

TRADE NEWS

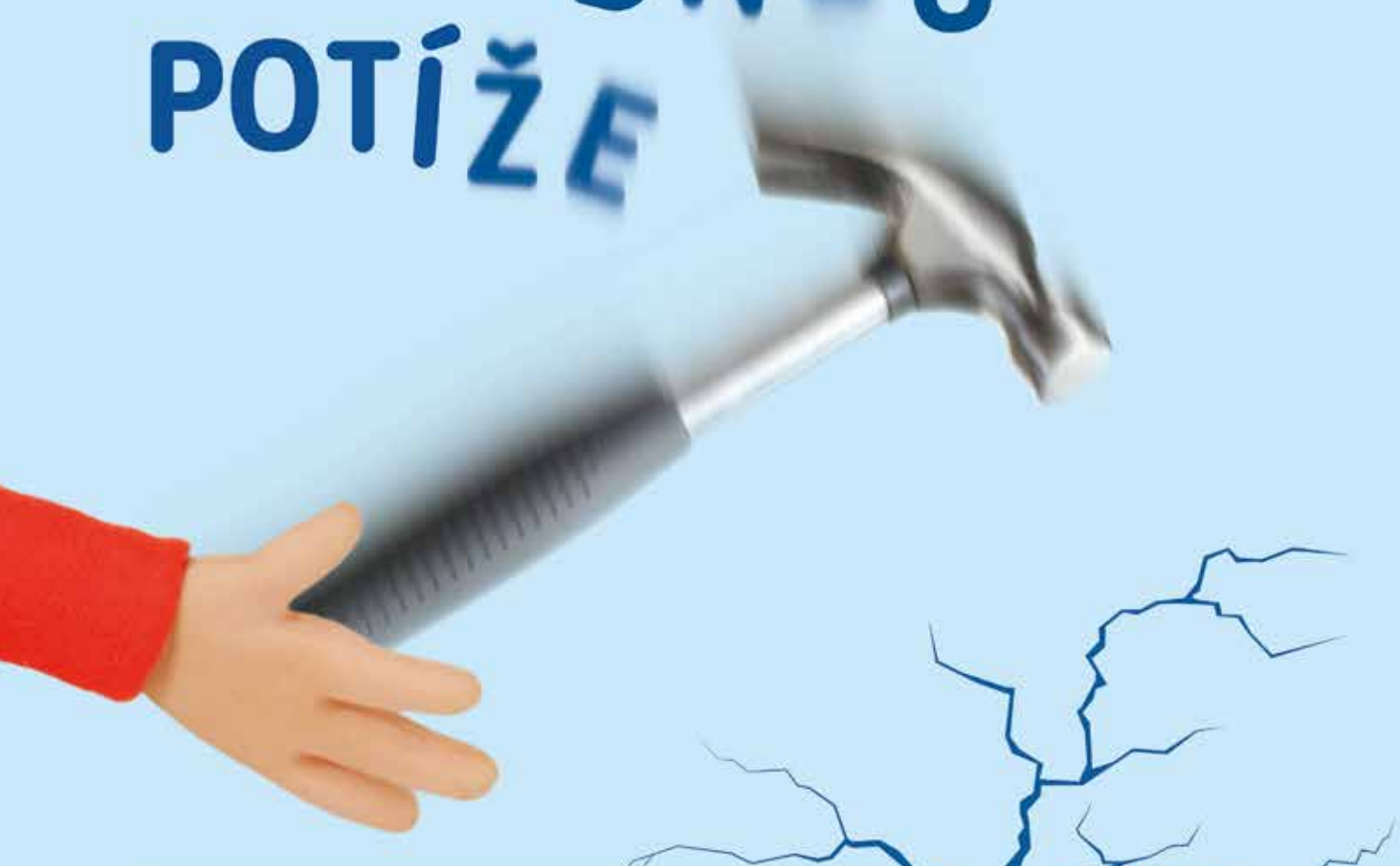
6 / 2024
XIII. ročník

Magazín o obchodu a exportu
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

A nighttime photograph of a cityscape, likely Belgrade, featuring a prominent skyscraper with a large illuminated flag of Serbia on its facade. The building is reflected in a body of water in the foreground. A bridge with a curved arch is visible in the middle ground. The sky is dark, and the city lights create a vibrant scene.

SRBSKO MÁ POTENCIÁL

KDYŽ VÁS PŘI PODNIKÁNÍ PŘEPADNĚ POTÍŽE



Pojištění podnikatelů
SIMPLEX

Dear readers,

I have the great honour and pleasure to present my country Serbia, one of the most beautiful countries located at the crossroads of Central and Southeastern Europe, through TRADE NEWS. Belgrade, Serbia's vibrant capital, has over 2 million residents and is one of Europe's top tourist destinations. Located where the Danube and Sava rivers meet, Belgrade offers rich cultural life, historical landmarks and excellent cuisine as well as Serbian wines. The city is also gearing up to host the world's largest exhibition, EXPO 2027.

Serbia offers diverse attractions— from winter sports on Kopaonik, Stara Planina, and Zlatibor to beautiful landscapes ideal for rural tourism. The country's strong ties with the Czech Republic stem from shared Slavic roots and a history of excellent relations. Today, the Czech Republic ranks among Serbia's top nine trading partners, excelling in sectors like the auto industry, chemistry, pharmacy and real estate. Czech companies such as Sebre Holding, Avia Prime, Penta Investments and Mattoni are active in Serbia, contributing to growing economic cooperation.

There is still a lot of room for further improvement of inter-trade cooperation. Czech-Serbian Chamber of Commerce and the Serbian Embassy in Prague stand ready to support Czech businesses eager to invest in Serbia's promising market.

BERISLAV VEKIĆ,
THE AMBASSADOR OF THE REPUBLIC OF SERBIA TO THE
CZECH REPUBLIC

Vážení čtenáři,

mám tu čest a potěšení představit vám prostřednictvím magazínu TRADE NEWS svou zemi, Srbsko, jednu z nejkrásnějších zemí ležící na křižovatce střední a jihovýchodní Evropy. Hlavní město Srbska Bělehrad je moderní metropolí s více než dvěma miliony obyvatel a patří mezi nejoblíbenější turistické destinace v Evropě. Leží na soutoku Dunaje a Sávy a nabízí bohatý kulturní život, historické památky a výbornou kuchyni stejně jako srbská vína. Město se navíc připravuje na pořádání největší světové výstavy EXPO 2027.

Srbsko nabízí různá lákadla – od zimních sportů v pohořích Kopaonik, Stara Planina a Zlatibor až po nádhernou přírodu, která je ideální pro venkovský cestovní ruch. Silné vazby Srbska a České republiky vycházejí ze společných slovanských kořenů a z dlouholeté historie vynikajících vztahů. Dnes Česká republika patří mezi devět nejvýznamnějších obchodních partnerů Srbska, a to v odvětvích jako automobilový průmysl, chemie, farmacie či nemovitosti. V Srbsku působí řada českých firem jako Sebre Holding, Avia Prime, Penta Investments nebo Mattoni, které přispívají k rostoucí ekonomické spolupráci.

Ovšem stále je zde velký prostor pro další rozvoj obchodní spolupráce. Česko-srbská obchodní komora a Velvyslanectví Srbska v Praze jsou připraveny podpořit české firmy, které mají zájem investovat na perspektivním srbském trhu.

BERISLAV VEKIĆ,
VELVYSLANEC SRBSKÉ REPUBLIKY V ČESKÉ REPUBLICE



Foto: archiv Velvyslanectví Srbska v ČR

TRADE NEWS

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



ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Datum vydání: 16. 12. 2024 Auditovaný náklad: 7000 výtisků
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování
nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).
www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Petr Milata, člen představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti BEZNOSKA, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsdkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii
Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 12 Rozhovor / Srbsko
Berislav Vekić: Lámeme rekordy ve vzájemné obchodní výměně
- 15 Do světa za obchodem / Infografiky
Srbsko a regiony v detailech. Perspektivy, ekonomika, srovnání
- 24 Rozhovor / Srbsko
Jan Bondy: Využijme výhody vstřícného prostředí a naší zkušenosti z transformace průmyslu. Srbsko má perspektivu
- 28 Do světa za obchodem / Srbsko
Srbsko: Lídr západního Balkánu. Srbové mají Čechy rádi
- 32 Rozhovor / CE Industries
Roman Kratochvíl: Beohemija je klíčovou akvizicí pro CE Industries. Už nyní nese své ovoce
- 34 Profiliga / Beohemija
Inovativní Beohemija je lídrem v segmentu péče o domácnost. Získala důvěru i českých zákazníků
- 36 Do světa za obchodem / Srbsko
Agrární Srbsko přitahuje investory
- 39 Profiliga / Mattoni
Mattoni 1873 a Knjaz Miloš. Spojení přinášející vzájemný rozvoj
- 44 Rozhovor / Vaše zkušenosti
Ludvík Machala: Vizionář se učí neustále. Dnes se učím přenášet na druhé nejen kompetence, ale i rozvoj
- 46 Profiliga / ProSpánek
Ludvík Machala: Vždy nás zajímá potenciál. A Srbsko ho má
- 49 Zápisník
Přešlapováním k růstu?
- 50 Sonda / Srbsko
Srbsko-české vztahy v zrcadle věků
- 54 Obchodní etiketa / Srbsko
V Srbsku jde přátelství a obchodní vztah ruku v ruce
- 57 Finanční rádce
Jak na uhlíkovou stopu firmy
- 58 Legendy / Srbsko
Rivalové. Nepřátelé. Zakladatelé státu
- 60 Profiliga / PPS Engineering CZ
Lukáš Klokan: Růst se dá i za krize
- 64 Rozhovor / České Radiokomunikace
Martin Pavelka: Kybernetická bezpečnost není otázka volby, ale nutnost
- 66 Rozhovor / Transformace firem
Dagmar Poláčková: Jde nám o to, aby se k nám klienti vraceli. Abychom pro ně byli partákem, který pomůže, když je třeba
- 69 Profiliga / PHATEC
Pavel Havelka: Inovace nám otevřely dveře na sedmatřicet trhů světa
- 72 Právní rádce / Odstoupení od smlouvy
Je nutné právo odstoupit od smlouvy uplatnit bez zbytečného odkladu?

KOMPLEXNÍ SLUŽBY KYBERNETICKÉ BEZPEČNOSTI

- ✓ Znáte skutečný stav kybernetické bezpečnosti ve vaší firmě?
- ✓ Nařízení NIS2 vstoupilo v platnost. Splňujete požadavky?
- ✓ Jste dostatečně chránění proti DDoS útokům?
- ✓ Týká se vás nařízení DORA?
Jste připraveni?

**Vyžádejte si nezávaznou konzultaci
a poraďte se s našimi experty.**



Komplex bezpečnostních služeb vás ochrání před kybernetickými hrozbami a zajistí soulad vašeho byznysu s požadavky evropské i tuzemské legislativy. Jsme součástí kritické infrastruktury státu a sami podléháme nejpřísnějším požadavkům na kybernetickou bezpečnost. S námi to zvládnete.

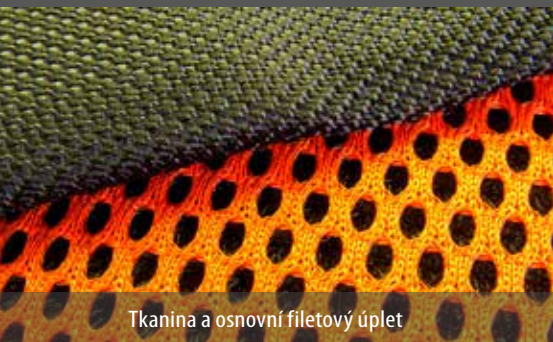
GRATULUJEME VÍTĚZŮM!

CENA HLAVNÍHO PROJEKTU AMSP ČR ROK NOVÉ ENERGIE 2024

1. místo TEBO, a.s.

Akciová společnost TEBO je rodinný podnik se stoprocentní českou účastí a s tradicí textilní výroby již od roku 1860. Novodobý příběh firmy se píše v provozech s technologiemi a výrobním programem poplatným 21. století. Společnost se zabývá produkcí technických textilií (tkanin, pletenin) pro navazující průmyslovou výrobu v České republice, zemích Evropské unie i mimo ni. Zajišťuje vše od výroby osnov, tkaní, pletení, barvení, finálních úprav a nánosování až po laminaci. Na základě požadavků svých klientů také vyvíjí a nabízí unikátní textilie z recyklovaných polyesterových vláken.

www.tebo.cz



Tkanina a osnovní filetový úplet



Výroba osnovního úpletu

2. místo siliXcon s.r.o.



Tým společnosti siliXcon



Společnost siliXcon se zabývá především vývojem a výrobou regulátorů otáček trakčních elektromotorů a konstrukcí elektrických pohonů. Cílem je poskytovat komplexní a efektivní řešení s vysoce inovativním přístupem. Její tým neustále zkoumá nové komponenty a sleduje nejnovější trendy v oblasti e-mobility, průmyslu, letectví a vojenství. Pouze rychlá a na znalostech založená komunikace se zákazníkem je zárukou efektivního vývoje. To vše vyžaduje schopnost kombinovat inženýrství, od návrhu koncových stupňů přes přesné měřicí analogové obvody s AD převodníky, DSP procesory, hradlová pole FPGA, programování a návrh operačních systémů až po návrh regulátorů prostřednictvím teorie řízení. Společnost se snaží najít zlatý řez mezi těmito přístupy a vytvořit chybějící most mezi akademickou teorií a průmyslovou praxí, aby svým zákazníkům poskytla řešení, která je odlišná od ostatních.

www.silixcon.com

3. místo AZS 98 Holding s.r.o.

Rodina firem AZS 98 již od roku 1998 poskytuje svým zákazníkům služby v oblasti stavebnictví, demolic, výroby betonu a recyklace stavebních a demoličních odpadů. Svým působením se snaží dosáhnout co nejlepší cirkularity, počínaje selektivní demolicí, kvalitní recyklací a využitím recyklovaných kameniv nejen ve stavební praxi, ale také při výrobě betonu a betonových prvků. Výsledkem spojení těchto směrů je realizace rodinného domu ze stavebnicového systému betkostka vlastní výroby. Jedná se o betonové prefabrikáty se 100% náhradou přírodního kameniva. Výhodou tohoto systému je stavba nasucho bez nutnosti použití lepidel a malt. Po skončení životnosti objektu se betkostky rozeberou a použijí jinde na výstavbu domu nebo například garáže či oplocení. Tyto prvky jsou 100% recyklovatelné a z nich vyrobené recyklované kamenivo má lepší vlastnosti než původně použité.

www.azs98holding.cz



RODINNÁ FIRMA ROKU AMSP ČR

KATEGORIE MALÁ FIRMA



1. místo a Cena veřejnosti

DARRÉ Náchod s.r.o.



Vedení společnosti DARRÉ Náchod

Česká rodinná firma z Vysokova u Náchoda působí na trhu od roku 2008 s jasnou vizí – navázat na bohatou textilní tradici regionu a přinést do českých domácností kvalitní a originální bytové textilí. Ložní povlečení, prostěradla a další bytové doplňky vyrábí s důrazem na kvalitu, udržitelnost a půvab, inspirovaný krásou české přírody. Každý vzor navrhuje vlastní designérský tým a všechny produkty se šíjí v České republice, proto je možné například upravit rozměry na míru. Cílem je nabízet věci, které jsou nejen krásné a pohodlné, ale také šetrné k životnímu prostředí. Ne náhodou si zakladatel firmy oblíbil citát Henryho Forda, jímž se řídí: „Kvalita znamená dělat to dobře, i když se nikdo nedívá.“

www.darre.cz

2. místo

ZEBRA SYSTEMS, s.r.o.

Společnost byla založena v roce 1993. Dnes je předním distributorem s přídavnou hodnotou řešení pro zálohování dat, disaster recovery a kybernetickou bezpečnost. Od roku 2003 je výhradním distributorem společnosti Acronis, Inc., v České republice a na Slovensku. Postupně rozšířila své portfolio o významné distribuční kontrakty se společnostmi GFI Software, N-able aj., expandovala do jihovýchodní Evropy, získala kontrakty v Kanadě a Spojených státech, kde letos založila americkou sesterskou společnost. Klíčem k úspěchu je silné rodinné vedení. Zakladatel a ředitel Zdeněk Bínek přináší do firmy více než třicet let zkušeností v oboru IT. Jeho manželka Jana se stará o prodej řešení Acronis a do práce na rozvoji firmy jsou zapojeni i synové Štěpán a Vojtěch.

www.zebra.cz



3. místo

QI GROUP a. s.

Společnost byla založena v roce 2000 pod původním názvem DC Concept. Od počátku se zabývá vývojem komplexního firemního informačního systému QI, který již téměř 25 let pomáhá k efektivnějšímu plánování, zlepšení výkonu, úspoře nákladů a snížení podnikatelského rizika. Současně buduje síť implementačních partnerů. Ti podle



svého oborového zaměření nasazují systém u zákazníků a poskytují jim podporu při jeho provozu. Díky tomu s QI každý den pracuje cca 50 tisíc uživatelů (z přibližně 1000 firem), kterým výrazně usnadňuje práci, což se již dvacet let děje i na Slovensku. Společnost zaměstnává okolo padesáti pracovníků a aktivně je do podnikání zapojeno pět rodinných příslušníků.

www.qi.cz

KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

1. místo

JELÍNEK – výroba nábytku s.r.o.

Rodinná tradice firmy JELÍNEK sahá až do roku 1897. Během své existence prošla mnoha krizemi, ať už vlastnickými, politickými nebo ekonomickými. Přesto v rodinné tradici pokračuje už pátá generace. Ať už šije matrace nebo vyrábí nábytek z masivního dřeva, vše dělá ručně, s láskou a poctivě. A za kvalitu ručí svým jménem.

www.jelinek.eu



Rodina Jelínků ručí za kvalitu svým jménem

2. místo TIMO s.r.o.

Rodinná firma TIMO již více než půlstoletí a tři generace šije v Litoměřicích dámské spodní prádlo a obléká ženy do pohodlí, aby se cítily samy sebou. Podle statistik nemůže na pultech obchodů najít podpřenku na míru 59% žen. Timo nabízí svým zákaznicím i nedostatkové velikosti a nestandardní kombinace košíčků



Markéta a Šimon Jiráčkovi

a obvodu. Šije podpřenky až do velikosti M a dokonce i pro ženy po ablaci prsu. Textilní výrobu považuje za etalon českého průmyslu i v turbulentní době fast fashion. Daří se jí zlepšovat technologické zázemí a procesy, aby byla stále lídrem trhu. Jejím posláním je nejen vyrábět kvalitní prádlo, ale také inspirovat ostatní k přesvědčení, že poctivé řemeslo má smysl a budoucnost – i v České republice.

www.timo.cz

3. místo AVEFLOR, a.s.

Ve společnosti AVEFLOR v současnosti pracují tři generace rodiny Zubatých a spolu s nimi víc než stovka spolupracovníků. Firma na hranici Českého ráje mezi Poděbrady a Jičínem vyrábí



a prodává zdravotnické prostředky, léčiva a kosmetiku. Na českém a zahraničním trhu působí již takřka třicet let – její produkty míří ze 75 % na export, do více než 25 států světa. Převážně do Evropy, ale například i do Malajsie a Vietnamu. Je hrdá na svůj vývojový tým a své vlastní produkty, které splňují nejpřísnější požadavky na kvalitu. Právě díky ní jsou vyhledávané a jejich produkce rok od roku roste.

www.aveflor.cz

EŽENA



1. místo Klára Bílá – šperkařství

Po úspěšném studiu na Karlově univerzitě a získání prestižních manažerských pozic se Kláře život obrátil naruby. Ze dne na den čelila vážné diagnóze, která ji donutila přehodnotit priority a vrátit se k dávné vášni – výrobě šperků. Značka Klara Bila Jewellery ztělesňuje odvahu, sílu a touhu po kráse. Klára celé řemeslo zlatníka zvládla sama díky vytrvalosti a studiu videí světových zlatníků. Co začínalo v kuchyni, se postupně proměnilo v kompletní zlatnickou dílnu, kde tvoří originální šperky s láskou a péčí.

www.klarabila.cz



Klára Bílá



Lenka Patková

2. místo Lenka Patková – Pastell Decor

Lenka je maminkou dvou dětí a odjakživa ji bavilo něco hezkého tvořit. Podnikat začala v roce 2021, kdy byla rodinnou situací donucena odejít z práce logistky, jelikož péče o jejího autistického syna se stala potřebnou v plném rozsahu. Pohrávala si s myšlenkou zkusit dělat to, co do té doby dělala pouze pro kamarády a známé – plenkové dorty pro radost. Za neskutečné podpory svého manžela zvládla i obtížná období, jakými byl covid či válka na Ukrajině a zvýšení cen veškerého materiálu. Dnes se pro její s láskou vyráběné dorty zákazníci vracejí.

www.pastelldecor.cz



Ludmila Osičková

3. místo Ludmila Osičková – Moje rukavice

Rukavičkářství doprovází Ludmilu od maturity až dodnes. Pod vlastní značkou Moje rukavice vede i ateliér přístupný veřejnosti, ve kterém tvoří zakázkové práce a vede kurzy Ušij si své rukavice. Do svého brandu otiskla sama sebe i to, co ji v životě potkalo. Hlavním důvodem a posláním její práce a podnikání je udržet řemeslo a najít cestu, jak jej předat dál. Za svůj velký úspěch považuje spolupráci s Liběnou Rochovou, výuku v Mnichově v době covidu, UMPRUM workshopy, znovuzavedení výroby rukavic v Irsku. Na jejím interaktivním webu si můžete navolit vlastní model rukavic včetně rukavic pro ruce po úrazech a podobně.

www.mojerukavice.cz

Cena veřejnosti

Aneta Kočí, BEAUTYK a yourself.care

Aneta hledala po letech v korporátním managementu cestu, jak uplatnit svou kreativitu a podnikavého ducha. Během mateřské dovolené se začala soustředit na péči o sebe a prevenci. Vytvořila BEAUTYK, unikátní koncept, který přesahuje tradiční pojetí krásy. Zaměřuje se na celkovou péči o tělo i mysl, od neinvazivní péče o pleť

a zdraví přes kurzy estetického tepování, líčení až po módu, vzdělávací webináře nebo uvolněné degustace prosecca. BEAUTYK je nejen obchodem, ale i oázou klidu, jak popisují návštěvníci. Aneta je hrdá na to, že pomáhá klientům řešit jejich estetické problémy bez invazivních zásahů a zároveň je inspiruje k větší péči o sebe. Otevření vlastního prostoru pro krásu a zdraví v Pardubicích vnímá jako splnění osobního snu.

www.beautyk.cz, www.yourself.care



Aneta Kočí

NASTARTUJTE SE



1. místo:

Ochranná síťka proti hmyzu a nežádoucím předmětům

Autor projektu: K3NN3T

Síťka je navržena tak, aby se snadno nasazovala na plechovky a poskytovala spolehlivou bariéru proti vosám a jinému, hlavně bodavému hmyzu, který může představovat velké zdravotní riziko. Vyrobeno z kvalitních a bezpečných materiálů – certifikováno



Ochranná síťka proti hmyzu

pro styk s potravinami. Síťka je odolná, opakovaně použitelná a snadno čistitelná. Díky ní si lidé mohou užívat své oblíbené nápoje bez obav z nepříjemných a nebezpečných návštěvníků, což chrání i jejich zdraví.

www.k3nn3t.eu

2. místo REHAPET

Autor projektu: Břetislav Suška

REHAPET jsou nové aktivní fyzioterapie pro rehabilitaci a regeneraci domácích psů a koček s využitím termoterapie a pulzní magnetoterapie. Tyto

dvě terapie jsou samostatně osvědčenými metodami v lázeňství, rehabilitaci a regeneraci. Díky zabudování do jádra pelíšku se využívá léčebný efekt



Břetislav Suška se svým čtyřnohým kamarádem

především během spánku. Podstata fungování REHAPET pelíšku vychází z poznání fungování organismu. U zvířat stejně jako u lidí dochází k regeneraci během spánku nebo odpočinku. Na základě toho lze efektivně využít samoléčebný potenciál organismu zvířete. Vyzkoušeno na lidech, určeno pro mazlíčky.

www.reha-pet.cz

3. místo CHMELBUCHA

Autor projektu: Tomáš Zlatovský

Chmelbucha je unikátní spojení kombuchy s chmelem. Kombucha je známá svými zdravotními benefity a díky chmelovému nádechu se její pití povyšuje na nový zážitek, který osloví milovníky piva i nealko drinků či jiných fermentovaných nápojů. Aromatické látky z chmele vytvářejí rozmanité ovocné tóny, které dokonale ladí s příchutěmi kombuchy a společně přinášejí zcela nové chuťové



Tomáš Zlatovský se svým produktem

zážitky. Výroba probíhá s důrazem na udržitelnost, kvalitu surovin a tradiční metody fermentace. Chmelbucha – chuť, která vám srdce rozbouchá.

www.chmelbucha.com, weeblysite.com

Cena veřejnosti @mazanamatka dětem

Autorka projektu: Viola Hejlová



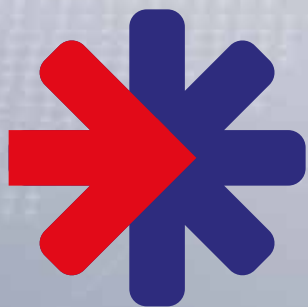
Viola Hejlová

Desková hra umožňující dětem pochopit základní principy peněžních operací, hodnotu peněz a jejich správné používání.

www.mazanamatka.cz

ZDROJ: AMSP ČR

FOTO: ARCHIVY OCEŇENÝCH FIREM



Rok transformace podnikání 2025

ZVÝŠENÍ POVĚDOMÍ

mezi MSP o výzvách a příležitostech spojených s transformací podnikání (deindustrializace, digitalizace, kybernetická bezpečnost, ESG standardy).

POSÍLENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MSP

díky praktickým doporučením a postupům pro technologický rozvoj, udržitelnost a efektivní řízení rizik.

ZAJIŠTĚNÍ FINANČNÍ A TECHNOLOGICKÉ PODPORY PRO MSP

prostřednictvím spolupráce s bankami a korporacemi.

VZDĚLÁVÁNÍ A ROZVOJ MSP

s cílem zvýšit jejich připravenost na technologické a environmentální změny.

BUĎTE U TOHO S NÁMI!



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



WWW.AMSP.CZ

DALŠÍ ROČNÍK NÁRODNÍCH CEN ČESKÉ REPUBLIKY ZNÁ SVÉ VÍTĚZE

V rámci slavnostního večera Národních cen České republiky byly oceněny také rodinné firmy v kategorii Národní cena České republiky za kvalitu v rodinném podnikání. Toto ocenění je důležitým symbolem pokračování tradice a podnikatelské odvahy. O první místo se tentokrát mimořádně podělily dvě společnosti: HRDLIČKA a GUMEX. Třetí místo patří společnosti Hořické strojírně. Druhé místo nebylo uděleno.

PŘEDSTAVUJEME VÍTĚZE

1. místo

HRDLIČKA spol. s r. o.

Společnost začínala v roce 1991 jako čistě geodetický rodinný podnik s ambicí fungovat i v budoucnu mezigeneračně. Dnes kromě geodetických činností provozuje MAWIS, portál profesionálů, který nabízí geoslužby pro



Z předávání Národních cen ČR za kvalitu v rodinném podnikání. Uprostřed spolumajitelé společnosti GUMEX, Libor (vlevo) a Dušan Sedláčkovi

Pamětní listy za účast v soutěži si odnesly společnosti:

- GUMEX, spol. s r. o.
- Hořické strojírně spol. s r. o.
- HRDLIČKA spol. s r. o.
- KASKO spol. s r. o.
- MONADA spol. s r. o.
- PPS Engineering CZ s.r.o.



Rodina Hrdličkových je skvělý tým už několik desetiletí

stavby, jejich plánování, realizaci i provoz. Tedy IT řešení, která využívá odborná i širší veřejnost, soukromé podniky a státní i veřejná správa. Na webu bim3d.cz firma dále píchází s portfoliem z oblasti 3D, od pořízení dat až po BIM modely. Díky moderním technologiím, jako je laserové skenování, fotogrammetrie či za použití dronů, lze vytvořit rychlé, přesné a komplexní zaměření objektů. I po 33 letech je firma stále rodinná, nyní v ní pracuje již třetí generace Hrdličků.

1. místo

GUMEX, spol. s r. o.

Jde o českou rodinnou firmu s více než třicetiletou tradicí, která se specializuje na pryžové a plastové produkty, zejména hadice, těsnění, profily, dopravníkové pásy a další komponenty pro průmyslové použití. Jejimi základními hodnotami jsou poctivost, systém, řád a neustálý vývoj. Díky moderním technologiím a individuálnímu přístupu k zákazníkům poskytuje nejen standardní „katalogové produkty“, ale i odborné poradenství a řešení na míru. Firma respektuje přesvědčení svého zakladatele Jana Sedláčka, že i velké věci se skládají z maličkostí. A díky maličkostem chce pomoci změnit svět i sebe k lepšímu.

3. místo

Hořické strojírně spol. s r. o.

Česká rodinná firma z Podkrkonoší funguje od roku 1994 a nyní se do podnikání zapojuje již třetí generace. Hořické strojírně zaměstnávají sedmdesát pracovníků



Sourozenci Dana Vohánková a Miloš Vanc, jednatelé společnosti Hořické strojírně

převážně technických profesí, a řadí se tak mezi významné zaměstnavatele regionu. Ve strojírnách vyrábí ocelové konstrukce a komponenty transformátorů pro energetický průmysl a také návěsy a přívěsy převážně pro odvoz dřevní hmoty. Firma dodává své výrobky s ISO certifikací nejen na český trh, ale jejími odběrateli jsou také nároční zákazníci západní Evropy. Kovové transformátory se po kompletaci dostávají do celého světa. V době svého 30. výročí se pyšní řadou ocenění, například Společnost přátelská k zaměstnávání osob 55+ nebo Stejná šance udělená za zaměstnávání osob se zdravotním postižením.

Zdroj: AMSP ČR

A ARCHIVY VÍTĚZNÝCH FIREM

Berislav Vekić:

LÁMEME REKORDY VE VZÁJEMNÉ OBCHODNÍ VÝMĚNĚ

Ne všichni asi vědí, že velvyslanec Srbska v Česku Berislav Vekić je také úspěšným lékařem a vysokoškolským pedagogem, který v Srbsku vychovával mladé nadějně chirurgy. Stejně tak se může pochlubit skvělou kariérou v oblasti managementu zdravotnictví. Z vlastní zkušenosti tvrdí, že medicína a diplomacie mají spoustu styčných bodů, což v praxi potvrzuje nejen srbská diplomacie. Hovořili jsme s ním několik dnů po návštěvě českého premiéra v Srbsku.



Berislav Vekić je srbským velvyslancem v České republice od roku 2021. Před příchodem do Prahy pracoval devět let na srbském ministerstvu zdravotnictví – první rok jako náměstek ministra zdravotnictví pro mezinárodní spolupráci a evropskou integraci, poté osm let jako státní tajemník. Vystudoval medicínu a jako chirurg i manažer ve zdravotnictví má bohaté zkušenosti ze Srbska i ze zahraničí

Jaká byla vaše cesta k diplomacii?

V oblasti chirurgie, které se věnuji již 37 let a kterou také vyučuji na univerzitě, jsem dosáhl maxima. Vychoval jsem několik skvělých chirurgů, napsal jsem více než 200 vědeckých prací a 10 knih z oblasti medicíny. Jako chirurg jsem zůstal manažerské pozice v nemocnici Dr. Dragiši Mišoviće v Bělehradě, a protože jsem chtěl fungování naší kliniky zlepšit, přivedlo mě to k zájmu o management zdravotnictví. Strávil jsem také mnoho času v zahraničních nemocnicích, kde jsem se zdokonaloval ve svých dovednostech a zároveň se učil, jak fungují jiné zdravotnické systémy.

Domnívám se, že medicína a diplomacie mají mnoho styčných bodů, protože v obou oblastech se vytváří velké množství kontaktů, které vyžadují sociální dovednosti klíčové pro mezilidskou komunikaci. V historii srbské diplomacie najdeme lékaře, například Vladana Đorđevića, a současným velvyslancem Srbska v Moskvě je rovněž lékař Momčilo Babić.

Letošní rok vzájemné vztahy našich zemí posílil

Letos se mezi našimi zeměmi uskutečnilo nebyvalé množství vysokých státních návštěv. Je tedy zřejmé, že se spolupráce bude i dál rozvíjet v mnoha oblastech. Co byste vyzdvihl?

Rok 2024 můžeme označit za jeden z nejúspěšnějších v posledním desetiletí bilaterálních vztahů mezi Srbskem a Českou republikou. V červenci navštívil Prahu ministr zahraničních věcí Srbska Marko Đurić a v říjnu proběhla reciproční návštěva Bělehradu ze strany ministra zahraničních věcí České republiky Jana Lipavského. Vedle toho se prezident Srbska Aleksandar Vučić koncem srpna zúčastnil summitu Globsec v Praze, kde se setkal s prezidentem České republiky Petrem Pavlem.

V září se pak generální tajemník Ministerstva zahraničních věcí Srbské republiky Dušan Kozarev setkal s hlavním poradcem pro zahraniční politiku ministra zahraničí ČR Karlem Kühnlem. A v listopadu navštívil Srbsko na tři dny český premiér Petr Fiala, jehož doprovázela početná česká obchodní delegace účastníci se Srbsko-českého ekonomického fóra. Připravuje se také oficiální návštěva ministra zemědělství ČR Marka Věrbného.

”

SRBSKO A IZRAEL JAKO
JEDINÉ NABÍZEJÍ MOŽNOST
BEZCELNÍHO EXPORTU
NA VÝCHOD I ZÁPAD
NA TRHY ČITAJÍCÍ VÍCE NEŽ
1,3 MILIARDY LIDÍ.

Všechna tato setkání dokládají intenzivní bilaterální vztahy mezi dvěma přátelenskými zeměmi a národy a snahu o jejich prohlubování. Česká republika podporuje Srbsko na jeho evropské cestě a patří mezi přátelské země, které se zasazují o co nejrychlejší otevření přístupových kapitol. Rovněž považuje Srbsko za důležitý hráče, pokud jde o mír v jihovýchodní Evropě. Projednávala se rovněž další témata, jako je aktuální situace ve světě, válka na Ukrajině, situace na Blízkém východě, energetická krize, migrační a uprchlická krize. Nejvíce času bylo ale věnováno ekonomickým tématům, protože obě strany věří, že právě zde je obrovský potenciál.

Velký prostor pro další rozvoj hospodářské spolupráce

V září jste se setkal se zástupci Hospodářské komory ČR pro Středočeský kraj. Jaké jsou pro české firmy v tuto chvíli nejlákavější investiční příležitosti v Srbsku?

Ano, bylo to úspěšné setkání, kde jsem měl příležitost představit investiční příležitosti u nás zkušeným českým podnikatelům. Loni přitekly do Srbska přímé zahraniční investice ve výši více než 4,5 miliardy eur, z toho více než 2,2 miliardy eur z Evropské unie. Česká republika byla v roce 2023 čtvrtým největším evropským investičním partnerem Srbska.

Naše velvyslanectví udržuje dobré vztahy s odborem zahraničně ekonomických politik Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, což je velmi důležité pro realizaci budoucích projektů a zvyšování obchodní výměny. Máme také velmi dobrou spolupráci mezi našimi

obchodními komorami, což dokazuje i nedávné Srbsko-české ekonomické fórum v Bělehradě.

V posledních letech Srbsko a ČR lámou rekordy ve vzájemné obchodní výměně. V roce 2021 došlo k nárůstu obchodu o 15 procent, v roce 2022 o 18 procent a v roce 2023 o 22,2 procenta, přičemž celkový objem obchodu překročil dvě miliardy eur. Předběžné výsledky za prvních šest měsíců letošního roku naznačují, že tento rok bude rekordní. Před několika lety byla Česká republika naším 17. největším obchodním partnerem, zatímco dnes je na 9. místě. Dominantními oblastmi obchodní výměny jsou automobilový průmysl, chemický a farmaceutický průmysl, nemovitosti a služby v různých oblastech.

Můžete podrobněji popsat příležitosti pro české podniky?

Na své cestě směrem k Evropské unii sladilo Srbsko své zákony s unijní legislativou, tak aby snáze přilákalo zahraniční investory. Tyto významné změny vedly k tomu, že se tak dostalo vysoko na seznam zemí, které jsou pro investory atraktivní. Každý investor získává od Rozvojové agentury Srbska (RAS) svého projektového manažera, který jej provází investičním procesem. Výhodou srbského trhu jsou mezistátní dohody o volném pohybu zboží, kapitálu a lidí v rámci celních předpisů s EU, CEFTA, EFTA, Ruskem, Kazachstánem a Tureckem, jakož i preferenční režim s USA, Japonskem a Austrálií. To představuje velkou výhodu, protože Srbsko a Izrael jako jediné nabízejí možnost bezcelního exportu na východ i západ na trhy čítající více než 1,3 miliardy lidí.

Zahraniční investoři mají stejné investiční podmínky jako srbský občan. To platí i pro oblasti energetiky, dopravy, chemického a farmaceutického průmyslu a infrastruktury, kde je zájem českých investorů největší. Mezi nejvýznamnější české investice patří projekty Marina Dorcol a Avala Film společnosti Sebre, projekt Arboleda společnosti Domoplan z Brna a další. Společnost Mattoni vlastní srbskou firmu Knjaz Miloš, společnost Penta síť lékáren Dr.Max a Češi jsou také majiteli firmy Jat Tehnika. Na posledních setkáních podnikatelů byly dohodnuty nové společné projekty v oblasti energetiky, obranného průmyslu a dopravy.

Proč svůj zahraniční obchod zacílit na Srbsko?

Navzdory relativní geografické blízkosti nemusí být Srbsko úplně první volbou, když české firmy plánují expanzi na zahraniční trhy. Zkuste našim čtenářům vaši zemi představit a v několika větách je přesvědčit, proč je to nejvhodnější destinace pro jejich export a zahraniční investice?

Výhodou Republiky Srbsko je její strategická geografická poloha a rozvinutá silniční síť. Nabízíme příznivé daňové sazby na zisky právnických osob a daňové úlevy pro zaměstnávání cizinců a navrátilců. Proces registrace společnosti v Agentuře pro obchodní rejstříky je jednoduchý a při právní asistenci jej lze dokončit během tří až pěti dnů. Společnost lze založit i bez fyzické přítomnosti zakladatele. Zahraniční osoby, které u nás chtějí investovat formou dovozu zařízení, mohou být navíc osvobozeny od placení cel, pokud dovezené zařízení splňuje srbské předpisy na ochranu životního prostředí.

Země rovněž poskytuje speciální nevratné finanční prostředky na greenfield a brownfield investice. Aktuálně je v Srbsku patnáct volných zón, přičemž zisky vytvořené v těchto zónách lze převádět do kterékoliv země bez nutnosti jakýchkoli povolení, daní nebo poplatků. V naší zemi je také mnoho mladých absolventů s dobrou znalostí angličtiny. Srbsko se umístilo na 4. místě ze 76 zemí ve znalosti obchodní angličtiny podle žebříčku BEI (Business English Index). Navíc poskytuje dočasné povolení k pobytu pro cizince na základě zaměstnání, školení nebo praxe. Má také smlouvu o zamezení dvojímu zdanění s 59 zeměmi, včetně České republiky, která byla podepsána v červnu 2017.

V roce 2027 se bude v Bělehradě konat mezinárodní výstava EXPO. Na co byste nalákal české firmy, aby se jí zúčastnily?

To, že Bělehrad získal právo pořádat největší světovou výstavu EXPO 2027, je velký úspěch pro celé Srbsko, které zvíťazilo v silné konkurenci Španělska, USA, Argentiny a Thajska. Země staví nové výstavní prostory s kompletní infrastrukturou. Probíhají jednání s předními světovými společnostmi majícími zájem se na této akci podílet. Jednáme také



Novi Sad je druhé největší město Srbska s přibližně 380 tisíci obyvateli. Je jedním z významných center srbské kultury a vzdělanosti

s českými firmami, které se chtějí zapojit do výstavby infrastruktury do roku 2027, stejně jako do samotné akce. Na tuto velkou událost, kde se počítá s více než třemi miliony zahraničních návštěvníků, se připravuje celý Bělehrad.

Blízké kulturní vazby Srbů a Čechů

Jak probíhá výměna studentů či pracovníků ve vědě a výzkumu mezi našimi zeměmi?

V dřívějších letech studovalo na českých vysokých školách mnoho srbských studentů, především na Univerzitě Karlově, Masarykově univerzitě a AMU. Známí srbsští režiséři jako Emir Kusturica, Srđan Karanović, Goran Paskaljević a mnozí další absolvovali FAMU.

Dnes rozvíjíme spolupráci v oblasti medicíny a biomedicíny. Na začátku příštího roku začne výměna odborných zkušeností mezi několika známými zdravotnickými institucemi z obou zemí. Probíhá velký projekt Strategie biomedicínských věd a boje proti rakovině, podepsaný Ministerstvem vědy, technologického rozvoje a inovací Republiky Srbsko a ministrem pro vědu, výzkum a inovace České republiky. V oblasti vzdělávání a vědy je stále mnoho prostoru pro zlepšení spolupráce.

Jak se vám v České republice žije? A v čem vidíte největší podobnosti či odlišnosti mezi Srby a Čechy?

Srbové a Češi sdílejí společné slovan-ské kořeny. Máme vynikající vztahy již po staletí. Ve 14. století existovalo velké přátelství mezi prvním srbským císařem Dušanem Silným a císařem Karlem IV. Po první světové válce je známé přátelství mezi srbským králem Alexandrem Karađorđevićem a prvním

československým prezidentem Tomášem Garriguelem Masarykem. Dnes můžeme jmenovat přátelství mezi prezidentem Srbska Aleksandarem Vučićem a bývalým prezidentem České republiky Milošem Zemanem.

Je mi velkou ctí a privilegiem být mimořádným a zplnomocněným velvyslancem Srbska v Praze. Za ty tři roky mám jen dobré vzpomínky na příjemné a pohostinné lidi. Potkal jsem tu mnoho nových přátel, které považuji za opravdové přátele na celý život. Ještě než jsem přijel do Prahy, zvládl jsem základní úroveň českého jazyka, ale musím přiznat, že česká gramatika je ve srovnání s tou srbskou velmi obtížná.

Pokud jde o Prahu, pro mě je to jedno z nejkrásnějších měst v Evropě. Už předtím jsem tu byl několikrát a vždycky mě nadchl každý jeho kout. Vaše hlavní město je jako muzeum a není divu, že se mu říká zlatá Praha. Bude pro mě velmi těžké, až přijde čas rozloučit se s vaší úžasnou zemí, skvělými lidmi a milými přáteli, ale zároveň to budu brát jako další důvod vrátit se do zlaté Prahy, kdykoli budu moci. ■

S BERISLAVEM VEKIĆEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ SRBSKA V ČESKU

You can also read this article
in English on itradenews.cz



An aerial photograph of a river canyon. The river flows through a deep, narrow gorge. The banks are steep and rugged, with patches of snow or light-colored rock scattered across them. The water in the river is a dark, deep blue. The overall scene is dramatic and scenic.

DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Srbsko

A REGIONY V DETAILECH

perspektivy
ekonomika
srovnání

Srbsko v číslech

top partneři importu do Srbska

údaje za rok 2023, zdroj Trading Economics/Comtrade

Německo
5,21 mld. USD

Čína
4,87 mld. USD

Itálie
2,90 mld. USD

Turecko
1,87 mld. USD

Rusko
1,73 mld. USD

Maďarsko
1,66 mld. USD

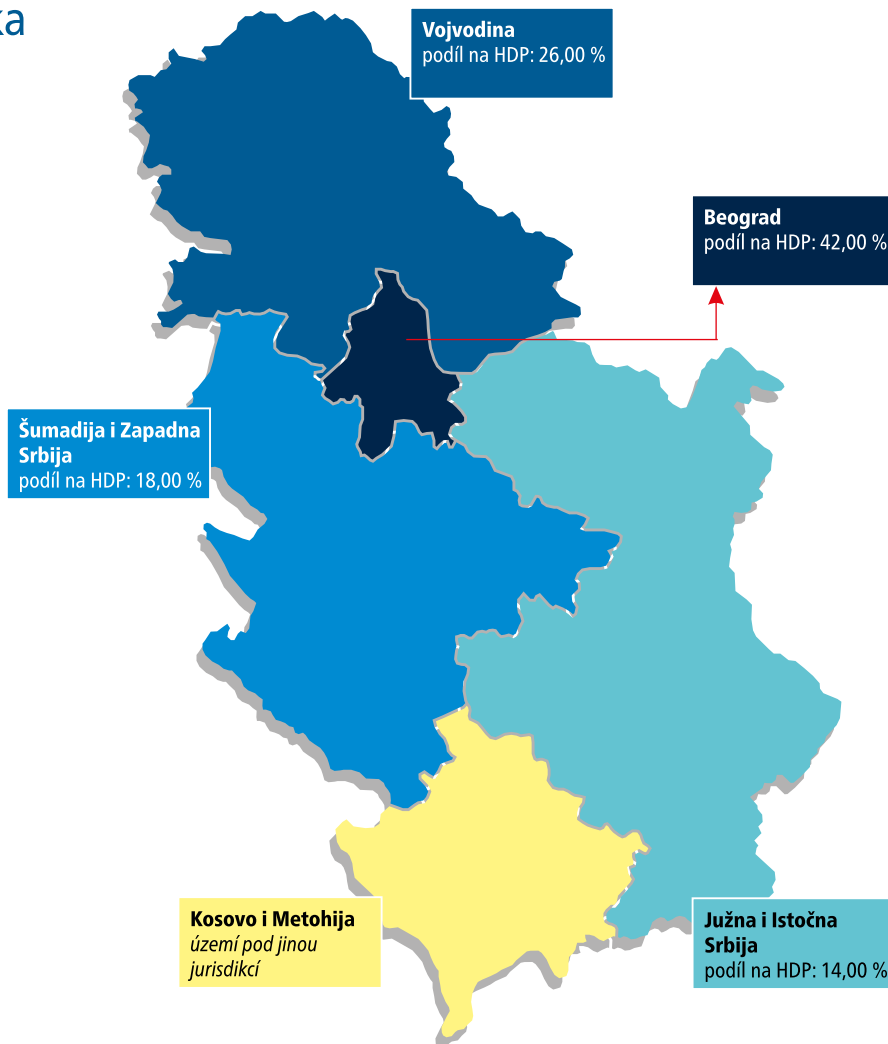
Polsko
1,27 mld. USD

Rumunsko
1,18 mld. USD

Francie
1,13 mld. USD

BiH
1,11 mld. USD

Česká republika
1,04 mld. USD



ÚDAJE V MAPĚ
JSOU ZA ROK 2023

Legenda barev	
PODÍL NA HDP	
0–14,99 %	Light teal
15–24,99 %	Light blue
25–34,99 %	Medium blue
35 % a více	Dark blue

Zdroj dat: Republički zavod za statistiku, Srbija

Zpracování grafiky: ANTECOM

Srbsko

Počet obyvatel (v mil.): 6,7³
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 86³
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 75,7²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 88.²
 Roční růst HDP (v %): 3,8¹
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 162,2²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 24 500²

Míra nezaměstnanosti (v %): 8,9²
 Export (v mld. USD): 44,3²
 Import (v mld. USD): 48,28²
 Exportní partner č. 1: Německo²
 Importní partner č. 1: Německo²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 57¹

Zdroje dat: ¹World Bank (2022),
²CIA Factbook (2023), ³Republički zavod za statistiku (2024)
 Data za roky 2022–2024

Regiony v demografických datech

Vojvodina

správní okresy: Severnobački, Zapadnobački, Južnobački, Severní Banat, Střední Banat, Jižní Banat, Srem

Populace: 1 740 230; hustota osídlení: 80,5

průměrný věk: 42,7; index lidského rozvoje: 0,798

Beograd

správní obcíny: Barajevo, Voždovac, Vračar, Grocka, Zemun, Zvezdara, Lazarevac, Mladenovac, Novi Beograd, Obrenovac, Palilula, Rakovica, Savski Venac, Solot, Stari Grad, Surčin, Čukarica

Populace: 1 681 405; hustota osídlení: 519,9

průměrný věk: 42,1; index lidského rozvoje: 0,833

Šumadija i Zapadna Srbija

správní okresy: Mačvanski, Kolubarski, Zlatiborski, Moravički, Raški, Šumadijski, Pomoravski, Rasinski

Populace: 1 819 318; hustota osídlení: 68,7

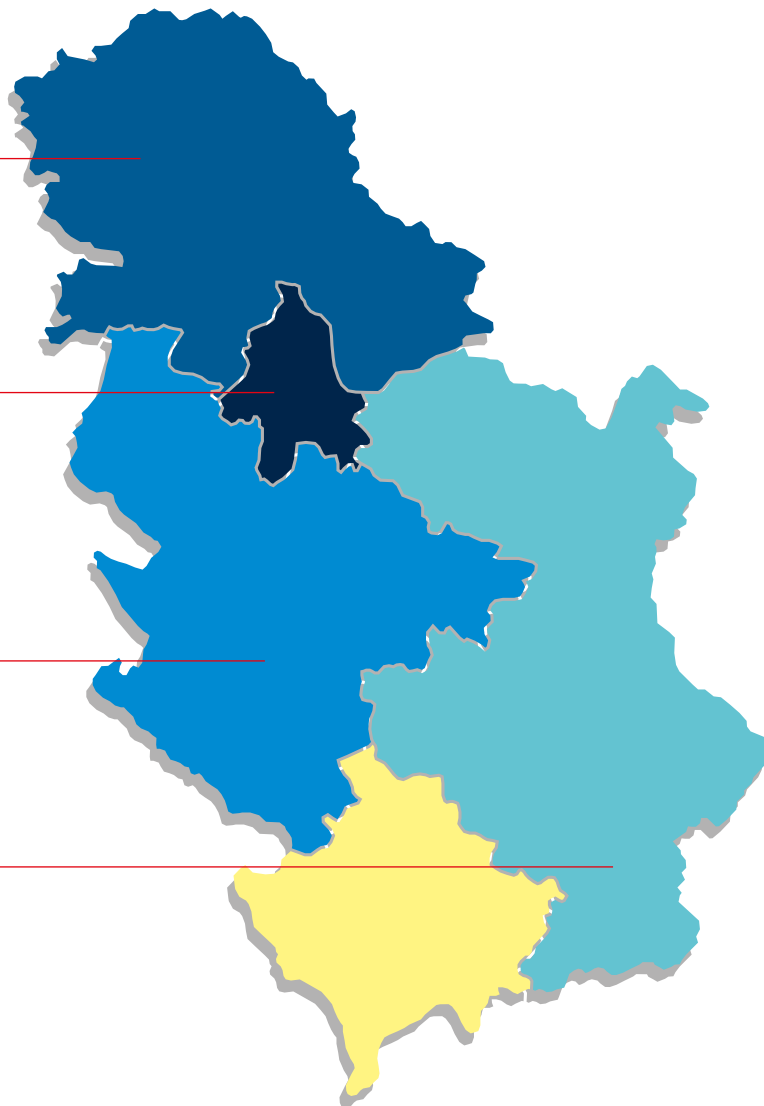
průměrný věk: 43,5; index lidského rozvoje: 0,794

Južna i Istočna Srbija

správní okresy: Podunavski, Braničevski, Borski, Zaječarski, Toplički, Nišavski, Pirotski, Jablanički, Pčinjski

Populace: 1 406 050; hustota osídlení: 43,8

průměrný věk: 43,5; index lidského rozvoje: 0,796



Zpracování grafiky: ANTECOM

Zdroj: Republički zavod za statistiku Srbije, 2024

info + Podpora vstupu Srbska do EU podle European Roadmap

Zdroj: TANJUG

Aktuálně by pro členství v EU hlasovalo 69 procent občanů Západního Srbska a Šumadije, 20 procent by bylo proti, osm procent by k referendu nepřišlo a tři procenta z dotázaných by podle posledního průzkumu evropského hnutí v Srbsku nebylo rozhodnuto. Výrazněji vstup podporují muži, a to 76,4 procenta, a ženy 63,1 procenta. Členství v EU více podporují starší respondenti, zejména ve věkové skupině 46 až 60 let, v níž pokračování procesu podporuje celých 62,8 procenta. Naopak výrazně větší nerozhodnost vykazují mladí lidé do 24 let, z nichž si 35,4 procenta není jistých svými názory na evropskou budoucnost Srbska. Více než polovina respondentů věří, že připojení Srbska k EU by zlepšilo hospodářský rozvoj země.

Průzkum také ukazuje, že tři čtvrtiny z nich mají informace o existenci fondů EU a podpoře, kterou nabízejí, a uvědomují si potenciální výhody pro mladé lidi, studenty, podnikatele, zemědělce a osoby se zdravotním postižením. Až 66 procent mladých lidí ze sledovaného regionu preferuje autoritářský model vedení před demokratickými procesy, přičemž jejich touha po členství země v EU je ve srovnání s mladými lidmi v jiných částech země nejnižší. Průzkum navíc zjistil, že rodiče a občané z městských oblastí podporují členství v EU silněji než lidé bez dětí nebo z venkovských oblastí.

Jan Bondy:

VYUŽIJME VÝHODY VSTŘÍCNÉHO PROSTŘEDÍ A NAŠÍ ZKUŠENOSTI Z TRANSFORMACE PRŮMYSLU SRBSKO MÁ PERSPEKTIVU

Jan Bondy je zkušeným diplomatem, byl velvyslancem České republiky už v několika zemích. S jakými pocity přijal před pár měsíci svou diplomatickou misi v Srbské republice? Nejen o tom jsme s ním hovořili v době, kdy do Srbska mířila jedna česká vládní i obchodní delegace za druhou.



Jan Bondy je od léta letošního roku velvyslancem ČR v Srbsku. Vystudoval VŠE a po působení v komerční sféře a v Českých centrech nastoupil v roce 2007 na MZV. Mezi roky 2007 až 2011 působil jako velvyslanec na Kypru, později mezi lety 2015 až 2019 jako ambasador v Řecku

Co vás na Srbsku dosud nejvíc zaujalo? A s jakými plány jste novou diplomatickou výzvu přijal?

V dobrém smyslu mne překvapil enormní zájem ze strany českých podnikatelů a firem. Podnikatelské klima je v Srbsku velice příznivé, naše země zde má dobrý zvuk a zájem o ni je znát. Podporujeme srbskou cestu do EU, jsme hlasitým propagátorem obchodních partnerství. Konečně i mnoho úspěšně realizovaných projektů mluví pro ještě širší spolupráci. Mým cílem je být nápomocný novým projektům a co nejlépe naši zemi reprezentovat.

Před třemi lety prohlásil váš předchůdce v médiích, že Srbsko prožívá ekonomický boom a teď je ten správný čas být zde aktivní. Vyslyšeli čeští podnikatelé jeho výzvu?

Listopadová cesta premiéra Petra Fialy je nejlepším důkazem toho, jaký zájem o Srbsko nyní mezi českými podnikateli je. Skupina PPF se dlouhodobě profiluje jako zdejší největší evropský investor, developerské projekty společnosti Sebre jsou tím architektonicky nejzajímavějším, co se v Bělehradu připravuje, a vozy Škody zde dlouhodobě mají zhruba čtvrtinový podíl na trhu s nově prodanými automobily. Česká republika se dostala mezi deset největších obchodních

partnerů Srbska a patří tu i mezi desítku největších investorů. Oboustranný zájem o rozšiřování této, pro obě strany výhodné spolupráce dále narůstá. Myslím tedy, že čeští podnikatelé prostředím v Srbsku navnímalí velice podobně jako můj předchůdce.

Chcete investovat v zahraničí? Srbsko by se vám mohlo líbit

Zůstaňme chvíli u těch investic. Srbská vláda se dlouhodobě snaží přilákat zahraniční investory formou investičních pobídek a daňových úlev. Můžete je specifikovat a aktualizovat?

Srbsko se obecně z pohledu přílivu zahraničních investic řadí mezi nejspěšnější země poslední dekadý. Naši partneři z Obchodní komory Srbska (PKS) například hojně citují průzkum Ernst & Young mapující atraktivnost Evropy (EY European Attractiveness Survey) z roku 2023, který uvádí, že Srbsko bylo nejspěšnější evropskou zemí v průměrném počtu nově vytvořených pracovních míst na investiční projekt. Klesající nezaměstnanost je v Srbsku pochopitelně citlivé politické téma a pro současnou vládní administrativu jedním ze základních bodů politického úspěchu. Proto jsou tato čísla tak hojně citována srbskými partnery. Z hlediska nedávného přílivu přímých zahraničních investic ovšem také můžeme upozornit na tři základní trendy posledních let: rostoucí počet investic do důlního průmyslu, automatizaci a zvyšující se podíl čínských investic.

Důvodů pro popularitu Srbska jako investiční destinace může být hned několik. Začít lze upozorněním na nižší výdaje na mzdy zaměstnanců v kombinaci s jejich vysokou vzdělaností (nyní se průměrná mzda pohybuje mírně nad tisícem eur za měsíc), 15procentní korporátní daň či nižší měsíční nájmy kancelářských prostor doprovázené jednou z nejnižších cen energií v Evropě.

Pro nové velké investory stojí za to dodat, že v případě, pokud jejich investice dosáhne minimálně 8,3 milionu eur a zároveň vytvoří alespoň sto nových pracovních míst, mohou těžit až z desetiletých daňových prázdnin. Srbský stát se dále zavazuje pokrýt část nákladů za zaměstnance, kteří byli v posledních šesti měsících vedeni jako

nezaměstnaní. Zájemcům doporučuji, aby kontaktovali přímo Rozvojovou agenturu Srbska (RAS).

I když Srbsko harmonizovalo svou legislativu pro obchod se státy EU, některé oblasti si chrání výjimkami. Které to jsou?

V oblasti ochrany srbského trhu před importem z EU je třeba upozornit na probíhající vyjednávání o vstupu země do Evropské unie. EU v roce 2000 jednostranně odstranila všechna cla a množstevní omezení dovozu všech průmyslových výrobků a zemědělských produktů, kromě několika málo výjimek podléhajících režimu preferenčních celních kvót (cukr, telecí maso, víno, několik druhů ryb).

Srbsko výrazně zjednodušilo podmínky dovozu z EU v roce 2009 a od roku 2014 se nacházíme v tzv. finální fázi liberalizace vzájemného obchodu. Ochrana srbského trhu před dovozy z EU se opět týká zejména zemědělství a nejcitlivější produkty pro srbské zemědělce zůstanou chráněny před dovozem z EU až do vstupu země. Jde zde především o všechny druhy masa, jogurty, máslo, některé druhy sýrů, med, určitou zelinu a mouku s jejich celní ochranou v rozsahu od dvacetiprocentního do padesátiprocentního cla podle doložky nejvyšších výhod, kterou Srbsko uplatňuje vůči zbytku světa. Konkrétní informace spojené nejen se Srbskem je možné nalézt na informačním portálu spravovaném Evropskou komisí Access2Markets.

Dlouhodobě jsme v Srbsku silným hráčem

Jak si naše firmy stojí v tendrech, oblastech dlouhodobých projektů a exportu komplexních produktů?

V oblasti dlouhodobých projektů jsme v Srbsku silným hráčem. Developerské aktivity Sebre, aktivity CPIPG či CE Industries na místním trhu výrazně rezonují a jsou důkazem toho, že mnoho českých společností má v Srbsku dlouhodobé a strategicky významné zájmy. Místní distributor Škody Auto, Auto Čačak, je velice úspěšný v tendrech pro řadu státních institucí a škodovky je možné vidět u většiny srbských státních orgánů.

Jedním z dalších potenciálně zajímavých sektorů je bezesporu obrana, kde

pozorujeme vzrůstající aktivity nejen CSG, ale také mnohých dalších českých společností. Důkazem může být osmnáct českých firem na Srbsko-českém obranně-průmyslovém fóru v květnu tohoto roku či již zmíněná podnikatelská mise Hospodářské komory ČR doprovázející premiéra Petra Fialu.

Prostor ke zlepšení vidíme v zapojení českých společností do unijních tendrů. Zde nejsou malé prostředky a české firmy doposud o problematiku nejeví takový zájem. Více k tématu je možné se dočíst na dalších stránkách tohoto vydání TRADE NEWS.

Nové technologie na vzestupu

Bělehrad, metropole západního Balkánu, se stává rovněž centrem pro mnoho technologických start-upů. Využívají této skutečnosti také české technologické společnosti a v jaké formě?

Jsmo si vědomi toho, že ICT exporty ze Srbska vzrostly od roku 2017 více než trojnásobně, stejně tak vnímáme čísla uváděná RAS, která upozorňují na to, že náklady na průměrného srbského IT experta dosahují čtyřiceti procent evropského průměru. Jedná se o exportně orientované odvětví, které každý rok v Srbsku navyšuje své exporty o desítky procent. Zásadní roli zde přitom hraje především herní průmysl a průmyslový software obecně.

Pozorně jsme zde sledovali aktivity IT skupiny Seyfor, která v létě 2024 informovala o převzetí 70procentního podílu v srbské společnosti M&I Systems Co. Tímto krokem se český investor stal lídrem na trzích západního Balkánu v oblasti ERP systémů, cloudových řešení, automatizace firemních procesů či využití AI a firemních dat. Stejně tak zajímavá je pro české společnosti oblast kybernetické bezpečnosti, AI či forenzní analytiky. Jsme si jako velvyslanectví vědomi několika dalších konkrétních jednání mezi českými a srbskými partnery o spolupráci v těchto oblastech a věříme, že neskončí jen u kontaktů.

Vodohospodářství stále v centru zájmu

V letech před covidem se na srbském trhu velmi dobře etablovaly české



Z listopadového Srbsko-českého obchodního fóra, které se konalo u příležitosti návštěvy premiéra Petra Fialy v Bělehradě

firmy z oblasti vodohospodářství, rekonstrukce a údržby vodovodních sítí, výstavby čistíček odpadních vod a rekultivace půdy. Zejména dlouhodobé projekty však narážely na nedostatek finančních prostředků ze strany zákazníků. Změnila se v tomto ohledu situace v podobě nových příležitostí pro české technologie?

České vodohospodářské firmy mají o srbský trh nadále velký zájem. Pravidelně se některé z nich prezentují na největším vodohospodářském veletrhu v zemi nazvaném Voda. Kromě toho náš obchodní tým podporuje vodohospodáře organizačními projekty ekonomické diplomacie. Jako příklad můžeme uvést uskutečněnou incommingovou cestu zástupců srbských municipalit z přelomu září a října tohoto roku či prezentaci českých technologií pro srbské municipality plánovanou na první polovinu roku 2025. Vodohospodáři byli také součástí nedávných podnikatelských misí premiéra Petra Fialy a ministra zemědělství Marka Výborného.

V Srbsku stále platí, že ke kanalizační síti je připojeno pouze 67,2 procenta domácností s tím, že počet nových připojení vzrostl za posledních deset let pouze o jedno procento. Napojení na čištění městských odpadních vod s alespoň sekundárním čištěním se pak v Srbsku dostává pouze 14,67 procenta obyvatel, přičemž v Česku je tato hodnota na cca 85 procentech. Potenciál pro rozšíření českých technologií na místním trhu tedy bezesporu je. Klíčovou otázkou ale

zůstává nadále financování. Pro české podniky je zde zásadní mít dobře zmapované tendry vyhlášené mezinárodními finančními institucemi (EBRD, EIB, ale i EU – viz dále) a odvahu se jich zúčastnit. Napomoci bezesporu může i spolupráce s lokálním partnerem, který dobře zná místní prostředí.

Akce 2025: zemědělství, vodohospodářství, obranný průmysl i průmyslový design

Jaké akce pro české firmy plánuje vaše velvyslanectví ve spolupráci s dalšími vládními organizacemi pro nejbližší období? V čem jste připraveni našim podnikatelům nejvíce pomoci?

České velvyslanectví v Bělehradě je jedním z největších organizátorů projektů ekonomické diplomacie (PROPED) mezi zastupitelskými úřady. Za letošní rok jsme zorganizovali sedm takových akcí a pro ten příští počítáme s podobným číslem. Nejméně polovina z nich se bude věnovat zemědělství, plánujeme ale také projekty zaměřené na vodohospodářství, obranný průmysl a průmyslový design. Z dalších akcí je třeba upozornit na pravidelné oficiální účasti Ministerstva průmyslu a obchodu na zmíněném veletrhu Voda, který se každoročně koná na přelomu listopadu a prosince.

Své zastoupení má v Bělehradě také proexportní agentura CzechTrade. Jejím

hlavním cílem je podpora českých podniků na úrovni B2B v podobě poskytování individuálních služeb, exportního poradenství, organizace veletrhů a oborových podnikatelských misí. V roce 2025 bude bělehradská zahraniční kancelář CzechTrade zajišťovat společnou účast českých firem na tradičním stavebním veletrhu SEEBBE a také podpoří prezentace a semináře českých firem pro zahraniční partnery. Ve druhé polovině příštího roku je v plánu kombinovaná oborová mise v oblasti pekárenských a mlynářských technologií do Srbska a Albánie.

Můžete na závěr krátce shrnout, proč byste našim podnikatelům srbský trh doporučili?

Srbsko je země, která Českou republiku vnímá velice pozitivně. Prostředí je pro naše podnikatele a firmy srozumitelné a spolupráce s námi je vítaná. Je proto dobré využít výhody vstřícného prostředí a naší zkušenosti z transformace našeho průmyslu. Srbské směřování do EU dává předpoklad srozumitelného právního prostředí a dobrých podmínek pro úspěšné podnikání. V neposlední řadě zmíním i fungující přímou leteckou linku Praha–Bělehrad a výhodné spojení ČR a Srbska moderní dálnicí, kdy vzdálenost obou zemí nehraje zásadní roli. Naše velvyslanectví se na vás těší. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ ČR V SRBSKU
A ARCHIV ÚRADU VLÁDY ČR

PLÁN RŮSTU PRO ZÁPADNÍ BALKÁN VYUŽÍVÁ I SRBSKO

FINANČNÍ PODPORA EU JE PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ZAPOJENÍ ČESKÝCH FIREM

Status Srbska jako kandidátské země na členství v EU s sebou nese závazek země přibližovat se unijním partnerům nejen v oblasti práva, ale také ekonomicky včetně posílení konkurenceschopnosti. Neméně důležitými předpoklady pro členství v EU jsou energetická transformace, digitalizace, posílení ochrany životního prostředí a zlepšení konektivity uvnitř země, ale i navenek směrem k sousedním státům a napojením na panevropské dálniční nebo železniční koridory. Je jasné, že tyto kroky by Srbsko, stejně jako ostatní západobalkánské kandidátské země, samo finančně nezvládlo. Proto je mu k dispozici unijní finanční podpora, kterou také využívá.

Výhodné půjčky a granty na podporu reforem

K posílení těchto snah EU nově iniciovala Plán růstu pro západní Balkán, díky němuž může Srbsko do roku 2027 čerpat dalších téměř půl miliardy eur na grantech a cca 1,1 miliardy na výhodných půjčkách. Uvedené prostředky budou uvolňovány postupně, v závislosti na uskutečnění některých reforem v zemi. Ty se týkají i změn legislativy, které v mnoha případech vhodně doplňují podporu pro realizaci „tvrdých projektů“. Mělo by tak dojít k vytvoření podmínek pro využití inteligentních dopravních systémů, zpřehlednění regulačního prostředí pro implementaci obnovitelných zdrojů energie nebo větší transparentnosti při zadávání veřejných zakázek.

Informace k těmto a dalším realizovaným a chystaným projektům v Srbsku najdete na webu Investičního rámce pro západní Balkán (wbif.eu), který je primárním nástrojem EU a dalších donorů pro agregování finanční předvstupní pomoci pro země západního Balkánu.



Jedna ze srbských vodních elektráren na jezeře Perućac

Projekty od modernizace železnic po obnovitelné zdroje

Mezi projekty, u nichž je očekávaná výše zmíněná finanční podpora z EU, figurují například rekonstrukce a modernizace železničních úseků o celkové délce 445 km.

Srbsko chce využít unijní prostředky také na rekonstrukci a přidání 4. bloku vodní elektrárny Potpeć, kdy by práce měly začít v roce 2025. Dalším připravovaným projektem je přečerpávací vodní elektrárna Zvornik-Boranjia na západě země u hranic s Bosnou a Hercegovinou, k níž je nyní zpracovávána předběžná studie proveditelnosti.

Evropské finance by měly být směřovány také do projektů výstavby nových plynových interkonektorů mezi Srbskem a Severní Makedonií, Srbskem a Rumunskem nebo do plynovodu mezi městy Niš a Horgoš.

Připravovány jsou i energetické koridory, které umožní větší integraci obnovitelných zdrojů energie v Srbsku. ■

TEXT: ADAM GAZDA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Adam Gazda,
ministrský rada odboru evropských zemí, MPO

Srbsko: Lidr západního Balkánu SRBOVÉ MAJÍ ČECHY RÁDI

Víceméně platí, že se o naší zemi v Srbsku ví mnohem více, než je tomu obráceně. Srbové mají Čechy rádi a nárůst vzájemného obchodu na více než dvě miliardy eur v roce 2023 berou jako očekávaný a předvídatelný jev. Česká republika je tak mezi deseti největšími investory i obchodními partnery Srbska a trajektorie vzájemné obchodní výměny i růst českých investic v této zemi nadále roste. Rozhodně stojí za to se na ni zaměřit.

Srbsko je největší i nejrychleji rostoucí ekonomikou západního Balkánu. Pro nezanedbatelnou část společností působících v regionu navíc slouží jako centrála pro byznys s okolními zeměmi. Nepřehlédnutelný je také nárůst zájmu o tento region související s válkou na Ukrajině a růstem geopolitického významu oblasti. Pro část našich firem je totiž přirozené, že se ztrátu ruského trhu snaží nahradit právě zintenzivněním aktivit na Balkáně – kulturně i historicky blízké oblasti, která ještě stále není součástí EU. Rekordní příliv zahraničních investic i očekávání světové výstavy EXPO 2027 představují další incentivu pro možné exportéry a investory. Srbsko samo je obchodování s Českou republikou otevřeno.

Česko jako jeden z lídrů v podpoře vstupu Srbska do EU

Český premiér Petr Fiala při své cestě do Srbské republiky v listopadu tohoto

roku prohlásil, že Česko je jedním z nejsilnějších podporovatelů Bělehradu při jeho snaze vstoupit do EU. Jeho slova doplnil prezident Hospodářské komory ČR Zdeněk Zajíček, který mimo jiné informoval o interním průzkumu komory mezi představiteli českých firem, jenž ukázal, že by si jako nového člena EU nejvíce přály právě Srbsko. V rámci diskutované premiéřské mise se na podporu Česka při snaze vstoupit do EU verbálně spoléhal i srbský prezident Aleksandar Vučić. Uvedl, že jeho země vnímá Českou republiku jako strategického partnera, který k tomu Srbsku napomůže. Dále prohlásil, že není možné očekávat změnu postoje jeho země k EU v souvislosti s tím, že americké volby vyhrál Donald Trump. Pro Srbsko podle jeho slov zůstává členství v EU prioritním cílem bez ohledu na to, kdo je v USA prezidentem.

V této souvislosti stojí za pozornost také akcelerace aktivit EU vůči západnímu Balkánu. Unijní plán růstu pro tento region může přinést Srbsku až cca 1,6 miliardy eur.

Srbsko získalo investiční rating

Dlouhodobým deklarovaným cílem země je získání investičního ratingu od největších světových ratingových agentur. Podle mnohých vyjádření prezidenta Aleksandara Vučiće i ministra financí Siniši Maliho se tak téměř jistě stane i ze strany Moody's a Fitch do konce tohoto roku. Alespoň takto Bělehrad reagoval na to, když došlo podle slov jeho politických lídrů k „očekávanému“ zvýšení úvěrového ratingu. Jako první z velké trojky se k němu odhodlala S&P, když se zemi rozhodla zvýšit úvěrový rating na BBB- (z předešlých BB+) na začátku letošního října při zachování stabilního výhledu.

Srbsko se tedy nyní dostalo na stejnou úroveň investičního stupně jako Rumunsko a Maďarsko. Hlavními důvody S&P pro změnu hodnocení je zejména větší odolnost srbského hospodářství vůči externím šokům v kombinaci s dobrým makroekonomickým



Panoráma Bělehradu, hlavního a zároveň největšího města Srbské republiky

Čím se Srbové mohou pochlubit

Srbové jsou hrdí na zvládnutý boj s inflací (nyní CPI okolo 4 %) a malou zadluženost země v kombinaci s relativně nízkými schodky státních rozpočtů vůči HDP (fiskální výhled na rok 2025 předpokládá snížení schodku státního rozpočtu až na 1,5 % vůči HDP). Růst HDP se přitom pohybuje okolo 4 % posledních několik let a nejnovější odhad Evropské komise dokonce předpokládá akceleraci růstu na 4,2 %, respektive 4,3 % v následujících dvou letech. Není překvapením, že nejvíce se na tomto pozitivním trendu podílí stavebnictví, což souvisí s projekty navázanými na EXPO 2027. Ty jsou spojeny zejména s infrastrukturou (především železnice), ale také stavbou národního fotbalového stadionu či řadou developerských projektů.

řízením země. S&P přitom k výše zmíněnému dodává, že očekává pokračování těchto trendů i do budoucna.

EXPO 2027 jako velká příležitost

I když konkrétní podoba české účasti na bělehradském EXPO 2027 ještě nebyla finálně rozhodnuta, Srbové se zapojením české strany počítají. Hlavními tématy projektu jsou hravost, hudba, sport

a inovace. Ideálními účastníky z naší strany tedy mohou být firmy soustředící se na inovace a průmyslový design či architektonická studia a další partneři ochotní pracovat na schématu „hravosti“.

Česká strana je zde se srbskými partnery v pravidelném kontaktu a v očekávání tzv. *katalogu služeb*, který Srbové slíbili dodat a který by pomohl lépe specifikovat potřeby a zájmy. Jako velvyslanectví bychom v roce 2025 rádi zorganizovali projekt ekonomické diplomacie (PROPED) zaměřený právě na podporu průmyslového designu a inovativních architektonických studií – formou české účasti na Bělehradském týdnu architektury (BINA).

Obranný a důlní průmysl jako priorit

Srbský prezident Vučić ve svém vystoupení pro účastníky Srbsko-českého podnikatelského fóra na začátku listopadu zmínil, že za velice perspektivní pro vzájemnou spolupráci považuje především dva průmyslové sektory: obranu a těžební průmysl.

Co se těžebního průmyslu týče, je třeba zmínit projekt těžby lithia, který je v současnosti ekonomickým a společenským tématem číslo jedna. Spolupráce zastupitelského úřadu se spolkem Česká dobývací technika je příkladná, evidujeme zájem českých firem o projekt



Přípravy na EXPO 2027 jsou zde v plném proudu



Účastníci Srbsko-českého obranně-průmyslového fóra, které se konalo letos v květnu

a jsme připraveni sehrát aktivní roli v propojování s těžaři ze společnosti Rio Tinto.

Lithium ovšem není jedinou surovinou, která se v Srbsku těží, a uplatnit se v této oblasti lze na více místech. Aktuální jsou například průzkumné práce na ložiscích boru, potenciál pro česká řešení je stále v platnosti i v oblasti uhlí, na kterou Srbsko dále spoléhá.

Jaderná energetika a možnost spolupráce v oblasti malých modulárních reaktorů je také něčím, co srbská strana začíná pomalu propagovat ve veřejném prostoru, a je otázkou, jakým směrem se nakonec vydá.

Česká stopa v obranném průmyslu je zde doposud ztělesňována především investicí Czechoslovak Group ve 14. Oktobaru – mimo jiné dodavatelí nábojnic pro velkorážovou munici. Na místním trhu jsou však běžně k dostání zbraně od České zbrojovky či náboje různých typů od STV Group.

Aktuální memorandum o porozumění a další mezivládní dohody

V průběhu premiérské mise do Srbska došlo i k podpisu sektorového memoranda o porozumění mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu na české straně a Ministerstvem hospodářství na straně srbské. Ministerstva deklarovala odhodlání začít pracovat na změnách protokolu k dohodě o hospodářské spolupráci mezi ČR a Srbskem (s cílem definovat nové prioritní oblasti ekonomické spolupráce) a vyjádřila ochotu spolupracovat na několika specifických oblastech spojených s dopravou.

Obě strany navíc mají zájem o uspořádání dalšího zasedání Smíšené komise pro hospodářskou spolupráci, kterou by tentokrát měla hostit Praha. Předběžně se počítá s první polovinou roku 2025, datum bude ještě upřesněno. Vzhledem k tomu, že toto zasedání je otevřeno i firmním zástupcům, jde o unikátní možnost pro český byznys vznést své připomínky a sdílet zkušenosti za přítomnosti zástupců států.

Příležitosti napříč obory

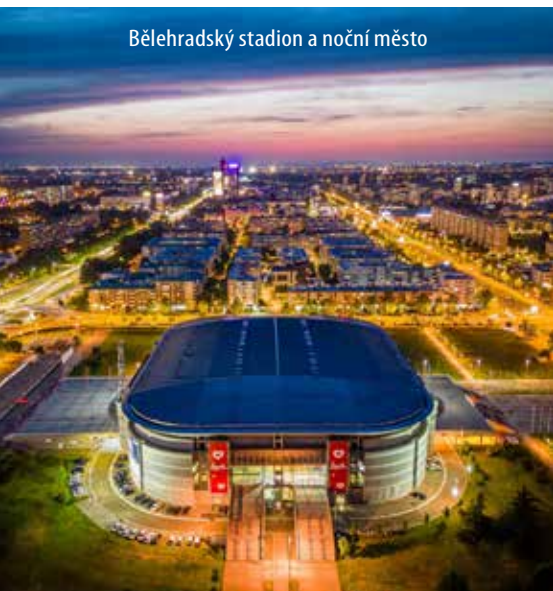
Jako velice lákavá se pro vzájemnou spolupráci jeví oblast IT (více také v rozhovoru na str. 25 – pozn. red.) V roce 2023 tento sektor tvořil 6,8% srbského HDP s tím, že za prvních devět měsíců letošního roku vzrostly srbské ICT exporty o dalších 19% na cca 3 miliardy eur. Také stojí za to obrátit pozornost na srbský herní průmysl, což může být zajímavé pro české firmy působící v tomto sektoru i z důvodu dostupných lidských zdrojů.

Srbsko je nyní zkrátka v kurzu a příležitosti pro úspěšný byznys zde nachází stále více českých společností z různých odvětví. Vývoj posledních měsíců a nebyvalé množství vysokých státních návštěv mezi oběma zeměmi nasvědčují tomu, že vzájemná spolupráce se utužuje a společných projektů bude přibývat. Na našem velvyslanectví jsme připraveni napomoci k jejich úspěšné realizaci. ■

TEXT: PAVEL DANĚK

FOTO: SHUTTERSTOCK A JOSEF BROŽ

Bělehradský stadion a noční město



Pavel Daněk, ekonomický diplomat Velvyslanectví ČR v Bělehradě

KDE NAJDETE POMOC

DŮLEŽITÉ KONTAKTY



Slavnostně nasvícená budova českého velvyslanectví v Bělehradě

Velvyslanectví České republiky v Bělehradě

Oficiální zastoupení České republiky v Srbsku

Velvyslanec:

Jan Bondy

Web: mzv.gov.cz/belgrade

Ekonomický diplomat:

Pavel Daněk

E-mail: pavel.danek@mzv.gov.cz

Zemědělský diplomat:

Vladimír Váňa

E-mail: vladimir.vana@mzv.gov.cz

CzechTrade Srbsko

Ředitelka zahraniční kanceláře

Veronika Jelínková

E-mail: veronika.jelinkova@czechtrade.cz

TEXT: PAVEL DANĚK
FOTO: ALEXANDER DIDENKO

Roman Kratochvíl:

BEOHEMIJA JE KLÍČOVOU AKVIZICÍ PRO CE INDUSTRIES

UŽ NYNÍ NESE SVÉ OVOCE

Jako dlouholetý člen top managementu holdingu CE Industries vzal na sebe její expanzi na srbském trhu v dosud neprozkoumaném segmentu rychloobrátkového zboží (FMCG). S Romanem Kratochvílem, CEO firmy Beohemija, která je tradičním srbským výrobcem čisticích prostředků, jsme mluvili mimo jiné o významu a přínosech této akvizice, která pro český průmyslový holding představuje vůbec první akvizici v sektoru FMCG, a strategickém významu srbského trhu v budoucích plánech skupiny.



Roman Kratochvíl je managing partner v holdingu CE Industries, který podniká v železniční dopravě, recyklaci surovin, energetice a v oblasti rychloobrátkového zboží. Od roku 2021 je CEO její dceřiné společnosti Beohemija

náš „první mezi rovnými“, tedy majitel CE Industries Jaroslav Strnad, lídr, který předtím získal mnoho zkušeností při budování impéria Czechoslovak Group. I když se v případě Beohemije jedná o jiné odvětví, Jaroslav Strnad měl vizi, plán a strategii pro rozvoj CE Industries v regionech střední a východní Evropy.

Dalo by se říct, že ve vašem úspěchu hraje svou roli i štěstí?

Někdo by mohl říct, že velkou roli hraje i štěstí, které může významně ovlivnit výsledek v klíčových okamžicích, ale já bych vyzdvihl spíš odvalu a průběžnou práci, která pak přináší na daném trhu důvěryhodnost a uznání jak vedoucím pracovníkům, tak i celému týmu. To je jasně patrné na příkladech firmy Beohemija, ale i Đuro Đaković, které pro holding CE Industries představují klíčové akvizice.

CE Industries dosáhla v krátké době významných úspěchů v regionu střední Evropy a Balkánu. Co k tomu podle vás nejvíc přispělo?

Churchill jednou řekl, že *tajemstvím úspěchu v životě není dělat to, co milujete, ale milovat to, co děláte*. A ukazuje se, že

politika skupiny CE Industries významu tohoto výroku plně odpovídá. Prioritou je pro nás týmová práce, efektivní řízení a poskytování prostoru mladým lidem, aby mohli do činnosti firmy vnášet svou energii, nápady a profesní identitu. To je samozřejmě něco, co aktivně podporuje

Srbsko jako klíč k západnímu Balkánu

Uvádíte, že Srbsko je pro vás strategicky významný trh. Čím přesně?



Areál společnosti Beohemija v srbském Zrenjaninu

Srbsko je mezinárodně známé jako klíčový trh západního Balkánu, přičemž jeho poloha mu dává zvláštní význam pro regionální spolupráci a další rozvoj v tomto teritoriu.

Vzhledem k tomu, že jednou z hlavních oblastí podnikání CE Industries je oprava a montáž nákladních vagonů, jsou investice do železnice jako ekologického způsobu dopravy zásadní. Tím je zajištěno, že všechny vagony, které projíždějí Srbskem nebo které zde zastavují, mají řádnou údržbu. Z pohledu tohoto segmentu stojí také za zmínku, že Srbsku v současnosti chybějí dostatečné kapacity s evropskými certifikacemi.

I proto se plánuje zřízení opravárenského centra, kde by skupina CE Industries mohla poskytovat místní služby na evropské úrovni. Nedávno se v Bělehradě uskutečnil kulatý stůl, kde se sešly významné české a srbské společnosti s klíčovými státními představiteli. To ukazuje otevřenost k prezentaci úspěšných firem, jako je Beohemija, a hledání dalších příležitostí ke spolupráci. Jsem přesvědčen, že v blízké budoucnosti budou uzavřeny nové dohody.

Ve vaší strategii je patrný důraz na udržitelnost, inovace a spolupráci s předními dodavateli. Jak konkrétně tyto principy ovlivňují vývoj vašich produktů a značek?

Stejně jako každá významná průmyslová skupina i CE Industries má vypracovanou strategii cirkulární ekonomiky a ESG. Průkopníkem v rámci naší skupiny je chorvatská společnost Đuro Đaković, která aktivně sleduje emise skleníkových plynů z výrobních procesů. Naše slovenská společnost Zberné suroviny Žilina je zase lídrem v recyklaci odpadů. Beohemija jako přední výrobce čisticích prostředků aktivně vyvíjí produkty z udržitelných surovin,

s recyklovatelnými obaly a za využití energeticky úsporných technologických procesů.

V závěrečných fázích vývoje máme nyní kompaktní čisticí prostředky pro praní ve studené vodě a rychlé praní, stejně jako rychle rozpustné tablety do myčky. Tyto inovace budou představeny příští rok při relaunchi značky SPIN a našich prémiových značek Duel a ultraprémiové Deus.

Beohemija je korunovační klenot skupiny CE Industries

Rok 2023 jste pro firmu Beohemija označil za rok odvahy, změn a nastavování dlouhodobých cílů.

V jakém duchu se zatím nese letošek?

V sektoru FMCG musíte být odvážní a rozpoznatelní na trhu. Lidé oceňují tradiční přístup, poctivost a spolehlivost, které nabízíme vedle neustálé inovace produktů a získávání nových spotřebitelů po celé Evropě. Klíčové je pro nás rozšiřovat distribuci – to je ale zároveň finančně i marketingově velmi náročné. Každá značka ze Srbska čelí mnoha výzvám, protože tu není loajální spotřebitelská základna a trh je vysoce nasycený.

Jako managing partner CE Industries a CEO Beohemija bych popsal rok 2024 jako rok nebojácné expanze. Rok 2025 by pak měl být rokem zásadních inovací ve všech oblastech. Beohemija letos slaví 30. výročí, nebo jak tomu říkám já, „30 let partnerství“. Jako každá společnost měla své vzestupy a pády, z nichž se učila a rostla, ale to by nebylo možné bez podpory jejích spotřebitelů, odvahy jejích dodavatelů a věrnosti jejích distributorů.

V letošním roce tedy slaví Beohemija své třicáté narozeniny jako korunovační klenot skupiny CE Industries a jako firma, která je podle mnoha

měřitek jednou z nejúspěšnějších společností v celém našem portfoliu.

Beohemija, potažmo CE Industries, expanduje na nové trhy, včetně Česka či Rumunska. Jaké výzvy při tomto vstupu očekáváte a jak se na ně připravujete?

Vstup na jakýkoli trh se řídí principy launch managementu, mezi které se řadí seznam témat, úplný mix marketingových nástrojů, testy, POS materiály či chytré ATL kampaně – to vše zajistí úspěšné uvedení na trh. Beohemija má svůj specifický přístup, ale stejně jako žádný šéfkuchař neprozradí tajnou přísadu svého nejlepšího jídla, nemohu ani já odhalit tajemství, jak získáváme důvěru a srdce našich nových spotřebitelů.

K získání pozice na nových exportních trzích, mezi které se řadí i Česká republika, využíváme sílu značky Duel a bohaté zkušenosti získané v průběhu let spolu s podporou místních distribučních a marketingových partnerů. Sortiment firmy Beohemija má na jedné straně prokázanou autenticitu a kvalitu a na druhé straně je cenově dostupný. Věříme, že bude vynikat také díky své inovativnosti a že čeští spotřebitelé ocení hodnotu a spolehlivost, kterou Duel přináší do každé domácnosti.

Rád bych také na tomto místě zdůraznil bilaterální podporu, které se nám dostává při propagaci produktů a inovací celé skupiny CE Industries. Zejména jsem vděčný za aktivity organizované českým velvyslanectvím v Bělehradě a jeho ekonomickým oddělením. To nám usnadňuje komunikovat kvalitu našich produktů a také pořádá řadu B2B schůzek na podporu neustálé spolupráce v mnoha směrech. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠKOVÁ A DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV CE INDUSTRIES

You can also read this article
in English on itradenews.cz



INOVATIVNÍ BEOHEMIJA JE LÍDREM V SEGMENTU PÉČE O DOMÁCNOST ZÍSKALA DŮVĚRU I ČESKÝCH ZÁKAZNÍKŮ

Firma Beohemija, součást české skupiny CE Industries, je úspěšným příběhem transformace, růstu a úsilí o maximální kvalitu. Díky svému zaměření na inovace, export a odpovědné podnikání dosáhla v posledních dvou letech více než šedesátiprocentního nárůstu tržeb. Velkou roli v tomto úspěchu sehrály změny v produktovém portfoliu firmy, ale také uvedení nových výrobků na trh a strategické investice.

Globální přítomnost a expanze

Beohemija v současné době exportuje své produkty do dvaceti zemí, přičemž organizovanou distribuci má zavedenou na dvanácti trzích v regionu a v Evropě. Společnost se také snaží o expanzi na nové trhy, jako jsou například Maďarsko, Bulharsko, Švýcarsko, ale i Česká republika. O úspěchu strategie orientovat se více na export svědčí rovněž skutečnost, že více než polovina

ročních příjmů společnosti pochází právě z mezinárodních trhů.

Odpovědnost vůči životnímu prostředí a inovace

Beohemija aktivně zavádí postupy šetrné k životnímu prostředí, jako je například snižování využití plastů a emisí CO₂ nebo vývoj produktů ze surovin

Čtveřice značek Beohemija

Společnost nabízí širokou škálu produktů, které jsou seřazené pod čtyřmi klíčovými značkami:

Duel – uznávaný lídr v segmentu pracích prostředků a aviváží.

Selection – cenově dostupnější varianta produktů Duel.

Spin – specializuje se na produkty na mytí nádobí.

Pompa – značka zaměřená na péči o domácnost.

Díky této hierarchii může sledovat globální trendy, a svou nabídku tak lépe přizpůsobovat potřebám spotřebitelů.

Z výroby v srbském Zrenjaninu



z obnovitelných zdrojů. Společnost rovněž plánuje uvést na trh zelenou, ekologickou produktovou řadu, která bude šetrná k životnímu prostředí a dále přispěje k udržitelnému rozvoji.

Technologický pokrok a modernizace

Firma disponuje moderním výrobním areálem, který se nachází v srbském městě Zrenjanin. Investuje do pokročilých technologií ve všech oblastech, včetně modernizace dodavatelského řetězce a vývoje nových softwarových řešení. Díky optimalizaci výroby se o 40% zvýšila kapacita pro práškové prací prostředky a o 12% kapacita pro tekuté prací prostředky a aviváže, a to vše při zachování vysokých standardů kvality.

Lidé a firemní kultura

Základem podnikání společnosti jsou její zaměstnanci. Firma podporuje inkluzivní kulturu prostřednictvím mentorských programů, školení a odměňování pracovníků. Iniciativy jako například program „Mám nápad“ podporují interní inovace v rámci podniku, zatímco teambuildingové aktivity a akce jako Sportovní duel a Den rodiny posilují u zaměstnanců pocit sounáležitosti a komunity.

Promyšlený marketing a společenská odpovědnost

Díky moderním strategiím značky a kampaním, jako je „Duel – silný, něžný a mocný – stejně jako ty“, si Beohemija buduje silný vztah se spotřebiteli. Zároveň provádí CSR aktivity, mezi které



se řadí jednak podpora sociálně znevýhodněných skupin prostřednictvím darování produktů, jednak specializované iniciativy, jako je například pomoc matkám samoživitelkám a financování vysokoškolského vzdělání pro talentované studentky z výnosů z prodeje tekutých pracích prostředků Duel.

nadále pokračuje v nastavování nových standardů v segmentu péče o domácnost. ■

ZDROJ: BEOHEMIJA

You can also read this article in English on itradenews.cz



Vize do budoucna

Beohemija si klade za cíl dále posilovat svou pozici na globálním trhu prostřednictvím inovativních produktů, udržitelné výroby a strategické expanze. Maximální úsilí o kvalitu, inovace a spokojenost spotřebitelů zůstává jádrem jejího podnikání, a společnost tak

Úspěch značky Duel na českém trhu

„Jsme velmi hrdí na to, že prací gely Duel byly v České republice oceněny jako ‚Volba spotřebitelů 2024 – Nejlepší novinka‘.“

Toto prestižní ocenění, udělované samotnými spotřebiteli, potvrzuje náš závazek ke kvalitě a inovacím a je zároveň ukázkou důvěry, kterou jsme od českých spotřebitelů již získali,“ říká Roman Kratochvíl, CEO firmy Beohemija.





Potravinářský sektor v Srbsku spolu se zemědělstvím a přidruženými obory se podílí z 8,2 % na celkovém HDP země a podle údajů z roku 2022 z 12,5 % na celkové zaměstnanosti. Z veškeré plochy zemědělské půdy o rozloze 3,86 milionu hektarů se aktivně využívá 3,44 milionu hektarů, z nichž na rodinné farmy do deseti hektarů připadá 82,4 %.

AGRÁRNÍ SRBSKO PŘITAHUJE INVESTORY

Srbsko považuje zemědělství za základní pilíř své ekonomiky. Přestože se odvětví potýká s odlivem obyvatel z venkova a pracovní sílu částečně získává dovozem z jiných zemí, například z Kuby, Turecka či Asie, agrární produkce se postupně zvyšuje a výrazně přispívá k růstu HDP.

Česká republika si je dobře vědoma potenciálu srbského zemědělství a potravinářství. Proto Srbsko zařadila mezi prioritní země, kde již od února 2016 působí na zastupitelském úřadu ČR v Bělehradě agrární diplomat, jenž je zaměřen výhradně na tuto oblast. Srbsko spojuje s Českou republikou nejen blízká zeměpisná poloha, podobný jazyk a společná historie, ale i transformace zemědělství a přístupový proces k EU.

Dohody o volném obchodu fungují

Od září 2013 platí stabilizační a asociační dohoda mezi EU a Srbskem, která předpokládá odstranění všech cel a netarifních omezení obchodu. V současnosti je obchod takřka zcela liberalizován a existuje pouze několik výjimek, které se týkají některých zemědělských

produktů, jako třeba vína, skotu a hovězího masa, pstruhů a kaviáru, pro něž jsou ve směru do EU zavedeny kvóty.

Kromě asociační dohody s EU má Srbsko uzavřenou řadu dohod o volném obchodu také s dalšími státy. Patří mezi ně Ruská federace, Turecko, země ESVO (Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko), další členové CEFTA: Albánie, Bosna a Hercegovina, Severní

Makedonie, Moldavsko, Černá Hora a UNMIK (Kosovo), Bělorusko, Kazachstán a Egypt. Srbsko také intenzivně pracuje na dohodách o volném obchodu s některými státy Blízkého východu.

Nejvyšší rozpočet na zemědělství v dějinách moderního Srbska

Srbská republika splnila podmínky akreditace pro čerpání předvstupního programu IPARD a jen letos může z předvstupních fondů EU získat pro zemědělství více než 40 milionů eur na zemědělskou techniku a mechanizaci, vybavení stájí, zpracovatelských provozů a nově i na projekty v chovu a zpracování ryb. Další prostředky do podpor v zemědělství přitékají z národního rozpočtu.

V návrhu rozpočtu na rok 2025 se v kapitole Ministerstva zemědělství, lesního a vodního hospodářství Srbska předpokládají výdaje ve výši 150 miliard dinárů (cca 1,2 mld. eur). Jedná se o nejvyšší rozpočet na zemědělství v dějinách moderního Srbska a jeho výše činí více než 7,5 % z celkového rozpočtu na příští rok. Potvrzuje se tak strategické rozhodnutí podpořit rozvoj zemědělství, které je důležitým odvětvím srbské ekonomiky.

Země je v současné době značně atraktivní a zajímavou destinací pro zahraniční podnikatele především díky pokračujícím růstovým trendům srbské ekonomiky. Z českých investorů jmenujme především karlovarskou společnost Mattoni 1873 a její vstup do předního výrobce minerálních vod v Srbsku Knjaz Miloš Natura (více také na str. 39 – pozn. red.).

Česká ministerstva rozvíjejí vztahy dlouhodobě

Již řadu let podporujeme formou seminářů a misí prostřednictvím Programu pro podporu ekonomické diplomacie (PROPED) Ministerstva zahraničních věcí ČR, do kterého finančně přispívá Ministerstvo zemědělství ČR, chovatele skotu a dodavatele genetického materiálu skotu.

I díky těmto aktivitám si dvě české firmy dodávající genetický materiál skotu našly v Srbsku své obchodní zástupce

a na tamější trh pravidelně dodávají in-semináčnické dávky. Srbsští chovatelé skotu měli možnost prohlédnout si české chovy, a seznámit se tak s vysokou kvalitou chovaného skotu v České republice, což zvýšilo zájem o dodávky především českých plemenných zvířat. Kromě kvalitního českého skotu srbsští chovatelé oceňují také vynikající práci českých chovatelů ovcí. Naše ovce plemene romanovská se v Srbsku staly pojmem, a zajistily tak každoroční odběry.

Formou incomingových misí i odborných seminářů podporujeme také dodavatele technologií a surovin pro výrobu piva a úspěšně propagujeme české pivo. Srbsští farmáři jsou pravidelnými návštěvníky českých výstav a čeští drůbežáři se zúčastnili mezinárodního drůbežářského fóra v srbském městě Arandelovac.

Letos se formou incomingové mise (PROPED) seznámili vybraní srbsští obchodníci, znalci vína a zástupci odborných médií se situací v českém vinařském sektoru, kvalitou českých vín a navázali spolupráci s Národním vinařským centrem Valtice. Srbské hosty, kteří znají Českou republiku především jako pivní velmoc, vysoká úroveň českých vín překvapila a v těchto dnech se připravuje první dodávka českého vína na srbský trh.

V květnu 2025 budou mít za podpory Ministerstva zemědělství ČR již několikáté příležitost se v rámci národního stánku prezentovat na Mezinárodním zemědělském veletrhu v Novém Sadu také výrobci zemědělské techniky, dodavatelé zemědělských

i potravinářských technologií, chovatelé zvířat, producenti krmiv i některých potravin. Více informací o veletrhu najdete na odkazu: <https://www.sajam.net/en/>.

Předvstupní pomoc a rozvojová spolupráce

Mezi lety 2004 až 2012 se v gesci Ministerstva zemědělství uskutečnila řada projektů především pro úpravu vody a v letech 2011 až 2015 byl realizován projekt na podporu výroby sýrů v oblasti Pešter/Sandžak. Od vstupu Česka do EU se v Srbsku systematicky angažujeme formou tzv. malých lokálních projektů (MLP), například letos se týkal rozvoje precizního zemědělství.

MZe ČR se podílí také na předvstupní pomoci Srbsku, například dlouhodobě poskytuje odborná školení zemědělským, lesnickým a rybářským odborníkům regionu během akcí realizovaných v rámci českého svěřenského fondu při Organizaci pro výživu a zemědělství Spojených národů.

Spolupráce dlouhodobě probíhá mezi srbskými institucemi a Ústředním kontrolním a zkušebním ústavem zemědělským. Loni v květnu se uskutečnila studijní cesta srbských expertů do ČR v rámci projektu zaměřeného na testování ovocných druhů stromů a zakládání matečných sadů. Letos pak za účasti srbských odborníků proběhly workshopy zaměřené na oblast chytrého zemědělství, chovu skotu a rybářství.

Návštěva srbské delegace na výstavě Země živitelka v Českých Budějovicích



Produkty si nekonkurují, výměna roste

Obrat agrárního zahraničního obchodu mezi Českou republikou a Srbskem trvale roste a v posledních letech dosahuje nejlepších výsledků od vzniku samostatných republik.

V roce 2014 činil obrat agrárního zahraničního obchodu ČR se Srbskem cca 675 milionů korun a do roku 2023 vzrostl více než trojnásobně na cca dvě miliardy. Hodnota agrárního vývozu z ČR do Srbska se od roku 2014 zvýšila z 345 milionů korun na 910 milionů v roce 2023. Hodnota agrárního dovozu ze Srbska do ČR za posledních deset let stoupla z 330 milionů korun na 1,1 miliardy v roce 2023. Vzájemný agrární obchod mezi ČR a Srbskem za první

Nejvýznamnější odvětví srbského zemědělství

Produkce kukuřice, vepřového masa, mléka, pšenice, hovězího masa, sójových bobů, švestek, slunečnicových semen, skopového masa, jablek, brambor a malin. Roste význam Srbska jako surovinové základny pro české zpracovatele olejnin, ovoce i zeleniny.

pololetí letošního roku ve srovnání se stejným obdobím roku 2023 vykazuje nárůst na straně vývozu (cca o 16 %) a pokles dovozu (cca o 10 %). Výhodou vzájemného obchodu je fakt, že země představují partnery, exportéry, kteří si svými produkty přímo nekonkurují.

Návštěva ministra spolupráci ještě posílila

Z letošních akcí bychom rádi zdůraznili oficiální návštěvu srbské delegace na českobudějovické Zemi živitelce. Někteří její členové se zajímali o možnosti dodávek českých zvířat do Srbska. Srbsští hosté navštívili mj. moderní genetickou laboratoř a seznámili se u nás se způsobem evidence chovných zvířat.

V listopadu proběhla oficiální návštěva ministra Marka Výborného s doprovodem podnikatelů, představitelů institucí, zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu a EGAP v Srbsku. Nosnými tématy jednání ministrů byly veterinární otázky s ohledem na přístup na trh. Srbským partnerům byly představeny tři významné zemědělské veletrhy v ČR: Animal Tech, Národní výstava hospodářských zvířat a Země živitelka.

Během jednání se srbským ministrem zemědělství byla zmíněna jako klíčová priorita Srbska navýšení chovů skotu a prasat. V následném jednání vedení MZe ČR a Státní veterinární správy se

srbskými protějšky byly dohodnuty veterinární certifikáty umožňující vývoz skotu, ovcí a koz v podmínkách aktuálního zasažení ČR virologickým onemocněním katarální horečkou ovcí. Dohoda veterinárních správ umožní českým chovatelům realizovat předjednané vývozy zvířat, ať již se jedná o plemenný skot nebo plemenné ovce, ještě v letošním roce. Paralelně proběhl na Hospodářské komoře Srbska obchodní seminář o investičních možnostech a podmínkách zahraničních subjektů v Srbsku.

Českým firmám, které chtějí vstoupit na trh Srbska a dalších zemí západního Balkánu, nabízím své služby agrárního diplomata v oblasti informací o trhu, vytipování vhodných partnerů a v případě potřeby také asistenci při jednáních. V případě zájmu se na mě můžete obrátit také v souvislosti s účastí na společném stánku na 92. ročníku Mezinárodního zemědělského veletrhu v Novém Sadu v květnu 2025. ■

TEXT: VLADIMÍR VÁŇA

FOTO: VLADIMÍR VÁŇA A SHUTTERSTOCK



Vladimír Váňa,
agrární diplomat ČR v Srbsku



Národní stánek České republiky
na Mezinárodním zemědělském veletrhu
v Novém Sadu



Srbský prezident A. Vučić u nápojového portfolia firmy Knjaz Miloš

MATTONI 1873 A KNJAZ MILOŠ

SPOJENÍ PŘINÁŠEJÍCÍ VZÁJEMNÝ ROZVOJ

V Arandelovaci, bezmála třicetitisícovém městě v centrálním Srbsku s dlouholetou tradicí stáčení minerální vody, působí nápojová společnost Knjaz Miloš. Je to přední výrobce minerálních vod, nealkoholických a energetických nápojů v Republice Srbsko s významnou pozicí na regionálním trhu.

Od května 2019 je Knjaz Miloš součástí skupiny Mattoni 1873, která se z jedné stáčírny minerální vody v České republice na začátku 90. let postupně vypracovala na největšího distributora nealkoholických nápojů ve střední Evropě, s působností na Slovensku, v Rakousku, Maďarsku, Bulharsku, Srbsku, Černé Hoře a Bosně a Hercegovině. Toto spojení otevřelo firmě Knjaz Miloš přístup k širšímu know-how v oblasti výroby a prodeje nealkoholických nápojů, k významným strategickým partnerstvím i k náročnějším investičním projektům. I proto je dnes mimo jiné také oficiálním výrobcem a distributorem nealkoholických syčených nápojů PepsiCo pro trhy Srbska, Černé Hory a Bosny a Hercegoviny.

Investice 28,5 milionu eur a nový závod

Od svého vstupu do firmy investovala skupina Mattoni 1873 do modernizace a rozšiřování závodu v srbském Arandelovaci celkem přes 28,5 mil. eur.

Nejčerstvějším milníkem je nový závod se dvěma výrobními linkami na stáčení nápojových produktů do PET lahví a plechovek, který zahájil výrobu letos v říjnu za přítomnosti srbského prezidenta Aleksandara Vučiće. Knjaz Miloš tím zdvojnásobil svoji kapacitu na více než 700 milionů lahví a stal se největším výrobcem balené vody a nealkoholických nápojů v této části Evropy.

Na nových i stávajících linkách teď společnost v Arandelovaci vyrábí celé své portfolio balených vod a nealkoholických nápojů, které zahrnuje renomované regionální i světové značky, jako jsou ikonická perlivá minerální voda Knjaz Miloš, neperlivá minerální voda Aqua Viva, energetický nápoj Guarana, ReMix Knjaz a nealkoholické nápoje Tube, stejně jako nápojové značky z portfolia PepsiCo, jako jsou Pepsi, Pepsi Zero, 7Up, Mirinda, Evervess a Ivi.

A jak hodnotí strategické spojení majitel a výkonný prezident skupiny Mattoni 1873 Alessandro Pasquale? „Knjaz Miloš



Alessandro Pasquale, majitel a výkonný prezident skupiny Mattoni 1873

obohatit naše společné podnikání o výjimečnou odbornost, inovativnost a odpovědné řízení, přičemž každoročně dosahuje rekordních výsledků díky maximalizaci stávajících zdrojů. Výstavbou nejmodernějšího zařízení vybaveného nejlepšími výrobními technologiemi pokračuje Mattoni v investicích do společnosti Knjaz Miloš, které prosadí produkty vyrobené v Srbsku na evropské trhy.“ ■

ZDROJ: MATTONI 1873

info + Srbsko

trendy a příležitosti

Global Innovation

Index: 52. místo (2024), což ve srovnání s předchozím rokem znamená významný pokrok. Mezi zeměmi s vyššími středními příjmy zaujímá země 7. místo, přičemž dosáhla výrazného pokroku v inovacích a dosahuje výsledků nad regionálním průměrem v infrastruktuře.

Fragile States

Index: 67,8 bodu

Digital Economy and Society

Index: 34,8 bodu

V regionu západního Balkánu zaznamenala nejvyšší skóre indexu digitální ekonomiky a společnosti Černá Hora, a to 35,1 bodu.

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/serbia.

Srbsko

Srbsko se v posledních letech stalo jednou z nejatraktivnějších destinací pro zahraniční investice, k čemuž přispívá jeho poloha, která z něj činí přirozený spojovací bod mezi východem a západem. Řada hospodářských dohod mu umožňuje bezcelní vývoz do klíčových obchodních destinací, včetně Evropské unie, Euroasijské hospodářské unie, USA, Číny a dalších zemí. Tato dynamická země se silným ekonomickým růstem a propracovaným systémem pobídek nabízí nejen českým exportérům jedinečnou příležitost vstoupit na trhy o velikosti přes 2,7 miliardy spotřebitelů.

V roce 2023 vzrostl HDP země o 3,8 %, a to především díky silným výkonům v zemědělství, stavebnictví a oživení v energetickém sektoru. Mezinárodní měnový fond předpokládá další zrychlení růstu na 3,9 % v roce 2024 a 4,1 % v roce 2025, podpořené zvýšením spotřeby, investic a čistého exportu, což se shoduje s vyjádřením delegace EU v Srbsku, která předpokládá tempo růstu také kolem 4 %. Přestože je země ekonomicky nejúspěšnější v regionu, je nyní na zhruba 45 procentech průměrného HDP na hlavu v EU.

Vláda České republiky uznala 21. května 2008 Republiku Kosovo jako nezávislý stát.

Nicméně Republika Srbsko považuje Kosovo a Metochii za autonomní provincii v rámci Republiky Srbsko, která na základě rezoluce Rady bezpečnosti OSN 1244 z 10. června 1999 spadá pod dočasnou civilní a vojenskou správu Organizace spojených národů.

Při navazování kontaktů se srbskými partnery je vhodné tuto rozdílnou pozici brát v úvahu.

Dunaj je tradiční tepnou života.

Je přirozeným dopravním i civilizačním spojením Srbska s mořem i střední Evropou



info + Srbsko trendy a příležitosti

Průmyslový sektor

Představuje asi 23 % HDP, zahrnuje významné příspěvky z automobilového průmyslu, zpracování potravin, chemikálií, obecných kovů a výroby strojů. Navzdory svému potenciálu čelí toto odvětví výzvám souvisejícím s modernizací a investicemi. Průmyslová výroba se v roce 2023 zvýšila o 2,4 %, přičemž zpracovatelský průmysl vzrostl o 0,5 %.

Největší vliv na růst průmyslové produkce v říjnu 2024 oproti říjnu 2023 měla výroba kovových výrobků kromě strojů a zařízení, produkce pryžových a plastových výrobků, chemikálií a chemických produktů.

Produkce malých podniků (do 50 zaměstnanců), které nejsou pokryty pravidelným statistickým šetřením, je sledována na vzorku vybraných jednotek ze sektoru zpracovatelského průmyslu. Při jejím započítání do celkové bilance je průmyslová produkce v říjnu 2024 oproti průměru roku 2023 vyšší o 14,4 % v celkové průmyslové produkci, přičemž ve zpracovatelském průmyslu byl růst 17,7 %.

Ze všech průmyslových odvětví prochází nejdynamičtějším růstem v posledním desetiletí výroba komponentů pro automobilový průmysl, a to díky masivním investicím do výrobních závodů a dodavatelských sítí, což se dotýká především regionu Vojvodina a Šumadija. Oblast je atraktivní pro výrobce originálního vybavení (OEM) i subdodavatele, kteří těží z blízkosti klíčových evropských výrobců automobilů. Srbská automobilová výroba dodává komponenty téměř všem významným výrobcům automobilů v Evropě. V zemi působí přes 500 specializovaných firem, které vyrábějí díly jako ventilové systémy, brzdové kotouče nebo elektrické komponenty.

Pro růst nejen průmyslového sektoru zřídila srbská vláda řadu svobodných zón. Jde o zvláštní části území, které jsou oplocené a vybavené infrastrukturou, se zvláštními výhodami a pobídkami poskytovanými státem. Jsou důležitým nástrojem hospodářské politiky a rozvoje země prostřednictvím zvýšeného přílivu investic, růstu exportu a zaměstnanosti a transferu nejmodernějších technologií.

V režimu svobodných zón investoři využívají řadu podnikatelských výhod. Fiskální výhody zahrnují osvobození zboží vstupujícího do pásma pro jeho uživatele od cel, jakož i poskytování služeb souvisejících s dovozem, osvobození od DPH při přepravě zboží a služeb v rámci svobodného pásma a mezi uživateli dvou různých pásem, jakož i osvobození výrobních uživatelů při spotřebě energetických zdrojů od DPH. Celní výhody dostupné uživatelům zahrnují osvobození od celních daní a jiných dovozních dávek za zboží, které má být použito k provádění činností v rámci pásma, jakož i výstavbu zařízení ve svobodném pásmu (meziprodukty, zařízení, stavební materiály). Svobodné zóny jsou místa se zvláštními celními úřady uplatňujícími zjednodušené celní postupy. Efektivní správa ve svobodné zóně (one stop shop) umožňuje jejich uživatelům profitovat z velkého množství doplňkových služeb, jako je přepravní logistika, překládka, nakládka, přepravní služby, agenturní služby, pojištění a zajištění, bankovní operace atd.

Služby

Sektor, který dominuje ekonomice, do níž přispívá více než 60% podílem na HDP a zaměstnává 59 % pracovní síly. Silně roste odvětví ICT stejně jako cestovní ruch. Sektor ICT byl skutečně nástrojem hospodářského růstu s konzistentní expanzí. Od roku 2018 se vývoz služeb ICT neustále zvyšoval a v roce 2022 dosáhl 2,9 miliardy eur. Tento růst se odráží i v rostoucím procentu exportu ICT jako podílu na HDP, který vzrostl z 2,77 % v roce 2018 na 4,78 % v roce 2022. Růstu přispívá i přítomnost globálních hráčů jako Microsoft, Siemens či Bosch, kteří zde zakládají výzkumná centra. Místní inkubátory a akcelerátory spolu s vládními dotacemi podporují vznik inovativních firem.

Značná část HDP je realizována v rozvíjejícím se cestovním ruchu. V roce 2023 Srbsko přivítalo více než 2,1 milionu zahraničních turistů.

Svobodné zóny

Díky institucionální podpoře je dnes v Srbsku 15 svobodných zón rovnoměrně rozmístěných ze severu na jih a z východu na západ: FZ Subotica, FZ Pirot, FZ Zrenjanin, FZ Novi Sad, FAS FZ Kragujevac, FZ Šabac, FZ Užice, FZ Svilajnac, FZ Smederevo, FZ Kruševac, FZ Apatin, FZ Vranje, FZ Priboj, FZ Beograd a FZ Šumadija.

Podnikání v Srbsku

Typy společností

d.o.o. (společnost s ručením omezeným):

Počet společníků: 1–50.

Kapitál: Minimálně 500 eur.

Odpovědnost: Omezena na výši investice.

a.d. (akciová společnost):

Počet společníků: Minimálně 2,

maximálně 100 (uzavřená a.d.),

bez omezení (otevřená a.d.).

Kapitál: Minimálně 10 000 eur (uzavřená),

25 000 eur (otevřená).

Odpovědnost: Omezena na výši investice.

o.d. (veřejná obchodní společnost):

Min. 2 partneři, žádný minimální kapitál.

Odpovědnost: Solidární a neomezená.

k.d. (komanditní společnost):

Min. 2 partneři, žádný minimální kapitál.

Odpovědnost:

Aktivní partneři – neomezená,

tichý společník – do výše investice.

Založení společnosti

Průměrná doba založení: 7 dní.

Počet procedur: 7.

info + Srbsko trendy a příležitosti



Malinové plantáže na úpatí pohoří Zlatibor

Příležitosti

pro české firmy:

Export zemědělské techniky a technologií.

Spolupráce na produkci a zpracování potravin.

Investice do infrastruktury pro skladování a logistiku.

Při vstupu na srbský trh

potravinářských a zemědělských komodit je třeba sledovat aktuální dovozní bariéry, které vyhláší ministerstvo zemědělství, neboť zemědělská politika je ochranná vůči domácím producentům.

Například po devět měsíců letošního roku se dovozní restrikce dotýkala slunečnicového oleje a tuků.

Zemědělství

Sektor si drží klíčovou pozici v hospodářství země, kterému přispívá přibližně 6,5 % k HDP a zaměstnává 14 % pracovní síly. Rozmanité klima Srbska umožňuje pěstování různých plodin, včetně kukuřice, pšenice a ovoce, jako jsou jablka, hrozny a bobule. Země také investovala do odvětví zpracování ovoce, výroby brandy, džemů a džusů.

Vláda se intenzivně zabývá problematikou úbytku obdělávané zemědělské půdy, což řeší všechny rozvinuté státy. Srbsko přišlo za posledních pět let o 20 % zemědělské půdy a 48 % lesů, přičemž výměra využívané orné půdy činí přes 4 miliony hektarů. Největší plochy orné půdy a zahrad jsou zastoupeny v regionu Vojvodina (55,8 %), ovocné sady jsou nejvíce zastoupeny v regionu Šumadija a Západní Srbsko (54,9 %). Vojvodina je jedním z největších producentů zemědělských produktů v Evropě a hustá síť splavných kanálů s přístupem na Dunaj jí dává jedinečné podmínky pro logistiku a export potravinářských výrobků. Potravinářský průmysl přispívá 23,4 % k hrubé přidané hodnotě zpracovatelského sektoru regionu, přičemž svůj podíl na výsledcích zdejšího zemědělství má nejen kvalita a údržba půdního fondu, ale také tradice efektivního hospodaření. Region Šumadija se stále více profiluje jako vinařské centrum. Oblasti kolem Topoly a Oplenace jsou známé svým vinařským dědictvím, které kombinuje tradici s moderními přístupy. Historické královské vinařství v Oplenaci, založené srbským králem Petarem I., je jedinečným příkladem spojení historie a enologické excelence.

Jižní a Východní Srbsko disponuje zemědělskou půdou o rozloze 375 300 hektarů a ideálním klimatem pro pěstování vinné révy, ovoce a obilnin. Významná je produkce kvalitních potravin, ať už jde o tradiční sýry, víno nebo sušené ovoce, a pro české exportéry má region obrovský potenciál pro uplatnění moderních technologií, jako jsou stroje pro sklizeň nebo zpracování potravin.

Maliny, sladké bohatství

Na úrodné půdě Západního Srbska leží městečko Arilje, v jehož okolí se pěstují nejlepší maliny na světě. Produkce pochází z malých rodinných farem o rozloze dva až tři hektary, což zvládne rodina obhospodářit sama. Pěstování červených bobulí zde má dlouhou tradici, která ve spojení s úrodnou půdou a ideálními klimatickými podmínkami vede k excelentní kvalitě. Podle slov pěstitelů jsou základem úspěchu velmi chladné noci a velmi teplé dny a samozřejmě také spousta dřiny.

V uplynulém roce přinesla malinová produkce Srbsku téměř 300 milionů eur. Ovocnářský ústav v Čačaku je přední institucí v oboru ovocnářství na Balkáně. Zaregistroval desítky odrůd různého ovoce, včetně malin, které se uplatňují v „malinové oblasti“ země, ale největší efekt přináší pěstování amerických odrůd Willamette, Miker a některých dalších, které ve zdejších agroklimatických podmínkách dávají mimořádnou kvalitu, dokonce lepší než v mnoha jiných zemích světa. O zdejší maliny je velký zájem i na neselektivnějších trzích, které kladou velký důraz na vůni a chuť potravin, včetně francouzského. Celých 97 % exportu tvoří mražené maliny, ale produkce malinových šťáv a dalších produktů, které by přinesly ještě větší příjmy, téměř neexistuje. To se nyní pěstitelé snaží napravit. A je to i významná příležitost pro české exportéry příslušných technologií, jak se uplatnit na zdejším trhu. Pěstitelé se rozšiřováním podnikání směrem ke zpracovatelským technologiím snaží eliminovat cenové výkyvy na trhu v případě nadúrody, a tím poklesu výkupních cen. Zájem je především o džusy lisované zastudena, bez přidaných látek, barviv a konzervantů. Nyní však pracují i na projektu, jehož konečným produktem je prášek z malinových semínek. Pěstitelé říkají, že zpracováním malin se jim daří z ovoce „vydolat“ vše, co v plodech bylo k dispozici. Nutriční hodnoty a živiny přenesli do zastudena lisovaných šťáv, ale stále hledali technologii pro využití semínek, která obsahují kyselinu ellagovou. Její speciální vlastností je, že řídí normální růst a život buněk v lidském těle.

info + Srbsko

trendy a příležitosti

Energetika a těžební průmysl

Samostatnou kapitolou v hospodářství je energetický sektor, protože bezmála padesát procent energetických potřeb státu je kryto dovozem a výrazný hospodářský růst je provázen také výraznou energetickou náročností, která od roku 2000 vzrostla o více než 300 %. Na oblast energetických zdrojů se zaměřuje nejen vláda, ale směřuje do ní také podpora Evropské unie. Ta klade důraz na plynovod propojující Srbsko s Bulharskem, což by znamenalo snížení závislosti na ruském plynu a uvolnilo vládě ruce i v zahraničně-politické oblasti. Ministryně hornictví a energetiky Dubravka Đedović Handanović oznámila, že se do konce listopadu podařilo schválit novelizaci zákonů o energetice, včetně zrušení moratoria na výstavbu jaderných zdrojů. Ty by měly, společně s plánovanými elektrárnami na zemní plyn, vytvořit stabilní energetické zdroje, aby stát mohl věnovat pozornost výstavbě OZE, především pro získávání solární a větrné energie, přičemž ministryně připomněla realizaci projektu solární elektrárny s výkonem jednoho gigawattu. Pro realizaci projektu byla vybrána společnost Hyundai Engineering, přičemž se bude jednat o jeden z největších projektů obnovitelných zdrojů energie v Evropě, který by měl začít dodávat proud do sítě v roce 2028. Strategický partner je povinen vyvinout, postavit a předat Elektroprivreda Srbije solární elektrárny včetně bateriového systému pro skladování elektřiny minimálně s kapacitou 200 MW v systému „na klíč“.

V současné době francouzská EDF provádí předběžnou studii o možnosti uplatnění jaderné energie v Srbsku a podle ministryně Dubravky Đedović Handanović bude země na plánu jaderného zdroje spolupracovat s Českou republikou, Slovenskem, Maďarskem a Jižní Koreou.

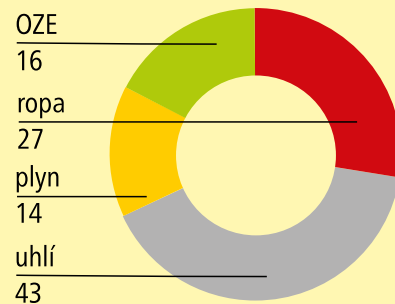
Vláda věnuje pozornost také energetické sanaci budov, která by se měla týkat 700 budov v největších městech jako Bělehrad, Novi Sad, Niš, Pirot, Čačak, Užice, Novi Pazar, Vranje. Pilotní projekt v hodnotě blížící se 65 milionům eur by měl přinést energetickou sanaci a platbu podle spotřeby, což zvyšuje hodnotu nemovitosti a spotřebovuje méně energie.

Země má naleziště hnědého i černého uhlí, ropy, plynu, železné rudy, bauxitu, olova, chromu a dalších prvků, ale pro investory i ekonomiku jsou nejvýznamnější naleziště mědnaté rudy u města Bor v karpatském masivu, jejíž těžba a zpracování dosahovala maximálních hodnot v 80. letech minulého století. V současnosti zde těží čínská společnost Zijin Mining, která do projektu obnovy báňského komplexu vstupovala s plánovanou investicí 3,8 miliardy dolarů. Investice byla součástí celosvětových čínských snah podchytit těžbu strategických surovin. Podle stejného scénáře vynakládala Čína úsilí o exploataci srbských zdrojů lithiové rudy. Již od roku 2001 prováděla nadnárodní společnost Rio Tinto průzkum v údolí řeky Jadar poblíž města Loznica, kde objevila rudu s vysokým obsahem žádaného prvku. Těžba měla být zahájena v roce 2022, ale původní projekt srbské úřady zastavily kvůli obavám z dopadů na přírodu, což v oblasti na západě Srbska, kde se mělo těžit, vyvolalo silné protesty. Ekologové se obávali například silného znečištění zdrojů vody. Ústavní soud letos rozhodl, že odnětí licence bylo nezákonné, a vláda dala projektu zelenou. Největší naleziště v Evropě by mohlo pokrýt z 90 % aktuální evropské potřeby lithia. V reakci na toto rozhodnutí podepsali představitelé Srbska, Evropské unie a Německa 19. července letošního roku dohodu o záměru těžit tyto zásoby ve prospěch evropských zemí. Podepsaný záměr má umožnit ekologickou těžbu, na což kladl důraz německý kancléř Olaf Scholz, i přesto však v Srbsku naráží na mohutný odpor ochránců životního prostředí. Ekologické organizace a opoziční strany pohrozily, že zahájí blokády hlavních železničních tratí a křižovatek, pokud vláda projekt neukončí.

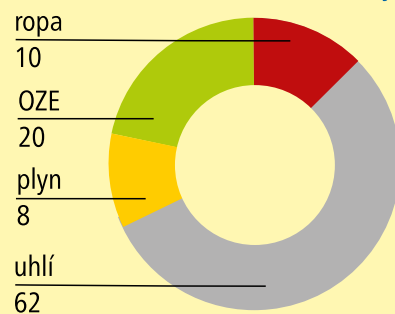
Zdroje:

Vláda Republiky Srbije, Republički zavod za statistiku, RTS, Reuters, DPA, World Bank, Mezinárodní měnový fond, Delegation of the EU to Serbia, Tanjug, Wikipedia

Energetický mix v % v roce 2023 ve spotřebě



Energetický mix v % v roce 2023 na domácích zdrojích



Majdanpek je velký měděný důl nacházející se na východě Srbska v okrese Bor. Představuje jednu z největších zásob porfyrové mědi v Srbsku i ve světě s odhadovanými zásobami 619,5 milionu tun rudy o jakosti 0,33 % mědi.

Jsou zde také zlaté rezervy ve výši 7,68 milionu uncí a zásoby stříbra ve výši 56 milionů uncí



Ludvík Machala:

VIZIONÁŘ SE UČÍ NEUSTÁLE DNES SE UČÍM PŘENÁŠET NA DRUHÉ NEJEN KOMPETENCE, ALE I ROZVOJ

Ludvík Machala, zakladatel a jednatel společnosti ProSpánek, je vizionář se schopností získat a zapálit tým pro realizaci svých snů. Jeho podnikatelský příběh sahá zpět až do devadesátých let. Tehdy stloukal s kamarádem na zahradě palety, dnes řídí úspěšnou firmu přecházející na korporátní styl vedení.



Ludvík Machala, majitel a jednatel společnosti ProSpánek SE

Po vystudování Fakulty pozemního stavitelství VUT v Brně nastoupil do prvního zaměstnání jako stavbyvedoucí v tehdejší významném strojírenském závodě TOS ve Svitavách. Podnikat začal v roce 1990, v roce 1999 se poprvé věnuje oblasti produktů pro spánek, vyrábí vlněné lůžkoviny a prodává italské matrace. Od roku 2000 postupně buduje největší síť přímého prodeje v Čechách, na Slovensku a v Maďarsku, posléze jej od roku 2014 (založení společnosti ProSpánek SE) střídá budování sítě vlastních maloobchodních prodejen s kvalitními produkty pro zdravý spánek – postelemi, matracemi a doplňky. Nyní se soustředí na transformaci firmy na společnost korporátního typu s aktivitami v Česku, na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a Srbsku

Jaké byly vaše podnikatelské začátky?

Práce mě bavila odjakživa, byť to zpočátku bylo něco úplně jiného, než dělám teď. Umím připravit projekt, rozjet byznys. A mám asi talent na rozpoznávání příležitostí. Už v roce 1997 jsme se tehdy ještě s kolegou stali během šesti měsíců monopolním dodavatelem dárků pro rakouskou firmu, s měsíčním obratem víc než sedm milionů korun, což nebyl úplně malý obchod. Jedním z těch dárků byly lůžkoviny a matrace, a tak jsem se poprvé dostal k tomu, co dnes umíme nejlíp.

První neúspěch nesmí odradit

Zmiňovaná rakouská firma ale po třech letech zkrachovala a vám zůstaly nedobytné pohledávky. Protože jste však podnikatel srdcem i duší, hned jste hledal novou příležitost. Kde jste ji našel?

Jsem přesvědčený, že všechno se děje z nějakého důvodu, a pokud jste připraveni, příležitosti se vždycky najdou. Rozešel jsem se se svým společníkem, protože v té době už jsme měli naprosto rozdílné názory na podnikání. Přišel jsem o většinu toho, co jsem vydělal, ale na druhou stranu jsem se toho hodně naučil. Začal jsem prodávat matrace sám, byli jsme tehdy v republice jedni z prvních, kdo tady začal s přímým prodejem. Svitavské call centrum tehdy dělalo 115 tisíc telefonátů měsíčně, jeli jsme na dvě směny! Uvědomil jsem si, že si plním jeden ze svých životních snů: neprodávat levné výrobky za nízkou cenu, ale kvalitní produkty s přidanou hodnotou.

Stále se je co učit

Jaké další životní sny se vám v byznysu povedlo naplnit?

Nevím, jestli to lze nazvat životním snem, velkým milníkem ale rozhodně bylo studium MBA v Brně v letech 2005 až 2006. Naučil jsem se tu strategickému myšlení a uvědomil si, kde jsou mé silné a slabé stránky. Rozebral jsem si při studiu také svou firmu. Hrdý jsem byl i na to, že zákazníci s námi byli dlouhodobě spokojeni, a když jsme je po nějaké době oslovovali znovu, zhruba devadesát procent bylo ochotno znovu si od nás nějaký produkt koupit. Mimochodem, ještě dnes jsou mezi našimi věrnými zákazníky ti, kteří si od nás koupili tehdy.

Jeden z mých dalších snů se mi ale určitě splnil v roce 2015, kdy jsem začal budovat největší síť showroomů s komplexním řešením zdravého spaní ve východní Evropě a lidé začali chodit k nám.

Covid přežili ti, co se změnili

Pak ale přišla doba covidová, pohroma pro všechny obchody. Jak si na toto období vzpomínáte?

Vzpomínám si velice dobře. Na to, jak se v tentýž den zavřelo Česko a Slovensko, den nato Polsko. Tehdy jsme měli měsíční náklady asi 25 milionů korun. Přišli jsme bezmála o šedesát procent svých příjmů, a i přesto jsme to ustáli a díky velkému nasazení našich zaměstnanců a krizovému řízení společnosti jsme nejen přežili, ale skončili i s dobrým hospodářským výsledkem.

Udělalí jsme akční plán, výrazně zredukovali náklady, online jsme tehdy skoro žádný neměli. Lidé ve firmě se semkli, začali jsme makat, někteří dodavatelé nám prodloužili splatnosti a tak dál. Po covidu jsme nakonec zjistili, že nám to ekonomicky pomohlo, sice jsme nevydělali, co jsme plánovali, ale naučili jsme se šetřit. Bylo to poučení. Dnes už to беру téměř pozitivně. Tehdy dokonce náš akční plán převzala i tak velká firma, jako je Tempur, celosvětově, a to jsou věci, které mě vždycky hodně nakopnou, protože z nich vidím, že děláme spoustu věcí dobře.

Přežili jste covid a pak už šlo všechno jako po másle?

Po covidu jsem plánoval velmi ambiciózní expanzi, kdy jsem do konce roku 2030 chtěl otevřít 500 obchodních jednotek v osmi státech. Vzali jsme náš český model, který nám skvěle fungoval, a začali jsme ho kopírovat v Polsku, Maďarsku a v Srbsku. Chtěli jsme expandovat také do Rumunska... Jenže nám to nějak v tom Polsku a Maďarsku nefungovalo.

Začal jsem přemýšlet, co s tím, kde je chyba. A opět se mi potvrdilo, že když je zákaz připraven, učitel se vždycky najde. Najednou se kolem mě objevilo mnoho skvělých poradců se zkušenostmi, kteří mi začali radit, co máme udělat. Výsledkem bylo rozhodnutí opustit plánovanou expanzi, místo toho firmu

stabilizovat a projít komplexním transformačním procesem na větší korporátní společnost.

I osobní změna je často nutná

Zareagoval jste tedy na situaci a své plány přehodnotil?

Ano, šlápl jsem na brzdu a začali jsme celou firmu předělávat – strukturu, procesy, motivační systémy, částečně i produkty. To není vůbec jednoduchá věc. Jakmile se do toho pustíte, zjistíte, jak moc práce máte před sebou. A nebylo to ani jednoduché osobní rozhodnutí, po mnoha letech přestat šlapat na plyn, ale naopak začít mírně brzdit. Je to pro mě úplně nový model fungování a jsem šťastný, že jsem k této osobní změně dospěl.

Dnes naši společnost rozdělujeme na několik samostatných projektů, protože každá země znamená úplně jiný příběh. Výzva, která stojí přede mnou, je najít optimální cestu, co centralizovat a co decentralizovat a jak to vlastně všechno dělat, aby to krásně fungovalo. Ve firmě vznikají nové pozice, potřebujeme nové lidi, kteří ji potáhnou výš. Já se učím, jak řídit vyšší management, přenést na druhé nejen kompetence, ale i rozvoj – mimochodem jeden z našich skvělých vrcholových manažerů je Srb, který má bohaté zkušenosti s východním trhem.

Nyní jsem ve stadiu, kdy předávám vedení společnosti novému top managementu, ale to je proces, to není ihned. A já věřím ve vesmírnou energii, a že když si moc přejete, tak vesmír vám vždycky pomůže a přivede vám do cesty ty správné lidi. ■

S LUDVÍKEM MACHALOU SI POVÍDALA MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV LUDVÍKA MACHALY

You can also read this article
in English on itradenews.cz



ZaSpavanje

Da li ste znali da pravi jastuk mo-
že vaš san bude čak 1/3 kv-Do 3 metro-
va na širo-
ku se sklo-
piti (ca. 80
puta toliko
vážít)

Interiér jedné z bělehradských prodejen

Ludvík Machala:

VŽDY NÁS ZAJÍMÁ POTENCIÁL A SRBSKO HO MÁ

„Obchodní modely se musí přizpůsobovat vývoji trhu,“ je přesvědčen Ludvík Machala, zakladatel a generální ředitel společnosti ProSpánek. Proto se ve chvíli, kdy zlatá éra přímého prodeje prostřednictvím call center pomalu končila, rozhodl pro ambiciózní plán výstavby retailového řetězce s komplexním řešením zdravého spaní. Nejdříve v Čechách a na Slovensku, později v Polsku a Maďarsku a jako poslední přibylo do skupiny v roce 2022 i Srbsko. „Srbsko bylo náš logickou volbou při hledání další expanze na východ. Je to země s velmi rychle se vyvíjející ekonomikou otevřená celému světu. A nás vždycky zajímá potenciál.“



Ludvík Machala, majitel a generální ředitel společnosti ProSpánek SE

Když je zákazník připraven, učitel se najde

Počátky společnosti ProSpánek sahají do devadesátých let, kdy se tehdejší Československo otevřelo západnímu zboží a know-how. Již tehdy navázal Ludvík Machala kontakt se společností PerDormire, druhým největším výrobcem matrací v Itálii, a začal její produkty odebírat. V roce 2000 zahájila jeho firma vlastní přímý prodej.

Oslovila je i společnost Tempur, nyní největší výrobce luxusních matrací na světě. Matrace této značky simulují stav beztlíže a produktové jsou na špičce v tomto odvětví. „Firma

Tempur je jedním z mých životních učitelů a díky spolupráci s ní jsme se začali učit, jak dělat mezinárodní byznys. Postupně jsme se stali významným hráčem prodeje matrací, polštářů a lůžkovin ve východní Evropě.“

Nejcennější jsou dobře zapracovaní lidé

Na konci roku 2013 nazrál čas ke změně a Ludvík Machala přemýšlel, že by svůj byznys přímého prodeje maximálně zredukoval a snížil počet zaměstnanců z 320 osob v několika evropských zemích na pouhých patnáct. „Když jsem ale provázel jednoho našeho partnera firmou a viděl jsem tam desítky kolegů, uvědomil jsem si, co je na každé společnosti nejcennější. Jsou to dobře zapracovaní lidé. A začal jsem přemýšlet, jak to udělat jinak.“

V roce 2014 tedy vznikla společnost ProSpánek a postupně začala otevírat první vlastní obchody v České republice a na Slovensku. Současně redukovala podle původního plánu divizi přímého prodeje. „Splnil se mi jeden z mých snů – přestal jsem chodit za lidmi a díky prvním obchodům lidé začali chodit za mnou.“ ProSpánek začal budovat obchodní retailový řetězec s komplexním řešením zdravého spaní a tato zásadní proměna se podařila, aniž musel být propuštěn jediný zaměstnanec.

Úspěšnou expanzi zarazila v roce 2020 pandemie covidu-19, která na dlouhou

dobu znemožnila prodeje v kamenné síti. ProSpánek přišel bezmála o 60% svých příjmů, nicméně díky funkčnímu krizovému řízení společnosti nejen přežil, ale poučil se, začal rozvíjet e-commerce a soustavně zefektivňovat procesy.

Srbsko je lákavé

Před dvěma lety vstoupila společnost ProSpánek do Srbska. Zkušenosti s tamějším trhem má ovšem už od roku 2016, kdy se stala jedním z jejích dodavatelů firma Mlily. „Srbsko bylo naší logickou volbou při hledání další expanze na východ. Je to velice příjemná země s příjemnými lidmi. Jedním z důvodů, proč mě tak láká, je prozatím minimální konkurence a zároveň rychle se vyvíjející ekonomika otevřená celému světu. Zájem o naše produkty zde roste, staví



Na srbském trhu působí společnost pod značkou ZaSpavanje



S Komerční bankou jsme na další expanzi připraveni

„Komerční banka je s námi od samého počátku a spolupráce je na velmi vysoké úrovni. Už déle než dvacet let tak máme vytvořeny podmínky pro naše efektivní podnikání. Vždy, když jsme potřebovali, dokázala nám KB vyhovět a poskytnout dobré podmínky. Pro případ potřeby máme již schválené úvěry například na další expanzi či dostavbu nové skladovací haly. Mohu říct, že máme dlouhodobě velice dobré vztahy a určitě bych Komerční banku doporučil,“ říká Ludvík Machala, generální ředitel ProSpánek SE.

se nové moderní retailové parky, kde otevíráme naše prodejny,“ říká Ludvík Machala.

„Opravdu hrdý jsem na naše manažery v Srbsku, tvoří skvělý tým, jsou pracovití a neodmítají žádnou práci. Je tu také mnoho kvalitních výrobců našeho sortimentu a se spoustou z nich spolupracujeme. Jejich výhodou jsou levné vstupy energií a levná pracovní síla. Rád bych ocenil i podporu našeho velvyslanectví, které nám dokáže v případě potřeby podat pomocnou ruku. Komplikace nám způsobuje fakt, že Srbsko dosud není členem Evropské unie, což by si podle mého názoru už dávno zasloužilo. Například doprava se nám kvůli tomu prodražuje a termíny dodání prodlužují, neboť zboží se musí proclívat.“

Projít transformací je nutné

Ve chvíli, kdy počet obchodů firmy ProSpánek začal přesahovat stovku a aktivity rozvíjela na pěti různých trzích, začalo být zřejmé, že stávající struktura společnosti už nevyhovuje a není možné pouze kopírovat úspěšný obchodní model z Česka do jiných států. Byla tedy odstartována transformace společnosti ze střední na velkou.

„Poučil jsem se opět ze zkušeností druhých a rozhodl se firmu stabilizovat a projít komplexním transformačním procesem. Na tom dnes pracujeme s celým týmem, kde v rámci nové organizační struktury jsou jednotlivé pozice zastávány skvělými profesionály na svém místě. Ve Svitavách rozšiřujeme firemní prostory. Budeme mít přes dvacet tisíc metrů čtverečních nových skladových prostor, šest tisíc nových kancelářských prostor. Máme firmu připravenou na poměrně velkou a rychlou expanzi,“ konstatuje její zakladatel. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI PROSPÁNEK

You can also read this article in English on itradenews.cz



ProSpánek SE

Česká společnost založená roku 2014, s historií sahající do roku 1991 – maloobchodní prodejce produktů pro zdravý spánek, jejíž vlajkovou lodí jsou kvalitní matrace světových značek. Stoprocentním vlastníkem, zakladatelem a generálním manažerem je Ludvík Machala. ProSpánek provozuje síť vlastních specializovaných prodejen v pěti zemích Evropy (Česko, Slovensko, Polsko, Maďarsko a Srbsko), ústředí společnosti a centrální sklad se nachází ve Svitavách. V současnosti prochází celá skupina transformací na společnost korporátního typu. V České republice vlastní ProSpánek zhruba 50 obchodů a zaměstnává 280 osob. Celkem má skupina zhruba 115 prodejen, zaměstnává 400 osob a předpokládaný obrát za tento rok je 65 až 70 mil. korun. Podle odhadu společnosti Ernst & Young by hodnota společnosti měla ke konci příštího roku dosáhnout 2,5 až 3 mld. korun.

www.prospanek.cz

Ing. Petr Johanides,
bankovní poradce, KB,
korporátní centrum
Pardubice



„Komerční banka si velice váží dlouhodobě spolupráce se společností ProSpánek SE i s ostatními tuzemskými i zahraničními subjekty této ekonomicky spjaté skupiny. V segmentu Korporátního bankovníctví se ve spolupráci s vedením společnosti vždy snažíme najít taková řešení, abychom mohli trvale podporovat její úspěšný rozvoj. Jsme hrdí na to, že můžeme širokou škálou našich finančních produktů podporovat tuto velmi úspěšnou ryze českou firmu.“

Velmi rád bych jménem Komerční banky poděkoval za dlouhodobou důvěru panu majiteli i vedení společnosti a těším se na pokračování úspěšné spolupráce v dalších letech.“



Přešlapováním k růstu?

Je tomu již rok, co nejen ekonomové vyhlíželi nový impuls, co by nastartoval dosavadní hospodářskou letargii. Ta začala být novým strašákem, který vystřídal toho předchozího v podobě dramatické inflace. Přestože zejména první polovina letošního roku byla ve znamení mírného růstu ekonomiky v každém čtvrtletí o 0,4 %, bohužel žádný růstový impuls se nedostavil a o výrazném oživení ekonomiky se hovořit nedá. O to víc upíráme pozornost k nadcházejícímu roku 2025.

Těžké dohánění ztráty

Přestože k výraznému oživení stále nedochází, je to nejhorší z pohledu reálné ekonomické dynamiky snad již za námi, kdy po loňské stagnaci předpokládáme letošní růst HDP ve výši 0,8%. Podle našich odhadů období pandemie, války na Ukrajině a následné energetické krize sebralo české ekonomice tři roky. Pokud to srovnáme s recesí následující po globální finanční krizi roku 2008 a následné evropské dluhové krizi, trval návrat produkce české ekonomiky na předkrizovou úroveň šest let.

Česko je malou exportně zaměřenou ekonomikou, která je citlivá na šoky ve vnější poptávce. Na druhou stranu naši tuzemští exportéři jsou poměrně flexibilní a na změny velmi rychle a pružně reagují. Ve výsledku tak mnohem výraznějším problémem v obou těchto obdobích recese byla nakonec vždycky domácí poptávka. Zatímco dříve trvalo celou dekádu, než se objem investic dostal zpět na předkrizovou úroveň poloviny roku 2008, nyní se investiční aktivita vrátila poměrně rychle. Investice byly na hodnotách konce roku 2019 již v polovině loňského roku.

Klíčovým problémem tak v současném cyklu zůstává absence domácí spotřebitelské poptávky, a to primárně kvůli propadu reálných mezd v důsledku vysoké inflace. Nicméně i zde začíná svítat na lepší časy a podle našich prognóz by k obnovení předpandemické úrovně reálných mezd mohlo dojít zhruba v polovině roku 2026 a to samé by mělo platit také pro spotřebu domácností.

Bohužel do výsledku letošního roku promluví i dopady zářijových katastrofálních povodní. Jejich vliv se tak negativně promítá jak v průmyslové produkci, tak omezením v dostupnosti pracovní síly. Domácnosti se v prvé řadě musely postarat o sebe, své nejbližší i záchranu majetku před následnými škodami, a nejsou tedy zapojeny do pracovního procesu. Nicméně postupem času převáží efekt obnovování povodněmi zničeného majetku a infrastruktury, což bude mít dočasně pozitivní vliv na hospodářský růst.

Rok 2025 – poslední rok slabého růstu?

Právě domácí poptávka bude v příštím roce hlavním stimulem pro oživení

ekonomiky. To by mělo podle našich prognóz dosáhnout 1,5% růstu HDP. Nebude se tedy jednat o žádné skokové zvýšení. Předpokládáme ale, že kupní síla domácností se trochu oživí a pomůže utlumenému průmyslu, který trpí zejména problematickou situací v Německu. Očekáváme, že i ekonomika našeho největšího obchodního partnera po dlouhé době stagnace alespoň mírně poroste: o 0,7%. Věřím, že v roce 2025 již skončí přešlapování a naše ekonomika se odlepí od země k dlouho očekávanému růstu. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



David Formánek je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

SRBSKO-ČESKÉ VZTAHY V ZRCADLE VĚKŮ

Šesté zastavení cyklu Slovanská epopěj, který ve dvacátých letech minulého století vytvořil Alfons Mucha, znázorňuje procesí vedené mladými dívkami v krojích, jež zastihují stařešiny s carskými insigniemi. V centru děje sám císař se svou suitou.

Pomník srbskému králi Štěpánu Dušanovi
v Bělehradě



Adorovanou osobou byl Štěpán Uroš IV. Dušan, od roku 1331 srbský král, jehož vyobrazená scéna zaznamenává při korunovaci císařem Srbů, Řeků, Bulharů a Albánců 16. dubna 1346. Téhož roku byl českým a římským králem korunován Karel IV., nejvýznamnější postava vrcholného středověku ve středoevropském prostoru.

Vznešený jazyk slovanský

Časový souběh korunovace českého krále a srbského císaře potvrdil, že obě země procházely touto epochou po stejné časové ose, neboť i počátek srbského království je datován do roku 1217, kdy získalo uznání západní i východní církevní autority. Oba panovníci také řešili stejné zásadní problémy společnosti, totiž její právní rámec, a to vydáním Zákoníku Štěpána Dušana pro državy pod jeho vládou a Karlovy Maiestas Carolina pro české země a Zlaté buly pro říši. Ta se udržela v platnosti až do zániku říše v roce 1806.

V prosinci roku 1355 Štěpán Dušan umírá, ale před smrtí jej ještě zastihne spolu s poselstvím papeže Innocence VI. list od římského a českého krále Karla, který v dubnu toho roku přijal v Římě císařskou korunu. Ten v něm vyjadřuje potěšení nad tím, že oba římské císařové, západní i východní, užívají „vznešeného jazyka slovanského“.

Po Dušanově smrti se však historický souběh rozděluje, stejně jako se rozděluje Dušanova říše a po bitvě na Kosově poli v roce 1389 se postupně stává



Novi Sad, metropole vojvodinského regionu. Na zdejší gymnázium působil jako ředitel Pavel Josef Šafařík a v období mezi světovými válkami zdejší absolventi využívali možnost pokračovat v akademickém vzdělání na vysokých školách v Československu

kořistí Osmanů, až roku 1459 srbský stát úplně zaniká. Kronikami doloženým kontaktem obou národů byl závěr 15. století, kdy žoldnéři z českých zemí spolu s uherskými jednotkami bránili srbské území před Osmany, ale také obrácená konstelace, v níž srbští bojovníci byli účastníky bojů po boku Matyáše Korvína proti Jiřímu z Poděbrad.

Stejný nepřítel

V době, kdy si Srbsko podmaňovala Osmanská říše, se český stát dostal na vrchol středověkého rozkvětu, aby byl posléze rozvrácen husitskými válkami. Ale v době definitivního zániku historického Srbska je už opět konsolidován a následně nejen v českých zemích panující dynastií Jagellonců konfrontován se stejným nepřítelem.

V roce 1683, již pod žezlem Habsburků, jsou středoevropské země zbaveny akutního tureckého nebezpečí porážkou Turků u Vídně. Souběžně s jejich ústupem Habsburkové vytyčují od dalmatského pobřeží směrem k východním oblastem Balkánu území vojenské hranice. Tento sanitární kordon se nakonec táhne z dnešní chorvatské Krajiny přes Vojvodinu až do rumunského Banátu. Lenním pánem je zde vídeňská vojenská

kancelář, která se snaží oblast osídlit tak, aby byla hospodářsky využívaná, ale zároveň tvořila hráz proti islámské velmoci. Osídlencům poskytuje dlouho před tereziánským tolerančním patentem náboženskou svobodu, ale také daňové úlevy a motivující byly i zajímavé výměry půdy. Zároveň však pro ně platí povinnost území bránit. Přicházeli osadníci z Horních Uher (Slováci), Němci i Češi a také jsou pozváni Srbové, kteří se chtějí zbavit osmanské nadvlády. V některých oblastech je osídlení smíšené, ale na území Krajiny kompaktně srbské. To se projevuje jako fatální o tři sta let později při rozpadu Jugoslávie.

Díky karlovickému míru z roku 1699 a později Požarevackému míru z roku 1718 byla oblast dnešní Vojvodiny připojena k Rakousku. Srbové byli na jejím území sice v menšině, ale při konfrontaci s vyspělejšími národy monarchie zde zastoupenými se rychle emancipovali s poznáním, že je potřeba národu poskytnout potřebné vzdělání.

Všeslovanské obrození

V roce 1819 přichází do metropole Nového Sadu slovenský učenec a literát Pavel Josef Šafařík, který organizuje zdejší výukový program z pozice

ředitele gymnázia, v níž působí do roku 1833. Lze předpokládat, že se svými poznatky a kontakty seznámil i české obrozence, neboť z Nového Sadu odešel do Prahy a nadále byl česky píšícím autorem. V roce 1848 se zúčastnil příprav i konání Všeslovanského sjezdu v Praze, který přivítal jako čestného hosta významného reformátora srbského jazyka Vuka Stefanoviče Karadžiče. Revoluční doba, která byla poznamenána takřka všeslovanským obrodním hnutím, dala vzniknout řadě kontaktů českých a srbských intelektuálů, kteří se navzájem ovlivňovali. Například srbský básník Branko Radičević přebásnil text pozdější státní hymny Kde domov můj.

Na pozadí napoleonských válek počátkem 19. století, které zaměstnávají všechny velmoci, se na Balkáně probouzí srbské národní hnutí mířící k obnově srbského nezávislého státu. Faktické nezávislosti dosahuje roku 1805, v roce 1814 získává autonomii na Osmanské říši, v roce 1835 je přijata první ústava a dovršením s mezinárodní akceptací srbské státnosti je Berlínský kongres v roce 1878. Ten však také limituje územní „apetit“ nového státu tím, že Bosnu a Hercegovinu s početnou srbskou populací svěruje do správy Rakousko-uherské monarchie. Tento akt nebyl namířen ani tak proti Srbům, ale



Kláster Rača založil král Dragutin Nemanjić ve 13. století a dodnes je jedním z nejvýznamnějších míst srbské historie. Vyhlášena byla zdejší opisovačská škola a po velkém stěhování Srbů v roce 1690 račanští mniši vytvořili základy srbské abecedy a literatury

především proti Rusku. To dlouhodobě podporovalo, především přes vliv pravoslavné církve, srbské ambice a při protitureckých povstáních Srbům ulehčovalo vojenskými akcemi proti Osmanské říši, ale sledovalo především svůj zájem o posílení vlivu v mocenském vakuu, což by mu zajistilo dostupnost jižních moří.

Prosrbské aktivity T. G. Masaryka

Na počátku 20. století nabývaly na intenzitě politické vztahy se srbským královstvím, na kterých participovali představitelé hlavních proudů české politiky, a to T. G. Masaryk, Václav Klobáček a Karel Kramář. Souběžně se rozvíjela i hospodářská spolupráce, neboť Srbsko teprve stálo na začátku procesu industrializace hospodářství a navíc se potýkalo s následky předešlých válečných konfliktů. Do země přicházela z českých zemí především technická inteligence, ale také lékaři a český kapitál se angažoval především v potravinářském průmyslu.

V roce 1912 vypukla první balkánská válka, při níž spojené síly Srbska, Černé Hory, Bulharska a Řecka zbavily Osmanskou říši nadvlády nad rozsáhlými oblastmi Balkánu, ale „dělení kořisti“ vyústilo v roce 1913 v druhou balkánskou válku, v níž Srbsko upevnilo svou pozici hegemonu jižních Slovanů a netajilo se úmyslem sjednotit jimi obývaná území do jednoho celku.

Jelikož řada těchto zisků byla na úkor Bulharska, panovalo mezi oběma zeměmi nadále napětí, které se snažil

neoficiální zprostředkovatelskou aktivitou snižovat T. G. Masaryk. Cesta ke sjednocení Jihoslovanů pod srbskou korunou se otevřela vypuknutím Velké války v roce 1914 po atentátu na rakousko-uherského následníka trůnu v Sarajevu. Masarykovi nebyla jeho prosrbská aktivita zapomenuta a v exilu byl vybaven dvěma srbskými pasy a podporou královské diplomacie. Na druhé straně vojáci z českých zemí nastoupili v císařských oddílech do útoku proti srbskému vojsku. To v prvních okamžicích předvedlo mimořádnou odolnost. Následovala však zdrcující porážka, obsazení Bělehradu a odchod vlády i vojska přes Albánii na ostrov Korfu.

Ve druhém válečném roce se někteří důstojníci české národnosti snažili vytvořit ze zajatých vojáků dobrovolnický sbor, sice bezúspěšně, ale 1700 mužů, včetně důstojníků, bojovalo v rámci srbských dobrovolnických jednotek na ruské frontě. Zreorganizovaná srbská armáda dokázala zasáhnout do závěrečných bojů v roce 1918 průlomem na soluňské frontě, kde s nimi bratrsky vystoupili také Češi.

Po celá čtyři léta války udržovali představitelé československé zahraniční akce těsné vztahy s Jihoslovy, kteří však tvořili jednotnou frontu. Ti, kteří zastupovali obyvatele z území habsburské monarchie, měli o poválečném uspořádání jiné představy než zástupci srbské vlády. Masaryk sám více souzněl se srbskou představou, která se shodovala i s jeho vizí budoucího československého státu.

Dějiny opět přivedly oba národy na stejnou trajektorii. Po epizodní existenci Státu Slovinců, Chorvatů a Srbů (mimo království) od října do začátku prosince 1918 vznikl jeho včleněním do Srbského království celek, který sliboval zajištění národních a územních práv proti iredentistickým požadavkům Itálie a Maďarska. Jednalo se však o nesourodé spojení bývalých rakousko-uherských zemí, které byly na podstatně vyšším stupni socioekonomického rozvoje než východní části a k tomu ještě na jiném konfesním základě.

Původní příslib srbské strany o autonomním rozvoji nebyl nikdy naplněn, podobně jako v Československu nebyly naplněny dohody uzavřené českou reprezentací s Rusy ve Filadelfii a se Slováky v Pittsburgu. Uplyne ještě dvacet let, než oba dominantní národy budou sklízet trpké ovoce v československém případě politické liknavosti, v srbském bude hrát roli naplňování velkosrbské ideje. ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE:

BILANDŽIĆ, DUŠAN, HISTORIJA SOCIJALISTIČKE
FEDERATIVNE REPUBLIKE JUGOSLAVIJE

ZDENĚK NAVRÁTIL, DĚJINY DIPLOMATICKÝCH VZTAHŮ
ČESKOSLOVENSKA A SRBSKA, UNIVERZITA PALACKÉHO
V OLOMOUCI

VÁCLAV ŽÁČEK, ČEŠI A JIHOSLOVANÉ V MINULOSTI,
ACADEMIA 1975

FREDO ŠIŠIĆ, DOKUMENTI O POSTANKU KRALJEVINE SRBA,
HRVATA I SLOVENACA 1914–1919, ZAGREB 1920

WIKIPEDIA

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE

Od diagnostiky po mikrochirurgii



Odbornost
a profesionalita

Lidskost
a vstřícnost



Dokonalá
technologie

Efektivita
a funkčnost



Design
a nadčasovost

Účelnost
a pohodlí



V SRBSKU JDE PŘÁTELSTVÍ A OBCHODNÍ VZTAH RUKU V RUCE

Zatímco do globálního obchodního vyjednávání stále víc proniká univerzalita, Srbsko patří mezi země, kde i v obchodní sféře ještě pořád pocítujeme relativně silný vliv náboženských specifik a odlišných kultur.

Život v severní části teritoria nese prvky Rakousko-Uherska, jehož bylo do první světové války součástí, a jižní část s muslimskou menšinou ovlivňují tradice osmanské říše, která tu ještě před sto lety vládla. České partnery jistě potěší, že se tu mohou setkat s obchodníky dodnes ovládajícími češtinu. K české národnosti se v nejlidnatějším státu západního Balkánu hlásí více než 1800 osob, které žijí v oblasti jihobanátského okruhu ve východní Vojvodině a v hlavním městě Bělehradu.

Srbská etiketa je ovlivněna především pravoslavným náboženstvím, které podporuje kolektivismus a patriarchální uspořádání společnosti. Je ovlivněna nejen historickým, sociálním a kulturním dědictvím, ale zejména ekonomickými zvláštnostmi čtyřicet let trvajících prozápadně orientovaného systému poválečné Jugoslávie. V devadesátých letech 20. století se pak orientace na Západ ještě prohloubila.

Získejte důvěru, možná získáte i celoživotní přátele

Při vstupu na srbský trh je třeba počítat s větší časovou dotací. Kvalita obchodního vztahu a dobré jméno na trhu je pro Srby rozhodujícím faktorem. Velmi pomůže doporučení respektované třetí strany. Srbové hodně dbají na první

dojem. Rychleji přecházejí k oslovení křestním jménem a tykání i bez předchozího souhlasu. Akademické tituly, s výjimkou profesorských či doktorských, se nepoužívají. Vizitky jsou v obchodní praxi běžným standardem a často se vyměňují bez formálního rituálu.

Srbští obchodníci považují důvěru a často celoživotní přátelství za záruku dlouhodobého a funkčního obchodního vztahu, respektujícího dohodnuté podmínky. Obchodní kontakty nastavují méně formálně než v Česku, což je dáno kolektivistickou kulturou srbské společnosti. Udržujte oční kontakt, pro Srby znamená důvěru, respekt a zdvořilost.

”

UDRŽUJTE OČNÍ
KONTAKT, PRO SRBY
ZNAMENÁ DŮVĚRU,
RESPEKT A ZDVOŘILOST.

Srbové se chovají otevřeně a spontánně, ale bývají náladoví. Zajímá je i vaše soukromí. Obrňte se trpělivostí, zejména u menších podnikatelských partnerů. Nemluvte o vnitřní a zahraniční

politice a nekritizujte a neironizujte. Vhodným tématem hovoru může být například EXPO 2027, jež se bude konat v Bělehradě.

Po prvních formálních kontaktech se doporučuje osobní setkání. Důležité jsou přehledné informační materiály, nejlépe v srbstině, jasné, stručné a vyargumentované prezentace a ochota diskutovat. Pokud Srbové necítí, že je dohoda pro ně zajímavá, jednání ukončí.

Čas nehraje roli

V srbském obchodním prostředí se jednání mohou konat kdykoliv v pracovní době i po ní. Krátká zpoždění do patnácti minut jsou běžná, dohodnuté termíny jednání Srbové berou orientačně a sami dokáží přijít bez omluvy i o dvě hodiny později. Čeští vyjednavači by však měli přijít na sjednanou schůzku včas. Schůzky se sjednávají minimálně týden předem a většinou se domlouvá pouze místo. Neplánujte si schůzky a uzavírání smluv na leden, kdy se slaví pravoslavné Vánoce a Nový rok. Vhodné nejsou ani červenec a srpen.

Zejména první schůzky bývají dlouhé, zpravidla končí pracovním obědem nebo večeří. Především mladší obchodníci zvou partnery na tzv. street stand (formu pouličního občerstvení) či



Obchodní schůzky mohou často končit i pracovním obědem nebo večeří. Pozvání při vhodné příležitosti oplatte

veřejné barbecue. Pozvání při vhodné příležitosti oplatte. Při jednáních v restauracích či doma se běžně konzumuje i tvrdý alkohol (rakija). Ve firmě je možné úspěšné jednání na konci zapít, pokud to partner navrhne.

Srbové hodně spoléhají na improvizaci, nezřídka přicházejí nedostatečně připraveni. Mladí vyjednávači si více zakládají na přípravě, ale chybí jim praktické zkušenosti. I když srbská partneři neradi ustupují, nakonec dávají přednost kompromisu. Opatrně

s nadsazováním cen, Srbové si tento postup vykládají jako neseriózní. Jediné, co si před jednáním vždy podrobně připraví, je totiž dobrý přehled o cenách konkurence, vašich výrobcích a zákaznících. O výši ceny nekonečně dlouho smlouvají. Nepodceňujte kontrolu, úskalí byrokracie a značnou korupci.

Bolestí je dodržování závazků a termínů zejména u plateb a dodávek zboží. Srbové chtějí nejdříve zboží a teprve pak poslat platbu a počítají s dlouhou dobou splatnosti. Proto dobře zvažte platební podmínky a vhodné zajištění platby. Pokud srbská firma musí zaplatit okamžitě při dodání zboží, vždy požaduje velkou slevu. Častým problémem bývá i druhotná platební neschopnost. Někteří mladší manažeři se snaží o vstřícnější přístup.

vyspělejším severu s vyšší životní úrovní a na jihu. Obyvatelé nekupují zboží, které „chtějí“, ale pouze to, které nutně potřebují. Přesto je tamější trh pro nás perspektivní. Kupní sílu obyvatelstva posiluje každý rok více než 5 miliard dolarů zasílaných diasporou.

Srbové preferují lokální a čerstvé zboží nakupované v menším množství a častěji na místních tržištích. V zemi funguje oficiálně 410 trhů s více než šedesáti tisíci stánky a osmdesáti tisíci zaměstnanci s ročním obratem ve výši přes 28 miliard dinárů. Především starší generace nakupuje převážně v malých, úzce specializovaných prodejnách – pekárnách, masnách, mlékárnách apod. Nakupování v supermarketech se stává populárnějším mezi mladými lidmi. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY

Cesty za slevami

Údaje Národní banky Srbska za rok 2023 ukazují, že místní obyvatelé stále častěji nakupují – zejména levnější zboží – přes internet. Předpokládá se roční růst online nákupů i v dalších letech, a to v průměrné výši 10,8 % za rok. Za levnějším zbožím srbská občana také cestují do sousedních zemí – v Maďarsku za nižší ceny nakupují např. techniku a potraviny, do Bosny a Hercegoviny jezdí pořídit třeba levnější pneumatiky a benzin.

Cena je citlivým tématem

Před jednáním se doporučuje kriticky posoudit uplatnění vašeho výrobku na srbském trhu. Kvůli nepříznivé ekonomické situaci, zejména vysoké nezaměstnanosti, jsou srbská spotřebitelé velmi citliví na ceny. Kupní síla je výrazně rozdílná u obyvatelstva ve větších městech a na venkově, na ekonomicky



Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola mezinárodních
a veřejných vztahů Praha

VĚDĚLI JSTE, ŽE...

Nejpopulárnější mobilní aplikací v Srbsku je Viber.

V srbsčině se používá cyrilice i latinka.

Srbská obchodní kultura je stále hierarchická. Mezi manažery a jejich podřízenými panuje propast.

Na jednání se obvykle dostaví větší počet osob i přes jejich nejasnou vazbu k předmětu jednání. Rozhodovací pravomoc má zpravidla nejvýše postavený top manažer, i když se většinou účastní pouze prvního, často jen formálního jednání.

Během rozhovorů se nesmí nikomu skákat do řeči a na nikoho ukazovat prstem.

Ženy sice mají ze zákona stejná práva jako muži, ale v manažerských pozicích se téměř nevyskytují a obchod zůstává v rukou mužů.

Srbsko má své velikány. Nejslavnějším srbským vědcem byl fyzik Nikola Tesla a k objevům Alberta Einsteina například významně přispěla jeho první žena, matematicka a fyzička Mileva Marićová.

Národy označované jako Srbové se nacházely i na území Čech. Konkrétně kmen Pšovánů žijící v devátém století v okolí Mělníka.

ZPRACOVÁNO Z PODKLADŮ ING. SONI GULLOVÉ, PH.D.
FOTO: SHUTTERSTOCK

JAK NA UHLÍKOVOU STOPU FIRMY



Od kdy a pro které společnosti bude povinné měřit uhlíkovou stopu? Slyšeli jste o nové evropské směrnici, ale nejste si jistí, jestli se týká i vaší firmy?



ODPOVÍDÁ MARTIN KLOFANDA,
SPOLUZAKLADATEL IMPACT METRICS S.R.O.

Stanovení uhlíkové stopy firmy bylo ještě před pár lety výjimkou, ale v dnešní době o výpočtu a snižování uhlíkové stopy slycháme prakticky denně. Vlnu zájmu o toto téma zvedla nejen nová legislativa přicházející z EU, ale i rostoucí tlak ze strany zákazníků a obchodních partnerů. Je správné, že si kladete otázku, zda a jak se to týká vaší firmy, protože nechcete, aby vám ujel vlak.

Pro větší firmy povinně

Nová evropská směrnice CSRD zavádí povinnost zveřejňovat podrobné informace o udržitelnosti včetně uhlíkové stopy. Týká se to firem, které splní alespoň dvě ze tří kritérií:

- mají více než 250 zaměstnanců;
- tržby vyšší než 1240 milionů korun;
- aktiva v rozvaze vyšší než 620 milionů korun.

Tyto společnosti budou muset vydat svůj první ESG report už v roce 2026 (tedy za období roku 2025). To se může zdát daleko, ale příprava zabere měsíce a je dobré začít co nejdřív. Firmy budou muset nejen změřit svou uhlíkovou stopu, ale také nastavit procesy pro pravidelné sledování emisí a vytvořit plány na jejich snižování.

Dominový efekt

I když nesplňujete výše uvedená kritéria, neznamená to, že se vás téma uhlíkové stopy netýká. Velké společnosti totiž potřebují pro výpočet své uhlíkové stopy znát i emise vznikající ve svém dodavatelském řetězci. Proto se budou ptát všech svých dodavatelů na informace potřebné pro vlastní reporting.

Pro menší a střední podniky tak nastává zajímavá situace. I když nemají přímou zákonnou povinnost měřit vlastní uhlíkovou stopu, bez těchto dat mohou mít v budoucnu problém uspět ve výběrových řízeních u větších odběratelů. V některých odvětvích se to již děje, například v automobilovém průmyslu nebo ve stavebnictví. Příkladem může být Škoda Auto nebo IKEA, společnosti, pro které je při výběru dodavatelů udržitelnost podobně důležitá jako cena a kvalita. Emise z dodavatelského řetězce jsou totiž součástí jejich vlastní uhlíkové stopy. Podobný přístup začínají uplatňovat i další velké firmy.

Proč je dobré začít už teď?

I když vás zatím žádný z odběratelů o data nepožádal, má smysl věnovat se tématu už nyní. Důvodem jsou zejména



banky, které stále více zohledňují environmentální faktory při poskytování úvěrů. Například Komerční banka nabízí zvýhodněné úvěry pro firmy aktivně snižující své emise. Tento trend bude v následujících letech sílit a společnosti, které budou mít přehled o své uhlíkové stopě, získají lepší přístup k financování.

Výpočet snadno a rychle

Měření a snižování uhlíkové stopy je dnes jednodušší než kdy dřív. Abychom firmám pomohli s výpočtem emisí, vyvinuli jsme digitální kalkulačku, kterou již používá řada podniků v Česku. Kalkulačka vás krok za krokem provede celým procesem výpočtu emisí. Díky přehlednému rozhraní a chytré nápovědě zvládne sběr dat každý i bez předchozích zkušeností. Nástroj je navíc cenově dostupný i pro menší firmy. Kalkulačka vygeneruje srozumitelnou zprávu, která ukáže nejen uhlíkovou stopu vaší firmy, ale i konkrétní možnosti, jak ji snížit. Díky takovým nástrojům se udržitelné podnikání stává dostupnějším a jednodušším pro všechny společnosti bez ohledu na jejich velikost. ■

Díky spolupráci Komerční banky se společností Impact Metrics získávají klienti KB výhodnější cenu pro první rok používání digitální kalkulačky. Více informací na stránkách KB.

www.impactmetrics.cz
www.kb.cz

TEXT: MARTIN KLOFANDA
FOTO: ARCHIV IMPACT METRICS

RIVALOVÉ NEPŘÁTELE ZAKLADATELE STÁTU

Na přelomu 18. a 19. století žili Srbové pod krutou osmanskou okupací. Sužovaly je vysoké daně a zvláště osmanských správců. Obrovské množství Srbů raději zemi opustilo a usadili se v habsburské monarchii. Jedno bylo jasné, Turků bylo potřeba se zbavit, ale co potom? To nikdo nevěděl. Srbové se tak rozdělili na dvě strany reprezentované Jiřím Petrovičem a Milošem Obrenovičem.

IDEALISTA

Jiří (Đorđe) Petrović se narodil 16. listopadu 1768 do rodiny zemědělece. Svůj společenský status si vylepšil sňatkem s dcerou místního náčelníka Jelenou. Roku 1787 se raději rozhodl uprchnout do Rakouska. V Srbsku totiž stále hůře řádila místní janičárská posádka.

Vojna s Turkem musí bejt!

Neusadil se ale ani na rok. Vypukla totiž rakousko-turecká válka a Jiří Petrović se přihlásil do srbského freikorpsu, kde se stal wachtmeisterem (u srbského dobrovolnického sboru vyšší poddůstojník). Nicméně válka nedopadla dobře a Srbsko opět připadlo Osmanům. Jiří Petrović však zůstal v Srbsku a proti Turkům bojoval dál. Po vyhlášení amnestie se nakonec opět usadil ve své domovině.

Černý Jiří

Klid vydržel dva roky. Poté se vzbouřil guvernér Vidinského sandžaku a táhl na Bělehrad. Jiří Petrović vstoupil do srbské milice (bojující na straně Osmanů) a jako velitel roty úspěšně bojoval proti vzbouřencům. Tehdy mu



Karađorđeho pomník na Vračaru v Bělehradě, v pozadí chrám sv. Sávy

pro jeho odvahu, ale také krutost začali přezdívat Karađorđe (Černý Jiří). Vidinskou vzpouru se povedlo za necelý rok porazit.

Konec? V žádném případě. Bělehradský paša, který se snažil o smír mezi Turky a Srby, byl zavražděn janičáry. Ti následně zahájili protisrbský teror a cíleně vraždili srbské předáky. Sami Srbové

pod Karađorđeho vedením s pomocí bosenského guvernéra vzbouřené janičáry porazili a poslali hlavy jejich vůdců sultánovi. „Dovolili“ si však žádat další privilegia, a proto proti nim sultán vyhlásil džihád.

Tím byla roku 1805 zahájena plnohodnotná válka mezi Turky a Srby. Pro Srby začala dobře, když u Ivankovace

porazili osmanskou armádu a nedlouho poté dobyli Bělehrad. Počáteční úspěch vedl Karađorđeho dokonce k odmítnutí návrhu, který nabízel srbskou autonomii. Roku 1809 podnikli Turci protiofenzivu, ale byli zatlačeni intervencí Rusů, kteří si chtěli spravit chuť po porážce v Polsku. Ruská vojska a materiální podpora udržovala srbský stát až do roku 1812, kdy se Rusové museli stáhnout. Rozhádání rebelové bez podpory byli během následujícího roku poraženi a celé Srbsko bylo krutě zmasakrováno (například srbská populace Bělehradu byla vyhlazena).

Konec legendy

Po porážce „prvního“ povstání uprchl Karađorđe do Rakouska, kde byl zatčen a měl být předán Osmanům. Nicméně Rakušané ho raději předali Rusům. Ti mu poskytli azyl, ale pod podmínkou, že už se do Srbska nevrátí. Po úspěchu Obrenovičova povstání (o němž píšeme podrobněji níže) se ale Karađorđe do Srbska vrátil. Tím však ohrozil křehký mír a byl na rozkaz bývalého spolubojovníka Miloše Obrenoviče zavražděn a jeho hlava byla darována Turkům.

PRAGMATIK

O dětství Miloše Teodoroviče, budoucího předáka pragmatiků, se toho moc neví. Neobstírá jej taková legenda jako Karađorđeho, a proto se lidové vyprávění nejspíš neobtěžovali nic vymyslet. Narodil se roku 1780 a je známo, že pocházel z druhého manželství své matky s Teodorem Michajlovičem (to první manžel se jmenoval Obren). Proč tedy používal jméno Obrenovič? Byl to marketingový tah. Jeho starší polorodý bratr Milan Obrenovič se proslavil jako Turkobijec a po jeho smrti v roce 1810 si Miloš „vypůjčil“ jeho jméno po otci, aby měl větší autoritu.

Léta válek

Když roku 1804 vypuklo první srbské povstání, nezůstal Miloš stranou a aktivně se zapojil. Nakonec to dotáhl na vojenského velitele města Užice (u bosenských hranic), nicméně roku 1813 bylo povstání poraženo. Byla vydána generální amnestie a Obrenovič složil zbraně. Dočasně.



Miloš Obrenovič byl srbským knížetem v letech 1815–1839 a 1858–1860. Na obrázku jeho socha před Národním muzeem v Kragujevci

Dne 23. dubna 1815 se ve vsi Takovo sešli srbsští předáci a vyhlásili válku osmanské říši. Ta reagovala velice ostře: hrozila terorem a odsoudila všechny účastníky takovského sněmu k smrti. Jenže to nějak nevyšlo. Srbové totiž Turky ze Srbska během dvou let doslova vypráskali. Srbové tentokrát navíc neměli žádnou pomoc ze zahraničí a o to větší to pro Turky, kterým stále více „ujížděl vlak“, byla ostuda.

Nicméně Obrenovič věděl, že dlouhodobě by nad osmanskou přesilou vítězit nedokázal. Proto přistoupil na osmanské podmínky a stal se vládcem autonomního srbského knížectví pod osmanskou suverenitou. (To znamenalo platit daně do Konstantinopole a akceptovat tureckou posádku v Bělehradě.) Nicméně do země se tajně vrátil Karađorđe a Obrenovič musel jednat, jinak by celá mírová dohoda padla. Svým činem ale navždy poskvřnil svůj rod vraždou hrdiny.

Vláda

Kníže Miloš I. vládl do roku 1839. V zemi zavedl občanský zákoník, inspirovaný Napoleonovým Code Civil z roku 1804, nechal sepsat srbské zvykové právo a zavedl ústavu. Ale udržela se až druhá, první byla jako „příliš liberální“ z rozkazu velmocí zrušena.

Potom abdikoval ve prospěch svých synů. Jeho syn Michal III. však byl roku 1842 sesazen konstitucionalisty

(zastánci první ústavy) a nahrazen Alexandrem Karađorđevićem, ten však po šestnácti letech abdikoval a na trůn se vrátil osmasedmdesátiletý Miloš I. ■

TEXT: VOJTĚCH HRĚBÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HRĚBÍK JE STUDENTEM PŘÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

1:1

Po smrti Miloše I. roku 1858 vládli ještě jeho syn Michal III. (už jednou vládl) a vnuk Milan jako knížata a vnuk Alexandr už jako král. Nicméně spory s potomky Černého Jiřího ještě neskončily. Politika Obrenovičů byla celkově umírněná vůči Osmanům a dost autokratická. Navíc jejím odpůrcům velmi vadilo spojenectví s rakouským císařstvím. Nespokojenost nakonec vyvrcholila spiknutím proruské strany vedené kapitánem Dimitrijevičem (budoucím osnivatelem sarajevského atentátu), které si vzalo za cíl dosadit prince Petra Karađorđevića na trůn. Dne 11. června 1903 spiklenci vtrhli do královského paláce a krále Alexandra i s manželkou zavraždili. Jimi znovu dosazený rod Karađorđevićů vládl až do vzniku komunistické Jugoslávie.



Ing. Lukáš Klokan, jednatel společnosti PPS Engineering CZ je svému týmu oporou

Lukáš Klokan:

RŮST SE DÁ I ZA KRIZE

Z komfortu vlastního výrobního, skladového, logistického a administrativního zázemí se po letech museli přestěhovat do pronajatých a provizorních prostor. Pro někoho balancování na hranici přežití, pro jiného impulz k hledání neotřelých řešení. „Věřím v přednosti a odolnost rodinného podnikání. Příběh naší společnosti, kterou jsme s rodiči založili, posiluje můj optimismus,“ svěřuje se jednatel mostecké společnosti PPS Engineering CZ Lukáš Klokan.

Předat si žezlo v pravý čas je umění

„Před šesti lety jsme již jako kapitálově stoprocentně vlastněná rodinná firma sice začínali s dlouholetým know-how v oboru, ale zatížení úvěry na vybudování vlastního zázemí. Že se nám to podařilo dokonce i v období prudkého růstu cen stavebních materiálů a v roce 2021 jsme mohli otevřít nové

administrativní sídlo, považují za důkaz především soudržnosti naší rodiny, solidnosti a důvěry většiny našich obchodních partnerů a také pochopení a podpory spolupracujících finančních institucí.“

V roce 2018 si Klokanovi nepředávali prosperující firmu, ale hlavně velké problémy, jak vybudovat novou od nuly, stabilizovat a obstát v konkurenci. „Jsme

sehraný tým, v němž jsme si jen prohodili role. Nyní otec jako projektový manažer řeší klíčové zakázky a klienty, maminka pokračuje na pozici ekonomky a účetní a mně nově připadla úloha ředitele a jednatele. Rodiče vložili do nové společnosti cenné zkušenosti a know-how a já inovativní přístup, energii a chuť rozvíjet ji na základě nových technologických trendů a zároveň v duchu rodinné tradice.“

Dobře plánovat a nebát se inovací

„Naše strategie je založena na přesvědčení, že každá dobře naplánovaná investice se vrátí,“ nesdílí současnou investiční zdrženlivost řady českých firem Lukáš Klokán. „Investujeme především do technologií a inovací, protože vidíme, že tato oblast přináší největší potenciál a je cestou, jak se vypořádat s konkurencí i měnícím se trhem.“

Firma velkoryse investovala do automatizace a modernizace výroby, vyvinula nové digitální služby a uspěla s nimi u svých náročných zákazníků. Své služby zkvalitnila rovněž nákupem několika nových strojů pro infračervené svařování. V současné době vyvíjí vlastní jazykový model umělé inteligence, který by měl zefektivnit jak vnitropodnikovou komunikaci, tak kontakty se zákazníky. A ve výrobě disponuje nejmodernějšími svařovacími stroji, které jsou na trhu. Zároveň

PPS Engineering CZ s.r.o.

Rodinnou společnost založil v roce 2018 Ing. Lukáš Klokán, když navázal na spolupráci svých rodičů s obchodním partnerem Georg Fischer Piping Systems. Stala se tak hlavním distributorem společnosti Georg Fischer, renomovaného švýcarského výrobce průmyslových plastových systémů, na českém a evropském trhu. Spolu s obchodními partnery se podílí na významných projektech v energetice, chemickém průmyslu, farmacii a potravinářství v ČR i zahraničí.

Exportuje na asijské a arabské trhy a do Švýcarska. Je součástí skupiny PPS, kterou tvoří PPS Engineering, PPS International a PPS Tribon. Loni dosáhla obrátu kolem 150 milionů korun a pro letošek plánuje částku v rozmezí 180 až 190 milionů.

Zaměstnává šestnáct vysoce kvalifikovaných pracovníků. Je držitelem ocenění Rodinná firma roku AMSP ČR 2023 v kategorii Malá společnost.

www.ppsengineering.cz



Kulové kohouty pro přesné řízení průtoku v membránové filtraci



Automatický stroj pro infračervené svařování IR- 400A

posiluje svůj šestnáctičlenný kolektiv o další erudované pracovníky v oblasti výroby a obchodu a počítá s investicemi do výzkumu a vývoje.

Společnost zatím působí převážně na českém a slovenském trhu, na který si otevřela dveře letos v květnu dokončenou akvizicí konkurenční společnosti s téměř třicetiletou tradicí na našem trhu. K posílení přítomnosti na Slovensku by mělo přispět rovněž rozšíření firemní pobočky v Brně. „Změny v globálních dodavatelských řetězcích a zvyšující se ceny materiálů a služeb nás také přiměly hledat nové

dodavatele a trhy. Na rostoucí energetické náklady jsme včas reagovali důrazem na současnou a budoucí soběstačnost našich budov a provozů.“

Malá firma s velkými plány

Již v roce 2022 společnost zdvojnásobila tržby z exportu, který v současné době představuje asi čtyřicet procent celkové produkce. „Naše technologie najdete v destinacích, jako je Hongkong, Šanghaj, Vietnam nebo země arabského světa. Navíc díky pokročilé automatizaci fungujeme jako



Zbrusu nová skladová a administrativní budova má rozlohu víc než tisíc metrů čtverečních

OEM pro našeho hlavního švýcarského dodavatele, což nám umožňuje dodávat produkty i zpátky do Švýcarska. Tento model spolupráce nám přináší silnou pozici na trhu a nové možnosti dalšího růstu, zejména v oblasti kvalitního a inovativního produktového řešení," připomíná Lukáš Klokani velmi důležitou zakázku svého obchodního partnera ze Švýcarska, pro nějž inovují a vyrábějí speciální komponentu, používanou v membránových procesech k výrobě pitné vody z mořské.

Zájem zákazníků o výrobky a služby PPS Engineering posiluje synergie mezi společnostmi Georg Fischer (+GF+ Piping Systems) a jeho osvědčeným českým distributorem. „Tato spolupráce nám umožňuje poskytovat řešení na nejvyšší úrovni. Naše produkty pokrývají oblast energetiky, mikroelektroniky

i potravinářství, kde například náš unikátní chladicí systém na ovoce a zeleninu prodlužuje čerstvost potravin.“

Kultivovanost a strategické myšlení

Jaký význam přiřkládají Klokani osobním i pracovním mezilidským vztahům, o tom mnohé vypovídá již způsob předávání know-how další generaci. Kultivovanost a strategické myšlení ovlivnily nejen rozhodování o budoucnosti rodinné firmy, ale také vztah k zaměstnancům.

„Jsme malý, ale efektivní tým, kde každý z šestnácti erudovaných pracovníků ví, co a proč dělá. Všiml jsem si, jak každý nesoulad je hned vidět a promítá se do výkonu. Někdy stačí málo a jde

mu včas zabránit. S rozšiřováním týmu bude péče o mezilidské vztahy složitější, ale také důležitější. Jako podnikatel ji však považuji za nezbytný předpoklad úspěšně fungující firmy,“ uzavírá jednatel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PPS ENGINEERING CZ

You can also read this article in English on itradenews.cz



inzerce



EKP daňové a účetní poradenství

Daňové a účetní poradenství

- Spotřební daně < Mzdové účetnictví
- Daňová přiznání DPPO < Daňové poradenství
- Daňové kontroly < Převodní ceny



www.ekp.cz





**BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO**

**OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ**

**PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997**

GRATULUJEME VÍTĚZŮM 2024

MALÁ SPOLEČNOST

mapcards.net, s.r.o.
VMV, spol. s r. o.
X-Sight s.r.o.

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

Svatavské strojírný s.r.o.
Linhartová Ivana s.r.o.
ŘETĚZY VAMBERK spol. s r.o.

MEDIÁLNÍ
PARTNER



VELKÁ SPOLEČNOST

UNICO MODULAR a.s.
KERN s.r.o.
TVD-Technická výroba, a.s.

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací CRIF – Czech Credit Bureau

WAREX spol. s r.o.

CENA ZA NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL – pod patronací Enterprise Investors

Phonexia s.r.o.

ŽEBŘÍČEK TOP 10 zdravě rostoucích firem – pod patronací Enterprise Investors

Elpro-Energo Transformers s.r.o.

CENA E-COMMERCE – pod patronací MICROSOFT

MALFINI, a.s.

EXPORTNÍ HRDINA – pod patronací Agentury CzechTrade

RCE Systems s.r.o.

www.oceneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



HLAVNÍ PARTNER



OFICIÁLNÍ PARTNER



ZÁŠTITA



PARTNEŘI



PARTNEŘI SETKÁNÍ



Martin Pavelka:

KYBERNETICKÁ BEZPEČNOST NENÍ OTÁZKA VOLBY, ALE NUTNOST

Společnost České Radiokomunikace (CRA), jeden z největších tuzemských poskytovatelů IT a digitálních služeb a subjekt kritické infrastruktury státu, nabízí zejména malým a středním podnikům nejen kvalitní produkty k jejich kybernetické ochraně, ale i konzultace a poradenský servis v oblasti čerpání dotací. U senior product managera CRA Martina Pavelky jsme se proto zajímali, jaká opatření by jim v oblasti cyber security aktuálně doporučil.



Ing. Martin Pavelka, Ph.D.

V produktovém týmu CRA pracuje od roku 2021, v současné době odpovídá za rozvoj manažovaných služeb a produktů týkajících se kybernetické bezpečnosti. Má více než dvacetileté zkušenosti z obdobných pozic u různých telekomunikačních operátorů a ve státní správě

Malé a střední firmy jsou vůči kybernetickým útokům nejzranitelnější. O jaké druhy útoků jde?

Typy kybernetických útoků, které firmy stále nejvíce ohrožují, jsou phishing, ransomware a útoky na dodavatelský řetězec.

Můžete je krátce popsat?

V případě phishingu se jedná o podvodné e-maily, zprávy nebo webové stránky snažící se oklamat zaměstnance organizace, aby poskytli citlivé informace nebo otevřeli škodlivé přílohy. Právě phishing je častou metodou, kterou útočníci získávají přístup do jejich firemních systémů.

Ransomware je typ malwaru, který zašifruje data společnosti, a útočníci pak požadují výkupné za jejich obnovení. Je jednou z největších hrozeb pro tuto kategorii organizací, protože jim často chybí dostatečné zálohování a ochrana citlivých dat.

Co se týká útoků na dodavatelský řetězec, malé a střední podniky často spolupracují s většími společnostmi a útočníci

mohou využít jejich slabín v rámci dodavatelského řetězce k napadení větších podnikatelských subjektů.

Právě u menších organizací často narážíme na nedostatečné zabezpečení. Nemívají dedikované IT týmy nebo specialisty na kybernetickou bezpečnost, což je činí zranitelnějšími vůči útokům na nezabezpečené servery nebo aplikace s bezpečnostními chybami. V posledních dobách jsou to ale i DDoS útoky, jimž nyní věnujeme velkou pozornost.

Jaké škody mohou firmám tyto útoky způsobit?

Útoky mohou vést k přímým finančním ztrátám v podobě výkupného (u ransomwaru), krádežím finančních informací nebo nákladům na obnovu systémů a dat. Pro některé organizace menší velikosti může být výše těchto ztrát až likvidační.

Pokud dojde k úniku dat nebo k narušení služeb, mohou zákazníci ztratit důvěru v bezpečnost dané společnosti, což může vést ke snížení objemu zakázek a ztrátě klientely. Potenciálních dopadů je samozřejmě daleko víc.

České Radiokomunikace a.s. (CRA)

Společnost patří mezi největší tuzemské poskytovatele IT a digitálních služeb. Zajišťuje spolehlivou a bezpečnou IT infrastrukturu, služby vlastních datových center, cloudové, datové, mediální a streamovací produkty a pokročilé služby v oblasti kyberbezpečnosti. Od roku 2016 jsou CRA součástí kritické infrastruktury státu. Jejich odborná i technologická kapacita jim umožňuje realizovat i nadstandardní zákaznická řešení.

www.CRA.cz

Investice do kyberbezpečnosti jsou levnější než riskovat

Jak se mohou subjekty s omezenými finančními prostředky bránit účelně a přiměřeně svým možnostem?

Za bezpečnostní minimum, které nemusí být vůbec drahé, považují pravidelné zálohování dat, aktualizovaný software, silná hesla a dvoufaktorovou autentizaci.

Všechny společnosti by měly pravidelně zálohovat data na externí úložiště, aby se vyhnuly úplné ztrátě dat v případě ransomwarového útoku. Pravidelné aktualizace systémů a instalace bezpečnostního softwaru (antivirus, firewall) jsou zase klíčové pro minimalizaci rizik. Zavedení politik pro silná hesla a dvoufaktorovou autentizaci může výrazně snížit riziko neoprávněného přístupu. Velmi důležité je také školení zaměstnanců. Lidský faktor hraje v otázce kyberbezpečnosti velkou roli, proto by zaměstnanci měli být pravidelně školeni, aby rozpoznali phishing a další podvodné praktiky.

Můžete malým a středním podnikům poradit, jak a kde čerpat peníze z externích zdrojů?

Při každé nabídce vždycky vyhodnotíme, zda se pro danou realizaci nedá použít dotační titul od Ministerstva průmyslu a obchodu. Na první pohled se žadatelé může dotace jevit jako dostupná, ale po podrobnějším prostudování zjistí, že některé podmínky nejsou pro ni

ve finále aplikovatelné nebo na dotaci prostě nemá nárok. Například se při konzultaci ukáže, že firma má matku v zahraničí, a už nesplňuje definici velikosti podniku a podobně.

Nadmíru aktuální problém

Transpoziční lhůta na zavedení směrnice EP o nových pravidlech kybernetické bezpečnosti, tzv. NIS2, do národních legislativ činila jedenadvacet měsíců a skončila letos v listopadu. Příslušným tiskem se zabývala Poslanecká sněmovna devatenáctého listopadu, tedy nadoraz. Máte povědomí, jak se na tuto celoevropsky důležitou právní normu připravují naše firmy?

V poslední době se mediální prostor plní různými statistikami připravenosti. Z naší zkušenosti je to tak čtyřicet ku šedesáti. Jsou organizace, které poměrně jasně vědí, co potřebují. Pak je tu ale větší skupina firem, které buď o tom, co se chystá, nevědí, nebo spoléhají na to, že se účinnost zákona zatím odkládá, a mají tak na všechno relativně dost času. Musíme si ale uvědomit, že implementace nových opatření je běh na dlouhou trať, a naše praxe ukazuje, že trvá rok i déle. Když přihlídneme k tomu, že odborníků, kteří vám mohou poradit, na trhu moc není, tak ten dopad může být fatální.

Osobně se na problematiku bezpečnosti dívám optikou dobrého hospodáře. Mít zabezpečenou firmu bez ohledu na platnou legislativu je přece v mém zájmu.

Na druhou stranu chápu, že lidi a budgety organizací jsou omezené. Proto se snažíme vždycky najít dobrý kompromis, dělat jen to nejnужnější a pomoci zákazníkům investovat efektivně. Rozhodně však nesouzním s tvrzením, že se mě to jako firmy netýká.

Mohou jim CRA nabídnout pomocnou ruku při přípravách na aplikaci NIS2 a zkvalitňování kyberbezpečnostních opatření?

Určitě ano. Jsme ICT poskytovatel, který kromě v současné době již standardních služeb typu telco, datová centra nebo cloud nabízí i služby kybernetické bezpečnosti. Dokážeme pomoci s celou řadou organizačních i technických opatření, která vyplývají nejen z NIS2/ZoKB, ale i dalších norem, jež pomohou zlepšit stav kybernetické bezpečnosti těchto společností. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CRA

You can also read this article
in English on itradenews.cz



Dagmar Poláchová:

JDE NÁM O TO, ABY SE K NÁM KLIENTI VRACELI

ABYCHOM PRO NĚ BYLI PARTÁKEM, KTERÝ POMŮŽE, KDYŽ JE TŘEBA

O Dagmar Poláchové se říká, že má čich na to velmi rychle zjistit, co je ve firmě špatně, proč se zrovna nedaří tak, jak by si její vedení přálo. Když jsem se jí zeptala, jak to dělá, odpověď byla jednoznačná: „Mnohaletá pestrá profesní praxe mě naučila, že se umím správně zeptat – a hlavně naslouchat. Především na to druhé se často pozapomíná.“ Do firem si ji většinou zavolají, až když něco nefunguje. Čekají, že jejich problém najde a vyléčí. Abychom byli přesní, je odbornicí na realizaci komplexních strategií transformace. Udržitelných, jak zdůrazňuje.



Dagmar Poláchová, MBA, Chief Process Officer EVOLVE & CEO DEV PACK & DEV Course garant, je zkušenou manažerkou s více než dvaceti lety praxe, odbornicí na realizaci komplexních strategií transformace firem

Představuji si vás ve firmě tak trochu jako detektiva nebo lékaře nebo investigativního novináře. Všichni podrobně analyzují situaci, zkoumají detaily, hledají dosud neobjevené a třeba i dobře skryté cesty a snaží se vyřešit nějaký problém. Musí mluvit s lidmi, kterých se problém týká, a ne všichni je přijímají s otevřenou náručí... Odhadla jsem to správně?

(Úsměv) Z tohoto pohledu je asi těch rolí i víc, ale v zásadě je to přesně tak. Většinou vstupujeme do rozjetého vlaku a na začátku jde nejvíc opravdu o to odhalit, kde je problém a jak ho napravit, a tak posunout firmu k jejímu vysněnému cíli. Začínáme takovou psychologicko-koučovací-mentoringovou seancí, tedy přátelskou diskuzí, která ale může trvat i několik týdnů, než přijdeme na to, co vedení firmy skutečně chce a potřebuje, a vzájemně vyladíme očekávání. Pak teprve sestavujeme menu našich služeb na míru, i společně s našimi partnery, pokud je třeba širší záběr, tak aby klientovi co nejvíc chutnalo, tedy bychom přinesli kýžený výsledek.

Každá firma je jiné hřiště, ale můžete říct, které chyby se nejvíc opakují?

Na tuto otázku by byla dlouhá odpověď, ale když bych to zjednodušila – jednáji nekoordinovaně a zbrkle, nedají si dost času na přesné pojmenování toho, čeho chtějí dosáhnout, rozplánovat si kroky, které k tomu povedou, říct si, zda na to mají dostatek zdrojů, nejen finančních, ale i lidských, zda jsou hlavně ty lidské na tuto změnu připraveny a jestli mají třeba kam sáhnout pro pomoc. Pokud například ve firmě vážně komunikace a lidé nejsou nastaveni na to změnu přijmout, navíc ani přesně nevědí, co to pro ně bude znamenat, a představují si pod tím třeba každý něco jiného, nemůže to dopadnout dobře.

Kolika firmám už jste pomohli transformaci úspěšně realizovat?

Za těch sedm let to asi nespočítám. Během roku pracujeme na přibližně čtyřech až pěti větších projektech, u nichž víme, že budou vyžadovat minimálně půl roku či víc. Jedná se většinou o korporátní nebo velké společnosti. Ale zároveň působíme i v menších firmách. Aktuálně u jedné rodinné společnosti řešíme kompletní revizi procesů a integraci systému pro oběh dokumentů. Projekt na zhruba čtyři měsíce.

Můžete jmenovat nějaký větší projekt z poslední doby, z jehož výsledku jste měla obzvlášť radost?

Nemohu přímo jmenovat, jedná se o korporátní firmu, autorizovaného prodejce stavebních a zemních strojů, jehož mateřská společnost sídlí v Německu. Tato firma chtěla na začátku vyhovět požadavku matky optimalizovat procesy, najít rezervy, podívat se prostě na věci z nadhledu a jinak. Ovšem postupně jsme šli dál až k procesnímu auditu. Projekt už trvá rok a budeme v něm pokračovat, půjdeme do větší hloubky. Protože přinesl jasné výsledky.

Jaké třeba?

Víte, každá firma je určitý vzájemně spojený ekosystém. Vy něco změníte, a ono se změní spousta dalších věcí okolo, je třeba být citlivý jako lakmusový papírek, podchytit věci, které celý proces mohou zbrzdit nebo zhatit. Tak jsme třeba přišli na to, že ta firma má kromě našeho projektu šedesát dalších, které ale nikdo pořádně neřídí, o projektové dokumentaci nemá potuchy...

Dohodli jsme se tedy s vedením, že uděláme inventuru projektů, lidi vyškolíme, co to vůbec projekt je, vymyslíme pro ně metodiku, na kterou budou připraveni se adaptovat a začnou se jí řídit. Nakonec z šedesáti zbyla polovina, ale fungují. Procesy začaly být transparentní, lidé už neutíkají z pracovní místnosti, když se řekne „projekt“, naopak vznikla projektová kancelář, která má své místo v organizační struktuře, k čemuž se váží také konkrétní kompetence a zodpovědnost.

A co na to německá mateřská společnost?

No, to je právě ta třešnička na dortu. Nejen, že si česká pobočka vysloužila ostruhy, ale dokonce nyní vedení mateřské společnosti radíme s implementací IT nástroje pro trackování a evidenci projektů v projektové kanceláři. Zjistili, že jsme rychlí, dynamičtí, máme rozumný přístup k cenotvorbě a projekt odřídíme v daných termínech. Můj kolega už druhým měsícem mapuje situaci v jejich dánské pobočce.

Na Linkedlnu máte motto: „Život začíná na konci naší komfortní zóny. Pojďme společně posunout její hranice.“ Kde jsou ty vaše?

V poslední době se stále posunují, ale mě to baví a dávám si cíleně nové výzvy. Například když se jako bytostný introvert hrnu do samostatného vystupování na konferencích před spoustou lidí, v ruce mikrofon... Mou jednoznačně největší výzvou z poslední doby bylo, když jsem vloni v létě opustila dobře placenou manažerskou pozici v jedné renomované pojišťovně a rozhodla se naplno věnovat své firmě, kterou jsem do té doby řešila po večerech a víkendech. Byl to skok do nejistoty, ale na vlastní kůži jsem zjistila, co všechno člověk dokáže, když dá svému snu maximum energie a jde do toho s odvahou, pod paží s dobře vypracovaným strategickým plánem.

Když odhlédneme od práce, jaké jsou vaše soukromé výzvy a sny?

Učím se mít víc času sama pro sebe. Vrátila jsem se ke své lásce z dětství a v létě si pořídila vlastního koně. V sedle relaxuji a je to asi jediné místo, kde se určitě nepodívám do mobilu. ■

S DAGMAR POLÁCHOVOU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV DAGMAR POLÁCHOVÉ

EVOLVE se představuje

EVOLVE je nově vytvořená značka společnosti DEV PACK, která na trhu působí více než sedm let.

Naším cílem je pomáhat klientům při realizaci jejich smysluplné strategie transformace.

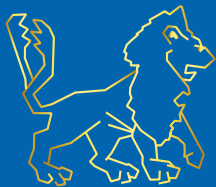
- Poskytujeme portfolio profesionálních konzultantských služeb zaměřených primárně na realizaci udržitelné transformace vaší společnosti.
- Zaměřujeme se na klíčové změny ve vašich procesech a systémových nastaveních s cílem dosáhnout jasných výhod pro všechny.
- To v sobě zahrnuje revizi a následnou optimalizaci procesní, nákladovou i personální.
- Máte-li nejasné cíle nebo spoustu běžících iniciativ bez společného jmenovatele, zanalyzujeme vaši situaci, nastavíme konkrétní kroky a zajistíme jejich postupnou implementaci.

Pro všechny oblasti naší spolupráce je samozřejmostí zkušený projektový nebo procesní manažer, který všechny změny nejen implementuje, ale také odkomunikuje a zajistí precizní dokumentaci.

www.evolvedevpack.cz

You can also read this article in English on itradenews.cz





BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTĚZŮM 2024

MEDIÁLNÍ
PARTNER



HLAVNÍ MĚSTO PRAHA – PELMI, spol. s r.o.
JIHOČESKÝ KRAJ – STEINBAUER LECHNER s.r.o.
JIHOMORAVSKÝ KRAJ – OSP, spol. s r.o.
KARLOVARSKÝ KRAJ – Svatavské strojírny s.r.o.
KRÁLOVÉHRADECKÝ KRAJ – ALTER, s.r.o.
LIBERECKÝ KRAJ – TITAN - Multiplast s.r.o.
MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ – Karvinská hornická nemocnice a.s.
OLOMOUCKÝ KRAJ – DSL Food s.r.o.
PARDUBICKÝ KRAJ – BV elektronik s.r.o.
PLZEŇSKÝ KRAJ – ELITEX Nepomuk a.s.
STŘEDOČESKÝ KRAJ – HRDLIČKA spol.s r.o.
ÚSTECKÝ KRAJ – PATOK a.s.
KRAJ VYSOČINA – IP Polná s.r.o.
ZLÍNSKÝ KRAJ – UNICO MODULAR a.s.

CELOREPUBLIKOVÝ LÍDR – pod patronací MICROSOFT

Svatavské strojírny s.r.o.

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací CRIF – Czech Credit Bureau

Flídr metal s.r.o.

CENA ZA NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL – pod patronací Enterprise Investors

SANITINO s.r.o.

ŽEBŘÍČEK TOP 10 zdravě rostoucích firem – pod patronací Enterprise Investors

Elpro-Energo Transformers s.r.o.

VÝJIMEČNÁ FIRMA – pod patronací JŠK, advokátní kancelář

mmcíté a.s.

ZVLÁŠTNÍ OCENĚNÍ ZA MIMOŘÁDNÝ PŘÍNOS PRO ČR

SOMA spol. s r. o.

www.oceneniceskychlidru.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



OFICIÁLNÍ PARTNER



ZÁŠTITA



PARTNEŘI



PARTNEŘI SETKÁNÍ



Pavel Havelka:

INOVACE NÁM OTEVŘELY DVEŘE NA SEDMATŘICET TRHŮ SVĚTA

„Živíme se myšlenkami, proto věnujeme při výběru pracovníků velkou pozornost nejen odborným, ale i osobnostním kvalitám. Bez nadšenců z řad zkušených vývojářů, konstruktérů, programátorů, elektrotechniků, strojních mechaniků a dalších by se nám za pouhých patnáct let nepodařilo prosadit se jak na českém, tak na tolika zahraničních trzích,“ netají se hrdostí nad nepočetným, ale vysoce efektivním týmem svých zaměstnanců zakladatel a majitel společnosti PHATEC Pavel Havelka.



Ing. Pavel Havelka, majitel a zakladatel společnosti PHATEC

Tato ryze česká firma se zabývá vývojem, projektováním a dodávkou sofistikovaných jednoúčelových strojů a výrobních linek, které jsou navrhovány pro konkrétní výrobní operaci a se zřetelem k individuálním potřebám zákazníků.

Důraz na vybudování a fungování dobře sladěného a výkonného týmu ji přivedl před sedmi lety do společnosti Performia. „Poznatky ze seminářů nám posloužily jako užitečný zdroj inspirace, jak stávající tým stabilizovat a efektivně oslovovat potenciální pracovníky z řad studentů technických vysokých škol a dalších zájemců,“ říká ekonomická manažerka společnosti Michaela Havelková.



Sídlo firmy v Litomyšli



Testy strojů před dodáním zákazníkovi

PHATEC s.r.o.

Společnost na vývoj, konstrukci a výrobu automatizovaných jednoúčelových strojů a výrobních linek pro zpracování technických textilií založil v roce 2009 Ing. Pavel Havelka. V současné době patří k evropské špičce v oboru a své produkty vyvážá do sedmatřiceti zemí čtyř kontinentů. Zaměstnává cca dvacet vysoce kvalifikovaných pracovníků a její roční obrát se pohybuje kolem osmdesáti milionů korun.

Rutinu a stereotypy neznáme

Konkurenční výhodou firmy je rychlá reakce, flexibilita a neotřelost technických řešení, někdy dokonce nad rámec klientova zadání, aniž by se prodloužily dohodnuté dodací lhůty. Bonusem pro zákazníky je možnost původní znění zakázky během její realizace upravovat. „Tento způsob komunikace však vyžaduje zvýšené nároky na naši práci s klienty. Průběžně reagujeme na jejich požadavky, ale nezůstáváme pasivní a sami přicházíme s novými nápady.“

Když Pavel Havelka společnost zakládal, světový trh s výrobní technikou kolaboval, výrobci ohlašovali poklesy

objednávky a podnikatelé se zdráhali investovat. Nováček v oboru si během několika let přesto vybudoval renomé nejen na tuzemském trhu, ale expandoval i do zahraničí. Komplexní technologická řešení malé litomyšlské firmy postupně oslovila zákazníky v Evropě, Asii, Americe a Africe. V současné době PHATEC exportuje zhruba 40% své produkce. Ta míří jak na vyspělé západoevropské trhy, jako je například rakouský, francouzský a německý, tak do USA, ale poptávka přichází třeba také z Indie, Indonésie, Mauritanie a dalších zemí Asie a Afriky. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI PHATEC



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTĚZKÁM 2024

MALÁ SPOLEČNOST

RehaCentrum Český Těšín, s.r.o., Danuše SUCHANKOVÁ

Englishka s.r.o., Petra ŠOLCOVÁ

Victoria School, s.r.o., základní škola a mateřská škola, Dana ROBERTSON

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

RUTEX CZ, s.r.o., Kamila BRZEZINOVÁ

PNEUMATIKY DRBOUT s.r.o., Martina MATUŠEKOVÁ

TRIMOS, s.r.o., Lenka SÍRGI

VELKÁ SPOLEČNOST

RAPPA s.r.o., Jarmila RAPPERSBERGER

PECU Stáňa s.r.o., Stanislava VÁŇOVÁ

Linhartová Ivana s.r.o., Ivana LINHARTOVÁ

CENA ČSOB - VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA

JUMPING FITNESS, s.r.o., Jana SVOBODOVÁ

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST pod patronací ECOVIS FACTA

Náš kmín s.r.o., Martina HOMOLOVÁ

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ pod patronací ENVIROCONT

VOLCANO Spa Hotel s.r.o., Martina KAŠPŘIŠIN

CENA PRO VÝROBNÍ PODNIK V RUKÁCH ČESKÉ ŽENY pod patronací IN-EKO TEAM

BSJ group s.r.o., Lada JANDÍKOVÁ

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI pod patronací MICROSOFT

Katlov Lakes s.r.o., Tereza ASTER VÁGNEROVÁ

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ pod patronací SAVE CZ

Západočeská kabelová televize s.r.o., Milada PASEKOVÁ ŠVANDOVÁ

CENA PRO NEJZAJÍMAVĚJŠÍ FRANCHISU

DOUČOVÁNÍ DOMA s.r.o., Michaela ENTRICHOVÁ

MEDIÁLNÍ
PARTNER



www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA A PARTNER



AUDITOR



HLAVNÍ PARTNER



PARTNEŘI



Nadační fond Jany Zimové



PARTNEŘI SETKÁNÍ





VINOTICHÝ

RODINNÉ VINAŘSTVÍ

ZEMĚ

Znojemská vinařská podoblast je jednou ze čtyř podoblastí vinařské oblasti Morava. Znojemsko leží v deštovém stínu Českomoravské vrchoviny tvořené prahorními útvary. Na jejich výběžcích zejména v severní části podoblasti vznikly kamenité a siterko-jilovité půdy, na nichž se skvěle daří bílým aromatickým odrůdám. Díky významnému rozdílu teplot slunečných dnů a chladnějších nocí zrají hrozny pomaleji, ale zachovávají si více vonných substancí, což má vliv na vyšší podíl minerálních látek v hroznech i ve víně a někdy se zdá být víno „dotykáno“ křemenem.

RÉVA

Znojemsko je země zaslíbená pěstování odrůdy Veltlínské zelené, Müller Thurgau, Ryzlink rýnský, Muškát moravský, Rulandské šedé a bílé, Sauvignon a Pálava. Zajímavostí je, že i vína produkovaná v sousedním Dolním Rakousku jsou si velmi podobná s víny znojemskými. To má svůj původ nejen v podobných geologických a klimatických podmínkách, ale také v nedávné minulosti, kdy byla na Znojemsku vysazována řada rakouských klonů, zvláště odrůdy Veltlínské zelené. V posledních letech přibýly i odrůdy jako Solaris či Hibernál, které jsou rezistentní, vhodné pro ekologické pěstování, například v biorežimu.

LIDÉ

Víno Tichý dlouhodobě zpracovává hrozny z vinohradů Jiřího Korbera v okolí Dolních Kounic a Trboušan. Vinice zde zakládal už jeho otec Ing. František Korber na několika viničních tratích s rozlohou 12 hektarů. Ty jsou v současnosti zařazeny v integrované produkci s redukcí úrody a ruční sklizní, přičemž vinohradník rád zkouší nové metody pěstování révy, včetně bioprodukce.

VÍNO

V roce 2014 založili bratři Jaroslav a Lukáš Tichých obchodní společnost Víno Tichý s.r.o., která navazuje na dlouholetou vinařskou činnost jejich otce Jaroslava Tichého staršího. Vinařství se vydalo cestou výroby kvalitních přívlaskových vín v lahvích v širokém spektru odrůd, včetně rosé, klaretů a doplňkem jsou vína oranžová a barrique. Záměrem je produkce lehkých, svěžích vín chutí blízkých vyzrálým ovocným plodům.

V posledním desetiletí se hrozny vyznačují vyrovnanou kvalitou i cukernatostí, která se zvyšuje s pozdním sběrem. Téměř všechny odrůdy se dostávají do přívlaskových skupin. Současným trendem je v některých případech dřívější sklizeň, pro eliminaci vysoké cukernatosti a uchování kyseliny, což dává vzniknout vínům lehčím, svěžím, s menším obsahem alkoholu. To umožňuje vyhovět zákazníkům, kteří preferují vína suchá.

MLÝN

Rodinné vinařství Tichý je domovem v obci Rybníky u Moravského Krumlova. Vinný sklep, který uchovává víno v ideální kondici, je umístěn v barokní budově bývalého vodního mlýna.

Obec Rybníky je vínu zaslíbená, neboť již v roce 1708 obdržela privilegium polovičního práva svobodného nálehu vína, což bylo stvrzeno Rybnickou peczetí, která dnes na etiketách našeho vína dokládá jeho původ a kvalitu.

výroba prodej degustace
WWW.VINOTICHY.CZ





JE NUTNÉ PRÁVO ODSTOUPIT OD SMLOUVY UPLATNIT BEZ ZBYTEČNÉHO ODKLADU?

V praxi mohou nastat (a nastávají) situace, kdy dlužník neplní, je v prodlení, a věřitel zvažuje, že od smlouvy odstoupí. Právní úprava otázek, kdy, respektive do kdy, tak věřitel může učinit, působila výkladové nejasnosti. V následujícím článku přinášíme poměrně zásadní rozhodnutí Nejvyššího soudu, v němž tento soud předmětnou problematiku posuzoval.¹

Jádro problému

Podle ustanovení § 2002 odst. 1 občanského zákoníku² (dále „OZ“) poruší-li strana smlouvu *podstatným způsobem*, může druhá strana *bez zbytečného odkladu* od smlouvy odstoupit. *Podstatné* je takové porušení povinnosti, o němž strana porušující smlouvu již při uzavření smlouvy věděla nebo musela vědět, že by druhá strana smlouvu neuzavřela, pokud by toto porušení předvídala; v ostatních případech se má za to, že porušení *podstatné* není.

Podle ustan. § 1977 OZ poruší-li strana *prodlením* svou smluvní povinnost *podstatným způsobem*, může druhá strana od smlouvy odstoupit, pokud to prodávajícímu oznámí *bez zbytečného odkladu* poté, co se o prodlení dozvěděla.

Porušení smlouvy (aby bylo *podstatné*) musí mít tedy takovou intenzitu (závažnost), kdy strana porušující smlouvu si již při jejím uzavření byla (musela být) vědoma toho, že by druhá strana za takové situace (s předjímaným porušením) smlouvu vůbec neuzavřela. Při posouzení

se bude vycházet z okolností případu, v obchodních vztazích mohou však svoji roli hrát i zvyklosti a praxe. Například několikadenní prodlení kupujícího s úhradou kupní ceny zpravidla nelze (při absenci odlišného smluvního ujednání) kvalifikovat jako *podstatné* porušení.

Jak však postupovat v případě, kdy se dlužník ocitl v prodlení (představujícím *podstatné* porušení smlouvy), jeho prodlení trvá, ale věřitel od smlouvy neodstoupil „*bez zbytečného odkladu*“? Zaniklo tím právo věřitele od smlouvy

¹ Rozsudek velkého senátu Nejvyššího soudu České republiky ze dne 15. 5. 2024, č. j. 31 Cdo 3823/2023-247.

² Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění.

odstoupit nebo jej může věřitel uplatnit (při trvajícím prodlení dlužníka) i nadále? Rozhodovací praxe nebyla při řešení těchto otázek jednotná.

V posuzovaném případě se žalobci domáhali určení vlastnictví k nemovitosti (bytové jednotce) s poukazem na to, že od kupní smlouvy uzavřené mezi nimi (jako prodávajícími) a žalovanou (jako kupující) odstoupili z důvodu prodlení žalované se zaplacením kupní ceny, a stali se tak opět vlastníky (spoluvlastníky) předmětné nemovitosti. Soud prvního stupně dospěl k závěru, že pokud žalobci odstoupili od kupní smlouvy až po dvou a půl letech po vzniku jimi tvrzeného prodlení žalované, neučinili tak bez zbytečného odkladu, a jejich právo odstoupit od smlouvy proto zaniklo. Odvolací soud se s tímto právním názorem ztotožnil.³

Závěry Nejvyššího soudu

Na základě dovolání žalobců Nejvyšší soud posuzoval dvě právní otázky, a to i) jaký význam má nedodržení lhůty „bez zbytečného odkladu“ při odstoupení od smlouvy pro podstatné porušení smluvní povinnosti (tj. v případě existence zákonného důvodu odstoupení – viz výše) v případě trvajících prodlení dlužníka a ii) zda lhůta „bez zbytečného odkladu“ je aplikovatelná u smluvně sjednaného odstoupení.

Odstoupení od smlouvy po uplynutí lhůty podle § 1977 OZ při trvajícím prodlení dlužníka

Nejvyšší soud uzavřel, že při podstatném prodlení dlužníka si věřitel může

zvolit, zda závazek ukončí odstoupením od smlouvy, nebo zda ještě dá dlužníku „druhou šanci“ (a od smlouvy tak případně odstoupí za podmínek pro nepodstatné prodlení podle § 1978 a 1979 OZ). Poskytnutí „druhé šance“ se z pohledu Nejvyššího soudu může jevit racionální i proto, že věřitel si nemusí být jist podstatností prodlení (a možností odstoupit od smlouvy bez dalšího) a může tento postup zvolit z důvodu opatrnosti.

Klíčové je, že podle Nejvyššího soudu věřitel **marným uplynutím lhůty bez zbytečného odkladu sice ztrácí možnost odstoupit od smlouvy pro podstatné prodlení, pokud však prodlení dlužníka stále trvá, právo věřitele od smlouvy odstoupit nezaniká a věřitel jej může uplatnit i nadále za zákonných podmínek pro nepodstatné prodlení** (tzn. poté, co dlužník nesplní dluh ani v dodatečně přiměřené lhůtě věřitelem mu poskytnuté /„druhá šance“/). Oznámi-li v takovém případě věřitel dlužníku, že odstupuje od smlouvy, aniž mu předtím poskytl dodatečnou lhůtu ke splnění, účinky odstoupení od smlouvy nastanou teprve po marném uplynutí přiměřené dodatečné lhůty, která měla být dlužníku poskytnuta ke splnění povinnosti. Její běh počíná okamžikem, kdy se odstoupení dostalo do dispoziční sféry dlužníka.

Aplikovatelnost lhůty „bez zbytečného odkladu“ u smluvně sjednaného odstoupení

Právo od smlouvy odstoupit může vzniknout nejen v případě naplnění zákonných podmínek, ale smluvní strany jej mohou ve smlouvě ujednat (a běžně

to v praxi dělají) ve vazbě na jimi určené případy, z důvodu nichž ta která smluvní strana může toto právo uplatnit (většinou se jedná o případy porušení smlouvy, není to však podmínkou, strany mohou toto právo vázat v zásadě na rozličné skutečnosti či situace). V souzeném případě bylo právo odstoupit od smlouvy sjednáno pro případ prodlení se zaplacením kupní ceny a v jejím nezaplacení ani v dodatečně lhůtě deseti pracovních dnů po sjednaném datu splatnosti.

Z rozhodnutí Nejvyššího soudu vyplývá, že **pokud strany ve smlouvě ujednají určitý důvod pro odstoupení od smlouvy (např. prodlení trvajícím určitou dobu), aniž by současně dohodly časové omezení trvání práva od smlouvy odstoupit či podmínky jeho uplatnění, není strana mající právo od smlouvy odstoupit limitována zákonnou lhůtou „bez zbytečného odkladu“ (tato se tedy neaplikuje)**. Ve smluvně ujednaném důvodu totiž nelze bez dalšího spatřovat podstatné porušení smlouvy, a současně pokud strany projevily vůli a určitý smluvní důvod odstoupení dohodly, není zde potřeba zákonného rozlišování podstatnosti či nepodstatnosti porušení/prodlení (nedohodly se strany ve smlouvě jinak, není tak právo od smlouvy odstoupit vázáno ani na poskytnutí „druhé šance“). ■

TEXT: PETR KVAPIL
FOTO: SHUTTERSTOCK

³ Soud prvního stupně žalobu zamítl rovněž z důvodu šikanózního postupu žalobců, kteří podle jeho názoru zcela rezignovali na kontrolu plnění kupní ceny a financování stavby, když žalovaná kupní cenu uhradila konkludentně sjednaným způsobem (na základě nepodepsaného dodatku ke kupní smlouvě společnosti provádějící rekonstrukci domu), který žalobci respektovali. Touto (další) argumentací se však odvolací soud pro nadbytečnost nezabýval vzhledem k důsledkům včasného neuplatnění práva na odstoupení od smlouvy.

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

- smluvní právo
- obchodní společnosti
- mezinárodní obchod
- nemovitosti, development
- pracovní právo
- veřejné zakázky
- soudní spory, náhrada škody
- vymáhání pohledávek

**KVAPIL
KVAPILOVÁ
HOFMANOVÁ**
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ



Urs Bucher:

TRADE NEWS PODPORUJE OBCHODNÍ VZTAHY

„Rád bych magazínu TRADE NEWS poděkoval za prostor, na kterém se vůbec poprvé uceleným a komplexním způsobem zaměřil na obchodní vztahy mezi Švýcarskou konfederací a Českou republikou. V našem rozhovoru jsme se dotkli hodnot, které sdílíme – mimo jiné pečlivosti, profesionality a snahy dělat věci správně. Právě tyto hodnoty vytvářejí pevný základ pro posilování našich obchodních vazeb. Magazín TRADE NEWS hraje významnou roli v podpoře obchodní spolupráce Česka s dalšími zeměmi i díky sdílení inspirativních příběhů firem i jednotlivců, kteří pomáhají akcentovat ty věci, které máme společné, a využít jich v prohlubování bilaterálních obchodních vztahů. Těším se na další vydání TRADE NEWS a věřím, že vaše úsilí bude podnikatele nadále inspirovat.“

Urs Bucher je velvyslancem Švýcarské konfederace v České republice.



Ondřej Svoboda:

OCEŇUJI KVALITNÍ A SERIÓZNÍ MEDIÁLNÍ PREZENTACI

„Spolupráci s magazínem TRADE NEWS hodnotím na jedničku. Pozitivně mě překvapilo, jak paní redaktorka profesionálně zpracovala článek a velmi dobře vystihla specifika činnosti naší společnosti. Od prvního kontaktu až po finální schválení článku probíhala jeho příprava pro tisk a digitální prezentaci jak v češtině, tak angličtině bez nejmenších problémů.“

Pokud bych měl příležitost, šel bych do toho znovu a spolupráci určitě doporučuji i ostatním firmám, které hledají kvalitní a seriózní mediální prezentaci.

Děkuji za příležitost být součástí vašeho magazínu!“

Ing. Ondřej Svoboda, zakladatel, majitel a CEO ve společnosti Simple Lift s.r.o.



Václav Šulista:

TRADE NEWS SE ZÁJMEM ČTU

„Velmi příjemná zkušenost s redaktory magazínu TRADE NEWS vyvolala mou zvědavost o toto médium, které od té doby se zájmem čtu. Kompetentní novináři, dobře připravený rozhovor i perfektní autorizace.“

RNDr. Václav Šulista je honorárním konzulem ČR v Basileji.

Dalších 164 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Ing. Martina Hošková
Martin F. Fabík**Grafická úprava**Ing. Valeria Ashhab
Martin F. Fabík**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servisAdvokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová**Foto**isífa CEE s.r.o.
www.shutterstock.com/cs/**Distribuce**

Mail Step a.s.

Tisk

Akotext s.r.o.

VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz**Titulní foto**Vladimír Lank
(Slavnostně osvětlený Bělehrad
v době návštěvy premiéra Fialy
v listopadu 2024)

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Vážení čtenáři a příznivci TRADE NEWS,
děkujeme za vaši inspiraci a podporu.

Přejeme vám láskyplné Vánoce
a do nového roku hlavně pevné zdraví,
šťěstí a skvělé nápady, které bude korunovat úspěch.

Tým TRADE NEWS

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSC) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.

Nemít na to
neznamená,
že na to nemáte.

Banka vašeho
businessu

