

# TRADE NEWS

4 / 2014

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**DOBRÁ DOHODA JE LEPŠÍ  
NEŽ NESMYSLNÁ VÁLKA**

**JAK SE DAŘÍ PO ROCE,  
ČESKÝ STROJAŘI?**

**Byznys hledá  
cesty ze sankčního  
labyrintu**

Na webu naleznete:



### Magazín

- V našem magazínu naleznete každý pracovní den nový článek.
- Našimi tématy jsou elektromobily, CNG, úsporné spotřebiče, úsporné osvětlení, úsporné vytápění, solární energie, tepelná čerpadla, atd.



### Obchod

- V Obchodě mohou všichni naši zákazníci nakupovat za zajímavé ceny! Stačí vyplnit variabilní symbol z faktury za elektřinu nebo plyn.
- Najdete zde výhodnou nabídku úsporných spotřebičů, elektroniky, hobby a dalšího zboží.
- Nepřehlédněte také možnost získat slevové kupony v sekcích Renovační balíčky a Volný čas.

### Aukce



**Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.**  
Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

### Z aktuální nabídky obchodu vybíráme



#### Renovační balíčky

Sleva 25 až 40 % na stavební materiály značek Weber, Rigips a Isover.



#### Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.



#### Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

Doporučená prodejní cena: 649 Kč  
**Cena s EkoBonus: 400 Kč**



Staňte se našimi fanoušky na [www.facebook.com\EkoBonus](http://www.facebook.com/EkoBonus)

Vážení čtenáři,

není úplně jednoduché vytvořit v době ukrajinské krize nové číslo TRADE NEWS věnované Rusku a jeho okolí. Teritoriální i oborové zaměření magazínu plánujeme na rok dopředu, přesto by asi nebyl větší problém udělat výjimku a věnovat se třeba Africe. Rozhodli jsme se ale nepodléhat vlivům a věcně a bez velkých emocí se držet obchodních vztahů s největší zemí světa. Je nepochybné, že kvůli situaci na Ukrajině naši exportéři utrpí přímé i nepřímé ztráty. Stejně tak je pravdou, že se do Ruska vyváží čtyři procenta z celkového exportu, což je nepatrně více než například do Maďarska. Neuvádím to proto, že bych zlehčoval situaci, ale hlavně z důvodu, že to je řešitelný problém a že není důvod podléhat panice.

Nelze sice předpokládat, že ztráty dožene na evropských trzích, které budou z přetlaku zboží nedodaného do Ruska praskat ve švech, ale světové trhy zatím nenaznačují větší poklesy. Určitou šanci nabízí připravovaná největší světová obchodní smlouva TTIP, na jejímž základě vznikne tzv. transatlantická zóna volného obchodu. Bezbariérový trh s více než 800 miliony koupěschopných obyvatel, nejprestižnějších světových korporací a 35 milionů malých a středních firem nabízí našim obchodníkům a investorům velké příležitosti.

Rozhodli jsme se proto nečekat ani den, celé léto jsme jednali a 21. 8. 2014 jsme uzavřeli významnou dohodu, na jejímž základě vlivná americká rodina Rausnitzů ve spolupráci s AMSP ČR vybudoje do konce roku první privátní inkubátor pro malé české firmy. V New

Yorku pro ně během několika měsíců vznikne zatím nevídané zázemí.

Segment, jehož zájmy hájíme, ovšem není tvořen pouze dobyteli světových trhů, ale i téměř milionem mikropodnikatelů, kteří začínají z rétoriky mnoha ekonomických čarodějů ztrácet víru ve zdravý rozum. Zatímco středně velké firmy jsou podle asociací „Desatera“ vládou poměrně dobře podporovány, živnostníci jsou evidentně trnem v oku kdejaké zájmové skupiny. Co hůře, navíc se skloňují ti úplně nejmenší, kteří jsou páteří drobných služeb, výroby a obchodu vylidňujících se obcí.

I v tomto případě jsme se rozhodli na nic nečekat a intenzivně jsme začali jednat s nejvyšším představitelem katolické církve kardinálem Dominikem Dukou o vzájemné podpoře zaměřené na udržení regionální infrastruktury. Chceme-li zachovat aktivní život na vesnicích, je nezbytné, aby tam fungoval obchod, hospoda, řemeslo, kostel a škola. Bohužel všechny tyto „instituce“, které tvoří jejich základ, se z nich vytrácejí. Role živnostníků v regionech se jednoznačně posouvá z úrovně ekonomické do oblasti sociální, primárním cílem musí být udržet jejich činnost, teprve poté diskutujeme o výši daní. Katolická církev se tak na venkově stává přirozeným partnerem malých podniků. Mobilizujeme tímto všechny ke spolupráci a začínáme v regionech představovat naše projekty Fandíme řemeslu, Svou cestou, Podnikavá žena, Malý obchod nebo Rodinná firma.

Očekáváme sice horký živnostenský podzim, ale těšíme se na něj, stejně jako na další náměty čtenářů TRADE NEWS.



Foto: Lenka Hánslová

A na závěr ještě připomínáme, že nemůžeme všem zájemcům poslat výtisk magazínu, který teď možná držíte v ruce, ale můžete jej zdarma sdílet na portále [www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz).

Karel Havlíček  
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace  
malých a středních podniků  
a živnostníků ČR  
[www.amsp.cz](http://www.amsp.cz)



Vydavatel: **ANTECOM**

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

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397  
Uzávěrka tohoto vydání: 11. 9. 2014 Náklad: 9000 výtisků



TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii B2B

**Redakční rada:** Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO  
**Šéfredaktorka:** PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM [jeniskova@antecom.cz](mailto:jeniskova@antecom.cz) [www.antecom.cz](http://www.antecom.cz)

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





16



20



34



40



50



64



74



80

12 Rozhovor / SNS  
Václav Petříček: Dobrá dohoda je lepší než nesmyslná válka

16 Profiliga / Kovosvit MAS  
František Komárek: Nejen sankce, ale i slova vážme na lékárnických vahách

20 Rozhovor / Rusko  
Antonín Jaroš: Udržet první pozici v Rusku nebude jednoduché

24 Do světa za obchodem / SNS  
Letem světem Společenstvím nezávislých států

28 Do světa za obchodem / Rusko  
Realita bez senzačních titulků aneb Byznys hledá cesty ze sankčního labyrintu

34 Rozhovor / Sankce  
Jaroslav Hanák: Ruský trh opouštět nebudeme

38 Podpora exportu  
Díky exportu do Ruska vznikly v ČR tisíce pracovních míst

40 Do světa za obchodem / Kazachstán  
Kazachstán může být pro nás v době sankcí dobrou volbou

48 Téma / Strojírenství  
Jak se daří po roce, český strojaři?

50 Rozhovor / Inovace  
Na křídlech tradice a inovací

54 Profiliga / Jawa Moto  
Za řidítky české Jawy

58 Profiliga / Hiwin  
Pavel Cach: Exportujeme hlavně na Balkán a do bývalých sovětských republik

60 Investice / CzechLink  
Česká republika v zájmu investorů. Cílem nejsou jen velké firmy

62 Profiliga / Merkur Toys  
Jaromír Kříž: Mým cílem je, aby s Merkurem vyrostla nová generace nadšenců pro techniku

64 Výzva / Technické vzdělávání  
Merkur Education aneb Podpora technického vzdělání v praxi

66 Průmyslový design / Adam Design  
I designér podstupuje podnikatelské riziko

70 Reportáž / Jak se chránit před padělků  
Berani, duc aneb Za poctivý hokej

72 Profiliga / Proman  
Dobře navržený sklad umí výrazně ušetřit

74 Jak ušetřit energii / CNG  
V souladu s tradicí i přírodou

80 Rozhovor / MSV  
Iveta Ocásková: Technologie mě přitahují, tak pracuji v bance

82 Kvalita / TÜV SÜD Czech  
Kvalita dělá kvalitní byznys aneb Vraťme se k jádru věci





# Na zahraničních trzích se vyznáme

Plánujete expanzi na nové trhy?

Nechcete utrácet za náhodné kontakty a zbytečné cesty?

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

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

# NEW YORK SE OTEVÍRÁ ČESKÝM FIRMÁM

AMSP ČR VYTVOŘILA SPOLEČNĚ S MAJITELI VÝZNAMNÉHO ČESKÉHO VÝROBCE MEOPTA, NEWYORSKOU RODINOU RAUSNITZŮ, PRVNÍ ZAHRA NIČNÍ PRIVÁTNÍ INKUBÁTOR V USA, KONKRÉTNĚ V NEW YORKU. INKUBÁTOR UMOŽNÍ NAŠIM FIRMÁM SDÍLET NA NEWYORSKÉM LONG ISLANDU KANCELÁŘSKÉ I VÝROBNÍ PROSTORY, ADMINISTRATIVNÍ A SKLADOVÉ ZÁZEMÍ.

Součástí projektu je právní servis, logistika na bázi týdenních kontejnerových přeprav zboží z ČR do USA a vytvoření obchodní a marketingové strategie na trzích USA. Jedním z největších benefitů je zprostředkování konkrétních obchodních kontaktů. AMSP ČR do inkubátoru malé a střední firmy pečlivě vybírá, přičemž šanci získat americkou vstupenku dostanou ty tuzemské společnosti, které již disponují vlastním výrobkem, mají ambice expandovat do USA, ovšem chybí jim dostatečné zkušenosti

a kapitál. Inkubátor není omezen oborově ani produktově.

„Do konce roku chceme vybrat prvních pět firem, v příštím roce máme podobné plány. Hlavní benefit spatřuji v dlouhodobých vztazích Paula a Geralda Rausnitzových s významnými byznysmeny a bankéři v USA. Chce-li někdo v Americe uspět, kontakty jsou nesmírně cenné. Ovšem jen samotné kontakty nestačí. Pokud firma nemá konkurenceschopný produkt, nemá v Americe



mnoho šancí,” uvádí Karel Havlíček, představa AMSP ČR.

*Více se můžete dozvědět 13. listopadu 2014 v pražském hotelu Ambassador na letošním Dni podnikatelů ČR, kde se o inkubátoru bude hovořit v rámci odpoledního Exportního fóra zaměřeného na příležitosti v USA. ■*

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: THINKSTOCK

## DRUHÁ ŠANCE PRO MALÉ PODNIKY

Za posledních šest let vzrostl počet návrhů na insolvenční u malých firem téměř o devítinásobek. AMSP ČR mobilizuje k vytvoření možnosti řešit situaci zjednodušenou reorganizací.

Počty insolvencí sleduje dlouhodobý partner asociace, společnost Creditreform. Provedla analýzu zaměřující se na segment firem s obratem do 50 milionů korun, tedy podniků, které dnes

mají pouze teoretickou šanci na řešení úpadku jinou formou než konkurzem, jež v podstatě směřuje k likvidaci firmy, nemluvě o ztrátách věřitelů. Z analýzy vyplývá, že zatímco v roce 2008 bylo u tohoto segmentu firem 226 návrhů na insolvenční, z nichž bylo 168 uznáno, v roce 2013 už se jednalo o 1973 návrhů a 1017 usnesení o úpadku. Zatímco u společností nad 50 zaměstnanců a nad 50 milionů korun obratu existuje

možnost řešit insolvenční reorganizací, tedy určitou cestou oddlužení založenou na dohodě s věřiteli a umožnění firmě za přísných podmínek podnikat v určitém režimu, u malých firem je to prakticky nerealizovatelné.

AMSP ČR proto přichází se zásadním návrhem, a to vytvořit zákonný produkt i pro malé firmy, který by byl založen na podobném principu jako současná reorganizace, nicméně by se jednalo o výrazně jednodušší nástroj, zavedený ve velmi krátké době po prohlášení o úpadku. V současné době probíhají intenzivní jednání na ministerstvu spravedlnosti. ■

ZDROJ: AMSP ČR

## HORIZONT 2020

7. 10. 2014, 8.30–11.00, Praha, Hotel Jurys Inn Prague

- pracovní snídaně k novým možnostem pro MSP
- spolupráce firemní a výzkumné sféry

Registrace na [www.amspace.cz](http://www.amspace.cz) v Kalendáři akcí. Vstup volný.



## VLÁDA PLNÍ „DESATERO“ DOBRĚ AMSP ČR V ROLI HLÍDACÍHO PSA

V TRADE NEWS 2/2014 jsme vás informovali o Desateru podpory MSP, které iniciovala AMSP ČR v prvních týdnech koaliční vlády a projednala je s jednotlivými ministry. Desatero je jednoduchý výčet nejdůležitějších úkolů, které by měla současná koalice vůči podnikatelům zvládnout. Poprvé vychází z požadavků Evropské unie, které jsou ovšem přeloženy do reálných tuzemských problémů, a rovněž poprvé se cílové úkoly rozlišují na dopady do jednotlivých segmentů MSP podle rezortů. Tato jednoduchá koncepce podpory MSP je protipólem rozsáhlých strategií, které se obvykle s velkou slávou vyhlásily, ale nikdo je nikdy neplnil. AMSP ČR nekompromisně monitoruje každý bod Desatera, pravidelně je vyhodnocuje s příslušnými ministry a v půlročních intervalech rekapituluje s předsedou vlády.

Předseda představenstva asociace Karel Havlíček k tomu dodává: „Koncept Desatera se osvědčil, každý si jej zapamatoval, řešíme jen to podstatné a jdeme do slova po každém bodu jako pes po špeku. Co je ale důležité, většina úkolů se plní a v tuto chvíli je reálné, že jsme schopni dosáhnout splnění většiny cílů. Obecně musím konstatovat, že vláda poměrně slušně komunikuje.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

## JAK SI STOJÍ JEDNOTLIVÉ ÚKOLY VYPLÝVAJÍCÍ Z DESATERA?

### 1 Stanovení jednotných dat účinnosti

Plní se, v tuto chvíli je vše v legislativním kolečku; po mnoha letech je šance, že budou dvě data účinnosti, tj. k 1. 1. a k 1. 7.

### 2 Úprava živnostenského zákona s ohledem na různorodost živností

MPO po dlouhé době přistoupilo na myšlenku dílčích úprav ŽZ, které by měly vést ke zvýšení kvality a bezpečnosti práce a posílení cechů. AMSP ČR změny připravila a projednala je s klíčovými cechy.

### 3 Nový zákon o veřejných zakázkách

MMR zakomponovalo hlavní požadavky AMSP ČR, a bude-li zákon schválen v projednané podobě, nebude mít asociace zásadních připomínek.

### 4 Posílení ČMZRB

Byl vyslyšen důrazný požadavek AMSP spočívající v koncentraci většiny podpůrných evropských finančních nástrojů právě pod ČMZRB. Návrh MPO je na stole, aktuálně probíhá analýza dopadů.

### 5 Koncepční podpora aktivit VVI s vlivem na MSP

Vicepremiér Bělobrádek připravuje novou strategii řízení VVI ve velmi úzké spolupráci s AMSP ČR. Vůbec poprvé se bere v potaz při určování priorit názor MSP, stejně tak je velký posun ve spolupráci malých podniků s AV ČR.

### 6 Mlčení znamená souhlas

Zatím nejkontroverznější požadavek, kterého se každý člen vlády bojí

jako čert kříže, a to z důvodu zneužitelnosti. „Rozumíme, ale neustoupíme a cílem je rozšířit na další státní služby, neboť v několika oblastech již funguje. Tento princip v legislativě již existuje – zákon o volném pohybu služeb č. 222/2009 Sb. a 223/2009 Sb., viz „oprávnění uplynutím lhůty,“ říká k tomu Karel Havlíček.

### 7 Změna insolvenčního zákona – možnost řešení reorganizace i pro malé firmy

Intenzivně probíhá příprava produktu ve spolupráci s ministerstvem spravedlnosti. Je šance, že skutečně vznikne zákonný a realizovatelný produkt, který dá malým firmám druhou šanci a současně částečně uspokojí věřitele.

### 8 Systémová podpora investic a vstřícná daňová politika

CzechInvest začíná plnit roli, která mu přísluší, ale nedaří se rozvíjet investiční aktivitu u malých firem. S tím je spojeno i daňové zatížení, které se podařilo po náročných vyjednáváníích s MF uhájit ve stávajícím režimu.

### 9 Cílená podpora exportu MSP

AMSP ČR navrhla změnit exportní strategii ve smyslu přechodu od teritoriálních priorit k prioritám odvětvovým a v provázání exportní politiky s podporou investiční a inovační. Obě změny vypadají nadějně.

### 10 Stanovení prioritních odvětví státní podpory

Zatím se nerealizuje. Bude v hledáčku AMSP ČR v následujících měsících, jedná se o dlouhodobé, systémové řešení, které musí být provázáno s investiční, inovační i exportní podporou.



## MAKRO Dobrý podnikatel 2014

9. 10. 2014, 18.30, Praha

Vyhlášení výsledků soutěže pořádané ve spolupráci s AMSP ČR



# ZVYŠOVÁNÍ PODNIKAVOSTI EVROPANŮ JAKO ODPOVĚĚ NA RŮST GLOBÁLNÍ KONKURENCE

Zkušenosti posledních let a aktuální mezinárodní politicko-ekonomická situace nám jasně ukazují, jak zranitelná evropská ekonomika v celosvětovém globalizovaném prostoru je. Jestli si my všichni Evropané chceme udržet životní standard, na který jsme zvyklí, musíme radikálně změnit svoje myšlení a postoje. Konkurenceschopnost mezi jednotlivými světovými teritorii je věc, která by nám měla přidělovat vrásky na tváři. Je potřeba podnítit skutečnou změnu ve způsobu myšlení nás všech tak, abychom byli otevřenější podnikání a osvojili si takřkajíc „podnikatelského ducha“.

Podnikavost v tomto kontextu chápeme široce jako schopnost jedince převádět myšlenky do praxe, což předpokládá tvořivost, inovativní přístup a schopnost nést rizika, plánovat a řídit projekty s vizí dosáhnout určitých cílů.

Alespoň s malou troškou do mlýna v této věci přichází mezinárodní projekt Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a Vysoké školy finanční a správní financovaný z programu Leonardo da Vinci nazvaný European Entrepreneurial Campus. Projekt přináší pracovníkům v odborném vzdělávání



a vysokoškolským pedagogům kvalitní nástroje pro práci nejenom se studenty v této oblasti. Nástroje budou volně k dispozici všem zájemcům.

Více informací: [www.eec-project.eu](http://www.eec-project.eu)

ZDROJ: AMSP ČR

## FLEXIBILNÍ ÚVAZKY ZAMĚSTNAVATELE NETÁHNOU

Z PRŮZKUMU AMSP ČR MEZI ZAMĚSTNAVATELI Z ŘAD MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ VYPLYNULO, ŽE NEMAJÍ ZÁJEM ZAMĚSTNÁVAT PRACOVNÍKY NA ZKRÁCENÉ PRACOVNÍ ÚVAZKY.

Důvodem je podle jejich názoru související administrativa a také nereálnost těchto forem práce v některých provozech. Hlavní motivací pro zaměstnavatele pro vyšší míru využívání zkrácených pracovních úvazků by bylo snížení odvodů na sociální a zdravotní pojištění pro tyto zaměstnance.

Největší zájem o flexibilní pracovní úvazky mají matky s malými dětmi, a to

nejen formou zkrácené pracovní doby (zejména u administrativních profesí, kde není problém pracovat na home office), ale i možnosti pracovat například dva celé dny v týdnu a další tři dny mít volno a plně se věnovat dítěti. Naopak osoby starší 50 let preferují plný pracovní úvazek. Často jde o reálnou potřebu zaměstnavatele u profesí, které na českém pracovním trhu nejsou pokryty mladšími nástupníky.

Průzkum byl proveden v rámci projektu Implementace přístupů k flexicurity v malých a středních podnicích v podmínkách ČR s využitím zahraniční spolupráce financovaného z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

CZ.1.04/5.1.01/77.00248

ZDROJ: AMSP ČR



## Compliance – etika podnikání

14. 10. 2014, 8.00–12.00, Praha, METEOR

Etický kodex a vnitropodnikové směrnice pro MSP

Pořádá AMSP ČR ve spolupráci s Koalicí pro transparentní podnikání

Přihlásit se můžete na [www.amsmp.cz](http://www.amsmp.cz) v Kalendáři akcí. Vstup volný.



## ŽENY A PODNIKÁNÍ

Podnikatelky jsou se svou prací a způsobem života spokojenější než ženy závislé na jednom zaměstnavateli. Čím dál více si uvědomují výhody nezávislosti. To je jeden ze závěrů nedávného průzkumu AMSP ČR uskutečněného v rámci platformy ŽENY s.r.o. Hlavním cílem bylo zjistit, jak ženy vnímají podnikání, jaké jsou překážky s ním spojené, motivaci žen k podnikání a co by jim v rozvíjení či zahájení podnikání mohlo pomoci. Průzkum vznikl při příležitosti představení projektu Podnikavá žena, jehož zřizovatelem jsou AMSP ČR a ŽENY

s.r.o. Ukázalo se, že 55 % respondentek vnímá strach, že se podnikáním neužije, jako jednu z hlavních překážek, a 79 % vidí jako problém nedostatečnou státní podporu. Zhruba stejné procento hodnotí problematiku i přebujelou administrativu spojenou s podnikáním. Většina z nich, 91 %, považuje srozumitelné informace o podnikání za pomoc k jeho zahájení, přičemž za nejdůležitější označila informace, jak oslovit nové klienty. Průzkum realizovala agentura Ipsos na vzorku 425 respondentek. ■

ZDROJ: AMSP ČR



## NEKVALITNÍ SPOTŘEBNÍ ZBOŽÍ JE ČASOVANÁ BOMBA

TO KONSTATOVAL PRŮZKUM, KTERÝ USKUTEČNILA RADA KVALITY ČR, ŘÍDÍCÍ VÝBOR PROGRAMU ČESKÁ KVALITA A AMSP ČR POD NÁZVEM ZNÁME RIZIKA NÁKUPU SPOTŘEBNÍHO ZBOŽÍ?

Z výsledků dotazování vyplývá, že čeští zákazníci nejsou dostatečně seznámeni se všemi zdravotními a bezpečnostními riziky, která může nákup spotřebního zboží přinést. Většina respondentů nejen nezná skupiny výrobků, jež jsou z hlediska ohrožení zdraví nejrizikovější, ale v rozporu se skutečností se domnívá, že veškeré zboží před uvedením na trh prochází kontrolou ověřující splnění všech zákonných požadavků.

Za pozitivní výsledek, zejména pro firmy a jejich produkty oceněné v Programu Česká kvalita, je na druhé straně možné považovat důvěru respondentů ve značky kvality a ochotu řídit se těmito

značkami při výběru zboží. Zatímco problematika kvality a bezpečnosti potravin je téma, které získává čím dál více pozornosti veřejnosti, spotřební zboží zůstává jen na okraji zájmu. Přitom zdravotní rizika vyplývající z nákupu nebezpečných a neproověřených výrobků jsou minimálně stejná jako u potravin. A informace z evropské databáze nebezpečných výrobků RAPEX naznačují, že jejich množství na českém trhu roste: počet nebezpečných výrobků, které Česká obchodní inspekce do systému RAPEX nahlásila, vzrostl meziročně na trojnásobek!

Jednou z cest, jak minimalizovat riziko nákupu nebezpečného výrobku, je dávat

přednost produktům českých firem. „Překvapilo nás, že pouze 9 % zákazníků dává při nákupu přednost malým rodinným firmám. Trend odklonu od velkých firem a obchodních řetězců, který zaznamenávají kolegové v západní Evropě, k nám tedy zatím nedorazil. Přitom velká většina malých firem je schopna zákazníkům nabídnout nejen vynikající zboží a služby, ale i osobní přístup a splnění individuálních požadavků,“ říká Eva Svobodová, generální ředitelka AMSP ČR.

Průzkum realizovala agentura Ipsos v červnu 2014 na reprezentativním vzorku 619 respondentů. ■

ZDROJ: AMSP ČR

## Nové sídlo AMSP ČR

Sokolovská 100/94

(Meteor Centre Office Park B)

186 00 Praha 8 – Karlín



## EVROPŠTÍ VÝROBCI STROJŮ OČEKÁVAJÍ NÁRŮST POPTÁVKY

Objem výroby obráběcích a tvářecích strojů 15 členských zemí Evropské asociace výrobců obráběcích a tvářecích strojů (CECIMO) vzrostl v roce 2013 na 22,8 miliardy eur. Spotřeba obráběcích strojů stoupla ve stejném roce o 2%. Stejný nárůst se očekává i letos. Vyplynulo to ze závěrů letního valného shromáždění CECIMO, které se konalo v Praze. Informaci přinesla agentura CzechInvest.

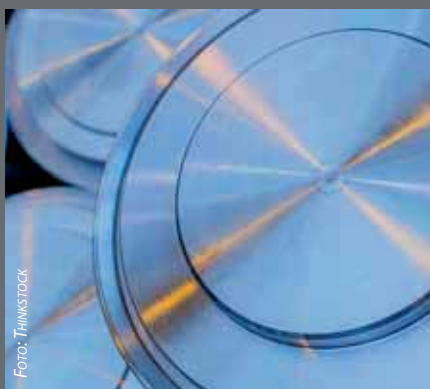


Foto: Tiwistock

## LEGIOS VYVEZE DO NĚMECKA VOZY ZA 10 MILIONŮ EUR

Strojírenská firma Legios získala zakázku na výrobu železničních vozů pro německého dopravce Havelländische Eisenbahn (HVLE). Objem kontraktu přesahuje 10 milionů eur. Do Německa společnost ještě do konce roku 2014 dodá 100 výsypných vozů typu Faccns. Legios vyvezl vloni i letos kolejová vozidla také do Francie a Turecka, přičemž

v roce 2013 překročila hodnota dodávek 80 milionů eur.

## ŠKODA ELECTRIC DODÁ TROLEJBUSY BRNU

Dopravní podnik města Brna vybral vítěze zakázky na dodávku až 30 kloubových nízkopodlažních trolejbusů. Je jím Škoda Electric. Celková výše zakázky činí 395,4 milionu Kč. ČIA to potvrdila mluvčí dopravního podniku Linda Hailichová.

## V ARCELORMITTAL SE ZRODILA NOVÁ JAKOST OCELI

Skupina ArcelorMittal vyvinula novou jakost oceli pro elektrotechniku. Významnou měrou k tomu přispěl výzkum společnosti ArcelorMittal Frýdek-Místek (AMFM), která je jedním z pěti producentů transformátorové oceli v Evropě. Na vývoji s AMFM spolupracovaly dále mateřská společnost ArcelorMittal Ostrava, ostravská výzkumná společnost ITA a Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. Nová jakost orientované elektrooceli je určena primárně pro velké rotační stroje, například větrné elektrárny.

## TEDOM OSADIL KOGENERAČNÍMI JEDNOTKAMI CEMENTÁRNU V RUSKU

Společnost Tedom provedla v červenci v Rusku montáž dvou vysokonapěťových kogeneračních jednotek Quanto D2000 v kontejnerovém provedení, s celkovým elektrickým výkonem 4036 kW. Instalace se uskutečnila v areálu nové cementárny v Suře, asi 750 km

jihovýchodně od Moskvy. Uvedení zařízení do provozu je plánováno do konce třetího čtvrtletí 2014.

## KVŮLI OSLABENÍ KORUNY ZMĚNILA DODAVATELE TÉMĚŘ TŘETINA FIREM

Až 29% společností řešilo zvýšení nákupních nákladů vzniklé změnou kurzu eura vůči koruně v posledním roce změnou v dodavatelském portfoliu. Další třetina firem vykompenzovala růst nákladů zvýšením tržeb denominovaných v eurech. Prostřednictvím svého šetření o tom informovala společnost EY s tím, že zvýšení nákupních nákladů jako takové pocítilo kvůli změně kurzu 57% firem.

## KOVLIS HEDVIKOV ROSTE

Tlaková slévárna hliníku Kovolís Hedvikov dosáhla ročního obrátu 1,25 mld. Kč a produkce 8000 tun odlitků, čímž zaznamenala meziroční růst o 25%. V červnu 2014 firma překonala hranici 900 zaměstnanců. Management schválil investice v hodnotě přibližně 170 mil. Kč do dalšího rozšíření hal a strojového vybavení. Společnost podle vlastního sdělení kvůli převisu poptávky plánuje v průběhu tří let navýšit výrobu na 10 000 tun odlitků, tj. o dalších 25%.

## ČESKÉ FIRMY SE PŘEDSTAVILY NA VELETRHU V AUSTRALSKÉM MACKAY

Čtyři české firmy vystavovaly na australském veletrhu Queensland Mining & Engineering Exhibition v Mackay. Společnost Kovobel představila skládací kontejnery, Tatra vozidla pro lesnictví, důlní průmysl a stavebnictví, Baťa pak boty, zejména holínky. Čtvrtým

EAST-WEST BUSINESS FORUM 2014

**LATIN AMERICA**

konference na podporu mezinárodního obchodu a investic

14.–15. října 2014

Černínský palác, Praha-Hradčany

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





českým zástupcem na veletrhu byl Robert Panovský, který v Austrálii založil společnost Slew Bearings Services Pty. Dodává ložiska do Indie, Jižní Afriky, Jižní Ameriky, jihovýchodní Evropy či Oceánie. Informovalo o tom ministerstvo zahraničí.

## FARMET INVESTUJE 75 MILIONŮ KORUN

Společnost Farmet posílí stávající lakovnu o předúpravu dalším tryskacím zařízením a doplněním další vypalovací pece. Celkem s rozšířením drah a prostor se jedná o investici přibližně ve výši 15 milionů Kč. V rozhovoru pro ČIA to uvedl předseda představenstva Karel Žďárský. Podle jeho slov firma investuje také do nově budovaného provozu kovárny, do kterého vloží zhruba 60 milionů Kč.

## INEKON GROUP VSTUPUJE NA ČÍNSKÝ TRH TRAMVAJÍ

Inekon Group připravuje kompletní dokumentaci na výstavbu nového výrobního závodu v Číně s kapacitou až 500 kusů tramvají ročně. Předseda správní rady a statutární ředitel společnosti Josef Hušek uvedl, že při průměrné ceně jedné soupravy téměř 55 milionů Kč může firma očekávat tržby až 27,5 miliardy Kč. Inekon Group v Číně založil novou joint venture společnost Tong Hao Railway Vehicles (THRV) se základním kapitálem zhruba 1,1 miliardy korun.

## ZKL SPOLUPRACUJE S UNIVERZITAMI NA ŘEŠENÍ ÚNAVY MATERIÁLU

Společnost ZKL, která vyrábí velkorozměrová soudečková, speciální a dělená



FOTO: ARCHIV ZKL

ložiska, rozvíjí spolupráci s českými univerzitami a výzkumnými pracovišti. V současné době realizuje ve spolupráci se středoevropským technologickým ústavem CEITEC projekt materiálového inženýrství. Kromě toho jsou podle ZKL zužitkovány výsledky tříletého projektu na výkonovou optimalizaci ložisek, na kterém ZKL spolupracovalo s Ústavem konstruování při VUT v Brně.

## ČESKO JE DRUHOU NEJATRAKTIVNĚJŠÍ INVESTIČNÍ LOKALITOU V CEE

ČR je podle německých investorů v hodnocení kvality investičního prostředí v zemích střední a východní Evropy (CEE) na druhém místě za Polskem. Vyplývá

to z průzkumu německých zahraničních hospodářských komor zveřejněného Česko-německou obchodní a průmyslovou komorou (ČNOPK). Němečtí investoři hodnotí Česko oproti ostatním zemím střední a východní Evropy nadprůměrně v oblastech hospodářské stability, podmínek pro výzkum a vývoj, dále v platební morálce a také z hlediska kvality a dostupnosti lokálních dodavatelů. Naopak pod průměrem CEE Česko skončilo například v kategoriích dostupnost kvalifikované pracovní síly, státní správa, transparentnost při zadávání veřejných zakázek či boj proti korupci a kriminalita. Až 88% německých společností působících v České republice by dnes pro svoji investici opět zvolilo Česko.

ZDROJ: ČIA

FOTO: ARCHIV FIREM A THINKSTOCK

ČIA NEWS

Klíč k Vašemu businessu

**REVOLUCE**  
v informacích

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

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

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



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

Václav Petříček:

# D OBŘÁ DOHODA JE LEPŠÍ NEŽ NESMYSLNÁ VÁLKA

PROTIRUSKÉ SANKCE. V POSLEDNÍ DOBĚ SNAD NEJFREKVENTOVANĚJŠÍ SLOVNÍ SPOJENÍ V NAŠEM SLOVNÍKU. JEDNĚM PŘIPADAJÍ BEZZUBÉ, JINÍ NAMÍTAJÍ, ŽE STEJNĚ NIKDY NIC NEVYŘEŠILY. JAKÝ NA NĚ MÁ NÁZOR A CO SOUDÍ O JEJICH DOPADECH, O TOM JSME HOVOŘILI S PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA KOMORY PRO HOSPODÁŘSKÉ STYKY SE ZEMĚMI SNS VÁCLAVEM PETŘÍČKEM.

**Dvacáté století je plné historických paralel. Ve svých důsledcích snad nejtragičtější byla Versailleská smlouva, jejíž důsledky byly pro Německo tak devastující, že vedly k nástupu Adolfa Hitlera k moci. Jaký máte na sankce názor?**

Kromě války je to nejhorší možné řešení sporů. A nemusíme hledat poučení jen v zahraničí. Už panovník Karel IV. uplatňoval zásadu, že dobře připravená dohoda je většinou lepší, výhodnější a levnější než nesmyslná válka.

## OBCHODNÍ MODEL SUROVINY ZA TECHNOLOGIE JIŽ NEFUNGUJE

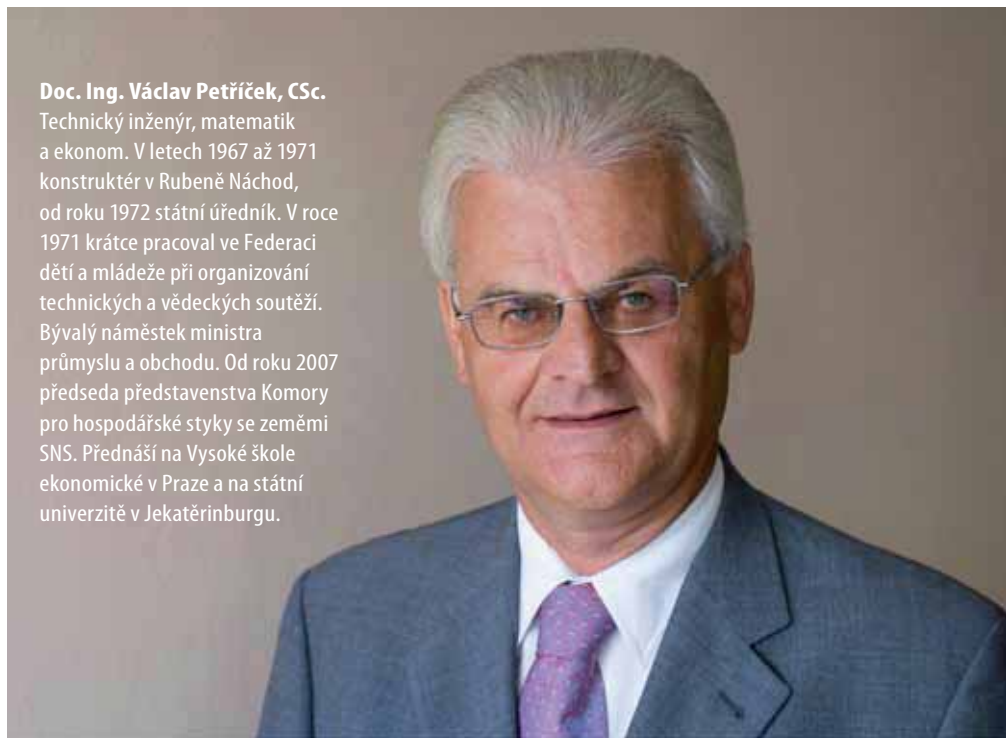
**Ekonomika se relativně rychle dokáže přizpůsobit nové realitě. Máte obavu, že by si české firmy, které se významně uplatňují na ruském trhu, hledaly tak obtížně jiná odbytíště?**

Nemyslím, že by pro většinu byly důsledky krátkodobých sankcí dramatické, přesto by je mohly více či méně poškodit i do budoucna. Největší rizika spatřuji v potenciální ztrátě důvěry mezi českými a ruskými partnery, v poklesu poptávky po českém zboží a snížení platební schopnosti jeho odběratelů.

V průběhu uplynulých pětadvaceti let, na jejichž začátku panovala z pochopitelných důvodů poměrně velká nedůvěra vůči ruskému trhu, se ji podařilo postupně překonat. Vytvořily se solidní podmínky pro rozvoj vzájemných

**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.



hospodářských vztahů nejen s Ruskou federací jako celkem, ale také s jednotlivými regiony. V poslední době již docházelo i ke kapitálovým vstupům českých firem do tamějších společností. Již nefunguje jednoduchý model: suroviny za technologie.

Rovněž vzrostl náš vývoz investičních celků. A v neposlední řadě jsme začali spolupracovat na společných česko-ruských projektech ve třetích zemích. Ruský obchod stále více nabírá směr

na státy BRICS a všude tam máme šanci uplatnit technologické dovednosti našich lidí.

Na ruském trhu panuje obrovská konkurence, jazykové znalosti a tradiční kontakty jsou na něm výhodou, ale nikoli dostačujícím argumentem. Tím je kvalita zboží. Pokrok ve vzájemných vztazích stál mnoho úsilí jak firmy, tak představitelů profesních komor i českého státu. Nyní by se to mohlo do značné míry promarnit.



### Kolik činí současný obrat obchodní výměny mezi Ruskou federací a Českem?

V posledních letech se již pohybuje kolem čtrnácti miliard amerických dolarů. Ale nejde jen o objem, kvalitativně se směrem k sofistikovanějším a komplexnějším výrobkům změnila i struktura českých dodávek. Výrazně posílil podíl finálních produktů.

### VELKOU ZEMI BYCH NETLAČIL KE ZDI

**Zdá se, že EU při nastavování sankčních mechanismů nevzala dostatečně v potaz, že surovinově bohaté Rusko sice ve vyspělých technologiích zůstává za Západem, ale má z minulosti velké zkušenosti se společenským a ekonomickým strádáním obyvatel. Mohou být sankce vůči takové ekonomice efektivní?**

Mohou zpomalit její vývoj, ale zároveň ji posílit, protože se naučí žít pod tlakem. Ale také ji mohou vehnat do náruče třetí strany. Ostatně ožívání obchodních vztahů Ruska s Čínou a dalšími zeměmi BRICS je patrné již delší dobu. Kdo na důsledky sankcí obvykle

### NEJVĚŠÍ RIZIKA SPATŘUJI

V POTENCIÁLNÍ ZTRÁTĚ  
DŮVĚRY MEZI ČESKÝMI  
A RUSKÝMI PARTNERY,  
V POKLESU POPTÁVKY  
PO ČESKÉM ZBOŽÍ  
A SNÍŽENÍ PLATEBNÍ  
SCHOPNOSTI JEHO  
ODBĚRATELŮ.

doplatí nejvíc, jsou malé průmyslové ekonomiky, jako je Česká republika. A nemůžeme ani opomíjet fakt, že EU se stále pohybuje na hraně mezi recesí a mírným oživením.

**Každý stát EU má jiné historické zkušenosti a různou sílu ekonomických vazeb na Rusko. Naše vláda je**

### v otázce sankcí spíše zdrženlivá. Co bychom mohli unáhlenými postupy riskovat?

Třeba velký pokrok, jehož jsme v minulých letech dosáhli ve spolupráci s osmdesáti ruskými regiony. Naše komora a české ministerstvo průmyslu průběžně sledují na základě četných kontaktů aktuální situaci a příležitosti v těchto administrativních celcích a vytipováváme prioritní teritoria. Jejich představitelé se pak účastní jednání na mezivládní úrovni, kde společně posuzujeme podmínky pro zajímavé regionální kontrakty.

Správnost této strategie se mimo jiné potvrdila i při návštěvě bývalého prezidenta Medveděva v Česku v roce 2011, kdy s tehdejšími prezidentem Klausem podepsal velké kontrakty a dohody v hodnotě více než 50 miliard korun. Nyní se trochu obávám, aby jejich realizace neuvízla na politické neochotě.

**Měly by se tedy menší státy smířit s tím, že o geopolitickém a ekonomickém uspořádání rozhodují jen ti velcí?**

To ne. Ani já nesouhlasím s anexí Krymu, ale preferuji jednání. Může být ►►



► tvrdé a ne vždy úspěšné, ale stále je lepší než sankce, které kromě hospodářských ztrát přinášejí utrpení civilního obyvatelstva.

## Mohla Česká republika udělat víc pro realističtější politiku EU vůči Rusku?

Zdá se mi, že jsme spolu s ostatními členy Visegrádské skupiny nevyužili všech možností a zkušeností – negativních i pozitivních – k „osvětě“ mezi našimi západoevropskými partnery v otázce vztahů k Rusku a potažmo k prosazení našich cílů. Přesvědčuji se o tom i v rozhovorech s bývalými kolegy, náměstky ekonomických ministerstev z různých zemí EU. Množina jejich názorů je velmi rozdílná a jedinou jednotnou linií představují hlasování v Bruselu.

## V BRUSELU JE ČR MÁLO AKTIVNÍ

**Zatím to však vypadá, že má politika nad ekonomikou stále navrch. Jak hodnotíte koordinaci postupu naší podnikatelské sféry, politické reprezentace a státní správy?**

V posledních měsících jsem mile překvapen intenzitou přímých kontaktů mezi podnikatelskou sférou, vládou a státní správou. Například na MPO pracují komise, jichž se účastní představitelé podnikatelských organizací, které ve svých výstupech vychází z podnětů zaměstnavatelů.

## Sankce však vyhláší Unie jako celek. Jak hodnotíte naši pozici v Bruselu?

Ve společných závěrech a opatřeních EU zatím necítím dost důrazné prosazování zájmů ČR naší reprezentací. A byl jsem překvapen, kolik negativních reakcí vyvolalo nedávné vyjádření českého premiéra k charakteru sankcí vůči Ruské federaci.

KDO NA DŮSLEDKY  
SANKCÍ OBVYKLE DOPLATÍ  
NEJVÍC, JSOU MALÉ  
PRŮMYSLOVÉ EKONOMIKY  
JAKO ČR.

**Události na Ukrajině se nepřímo promítají také do česko-ruských hospodářských vztahů. Podle jakých symptomů si budete upřesňovat představu o jejich možném vývoji?**

Především podle počtu a reprezentativnosti zastoupení ruských společností na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně a podle průběhu příprav další Česko-ruské mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou

a vědecko-technickou spolupráci, jež by se měla konat na podzim letošního roku.

## Sankční definice však zužují prostor pro jednání a vylučují možnost účasti vysokých představitelů, jako jsou třeba ministři. Jak byste si organizování podobné akce představoval?

V Německu, Rakousku nebo Nizozemsku pořádají podobná setkání v jiném formátu tak, aby se nedostali do rozporu se sankcemi a zároveň nezamrzly jejich obchodní vztahy se sankcionovanou stranou. Podobný model za účasti reprezentantů na nižší služební pozici se snažíme nastavit i pro naše kontakty s ruskými partnery.

## Notorickým problémem české státní správy zůstává vízová politika. Vaše komora rovněž vyřizuje víza pro podnikatele. Pozorujete nějaké změny k lepšímu?

Ze zkušeností vlastních i svých českých a zahraničních kolegů ji považuji za nejsložitější a nejbyrokratičtější v Evropě. Úřady by měly rozlišovat mezi běžnými cestujícími a lidmi, kteří sem přijíždějí dělat seriózní byznys. Vedoucí představitelé firem nebo vysocí státní úředníci z jiných zemí, kteří k nám přijíždějí služebně, nemohou čekat na vízum třeba čtyři měsíce. To má být záležitostí několika dnů. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV V. PETŘIČKA



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

### CELOVOZOVÉ PŘEPRAVY

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



### SBĚRNÁ SLUŽBA

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



### LOGISTIKA

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



Specialista na Turecko, Řecko, Rumunsko, Bulharsko,  
Kypr, Srbsko, Makedonii a ostatní země Balkánského  
poloostrova



GTL, spol. s r. o.

Černokostecká 1701/6, 251 01 Říčany u Prahy

Můžete využít volnou skladovou kapacitu  
v tomto areálu.

tel: +420 272 011 384

e-mail: gtl@gtl.cz



# 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 určené vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.



Přihlásit se můžete na [www.egap.cz](http://www.egap.cz)





František Komárek:



**František Komárek,**  
majitel společnosti Kovosvit MAS

## **N**EJEN SANKCE, ALE I SLOVA VAŽME NA LÉKÁRNICKÝCH VAHÁCH

PRÁVĚ PŘED ROKEM JSME PSALI O VELKÝCH OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTECH V RUSKU, ZEJMÉNA PRO NAŠE STROJÍRENSTVÍ. TAMNÍ FEDERÁLNÍ VLÁDA INVESTUJE STOVKY MILIARD EUR DO OBNOVY A ROZVOJE RUSKÉHO PRŮMYSLU. PLÁNUJE, ŽE DO ROKU 2020 USKUTEČNÍ NÁKUP AŽ STA TISÍC OBRÁBĚCÍCH STROJŮ RŮZNÉ KATEGORIE A PŮJDE I O INVESTICE DO ROZVOJE TECHNOLOGIÍ A RŮZNÉ FORMY SPOLEČNÝCH PODNIKŮ. NĚKTERÝM ČESKÝM FIRMÁM SE NAVZDORY OBROVSKÉ MEZINÁRODNÍ KONKURENCI PODAŘILO V UPLYNULÝCH LETECH VRÁTIT NA VÝCHODNÍ TRHY, KTERÉ NA ZAČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET MUSELY OPUSTIT, A PATŘÍ MEZI NEJŽÁDANĚJŠÍ DODAVATELE. VYUŽIJEME TOHO A POSÍLÍME SVÉ POSTAVENÍ NA TRŽÍCH SPOLEČENSTVÍ NEZÁVISLÝCH STÁTŮ, NEBO NA SVÉ UPŘÁZDNĚNÉ POZICE PUSTÍME PŘIPRAVENOU A DYCHTIVOU JIHKOREJSKOU, JAPONSKOU ČI JINOU KONKURENCI?



## DVA A PŮL TISÍCE STROJŮ PO CELÉM RUSKU

„S našimi ruskými obchodními partnery máme dlouhodobě vynikající vztahy, o čemž svědčí i rozvoj našeho společného podniku MTE Kovosvit MAS v ruském Azově,“ konstatuje vlastník Kovosvitu František Komárek při naší návštěvě Sezimova Ústí. „Začínáme být vidět téměř ve všech koutech Ruské federace (pozn. red.: do ložského jara tam prodali více než 2500 strojů). Minulý rok jsme otevřeli v Azově velkou montážní halu a letos uvedli do provozu laboratoř kovoobrábění vybavenou stroji, které pocházejí z produkce společného podniku. Náklady na její vybavení činily něco kolem 20 milionů rublů a v blízké době počítáme s jejím rozšířením. Investici považuje naše dceřiná společnost za vklad do budoucna. Na Státní technické univerzitě v Rostově na Donu si již připravuje liheň svých potenciálních odborníků,“ prozrazuje své plány zkušený manažer a někdejší dlouholetý generální ředitel Moravských naftových dolů.

O tom, že v Kovosvitu považují tento projekt za smysluplný a efektivní, svědčí mimo jiné vyčleněné celkové náklady ve výši 2,3 miliardy rublů. V současné době azovský závod zaměstnává téměř osmdesát lidí, jejich cílový počet by se měl pohybovat kolem tří set a produkce činit 340 strojů ročně.

## NEJVĚTŠÍ KONKURENČNÍ VÝHODOU JE MEZIGENERAČNÍ ZNALOST

Zákazníci si stále častěji přejí, aby jejich požadavky splnil jeden dodavatel. Vzhledem k tomu, že Kovosvit disponuje komplexním vývojovým a výrobním řetězcem včetně slévárny, dokáže jejich náročným přáním vyhovět.

První odlitky z kovosvitské slévárny nejsou přitom datum 1940. Loni firma pořídila novou pec s kapacitou šest tun tekutého kovu za hodinu za více než 40 milionů. Tím se celkový roční výkon slévárny zvýšil z deseti až na dvanáct tisíc tun. Společnost je jedna z mála, která je i v tomto ohledu nejen soběstačná, ale ještě šedesát procent odlitků exportuje.

V současné době sice již dokáže některé dovednosti mistrů slévačů nahradit

technika, ale ani tato profese se neobejde bez řemeslného kumštu zkušených fachmanů. V ČR však žádná slévačská škola neexistuje a vychovat dobrého slévače trvá léta. Proto si je v Kovosvitu připravují sami.

„Dlouholetí pracovníci se často snaží chránit si své dovednosti a znalosti pro sebe, aby nebyli nahraditelní, nebo se jen nechtějí nechat od nováčků zdržovat. Ale kolektivní mezigenerační znalost představuje naši největší konkurenční výhodu. I asijsí výrobci mají kvalitní strojní vybavení, navíc využívají levnější pracovní sílu a energie, ale chybí jim právě mezigenerační znalostní potenciál. Je to náš jediný trumf, který musíme systematicky rozvíjet,“ vysvětluje František Komárek, proč si v tomto ohledu cení a nejvíc spoléhá na interní školitele z řad starých mistrů.

## JAK SI DOBŘE VYBRAT PRACOVNÍKY

Znám podnikatele, který si mentální předpoklady kandidátky na svou asistentku ověřoval dokonce přímo v hale u stroje. U Komárků v Kovosvitu se přijímací řízení odehrává v podobném stylu. „Profesní životopis mě zajímá jen okrajově, podle něj je každý mistr světa. Rozhoduji se na základě osobního pohovoru s uchazečem. Zajímá mě, zda se do našeho týmu hodí, je schopen identifikovat se s filozofií firmy, chce se učit a vypadá poctivě. Na tom, jaký obor vystudoval, záleží jen do určité míry,“ usmívá se majitel, který tráví ve fabrice několik dní v týdnu a své zaměstnance zná skoro všechny osobně.

S novým vlastníkem se v Kovosvitu zlepšily i mezilidské vztahy, protože zůstali jen ti, kteří mají o práci opravdový zájem.

## SPOLUPRACUJEME, ZN.: EFEKTIVNĚ

„Průběžně posilujeme naše vývojové oddělení, v němž v současné době pracuje padesát pracovníků různých specializací, jako jsou konstruktéři, softwaroví a zkušební inženýři, elektrokonstruktéři či výpočtoví analytici. Své kapacity soustřeďujeme také do oblasti zvyšování provozní spolehlivosti strojů, zvyšování přesnosti vyráběných obráběcích strojů, snižování energetické náročnosti jejich provozu, snížení vlivu tepla na přesnost vyráběných dílců a na vývoj technologií pro přesné obrábění složitých obrobků, například při výrobě kompresorových kol a lopatek.

Při vývojových projektech spolupracujeme s několika vysokými školami, především se Strojní fakultou ČVUT Praha a Západočeskou univerzitou. V případě ČVUT se konkrétně jedná o kooperaci na vývojových projektech řady MULTICUT a MCU a vývoj některých uzlů strojů. Na střední úrovni je to Centrum odborné přípravy s Vyšší odbornou a Střední školou, jež oživily tradici baťovské odborné přípravy budoucích vlastních pracovníků.

Na podzim plánujeme otevření první Studentské kanceláře, zaměřené na posílení vazeb mezi naší firmou a potenciálními zájemci o spolupráci z řad studentů,“ upozorňuje na chronický problém tuzemského průmyslu Komárek. ▶▶



## KOVOSVIT MAS a.s.

Výroba obráběcích strojů byla v Sezimově Ústí zahájena před 75 lety. Původně měla být továrna situována na Slovensko, ale kvůli hrozícímu obsazení ČSR nacisty byla vybrána lokalita v jižních Čechách.

Roku 1945 zde byla zavedena výroba radiálních vrtaček vyvinutých vlastním vývojovým oddělením a v roce 1953 sem byla přesunuta výroba revolverových a hrotových soustruhů. Od šedesátých let se KOVOSVIT zabývá výrobou programově řízených strojů, s rozvojem elektroniky zavedl již v sedmdesátých letech NC stroje.

V roce 1983 představil podnik na mezinárodních veletrzích univerzální soustružnické centrum MCSY 50 a MCSY 80, které se stalo inspirací pro zahraniční firmy. KOVOSVIT touto koncepcí stroje předběhl svou dobu. Již tehdy sbíraly jeho výrobky ocenění na veletrzích doma i v zahraničí.

První polovina 90. let proběhla ve znamení restrukturalizace podniku, hledání nových trhů a zásadní proměny výrobního sortimentu. V minulém desetiletí ho však významně poznamenala krize, jejíž dopady tehdejší vedení podniku nezvládlo. K zásadní změně strategie a operativního řízení došlo při změně vlastníka na jaře 2010.



Rozsáhlé investice, orientace na high-tech sortiment a velkorysý obchodní aktivita nového majitele Ing. Františka Komárka vrátily tradičního českého výrobce obráběcích strojů mezi evropskou špičku ve své kategorii. Svědčí o tom také Zlatá medaile z MSV Brno 2013 za frézovací multifunkční centrum MCU1100z.

Mezi klíčové trhy firmy nadále patří Česká republika a Slovensko. V zahraničí jsou to bývalé státy SNS, Skandinávie, Polsko a Itálie. Nové možnosti se otevírají

v Německu a Francii. Letos chce své aktivity rozšířit do vybraných evropských teritorií, Turecka, Indie, Číny a dalších asijských zemí. V roce 2008 byla založena dceřiná společnost KOVOSVIT MAS POLSKA a v červenci 2012 dceřiná společnost MTE KOVOSVIT MAS v ruském Azově.

Společnost zaměstnává téměř 900 lidí. Za letošní rok zatím očekává tržby ve výši 2,1 mld. a zisk přes 200 milionů korun. Plánované investice činí 182 mil. korun.

## ► OD ODLITKŮ K HIGH-TECH

V roce 2010 to byla jen krásná vize, která se však v průběhu čtyř let stala skutečností. Již v současné době je firma tužemským lídrem ve výrobě běžných obráběcích a high-tech strojů – multifunkčních obráběcích center a pětiosých obráběcích strojů a patří mezi šest světových výrobců těchto vysoce sofistikovaných technologií.

Vývojový program obsahuje jak projekty nových strojů, tak inovace osvědčených a na trhu již zavedených typů. Stroje dlouhodobě vynikají vysokým výkonem, tuhostí konstrukce a nadstandardním vybavením. Oproti vyspělé zahraniční konkurenci nabízí firma také širokou škálu technických a technologických služeb včetně projektů

aplikačního centra, umožňujícího dodat zákazníkovi kompletní strojírenské řešení na klíč.

Společnost nabízí sedm hlavních produktových řad, z nichž každou tvoří několik velikostních typů výrobků. V roční produkci se nachází frézovací a soustružnická centra v poměru půl na půl. Z výrobních linek Kovosvitu ročně vyjede kolem 380 kusů strojů. Nadstandardní nabídka pokrývá vývoj a výroba typových řad MTC a MCU multifunkčních obráběcích center a pětiosých strojů. Další pilíř portfolia společnosti představují dodávky kompletních technologií, strojních celků, linek a robotizovaných pracovišť na zakázku.

„Většina strojů má odlišnosti a podobně jako u aut i u nich lze řadu vlastností

nakonfigurovat. Jenže automobilky vyrábějí jednotlivé modely většinou v řádech desetitisíců či statisíců kusů ročně, kdežto my ve stovkách. Jedná se o velice malé strojové série, kde velkou roli pro ekonomiku výroby hrají, kromě rychlosti obrábění dílců, různé přípravné časy pro obrábění. Právě to nám určuje strategii výrobních prostředků. Některé naše pětiosé a multifunkční stroje již dokáží obrobit dílce na jedno upnutí. Pro obrábění velkých odlitků jdeme cestou portálových pětiosých center s více stoly, které umožňují rychlou výměnu obrobků,” uzavírá František Komárek. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV KOVOSVITU MAS



# PROJEKT KAPITÁLOVÝCH ÚČASTÍ CZECHLINK



## Snadná cesta ke strategickému partnerovi pro podnikání

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

Projekt CzechLink je účinným nástrojem pro podporu rozvoje českých společností!

### PROJEKT JE URČEN PRO:

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

### CZECHINVEST V RÁMCI PROJEKTU NABÍZÍ:

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

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



Antonín Jaroš:

# U DRŽET PRVNÍ POZICI V RUSKU NEBUDE JEDNODUCHÉ

## ALE BYLI BYCHOM BLÁZNI, KDYBYCHOM SE JÍ SAMI VZDALI

O ČESKÉM EXPERTOVI NA DOBÝVACÍ TECHNIKU, SPOLEČNOSTI INCO ENGINEERING, UŽ JSME V TRADE NEWS V SOUVISLOSTI S RUSKEM PSALI. NE NÁHODOU, NEBOŽ JE DNES NA TAMNÍM TRHU VE SVÉM OBORU JEDNIČKOU. „TRVALO NÁM ŘADU LET, NEŽ JSME SE DOSTALI NA PRVNÍ MÍSTO PŘED DRAVCE, JAKÝMI JSOU ABB, SIEMAG NEBO SIEMENS. DNES NÁM KOUKAJÍ NA ZÁDA A ČEKAJÍ NA KAŽDOU NAŠI CHYBU. POKUD VYKLIDÍME SVÉ POZICE, MILERÁDI BLESKURYCHLE ZAUJMOU NAŠE MÍSTO,“ ZAČAL NÁŠ ROZHOVOR ANTONÍN JAROŠ, JEDEN ZE ZAKLADATELŮ A JEDNATELŮ ÚSPĚŠNÉ ČESKÉ FIRMY. POVÍDALI JSME SI O NOVÝCH ZAKÁZKÁCH, SANKCÍCH I ČESKÉM ŠKOLSTVÍ.



Ing. Antonín Jaroš,  
jeden ze zakladatelů  
a jednatelů společnosti  
INCO engineering

### TROŠKA Z EXPORTNÍHO MARKETINGU

**Vaši firmu lze těžko obvinít z toho, že se soustředí pouze na jeden trh a svůj vývoz nediverzifikuje. Kromě toho, že Rusko dobýváte krůček po krůčku už sedm let, jste úspěšní i v Indii, Číně, Vietnamu nebo Turecku. Kolik z vašeho exportního koláče dnes Rusko dělá?**

Náš vývoz tvoří 85 až 90 procent z celkové produkce a z něj 85 procent dělá právě Rusko. Na těch trzích, které jste jmenovala, se začínáme prosazovat, ale s rozsahem dodávek do Ruské federace to nelze vůbec srovnávat. Z tohoto pohledu mi nezbývá, než se jen pousmát, když slyším v souvislosti se sankcemi z některých stran rady, aby se firmy exportující do Ruska zaměřily na jiné trhy. Takovou věc může říci pouze člověk, který o exportu nic neví. Exportní úspěch je běh na dlouhou trať. Samozřejmě, že cílíme i na jiné trhy, ale ještě nemalou chvíli potrvá, než budeme moci říci, že nám alespoň zčásti ten ruský nahradí.

**Už jednou jsme východní trhy vyklidili a stálo nás to hodně sil, abychom ztracené pozice získali zpátky. Myslíte, že to hrozí i nyní?**

Nedovedu si představit, že bychom udělali stejnou chybu. Zmíním jednu paralelu, která se mi v té souvislosti



vybavila, a vrátím se na začátek devadesátých let. Tehdy jsem ještě pracoval v ČKD. V Naběrežnych Čelnych na Uralu vyhořela tenkrát motorárna v Kamazu, který vyráběl jedenáct tisíc nákladáků ročně. Byla to obrovská hala dlouhá šest kilometrů, takový kolos si ani nedovedeme představit. Do blízke Kazaně jsme jezdili, tak se na nás obrátili o pomoc. Tehdy jsem jednal jak s Tatrou, tak Liazem, které umíraly na úbytě, protože přišly o většinu zakázek. Připravili jsme prototypy kamazu s motory Liaz i Tatra. K tomu jsme rovnou navrhli další zařízení, jako autojeřáby a další nástavby. Prošli jsme úspěšně ruskou certifikací, slavili ohromný úspěch na dvou ruských výstavách. Pro náš průmysl to znamenalo vyvážet 11 tisíc motorů ročně, přičemž Tatra jich v době své slávy vyráběla za rok asi 1200. Jediné, co chybělo, byla státní záruka, že se kontrakty dodrží. Rusové už se vším počítali, vyčlenili závod, měli už i trhy, které o tyto kamazy stály – Jižní Ameriku, Afriku. I cenově to bylo výhodné pro všechny strany. Jenže tenkrát měl u nás export na východ červenou. Tak to celé padlo. Naše motory byly ihned nahrazeny motory Cummins.

**Právě proto, že jsme tím prošli, může se snad jen těžko něco podobného opakovat.**

Doufám, že zvítězí zdravý rozum a situace se brzy uklidní. Myslet si ale, že se

můžeme k Rusům otočit zády a oni nás za rok zase vezmou zpátky, je bláhové. Jak už jsem řekl, naši západní konkure

SAMOZŘEJMĚ, ŽE CÍLÍME  
I NA JINÉ TRHY, ALE JEŠTĚ  
NEMALOU CHVÍLI POTRVÁ,  
NEŽ BUDEME MOCI ŘÍCI,  
ŽE NÁM ALESPON ZČÁSTI  
TEN RUSKÝ NAHRADÍ.

renti by si jen mnuli ruce a po našich zakázkách skočili. A jejich banky i pojišťovny by jim na to daly finance. Zatímco ty naše se třeba zdráhají, například německé zatím nemají s Ruskem nebo dokonce Ukrajinou problém. Vím to z vlastní zkušenosti.

## KREDIT V RUSKU OTEVÍRÁ DVEŘE DO ČÍNY

**Jakým aktuálním úspěchem v Rusku se můžete pochlubit?**

V létě jsme uvedli do provozu náš zatím nejvýkonnější a největší osmi-  
lanový těžní stroj v Gajském Goku. Má příkon jako malá elektrárna, těží

z hloubky přibližně 1600 metrů a na jeden zdvih vyveze na povrch 55 tun. Za rok může vytěžit až 7 milionů tun. Je to první takový prodaný stroj a už o něj projevili zájem Číňané, kteří by chtěli od nás koupit hned dva. Byli se na něj v Gajském Goku dokonce podívat a tam je ujistili, že je na nás spolehlutí. Celkem už jsme v Gaji realizovali pět velkých projektů. V celém Rusku to jsou desítky, určitě necelých třicet velkých zakázek.

**Je výhodné, že s nimi máte takové vztahy, že udělají exkurzi vašim potenciálním klientům a ještě dají doporučení.**

To je obrovská výhoda, že už dnes máme reference přímo v Rusku. Ví se o nás, naši klienti druhým ochotně řeknou, jak jsou se stroji „INCO“ spokojeni. Už není nutné, aby se jezdili na naše projekty dívat až k nám, mají je doma a vidí, jak fungují. Spolupracujeme s dvanácti ruskými projektovými ústavy, které znají naše parametry a ve svých studiích již počítají přímo s našimi stroji.

**Jak jste si za poměrně krátkou dobu dokázali ruský trh podmanit? Vždyt jste začínali jako malá neznámá firma na malých zakázkách.**

Ano, zcela neznámá, protože před námi tam nikdo od nás podobné komodity ►►





► nevyvážel, ani ČKD. Rozhodlo několik věcí. Máme takové portfolio, že je nám jedno, co naše stroje těží. Děláme prostě svislou dopravu zespodu nahoru, nejsme tedy závislí na jedné komoditě. Naší předností byla vždy absolutní bezpečnost a spolehlivost a také velká flexibilita. Máme vysokou technickou úroveň a neustále inovujeme. A přesto všechno dokážeme být stále cenově výhodnější než západní konkurence.

## PÁRCE PRO DESÍTKY DALŠÍCH FIREM

**Důležité nejspíš také bylo, že jste se od malých zakázek posunuli k velkým investičním celkům. Začali jste dávat práci mnoha dalším firmám. Kolik jich je?**

Dnes už několik desítek. Mezi ty největší domácí patří ČKD, Vítkovice Machinery, Uničovské strojírny. A spousty menších českých firem. Ale nakupujeme i v Německu a v Polsku.

**Dá se tedy říci, že jsou na vašem úspěchu závislé tisíce zaměstnanců, ačkoli INCO engineering jich má něco přes stovku. Jak to dnes vypadá s vašimi kontrakty v Rusku? Dotklo se jich nějak současná napětí?**

Rozpracované zakázky běží, máme však několik podepsaných, které se sice nezrušily, ale posunuly v čase s tím, že

NEJVĚTŠÍ PODPOROU  
EXPORTU ZE STRANY  
STÁTU BY BYLA ZÁSADNÍ  
ZMĚNA NAŠEHO ŠKOLSTVÍ.

na ně nyní ruská strana nemá finance. Jeden náš těžní stroj stojí třeba 90 milionů korun a na jeho výrobě spolupracujeme s mnoha firmami, které by za případný výpadek neměly náhradu.

**Můžete už odhadnout, jaký bude letos obrát vaší společnosti?**

V souvislosti s realizací velkých investičních celků náš roční obrát hodně kolísá. Je závislý na dokončování jednotlivých zakázek, ne vždy se hned překrývají. Vloni náš obrát například spadl na pouhých 360 milionů, ale letos už jsme do dnešní doby realizovali miliardu a ještě nekončíme.

## POMOC STÁTU

**Vždycky když spolu mluvíme, zdůrazňujete, že jste si na nových trzích museli hlavně pomoci sami, ale že lvíček na prsou v podobě státní záruky v prvních letech otvíral dveře. Jakou pomoc byste potřebovali nyní?**

Dnes to vidím tak, že největší podporou exportu ze strany státu by byla zásadní změna našeho školství. Můžeme totiž získat spoustu zakázek, ale za chvíli je nebude mít kdo dělat. Stručně řečeno: nejsou lidi, tedy ne taková, co potřebujeme – technické kádry. A nejedná se jen o konstruktéry a projektanty, ale hlavně o svářeče, obráběče. Nemůžeme nikoho sehnat. A v budoucnu to bude ještě horší.

Když už hovoříme o Rusku nebo Číně, tam podobné problémy nemají. Neopustili plánování ve školství. Jedna věc je, že se musíme snažit děti pro technické obory získat, zaujmout je už ve školce a na základní škole. Druhá věc je, abychom na vysokých školách otevírali ty obory, jejichž absolventi najdou potom skutečně uplatnění. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV INCO ENGINEERING



# 12. Den podnikatelů České republiky

**13. listopad 2014**

od 17 hodin

Kongresový sál hotelu Ambassador,  
Václavské náměstí 5, Praha 1

**Sdělte ministrům, 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 USA  
14.00–16.00

Vstup volný po předchozí registraci



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



## LETEM SVĚTEM SPOLEČENSTVÍM NEZÁVISLÝCH STÁTŮ

### Arménie

I když je stav její ekonomiky dobrý, jak potvrzují ratingové agentury, vstup na tamní teritorium nemusí být jednoduchý. Arménský trh je totiž malý (3,2 milionu obyvatel s mírou nezaměstnanosti kolem 18%), izolovaný (uzavřené hranice s Tureckem a Ázerbájdžánem prodražují vývoz do země a náklady na přepravu rostou) a podnikatelské prostředí je zatím poměrně netransparentní. Arménská vláda tak stojí před úkolem zjednodušit vstup na trh a zároveň omezit monopoly v klíčových odvětvích arménské ekonomiky. Příležitosti jsou zejména v ICT sektoru, stavebnictví a obnovitelných zdrojích energie.

### Ázerbájdžán

V roce 2013 zaznamenal český export do této země 20% nárůst a předpokládá se pokračování tohoto trendu. Ekonomika, která v minulém roce rostla více než 5% tempem, se i nadále bude soustřeďovat na diverzifikaci, aby byla snížena závislost na vývozu ropy a dalších nerostných surovin. Stejně jako vloni je růst tažen především investicemi, jež směřují do rozvoje klíčových oborů a infrastruktury. Další vývoj se ponese i ve znamení větší integrace do globálních řetězců, lákání zahraničních investic a zlepšení podnikatelského prostředí. Trvají příležitosti ve stavebnictví a v souvislosti s budováním pozice Ázerbájdžánu jako transportního uzlu pro obchod mezi Východem a Západem se rysují obchodní šance v oblasti silniční, železniční i vodní dopravy. Jen do železniční infrastruktury hodlá země do roku 2015 investovat 3 mld. USD. Velké možnosti skýtají environmentální technologie, zvláště čističky odpadních vod, kterých je v zemi citelný nedostatek.

### Bělorusko

V Bělorusku jsou české firmy již velmi dobře etablované. Jsme devátým největším běloruským importérem (v roce 2013 vzrostl český export o 20 %). Našemu vývozu dominuje oblast strojírenství, elektroniky a automotive. Příležitosti však najdeme i v jiných sektorech, jako jsou plánované investice do rozvoje dopravní infrastruktury (vládní Program rozvoje logistického systému země do roku 2015), městské infrastruktury (nutnost komplexní modernizace sahající od vodních a odpadních sítí až po rozšíření metra v Minsku), do petrochemického průmyslu anebo modernizace stávajících elektráren a rozvodné sítě. Problémem v tomto směru může být horší stav běloruské ekonomiky a obtížnost financování takových projektů na české straně.

### Kazachstán

Jedná se o zemi s obrovským bohatstvím nerostných surovin (jen ropný průmysl produkuje 40% vládních příjmů), závislost na ropě a těžbě nerostů však způsobuje, že je velmi zranitelná vůči změnám mezinárodních cen. V roce 2013 rostl HDP 5,5% tempem a tento trend by měl pokračovat i nadále. V rámci dosažení diverzifikace ekonomiky Kazachstán intenzivně rozvíjí sektory nezávislé na nerostném bohatství (mezi lety 2010–2014 bude investovat 45 mld. USD do prioritních oborů) a z toho důvodu nastavuje velmi příznivé podmínky pro zahraniční investory. Jako jediný ze států SNS zaznamenává stálý nárůst přímých zahraničních investic (z hlediska objemu je však lídrem Rusko, které získalo 60% přímých zahraničních investic z regionu SNS). Z tohoto důvodu země každý rok (jak dokládají průzkumy Světové banky „Doing business“) zlepšuje podmínky pro podnikání zahraničních subjektů. Více na str. 40–45.

### Kyrgyzstán

Do konce roku by se Kyrgyzstán měl připojit k Celní unii a stát se součástí vznikající Eurasijské hospodářské unie, což je důsledkem úzkých vazeb země s ostatními členskými ekonomikami. Členství v Unii by Kyrgyzstánu mělo pomoci i v modernizaci průmyslového a energetického sektoru, který chce země nastartovat v rámci strukturálních změn naplánovaných do roku 2017 (týkají se modernizace energetického sektoru, napojení na tranzitní koridory a vybudování moderní telekomunikační sítě). Největší potenciál pro zahraniční investory i exportéry skýtá těžební, energetický a stavební sektor.





## Moldavsko

Jeho ekonomika rostla v minulém roce rychlostí skoro 9%. Dynamicky se rozvíjí stavební sektor, energetika (získávání energie z obnovitelných zdrojů) a ICT. Poslední dva jmenované patří k prioritním moldavským sektorům a lze v nich v případě investic získat daňové a celní úlevy. Určité nevýhody, např. silná orientace ekonomiky na zemědělský sektor, může kompenzovat fakt, že Moldavsko je jako silně proevropská země branou na východní trhy. Čeští exportéři mohou uspět s nabídkou strojů nutných pro modernizaci zpracovatelského průmyslu, zemědělských strojů a strojů pro zpracování potravin. Další šance jsou v oblasti dopravní infrastruktury, kde budou realizovány projekty v hodnotě až 300 mil. EUR. Perspektivně se jeví i export stavebních materiálů.



## Turkmenistán

Země přerušila v roce 2005 členství v SNS a od té doby má status tzv. přidruženého člena. Její ekonomika stojí na velkých zásobách zemního plynu a růst je tažen především exportem této suroviny. Díky tomu se i příští rok očekává, že poroste tempem okolo 10% HDP. Těžební sektor spolu se zemědělským a stavebním sektorem patří i mezi nejperspektivnější oblasti pro zahraniční investice. Úspěch obchodu je však více či méně provázaný s kontakty na politické turkmenské představitele. Potenciál nabízí oblast rozvoje dopravní infrastruktury, chemického a lehkého průmyslu v rámci programu Národního, hospodářského a sociálního rozvoje 2011–2030.



## Rusko

V roce 2013 byl pro Rusko příznačný spíše útlum aktivit. Růst HDP se snížil na 1,8% oproti 3,4% v roce 2012. Předpověď se pohybuje pod hranicí 3% až do roku 2015. Zemi trápí klesající export, odliv zahraničního kapitálu a pokles investic do kapitálového majetku, tedy faktory, které se vlivem aktuálního dění v roce 2014 mohou jenom zhoršit. Obecně však platí, že podmínky pro podnikání, velikost trhu a místní snaha investovat do rozvoje infrastruktury v regionech poukazují na trend zlepšit situaci a podpořit investory. V tomto směru jsou nejatraktivnějšími oblastmi Petrohrad, Lipetsk, Kaluga, Sverdlovsk, Uljanovsk, Rostov a Tatarská republika. Z hlediska investic je stále na prvním místě energetický průmysl, který i do budoucna zůstane ruským centrem zájmu a hlavním činitelem v ekonomice. Snaha země diverzifikovat svou výrobu a snížit závislost na ropě však naznačuje, že i ostatní průmyslová odvětví mohou dostat šanci a jejich význam na trhu vzroste. Roli v tom hraje i fakt, že ruský spotřebitelský trh zaujímá devátou příčku na světě, takže kupní síla v ekonomicky silných oblastech je velká. Dalším faktorem je i zlepšující se podnikatelské prostředí: Doing business index Ruska je 92 (ze 189; ČR je na 75. místě). Více na str. 28–33.



## Tádžikistán

Tádžický trh může být pro exportéry oříškem, protože je poměrně malý (necelých 8 milionů obyvatel), velmi chudý (nízká koupěschopnost obyvatel) s omezenou domácí produkcí. Mezi fungující oblasti s exportním potenciálem patří energetika, zemědělství a těžba a zpracování hliníku. Český export do Tádžikistánu se proto odehrává v řádu stovek tisíc až milionů korun a omezuje se především na vývoz komponent pro energetický průmysl, elektroniku a výrobky z plastu. Velmi výhodné jsou naopak investice v teritoriu a zakládání společných podniků, které vláda silně podporuje, a to především v oblasti těžby vzácných kovů a nerostů, energetiky a těžby ropy a plynu.



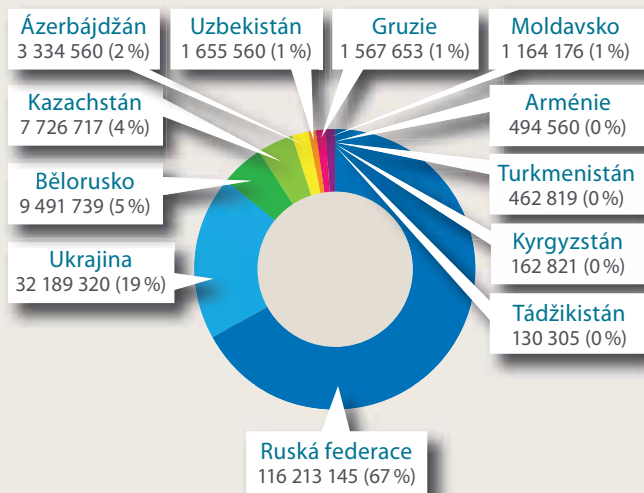
## Uzbekistán

Uzbekistán je relativně velkou ekonomikou, která těží z rozmanitého nerostného bohatství. I když u země předpokládáme stabilní ekonomický vývoj s mnoha příležitostmi v rozvoji strategických odvětví, jako je energetika, dopravní infrastruktura a telekomunikace, zůstává centrálně řízenou a autoritářskou ekonomikou. Vstup na trh je proto komplikovaný, podle studie Doing business Světové banky má nejhorší podnikatelské prostředí v regionu SNS (je na 146. místě ze 189, průměr pro státy SNS je 71). Bariérou je i omezená směnitelnost domácí měny; její převod na zahraniční devizy je časově náročný. Nejjednodušší jsou dodávky pro státní sféru, a to především v energetice, chemickém a petrochemickém průmyslu, zemědělských technologiích, stavebnictví, dopravní infrastruktuře a telekomunikacích.

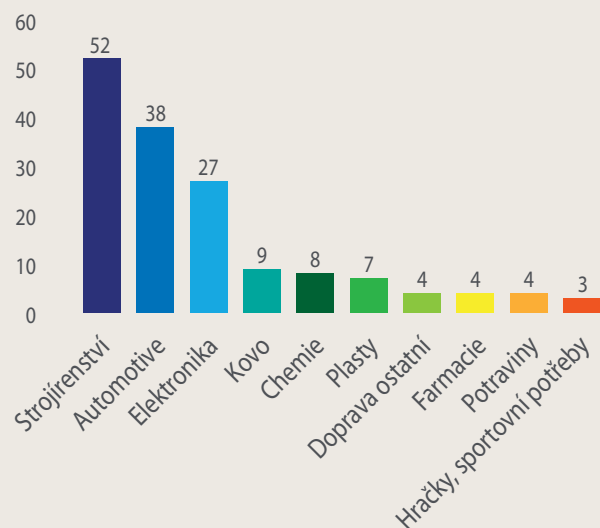


# Do světa za obchodem

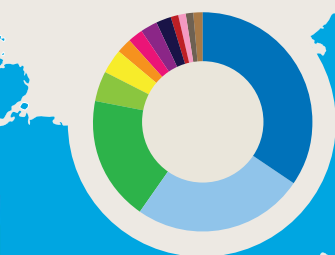
## Český export (2013; v tis. Kč)



## TOP obory českého vývozu (2013; mld. Kč)



## TOP položky českého vývozu



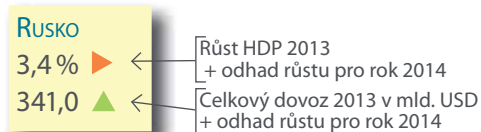
- Reaktory, kotle, přístroje, nástroje mechanické
- Vozidla motorová, traktory, kola aj. vozidla
- Příst. el. záznamu, reprodukce zvuku, TV, obrazu
- Plasty a výrobky z nich
- Výrobky ze železa nebo oceli
- Výrobky farmaceutické
- Hračky, hry, potřeby sportovní
- Přístroje optické, foto, kinem., lékař., chirurg. ap.
- Kaučuk a výrobky z něj
- Sklo a výrobky skleněné
- Nábytek, lůžkoviny, svítidla, stavby montované
- Lokomotivy, vozy, zařízení dopravní mechanická
- Letadla, kosmické lodě a jejich součásti

Stat. hodnota CZK (tis.)

|                                                       |                   |
|-------------------------------------------------------|-------------------|
| Reaktory, kotle, přístroje, nástroje mechanické       | 51 738 508 (30 %) |
| Vozidla motorová, traktory, kola aj. vozidla          | 38 181 026 (22 %) |
| Příst. el. záznamu, reprodukce zvuku, TV, obrazu      | 27 377 522 (16 %) |
| Plasty a výrobky z nich                               | 7 003 131 (4 %)   |
| Výrobky ze železa nebo oceli                          | 4 954 569 (3 %)   |
| Výrobky farmaceutické                                 | 4 278 393 (2 %)   |
| Hračky, hry, potřeby sportovní                        | 3 446 034 (2 %)   |
| Přístroje optické, foto, kinem., lékař., chirurg. ap. | 3 367 972 (2 %)   |
| Kaučuk a výrobky z něj                                | 2 726 932 (2 %)   |
| Sklo a výrobky skleněné                               | 2 470 381 (1 %)   |
| Nábytek, lůžkoviny, svítidla, stavby montované        | 2 329 818 (1 %)   |
| Lokomotivy, vozy, zařízení dopravní mechanická        | 2 325 005 (1 %)   |
| Letadla, kosmické lodě a jejich součásti              | 2 109 246 (1 %)   |

### Legenda:

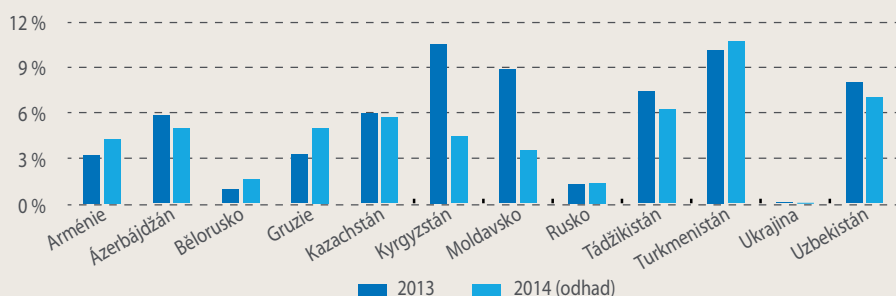
Růst HDP 2013 v %



Meziroční nárůst  
 Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade

## Růst HDP (v %)





# Víme, jak ovládnout světlo

## Výhody LED svítidel značky Filák

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



Do světa za obchodem

# RUSKO:

## REALITA BEZ SENZAČNÍCH TITULKŮ ANEB BYZNYS HLEDÁ CESTY ZE SANKČNÍHO LABYRINTU

NAVZDORY SLOŽITÉ GEOPOLITICKÉ SITUACI JE ZÁJEM ČESKÝCH PODNIKATELSKÝCH KRUHŮ O SPOLUPRÁCI S RUSKÝM BYZNYSEM STÁLE VYSOKÝ. RUSKÁ FEDERACE ZŮSTÁVÁ PRO ČESKOU REPUBLIKU JEDNÍM Z NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ A JEDNOU Z NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH TERITORIÁLNÍCH PRIORIT V OBLASTI ROZVOJE A DIVERZIFIKACE DVOUSTRANNÝCH OBCHODNÍCH A EKONOMICKÝCH VZTAHŮ.





V Rusku i dalších postsovětských republikách jsou četné české výrobky nadále přijímány s přesvědčením o jejich vysoké kvalitě a příznivých cenách. Naše firmy rozhodně mají na těchto trzích co nabídnout: poptávka je nejen po dílčích dodávkách, ale i po realizaci velkých investičních projektů tzv. na klíč. Se vstupem Ruska do Světové obchodní organizace se zájem zahraničních firem o jeho teritorium kontinuálně zvyšuje. Aby si české firmy udržely své pozice v obrovské konkurenci, musí věnovat zvýšenou pozornost vývoji a inovacím.

## PROČ CZECHTRADE NEVYKLÍZÍ POZICE

Navzdory nepříznivým mezinárodním událostem přetrvává velký zájem českých firem o služby moskevské kanceláře CzechTrade a firmy aktivně využívají všech nabízených služeb. Pracovníky zastoupení velmi těší, že výsledkem této spolupráce jsou v mnohých případech nové obchodní kontakty, projekty a kontrakty českých firem s ruskými partnery. Mezi naše úspěšné klienty patří mezi jinými výrobce dřevoobráběcích strojů Houfek, výrobce pil Pilana Woods, producent komponentů pro čistírny odpadních vod Kubiček VHS či výrobce čerpadel Sigma Pumpy Hranice.

Ruská federace zůstává pro české vývozce zajímavá nejen jako cílová destinace pro odbyt zboží a služeb, ale mnohé naše společnosti zde nacházejí protějšky, s nimiž uzavírají kontrakty a realizují společné projekty také ve třetích zemích. Přitom se nejedná pouze o členy

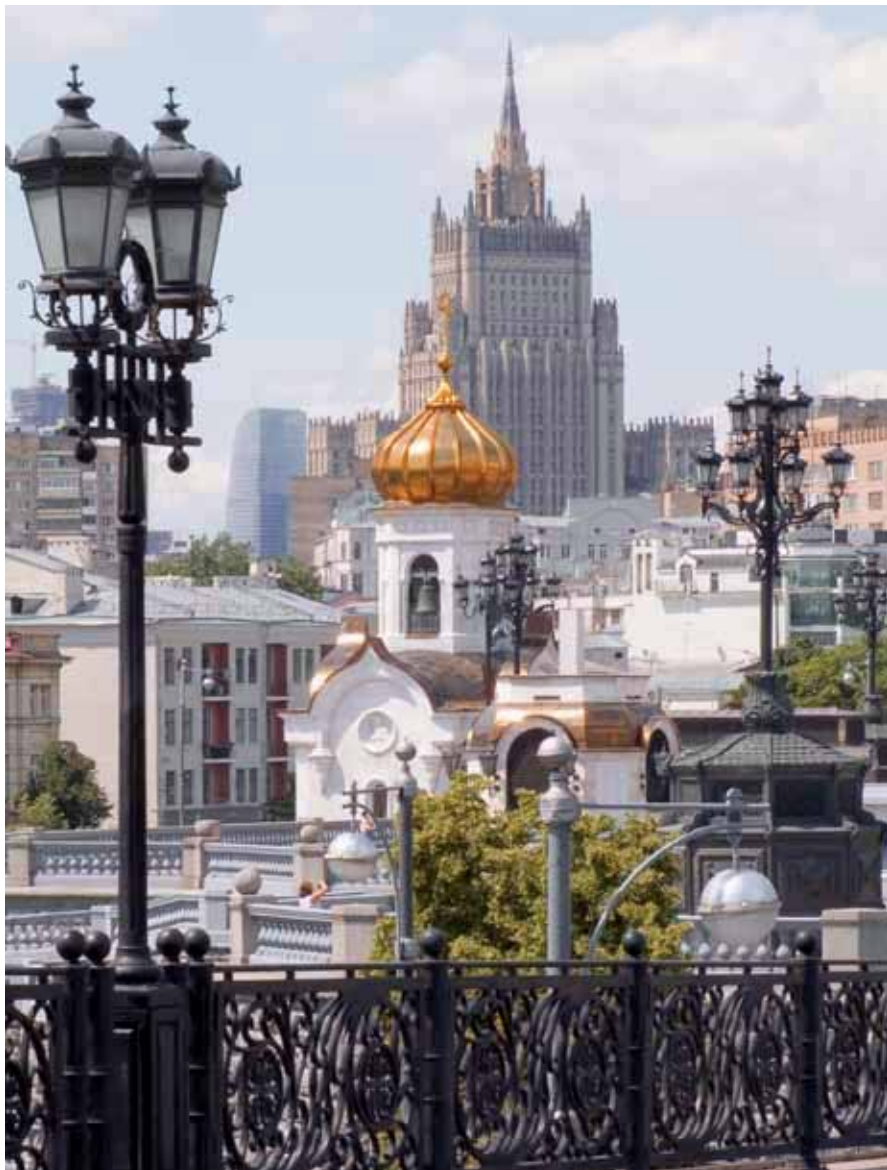
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a agentura CzechTrade se ve spolupráci s ostatními státními institucemi dále intenzivně snaží prosazovat zájmy českých podnikatelských subjektů v tomto teritoriu. O tom svědčí mimo jiné počet státem podporovaných a organizovaných veletrhů, podnikatelských misí a dalších aktivit. Patří mezi ně například prezentace českých firem na mezinárodním veletrhu dřevozpracujících strojů a technologií Expodrev 2014 v sibiřském Krasnojarsku v září tohoto roku nebo mezinárodní veletrh WASMA 2014, který se bude konat v říjnu v Moskvě a je zaměřený především na ekologii, čištění a úpravu vody a likvidaci komunálního odpadu. Podrobnější informace o těchto a dalších připravovaných akcích najdete na webových stránkách agentury CzechTrade a ministerstva průmyslu a obchodu.

Společenství nezávislých států. V posledních letech Rusko realizuje významné projekty třeba v Africe či Jižní Americe. Tato forma kooperace je pro teritoriální diverzifikaci českých firem velmi perspektivní a přínosná.

## PŘITAŽLIVÉ REGIONY

Mezi vybrané regiony, kam směřuje ruská státní podpora a kde jsou české firmy nejaktivnější, patří Republika Tatarstán, Republika Baškortostán, Sverdlovská oblast, Leningradská oblast, Moskva, Sankt Petěrburg, Uljanovská a Čeljabinská oblast a další. Každý z těchto správních celků se v poslední době intenzivně snaží, aby přilákal potenciální investory, kteří by mohli v místě pomoci řešit problematiku zaměstnanosti, výběru daní a další rozvojové faktory. O zahraniční investory projevují zájem všechny regiony a některé za tímto účelem budují speciální průmyslové parky nebo ekonomické zóny.

K exportně nejatraktivnějším patří vzhledem k počtu obyvatel, své poloze a dostupnosti Moskva a Petrohrad. Obě města se velmi dynamicky rozvíjejí, okolí Petrohradu je dnes známo především díky rozvoji automobilového průmyslu, Moskva zase díky svému avizovanému územnímu rozšíření a s tím spojenými velkými infrastrukturálními projekty. ►►



## ► NIKDO NENÍ NENAHRADITELNÝ

Vzhledem k přijatým odvetným sankcím se v Rusku stále diskutuje otázka potravinové bezpečnosti a nezávislosti. Ruský stát se bude snažit co nejrychleji zajistit produkci hlavních potravinářských komodit a potravinových položek z tuzemských zdrojů. V této souvislosti se pro mnohé zahraniční dodavatele strojního zařízení a technologií naskýtají velké možnosti, protože některé technologie v Rusku chybí nebo zatím nejsou na kvalitativní úrovni odpovídající zahraničním analogům.

Státy bývalého Sovětského svazu byly kooperačně velmi silně propojené a tyto vazby se v poměrně značné míře

zachovaly dodnes. Současná geopolitická situace v regionu a přetrhání obchodních vazeb nutí jednotlivé firmy hledat nové partnery. Pro dnešní Rusko nebude velkým problémem rychle nahradit dodávky alespoň části potravinářské produkce. Trochu složitější problém představuje výběr dodavatelů technologické produkce, ale v současném globálním světě bude i toto ve většině případů jen otázkou času.

## EURASIJSKÁ UNIE – IRACIONÁLNÍ VIZE, NEBO PERSPEKTIVNÍ PROJEKT?

Hlavní položku českého vývozu do Ruska dlouhodobě tvoří stroje a přepravní zařízení, v dovozu naopak dominují palivoenergetické suroviny. Všichni si jistě

uvědomujeme, jaké důsledky by pro významné české strojírenské podniky znamenal výpadek jednoho z klíčových odběratelských trhů. V této souvislosti musím připomenout, že některé české výrobní společnosti, například Kovošvit MAS v Azově na Donu (více na str. 16–18 – pozn. red.) nebo TOS Varnsdorf v uralském Jekatěrinburgu, investují značné finanční prostředky do rozšíření výroby. Její lokalizace do Ruska a následně i dalších států Eurasijské unie (Běloruska a Kazachstánu) otevírá tuzemským firmám další možnosti uplatnění svých výrobků a služeb.

## ODPOVĚDÍ NA SANKCE JSOU SPOLEČNÉ PODNIKY

Je nabíledni, že ruský stát se bude do budoucna více zajímat o to, aby zakázky financované ze státních zdrojů prioritně získávali domácí podnikatelé, respektive společnosti spřátelených států Eurasijské unie. Preference na některé skupiny výrobků již platí a další se připravují. Ruský stát věnuje stále více pozornosti tomu, aby ve výběrových řízeních nebyly znevýhodňovány lokální subjekty. Pro mnohé zahraniční firmy jsou tato opatření srozumitelnou výzvou k zahájení výroby v Rusku, aby si tak v tendrech zajistily stejné podmínky jako domácí dodavatelé.

Na většině světových trhů panuje v současné době obrovský převis nabídky nad poptávkou a všichni se snaží nalézt obchodní partnery a uplatnit své zboží, kde to jen jde. A Rusko stále patří mezi nejdynamičtější se rozvíjející světové ekonomiky, podobně jako další státy uskupení BRICS. Nad námi nyní visí velká otazník: Co nastane, až se sankce zruší, a do jaké míry budou mezitím deformovány jednotlivé trhy? Přesvědčili jsme se na vlastní kůži, že opustit trh lze velmi snadno, zato návrat na něj je ve všech aspektech velmi náročný. ■

TEXT: ŠTĚPÁN JÍLEK

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Štěpán Jílek je ředitelem regionálního centra CzechTrade v Ruské federaci



# V KREMLU NEZAPOMÍNÁJÍ NA SVŮJ RODNÝ PETROHRAD

Severozápad Ruské federace představuje trh o velikosti 13,5 milionu obyvatel, který produkuje cca 10% HDP Ruska. Pětimilionový Petrohrad je druhým největším městem Ruska (po desetimilionové Moskvě) a zároveň čtvrtým největším evropským městem (po Londýnu, Moskvě a Paříži).

Je třeba připomenout, že mocenská elita a dnešní vládcové Kremlu jsou původem právě z Petrohradu a na svoje rodné město nezapomínají. V Petrohradu sídlí například Ústavní soud RF a připravuje se stěhování sídla největší ruské společnosti GAZPROMu, která vykazuje zisk větší než roční deficit státního rozpočtu ČR. Do Petrohradu proudí investice, což vidíte na každém kroku. Kdo jste v městě na Něvě nebyl víc než deset let, dnešní moderní metropoli nepoznáte.

Severozápad však není jen Petrohrad, ale dalších deset oblastí. Na rozdíl od ostatních federálních okruhů RF zde však již nenajdete milionová města; velikost většiny místních regionálních oblastí se pohybuje v řádech 200 až 600 tisíc obyvatel. Jedná se například

o Kaliningrad, Archangelsk, Murmansk, Vologdu, Novgorod. V každém je regionální vláda a gubernátor, který určuje chod a směřování oblasti.

Jak už jsme zmínili, rozvoj města Petrohradu se dnes orientuje na automobilový průmysl (je zde zastoupeno šest světových výrobců) a jeho dodavatele, výrobce komponentů, dopravní logistiku a infrastrukturu. Šance pro české firmy jsou spíše v oblasti subdodávek pro větší projekty. Výhodou pro získání podobných zakázek je státní podpora financování a exportního pojištění, neboť české firmy mohou uspět jen díky lepším podmínkám, než nabízí místní konkurence.

Příležitosti jsou dále v oblasti modernizace energetiky a strojírenství, stavebnictví a zemědělství v živočišné výrobě. Perspektivní je ekologie a uplatnění nanotechnologií. V Petrohradu podporuje investice Agentura pro rozvoj a investice Sankt Petěrburgu ([www.spbgapi.ru](http://www.spbgapi.ru)). Je garantem osmi oborových klastrů a nabízí zahraničním investorům více než 60 průmyslových výrobních zón.

V poslední době v regionu uspěla například společnost TS Plzeň, která dodala hydraulický lis pro volné kování, firma ANAJ CZ se svými nástroji nebo G-Team s dodávkami parních točivých redukcí. Právě G-Team dodá dále do Krasneho Okt'abru parní turbíny za cca 100 milionů korun a jednu turbínu do Archangelské oblasti za cca 55 milionů. ŠKODA Transportation uspěla v tendru a společně s místním partnerem dodává vozy NĚVA do petrohradského metra. Společnost KPB Intra působící v oblasti výroby transformátorů zde založila pro lepší obsluhu ruského trhu dceřinou společnost podobně jako firma TACHTECH, která má v Petrohradu zastoupení. ■

TEXT: MARTIN HLAVNIČKA

FOTO: THINKSTOCK



Ing. Martin Hlavnička  
je ředitelem petrohradské  
kanceláře CzechTrade



## HRP REGIONŮ RUSKA

Zdroj dat: Wikipedia, CIA Infografika: © ANTECOM

| Region                          | HRP/obyv. v USD |
|---------------------------------|-----------------|
| Ťumenská oblast                 | 48 311          |
| Sachalinská oblast              | 47 312          |
| Čukotský autonomní okruh        | 34 999          |
| federální město Moskva          | 32 352          |
| Republika Sacha                 | 20 614          |
| Republika Komi                  | 19 798          |
| Magadanská oblast               | 18 267          |
| federální město Sankt Petěrburg | 16 743          |
| Krasnojarský kraj               | 15 296          |
| Kamčatský kraj                  | 14 450          |
| Archangelská oblast             | 14 144          |
| Leningradská oblast             | 14 100          |
| Republika Tatarstán             | 13 739          |
| Murmanská oblast                | 13 032          |

| Region                 | HRP/obyv. v USD |
|------------------------|-----------------|
| Belgorodská oblast     | 12 941          |
| Tomská oblast          | 12 857          |
| Moskevská oblast       | 12 704          |
| Sverdlovská oblast     | 12 551          |
| Permský kraj           | 12 427          |
| Chabarovský kraj       | 11 789          |
| Orenburská oblast      | 11 359          |
| Irkutská oblast        | 11 191          |
| Vologdská oblast       | 10 841          |
| Samarská oblast        | 10 681          |
| Kalužská oblast        | 10 444          |
| Amurská oblast         | 10 411          |
| Přímořský kraj         | 10 382          |
| Republika Baškortostán | 10 356          |

| Region                    | HRP/obyv. v USD |
|---------------------------|-----------------|
| Kaliningradská oblast     | 10 145          |
| Novgorodská oblast        | 10 006          |
| Krasnodarský kraj         | 9 879           |
| Kemerovská oblast         | 9 525           |
| Jaroslavská oblast        | 9 306           |
| Nižněnovgorodská oblast   | 9 281           |
| Republika Karélie         | 9 252           |
| Lipectká oblast           | 9 234           |
| Omská oblast              | 9 204           |
| Republika Chakasko        | 8 946           |
| Republika Udmurtsko       | 8 920           |
| Židovská autonomní oblast | 8 916           |
| Novosibirská oblast       | 8 909           |
| Voroněžská oblast         | 8 891           |



Pozn. 1: HRP, hrubý regionální produkt, je míra velikosti ekonomiky podobná HDP (hrubému domácímu produktu). HRP je definován jako součet tržní hodnoty zboží a služeb vyprodukovaných na území regionu.

Pozn. 2: Parita kupní síly měny znamená, že údaj není jednoduše přepočtený podle směnného kurzu mezi rublem a dolarem, ale zohledňuje i cenovou hladinu v Rusku. Zjednodušeně řečeno lze za jeden takto vyjádřený dolar koupit stejné množství zboží a služeb jako v USA.



| Region              | HRP/obyv. v USD |
|---------------------|-----------------|
| Čeljabinská oblast  | 8 829           |
| Kurská oblast       | 8 260           |
| Volgogradská oblast | 8 082           |
| Rjazaňská oblast    | 7 859           |
| Astrachaňská oblast | 7 593           |
| Smolenská oblast    | 7 506           |
| Zabajkalský kraj    | 7 491           |
| Tulská oblast       | 7 327           |
| Vladimírská oblast  | 7 298           |
| Tverská oblast      | 7 291           |
| Kostromská oblast   | 7 265           |
| Rostovská oblast    | 7 196           |
| Uljanovská oblast   | 6 966           |
| Saratovská oblast   | 6 944           |

| Region              | HRP/obyv. v USD |
|---------------------|-----------------|
| Tambovská oblast    | 6 868           |
| Orelská oblast      | 6 842           |
| Penzenská oblast    | 6 383           |
| Republika Čuvaško   | 6 354           |
| Republika Burjatsko | 6 266           |
| Republika Marijsko  | 6 201           |
| Brjanská oblast     | 6 077           |
| Pskovská oblast     | 5 938           |
| Kurganská oblast    | 5 927           |

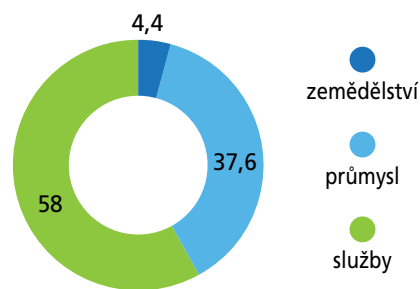
| Region                           | HRP/obyv. v USD |
|----------------------------------|-----------------|
| Republika Mordvinsko             | 5 876           |
| Kirovská oblast                  | 5 851           |
| Stavropolský kraj                | 5 632           |
| Altajský kraj                    | 5 621           |
| Republika Adygejsko              | 5 362           |
| Republika Altaj                  | 5 154           |
| Republika Severní Osetie-Alanie  | 5 136           |
| Ivanovská oblast                 | 4 732           |
| Republika Dagestán               | 4 688           |
| Republika Karačajevsko-Čerkesko  | 4 586           |
| Republika Kabardsko-Balkarsko    | 4 498           |
| Republika Tuva                   | 4 429           |
| Republika Kalmycko               | 4 345           |
| Republika Čečna                  | 3 080           |
| Republika Ingušsko               | 2 876           |
| Něnecký autonomní okruh          | nezjištěno      |
| Chanty-mansijský autonomní okruh | nezjištěno      |
| Jamalskoněnecký autonomní okruh  | nezjištěno      |



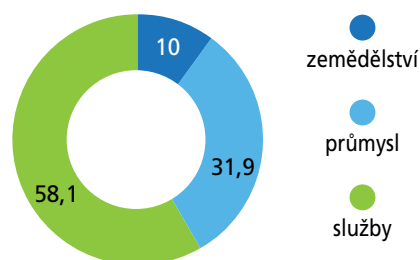
HRP/obyv. v USD, v paritě kupní síly měny  
nezjištěno do 7 7-10 10-20 nad 20

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ RUSKA

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

Jaroslav Hanák:

# RUSKÝ TRH ROPOUŠTĚT NEBUDEME

ČÍM BLÍŽE K VÝCHODNÍM HRANICÍM EVROPSKÉ UNIE, TÍM JE NÁZOR JEJÍCH ČLENSKÝCH STÁTŮ NA ÚČINNOST SANKCÍ SKEPTIČTĚJŠÍ. NEGATIVNÍ DOPAD NA TYTO EKONOMIKY TOTIŽ BUDE VZHLEDNEM K JEJICH VELIKOSTI CITELNĚJŠÍ. JAK SE ČESKÁ PODNIKATELSKÁ SFÉRA PŘIPRAVUJE NA PŘÍPADNÉ ZMĚNY VE STRUKTUŘE A TERITORIÁLNÍM ZAMĚŘENÍ EXPORTU? I O TOM JSME HOVOŘILI S PREZIDENTEM SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR JAROSLAVEM HANÁKEM.



## Jaroslav Hanák (61)

Vystudoval ekonomiku dopravy na VŠE v Praze. Působil v ČSAD Prostějov i ČSAD Brno, kde byl do roku 1990 ekonomickým náměstkem.

Je majoritním vlastníkem následníka ČSAD Prostějov – společnosti First Transport Lines (FTL) – která se dnes zaměřuje i na dálkovou a mezinárodní dopravu.

Od roku 2003 je prezidentem Svazu dopravy a od roku 2011 prezidentem Svazu průmyslu a dopravy ČR. Působí také jako viceprezident sdružení ČESMAD Bohemia pro osobní dopravu a prezident Asociace dopravních, spedičních a servisních firem Čech, Moravy a Slezska (ADSSF).

Jaroslav Hanák zastupuje Česko ve významných mezinárodních organizacích. Působí rovněž jako poradce prezidenta Miloše Zemana pro průmysl, dopravu a stavebnictví.

rovnováhu, na podnikatele. Je nepřijatelné, že po mnoha letech intenzivních a úspěšných snah našich firem expandovat na ruský trh se ocitáme v situaci, kdy se ho máme v řadě komodit vzdát.

Přesná čísla za celý průmysl či jednotlivá odvětví o tom, co pro podniky bude zavedení sankcí znamenat, dosud nemáme, ale samozřejmě se je snažíme průběžně získat. Mezi našimi členskými firmami jsme proto uspořádali anketu, která stále probíhá. Zatím jsme z ní zjistili, že exportéři očekávají v příštích letech přímé dopady ve výši kolem deseti miliard korun, které by se však v delším období mohly vyšplhat do desítek miliard korun. Jsou tu i nepřímé dopady v podobě oslabení našich subdodávek západním firmám vyvážejícím do Ruska. A to nevíme, jak dále bude konflikt eskalovat a jak se roztočí nový kolotoč sankcí. Do budoucna se obáváme ztráty některých pozic na ruském trhu, které mohou využít dravci z Číny, Koreje, Japonska a dalších asijských zemí.

## OBOROVÉ DOPADY SANKCÍ

**Jaká odvětví podle vás mohou být negativně ovlivněna zmíněnými sankcemi?**

Vedle zbrojního průmyslu, zemědělství a potravinářství a cestovního ruchu, které již nyní hlásí problémy, z našeho zjištění vyplynulo, že ve strojírenství bude zasažena výroba CNC obráběcích center, zvedacích zařízení pro

**V době, kdy spolu mluvíme (první zářijový týden – pozn. red.), situace na Ukrajině eskaluje a není jasné, zda přijde další vlna sankcí Evropské unie vůči Rusku. Lze odhadnout dopady těchto sankcí na tuzemské průmyslové podniky? Podle různých zdrojů se dost liší...**

Celá situace je neštěstím s oběťmi, dopady na lidské osudy, geopolitickou



INICIOVALI JSME  
VYTVOŘENÍ KRIZOVÉHO  
ŠTÁBU V ČELE  
S PREMIÉREM A ZA ÚČASTI  
RELEVANTNÍCH MINISTRŮ  
A EXPORTÉRŮ.

metalurgický průmysl, dopravních prostředků či strojů a zařízení pro těžbu a úpravu nerostných surovin. České podniky přicházejí o zakázky v případě takzvaného zboží dvojího užití. Jedná se právě o obráběcí stroje a různá další zařízení, která by mohla být využita pro vojenské účely. Kardinální problémy nastávají ve financování exportu. Vybrané ruské banky se ocitly na černé listině, jiné jsou ve špatné kondici, takže už tu máme kauzy, kdy přestávají v některých případech financovat i domluvené a podepsané obchody.

**Co se dá v této situaci dělat a jak zmírnit negativní dopady?**

Iniciovali jsme vytvoření krizového štábu v čele s premiérem a za účasti relevantních ministrů a exportérů. Reakce vlády byla pozitivní. V tomto krizovém centru se scházejí informace a také doporučení. Z naší strany jich zaznělo několik, která považujeme za důležitá. Za prvé je to zefektivnění, zrychlení institucionální podpory exportu. Tedy to, čemu se říká ekonomická diplomacie. Je potřeba určitá ofenziva vůči třetím trhům, které by mohly do budoucna alespoň částečně představovat alternativu k významnému ruskému trhu. Za druhé je to finanční podpora exportu, která je pro každý exportující podnik naprosto klíčová. Znamená to zajištění efektivního fungování České exportní banky a EGAP. V neposlední řadě jsme zvedli téma kurzarbeit, a to především v souvislosti s tím, že může dojít ke krátkodobému či střednědobému výpadku dodávek některých podniků do Ruska, na Ukrajinu či jinam.

## NYNÍ JE NA TAHU STÁT

**Jak se dá tlačit na vládu, aby stát ještě více podporoval export do třetích zemí?**

Intenzivně s vládními politiky jednáme, v mnohém se shodujeme a hledáme společně řešení. Nikdo ale nečeká, že stát řekne: „Od 1. ledna budete vyvážet do Ameriky a my vám k tomu vytvoříme podmínky.“ Stát může finančně podpořit Českou exportní banku, která by poskytovala zvýhodněné úvěry, může otevřít v zemi zájmu exportérů ambasádu nebo kancelář CzechTrade či uspořádat veletrhy. Avšak ve spolupráci se zástupci byznysu může určit prioritní země, kam nasměrovat diplomatické aktivity, a politici, provázení podnikatelskými misemi, by tam měli intenzivněji osobně otevřít dveře. Podívejte se, jaký obrat se udál ve vztahu k Číně, kam na podzim zamíří naše podnikatelská mise provázející prezidenta republiky.

**Nyní se aktualizuje exportní strategie pro příští období...**

Byli jsme u definování prioritních zemí. Jsme nyní účastníky úvah o tom, do jaké míry by strategie měla zahrnovat podporu prioritních odvětví. V budoucnu by se tak exportní strategie mohla zaměřovat na to, aby se firmám doporučilo, co mohou vyvážet, a teprve poté, kam to mohou vyvážet. Již nyní ve spolupráci s námi rezorty, jako je MPO a MZV, a pracovní skupina pro monitorování dopadů sankcí mapují konkrétně, jaké zboží by se mohlo uplatnit na jakých trzích. Budeme domlouvat, ve kterých zemích by měla vláda exportérům pomoci například tím, že tam uspořádá podnikatelskou misi a že tam pojedou některý z ministrů, případně tam prezident na svých cestách vezme větší podnikatelskou delegaci.

## TECHNICKÉ VZDĚLÁVÁNÍ JAKO PRIORITY

**Podstatné je ovšem to, zda se sami exportéři dokážou prosadit svými výrobky v silící konkurenci na zahraničních trzích.**

Přestože jen určitá část našeho exportu je zboží s přidanou hodnotou, průmysl je konkurenceschopný. Dokazuje to dlouhodobým prosazením se na západních trzích. Dovolte mi uvést jeden příklad. Podle šetření Konfederace evropského podnikání BUSINESSEUROPE po vypuknutí hospodářské krize v roce 2008 se v následujících letech dokázal český průmysl vypořádat s dopady krize

stejně jako Němci, Rakušané či Dánové. A to i přesto, jaké je u nás právní prostředí a že se firmy potýkají s dlouhodobým nedostatkem technicky vzdělaných pracovníků. Už v roce 2008 hovořily naše odhady o chybějících sto tisících technických pracovníků.

**Problém technického vzdělávání je známý. Co se s tím dá dělat?**

Změnit vzdělávací systém tak, aby odpovídal požadavkům pracovního trhu, je naší jasnou prioritou. V počátečním vzdělávání prosazujeme prvky duálního vzdělávání, které zajistí, že žák se na výkon povolání bude připravovat v reálném pracovním prostředí. V tomto směru jsme spolu s MPO prosadili daňové úlevy pro investice do vzdělávání. Prosazujeme zveřejnění vzorových smluv mezi zaměstnavatelem a žákem připravujícím se na svoje povolání, úpravy vzdělávacích

DO BUDOUCNA SE  
OBÁVÁME ZTRÁTY  
NĚKTERÝCH POZIC  
NA RUSKÉM TRHU,  
KTERÉ MOHOU VYUŽÍT  
DRAVCI Z ČÍNY, KOREJE,  
JAPONSKA A DALŠÍCH  
ASIJSKÝCH ZEMÍ.

programů podle potřeb spádových zaměstnavatelů v regionu školy, povinné přijímací zkoušky do maturitních oborů a povinnou státní maturitu z matematiky. Chceme v neposlední řadě nastavení predikčního systému, který by krajům dával data o tom, jaké obory je ve výhledu tří až pěti let třeba posilovat a jaké naopak utlumovat. V oblasti vzdělávání dospělých a rekvalifikací je naším cílem dobudovat systém Národní soustavy povolání, z něhož by měly vycházet i obsahy rekvalifikací. To je předpoklad k tomu, jak zajistit firmám dostatek technických pracovníků a jak odstraňovat jednu z největších bariér konkurenceschopnosti našich exportérů. ■

TEXT: MILAN MOSTÝN  
FOTO: ARCHIV SP ČR



# ČERNÁ & BÍLÁ



Černobílé fotografie mám rád...

Zachycují náladu okamžiku, ve kterém prst zmáčkl spoušť fotoaparátu. Akcentují prolínání i hranice světla a stínu. Připomenou původní emoce. Myšlenku a záměr, se kterými vznikly. Přenesou nás zpět v prostoru i čase na konkrétní místo.

Tentokrát do Moskvy na prospekty, které – nebýt azbuky na vývěsních štítech a reklamních poutačích – se neliší od bulvárů v jiných světových metropolích. A k nábřeží řeky Moskvy, kde jsou v parku vystavena umělecká díla. Ne náhodou i k soše rytíře dona Quijota de la Manchy, ústřední postavy slavného románu Miguela de Cervantese y Saaverdy, klíčového díla světové literatury, které komicky vyjadřuje rozpor mezi skutečností a iluzí. Nebo upozorňuje na to, že nic není takové, jak se zdá.

Černobílé fotografie mám rád, ale i přesto se nemohu zbavit dojmu, že svět kolem nás zkreslují. Mohou leccos zdůraznit a leccos potlačit. Stačí posunout expozici nebo kompozici záběru. Pak nám poskytnou informaci, kterou autor nabízí s konkrétním subjektivním záměrem. Možná přitom

nepostřehneme důležitý detail, který se skrývá ve stínu; umocněném černobílým viděním.

Svět kolem nás není ani černý ani bílý. Není dokonce ani černobílý.

Na první pohled málokdy dokážeme vnímat a rozpoznat, co vlastně všechno vidíme. Stačí mrknout a unikne nám jeden z milionů okamžiků. Fotografie v černobílém tónu zachytí pouze fragment reality. Ale naše oči vnímají včetně periferního vidění ve svém zorném úhlu téměř 180°. Nemluvě o tom, že i realita, k níž zrovna stojíme zády, je také součástí okolního barevného světa, který se neposouvá, ale točí. Někdy stačí otočit se kolem své osy a dobře se dívat.

Svět kolem nás je nekonečně složitý a rozmanitý. Stejně jako paleta spektra se všemi svými jemnými barevnými odstíny, tóny a detaily, které tvoří celek informace.

Černobílé fotografie mám rád, ale příště se, doufám, vrátíme k těm barevným...

TEXT A FOTO: MAREK JENŠÍK





Marek Jenšík řídí výrobu časopisu TRADE NEWS i produkci celé agentury Antecom, která mimo jiné tento titul vydává



# DÍKY EXPORTU DO RUSKA VZNIKLY V ČR TISÍCE PRACOVNÍCH MÍST

JSME STŘEDNĚ VELKOU OTEVŘENOU EKONOMIKOU A JAKO TAKOVÍ ČELÍME NEUSTÁLE GLOBÁLNÍ KONKURENCI. NAŠE VÝROBKY TAK MUSÍ OBSTÁT NEJEN U ČESKÝCH ZÁKAZNÍKŮ, ALE I V ZAHRANIČÍ. DŘÍVE TO BÝVALO SPÍŠE CENOU, DNES UŽ JE TO V ŘADĚ OBLASTÍ SPÍŠE KVALITOU. A ÚSPĚCH NA GLOBÁLNÍM TRHU SE PROJEVUJE I V TVRDÝCH ČÍSLECH. ZATÍMCO JEŠTĚ NA PŘELOMU STOLETÍ BYL PODÍL EXPORTU NA ČESKÉM HDP KOLEM 40 PROCENT, DNESKA UŽ JE TO DVOJNÁSOBEK. V LOŇSKÉM ROCE TAK ČEŠTÍ EXPORTÉŘI VYVEZLI DO ZAHRANIČÍ ZBOŽÍ ZA TÉMĚŘ 3,2 BILIONU KORUN.

Nicméně podobně jako lidské tělo nespolehá pouze na jednu plíci nebo jednu ledvinu, nemůže český export spoléhat pouze na jeden trh v Evropě. Z tohoto důvodu čeští exportéři buďto sami nebo s pomocí českého státu zaměřují svou pozornost také na další trhy mimo EU. Jednou z perspektivních a logických destinací byla vzhledem k dobremu jménu českých výrobků na tamějším trhu také Ruská federace.

## ČESKÝ VÝVOZ V HODNOTĚ 650 MILIARD KORUN

Ruská federace je podle konsenzu OECD řazena do 3. rizikové kategorie (0 – nejméně riziková země, 7 – nejvíce riziková

země). Vzhledem k tomuto zvýšenému riziku a snaze pomoci českým exportérům znovu obsadit ztracené pozice se v rámci tohoto teritoria také angažoval výrazněji český stát. Například prostřednictvím Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) byl pojištěn export do Ruska od roku 2005 v hodnotě přesahující 150 miliard korun. Šlo tedy téměř o třetinu veškerého pojištěného objemu EGAP. Jenom pro srovnání: za stejné období činil celkový export ČR do Ruska přibližně 650 miliard korun.

Podpora prostřednictvím pojištění EGAP směřovala zejména do oblastí strojírenství, energetiky a dopravních prostředků. Tedy do odvětví, kde má

česká ekonomika komparativní výhodu, a české firmy si tak mohly vytvořit na ruském trhu důležité referenční zakázky. Čeští dodavatelé navíc ruským odběratelům nabízí nejen kvalitní produkt, ale i výhodné financování prostřednictvím bankovních úvěrů pojištěných právě EGAP.

Geopolitická situace se za poslední rok změnila, což nikdo dopředu nemohl odhadnout. To ale nebrání některým osobnostem v zájmu sebezviditelnění okamžitě označit celou snahu o pronikání na ruský trh za zbytečnou a za plýtvání zdroji. Státními i soukromými. Neuvědomují si ale, že tyto obchody již měly a mají pozitivní efekty. Například

jen export do Ruska podpořený EGAP vytvořil v ČR přibližně 5500 pracovních míst a celkový export do Ruska jen za poslední dekádu vytvořil či udržel odhadem na 20 tisíc pracovních pozic.

## NOVÁ RIZIKA A JAK SE S NIMI VYPOŘÁDAT

Rusko-ukrajinský konflikt a zavedení sankcí na ose Rusko–Evropská unie samozřejmě do jisté míry mění pravidla hry. Zejména v odvětvích, která sankce přímo zapovídají, není logicky možné očekávat žádnou obchodní aktivitu.

Podle odhadů by sankcemi mohla být zasažena až třetina obchodních případů podporovaných státem. Pro část z nich se bude snažit najít EGAP ve spolupráci s exportérem a dalšími státními institucemi jako CzechTrade uplatnění na jiných trzích. Ostatně EGAP již avizoval ochotu diskutovat nad úpravou některých teritoriálních limitů do zemí, které by se mohly stát alternativním odbytištěm pro případy postižené sankcemi.

Velkou roli budou ale hrát i vedlejší dopady sankcí. Jedním z nich je stagnace ruské ekonomiky v letošním a příštím roce a související pokles hodnoty rublu. To bude mít vliv na pokles koupěschopné poptávky v Rusku.

Dalším vedlejším efektem je zprostředkovaný pokles exportu. Jak uvádí předseda Mezinárodní obchodní komory

## Sankční ustanovení nebude možné obejít

EGAP si do pojistných smluv, u kterých je pojištěným přímo exportér, zakotvil takzvanou výluku z pojištění. Pokud tedy exportér bude úmyslně chybně deklarovat vývozní zboží, aby se vyhnul sankcím, EGAP v případě vzniku pojistné události nebude vyplácet pojistné plnění. V případech, že je pojištěnou institucí financující banka, bude nadále platit ustanovení všeobecných pojistných podmínek, v jejichž rámci musí banka toto sama kontrolovat. V tomto případě tedy není nutné výluku uktovovat smluvně a platí automaticky.

JEN EXPORT DO RUSKA  
PODPOŘENÝ EGAP  
VYTVOŘIL V ČR PŘÍBLIŽNĚ  
5500 PRACOVNÍCH  
MÍST A CELKOVÝ  
EXPORT DO RUSKA JEN  
ZA POSLEDNÍ DEKÁDU  
VYTVOŘIL ČI UDRŽEL  
ODHADEM NA 20 TISÍC  
PRACOVNÍCH POZIC.

Michal Mejstřík, na ČR může dopadnout výrazně i propad exportu Německa do Ruska. Třetina českého exportu totiž míří do Německa, kde zůstává jenom 40 % tohoto objemu. Celých 20 % se reexportuje a dalších 40 % se jako subdodávky exportuje dále v hodnotových řetězcích do celého světa včetně Ruska.

V dlouhodobém horizontu bude znamenat riziko pro české exportéry zase politika nahrazování dovozů a změna orientace dodavatelského řetězce na subjekty mimo EU. V některých odvětvích tak může dojít k trvalejším změnám dodavatelů a české firmy mohou přijít o dlouhodobě budované obchodní kontakty. Částečným řešením je lokalizace výroby přímo v Rusku. Ale zde zřejmě platí, že pro koho by to bylo výhodné, ten už v Rusku je.

Posledním vedlejším dopadem může být vzestup nacionalismu v Ruské federaci. Běžní Rusové přijímají evropské sankce vesměs nekriticky ve vztahu k vedení země. Zdražování potravin také berou jako nutnou oběť v dlouhodobém zájmu Ruska. Takové vnímání může vést k dlouhodobým tendencím ve vybraných odvětvích „buy Russian“, nebo spíše „kupit' ruskij“, tedy k preferenci domácí produkce na úkor ceny či kvality či obojího. Samozřejmě to platí jenom v odvětvích, kde je toto možné.

## JAK NA BUDOUCÍ TRANSAKCE

Rozhodně by ale bylo chybou snažit se na alternativní trhy směřovat veškerý export původně namířený do Ruska.

Podobně jsme vyklidili pozice na trzích SNS již v minulosti a stálo nás řadu let získat je zpět. Neměli bychom tedy stejnou chybu učinit znovu. Ostatně ani současná geopolitická krize nemusí mít a často ani nemá nic společného s konkrétními ruskými odběrateli. Často se jedná o privátní subjekty, které zkrátka chtějí podnikat v Rusku a nemají nic společného s politickou reprezentací své země.

Nové transakce je proto vhodné hlídat a konstruovat nejen na základě aktuálního sankčního seznamu, ale i možných nepřímých dopadů, pokud se jedná o státní či polostátní subjekty. Zejména to platí u transakcí bank-to-bank, tedy kdy společně s importérem vystupuje v transakci také jeho banka. U vybraných bankovních subjektů totiž může docházet k nárůstu refinančního rizika vlivem vyschnutí úvěrových linek z území Evropské unie. EGAP totiž v rámci transakcí, které pojišťuje, bude pečlivě hlídat bonitu všech dlužnických subjektů.

Stále nicméně platí, že Rusko je státem, do kterého lze exportovat s pomocí pojišťovny EGAP. Rizika jsou stále ještě po-

STÁLE PLATÍ, ŽE RUSKO JE  
STÁTEM, DO KTERÉHO LZE  
EXPORTOVAT S POMOCÍ  
POJIŠTOVNY EGAP.  
RIZIKA JSOU STÁLE JEŠTĚ  
POJISTITELNÁ A OBCHODNÍ  
VZTAHY S RUSKEM  
POVAŽUJEME ZA DŮLEŽITÉ.

jistitelná a obchodní vztahy s Ruskem považujeme za důležité. Ostatně právě vzájemná obchodní závislost Ruska a Evropské unie je podle mého názoru jedním z důvodů, proč sankční režim není na obou stranách tvrdší. A doufejme i tím, co politiky z obou stran nakonec nasměruje k jednacímu stolu. ■

TEXT: DAVID HAVLÍČEK

FOTO: THINKSTOCK

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





## KAZACHSTÁN MŮŽE BÝT PRO NÁS V DOBĚ SANKCÍ DOBROU VOLBOU

POMĚRNĚ SILNÉ ZEMĚTŘESENÍ V NOCI NA SOBOTU 16. SRPNA, KTERÉ MNE V ALMATY VZBUDILO SILOU 5,2 RICHTEROVY STUPNICE, MI PŘIPOMNĚLO PARALELU S BOUŘLIVOU SITUACÍ NA VÝCHODNÍ FRONTĚ UKRAJINY A KOLOTOČ SANKCÍ ZE STRANY ZÁPADU A RUSKA. JAKÝ VLIV BUDOU MÍT NA KAZACHSTÁN?

### NA JEDNOTNÝ TRH S RUSKEM A BĚLORUSKEM NENÍ KAZACHSTÁN PŘIPRAVEN

Letos na konci května prezidenti Ruska, Kazachstánu a Běloruska stvrdili svými podpisy vznik Eurasijské ekonomické unie, která by měla začít fungovat od 1. 1. 2015. Cílem je liberalizovat obchodní styk, trh služeb a trh práce těchto tří zemí. Měly by se sjednotit procesy udělování licencí a ověřování technických standardů.

V Kazachstánu se však stále ještě diskutuje o plusech a minusech této integrace. Jednou z výhod by měl být růst vzájemné obchodní bilance tří zemí Unie. Pro Kazachstán ale může znamenat vážný problém růst importu nad exportem do Ruska a Běloruska,

způsobený nízkou konkurencí místních výrobců a rozměry ruské ekonomiky.

Obchodní bilance Kazachstánu se státy Celní unie (Rusko, Kazachstán, Bělorusko) dosáhla za rok 2013 objemu 24,2 miliardy USD, přičemž se však export Kazachstánu snížil o 5,9%, tj. dosáhl 5,9 miliardy USD, a import vzrostl o 4% na hodnotu 18,3 miliardy USD. Záporné saldo obchodní výměny Kazachstánu s Ruskem a Běloruskem tak bylo vloni 12,4 miliardy USD (z toho pouze s Ruskem 11,9 miliardy USD). Ve struktuře exportu Kazachstánu do Ruska převažují minerální produkty (41,1%) a kovy a výrobky z nich (24,2 %). Tato čísla ukazují, že se Kazachstán na konkurenci jednotného trhu s Ruskem a Běloruskem nestihl připravit. Stále se nedaří dostatečně diverzifikovat kazachstánskou ekonomiku a export surovin převažuje.

### PODPORA ZAHRANIČNÍCH A MÍSTNÍCH INVESTORŮ

Jedním z opatření, které by mělo pomoci získat a stimulovat nové investice do výrobních aktivit, bude od 1. 1. 2015 významná podpora investorů ze strany státu. V případě investice v objemu minimálně 20 milionů USD získají daňové prázdňiny po dobu deseti let a po spuštění výroby možnost 30% kompenzace investičních nákladů. Jako bonus investoři obdrží garanci získávání státních objednávek a jejich práva bude hájit investiční ombudsman.

### VÍZOVÁ PODPORA

Další významnou podporou ze strany Kazachstánu je od 15. 7. 2014 možnost bezvízového vjezdu občanů deseti zemí světa na dobu 15 dní, přičemž v případě



potřeby může být podnikatelům i turistům prodloužen na místě až na 30 dnů. Investorům budou vydávána víza na tři roky.

Co je však škoda, že Česká republika mezi touto desítkou zemí není. Důvodem je nejspíš přístup, který uplatňujeme při vydávání víz

kazachstánským občanům a podnikatelům. Od nového roku se totiž začal pro registraci na podání žádosti na vízum do ČR používat internetový systém Visapoint a doba čekání se v létě prodloužila až na dva měsíce na našem konzulátě v Astaně a na jeden a půl měsíce na konzulátě Maďarska v Almaty, který je také oprávněn vydávat víza do ČR. Tato situace je pro většinu kazachstánských podnikatelů nepřijatelná, a velmi často proto raději volí jinou zemi spolupráce.

Ministerstvo zahraničních věcí ČR se však snaží tuto situaci řešit. Přípravuje změnu v systému příjmu víz na řadě našich konzulátů v zahraničí včetně Kazachstánu. Příjem žádostí by totiž měly zprostředkovávat soukromé firmy, v Kazachstánu konkrétně v Astaně i Almaty. Tak by se mělo vydávání víz urychlit.

## ŠANCE PŘI EXPORTU POTRAVIN

Kazachstán se od samého počátku ukrajinského konfliktu drží pozice „konstruktivního nevměšování“. Nicméně Rusko, respektive jeho chřadnoucí ekonomika, může mít vážný vliv i na Kazachstán. Odtok kapitálu z Ruska a další ekonomické vlivy sankcí se mohou projevit na poklesu kurzu rublu, zvyšování cen a růstu inflace v celé Eurasijské ekonomické unii. Rubl má přitom velký vliv a jeho pokles vytváří tlak i na kurz tenge, což se významně projevilo již při únorové devalvaci tenge. Uvalené sankce na některé ruské banky se projevují nedostatkem kapitálu na ruském trhu, a to se odrazí ve snížení aktivity ruského kapitálu v Kazachstánu.

Po zavedení odvetných sankcí ze strany Ruska na potraviny ze Západu se Kazachstán evidentně nechystá rozšířit embargo také na svůj trh. Může naopak využít výhody sankcí ve svůj prospěch a zvýšit pro podporu exportu výrobní kapacity ve svých potravinářských závodech.

Nicméně se ukazuje, že u převážné většiny potravin jejich výroba nepokrývá plně spotřebu obyvatel země, a Kazachstán je tak stále závislý na jejich importu. V minulém roce vyvezl zemědělskou a potravinářskou produkci ve výši 2,7 miliardy USD, dovoz činil 4,6 miliardy USD. Za posledních

## Státní subvence do ekonomiky

Kazachstán během dvou let podpoří rozvoj ekonomiky investicemi ve výši 5,5 mld. USD. Na podporu bankovního sektoru bude vyčleněno 1,35 mld. USD. Finance pocházejí ze státních rezerv, které dosáhly k 31. 7. 2014 více než 103 mld. USD.

pět let se export snížil o 6 % a import vzrostl o 25 %. Výhody tedy mohou spočívat pouze v uplatnění případného reexportu západních potravin místními obchodníky. Pro české výrobce se tak určitě zvyšuje prostor pro vývoz potravin a zemědělských produktů do Kazachstánu.

## CZECHTRADE V ALMATY POMOHL UŽ DESÍTKÁM ČESKÝCH FIREM

V největším kazachstánském městě Almaty je již 4,5 roku otevřena zahraniční kancelář CzechTrade. Usilovně pomáhá českým exportérům najít místní partnery a získat obchodní kontrakty.

S velkým úspěchem se setkávají specializované podnikatelské mise do Kazachstánu. Dosud se jednalo o dvě takové akce pro naše strojaře, stejný počet pro výrobce technologií pro elektrárny a energetiku a jednou byla mise zaměřena na oblast dobývací techniky. Mise jsou časově náročné, trvají přibližně celý týden v několika kazachstánských velkých městech, kde probíhají prezentace pro největší kazachstánské firmy z daných oborů. Rádi vyjdeme vstříc i vašemu zájmu, stačí nás kontaktovat a my vám pomůžeme zorientovat se na místním trhu. ■

TEXT: ANTONÍN MARČÍK

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORA

## Kazachstán předběhl Česko

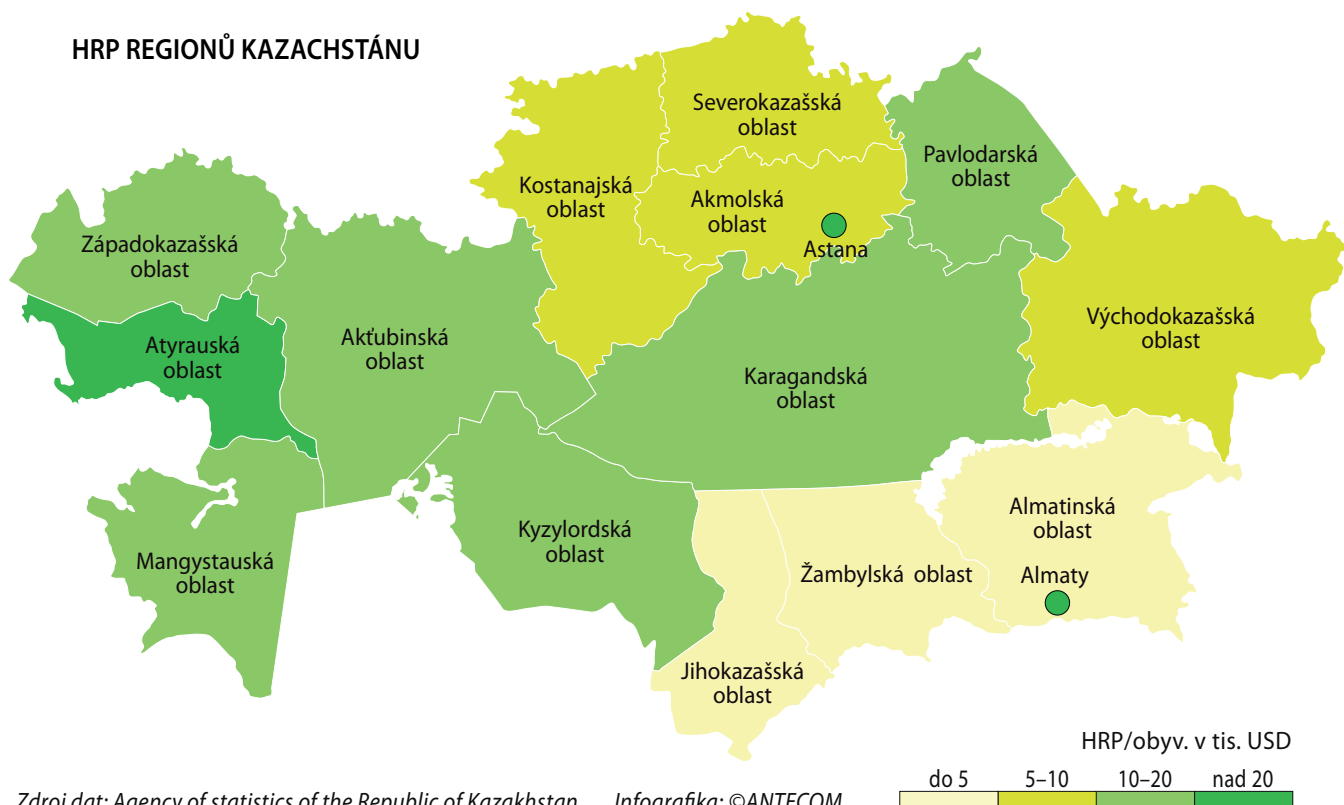
Podle hodnocení Světové banky se Kazachstán umístil v ratingu zemí podle velikosti HDP za rok 2013 na 45. místě. S velikostí HDP 224,4 mld. USD tak předběhl Portugalsko (219,9 mld. USD), Irsko (217,8 mld. USD), Katar (202,5 mld. USD), Českou republiku (198,45 mld. USD a 52. místo), ale i další státy SNS – například Ukrajinu (177,4 mld. USD), Ázerbájdžán (73,6 mld. USD), Bělorusko (71,7 mld. USD) nebo Uzbekistán (56,8 mld. USD).



Ing. Antonín Marčík je vedoucím kanceláře CzechTrade v Almaty



## HRP REGIONŮ KAZACHSTÁNU



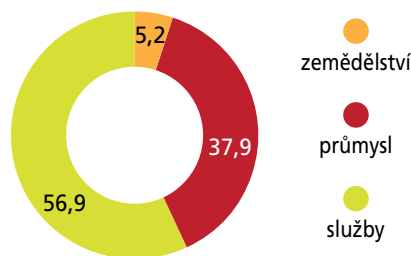
Zdroj dat: Agency of statistics of the Republic of Kazakhstan Infografika: ©ANTECOM

Pozn.: HRP, hrubý regionální produkt, je míra velikosti ekonomiky podobná HDP (hrubému domácímu produktu). HRP je definován jako součet tržní hodnoty zboží a služeb vyprodukovaných na území regionu.

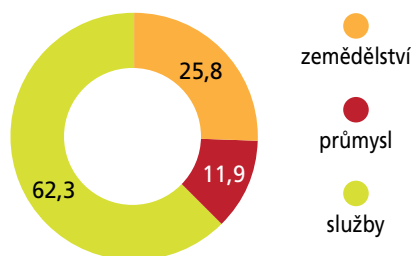
| Oblast                 | HRP/obyv. v USD |
|------------------------|-----------------|
| Atyrauská oblast       | 37 178          |
| Almaty                 | 24 921          |
| Astana                 | 23 407          |
| Mangystauská oblast    | 18 694          |
| Západokazašská oblast  | 17 076          |
| Aktyubinská oblast     | 13 001          |
| Pavlodarská oblast     | 11 772          |
| Karagandská oblast     | 11 311          |
| Kyzylordská oblast     | 10 762          |
| Kostanajská oblast     | 8 544           |
| Východokazašská oblast | 8 448           |
| Severokazašská oblast  | 7 432           |
| Akmolská oblast        | 7 371           |
| Almatinská oblast      | 4 866           |
| Žambylská oblast       | 4 607           |
| Jihokazašská oblast    | 4 377           |

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ KAZACHSTÁNU

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia

## CzechTrade připravuje

- Organizace české účasti na potravinářském veletrhu WorldFood 2014

Almaty, 2.–5. 11. 2014

- Organizace české účasti na zemědělském veletrhu AgriTek 2015

Astana, 11.–13. 3. 2015

- Mise českých výrobců elektrárenské techniky do Kazachstánu

6.–14. 6. 2015

Navštívíme největší výrobce el. energie v Kazachstánu (z Almaty, Astany, Karagandy, Ust'-Kamenogorska aj.). Podle požadavku a aktuálních potřeb českých firem může být daná akce změněna na Misi strojírenských firem nebo Misi firem dobývací techniky.

## Nová česká velvyslankyně v Astaně

Po více než půl roce bez velvyslance nastupuje na naši ambasádu v Astaně nová velvyslankyně, paní PhDr. Eliška Žigová, která dosud zastávala pozici ředitelky odboru států severní a východní Evropy na MZV ČR.

## Bude po Expo 2017 v Kazachstánu zimní olympiáda 2022?

V hlavním městě Astaně se bude konat světová výstava EXPO 2017, do které země investuje okolo 3 mld. USD. V tomtéž roce se zhostí Almaty pořadatelství 28. zimní světové univerziády. Bude tato druhá akce přípravou na pořadatelství Zimních olympijských her 2022? Kazachstán je jednou ze tří kandidátských zemí na jejich pořádání, kromě Almaty jsou dalšími kandidáty Oslo a Peking.

## Návštěva prezidenta Zemana

Oficiální návštěva prezidenta Miloše Zemana v Kazachstánu by se měla uskutečnit ve druhé polovině listopadu tohoto roku. Bude důležitá hlavně pro rozvoj obchodu mezi oběma zeměmi. Místní úřady, ministerstva i podnikatelské struktury si totiž potrpí na ofi- ciality na nejvyšších úrovních a cesta našeho prezidenta může pomoci získat nové projekty a otevřít cesty, které byly prozatím pro český byznys uzavřeny. Podobnou návštěvu vykonal v Kazachstánu prezident Václav Klaus před deseti lety.





# KAZACHSTÁN

## MOŘE PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ČESKÉ FIRMY

### ENVIRONMENTÁLNÍ TECHNOLOGIE A ZÍSKÁVÁNÍ ENERGIE Z OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ

- V současnosti podíl obnovitelných zdrojů na produkci energie představuje méně než 1 %. Do roku 2050 by se tento podíl měl zvýšit na 50 %, proto vláda zahájila velké množství projektů na výstavbu nových elektráren, především slunečních, vodních a větrných. Potenciál pro další rozvoj je tak opravdu vysoký, podle expertů je totiž 60 % území Kazachstánu vhodné pro nějaký druh elektrárny z obnovitelných zdrojů. Podle kazachstánského ministerstva průmyslu by do roku 2020 mělo vzniknout 30 nových elektráren produkujících energii z obnovitelných zdrojů s celkovou kapacitou cca 1850 MW.
- **Vodní energie:** Potenciál tohoto zdroje je odhadován na 170 mld. kWh ročně, zatímco dnes je tímto způsobem získáno pouze 8,7 mld. kWh ročně. Největší potenciál mají malé vodní elektrárny s kapacitou menší než 10 MW. V současnosti je v Kazachstánu potenciál pro vybudování 453 takových elektráren s kapacitou 1380 MWh.
- **Větrná energie:** Potenciální kapacita je přes 3 mld. kWh ročně.
- **Solární energie:** Sluneční svit trvá v průměru 2200–3000 hodin ročně, což je vhodné pro solární elektrárny, ale i solární ohřívače vody, solární baterie i fotovoltaické systémy (účelné hlavně ve venkovských oblastech). Potenciální kapacita je 2,5 mld. kWh ročně.
- **Zpracování zemědělského odpadu:** Potenciál vyprodukovat 35 mld. kWh elektřiny a 44 mil. Gcal termální energie.

### DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA

- Jedním z největších problémů, které investoři zmiňují jako bariéru při podnikání v Kazachstánu, je nedostatečná dopravní infrastruktura, která neodpovídá narůstajícím potřebám (nárůst v osobní i nákladní přepravě, nutnost napojení na logistické uzly apod.) v žádném druhu dopravy. Můžeme tedy předpokládat rozsáhlé investice do vybudování odpovídající silniční, železniční i vodní dopravy.
- Možnosti, jak využít těchto příležitostí, jsou široké, příkladem může být třeba plzeňská Škoda, která do roku 2018 dodá Kazachstánu pohony vlaků v počtu 600 kusů.
- Zajímavé mohou být i rozsáhlé **investice v letecké infrastruktuře**; byly vyhlášeny tendry na rekonstrukci a vybavení novými technologiemi u letišť Taraz, Taldykorgan, Kostanaj a mnoha dalších. Jiná letiště by měla být budována kompletně, jako například v Kenderly.



## 3 OTÁZKY PRO RADOMILA DOLEŽALA, GENERÁLNÍHO ŘEDITELE AGENTURY CZECHTRADE

**Je něco, co vás na agentuře CzechTrade překvapilo, když jste se v červnu stal jejím generálním ředitelem?**

Příjemně mě překvapilo množství kvalifikovaných a pro práci nadšených lidí. Už

méně příjemně fakt, že role formálního představitele organizace tu zabere více času než v komerční sféře, kde jsem dříve působil, ale i to má své řešení.

### **V čem spatřujete největší potenciál agentury?**

V povědomí českých firem se podařilo vybudovat silnou a stabilní značku. Firmám nabízíme potřebnou znalost jednotlivých trhů a zkušenosti. Díky zahraničním kancelářím disponujeme velkým množstvím cenných informací, které doplňujeme oborovou znalostí konzultantů v centrále a kvalitní informačně-analytickou bází. Aktuálním úkolem je díky propojení exportní politiky ministerstva průmyslu a obchodu a ministerstva zahraničních věcí vytvoření Katalogu služeb státu pro exportéry a Klientského

centra. Od obojího si slibují, že exportérům výrazně pomůže v orientaci, jak rychle získat podporu pro jejich exportní aktivity.

### **Jak by podle vás měli exportéři agenturu CzechTrade vnímat?**

Jako spolehlivého partnera pro zahraniční trhy. Agentura nabízí českým firmám z řad malých a středních podniků dobře dostupné a specializované služby na míru. Potřeby firem a prostředí jednotlivých trhů se neustále mění. Agentura musí být vnímána našimi podnikateli jako flexibilní partner připravený podat exportérům pomocnou ruku. ■

-JEN-

FOTO: ARCHIV CZECHTRADE

## STAVEBNICTVÍ

- V následujících letech bude **rozvoj výstavby rezidenčních i komerčních staveb**, stejně jako jejich pokračující modernizace, předmětem významných státních pobídek a dotačních programů.
- Potenciál tohoto oboru odráží i portfolio dovážených produktů určených pro stavební průmysl, které je opravdu široké a má téměř u všech položek meziročně narůstající trend. Zajímavé jsou např. výrobky ze skla, které Kazachstán téměř ze 100 % dováží, stejně jako keramiku a linoleum.

## STROJÍRENSTVÍ

- Příležitosti pro české podnikatele leží víceméně ve všech odvětvích strojírenského průmyslu, i když nejlépe jsme etablovaní v oblasti **potravinářských strojů** (lisy na víno apod.), **zemědělských strojů** (žací zařízení a sekačky apod.) a **motorů a ostatních pohonů**. Perspektivní je také export strojírenských **technologií pro těžbu ropy, plynu a dalších surovin**.

## OSOBNÍ A NÁKLADNÍ AUTOMOBILY, OSTATNÍ DOPRAVNÍ PROSTŘEDKY

- Kazachstán zaznamenává výrazný **nárůst prodeje automobilů**, v únoru 2014 vzrostl trh meziročně o 17 %.
- Společnost Škoda Auto vyrábí ve spolupráci s místní firmou Azia Avto v Ust-Kamenogorsku (Öskemen) ve Východokazašské oblasti modely Fabia, Yeti a Superb. V roce 2012 vzrostla jejich výroba o 158 %. Azia Avto kromě spolupráce s českou Škodou vyrábí pro kazašský trh i automobily značky KIA a Lada.
- Dalším regionem, kde se snaží prosadit světové automobilky, je Kostanajská oblast, v níž začala vyrábět společnost TPCA vozy Peugeot a Citroën. Jejím cílem je dosáhnout hranice 10 000 vozů ročně.
- Kazachstánský dovoz vozidel však mírně klesá; vloni mírně vzrostl pouze dovoz užitkových vozidel. Je to dáno zvýšenou produkcí dopravních prostředků v Kazachstánu, která stoupla bezmála o 30 %. Stejně roste i počet nově registrovaných automobilů a vozidel v provozu (u osobních prostředků byl zaznamenán nárůst o 3,2 % na 223,7 auta na tisíc obyvatel; pro srovnání – v Rusku je to 288,1 auta na 1000 obyvatel, naopak v Indii pouhých 18,9).

TEXT: DITA NEDĚLKOVÁ, SPECIALISTKA CZECHTRADE

FOTO: THINKSTOCK



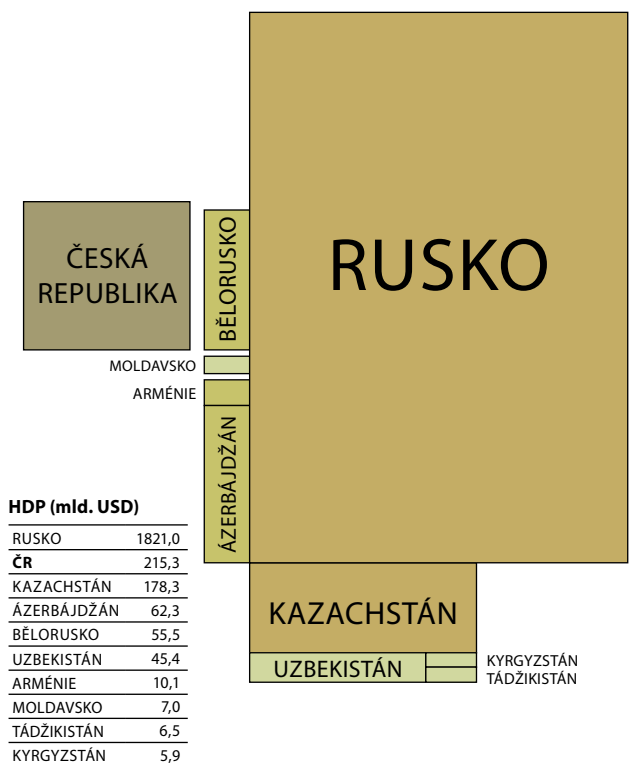
# SNS V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

BRZY PO ROZPADU SSSR VZNIKLO V ROCE 1991 SPOLEČENSTVÍ NEZÁVISLÝCH STÁTŮ (SNS). DNES SDRUŽUJE DEVĚT Z PATNÁCTI BÝVALÝCH SVAZOVÝCH REPUBLIK SOVĚTSKÉHO SVAZU.

VYSTOUPENÍ SPOLEČNÉHO TÝMU SNS NA OH 1992 V ALBERTVILLE A BARCELONĚ SICE NAZNAČOVALO TĚSNÉ SPOJENÍ ZEMÍ VE SMYSLU NÁVAZNOSTI NA SSSR, OVŠEM DALŠÍ VÝVOJ UKÁZAL NA VELMI VOLNÝ, SYMBOLICKÝ SVAZEK. FUNGOVÁNÍ SNS SE OMEZOVALO JEN NA KOORDINACI FINANČNÍCH, OBCHODNÍCH, LEGISLATIVNÍCH A BEZPEČNOSTNÍCH TÉMAT. MNOHEM HLUBŠÍ, PŘEDEVŠÍM HOSPODÁŘSKOU SPOLUPRÁCI ZNAMENÁ ZALOŽENÍ EURASIJSKÉ EKONOMICKÉ UNIE (EEU), SDRUŽUJÍCÍ ZATÍM JEN RUSKO, BĚLORUSKO A KAZACHSTÁN. AVŠAK ZDÁ SE, ŽE ZANEDLOUHO EEU NAHRADÍ SNS.

HLAVNĚ DÍKY POHÁDKOVÉMU NEROSTNÉMU BOHATSTVÍ ROSTE KOUPEŠCHOPNOST 300 MILIONŮ OBYVATEL SNS. V PŘEHLEDU ANAMORFNÍCH MAP OBCHODNĚ ZAJÍMAVÉHO REGIONU JSME SE SOUSTŘEDILI NA SILNÉ DISCIPLÍNY ČESKÉHO PRŮMYSLU.

## HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

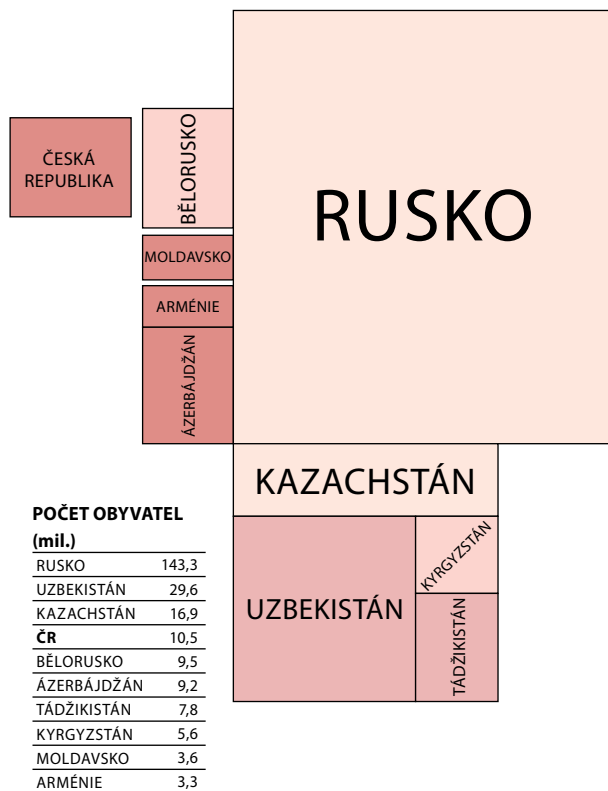


### LEGENDA

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

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

## POČET OBYVATEL

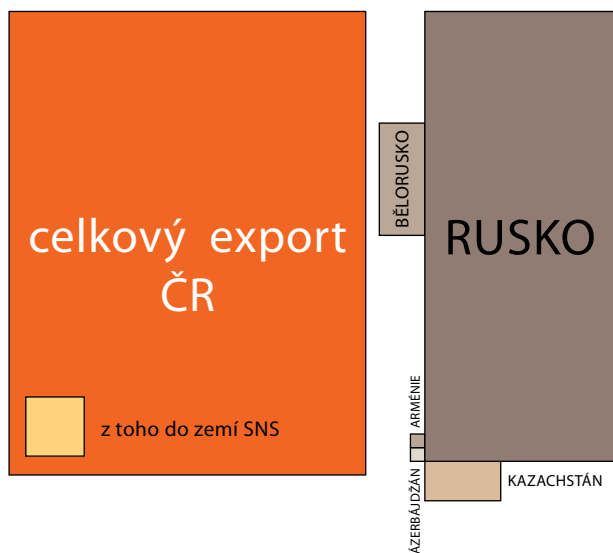


### LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 200 tis. obyvatel

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

## IMPORT BRZD A SERVOBRZD



### IMPORT (mil. USD)

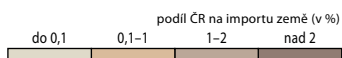
|             |       |
|-------------|-------|
| RUSKO       | 833,2 |
| BĚLORUSKO   | 50,0  |
| KAZACHSTÁN  | 29,1  |
| ARMÉNIE     | 2,0   |
| ÁZERBAJDŽÁN | 1,9   |

### EXPORT (mil. USD)

|    |        |
|----|--------|
| ČR | 1614,6 |
|----|--------|

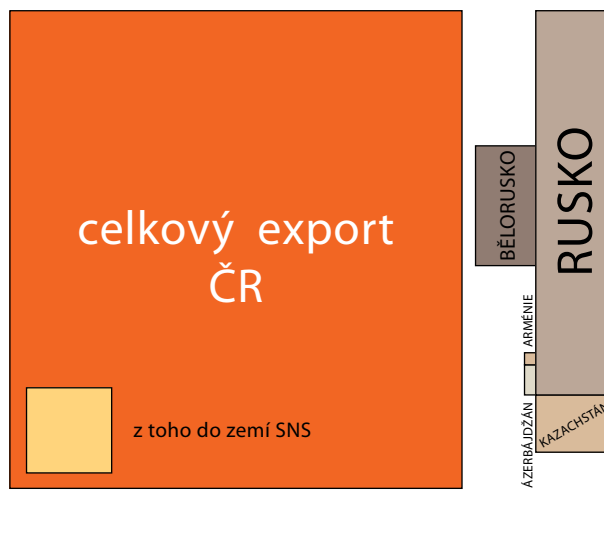
#### LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 2,25 mil. USD importu (u ČR exportu)



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

## IMPORT ČERPADEL POHONNÝCH HMOT A DALŠÍCH KAPALIN PRO SPALOVACÍ MOTORY



### IMPORT (mil. USD)

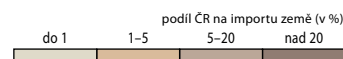
|             |       |
|-------------|-------|
| RUSKO       | 191,4 |
| BĚLORUSKO   | 47,8  |
| KAZACHSTÁN  | 28,5  |
| ÁZERBAJDŽÁN | 2,2   |
| ARMÉNIE     | 0,9   |

### EXPORT (mil. USD)

|    |        |
|----|--------|
| ČR | 1425,9 |
|----|--------|

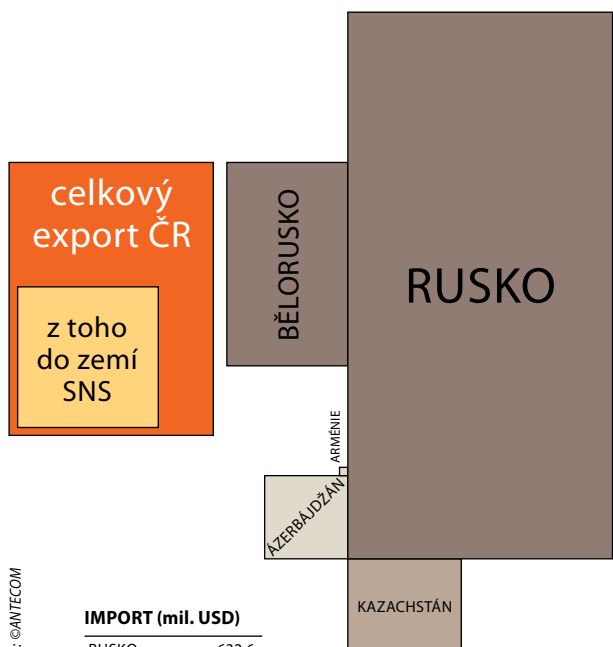
#### LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 1,5 mil. USD importu (u ČR exportu)



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

## IMPORT OBRÁBĚCÍCH CENTER



### IMPORT (mil. USD)

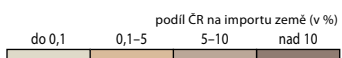
|             |       |
|-------------|-------|
| RUSKO       | 632,6 |
| BĚLORUSKO   | 107,6 |
| KAZACHSTÁN  | 45,6  |
| ÁZERBAJDŽÁN | 30,3  |
| ARMÉNIE     | 0,3   |

### EXPORT (mil. USD)

|    |       |
|----|-------|
| ČR | 243,5 |
|----|-------|

#### LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 1 mil. USD importu (u ČR exportu)



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

## IMPORT TISKAŘSKÝCH STROJŮ



### IMPORT (mil. USD)

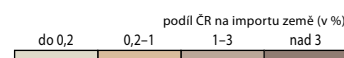
|             |        |
|-------------|--------|
| RUSKO       | 1813,8 |
| KAZACHSTÁN  | 133,6  |
| BĚLORUSKO   | 99,2   |
| ÁZERBAJDŽÁN | 15,3   |
| ARMÉNIE     | 10,8   |

### EXPORT (mil. USD)

|    |        |
|----|--------|
| ČR | 1214,8 |
|----|--------|

#### LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 3 mil. USD importu (u ČR exportu)



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM



# JAK SE DAŘÍ PO ROCE, ČESKÝ STROJAŘI?

„DOCELA DOBRĚ,“ ZNĚLA BY ZATÍM NEJSPÍŠ VĚTŠINOVÁ ODPOVĚĎ. NENÍ DIVU, KDYŽ SE EVROPĚ POTAŽMO NĚMECKU DAŘÍ, ČESKÝ PRŮMYSL ŠLAPE JAKO DOBRĚ PROMAZANÝ STROJ. MÍRNÝ POKLES ČI RECESE SE PROJEVÍ AŽ POSTUPNĚ, SETRVAČNOST U SEGMENTU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM SE POČÍTÁ ZHRUBA NA TŘI AŽ ŠEST MĚSÍCŮ. ZÁVISLOST NA NAŠEM NEJBLIŽŠÍM ZÁPADNÍM SOUSEDŮVI MNOHÝM UŠÍM NEZNÍ LICHOTIVĚ, STATISTIKY JSOU VŠAK NEÚPROSNÉ. FAKTA JEŠTĚ VÍCE. I KDYŽ VYRÁBÍTE V ASI A VAŠE PRODUKTY TENTO KONTINENT VLASTNĚ ANI NEOPUSTÍ, JE DOST PRAVDĚPODOBNÉ, ŽE I TAM DODÁVÁTE DO KONCERNU TŘEBA VOLKSWAGEN.

## DOKÁŽEME SE SEMKNOUT JAKO NĚMCI?

Zajímavý je však docela jiný moment, který sousedům evidentně napomáhá vítězit: semknutost. Při pročítání makroekonomických analýz a výhledů jednoho napadne pohlédnout do nedávné minulosti kolem roku 2009, která nám chtěj nechtěj pár zkušeností přihrála. Jednou z nich je právě prakticky neprůstředná semknutost Němců v krizi. Ani nezávaznou nabídku od našich firem nechtěli.

V kvalitě problém není, dávno vědí, že dokážeme skoro nemožné a ve spolehlivosti a stabilitě dodávek jsme naprosto rovnocenným partnerem. Ale za situace, kdy kancléřka zavelí „udržme práci doma“, je ani mimořádná cenová nabídka nevyvede z konceptu. Až ve chvíli sytosti se hází přebytky přes plot. Kéž bychom si my Češi byli schopni tuto vlastnost osvojit! A to už vůbec nehovořím o zpracovaných nástrojích typu kurzarbeit, který jim umožnil s pokrizovým startovním výstřelem být prakticky okamžitě

o pět délek před pelotonem. U nás doma již pět let přešlapujeme a kombinujeme podmínky, neboť co kdyby tento nástroj nějaký podvodník náhodou zneužil?

## NA SUBVENCE JSME KRÁTCÍ

Také čeští strojaři však budou výhledově potřebovat pomoci. Suverénně sice dokázali, že se neztratí, a to ani ty menší či střední firmy. Ve světě se velmi dobře

### KONKURENCESCHOPNOST

NA MEZINÁRODNÍCH

TRŽÍCH JIŽ NENÍ JEN

O SCHOPNOSTECH FIRMY

SAMOTNÉ, STÁLE SILNĚJŠÍ

ROLI ZAČÍNÁ HRÁT PODPORA

A PRIORITY STÁTU.

prosazují a také si dosud zpravidla poradily samy. Konkurenceschopnost a efektivita pro ně není cizí slovo a procesy, jak jich dosáhnout, si osvojily někdy sice bolestně, ale v zájmu přežití rozhodně svižně.

Jenže svět se mění a spolu s tím slábnou či posilují určité tendence. Konkurenceschopnost na mezinárodních trzích již není jen o schopnostech firmy samotné, stále silnější roli začíná hrát podpora a priority státu. Nesoudím, zda je to z hlediska tržních principů dobře či nikoli. Problémem, s nímž se však naše firmy začínají na trhu potýkat, je to, že i přes suverénní naplnění klíčových aspektů konkurenceschopnosti tato schopnost často bledne v nerovném soupeření se subvencovanými konkurenty ze Španělska, Polska, Turecka a dalších zemí. Tvrdý tlak na nízkou cenu je ve velké řadě strojírenských směrů enormní a je zcela evidentní, že jí nelze dosáhnout bez záahu zvenčí.

Subvence mívají podobu přímé dotace, zvýhodněného úvěru, zaručené ceny, snížení daně při naplnění nějaké státní priority a podobně. A to všechno navzdory hrdým evropským proklamacím, že protekcionismus se nenosí. Pro státy je však zajímavé, aby neměly nezaměstnanost a dosahovaly sociálního smíru, přičemž subvencovat firmy je jistě cestou.

Naše vlajková loď přesného strojírenství ve skupině, firma AUDACIO, se sice v průběhu let vypracovala ke značně specializovaným řešením a dílům, takže nesoutěží o přízeň zákazníka se stovkami potenciálních dodavatelů. V mnohých mezinárodních projektech se nicméně nezřídká potkáváme se zahraniční konkurencí, a tam je nutno jít s cenou skutečně na dno, pochopitelně bez omezení kvality a poskytovaného servisu. Nejsme v tom sami, hlasy našich strojírenských soupeřů znějí stejně a povážlivě často. Je tedy otázkou, jak dlouho bude české strojírenství v takové kondici, jak dlouho ještě bude zbývat na investice, vývoj, inovace. Máme náhradní plán? Jak dlouho tuto konkurenci ustojíme? Kdy začneme propouštět?

## STRATEGIE VERSUS „STRATEGIE“

K vyslyšení volání, aby byl nový zákon o investičních pobídkách dostupnější i českým středním firmám, však ani

tentokrát příliš nedošlo, přestože právě ony tvoří páteř ekonomiky. Jednorázová investice padesát a více milionů přece jen není úplně zanedbatelná. Náklady na podporu firem, které se u nás jen na čas zastaví, jsou přitom nezřídká diskutabilní ve smyslu má dát – dal. Jistěže nemůžeme tuto aktivitu zcela pominout. Jen je dnes, na rozdíl od devadesátých let, možné být vybíravější, promyšlenější a lépe provazovat. Nejlépe na zásadní strategie státního zájmu. Samozřejmě mám na mysli zejména vzájemnou provázanost inovační strategie, podpory z grantů a dalších zdrojů a též nově formované exportní strategie.

Ne, že by firmy nutně závisely na státních dokumentech, jakkoli strategických. Za poslední roky by se z jejich množství, překryvů i protichodů jednomu zatočila hlava. To se však naštěstí nestalo, neboť

**PODANÁ RUKA V PRAVÝ  
ČAS POMŮŽE VYDOBYTÉ  
POZICE NEZTRATIT,  
ZAMĚSTNÁVAT NAŠE LIDI,  
DÁL PRACOVAT NA VÝVOJI,  
PŘIDANÉ HODNOTĚ  
A INOVACÍCH.**

až dosud byly strategické dokumenty „strategickými“ maximálně rok dva. Navíc nebyly naplňovány a respektovány ani mezirezortně, natož pak napříč politickým spektrem. Firmy si zvykly spoléhat se výhradně na sebe a svůj úspěch si uhrát samy. Vlastně by to tak bylo i v pořádku nebýt toho, že jsou to právě firmy, které tyto hrátky na koncepci platí.

## RACIONALITA A PŘÍMOČAROST

Také dosavadní deklarace o tlačením podniků na „prioritní trhy“ jsou spíše módou, přičemž reálný rozdíl v hmatatelné podpoře exportéra na tyto trhy a na ty ostatní již zdaleka tak hmatatelný není. V praxi jde spíše o symboliku. Pracovní skupiny na tvorbu zájmových teritorií a mediálně propírané tahanice, která země je a která není zájmová pro naši

domovinu, byly blíže tomu způsobit diplomatickou roztržku než napomoci podnikové realitě.

Racionálnější by bylo začít systematicky pracovat nikoliv teritoriálně, ale odvětvově, a to jak s ohledem na tradiční tuzemská odvětví přinášející dlouhodobý exportní efekt, tak na nové technologie založené na přidané hodnotě nebo na oborech specifického zájmu, které dlouhodobě vytvářejí ČR dobrou mezinárodní vizitku. I z tohoto důvodu je patrná nutná provázanost s inovační strategií (NIS) a se strategickými cíli investiční podpory, včetně vazby na strukturální, tuzemské a jiné grantové zdroje.

## PODANÁ RUKA?

Férově je ovšem nutno přiznat, že minimálně z prací na nové exportní strategii dnes konečně číší upřímná snaha o vytvoření smysluplného plánu, který má tentokrát i šanci na faktickou realizaci, bude-li chytře svázán s podporou inovací a granty či dotacemi. Dojde-li na jasnou selekci odvětví a oborů, které jsou základem pro tvorbu HDP, vytváří přidanou hodnotu a posilují konkurenceschopnost a fungování celé ekonomiky.

Zpracovatelský průmysl v čele se strojírenstvím jsou obory tradiční. Právě ty, které vytáhly naši zemi k prosperitě. Světový obchod se však mění a i zde platí, že kdo chvíli stál, již stojí opodál. Podaná ruka v pravý čas pomůže vydobyté pozice neztratit, zaměstnávat naše lidi, dál pracovat na vývoji, přidané hodnotě a inovacích. A taková investice se mnohonásobně vrátí nám všem. ■

TEXT: PAVLA BŘEČKOVÁ

FOTO: ARCHIV AUTORKY A THINKSTOCK



Ing. Pavla Břečková, Ph.D., je ředitelkou pro obchod a strategii skupiny strojírenských společností AUDACIO. Je rovněž místopředsedkyní představenstva AMSF ČR, vede Katedru řízení podniku na Fakultě ekonomických studií VŠFS a zastupuje ČR v nadaci Eurofound se sídlem v Dublinu.

# NA KŘÍDLECH TRADICE A INOVACÍ



KOLIK STROJÍRENSKÝCH FIREM NA SVĚTĚ NAVAZUJE NA HISTORII DLOUHOU DVĚ STĚ LET? PRVNÍ BRNĚNSKÁ STROJÍRNA K NIM PATŘÍ. V 19. STOLETÍ BYLA JEJÍ SOUČÁSTÍ TAKÉ WANNIECKOVA STROJÍRNA, KTEROU DNEŠNÍ BRŇANÉ ZNAJÍ V PODOBĚ OBCHODNÍHO CENTRA VAŇKOVKA. „DÍKY TOMU, ŽE NAŠI AKCIONÁŘI LETOS PŘIPOJILI PBS BRNO DO SKUPINY PBS GROUP, HISTORICKÉ KOŘENY CELÉHO PODNIKU A PROPOJENÍ S TRADICÍ SE NÁS O TO VÍCE TÝKAJÍ,“ ŘÍKÁ S HRDOSTÍ MILAN MACHOLÁN, GENERÁLNÍ ŘEDITEL A PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA PBS VELKÁ BÍTEŠ. ZAJELI JSME ZA NÍM JEŠTĚ PŘED MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÝM VELETRHEM V BRNĚ, KDE SE FIRMA PŘEDSTAVÍ REPREZENTATIVNÍ EXPOZICÍ.



Ing. Milan Macholán,  
generální ředitel a předseda  
představenstva PBS Velká Bíteš

## V HLAVNÍ ROLI MOTORY

**Když se řekne PBS, všichni si představí nejprve letadla a výrobky pro letecký průmysl. Kam se dnes vývoj jednotlivých produktů posouvá?**

Základem výrobního programu jsou pomocné energetické jednotky – APU. Kromě toho, že startují velké letecké motory v letadlech a vrtulnících, dodávají také elektrickou energii na jejich paluby a udržují tlak hydraulické kapalin. Jsou to velmi univerzální přístroje a procházejí neustálým vývojem. Získání certifikátu od evropského dohlížecího civilního úřadu EASA, který jednotku opravňuje k použití v civilním provozu, trvá přibližně tři roky. Nyní díky dotačnímu programu pro rozvoj inovací vyvíjíme nový typ pomocné energetické jednotky. Bude modernější, s vyšším výkonem. Potrvá však několik let, než proběhnou všechny zkoušky a certifikace.

**Ovšem největším know-how firmy jsou letecké motory. Je to tak?**

Ano, vyrobili jsme jich stovky, a to většinou v kategorii „experimental“, tedy pro malá letadla. Vývoj leteckého motoru trvá velmi dlouho a obnáší samozřejmě rozsáhlé pozemní, letové zkoušky a certifikaci. Právě dnes jsem obdržel příjemnou zprávu, že jsme získali civilní certifikát od EASA na proudový motor TJ 100C.



**Gratulujeme. Ví se o vás, že v roce 2012 jste byli Firmou roku a rok nato jste titul obhájili pro Kraj Vysočina. Letos jste například získali ocenění Výrobek roku za malý motor pro letecké modely. Je to tak?**

Ano, jedná se o modelářský proudový motor TJ 20, který váží pouhé dva kilogramy. Turbovrtulové motory dodáváme také pro malé letouny do čtyř pasažérů. Pro vrtulníky jsme vyvinuli turbohřídelový motor TS100. Další kapitolou jsou klimatizační systémy pro letouny i vrtulníky.

## VLASTNÍ SLÉVÁRNA JE VÝHODOU

**Přejdeme od motorů k vaší slévárně. Je jedna z nejlépe vybavených v Evropě. Co všechno v ní dokážete vyrobit?**

Například turbínová kola pro turbodmychadla automobilů, vlaků i lodí. Ta největší váží až čtyřicet kilogramů. Odléváme také lopatky spalovacích turbín pro různé oblasti průmyslu nebo axiální integrální kola pro letecké motory, turbodmychadla a pomocné energetické jednotky. Jde o přesné lití metodou vytavitelného modelu.

Díky poměrně novým vakuovým pecím jsme schopni vyrábět špičková turbínová kola pro letectví a pro energetiku. Náběžná hrana lopatky těchto kol má rádius pouze několik desetin milimetru, je tedy velmi ostrá. Díky nové technologii dokážeme zaručit, že roztavený kov skutečně správně „zaběhne“ i do tohoto prostoru. Plně jsme zautomatizovali také výrobu skořepinových forem. Obalování voskového modelu pojivý tak provádí robot.

**A čím překvapíte letos?**

Právě kupujeme další vakuovou pec vylepšenou o technické doplňky, které nám umožní odlévat náročnější turbínové lopatky a při odlévání zaručit „usměrněnější“ strukturu kovu. To přinese ještě lepší mechanické vlastnosti odlitků, což naši klienti pochopitelně ocení.

## VÝROBNÍ PROGRAM NA ÚROVNI HIGH-TECH

**Široký záběr výrobního programu přispívá k vaší stabilitě a konkurenceschopnosti. Je známo, že vás krize v roce 2008 zásadně nedostihla.**



Jednotlivé segmenty naší výroby se vzájemně vyvažují a hlavně jsou všechny na vysoké technické úrovni, což nám skutečně v době největší krize pomohlo. Řada typových certifikátů a systémů kvality ISO a AS nám totiž otvírá dveře do nadnárodních koncernů, jako je například ABB, Emerson, Siemens, GE. Rozhodující ale jsou výchozí trhy.

Kromě rozšíření slévárny jsme letos investovali také do nových obráběcích center a do nové technologie louhování lopatek. Pořizujeme také technologii pro výrobu ozubených kol v leteckých přesnostech. Naše produkty jsou tak na úrovni high-tech a firma se drží na světové špičce. Jsem rád, že česká vláda a ministerstvo průmyslu technický rozvoj podporují. Věřím, že strojírenství, které zde historicky bylo klíčovým oborem, si svoji úroveň udrží.

## EXPORT PŘES SKORO VŠECHNY KONTINENTY

**Která exportní teritoria považujete dnes za klíčová?**

Náš export zasahuje téměř všechny kontinenty. Směrem na východ dodáváme naše produkty do Ruska, Číny, Indie a arabských zemí. Západně pak do Německa, Švýcarska, Francie, Itálie a dnes už i do USA. Snažíme se také uplatnit v zemích Latinské Ameriky, jako je například Brazílie nebo Argentina.

Obchodní kontakty máme i v Austrálii nebo v Japonsku.

**Co je podle vás nejdůležitější při vstupu do nových obchodních vod?**

Potvrdím starou pravdu: velmi důležitá je pro nás účast na různých veletrzích a výstavách. Tam jsme vždy našli naše stěžejní zákazníky. Nejprve si však trh

VÝVOJ LETECKÉHO  
MOTORU JE BĚH  
NA DLOUHOU TRATĚ,  
PROTO JE KAŽDÝ DALŠÍ  
CERTIFIKÁT VELKÝM  
ÚSPĚCHEM.

zmapujeme a uděláme si marketingovou analýzu. Pak teprve vyjíždíme na výstavu. Letos nás čekají, hned po MSV v Brně, výstavy v Británii, v Kolumbii a v Brazílii, kolegové poletí také do USA na výstavu z oblasti energetiky. V červenci jsme tam vystavovali na největším veletrhu všeobecného letectví na světě EAA AirVenture Oshkosh, zaměřeném hlavně na malá letadla. ▶▶

► Tam, kde vidíme velký potenciál, zakládáme naše kanceláře. Zastoupení už máme v Číně, Rusku, USA, v Indii, v Brazílii. V kanceláři působí zpravidla místní lidé, kteří dobře znají tamější poměry a prostředí. Měli jsme vždy štěstí

BYL BYCH RÁD,  
KDYBY SE PODPORA  
TECHNICKÉHO ROZVOJE  
A SPOLUPRÁCE VYSOKÝCH  
ŠKOL S PRŮMYSLOVÝMI  
PODNIKY U NÁS ROZVÍJELA  
PODOBNĚ, JAKO JE TOMU  
TŘEBA VE FINSKU.

na velmi aktivní a loajální kolegy. A také musím v této souvislosti pochválit pomoc státu, zvláště ministerstva průmyslu a obchodu, zastoupení CzechTrade a CzechInvest.

## DŮLEŽITÉ JE VYCHOVAT NÁSTUPCE

**V loňském roce jste získali ocenění za projekt realizovaný ve spolupráci s VUT Brno. O co konkrétně šlo a jak**

## se vaše spolupráce s akademickou sférou rozvíjí?

Jednalo se o létající laboratoř, která sbírá data o letounu a motoru v reálných letových podmínkách. Tým letectvého ústavu VUT Brno vyvinul letoun, do něhož jsme instalovali náš turbovrtulový motor. Tento projekt se podařilo dotáhnout až do letových zkoušek.

Spolupracujeme také s ČVUT v Praze, s Vysokou školou báňskou v Ostravě a s Akademií věd. Byl bych rád, kdyby se podpora technického rozvoje a spolupráce vysokých škol s průmyslovými podniky u nás rozvíjela podobně, jako je tomu třeba ve Finsku, které je v tomto směru na špičce pelotonu.

## Narazil jste na ožehavé téma, kterým je nedostatek kvalifikovaných pracovníků v oblasti strojírenství. Cítíte to jako problém?

Určitě ano. Nové pracovní síly si vyhováváme například prostřednictvím spolupráce se Střední odbornou školou ve Velké Bíteši, která letos nově otevřela učební obor slévač. Ve škole mají žáci teoretickou výuku a v našem Středisku praktického vyučování se pak seznamují s výrobou. Po vyučení mohou pokračovat maturitou nebo absolvovat technickou vysokou školu. V každém případě máme o tyto absolventy zájem. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VLASTA PISKAČOVÁ  
FOTO: AUTORKA ČLÁNKU A ARCHIV PBS

## 200 let PBS

- 1814** Založení společnosti Janem Reiffem ve Šlapanicích u Brna.
- 1824** Vyroben první parní stroj.
- 1872** Podniky sloučeny pod názvem První brněnská strojírna (Erste Brünnner Maschinen-Fabriks-Gesellschaft).
- 1903** Vyroben první parní turbína podle licence Parsons.
- 1929** Registrována ochranná známka, která se používá dodnes.
- 1936** První kotel na spalování oleje.
- 1945** Brněnský podnik postihlo ničivé bombardování. Následně byl obnoven.
- 1950** Založení společnosti ve Velké Bíteši.
- 1967** Zahájení výroby přesných odlitků a leteckých přístrojů.
- 1982** Sériová výroba pomocných energetických jednotek.
- 2003** Sériová výroba proudového motoru TJ 100.
- 2014** První let turbovrtulového motoru TP 100 v USA.

## Tištěné a elektronické FIREMNÍ NOVOROČENKY, které pomáhají KONTU BARIÉRY

Více informací o nabídce tištěných a elektronických novoročních přání pro firmy, úřady a instituce na [www.antipol.cz](http://www.antipol.cz) nebo na tel. **224 214 452 (Konto Bariéry)** a **777 970 818 (Antipol Brno)**.



Mediální partner



K|o|n|t|o|B|a|r|i|é|r|y

# FINANČNÍ NÁSTROJE EVROPSKÉ INVESTIČNÍ BANKY



*Naše společnost podniká v oblasti strojírenské výroby. Momentálně zvažujeme investice do strojního vybavení a nové výrobní haly. Doslechli jsme se, že na tento projekt můžeme získat zvýhodněný úvěr od Evropské investiční banky. Můžete nám popsat, o jaké výhody jde? A kde je možné o tento úvěr požádat?*

*Eva Prýmasová, finanční ředitelka společnosti Kornet, s.r.o.*



ODPOVÍDÁ JAN ROSEN,  
PRODUKTOVÝ MANAŽER KB

V zásadě jde o dva typy výhod. První výhodou je snížení úrokové sazby díky využití zdrojů Evropské investiční banky (EIB). Druhou výhodou jsou nižší požadavky na zajištění úvěru díky částečné záruce Evropského investičního fondu (EIF). EIB i EIF přitom patří do jedné „rodiny“, a to skupiny Evropské investiční banky.

## SKUPINA EVROPSKÉ INVESTIČNÍ BANKY

Evropská investiční banka je mezinárodní finanční instituce vlastněná členskými státy EU, často je také nazývána bankou Evropské unie. Jejím cílem je podporovat ekonomiku v evropských zemích. Do skupiny EIB patří i Evropský

investiční fond, který rozšiřuje možnosti podpor EIB o složitější finanční nástroje. EIB je považována za stabilní instituci s nejvyšším možným ratingem AAA od všech tří největších ratingových agentur.

Získávat výhody od skupiny EIB mohou subjekty ve všech zemích EU, tedy včetně českých podnikatelů. Evropská investiční banka nemá v ČR kanceláře. Pouze u velkých obchodů v řádu stovek milionů korun je v přímém vztahu s investorem, většinu podpor však poskytuje prostřednictvím místních bank.

## ZVÝHODNĚNÉ ÚVĚRY EUROPREMIUM YOUNG

Komerční banka nabízí využití zdrojů EIB malým a středním podnikatelům, ale i větším firmám do tří tisíc zaměstnanců. Díky zapojení EIB klient získává nižší sazbu úvěru, než jakou by dostal, kdyby se do programu nezapojil. V případě, že se podnikatel věnuje zaměstnávání mladých lidí do 30 let, činí výše zvýhodnění celých 0,30 % p. a. Pro získání výhody stačí, aby společnost zaměstnala mladého člověka v předchozích 6 měsících a stále jej zaměstnávala, nebo pokud se zaváže, že jej v následujícím půl roce zaměstná. Na slevu úvěru EuroPremium Young dosáhnou firmy, které nabízí praxe a stáže pro studenty, a také ty, které při zaměstnávání mladých pracovníků spolupracují s technickou školou či univerzitou.

## ZÁRUKY EVROPSKÉHO INVESTIČNÍHO FONDU

Komerční banka poskytuje rovněž zvýhodněný úvěr těm podnikatelům,

kterí připravují inovativní projekt. Zvýhodnění je možné díky zapojení EIF v úvěrovém produktu EuroInovace. Úvěr EuroInovace přináší klientům možnost získat úvěr s nižším zajištěním, než jaké by bylo jinak pro získání úvěru potřebné. Mimo to klient získává i mírně zvýhodněnou úrokovou sazbu. Zvýhodnění je vypočteno z výše úrokové sazby, kterou by klient získal, kdyby se do programu nezapojil.

Úvěr EuroInovace mohou využít firmy k financování inovativních projektů, například k financování vývoje nových technologií, výrobků, služeb nebo procesů.

## KOMBINACE VÝHOD SKUPINY EIB

Významným kladem obou programů (EuroInovace i EuroPremium) je možnost využít jejich výhod současně. Klient může získat zvýhodněnou úrokovou sazbu díky zapojení zdrojů EIB a zároveň úvěr zajistit zárukou Evropského investičního fondu. Se zárukou je spojeno další mírné snížení úrokové sazby.

Veškerá administrativa spojená s finančními nástroji skupiny EIB je zpracovávána Komerční bankou, klient vždy jedná se svým bankovním poradcem, na kterého je zvyklý. Účast v programu je například v porovnání s dotačními programy velice jednoduchá. V případě potřeby mohou klienti navíc případ konzultovat i s regionálními KB EU POINT specialisty. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK





## Z A ŘÍDÍTKY ČESKÉ JAWY

O ŘADĚ ČESKÝCH TRADIČNÍCH ZNAČEK SE HODNĚ MLUVÍ, MÁLO VÍ A KOLUJE O NICH DOST POVĚSTÍ. KAM SE PODĚLY TY KDYSI SLAVNÉ FIRMY? JSOU PRODUKTY NAŠICH ŠIKOVNÝCH RUČÍČEK DÁVNO ROZEBRÁNY A DÁVÁNY NA TRH POD CIZÍ ZAHRAŇIČNÍ ZNAČKOU? NEBO ZCELA ZMIZELY ZE SVĚTA? SNAD JEŠTĚ MAJÍ ŠANCI PO NĚKOLIKA DĚJINNÝCH KOTRMELCÍCH NA DŮSTOJNÝ A ÚSPĚŠNÝ ŽIVOT. HODNĚ POLEMIKY NA TOTO TÉMA JSME ZASLECHLI O MOTOCYKLECH JAWA, KDYSI NÁRODNÍM KLENOTU. CO JE S NIMI DNES?

### START: KVASINY

Svou jízdu po stopách Jawy jsme zahájili ve východočeských Kvasinách, kde působil František Janeček. Jeho prapra...vnučka Soňa Klímová nás přivítala na místním zámku a vyprávěla o tom, že její příbuzný byl osvětlený člověk nekončného množství nápadů a plánů.

Začal u zbrojního průmyslu, trochu se zabýval chemií, ale pak převládl zájem o výrobu automobilů a posléze i motocyklů. Zakoupil licenci na tehdy známý motocykl Wanderer, z toho tedy vznikla značka Jawa, kterou jako ochrannou známku jeho nová firma přihlásila 17. srpna 1929. A už v říjnu téhož roku

se na pražské automobilové výstavě objevila první jednostopá Jawa pětistovka.

Po vzpomínání nás Soňa Klímová nasměrovala do Týnce nad Sázavou, kde sídlí současná Jawa, a ať prý nevynecháme ani návštěvu muzea motocyklů na Konopišti.



## TRIP: TÝNEC NAD SÁZAVOU

Co říci o současné Jawě, o níž zlí jazykové tvrdí, že je definitivně v koncích a už se nevzpamatuje? Při návštěvě Týnce jsme skutečně uviděli na břehu řeky nejprve ruiny bývalých továrních hal.

Z prvního dojmu nás však naštěstí vyvedl výkonný ředitel společnosti Jawa Moto František Hruška, který začal své povídání o Jawě zgruntu: „Zakladatel Jawy, pan Janeček, přišel do Týnce v polovině dvacátých let. Zakoupil zde nějaké pozemky a po vzoru svého přítele pana Bati a jeho Zlína se pustil do výstavby průmyslového městečka, ne však na boty, ale na výrobu motocyklů. Tak vznikla slévárna a postupně další výrobní a montážní haly.

Po první světové válce náš stát už nehodlal vyrábět tolik zbraní jako dřív, a tak pan Janeček s týmem výborných odborníků, o které se opíral, rozjeli výrobu automobilů a motocyklů vlastně jako náhradní program za zbraně.

Po druhé světové válce byla Jawa znárodněna a spadala trochu paradoxně pod Zbrojovku Brno. Brzo se ale na našich nejvyšších místech rozhodlo, že budeme zásobovat hlavně politicky spřátelené země. Trh to byl velký a motocykly v různých kubaturách se vyráběly až v desítkách tisíc kusů za rok. Trochu zasvěceným motorkářům nemusím připomínat, že šlo nejen o padesátku Pionýr, ale o slavný přerák a Jawu kejvačku.

Tahle slavná doba Jawy ale skončila v roce šedesát devět. Z moci úřední bylo rozhodnuto, že nebudeme vyrábět motocykly pro kapitalisty, ale že všechno půjde do Sovětského svazu. V tom byl ale první hřebíček do připravované rakve pro Jawu. V Rusku a okolí totiž chtěli mašiny robustní, které vydrží i sibiřskou zimu a dají se opravit šroubovákem a kladivem. O žádný technický pokrok nikdo nestál. Tak nás cizina s chutí ráda předběhla. Od BMW přes Aprilii až po Hondy a Suzuki.

Třetí dějinný mezník s námi zase udělal krutý kotmelec, protože jsme po sametové revoluci z ideologických příčin tentokrát povinně a takřka zcela naopak vyklidili východní trhy. Ale v tom jsme nebyli sami. Dolehlo to nespravedlivě na velkou část českého, vlastně tehdy ještě československého průmyslu. U nás

ze stotisícové výroby nemělo odbyt skoro ze dne na den devadesát procent výrobků. Zbyly jen tuzemské dodávky a něco málo do východního Německa. A těžko jsme se mohli prosadit s kdysi sice kvalitními motocykly na světové úrovni, ale v devadesátých letech technicky zastaralými a proti montážím moderních strojů z Dálného východu i citelně dražšími,“ vzpomíná na tehdejší beznaděj František Hruška.

„Ovšem Jawa byla úspěšná značka, i co se týče sportovních strojů. Třeba na šestidenní,“ namítám a rád bych slyšel, že alespoň v tom si svou pozici udržela.

„Ano, to máte pravdu, tam se z propagandistických důvodů hodilo občas dát pár korun do vývoje,“ potvrzuje František Hruška a hned dodává: „Ale šlo o výrobu spíš kusovou než sériovou. Svazarm ji zprostředkoval a hlídal, my jsme vyrobili dvacet třicet konkurenceschopných motocyklů. To k zachování značky Jawa nemohlo stačit. Nedostali jsme možnost z výborného terénního soutěža udělat a vyrábět kvalitní silniční Jawu.“

## TŘI TISÍCE MOTOCYKLŮ ZA ROK JSOU JEN ZAČÁTEK

Současná Jawa tedy skutečně povstala z popela a dnes prodá plus minus tři tisíce kusů motocyklů ročně. Od padesátek pro mladé kluky až po zvláštní kubaturu 660. Z šestnácti stovek zaměstnanců na přelomu osmdesátých a devadesátých let jich je dnes v Týnci nad Sázavou přibližně stovka. S tím souvisí samozřejmě i menší nároky na tovární plochu. Proto si nezasvěcení mohou myslet, že je tato tradiční česká značka v úpadku.

Ale za podpory nejen nadšenců pro motorky Jawa, ale i významných bankovních domů, Komerční banky a České spořitelny, zde kují zajímavé plány.

„Veškerou výrobu přesuneme do přední části firmy,“ prozrazuje František Hruška. „Odlehčíme si od zbytečných režijních nákladů na zachování budov, dnes už rozpadlých a nepotřebných. Finance se budou víc hodit na nové technologie. V roce 2016 by ze strašidelného zámku v Týnci u řeky měla být moderní fabrika se stále se zvyšujícím kladným hospodářským výsledkem. Neberte to jako pochlebování vrchnosti, ale to všechno se děje za maximální podpory holdingu v čele s firmou Jihostroj, která má nejen výhradně v českých rukách ochrannou známku Jawa, ale velmi jejímu návratu na pěkné místo v motocyklovém průmyslu, které jí kdysi právem náleželo.“

Připravuje se nejen modernizace stávající produkce, ale i motocykl s litrovou a dváctistovkovou kubaturou. Jak ovšem zdůraznil ředitel, nepůjde nikdy o opiso- vání a napodobování strojů cizích značek. Na první pohled prý musí všichni poznat, že ta nová jednostopá mašina je moderní, ale vzhledem stále tradiční Jawa.

Přibližně pětina současných zaměstnanců se zabývá právě vývojem nových motocyklů. Ale i ty dnešní se dobře prodávají třeba v Latinské Americe. Na podceňované Kubě má Jawa montovnu, takže je tam i možnost servisu. Letos v Týnci připravili motocykl třístapadesátku v provedení retro. Ovšem evropské normy na výkon motoru, brzdy, různé bezpečnostní prvky a hlavně emise jsou hodně náročné. Někdy i přehnané. ▶▶







► Jsou prý ale přesvědčení, že to zvládnou. A tak jim držíme palce nejen s úspěšným retro programem, ale hlavně s novými typy Jawy. Podle Františka Hrušky chtějí teď v Jawě přejít do pozice jedinečnosti: „Nechceme být výrobcem, který zaplavuje stejnými typy celý svět. Na to naše malá firma nemá. Spíš se zaměříme na to, co nás od těch kvantitou prosazených značek odlišuje kvalitou a originalitou. V poslední době se hlavně evropský zákazník odklání od japonsko-čínských motocyklů, na nichž jezdí skoro všichni. Čiší z nich dokonalá elektronika, ale fajnšmekr, promiňte mi to slovo, chce něco jiného. Uniformní elektronická dokonalost může být pro motorkáře dokonce jen snobská nuda.“

## ODBOČKA: KONOPIŠTĚ

Muzeum motorek v podzámčí zámku Konopiště jsme si nechali jako třešničku na konec. Jeho majitel Jiří Stibůrek nás přivítal slovy: „Víte, já už motorky sbírám asi dvacet let. Navazuji na rodinou tradici. Tady na Benešovsku jsme samozřejmě všichni jawáci. Když se mi těch bezva strojů podařilo shromáždit ve sbírce víc, napadlo mě, že by bylo škoda je nevystavit. Takže kromě části muzea v mých nedalekých rodinných Netvořicích vystavuji Jawy i tady na Konopišti.“

Největším trumfem pana Janečka bylo, že se snažil vyrábět automobily i motocykly finančně dostupné co nejširším vrstvám našinců. V netvořickém a konopištském muzeu je dnes asi tři sta deset exponátů.

Ptáme se Jiřího Stibůrka, který z nich je pro něj skutečně srdeční záležitost. „Jeden z modelů Jawy, na němž úspěšně závodil a vyhrával František Šťastný. Je to velice cenný exponát. Ale hned musím dodat, že je bezpečně chráněn před ne- nechavci,“ odpovídá.

Byl by za něj luxusní automobil?

„Těch aut by bylo několik. Hodně. Ale pozor, je to zapůjčený majetek z Jawy v Týnci. A to je dobře, je to národní stříbro, nic na kšeftování. Nesmí opustit naši republiku. Když nebude tady, tak snad jen v Národním technickém muzeu,“ ujišťuje mě majitel muzea a ukazuje mi další modely. „Kdyby slavný pérák Jawy mohl být ve své době exportován do celého světa a patřičně vyvíjena jeho modernější verze, vyvážela by dnes Jawa minimálně pětinasobně víc. Ale nic není ztraceno, jsem přesvědčený, že firma je z nejhoršího venku a – že to říkám zrovna já – nepatří jen do muzea.“ ■

TEXT: JIŘÍ FREY

FOTO: ARCHIV MUZEA A JAWA MOTO

## JAWA Moto spol. s r. o.

Společnost byla založena v roce 1997 jako firma nástupnická, používající chráněnou značku Jawa. Hlavním předmětem podnikání je výzkum, vývoj a výroba motocyklů, jejich náhradních dílů a příslušenství. Firma se dále zabývá výrobou náradí a nástrojů a lisováním výrobků z plastických hmot. Má dnes zhruba stovku zaměstnanců, z nichž pětina pracuje ve vývoji. Je dceřinou společností strojírenské firmy JIHOTSTROJ, a.s. S její pomocí a podporou Komerční banky se snaží oživit slávu tradiční české značky a vyvíjet a vyrábět jedinečné motocykly.



„JAWA Moto a mateřská společnost JIHOTSTROJ patří mezi letité a spolehlivé klienty Komerční banky. Vedle běžných bankovních služeb se dlouhodobě podílíme na financování provozních a investičních potřeb. Přestože byly společnosti citelně zasaženy krizí, čelily významnému výpadku objednávek a měly problém s inkasem svých pohledávek, vždy se nám podařilo najít společné řešení, které přispělo k udržení firem na trhu a jejich dalšímu rozvoji. To by však nebylo možné bez velmi zdatného managementu společností a nasazení zaměstnanců, pro které je značka JAWA a Jihostroj srdeční záležitostí. Věřím, že nové silné motocykly najdou na trhu své uplatnění stejně jako špičkové výrobky mateřské společnosti Jihostroj.“

Pavel Burian, bankovní poradce  
pro korporátní klientelu, KB,  
divize Jižní Čechy a Vysočina



**50**  
LET

# PRO VŠECHNY, KTEŘÍ MAJÍ ČICH NA NÍZKÉ VELKOOBCHODNÍ CENY

Od trvale nízkých cen přes atraktivní akční nabídky po vyšší bonusy. Ceny pravidelně upravujeme podle situace na trhu.







Ve fiber laserových řezacích strojích Fila jsou využity lineární motory HIWIN

Pavel Cach:

## EXPORTUJEME HLAVNĚ NA BALKÁN A DO BÝVALÝCH SOVĚTSKÝCH REPUBLIK

BRNĚNSKÁ SPOLEČNOST **HIWIN** JE JEDNÍM Z NEJVĚTŠÍCH TUZEMSKÝCH DODAVATELŮ LINEÁRNÍ TECHNIKY. STÁLA NAPŘÍKLAD U ZRODU SIMULÁTORU, KTERÝ UMOŽŇUJE PŘEDCHÁZET SELHÁNÍ NÁHRAD KOLENNÍCH KLOUBŮ, UVEDLA NA TRH KOMPLETNÍ LASER PRO BEZKONTAKTNÍ DĚLENÍ NEKOVOVÝCH MATERIÁLŮ, PRVOTŘÍDNÍMI KOMPONENTY LINEÁRNÍHO VEDENÍ OSADILA NEJVĚTŠÍ 3D TISKÁRNU NA SVĚTĚ A PODÍLELA SE NA VÝVOJI TOMOGRAFU S NEJVĚTŠÍM ROZSAHEM POLOHOVÁNÍ V ČECHÁCH, KTERÝ JE UMÍSTĚN V CENTRU EXCELENCE TELČ. TAK ZNÁME **HIWIN** DOSUD. KAM FIRMA SMĚRUJE NYNÍ A JAKÉ MÁ PLÁNY?

„Pracujeme na rozšíření své působnosti v oblasti 3D tiskáren a připravujeme projekt na malosériovou (kusovou) výrobu laserových řezacích strojů,“ odpovídá výkonný ředitel společnosti Pavel Cach. Prozradil, že plánují rozvoj dodávek do východoevropských států, kde se, i přes současnou situaci, velikostí trhu nejlépe jeví Ukrajina.

### LINEÁRNÍ MOTORY PŘEKONÁVAJÍ LIMITY 3D TISKU

Použití lineárních pohonů je pro výrobce 3D tiskáren nejvýhodnější, a to jak z pohledu technologické náročnosti a praktické využitelnosti, tak i z hlediska koncové ceny. Jejich výkon se tak dokáže

přiblížit klasickému 2D tisku. Lineární motory splňují nejvyšší nároky na pohotovost, rychlost a přesnost polohování, ale i na speciální mechanismus tiskové hlavy.

Společnost HIWIN připravuje lineární řešení na míru, čímž zákazníkům šetří náklady na energii i na údržbu a zajišťuje mnohem vyšší produktivitu. Zatímco vloni osadila lineárními moduly největší průmyslovou 3D tiskárnu na světě od české firmy Aroja, letos pomohla ke světovému prvenství největší sériově vyráběné 3D tiskárny z dílny pražské společnosti DO-IT. Tiskový prostor 800 x 400 x 400 milimetrů je největším možným rozměrem, který je pro danou technologii využitelný. Světová jednička mezi sériově vyráběnými 3D tiskárnami

je na základě požadavků zákazníka osazena klasickým lineárním kuličkovým vedením HIWIN, posuvy pak zajišťují kuličkové šrouby v kombinaci s krokovými motory. Polohovací mechanismus osy X a Y dokáže vyvézt tiskovou hlavu do výšky osmi set milimetrů a speciální mechanismus tiskové hlavy si tak hravě poradí i s těmi nejsložitějšími 3D modely a nejvyšší mírou detailů.

### PRODUKTY PRO VŠECHNA ODVĚTVÍ

Vedle výroby základních komponent, ať už kuličkových šroubů nebo lineárních vedení, se HIWIN orientuje na výrobu lineárních motorů pro uplatnění ve všech průmyslových odvětvích.

„Mezi hlavní přednosti lineárních motorů patří libovolně stavitelná magnetická dráha, maximální přesnost polohy, vysoká rychlost a zrychlení a v neposlední řadě jednoduché řízení. Na jednu magnetickou dráhu lze umístit několik sekundárních částí pohybujících se nezávisle na sobě. Lineární motory tak najdou využití například při vysokorychlostním opracovávání různých materiálů, laserovém obrábění nebo přesném řezání,“ vysvětluje Martin Kaván, vedoucí střediska lineárních motorů.

## MNOHO PŘÍZPŮSOBIVÝCH VARIANT

Z konstrukčního hlediska jde o motory třífázové, synchronní, vybavené permanentními magnety. HIWIN je vyrábí ve třech základních řadách podle zatížení: provedení LMC je určeno pro lehčí aplikace, řada LMS pro střední zatížení a řada LMF pro velmi náročné aplikace.

Brněnská společnost dnes dodává zákazníkům jak komplexní lineární polohovací jednotky, tak portálové či

víceosé systémy, kompletní křížové stoly nebo gantry systémy vybavené nosnými rámy, krytovaním a elektroinstalací. Hlavním trendem jsou speciální víceúčelové aplikace, které řeší specifiky výrobních programů zákazníka. Tyto polohovací mechanismy si pak zákazník podle svého zaměření osadí například laserem na řezání nekovových materiálů nebo vláknovým laserem na dělení kovů.

## RYCHLE A VSTŘÍCNĚ...

„Naší devízou je především flexibilita a dostupnost dodávaných komponentů. Máme jako jedni z mála v Brně vlastní sklad a jsme schopni dodat velkou většinu zboží do dvou dnů po přijetí objednávky. Poskytujeme také technické poradenství a v případě polohovacích jednotek to většinou znamená i společný vývoj aplikace se zákazníkem, od prvotního návrhu až po realizaci,“ dodává na závěr Pavel Cach. ■

TEXT: A-COM  
FOTO: ARCHIV HIWIN

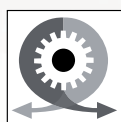
## HIWIN s.r.o.

Je reprezentantem značky HIWIN u nás. Od roku 2002 přináší na český trh lineárních technologií prvotřídní kvalitu předního světového výrobce lineární techniky. Společnost je kapitálově spojena s evropskou centrálou v německém Offenburgu, a plní tak funkci výhradního distributora produktů HIWIN pro ČR a Slovensko. Vyváží do zemí východní Evropy, převážně na Balkán a do bývalých sovětských republik, přičemž objem exportu činil v roce 2013 okolo 40 milionů korun. Celkový obrat společnosti HIWIN loni přesáhl 150 milionů korun. Brněnská základna zaměstnává 24 lidí, další čtyři odborníci jsou v organizační složce v Považské Bystrici na Slovensku. Od roku 2011 má HIWIN s.r.o. i dceřinou společnost v Bulharsku se třemi zaměstnanci.

WWW.HIWIN.CZ

# INTELLIGENCE IN MOTION

**HIWIN®**  
Motion Control & Systems



MSV 2014

## MSV 2014 HALA V, STÁNEK 96

HIWIN S.R.O., VÝHRADNÍ DODAVATEL LINEÁRNÍ TECHNIKY ZNAČKY HIWIN PRO ČR A SR.  
MEDKOVA 888/11, 627 00 BRNO, TEL.: +420 548 528 238, FAX: +420 548 220 223, E-MAIL: INFO@HIWIN.CZ

- LINEÁRNÍ VEDENÍ
- KULIČKOVÉ ŠROUBY
- KULIČKOVÁ POUZDRA  
A VODÍCÍ TYČE
- LINEÁRNÍ MODULY KK
- LINEÁRNÍ OSY
- KOMPONENTY  
LIN. MOTORŮ
- ROTAČNÍ STOLY
- ELEKTRICKÉ  
ZVEDACÍ VÁLCE





# ČESKÁ REPUBLIKA V ZÁJMU INVESTORŮ CÍLEM NEJSOU JEN VELKÉ FIRMY

ČESKÁ REPUBLIKA JE ČASTO VYHLEDÁVANÝM TRHEM MEZI INVESTORY V REGIONU STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY. ČESKÝ TRH FÚZÍ A AKVIZIC ZAZNAMENAL V ROCE 2013 NEJLEPŠÍ VÝSLEDEK ZA NĚKOLIK POSLEDNÍCH LET I PŘESTO, ŽE CELKOVÁ ODHADOVANÁ HODNOTA TRHU V TOMTO REGIONU KLESALA.

Výrazný nárůst v hodnotě trhu byl za příčiněn zejména dvěma transakcemi, které byly uzavřeny v průběhu loňského roku. První z nich je nákup 65,9% podílu ve společnosti Telefónica Czech Republic finanční a investiční skupinou PPF. Druhým významným obchodem se stal prodej české plynovodní sítě Net4Gas konsorciu německé pojišťovny Allianz a kanadského fondu Borealis Infrastructure. Tyto dvě transakce představovaly více než polovinu hodnoty českého trhu fúzí a akvizic a patřily k největším obchodům v regionu střední a východní Evropy.

## STROJÍRENSTVÍ STÁLE LÁKÁ

Strojírenský průmysl představuje z hlediska proběhlých fúzí a akvizic dlouhodobě důležité odvětví, ve kterém se stále uskutečňuje podstatná část z celkového počtu transakcí v České republice. V roce 2013 proběhla například akvizice ČKD Kompresory americkou společností Colfax Corporation, v první polovině roku 2014 byl poté uzavřen prodej Evraz Vítkovice Steel skupině pěti soukromých investorů.

Česko se v počtu transakcí pravidelně řadí mezi nejaktivnější země v regionu a v minulém roce mu patřila přední

pozice ve společnosti Polska, Turecka a Bulharska. To lze považovat za velký úspěch, jelikož Turecko a Polsko jsou výrazně větší ekonomiky. Navíc to poukazuje na fakt, že investoři necílí pouze na velké firmy, majetkově vstupují také do úspěšných malých a středních podniků. Pro ty může vstup kapitálově silného investora představovat možnost k expanzi na zahraniční trhy.

## AKTIVNÍ JSOU I ČEŠTÍ INVESTOŘI

Pozitivní zprávou je také vzrůstající aktivita tuzemských investorů, a to jak na domácím, tak i na zahraničním trhu. Na domácím loni realizovali více než polovinu celkových transakcí. V současné

době mají čeští investoři dostatek vlastních zdrojů, ale také přístup k velice likvidnímu bankovnímu trhu, který umožňuje externí akviziční financování.

Zvyšující se počet fúzí a akvizic je výrazně ovlivněn odcházející generací zakladatelů společností, kteří již pro vedení podniku nemají nástupce. Dalším klíčovým faktorem pro oživení na trhu fúzí a akvizic je prodej majetkových účastí zahraničních koncernů, které drží podíly v českých firmách. Tato aktiva jsou obvykle rychle a výhodně zpeněžitelná, a proto je zahraniční firmy často používají k řešení finančních potíží na svém domácím trhu.

Výhled do roku 2014 je pozitivní a zlepšující se makroekonomická situace podněcuje firmy poprvé za posledních pět let k výraznějším investicím. Již v první polovině roku byly uskutečněny některé významné transakce, například prodej 125 čerpacích stanic společnosti Agip maďarskému koncernu MOL či odkup obchodů Spar v ČR nizozemskou maloobchodní společností Ahold. Několik dalších výrazných transakcí je již ohlášeno na druhou polovinu roku. Proto očekáváme, že se rok 2014 bude v počtu uzavřených obchodů a jejich hodnotě blížit roku předcházejícímu.

Investice z České republiky nejčastěji putují do sousedních zemí – Německa a na Slovensko. Naproti tomu zahraniční kapitál k nám plyne zejména z USA a Německa. Největší objem investic směřoval do sektoru telekomunikací, dále pak do bankovníctví a finančních služeb či energetiky.

## Pět největších transakcí v 1. pololetí 2014

| Cílová společnost                                 | Kupující                                                                                                                                   | Prodávající             | Hodnota transakce (v mil. EUR) |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| Energetický a Průmyslový Holding a.s. (40% podíl) | Energetický a Průmyslový Holding a.s.                                                                                                      | PPF Group NV            | 1100                           |
| O2 Czech Republic a.s. (27,93% podíl)             | PPF Group NV                                                                                                                               |                         | 931                            |
| T-Mobile Czech Republic a.s. (39,23% podíl)       | Deutsche Telekom AG                                                                                                                        | Mid Europa Partners LLP | 828                            |
| AVAST Software s.r.o.                             | CVC Capital Partners Limited; and Summit Partners LP                                                                                       |                         | 739                            |
| EVRAZ Vítkovice Steel a.s.                        | Martinley Holdings Limited; Vitect Services Limited; Nabara Holdings Limited; Dawnaly Investments Limited; and Hayston Investments Limited | EVRAZ Plc               | 209                            |

Zdroj: Mergermarket, data platná ke dni 3. 7. 2014

## CZECHLINK – MOŽNÉ ŘEŠENÍ PRODEJE SPOLEČNOSTI

Projekt CzechLink představuje systémové řešení kapitálových účastí a akvizic pro české podniky. Na půdě agentury CzechInvest vznikl z důvodu zvyšující se poptávky zahraničních investorů po vstupu na tuzemský trh

### M&A Report

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest trh fúzí a akvizic pečlivě analyzuje a každé čtvrtletí vydává publikaci M&A Report. Materiál vychází v angličtině a poskytuje ucelený pohled na současnou situaci v této oblasti ve střední a východní Evropě se zaměřením na ČR. Publikace detailně popisuje vývoj trhu v regionu a kromě sektorové segmentace proběhlých fúzí a akvizic obsahuje rovněž nejdůležitější uzavřené transakce za poslední čtvrtletí ve sledovaném regionu. V neposlední řadě podává informaci o firmách, které se v předcházejícím čtvrtletí staly členy Projektu kapitálových účastí CzechLink.

ve formě fúze či akvizice lokální firmy. Samotným firmám pomáhá řešit problémy s nástupnictvím ve vedení firmy, poskytuje však také možnost získat silného partnera pro eventuální expanzi, a vytvářet tak nová pracovní místa.

Projekt je určen pro všechny firmy ze zpracovatelského či ICT průmyslu bez rozdílu velikosti. Firma však musí být finančně zdravá; nesmí být v konkurzním řízení nebo insolventi. Projektem již prošlo přes šedesát společností, převážně z řad malých a středních podniků a aktuální seznam účastníků je dostupný na internetových stránkách agentury CzechInvest. Účast v CzechLink je pro firmy zcela zdarma.

### POMÁHÁME SPOJOVAT FIRMY S INVESTORY

Agentura CzechInvest je v úzkém kontaktu se zahraničními strategickými i finančními investory s konkrétním investičním záměrem v ČR. Nejčastěji se jedná o společnosti zamýšlející rozšířit své aktivity prostřednictvím akvizice nebo společného podniku či o investiční fondy. V poslední době registrujeme vzrůstající zájem investorů z asijských zemí, jako jsou například Japonsko či Korea.

Projekt CzechLink přináší výhody pro nakupující i prodávající stranu. Pro přihlášené firmy agentura CzechInvest zpracuje prospekt, který obsahuje

detailní popis a finanční analýzu společnosti za posledních pět let činnosti. Ten poté slouží jako mezinárodně srozumitelná prezentace výsledků firmy. Investorům jsou tyto citlivé informace předávány pouze po předchozím podepsání smlouvy o mlčenlivosti. V následující fázi zprostředkovává CzechInvest úvodní jednání mezi potenciálními partnery, samotná struktura transakce (financování či audit hospodaření) je však výhradně v rukou investora a dané firmy.

Investice v České republice, ať již do zavedené úspěšné firmy či do začínajícího perspektivního podniku, představuje pro zahraniční investory velmi zajímavou možnost zhodnocení s relativně nízkou mírou rizika, a česká ekonomika se tak může směle poměřovat s vyspělými západními trhy. Zdá se, že potřebný kapitál k nákupům investorů mají, zbývá již jen najít vhodný akviziční cíl. ■

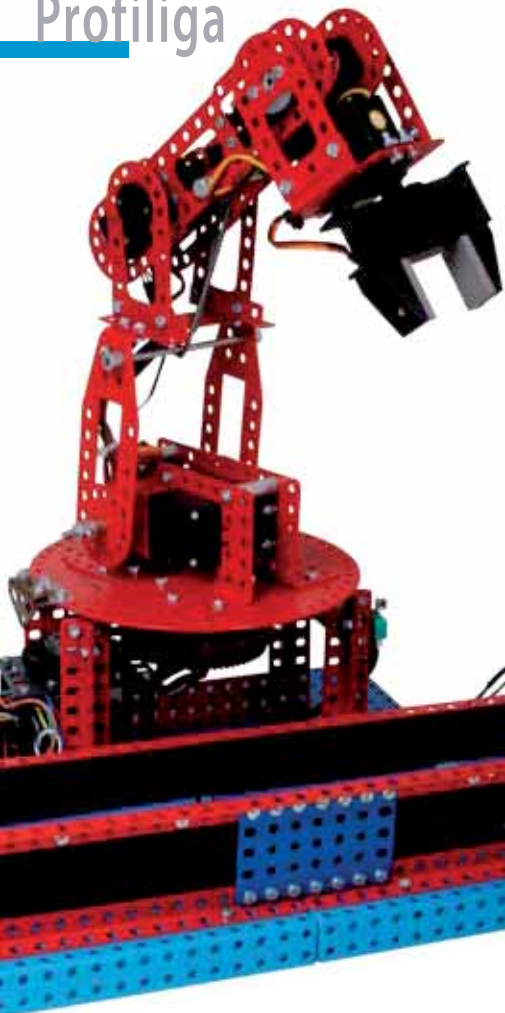
TEXT: ADAM ŽILVAR

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV CZECHINVEST



Ing. Adam Žilvar je projektovým manažerem oddělení rozvoje dodavatelů agentury CzechInvest





Jaromír Kříž:

## MÝM CÍLEM JE, ABY S MERKUREM VYROSTLA NOVÁ GENERACE NADŠENCŮ PRO TECHNIKU

ZA SVOU TÉMĚŘ STOLETOU HISTORIÍ MÁ ČESKÁ STAVEBNICE MERKUR NĚKOLIK SVĚTOVÝCH PRVENSTVÍ. NEJAKTUÁLNĚJI DÍKY VSTRČNOSTI FIRMY NOKIA NABÍZÍ ZE STAVEBNICOVÝCH DÍLKŮ POSTAVENÉHO ROBOTA, KTERÉHO LZE OVLÁDAT PROGRAMEM WINDOWS 8. A PŘIPRAVUJÍ SE DALŠÍ MODEL, KTERÉ BUDOU OVLADATELNÉ POČÍTAČEM, MOBILEM I TABLETEM.

I proto jsme se vydali do Polce nad Metují za dnešním majitelem a ředitelem společnosti Merkur Toys, který několik let úspěšně vydupává ze země už téměř pohřbenou slávu české značky. „My se nesnažíme vyjet s nějakým obchodně zajímavým trhákem, který by ohromil svět,“ řekl nám Jaromír Kříž úvodem. „Nabízíme naši stavebnici jako velmi názornou a tvořivou pomůcku k výuce fyziky na základních školách i odborných technických předmětech na SŠ a VŠ.“

### MODEL CNC STROJE? NENÍ PROBLÉM

Merkur ve spolupráci se školami všech stupňů, tedy od základních přes střední až po vysoké, vyvinul spoustu stavebnicových modelů, na nichž si žáci a studenti doslova na vlastní kůži mohou vyzkoušet řadu pokusů, které dříve znali jen podle obrázků v učebnici. Nejde jen o to rozsvítit a zhasnout žárovku, ale pomoci čidel rozlišovat teplotu, barvu, tíhu, tlak, nosnost a další veličiny.

Důležité je, že otevřené modely, které si sami sestaví, jasně demonstrují, na jakém principu to či ono funguje. Navíc jsou jednotlivé díly stavebnice samozřejmě kompatibilní, takže z ní je možné sestavit

pokaždé něco nového, jedinečného, modely, které na sebe navazují a komunikují spolu. Problémem už není ani například model CNC stroje a různých robotických zařízení, k nimž by se studenti ani na té nejlepší a nejvstřícnější praxi ve fabrice asi vůbec nedostali.

Nejužší spolupráci navázala firma s pražským ČVUT a rodí se další s Akademií věd ČR. To už nepůjde jen o společný podíl na výrobě výukových modelů, ale i prvků využitelných pro vědu a výzkum. Studenti, profesori i vědci přicházejí s námety, které pak díky Merкуру mohou vlastnoručně realizovat.

### SKORO STO LET VŽDY KROK PŘED KONKURENCÍ

„Otcem kovové stavebnice byl v roce 1920 Jaroslav Vancí,“ vzpomíná na počátky slavné historie Merкуру současný majitel Jaromír Kříž. „Její výroba se v Polci nad Metují slibně rozvíjela a Merkur brzy získal opravdový věhlas. Vynucená pauza byla jen dva roky v průběhu druhé světové války, kdy byl nedostatek surovin, vše šlo tehdy na zbrojní průmysl. V průběhu let vznikly ještě dvě firmy s podobnou výrobou – firma Vašek a Edison. Ty ovšem poměrně brzy zanikly a přetrval jen nejznámější a nejvyhledávanější Merkur.“

Postupně krabice s touto stavebnicí mířily i za hranice naší republiky. Zajímavostí je, že v určité fázi socialistické éry byl Merkur nedostatkovým, tedy podpultovým zbožím. Chmurné chvíle nastaly těsně po listopadové revoluci, kdy byla firma privatizována bývalým managementem.

„V té době jsme začali být zaplavalováni v kdekákých stáncích hračkami vyráběnými především na Dálném východě. Byly sice nevalné úrovně, ale velice levné a Merkur jim při zásadě dodržení kvality nemohl cenově konkurovat. Vedlo to až k tomu, že firma šla v roce 1993 do likvidace a následující jaro se výroba úplně





Ing. Jaromír Kříž, majitel a ředitel společnosti Merkur Toys

zastavila. Na podzim toho roku jsem se rozhodl, že se pokusím Merkur zachránit a znovu oživit," vypráví Jaromír Kříž.

„Chtěl jsem nejprve odkoupit nějaké kvalitní stroje pro vlastní kovovýrobu, ale bylo mi řečeno, že koupit či pronajmout mohu buď všechno, nebo nic. Rozhodl jsem se pro všechno, odkoupil i zásoby, najal lidi... A přesto deset dní nato byl na Merkur vyhlášen konkurz. Vyskočit z rozjíždějícího se vlaku se mi nechtělo. Po dohodě se správcem konkurzní podstaty a krajským soudem i výborem věřitelů se mi podařilo firmu odkoupit. Ale na Merkur byla navíc vyhlášena dražba, poslední v rámci velké privatizace. Naštěstí jsme ho udrželi. Aby

se vynaložené prostředky vrátily, rozjeli jsme výrobu na plné obrátky, znovu obnovili zpretrhané obchodní vazby.“

### 350 DRUHŮ VLÁČKŮ

Mimo jiné se do Merкуру po pětatřiceti letech vrátila kromě stavebnic i výroba elektrických vláček v měřítku 1 : 45. Na tuto skutečnost je majitel právem pyšný. Výroba jednoho nástroje na sériovou výrobu lokomotiv a vagonků stála totiž již před mnoha lety několik desítek tisíc. Tak si je vyrobili sami. Stálo to dost času, ale hlavně šikovnosti všech nadšců, která nechýběla.

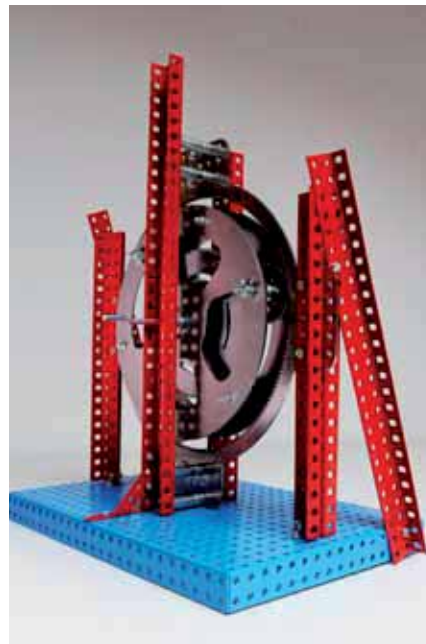
Zájem veřejnosti se rychle probudil nejen doma, ale i za hranicemi. Pro rozšíření výroby byla třeba půjčka od banky. „Ve čtvrtek mi ji schválili a v pátek, jak si asi mnozí pamatují, do banky vlítli zakuklenci se samopaly. Úředníci mi jen sdělili, že si musím peníze sehnat někde jinde," usmívá se trochu trpce Jaromír Kříž. „To se naštěstí nakonec včas podařilo u jiného bankovního ústavu a mohli jsme rozjet výrobu opravdu naplno. Úspěšní jsme začali být i obchodně, protože jsme vyráběli robustní hračku, která vydržela i nechtěně nešetrné zacházení malých dětí.“

Dnes už od doby, kdy Merkur výrobu vláček obnovil, je na trhu neuvěřitelných cca tři sta padesát druhů různých lokomotiv a vagonků. Kromě domácího trhu mají úspěch zejména ve Francii, ale i v Anglii, Belgii, Nizozemsku a hlavně v Německu.

### JDE MI O PODPORU ČESKÉHO ŠKOLSTVÍ, NEJEN O VALUTOVÝ OBCHOD

Výborně se rozjíždí spolupráce s technickými školami na Slovensku, Merkur vyvází úspěšně do Německa, Rakouska, Francie, Nizozemska, Anglie a Spojených států. V zámoří nejde o žádné závratné počty, protože česká, poměrně malá firma si tam samozřejmě nemůže dovolit zřídit vlastní pobočku a distribuční síť.

„Ale dovolte mi poznámku," zdůrazňuje Jaromír Kříž, „já se opravdu cítím jako vlastenec. Tak se především snažíme o to, aby byl kvalitně a trvale pokryt našimi výrobky domácí trh. Od nejrůznějších her až po vysokoškolsky řešenou robotiku. V tom vidím předpoklad návratu naší země mezi průmyslové



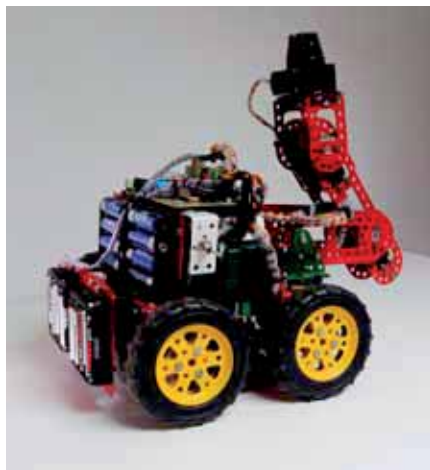
velmi vyspělé státy i uvnitř Evropské unie. Nemůžeme být v žebříčku natrvalo za Kazachstánem. Nic proti té zemi nemám, ale je to přece škoda, že nás předhání. A bohužel nejen ona. Proto mi jde o podporu českého školství, nejen o valutový obchod.

Byl jsem účastníkem obchodní cesty naší vládní delegace do Finska a pobaltských republik bývalého Sovětského svazu. Například v Estonsku už zkoušejí naše vybrané ověřovací série, podobně v Litvě a Lotyšsku. A co nás nejvíc potěšilo, velký zájem projeví i Finové, jejichž vzdělávací systém je jeden z nejlepších, ne-li vůbec nejlepší v Evropě. Samozřejmě se chystáme i na ruský trh, především s učebními pomůckami. A pak dál na východ. Ale jak už jsem se zmínil, nejsme žádná obrovská firma, musíme jít krůček po krůčku.“

Vloni křivka rozvoje rodinné firmy v Polici nad Metují udělala skok o dvacet procent. V současné době se nejvíc věnují rozvoji učebních pomůcek. „Budeme rozhodně investovat do výukových programů, takových, které jsou kompatibilní se stavebnicemi určenými ke hře. Pracujeme na vývoji nových dílů, například držáků motorů do robotických modelů. Neděláme žádné hranice mezi jednotlivými stavebnicemi, naopak, záleží nám na tom, aby šikovní žáci a studenti mohli stavět vlastní modely podle svých představ.“ ■

TEXT: JIŘÍ FREY

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV MERKURU



VŠICHNI VÍME, ŽE MÁME NEDOSTATEK TECHNICKY VZDĚLANÝCH LIDÍ.  
A V BUDOUCNU BUDE JEŠTĚ HŮŘ, POKUD TO NEZAČNEME ŘEŠIT.  
NEKRITIZUJME, POJĎME S TÍM SPOLEČNĚ NĚCO UDĚLAT!

# MERKUR EDUCATION

## ANEB PODPORA TECHNICKÉHO VZDĚLÁNÍ V PRAXI

zkvalitnit výuku technických  
oborů na ZŠ a SŠ

zajistit mezipředmětové  
vazby v tvořivé a praktické  
výuce

získat zájem žáků a stu-  
dentů pro technické učební  
a studijní obory

podpořit zájem mládeže  
o technické kroužky

zapojit firmy do spolupráce  
a vybavení škol na odbornou  
výuku

zlepšení situace na trhu  
práce z hlediska absolventů  
technických škol

## Cíle projektu

zkvalitnit odbornost  
a technické experimentování  
na univerzitách

připravit absolventy  
univerzit pro vědeckou  
a výzkumnou činnost

možnost rekvalifikace  
na odborné profese podle  
potřeb trhu práce

podpora inovací,  
vědy a výzkumu a její  
popularizace

vytvoření spolupráce  
mezi odbornými školami  
a firmami

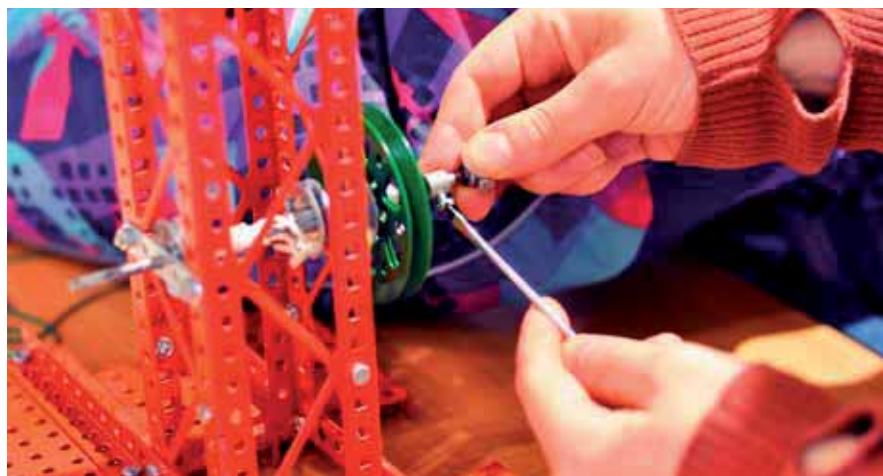




## JAK JE NA TOM DNEŠNÍ ŠKOLSTVÍ?

Struktura učebních a studijních oborů neodpovídá současným a především budoucím potřebám trhu práce a počítujeme výrazný nedostatek dobře připravených absolventů technických oborů. Zájem mládeže o studium technických předmětů a následně i oborů je minimální, nemají totiž většinou možnost si prakticky ověřit teorii, nemají prostor pro svou vlastní tvořivou práci.

**Bez atraktivního technického vzdělávání český průmysl ztratí svoji konkurenceschopnost. Dopady nedostatečného technického vzdělání a počtu absolventů způsobují propad do příjmu státního rozpočtu: podle odhadu metodiky OECD je to až 160 miliard ročně.** Náš export je závislý především na tradiční strojírenské výrobě, kde se však nedostávají odborné technické profese na obsluhu klasické i nové techniky. Firmy se potýkají s nedostatkem absolventů technických škol a jejich nedostatečnou úrovní. Přitom čísla hovoří neúprosně: až 30 000 absolventů ročně u nás nenajde uplatnění a skončí na úřadech práce a v jiných oborech. Náklady na jejich střední vzdělání jsou tedy vynaloženy neohospodárně a další finance jsou potřeba na rekvalifikaci.



## PROJEKT MERKUR EDUCATION MŮŽE POMOCI

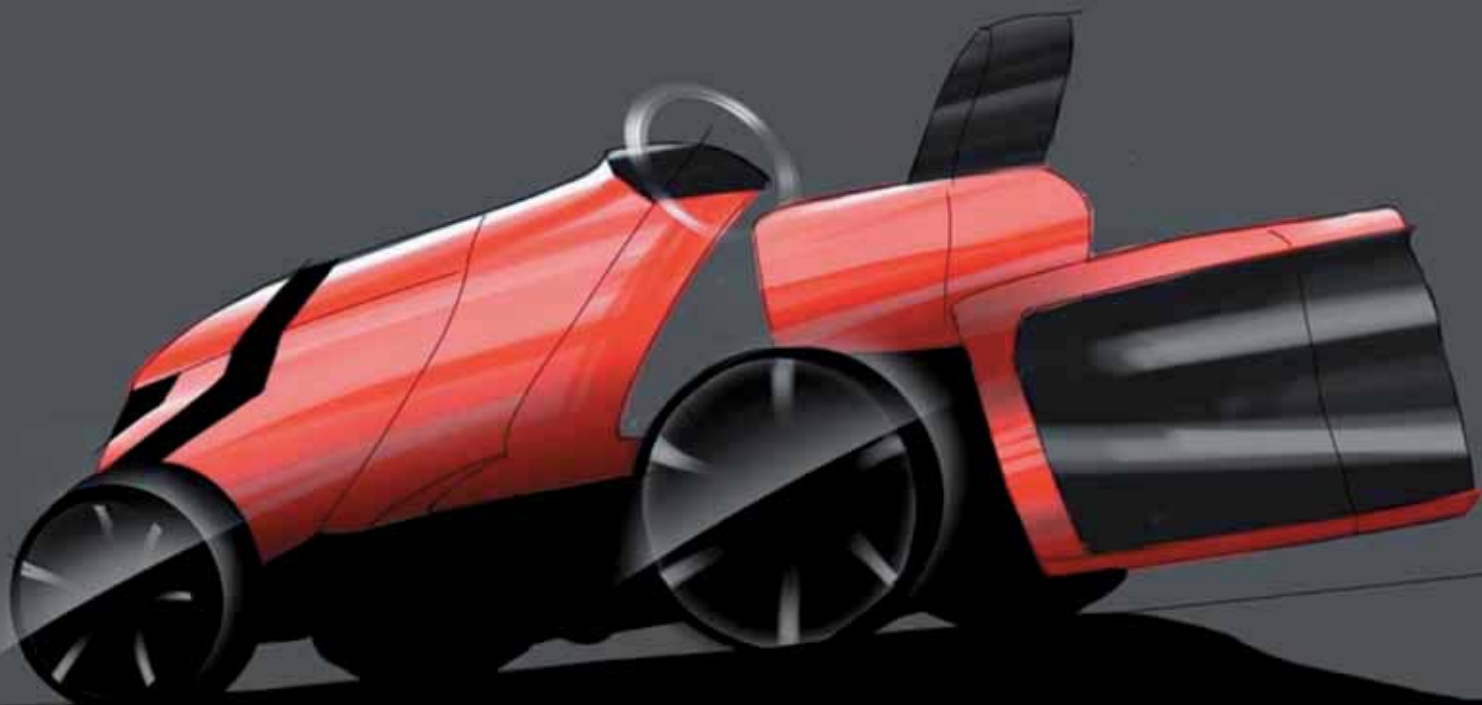
Společnost Merkur Toys, která již spolupracuje například s ČVUT – Fakultou strojní a elektrotechnickou a Fakultou architektury, ČZU Praha, VUT Brno, Akademií věd ČR, firmami Škoda Auto, ČEZ, Siemens, Bosch, Brano Group či Microsoft, propracovala unikátní dlouhodobý program na podporu technického vzdělávání v ČR.

**Zveme ke spolupráci všechny, jimž záleží na tom, aby se tradice a kvalita českého strojírenství v naší zemi udržela!**

VÁS MERKUR

Součástí projektu je také připravovaná technická příloha časopisu AGE pod názvem MERKUR EDUCATION. Časopis vychází v současné době jako dvouměsíčník tištěným nákladem 8000 kusů a je distribuován zdarma mj. na všechny základní a vybrané mateřské školy v Česku. Uvědomujeme si totiž, že jestli chceme něco změnit, musíme začít na děti působit co nejdříve a podporovat jejich manuální zručnost, představivost, vlastní nápady a tvořivou zájmovou činnost.

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



# DESIGNÉR PODSTUPUJE PODNIKATELSKÉ RIZIKO

DÍKY CHYTRÝM INOVACÍM A PŘÍMĚŘENÝM CENÁM ZAUJÍMÁ FIRMA WISCONSIN ENGINEERING CZ VÝZNAMNÉ MÍSTO NEJEN MEZI KONKURENCÍ VE SVÉ VÝKONNOSTNÍ SKUPINĚ, ALE PŘITAHUJE TAKÉ ZÁJEM ZÁKAZNÍKŮ I VĚTŠÍCH A NEZŘÍDKA DRAŽŠÍCH VÝROBCŮ. PODLE JEJÍHO HLAVNÍHO INŽENÝRA FRANTIŠKA LENĎÁKA SE VÝVOJOVÝ TÝM SNAŽÍ BÝT O KROK NAPŘED PŘED VELKOSÉRIOVÝMI VÝROBCI V OBORU ZAHRADNÍ A KOMUNÁLNÍ TECHNIKY, A PROTO SI UDRŽUJE VYSOKÉ INOVATIVNÍ TEMPO. K ÚSPĚCHŮM VÝROBKŮ NA TRHU PŘÍSPĚL I VSTŘÍCNÝ A PROFESIONÁLNÍ PŘÍSTUP SPOLUPRACUJÍCÍ DESIGNÉRSKÉ FIRMY, KTERÁ SE ZCELA PŘIROZENĚ INTEGROVALA DO STRUKTURY SVÉHO KLIENTA.

### DO HRY VSTOUPIL DESIGN PRO KONKURENCESCHOPNOST

„Vývoj transportní, zemědělské a komunální techniky je složitější než běžného spotřebního zboží, protože tyto výrobky se musí podrobit procesu homologace,“ připomíná zakladatel designérské firmy Jiří Adam, když hovoří o specifikách spolupráce s několika společnostmi

orientovanými na vývoj a výrobu tohoto sortimentu. Mezi významné zákazníky společnosti ADAM DESIGN patří již dva roky právě společnost WISCONSIN Engineering CZ z Prostějova.

Své první ostruhy v oboru transportního designu však tým brněnských designérů získal na návrhu nové řady traktorů pro její konkurenci – společnost Šálek, taktéž pokračovatele tradice výroby

malotraktorů Agrozetu Prostějov. Tento výrobce, podobně jako jeho regionální soused WISCONSIN Engineering CZ, se zapojili do projektu Design pro konkurenceschopnost agentury CzechTrade a vybrali si z Adresáře designérů právě ADAM DESIGN.

„Byli jsme při ruce a pomohly nám příznivé reference na naši dosavadní práci. Pro WISCONSIN vyvíjíme několik strojů,





**Jiří Adam**, zakladatel a majitel společnosti ADAM DESIGN

## ADAM DESIGN s.r.o.

Společnost založil před sedmi lety absolvent oboru Tvarování průmyslových výrobků Jiří Adam. Jeho tým se specializuje na oblasti návrhu designu výrobků, firemního designu a designu prodejního prostředí, má však v souladu s potřebami klientů přesah i do grafického designu. Mezi zákazníky patří v kategorii zemědělské a komunální techniky mimo WISCONSIN Engineering i značky LASKI a ŠÁLEK, dále např. výrobce zdravotních potřeb Alba-Metal, producent kompresorů Orlik Compressors, výrobci elektroniky ELKO EP a ELEKTROBOCK CZ, v obalovém designu např. značka Ondrášovka a řada dalších. Designérskou firmu ADAM DESIGN naleznete v on-line Adresáři designérů CzechTrade [www.designers-database.eu](http://www.designers-database.eu).

od malých travních sekaček až po traktory o výkonu 60 koní. Rozhodovací procesy jsou sice v této manažersky řízené společnosti o něco méně dynamické než u jiných firem v oboru, zato přinášejí větší stabilitu a jistotu směřování v realizaci projektu," říká Jiří Adam.

## JSME PARTNEREM A ZHNOTŇUJEME VSTUPNÍ MYŠLENKY

I když je v jejich portfoliu dominantní transportní design, nabízí zkušený tým širokou škálu služeb průmyslového a produktového designu pro sériově vyráběné výrobky, od obalů po dopravní prostředky. Svým zákazníkům navrhuje také firemní design i design prodejního prostředí.

„Nekomplikuji efektivitu naší práce a komunikace složitými definicemi postupů a typů výrobků. Naším úkolem

je rozvinout základní funkční koncepci produktu – ať jde o elektroniku, zemědělskou a komunální techniku, nemocniční lůžka, obalové materiály a jiné uživatelské rozhraní, a navrhnout tak vše to, co uživatel vnímá při používání výrobku. Náš vlastní proces vývoje výrobku používáme u každého komplexního projektu, který realizujeme, a rozdíl mezi typy výrobků pro nás spočívá pouze v množství jejich komponentů, popř. technických standardech vyžadovaných na různých trzích. Obecně však platí: směrem na Západ jsou požadavky na homologaci přísnější, na Východ volnější," odmítá akademické debaty zkušený designér-praktik a manažer.

Klíčová je podle něj rámcová smlouva o spolupráci mezi firmou a designéry, kteří z dlouhodobého hlediska přinášejí další inspiraci nad rámec aktuálně zpracovávaného projektu. Design pracuje s velkou množinou parametrů výrobku,

takže kromě jeho návrhu a prototypu řeší designéři se svými klienty řadu technologických inovací, jež ovlivňují v případě zemědělské techniky výkon, spotřebu a provozní vlastnosti stroje. Třeba zlepšení chlazení, to hraje u této techniky velmi důležitou roli. Společně s vývojáři se věnují i konstruování detailů, které pozná jen odborník. Ty pak slouží jako další prodejní argumenty pro zvýšení konkurenceschopnosti stroje na trhu.

## DŮVĚRA A RIZIKA PODNIKÁNÍ

„Naše služby zahrnují celé spektrum činností: od analýzy cílové skupiny zákazníků a konkurence přes samotný design a konstrukci výrobku až po poradenství a podporu při zavedení do sériové výroby. Nikdy nejsme fixováni na konkrétní tvarovou koncepci, ale hledáme inovační stupně a přidanou hodnotu výrobku. V tom je nám vývojový tým ►►

## Design pro konkurenceschopnost 2013–2014

Záměrem projektu Design pro konkurenceschopnost, který využívá prostředky Operačního programu Podnikání a inovace 2007–2013, je motivovat malé a střední firmy ke spolupráci s průmyslovými designéry a efektivnímu využívání designu jako nástroje ke zvyšování konkurenceschopnosti.

V rámci první Výzvy k zasílání přihlášek do projektu je alokováno 6,7 milionu korun na podporu individuální spolupráce designéra ve firmě, propagaci průmyslového designu v zahraničí, vzdělávání a informační servis. Rozhodli jste se využít design jako nástroj konkurenceschopnosti a uspět na zahraničních trzích? Kontaktujte agenturu CzechTrade!



## WISCONSIN Engineering CZ

Společnost je pokračovatelem tradice výroby zemědělských strojů WIKOV a její nástupnické firmy Agrostroj Prostějov. Její majitel se rozhodl spojit mnohaleté zkušenosti moravských techniků s americkým know-how. Odtud je také odvozen současný název společnosti. Ryze český producent se zabývá vývojem a výrobou zemědělské a komunální techniky pro tuzemský trh i zahraničí. Mezi nejžádanější modely patří traktor W2900 Riviéra se žací ústrojím, zahradní traktor W3800 Piraňa pro běžné i nejnáročnější podmínky.



►► WISCONSIN Engineering CZ se zkušenými odborníky nápomocen a spolupráce má synergický efekt," konstatuje Jiří Adam.

O celkovém rytmu vývoje však podle designéra rozhoduje firma. „Každý výrobce má jiný rytmus podle druhu inovace, volby technologií a nástrojů a lokalizace investic. Když zákazník potřebuje přechodně přesměrovat finanční prostředky na jiné projekty a proces se protáhne, nemůžeme ho tlačit do rychlého splnění zakázky," zdůrazňuje designér právo zadavatele

korigovat atributy vývoje podle vlastních potřeb.

Při rozhovorech s designéry se TRADE NEWS nejednou setkalo s názorem, že jejich práce není odměňována podle znalostní a časové náročnosti. „V jednotlivých případech tomu tak být může, ale rozhodně bych tento problém nezobecňoval. I v našem oboru, stejně jako v každém jiném, panuje konkurence a cenu vyjednáváme podle složitosti projektu; co si dojednáte, to máte. Někde jsem dokonce zahlédl šablonu, podle níž si má designér účtovat za svou

práci. Tento způsob myšlení nechápu a v praxi nefunguje. Designér dává nabídku na základě výpočtu náročnosti a je na něm, s jakou přesností kvalifikovaně odhadne, kolik věnuje zakázce času. Některý projekt je zkrátka náročnější, než předpokládáte, a v kalkulaci ho trochu podceníte. Jiný probíhá hladce, směřujete přímo k výsledku a svým způsobem ušetříte. To je designérovo podnikatelské riziko," uzavírá debatu na téma systém odměňování Jiří Adam. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV ADAM DESIGN



## HOTEL SKI

- Nabízíme klimatizované prostory pro konference, podniková školení, semináře i jiné akce. Hotel disponuje velkým sálem v různém stolovém uspořádání (kongresovém, divadelním, školním) pro 70 až 250 osob, dále malým sálem pro 20 až 60 osob. Při spojení těchto dvou sálů je celková kapacita až 310 osob.
- Ke všem akcím zajišťujeme kompletní gastronomické služby.
- Parkoviště pro cca 200 automobilů.
- 176 lůžek v kategorii 3★ a 4★.
- Restaurace, bar, vinárna s krbem, wellness centrum, fitness, masáže, tenisové kurty, minigolf, laserová střelnice.

Těšíme se na vaši návštěvu. Váš tým Ski hotelu Nové Město

Vlachovická 1000  
Nové Město na Moravě

tel.: +420 724 556 818  
+420 566 653 011

hotel.ski@proactive.cz  
www.hotelski.cz

# Známe tajemství holografie

## Díky nám budete jedineční

Vaši myšlenku uvedeme v život  
Garantujeme exkluzivitu a bezpečnost  
Nabízíme nadstandardní řešení a výsledky

**Filák, s.r.o.**

 Skopalova 20  
750 02 Přerov

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

 +420 602 736 600  
+420 581 225 736-9

 [holo@filak.cz](mailto:holo@filak.cz)







„MY, BERANI ZE ZLÍNA, MY JSME DOBRÍ RAŽONI,  
OGAŘI ŽLUTOMODŘÍ. HOSTŮ SE NELEKNEM, DNESKA JE  
VYKLEPNEM, MY JSME DOBRÍ, MY JSME DOBRÍ.“

Z HYMNY HC PSG ZLÍN



# BERANI, DUC ANEB ZA POCTIVÝ HOKEJ

V DOBĚ NAŠEHO ROZHOVORU PANOVALA V KANCELÁŘÍCH I ŠATNÁCH HOKEJOVÉHO KLUBU PSG ZLÍN NERVOZITA. „ZAČÍNÁME,“ NESLO SE ÉTEREM. BERANŮM ZE ZLÍNA JDE O HODNĚ... EXTRALIGA STARTUJE! „NAŠI SE ZÍTRA NA DOMÁCÍ PŮDĚ UTKAJÍ S NOVÁČKY Z MLADÉ BOLESLAVI,“ KOMENTOVAL MOMENTÁLNÍ NAPĚTÍ VE VZDUCHU KAREL ADAMÍK, GENERÁLNÍ MANAŽER HOKEJOVÉHO KLUBU.

## ZPÁTKY NA ZEMI

Zlínští šampioni nastupují na start sezony jako obhájci mistrovského titulu. A nebudou to mít lehké. „Každý mančaft se chce na mistra vytáhnout. I Boleslav přijede do Zlína s tím, že nemá co ztratit,

ale pouze získat,“ komentoval situaci zkušený trenér Rostislav Vlach. Po sedmi týdnech příprav na ledě, kterou obohatily i čtyři duely v Lize mistrů před vyprodanými stadiony, chtějí Berani vyhrát.

„Všechna mužstva mají na začátku sezony hodně sil a rozhodně nás nečeká vůbec snadný soupeř. Euforie z mistrovského titulu je dávno za námi. Teď jsme zpátky na zemi a půjdeme opět zápas od zápasu. Pokud by nám ujel začátek,



bodové manko se pak těžko dohání," shrnul realitu trenér Vlach. Jeho svěřenci dosáhli v loňské sezoně na mistrovský titul, v historii klubu druhý v pořadí přesně po deseti letech. A chtějí udělat fanouškům znovu radost!

„Náš klub na své fanoušky hodně myslí. Pokračujeme v projektu Jedna víra, jeden tým, jeden cíl, jehož součástí je například kalendář na další rok s tématem „třicet let od první medaile pro Zlín“ nebo nejrůznější akce jako třeba Vánoční bruslení s hráči PSG Zlín, charitativní akce a autogramiády při různých příležitostech,“ dodává Karel Adamík. Myslí také fanoušci na svůj klub?

## BEZ PLATNÉ VSTUPENKY NA STADION NELEZ

Bohužel tato variace na ohrané rčení by měla platit na mnoha hokejových stadionech doslova. Stejně tak i na tom zlínském. Jenže tady mají navíc smůlu, že ten jejich je už skoro historická památka. Zimní stadion Luďka Čajky zahájil provoz už v roce 1957!

„Náš stadion je vlastně funkčně po smrti. Pro fanouška je možná příjemné, že si zachoval atmosféru, ovšem veškeré zázemí včetně docházkového systému je strašně zastaralé. Trháme tu lístky jako v kině před třiceti lety, o turniketech si zatím můžeme nechat jen

zdát. A to je pro podvodníky živná půda. Vzhledem k tomu a poloze přímo v lese jsme vždycky bojovali s „černými“ diváky, tedy těmi, kteří se k nám dostanou během zápasu přes plot nebo k nám projdou na falšovanou vstupenku. Zkoušeli jsme to řešit různě, ale nic nepřinášelo ovoce. V nedávné době se začaly masově falšovat i roční permanentky, a to nás přimělo k razantnější akci,“ přibližuje Karel Adamík velký problém.

A tak v uplynulé sezoně nalepili ručně hologram na 5000 vstupenek. Zjistili však, že to nestačí. „Pokusy o falšování pokračovaly,“ říká manažer klubu. „U permanentek jsme měli hologram na jejich přebalu, ovšem nechránili jsme vstupenky na jednotlivé zápasy, které se z nich při vstupu ručně vytrhávaly. S pomocí policie jsme zadrželi asi stovku falešných permanentek a desítky takových vstupenek. Když si spočítáte, že loňská cena permanentky byla bez pár korun pět tisíc, vyjde vám docela vysoké číslo. Půl milionu už je v našem rozpočtu sakra znát.“ Jen letošní Liga mistrů je bude stát 3 miliony navíc. Každá koruna, která uteče, chybí.

## FANOUŠKY MUSÍME VYCHOVÁVAT

Co však celý klub na věci nejvíc mrzí, že se takto chovají jejich fanoušci. Většinou prý ti, co mají ke hře Beranů nejvíc připomínek na Facebooku. „Nezbývá, než je trochu vychovat. Letos jsme zvedli cenu permanentek nad pět tisíc jenom proto, že jejich falšování nebo krádež už je trestný čin. Věříme, že to spoustu podvodníků odradí. Společně s prosťovskou firmou Filák, která nám v minulém období, když jsme řešili akutní problém, dodala hologramy téměř ze dne na den, jsme hledali pokud možno optimální řešení ochrany. Majitel firmy Jan Filák nám doporučil vyrábět



Mgr. Karel Adamík, generální manažer hokejového klubu PSG Zlín – HC PSG Zlín, o.s.

permanentky v tiskárně cenin Optys, se kterou dlouhodobě spolupracuje. Společně nám navrhli dokument s více ochrannými prvky, který je snadno identifikovatelný a falšovat se dá jen těžko.“

Co se týče vstupenek, přešli z jednoduchého ručního lepení hologramu k integrovaným ochranným prvkům. „Začneme takto chránit nejprve vyprodané zápasy play-off, a to nejen z finančních důvodů. Zamezíme také tomu, že se nám na stadion dostalo mnohem více lidí, než jeho kapacita pojme – takže je to opět hlavně služba pro naše diváky,“ upřesňuje hokejový manažer.

Až nová sezona prověří, jak bude celý systém fungovat. A jestli se podaří přesvědčit hokejové fanoušky o tom, že zaplatit za lístek znamená podpořit svůj klub. Nejen jinak jistě vítaným bouřlivým povzbuzováním v kotli. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV HC PSG ZLÍN





## D OBŘE NAVRŽENÝ SKLAD UMÍ VÝRAZNĚ UŠETŘIT

O TOM, ŽE VYMYSLIT EFEKTIVNÍ A PLNĚ FUNKČNÍ SKLADOVACÍ PROSTORY A UŠÍT JE KAŽDÉMU KLIENTOVI NA MÍRU JE VĚDA, VÍ SVÉ JEDNATEL CHRUDIMSKÉ SPOLEČNOSTI PROMAN PAVEL NEKUT. „MNOHDY SI ZÁKAZNÍK PŘEJE TŘEBA VYSOKOU NOSNOST POLIC, ALE NEUVĚDOMÍ SI, ŽE TAM TĚŽKÉ ZBOŽÍ OBSLUHA RUČNĚ NEULOŽÍ. A V DANOU CHVÍLI TŘEBA NEPŘEMÝŠLÍ, JAK BUDE SKLAD VYUŽÍVAT ZA NĚKOLIK LET. OD TOHO MÁ NÁS, ABYCHOM PRO NĚJ NAŠLI TO NEJLEPŠÍ ŘEŠENÍ,“ ZDŮRAŽŇUJE.

„Dříve než začneme sklad projektovat, musíme přesně vědět, jak jej zákazník chce využívat a jaký typ zboží potřebuje skladovat. Pak mu dokážeme ušetřit nemalé finanční prostředky,“ konstatuje dále s tím, že velká i malá zakázka tak mají stejný začátek – důkladnou konzultaci a přípravu projektové dokumentace. Dobrý projekt skladu bere v úvahu řadu hledisek jeho budoucího provozu: toky materiálů, způsoby manipulace, skladové jednotky, jejich rozměry a hmotnost.

„Mnohdy si klient ani neuvědomuje, že platí za příliš velký prostor, který

celý nevyužívá. Může mít třeba zbytečně vysoké náklady za drahou manipulační techniku, nadbytečný počet lidí ve skladu nebo případně platí za prostoje, doplňující dopravy, nebo dokonce zastavení linky a čekání. To vše se v úzké spolupráci s ním snažíme odbourávat.“

### ATYP JAKO VÝZVA

Firma Proman odebírá hlavní komponenty, a to především nosné konstrukce policových i paletových regálů, od svých stálých zahraničních dodavatelů, velkých

výrobních společností. To zaručuje jejich vysokou kvalitu při zachování příznivé ceny. „Díky kombinaci těchto komponent s různými menšími prvky vyráběnými u nás lze docílit řady atypických řešení,“ potvrzuje jednatel. „Každý speciální požadavek zákazníka bereme jako výzvu a příležitost k hledání nových variant.“

Tak vznikl například unikátní projekt pro firmu Ravensburger. Regály ve skladové hale mají výšku 13,2 metru a jsou propojeny s výrobou prostřednictvím tzv. nádraží – speciálních regálových buněk nad průjezdovými prostory.



Pro firmu Juta dokázal Proman navrhnout jedinečné konstrukční řešení – tzv. dvoj-konzolu, která umožňuje založit do regálu dva různé rozměry palet. Obsluha skladu tedy nemusí přemýšlet, kam paletu uloží, a celý sklad je tak naprosto univerzální.

Proman má své zákazníky jak v oblasti automobilového průmyslu (Škoda Auto, DURA, Evobus, Iveco), elektrotechnického průmyslu (Schneider Electric Písek), logistiky (Moris World), tak také například mezi obchodními řetězci u nás i v zahraničí. „V tomto směru máme řadu zkušeností,“ doplňuje Pavel Nekut. „Pro řetězec Billa jsme dělali zakázky na Slovensku, v Chorvatsku, Bulharsku a nyní i v Čechách. Stejně tak jsou pro nás dlouhodobými zákazníky Globus nebo Lidl.“

## DLOUHOLETÉ PARTNERSTVÍ S ŘETĚZCEM JIP

Před pár měsíci dokončili odborníci z Promanu větší zakázku pro český obchodní řetězec JIP.

„Desetileté partnerství a spolupráce s českou rodinnou společností JIP je skvělým příkladem toho, jak mohou skladovací prostory a jejich vybavení doslova růst společně s firmou. Značka JIP byla již od počátku zaměřena na velkoobchodní prodej potravin. V roce 1996 si začala vytvářet vlastní síť maloobchodních diskontních prodejen po celém území ČR. Po dvou letech se zaměřila na velkoobchod v oblasti komplexní gastronomie. Nyní se JIP objevuje na českém trhu v podobě 19 velkoobchodních skladů, 8 prodejen Cash & Carry, 53 vlastních maloobchodních jednotek a 85 smluvních

## Proman s.r.o.

Česká firma Proman se sídlem v Chrudimi slaví letos 20. narozeniny. Vznikla v roce 1994 a je dodavatelem komplexních řešení skladů od návrhu až po realizaci a servis. Regálové systémy splňují náročné podmínky normy RAL-RG 614, která stanovuje základní podmínky pro projekci, výrobu, kontrolu a montáž regálových systémů včetně nároků na vzdělání a kvalifikaci pracovníků. Nacházejí uplatnění ve všech odvětvích průmyslu, v bankovním sektoru, správních organizacích i u drobných podnikatelů.

Firma Proman postupně založila pobočky také na Slovensku, v Polsku, Chorvatsku, Bulharsku, Rumunsku a Maďarsku. Spolupracuje však i s partnerskými firmami v Srbsku, Bosně a Hercegovině, Albánii, Německu a Rakousku. Své aktivity provozuje v celkem dvaceti zemích. V nedávné době dokončila zakázku pro švýcarskou firmu Geberit, těsně před dokončením je zakázka pro korejského výrobce pneumatik Hankook. V Rumunsku nyní úzce spolupracuje s německými firmami, které zde otvírají své pobočky.

franšíz. Pro několik firem je také partnerem pro dopravu a skladování. Postupně tedy vybavujeme našimi regály jejich nové prodejny, sklady a distribuční centra,“ říká Jan Peřina, zástupce společnosti Proman. A Pavel Nekut k tomu dodává: „Spolupráce s JIP je dnes na bázi

partnerství. Už známe dokonale jejich potřeby a jsme rádi, že i oni se na nás s důvěrou obrací.“

## DŮVĚRA V PRAXI

Také v případě JIP se objevil atypický požadavek. Šlo o regály pro mrazicí box v prodejně Cash & Carry. Zásobování je ze zadní části a zákazníci se ke zboží dostávají zepředu, posuvnými dveřmi. Bylo potřeba navrhnout regály tak, aby nijak nekomplikovaly odběr zboží. Tento projekt byl první „na zkoušku“, ale mohl by se postupně uplatnit i v ostatních prodejnách.

„Realizace všech větších zakázek trvá tři týdny od chvíle, kdy si se zákazníky odsouhlasíme definitivní variantu,“ vysvětluje Jan Peřina. „Všichni naši klienti od nás očekávají rychlost, naprostou samostatnost a dobrou cenu. Většinou jim připravíme návrh na největší možné využití prostoru, oni si ho sami upraví, odsouhlasíme si provedení a ceny a až pak zahájíme realizaci.“

Proman zajistí veškerou technickou dokumentaci, výrobu, dopravu komponent k zákazníkovi a ve většině případů i montáž. Jeho klienti mají samozřejmě záruku na materiál, někteří využívají také službu provádění garančních prohlídek, které probíhají jednou ročně. Pracovníci Promanu tak hlídají jejich termíny, vystavují protokoly, případně navrhnou opravy různých defektů, které jsou v převážné většině případů způsobeny manipulační technikou. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ  
FOTO: ARCHIVY PROMAN A JIP



## Na Proman je spolehnoutí

„S firmou Proman rádi spolupracujeme, jsme spokojeni s kvalitou regálů, rychlostí dodávek i s kvalitou servisu. Snaží se nám vyjít cenově vstříc a vždy, když se na čemkoliv dohodneme, tak to platí.“

Ivo Plšek, zakladatel a majitel společnosti JIP



Ve třech laserových řezacích strojích Fila jsou využity lineární motory INWIN

## V SOULADU S TRADICÍ I PŘÍRODOU

ŘEZNICKÉ ŘEMESLO MÁ V PÍSKU VELMI PESTROU A BOHATOU HISTORII. PÍSEČTÍ ŘEZNÍCI MĚLI SVŮJ CECH A POUŽÍVALI CECHOVNÍ PEČEŤ S LETOPOČTEM 1641. NENÍ TEDY DIVU, ŽE ZDE BYL UŽ V 50. LETECH MINULÉHO STOLETÍ POSTAVEN JEDEN Z PRVNÍCH MODERNÍCH ZÁVODŮ NA ZPRACOVÁNÍ MASA V ČESKU. VLONI SI AKCIOVÁ SPOLEČNOST MASO UZENINY PÍSEK NADĚLILA K 20. VÝROČÍ SVÉ PRIVATIZACE ŘADU INOVACÍ VE SVÉ OBCHODNÍ A VÝROBNÍ STRATEGII.



Radim Pátek, generální ředitel společnosti Maso uzeniny Písek

„Změna původního názvu, kterou jsme po dvou desítkách let provedli, byla velmi odvážným krokem, ale ukázalo se, že je to správná cesta. Nový název Maso uzeniny Písek a naše nová, neobvyklá značka MÚÚÚ zákazníky zaujaly,” konstatuje generální ředitel akciové společnosti Radim Pátek.

### CHEMICKÝM LÁTKÁM SE SNAŽÍME VYHÝBAT

Značka MÚÚÚ v sobě nese filozofii firmy, která nepodlehla novodobým trendům a tlaku obchodních řetězců. „Děláme si to po svém,” vysvětluje Radim Pátek. „Vsadili jsme na vysokou kvalitu, používáme přírodní dochucovadla, snažíme se vyhýbat chemickým látkám. Zákazník ví, že zaplatí víc, ale může si být jistý kvalitou. Prostě se snažíme náš slogan Posvěcení každý den uvádět v život. V dnešní době lidé mnohem více pročítají obaly a zajímají se

o složení potravin. Působíme ve zdravém jihočeském regionu a náš přístup je velmi pozitivně vnímán. Zákazníci oceňují i to, že hovězí dobytek a prasata získáváme výhradně od českých sedláků a z českých farem.“

Přestože segment masa a masných výrobků má v tržním prostředí klesající tendenci, počet těch, kteří kupují kvalitní masné produkty MÚÚÚ, stoupá. Obrat firmy v loňském roce překročil jednu miliardu, oproti předchozímu roku vzrostl o 20 procent a dále roste. Potvrzuje to, že skutečná kvalita, úcta k regionu a ochrana životního prostředí se vyplácí.

Určitá část produkce putuje do obchodních řetězců Billa, Globus a Penny, v nichž se podařilo najít platformu pro spolupráci a shodné postoje k zákazníkům. O zahraniční řetězce se však Písecký neopírá. Velmi důležitými zákazníky jsou Novák Maso-uzeniny a český řetězec COOP, kde mimo jiné máme v síti prodejen TERNO úseky masa. Značka MÚÚÚ se uplatňuje zvláště na tzv. nezávislém trhu, rychle se rozrůstá také síť vlastních prodejen s názvem Řeznictví MÚÚÚ.

„V současné době máme čtrnáct prodejen a plánujeme jich vybudovat pětadvacet,“ doplňuje ředitel písecké společnosti. „Soustředíme se na větší města. Máme čtyři prodejny v Praze, další pak v Čáslavi a ostatní v jihočeském regionu. Vše je přehledně uvedeno na našich nově spuštěných stránkách [www.muupisek.cz](http://www.muupisek.cz).“

## CNG PŘINÁŠÍ ÚSPORY I DOBRÝ POCIT

Kromě nové obchodní a marketingové strategie investuje firma nemalé prostředky do rozšiřování a zkvalitňování výroby i logistiky. Nyní se výroba rozšiřuje

o nové chladicí tunely a udírny. „Pokud chceme uspět v náročném konkurenčním prostředí, je to nezbytné. V roce 2013 jsme investovali do vozového parku a technologií celkem přes 25 milionů korun. Letos to bude částka ještě vyšší. Chceme, aby celá firma šla zdravou cestou, proto jsme se také rozhodli, že přejdeme na využívání alternativního paliva pro naše automobily,“ pokračuje dále Radim Pátek.

Vstupní investice je při nákupu vozů na CNG vyšší než u vozidel na běžný pohon, ovšem návratnost je zcela jednoznačná. V roce 2013 zakoupila písecká firma celkem dvanáct vozidel s pohonem na CNG a letos má v plánu rozšířit vozový park o dalších deset. Vozidla se používají pro rozvoz čerstvého masa. Obměna však čeká také flotilu osobních aut.

CHCEME, ABY CELÁ  
FIRMA ŠLA ZDRAVOU  
CESTOU, PROTO JSME  
SE TAKÉ ROZHODLI, ŽE  
PŘEJDEME NA VYUŽÍVÁNÍ  
ALTERNATIVNÍHO PALIVA PRO  
NAŠE AUTOMOBILY.

„Už nyní, po krátké době devíti měsíců, vidíme reálné úspory. Z kalkulací, které máme, nám vychází až 30% úspora oproti naftovým vozidlům. Prozatím nevíme, jaké budou náklady na servis a případné opravy. To ukáže až praxe a delší doba provozu. Vozidla dáváme do rukou zkušeným řidičům a ti si jejich jízdní vlastnosti pochvalují. Jsem rád, že patříme k průkopníkům v používání alternativních



paliv a můžeme mít dobrý pocit nejen z úspor, ale také z toho, že chráníme naše životní prostředí,“ konstatuje ředitel firmy a zároveň chválí spolupráci se společností E.ON, díky níž vyrostla přímo v areálu masokombinátu také vlastní plnicí stanice. „Vozidlům tak většinou plná nádrž postačí na celou trasu, jejíž délka bývá 300 až 500 kilometrů. Někdy však musejí tankovat palivo i mimo firmu v síti plnicích stanic, která by si určitě zasloužila rychlejší rozvoj,“ dodává s tím, že ekologické chování společnosti vnímají navíc velmi dobře i její zákazníci.

## POTENCIÁL JE V LIDECH

„Je pro nás velmi důležité, aby také naši zaměstnanci věděli, co se ve firmě děje, kam směřujeme,“ otvírá Radim Pátek na závěr důležité téma. „Proto pro ně pořádáme různá setkání, na některá jsou zváni i rodinní příslušníci. Práce v masokombinátu je velmi náročná, a to hlavně fyzicky. Chceme, aby naši lidé věděli, že si jich velmi vážíme a že chceme, aby byli spokojeni. Neřídíme se heslem, že každý je nahraditelný. Máme zavedený například věrnostní systém, jehož prostřednictvím poskytujeme zaměstnancům zajímavé a motivační odměny za roky strávené prací pro naši firmu.“ ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: AUTORKA ČLÁNKU A ARCHIV MASO UZENINY PÍSEK

## UZNÁNÍ PŘÍMO OD SPOTŘEBITELŮ SI CENÍME NEJVÍC

Výrobky MÚÚÚ si vedou velmi dobře v nezávislých testech a soutěžích. Ocenění přímo „z terénu“ jsou pro firmu skvělým ukazatelem toho, že zákazníkům chutná. V testu DNEs vyhrál salám Vysočina a Farmářské špekáčky, šunka a párky přinesly ocenění Česká chuťovka. Řada výrobků také získala ocenění „Chutná hezky. Jihočesky“. Důkazem vysoké kvality je rovněž zařazení do kvalitativní kategorie Klasa nebo ocenění Zlatý klas z veletrhů.





# T RADIČNÍ AKCE I NOVINKY SLIBUJÍ PROUD INFORMACÍ A NOVÝCH KONTAKTŮ

LETOŠNÍ MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH JE UŽ TĚSNĚ PŘED SVÝM STARTEM A VŠICHNI, JICHŽ SE TENTO SVÁTEK STROJÍRENSKÉHO PRŮMYSLU TÝKÁ, NAPJATĚ OČEKÁVAJÍ, CO PŘINESE. „FIRMY SI OBJEDNÁVAJÍ VĚTŠÍ PLOCHY A HLÁSÍ MNOHO NOVINEK, KTERÉ CHTĚJÍ NA VELETRHU PŘEDSTAVIT,“ ŘÍKÁ V ÚVODU ROZHOVORU ŘEDITEL PROJEKTU JIŘÍ ROUSEK.



Ing. Jiří Rousek  
je ředitelem projektu  
MSV Brno

**V loňském roce zaznamenal MSV celkové oživení, udrží si letos tento trend? Které obory budou dominovat?**

Letos máme „silnější“ ročník, protože některé obory MSV figurují jako samostatné značky. Jsou to technologické veletrhy Welding, Fondex, Plastex, Profintech a k tomu IMT – mezinárodní

veletrh obráběcích a tvářecích strojů. Tyto obory zde jsou samozřejmě zastoupeny i v lichých letech, ovšem ne v takovém rozsahu a nejsou takto zviditelněny.

Tradičně nejsilnějším oborem jsou obráběcí stroje, nástroje, příslušenství k obráběcím strojům a vše, co

s obráběním souvisí. Silně zastoupeny budou také obory plastikářské technologie, automatizace a elektrotechnika. Celkem se představí 1600 vystavujících firem z 32 zemí, z nichž 47 % přijede ze zahraničí.

**Původně mělo být hlavní partnerskou zemí Rusko, avšak vše je nakonec jinak. Jak jste tuto situaci vyřešili?**

Najít vhodnou partnerskou zemi a vzbudit její zájem o veletrh je dlouhodobá práce, nelze to vyřešit za několik měsíců. S vytipovaným partnerem začínáme jednat zhruba rok a půl dopředu. Letos nám Rusko sdělilo, že MSV není zařazeno do programu oficiálních akcí 2014. Pochopitelně jsme přemýšleli, koho oslovit, ale nezbývalo mnoho času.

Nakonec jsme se dohodli na užší spolupráci s Thajskem. I když je Thajsko u nás vnímáno spíše jako atraktivní turistická destinace, je to také země s rozvinutým automobilovým a elektrotechnickým průmyslem. Thajsko tedy letos bude naše Special Guest Country. MSV se zúčastní 17 thajských firem, které budou statutem speciální host veletrhu více zviditelněny. Kromě kolektivní expozice v pavilonu V budou thajští podnikatelé hledat české partnery pro spolupráci a představovat investiční příležitosti v rámci business fóra pod názvem Thajsko-české partnerství v průmyslu i obchodu, které proběhne v úterý 30. září.

**Kolik se přihlásilo ruských firem a jaké akce na podporu spolupráce ruských a českých společností proběhnou?**

Už vloni jsme v Brně uvítali kolektivní expozici města Moskva, kterou tvořily zejména vědecké instituce a firmy zabývající se inovacemi. Ty svou účast

NOVINKOU  
V DOPROVODNÉM  
PROGRAMU JE  
HOSPODÁŘSKÉ FÓRUM  
10 LET ČR V EU.

potvrdily i letos. Dále je přihlášeno několik individuálních vystavovatelů, například Rosatom, skupina GAS nebo Electrostal. Celkem by Rusko mělo být zastoupeno dvaceti vystavovateli.

Druhý den veletrhu tradičně proběhne Business den Ruské federace, který pořádá Komora pro hospodářské styky se zeměmi SNS. Mimo jiné se na něm představí ruské průmyslové regiony, jako je Samarská oblast, Čuvašská republika nebo Tulská oblast.

### Pozorujete v posledních letech nějaké změny v zastoupení zemí?

Zastoupení jednotlivých zemí na MSV je dáno zejména tím, jak rozvinuté s nimi má Česko obchodní vazby, velice dobře se v něm promítá objem zahraničně obchodního obrátu. Největší a nejvíce zastoupené je už tradičně Německo. Převaha německých vystavovatelů je výrazná, letos do Brna přijede 280 firem. Na druhém místě je Slovensko s 82 firmami. Na třetí místo se poprvé dostala Čína, vystavovat bude 72 firem. Na dalších příčkách je Itálie, Rakousko a Švýcarsko. Je to každý rok podobné, výjimku letos právě tvoří rozsáhlá účast Číny. Některé čínské oblasti budou zastoupeny úplně poprvé, především

západočínská provincie Sečuán. Souvisí to jistě i s celkovým oživením obchodních vztahů s Čínou.

### Které akce doprovodného programu byste doporučil našim čtenářům z řad firem?

Odborný doprovodný program letos tvoří asi padesát akcí. Řada z nich už má svoji mnohaletou tradici.

První den veletrhu bude jako vždy ve znamení Sněmu Svazu průmyslu a dopravy ČR. Ten firmy znají a účast je na něm vždy velká, protože tam probíhá velmi zajímavá diskuze průmyslníků s představiteli vlády a zaznívá řada podnětných informací.

Zajímavé budou jistě také ryze odborné akce zabývající se novými technologiemi. Tématem několika setkání bude zahraniční obchodní spolupráce. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, CzechTrade, CzechInvest, EGAP i ČEB připravují semináře, kde se firmy dozví o obchodních příležitostech v různých teritoriích, jaké jsou možnosti financování a pojišťování exportu, jaká je podpora podnikání ze strukturálních fondů EU apod. Všechna tato témata jsou vždy velmi dobře zpracována a setkávají se s velkým zájmem.

Pravidelně probíhá veletrh pracovních příležitostí JobFair. Je to jednodenní akce, která je poměrně populární, protože zde konkrétní a velké firmy z oblasti průmyslu nabízejí pracovní místa. JobFair navštěvují jak studenti posledních ročníků vysokých škol, tak i strojaři, kteří hledají zajímavou nabídku. JobFair je úspěšný, máme zprávy o tom, že zde firmy získaly pracovníky pro konkrétní obory.

Na brněnském Výstavišti budeme mít opět expozice technických univerzit, a to v rámci projektu Transfer technologií a inovací. Týká se stále velmi aktuální spolupráce univerzit s průmyslem. Řeší se zde také požadavky průmyslových firem na aplikovaný výzkum, na kvalitu a strukturu technického vzdělávání a řada dalších témat.

### A co chystáte jako novinku?

Poměrně novým a velmi zajímavým tématem je například 3D tisk. Na MSV bude vystavovat několik firem, které 3D technologie nabízejí, k tomuto tématu proběhne v úterý také jednodenní konference 3D tisk – trendy, zkušenosti a obchodní příležitosti. K vidění bude všechny dny veletrhu Galerie 3D tisku v pavilonu A1, kde se návštěvníci budou moci seznámit s praktickými výsledky a přínosy z využívání těchto progresivních technologií pro zefektivnění vývoje prototypů a produktivnější výrobu.

Novinkou v doprovodném programu je Hospodářské fórum 10 let ČR v EU, které se uskuteční 1. října ve dvou blocích. Dopolední bude vyhrazen zejména proměnám ekonomického prostředí EU, bude se zabývat výhodami pro členské země a také přetrvávajícími bariérami na jednotném trhu. Odpolední blok bude prezentovat Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) a jeho význam pro ČR.

**Nezbývá tedy, než čtenáře na veletrh pozvat a těšit se na viděnou. Přejeme hodně spokojených vystavovatelů i návštěvníků. ■**

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ A ARCHIV BVV

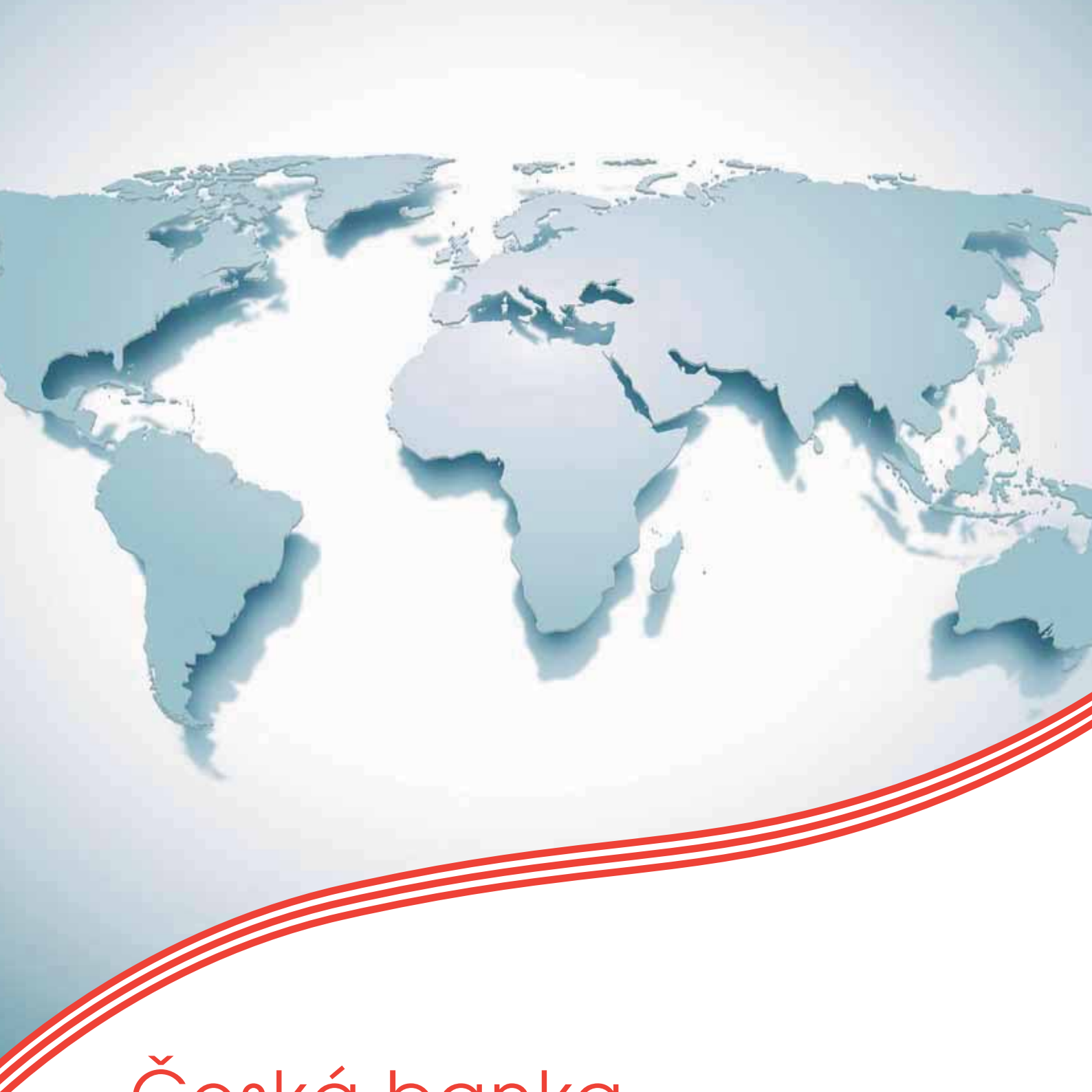
## VĚDA A INOVACE NA MSV 2014

Pavilon A1 opět nabídne přehlídku nejzajímavějších výsledků výzkumných a vývojových projektů realizovaných na technických vysokých školách. Projekt **Transfer technologií a inovací** se při Mezinárodním strojírenském veletrhu koná již po šesté a jde o největší tuzemskou soustředěnou nabídku vědecko-výzkumných kapacit pro průmyslové využití. Mezi účastníky jsou České vysoké učení technické v Praze, Slovenská technická

univerzita Bratislava, Technická univerzita v Liberci, Vysoké učení technické v Brně, Technologická agentura ČR a další subjekty. Například na stánek VUT návštěvníky přivítá hned několik mimořádně atraktivních exponátů: experimentální letoun VUT 051 RAY na elektrický pohon, mobilní laboratoř rLIBS pro rychlou bezkontaktní prvkovou analýzu předmětů v terénu z dílny výzkumného centra CEITEC VUT, teplený manekýn a mnoho dalších.







# 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](mailto:ceb@ceb.cz),  
fax: +420 224 226 162

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

  
ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

# NA STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ NEMŮŽE ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA CHYBĚT

STEJNĚ JAKO V PŘEDCHOZÍCH LETECH SE I LETOS ČLENOVÉ MANAGEMENTU ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY POSTUPNĚ VYSTŘÍDAJÍ NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ. „POTŘEBUJEME SE PRAVIDELNĚ POTKÁVAT SE SOUČASNÝMI I POTENCIÁLNÍMI KLIENTY FACE TO FACE,“ ZDŮRAŽŇUJE KAREL BUREŠ, PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČEB, KTERÝ DLOUHODOBĚ PROSAŽUJE PRÁVĚ OSOBNÍ KLIENTSKÝ PŘÍSTUP.

Česká exportní banka, jejímž nejčastějším předmětem podpory exportu jsou především strojírenské výrobky a investiční celky, se účastní Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně (MSV) pravidelně již od roku 1996. ČEB nebude na nejprestižnějším českém veletrhu zaměřeném na strojírenství chybět ani letos, kdy se návštěvníkům představí již podevatenácté. Organizátoři opět očekávají hojnou účast českých a zahraničních vrcholných manažerů, a co je důležité, jsou to ti, kteří ve svých firmách rozhodují o investicích.

## IDEÁLNÍ MOŽNOST SETKAT SE S LÍDRY

Letošní 56. ročník veletrhu, který proběhne od 29. září do 3. října, opět představí všechny klíčové oblasti strojírenství a elektrotechnického průmyslu. Stejně jako před dvěma lety budou současně s MSV probíhat i další specializované veletrhy, kterým budou dominovat obráběcí a tvářecí stroje. Výrazněji budou zastoupeny obory slévárenství, svařování, povrchové úpravy a zpracování plastů.

Zahraniční účast by letos měla dosáhnout 40%. Nejvíce návštěvníků se očekává z Německa, Slovenska, Itálie, Rakouska, Švýcarska a v neposlední řadě z Číny, která chystá rozsáhlejší účast s oficiální podporou. Dorazit by mělo na padesát čínských firem a představí se mimo jiné i průmyslová provincie Sečuán. Brněnský veletrh tak slibuje ideální příležitost k setkání nejen s lídry z oboru strojírenství, ale také s investory. ČEB by při těchto setkáních neměla chybět. Komoditní struktura obchodů ČEB



Stánek České exportní banky na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

potvrzuje, že právě sektor strojírenství je pro banku stěžejní – k 30. 6. 2014 tvořily stroje a zařízení k výrobě energie 51 % a zařízení pro různá odvětví průmyslu 38 % obchodního portfolia banky.

## BONUSEM JE ATRAKTIVNÍ DOPROVODNÝ PROGRAM

Návštěvníci veletrhu se mohou těšit také na odborné konference, semináře a workshopy na aktuální technická, obchodní a ekonomická témata, na jejichž přípravě se ČEB již tradičně podílí. „Společně s EGAP pořádáme konferenci k financování a pojišťování exportu mimo země EU. Zástupci ČEB se aktivně zúčastní B2B Conference China, pořádané kanceláří CzechTrade v čínském Čcheng-tu, a Mezinárodního salonu obchodních příležitostí Kontakt – Kontrakt,

který organizuje Regionální hospodářská komora Brno. Budou také mezi vystupujícími na akcích Business den Ruské federace, Business den Běloruska a Den Ázerbájdžánu,“ informuje Petr Křižan, ředitel odboru Mezinárodní vztahy a komunikace ČEB.

Samostatnou kapitolou v programu veletrhu jsou pak společenské akce. „Taková setkání představují další významnou příležitost, kde se může začít psát první kapitola nového obchodu,“ dodává Karel Bureš.

A kde letos stánek ČEB na MSV najdete? Pod číslem 43 v sektoru bank v kruhovém pavilonu Z.

TEXT: DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV ČEB



Iveta Ocásková:

# TECHNOLOGIE MĚ PŘITAHUJÍ, TAK PRACUJI V BANCE

IVETA OCÁSKOVÁ CHTĚLA DÍKY SVÉMU LOGICKÉMU ZPŮSOBU UVAŽOVÁNÍ A SMYSLU PRO SPRÁVEDLNOST PŮVODNĚ STUDOVAT PRÁVA, ŽILA NA MORAVĚ, TAK NAKONEC VYSTUDOVALA ZEMĚDĚLSKOU ŠKOLU, OBOR EKONOMIKA. NICMÉNĚ CHTĚLA ZNÁT VÍCE RŮZNÝCH FIREM, JEJICH PESTROST, PROCESY, CÍLE, ÚSPĚCHY, NÁPADY, A PROTO NASTOUPILA DO KOMERČNÍ BANKY, KDE STRÁVILA ZATÍM TĚMĚŘ CELÝ SVŮJ PROFESNÍ ŽIVOT. ZASTÁVALA ŘADU POZIC OD BANKOVNÍHO PORADCE PŘES RISK, VEDENÍ DIVIZE OBSLUHUJÍCÍ NEJVĚTŠÍ KLIENTY AŽ PO DNEŠNÍ ZODPOVĚDNOST ZA ŘÍZENÍ SEGMENTU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM. STÁLE JI BAVÍ OBJEVOVAT JEJICH JEDINEČNOST A TĚŠIT SE Z JEJICH ÚSPĚCHŮ.



Ing. Iveta Ocásková je v Komerční bance výkonnou ředitelkou pro korporátní bankovníctví. Ke své práci přistupuje tak, jako by to byl její vlastní byznys

**Už několikrát jste se v různých rozhovorech zmínila, že vás stroje fascinují. Jak se díváte na současné české strojírenství jako celek?**

Výroba strojů u nás má dlouholetou tradici, zasahuje do celého národního hospodářství a značnou měrou určuje i jeho směr. Současná i budoucí prosperita je založena na vývozu, kam míří tři čtvrtiny produkce. Naše hospodářství je tedy závislé na světovém ekonomickém vývoji a poptávce a spokojenosti zahraničního zákazníka. Podle ČSÚ a statistik našeho ministerstva

**BAVÍ MĚ AMBICIÓZNÍ  
FIRMY.**

průmyslu a obchodu v loňském roce strojírenství lehce rostlo, stejně jako rostly tržby firem a pokračovalo zvyšování produktivity práce. Jak dopadne letošní rok, to bude záviset na kombinaci více faktorů: nepříliš závratném růstu Německa, zatím menší investiční aktivitě vyčkávajících domácích společností a možná i na sankcích proti Rusku.

**A pokud se na české strojírenské firmy díváme čistě jako na současné klienty vaší banky?**

Je nám ctí poskytovat služby více než šesti stovkám strojírenských společností, zejména z oblasti strojů pro těžbu, stavebnictví, obráběcích strojů pro opracování, strojů pro speciální účely, jako jsou tiskárny, chladicích či zdvihacích zařízení. Svou produkci vyváží téměř čtyři stovky z nich. Přestože oživení ekonomiky je stále ještě ne příliš přesvědčivé, tak si naši klienti u nás dohodli větší rámce financování, také více čerpají, což je dobrá zpráva pro všechny. Dařilo se nám přenést značnou sumu podpor ze zdrojů evropských institucí, a to jak ve formě zlevnění úvěrů, tak zajištění.

Strojařina jsou kromě velkých závodů také malé firmy a drobnější provozny rozeseté po celé zemi s velmi širokým sortimentem výroby; někde jsem se dočetla, že tvoří až 60 % světového sortimentu. Je však jisté, že jsme jako banka přišli o výnosy z konverzí až o 15 % kvůli stabilnímu kurzu EUR/CZK, což se nyní díky jisté variabilitě lehce mění. Strojáři u nás měli méně vkladů, na rozdíl od jiných sektorů, což je zčásti způsobeno financováním provozních i investičních potřeb z vlastních zdrojů a zejména větší opatrností při rozhodování o nových investicích.

#### Jaké firmy vás osobně nejvíce inspirují?

Baví mě ambiciózní firmy. Ty vidím v Komerční bance nejraději. Mám radost, když vědí, co chtějí, a jdou si za svým cílem. Jsem nadšená, vidím-li zajímavé inovace jak procesní, obchodní, tak výrobní. Pronikají sem nové technologie, nanotechnologie, mechanika, neotřelé materiály, nové SW, založené na výzkumu a jeho aplikaci

do praxe. Jsem hrdá, když s námi tyto inovativní firmy sdílejí své rozvojové plány. Když jsme pro ně partnery jak ve financování, dennodenním bankovníctví, ukládání prostředků, dotací či instrumentech zahraničního

DNES SI NEJEDEN KLIENT  
UVĚDOMIL, JAK MOHOU  
SANKCE PROTI FINANČNÍM  
INSTITUCÍM OVLIVŇOVAT  
KAŽDODENNÍ OBCHODY.

obchodu, ale i ve směřování plateb. Mimochodem: dnes si nejeden klient uvědomil, jak mohou sankce proti finančním institucím ovlivňovat každodenní obchody. Když evropské banky nepošlou ani nepřijmou některé platby od státem vlastněných ruských bank. Hovoří se i o zmrazení swiftu, což by úplně odstříhlo celý ruský bankovní svět. Byl by to pak problém, ale i příležitost pro mezinárodní banky na ruském trhu, jako je Sociétés Générale a naše dceřiná pátá největší korporátní banka Rosbank.

#### Hovoříte s takovým svitem v očích o inovacích, platí to i v bance?

Určitě. Nerada spoléhám jen na osvědčené, tradiční, zaběhané postupy. Propracovala jsem se bankou od základu, posouvala jsem se postupně, znám řadu detailů, což je někdy na škodu... Ale stále se mám co učit,

například co se týče nových technologií, a to mě osobně velmi obohacuje. Snažíme se učit z úspěšných příkladů ze zahraničí. Hledáme nové inovativní cesty, automatizaci, zjednodušení. Pro klienty stále zlepšujeme a zabezpečujeme internetové bankovníctví, umožňujeme elektronické čerpání úvěrů, záruk, dokumentárních plateb. Máme novou ultramoderní elektronickou platformu pro měnové obchody a termínované vklady. Jsme schopni přijímat účetní závěrku od klientů elektronicky, ve stejném formátu jako státní správa.

#### S čím novým pro své klienty přicházíte na letošní strojírenský veletrh do Brna?

Určitě bych zdůraznila novou platformu E-trading pro on-line měnové obchody, jako jsou spoty, forwardy. Nemohu opomenout připravované rozšíření poradenství při přípravě žádosti o dotace z nového programovacího období 2014–2020, kdy naše republika může dosáhnout na podporu z EU až do výše 21,6 miliardy EUR. Věřím, že smysluplné využití těchto zdrojů pomůže posunout i naše strojírenství k vyšší konkurenceschopnosti. Dotace nejsou samospasitelné. Ale při spojení s dobrým nápadem, správným obchodním přístupem, efektivní výrobní technologií a neutuchajícím tahem na branku určitě pomohou. A naším cílem je klientům život nekomplikovat a zároveň být tím správným partnerem, kdy je potřeba. To tedy znamená jednoduché věci dělat jednoduše a při usku- tečňování jejich rozvojových plánů pak šít bankovní služby na míru. ■

FOTO: ARCHIV KB

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽI



Zveme Vás na

## Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

a k návštěvě stánku Komerční banky a SGEF v termínu **od 29. září do 3. října 2014.**

**Stánek KB**  
najdete před pavilonem Z  
pod číslem VP F 001.





# KVALITA DĚLÁ KVALITNÍ BYZNYS ANEB VRAŤME SE K JÁDRU VĚCI

TÜV SÜD CZECH, SVĚTOVÝ LÍDR V TESTOVÁNÍ A CERTIFIKACI VÝROBKŮ, SPUSTÍ V RÁMCI MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU (MSV) BRNO 2014 DRUHÝ ROČNÍK ÚSPĚŠNÉHO PROJEKTU PARTNERSTVÍ MEZI FIRMAMI, KTERÉ SE VÝRAZNĚ HLÁSÍ KE KVALITĚ. PARTNERSTVÍ, KTERÉ LETOS POD HESLEM VRAŤME SE K JÁDRU VĚCI SDRUŽUJE 28 NEJVĚTŠÍCH FIREM ČESKÉHO PRŮMYSLU, VOLNĚ NAVAZUJE NA ÚSPĚŠNÝ LOŇSKÝ PROJEKT KVALITA PŘINÁŠÍ OVOCE.

„Když se podíváme na to, čím vynikala česká země v období od průmyslové revoluce, je to především výrazná industrializace a technologicky vyspělá výroba. Již dávno nejsme země sedláků, ale průmyslníků. Otázka je, co to pro naši ekonomiku do budoucna

znamená, čím se budeme za pár let živit, čím budeme pro globální trh zajímaví,” uvažuje o projektu Oleg Spružina, generální ředitel společnosti TÜV SÜD Czech, a dodává: „Je již zcela zřejmé, že to nebude levná masová výroba, ale naopak orientace na spojení

chytré průmyslové výroby s výraznou kvalitou. A právě kvalita je téma, které se znovu začíná skloňovat ve všech pádech. Je to jeden z mála parametrů, ve kterém můžeme opravdu vyniknout, a navázat tak na naši historickou tradici,” dodává.



## ČEŠTÍ PRŮMYSLNÍCI: BEZ KVALITY SE DNES NA TRHU NEDÁ PŘEŽÍT

Do projektu Vratme se k jádru věci se letos přihlásilo 28 nejvýznamnějších firem. Najdeme mezi nimi společnosti ABB, ArcelorMittal Ostrava, Bosch Rexroth, Mitsubishi Electric Europe, Siemens, Škoda Machine Tool nebo Vítkovice.

„Nedbalý přístup ke kvalitě se dnes u firmy v soukromém sektoru nevyskytuje. Takové firmy by v posledních sedmi letech na trhu nepřežily,“ říká k projektu Vladimír Trojáček, quality manager společnosti MICRO-EPSILON Czech Republic. Michal Kurčík, obchodní manažer společnosti SoliCAD, souhlasí a dodává, že k zabezpečení kvality ve firmě je třeba mít především kvalitní zaměstnance. „Při zabezpečení zakázek spolupracujeme s vybranými dodavateli. Výběr vhodného dodavatele jako stabilního partnera je bezpodmínečně nutný pro zajištění požadavků zákazníka a konkurenceschopnosti organizace na trhu,“ tvrdí Jaroslav John, vedoucí oddělení kvality společnosti WANZL, dalšího z partnerů projektu. John také upozornil na důležitost kvality při hledání partnerů: „Své dodavatele si pečlivě vybíráme. Z denních pracovních činností zpětně analyzujeme informace, které dále využíváme při optimalizaci spolupráce s nimi. Při vyhledávání dodavatelů realizujeme dodavatelské audity a v několika případech jsem se setkal s velmi nedbalým přístupem k oblasti kvality. V tomto případě s takovým dodavatelem nespolečně pracujeme.“

## POŘÁDEK VE FIRMĚ OSVOBOZUJE A UVOLŇUJE KAPACITU NA INOVACE

„Jádro věci je pro nás kvalitní produkt, který je globálně konkurenceschopný. To je základ české ekonomiky: kombinace historické průmyslové tradice s kvalitou,

## Partneři projektu Vratme se k jádru věci

ABB s.r.o.  
Adast Engineering, s.r.o.  
ALCOMEX Spring Works, s.r.o.  
ArcelorMittal Ostrava a.s.  
Bomar, spol. s r. o.  
Bosch Rexroth, spol. s r. o.  
BUFAB CZ s.r.o.  
FRONIUS Česká republika s.r.o.  
GUMEX, spol. s r. o.  
HENNICH s.r.o.  
IMI International – NORGREN  
KALINA industries s.r.o.  
MCAE Systems, s.r.o.  
MICRO-EPSILON Czech Republic, spol. s r. o.

Mitsubishi Electric Europe B.V.  
Národní strojírenský klastr, o.s.  
NEXNET, a.s.  
První brněnská strojírna Velká Bíteš, a.s.  
RÖHM GmbH  
Siemens s.r.o.  
Sluně – svět jazyků, s.r.o.  
SoliCAD, s.r.o.  
ŠKODA MACHINE TOOL a.s.  
TAJMAC-ZPS, a.s.  
TECNIMETAL-CZ, a.s.  
TOSHULIN, a.s.  
VÍTKOVICE, a.s.  
WANZL spol. s r. o.

řádem a standardy,“ komentuje podstatu projektu Vratme se k jádru věci dále Oleg Spružina. „I dnes navzdory krizi jsou akcie firem vyrábějících velmi kvalitní zboží pořád vysoce hodnocené. Proto si myslím, že stojí za to zaměřit se především na kvalitu naší práce a našich výsledků.“

Pro generálního ředitele TÜV SÜD Czech, která se zaměřuje především na testování a certifikaci výrobků, je kvalita kombinací důkladné práce a schopnosti včas inovovat a přizpůsobit se tomu, co se děje na trhu. „Důkladná práce je pro mě výsledkem standardizace. Aby mohly firmy inovovat, potřebují mít doma „pořádek“: když nemají v základních procesech pořádek, celá energie jde na řízení procesů místo na inovaci. Podle mě standardizace procesů nabízí podnikatelům mentální svobodu a prostor zaměřit pozornost na to, co je důležité: inovace podle potřeb trhu.“

„Pro potřeby inovace a budoucího růstu naší společnosti, obecně odvětví technického průmyslu, je nutné posílit, případně změnit, systém výuky technických oborů

v ČR tak, aby byl dostatek nových odborných pracovníků s požadovanou znalostí dané oblasti a s odpovědným přístupem k dodržování kvalitativních požadavků,“ souhlasí Jaroslav John ze společnosti WANZL. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV TÜV SÜD CZECH



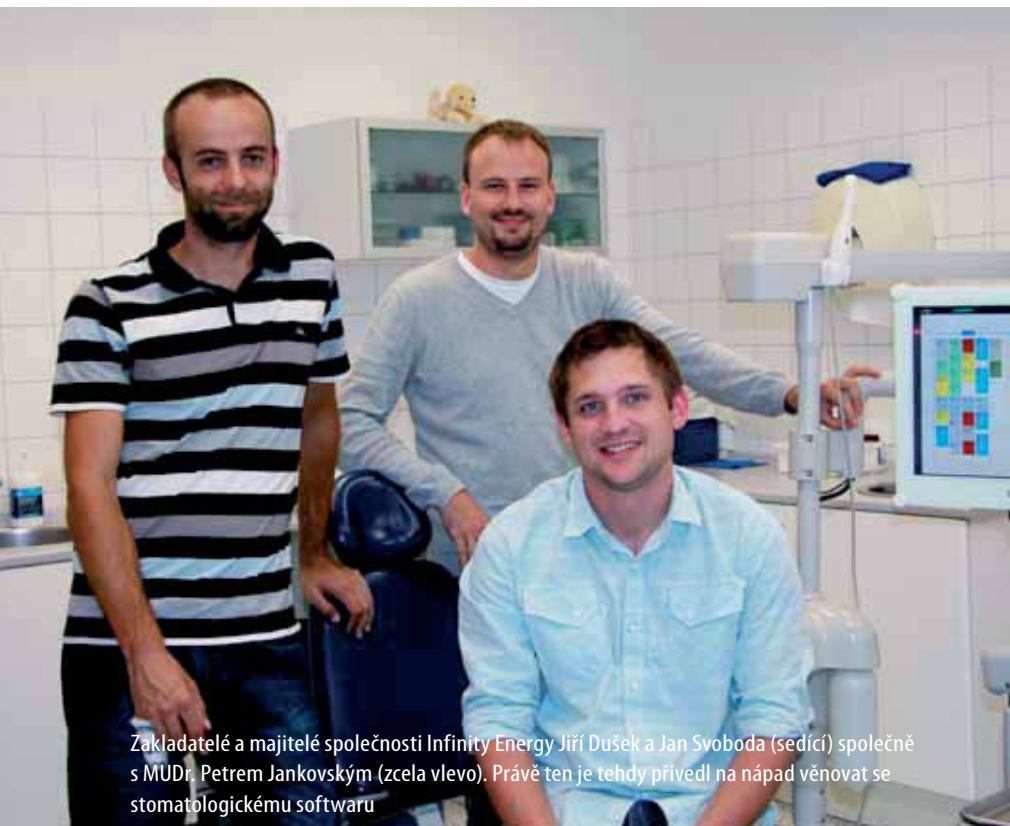
## TÜV SÜD

je vedoucím mezinárodním koncernem v oblasti poskytování služeb ve strategických oblastech průmyslu, mobility a certifikace. S více než 20 000 pracovníky poskytuje služby na 800 místech celého světa. Mezioborové týmy specialistů TÜV SÜD zajišťují optimalizaci techniky, systémů a know-how. Jako procesní partneři posilují konkurenceschopnost svých zákazníků na globálním trhu.

Jiří Dušek:

## J S ME PYŠNÍ NA TO, ŽE PODNIKÁME S VLASTNÍMI NÁPADY A ZA VLASTNÍ PENÍZE

„DNESKA MĚ STÁLA DVA A PŮL TISÍCE. OBJEDNALA SE A PAK BEZ OMLUVY NEDORAZILA,‘ SUŠE POZNAMENAL KAMARÁD ZUBAŘ, KDYŽ MŮJ PŘÍTEL A SPOLUMAJITEL SPOLEČNOSTI HONZA SVOBODA PŘED PĚTI LETY V HOSPODĚ UTROUSIL PÁR OBDIVNÝCH SLOV NA ADRESU KOLEMJDoucÍ PŮVABNÉ MLADÉ DÁMY,“ USMÍVÁ SE JIŘÍ DUŠEK ZE SPOLEČNOSTI INFINITY ENERGY. V POSLEDNÍCH LETECH SE TOTIŽ PROVOZNÍ REŽIE STOMATOLOGA POHYBUJE MEZI 35 AŽ 50 KORUNAMI ZA MINUTU.



Zakladatelé a majitelé společnosti Infinity Energy Jiří Dušek a Jan Svoboda (sedící) společně s MUDr. Petrem Jankovským (zcela vlevo). Právě ten je tehdy přivedl na nápad věnovat se stomatologickému softwaru

Právě tehdy u sklenice piva se v hlavách čerstvých absolventů techniky zrodila šťastná myšlenka na podnikání v oblasti stomatologického softwaru.

„Nějaké peníze jsme měli naspořené ještě z dob studií, na něž jsme si museli přivydělávat, abychom nezůstali plně finančně závislí na rodičích. Jako student jsem nenašel slušně placený úvazek ve svém oboru, proto jsem – podobně

jako kolega, který vystudoval softwarové inženýrství – hned v prváku nastoupil jako programátor do jedné softwarové společnosti. Tam jsem se naučil nejen základy profese, ale i dovednosti potřebné pro samostatné podnikání. Zkušenosti jsme nasbírali také ve firmě Alwil Medical specializující se na přístroje a služby v oblasti intenzivní medicíny, při vývoji patientského monitoru,“ vzpomíná mladý strojní inženýr

a zdůrazňuje, že podnikání z vlastního kapitálu je naučilo daleko víc pečlivě zvažovat každé rozhodnutí a rozumně hospodařit.

### VYVINOUT NOVÝ PRODUKT NENÍ SNADNÉ, ALE TĚŽŠÍ JE HO PRODAT

Podle odhadů investorů uspěje v České republice asi tak jedno promile start-upů, což svědčí o poměrně vysoké míře neúspěšnosti. Česká vláda loni založila takzvaný seed fond, v němž má být přes 50 milionů eur na podporu začínajících firem. „V době, kdy jsme firmu zakládali, byly u nás start-upové aktivity v plenkách a téměř se o nich nemluvalo. Navíc jsme se rozhodli spoléhat se jen na sebe,“ zdůrazňuje filozofii zakladatelů Infinity Energy vývojář, analytik a obchodník v jednom.

Stomatologové patří mezi konzervativnější zákazníky. Velkoryse investují do metod a moderního vybavení ordinace, ale v přístupu k pacientům zachovávají zavedené společenské standardy. „Když jsme na ně ‚vybalili‘ svůj software pro elektronickou komunikaci, v prvním okamžiku jim při našich odborných debatách vstávaly vlasy hrůzou. Postupně se s ním však sžívali a díky komplexní nabídce funkcí a jednoduchému ovládání jejich obavy brzy zmizely. Naši klientelu tvoří převážně mladí a progresivní specialisté, kteří svou práci většinou vnímají jako placenou službu lidem. Často jde o nemalé peníze, proto si uvědomují, že je třeba poskytnout pacientovi i benefit, jako je třeba



připomenutí návštěvy prostřednictvím moderních komunikačních nástrojů. Abychom mohli vyvinout své produkty na míru zákazníkům, objížděli jsme s kolegou ordinace a sbírali zkušenosti a představy. V současné době se kmen našich odběratelů vyšplhal ke dvěma stům. Mezi nimi je i pár jednotlivých lékařů, a převážně jde o kliniky se třemi až čtyřmi uživateli. Velice nás těší, že se v mnoha případech stali našimi přáteli," vzpomíná Jiří Dušek.

## S ON-LINOVÝM PRODUKTEM XDENT JSME V ČR JEDINÍ

První produkt, který společnost vyvinula, je „smsdiary“. Ten se v krátké době rozšířil z plánovacího kalendáře a připomínání „esemeskami“ o další moduly, jako jsou statistiky a analytické nástroje. Brzy se portfolio rozrostlo ještě o připomínání preventivních prohlídek formou textových zpráv. Stomatologové tak mohou spolehlivě zvát na kontrolu. Tím vyplní nejen svůj pracovní kalendář na maximum, ale nabídnou další bonus klientům.

Svým způsobem revolucí byl nový systém plateb. „Do té doby si zubař kupoval software za několik desítek tisíc a licenci na jeden počítač. Každý rok pak platil udržovací částku za licenci. Vyvinuli jsme mechanismus měsíčních plateb za libovolný počet počítačových připojení. Na náš nový koncept si klienti brzy zvykli, protože zjistili, že je pro ně

výhodné platit nám paušál za produkt, který průběžně inovujeme v souladu s jejich aktuálními požadavky. Problém nemáme ani s přípravou produktu na míru," říká Jiří Dušek.

## KŘEST NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH

Mezitím Infinity Energy pracovalo také na unifikovaném projektu objednávání klientů v provozních službách, jako jsou úklidové společnosti, velká kadeřnictví, wellness centra či fotografická studia. „Se softwarem ‚Bookappo‘ jsme nejprve vyrazili na trhy USA, Kanady a západní Evropy, prakticky stoprocentně pokryté kreditními kartami a internetovým bankovníctvím a s vyšším rozšířením iPadů, iPhoneů a smartphonů, než je zatím u nás. Náš on-linový produkt má tak klient kdykoli a kdekoli k dispozici v šesti jazykových mutacích. Americký zákazník je mimořádně náročný, takže nás úspěch na tamějším trhu povzbudil," chválí si bilanci expanze do zahraničí manažer.

Netrvalo dlouho a mladým ústeckým podnikatelům se začali ozývat čeští lékaři. Pořídili si nové multimediální komunikátory, na nichž jim nástroje společnosti nefungovaly.

„Pro nás to byla nová výzva. Díky pokroku ve smýšlení zákazníků jsme vyvinuli softwarový produkt ‚XDENT‘ a nyní ho vypouštíme do českých zubařských vod. Měsíční paušál za něj začíná

na tisícikoruně a za každého dalšího uživatele si účtujeme sto korun. K seznámení s produktem pořádáme po republice tzv. XDENT Tour a průběžně zájemcům i uživatelům poskytujeme telefonické poradenství zdarma a bez čekání, ostatně jako i v případech všech ostatních služeb," vysvětluje detaily nového projektu Jiří Dušek. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV INFINITY ENERGY

## INFINITY ENERGY, s.r.o.

Softwarovou společnost založili před pěti lety v Ústí nad Labem čerstvě absolvovaní inženýři Jiří Dušek a Jan Svoboda. První vystudoval Fakultu strojní ČVUT a druhý softwarové inženýrství na Fakultě aplikovaných věd Západočeské univerzity. V současné době má firma pět stálých zaměstnanců a čtyři externisty. Specializuje se na stomatologický software. V jejím produkto-ovém portfoliu se však objevují i další služby, jako jsou rezervační systémy pro obory s nákladnější hodinovou reží pro provozu. Své výrobky v šesti jazykových mutacích úspěšně vyvážá do několika zemí světa, například Spojených států, Kanady, Španělska a Estonska.





Ivan Bureš:

## PODNIKATELÉ SE MUSÍ SDRUŽOVAT

„Jsem velmi potěšen tím, že funguje médium, jako je TRADE NEWS, jež sdružuje podnikatele do čtenářské obce, která evidentně vidí svět optimističtěji než některá denní nebo týdenní periodika, a to nejen naše... V těch se často skloňuje ve všech pádech slovo krize. Já u nás žádnou krizi nevidím, prostě se po ekonomickém boomu devadesátých let srovnala nabídka s poptávkou. A to je situace, která panuje ve vyspělých zemích již desítky let. To říkám na základě vlastní zkušenosti, protože jsem v jedné z nich strávil drahnou část svého ekonomicky aktivního života.“

TRADE NEWS se vydal jinou cestou. Sdružuje na svých stránkách podnikatele, kteří se dokáží čas od času vymanit ze sisyfovských rutin každodenního řízení svých firem a přijít s novými myšlenkami, podněty, a dokonce i s novými originálními produkty. A to je svěží vítr, jehož závan potřebuje občas každá ekonomika, nejenom ta naše.“

*Ivan Bureš je vyhledávaným marketingovým specialistou, který své zkušenosti sbíral v zahraničí téměř dvacet let, především na národních trzích USA a Kanady. Jeho koníčkem je pomáhat malým firmám nastartovat trvalý růst. Patří mezi kmenové autory nakladatelství Management Press. Například jeho „10 zlatých pravidel prodeje“ vyšlo již v osmi vydáních.*



Marek Novák:

## TRADE NEWS PRO TY, KTERÉ CHCEJÍ DRŽET KROK S DOBOU

„Během minulých let jsem se dostal do kontaktu s širokým okruhem médií, ale od prvního kontaktu s TRADE NEWS jsem cítil, že tato spolupráce bude v něčem jiná. A to se potvrdilo, naprostá profesionalita a přátelský přístup. To je jen jedna z věcí, které tento časopis posouvají dál a činí ho něčím odlišným od ostatních.“

Problémem dnešní mladé generace je kromě jiného i absence motivace. Nejedná se o úbytek talentu ani o to, že by snad dokonce byla celá generace „hloupější“, jak masmédiu často proklamují. S nástupem a rozmachem internetu skokově přibýlo obrovské množství informačních zdrojů a objektů zájmu. V takovém prostředí je orientace daleko náročnější a každý potřebuje pomocnou ruku. Většinou to jsou rodiče nebo pedagogové, ale nesmíme opomínat ani kvalitní média, mezi která se TRADE NEWS bezpochyby může řadit. V rubrice Young Business pravidelně působí pozitivně i směrem k mladší generaci a jsem rád, že jsem se mohl svým rozhovorem na tomto počínu alespoň trochu podílet.“

*Marek Novák, student ČVUT, samostatný vývojář biomedicínských zařízení.*



Jiří Oslizlo:

## TRADE NEWS INSPIRUJE

„Časopis TRADE NEWS se mi dostal poprvé do rukou až v souvislosti s rozhovorem o naší společnosti. Do té doby jsem čerpal inspiraci spíše v zahraničních periodikách. Byl jsem však velmi mile překvapen celkovou úrovní tohoto magazínu. Kdybych měl definovat, co mě přimělo se vrátit i k četbě dalších vydání, tak je to jednoznačně inspirace podnikatelskými příběhy z firem podobné velikosti, ale úplně jiných oborů. Naše podnikání je úzce zaměřeno na segment trhu moderních dřevostaveb ve světě a člověk tak přirozeně ztrácí přehled o ostatních firmách v ČR mimo vlastní obor. Je pro mě velmi inspirativní, jakých úspěchů dosahují menší a střední české firmy na světovém trhu. Takže mě to ve výsledku trochu probralo ze zahleděnosti na vlastní rozvoj a v mnohých příbězích jsem našel novou osobní motivaci jak pro nové projekty, tak ambice vstupu na nové trhy.“

*Ing. Jiří Oslizlo, předseda představenstva AGROP NOVA a.s., výrobce systému NOVATOP.*

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**

PhDr. Věra Vortelová

Ing. Mgr. Daniel Libertin

Mgr. Luboš Y. Koláček

Ing. Vlasta Piskačová

PhDr. Jiří Frey

PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.

**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Foto**Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz**Distribuce**

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

**Tisk**

Akontext s.r.o.

**Vydavatel**

ANTECOM s.r.o.

Blatenská 2166/7

148 00 Praha 4

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

www.antecom.cz

**Titulní foto**

Moskva

© ISIFA / Getty Images, Creative RM

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz  
www.itradenews.cz

## Připravujeme



Protiruské sankce přiměly řadu českých exportérů, aby začali intenzivněji hledat nové příležitosti ve vzdálenějších částech světa. Jedním z perspektivních teritorií, které je zatím odrazovalo zejména z důvodů jazykových a kulturních odlišností a vysokých logistických nákladů, jsou státy asociace ASEAN s půl miliardou obyvatel. Přitom první vlaštovky ukazují, že rostoucí kooperační potenciál ekonomik jihovýchodní Asie by jim mohl pomoci rozložit rizika správným směrem.



Jak je na tom naše země ve srovnání s jinými státy světa? Nejen o tom budeme hovořit s paní Bublu Thakur-Weigold, expertkou v oblasti inovací a nových technologií ze Švýcarského federálního technologického institutu v Curychu, jedné z předních polytechnických vysokých škol v Evropě i na světě.



Úspěšná česká společnost Jablotron za chvíli oslaví čtvrt století. Její špičkové technologie slouží v mnoha zemích světa a sklízí nejedno ocenění. Nechá nás nahlédnout do svých plánů a vizí.

800 521 521  
www.kb.cz

# JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

**KB – SPOLEHLIVÝ PARTNER  
STROJÍRENSKÝCH FIREM**

- exportní a zakázkové financování
- ošetření obchodních a tržních rizik

**NAVŠTIVTE NÁS  
NA MSV V BRNĚ  
PŘED PAVILONEM Z  
VE STÁNKU VP F 001**

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



 **SOCIETE GENERALE**  
Equipment Finance