

TRADE NEWS

1 / 2015 / IV. ročník

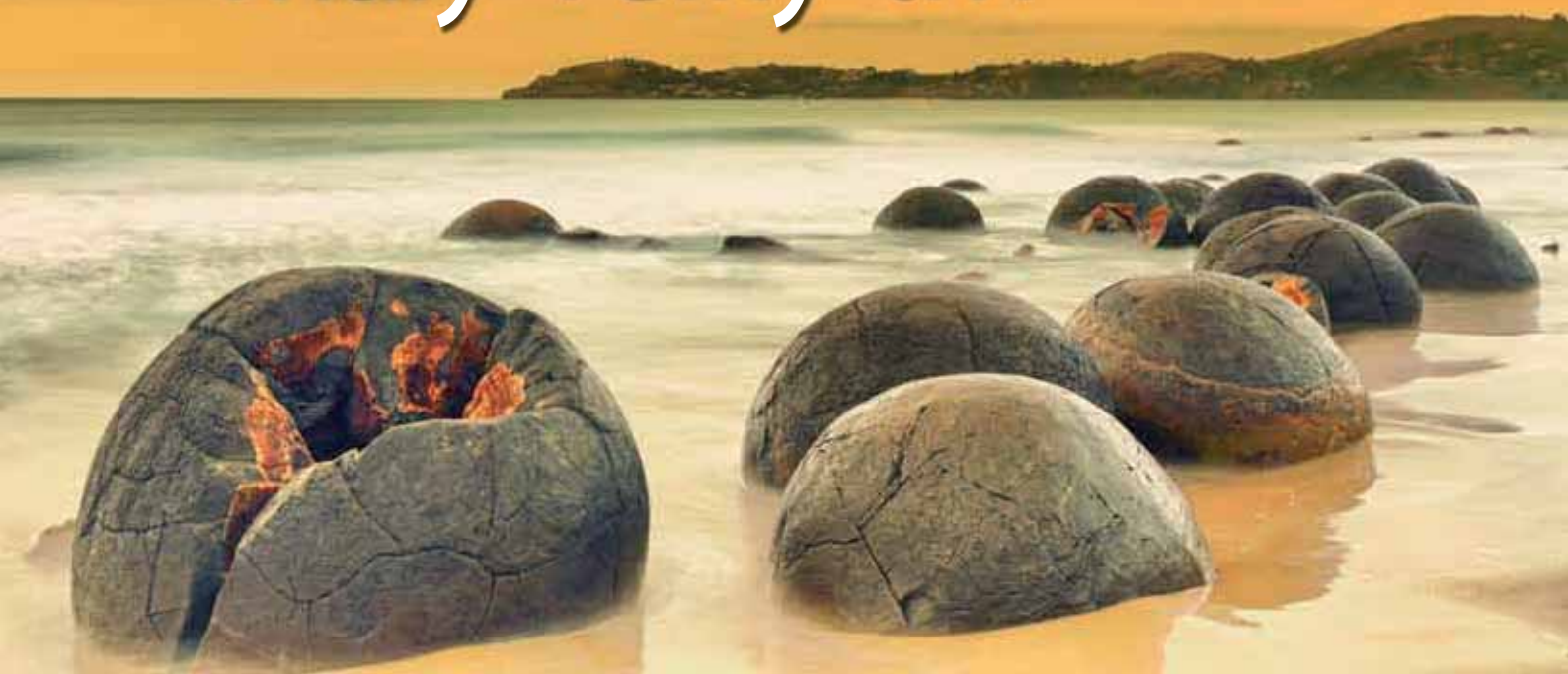
Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

| FÉROVÝ NOVÝ ZÉLAND
VÁS DOSTANE

| O LETADLE
S AUSTRALSKÝM JMÉNEM

| PARTNERSTVÍ JE VÍC
NEŽ OBCHODNÍ VZTAH

Austrálie malý velký trh





Na zahraničních trzích se vyznáme. Nejen v Austrálii podpoříme váš export.

Přehledné informace z první ruky, které na internetu nenajdete.
Kontakty, ke kterým se tak snadno nedostanete.
Pomoc, která se vám v zahraničí může hodit.

INFORMAČNÍ SERVIS PRO EXPORTÉRY

Exportní průvodce, analýzy trhů, novinky ze zahraničí

PREZENTACE ČESKÝCH FIREM V ZAHRANIČNÍ

B2B akce, společné účasti firem na mezinárodních výstavách a veletrzích

EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

Kurzy, konference, semináře, firemní vzdělávání na míru

VÝMĚNA ZKUŠENOSTÍ A KONTAKTŮ MEZI EXPORTÉRY

Exportní klub CzechTrade

PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ

Konzultant pro každou firmu, osobní konzultace se zahraničními odborníky,
klientská zóna

Vážení čtenáři,

kdo čekal klidný novoroční vstup do vcelku stabilního podnikatelského prostředí, musí být velmi překvapen. Neočekávaně jsme jej i my museli zahájit rázně a od podlahy. Pokus o oživení jinde mrtvé účtenkové loterie, opětovné otevření diskuze nad odvody daní osob samostatně výdělečně činných nebo třeba „sádrový“ výstřel odborářů do živnostníků nás donutily k razantním krokům. A to i přesto, že vláda plní náš Jízdní řád podpory malých a středních podniků a vyplývající Desatero úkolů nad očekávání dobře.

Nejde ale o to nyní rozebírat, do jaké míry se jedná o nešťastnou rétoriku zainteresovaných stran nebo cílenou snahu dostat živnostníky na kolena. Podstatné je to, že se začíná v celé společnosti projevovat velký nešvar. Argumentujeme čím dál více ideologicky, povrchně a bez kvalitních podkladů. Co hůře, na základě dojmů máme snahu vytvářet dlouhodobé koncepce a závažnými intuitivními rozhodnutími vytváříme dlouhodobý režim pro statisíce podnikatelů.

Nenamáháme se zjistit, jak funguje účet výběru daně z příjmů fyzických osob, a mícháme vše dohromady s daněmi OSVČ. Výsledkem je, že mi představitel odborů v televizní diskusi argumentuje čísly, která se liší o 300%. Neověříme si, že slavná účtenková loterie znamenala na Slovensku fiasco v podobě navýšení příjmu DPH o jedno promile. Nejistíme si, jak vypadá účet OSVČ u zdravotních pojišťoven, a vyřkneme, že generálně přečerpávají, zatímco ve skutečnosti ani z poloviny nedočerpají. Argumentujeme naprosto nesmyslným počtem živnostníků, aniž by si někdo dal tu práci dopočítat, kolik jich je aktivních a že třetina

z nich ještě pracuje jako zaměstnanci, a odvádí tudíž daně a poplatky dvakrát. Vrchol všeho pak nastává při diskusi nad tím, kdo zachrání nekonečnou důchodovou díru příští generace. Ano, se zcela vážnou tváří tvrdíme, že to budou OSVČ, a v ruce držíme tabulky jejich odvodů v Německu...

Ale nehodlám se zařadit do řady fanatiků, kteří nevidí nic jiného než svoji zájmovou skupinu. Diskuze je nezbytná, ale význam má jediné tehdy, pokud budeme pracovat s relevantními údaji a nebudeme šafářovat nad tím, kdo koho tady živí. Pokud bychom si totiž dali tu práci a vše dopočítali, je nad slunce jasné, že hledat zdroje budeme muset úplně někde jinde než u živnostníků. Stanovisko AMSP ČR je zcela konzistentní, nicméně i my musíme v nastalé situaci změnit rétoriku a razanci. Nebudeme útočit jako první, nesnížíme se k populismu, ale každému, kdo si vezme nejmenší podnikatele jako rukojmí, vyhlášíme nulovou toleranci. A je nám upřímně jedno, bude-li se jednat o odboráře, ministry nebo jiné zástupce podniků. Malé firmy musí vědět, že zde mají nekompromisní zastání a že neuhneme před žádnou autoritou ani o milimetr.

Rok 2015 přesto vidíme pozitivně. Těší nás, že vláda naplňuje naše dohody zaměřené na podporu středně velkých firem. Chceme v tomto roce zajistit 80% plnění jednotných dat účinnosti, věříme, že se podaří splnit náš požadavek nad rozdělováním evropských finančních nástrojů pro MSP, výborně je rozpracována koncepce řízení výzkumu a inovací s dopadem na nejmenší firmy, zahajujeme největší tuzemskou informační kampaň spojenou s elektronickou evidencí tržeb a v příštích měsících vypravujeme první



podnikatele do USA v rámci projektu Meohub.

A protože držíte v rukou časopis zaměřený na export, těší nás, že nastal zásadní posun v proexportní spolupráci s CzechTrade a společně připravujeme úplně nové nástroje podpory malých a středních firem.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

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



Vydavatel:

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: 27. 2. 2015 Náklad: 8200 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

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

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

www.antecom.cz

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



12

- 12** Rozhovor / Austrálie
Robin Chapple: Výzvy trvale udržitelného rozvoje nemůže ignorovat ani bohatá Austrálie



16

- 14** Do světa za obchodem / Austrálie a Nový Zéland
Letem světem – Austrálie a Nový Zéland

- 16** Do světa za obchodem / Austrálie
Austrálie – malý velký trh

- 22** Profiliga / Photon Energy
Australská energetická revoluce s českými mozky

- 26** Rozhovor / Austrálie
Vojtěch Helikar: Kovobel a Aeropilot už v Austrálii zabodovaly. Pomůžeme i dalším

- 28** Profiliga / Evektor
O letadle s australským jménem

- 32** Rozhovor / Austrálie
Michal Kozar: Obchodník se ve mně probudil až v Austrálii

- 34** Tematické mapy
Oceánie

- 36** Rozhovor / Austrálie
Steve Lichtag připravuje natáčení v australských hlubinách

- 40** Trh práce / Austrálie
Australský pracovní trh / Fakta a čísla

- 42** Podpora exportu / Klientské centrum pro export
Když ministerstva táhnou za jeden provaz aneb Z hrušky na zem

- 44** Do světa za obchodem / Nový Zéland
Férový Nový Zéland vás dostane

- 48** Profiliga / Biona Jersín
Michal Kadlec: Zkusit vzdálené trhy se vyplatí

- 50** Objektivem / Nový Zéland
Kia ora, protinožci!

- 52** Profiliga / Atec
Petr Volejník: Umíme i obojživelníka

- 54** Podpora exportu / Pojištění
Pojišťování EGAP v oboru letecké techniky má tradici

- 56** Profiliga / Skyleader
Létání je hrou, vášní i životním stylem

- 58** Podpora exportu
Karel Bureš: Podporujeme exportní comeback českého leteckého průmyslu

- 62** Rozhovor / Financování
Egon Čierný: Partnerství je víc než obchodní vztah

- 66** Rozhovor / Pojištění
Pojištění pohledávek on-line a „na zkoušku“

- 70** Rozhovor / Doprava
Vladimír Fišer: Doba nahrává železnici

- 74** Legendy / Letov
Staletá sláva Letova z Letňan



22



28



36



44



54



62



strojírenské fórum

11. – 12. 3. 2015
OBEČNÍ DŮM PRAHA



TĚŠÍME SE NA VÁS!

Více informací na:
www.strojforum.cz

Organizátor:



Odborný garant:



Středa, 11. března 2015

8.00–9.00 Registrace účastníků
9.00 Slavnostní zahájení

1. Tematický blok: Podpora exportu a jeho financování

Moderátor: Daniela Písařovicová

9.30–10.00 Úvod do problematiky podpory exportu

Ing. Zbyněk Frolík, majitel firmy LINET Group

10.00–10.20

Kreativita, design a inovace jako nástroj konkurenční výhody Evropy ve srovnání s Asíí, Radek Špicar, M. Phil., viceprezident SP ČR pro hospodářskou politiku a konkurenceschopnost, výkonný ředitel Aspen Institute Praha

10.20–10.50

10.50–11.10

Coffee break
Export, jeho specifika a spolupráce se státními a finančními institucemi, Ing. Jan Šíp, člen dozorčí rady Mavel vodní zdroje a.s.

11.10–11.25

11.25–11.40

Role banky při zvyšování konkurenceschopnosti v rámci exportu

Veletrh MSV 2015 Brno jako nástroj podpory exportu

Ing. Jiří Rousek, ředitel projektu, Veletrhy Brno a.s.

11.40–12.30

Oběd

2. Tematický blok: Výzkum, vývoj, inovace

Moderátor: Prof. Ing. Ján Košťuriak, Ph.D., zakladatel a majitel IPA Slovakia, která svou pozornost zaměřuje na oblast průmyslového inženýrství, strategických inovací, restrukturalizací, zvyšování výkonnosti a rozvoje podnikové kultury.

12.30–13.00

Zkušenosti s inovačním procesem ve firmách

Prof. Ing. Ján Košťuriak, Ph.D., zakladatel a majitel IPA Slovakia

13.00–13.20

Dopady dotační politiky ČR na současný stav výzkumné sféry – postavení výzkumných organizací v tržním prostředí

Prof. Ing. Miroslav Václavík, CSc., zakladatel a majitel VUTS Liberec

13.20–13.40

Modely spolupráce při výzkumu a vývoji mezi průmyslovým podnikem a výzkumnou organizací, role vysoké školy ve výzkumném procesu, Ing. Jan Smolík, Ph.D., vedoucí Ústavu výrobních strojů a zařízení a Výzkumného centra pro strojírenskou výrobní techniku a technologii, Fakulta strojní, ČVUT v Praze

13.40–14.00

Současnost a budoucnost podpory výzkumu, vývoje a inovací

Ing. Miroslav Janeček, CSc., člen předsednictva TA ČR

14.00–14.30

Coffee break

14.30–14.50

Lokální inovace a jejich zapojení do globálního systému, Jan Mašek, 3M

14.50–15.10

Praktické využití kontinuálního elektrotechnického výzkumu a vývoje pro aplikace ve strojírenství, Ing. Jiří Holoubek, předseda představenstva ELCOM, a.s. a prezident Českomoravské elektrotechnické asociace

15.10–15.30

Nový systém inovací jako nedílná součást aktivit průmyslového podniku, Prof. Dr. Ing. Jiří Marek, FEng, technický ředitel, Kuličkové šrouby Kuřim

15.30–15.50

Financování výzkumu a vývoje v ČR a dalších zemích EU

Ing. Luděk Hanáček, Deloitte

19.00

Společenský večer

Čtvrtek, 12. března 2015

8.00–9.00 Registrace účastníků

3. Tematický blok: Technické školství, diskusní panel

Moderátor: Daniela Písařovicová, Tento blok a následný diskusní panel podporuje kampaň Svazu průmyslu a dopravy ČR a jeho partnerů: Rok průmyslu a technického vzdělávání 2015.

9.00–9.30

Zahájení – Současná situace odborného vzdělávání v ČR a jeho budoucnost, PaedDr. Ivana Dobešová, poslankyně,

místopředsedkyně výboru pro vědu, vzdělávání a mládež a předsedkyně podvýboru pro střední a vyšší odborné školství

9.30–10.00

Úvaha na téma duální systém vzdělávání a jeho fungování na Slovensku, Ing. Vladimír Soták, předseda představenstva a generální ředitel akciové společnosti Železiarne Podbrezová

10.00–10.20

Zkušenosti s duálním vzděláváním v Německu a s jeho zaváděním v ČR, Luboš Malý, jednatel a zakladatel firmy Brück AM spol. s r.o., Zámorsk

10.20–11.00

Coffee break

11.00–11.20

Přednosti a rizika zavádění duálního vzdělávání v České republice, Ing. František Kamlach, ředitel VOŠ, SŠ, Centrum odborné přípravy Sezimovo Ústí

11.20–11.40

Konkrétní příklad spolupráce poskytovatelů technického vzdělávání s průmyslovým podnikem, Ing. Jan Rydl st., předseda správní rady a spolujednatel firmy TOS VARNSDORF, a.s.

11.40–12.00

Diskusní blok

12.00–13.00

Oběd

13.00–14.30

Budoucnost středního technického školství – VIZE 2020

Moderátor a odborný garant: Ing. Roman Dvořák, FEng, Vydavatel MM Průmyslové spektrum

Moderovaný diskusní blok:

- Vládní koncepce podpory učňovského a středního technického školství
- Popularizace středního technického školství a zvýšení jeho prestiže a atraktivit pro studenty
- Projekty na podporu rozvoje technického školství a koncepce spolupráce výrobní sféry se školami
- Zkušenosti se zaváděním duálního systému
- Kvalita a schopnosti středoškolských pedagogů

Účastníci panelu:

- Ministerstvo průmyslu a obchodu
- Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, Odbor středního a vyššího odborného vzdělávání
- Svaz průmyslu a dopravy ČR
- Svaz strojírenské technologie / zástupce strojírenské firmy
- Českomoravská elektrotechnická asociace
- Zástupce střední školy

14.30–14.50

Coffee break

14.50–16.00

Diskusní blok – pokračování

Stav k datu 20. 1. 2015. Změna programu vyhrazena.



ČESKÉ ŘEMESLO ŽIJE

PROJEKT FANDÍME ŘEMESLU POKRAČUJE

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR ZAHÁJILA V MINULÉM ROCE OFENZIVU K PODPOŘE ČESKÉ DOVEDNOSTI, ZRUČNOSTI A TRADIČNÍHO FORTELU. ANGAŽOVALA SE V PŘÍPRAVĚ STÁLÉ VÝSTAVY MUZEA HL. M. PRAHY K HISTORII Cechů Řemesla v pořádku, ZREALIZOVALA HISTORICKY NEJVĚTŠÍ TUZEMSKÝ PRŮZKUM O POTŘEBÁCH ŘEMESLNÍKŮ A VNÍMÁNÍ ŘEMESLA VE SPOLEČNOSTI, PŘIPRAVILA DÍLČÍ ZMĚNY V ŽIVNOSTENSKÉM ZÁKONĚ SMĚŘUJÍCÍ K POSÍLENÍ KVALITY A BEZPEČNOSTI NĚKTERÝCH PROFESÍ, VYJEDNALA S MINISTERSTVEM FINANCÍ VYJMUTÍ ŘEMESEL A DROBNÝCH SLUŽEB Z PRVNÍ VLNY ZAVÁDĚNÍ ELEKTRONICKÉ EVIDENCE TRŽEB. A V PRŮBĚHU LETOŠNÍHO VELETRHU STŘECHY PRAHA OCENILA ZA FINANČNÍ PODPORY KOMERČNÍ BANKY CELKOVOU ČÁSTKOU 300 TISÍC KORUN NEJLEPŠÍ ŘEMESLNÉ POČINY 2014.

OCENĚNÉ ORGANIZACE:

Cech čalouníků a dekoratérů ČR za přípravu dvoudenního školení pro členy cechu a studenty odborných škol,

Cech kamnářů ČR za ukázkovou učňovskou stavbu tradičního kachlového sporáku prezentovanou na veletrhu FOR ARCH 2014 vč. vydání propagačních materiálů a tisku Kamnářského speciálu,

Cech malířů a lakýrníků ČR za zorganizování dovednostní mezinárodní soutěže učňovských škol Mladý malíř 2015 pro žáky oborů malíř, lakýrník, natěrač a tapetař,

Cech obkladačů ČR za zorganizování soutěže učňů Obkladačská naděje,

Cech klempířů, pokrývačů a tesařů ČR za vydání odborné publikace Pravidla pro navrhování a provádění střech,

Sdružení České umění skla za zorganizování unikátní výstavy českého skla Concerto Glassico v Toskánském paláci v srpnu–září 2014,

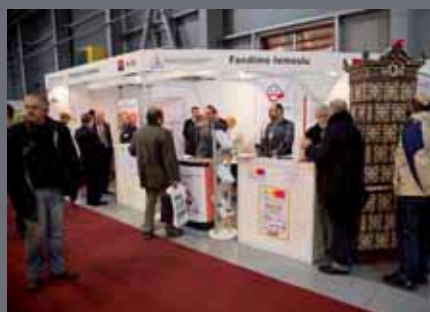


Kovářské společenstvo ČR za ceny do soutěže studentů a žáků při Kovářském dnu v Oselcích vč. pořízení a vybavení stánku pro potřeby zázemí při akcích (venkovní akce) a nákupu odborné literatury do knihovny pro členy společenstva,

Společenstvo kominíků ČR za zahájení nové spolupráce a angažování 27 nových spolupracujících firem vyrábějících nezbytné materiály pro kominictví.

„Během jednoho roku jsme rozdali mladým podnikatelům, ženám, co zahájily malé živnosti, a nyní těm, kteří trvale zviditelňují české řemeslo, dohromady téměř milion korun. Víím, že tím neotočíme kormidlem podnikatelských dějin, ale malé firmy a jejich zástupci musí vědět, že zde mají někoho, kdo je dokáže jak nekompromisně hájit, tak zviditelňovat jejich aktivity. Oceněním za řemeslný počin chceme ukázat, že zde existuje řada cechů a profesních společenstev, které dlouhodobě a bez jakékoliv státní podpory vytvářejí zázemí pro mladé učně a řemeslníky a snaží se ukázat, že řemeslo má budoucnost.“

*Karel Havlíček,
předseda představenstva AMSP ČR*



NEUMÍME VŠECHNO, ALE CO DĚLÁME, DĚLÁME CO NEJLÉPE

NA OTÁZKY TRADE NEWS ODPOVÍDÁ GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR EVA SVOBODOVÁ



Kdybyste měla jmenovat tři věci, které se asociaci v poslední době nejvíc povedly, které by to byly?

Za prvé je to rozšíření členské základny, a to nejen o individuální, ale zejména o kolektivní členy. Dlouhodobě nás sleduje řada firem a organizací, které se pak dobrovolně rozhodnou k užší spolupráci.

Za druhé je to zcela určitě rozjezd pěti klíčových vlastních projektů asociace, a to SVOU CESTOU pro začínající podnikatele, FANDÍME ŘEMESLU pro podporu řemesel a zvýšení prestiže cechů,

PODNIKAVÁ ŽENA zaměřená na ženy jakéhokoliv věku, které se rozhodly vstoupit do podnikání a realizovat tak svůj sen, RODINNÁ FIRMA věnující se aktuálnímu tématu nástupnictví a generační výměny ve firmách a v neposlední řadě MALÝ OBCHOD zaměřený na drobné podnikání v oblasti gastru a maloobchodu, zejména v souvislosti s připravovanou elektronickou evidencí tržeb.

A za třetí je to respekt nejen u členské základny, ale i u partnerů, spolupracujících organizací, ministerstev a dalších významných institucí včetně médií. Reagujeme na všechny dotazy členů, nečlenů i novinářů nejdéle do 48 hodin. Veditelně hájíme zájmy těch nejmenších podnikatelů, kteří nikoho příliš nezajímají, pokud není před volbami. Za úspěch považujeme například uhájení 80% výdajových paušálů pro řemeslníky a zemědělce nebo odložení zavedení elektronické evidence tržeb pro všechny ostatní živnosti mimo gastru a maloobchodu. Zakládáme si na odbornosti, praxi a zejména faktu, že nejsme spojeni s žádnou politickou stranou. Nejsme úřad.

A co se naopak nepovedlo?

Rozjet všechny projekty naplno.

Pokusíte se s tím letos něco udělat?

Procházíme bouřlivým evolučním vývojem, který klade obrovský tlak na výkon

a rychlost, proto jsme posílili personální kapacitu a spektrum partnerů.

Jaké hlavní úkoly před vámi tedy stojí letos?

Nezklamát členy a partnery a zachovat si jejich přízeň. Neumíme všechno a neděláme všechno. Ale to, co děláme, se snažíme dělat opravdu dobře. ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV AMSP ČR

Asociace jako informační centrum EET

AMSP ČR je připravena stát se hlavním informačním centrem systému elektronické evidence tržeb (EET) pro podnikatele a jejich zástupce, k čemuž vytváří několik komunikačních nástrojů. Dokončuje největší informační portál o EET, na bázi pravidelných elektronických zpráv začíná komunikovat s 65 tisíci malými obchodníky a majiteli restaurací a ubytovacích služeb, ve druhé polovině roku připravuje hot linku, plánuje testování v první stovce provozoven a chystá řadu školení. Vše se realizuje v rámci projektu Malý obchod.

RYCHLOSEZNAMKA4INOVACE

k navázání výzkumné spolupráce s univerzitami v oboru:

STROJÍRENSTVÍ

Olomouc, 11. března od 13 do 16 hodin

Pro registrované firmy
účast ZDARMA.

Registrujte se ON-LINE ZDE:
www.Rychloseznamka4inovace.cz



Organizátor:



Partneri akce:



Mediální partneři:



ŠESTÝ ROČNÍK ANKETY ZÁKON ROKU ZAHÁJEN



Společnost Deloitte ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR vyhlašuje šestý ročník prestižní ankety, ve které české firmy a podnikatelé vybírají nejlepší a nejhorší legislativní počin. Do ankety Zákon roku 2014 mohou být nominovány právní předpisy přijaté v uplynulém kalendářním roce s významným dopadem na podnikatelské prostředí.

O nominacích v kategoriích Zákon roku a Paskvil roku máte možnost rozhodnout i vy, pokud do konce února 2015 na webové stránce www.zakonroku.cz

vyplníte anketní dotazník, a zašlete nám tak svůj tip!

Z vašich tipů bude vybírat odborná nominací rada, která připraví konečných pět nominací v každé ze dvou kategorií. Začátkem března proběhne zveřejnění nominací, o kterých pak budou až do poloviny května hlasovat čeští podnikatelé a odborná veřejnost. Konečné výsledky budou zveřejněny na webu a prostřednictvím mediálních partnerů začátkem června. ■

ZDROJ: AMSP ČR

PŘEDSTAVUJEME DAŇOVÝ ZPRAVODAJ

Nový elektronický čtvrtletník AMSP ČR pod názvem Daňový zpravodaj bude ve čtivém a přehledném formátu představovat malým a středním podnikatelům všechny novinky, nástrahy a úlevy daňového charakteru. AMSP ČR tak na četné žádosti doplňuje své již tradiční elektronické publikace Právní zpravodaj, EU zpravodaj či Monitoring dotačních příležitostí. A již dnes můžeme prozradit, že na druhé čtvrtletí chystá EET zpravodaj (Elektronická evidence tržeb).

Daňový zpravodaj je precizně připravený stručný výtah všech změn a legislativních náležitostí, které by měl každý podnikatel nebo manažer malého a středního podniku mít pod kontrolou. Členské základně AMSP ČR a partnerům bude zasílán zdarma v režimu elektronické pošty.

Pavla Břečková, místopředsedkyně AMSP ČR odpovědná za daňovou oblast, doplňuje: „Jakkoliv vypadá Daňový zpravodaj jednoduše, dal nám velkou práci.

Několikrát jsme v testovacím režimu měnili jeho formát, strukturu i odborný jazyk. Cílem bylo zaujmout malého řemeslníka stejně jako středně velkého exportéra. Jde nám o to, že jakýkoliv podnikatel ze segmentu MSP, který s námi spolupracuje, musí mít aktuální, stručný a ověřený servis, který si jinde musí platit, nemluvě o času a spolehlivosti informací. Za toto ručíme.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

Třetí aktualizované vydání
v nakladatelství Eupress

Milan Kašík & Karel Havlíček

představují rozšířenou verzi
jedné z nejprodávanějších knih
podnikového managementu



www.management-controlling.cz

SKLADOVÁNÍ?

REGÁLY?

ISO 9001
ISO 14001
ISO 18001



**PRO
MAN**®

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



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



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

EGAP LONI PODPOŘIL EXPORT MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ ZA TÉMĚŘ ČTYŘI MILIARDY

Rozšíření spolupráce EGAP s AMSP ČR nese první výsledky. Celkem 46 smluv s malými a středními podniky a export do 19 zemí světa. Takový je loňský výsledek Exportní garanční a pojišťovací společnosti v oblasti podpory MSP. Z teritoriálního pohledu se podařilo podpořit vývoz snad na všechny světové kontinenty – do Ruska, Arménie, Běloruska, Číny, Mexika, Peru, Chile, Keni, na Nový Zéland i do Izraele.

Po předloňské úpravě produktů pro malé a střední firmy připravil EGAP i loni další novinky zaměřené na podporu

tohoto segmentu exportérů. Společně s bankami poskytujícími exportní financování organizoval sérii seminářů o službách a možnostech EGAP, kterých se zúčastnilo už více než 1500 podnikatelů a zástupců bank.

Specializované semináře budou pokračovat a konkrétní termíny najdete na www.egap.cz/seminare. Zároveň EGAP znovu upravil a zjednodušil podmínky pro pojištění MSP – především zvýšením limitů pro pojišťování záruk a předexportních úvěrů: u projektů do 20 milionů korun už nějakou dobu

fungovalo pravidlo, že když za EGAP přijde banka, která zná dobře svého exportéra, nedělá pojišťovna rizikovou analýzu a použije na danou společnost rating od banky. Do dvou dnů je tak schopna o pojištění projektu rozhodnout. Na základě analýzy případů za posledních pět let, kdy se ukázalo, že jde o bezproblémové transakce, rozhodlo představenstvo EGAP o zvýšení limitů. Takže sumu, kdy přebírá EGAP rating od banky, zvedl z 20 na 40 milionů korun (tam, kde byl limit 30 milionů korun, došlo ke zvýšení na 50 mil.). ■

ZDROJ: EGAP

PŘÍLEŽITOSTI A PŘEKÁŽKY SOUČASNÉHO PRACOVNÍHO TRHU



ke zpružnění a spolehlivosti vztahů mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem se zaměřením na osoby 50+ a matky s dětmi do 15 let.

Zajímavostí skupiny osob 50+ je, že většina nemá zájem o odchod do předčasného důchodu a je ochotna přistoupit na snížení benefitů pro udržení práce. 85 % z nich upřednostňuje práci na plný úvazek, zkrácený nevyhledává, avšak většina by upřednostnila pohyblivou pracovní dobu podle individuálních potřeb. Tato skupina je specifická tím, že ji práce baví. Třetina z nich však není vůbec připravena na změnu pracovní pozice. Pro osoby 50+ je důležitější, že se firmě daří a rozvíjí se, než výše mzdy.

požadován zkrácený, avšak například na dva plné dny v týdnu a zbytek dnů je volných. Matky jsou velmi loajální a vděčné svému zaměstnavateli, onemocnění dítěte je značně stresuje. Řada z nich však připouští, že vzhledem k mateřství mají v zaměstnání řadu výjimek.

Zaměstnavatelé by mnohdy přijali více pracovníků, ale neučiní tak z obavy z výkyvů zakázek a následného propouštění, které je pro ně finančně velmi náročné. Někteří z nich vnímají, že matky po mateřské/rodičovské dovolené jsou zodpovědnější. Úspěšní zaměstnavatelé si uvědomují, že dobrý a férový přístup je nejlepší způsob, jak si kvalitní zaměstnance udržet. ■

V průběhu ledna a února uspořádala AMSP ČR cyklus pracovních seminářů, který představil nové příležitosti

Matky s dětmi do 15 let upřednostňují plný pracovní úvazek z finančních důvodů. U manažerských pozic je

TEXT: EVA SVOBODOVÁ

FOTO: THINKSTOCK

Projekt Implementace přístupů k flexicitě v malých a středních podnicích (MSP) v podmínkách ČR s využitím zahraniční spolupráce, registrační číslo CZ.1.04/5.1.01/77.00248, je financován z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.



evropský
sociální
fond v ČR



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

AERU SE DAŘÍ

AERO Vodochody AEROSPACE dosáhlo tržeb ve výši 186 milionů dolarů, což je meziročně o 29,1% více. V roce 2014 přijalo téměř 400 dalších zaměstnanců. Za příznivý vývoj exportu společnosti v letech 2012 a 2013 se zasloužily především programy S-76, kde Aero vyrábí takřka celý vrtulník a UH-60M Black Hawk. Nárůst exportu proto činil v uvedeném období takřka 50% a zvedl se z 2,2 mld. Kč na 3,3 mld. Kč. V roce 2015 podle sdělení firmy vzlétne letoun L-39 s novým motorem, čímž se završí první fáze vývoje nového cvičného letounu L-39NG. Aero také pokračuje v programu generálních oprav a podpory letounů L-39, L-59 a L-159. Zároveň začne nabíhat sériová výroba programů Bombardier CSeries a také výroba trupové sekce 14A pro letouny Airbus A321.



VÍTKOVICE UVEDLY NA TRATĚ LOKOMOTIVU NA CNG POHON

Vítkovice Machinery Group (VMG) uvedla na trať mezi Opavou a Hlučínem první lokomotivu s pohonem na CNG pro



osobní železniční dopravu. Tento 15 metrů dlouhý a čtyři metry vysoký stroj vyvinuly Vítkovice Doprava a Výzkumný ústav železniční. CNG lokomotiva dostala dva nové motory o výkonu 260 kW. Dojezd na jedno naplnění je 1500 km. Stroj potáhne osobní vozy ČD na třech spojích denně. Obchodní ředitel Vítkovice Doprava Martin Žák uvedl, že v blízkosti nádraží Opava-východ plánuje firma vybudovat stacionární plnicí stanici CNG. Plnit se z ní bude nejen lokomotiva, ale i autobusy příměstského přeprave. Využívat ji mohou i všichni motoristé s auty na CNG.

EVEKTOR-AEROTECHNIK EXPORTUJE DO ČÍNY

Konstruktérská společnost Evektor-Aerotechnik zahájila v roce 2014 export do Číny. V průzkumu ČIANEWS to uvedl marketingový manažer firmy Vít Kotek s tím, že Evektor-Aerotechnik disponuje certifikací lehkého sportovního letounu Čínským civilním leteckým úřadem (CAAC). Podle něj představuje rozvíjející se čínský trh zajímavý prodejní potenciál. V loňském listopadu prezentovala firma na mezinárodní letecké výstavě v Číně letoun pro výcvik pilotů a privátní létání SportStar.

POČET VOZŮ NA CNG VZROSTE V ROCE 2015 NA 11 TISÍC

Společnost E.ON Energie očekává, že počet vozů na CNG se v letošním roce zvýší na zhruba 11 tisíc. Počet plnicích stanic by měl vzrůst na 85. Díky zájmu měst a krajů je pravděpodobné, že například autobusů na CNG bude v ČR jezdit na konci roku o zhruba 300 více. Podle Jiřího Šimka, člena představenstva E.ON Energie, je to dáno zejména podporou v rámci 57. výzvy Operačního programu Životní prostředí.

ROČNÍ PRODEJ ELEKTROMOBILŮ BUDE DO SEDMI TISÍC VOZŮ

Roční prodej elektromobilů a plug-in hybridů by při přirozeném tržním vývoji bez podpory státu nebo municipalit měl v České republice být do roku 2020 zhruba šest až sedm tisíc vozů. Vyplývá to ze studie poradenské společnosti Roland Berger Strategy Consultants, která zároveň uvádí, že to představuje přibližně tři procenta z celkového trhu. V zemích západní Evropy očekávají analytici Roland Berger podíl na úrovni 5 až 10 procent.



INEKON GROUP VYVINUL TRAMVAJE S BATERIOVÝM POHONEM

Inekon Group dokončil vývoj tramvaje s bateriovým pohonem a je připraven na sériovou výrobu. Nová souprava byla podle sdělení společnosti úspěšně otestována přímo v provozu, na tratích DP Ostrava. Českou tramvaj nezávislou na trakčním vedení již koupilo americké město Seattle, které s Inekon Group uzavřelo smlouvu na dodání sedmi těchto vozů v hodnotě téměř 30 milionů USD. Součástí kontraktu je rovněž opce na pořízení dalších 19 tramvají s bateriovým pohonem. Statutární ředitel Inekon Group Josef Hušek uvedl, že skupina je již schopna zahájit sériovou výrobu.

ERA ZÍSKALA ZAKÁZKU V MOLDÁVII

Výrobce radiolokátorů ERA potvrdil získání kontraktu na dodávku lokačního systému WAM/ADS-B, který pokryje vzdušný prostor Moldavské republiky. Na mezinárodní letiště v Kišiněvě dodá také sledovací systém MLAT. ERA bude na kontraktu, který získala od řízení letového provozu MoldATSA, spolupracovat s moldavským partnerem BASS Systems. ERA zvítězila v tendru na podzim 2014 mj. proto, že podle technického ředitele MoldATSA Sergeje Sandua prokázala svoje zkušenosti v oblasti kolektivní sledovací technologie, tzv. multilaterace.

FEI DODÁ VUT V BRNĚ ELEKTRONOVÉ MIKROSKOPY ZA VÍCE NEŽ 121 MILIONŮ

Vysoké učení technické v Brně (VUT) vybralo vítěze veřejné zakázky s názvem

Elektronové mikroskopy pro Laboratoř strukturní a fázové analýzy. Vítězem se stala společnost FEI Europe – FEI Czech Republic. Jak potvrdila pro ČIANEWS Věra Lyčková z VUT, celková konečná hodnota zakázky činí 121,38 mil. Kč. Její původní odhadovaná výše činila 121,5 mil. Kč.

CHYSTÁ SE VÝROBA VĚTROŇŮ BLANÍK

Na bývalé vrtulníkové základně v Přerově-Bochoři by se měl v tomto roce po vstupu ruského investora sériově vyrábět větroň Blaník. Oznámilo to ministerstvo obrany spolu s vedením státního podniku LOM Praha, který se specializuje na opravy a modernizaci vrtulníků ruské výroby, s tím, že armáda se v Bochoři také chystá vybudovat středisko pro leteckou výrobu a centrum pro výcvik vrtulníkových posádek.

ÍRÁNSKÝ TRH SE OTEVÍRÁ SVĚTU

Agentura CzechTrade plánuje společnou expozici firem na stavebním veletrhu Project Iran 2015, který se koná od 8. do 11. června v Teheránu. Project Iran je prvotřídní platforma pro vstup na obrovský íránský trh se 75 miliony obyvatel, který byl v uplynulých desetiletích jen těžce dosažitelný a často i přehlížený. Nyní je hladový po novinkách ze všech oblastí stavebnictví, včetně nových trendů, postupů, technologií i materiálů. Veletrh je určen primárně odborné veřejnosti: zástupcům firem, obchodníkům, nákupcům a odborníkům. Očekává se, že letošní první ročník navštíví přes 30 tisíc návštěvníků.

ZDROJ: ČIA, CZECHTRADE
FOTO: ARCHIVY FIREM



Klíč k Vašemu businessu

ČIA NEWS

REVOLUCE
v informacích

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

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

www.cianews.cz



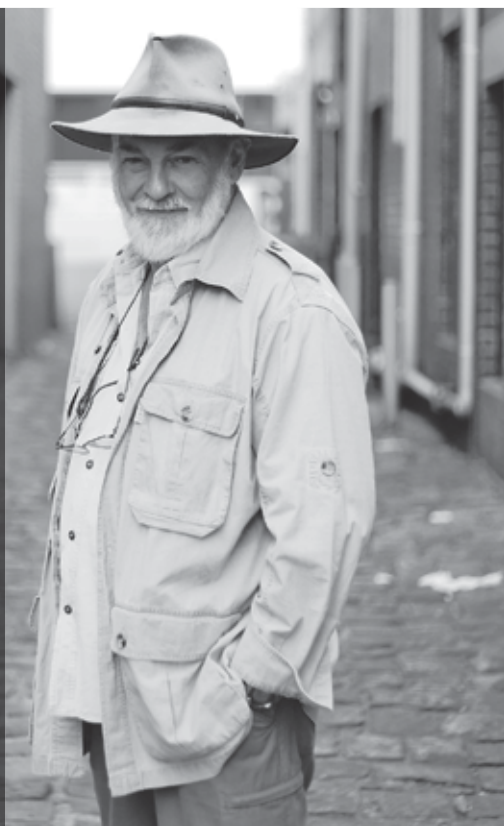
Pro aktivaci dárku zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz a do předmětu uveďte: ASOCIACE

Robin Chapple:

VÝZVY TRVALE UDRŽITELNÉHO ROZVOJE NEMŮŽE IGNOROVAT ANI BOHATÁ AUSTRÁLIE

KROMĚ HRSTKY TURISTŮ ZNÁ ČESKÁ VEŘEJNOST AUSTRÁLII JEN POVRCHNĚ A ZPROSTŘEDKOVANĚ Z MÉDIÍ A UČEBNIC. PROTO JSME VYUŽILI VZÁCNÉ PŘÍLEŽITOSTI A ZEPTALI SE AUSTRALSKÉHO POSLANCE ZA STÁT ZÁPADNÍ AUSTRÁLIE ROBINA CHAPPLEHO, JAK HODNOTÍ SOUČASNÝ STAV AUSTRALSKÉ EKONOMIKY A SPOLEČNOSTI.

Robin Chapple, poslanec za svazový stát Západní Austrálie. Narodil se v Anglii a v roce 1974 emigroval do Austrálie. Jako vůbec první člen Strany zelených v Západní Austrálii byl za rozsáhlý volební obvod Mining and Pastoral zvolen do Legislativní rady na léta 2001–2005. Opětovně byl do této instituce zvolen v roce 2008 a jeho současný volební mandát je ohraničen rokem 2017. V minulosti pracoval pro významnou těžařskou společnost, věnoval se práci v místních municipalitách a aktivitám a projektům na podporu trvale udržitelného rozvoje, zaměřeným na péči o půdu a krajinu a na studium dopadů těžebního průmyslu (např. Northern Goldfields Rangelands Rural a Assessment Panel for Land) apod.



Loni jste poprvé navštívil Českou republiku. Jaký na vás udělala dojem?

Byl jsem hluboce dojat kulturní krásou Prahy, a přestože jsem zůstal pouze tři dny, strávil jsem většinu času tím,

že jsem se procházel po ulicích, parcích a mostech a kolem Vltavy – snažil jsem se za tak krátkou dobu pojmout co nejvíc té nádhery. Velmi mě potěšila upřímná a přátelská odezva od všech

lidí, které jsem během svého pobytu v České republice potkal. Je to země, kterou určitě musím znovu navštívit.

Jaký zvuk má Česká republika v Austrálii?

Bohužel se toho o ní, kromě kultury a památek, ví u nás obecně málo. Austrálie se zaměřuje hlavně na své blízké sousedy, obchodní partnery a vztahy se Spojenými státy, které jsou formalizovány smlouvou ANZUS a smlouvou o volném obchodu mezi Austrálií a USA.

V roce 1974 jste z Anglie emigroval do Austrálie. Pokud nepovažujete otázku za příliš osobní: co vás vedlo k tomuto kroku?

To je velmi dlouhý příběh, ale ve zkratce mě do Austrálie přivedla místní otevřená krajina, touha po dobrodružství, přírodní krásy a životní prostředí a v neposlední řadě zájem o sociálně znevýhodněnou skupinu původních obyvatel.

Navzdory velké vzdálenosti přitahuje Austrálie stále víc českých studentů, turistů a odvážnějších podnikatelů. Čím by podle vás mohla být atraktivní pro české malé a střední podniky?

Vyšlapat cestičku pro malé firmy konkrétně do Západní Austrálie je složité.

Hlavním důvodem je, že se tento svazový stát nejvíc zaměřuje na těžbu nerostných surovin a výroba tu má jen velmi malý nebo skoro žádný prostor. Evropské podniky, jimž se v tomto prostředí daří, jsou většinou ty, které mohou nabídnout vysokou odbornost v oblasti strojírenství, geologie a technologií. Existují však dva subjekty, které v Austrálii v tomto ohledu nabízejí pomoc a podporu – vládní agentura na podporu obchodu Australian Trade Commission (Austrade) na celostátní úrovni a v Západní Austrálii Department of State Development (pozn. red.: ekvivalent českého ministerstva pro místní rozvoj) svazové vlády, který úzce spolupracuje s byznysovými a vládními agenturami. Tato instituce koordinuje rozvoj nejdůležitějších projektů v oblasti nerostných surovin, průmyslu a infrastruktury a snaží se přilákat strategické investice.

MUSÍME SNÍŽIT ZÁVISLOST NA NEOBNOVITELNÝCH ZDROJÍCH

Jste poslancem právě za stát Západní Austrálie, což je nejen surovinově bohaté teritorium s rozvinutým těžebním průmyslem, ale zároveň území se světově unikátní flórou a faunou a vyspělým turistickým ruchem. Jak se australskému státu a municipalitám daří skloubit tyto protikladné faktory?

Tady musím být trochu kritický. Velká část obyvatel této svazové země žije na jihovýchodě, a proto jim zůstávají rozlehlejší území na severu a východě velkou neznámou. Vlády k této oblasti přistupovaly jen jako k zásobárně nerostných surovin i za cenu následných škod na životním prostředí a negativních sociálních dopadů. Přechod na trvale udržitelný vývoj bude obtížný, pokud místní lidé nedostanou víc pravomocí v rozhodování o svých záležitostech. Mají-li regionální komunity nějakým způsobem přežít, bude třeba dříve nebo později přehodnotit závislost teritoria na exportu neobnovitelných zdrojů.

Jste surovinově bohatá země, jejímž hlavním vývozním artiklem je železná ruda. Jak se cyklické výkyvy globální ekonomiky promítají do australského exportu?

Mining and Pastoral

Region a zároveň volební obvod o rozloze 2 280 730 km², jenž sahá od mořských útesů Velkého australského zálivu až po monzunové lesy oblasti Kimberley. Zahrnuje pět volebních okrsků: Eyre, Kalbarrie, Kimberley, Northwest a Pilbara.

V letech 2013 až 2014 vzrostl státní příjem v sektoru nerostných surovin z 56,1 miliardy dolarů v období 2012 až 2013 na rekordních 73,7 miliardy dolarů také díky dlouhodobě silné poptávce z Číny a oslabujícímu australskému dolaru. Celkové údaje za loňský rok nejsou dosud k dispozici, ale podle průběžných dat klesla v poslední době cena železné rudy tak prudce, že v důsledku tohoto poklesu a souvisejících nižších příjmů státu vykázalo naše ministerstvo financí deficit státního rozpočtu ve výši jedné miliardy dolarů.

Těžební průmysl, jeden z pilířů australského hospodářství, patří k největším znečišťovatelům životního prostředí. S jakými opatřeními počítá australská vláda, aby omezila jeho negativní dopady?

Stav není příliš uspokojivý. Těžební průmysl je do značné míry založen na neobnovitelných zdrojích a je významným producentem emisí skleníkových plynů. Ve srovnání s jinými odvětvími daleko více přispívá k nebezpečným změnám klimatu.

Emise Západní Austrálie v roce 1990, tedy v referenčním roce pro Kjótský protokol, činily 52 milionů tun ekvivalentu oxidu uhličitého (CO₂). Podle výzkumných měření nyní dosahují okolo 85 milionů tun CO₂ ročně a očekávaná aktivita v oblasti těžby bude podle všeho mít za následek dalších 83 až 128 milionů tun emisí ročně.

Přesto Abbottova vláda zrušila uhlikovou daň a urychluje schvalování několika stovek nových těžebních projektů. Co ji k tomu vedlo?

Zjevně se snaží zvýhodnit nejbohatší byznysmeny na úkor ostatních. Přitom

by stačily státní příjmy z dobře nastavené těžební daně, ukončení daňových prázdnin pro těžební společnosti, milionářská daň, veřejná daň pro velké banky a zdanění fondů, jako je tomu u podniků.

Jaké mohou být dopady těchto opatření?

Podle mého názoru se na zrušení daně za znečišťování životního prostředí jednou bude vzpomínat jako na kardinální omyl v době nebezpečných změn klimatu a obrovskou ránu pro australské inovace, pracovní místa i rodiny. Nejen naši přední vědci, ale dokonce i odborníci z oblasti ekonomie a pojišťovnictví zdůrazňují, že čím déle budeme otálet se snížením úrovně znečištění životního prostředí, tím větší náklady na nás dolehnou v budoucnu.

GMO JE NADĚJÍ I HROZBOU

Evropské veřejné mínění stále zůstává poměrně silným odpůrcem geneticky modifikovaných potravin (GMO). Vzhledem k nedostatku potravin v rozvíjejících se zemích jsou jejich obyvatelé k tomuto problému daleko smířlivější nebo ho vůbec neřeší. Jaký názor převažuje v Austrálii, která je významným producentem a exportérem potravinářských výrobků?

Expertem na problematiku geneticky modifikovaných organismů je u Zelených v Západní Austrálii Lynn MacLaren, která vám může poskytnout detailnější informace. V zásadě si však ani v našich křehkých ekosystémech, ani v potravinách žádné geneticky modifikované organismy nepřejeme. A pokud potraviny obsahují GMO, měly by být označeny. Podporujeme rovněž místní vlády a samosprávy ve městech a venkovských oblastech Západní Austrálie, které se hodlají prohlásit nebo se již prohlásily za zóny bez GMO.

Genetické inženýrství sice v sobě skrývá velký společensky prospěšný potenciál, ale současně je i značným rizikem, protože zatím uspokojivě neprokázalo, že by mohlo působit bezpečně a eticky. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VERA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV R. CHAPPLEHO

LETEM SVĚTEM – AUSTRÁLIE A NOVÝ ZÉLAND

Austrálie



Austrálie je 12. největší ekonomikou světa a patří k nejvyspělejšími státům. Podle světového indexu konkurenceschopnosti je na 22. místě, čehož dosáhla například díky kvalitě zdravotnického sektoru, dosažitelnosti všech stupňů vzdělání na kvalitní úrovni, především však díky vyspělému podnikatelskému prostředí. To dokládá hodnocení Světové banky, index Doing business, ve kterém se umístila na 10. místě ze 189. To by mohlo být pro exportéry dobrým znamením, stejně tak i fakt, že se jedná o anglofonní zemi, která se díky zdravé ekonomice vyhnula i světové hospodářské krizi. Varujícím faktorem však může být, že v oblasti zahraničního obchodu se Austrálii nálézá až na 49. místě (průměr pro země OECD je 26). Odvětví, která táhnou růst australské ekonomiky, jsou vedle klíčového těžebního průmyslu, ICT, finanční služby, biotechnologie, dopravní infrastruktura (železniční a vodní) a logistika, environmentální technologie, kreativní průmysl a vzdělávání. Inovativní a udržitelné produkty, které se potkají s australskou poptávkou, mají velkou šanci na úspěch. Na druhou stranu je třeba přihlížet i k rizikům, k nimž vedle zdoluhavé a nákladné logistické části patří také fakt, že Austrálie je silně napojená na trhy Asie a Tichomoří.

Celkový český export do Austrálie byl v roce 2013 13,3 miliardy Kč. Největší položku tvořily osobní automobily (4,9 miliardy Kč) a dalšími významnými komoditami jsou plastové stavebnice (2,26 miliardy), smrkové a jedlové dřevo (472 milionů Kč), turbogenerátory (422 milionů Kč), silniční válce, pásová rypadla a lopatové nakladače (416 milionů Kč) a hloubicí a vrtací stroje (334 milionů Kč). Z hlediska skladby českého vývozu patří mezi nejúspěšnější odvětví stroje a technologie pro stavebnictví.

Více na str. 16–21, 26–27, 32–33, 40–41

Nový Zéland



Nový Zéland patří k nejvyspělejší a nejbohatší země světa. V hodnocení Světového ekonomického fóra, které sestavuje index konkurenceschopnosti, se umístil na 17. místě ze 144. Své postavení získal díky záviděníhodnému stavu veřejného sektoru a státní správy, která zaručuje i příznivé podmínky pro podnikatelské a konkurenční prostředí. Hlavními problémy jsou nedostatečná infrastruktura a nedostatek kvalifikované pracovní síly. Podle statistik Světové banky celkový export dosáhl v roce 2013 55,1 miliardy USD, což je cca 30 % HDP. Hodnota importu do země činila 51,7 miliardy USD (28 % HDP) a meziročně vzrostla o 8 %. Do země se nejvíce dováží ropa, automobily, počítače a nákladní auta. Hlavními obchodními partnery Nového Zélandu jsou tradičně Austrálie, Čína, EU, Japonsko a USA. V zemi se nachází naleziště zemního plynu, ropy, uhlí, zlata, stříbra a železné rudy. Významným zdrojem příjmů je i cestovní ruch. Příležitosti zde najdeme napříč sektory, jak v tradičních oblastech, jako je zemědělský a potravinářský sektor, tak i v inovativních odvětvích, jako je ICT, kreativní průmysl, biotechnologie, technologie a materiály na bázi dřeva. Pro Nový Zéland platí v podstatě to samé, co pro Austrálii. Problémem mohou být náklady na dopravu a logistiku spolu se silnější orientací na Asii a Tichomoří (vývoz do Číny se za poslední 4 roky ztrojnásobil). Zahraniční investice rostou do technologicky náročných odvětví i oblasti těžby.

Český export na Nový Zéland za rok 2013 činil celkem 1,3 miliardy Kč. Největší část exportu tvoří stavebnice a automobily. V roce 2013 se z České republiky na Nový Zéland vyvezly stavebnice v hodnotě 410 milionů Kč a automobily za 392 milionů Kč. Dalšími významnými položkami podílejícími se na českém vývozu jsou zátky, závěry lahví a víčka (43 milionů Kč), pneumatiky (21 milionů Kč), elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů (18 milionů Kč) a zemědělské stroje (20 milionů Kč).

Více na str. 44–51

Centrum informačních služeb CzechTrade (CIS)

Analytické centrum, které poskytuje exportérům zdarma informační servis v podobě aktualit, analýz trendů, oborů, produktů a příležitostí na vybraných trzích (*více na www.businessinfo.cz v sekci Zpravodajství pro export*). Nově nabízí i informace ke správné klasifikaci produktů dle HS, o případných dovozních cích a dodatečných daních spojených s exportem.

DVOUSTRÁNKU PŘIPRAVILI SPECIALISTÉ CIS – DITA NEDĚLKOVÁ A JAKUB SKÁLA



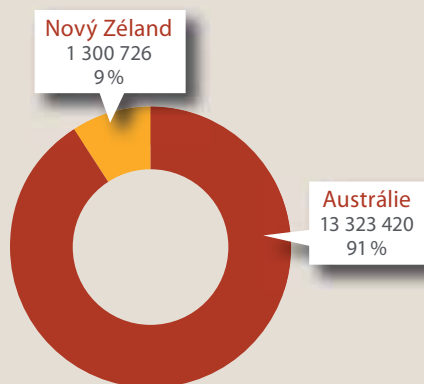
Dita Nedělková,
specialistka CzechTrade



Jakub Skála, analytik
zahraničního obchodu

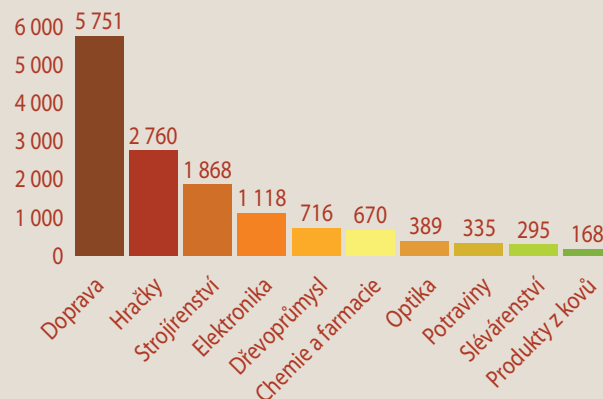
Austrálie a Nový Zéland

Český export (2013, v tis. CZK)



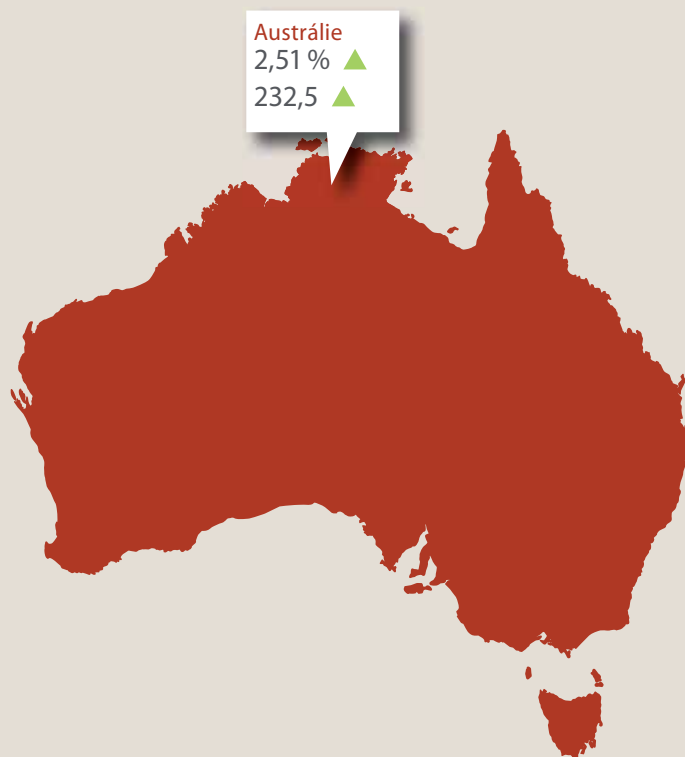
TOP obory českého vývozu

(2013, v mil. CZK)

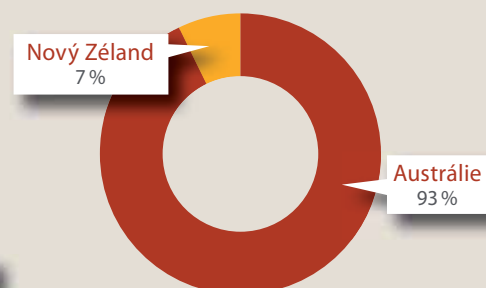


TOP položka českého vývozu

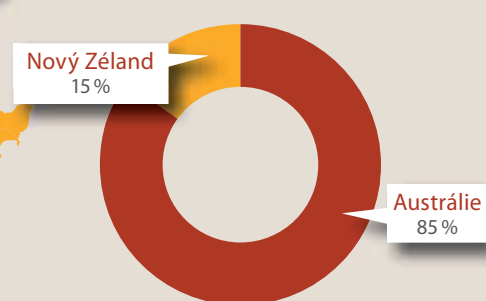
(v % a mil. CZK)



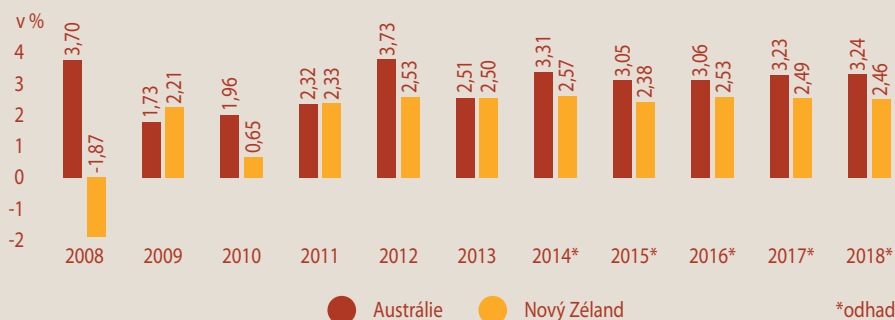
AUTOMOTIVE (v %)



HRAČKY (v %)



Vývoj HDP



Legenda:

Austrálie
2,51 % ▲ ← Růst HDP 2013
232,5 ▲ ← + odhad růstu pro rok 2014
Celkový dovoz 2013 v mld. USD
+ odhad růstu pro rok 2014

▲ Meziroční nárůst
▼ Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade

Do světa za obchodem

AUSTRÁLIE

MALÝ VELKÝ TRH

I S RELATIVNĚ MALÝM, TŘÍADVACETIMILIONOVÝM TRHEM JE DVANÁCTOU NEJVĚTŠÍ EKONOMIKOU NA SVĚTĚ A JIŽ TŘÍADVACET LET VYKAZUJE NEPŘETRŽITÝ RŮST. JEJÍ VELKOU DEVÍZOU JE STABILNÍ POLITICKÉ ZÁZEMÍ A VSTRČNÉ PODMÍNKY K PODNIKÁNÍ. TO JSOU HODNĚ SILNÉ ARGUMENTY NA MISCE VAH PROTI VELKÉ VZDÁLENOSTI A S TÍM SPOJENÉ DRAHÉ LOGISTICE.



S nástupem vlády pravicové koalice v září 2013 se hospodářská politika posunula k větší fiskální odpovědnosti, podpoře produktivity a otevřenosti na poli mezinárodní obchodní spolupráce. Ve svém programovém prohlášení si vláda Tonyho Abbotta vytyčila za svůj úkol snížení daní, efektivnější podporu malých podniků a budování hospodářství na pěti pilířích – zemědělství, těžbě surovin, vzdělání, službách a průmyslových inovacích. Hned na sklonku téhož roku se však musela potýkat s problémy automobilového průmyslu. Kvůli silnému odborovému hnutí, vysokým výrobním nákladům a silící konkurenci se výrobci automobilů rozhodli uzavřít během příštích dvou let některé výrobní závody.

SILNOU KARTOU JE EXPORT

Alfou a omegou australského zahraničního obchodu je vývoz surovin do Asie a vzdělávání asijských studentů na australských školách. Významnou dominantu zahraniční politiky představuje ekonomická diplomacie. Na základě konsenzu mezi politickými představiteli a podnikatelskou sférou se australským vyjednavacům podařilo během jediného roku uzavřít dohody o volném obchodu s Korejskou republikou, Japonskem a Čínou. Letos by měla přijít na řadu Indie a spekuluje se rovněž o EU.

Obrat zahraničního obchodu Austrálie dosáhl v roce 2013 hodnoty více než 647 miliard AUD, z čehož vývoz tvořil 318,5 a dovoz 328,7 miliardy. Australský vývoz směřoval ze tří čtvrtin do východní Asie, například australský vývoz do Číny zaznamenal meziroční nárůst o 30%. A z východní Asie dovezla Austrálie téměř polovinu zboží a služeb. Jen 18,4% dovozů pocházelo z Evropy a 13,2% ze Severní a Jižní Ameriky.

NEJVÍČ ROSTL VÝVOZ ŠKODOVEK A SUŠENEK

Nejen turisty, ale i obchodníky neodradí od cíle ani tisícikilometrové vzdálenosti. Během posledního desetiletí se český vývoz zboží k protinožcům zosminásoval: z 1,5 miliardy korun v roce 2003 na 13,3 miliardy v roce 2013. Ještě před deseti lety se Austrálie jako exportní destinace ČR krčila někde na 45. místě, v současné době se pohybuje již v první třicítce. V regionu Asie jí patří páté místo za Tureckem, Čínou, Japonskem a těsně za Korejskou republikou.

Z pohledu ČR je zajímavá kladná obchodní bilance v hodnotě téměř 10 miliard korun za rok 2013, což je čtrnáctý největší vykázaný přebytek českého zahraničního obchodu. Za příznivými čísly se skrývá především meziroční 44% nárůst vývozu škodovek a – možná překvapivě – 70% zvýšení vývozu sladkých

sušenek. Vzájemný obchod v období ledna až října 2014 však poznamenal snížení investic do těžebního průmyslu. Český export poklesl o deset procent oproti stejnému období předloňského roku a pohyboval se na úrovni 10,12 miliardy korun. Dovoz z Austrálie do ČR zůstal na stejné úrovni 2,5 mld. korun.

Australské hospodářství disponuje vyspělou strukturou služeb, které se na tvorbě HDP podílejí sedmdesáti procenty. Pracují v nich čtyři z pěti Australanů. V roce 2013 vzrostl celkový australský obchod službami o 9,1% a představoval 124,8 mld. AUD. Přesto si ČR předloni udržela v bilaterálním obchodu se službami pozitivní saldo ve výši 1,23 mld. korun. Nejvýznamnější položku z celkového objemu příjmů ze služeb představoval cestovní ruch, který přinesl téměř 850 milionů korun. Z této hodnoty činil podíl soukromých cest 75% a podíl pracovních cest 25%. Do ČR předloni přijelo 72 tisíc australských turistů (v meziročním srovnání o 7,3% více), což představuje 24. místo v incomingové turistice.

KONDICE AUSTRALSKÉ EKONOMIKY

Růst reálného HDP ve finančním roce 2014–2015 se odhaduje na 2,5%, což je pod trendovou hodnotou 3,25%. Zpomalení růstu bylo způsobeno ►►



- poklesem vládních i soukromých investic. Ve třetím kvartálu se naopak dařilo maloobchodnímu prodeji a vývozu, který se ve čtvrtletním srovnání zvýšil o 1,2%, respektive o 0,8%. Deficit běžného účtu se podařilo snížit o 10% na 12,5 miliardy AUD.

Míra nezaměstnanosti se loni pohybovala kolem 6% a meziroční míra inflace dosáhla hodnoty 1,7 procenta. Na tomto nárůstu se nejvíce podílely zvýšené ceny tabákových výrobků (7,4%), školství (5,2%) a zdravotnictví (4,4%). Ceny naopak klesly u oděvů a obuvi (-1,5%) a komunikací (-3%).

V prosinci 2014 oslabil australský dolar k americkému na čtyřapůlleté minimum na 83,92 centu, zatímco v polovině roku 2013 byl kurz paritní. Depreciaci měny uvítali domácí výrobci, hoteliéři a exportéři. Kurz kopíruje pokles světových cen železné rudy a uhlí, hlavních australských vývozních komodit. K euru je australská měna silná a drží se na úrovni 70 centů.

NIŽŠÍ ÚROKOVÁ MÍRA – VYŠŠÍ SPOTŘEBA

Od srpna 2013 drží Australská centrální banka úrokovou míru na 2,5%, což představuje nejnižší úroveň za posledních 50 let. Toto opatření přineslo postupné zlepšování obchodních podmínek a vyšší spotřebu domácností. I když výrazně poklesly investice do těžby, v ostatních sektorech jsou patrné známky investičních záměrů, které se projeví ve střednědobém horizontu. Nízká úroková míra přinesla také větší poptávku po hypotékách. Ceny rezidenčních nemovitostí meziročně rostly v průměru o 9%, v Sydney dokonce o 14%.

UVÁŽLIVÁ ROZPOČTOVÁ POLITIKA

Původní vládní rozpočet na finanční rok 2014–2015 počítal se schodkem 29,8 mld. AUD. Po půlroční revizi se má schodek prohloubit na 40,4 miliardy (2,5% HDP). Vyrovnaný rozpočet by měl být dosažen ve finančním roce 2019–2020 a s přebytkem (alespoň ve výši 1% HDP) by mohli hospodařit v roce 2023–2024. Čistý vládní dluh zůstává pod mezinárodním průměrem, v roce 2016–2017 by měl dosáhnout 17,2% HDP a pak klesat. Veřejné investice směřují zejména do budování a zlepšení dopravní infrastruktury. V současné době vydává Austrálie 1,7% z rozpočtu na obranu a do deseti let počítá s navýšením na 2%.

Podle OECD by měl australský HDP letos vzrůst o 2,5 a napřesrok o 3% zejména

díky silné domácí spotřebě a exportu. Od roku 2015 se očekává nárůst vývozu LNG, a tím i jedna z významných změn struktury vývozu surovin, které mají i nadále přispívat jedním procentním bodem k růstu HDP. V souvislosti s korekcemi v exportní strategii zrušila vláda uhlíkovou daň a urychluje schvalování několika stovek nových těžebních projektů.

TEXT: ŠÁRKA PONROY VAMBEROVÁ
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Ing. Šárka Ponroy Vamberová je vedoucí obchodně ekonomického úseku Konzulátu ČR v Sydney



Pozvánka na veletrhy

AVALON

mezinárodní letecká show
Geelong ve státě Victoria
24. 2.–1. 3. 2015
www.airshow.net.au

CeBIT AUSTRALIA

informační a komunikační
technologie
5.–7. 5. 2015
www.cebit.com.au

OZWATER

vodohospodářství
Adelaide, 12.–14. 5. 2015
www.ozwater.org

NATIONAL MANUFACTURING WEEK

strojírenství
Melbourne, 26.–29. 5. 2015
www.nationalmanufacturingweek.com.au

AIMEX

těžařství
Sydney, 1.–4. 9. 2015
www.aimex.com.au

AUSBIOTECH

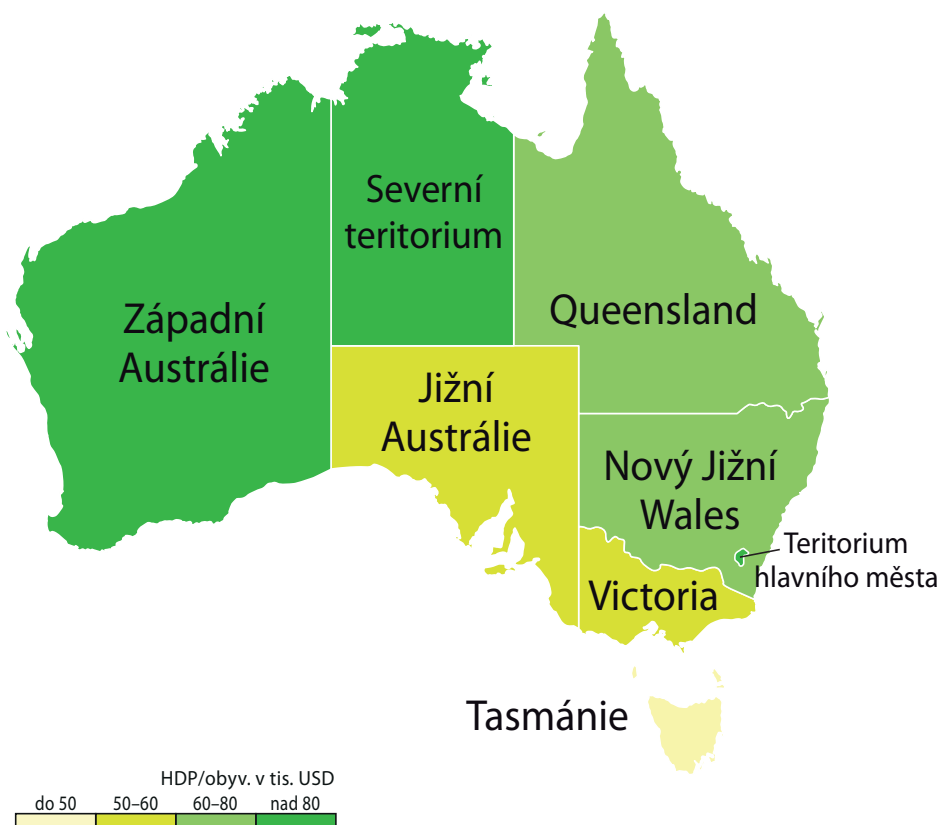
biotechnologie
Melbourne, 7.–9. 10. 2015
www.ausbiotechnc.org

AUSRAIL

železniční a kolejová doprava
Melbourne, listopad 2015
www.ausrail.com

K rozvoji bilaterálních obchodních vztahů pomáhají českým exportérům již více než rok zahraniční kancelář CzechTrade a Česko-australská obchodní komora v Sydney. V roce 2014 se podařilo s úspěchem představit české firmy a jejich produkty na veletrzích CeBIT v Sydney a Fine Food v Melbourne (viz str. 26–27).

HDP REGIONŮ AUSTRÁLIE



Zdroj dat: Wikipedia

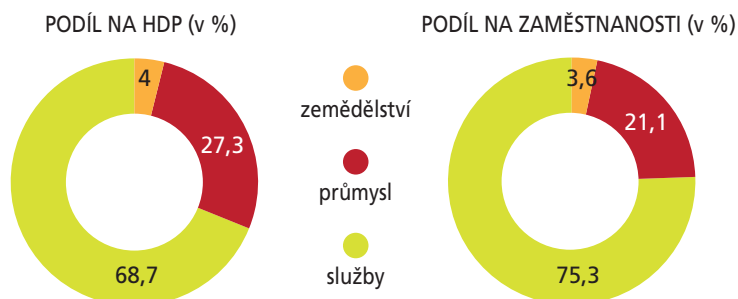
Infografika: ©ANTECOM

region	HDP/obyv. v USD
Západní Austrálie	101 350
Teritorium hlavního města *	93 440
Severní teritorium *	87 960
Nový Jižní Wales	65 900
Queensland	63 510

region	HDP/obyv. v USD
Victoria	59 920
Jižní Austrálie	57 260
Tasmanie	48 880
Teritorium Jervisova zátoka *	44 000

(* federální teritoria, ostatní regiony jsou svazové státy)

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ AUSTRÁLIE



Zdroj dat: Wikipedia

Příležitosti pro české firmy

Železniční doprava

V celosvětovém měřítku je Austrálie lídrem v nákladní železniční přepravě. V dlouhodobém horizontu se očekává nárůst objemu této dopravy na dvojnásobek do roku 2030 a trojnásobek do roku 2050. Dynamický rozvoj zaznamenává železnice i na poli osobní přepravy. Za posledních 8 let vzrostl počet osobních cest na železnici na dvojnásobek. V příštích 20 letech se očekává růst o 40%. Podle předpokladů si tento trend vyžádá každoročně uvést do provozu 300 nových železničních vagonů pro osobní přepravu. Na pořadu politických jednání je opět otázka lehké kolejové dopravy ve městech a tzv. High Speed Rail, spojujících hlavní populační centra na východním pobřeží země. V různých stadiích příprav jsou tramvajové linky v Sydney a v hlavním městě Canberra, na počátku úvah jsou projekty v Perthu, Sunshine Coast či v Hobartu. České firmy by mohly nabídnout nové technologie, jako jsou vlaky bez strojvedoucích, inovované druhy oceli pro železnici nebo zařízení zajišťující vyšší nápravovou nosnost a zvýšenou bezpečnost provozu.

Těžařství

Jedním z nejdůležitějších a exportně nejvýkonnějších odvětví je těžební průmysl, který zaměstnává téměř 270 tisíc lidí. Na celkovém australském exportu se podílí 40%, z toho 10% představuje uhlí. Podle Australské centrální banky kulminoval v letech 2012–2013 příliv domácích i zahraničních investic do rozšiřování stávajících (železná ruda, uhlí) a budování nových kapacit (LNG) na úrovni 8% HDP. V příštích pěti letech banka počítá s dalším růstem exportu u železné rudy a uhlí na úrovni asi 10% a u LNG ještě více. Základnou těžebního průmyslu je Západní Austrálie (45% celového objemu), významná je však též těžba v Queenslandu (23%) a Novém Jižním Walesu (16%). Nové doly, zejména na strategické suroviny, se otevírají v Jižní Austrálii a v Severním teritoriu. Nadějný potenciál se skrývá v ložiscích plynu v uhelných pánvích na severovýchodě země ve státě Queensland a nalezištích břidličného plynu. Před českými firmami z oboru se tak otevírá prostor s jedinečnými podnikatelskými příležitostmi.

Zdravotnictví

Austrálie je dvanáctým největším trhem se zdravotní péčí. Výdaje na ni činily v roce 2012 132 mld. USD, tedy o 5% víc než v roce předchozím (asi 9,5% HDP). Odhadovaná hodnota prodeje léčiv v Austrálii dosáhla v roce 2012 13,59 mld. USD a oproti roku 2011 stoupla o 2,4%. Do roku 2050 se počet lidí ve věku 65–84 let zdvojnásobí a ve věku 85 a více se zvýší čtyřikrát. Mezi nejrychleji se rozšiřující chronické nemoci se řadí cukrovka, která je diagnostikována u zhruba 100 tisíc nových pacientů ročně. Významnou hrozbou je také obezita. Proporcionálně patří Australané k nejobéznějším národům na světě. Mezi závažná onemocnění se řadí rovněž rakovina kůže a chronická srdeční onemocnění. Z demografického hlediska má Austrálie stárnoucí populaci, což vyžaduje zvýšené výdaje na zdravotní péči. Za poslední dekádu se náklady na zdravotní a starobní péči v Austrálii více než zdvojnásobily. Místní výrobci a dodavatelé zdravotnických technologií zdaleka nestačí uspokojovat poptávku a země je v této oblasti závislá na dovozu.

Potravinářství

Mezi nejperspektivnější exportní obory ČR do Austrálie patří vývoz sušenek a cukrovinek, prémiového piva, hotových pokrmů, dětské výživy, biopotravin, minerálních vod, destilátů a další úzce profilované produkce. Podle posledních šetření Australané utrácejí za alkohol více peněz (o 2,8%), i když ho pijí v průměru stále stejné množství (10 litrů ročně). Australský trh s alkoholem představoval v letech 2013–2014 hodnotu 28,1 mld. AUD, což je necelých 1200 AUD na hlavu. Do pěti let by se měla při přibližně stejné konzumaci na hlavu hodnota trhu s alkoholem zvýšit na 32,3 mld. AUD. Zvýšení hodnoty je dáno změnou preferencí a zvýšenými náklady. Australané se odklánějí od tradičního australského piva a dávají přednost malým tzv. boutique značkám. Mladá generace čím dál víc preferuje mírně alkoholický cider, kterého se loni prodalo za 0,9 mld. AUD a do pěti let by se měl prodej více než zdvojnásobit.

Vodohospodářství

Austrálie má i přes nedostatek vodních zdrojů v některých částech země rozvinutou vodohospodářskou strukturu, kterou rozvíjí budováním dalších zavlažovacích systémů, přehrad, desalinačních zařízení apod. Podle Australského statistického úřadu bylo ve finančním roce 2012–2013 vyčerpáno celkem 82 297 GJ vody, tedy o 10% víc než v letech 2011 až 2012. Třiaosmdesát procent z celkového množství bylo spotřebováno ve vodních elektrárnách, zbylých 17% připadlo na vodárenské společnosti nebo bylo dále distribuováno.

Průmyslová spotřeba vody vzrostla meziročně o čtvrtinu a spotřeba domácností o 8%. Nejvíce vody (65%) odčerpá zemědělský sektor, u něhož se projevilo šestatřicetiprocentní meziroční zvýšení. Devadesát pět procent distribuované vody pochází z povrchových zdrojů. Hlavními výzvami pro australské vodohospodářství je rostoucí poptávka, klimatické změny, zejména větší sucho v jižních částech země, a populační růst.

Letectví

Australský letecký průmysl zaměstnává na 14 tisíc lidí v 830 firmách a generuje roční obrát 4 miliardy AUD. Čtvrtina produkce jde na vývoz. Firmy se soustředí na poskytování služeb, údržbu, ale i na výrobu inovativních produktů, jako jsou např. bezpilotní letouny. Austrálie má dobrou výchozí pozici pro vývoz do asijsko-pacifického prostoru, v němž se ve střednědobém horizontu počítá s vyšší poptávkou po leteckých produktech a službách. V roce 2014 byl registrován rekordní počet rekreačních pilotů – téměř 10 tisíc a 3500 ultralehkých letadel. V Austrálii se nachází kolem 2000 přistávacích ploch pro rekreační létání. Cena letadel se pohybuje v rozpětí 30 až 140 tisíc AUD.

ICT

Austrálie je jedním z digitálně nejpropojenějších teritorií na světě. Zdejší trh s informačními a komunikačními službami představuje 89 mld. AUD. Přibližně 25 tisíc specializovaných firem zaměstnává 200 tisíc pracovníků. Dovoz ICT služeb v roce 2013 v oblasti data processingu představoval 98 mil. AUD (v rámci pětiletého trendu jde o 15% růst), v oblasti informačních služeb činil 111 mil. AUD (při růstu 27,6%) a např. u database services šlo o 41 mil. AUD při 13,5% růstu. V letech 2012–2013 evidovala Austrálie 7,3 mil. domácností s internetovým připojením, což představuje 83% populace. Na 22,3 mil. obyvatel připadá 28 mil. mobilních telefonů. Sedmdesát sedm procent Australanů starších 13 let vlastní smartphone. Používání internetu na smartphonech vzrostlo v období 2008 až 2013 o 510%. Velmi oblíbené jsou sociální sítě, 62% australských uživatelů internetu je každý den aktivních na Facebooku. Díky oblibě a rozsahu mobilního a internetového připojení investují firmy rekordní částky do on-line reklam, rozvoje e-bankovníctví, e-commerce, m-plateb a dalších aplikací. V roce 2013 nakupovali Australané měsíčně on-line v průměru 3,8krát. Od roku 2007 rostou internetové obchody jak co do počtu, tak i objemu útraty. Spotřebitelé věnují velkou pozornost otázce bezpečnosti plateb a nakládání s osobními údaji.

V roce 2009 se australská vláda rozhodla poskytnout kvalitní internet všem domácnostem i firmám a do roku 2020 zemi posunout na pozici globálního digitálního lídra. Celkové náklady na vybudování kvalitního internetového připojení jsou odhadovány na 29,5 mld. AUD.

TEXT: ŠÁRKA PONROY VAMBEROVÁ
FOTO: THINKSTOCK

RADY DO KAPSY PRO OBCHOD S AUSTRÁLIÍ A NOVÝM ZÉLANDEM OD ŠÁRKY PONROY VAMBEROVÉ

- 1 Obchodní kultura je určována britskými a americkými zvyklostmi.
- 2 Předpokládá se velmi dobrá znalost anglického jazyka, všeobecných světových a alespoň základů místních reálií, komunikační zdatnost a profesionální přístup.
- 3 Produkty by měly mít zajímavý příběh, atraktivní obal, chytrý marketing a reference ze západních trhů. Za kvalitní evropské zboží spotřebitelé rádi zaplatí i vyšší cenu.
- 4 Při obchodním jednání je samozřejmostí dochvilnost, konkrétnost, přímocnost a plnění i ústních dohod, které se poté obvykle stvrzují písemně.
- 5 Velmi brzy po seznámení vás začnou Australané a Novozélandané oslovovat křestním jménem v osobní i písemné komunikaci.
- 6 Zástupci zahraničních firem jsou přijímáni bez předsudků a výchozí pozici pro jednání mají díky mnohonárodnostnímu složení obyvatelstva všichni v zásadě stejnou.
- 7 Při obchodování si Australané i Novozélandané nejvíce cení důvěry. Lze ji získat poměrně lehce stejně jako ji lze lehce a většinou definitivně ztratit.
- 8 Společnost v obou zemích je velmi citlivá na neetické jednání. V roce 2014 byl Nový Zéland na druhém a Austrálie na jedenáctém místě nejméně korupčních zemí na světě.
- 9 Využijte znalostí Čechů, kteří „u protinožců“ studovali nebo pracovali. Pomoci může i účast na australských veletrzích, přičemž vyšší cestovní náklady pomůže firmám snížit státní příspěvek.



A USTRALSKÁ ENERGETICKÁ REVOLUCE S ČESKÝMI MOZKY

AUSTRÁLIE SE POSTUPNĚ STÁVÁ ZEMÍ, KDE OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE KONKURUJÍ TĚM „STARÝM“ I BEZ DOTACÍ. PŘI VÝSTAVBĚ ELEKTRÁREN TAM HRAJÍ ROLI JINÉ FAKTORY NEŽ V EVROPĚ. HLAVNÍ OTÁZKOU UŽ NENÍ, ZDA JE ZELENÁ ENERGIE EKOLOGIČTĚJŠÍ, ALE ZDA JE LEVNĚJŠÍ A CELKOVĚ FINANČNĚ VÝHODNÁ. ČEŠI JSOU U TOHO.

Austrálie je známá vysokým počtem slunečných dnů. Díky tomu proslula jako „země věčného slunce“. Vysoká intenzita slunečního záření je i jedním z hlavních důvodů, proč se stává zemí, kde je solární energie konkurenceschopná i bez dotací. Fungování fotovoltaických elektráren na střechách australských supermarketů, kancelářských budov i v odlehlých oblastech přináší důležité poznatky pro světový energetický byznys, včetně České republiky.

SOLÁRNÍ TRADICE A BUDOUCNOST

Již po druhé světové válce patřili australským vědcům ke světové špičce ve výzkumu a využití energie ze slunce. V době ropné krize v 70. letech minulého století byla Austrálie jedním z největších producentů solárních panelů a kolektorů na světě. Obrazně řečeno, země, v níž se solární energie naučila chodit, nyní dospívá.

„Pro mnoho spotřebitelů v Austrálii, především pro podnikatelské subjekty, je dnes solární energie nejlevnější formou energie,“ vysvětluje Čechoaustralan Michael Gartner, který v Sydney řídí australskou pobočku mezinárodní společnosti Photon Energy, jež vznikla před několika lety v Praze. Photon Energy vloni postavila přímo v centru Sydney jednu z největších střešních elektráren v zemi s výkonem 283 kWp, která je hlavním zdrojem energie pro budovu

Australské pošty. „I u nás se stavějí velké solární parky, ale hlavním trhem do budoucna jsou střešní elektrárny, které nevyrábějí proud k prodeji do sítě, ale pro okamžitou spotřebu na místě,“ říká Michael Gartner.

I proto očekávají analytici Deutsche Bank v Austrálii další solární boom. Ve studii vydané přesně před rokem je doslova řeč o „další solární zlaté horečce“. Důvodem je kombinace výhodných podmínek pro výrobu, vysoký počet potenciálních zákazníků i pro ně dostupné inovativní financování.

SLUNCE JAKO NEJLEPŠÍ PŘÍTEL FINANČNÍHO ŘEDITELE

Debaty na téma konkurenceschopnost solární energie stojí na třech základních otázkách: Je energie ze slunce levnější než energie ze sítě? Je levnější než nafta? A kolik bude stát energie z fotovoltaické elektrárny za několik let?

Jak ukazuje příklad elektrárny společnosti Photon Energy postavené pro společnost Australia Post v Sydney, solární energie je již nyní levnější než elektřina ze sítě tehdy, když se energie vyrobená přes den spotřebuje ihned na místě. Mezi ideální zákazníky tak patří například supermarkety, které mají největší spotřebu energie přes den a často přesně v době, kdy elektrárny nejvíce vyrábějí.

Pro instalaci fotovoltaické elektrárny se rozhodují dokonce i společnosti, pro něž je solární energie v současné době dražší než elektřina ze sítě. „Loni na podzim jsme připojili unikátní solární elektrárnu s bateriovým systémem pro společnost BAI, která napájí rozhlasový vysílač na venkově, tři hodiny cesty na sever od Sydney,“ vysvětluje zdánlivou nelogičnost Michael Gartner z Photon Energy. BAI provozuje telekomunikační infrastrukturu, jako jsou vysílací věže a antény pro rozhlasové a televizní stanice, ale i mobilní operátory, a své instalace chce do budoucna napájet pomocí podobných minielektráren na místě. „BAI se tak chce chránit proti růstu cen elektřiny, protože nikdo neví, kolik bude energie ze sítě stát za pět nebo deset let. U solární energie je cena od instalace skoro stejná,“ pokračuje ředitel. BAI se svými zákazníky – jako například s australským rozhlasem ABC

Radio – uzavírá smlouvy na 10 nebo dokonce 20 let. Musí tedy co možná nej přesněji predikovat, jaké náklady bude mít po dobu platnosti smlouvy. Cena elektřiny je však zatím jen obtížně předvídatelná.

Když se vydáme ještě dále od Sydney, do oblasti zvané outback, tedy divočiny, hraje snaha společností o energetickou soběstačnost stále důležitější roli. V obrovských australských dolech, daleko od rozvodné sítě, se většina energie v současné době vyrábí pomocí nafty, která se v obrovských nákladních vozech dopravuje napříč celou zemí. Kromě enormních nákladů na její dopravu komplikuje nákladové rozvahy rovněž skutečnost, že je cena ropy ještě méně předvídatelná než cena energie ze sítě. Není proto divu, že pro finanční ředitele představuje instalace fotovoltaické elektrárny možnost lépe předpovídat náklady na další období, usnadňuje finanční plánování, a tak zvyšuje hodnotu firmy pro akcionáře.

CHYTRÁ FORMA STÁTNÍ PODPORY

I přesto, že solární energie je v mnoha případech v Austrálii konkurenceschopná bez státních dotací, jsou obnovitelné zdroje ze strany australských států i federální vlády podporovány různými nástroji. Stát Australian Capital Territory (ACT) s hlavním městem Canberrou nasadil laťku hodně vysoko a chce do roku 2020 čerpat 90 procent své energie z obnovitelných zdrojů. Na rozdíl od evropského modelu podpory solárních elektráren však zvolil opačnou cestu. Zatímco se v Evropě

Photon Energy

Přední mezinárodní solární společnost s českými kořeny poskytující komplexní řešení pro solární elektrárny. Svými službami pokrývá celou životnost elektrárny – od projektové činnosti až po údržbu. Photon Energy postavila na dvou kontinentech solární elektrárny o více než 50 MWp. Divize Photon Energy Operations poskytuje služby provozu a údržby pro více než 150 MWp po celém světě. Centrála společnosti se nachází v Amsterdamu, další kanceláře působí v České republice, na Slovensku, v Itálii a Austrálii.

předem vypsala výkupní cena energie, která byla pro investory výhodná a spustila výstavbu solárních elektráren, v ACT se naopak vypisují takzvané obrácené aukce. Stát si stanoví, kolik megawatt elektráren chce nově připojit, a solární společnosti se do aukce přihlašují s připravenými projekty a samy nabízejí, za jakou výkupní cenu jsou ochotny mu energii prodávat. Stát nakonec vybere pro sebe nejlevnější nabídku.

Jiný způsob chytré podpory představuje investiční příspěvek ve formě zeleného certifikátu pro nově postavenou elektrárnu, s nímž lze obchodovat a který ulehčuje její financování. Obzvláště pro malé a střední podniky tak odpadá obrovská bariéra investičních nákladů. Způsob, jakým jsou certifikáty rozděleny ►►





I když federální vláda premiéra Tonyho Abbotta nemá obnovitelné zdroje zrovna v oblíbenosti (většina jeho poradců pro problematiku energetiky je totiž úzce spjata s oblastí „staré energie“, jako je uhlí nebo plyn), je vzhledem k veřejnému zájmu o certifikáty naděje, že bude státní podpora OZE do jisté míry zachována.

„ČESKÝ“ PROJEKT JAKO UKÁZKA BUDOUCNOSTI

Kromě další podpory solární energie se debata o její budoucnosti točí kolem možnosti skladovat elektřinu ze slunce. Nejen pro domácnosti, jež spotřebovávají nejvíc elektřiny v době, kdy slunce nesvítí, ale i pro podnikatelské subjekty bude možnost ukládání energie pomocí baterií představovat energetickou revoluci.

Již zmíněná minielektrárna společnosti Photon Energy na australském venkově může přinášet důležité poznatky a otevřít cestu k širšímu využití tohoto druhu energie po celém teritoriu. Hlavní

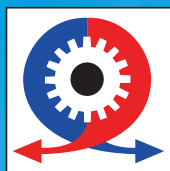
komponentou elektrárny nejsou solární panely, ale kontejner plný baterií, které zajišťují, že vysílač běží na energii ze slunce i v noci. Elektrárnu vyvinul, vyprojektoval a na její výstavbu dohlížel inženýr Zbyněk Vala. „Systém je naprosto odlišný od všech solárních elektráren v České republice. Protože neexportuje proud do sítě, bylo třeba instalovat panely ve vyšším úhlu než obvykle, abychom maximalizovali výrobu proudu v zimě,“ vysvětluje český technik.

Výstavba solárních elektráren v Austrálii a Česku se poněkud liší i z praktického hlediska. „Potýkáme se s naprosto jinými podmínkami než v České republice, jako jsou vysoká teplota a její extrémní výkyvy, jimž musí systém odolávat,“ upozorňuje Zbyněk Vala a dodává: „A na stavbě musíme dávat pozor na místní živočichy, především velice nebezpečné jedovaté pavouky a hady.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PHOTON ENERGY

► a vydávány, mimo jiné motivuje k výstavbě středně velkých střešních elektráren do 99 kWp. „Certifikáty, takzvané Small Technical Certificates, nám například umožňují nabízet inovativní formy financování jako leasing solární elektrárny,“ poznamenává Michael Gartner.



**57. mezinárodní
strojírenský
veletrh**

MSV 2015

AUTOMATIZACE



nejvýhodnější cenové podmínky do 31. 3. 2015
elektronická přihláška k účasti: www.bvv.cz/e-prihlaska.msv

14.–18. 9. 2015

Brno – Výstaviště

Central
European
Exhibition
Centre

BVV

**Veletrhy
Brno**



Víme, jak ovládnout světlo

Výhody LED svítidel značky Filák

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

Vojtěch Helikar:

KOVOBEL A AEROPILOT UŽ V AUSTRÁLII ZABODOVALY. POMŮŽEME I DALŠÍM

KANCELÁŘ AGENTURY CZECHTRADE V SYDNEY JE POMĚRNĚ MLADÁ, VZNIKLA TEPRVE PŘED ROKEM A PŮL. OVŠEM ZA TU DOBU UŽ OTEVŘELA AUSTRALSKÝ TRH MNOHA ČESKÝM FIRMÁM. JEJÍHO VEDOUCÍHO VOJTĚCHA HELIKARA NEZASKOČILA NA ÚVOD ANI OTÁZKA SMĚŘUJÍCÍ V SOULADU SE ZAMĚŘENÍM TRADE NEWS K LETECKÉMU PRŮMYSLU. AKTUÁLNÍM ÚSPĚCHEM JE NAPŘÍKLAD PRVNÍ KRŮČEK ČESKÉHO VÝROBCE LETADEL AEROPILOT – PODEPSÁNÍ SMLOUVY S AUSTRALSKÝM DISTRIBUTOREM.



Ing. Vojtěch Helikar, vedoucí kanceláře CzechTrade v Sydney, má na starosti vedle australského trhu také Nový Zéland a Oceánii

Cesta časlavských ultralightů k Australanům prý vedla přes německý Friedrichshafen. Je to tak?

Ano, australští podnikatelé často navštěvují evropské veletrhy, aby tam vyhledali dodavatele nebo obchodní partnery a do Austrálie začali dovážet nové technologie či produkty. Tak „objevili“ Aeropilot ve Friedrichshafenu.

Jeho výstavní stánek byl však natolik zaplněný, že tam neměli šanci se zástupci české firmy pohovořit. Když jsem je o měsíc později oslovil na největším australském leteckém veletrhu a českého výrobce hornoplošníků jim představil, Australané obratem projevili velký zájem o spolupráci. Výsledkem více než půlroční komunikace pak bylo dojednání technických parametrů pro udělení certifikace letounu v Austrálii, osobní návštěva Australanů v České republice a podepsání distributorské smlouvy.

Jaké další české firmě se v poslední době podařilo proniknout do Austrálie?

Nevidaným tempem uzavřelo kontrakt například domažlické výrobní družstvo Kovobel, známý výrobce skládacích skladovacích kontejnerů, který se už etabloval na mnoha světových trzích. I jemu jsme společně se zastupitelským úřadem v Sydney pomohli najít obchodního partnera – firmu, která v Austrálii už víc než deset let úspěšně zastupuje například kopřivnickou automobilku Tatra. Ta měla nejprve zájem vystavovat jen několik kontejnerů na největším strojírenském a důlním veletrhu v Mackay. A protože se prodaly obratem už během prvního výstavního dne, rozhodl se jednatel australské firmy zajet do Domažlic a Kovobel si prohlédnout. Po jednodenní návštěvě a návratu zpět do Austrálie už následovala

objednávka za více než dva a půl milionu korun.

To opět potvrzuje, že s trochou štěstí a kvalitním originálním produktem si lze podmanit i tak vzdálený trh.

A já si dovoluji dodat, že s podporou CzechTrade v Sydney a obchodně-ekonomického úseku konzulátu ČR v Sydney i našeho velvyslanectví v Canberrě mohou naše firmy své šance umocnit a získat tolik potřebné zázemí. Jednou z největších přidaných hodnot je například náš pravidelný kontakt s místními podniky, které už mají dobrou zkušenost s českými produkty a jsou otevřeny další spolupráci. Můžeme jim nový produkt nabídnout a zjistit předem jejich zájem, aniž by čeští podnikatelé museli postupovat zdoluhavou a drahou metodou pokusů a omylů. V loňském roce jen naše kancelář asistovala celkem sedmnácti českým společnostem při vstupu na australský trh.

Neméně důležité je být vidět... Vloni jste zorganizovali tři národní expozice, a to na CeBIT Australia, Fine Food Australia a Australian National Field Days. Co připravujete letos?

Loňské akce byly víc než úspěšné. Například národní expozice na největším potravinářském veletrhu v celém regionu, Fine Food Australia 2014, pomohla hned několika z osmi českých



Perspektivní obory v Austrálii podle CzechTrade

- Výroba kolejových vozidel
- Důlní průmysl
- Energetika, obnovitelné zdroje energie
- Spotřební průmysl (dětské hračky, bižuterie, užitkové sklo)
- Biotechnologie, zdravotní technika, farmacie
- Software a ICT služby
- Potravinářství
- Nanotechnologie a nové materiály

Perspektivní obory na Novém Zélandu podle CzechTrade

- Letecký průmysl (sportovní a rekreační letadla)
- Mechanické stroje
- Infrastruktura
- Léčiva, biotechnologie
- Elektrická zařízení

Pozvánka na veletrh

National Manufacturing Week / AusTech 2015

Melbourne, Austrálie

26.–29. 5. 2015

jediný plně integrovaný veletrh výroby a inovací, který představí nejnovější produkty a stále se vyvíjející technologie v expandujícím výrobním trhu
dagmar.matejkova@czechtrade.cz

Fine Food Australia 2015

Sydney, Austrálie

20.–23. 9. 2015

nejvýznamnější a největší veletrh potravinářského průmyslu v Austrálii a celém regionu
jana.trnkova@czechtrade.cz

vystavovatelů při vyhledání australských partnerů. Akci navíc podpořil finančním příspěvkem náš zastupitelský úřad v Sydney a české ministerstvo zemědělství. Pro obrovský úspěch loňské národní expozice jsme se rozhodli akci zopakovat – Fine Food Australia 2015 se koná v Sydney od 20. do 23. září. A opět za finančního přispění ZÚ Sydney a našeho ministerstva zemědělství, což výrazným způsobem sníží náklady českým vystavovatelům.

Ovšem první velkou akcí bude letos strojírenský Australian Manufacturing National Week, který se koná od 26. května v Melbourne, a další největší zemědělský veletrh, jenž se uskuteční od 18. srpna v Gunnedah.

Při vaší zmínce o posledním veletrhu mne napadá: firmy mnohdy zapomínají, že Austrálie nejsou jen Sydney a Melbourne. Jaké exportní šance skýtají další regiony?

Ačkoli je východní pobřeží s hlavními obchodními centry nejvýznamnější, příležitosti jsou i v Brisbane, Adelaide a Perthu. Canberra je z hlediska průmyslu sice marginální, perspektivní je v oblasti služeb,

protože je centrem federální administrativy. V Západní Austrálii se pak nachází srdce australského těžebního průmyslu, v Jižní Austrálii je to zemědělství spolu s potravinářstvím a stát Queensland je významný svými přístavy a multimodální přepravou.

Mezi další služby, které vaše kancelář firmám nabízí, patří asistence při získání potřebného povolení a dovozního certifikátu. To není v Austrálii vůbec jednoduchý proces.

Díky pravidelné komunikaci s místními úřady máme příležitost poměrně rychle zjistit, jestli konkrétní produkty vyráběné v Česku vůbec mohou být do Austrálie komerčně vyváženy, a pokud ano, co je nutné k tomu doložit. Společnosti mohou využít našich služeb například při zakládání nové entity v Austrálii. A co je důležité, mohou také dlouhodobě využívat zázemí naší kanceláře v Sydney, a to nejen naši adresu k marketingovým účelům, ale přímo zasedací místnosti, připojení na internet a hlavně samozřejmě naše poradenství. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
 FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A THINKSTOCK



O LETADLE S AUSTRALSKÝM JMÉNEM

SLÁVA MĚSTA KUNOVICE, PROSLULÉHO TRADIČNÍ JÍZDOU KRÁLŮ, MASOPUSTEM NEBO HODY, SAHÁ MNOHEM DÁL NEŽ PO HRANICE SLOVÁCKÉHO REGIONU. CELÝ SVĚT ZNÁ LETADLA, JEJICHŽ VÝVOJ A VÝROBA ZDE MAJÍ PEVNÉ KOŘENY, NA KUNOVICKÉM LETIŠTI JICH MNOHO VZLÉTLO ÚPLNĚ POPRVÉ. JSME V ÉVEKTORU, FIRMĚ, KTERÁ „VYPUSTILA NA OBLOHU“ PROTOTYP NOVÉHO LETOUNU EV-55 OUTBACK. A PŘESTOŽE JEJ ČEKÁ JEŠTĚ NĚKOLIK SET HODIN ZKUŠEBNÍCH LETŮ A CERTIFIKACE, UŽ NYNÍ S NÍM MAJÍ V KUNOVICÍCH VELKÉ PLÁNY A PŘIPRAVUJÍ JEHO SÉRIOVOU VÝROBU.



Ing. Václav Zajíc, MBA, výkonný ředitel společnosti Evektor, se v prostředí leteckého vývoje a výroby pohybuje už od studií a sám se věnoval vývoji několika typů letounů

„Je to velmi univerzální letadlo schopné provozu v těžkých podmínkách,“ poznamenal po příchodu do rozlehlé výrobní haly Václav Zajíc, výkonný ředitel Evektoru. „Do tří let bude ukončena jeho certifikace. Chceme, aby se už v roce 2017 prodával.“

UNIVERZÁLNÍ LETADLO PRO CESTUJÍCÍ I NÁKLAD

Letoun EV-55 dokáže přepravit až 1776 kilogramů. Vnitřek kabiny lze během pouhých dvaceti minut upravit buď pro přepravu osob, nebo nákladu, popřípadě vytvořit kombinovanou verzi. Letadlo se tak uplatní hlavně pro přiblížování z menších letišť z hůře dostupných oblastí na hlavní spádová letiště. Dokáže startovat z nebezpečných ploch, má krátký vzlet, krátké přistání, dobře zvládá i extrémní výšky. Takové podmínky jsou například v Nepálu. Letiště tam jsou vysoko položená a mají krátké přistávací dráhy. „Pojme devět pasažérů a dva piloty,“ upřesňuje Václav Zajíc. „Počítáme také s tím, že úřady v některých státech povolují pro toto letadlo přepravu až čtrnácti osob.“

Společnost Evektor si na počátku dobře zmapovala trh a objevila „díru“ v kategorii středně velkých, dvumotorových letadel pro devět cestujících, která se hojně využívají pro kratší vzdálenosti. Letadla této kategorie byla v provozu velmi dlouho a nová se nevyráběla. „Řekli jsme si, že pokud se 4000 letadel

postupně stává zastaralými, vzniká prostor pro jejich nahrazení letadly novými. Navíc šlo o typ letadla, pro jehož vývoj jsme u nás měli podmínky, zkušenosti, vybavení a v té době i přijatelné finanční možnosti,“ popisuje počátek éry EV-55 Václav Zajíc a dodává: „Bez kvalitního finančního partnera by to však nešlo. Takovým partnerem a zárukou spolehlivosti je pro nás už 23 let Komerční banka. Využíváme ji k financování převážné části našich projektů.“

NOVÉ MATERIÁLY, NÍZKÁ VZLETOVÁ HMOTNOST

Letoun EV-55 obsahuje řadu kompozitových dílů, a to nejen v celé přední části. Z kompozitu jsou vyrobeny také podvozkové gondoly, motorové gondoly a dveře. Tyto moderní úpravy mají velký vliv na hmotnost letadla. „Porovnáme-li jej s letounem L-410, přepraví stejný náklad, ale vzletová hmotnost EV-55 je téměř o 2 tuny nižší. Obě letadla jsou často srovnávána, nicméně se od sebe svojí velikostí i způsobem provozu liší. Dalo by se spíše říci, že se vzájemně doplňují,“ konstatuje ředitel firmy.

Na vývoji letadla se podle něj podílelo několik subjektů, mezi nimi i vysoké školy a výzkumné ústavy. Přitom Evektor se zaměřuje především na drak letadla, další komponenty, jako třeba vrtuli nebo podvozky, vyvíjejí ostatní společnosti. Patří mezi ně například Aero Vodochody, Avia, Unis nebo Jihlavan.

Než nové letadlo získá certifikát, nalétá stovky hodin. U EV-55 se jejich počet bude blížit tisícovce. Pokud ho chtějí potenciální kupci spatřit, musí do Kunovic. Prototyp je nyní jen jeden a není možné s ním odletět, aby nedošlo k přerušení náročných zkoušek. „Letos však chystáme vyrobit druhý prototyp, který už bude létat na různé výstavy a prezentace,“ dodává náš průvodce s tím, že jsou si vědomi nutnosti více stroj prezentovat v zahraničí.

TRHY SE ZMĚNILY, MÍŘÍME NA VÝCHOD

„Původně jsme si mysleli, že hlavní zájemci budou spíše v USA, v Kanadě nebo Austrálii,“ otvírá téma exportu Václav Zajíc. „Během deseti let se však trh s letadly hodně proměnil a potenciální odbytiště vidíme v Rusku, Brazílii nebo v jihovýchodní Asii. Jsou to oblasti, kde stoupá potřeba přepravovat osoby a náklady do vzdálených a těžko přístupných oblastí.“ Nové možnosti směrem na východ se otvírají také díky novému investorovi z jihovýchodní Asie.

„Jako jediný český výrobce máme letadlo certifikované v Číně. Trh se tam teprve začíná tvořit a skýtá řadu příležitostí. Čínský vzdušný prostor je už otevřen i pro civilní letadla, lidé tam mají dostatek finančních prostředků. ▶▶



Název letadla EV-55 „Outback“ vznikl podle pojmenování pro odlehlá místa v Austrálii. V této zemi je dobrá infrastruktura podél pobřeží, ve vnitrozemí se však nachází řada míst, která potřebují letecky obsloužit. Austrálie je tedy zajímavé teritorium, a to jak pro malá letadla, tak pro EV-55. Totéž platí v menším měřítku i pro Nový Zéland.



►► Předpokládáme, že aktivní budou zpočátku hlavně letecké školy. Později, až bude mezi obyvateli více pilotních průkazů, čekáme zájem ze strany soukromých osob i firem. V této souvislosti si ceníme pomoci viceprezidenta Letecké amatérské asociace ČR pana Fridricha, který v Číně pro prodej českých letadel připravuje půdu.

Pokud jde o malá letadla, těch jsme prodali už okolo 1300, a to do více než 40 zemí. Jednotlivá teritoria se samozřejmě liší, každá země má své předpisy, které letadlo musí splnit. Máme více modelů, některé jsou pro USA, jiné pro Evropu. Pracujeme se sítí dealerů a úspěch na trhu závisí na jejich kvalitě. Konkurence je velká, firem, které prodávají malá letadla, je hodně. Velmocemi jsou v tomto směru, kromě České republiky, také Německo a Itálie.“

VYTISKNI A LEŤ!

Během naší návštěvy jsme měli možnost vidět také největší 3D tiskárnu na světě. Je velkým pomocníkem v oddělení prototypových technologií. Největší díl může mít rozměry až 900 x 900 x 600 mm. Na 3D tiskárnách lze tisknout díly, které se přímo montují na letadla a dělají se s nimi letové zkoušky.

Fyzikální vlastnosti výsledného dílu zaručuje konkrétní druh plastu, který lze předem zvolit.

Moderní technologie dokáží částečně lidskou práci nahradit, ale ne zcela. Evekter se, stejně jako většina výrobních firem, potýká s nedostatkem technicky vzdělaných lidí, a to jak pro výrobu, tak i pro oblast vývoje.

„Studenti čtvrtých a pátých ročníků vysokých škol z Brna, Olomouce i ze Zlína mohou jednou týdně chodit do firmy a seznamovat se s jejím chodem a s výrobou. O prázdninách nebo i při studiu jsou zde zaměstnaní, a mají tak možnost se po ukončení školy rozhodnout, zda u nás zůstanou. Je to model, který praktikujeme už patnáct let a jeví se nám efektivněji než poskytování stipendií. Vyselektují se tak studenti, kteří mají o tento obor opravdový zájem,“ zakončuje vyprávění Václav Zajíc, který vystudoval leteckou konstrukci a leteckou výrobu nejprve na brněnském VUT v Brně a poté na VA. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ, ARCHIV EVEKTOR A ARCHIV KB

Evekter, spol s r.o.

Společnost Evekter startovala v roce 1991 jako poradenská firma. O rok později zahájila jako konstrukční kancelář spolupráci s Aero Vodochody na projektu L-159. Dalším letounem bylo Aero Ae-270. V roce 1994 začala spolupracovat s firmou STILL, od roku 1996 pak se Škoda Auto. V témže roce díky koupi opravárenského podniku Aerotechnik vznikla výrobní základna a kromě stavby prototypů začala také výroba malých letadel tradiční technologií z duralových plechů. Výrobní základna obsahuje technologie, které jsou nezbytné pro leteckou výrobu. V současné době probíhá jejich modernizace a příprava na výrobu nových letadel. V loňském roce vstoupil do firmy Evekter zahraniční partner, což podstatně urychlilo dokončení vývoje nejnovějšího letounu EV-55.

Radek Churavý,
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu, oblast
střední Morava,
KB



„Letecký a automobilový průmysl je nositelem moderních technologií a nových konstrukčních přístupů. Skupina Evekter je vedoucím vývojem a konstrukčním centrem v těchto průmyslových oborech v České republice a řadí se mezi přední globální výrobce malých letounů, které exportovala již do více než 50 zemí celého světa. Těší mě, že Komerční banka je dlouhodobým finančním partnerem této úspěšně se rozvíjející inovativní skupiny, které se podpisem smlouvy o strategické spolupráci s malajsijským investorem otevírají další skvělé možnosti.“

4. ROČNÍK

27. 3. 2015

**Národní technická
knihovna, Praha**



česká inovace

Festival



MÍSTO,

**KDE SE Z NÁPADŮ
STÁVAJÍ OBCHODNÍ
PŘÍLEŽITOSTI**

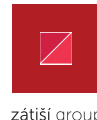
www.festival-cin.cz

General Partners



Main Partners

S vámi od A do Z



Media Partner



Michal Kozar:

O OBCHODNÍK SE VE MNĚ PROBUDIL AŽ V AUSTRÁLII

MICHAL KOZAR ŘÍKÁ, ŽE OBCHODUJE S ČESKÝMI VÝROBKÝ, PROTOŽE JE ČECH. NEPODPORUJE OBCHODNÍ VÝMĚNU MEZI ČR A AUSTRÁLIÍ JEN JAKO PREZIDENT ČESKO-AUSTRALSKÉ OBCHODNÍ KOMORY, ALE TAKÉ JAKO OBCHODNÍ ZÁSTUPCE FIREM KOSTKA A MANMAT PRO PÁTÝ KONTINENT. TRADE NEWS SE ZAJÍMALO O JEHO ZKUŠENOSTI S PODNIKÁNÍM NA OPAČNÉM KONCI SVĚTA.



Ing. Michal Kozar,
Prezident Česko-australské
obchodní komory v Sydney.
Tato instituce byla založena
v roce 2012 a zabývá se
podporou podnikatelských
aktivit českých firem
na australském trhu.



Jste spoluzakladatelem a prvním prezidentem Česko-australské obchodní komory. Proč právě Austrálie a proč obchod?

K obchodování jsem se dostal až čtyři roky po příletu do Austrálie. Moje hlavní profese je strojní inženýrství a do Sydney jsem odešel v roce 2007. Začínal jsem od nuly, ale naštěstí jsem po pár měsících dostal nabídku pracovat jako projektový inženýr ve firmě, v níž jsem zaměstnán dosud. Jsem rád, že se mi daří dobře skloubit své hlavní povolání, obchodní aktivity i činnost v komoře, která je tak trochu i mým dítětem. S podporou českého konzulátu v Sydney jsme se rozhodli spojit síly s českými podnikateli a jejich australskými protějšky, abychom

naším exportérům pomohli najít vhodné partnery a usnadnili jim vstup na australský trh.

Jaké bylo vaše nejtěžší byznysové rozhodnutí?

Nejsložitější bylo vybrat správný výrobek. Po půl roce průzkumu trhu a kalkulací jsem se rozhodl pro dovoz v Evropě populárních koloběžek pro dospělé značky Kostka. Poměrně brzy se ukázalo, že jsem se svou volbou trefil. Během dvou let stoupl jejich prodej natolik, že úspěšně konkuruji dosud největšímu prodejci tohoto zboží na australském trhu, na němž působí již dvacet let.

Zájem o české koloběžky mě natolik povzbudil, že jsem se během několika měsíců rozhodl rozšířit nabídku o patentované postroje pro psy a speciální jezdecké potřeby pro koně, které vyrábí česká společnost Manmat. Její začátky sahají až do roku 1982, kdy se v Polici nad Metují pustilo několik tehdy ještě amatérů do výroby horolezeckých úvazků pro své kamarády horolezce. V současné době se Manmat řadí mezi světovou špičku ve svém oboru. Přesto byl rychle rostoucí zájem Australanů o jeho výrobky příjemným překvapením i pro mě. Letos se chci více zaměřit na propagaci výrobků Manmat pro jezdeckví, diverzifikaci produktů a rozvinout spolupráci s dalšími českými firmami.



O kvalitě výrobků obou firem vypovídá jejich atraktivita i na dalších zahraničních trzích, ale nezaváhal jste nad vysokými logistickými náklady?

Samozřejmě, určité obavy jsem měl. Letecká doprava přes půl světa je finančně náročná a u levnější námořní přepravy je třeba počítat s několika-měsíční dodací lhůtou. Dalším úskalím exportu na australský trh jsou vysoké ceny za místní služby, drahé pojištění, vysoká daň z příjmu a v neposlední řadě

obrovská konkurence levného asijského zboží. Australští zákazníci však mají zájem o kvalitní výrobky s označením „Made in Europe“ a jsou ochotni za ně zaplatit vyšší cenu.

Kvalitní výrobky produkuje přece již i Číňané. Proč neprodáváte raději jejich značky, když by vám odpadly starosti s vysokými náklady na dopravu?

Nejste první, kdo se mě na to ptá. Moje odpověď je jednoduchá: Protože chci pomáhat českým firmám prosadit se na australském trhu, a přispět tak k vyšší zaměstnanosti českých občanů. Odměnou jsou pro mě i spokojení australští zákazníci, kteří oceňují kvalitní výrobky mých krajanů. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV MICHALA KOZARA

inzerce

CHOVÁME SE TAK, ABYCHOM I MY SAMI CHTĚLI BÝT NAŠIMI PACIENTY



Ředitel **Očního centra Praha** Mgr. Adam Janek říká: „Renomovaní operatéři, zkušení odborní lékaři, výborné technické zázemí a nejnovější technologie dnes musí být standardem.“ To, co podle něj v mnoha zdravotnických zařízeních chybí, je **profesionální a zároveň lidský přístup** ke každému pacientovi a příjemné prostředí.

Co vám – jako pacientovi – vadí, když sám jdete k doktorovi?

Velmi mi vadí, když se personál bezdůvodně chová negativně a komunikuje s vámi jako s někým, kdo přišel obtěžovat. My jako pos-

kytovatelé zdravotních služeb jsme tady proto, abychom pacientovi pomohli odborně a aby v nás měl od prvního okamžiku oporu i po stránce lidské.

Jak takového stavu docílit ve všech ordinacích, klinikách, nemocnicích...?

Takový přístup by měl být všude zcela automatický! Bohužel, realita je odlišná. Přitom chování personálu je jedním ze zdrojů dalších pacientů – zákazníků. Je nutno si uvědomit, že spokojený pacient je chodící reklamou, která nás nic nestojí.

Proč by si pacienti s očními potížemi měli vybrat Oční centrum Praha?

Nechť vyjmenovávají to, co se běžně objevuje na stránkách všech klinik – renomovaní operatéři, zkušení lékaři, nejnovější

přístroje... Tohle všechno dnes musí být samozřejmostí – standardem. Odpověděl bych asi tak, že každý z našich zaměstnanců se chová tak, aby i on sám chtěl být naším pacientem. Pacientem, který se nachází v příjemném čistém prostředí a který je pro nás nejen pacientem, ale partnerem.

V roce 2015 jste dosáhli úctyhodného milníku. Berete to jako ocenění vaší práce?

Oční centrum Praha bylo založeno v roce 2000 a již během roku 2015 jsme překročili hranici 50 000 nitroočních operací. Jen z tohoto čísla je cítit obrovská důvěra pacientů v naši práci. Je to zásluha celého kolektivu Očního centra Praha. Největší odměnou je pro nás spokojený pacient, který nás doporučí dál svým blízkým a přátelům. Pacient u nás vždy byl, je a bude na prvním místě.

NÁVRAT DO JASNÉHO SVĚTA NA DOSAH RUKY

Jankovcova 1569/2c, 170 00 Praha 7 | **VOLEJTE ZDARMA: 800 100 210** | recepcie@ocp.cz | tel.: +420 220 807 757 | mobil: +420 603 289 736

www.ocp.cz

OCEÁNIE

NEJMENŠÍ A NEJODLEHLEJŠÍ SVĚTADÍL V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

EXOTICKÝ A MIMOŘÁDNĚ ČLENITÝ KONTINENT SE ROZPROSTÍRÁ V PROSTORU JIŽNÍHO PACIFIKU MEZI ASIÍ A AMERIKOU. NA VÍCE NEŽ 20 TISÍCÍCH OSTROVECH NA NĚM ŽIJE 38 MILIONŮ OBYVATEL, COŽ JE ZHRUBA TOLIK, JAKO MÁ POLSKO. POMINEME-LI ANTARKTIDU, JE OCEÁNIE NEJMÉNĚ A NEJŘIDČEJI OSÍDLENÝM SVĚTADÍLEM.

DALEKO NEJVĚTŠÍ EKONOMIKU REGIONU PŘEDSTAVUJE AUSTRÁLIE. SPOLEČNĚ S NOVÝM ZÉLANDEM PRODUKUJÍ TYTO JEDINÉ DVĚ VYSPĚLÉ ZEMĚ 96 % HDP OCEÁNIE. CELÝ SVĚTADÍL BY SE V ŽEBŘÍČKU STÁTŮ PODLE VELIKOSTI HOSPODÁŘSTVÍ DĚLIL O JEDENÁCTÉ MÍSTO S KANADOU. VELKÁ VZDÁLENOST OD OBCHODNÍCH PARTNERŮ JE JISTĚ NEVÝHODOU, PROTOŽE PRODRAŽUJE PŘEPRAVU ZBOŽÍ. PŘESTO VYVÁŽÍ HLAVNĚ SUROVINY. REGION MÁ BOHATÉ ZÁSoby NEROSTŮ (UHLÍ, ROPA, ZEMNÍ PLYN, BAUXIT, ZLATO A ŽELEZNÁ RUDA V AUSTRÁLII, NIKL A KOBALT NA NOVÉ KALEDONII) A VYSPĚLÉ ZEMĚDĚLSTVÍ (PŠENICE, HOVĚZÍ A SKOPOVÉ MASO, OVČÍ VLNA A OVOCE).

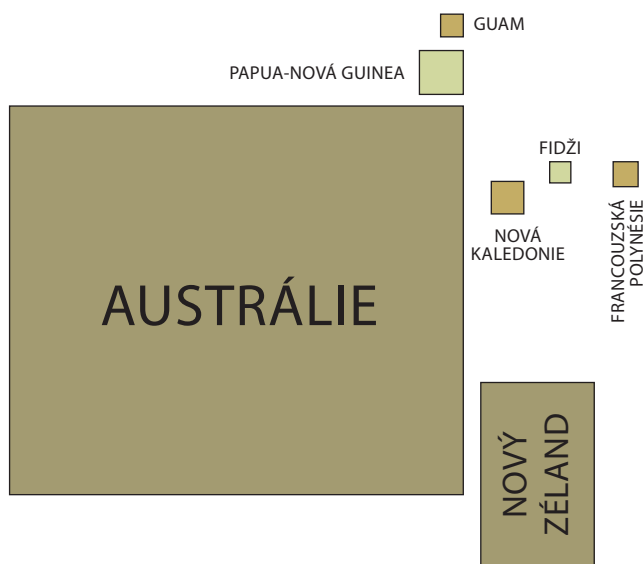
V DOVOZU PŘEVAŽUJÍ PRŮMYSLOVÉ VÝROBKY. IMPORT NĚKTERÝCH, Z HLEDISKA ČESKÝCH VÝROBCŮ NADĚJNÝCH KOMODIT ZOBRAZUJEME NA ANAMORFNÍCH MAPKÁCH.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



HDP (mld. USD)

AUSTRÁLIE	1 543
ČESKÁ REPUBLIKA	198
NOVÝ ZÉLAND	184
PAPUA-NOVÁ GUINEA	17
NOVÁ KALEDONIE	9
FRANCOUZSKÁ POLYNÉSIE	6
GUAM	5
FIDŽI	4

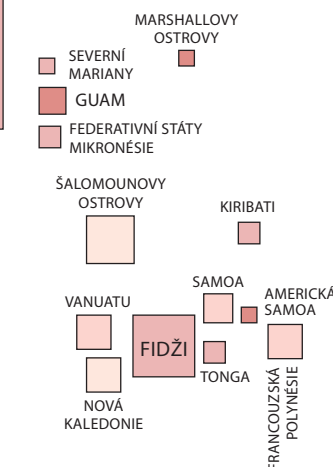
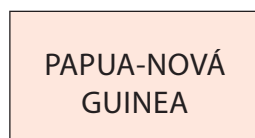


LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 2 mld. USD

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL



POČET OBYVATEL (mil.)

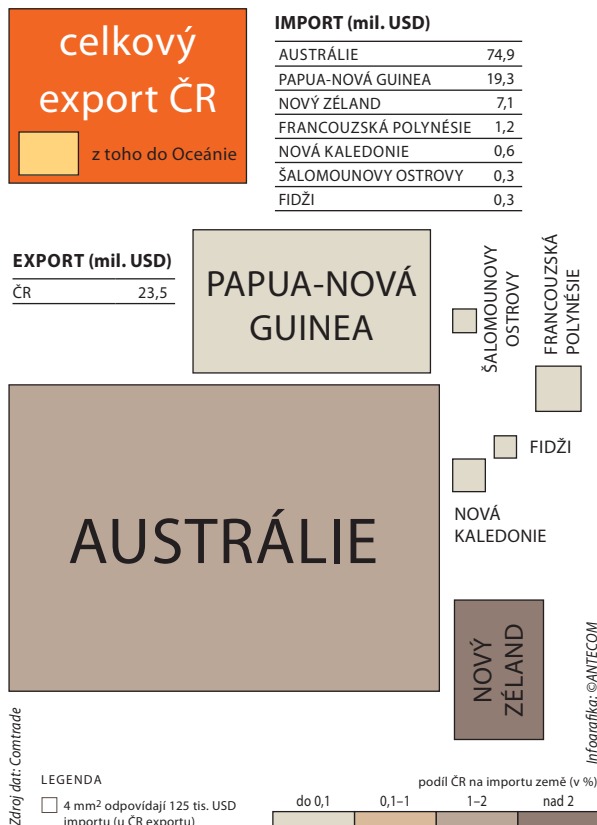
AUSTRÁLIE	22 863
ČESKÁ REPUBLIKA	10 513
PAPUA-NOVÁ GUINEA	7 399
NOVÝ ZÉLAND	4 544
FIDŽI	858
ŠALOMOUNOVY OSTROVY	516
FRANCOUZSKÁ POLYNÉSIE	268
VANUATU	265

LEGENDA

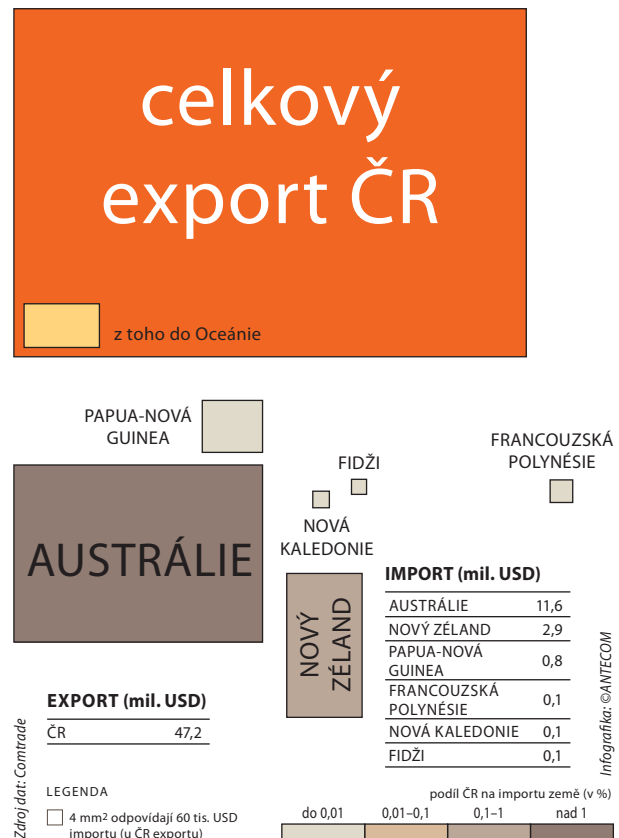
□ 4 mm² odpovídají 50 tis. obyvatel

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

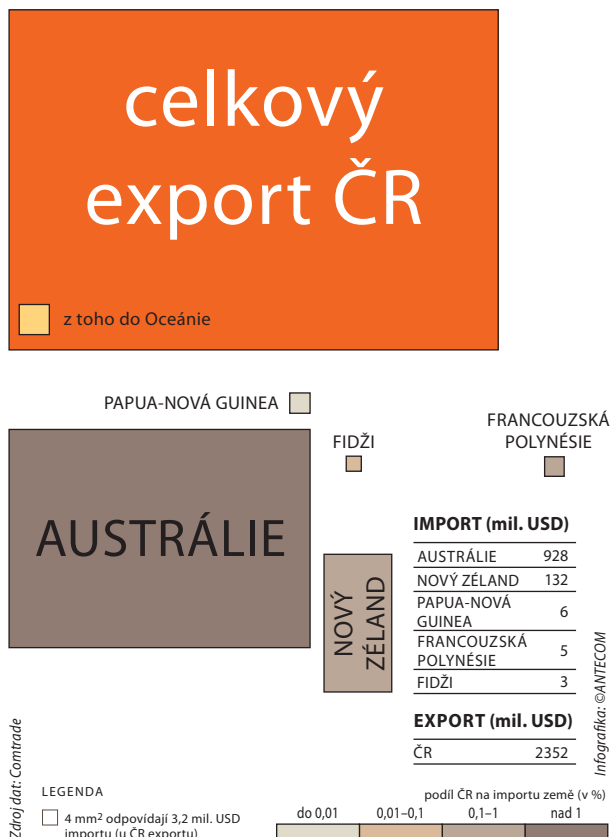
IMPORT LETOUNŮ A OSTATNÍCH LETADEL O VLASTNÍ HMOTNOSTI NEPŘESAHOJÍCÍ 2000 KG



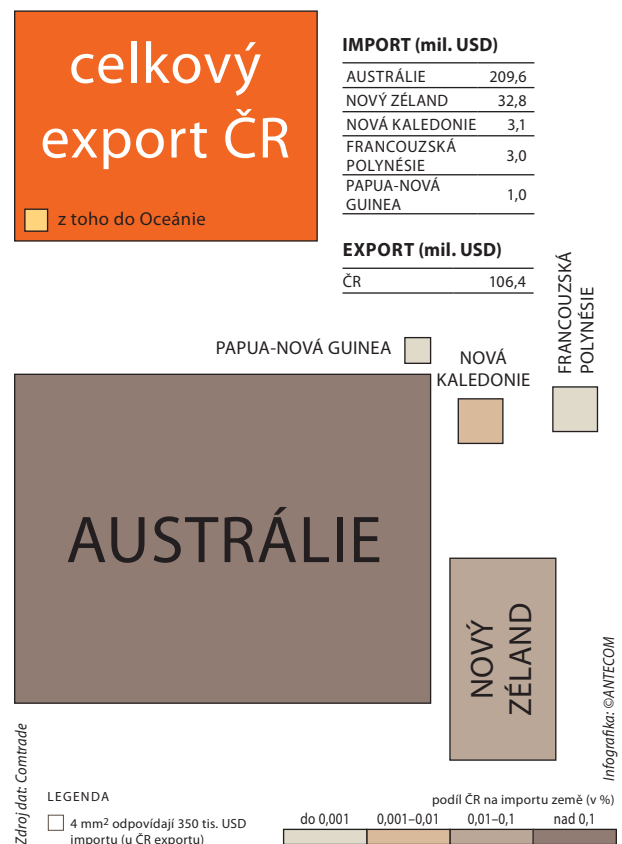
IMPORT ZABEZPEČOVACÍCH, SIGNALIZAČNÍCH A ŘÍDICÍCH ZAŘÍZENÍ PRO KOLEJOVOU DOPRAVU



IMPORT TŘÍKOLEK, KOLOBĚŽEK, ŠLAPACÍCH AUT



IMPORT PŘÍSTROJŮ PRO MECHANOTERAPII, LÉČEBNÝCH DÝCHACÍCH A PSYCHOTECHNICKÝCH PŘÍSTROJŮ





S TEVE LICHTAG PŘIPRAVUJE NATÁČENÍ V AUSTRALSKÝCH HLUBINÁCH

POETICKÝ DOBRODRUH, KTERÝ SE JAKO JEDEN Z PRVNÍCH LIDÍ NA SVĚTĚ ZAČAL POTÁPĚT BEZ OCHRANY ŽELEZNÉ KLECE MEZI VRAŽEDNÁ MOŘSKÁ MONSTRA, OBÁVANÉ BÍLÉ ŽRALOKY, JIMŽ S NADSÁZKOU TÉMĚŘ STRKAL SVOU ODVÁŽNOU HLAVU DO MOHUTNÉ TLAMY, VYZBROJENÉ HNED NĚKOLIKA ŘADAMI FATÁLNĚ OSTRÝCH ZUBŮ. FILMAŘ A POTÁPĚČ, FOTOGRAF, KAMERAMAN, REŽISÉR, PRODUCENT, MAJITEL A ŘEDITEL FILMAŘSKÉ SPOLEČNOSTI TWIN STAR FILM – TO VŠE A MNOHEM VÍC JE STEVE LICHTAG. AKTUÁLNĚ AMERICKÝ OBČAN BYTEM V PRAZE, PŮVODEM Z MORAVY. MUŽ MNOHA PROFESÍ A TVÁŘÍ, NABITÝ NEPŘEHLÉDNUTELNOU ENERGIÍ STEJNĚ JAKO OSOBITÝM HUMOREM. ĎÁBELSKÁ KOMBINACE!



Steve Lichtag (rodným jménem Zdeněk Loveček) se narodil v roce 1954 ve Znojmě. Vyrůstal v rodině vojenského pilota. Absolvoval Literární dramatickou konzervatoř v Brně. V roce 1979 odešel do USA, vyučoval herectví na Florida Academy of Dramatic Arts a tam také začal spolupracovat s divadlem Ta Fantastika. Od roku 1986 se jako producent a později i jako režisér věnuje výhradně filmu. V roce 1988 natočil v jihovýchodní Asii třídílný dokument Quo vadis Cambodia a v letech 1989–1991 v tehdejší SSSR šestidílný dokumentární seriál o gulazích Sibíř – země žalu, země naděje. Od roku 1995 průběžně realizoval šestidílné tematické dílo Hledání křišťálového světa a poté dokument Carcharias – Velký bílý, jenž měl premiéru v roce 2001 na NBC. V roce 2004 natočil Tanec modrých andělů o zabíjení velryb japonskými velrybáři. Snímek Prapodivný svět z roku 2006 poukázal na kontroverzní legální elektrolov ryb v českých řekách. Téhož roku dokončil film Mýtus jménem žralok, kde se opět vrací k tématu velkých bílých žraloků. V roce 2004 založil Mezinárodní filmový festival Voda – moře – oceány, který se nyní koná v Hluboké nad Vltavou. Je prezidentem nadace Crystal Planet zaměřené na ochranu podvodní flóry a fauny. Spolupracuje úzce s takovými osobnostmi, jako je William Parks, dr. Erich Ritter, Jean-Michel Cousteau, dr. Samuel Gruber nebo Garry Atkinson.

Pověz mi, Steve, co aktuálně chystáš v Austrálii?

Austrálie je pro mne nová oblast, protože ve svých předchozích projektech jsem se většinou zaměřoval na Jižní Afriku a Indonésii. Lokalita vždy přichází s projektem. Vzhledem k tomu, že se posledních zhruba pět let věnuju 3D technologiím, vybral jsem si australská moře, kde jsou k tomu ty nejlepší podmínky. Právě jsem dodělal film Aldabra, který se ve 3D točil u Madagaskaru a do celosvětové distribuce jde letos v květnu. Je to takový hraný film z divoké přírody. Jde o soubor minipříběhů a všechny se dějí na jednom z největších atolů světa.

To ale není právě typický film pro tvoji produkci...

Pravdou je, že lidé mne mají většinou za škatulkovaného u žraloků. Udělal jsem hodně filmů o žralocích, dva s velkými bílými. V uplynulých letech jsem ale také natočil film Poslední lovci o lovcích vorvaňů v daleké Indonésii, kteří loví původním primitivním způsobem: mají bambusové harpuny a prostě se tam s vorvany mydlej v otevřené vodě. A to jenom proto, aby přežili, zachránili život ve své vesnici. Tam jsme strávili tři léta. Pak jsem dělal čtyři roky na filmu Aldabra. No, a teď bych rád udělal Shark Odyssey, tedy Žraločí odyseu, a to opět ve 3D. A protože 3D technologie podléhá zásadním podmínkám, bez

kterých nelze 3D točit, a to především viditelnosti, čistotě vody, musel jsem tentokrát úplně změnit oblast.

Jak probíhá komunikace s Australany?

Australani jsou velice příjemní a přátelští. Na druhou stranu má Austrálie jako velmi civilizovaná země úplně jiné finanční nároky, než je tomu třeba v Africe. V Austrálii je drahé, lidé tam stojí daleko víc peněz, servis je drahý. To je nejtemnější část projektu Shark Odyssey: že bude stát mnohem víc peněz než předchozí.

Ale to jednání je úplně fantastické! Konkrétně s koproducenty ze společnosti Numa. Pete West, velice slavný pán, který natočil na dvě stovky snímků pro BBC a National Geographic, je australská špička, co se týče podmořského natáčení. Součástí našeho týmu by měl být i Australan David Hannan, jeden z nejslavnějších kameramanů světa, kromě jiného též dvojnásobný držitel EMI za kameru. A tak si myslím, že až se tenhle filmový projekt spustí, mohlo by to být týmově dobře obsazené. Navíc si vždycky беру s sebou i český tým, ale ti Australané jsou absolutně zásadní.

Proč český tým – do moře?

Tak především proto, že jsem Čech jak poleno, narodil jsem se tady a holt se celý ten můj životní příběh odehrál, jak se odehrál: v sedmdesátém devátém jsem odešel do Ameriky, žil jsem tam dvanáct let, pak jsem se vrátil a pořád je mi to tady tak nějak nejbližší.

Jasně, ale v čem mají pro tebe Češi to kouzlo? Jsou nějak spolehlivější, odvážnější?

Myslím si, že Češi jsou určitě odvážnější, alespoň tedy můj tým, to jsou odvážní kluci. Když si vezmu Američany, první, co je zajímá: jaká je pojistka. Amerika je země tvrdého kapitalismu, kde je všechno o penězích, kdežto my Češi jsme ještě takoví pitomci, že to neřešíme, jsme dobrodruzi. Proti Američanům relativně chudí, ale na druhou stranu jsme zase bohatí tím, že si dovolíme mnohem víc.

Co představuje takový tým?

Především je to parta lidí, kde každý umí něco. Australani přinášejí lokální ►►



► vědomosti. Mám výborného technika, který je navíc podmořský biolog. Co se týče vody, zná úplně všechno. Především slané agresivní vody – a to nám tady v Česku pořád chybí. Mám tu šikovné kameramany, stereo-grafy, střiháče, mám zde všechno, co tu standardně a historicky vždycky bylo v rámci filmových profesí. Sedím v Praze, kde mají tradici filmové školy, což je také fenomén, dokonce celosvětový. Ale nemáme zkušenosti se slanou vodou. Nemáme ty machry, kteří ví úplně všechno o proudech, o práci v moři. Tak jako my tady máme filmová studia, oni tam mají přírodní ateliér – moře. Cokoliv já si vymyslím do filmového příběhu, jakoukoliv situaci z podmořského světa, o tom oni okamžitě ví: „Ano, to je tady sto padesát mil na sever, je tam útes XY a tam – třeba – budou hejna žraloků takových a makových.“ V Austrálii navíc mají i Velký bariérový útes, který mi hraje ve scénáři. Náhdera!

Prozradíš nějaká jména z českého týmu?

Dlouho jsem pracoval s Matějem Cibulkou. Mám výborné kluky na podvodní kamery: Jindra Soukal je nejen fantastický potápěč a stará se mi o potápěčskou logistiku, ale je také vynikající 3D kameraman pod vodou. Dále Vojta Nedvěd, vynikající stereograf a dneska už i zdatný potápěč. A pomáhá i moje žena Marcela Kordová, která má asi tak šestinásobně větší potápěčskou kvalifikaci než já. Kromě toho, že se mi stará o dvě děti, se takzvaně stará i o mě pod vodou. Dobře fotí a točí podobně jako Míša Vlášková, která je zase partnerkou Jindry Soukala. To je další vynikající fotografa a fantastická potápěčka.

Ženy mají v sobě něco, co my chlapi nemáme. My jsme trochu tvrdší a někdy tlačíme věci hodně na sílu, zatímco ženy, mám pocit, mají větší cit pro práci se zvířaty. Ukázalo se to třeba u filmu Poslední lovci, kdy jsme se snažili dostat k vorvaňům, kteří opravdu nějak zázračně akceptovali spíše Marcelu a Míšu než nás chlapy. Ve vodě se to nějak projeví, voda všechno prozradí. Faktem je, že ty nejlepší obrázky přinesly Marcela s Míšou. Takže naše chlapské ego zcela poníženo, ale nedá se nic dělat.

V souvislosti s australským natáčením už jsi zmínil žraloky. Můžeš prozradit víc o tématu?

V případě Shark Odyssey nejde jen o film o žralocích. Je to také film o konkrétní lokalitě, o prostředí Velkého bariérového útesu, který je stále ještě světovým fenoménem, co se týče korálových útesů. Scénář jsem zatím napsal jenom v hrubých obrysech, protože psát ho do detailů nelze. Příroda si to vždycky nakonec přeskládá sama. Není to hraný film, spíš polohraný, jde o příběh divoké přírody, o příběh žraloků, ale také o daném prostředí korálových útesů, které momentálně procházejí dramatickou změnou. V současné době už je nenávratně ztraceno dobrých třicet procent korálů Velkého bariérového útesu a také už není žádným tajemstvím, že do dvaceti let by měl zmizet úplně. Takže ten příběh bude částečně i o korálech, byť jako dominanta zůstávají herci – žraloci.

Z čeho natáčení financuješ?

To je dobrá otázka. Pokud jsem producentem projektu, mám na krku i shánění peněz. Člověk prostě musí leštit kliky. Mnohokrát jsem dostal příspěvky

od ministerstva životního prostředí, někdy je to ministerstvo kultury, a třeba i z jiné země. Hledají se peníze i ze soukromého sektoru, partneři, sponzoři. Jindy je to taky z předprodejů filmu, takže se dostane takzvaná záloha.

Tobě při tom pomáhá celá řada ocenění, která jsi za své filmy dostal...

Máš pravdu. Když začneš dostávat nějaké ceny, velmi ti pomáhá v získávání peněz na další projekt. Donátoři už ví, že peníze dají do něčeho, co bude mít nějakou kvalitu, že to splní svůj účel. Já mám těch cen kolem devadesáti z mezinárodních festivalů: z Los Angeles, Berlína, Říma, Antibes, Moskvy, Bělehradu. Mám přes padesát grand prix, tedy hlavních cen festivalů.

Jak dlouho budeš v Austrálii točit?

Zhruba tři roky, což souvisí s tím, že se zaměřuji na točení v 3D, které je třikrát složitější a třikrát dražší. Celý ten postup, technologické zpracování a natáčení je zdoluhavé, složité, náročné. Stejně tak posléze zpracování ve studiu, střihání. Řekněme tedy, že jsem schopen standardně natočit jeden film za rok, zatímco ve 3D jeden film za tři roky.

Prý jsi navíc přímo v Austrálii získal nabídku natočit nějaký úžasný dokument, je to tak?

Dostal jsem velice lákavou nabídku natočit příběh Steva Irwina, takzvaného lovce krokodýlů, vtipného a po celém světě nesmírně oblíbeného člověka, miláčka všech Australanů. Byl to takový ten bláznivý chlápek, který se mazlil s krokodýly, žraloky, delfíny, s hady a s mnoha dalšími zvířaty. Australský Krokodýl Dundee jménem Steve Irwin, který byl nešťastně zabit rejnokem. Jeho životní příběh je velice zajímavý, miloval děti, dělal strašně moc pro přírodu, byl šéfem nejpopulárnější australské zoologické zahrady. Sám měl rodinu, malé dítě. Zrovna točil film s tygřími žraloky, a když si o přestávce jen tak skočil do vody, rejnok ho šlehnul ocasem a probodl mu srdce.

Tak držíme palce, ať se ti všechno podaří!

TEXT: LUBOS Y. KOLÁČEK
FOTO: ARCHIV S. LICHTAGA



Spolehlivý partner českého exportu

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

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

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



Přihlásit se můžete na www.egap.cz



AUSTRALSKÝ PRACOVNÍ TRH

FAKTA A ČÍSLA

Základní údaje

Nezaměstnanost	6,3 % (údaj za listopad 2014)
Počet pracovních hodin	38 hod./týden
Věk odchodu do důchodu	Důchodový věk je v současné době stanoven na 65 let pro muže i ženy. Nicméně lidé odchází na odpočinek dříve, ženy v průměru v 50 letech a muži v 58,5. Pokud se lidé rozhodnou pro tento krok, musí si do 65 let věku, kdy vzniká nárok na důchod od státu, hradit vše z vlastních úspor.

Středoškolské vzdělání

Úroveň	úroveň 7–10 (tzv. secondary school) a 11–12 (tzv. secondary high school)
Průměrná délka studia	5 let
Věk absolventa	78 % studentů ukončí stupeň 12 ve věku mezi 20. až 24. rokem života

Vysokoškolské vzdělání

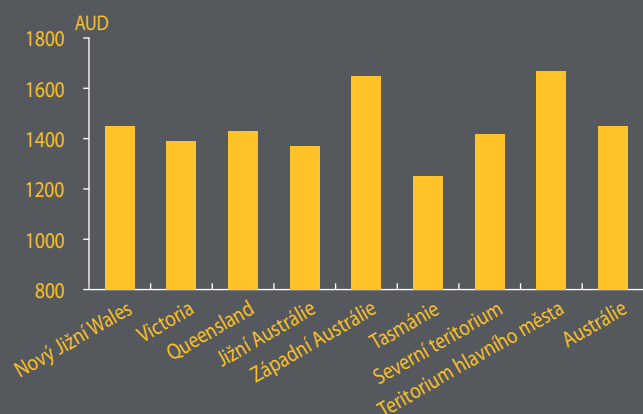
Úroveň	bakalářský, magisterský, doktorandský stupeň
Průměrná délka studia	4 roky
Kvalita	Australské univerzity jsou nezávislé autonomní subjekty, které jsou odpovědné za řízení kvality prostřednictvím interních akreditačních procesů a pravidel chování. Na vysoké školy se rovněž vztahuje široká škála právních předpisů, přičemž nejvyšší orgán odpovědný za oblast vysokoškolského vzdělávání a výzkumu je ministerstvo školství.
Průměrný věk absolventa	22–26 let

REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Přehled nezaměstnanosti podle regionů	Říjen 2014 %	Listopad 2014 %
Nový Jižní Wales	5,9	5,9
Victoria	6,8	6,9
Queensland	6,8	6,9
Jižní Austrálie	6,6	6,5
Západní Austrálie	5,1	5,1
Tasmánie	7,1	7,0
Severní teritorium	4,0	3,9
Teritorium hlavního města	5,1	5,2
Austrálie	6,2	6,3

Podle zatím posledních statisticky vyhodnocovaných informací z května 2014 byl nejvyšší průměrný příjem v oblasti hlavního města (Teritorium hlavního města) – v přepočtu 1132 EUR/týden. Následovala oblast Západní Austrálie – v přepočtu 1117 EUR/týden. Na území hlavního města pracuje vysoký podíl pracovníků ve veřejném sektoru a ti v průměru vydělávají více než v sektoru soukromém. V posledních letech zažívá rozmach těžební průmysl a návazný průmysl (stavebnictví, velkoobchod...), což má vliv na mzdy zejména v oblasti Západní Austrálie, kde se nacházejí významná naleziště.

Přehled průměrného týdenního příjmu podle států Austrálie (z května 2014)



Platy podle profesí

(průměrný měsíční plat přepočtený na EUR)

Pozice	Průměrný měsíční plat (EUR)
Sekretářka *	2 900
Absolvent ekonom. VŠ	3 050
Absolvent technické VŠ	2 900
Sales Specialist **	3 900
Head of Sales **	6 800
CEO ***	9 300

* Cca 5 let praxe, dobrá znalost jednoho cizího jazyka
 ** Cca 10 let praxe, dobrá znalost jednoho cizího jazyka
 *** Cca 15 let praxe, velmi dobrá znalost jednoho cizího jazyka

Vyhledávání nových zaměstnanců

Internet	www.seek.com.au – jednička mezi servery na hledání zaměstnání
Cílové skupiny	Zaměstnavatelé zde většinou inzerují pozice s finančním ohodnocením do max. 130 tis. EUR/rok.
Další oblíbené zdroje	Mezi oblíbené nástroje recruitmentu patří také sociální sítě. Twitter převážně mezi IT/digital experty. LinkedIn mezi profesionály. Facebook je využíván převážně pro juniorské pozice (call centra, administrativa). Většina společností inzeruje pracovní pozice na svých webových stránkách, v současné době se začíná rozšiřovat inzerce na LinkedIn.
Náklady	Náklady se liší v závislosti na objemu a četnosti inzerovaných pozic. Průměrně si hlavní server Seek účtuje 170–200 EUR za inzerce jedné pracovní pozice.

Personální poradenství

	Recruitment – personální agentury	Executive search – headhuntemi
nejoblíbenější	Agentury většinou využívají vlastní databáze kandidátů a sociální média.	Headhunting postavený na osobních kontaktech a networkingu
náklady	průměrně 12 %–18 % hrubého ročního příjmu	průměrně 25 %–35 % hrubého ročního příjmu

Podpora zahraničních investorů

Austrade (The Australian Trade Commission) je odpovědný za propagaci a nalákání přímých zahraničních investic do Austrálie. Pomáhá mezinárodním společnostem založit a budovat byznys v Austrálii.

Austrade má kanceláře ve více než 50 zemích. Poskytuje tedy informace pro případné investory v jejich zemi v rodném jazyce. Poskytuje své služby zdarma se zaměřením převážně na strategicky důležité projekty.

Více informací: <http://www.austrade.gov.au/Invest/Doing-business-in-Australia/Investor-Guide/Home>.

Kontakt v ČR: Kancelář Austrade, Klimentská 10, 110 00 Praha, <http://www.austrade.gov.au/Local-Sites/Czech-Republic/Czech>.

Společnost Teamconsult je personálně poradenská společnost působící v ČR a SR v oblastech executive search a outplacement již více než 20 let. Při zakázkách překračujících hranice ČR a SR Teamconsult pracuje v rámci sítě Glasford International (www.glasford.com), což je uskupení předních světových personálně poradenských firem v oblasti executive search, respektive headhuntingu. V oblasti outplacementu je Teamconsult členem celosvětové sítě Career Star Group www.careerstargroup.com.

Zdroj: Teamconsult CR s. r. o., www.teamconsult.cz, ve spolupráci s Talent2 Australia, www.talent2.com, oba členové Career Star Group, www.careerstargroup.com.

KDYŽ MINISTERSTVA TÁHNOU ZA JEDEN PROVAZ ANEB Z HRUŠKY NA ZEM

JEDNOTNÁ ZAHRANIČNÍ SÍŤ BYLA JEŠTĚ PŘED ROKEM SNEM VŠECH EXPORTÉRŮ. DNES MAJÍ MOŽNOST NAJÍT NA JEDNOM MÍSTĚ SLUŽBY, KTERÉ SE VZTAHUJÍ K VÍCE NEŽ 90 ZEMÍM SVĚTA. DOBRÁ VĚC SE PODAŘILA, VÁLEČNÁ SEKYRA MEZI MINISTERSTVY ZAHRANIČÍ A PRŮMYSLU BYLA ZAKOPÁNA. JAK VIDÍ TENTO KROK PO PÁR MĚSÍCÍCH TI, KTEŘÍ STÁLI U ZRODU KLIENTSKÉHO CENTRA PRO EXPORT? HOVOŘÍME S NÁMĚSTKEM MINISTRA ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ MARTINEM TLAPOU A NÁMĚSTKEM MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU VLADIMÍREM BÄRTLEM.



Ing. Martin Tlapa, MBA,
náměstek ministra zahraničních věcí



Ing. Vladimír Bártl,
náměstek ministra průmyslu a obchodu

Tlapa: Obě ministerstva si dobře uvědomovala, že roztříštěnost celého systému a dlouhodobý rezortismus znemožňoval efektivní využití našich zdrojů pro podporu firem na zahraničních trzích. Exportéři často čelili problému, zda se s žádostí o pomoc mají obracet na agenturu CzechTrade, ministerstvo průmyslu a obchodu anebo přímo na zastupitelské úřady ČR v jednotlivých zemích. Vytvořením Klientského centra pro export a společné nabídky služeb

praktické asistence jsme chtěli vyjít vstříc volání podnikatelů, usnadnit jim orientaci v systému podpory exportu a zamezit zbytečnému plýtvání zdroji na straně firem i státu. Po prvních měsících můžeme potvrdit, že naše uvažování šlo správným směrem. Poprvé v historii České republiky existuje jednotný systém s jedním vstupem ke službám státu v zahraničí. Celý projekt je však nutné chápat jako proces a my stojíme teprve na jeho počátku.

Bártl: Od okamžiku, kdy jsme „zakopali sekeru“ a začali se bavit o synergiích, které jsou nezbytné, abychom to nejlepší z obou našich ministerstev poskytli ve prospěch českých firem a jejich úspěchu v zahraničí, plán na zřízení Klientského centra byl jedním z nejdůležitějších průsečíků činností obou rezortů. S návrhem přišel Martin Tlapa, který věřil, že pro myšlenku „sestoupení diplomatů z kopce do údolí“, tedy zapojení pracovníků MZV do procesu paralelně s konzultanty CzechTrade, své spolupracovníky nadchne. Dnes konstatujeme, že to byl – vedle utvoření Jednotné zahraniční sítě – klíčový signál pro firmy, že se dokážeme dohodnout, a byť mají oba rezorty tradičně jiný záběh, pro společné cíle se umíme sladit.

Klientské centrum pro export funguje v pražském sídle CzechTrade zatím jen pár měsíců, ale přesto: je něco, co byste chtěli na základě zpětné vazby od firem tento rok zlepšit?

Tlapa: První měsíce fungování nás ujistily, že jsme schopni firmám nabídnout kvalitní služby. Velkým úspěchem je kontinuální budování vzájemné důvěry a spolupráce mezi institucemi, které se na projektu podílejí. Je nutné si uvědomit, že svým rozsahem se jedná o zcela unikátní projekt, náročný na koordinaci nejen mezi rezorty, ale také

na komunikaci v rámci společné sítě více než 150 úřadů (zastupitelských úřadů, generálních konzulátů a zahraničních kanceláří CzechTrade) po celém světě.

Nyní bychom se chtěli více zaměřit na aktivnější komunikaci s firemním sektorem. Jedním z cílů je například přiblížit naše služby i podnikům působícím mimo Prahu a nabídnout konzultace v regionech.

Bärtl: Jsme stále relativně na začátku, ale činnost vyhodnocujeme každý měsíc na koordinační poradě MPO, MZV a CzechTrade. Zprostředkování informací blíže firmám v regionech je jedním z konkrétních plánů. Také doufáme, že se celý systém usadí a zautomatizuje, aby všichni členové Jednotné zahraniční sítě, tedy ekonomičtí diplomaté zastupitelských úřadů i pracovníci zahraničních kanceláří CzechTrade, uměli s informacemi zprostředkovanými prostřednictvím Klientského centra účinně pracovat a poskytovat efektivní součinnost. Znamená to rovněž zvýšení manažerského tlaku na využívání společného systému péče o zákazníky SINPRO, u kterého ještě někteří pracovníci nemají vypěstován pracovní návyk sdílení kontaktních údajů a jednání s partnery.

Jednou měsíčně jste to právě vy dva, kdo s firmami v Klientském centru osobně diskutujete. Co na vás nejvíce zapůsobilo?

Tlapa: Tyto konzultace jsou z mého pohledu významným posunem v chápání diplomatické služby. Důkazem, že naším úkolem není jen podpora politických cílů, ale také podpora hospodářských zájmů naší země. Ze svého pohledu vnímám jako důležité, abychom byli schopni českým firmám pomoci zprostředkovat patřičné informace a kontakty a lobbovat za jejich zájmy v zahraničí. Osobně mne velmi těší, že výsledkem těchto schůzek jsou domluvené služby českých zastupitelských úřadů v konkrétních projektech.

Výstupem jedné ze schůzek byla například konkrétní podpora českých firem působících v oblasti vodohospodářství během veletrhu v Baku loni v listopadu. České zastoupení v Ázerbájdžánu ve spolupráci se zahraniční kanceláří CzechTrade předem vytipovalo potenciální partnery pro další spolupráci nejen z řad soukromých i státních

podniků, ale také představitelů státní správy a místních municipalit. Díky dobrým vztahům a osobní angažovanosti pana velvyslance Pivoňky navštívil český stánek ministr životního prostředí Ázerbájdžánu Bagirov. Na tuto návštěvu navázalo další jednání ministra Bagirova se zástupci českých firem o konkrétních příležitostech, jak se zapojit do plánovaných projektů v celkové hodnotě dvou miliard dolarů, které se konalo přímo na ministerstvu. Od úspěchu v tendrech sice české firmy ještě dělí spousta další práce, ale díky aktivní podpoře z ambasády budou tyto podniky o krok blíže při získávání nových zakázek.

Bärtl: Formát, kdy jsme k dispozici firmám oba náměstci najednou, má výhodu zkrácené komunikace; je to paralela k běžnému fungování Klientského centra s tím, že k řešení vážných problémů (obchodních překážek apod.) můžeme po vzájemných konzultacích nalézt a domluvit postup, který pak i dále hlídáme.

Například čeští výrobci letadel nás upozornili na překážky, kterým čelí při vstupu na čínský trh, a dnes již soustředěně tento problém řeší náš Zastupitelský úřad v Peking, zahraniční kanceláře CzechTrade v Číně, pracovníci Stálého zastoupení ČR v Bruselu i stálý člen Výboru pro obchodní politiku za ČR tamtéž. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A MICHAEL TOMES

Klientské centrum pro export nabízí českým firmám na jednom místě všechny služby jednotné zahraniční sítě ve více než 90 zemích. Od zahájení činnosti v říjnu 2014 poskytlo více než 100 konzultací, z nichž 60 % bylo v gesci agentury CzechTrade. Katalog služeb jednotné zahraniční sítě nabízí přehledný seznam všech nabízených služeb, které jsou českým firmám k dispozici. Většina z nich je poskytována zdarma.

S náměstkem ministra zahraničních věcí Martinem Tlapou a náměstkem ministra průmyslu a obchodu Vladimírem Bártlem si můžete sjednat schůzku na tel. +420 224 907 576.



Radomil Doležal,
generální ředitel CzechTrade:

„Víc než stovka exportních konzultací za několik měsíců svědčí o tom, že firmy zřízení Klientského centra pro export uvítaly. Dosud nejčastěji žádaly informace o podmínkách vstupu na zahraniční trhy nebo využily služby spojené s vyhledáním vhodných obchodních partnerů.“

CzechTrade tak získal téměř tři desítky nových klientů. Podnikatelé však měli zájem i o služby B2G, jako je například politický vhled, obchodní znalosti a přístup k lidem a orgánům s rozhodovacími pravomocemi a tlak na odstraňování bariér, většinou v exotických teritoriích, jako je Bangladéš, Čína, nebo Jižní Korea. Žádali také ověření obchodních partnerů, převážně v Číně, ale i v Ghaně. Specialisté spolu s odborníky v zahraničí nyní společně řeší například poptávku, která se týká Angoly.

Převážnou většinu služeb jsme poskytli zdarma, pouze v 17 procentech se jednalo o zpoplatněné služby jako například cílený průzkum trhu, zjištění bonity zahraničních partnerů nebo organizace obchodních jednání či odborné analýzy.“

Kontakt: Klientské centrum pro export, Dittrichova 21, Praha 2, tel.: +420 224 907 576, kcexport@businessinfo.cz

www.businessinfo.cz



FÉROVÝ NOVÝ ZÉLAND VÁS DOSTANE

PODLE ČESKÉ EMIGRANTKY, SPISOVATELKY A VYSOKOŠKOLSKÉ PROFESORKY JINDRY TICHÉ, KTERÁ ŽIJE NA NOVÉM ZÉLANDU OD ROKU 1970, JE NOVOZÉLANDSKÁ SPOLEČNOST NEJHUMÁNNĚJŠÍ NA ZEMI. A NEJEN PODLE NÍ. LIDÉ JSOU TAM NESMÍRNĚ LASKAVÍ, PŘÁTELŠTÍ A MAJÍ HLAVNĚ SMYSL PRO SPRÁVEDLNOST. IDEÁLNÍ PŘEDSTAVA OBCHODNÍCH PARTNERŮ.

Hospodářství Nového Zélandu je závislé na zahraničním obchodě, konkrétně na vývozu mléčných produktů, masa, vlny, ovoce, zeleniny, ryb a dalších. Na ostrovy jsou dováženy především strojírenské výrobky, vozidla, ropa a ropné výrobky a elektronika. Mezi hlavní obchodní partnery Nového Zélandu se řadí Austrálie, Čína, EU, Japonsko a USA. Za rok 2013 Nový Zéland vyvezl zboží v hodnotě 48,3 miliardy NZD, z toho

více než třetinu tvořilo maso a mléčné výrobky. Ostrovní země profituje zejména z dohody o volném obchodu s Čínou, kam směřuje především sušené mléko, hovězí a skopové maso. Vývoz do Číny převýšil v roce 2013 poprvé v historii vývoz do sousední Austrálie. Za stejné období se na Nový Zéland dovezlo zboží v hodnotě 48,4 miliardy NZD. Největším dovozcem byla ČLR (17%) následovaná EU (15,9 %), Austrálií (13,3%)

a USA (9,4 %). Dalším z významných zdrojů příjmu je cestovní ruch, jenž tvoří více než 3 % HDP.

Podle OECD by novozélandský hospodářský růst měl v roce 2015 činit 2,3% a v roce 2016 se odhaduje na 2,6%. Inflace by se měla pohybovat na hranici 2% do roku 2016. Centrální banka NZ v prosinci 2014 ponechala úrokovou míru na 3,5%.

Na konci roku 2014 se novozélandská ekonomika potýkala s nízkými světovými cenami mléčných výrobků a nadhodnoceným novozélandským dolarem. Příznivější prognóza do dalších let se předpokládá ve stavebnictví a u oborů s vyšší mírou přidané hodnoty, jako jsou telekomunikace, výroba a distribuce elektrické energie, plynu a vody, finanční služby a pojišťovnictví, dále v lesnictví a těžbě dřeva, zpracovatelském průmyslu a zpracování neželezných kovů. Jako perspektivní obory se jeví také bio a nanotechnologie a informační technologie.

HLAVNÍ JSOU SLUŽBY

Pro novozélandskou ekonomiku jsou rozhodující oblasti služby, které podobně jako v Austrálii pokrývají 70% HDP. Průmyslová výroba se podílí na tvorbě novozélandského HDP z 20%, zemědělství 5,1% a stavebnictví 4%. Na každého ze 4,5 milionu obyvatel připadá podle odhadů asi 20 hospodářských zvířat. Tradičně se chovají ovce a skot; vlna, mléčné výrobky a maso představují hlavní vývozní artikly. Součástí živočišné výroby na Novém Zélandu jsou i početné farmové chovy jelení zvěře. Optimistická předpověď

pro stavebnictví souvisí zejména s obnovou zemětřesením postiženého města Christchurch a rostoucí poptávkou po bydlení v Aucklandu. V roce 2013 vzrostla spotřeba domácností o 2,9% a investice do bytových domů se zvýšily o 2 miliardy NZD.

V loňských všeobecných parlamentních volbách již potřetí za sebou zvítězila pravicová Národní strana (National Party) pod vedením Johna Keye. Zásahu na vítězství mají dobré hospodářské výsledky země pod vedením tohoto bývalého bankéře Merrill Lynch.

Míra nezaměstnanosti se ve 3. čtvrtletí 2014 pohybovala na hodnotě 5,4%, což představuje pětileté minimum. Nové pracovní příležitosti nabízí stavebnictví, státní správa i sektor služeb. Inflace se loni zvýšila pouze o 1%.

PODNIKAVÉ OBCHODNÍKY NEODRADÍ ANI VZDÁLENOST

Vývoz zboží z Česka na Nový Zéland se během posledních deseti let zvýšil téměř osmkrát. Z 83. místa v roce 2003 a 170 mil. korun si v roce 2013 polepšil

objemem přesahujícím 1,3 mld. korun a poskočil na 70. pozici.

Čtvrtinu vývozu tvoří osobní automobily, druhou čtvrtinu stavebnice Lego. Menší položky zahrnují umělá střívká, pneumatiky, roznětky, zátky, plechovky, zemědělské stroje a nářadí. Polovinu českého dovozu z Nového Zélandu představuje vlna, dále se dováží víno, moučka, hovězí a skopové maso, stroje k čištění apod.

Nový impulz do obchodních vztahů přináší nově ustavená Česko-novozélandská obchodní asociace se sídlem v Aucklandu, k jejímž zakládajícím členům patří Škoda New Zealand. (www.cnzba.co.nz). ■

TEXT: ŠÁRKA PONROY VAMBEROVÁ

FOTO: THINKSTOCK



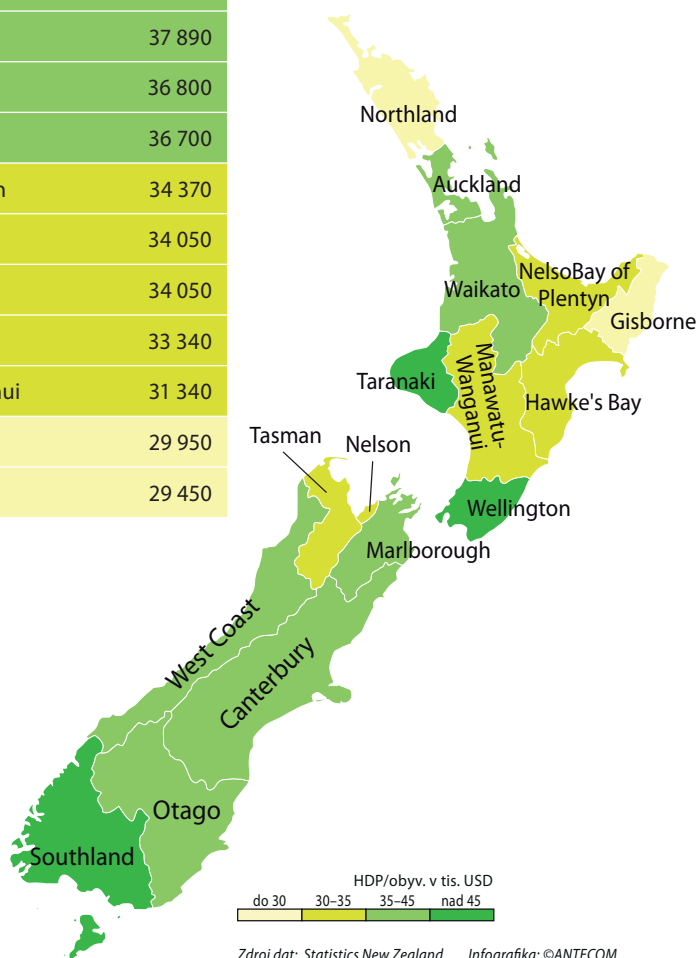
Ing. Šárka Ponroy Vamberová je vedoucí obchodně ekonomického úseku Konzulátu ČR v Sydney

Velkou událostí v našich dvoustranných vztazích je výstava malíře maorských portrétů G. Lindauera v jeho plzeňském rodišti od května 2015 v rámci projektu Plzeň 2015 – Evropské hlavní město kultury.

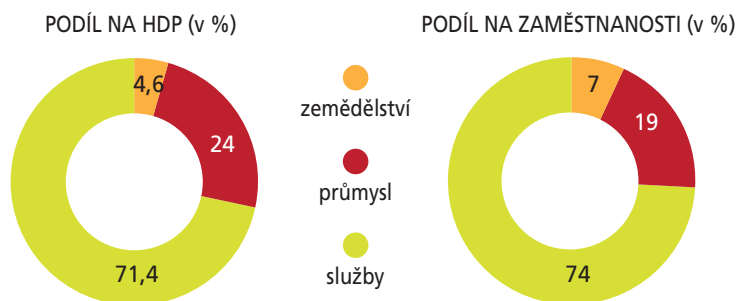


HDP REGIONŮ NOVÉHO ZÉLANDU

region	HDP/obyv. v USD
Taranaki	63 500
Wellington	49 490
Southland	45 020
Canterbury	42 240
Auckland	42 040
West Coast	39 970
Marlborough	37 890
Otago	36 800
Waikato	36 700
Nelson Bay of Plentyn	34 370
Tasman	34 050
Nelson	34 050
Hawke's Bay	33 340
Manawatu-Wanganui	31 340
Northland	29 950
Gisborne	29 450



STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ NOVÉHO ZÉLANDU



Pozvánka na veletrhy

NATIONAL AGRICULTURAL FIELDDAYS – NEW ZEALAND

Zemědělské stroje, vše pro
zemědělství. Největší veletrh
svého druhu na jižní polokouli

Hamilton

10.–13. 6. 2015

www.fielddays.co.nz

NEW ZEALAND GIFT FAIRS

Veletrh dárkových předmětů
a spotřebního zboží

Auckland

březen a září 2015

Christchurch

červen 2015

www.giftfairs.co.nz

BUILDNZ

Stavební veletrh

Auckland

21.–23. 6. 2015

www.buildnz.com

FOODTECH PACKTECH

Veletrh balicích a obalové techniky

Auckland

11.–13. 10. 2015

www.foodtechpacktech.co.nz

EMEX 2015

Nejvýznamnější novozélandský
strojírenský veletrh

Auckland

29. 4.–2. 5. 2015

www.emex.co.nz

Příležitosti pro české firmy na Novém Zélandu

Zemědělská a potravinářská technika

Největším bohatstvím Nového Zélandu je úrodná zemědělská půda a celoročně mírné podnebí vhodné pro pastevectví. Zemědělství si zachovává významný podíl na HDP (5,1%), zaměstnanosti obyvatel (110 000) a zejména na vývozu (přes 50% celkové hodnoty). Země je významným světovým producentem a vývozcem mléka a mléčných výrobků, hovězího a jehněčího masa, ovoce a vlny. Mléko a mléčné výrobky tvoří 45,1% celkové zemědělské produkce a jsou také největším vývozním artiklem Nového Zélandu (28,3% veškerého vývozu), zejména do Číny, Velké Británie a ostatních zemí EU, USA, Japonska, Malajsie a na Tchaj-wan. Produkce hovězího masa činí téměř 576 tis. tun, přičemž více než polovina je určena na export do USA. Dalšími významnými odběrateli jsou Japonsko, Tchaj-wan a Kanada. V roce 2013 dosáhl export mléčných produktů hodnoty 13,6 mld. NZD a masa a masných výrobků 5,3 mld. NZD. Dalším důležitým sektorem je sadařství (kiwi, jablka), vinařství, rybolov a lesnictví. Cílem NZ je export většího množství výrobků s vyšší přidanou hodnotou. Tím se vytvářejí možnosti také pro producenty českých zemědělských strojů, traktorů a linek pro zpracovatelský průmysl.

Stavebnictví

Po útlumu v době finanční krize prožívá novozélandské stavebnictví velký rozvoj, kdy rezidenční výstavba roste meziročně o desítky procent (28,4% v roce 2013). Tento růst byl navíc umocněn výstavbou a rekonstrukcí zemětřesením zdevastovaného města Christchurch. V regionu Christchurch rostla v posledním roce rezidenční výstavba téměř o 65%. Obecným trendem je pak přesun investic do tohoto druhu výstavby. Se stárnoucí populací bude také přibývat malých domácností o jedné osobě. Novozélandané rovněž investují do prázdninových bytů či domků. V příštích 15 letech se počítá s investicemi do výstavby Christchurchu a Aucklandu za 1,2 bil. korun. Jedná se o projekty např. nových silnic, železnic, letišť v Aucklandu nebo stadionu a dalších sportovních zařízení v Christchurchi a regionu Canterbury.

Zdravotnictví a péče o seniory

Důležitým trendem je stárnutí populace a prodlužování délky života. V roce 2025 by měl počet obyvatel NZ stoupnout na 5 milionů. Současně se změní i jejich věková struktura. Ta vypadala v roce 2011 následovně: 0–14 let 20%, 15–64 let 66% a 65+ 14%. V roce 2061 by již měla vypadat takto: 0–14 let 16%, 15–64 let 58% a 65+ 26%. Dalším rysem populace u věkové kategorie 15–39 let je postupný nárůst maorského, asijského a pacifického etnika na úkor „evropského“.

Hračky a vybavení pro volnočasové aktivity

Průměrná porodnost na Novém Zélandu je 2,05. Nižší je u evropské a novozélandské populace (1,95) a asijské (1,45), vyšší u maorské a pacifické (2,78 a 2,95). V průměru se ročně narodí na 60 tisíc dětí. Několik let se z ČR úspěšně dováží ve velkých objemech stavebnice Lego. Sportovní potřeby pro novozélandský trh znamenají jak dodávky novozélandským koncovým zákazníkům, tak pro rozvíjející se turistický průmysl. Nový Zéland navštívilo v roce 2013 2,7 mil. turistů, projevujících zájem zejména o outdoorové aktivity. Nejpočetnější skupinou turistů jsou mladí lidé ve věku 25–34 let. Půl milionu turistů se alespoň jednou za svůj pobyt věnuje nějakému sportu, 300 tisíc dokonce adrenalinovému, čtvrtina turistů provozuje pěší turistiku. Segment mladých, zejména Australanů, Američanů a Evropanů, jezdí na NZ na lyže, snowboard, sáňky, bungee jumping, rafting, skydiving, kajak, na le-dovce a na trek. Většina turistů využívá jízdy na člunech, popřípadě rybaří. Velké popularity se těší i cyklistika a létání. Organizačně a marketingově podporovaná je rovněž dobrodružná turistika.

TEXT: ŠÁRKA PONROY VAMBEROVÁ
FOTO: THINKSTOCK



Michal Kadlec:

Z KUSIT VZDÁLENÉ TRHY SE VYPLATÍ

„CÍLENÍ VÝVOZU JE DO ZNAČNÉ MÍRY PŘEDURČENO JIŽ NAŠÍM SORTIMENTEM. POTENCIÁLNÍ I REÁLNÁ POPTÁVKA PO NAŠICH VYSOCE KVALITNÍCH BIOLOGICKY ODBOURATELNÝCH OLEJÍCH, KTERÉ SVOU FUNKČNOSTÍ V MNOHA OHLEDECH PŘEDČÍ KONVENČNÍ (MINERÁLNÍ) OLEJE, SE ODVÍJÍ PŘEDEVŠÍM OD VYSPĚLOSTI EKONOMIKY A ZÁJMU CHRÁNIT ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ. PROTO JSME ZAMÍŘILI NA NOVÝ ZÉLAND A DO AUSTRÁLIE,“ VYSVĚTLUJE MICHAL KADLEC, KTERÝ ČESKOU SPOLEČNOST BIONA JERSÍN PŘIVEDL AŽ NA JIŽNÍ POLOKOULI.

Ing. Michal Kadlec

Na pražské VŠE vystudoval podnikovou ekonomiku, management a marketing. Od roku 2006 žije s rodinou na Novém Zélandu, kde pomáhá českým firmám s rozvojem obchodních aktivit. Je ředitelem společnosti Pacific Bio Lubricants, pobočky Biony Jersín pro Austrálii a Nový Zéland. Současně působí jako výkonný ředitel Česko-novozélandské obchodní asociace. Mimopracovní zájmy jako sport, rybaření a cestování v současné době ustupují do pozadí novorozenému synovi Maxmiliánovi.



Díky kvalitě a inovativnosti sortimentu se společnost prosadila již před lety nejen u nás, ale i v západoevropských a středoevropských zemích, především v Německu, Rakousku, Polsku, na Slovensku a v dalších okolních státech. Své stálé odběratele má i v Rusku, Velké Británii a například také v USA.

„Naše počáteční obavy z nového dalekého exportního teritoria rozptýlila důkladná příprava, osobní obhlídka terénu a správná volba místního zástupce,“ vzkazuje českým firmám, které na australský a novozélandský trh zatím váhají vstoupit, ředitel oddělení zahraničního obchodu Biony Jersín Ladislav Zelenka.

Pádňým argumentem ve prospěch expanze na tyto trhy byla výkonnost

tamních ekonomik s takovými silnými sektory, jako jsou zemědělství, lesnictví, zemní práce, těžba, vodohospodářství, pozemní a námořní doprava apod. Pro hovořila i ekonomická a společenská tendence Austrálie a Nového Zélandu ve prospěch udržitelného rozvoje a ochrany životního prostředí.

PARTNERSKÁ DOPORUČENÍ ČESKÝM EXPORTÉRŮM

Přípravnou fází expanze na pátý světadíl představovaly především dva kroky: prvotní výzkum trhu a studijní cesta, během níž se manažeři firmy bezprostředně seznámili s tamějšími ekonomickými, kulturními a sociálními podmínkami.

„Když jsme na vlastní kůži poznali jejich vysokou obchodní kulturu, náš zájem se ještě upevnil včetně odhodlání uspět,“ vzpomínají v Bioně na začátky a pokračují: „Velmi nás oslovila férovost, přátelská atmosféra a otevřenost panující v tamějších obchodních kruzích, ocenili jsme nízkou administrativní zátěž, jež je ve srovnání s ČR naprosto minimální, povzbudila nás důvěra ve výrobky přicházející ze zemí Evropské unie a v neposlední řadě – s přihlédnutím k situaci na trzích EU a v kontextu s logistickými náklady – také relativně nízká konkurence.“

KLÍČEM K ÚSPĚCHU JE KVALITNÍ ZÁSTUPCE

Jako vhodný vstupní trh do oblasti si Biona vybrala Nový Zéland. Pro společnost byl logisticky a objemově lépe uchopitelný než Austrálie, s níž počítali jako s druhým cílem. Klíčový však byl výběr místního zástupce, spolehlivého, odborně zdatného a loajálního k firmě.

Pro Bionu se takovým člověkem stal právě Michal Kadlec, kterého jim doporučil honorární konzul a prezident Australské vládní agentury Austrade (Australian Trade Commission) v ČR Petr Vodvářka. Podle vedení společnosti by se bez něj rozjezd a stabilizace obchodu na Novém Zélandu podařily jen těžko.

Následovalo založení obchodní společnosti v oblasti a vyřízení nezbytných legislativních náležitostí, jako jsou ochrana průmyslového vlastnictví, dovozní povolení, oborová registrace apod. Ke snadnější fázi vstupu na místní trhy patřila marketingová příprava a modifikace výrobního portfolia v souladu s poptávkou tamějšího trhu. V marketingu využila Biona své exportní značky Lubeco™, kdy byly změny aplikovány globálně i na ostatní exportní trhy.

Ředitel společnosti Pacific Bio Lubricants pro Austrálii a Nový Zéland Michal Kadlec doprovodil zástupce Biony na specializovaný veletrh s pokrytím obou zemí (Albury/Austrálie a Rotorua/NZ) a s detailní znalostí místního prostředí nasměroval firmu v otázce produktové optimalizace. Velmi cenný byl pro Bionu rovněž jeho přínos při zprostředkování zpětné vazby potenciálních zákazníků na výrobní portfolio a podnikatelskou vizi českého exportéra.

S LOGISTIKOU SE TROCHU ZAPOTILI

Dalším krokem bylo pořízení místního skladu pro zásoby a distribuci a nastavení logistického toku. To ještě Biona netušila, jak se „zapotí“ v cílové rovině. „Ve své obchodní strategii jsme museli zohlednit menší flexibilitu dodávek než do bližších teritorií, která je určitou daní

Biona Jersín s.r.o.

Přední český výrobce biologicky snadno odbouratelných olejů a maziv se na trhu pohybuje již přes dvacet let. Časem se zařadil mezi největší producenty technických bioolejů a plastických maziv v Evropě. Jeho výrobní kapacita představuje asi 500 tisíc litrů olejů měsíčně. Nejvíce exportuje do Slovinska, dále na Slovensko, do Polska, Německa, Rakouska a Litvy. V poslední době se úspěšně etabloval také na trzích Austrálie a Nového Zélandu.

za relativně nízkou cenu námořní kontejnerové dopravy. Přeprava totiž trvá přibližně padesát dní, což zásadně ovlivňuje plánování zásob a zpočátku i objem vázaného kapitálu.

Postupně se nám však daří navazovat spolupráci s významnými místními klienty a zvyšovat tok zboží, takže se celý projekt ve všech ohledech stabilizuje. Důvěryhodnost značky Biona na novozélandském trhu vyvolává stále větší zájem o její výrobky i v sousední Austrálii. Náročná příprava na expanzi na novozélandský a australský trh se začíná vyplácet,“ pochvaluje si spolupráci s Bionou Jersín Michal Kadlec. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV BIONA JERSÍN





KIA ORA*, PROTINOŽCI!

DOBŘE SRDCE MÍSTNÍCH OBYVATEL MĚ NEPŘESTALO
NIKDY FASCINOVAT.

I když ho Novozélandané a Australané cizincům nedoporučují, nejzajímavější lidi a nejlepší přátele jsem poznala na stopu. Tento způsob dopravy má své kouzlo. Čas je jen váš, a pokud se vám někde líbí, zakotvíte na pár dní a vychutnávejte si svobodu. A jako spolutestující se během dlouhých hodin strávených na dálnicích o životě místních obyvatel dozvíte to, co byste v turistických průvodcích hledali jen marně.

Cestou po Severním ostrově Nového Zélandu jsem se snažila dostopovat na východní pobřeží k národnímu parku Coromandel. Nabral mě muž kolem padesátky, míšenec domorodých Maorů a bílých přistěhovalců. Maorové jsou Polynésané, krásní lidé, kteří nevypadají jako austrálští domorodí Aboridžinci. Plnokrevného Maora, jako jsou v USA černoši nebo indiáni, však na Zélandu již nenajdete. Od příchodu bělochů se tu praktikovaly sňatky mezi oběma rasami a Maorové se plně integrovali do společnosti. Z Tokowhy se však nečekaně vyklubal muž mnoha talentů a aktivit. Kdysi studoval a pracoval v Německu a na rozdíl od většiny místních obyvatel, kteří celý život nevytáhnou z domova paty, zcestoval kus světa.

Burzovní makléř, majitel cestovky, amatérský architekt, který rekonstruuje tradiční maorská obydlí. Vlastně ani nevím, co je jeho hlavní profese, ale musím uznat, že architekt je skvělý. Cit pro dřevo a zručnost má nejspíš – jako

většina Maorů – v genech. Dřevořezba, podobně jako řezba do jadeitu (zeleného kamene) nebo do kosti, má v maorské kultuře dlouhou tradici. Na Novém Zélandu se toto umění rozvíjí v několika řezbářských školách, z nichž nejslavnější je v Rotorua.

Typickým Maorem je však Tokowha svou mentalitou. V jejich komunitním životě je důležitá soudržnost, nezištná pomoc a úcta k předkům. Tokowha adoptoval, vychoval a z vlastních prostředků nechal vystudovat asi šest dětí. Nový Zéland má sice jednu z nejvyšších životních úrovní na světě a velkorysý sociální systém, zodpovědnost Maorů za celou komunitu však nesouvisí ani tak s jejich ekonomickým standardem, ale vychází z dávné a stále živé tradice.

Nový Zéland, maorsky Aotearoa, je od České republiky tak daleko a je zároveň tak krásný, že tam řada lidí přijíždí na několik měsíců. Místní příroda je okouzlující, lidé neuvěřitelně laskaví, přátelští a mají velký smysl pro spravedlnost. Proto byl pro mě návrat domů pořádný šok. Když v Česku hledáte optimistické a spokojené lidi, chce to hodně času a ještě víc trpělivosti. V „zemi dlouhého bílého oblaku“, jak svou zemi Maoři odedávna nazývají, jsem žádnou zachmuřenou tvář neviděla. Nejspíš proto při její návštěvě podlehne tolik lidí touze tam zůstat. ■

TEXT A FOTO: MARTINA JANUSOVÁ

*kia ora je maorsky ahoj nebo dobrý den





Martina Janusová je zdravotnice, záchranářka, horolezkyně a zapálená cestovatelka. Na Novém Zélandu a v Austrálii strávila na sezonním pracovním pobytu a jako turistka na volné noze celkově asi dvanáct měsíců.





Petr Volejník:

U MÍME I OBOJŽIVELNÍKA

„PO BAŤOVSKU. POMALU, KROK ZA KROKEM A ZA SVĚ. HOSPODAŘÍME JEN S TÍM, CO VYDĚLÁME, Z TOHO POLOVINU REINVESTUJEME DO DALŠÍHO ROZVOJE,“ ODPOVÍDÁ PETR VOLEJNÍK, MAJITEL FIRMY ATEC, SPOLEČNOSTI NA VÝVOJ A VÝROBU ULTRALEHKÝCH LETADEL, KDYŽ SE ZAJÍMÁM O JEHO PODNIKATELSKOU FILOZOFII.

Lásku k letadlům a létání má sportovní letec a podnikatel z Libice nad Cidlinou v genech a dovednosti odkoukal již jako malý kluk od otce, který se zabýval leteckým modelářstvím a působil jako plachtařský instruktor. A létala i maminka. Na začátku devadesátých let s tátou vyrobili první vlastní ultralight z překližky a s motorem z trabantu.

Vstřícnější legislativa, která nastavila právní rámec pro všechny ultralehké aktivity včetně výroby těchto strojů, tehdy uvolnila podmínky pro nekomerční sportovní létání a podnikání v oboru. Proto v roce 1992 založili spolu s dalším partnerem firmu, která se zabývala výrobou dílů pro lehká sportovní letadla, a souběžně vyvíjeli s legendárním konstruktérem Oldřichem Olšanským první společný projekt – Zephyr. Při jeho vývoji se projevil vytríbený cit konstruktérů pro materiály.

ATEC FAETA ODOLÁ I DESETI TISÍCŮM NEŠIKOVNÝCH PŘÍSTÁNÍ

Nejprodávanější model Atecu budí svou elegancí na první pohled dojem, že jde o pokračovatele Zephyru. „Ale

použitými materiály, technologiemi a výkonnějším křídlem se nám podařilo posunout ho do vyšší kvalitativní kategorie. Vlastně jde o nové letadlo, jehož předností je velmi pevná konstrukce trupu a podvozku. Trup se nevyrábí ze sendvičových komponentů, ale z pevné a odolné karbonové skořepiny, která odolává početnému zatížení 9G. Vysokou životnost prokazuje i celokompozitový podvozek, který v pilotních školách odolává i deseti tisícům nešikovných přistání bez potřeby oprav a úprav,“ zdůrazňuje majitel firmy a hlavní konstruktér bezpečnost modelu, jehož pevnost byla prověřena nejen provozem, ale i náročnými certifikačními testy Letecké amatérské asociace v České republice, Německu, USA a mnoha dalších zemích.

„Používáme pouze certifikované materiály, jako například německý Interglas nebo japonský U-Pica Mat, dovážené ze zahraničí, jelikož na českém trhu nenajdeme ekvivalent v požadované kvalitě. V našich letadlech spoléháme na ověřenou kvalitu rakouských motorů Rotax s vysokým výkonem a úsporným provozem. Při rychlosti 200 km/h spotřebuje jen 12 litrů za hodinu letu a maximální dolet při rychlosti 160 km/h činí až dva

tisíce kilometrů,“ dodává Petr Volejník, který jako zkušební pilot ví, jak důležitý je ve vzduchu pocit bezpečí.

ČESKÉ ULTRALIGHTY NA SVĚTOVÉ ŠPIČCE

„České letecké konstrukce jsou moderní, sofistikované a vynikají i odvážným designem. Spolu s Německem, Itálií a Francií patří české firmy ve výrobě ultralehkých sportovních letadel mezi nejlepší na světě. V letadlech do vzletové hmotnosti 600 kilogramů jsme světovou velmocí. Předloni na největší evropské výstavě všeobecného letectví ve Friedrichshafenu tvořily české exponáty více než třetinu z vystavených ultralehkých letadel a typů v kategorii do 600 kg. Přitom lehký letecký průmysl u nás působí jen se sporadickou podporou a ve stínu zájmu státu. Nadšení, vytrvalost a odborná znalost převážně malých výrobců a podpora české Letecké amatérské asociace tak nahrazují podporu státních institucí,“ konstatuje majitel libické firmy.

U lehkých letadel se kladou poměrně vysoké nároky na zručnost pracovníků a výrobní proces, který se nedá zautomatizovat. Většinou se jedná o malé

Atec v.o.s.

U zrodu společnosti v roce 1992 stáli otec a syn Volejníkové. Otec – letecký instruktor a syn Petr – letecký modelář, konstruktér a sportovní pilot. V současné době je vlajkovou lodí společnosti dvoumístný celokompozitový dolnoplošník Atec 321 Faeta. Zájem je ale dodnes i o legendárního Zephyra, který svou nadčasovou konstrukcí neztrácí na popularitě. Nabídku doplňuje malé dynamické jednomístné letadlo Atec 122 Solo pro zkušené a náročné piloty. Tým patnácti technicky vyspělých pracovníků vyvíjí a ročně vyrobí kolem 25 letadel, které jdou z devíti desetin na trhy šestadvaceti zemí Evropy, Asie, Severní, Jižní i Střední Ameriky, do Austrálie a na Nový Zéland. Tam je distribuce letadel zajištěna prostřednictvím rozsáhlé, dlouhá léta budované obchodní sítě profesionálních distributorů Atecu.

série nebo prototypy. Podle Petra Volejníka poskytuje kompozitová konstrukce vyšší životnost a nižší náklady na údržbu, ale pro přípravu výroby vyžaduje vyšší náklady než klasické konstrukce používané v minulosti. Export

komplikuje velmi přísná regulace a hlavně nejednotná legislativa. Zatímco ve Francii nebo Itálii stačí prohlášení výrobce, že letadlo vyrobil v souladu s příslušnou legislativou daného státu, v Rakousku nebo Švýcarsku je to mnohem složitější. Vývoz do USA se před lety rozbíhal především díky uvolnění tamních předpisů a zavedení kategorie „Light Sport Aircraft“.

MODELÁŘSKÝ FANDA VYVÁŽÍ NA ČTYŘI KONTINENTY

Atec ročně vyrobí kolem pětadvaceti ultralightů, z toho zhruba devadesát procent směřuje na zahraniční trhy. S nástupem krize v roce 2008 výrazně poklesla poptávka zejména v zemích jižního křídla Evropy a USA. Výjimku představují jen severské státy, především Norsko a Švédsko, kam putuje asi čtvrtina roční produkce. Do Norska směřuje i nejčerstvější inovace: ultralehká Amfibie Omsider, „obojživelník“ schopný startovat i přistávat jak na pevných letištích, tak na vodní hladině. Stroj z česko-norského projektu loni úspěšně prošel důkladnými letovými testy v ČR i Norsku.

„Museli jsme se rychle přizpůsobit změnám a bez ohrožení

kvality a bezpečnosti zefektivnit výrobu. Některé z dosud kooperovaných komponentů, jako třeba kompozitních sklořepin, jsme si začali dělat sami. Vyrábíme na zakázku a před krizí jsme byli vyprodáni i na rok dopředu. S poklesem koupěschopné poptávky na našich dodávna tradičních trzích jsme začali hledat další odbytiště v Asii, Austrálii a Africe,“ vysvětluje Petr Volejník.

Podle něj však není exportní úspěch ovlivněn jen finančními předpoklady potenciálních zákazníků. Například v Číně, kde se firma snaží prosadit hlavně v leteckých školách, působí málo pilotů a chybí nejen tradice sportovního letectví, ale i infrastruktura s provozovateli, aerokluby, letišti a službami letového provozu, která se v Evropě vyvíjí již více než sto let. Podobná situace panuje ve Vietnamu, kde má Atec již schválenou certifikaci a provoz. O něco příznivější podmínky se nabízejí v Rusku. Z hlediska koupěschopnosti a technické úrovně považuje Petr Volejník za perspektivní trh také Austrálii, kde již léta působí jeden z distributorů firmy. Dodávky však nezanedbatelně prodává doprava. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV ATECU





P OJIŠŤOVÁNÍ EGAP V OBORU LETECKÉ TECHNIKY MÁ TRADICI

VODOCHODY, KUNOVICE A OTROKOVICE. TO JSOU HLAVNÍ TĚŽIŠTĚ LETECKÉHO PRŮMYSLU V ČESKU. S NIMI JE JIŽ DVACET LET SVÁZÁNA I POJIŠŤOVNA EGAP, KTERÁ PODPOŘILA BEZPOČET ÚSPĚŠNÝCH EXPORTŮ A PODPORUJE TENTO OBOR VÝRAZNĚ I V SOUČASNÉ DOBĚ.

LÉTA DEVADESÁTÁ

Pokud jde o AERO Vodochody (dnes AERO Vodochody AEROSPACE), první významný případ byl pojištěn v roce 1994. Jednalo se o vývoz 12 kusů L-159 pro Ministerstvo obrany Tuniska na dlouhodobý vývozní odběratelský úvěr, který byl plně splacen o deset let později.

Pojištěné obchody Letu Kunovice se v 90. letech týkaly hlavně vývozu jeho klíčového produktu – malého

dopravního letounu L-410. Celkem bylo pojištěno více než 20 těchto letounů, které mířily zejména do Indie, Tanzanie, Tuniska a Ugandy, ale i do Německa a Dánska. Při exportech do Indie se přitom uplatnilo financování formou leasingu.

NA PRAHU NOVÉHO TISÍCILETÍ

Po roce 2000 se realizovaly další významné kontrakty. Mezi ně patřil vývoz 17 kusů repasovaných L-39 opět

do Tuniska. Tento případ úspěšně realizovala firma PAMCO Int., přičemž kompletní repase se prováděla v Aeru Vodochody. Společnost PAMCO v té době posilovala svoje obchodní postavení v leteckém oboru v ČR, což završila v roce 2005 majetkovým vstupem do akciové společnosti Let, která pak začala fungovat pod novým názvem Aircraft Industries.

A hned v dalších letech byly pojištěny dodávky osvědčených kunovických L-410, které mají za sebou už 45 let

výroby. Konkrétně směřovaly do Brazílie a Uruguaye, Francouzské Guyany, Francie a na Kypr. Celkem se jednalo o víc než desítku letadel.

SOUČASNOST

Velkého a unikátního úspěchu dosáhla firma Aircraft Industries v loňském roce, kdy se i díky pojištění EGAP podařilo vyvézt letoun L-410 do Nepálu. Létá na pravidelné lince a přistává na letišti Lukla. Fanoušci letectví asi tuší, že jde o relativně nebezpečné přistávání v extrémních podmínkách. Právě to je ale základní předností letounu L-410 ve srovnání s konkurencí.

V roce 2007 započalo pojišťování výroby a úvěru na výrobu v Aero Vodochody – šlo o nově získaný kontrakt na dodávku vrtulníků typu S-76 pro amerického výrobce Sikorsky Aircraft Corporation. „Aero bylo v tu dobu v přelomovém období. Poté, co v roce 2004 ze společnosti odešel po neúspěšném několikaletém působení americký Boeing, a po přechodném období, kdy vlastnictví přešlo na český stát, firmu v roce 2006 získal nový strategický partner – česko-slovenská finanční skupina Penta. Pro komerční banky bylo tehdy Aero příliš rizikové sousto, proto byla velmi důležitá úloha EGAP, který se společně s ČEB ujal pojištění, respektive financování pracovního kapitálu potřebného pro tuto pro Aero klíčovou výrobu,“ doplňuje Petr Martásek z obchodního úseku EGAP.

Pojišťování od roku 2007 pokračovalo úspěšně víc než šest let a za tu dobu byla pojištěna výroba 169 kusů vrtulníků. V roce 2013 se Aero dostalo již do stabilní finanční situace a financování programu vrtulníků převzaly komerční banky už bez EGAP. To však umožnilo pojišťovně EGAP vstoupit do dalšího dlouhodobého investičně-výrobního projektu Aera, a sice kooperační výroby důležitých dílů (náběžná hrana křídla, vykládací rampa a další) nového typu nákladního letadla KC-390 pro brazilského výrobce Embraer S.A.

SPOLUPRÁCE S US EXIM

Velmi úspěšný je také export leteckých motorů společnosti GE Aviation Czech z pražských Letňan (bývalá Waltrovka). Společnost začala spolupracovat

s EGAP v roce 2013 – krátce poté, co se podařilo uzavřít reciproční smlouvu o poskytnutí zajištění s americkou Export Import Bank (US Exim). Čeští a američtí exportéři tak mohou snáze spolupracovat na projektech ve třetích zemích.

„Prvním projektem, při němž se smlouva pilotně využila, byl právě vývoz leteckých motorů GE Aviation CZ. Závod z pražských Letňan dodal americké společnosti Trush celkem šest nových leteckých motorů H80, které byly kompletně vyvinuté a vyrobené v Česku,“ říká generální ředitel EGAP Jan Procházka. Pražské Letňany jsou mimochodem kromě Spojených států jediné místo na světě, kde GE Aviation vyvíjí letecké motory.

Společnost Trush Co., která vyrábí lehká práškovací letadla na krátké lety, následně vyvezla letouny vybavené motorem H80 do Brazílie a Uruguaye. Hodnota motoru přitom přesahuje částku 330 tisíc dolarů, což je téměř třetina hodnoty malého jednomotorového práškovacího letadla. A jak potvrzuje Jan Procházka, „pro EGAP je takováto spolupráce velmi výhodná. Pojišťujeme pouze českou část dodávky a navíc se české výrobky dostanou do teritorií, kam by bylo velmi těžké proniknout – příkladem je právě Latinská Amerika.“ Z technického hlediska jsou přitom české motory ceněny zejména pro svoji spolehlivost a osvědčenou konstrukci, technické parametry umožňují letadla provozovat za vysokých teplot a ve vysokých výškách.

EGAP nepojišťoval pouze výrobu a vývoz tradičních českých letadel L-39, L159 a L-410. Podpořil po roce 2010 i před-exportní úvěr na výrobu malých sportovních letadel typu Sport Cruiser pro dalšího úspěšného kunovického výrobce – mladou dynamickou společnost Czech Sport Aircraft. Více než 200 letadel se vyvezlo do USA.

V loňském roce se pak také podařilo podpořit export 16 turbovrtulových motorů od GE Aviation Czech na Mauritius. Společnost uzavřela rámcový kontrakt na 17 milionů USD s provozovatelem letadel z ostrova Mauritius, přičemž do tří let by jich mělo být dodáno až čtyřicet. Tyto motory mají oproti svému předchůdci větší výkon, nižší spotřebu a lepší vlastnosti v extrémních podmínkách. Dlužníkem je společnost IOAFC, která se zabývá pronájmem a servisem letounů v Africe. Podíl českých dodávek na vývozu činí 100%. Obchodní případ financuje ČEB a pojistil jej EGAP.

TEXT: MICHAL PRAVDA, HANA HIKELOVÁ

FOTO: ARCHIV EGAP

MICHAL PRAVDA JE VEDOUČÍ ODDĚLENÍ
POJIŠTĚNÍ INVESTIC V ZAHRANIČÍ, EGAP
HANA HIKELOVÁ JE ŘEDITELKA ODBORU PR
A KOMUNIKACE A TISKOVOU MLUVČÍ EGAP





LÉTÁNÍ

JE HROU, VÁŠNÍ I ŽIVOTNÍM STYLEM

O TOM, JAK LÉTÁNÍ OSVOBOZUJE DUCHA I MYSL, VÍ SVÉ I PAVEL TOMAN, KTERÝ JE MANAŽEREM PRO ZAHRANIČNÍ OBCHOD V JIHLAVSKÉ FIRMĚ SKYLEADER. HOVOŘILI JSME SPOLU V MÍSTĚ, KDE NOVÁ ULTRALEHKÁ LETADLA TÉTO ZNAČKY VZNIKAJÍ A ZA ASISTENCE ZKUŠENÉHO TÝMU ZÍSKÁVAJÍ „DO VÍNKU“ VLASTNOSTI, O NICHŽ SE JIŽ PŘESVĚDČILI FANOUŠCI LÉTÁNÍ V MNOHA ZEMÍCH SVĚTA.



Ing. Pavel Toman, manažer pro zahraniční obchod společnosti Skylader

RUČNĚ VYROBENÁ LETADLA ZNÁ CELÝ SVĚT

Ultralehké letouny Skylader se v Jihlavě vyrábí tradičním způsobem. Ručně, z plechových dílů. Pavel Toman mne nejprve zavedl do rozlehlé výrobní

haly, ve které stálo několik zatím nedokončených letadel. Zdejší pracovníci okolo nich tiše a pružně obcházel a vykonávali jemnou manuální práci. Ve firmě jich pracuje okolo sedmdesáti.

„Vyrobili jsme asi 290 letadel, z toho kolem padesátky jich létá v Čechách. Vyvinuli jsme několik zajímavých modelů, které jsou konkurenceschopné jak doma, tak ve světě. Specializujeme se nejen na evropský trh, ale dodáváme i do Asie, Ameriky a Afriky,“ zahájil Pavel Toman své vyprávění poté, co jsme se usadili v místnosti s proskleným výhledem do výrobní haly. Zdejší výroba letadel je úzce spojena s osobností leteckého konstruktéra prof. Ing. Antonína Pištěka, CSc., který působí na univerzitě v Brně a vyvinul základní model letadla s názvem Sova. Od něj se postupně odvíjela řada ultralehkých letadel.

PLECH VERSUS KOMPOZIT

„Jednotlivé plechové díly jsou spojeny pomocí nýtů, což dovoluje při různých zatěžích během letu určitý pohyb.

Nedochází tak k poškození letounu, jeho bezpečnost je mnohem vyšší, což potvrzují i zprávy od našich klientů a minimální počet reklamací. Jednotlivé části se také snadněji opravují. Ruční výroba letadel přináší vysokou kvalitu, v každé její části je zařazena kontrola. Kompozity, které jsou jinde při výrobě ultralightů hojně využívány, umožňují vytvářet zajímavé aerodynamické tvary, avšak při poškození je nutno vyměnit velkou část letadla,“ tvrdí Pavel Toman.

Zajímá mne, kdo letadla kupuje. Jaká je to klientela? A liší se v jednotlivých zemích? „Naše letadla kupují jednak nadšenci do létání, kteří si je třeba v minulosti stavěli sami. Znají naši značku a postupně dospěli k rozhodnutí si vlastní letadlo koupit. Další skupinou jsou letci, kteří létali například v armádě nebo s dopravními letouny a ultralight si koupili pro zábavu. Pak studenti různých leteckých škol, kteří získali pilotní průkaz. Pro některé z nich je koupě vlastního letadla splněním snu, stává se součástí jejich vysoké životní úrovně.“

JIHLAVAN airplanes, s.r.o.

Firma se specializuje na design, výrobu, prodej a servis celokovových a kompozitových lehkých letadel (kategorie UL/LSA) Skyleader, určených pro rekreační létání, výcvik pilotů a zvláštní operace. Společnost vznikla v roce 2005 odkoupením a transformací společnosti KAPPA 77. JIHLAVAN airplanes je ve stoprocentním vlastnictví společnosti SKYLEADER, a.s., a v současné době zaměstnává 70 lidí. Díky spolupráci s Leteckým ústavem VUT v Brně jsou letouny Skyleader neustále inovovány, aby splňovaly náročné požadavky dnešních zákazníků. Společnost se také stala certifikovaným dodavatelem pro letecký průmysl podle AS/EN 9100. Vyrábí dveřní části pro letouny Airbus A320. Vyrábí a dodává letouny Skyleader 100 (pro rekreační létání), Skyleader 200 (pro pilotní výcvik a speciální provoz), Skyleader 400, Skyleader 500 (pro létání v aeroklubech, pilotní výcvik a pro dopravu podnikové klientely) a Skyleader 600 (pro pohodlné privátní létání). Specialitou firmy je kompozitový letoun Skyleader GP One.

Cena ultralightů Skyleader se pohybuje od 35 tisíc do 150 tisíc eur. Spotřeba benzínu je okolo šestnácti litrů za hodinu letu. Provoz takového letadla není tedy neúměrně nákladný. Například Skyleader 600 létá i na vzdálenosti 1600 kilometrů, což pro cestování a přelety mezi letišti po Evropě naprosto stačí.

EXPORT POD VLIVEM POČASÍ

Provoz ultralightů limituje počet dnů, kdy je možno vzlétnout. Ne všechny zeměpisné polohy mají pro létání vhodné podmínky a od toho se také odvíjejí exportní aktivity firmy. Nejpříznivější jsou země mírného pásu, jako je právě Česká republika, kde je nejvíce dnů vhodných pro létání. A pak samozřejmě země, jako je Austrálie nebo Nový Zéland. Není tam velká oblačnost, ani velké výkyvy teplot. Horší podmínky jsou v severnějších oblastech, jako je například sever Kanady, sever Ruska nebo Skandinávie.

„Nejzajímavější exportní zemí je pro nás v současné době Itálie. Letadla samozřejmě dodáváme také do Francie, Nizozemska a do dalších evropských zemí. Nově směřujeme i do Číny. Je to velký trh s mnoha možnostmi. Zkoušíme proniknout také do USA. Trh s ultralehkými letadly je tam rozvinutý, ale zároveň s mnoha legislativními překážkami. Máme tam však své distributory. Novým cílem je pro nás Jižní Amerika, míříme i do Austrálie a na Nový Zéland,“ vypočítává exportní cíle Pavel Toman a dodává, že právě u protinožců je nejen vhodné počasí, ale létání tam má svou tradici.

NA NOVÉM ZÉLANDU LÉTÁJÍ TURISTÉ I FARMÁŘI

Krása australské přírody si zaslouží obdiv i z ptáčích perspektiv. Vyhlídkové lety jsou pro turisty vyhledávanou atrakcí a způsobem, jak spatřit během krátké doby co nejvíce zajímavých míst. „V minulém roce jsme prodali na Nový Zéland náš hornoplošník, a zahájili jsme tak spolupráci s firmou, která pořádá vyhlídkové lety,“ potvrzuje moje úvahy Pavel Toman. „Stala se naším distributorem. Tamní trh je velmi specifický, je tam hodně leteckých škol. Letadla však kupují i místní farmáři. Zatím jsme do Austrálie a na Nový Zéland prodali asi patnáct letadel, byla to pro nás dosud spíše okrajová destinace, ale chceme se na tyto země zaměřit, protože víme, že je tam větší potenciál, než jaký jsme zatím dokázali využít. S naším distributorem na Novém Zélandu jsme

v úzkém kontaktu, společně řešíme roční plány prodeje a způsob, jak prodej podpořit. Pro Austrálii nyní nového distributora hledáme.“

Skyleader si vybírá distributory, se kterými lze spolupracovat dlouhodobě. Důležitá je jejich kvalifikace, spolehlivost i to, jak jsou schopni reagovat na požadavky firmy a řešit obchodní strategii v daném teritoriu, včetně své vlastní propagace.

VÝVOJ NOVÉHO MODELU CHCE SVŮJ ČAS

Od roku 2009 je na trhu již zmíněný Skyleader 600, který je sice postavený na konstrukcích předchozích modelů, představuje ale luxusnější verzi pro náročnou klientelu. Podle Pavla Tomana splňuje veškeré nároky na sportovnější let, má však rozšířenou kabinu s interiérem v pravé kůži. Je přizpůsoben delším dobám letu, až do vzdálenosti 1600 km.

„Vývoj nového letadla trvá dva až tři roky. Je poměrně nákladný a probíhá ve spolupráci s univerzitami a výzkumnými ústavy. Velmi úzce spolupracujeme například s VUT v Brně a s ČVUT v Praze. Kromě našich pěti modelů v celokovové verzi a jednoho z kompozitu vyrábíme také simulátory letu, které si kupují letecké školy,“ uzavírá Pavel Toman. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV SKYLEADERU



Karel Bureš:

PODPORUJEME EXPORTNÍ COMEBACK ČESKÉHO LETECKÉHO PRŮMYSLU

SKVĚLÝ NÁPAD ČI VÝROBEK MUSÍ DOSTAT TAKÉ SPOLEHLIVÁ KŘÍDLA, ABY SE MOHL ÚSPĚŠNĚ ROZLETĚT DO SVĚTA. S TAKOVÝMI POMYSLNÝMI KŘÍDLY MOHOU POČÍTAT TUZEMSTÍ EXPORTÉŘI, KTERÍ SPOLUPRACUJÍ S ČESKOU EXPORTNÍ BANKOU (ČEB). SYMBOLICKÉ PŘITOM JE, ŽE SE ČASTO JEDNÁ PRÁVĚ O LETECKÝ PRŮMYSL.

Tento obor exportu totiž od loňského roku výrazně posiluje, slaví návrat na výsluní. Potvrzují to i tři tuzemské firmy, které s Českou exportní bankou spolupracují.

AERO A L-39 NG

První z nich je tradiční výrobce AERO Vodochody AEROSPACE, kterého celosvětově proslavil především cvičný proudový letoun L-39. Jeho nová generace, L-39 Next Generation, se představila loni v listopadu. Převezme nejlepší vlastnosti svého předchůdce a současně

ji čeká řada modernizací a změn. Česká exportní banka bude spolupracovat na financování jejího vývoje, výroby i exportu. Proto podepsala s AERO Vodochody memorandum o spolupráci.

„Prioritou ČEB je podpora projektů s vysokou přidanou hodnotou a významným podílem moderních technologií. Tyto atributy přesně splňuje L-39NG,“ říká na adresu společného projektu Karel Bureš, generální ředitel ČEB. Fakticky však spolupráce letecké firmy a exportní banky začala o několik měsíců dříve, když byla v červenci

uzavřena smlouva o financování vývoje náběžné hrany křídla nejnovějšího dopravního letounu KC-390 pro brazilskou leteckou společnost Embraer ve výši 550 milionů CZK.

O tom, že se tradičnímu českému výrobci exportně daří, svědčí druhé místo v tuzemské soutěži Exportér roku 2014 v kategorii Nárůst exportu a 9. pozice v nárůstu tržeb (již v průběhu roku 2014) napříč leteckými výrobci na celém světě. A to Aero neřeklo poslední slovo, protože Ladislav Šimek, prezident společnosti AERO Vodochody AEROSPACE, předpovídá: „V letošním a příštím roce nás čekají důležité milníky, které zabezpečí další růst tržeb.“

PRVNÍ V EXPORTÉROVI ROKU I V NEPÁLU

Stejně úspěšný byl minulý rok i pro jediného tradičního českého výrobce dopravních letounů Aircraft Industries, dříve Let Kunovice. Generální ředitelka této společnosti Ilona Plšková si při vyhlášení výsledků soutěže Exportér roku 2014 šla pro ocenění za první místo v kategorii Nárůst exportu! Letouny řady L 410 se z Kunovic exportují na několik kontinentů. Odběrateli jsou jak provozovatelé komerční letecké dopravy (regionální aerolinie), tak i vládní instituce, armáda nebo aerokluby.

Asi nejzajímavějším loňským obchodním případem, který financovala ČEB, bylo dodání prvního letadla L 410 do Nepálu. Létá ve flotile místního dopravce Goma Air a letos by k němu měly



Ing. Ladislav Šimek, prezident AERO Vodochody AEROSPACE a.s. (vlevo), a Ing. Karel Bureš, generální ředitel ČEB, při podpisu memoranda o spolupráci



přibýt další dva stroje, protože bez problémů zvládá zdejší velmi náročné podmínky a cestujícím nabízí výrazné zvýšení komfortu i bezpečnosti.

Pod L 410 se ale podepsala i další firma. Jde o GE Aviation, dceřinou společností General Electric, která úspěšně navázala na tradici výroby leteckých motorů ve známé Waltrově továrně v Praze-Jinonicích. Dnes se letecké motory vyrábějí v pražských Letňanech a pracují po celém světě. Například „nepálská“ L 410 létá s motorem H80. Spolupráce ČEB a GE Aviation letos také zintenzivní, protože český exportér bude na základě smlouvy podepsané s Air-Tec Mauritius pilně zásobovat africký kontinent turbovrtulovými leteckými motory GE H75 a ČEB bude tuto transakci financovat. ■

TEXT: PETR KRIŽAN
FOTO: ARCHIV ČEB

ING. PETR KRIŽAN JE ŘEDITELM ODBORU MEZINÁRODNÍ
VZTAHY A KOMUNIKACE, ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

Embraer poprvé ve vzduchu

Nový letoun Embraer KC-390 má za sebou první úspěšný testovací let. Bezproblémová zkouška trvala hodinu a půl a proběhla začátkem února u sídla společnosti v brazilském Sao Paulu. AERO Vodochody AEROSPACE kromě jimi vyvinuté náběžné hrany křídla vyrábí pro letoun ještě zadní část trupu, všechny dveře a nákladní



rampu. „Excelentní hodnocení prvního zkušebního letu Embraeru KC-390 nás velmi potěšilo. Oceňujeme naši spolupráci s AERO Vodochody na této atraktivní zakázce, navíc do exportně prioritního teritoria pro ČR,“ komentoval informace ze Sao Paula generální ředitel České exportní banky Karel Bureš. Předpokládané tržby Aera z největšího vojenského leteckého programu s českou účastí přesáhnou 5,5 miliardy korun v průběhu prvních šesti let. Během nejbližších 15 let chce Embraer vyrobit přes 700 těchto zásobovacích letounů v hodnotě přes 50 miliard dolarů. Brazilská armáda si objednala 28 strojů, o další mají zájem například Česko, Portugalsko, Argentina, Chile a Kolumbie. Do plného provozu by měl stroj vstoupit příští rok.

VELETRHY A VÝSTAVY VE SVĚTĚ



AERO 2015*
FRIEDRICHSHAFEN, NĚMECKO
15.–18. 4. 2015
LETECTVÍ

MUSIKMESSE*
FRANKFURT, NĚMECKO
15.–18. 4. 2015
HUDEBNÍ NÁSTROJE

STONE+TEC*
NORIMBERK, NĚMECKO
13.–16. 5. 2015
KAMENOSOCHAŘSTVÍ

SUBCON
BIRMINGHAM, VB
2.–4. 6. 2015
STROJÍRENSTVÍ, SUBDODÁVKY

IMBIBE
LONDÝN, VB
29.–30. 6. 2015
POTRAVINÁŘSTVÍ

POWER GEN EUROPE*
AMSTERODAM,
NIZOZEMSKO
9.–11. 6. 2015
ENERGETIKA

AUTOSTRADA
KIELCE, POLSKO
13.–15. 5. 2015
DOPRAVNÍ
INFRASTRUKTURA
ITM POLSKA*
POZNAŇ, POLSKO
9.–12. 6. 2015
STROJÍRENSTVÍ

JEC EUROPE*
PARÍŽ, FRANCIE
10.–12. 3. 2015
KOMPOZITY

SUBCONTRATACIÓN
BILBAO, ŠPANĚLSKO
26.–29. 5. 2015
KONTRAKTAČNÍ VELETRH

SIAM
MEKNES, MAROKO
26.–30. 4. 2015
POTRAVINÁŘSTVÍ,
ZEMĚDĚLSTVÍ

ALIMENTEC
BOGOTA, KOLUMBIE
1.–30. 6. 2015
POTRAVINÁŘSTVÍ

EXPO FORO PEMEX
MEXICO CITY, MEXIKO
1.–30. 4. 2015
PETROLEJÁŘSKÝ PRŮMYSL

EXPOMINAS ECUADOR*
QUITO, EKVÁDOR
25.–27. 3. 2015
DOBÝVACÍ TECHNOLOGIE

IHM*
MNICHOV, NĚMECKO
11.–17. 3. 2015
ŘEMESLA
CEBIT*
HANNOVER, NĚMECKO
16.–20. 3. 2015
ICT
HANNOVER MESSE*
HANNOVER, NĚMECKO
13.–17. 4. 2015
SLÉVÁRENSTVÍ

SEEBE
BĚLEHRAD, SRBSKO
15.–19. 4. 2015
STAVEBNICTVÍ
SAJAM EKOLOGIJE*
BUDVA, ČERNÁ HORA
16.–18. 4. 2015
EKOLOGIE

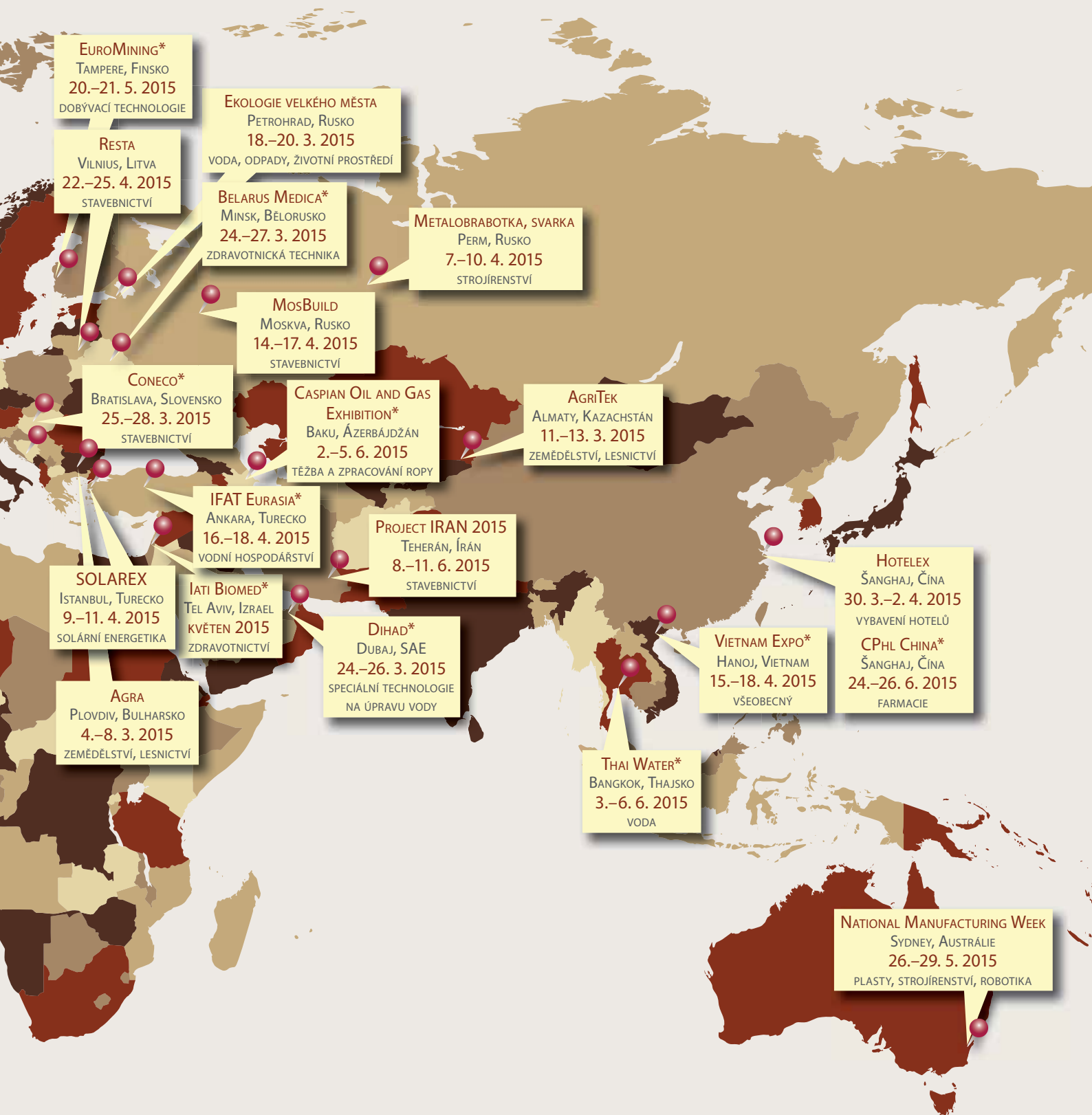
LAAD DEFENCE AND SECURITY*
RIO DE JANEIRO, BRAZÍLIE
14.–17. 4. 2015
OBRANNÉ TECHNOLOGIE

FEIMAF
SAO PAULO, BRAZÍLIE
18.–23. 5. 2015
STROJÍRENSTVÍ
EXPOSEC
SAO PAULO, BRAZÍLIE
12.–14. 5. 2015
BEZPEČNOST

Na uvedených akcích se můžete prezentovat pod hlavičkou CzechTrade v rámci společné expozice českých firem a využít servis a podporu státní proexportní agentury.

Více informací: www.czechtrade.cz

BŘEZEN–ČERVEN 2015



Egon Čierný:

PARTNERSTVÍ JE VÍC NEŽ OBCHODNÍ VZTAH

ZDÁ SE, ŽE ČESKÝM BANKÁM NECHYBÍ SMYSL PRO HUMOR. POTÉ CO PŘED ČASEM JEDNA SPUSTILA SÉRII SE SLOGANEM „I BANKU MŮŽETE MÍT RÁDI“, POMĚRNĚ NEDÁVNO DRUHÁ KONTROVALA, ŽE „LEPŠÍ JE, KDYŽ SE NA NI MŮŽETE SPOLEHNOUT“. A PROTOŽE SI POVÍDÁME SE ŠÉFEM MARKETINGU PRO KORPORÁTNÍ KLIEN TELU KOMERČNÍ BANKY (KB), ZAJÍMALO MNE, CO BY DODAL ON. „MY MÁME PRO SVÉ KLIEN TY ŘEŠENÍ,“ ODPOVĚĎĚL POHOTOVĚ EGON ČIERNÝ, MANAŽER SEGMENTOVÉHO ŘÍZENÍ – CORPORATES KB.



Egon Čierný je ředitelem marketingu a komunikace pro korporátní klientelu KB. Svůj sedmičlenný tým vede k tomu, že všechno, co dělají, dělají pro klienta. Do funkce nastoupil před pár měsíci po více než pětiletém působení na pozici vedoucího týmu financování energetiky v KB. Je ženatý a má tři děti.

Zůstaňme tedy rovnou u toho řešení. Zkuste čtenářům TRADE NEWS vysvětlit, jak to myslíte.

Dnes se každá banka ohání individuálním a přátelským přístupem, výjimečnými bankovními produkty, novými technologiemi... To všechno je však v podstatě předpoklad toho, co děláme, a už s tím podle nás nevystačíme. Musíme umět firmám kvalifikovaně poradit pokud možno v každé situaci. A na to potřebujeme dvě věci: tým zkušených odborníků a důvěru klienta, přičemž obojí jde ruku v ruce. Díky kvalitě a přístupu našich lidí důvěru získáme a právě díky té důvěře se dozvíme, co klienta trápí – a můžeme mu konkrétně pomoci.

To hrajete s vysokými trumfy. Kvalitní lidé jsou stejně jako důvěra u nás obecně nedostatkovým zbožím. Jak se vám to daří?

Těžíme z toho, že jsme na trhu dlouho a jsme velkou stabilní bankou. Náš tým budujeme cílevědomě. Vedle zkušených bankovních poradců máme specialisty v mnoha oborech, kteří se vyznají nejen v bankovních produktech. Ať už je to třeba v sektoru energetika, real estate, evropské fondy... Byl jsem před časem jedním z nich. Pět let jsem v Komerční bance pracoval jako vedoucí týmu financování energetiky, s klienty jsem byl ve spojení a hledal pro ně ta nejlepší řešení. Nutno dodat,

že toto poradenství a znalost věci vnímáme jako součást toho, jak se postarat o klientovy potřeby.

Takže znáte firmy velmi důvěrně. Nechybí vám v marketingu ten přímý kontakt s realitou? A na jaké „své“ konkrétní energetické projekty nejraději vzpomínáte?

Rád vzpomínám třeba na přípravu financování výstavby spalovny ZEVO Chotíkov pro Plzeňskou teplárenskou, kdy byla Komerční banka koordinátorem financování v celkovém objemu dvou miliard korun, na němž se podílí společně s námi ještě další dvě banky. ZEVO Chotíkov je po mnoha letech prvním projektem výstavby klasické spalovny komunálního odpadu. Teplo se využije k vytápění Plzně.

A co se týče toho přímého kontaktu s klienty, máte pravdu, chybí mi. Bylo to nesmírně pestré, zajímavé a navíc povzbudivé stát u projektu, pozorovat, jak se rodí, a později vidět, že se povedl. Mít rychlou zpětnou vazbu – pochvalu, nebo prásknutí dveřmi. Ve srovnání s tím je marketing během na delší trať. Na druhou stranu mohou dnes svou práci ovlivnit ne jeden konkrétní zájem, ale deset a půl tisíce firem z našeho korporátního segmentu.

U některých podnikatelů stále ještě přetrvává názor, že Komerční banka je pouze pro ty velké. Co byste jim vzkázal?

Řídíme se pravidlem, že není malých klientů. Máme produkty a řešení pro firmy v každé fázi jejich vývoje – od běžných účtů a platebních karet až po exportní a akviziční financování nebo zajišťování měn úroků či komodit – a jsme schopni velmi pružně reagovat na jejich poptávku. V našem korporátním segmentu je, jak už jsem uvedl, deset a půl tisíce firem – a z nich je logicky nejvíc těch menších a středních. Tvoří jádro našich klientů, z něhož vycházíme a rosteme. Takže bych jim vzkázal, ať nedají na řeči a přijdou si nás vyzkoušet.

A co je podle vašich měřítek menší a střední firma?

V rámci naší segmentace hovoříme o firmách s tržbami do šedesáti milionů korun, a pak od šedesáti milionů

do miliardy a půl. Důležité je, že jsme jim partnerem po celou dobu jejich životního cyklu. A ten nesleduje pouze růstovou křivku, zahrnuje vítězství i prohry. Zase jsme u toho, že bychom měli poznat, co je pro konkrétní firmu v dané fázi jejího života nejlepší, s čím jí můžeme pomoci.

Podle vás tedy firma získá v Komerční bance partnera, na kterého se může obrátit v nejrůznějších situacích. Už slyšíš obavu: To bude drahé.

Co je to drahé? V korporátním segmentu kvalita něco stojí. Záleží na tom, jak firma dokáže našeho partnerství využít, jaký vztah s námi naváže. Bankovní poradce může otevřít podnikateli cestu i k privátnímu bankovníctví, factoringu, leasingu, životnímu pojištění. O přidané hodnotě našich specialistů už jsme hovořili. V Česku se

MĚLI BYCHOM POZNAT,
CO JE PRO KONKRÉTNÍ
FIRMU V DANÉ FÁZI JEJÍHO
ŽIVOTA NEJLEPŠÍ, S ČÍM JÍ
MŮŽEME POMOCI.

korporátní klientele věnují přibližně dvě desítky bank. Ta naše není zdaleka nejdražší na trhu. Navíc s klientem hodně diskutujeme a i ceny jsou součástí individuálního řešení.

Že vaše vztahy s klienty fungují, dokazuje i loňské ocenění Nejlepší banka roku 2014. K němu vám dopomohla právě tato skutečnost. Přestože hovoříme o řešeních, jaký z vašich posledních produktů pro firmy považujete za nejzajímavější?

Máme velmi exkluzivní postavení v rámci spolupráce s mezinárodními finančními institucemi, proto jsme schopni nabízet řadu zvýhodněných úvěrů. Vloni jsme například uvedli na trh produkt EuroPremium Young s podporou Evropské investiční banky (EIB). Právě díky zapojení EIB klient získává nižší sazbu úvěru. V případě, když zaměstná mladé lidi do 30 let, činí výše

Nejlepší banka roku 2014

Komerční banka byla vloni vyhlášena Nejlepší bankou roku 2014, a navázala tak na svůj úspěch z roku 2012. K vítězství jí pomohlo hodnocení v klientské části, kde získala body zejména za služby a celkový přístup v komunikaci s klientem.

zvýhodnění 0,30 % p. a. Úspěšný byl také úvěrový produkt EuroInovace určený k financování inovativních firem. Jeho zvýhodnění bylo možné díky zapojení Evropského investičního fondu (EIF) a přinesl možnost získat úvěr s nižším zajištěním, než jaké by bylo jinak potřebné. Významným kladem obou programů je možnost využít jejich výhod současně. Navíc naše banka přebírá veškerou administrativu, klient jedná s bankovním poradcem, na něhož je zvyklý.

A co pro malé a střední společnosti připravujete?

I v letošním roce bychom rádi uvedli na trh novinky ve spolupráci s našimi partnery z mezinárodních finančních institucí. Prostřednictvím našeho dlouhodobého partnera, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, je budeme dále informovat o aktualitách z oblasti Evropské unie a evropských fondů, ať už formou bezplatného newsletteru nebo seminářů. Navážeme na to, co se daří, čímž mám na mysli naši spolupráci jak na projektech pro začínající podnikatele Svou cestou a Nastartujte se, tak na projektu Fandíme řemeslu. A s AMSP připravujeme ještě další dílčí aktivity, o kterých je ale předčasné hovořit. Budeme se také již tradičně věnovat exportnímu financování a podpoře exportu, a to i s dalšími partnery, kterými jsou například CzechTrade, EGAP nebo Komora pro hospodářské styky se SNS. Budeme rozšiřovat možnosti a funkcionality naší nové aplikace pro měnové obchody KB eTrading, kterou jsme představili na sklonku loňského roku. A připravujeme mnoho dalšího... ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB



Exportní večery: Globální obchod dnes i pozítří

Originální a praktické pohledy a rady, přednášející z českých a světových firem i špičky ze státní správy, možnost networkingu. Pořádají Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické, Studentský klub obchodu a konkurenceschopnosti, publicista a konzultant Roman Chlupatý. Účast zdarma po registraci na adrese skok@vse.cz.

**Od 17. února do 12. května každé úterý od 18.00 v učebně RB 212
v Rajské budově Vysoké školy ekonomické na Žižkově
(náměstí Winstona Churchilla 4).**

- 3/3 Jaromír Šindel, Citibank: Globální ekonomika dnes a zítra: Očekávaný vývoj a klíčové trendy
- 10/3 Ján Lalka, Surveillance: Jak si proklepnout zahraničního partnera 101
- 17/3 Rutilio Martinez, University of Northern Colorado: Latinská Amerika: (Ne)známá sázka na zajímavý potenciál
- 24/3 František Masopust, Komora pro hospodářské styky se SNS:
Ukrajinská krize: Začátek konce českých firem v postsovětském prostoru?
- 31/3 Carol Tooze, konzultantka: Co vám čínští byznysmeni běžně (ne)řeknou
- 7/4 Jan Jedlička, EU Office České spořitelny: Evropa LONG aneb Co čekat od trhů EU na delším horizontu?
- 14/4 Joel Kibazo, Africká rozvojová banka: Afričtí lvi: 5 ekonomik s potenciálem (i pro české firmy)
- 21/4 Leon Jakimič, Lasvit: Hongkong: Brána (nejen) do Číny
- 28/4 Michal Mejstřík, Mezinárodní obchodní komora: Mění se světový řád, mění se pravidla globálního obchodu
- 5/5 Jiří Grund, Grund a.s.: Příběhy úspěšných aneb Jak zvítězit (i) v Americe
- 12/5 Luděk Pfeifer, M.C. TRITON: Globální trhy pozítřka aneb Trendy, které (z)mění náš svět

Změna programu vyhrazena



JAK NA INVESTICE DO ENERGETICKÝCH ÚSPOR?



Prošli jsme obdobím změn legislativního prostředí a ukončení provozní podpory většiny nových výroben elektrické energie. Na co se má podle vás v současné době zaměřit společnost zvažující realizaci investic v oblasti energetiky, respektive výroby nebo užití energie?

Jan Tůma, finanční ředitel, Teplárna Loučovice



ODPOVÍDÁ PAVEL PELČÁK,
MANAŽER FINANCOVÁNÍ ENERGETIKY, KB

V uplynulém období prošel zájem o financování energetických projektů výraznými změnami, souvisejícími z větší části s vývojem podmínek financování obnovitelných zdrojů. Toto období charakterizoval zejména nárůst instalovaného výkonu fotovoltaických elektráren a bioplynových stanic. V současné době vedle investic do malých vodních elektráren směřují investice do teplárenství, energetického zpracování odpadů a zejména do projektů energetických úspor. Zájem o financování energetických projektů projevuje nejen podnikatelský, ale rovněž veřejný sektor. Mezi investice do energetických úspor patří zejména zateplování budov, projekty energetických úspor se zárukou známé pod zkratkou EPC (Energy Performance Contracting), instalace energeticky úsporných technologií či modernizace veřejného osvětlení.

Cílem je návratnost investic z úspor energií a zároveň šetření životního prostředí a efektivnější využívání našich

zdrojů. Například teplárny připravují a realizují investice do zvýšení účinnosti zdrojů a snížení ztrát rozvodné soustavy tepla. EPC projekty se realizují zejména ve velkých areálech či komplexech budov, např. v nemocnicích, léčebnách, školách, sportovních a kulturních zařízeních i výrobních podnicích.

NA KLIENTY ČEKÁ TÝM ZKUŠENÝCH ODBORNÍKŮ

Kromě finančních prostředků dává Komerční banka svým klientům k dispozici mezinárodní know-how, jakož i znalosti a zkušenosti získané při financování stovek projektů. Tým odborníků na projektové financování dokáže společně s klientem diskutovat a nalézt optimální strukturu financování. Samozřejmostí je spolupráce s experty na energetiku s detailní znalostí technologií a legislativy a se specialisty na různé druhy dotačních programů pro veřejný i soukromý sektor. Ve spolupráci s renomovanými poradci navrhne účinná opatření směřující k nalezení zajímavých a trvalých úspor. Díky celosvětové působnosti finanční skupiny Société Générale může Komerční banka využít u specifických technologií možnost spolupráce se sektorovými experty z mateřské banky.

S DOTACEMI BY MĚL KLIENT PRACOVAT EFEKTIVNĚ

Velmi často se podnikatelské subjekty snaží na projekty energetických úspor získávat evropské dotace. Komerční banka s klienty aktivně spolupracuje při jejich získávání. Evropská unie také považuje investice do energetických úspor za významné. V programovacím období 2014 až 2020 je na energetické projekty alokováno více než 29 mld. CZK. Pro naše klienty je to významná příležitost,

impulz pro realizaci těchto investic. Jsem přesvědčen, že jsme schopni být klientům v jejich projektech partnerem.

V České republice budou finanční prostředky distribuovány přes tzv. operační programy řízené jednotlivými ministerstvy.

Z hlediska nakládání s energiemi půjde o tyto programy:

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

Zaměřen primárně na podnikatele. Jeho cílem bude za pomoci dotací a dalších finančních nástrojů stimulovat posun k energeticky účinnému, nízkouhlíkovému hospodářství, spočívající především ve zvyšování energetické účinnosti podnikatelského sektoru, využívání obnovitelných zdrojů energie, modernizaci energetické infrastruktury a zavádění nových technologií v oblasti nakládání s energií a druhotných surovin.

Operační program životní prostředí

Orientován především na veřejný sektor. Zaměří se mj. na snížení energetické náročnosti veřejných budov a zvýšení využití obnovitelných zdrojů energie.

Integrovaný regionální operační program

Prioritou bude podpora úspor energií v sektoru bytových domů. Komerční banka podporuje aktivity v tomto sektoru zvýhodněnými úvěry JESSICA, které současně administruje.

Nová zelená úsporám

Tento oblíbený program, zaměřený na úspory energie v sektoru rodinných domů, bude s velkou pravděpodobností pokračovat i v dalším období. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK ON-LINE A „NA ZKOUŠKU“

POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK JE PRODUKT, KTERÝ SE V NABÍDKÁCH BĚŽNÝCH POJIŠTOVEN Z MNOHA DŮVODŮ OBVYKLE NEOBJEVUJE. VYŽADUJE TOTIŽ SPECIFICKÝ PŘÍSTUP K RIZIKU, DŮKLADNÝ MONITORING JEDNOTLIVÝCH ODBĚRATELŮ KLIENTA. „ZJIŠTUJEME BONITU KLIENTA, VYJADŘUJEME SE K ÚVĚROVÉMU LIMITU, KTERÝ SI STANOVÍ A O KTERÝ ŽÁDÁ, PODROBNĚ MONITORUJEME JEHO DODAVATELE,“ ŘÍKÁ MARTIN RŮŽIČKA, GENERÁLNÍ ŘEDITEL COFACE CZECH. „SLEDUJEME VÝVOJ KONKRÉTNÍHO ODVĚTVÍ, HLEDÁME SOUVISLOSTI V TĚCH NAVAZUJÍCÍCH. JE TO POMĚRNĚ PRACNÁ ČINNOST, KTERÁ SE SVOU POVAHOU BLÍŽÍ BANKOVNÍ PRAXI. OVŠEM V NAŠEM PŘÍPADĚ SE RIZIKO NEHODNOTÍ POUZE VŮČI JEDNOMU KLIENTOVI, ALE VŮČI STOVKÁM JEHO ODBĚRATELŮ. TO JE DŮVOD, PROČ POJIŠTĚNÍ RIZIK PATŘÍ DO RUKOU SPECIALIZOVANÝCH POJIŠTOVEN.“



Foto: Vlasta Piskačová

Ing. Martin Růžička,
generální ředitel Coface Czech

VNÍMÁNÍ RIZIKA SE MĚNÍ V ČASE

Mění se u nás pohled klientů na rizika a jejich důvody k pojišťování?

Během sedmileté růstové ekonomiky, která trvala do roku 2008, řada klientů odmítala rizika neplacení vnímat. Nedocházelo k tolika insolvencím, k tolika problémům s placením. V době krize se však nahromadilo těchto problémů více. Každé zpomalení v ekonomice má dopady na naše pojišťovací odvětví zhruba za půl roku, tedy s určitým zpožděním.

V průběhu ekonomického propadu se trh vyčistil. Ti, co neměli rezervy, museli odejít, banky nebyly příliš ochotny riskovat další obnovy zdrojů. Toto čištění probíhalo od roku 2010 až do roku 2013.

Dnes je pohled na podnikatelské subjekty mírně optimističtější. Konečně nastalo růstové období a na rizika se nahlíží jinak. Klient také zpravidla očekává růst a chce se pojistit proti nečekanému výkyvu. Motivace k pojištění je tedy patrnější, mobilizace rezerv i dobývání trhu vyžadují finance. Pojištění pohledávek je sice nákladem spojeným s prodejem, ale díky eliminaci ztrát přináší poměrně vyrovnaný, nerozkolísaný rozvoj dané firmy.

Pojištění pohledávek je historicky spojeno s exportem, tedy hlavně s velkými společnostmi. Jak se k této otázce stavějí ty malé a střední? Mají o ně zájem?

Dnes zde existuje také skupina majitelů menších a středních firem, kteří si chtějí nějakým způsobem stabilizovat obchodní růst. Přemýšlejí o tom, že s sebou přináší rizika, včetně rizika neplacení. Objevují tak oblast pojištění pohledávek a začínají ho využívat. Ve skupině malých a středních firem není zatím naše pojištění tak populární a známé, snažíme se proto šířit povědomí o možnostech snížení rizika, plníme také edukativní roli.

SEZNAMTE SE S EASYLINER

Jak konkrétně můžete malým a středním firmám pomoci?

Vytvořili jsme on-line produkt, konfigurator, který je podobný například on-line konfiguratoru nového auta. Když si zákazník vybírá auto, nastavuje si postupně parametry jeho vybavení. A sleduje také, jak se mění cena a další podmínky.

Náš produkt se jmenuje EasyLiner, nyní je v pilotní fázi a v nejbližších dnech o něm budeme informovat trh. Umožňuje konfiguraci pojištění a získání návrhu pojistné smlouvy. Podnikatelé si díky tomuto portálu mohou aktivně vyzkoušet různé parametry pojištění pohledávek. Lze vybrat určitou formu krytí, maximální výši odškodnění atd. Zájemce o pojištění vyplní základní data o svém podnikání: v jakém odvětví podniká, jak velké má tuzemské prodeje, jak velký má export, a v podstatě ihned vidí, jakou od nás dostane pojistnou sazbu. Parametry může měnit a upravovat, dokud není spokojen. Ve chvíli, kdy proces uzavře a odešle na náš server, obdrží ihned návrh kompletně vyplněné pojistné smlouvy, kterou s námi může podepsat. Po celou dobu je zájemci o pojištění k dispozici náš hotline servis, který mu pomůže zodpovědět potřebné dotazy.

Kdy a jakým způsobem prověřujete obchodní partnery?

Po uzavření smlouvy běží měsíční lhůta, kdy doladujeme prověření konkrétních odběratelů. Nedíváme se na odběratele v nabídkové fázi, ale až po uzavření rámcové smlouvy. Klient dostane přístup do naší on-line databáze, žádá o úvěrové limity a okamžitě vidí výsledky.

V databázi Cofanet je 66 milionů známů o podnikatelských subjektech z celého světa. Hledá si tedy své odběratele, může si spravovat vlastní portfolio. Pokud po měsíci není spokojen, může z procesu vystoupit. Zaplatí pouze poplatky za prověření dodavatelů. Je to vlastně takové „auto na zkoušku“.

Pokud řeší klient nějaké rozsáhlejší pojištění, může použít tento nástroj pouze jako první krok před osobním jednáním?

Jak už jsem uvedl, portál nabízí možnost konzultace po telefonu, hotline. Pokud ale bude chtít zájemce komunikovat osobně, může si sjednat schůzku s naším konzultantem. Pojištění je vhodné pro podnikatele s ročními prodeji v objemu 10 až 250 milionů korun. Pro větší firmy je vhodnější sjednat pojištění individuálně.

Může se stát, že díky vaší databázi se klient poprvé dozví o problémech svého odběratele?

Ano, ale naštěstí to v poslední době už není tak časté. Situace otevřela oči i ne-napravitelným optimistům, kteří si mysleli, že slovo partnera a dvacetiletá spolupráce a spokojenost jsou neohrožitelné. Ale rádi sehraje roli té pověstné poslední záchrany, protože krach obchodního partnera může mít pro nepojištěné (či jinak nezajištěné) věřitele i likvidační dopady. Neúspěch a krachy jsou však přirozenou součástí podnikání, a rizika s tím spojená tak ohrožují bez výjimek všechny dodavatele. I zde samozřejmě, stejně jako jinde v životě, záleží na prevenci, balancování mezi rizikem a výnosem, smůle a štěstí...

Řada firem právě díky ekonomické krizi zkvalitnila své obchodní procesy a výběr partnerů podléhá nějakému řízení v rámci firmy, tedy schvalování. Firmy jsou tedy zodpovědnější a více přemýšlejí o tom, komu své zboží nebo služby prodávají.

TĚŽKO PŘEDVÍDATELNÝ GLOBÁLNĚ PROPOJENÝ SVĚT

U kterých exportních teritorií vám dnes „bliká kontrolka“?

Pojišťování pohledávek je úzce spojeno s makroekonomickým ukazatelem růstu

Compagnie Francaise d'Assurance pour Commerce Extérieur vznikla v roce 1946 jako státní firma, která měla za úkol podporovat francouzský export formou pojištění úvěrů. Dnes je Coface v 66 zemích světa. Spolupracuje s ostatními partnerskými pojišťovnami v rámci sdružení CreditAlliance. Díky němu se celkový počet zemí, kde Coface působí, přehoupl přes stovku. V České republice poskytuje Coface pojištění pohledávek od roku 2007. V této oblasti patří trvale mezi tři největší světové hráče a je proslulá snahou o neustálé zdokonalování kvality a rozsahu služeb. Proto se věnuje zejména rozvoji rozsáhlé databáze rizik o více než 60 milionech subjektů.

HDP. Dnes je však situace ve světě tak globální a provázaná, že tvoří poměrně těžko předvídatelný a složitý systém. Pracovat v pojišťování pohledávek znamená mít přehled o tom, co se kde děje, vnímat tyto provázanosti, snažit se je vyhodnocovat a včas odhalit rizikové chování firmy.

Jak vnímáte z pohledu rizikovosti export směrem do Austrálie a na Nový Zéland?

Setkáváme se jen s určitým omezeným počtem firem, které jsou schopny vyvážet své zboží do těchto teritorií. Překážkou je hlavně velká vzdálenost. Nemohu říci, že bychom zde pozorovali nějaké nestandardní události a děje. V Austrálii mají některé firmy zajímavý druh právní formy, která neumožňuje kumulovat zisk. Veškerý zisk musí firma rozdělit mezi své společníky. Pro naše analytiku je to složitě uchopitelné, protože firma, které se pravidelně odčerpávají zisky, je pak financována půjčkami nebo investicemi společníků, už ne ale do kapitálu. Je to trochu jiná forma podnikání, není obvyklá. V těchto případech šlo většinou o rodinné firmy. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ



A BY JEDNATELÉ EFEKTIVNĚJI SPOLUPRACOVALI ANEB KOLEKTIVNÍ JEDNATELSKÝ ORGÁN VE SPOLEČNOSTI S RUČENÍM OMEZENÝM

OBČANSKÝ ZÁKONÍK (OZ) POSKYTUJE SVÝM ADRESÁTŮM NA ŘADĚ MÍST PROSTŘEDNICTVÍM PODPŮRNÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY MOŽNOST VOLBY, ZDA SE SPOKOJÍ S ŘEŠENÍM JEDNOTLIVÝCH SITUACÍ UPRAVENÝM ZÁKONEM, ANEBU VYUŽIJÍ MOŽNOSTI OVLIVNIT POVAHU SVÝCH PRÁV A POVINNOSTÍ. JEDNATELÉ SPOLEČNOSTI S RUČENÍM OMEZENÝM (S. R. O.) TAK OD 1. 1. 2014 MOHOU VYTVOŘIT V RÁMCI OBCHODNÍHO VEDENÍ SPOLEČNOSTI TZV. KOLEKTIVNÍ ORGÁN. POVINNOST JEDNATELŮ S. R. O. ROZHODOVAT SPOLEČNĚ MUSÍ BÝT V TAKOVÉM PŘÍPADĚ UPRAVENA VE SPOLEČENSKÉ SMLouvĚ. POKUD BY SPOLEČENSKÁ SMLOUVA NA ZPŮSOB ZASTUPOVÁNÍ S. R. O. JEDNATELI SPOLEČNOSTI NEPAMATOVALA, VYCHÁZELO BY SE Z PODPŮRNÉ ZÁKONNÉ ÚPRAVY, KTERÁ STANOVÍ, ŽE S. R. O. ZASTUPUJE KAŽDÝ JEDNATEL SAMOSTATNĚ (§ 164 Odst. 2 OZ).

ROZHODOVÁNÍ

Členové kolektivního jednatelského orgánu rozhodují společně za účasti většiny jeho členů. Rozhodnutí jsou přijímána většinou hlasů zúčastněných členů. Tím není vyloučena možnost upravit si ve společenské smlouvě pro určitá rozhodnutí vyšší počet hlasů.

Pokud společenská smlouva nestanoví jinak, je v případě rovnosti hlasů rozhodující hlas předsedy kolektivního orgánu. Každý jednatel přitom disponuje jedním hlasem.

O průběhu jednání kolektivního orgánu a o jeho rozhodnutích se pořizují zápisy. V zápisu se jmenovitě uvedou členové

orgánu, kteří hlasovali proti jednotlivým rozhodnutím nebo se zdrželi hlasování; u neuvedených členů se má za to, že hlasovali pro přijetí rozhodnutí. K tomuto zápisu se tak může přihlídnout při posuzování porušení povinnosti jednatele zastupovat společnost s péčí řádného hospodáře, tj. s nezbytnou loajalitou a potřebnými znalostmi a péčí.

ODPOVĚDNOST

Ustanovení § 156 odst. 2 NOZ poskytuje s. r. o. možnost pracovat s odpovědností jednatele také prostřednictvím rozdělení působnosti jednotlivých členů kolektivního orgánu podle určitých oborů. O tomto rozdělení působnosti rozhoduje sám kolektivní orgán, jehož členové jsou za výběr jednotlivých osob odpovědní, a musí proto zvážit, zda daná osoba splňuje předpoklady pro řádný výkon funkce (vzdělání, zkušenosti apod.). Strukturální rozdělení funkcí může vycházet rovněž ze společenské smlouvy, volba odpovědných osob ale vždy náleží kolektivnímu orgánu.

Ostatní členové kolektivního orgánu pak nemohou do rozhodování jednatele, jemuž byl určitý obor přidělen, zasahovat a nejsou za obor činnosti, který je vyčleněn jinému jednatele, odpovědní. Tento institut tedy umožňuje omezit rozsah činností či oborů, za které je konkrétní jednatel při svém výkonu funkce odpovědný. To je vskutku revoluční změna, a to i vzhledem k přísnější úpravě odpovědnosti a ručení jednatelů v zákoně o obchodních korporacích. V této souvislosti nejsou jednatele zbaveni pouze povinností dohlížet na správu záležitostí právnické osoby vykonávanou jiným jednatelem a v případě pochybení přistoupit k odpovídajícím personálním změnám (tj. např. odvolat jednatele, kterému byl vyčleněn určitý obor z výkonu tohoto oboru, jestliže tento jednatel nevykonával svou funkci řádně).

K tomu je třeba dále uvést, že zvolený člen kolektivního orgánu pověřený určitým oborem činnosti společnosti může rozšířit svou odpovědnost za rozhodnutí spadající do svěřeného oboru i na ostatní členy kolektivního orgánu. Pokud je totiž požádá o vyjádření k určitému jednání, jejich souhlas zakládá jejich spoluodpovědnost. Odmítnutím udělit souhlas ze strany ostatních jednatelů není však odpovědný člen vázán.

ZASTUPOVÁNÍ

Nový občanský zákoník rovněž dává kolektivnímu orgánu nebo jeho jednotlivým členům možnost nechat se pro určité případy zastoupit pouze některým z jednatelů společnosti. Podle ustanovení § 164 odst. 2 OZ může kolektivní

Pokyny valné hromady k obchodnímu vedení společnosti

Zachována zůstává úprava ohledně udělení pokynů valné hromady zasahujících do obchodního vedení společnosti. Kolektivní orgán nebo jeho člen (rovněž i individuální orgán (orgán o jednom členu) anebo jednatel odpovědný za určitý obor činnosti právnické osoby) mohou požádat valnou hromadu o **udělení pokynu týkajícího se obchodního vedení společnosti** (§ 51 odst. 2 zákona o obchodních korporacích). Bez takové žádosti o udělení pokynu valná hromada sama jednatele udělovat pokyny ohledně obchodního vedení společnosti nemůže. Žádostí o udělení pokynu však není dotčena povinnost jednatele jednat s péčí řádného hospodáře, která se týká zejména situace, kdy bude pokyn valné hromady směřovat k protiprávnímu jednání, ale také samotné žádosti o udělení pokynu (bude nutné uvážit poměr nákladů, které vzniknou svoláním valné hromady ve vztahu k důležitosti pokynu). V případě, že by byl pokyn valné hromady v rozporu se zákonem či zájmy společnosti, neměl by jednatel podle takového pokynu jednat, neboť se s odkazem na to, že šlo o pokyn valné hromady (byť nezákonný), nezabývá své povinnosti jednat s péčí řádného hospodáře. Jednatel by tedy měl pokyn valné hromady, jehož udělení si vyžádal, respektovat pouze v případě, že splnění takového pokynu není v rozporu se zákonem a jeho péčí řádného hospodáře.

statutární orgán jednající předepsaným způsobem zmocnit některého z jednatelů k tomu, aby samostatně uskutečnil jménem společnosti určité právní jednání (např. jednání směřující k uzavření konkrétní smlouvy). Tento postup připadá v úvahu bez ohledu na způsob jednání kolektivního orgánu vymezený ve společenské smlouvě a obchodním rejstříku (tj. i když je ve společenské smlouvě uvedeno, že za společnost jednájí a podepisují dva jednatele společně, tak i v tomto případě je možné, aby díky uvedenému zmocnění jednal při určitém úkonu pouze jeden jednatel).

Jednatelé vykonávají svou funkci zásadně osobně; to však nebrání tomu, aby jednatel v postavení člena kolektivního orgánu zmocnil pro jednotlivý případ jiného člena téhož orgánu k tomu, aby za něj při jeho neúčasti na jednání kolektivního orgánu hlasoval (§ 159 odst. 2 OZ). Zmocňující jednatel se může rozhodnout, zda svého zástupce zaváže k hlasování určitým způsobem nebo mu v tomto ohledu ponechá volnost. Za rozsah zmocnění a volbu svého zástupce vždy nese odpovědnost.

ZÁVĚREM

Na závěr můžeme uvést, že díky institutu kolektivní orgán lze vést jednatele k větší vzájemné spolupráci a k informovanosti o jejich činnostech. To znamená částečně předcházet situacím, kdy jeden jednatel jedná, aniž by byl druhý jednatel o jeho jednání informován a mohl ho ovlivnit. Významná a pro jednatele jistě lákavá je rovněž možnost jednatelů rozdělit si mezi sebe obory činností, za které jsou odpovědní, a omezit tak rozsah své jednatele odpovědnosti v rámci obchodního vedení společnosti. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: THINKSTOCK A MAREK JENŠÍK



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

DOBA NAHRÁVÁ ŽELEZNICI

JEDNATEL SPOLEČNOSTI BOHEMIAKOMBI A PROPAGÁTOR KOMBINOVANÉ PŘEPRAVY SILNICE–ŽELEZNICE VLADIMÍR FIŠER SE NAD HLAVNÍMI TERITORIÍ PRVNÍHO VYDÁNÍ TRADE NEWS, AUSTRÁLIÍ A NOVÝM ZÉLANDEM, ROZPOVÍDAL O JÍZDĚ VLAKEM PODÉL AUSTRALSKÉHO POBŘEŽÍ, OPUŠTĚNÉ VLAKOVÉ STANICI VE VNITROZEMÍ A PŘÍRODNÍCH KRÁSÁCH TOHOTO KOUSKU PLANETY.



Ing. Vladimír Fišer,
jednatel společnosti Bohemiakombi

Je pravda, že se v Austrálii zboží po železnici nepřepravuje?

Přestože tam má železnice svou historii, která úzce souvisí s cukrovou třtinou, slouží převážně k přepravě osob. Na silnicích jsou k vidění tzv. roadtrains, tedy tahače s několika návěsy, které se však na okrajích obydlených zón rozdělují. Austrálie je příkladem země, kam nelze od nás zboží přepravit jinak než kombinovaně, avšak s využitím letecké nebo námořní dopravy. My dokážeme náklad přepravit do Hamburku a převézt do námořního přístavu, naší hlavní doménou je však přeprava zboží po železnici uvnitř Evropy.

Terminály v Lovosicích a v Paskově jsou počátečními i koncovými body vašich pravidelných linek. Kam dnes zboží po železnici vozíte?

Lovosický terminál je propojen s Duisburgem a s Hamburkem a jejich prostřednictvím pak s řadou dalších míst v západní a severní Evropě. Terminál v Paskově je spojen s terminálem v Terstu. Na těchto linkách pravidelně vypravujeme ucelené vlaky, které v rámci mezinárodních přeprav překonávají velké vzdálenosti a jezdí v pravidelném taktu. I při přepravách zboží zákazníci ocení pravidelné odjezdy každý den ve stejnou hodinu. Týdně jich vypravíme šestadvacet.

Změnil se v posledních letech pohled českých firem na kombinovanou dopravu?

Postupně se pomalu mění. V první, téměř desetileté fázi jsme díky linkám RoLa, na nichž se přepravovaly celé kamiony, dokázali silničním dopravcům, že jim může železnice dobře posloužit. Další fáze vývoje kombinované dopravy se už neobešla bez určité spoluúčasti silničních dopravců. Museli si pořídit intermodální návěsy, výměnné nástavby nebo tankové kontejnery. Tato počáteční investice představovala pro české firmy určitou překážku, proto jsme zpočátku mohli spolupracovat jen se zahraničními zákazníky. Postupně se nám však podařilo přesvědčit i české dopravce, aby do této techniky investovali, a dnes, po dalších deseti letech, můžeme říct, že většinu našich zákazníků tvoří právě české firmy.

Kam míříte nyní?

Ideální je stav, kdy jede na jedné lince i několik vlaků denně. Chceme tedy zahušťovat počet vlaků na relacích, kde jezdíme, a hledat příležitosti pro linky nové. Vybíráme takové přepravní směry, v nichž je opravdu silný proud kamionů a kde by bylo reálné vytvořit pravidelná vlaková spojení. Nyní cílíme na jihovýchod a poté bychom rádi vyhledali další relace mezi ČR a západní Evropou, popřípadě Itálií. Chtěli bychom se vrátit ke spojení do Verony nebo Milána.

Můžete na konkrétním příkladu jedné přepravy ukázat rychlost a další výhody vašich služeb?

Rád. Tak třeba přepravy zboží ze Zábřehu na Moravě do Zwolle v Nizozemsku. V dopoledních hodinách je zboží naloženo na kamion, poté odjíždí do Lovosic, kde se návěs odpojí od tahače a nakládá na železnici. Na zdolání vzdálenosti Lovosice–Duisburg, což je 704 km, má vlak celou noc. Do Duisburgu přijíždí druhý den dopoledne. Po přivěšení návěsu k tahači s ním okolo 13. hodiny míří k příjemci zboží do Zwolle, v 15 hodin je náklad u zákazníka.

V jakých případech se silniční dopravce rozhoduje pro železnici?

O náš servis se zpravidla začínou zajímat dopravci, kteří mají příležitost expandovat, navyšovat přepravované objemy. Místo nákupu nových kamionových souprav a zaměstnávání dalších řidičů mohou expanzi zvládnout pouze s nákupem intermodálních návěsů. Jiným



důvodem může být velmi těžké zboží a nutnost dodržovat maximální limity hmotnosti. Pokud se zboží přepravuje kombinovanou dopravou po železnici, platí pro něj na silnici na tzv. poslední míli výjimka, která povoluje čtyři tuny navíc. Další výhodou železnice je možnost jezdit v době zákazu jízdy – o víkendech, popřípadě během různých svátků. Silniční dopravce může čerpat i jiné výhody, slevy na silniční dani atd.

Poměrně aktuálním důvodem zvýšeného zájmu je i nedostatek kvalitních profesionálních řidičů. Objevila se také otázka minimální mzdy na území Německa, která se vztahuje i na zahraniční firmy, které tam vysílají své řidiče.

Je přeprava zboží po železnici bezpečná?

Vlak jede plynule bez větších zastávek a tím, že se jednotlivé vozy cestou nepřezazují, není zboží vystaveno rizikům krádeže ani větším dynamickým rázům. Dynamické účinky jízdy po železnici jsou mnohem menší než na silnici. Pro jednoho z našich zákazníků vozíme například těžké tabulové sklo a nikdy jsme neřešili jeho poškození. Na silnici je naopak dnes větší riziko krádeže v době odpočinku řidiče na odstavných plochách.

Motivuje firmy také výrazný ekologický aspekt železnice?

Díky kombinované dopravě se snižuje závislost dopravy na naftě, nejsou přetíženy silnice, snižuje se znečištění ovzduší emisemi. Ovšem pro české firmy prozatím není ekologický aspekt tou hlavní motivací ke změnám. ■

S VLADIMÍREM FÍSEREM HOVOŘILA VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV BOHEMIAKOMBI

Příklad efektivní přepravy se sníženými emisemi

Pondělí 26. ledna 2015

- 10.30 Řidič kamionu pan Čech odjíždí z výrobního závodu v Zábřehu na Moravě s návěsem naloženým zbožím pro příjemce v Nizozemsku a míří do Lovosic.
- 15.00 Pan Čech přijíždí do terminálu v Lovosicích, kde návěs odpojí, aby si připojil jiný návěs, se kterým se vrací na Moravu.
- 18.00 Návěs se zbožím ze Zábřehu je naložen do kapsového vozu v soupravě vlaku.
- 21.16 Nákladní expresní vlak 41361 do Duisburgu odjíždí z Lovosic směr Děčín.

Úterý 27. ledna 2015

- 11.14 Vlak přijíždí do terminálu v Duisburgu a po technické kontrole je přistaven ke složení návěsů.
- 13.15 Řidič pan Němec přivěšuje sledovaný návěs se zbožím ze Zábřehu a zamíří s ním k příjemci do Zwolle.
- 16.00 Po vyložení zboží ve Zwolle pan Němec přejíždí na nakládku zboží do Enschede, kde bude ještě večer nakládat zboží do Olomouce.
- 17.30 Pan Němec naložil zásilku v Enschede a odjíždí do Münsteru, kde bude časně ráno návěs dokládat dalším zbožím do Pardubic.

Středa 28. ledna 2015

- 06.00 Návěs je přistavený k nakládce zboží v Münsteru.
- 09.00 Řidič pan Němec přijíždí s naloženým návěsem do terminálu v Duisburgu, kde návěs odvěsí a předá jej pracovníkům terminálu.
- 20.30 Návěs je naložen na kapsový vůz řazený v soupravě vozů pro Lovosice.
- 21.30 Naložení posledního návěsu do vlaku pro Lovosice, nakládka celého vlaku naloženého celkem 27 návěsy a 6 tankovými kontejnery je ukončena.
- 22.53 Po technické a komerční kontrole vlak odjíždí z Duisburgu. Cestou zastavuje jen z dopravních důvodů nebo z důvodu střídání strojvedoucího.

Čtvrtek 29. ledna 2015

- 10.52 V Drážďanech vlak zapřáhá dvousystémová lokomotiva ČD Cargo, která jej dopraví do terminálu v Lovosicích.
- 13.01 Vlak přijíždí do Lovosic a po technické prohlídce vozů a jejich vyložení je návěs přichystán k předání řidiči panu Čechovi.
- 15.30 Pan Čech si přivěšuje návěs a odjíždí s ním do Pardubic k příjemci zásilky z Münsteru. Vykládku druhé zásilky má naplánovanou v Olomouci na páteční ráno.

Rekapitulace

- 1 Řidič pan Čech obstarává nakládku 5 návěsů týdně v Zábřehu na Moravě včetně jejich návozu do Lovosic a zároveň obstarává odvoz a vykládku 5 návěsů z Nizozemska, jež přebírá v Lovosicích. Každou noc spí doma.
- 2 Řidič pan Němec obstarává vykládku a nakládku 5 návěsů týdně v Nizozemsku. Domů se vrací až na víkend.



Česká banka pro český export

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

www.ceb.cz



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

OSVĚŽTE SVÉ PODNIKÁNÍ VYUŽIJTE PARETŮV PRINCIP

VPUSTIT ČERSTVÝ VÍTR DO ZAVEDENÝCH PRAKTIK, STEREOTYPŮ A PROCESŮ SEM TAM NEZAŠKODÍ. POZOR, NESMÍ JÍT O TAJFUN S DESTRUKTIVNÍM ÚČINKEM. NA DRUHOU STRANU OPRÁŠIT NĚKTEROU Z METOD SELSKÉHO ROZUMU SE MŮŽE VYPLATIT. MEZI TY NEJSPOLEHLIVĚJŠÍ LZE ŘADIT PARETŮV PRINCIP, KTERÝ SICE ZDALEKA NENÍ NEZNÁMÝ, ALE PŘEKVAPIVĚ MÁLO FIREM JEJ V REÁLNÉM PROVOZU SKUTEČNĚ DŮSLEDNĚ APLIKUJE. ZÁKLADNÍM ÚKOLEM MANAŽERA JE PŘITOM ROZLIŠOVAT PODSTATNÉ OD NEPODSTATNÉHO A NEUTÁPĚT SE V DETAILECH, A TO NÁM TATO SNADNÁ ANALÝZA UMOŽNÍ.

V dodavatelském případě Paretův princip znamená, že přibližně 80 % vstupů (materiálu, zboží, služeb atd.) nám dodává pouze cca 20 % dodavatelů. A samozřejmě opačně, 80 % dodavatelů nám dodává pouhých 20 % vstupů. Ke každé skupině budeme pak přistupovat s odlišnou filozofií.

Seřadíme-li dodavatelské položky podle obrátu za rok od největšího objemu po nejmenší, získáme informaci, kterých prvních x pozic činí 80 % dodávek. K těmto položkám si pak přiřadíme skupinu dodavatelů, jíž označíme třeba jako dodavatelská skupina A. Zbývajících 20 % označíme jako skupinu B.

Dodavatelská skupina A je tedy tvořena zásadními dodavateli (přibližně 20 %), kteří nám dodávají majoritní množství (přibližně 80 %) dodávaného materiálu, zboží a služeb. Druhá skupina dodavatelů (B) bývá poměrně rozsáhlá (80 %) a dodává rozličné položky, zpravidla v malých objemech.

NEJLEPŠÍ CENA NEMUSÍ BÝT NEJNIŽŠÍ

Tato jednoduchá analýza otevírá příležitost k upřímnému ujasnění, co po segmentovaných dodavatelích vlastně žádat. Základní pravidlo pro dodavatelskou skupinu A zní: zásadní tlak na ceny! Tady je nutno získat naprosté maximum. Vždyť právě tady vzniká klíčová úspora pro naši firmu. Získání „best price“ (nejlepší možné ceny) podminíme vše, vyfiltrujeme veškeré benefity, kde se dodavatel možná snaží schovat svou marži, a musíme jej přimět k maximálnímu osekání nákladů. Pracujeme s velikostí dodávek a předpokládáme, že jsme pro tohoto dodavatele důležitým zákazníkem. Pracujeme se splatností faktur, vyškrtáváme přebytečné služby, které nám nic nepřinášejí, a tím snižujeme výslednou cenu. Pozor ovšem, „best price“ není prostě nejnížší cena, nýbrž nejnížší možná cena, při které nám ještě dodavatel je schopen zajistit požadovanou kvalitu.

HLEDEJME I NEJLEPŠÍ SERVIS

Připustíme si, že skupina B nejvíce časově vytěžuje naše pracovníky nákupu, proto pravidlo pro tuto skupinu dodavatelů zní: zásadní tlak na servis

(s cílem minimalizovat náklady na práci s těmito dodavateli). Zde musíme dosáhnout co nejmenší zátěže vlastních lidí. Pravda, i zde musí být ceny v pořádku, ale za podmínky výrazně lepšího servisu je možné tolerovat i vyšší cenu, tratíme zde poměrně málo. Po provedení základní analýzy (aplikace Paretova principu) často dochází též k redukci dodavatelského stavu. Některé minoritní dodavatele možná zrušíme a pokusíme se přimět ty zůstavší, aby převzali jejich portfolio.

Mnoho firem nicméně ale chybí je zejména tím, že tlačí na ceny plošně, aniž by si uvědomily, kde to vlastně ještě má smysl. Rozmělní si tím síly a ve výsledku získají mnohem méně než při cílené práci s jednotlivými skupinami.

Paretův princip je početně snadný, rychlý a efektivní nástroj, který funguje nejen v nákupu, ale též v prodeji a dalších oblastech vašeho podnikání. Osvěžení je tak zaručeno!

TEXT: PAVLA BŘEČKOVÁ
FOTO: THINKSTOCK

ING. PAVLA BŘEČKOVÁ, PH.D., MANAŽERSKY PŮSOBÍ V OBLASTI AUTOPRŮMYSLU, PŘESNÉHO STROJÍRENSVÍ A NANOTECHNOLOGIÍ, KDE ŘÍDÍ STRATEGICKÉ OBCHODNÍ AKTIVITY VE SKUPINĚ EXPORTNĚ ZAMĚŘENÝCH FIREM (S MATEŘSKOU SPOLEČNOSTÍ AUDACIO). JE MÍSTOPŘEDSED-KYNÍ PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR A PŘEDNÁŠÍ NA FAKULTĚ EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠFS. NA MEZINÁRODNÍ SCÉNĚ ZASTUPUJE ČESKOU REPUBLIKU V NADACI EUROFOUND, KTERÁ JE JEDNOU Z TRIPARTITNÍCH PORADNÍCH AGENCIÍ EVROPSKÉ KOMISE SE SÍDLEM V DUBLINU.



STALETÁ SLÁVA LETOVA Z LETŇAN

HISTORIE SVĚTOZNÁMÉ FIRMY LETOV, TRADIČNÍHO VÝROBCE ČESKÝCH (DŘÍVE ČESKOSLOVENSKÝCH) LETADEL, SE BEZ PŘERUŠENÍ – BYŤ POD ROZMANITĚ PROMĚNNÝMI NÁZVY – VINE TÉMĚŘ CELÝM STALETÍM. ZA TU DOBU SE ZDE PROFILOVALA ŘADA VÝZNAMNÝCH OSOBNOSTÍ TOHOTO OBORU, DÍKY NIMŽ ZE ZDEJŠÍCH VÝROBNÍCH HAL DOSLOVA VYLÉTLY MNOHÉ LEGENDÁRNÍ STROJE.

Letecký arsenál, jak zněl její první oficiální název, založilo roku 1918 ministerstvo obrany. Oficiální statut mimo jiné zněl: „a bude se věnovat výrobě nových letadel, též pak částečně opravám a úpravám trofejních strojů z války“, jistěže první světové. A když už jsme u těch prvenství, pak prvním modelem, který oficiálně odstartoval v květnu 1920 z letiště v Kbelích, byl letoun Letov Š.1, jehož konstruktérem je v té době již uznávaný odborník Alois Šmolík. Tento slavný československý konstruktér a podle pamětníků též „hnací článek vývoje ve firmě Letov“ se narodil 19. června roku 1893 v městečku Mýto u Rokycan (na Plzeňsku), aby pak většinu svého života strávil v Praze. Konkrétně pak ve firmě Letov, kde zůstal ve funkci šéfkonstruktéra až do roku 1943. Do té doby zde zkonstruoval plných 36 typů „svých“ letadel. Po válce se již ke konstruktérské činnosti nevrátil. Zemřel 9. prosince 1952.

PRVNÍ, LEGENDÁRNÍ, NEJPRESTIŽNĚJŠÍ ČI ČETNICKÝ

Zmíněný Šmolíkův letoun Š.1 byl dvoumístným jednomotorovým dvouplošníkem s pevným podvozkem a s takzvanou ostruhou. Trup měl zatím ještě z lehké překližky. Na druhou stranu však, jak se na správný bojový letoun sluší, patřil k jeho výbavě synchronizovaný kulomet Vickers ovládaný přímo pilotem. Kromě toho letadlo neslo kulometné dvojce Lewis, které obsluhoval druhý letec v „hodnosti“ pozorovatele. K výbavě letadélka navíc patřily buď dvě padesátikilogramové bomby



anebo dvanáct bomb desetikilových. Teprve později sem byla namontována další zařízení jako třeba radiostanice či fotoaparát. Snad jen dodejme, že první byl prototyp, na němž se zkoušely nejrůznější tvary a rozměry ocasních ploch. V průběhu zkušebních měsíců nabyl patřičné dokonalosti, byť „směrová stabilita byla i nadále jeho určitou slabinou“, jak se dočteme v odborných posudcích. Z těch se nicméně dozvídáme i fakt, že Š.1 už tehdy dosahoval rychlosti 194 km/h.

Šmolíkových letounů typu Š pak firma Letov vyrobila celou řadu. Prvním exportním úspěchem továrny byla dodávka osmi kusů stíhacích letounů Š.20 do Litvy. Jednalo se o první export československých letounů do zahraničí. Šmolík byl mezi československými konstruktéry průkopníkem celokovových konstrukcí.

Mezi jeho neúspěšnější konstrukce patřil první letoun s celokovovou konstrukcí, i když ještě potaženou plátnem. Tento typ označovaný jako Š.16, zalétaný v roce 1926, byl vyroben v počtu více než 100 kusů a sloužil i v lotyšském a tureckém letectvu. Prototyp Š.16 se proslavil dálkovým letem pilota Jaroslava Skály a mechanika Matěje Taura do Tokia. Mezi úspěšné typy patřily i školní letouny Š.39, které pomáhaly cvičit piloty v rámci akce „1000 pilotů republiky“.

Nejslavnějším typem byl Š.328, který se v předválečném (zde již mýlně druhá světová válka) období stal nejrozšířenějším pozorovacím a lehkým bombardovacím letounem tehdejšího Československa. Původně ho jako nový typ průzkumného dvouplošníku Š.28 firma Letov nabídla československému ministerstvu národní obrany roku 1928,



ale byl odmítnut pro „nevyhovující motor“. Tento stroj je nicméně klasickou ukázkou toho, jak takový nadějný letoun postupně zraje v rukách odborníků. Vývoj totiž pokračoval a měl úspěšný výstup ve stroji Letov Š.128, jehož si československé ministerstvo roku 1931 objednalo 16 kusů (kromě toho byly čtyři stroje pod označením Š-228E prodány do Estonska), ale ani tentokrát nebylo s výkonem úplně spokojeno. A tak nakonec 19. července 1933 vzlétl prototyp mnohem dokonalejší verze – Letov Š.328.1, vybavený skvělým motorem Bristol Pegasus II-M2, který vyráběla v licenci firma Walter v Jinonicích. I tento prototyp nicméně čs. armáda vrátila k dopracování některých detailů, aby si nakonec objednala první sérii v počtu 62 strojů. Letoun měl nyní poněkud přepracovanou konstrukci: prodloužený trup, zvětšenou plochu směrovky a navíc čtyři kulomety na palubě.

V počtu několika kusů byla postavena i verze s plováky britské společnosti Short. Š.328 plnily úkoly výzvědné, pozorovací, bombardovací i stíhací. Plováková verze byla užívána k vlečení terčů na střelnici v Boce Kotorské, kterou si naše armáda pronajímala na nácvik ostré střelby protiletadlového dělostřelectva. Armáda byla se Š.328 navýsost spokojená a objednávala jednu „váрку“ za druhou. Některé stroje byly už vybaveny na noční létání. Celkem bylo vyrobeno více než 400 kusů. Zdokonalená verze Š.528, osazená dvouhvězdicovým čtrnáctiválcem Gnome Rhone Mistral Major 14 Krsd o výkonu 588 kW, byla v počtu šesti kusů objednána ministerstvem



veřejných prací pro takzvané četnické letecké hlídky. Jednalo se o vůbec první letecký policejní útvar, který v letech 1935 až 1939 fungoval na území Československa. Za okupace byl Letov začleněn do německého koncernu Junkers a zabýval se opravami a výrobou německých letadel.

ZNÁRODNĚNÍ – A CO NÁSLEDOVALO

Skončila druhá světová válka, k moci nastupují komunisté a v „novém“ Československu se leccos mění. Mimo jiné názvy původních prestižních firem. Tak se Letov stává ze dne na den „Rudým Letovem“, byť výrobní náplň zůstává nezměněna. V roce 1951 se pak dokonce tři měsíce nazývá „Letecké závody Rudolfa Slánského“, ale brzy se opět vrací ono mnohem univerzálnější jméno Rudý Letov.

Kromě jiného se počátkem 50. let továrna zabývala výrobou kluzáků Letov LF-107 Luňák. Tento kluzák schopný akrobacie byl na svou dobu „značně pokrokový“ a byl schopen dosáhnout rychlosti přes 300 km/h.

I SOVĚTSKÉ MIGY LÉTAJÍ DÍKY LETOVU

V roce 1951 zahájil Rudý Letov v rámci licenčních smluv mezi ČSR a Sovětským svazem výrobu proudových stíhaček MiG 15. Později se podílel i na výrobě dalších slavných sovětských stíhaček typu MiG, a to až již dvoumístné MiG-15 UTI, tak MiG-19 či MiG-21.

Od počátku 60. let se Letov významnou měrou podílel na výrobě slavných cvičných letounů L-29 Delfin a pozdějších L-39 Albatros (od počátku 60. let vyrobeno více než 3600 kusů delfinů ►►



► a od poloviny 70. let do konce 80. let více než 3000 kusů albatrosů).

PO „SAMETU“ DO NĚMECKA A DO FRANCIE

Také další vývoj politické situace po listopadu 1989 má dopad na fungování Letova. Společnost se sice zpočátku trápí s uplatněním na mezinárodních trzích, ale pak se situace změní a firma začne kooperovat s největšími světovými výrobci letounů. Prioritou budou zejména slavné airbusy, kde se Letov podílí na výrobě nouzových dveří A321 pro německého zákazníka MBB, později přejmenovaného na Eurocopter Deutschland.

Ve firmě dochází k zásadní restrukturalizaci 23. října 1997, kdy část společnosti i s 227 zaměstnanci přebírá Aero Vodochody a v Praze vzniká samostatná firma Letov Letecká výroba a. s. Ta se od 1. června 2000 stala součástí francouzské výrobní skupiny Latecoere sídlící v Toulouse. Nový název Letov Letecká výroba, groupe Latecoere s. r. o. se nakonec 10. prosince 2013 změní na současné Latecoere Czech Republic s. r. o. Z původních 180 zaměstnanců vzrostl jejich počet pod francouzskými mateřskými křídly na dnešních 800. Díky nim firma vyrábí a dodává své produkty (dveře letounů) významným

Kde se vzaly Letňany...

Obec Letňany dnes patří pod katastrální území Prahy, a to jako městská část Praha 18 či Praha-Letňany. Tento název byl úředně zapsán 31. prosince 2001. Pokud bychom však hledali vůbec první historickou zmínku o samostatné obci, našli bychom ji v archivu v souvislosti s rokem 1347, kdy je v análech zapsán nově založený poplužní dvůr „Wesz Letniany“, a to pražským měšťanem Mikulášem Velflínem od Věže. Existuje však též hypotéza, že obec založili migranti z Letné, která pro svou strategickou polohu nad Prahou opakovaně trpěla nájezdy obléhačských vojsk. Tak či onak se Letňany později stávají majetkem bohatých Valdštejnů, ale už roku 1651 slouží rodu Černínů z Chudenic, kteří je přidružili ke svému vinořskému panství. V moderní historii se takhle poměrně nepatrná obec stává významnou až s příchodem Letova, nově založené továrny na letadla.

světovým výrobcům letadel zvučných jmen, jako je Airbus, Embraer, Boeing či Dassault. Část produkce jde přímo na montážní linky finálních výrobců Airbus v Německu a Francii a Embraer v Brazílii. ■

TEXT: LUBOŠ Y. KOLÁČEK

FOTO: ARCHIV LETOVA

inzerce



boutique



HOTEL RADUN

Est. 1928

Zažijte úslužnost první republiky v Luhačovicích



www.hotelradun.cz



Jejich život je mu vším

HELPPES[®]



Věděli jste, že na rozdíl od vodících psů, na jejichž výcvik stát přispívá až 350 000 Kč, je výcvik psů asistenčních a signálních odkázaný pouze na vaše dary? Psi vycvičení díky vaší pomoci pomáhají lidem s postižením každý den s oblékáním či nákupem, dokáží otevřít lednici, nebo dokonce i zavolat pomoc. Není proto divu, že pro člověka s handicapem je takový pes nepostradatelným pomocníkem.

www.helppes.cz

Jak můžete pomoci vy? Odešlete dárcovskou SMS ve tvaru DMS HELPPES na telefonní číslo 87 777. Cena DMS je 30 Kč. Helppes získá 28,50 Kč. Více na www.darcovskasms.cz.



Jana Chvalkovská:

TRADE NEWS JE ZPRACOVÁN S NADŠENÍM A ERUDICÍ, COŽ JE KOMBINACE NA ČESKÉM TRHU VELMI NEZVYKLÁ

„TRADE NEWS je kvalitní časopis s vyváženým mixem informací o exportérech a pro exportéry. Je zpracován s nadšením a erudicí, což je kombinace na českém trhu velmi nezvyklá. Oceňuji, že je nezávislý na jakékoliv veřejné instituci, což umožňuje jeho redakci řídit se při výběru témat pouze tím, co vidí jako přínosné pro své čtenáře – a to je na obsahu časopisu velmi pozitivně vidět.

Za pozitivní považuji dále především dlouhodobý zájem časopisu o mimoevropská teritoria zajímavá pro export a také vyvážené prezentace informací přínosných pro malé a střední podniky, ale i velké společnosti. Z vlastní zkušenosti musím rovněž dodat, že spolupráce s týmem TRADE NEWS byla vždy profesionální a příjemná.“

PhDr. Mgr. Jana Gutiérrez Chvalkovská působila jako asistentka skupiny NERV pro konkurenceschopnost a boj proti korupci a řadu let byla poradkyní předsedy Mezinárodní obchodní komory České republiky. Nyní je personální ředitelkou VÍTKOVICE a.s.



Jan Filák:

KVALITA A PROFESIONÁLNÍ PŘÍSTUP REDAKCE SI MĚ ZÍSKALY

„S časopisem TRADE NEWS jsem se seznámil před více než rokem a půl, když k nám zavolala jeho redaktorka a požádala o návštěvu v naší přerovské firmě. Poprvé jsem odmítl, protože jsem měl do té doby s návštěvami redaktorů špatné zkušenosti, ale redakce TRADE NEWS byla vytrvalá. Nakonec si mě kvalita média a hlavně profesionální přístup redakčního týmu získal a od té doby publikujeme v TRADE NEWS pravidelně. Neznám na trhu časopis, který by byl připravován s takovou pečlivostí a ohledem na potřeby firem. Přeji redakci, aby tuto kvalitu udržela, a hlavně spoustu čtenářů a partnerů, kteří tento přístup ocení.“

Ing. Jan Filák je majitelem společnosti Filák s.r.o.



Libor Musil:

TRADE NEWS PRO NÁS DĚLÁ „DÍRU DO SVĚTA“

„Naše firma má produkty, o které je v zahraničí zájem. Těžko se však shání v Česku lidé, kteří chtějí dělat v exportu. Obchodníci a manažeři, kteří chtějí pracovat na cestách a část života strávit v zahraničí. Lidé schopní rychle se přizpůsobit jinému národu, pochopit potřeby cizích obchodních partnerů. Z vysokých škol nám stále ještě chodí absolventi, kteří nemluví ani druhým jazykem a nemají motivaci něco dokázat ‚ve světě‘. Spokojí se s málem tady u nás v dolince. Raději pohodlí a jistotu než dobrodružství a poznání. Raději klid a harmonii než neklid a pravdu. I přesto vše se nám daří exportní týmy pomalu budovat a na exportní výsledky jsme hrdí stejně jako na lidi v exportu. Právě tyto naši pracovníci čtou časopis TRADE NEWS a hledají v něm inspiraci a poučení. Je to časopis, který pro nás dělá ‚díru do světa‘ a na exportních příkladech a radách nám ukazuje, že se stále máme co učit a co dohánět. TRADE NEWS je pro nás dobrý zdroj a obdivujeme redakci za to, že tak kvalitní časopis dokáže dělat tak, že ho můžeme mít ve firmách zadarmo.“

Ing. Libor Musil, předseda představenstva LIKO-S, a.s.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová

Ing. Mgr. Daniel Libertin

Mgr. Luboš Y. Koláček

Ing. Vlasta Piskačová

PhDr. Jiří Frey

PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

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

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

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM s.r.o.

Blatenská 2166/7

148 00 Praha 4

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

www.antecom.cz**Titulní foto**Moeraki Boulders, Nový Zéland
Thinkstock

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Foto: Thinkstock

Podle Mezinárodního měnového fondu se britská ekonomika ve srovnání s kontinentální Evropou i ve vlastním historickém měřítku zotavuje a nabírá tempo rychleji než jiné průmyslové země, včetně členských států EU. Pro české exportéry představuje tento vysoce hodnotný trh s pestrými škálami možností i do budoucna velkou příležitost, jak využít výhod společného evropského trhu.



Foto: Archiv Remoska

Remoska, elektrická pečicí mísa s ohřevem shora, je českým vynálezem vyráběným sériově od roku 1957. Produkuje se ve stejnojmenné firmě ve Frenštátu pod Radhoštěm a její inovované modely si opět získávají oblibu nejen u nás, ale i v mnoha zemích světa. Třetina výroby putuje do Anglie, kde remosku zpopularizovala Milena Grenfellová-Bainesová, která je jedním z českých dětí zachráněných za druhé světové války před nacistickou okupací. Přineseme rozhovor s ní i se současnými majiteli úspěšné firmy.

800 521 521
www.kb.cz

JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

**KB – SPOLEHLIVÝ PARTNER
EXPORTÉRŮ A IMPORTÉRŮ**

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

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

