

Pardubický kraj patří v posledních letech mezi stabilní a dlouhodobě konkurenceschopné regiony České republiky. Má rozmanitou průmyslovou strukturu, dlouhodobě nízkou nezaměstnanost a rostoucí počet podnikatelských subjektů. Region je charakteristický kombinací tradičních oborů (chemie, strojírenství, doprava) a dynamicky rostoucích odvětví (ICT, elektrotechnika). Významnou roli hraje výroba vozidel. To znamená stabilní poptávku po elektrotechnických dílech a montážních službách. Většina elektrotechnické výroby v kraji je silně centralizovaná ve velkých podnicích.

Meziročně výrazně vzrostl počet podniků v ICT, což generuje poptávku po přesné technické výrobě. Tyto podniky, kterými jsou nejen výrobní závody, ale i technologické start-upy, často potřebují rychle realizovanou zakázkovou výrobu, menší série komponent nebo technická řešení na míru.

V regionu také roste počet subjektů v dopravě a skladování, což podporuje blízkost dálnice D35 a rychlostní železniční trasy. Výhodná dopravní poloha z něj činí atraktivní prostor pro investice. Významnou předností regionu je skutečnost, že ekonomická stabilita nestojí na jediném velkém zaměstnavateli, ale na síti malých a středních podniků působících v různých odvětvích. To představuje širokou základnu potenciálních B2B zákazníků.

Pardubický kraj je velmi úspěšný v získávání evropských dotací, což umožnilo realizaci velkých investičních projektů v oblasti infrastruktury.

Mezi slabiny Pardubického kraje patří například regionální disparity, zejména na jihovýchodě kraje, kde je nižší hustota podnikání, vyšší nezaměstnanost a nižší ekonomická výkonnost. Další souvisejí se závislostí některých odvětví na exportu a s růstem nákladů na logistiku.

Na trh vstupuje nová společnost s ručením omezeným se svým podnikatelským záměrem vyrábět zakázkové elektrotechnické komponenty pro automotive dodavatele a další podniky z regionu vyžadující malosériovou zakázkovou výrobu. Zaplní tak mezeru mezi velkými velkosériovými výrobci a malými specializovanými dílnami, které často nedokáží zajistit požadovanou úroveň kvality či rychlosti.

Společnost nabízí flexibilní, rychlou a kvalitní výrobu elektrotechnických zařízení a cílí především na středně velké výrobní firmy regionálně zaměřené na specifické elektro-mechanické komponenty, které nemají vlastní R&D a potřebují rychlou technickou podporu, ale také na menší výrobní podniky potřebující malosériové či prototypové elektrotechnické díly. Dále se chce zaměřit na start-upy a technologické firmy, které nemají vlastní výrobu elektroniky. Potenciál představují také doplňkové služby, například testování, certifikace, repase nebo úpravy stávajících komponent.

Konkurenci tvoří především velké podniky, které však často odmítají malé série kvůli vysokému počtu zakázek a zaměření na standardizovanou produkci. Další část konkurence představují drobné elektro dílny, které mnohdy nedisponují dostatečně profesionálním zázemím ani kapacitou pro sériovou výrobu. Inovativním a konkurenčním prvkem podnikatelského záměru je proto kombinace profesionálního technického vybavení, schopnosti dělat malé série, rychlosti a vysoké kvality výroby.

Marketingová strategie je založena především na přímém oslovování potenciálních zákazníků, prezentaci na odborných akcích a technických veletrzích a na profesionálně koncipovaných

webových stránkách. Výrobní činnost bude probíhat v menší provozovně (o velikosti přibližně 80 až 200 m<sup>2</sup>) s potřebným vybavením včetně technického softwaru pro návrh elektroniky. Provoz bude v počáteční fázi zajišťován malým týmem, s růstem poptávky se předpokládá nábor dalších pracovníků.

Počáteční investice bude kryta ze 40 % cizími zdroji ve výši 3 mil. Kč. Očekává se, že obrat v prvním roce dosáhne přibližně 1,2 až 2 milionů Kč, druhý rok 2,5 až 4 miliony a třetí rok 4 až 7 milionů Kč. Bod zvratu se předpokládá při měsíčním obratu kolem 120 až 150 tisíc Kč.

(text vytvořen s pomocí ChatGPT – 3.5)

Otázky:

### **Obecné znalosti**

1. Nízká nezaměstnanost v regionu znamená:

- a) zvýšení nabídky pracovní síly,
- b) tlak na růst mezd, zejména u specializovaných profesí,
- c) vhodné prostředí pro podniky hledající pracovníky,
- d) snížení kupní síly obyvatel.

2. Čím je charakteristická společnost s ručením omezeným?

- a) Nemusí mít žádný vlastní kapitál.
- b) Společníci ručí za dluhy společnosti pouze do výše svých nesplacených vkladů.
- c) Její základní kapitál musí být minimálně 100 tis. Kč.
- d) Musí mít více než 1 společníka.

### **Souvislost s textem**

3. Jaké trendy negativně ovlivňují poptávku v kraji?

- a) Meziroční růst počtu firem,
- b) blízkost dálnice D35,
- c) zatížení podniků rostoucími provozními náklady, zejména energií, logistikou a nákupem surovin,
- d) veřejné investice do infrastruktury.

4. B2B zákazníci nové společnosti mohou být:

- a) strojírenské podniky potřebující speciální elektroniku,
- b) modeláři a kutilové,
- c) lidé opravující vlastní spotřebiče a zařízení,
- d) dodavatelé materiálu.

5. Jak velký kapitál společnost potřebuje?

- a) 4,5 mil. Kč,
- b) 7,5 mil. Kč,
- c) 3 mil. Kč,
- d) je to na rozhodnutí zakladatelů.

6. Doplňte zdůvodnění podnikatelského záměru nové společnosti. (*Pozn. návrhy řešení uvedeny bez skloňování přídavných jmen.*)

Podnikatelský záměr zaměřený na výrobu zakázkových elektrotechnických komponent vychází z kombinace pozitivních regionálních trendů, stabilního stavu trhu a rostoucí poptávky po specializované, malosériové výrobě.

Podnikatelský záměr reaguje rovněž na trend, že firmy stále více hledají flexibilní lokální dodavatele, kteří dokážou dodávat malé série, prototypy či specifické elektrotechnické moduly rychleji než velcí výrobci.

Celkově lze říci, že Pardubický kraj nabízí kombinaci faktorů, které činí vstup do oboru zakázkové elektrotechnické výroby strategicky výhodným: silná poptávka generovaná průmyslovými podniky, rostoucí počet firem, nízká nezaměstnanost, rostoucí poptávka po rychlých a specializovaných technických řešeních a další.

- a) Pozitivní – stabilní – rostoucí, flexibilní – malé – specifické, silná – rostoucí – nízká, rostoucí – rychlé – specializované.
- b) Stagnující – stabilní – rostoucí, flexibilní – malé – specifické, silná – klesající – nízká, klesající – rychlé – specializované.
- c) Pozitivní – stabilní – rostoucí, flexibilní – velké – specifické, stagnující – rostoucí – nízká, rostoucí - rychlé – obecné.
- d) Pozitivní – stabilní – klesající, flexibilní – velké – specifické, klesající – rostoucí – vysoká, rostoucí - rychlé – specializované.

### **Logické odvození z textu**

7. Jaké trendy přímo podporují naplnění podnikatelského záměru nové společnosti?

- a) Pokles poptávky po elektrotechnice díky růstu cen vstupů,
- b) růst nákladů na logistiku,
- c) růst poptávky po elektrotechnice díky digitalizaci a automatizaci výroby,
- d) stabilita chemického průmyslu v regionu.

8. S jakým problémem se může vznikající společnost setkat?

- a) Nedostatek kvalifikované pracovní síly,
- b) malá poptávka v regionu,
- c) útlum v odvětví,
- d) velká konkurence velkých výrobních podniků při výrobě malých sérií.

Odpovědi: 1. b, 2. b, 3. c, 4. a, 5. b, 6. a, 7. c, 8. a