně velké firmy mají zájem o řešení, které by pokrývalo všechny telekomunikační požadavky společnosti. To znamená, že chtějí mít vyřešeny všechny starosti s pevnou hlasovou i datovou linkou stejně jako mobilní hlasovou a datovou službou. Co jim nabízíte?

Především partnerský vztah založený na důvěře, spolehlivosti a péči o zákazníka. Jsme schopni jim ušít telekomunikační řešení na míru. Právě pro firemní zákazníky máme kompletní řešení pod názvem OneNet. Ovšem o co vzrostl v poslední době obrovsky zájem, to je zabezpečení dat stejně jako citlivých firemních informací.

Jste pod stálým konkurenčním tlakem. Co nejčastěji přesvědčí podnikatele, aby zvážili změnu operátora?

U malých a středních firem je to hlavně cena. Stále více však od nás požadují i neomezené služby a dokonalý servis. Větším zákazníkům pak jde o individuální přístup a kromě optimalizace nákladů zde hraje velkou roli osobní péče. Zákazníci také oceňují kombinaci telekomunikačních služeb a ICT.

Které nové služby jste letos firmám nabídli?

Především chceme, aby náš zákazník měl od nás všechny potřebné služby a nemusel kombinovat dodavatele. Nabízíme například systémová řešení na principu komunikace „Machine-to-Machine“. Díky těmto zařízením je možné na dálku dohlížet na budovy, automobily nebo zboží a ovládat nejrůznější přístroje. Představili jsme také službu videokonference, kterou si zákazníci mohou pohodlně vyzkoušet v našem futuristickém centru OneNet v Praze. Pro firmy v menších městech nebo pohraničí jsme přinesli bezdrátové vysokorychlostní připojení P2P. ■

Ve vašem oboru roste stále více hlad po nových typech služeb. Jak se vám daří držet krok s konkurencí?

Roste hlavně poptávka po rychlém mobilním internetu. Podnikatelé si zvykli na to, že jsou flexibilní a že mají e-mailovou schránku, kontakty a kalendář neustále u sebe. S rostoucí dostupností chytrých telefonů roste i množství přenesených dat. Také proto neustále investujeme do naší technologické základny. Jen vloni jsme pokryli 44 měst technologií 3G HSPA+ Dual Carrier a v Karlových Varech jsme začátkem letošního léta spustili provoz LTE. Tato technologie

Jak konkrétně tedy klientům pomáháte se zabezpečením?

Nabízíme pokročilou službu Mobilní zabezpečení, kterou lze využít pro všechny operační systémy. Dokáže zamknout zapomenutý nebo odcizený telefon na dálku, vymazat citlivá data nebo zařízení lokalizovat. Součástí je antivirový program a možnost správy několika zařízení jedním firemním administrátorem. Ceníme si toho, že nám zákazníci věří. U nás se o know-how a citlivé firemní informace nemusejí bát. Nyní přicházíme také se službou Secure Voice, která

TEXT: DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV VODAFONE A THINKSTOCK



S VITÁKŮV EXPERIMENT

ANEB PRVNÍ RAKOUSKO-UHERSKÉ AUTO POCHÁZÍ Z MORAVY

VÍTE, ŽE PRVNÍ POŘÁDNÉ AUTO NA NAŠEM ÚZEMÍ VZNIKLO VLASTNĚ SPONTÁNNĚ? JEHO PLÁNY SE DĚLALY AŽ DODATEČNĚ. PŘESTO SE DO DĚJIN ZAPSALO SVOU ORIGINALITOU A LUXUSNÍM DESIGNEM. SLAVNÝ ČESKÝ AUTOMOBILOVÝ KONSTRUKTÉR A VYNÁLEZCE LEOPOLD SVITÁK JE POSTAVIL V LETECH 1897 AŽ 1898. DOSTALO JMÉNO NW PRÄSIDENT A BYLO PRVNÍM TOVÁRNĚ VYRÁBĚNÝM SÉRIOVÝM AUTOMOBILEM NEJEN NA ÚZEMÍ DNEŠNÍHO ČESKA (V KOPŘIVNICI, DNES TATRA), ALE V CELÉM RAKOUSKO-UHERSKU.

DVA GÉIOVÉ NA JEDNÉ „ZÁKLADCE“

Budoucí konstruktér Präsidenta se narodil 11. října 1856 ve Frenštátě pod Radhoštěm, a to jako nejmladší z dětí Josefa Svitáka, panského sedláře, který též podle dobových pamětníků jako „melouch“ stavěl vozy a bryčky. Do obecné školy už malý Poldík chodil v Hukvaldech, kde rodina bydlela. A tak se stalo, že se zde sešli dva geniální spolužáci, neboť s Leopoldem Svitákem chodí do třídy budoucí hudební skladatel Leoš Janáček, hukvaldský rodák.

Desetiletý Leopold pak přechází na takzvanou hlavní školu u piaristů v Příboře, načež v letech 1866 až 1869 studuje na reálce v Novém Jičíně. Jenomže je tu malý problém: chlapcova macecha (matka Poldíkovi zemřela, když mu bylo pět let), tatínkova druhá manželka Mariana Kubošová, vůbec nepřeje studiím „toho fracka“. A tak nakonec Poldík ve svých třinácti letech opustí školu, aby nastoupil v Kroměříži do učení u zámečnického mistra Karla

Nesvadby. O dva roky později bude prohlášen tovaryšem, 30. listopadu 1872 mu hukvaldská obecní rada vystaví pracovní knížku (č. 109) a na Tři krále roku 1873 se zlatkou v kapse a bochníkem chleba v ranci vyrazí na tradiční vandr na zkušenou.

VANDROVNÍ KARIÉRA A SLAVNÝ NÁVRAT DOMŮ

Leopold později s oblibou vyprávěl nejruznější příhody ze své cesty, rozpustile veselé, ale i smutné. Hlavně však o tom, kde všude pobyl a pracoval, o všem, co si vyzkoušel a poznal. Tak v březnu roku 1875 dorazil do štýrského Lubna a byl přijat jako zámečnický pomocník mistra Josefa Kleina. Zůstal u něj dva roky a pak odešel do Nového Města u Vídně čili do Wiener Neustadtu. Zde vstoupil do strojního zámečnictví Prunner, kde už od svých 21 let pracuje jako mistr. Nakonec se přesune do samotné Vídně. I tady úspěšně pokračuje ve svém oboru.

Mezitím jeho otec zestárne, a když je mu v roce 1884 čtyřasedmdesát let, požádá svého synka Leopolda, aby se vrátil



domů. Ten poslechne, přijede do Čech a nastoupí místo předáka Ignáce Schustaly, který už v tu dobu vlastní vagonku Kopřivnice. Zajímavostí je, že v den Leopoldova nástupu fabrika právě oslavuje stý vagon, který opouští bránu závodu. Navíc nelze opomenout, že sám podnikavý Ignác Schustala, zakladatel „kopřivnické vagonky a kočárkárny“, se kdysi učil u Leopoldova otce. Když si pak otevřel prosperující kopřivnickou továrnu, Sviták senior pro něj dělal v Hukvaldech sedlařinu...

...A teď u něj začal svoji kariéru i syn Leopold, který je ve fabrice brzy mistrem. V tu dobu se jako „zajištěná existence“ žení s Jenověfou Ondráčkovou, dcerou místního kováře. Novomanželé dostali roku 1888 od tatíka Svitáka jeho domek s polnostmi a dvanácti stovkami zlatých, nicméně pod podmínkou, že ho zde nechají dožít.

JAK TO BYLO S PRVNÍM AUTOMOBILEM

Ze Schustalovy fabрики se časem stává moderní akciová společnost, kde to



nesmírně schopný Leopold Sviták za krátko dotáhne na vrchního mistra. S ročním platem 1200 rakouských zlatých plus odměny. Ale už roku 1894 má plat o tři stovky vyšší.

Firma se pak v roce 1895 rozhodne stavět automobily. Hned také nakoupí některé patenty od společnosti Benz – a tu nastupuje konstruktér Leopold Sviták. Veškeré součástky, jež vymyslí, si musí také sám vyrobit. Neexistuje přece žádná továrna, která by v té době vyráběla automobilové součásti!

Jeho úsilí bylo úspěšně završeno roku 1897, kdy svému zaměstnavateli a světu vůbec předvedl první osobní automobil Rakouska-Uherska: vůz jménem Präsident.

Mimochodem dodnes si ho můžeme prohlédnout v Praze na Letné ve slavných sbírkách zdejšího Národního technického muzea. Je to tentýž vůz, který geniální český konstruktér Sviták téměř na koleně vyrobil v domovské fabrice svého šéfa Schustaly; tentýž vůz, jenž se pak s úspěchem zúčastnil sverázně

soutěže. Ta byla zároveň první dálkovou jízdou nového automobilu, testem jeho spolehlivosti.

SÁZKA A ODMĚNA ZA VÍTĚZSTVÍ

O co šlo? To se ve vídeňském sportovním klubu vsadilo několik bohatých jedinců o to, že nový automobil Präsident ujede celou trasu z Kopřivnice do Vídně. Vedle samotného Präsidenta se onoho výletu zúčastnily další dva vozy. Präsident sázku vyhrál! A po celou cestu se lid obecný zhusta a převelice divil vozu, který „jede bez koní“.

Od roku 1898 je Sviták ve firmě takzvaným závodním čili betriebsleiterem, nicméně záhy mu do pracovní knížky dávají výstupní razítko. Proč? Snad vyhazov? Závist? Neuznalý šéf...? Ale kdeže! Naopak... Leopold Sviták je svým zaměstnavatelem vyslán na prestižní studijní cestu po Evropě, aby poznal a prostudoval stav výroby různých automobilek. Postupně tak pracovně navštíví Paříž, Drážďany, Chemnitz, Berlín, Deutz, Kolín nad Rýnem a Mannheim, což mělo v konečném důsledku výrazný efekt v zásadním zlepšení konstrukcí automobilů i výrobních linek nové kopřivnické automobilky.

Samotný Leopold Sviták si podle pamětníků veškeré součástky dál navrhoval, skicoval, osobně obráběl i montoval. „Sám si vyráběl karburátory, chladiče, kuličková ložiska i ozubená kola,“ vzpomínal roku 1947 Emil Hanzelka, který se u Svitáka vyučil. „Každá součástka musela být vyzkoušena a často i mnohokrát vyměňována. Jediné řetězy, zapalovací magnety a pneumatiky se kupovaly.“ Navíc Sviták s každým hotovým vozem vyjíždí jako zkušební jezdec. V květnu roku 1900 má však osudovou nehodu.

DĚSIVÁ HAVÁRIE

Onoho 1. května se řítí ve zkušebním voze po císařské silnici do Místku. Cestou ho čekalo i prudké klesání v Rychalticích, dolů k mostu přes řeku Ondřejnici. V následné zatáčce se zkušební vůz nečekaně převrátil. Dodnes nikdo neví proč.

Řidič i jeho dva spolujezdci byli vymrštěni ze svých sedadel. Dlouholetý blízký kolega Jan Kuchař se zabil okamžitě, druhý byl těžce raněn. Leopoldu

Svitákovi těžká masa převráceného automobilu přimáčkla nohu. I jeho život dlouho visel na vlásku, přestože hned druhý den k němu domů do Hukvald přivezli věhlasného chirurga až z vídeňské kliniky; operoval Leopolda na jídelním stole, téměř bez narkózy. Sviták byl ale „kus chlapa“ a něco vydržel. Bolestivá léčba a rekonvalescence se nicméně protáhly na celý rok. Teprve potom začíná pomalu chodit – s protézou.

Do toho je Sviták málem obžalován ze zabití spolujezdce. Tomu zabránilo svědectví libereckého průmyslníka a předsedy rakouského autoklubu barona Liebiga, který před soudem místopřísežně vypověděl, že Leopolda Svitáka zná jako „krajně opatrného a spolehlivého jezdce, skvělého řidiče. On sám rozhodně tu nehodu nezavinil!“ Problém byl i v tom, že automobil fabrika hned po nehodě rozebrala, takže příčina havárie nevyšla nikdy oficiálně najevo. Zajímavé přitom je, že veškeré léčebné výlohy byly hrazeny firmou, která Svitákovi navíc nečekaně zvýšila plat na 4200 rakouských korun ročně. Po návratu do zaměstnání však už nemohl dál vykonávat svoji práci. A tak se stal technickým poradcem generálního ředitele.

ROZLOUČENÍ

Z firmy pak spolu s řadou starších mistrů i úředníků odešel po neobyčejně dlouhé (kvůli ředitelově neústupnosti), celkem dvaadvacetidenní stávce za zvýšení mezd, která v kopřivnické továrně vypukla 9. května 1912. Se svou ženou a synem Zdeňkem (ostatní čtyři děti už mezitím „vylétly“ z domova) se definitivně odstěhuje do Hukvald. Tak či onak bylo vždy veřejně vyzdvihoováno, že za dobu své činnosti v kopřivnické Tatře vychoval celou řadu vynikajících odborníků.

Leopold Sviták zemřel doma v prosinci roku 1931. Do hrobu na hukvaldském hřbitově byl ukládán poměrně stylově: za doprovodného zvuku mnoha automobilových klaksonů. ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK
FOTO: ARCHIV AUTORA



Vladimír Remek:

KVALITNÍ ZDROJ INFORMACÍ JE K NEZAPLACENÍ

„Jak při současném působení v Evropském parlamentu v Bruselu, tak v době, kdy jsem v Ruské federaci zastupoval ČZ Strakonice a také řídil společný podnik CZ-TURBO-GAZ v Nižném Novgorodu a nakonec i hájil naše zájmy jako obchodní rada Velvyslanectví ČR v Moskvě – všude šlo hlavně o to mít potřebné informace. Teprve na jejich základě může člověk lépe rozhodovat.“

Malé a střední firmy, na jejichž místo v evropské ekonomice Unie mimochodem klade velký důraz a podporu mají i v Evropském parlamentu, nemohou v tomto směru, tak jako firmy velké, využívat své týmy lidí, které by se o informace, jejich analýzu a aplikaci staraly. Proto potřebují platformu pro výměnu názorů, zkušeností, ale i zdroj informací, a tím vším určitě magazín TRADE NEWS je. A je dobře, že navíc může být řada příspěvků v něm otiskovaných příkladem pro ty, kteří hledají inspiraci. V současném období, pro ekonomiku hodně napjatém a složitém, jsou takové možnosti „k nezaplacení“. Tím spíš, když jsou podávány prostřednictvím správně cíleného a se znalostí problematiky připravovaného média.“

Ing. Vladimír Remek, poslanec Evropského parlamentu



Petr Robejšek:

NEJVÝKONNĚJŠÍ BÝVAJÍ MENŠÍ FIRMY

„Malé a střední rodinné firmy mají dobré šance obstát v ostré globální konkurenci za předpokladu, že rozeznají důležitost vzdělání, kreativity a flexibility. Magazín TRADE NEWS postavil svou koncepci právě na tomto poznatku. Snaží se analyzovat a dokumentovat silné stránky menších firem a popularizovat jejich zkušenosti. Myslím, že se mu právě díky tomu podařilo během krátké doby najít si své čtenáře a etablovat se na přeplněném mediálním trhu.“

Dr. habil. Petr Robejšek, poradce pro strategické otázky a nezávislý analytik působící v SRN. Autor článků a publikací zaměřených na prognózy z ekonomie a na zahraniční a bezpečnostní politiku.



Etienne Samoura:

ZPĚTNÁ VAZBA MEZI AUTORY A ČTENÁŘI PROBÍHÁ PRAKTICKY V REÁLNÉM ČASE

„Úspěch mé práce a benefit českých malých a středních firem, pro které již léta pracuji, spočívá zejména v získávání a využívání aktuálních, kvalitních a ověřených informací. Proto je nečerpám jen z internetu, ale i z tištěných zahraničních a českých periodik. Magazín TRADE NEWS čtu pravidelně a vždy v něm nacházím mnoho inspirace. Za velkou přednost tohoto periodika považuji jeho zaměření na konkrétní cílovou skupinu čtenářů a snahu poskytovat hodnotné informace segmentu MSP.“

České firmy často handicapuje nedostatek rychlých a kvalitních informací o podnikatelských příležitostech a podmínkách na zahraničních trzích. Redaktoři a spolupracovníci TRADE NEWS však osobně znají české podnikatelské prostředí, potřeby firem a aktuální ekonomickou a politickou situaci exportních teritorií. Proto je přínos jejich informací vysoký a zpětná vazba mezi autory a čtenáři probíhá prakticky v reálném čase. Přesvědčil mě o tom zájem řady českých subjektů, které se mi po publikování rozhovoru na téma podnikatelské příležitosti v subsaharské Africe ozvaly s nabídkou ke spolupráci.“

Ing. Etienne Samoura, MBA, se zabývá poradenstvím v oblasti řízení projektů, malých a středních podniků a v otázkách zdrojů obnovitelné energie. Pracuje jako hodnotitel národních projektů pro United Nations Industrial Development Organization, je viceprezidentem pro finance Organizace pro rozvoj Afriky.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
PhDr. Jozef Gárik, CSc.
Mgr. Veronika Nováčková

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Service

Distribuce

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

Tisk

Kavka Print a.s.

Vydavatel

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

Titulní foto

Moskva
Autor: Thinkstock

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

www.tradenews.cz

Připravujeme



Foto: Thinkstock

Turecko – velmoc mezi dvěma kontinenty

Přesně za deset let Turecko oslaví sto let od založení moderní republiky. K tomuto výročí plánuje vyvázet zboží a služby za 500 miliard amerických dolarů. To je plán velmi ambiciózní, neboť současný export je cca třiapůlkrát nižší. Světoví odborníci varují před přehřátím ekonomiky, naše firmy by však měly využít všech příležitostí, které jim takovým tempem rozvíjející se trh nabízí.

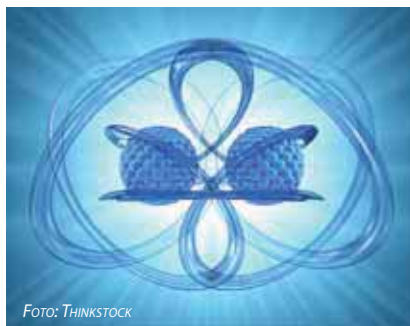


Foto: Thinkstock

Jaká je budoucnost českého zdravotnictví?

České firmy zavádějí nové léčebné metody na bázi kmenových buněk.

Společnost BORCAD z Fryčovic na Frýdecko-Místecku byla před třídvaceti lety založena Ivanem Borutou na zelené louce. Dnes je spolehlivým a vyhledávaným dodavatelem medicínské techniky i sedadel a lehátek pro osobní vagony do mnoha zemí světa. Je známá svými inovacemi, ročně totiž vyvine nejméně jeden až dva nové produkty, z nichž řada sklízí prestižní ocenění i na poli průmyslového designu.



Foto: ARCHIV BORCAD

Jsme
součástí
vašeho
podnikání

800 521 521
www.kb.cz

Navštivte nás
na MSV v Brně
před pavilonem Z
ve stánku VP
F 001

KB – spolehlivý
partner
strojírenských firem

- exportní a zakázkové financování
- ošetření obchodních a tržních rizik

fincentrum



Banka roku
2012

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



SOCIETE GENERALE
Equipment Finance