

TRADE NEWS

3 / 2023
XII. ročník

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



UKRAJINA

ČESKÉ FIRMY NEVYKLIDILY POZICE
A PŘIPRAVUJÍ SE NA JEJÍ OBNOVU

V čísle dále najdete:

ÁZERBÁJDŽÁN

GRUZIE

DÍKY VÁM JSME OPĚT ÚSPĚŠNÍ



1. místo
Autopojištění



2. místo
Pojištění občanů



3. místo
Životní pojištění



3. místo
Pojištění průmyslu
a podnikatelů

POJIŠŤOVNA ROKU 2022

AČPM
ASOCIACE ČESKÝCH POJIŠŤOVACÍCH MAKLÉRŮ

ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

poslední rok hýbe děním v Evropě válka na Ukrajině a její dopady. Pro pomoc této zemi, včetně obnovy, Ministerstvo průmyslu a obchodu zareagovalo zřízením Business klubu Ukrajina, který sdružuje firmy, jež se chystají zapojit do její poválečné obnovy. Pokud chcete mít co nejnovější informace (nejen) o příležitostech pro české podnikatele, doporučujeme vám sledovat náš portál businessklubukrajina.cz.

V rámci tohoto Klubu je jedním z prioritních sektorů ve vztahu k Ukrajině IT, a proto se na následujících stránkách věnujeme také tomu, jak Ukrajina značně pokročila v digitalizaci a jak dokážou IT řešení velmi usnadnit život i ve válečných podmínkách. Z ukrajinského modelu digitalizace si tak může vzít inspiraci nejen Česká republika, ale i řada dalších zemí. Prohlubování digitalizace a obnova poničené ukrajinské infrastruktury jsou zároveň příležitostí pro české inovativní firmy, které se na nich mohou podílet. Ministerstvo průmyslu a obchodu proto v rámci Klubu nabízí platformu, která poskytuje jak vzdělávací semináře k podnikání na Ukrajině, tak příležitosti k B2G jednáním.

Naším prioritním tématem zůstává energetika, a proto vám toto TRADE NEWS jako další zemi představuje Ázerbájdžán, především ve vztahu energetické spolupráce s Evropou. A dále Gruzii, neboť gruzínská ekonomika závatně roste a nabízí šance i českým

subjektům, které tam mají dobré jméno. Třeba právě v rozvoji jejího potenciálu v oblasti obnovitelné energie.

Budoucností průmyslu jsou rovněž energetické úspory a šetrné nakládání s energiemi a zdroji. TRADE NEWS tedy jako další téma nabízí pohled na cirkulární ekonomiku, včetně zkušeností českých firem, které se touto cestou vydaly. V uplynulých dnech i MPO podpořilo cirkulární ekonomiku na několika konferencích, a vyslalo tak signál, že oběhové hospodářství není módní trend, ale pragmatická a zodpovědná cesta pro budoucnost soukromého sektoru, nejen malých a středních společností.

Inspirativní čtení a úspěchy v podnikání přeje

DAVID MÜLLER,
PORADCE SEKCE EVROPSKÉ UNIE
A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU,
MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR



Foto: archiv MPO

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků
a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 22. 6. 2023 Auditovaný náklad: 7000 výtisků

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

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



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

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



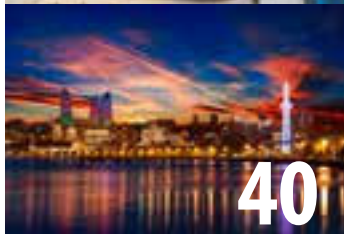
10



20



28



40



60



64

- 10** Rozhovor / Ukrajina
Tomáš Kopečný: Česká republika s nabídkou nezáváhala. Dočkala se vstřícné odpovědi
- 13** Infografiky
Ukrajina, Ázerbájdžán, Gruzie: Perspektivy, ekonomika, srovnání
- 20** Podpora exportu / Ukrajina
Oksana Antonenko: Na Ukrajině dnes platí víc než jindy, že štěstí přeje připraveným
- 22** Do světa za obchodem / Ukrajina
Digitalizace a IT: Jedinečná příležitost pro český business na Ukrajině
- 28** Profiliga / PBS Velká Bíteš
Milan Macholán: Exportní portfolio modifikujeme průběžně. Odklon od východních trhů nás nezaskočil
- 31** Finanční rádce
Jak na digitální podpis v prostředí B2B2B
- 32** Profiliga / HRDLIČKA
Vojtěch Hrdlička: Dobrá rodina nenechá žádného člena ve štychu
- 38** Profiliga / Centropen
Začali plnicím perem, dnes znají jejich výrobky v padesáti zemích světa
- 40** Do světa za obchodem / Ázerbájdžán
Ázerbájdžán: Strategický energetický partner. Šance pro české firmy narůstají
- 50** Profiliga / GF Machinery
Jan Janota: Naše speciální stroje spolehlivě slouží po celém světě. V Mexiku vyrábí díly pro Teslu a Ford
- 52** Do světa za obchodem / Gruzie
Gruzie: Země na prahu Evropy. Nyní se zdá, že spíše přešlapuje
- 60** Rozhovor / Gruzie
Daniel Mahovský: Naše projekty budujeme i pro příští generace
- 62** Podpora exportu / Asie
Plány českých firem v Asii dávají smysl, nyní jednáme o jejich podpoře, říká Marek Dlouhý z EGAPu po návratu z mise
- 64** Profiliga / Retex
Green Deal: Kdo je připraven, není zaskočen. V Retexu jsou o skok napřed
- 67** Zápisník
Opatření v energetice – účinná cesta ke snížení firemní uhlíkové stopy
- 70** Rozhovor / Environment
Stanislav Štýs: Věřím na přirozenou lidskou touhu po zdravé krásné krajině a selský rozum
- 77** Pojištění
Jitka Volná: V životním pojištění je důležité pokrýt hlavně život ohrožující rizika

TRADE NEWS PARTNEREM



Podporujeme podnikání, inovace a export

PROGRAMY PRO UKRAJINU

Propojujeme české a ukrajinské podniky

EXPORT PRO OBNOVU UKRAJINY

- Spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu, agenturou CzechInvest a dalšími partnery analyzujeme možnosti českých firem a jejich zájem o export na Ukrajinu po ukončení válečného konfliktu. Zároveň monitorujeme poptávky z Ukrajiny, zvláště z oblastí dodávek pro stavebnictví, energetiku, zdravotnictví, dopravu a následně i produktů jako jsou nábytek, elektro či FSMG.
- České firmy se mohou s nabídkou služeb nebo výrobků registrovat již nyní:



[www.czechtrade.cz/sluzby/ukrajina-2022/
export-pro-obnovu-ukrajiny](http://www.czechtrade.cz/sluzby/ukrajina-2022/export-pro-obnovu-ukrajiny)

PODPORA IMPORTU PRO ROZVOJ EXPORTU

- Službou se snažíme českým firmám nahradit výpadky dodávek komponentů a surovin způsobené ruskou agresí na Ukrajině, které jsou potřebné při kompletaci výrobků následně určených pro vývoz do zahraničí.
- Exportéři mohou získat nové dodavatele ve světě, a to prostřednictvím sítě zahraničních kanceláří CzechTrade s působností v 64 zemích.
- Zájemci o vyhledání dodavatelů mohou vyplnit formulář nebo kontaktovat exportního konzultanta:



[www.czechtrade.cz/sluzby/ukrajina-2022/
podpora-importu-pro-rozvoj-exportu](http://www.czechtrade.cz/sluzby/ukrajina-2022/podpora-importu-pro-rozvoj-exportu)



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NeRUPněte v podnikání!
Ukážeme vám nové příležitosti

ESG téma hýbe podnikatelským prostředím

Legislativa EU ovlivňuje dodavatelsko-odběratelské
řetězce a nepřímo také fungování malých a středních
firem na evropském trhu.

**Zkratka ESG v podnikovém kontextu znamená
„Environmental, Social and Corporate Governance“.**

Environmentální, sociální a podnikové řízení je rámec
navržený tak, aby byl začleněn do strategie organizace,
která zvažuje vliv firmy na životní prostředí, společnost
a způsob jejího vedení, na jejichž základě lze číslem
vyjádřit „udržitelnost“ či odpovědnost firmy.

1. 6. 2023 proběhla hlavní konference RUP 2023 v prostorech hotelu Don Giovanni v Praze

NEFINANČNÍ REPORTING:

nová povinnost pro malé a střední podniky
Hrozba, nebo příležitost?

Na konferenci zazněly tipy a zkušenosti. Událost plná
inspirace, znalostí a příležitostí pro budování udržitelné
budoucnosti. Shrnutí klíčových výstupů a poznatků
postupně zveřejňujeme na blogu projektu.

3. čtvrtletí se věnuje kyberbezpečnosti a digitalizaci.



www.rup2023.cz



Podrobnosti o ESG
a reportingu na webu
RUP 2023!



o projektu

**POKUD JSTE ČLEMEM
AMSP ČR A TÉMATA SE
POTKAJÍ S VAŠÍM
PODNIKÁNÍM, DEJTE NÁM
O SOBĚ VĚDĚT!**



CO PŘIPRAVUJEME?

- Vzdělávací akce
- Průzkumy
- Medializace
- Propojení firem
- Soutěže
- Legislativa
- Dotace
- Rady, tipy
- Doporučení

Generální partneři



Podporovatelé

Partneři



Mediální partneři



Vážení čtenáři, vážené čtenářky,

v posledních týdnech jsem neustále dostával otázky od médií i podnikatelů na téma vládního konsolidačního balíčku. Není se co divit, je to v našich končinách nyní hlavní téma. Řečeno, kritizováno a navrženo bylo mnohé.

Na finální výsledek si budeme muset ještě pár týdnů počkat, věřím, že výsledná podoba vládních opatření bude skutečně ku prospěchu České republiky a zároveň nás podnikatele nezasáhne tak, aby došlo k prohloubení stagnace či dlouhému zaškrcení ekonomického růstu.

Jeden dotaz z poslední doby však byl (konečně) jiný: Jaká je vlastně nálada mezi podnikateli, jak celkovou situaci bez ohledu na „balíček“ vnímají zejména malé a střední firmy?

”

CIRKULÁRNÍ EKONOMIKU
FIRMÁM NIKDO
NENAŘIZUJE, A PŘESTO
SE ZAČÍNÁ PROSAZOVAT.
PROTOŽE DÁVÁ SMYSL,
JAK EKONOMICKÝ, TAK
EKOLOGICKÝ, ZKRÁTKA
REÁLNĚ PŘÍSPÍVÁ
K UDRŽITELNOSTI
PODNIKÁNÍ.

Nerad bych se vracel ke zprofanovanému slovu „normalizace“, ale dá se říct, že mezi českými firmami začínají převažovat všední podnikatelské starosti. Ne, nejsou

to jednoduché problémy. Ale podnikatelé jsou do jisté míry smířeni s realitou dnešních dnů, s tím, že ekonomika nyní neroste a nějakou dobu to ještě potrvá. Vnímají, že ceny energií se jen těžko budou vracet dva roky zpět, stejně tak zcela racionálně chápou, že konflikt na Ukrajině neskončí za pár týdnů. Vynakládají tedy veškeré úsilí na vlastní boje s inflací, poklesem koupěschopnosti obyvatel a v neposlední řadě na modernizaci svého podnikání, které nespočívá jen ve stále dokola opakované digitalizaci.

V této souvislosti je zajímavé, že ve snaze ušetřit naprostá většina firem již dnes využívá principy cirkulární ekonomiky, aniž by si to část podnikatelů uvědomovala. Pro třetinu firem je dokonce cirkulární ekonomika vědomá prioritou.

Dovolím si v této souvislosti provokativní úvahu: Cirkulární ekonomiku firmám nikdo nenařizuje, žádné evropské direktivy na české firmy v tomto smyslu nedopadají, a přesto se začíná prosazovat. Protože dává smysl, jak ekonomický, tak ekologický, zkrátka reálně přispívá k udržitelnosti podnikání.

Jaký je to obrovský rozdíl mezi všemi Green Dealy, ESG reporty a podobně. Podnikatelé a firmy nijak nezpochybňují principy, které se za nimi skrývají, ale modus operandi, jakým je tato agenda na podnikatele „valena“ evropskými úředníky od stolu, je zarážející.

Nezbývá než doufat (a snažit se), aby i v této oblasti zvítězil zdravý rozum, nikoliv fanatismus z obou úhlů pohledu. ■

Dr. Ing. JOSEF JAROŠ, MBA,
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR



Foto: archiv AMSP ČR

SETKÁNÍ RODINNÝCH FIREM V POSLANECKÉ SNĚMOVNĚ SILNÉ PŘÍBĚHY I TRPKÁ REALITA PODNIKÁNÍ



Více než sedmdesát zástupců výjimečných rodinných firem se 22. května 2023 sešlo v prostorách Poslanecké sněmovny PČR s politickými představiteli. Tyto podniky byly vesměs oceněny v soutěžích jako Rodinná firma roku AMSP ČR nebo Národní cena za kvalitu v rodinném podnikání v průběhu posledních dvou ročníků. Zástupcům Podvýboru pro podnikatelské prostředí, kteří byli na tomto

setkání hostiteli, podnikatelé prezentovali bohatou historii svých firem, nejnovější trendy a plány, ale také obavy, jež s sebou podnikání přináší.

Jasně vyjádřili přání mít prozřavé politiky, kteří by jim poskytli transparentní podnikatelské prostředí a klid pro práci. Zástupci asociace přítomné seznámili s výsledky aktuálního průzkumu

agentury Ipsos pro AMSP ČR zaměřeného na **přístup rodinných firem k zaměstnancům**. Zlatým hřebem akce se stalo slavnostní vyhlášení dalšího ročníku soutěže **Rodinná firma roku AMSP ČR**.

FOTO ZE SETKÁNÍ ZÁSTUPCŮ RODINNÝCH FIREM
S POLITICKÝMI PŘEDSTAVITELI V PSP ČR
DNE 22. 5. 2023: ARCHIV AMSP ČR

DVĚ TŘETINY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ NEVĚDÍ, CO JE ESG. JE TO PŘÍLEŽITOST, NEBO HROZBA?

Představujeme výsledky unikátního průzkumu agentury Ipsos pro AMSP ČR: dvě třetiny podniků nevědí, co si pod pojmem ESG představí. Ti, co ví, tipují udržitelnost a vliv firmy na životní prostředí. Řada firem však má prvky ESG již nyní implementované na základě intuitivního a přirozeného chování, aniž by o tom věděly. Na druhé straně podle zkušenějších respondentů jde o další byrokratickou nálož velkých korporátů či institucionálního světa směrem k MSP. Firmy nemají zcela jasno, do čeho investovat. V případě připuštění možnosti investic do ESG se pak MSP zaměří na další sledování a snižování spotřeby energií. A to i kvůli dramatickému nárůstu jejich cen, které jsou u nás bohužel vyšší než v zahraničí, což způsobuje firmám ztrátu konkurenceschopnosti i marže. To se pak

postupně obvykle přetaví do snížené schopnosti investovat do lidí, technologií i inovací. Největšími překážkami při implementaci ESG jsou nejasná návratnost investice, nedostatek financí a nedostatek informací. Jde o zcela klasický a praktický přístup řádného hospodáře, který firmy segmentu MSP prokazují i jinde a objevuje se i zde: investovat lze do čehokoli, ale musí to mít logiku a praktický přínos. V jakékoliv rovině.

Celý průzkum najdete na www.amsp.cz, záložka Průzkumy ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO Z KONFERENCE RUP 2023 (I NA TÉMA ESG),
KTERÁ SE KONALA 1. ČERVNA 2023: ARCHIV AMSP ČR



PŘIPOMÍNKY AMSP ČR KE KONSOLIDAČNÍMU BALÍČKU

AMSP ČR apeluje na vládu, aby při rozhodování o změnách v daňové politice brala v úvahu dopady na malé a střední podniky a aby se snažila minimalizovat negativní dopady na jejich podnikání, a to v souladu s pravidlem EU „Think small first“ (Mysli nejprve v malém). Asociace proto navrhuje, aby vláda zvažila alternativní způsoby konsolidace státních financí.

AMSP ČR vyzývá vládu k dialogu s podnikatelskou sférou a k zohlednění názorů a potřeb podnikatelů a živnostníků při rozhodování o daňové politice. Spolupráce a konstruktivní dialog jsou klíčové pro dosažení stabilního

a předvídatelného daňového prostředí, které bude podporovat podnikání a růst ekonomiky.

Mezi hlavní připomínky ke konsolidačnímu balíčku asociace zařadila:

- ▶ zachování DPP a DPČ na stávající úrovni;
- ▶ odmítnutí navýšení pojistného pro OSVČ o 10%;
- ▶ v případě zvýšení minimálního vyměřovacího základu OSVČ z předchozího bodu navrhuje zavést zvýšení vyměřovacího základu až u osob s příjmem nad 2 mil. Kč;

▶ zachování čepovaného piva v nižší sazbě DPH, aby se česká gastronomie vyhnula importu levných zahraničních piv, příp. kompromisní varianta: odklad do r. 2026;

▶ zachování daňového osvobození benefitů – jinak postihnou dopady nejen zaměstnance, ale také drobné podnikatele poskytující související služby;

▶ zamezení vysoké daňové sazby 23 % při prodeji obchodních podílů – dopady jsou zejména u rodinných firem.

MINISTR JUREČKA SLÍBIL ÚZKOU SPOLUPRÁCI MINISTERSTVA S AMSP ČR



Marian Jurečka v debatě s podnikateli, kterou zorganizovala AMSP ČR. Na snímku spolu se zástupci vedení asociace – předsedou představenstva Josefem Jarošem a členkou představenstva Gabrielou Hrbáčkovou Kedovou

Dne 23. května 2023 proběhla debata zástupců AMSP ČR s místopředsedou vlády a ministrem práce a sociálních věcí Marianem Jurečkou. Hlavním tématem byly body konsolidačního balíčku vlády a dopady na MSP – například rušení benefitů, navrhované změny u DPP a DPČ, řešení nedostatku zaměstnanců, nelegální zaměstnávání, podpora matek a otců na rodičovské dovolené, omezení slevy na manželku, důchodová reforma,

výdajové paušály a zvýšení minimálního pojistného pro OSVČ, zvýšení vyměřovacího základu, změny u stavebního spoření, odborové organizace ve firmách, minimální mzda a zaručená mzda, veřejné zakázky, zákon o sociálním podniku, dopady robotizace, automatizace a digitalizace na trh práce a další. Setkání se zúčastnili vybraní zástupci firem z řad členů a partnerů AMSP ČR. V průběhu jednání Marian Jurečka zodpověděl

dotazy, které měly vysvětlit pohled vlády na navrhované úpravy, a zároveň vyslechl, jak novinky vnímá podnikatelská sféra. Ministr v závěru debaty slíbil úzkou spolupráci MPSV s AMSP ČR, a to včetně pracovní úrovně pro naše členy – viz například webináře k problematice změn u DPP, DPČ a další témata. Ujistil také všechny přítomné, že diskuze k finální podobě konsolidačního balíčku bude ještě možná. ■

ZDROJ: AMSP ČR



Zástupce firem znepokojil vládní konsolidační balíček a jeho dopady na MSP

Tomáš Kopečný:

ČESKÁ REPUBLIKA S NABÍDKOU NEZAVÁHALA DOČKALA SE VSTRĚCNÉ ODPOVĚDI

Zatímco se na mezinárodní úrovni diskutovalo o konceptu regionalizace pomoci, Česká republika přišla s konkrétní nabídkou a ukrajinská vláda ji přijala. O roli a potřebách českých firem v plánovaných projektech obnovy Ukrajiny a nezbytnosti koordinovaného postupu státu a byznysu jsme hovořili s Tomášem Kopečným, vládním zmocněncem pro rekonstrukci Ukrajiny.



Vláda letos do funkce vládního zmocněnce pro rekonstrukci Ukrajiny na návrh ministra zahraničních věcí jmenovala **Tomáše Kopečného**, který dosud působil ve funkci náměstka pro řízení sekce průmyslové spolupráce na Ministerstvu obrany a intenzivně se angažoval v dosavadních aktivitách České republiky na podporu Ukrajiny. Nový vládní zmocněnec bude koordinovat pomoc, kterou státní i nestátní subjekty Ukrajíně poskytují a budou poskytovat v průběhu ruské agrese, ale i po jejím skončení

Cílem vaší mise je koordinace českých aktivit při rekonstrukci Ukrajiny. ČR je ve své teritoriální strategii velmi konkrétní. Co přispělo k její připravenosti?

Již během příprav na první Konferenci o obnově Ukrajiny, která se konala loni v červenci v Luganu, se diskutovalo o konceptu regionalizace, podle něhož by si každá země podílela se

na obnově Ukrajiny vzala na starost jednu oblast. Záměr se však nenaplnil. Česká republika se chopila iniciativy, projevila zájem o Dněpropetrovskou oblast a ukrajinská vláda nabídku přijala.

Vzájemná vstřícnost má racionální základ. Souvisí s průmyslovou strukturou Dněpropetrovské oblasti a ČR, které se vzájemně doplňují. Proto v tomto regionu dlouhodobě působí řada českých firem, jejichž aktivity válka jen dočasně utlumila. Za všechny bych uvedl třeba Škodu Transportation, která tam provozuje vývojové centrum s padesáti ukrajinskými inženýry. Tato oblast hraje významnou roli i v kontextu s ukrajinskými zakázkami z širokého spektra oborů.

Aktuální typ spolupráce determinuje především bezpečnost a potřeby ukrajinské strany. Mohli bychom ji vnímat jako lineární proces, od humanitární pomoci přes projekty rozvojové spolupráce až po byznysové příležitosti?

Charakterizoval bych ji jako lineární proces s velkými zuby. V současné fázi české pomoci sice hraje významnou roli humanitární oblast, ale od začátku konfliktu v ní díky zbrojnímu průmyslu převažuje komerční část. (Pozn. TRADE NEWS: Podle informací Úřadu vlády ČR export



Z jednání české delegace v čele s prezidentem Petrem Pavlem se zástupci Krymských Tatarů v kyjevském krytu

vojenského materiálu z České republiky na Ukrajinu v roce 2022 dosáhl 30 miliard korun.^{1,2} Český stát navíc dosud Ukrajině poskytl vojenskou pomoc za 4,9 miliardy. Podle dat z databáze Comtrade se v loňském roce ČR stala desátým největším vývozcem na Ukrajinu, kdy vývoz dosáhl 1,538 mld. dolarů)

Tuto linearitu spatřujeme v celkovém přístupu všech velkých hráčů, ať už je to USA, Francie, Německo anebo mezinárodní organizace a mezinárodní finanční instituce, a v jejich finanční pomoci, v níž minulý rok dominovala humanitární pomoc jako reakce na akutní problémy. Tento proces se postupně přelévá do rozvojové fáze a začíná se rýsovat i fáze reálné obnovy Ukrajiny. Je totiž zřejmé, že ruská agrese nedosáhne svých cílů, i když konec bojů se zatím ztrácí v nepředvídatelné perspektivě. Proto rostou také tlaky na to, aby se finanční toky postupně začaly přesouvat do byznysové oblasti.

Znovuotevřou Ukrajinu českým exportérům záruky našeho státu?

Podle Světové banky HDP Ukrajiny v roce 2022 klesl až o 30 %, zatímco pro letošek se predikuje půlprocentní růst. Reaguje na tuto prognózu podnikatelská komunita?

Její úvahy ovlivnila jak tato predikce, tak skutečnost, že propad ekonomiky Ukrajiny, jejíž území bylo po většinu roku 2022 ze dvou pětín okupované, nebyl překvapivě tak velký, jak se očekávalo. Ukazuje se, že ekonomika teritorií, která drží ukrajinská vláda, funguje

v nestandardních podmínkách. Mám například na mysli otázku pojištění podnikatelských rizik aktivit našich subjektů v zemi, která jsou podle pravidel EGAPu zatím hodnocena jako nepojistitelná.

Jak velký problém představuje pro české podnikatele současná absence pojišťování exportních rizik na Ukrajinu?

Z diskuzí s našimi podnikateli a jejich oborovými organizacemi, jako je Svaz průmyslu a dopravy a Hospodářská komora, vyplývá, že nedostupnost exportního pojištění představuje pro naše podnikatele vážný problém. Pokud chceme, aby i oni měli na ukrajinském trhu podmínky srovnatelné se svými protějšky z Německa, Polska, Velké Británie a některých dalších zemí, tak to bez vstřícných opatření a záruk státu nepůjde. Kdyby Vláda ČR ve spolupráci s Exportní garanční a pojišťovací společností (EGAP) schválila nástroj, který by umožnil pojišťovat zakázky na Ukrajinu už nyní, za trvání válečného stavu, pak by to české podnikatele jistě povzbudilo. Tuto problematiku již řešíme s kolegy z několika českých bank, a proto víme, že ve chvíli, kdy EGAP implantuje do své nabídky potřebný produkt, jsou také komerční banky připraveny reagovat na novou situaci zavedením obdobných nástrojů do svého portfolia.

”

UKRAJINSKO-ČESKÁ
OBCHODNÍ KOMORA
UDÁVÁ, ŽE JEJÍCH
PŘIBLIŽNĚ 130 ČLENŮ
DOSÁHLO NA UKRAJINĚ
V KRIZOVÉM ROCE 2022
CELKOVÉHO OBCHODNÍHO
OBRATU AŽ 40 MILIARD
KORUN.

na tržních principech, v zásadě blízkých pravidlům evropského jednotného trhu. Přesto je třeba neztráct ze zřetele, že Ukrajina, která loni získala status kandidátské členské země EU, se stále nachází

1 <https://www.vlada.cz/cz/media-centrum/tiskove-zpravy/na-ukrajinu-putovaly-z-cr-v-prubehu-prvniho-roku-od-zacatku-ruske-invaze-stovky-kusu-teske-vojenske-techniky-za-desitky-miliard-korun-203224/>

2 <https://mocr.army.cz/informacni-servis/zpravodajstvi/ministryne-obrany-informovala-o-detailech-odtajnene-vojenske-pomoci-ukrajine-242316/>



Tomáš Kopečný s Olhou Rudnievou, ředitelkou projektu Superhumans Centre, u nového moderního rehabilitačního centra pečujícího o pacienty se ztrátou končetin a věnujícího se léčbě PTSD ve Lvově

V jakém časovém horizontu by se dal nový produkt očekávat?

Z probíhajících jednání vyplývá, že by mohl začít fungovat v řádu několika měsíců, věřme, že nejpozději však do září letošního roku.

Jak důležitá je v současné době pro naše firmy při vstupu na ukrajinský trh otázka bezpečnosti?

Podle informací Svazu průmyslu a dopravy, Hospodářské komory a Ukrajinsko-české obchodní komory přetrvávají u mnoha podnikatelů obavy o fyzickou bezpečnost. Ale skutečná rizika neodpovídají mediálnímu obrazu. Proto se snažíme případné obavy mírnit pořádáním podnikatelských misí s osobní zkušeností na místě. Větší riziko spatřuji ve finanční oblasti, i když z hodnotících zpráv vyplývá, že také v otázkách investic, platební spolehlivosti, korupce a vymahatelnosti práva se situace zlepšuje. Přesto bych českým firmám doporučil obezřetnost.

Nespoléhejme na snadné zisky

Co dalšího je třeba brát v potaz?

Ukrajina je trh jako každý jiný, a proto je nutné na něj vstupovat s promyšlenou strategií, ověřeným obchodním partnerem a správně vyhodnocenými potenciálními riziky. Na některé firmy totiž může válkou poničená země působit jako dotační eldorádo. Ale realita je jiná. I současná Ukrajina je vysoce konkurenční prostředím a úspěch na trhu je nutné si odpracovat.

Setkáváte se rovněž s tím, že o trh mají nově zájem i firmy bez zkušeností a uvědomování si případných rizik?

Zaznamenal jsem, že některé firmy nabýly ze sdělovacích prostředků dojem, že Ukrajina je natolik zničená a chybí jí toho tolik, že jejich produkt tam musí zaručeně uspět. I to je možné, ale nezapomeňme, že finančních prostředků tam aktuálně není nazbyt a ukrajinští partneři s nimi budou nakládat opatrně.

”

VÁLKOU PONIČENÁ
ZEMĚ NENÍ DOTAČNÍ
ELDORÁDO. JE TO VYSOCE
KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ
A ÚSPĚCH NA TRHU JE
NUTNÉ SI ODPRACOVAT.

EU a USA sice poskytly Ukrajině makroekonomickou pomoc, ale jde o rozpočtovou pomoc, která umožňuje pokrytí základních sociálních potřeb a nezbytných výdajů na fungování státu. O předválečné koupěschopnosti nemůže být ani řeči.

Koordinované úsilí a prověřené kontakty

Co byste českým firmám doporučil při hledání spolehlivých obchodních kontaktů na Ukrajině?

Vaším čtenářům ze segmentu malých a středních firem poskytuje širokou paletu služeb zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Kyjevě. V červenci se pak bude otevírat další zahraniční kancelář ve Lvově a uvažuje se o kanceláři v Dnipru.

Dále mohu doporučit Ivana Galata, velmi zkušeného obchodního radu ze zastupitelského úřadu v Kyjevě. K prvnímu dubnu byly navíc zřízeny dvě pracovní pozice pro budoucí generální konzulát v Dnipru. Tito pracovníci sice budou působit v Kyjevě, ale věnovat se budou pouze Dněpropetrovské oblasti a jejich zaměření bude čistě byznysové.

Máte přehled o poptávce a nabídce ze strany českých a ukrajinských firem?

Společně s kolegy z kanceláře agentury CzechTrade a zastupitelského úřadu v Kyjevě shromažďujeme veškeré nabídky firem a navzájem se informujeme o jejich plánech v teritoriu. Výstupem je databáze, do níž mají přístup nejen všichni zmínění kolegové, ale i další zainteresovaní partneři, jako například MPO.

Rád bych zdůraznil, že pro české firmy z jakéhokoli oboru se zájmem o Ukrajinu je důležité a výhodné se sdružovat nebo alespoň projevovat svůj zájem prostřednictvím svého zástupce v Hospodářské komoře, Svazu průmyslu a dopravy nebo Ukrajinsko-české obchodní komoře. Koordinovaný postup v jednání se státními institucemi se nám již osvědčil při řešení problematiky pojištění.

Podporu českým exportérům nabízíme rovněž formou účasti v podnikatelských misích. Na seznamu plánovaných cest, jejichž součástí budou B2B fóra, je Lvov, Kyjev, Dnipro a některá další regionální města. Osobní kontakt s ukrajinským partnerem se ukazuje jako klíčový pro potenciální úspěch například v tendrech centrálních správních orgánů nebo mezinárodních institucí, jejichž pomoc na Ukrajinu směřuje. Na zprostředkování cílených kontaktů se podílí rovněž Oksana Antonenko, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade v Kyjevě, která vybírá z databáze veřejných zakázek ProZorro a databáze EBRD projekty vhodné pro české firmy (pozn. TRADE NEWS: rozhovor s ní najdete na str. 20–21). ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV T. KOPEČNÉHO

DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Ukrajina Ázerbájdžán

Gruzie

perspektivy
ekonomika
srovnání

Letem světem

Ukrajina: Čerstvý kandidát členství v EU

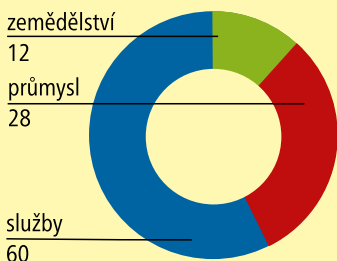
Země druhým rokem zažívá tragédii, jakou nezažila od druhé světové války, s tragickými dopady na životy obyvatel i ekonomiku. Stát, který statečně odolává materiální i početní převaze agresora, je kromě zbrojních a humanitárních dodávek podporován i nouzovým financováním základních služeb státu z prostředků, které mobilizovala Světová banka v hodnotě přes 23 miliard dolarů. Došlo k dramatickému poklesu průmyslové výroby, protože stěžejní producenti působili ve východních oblastech, které jsou dnes místy válečných operací. Citelně bylo zasaženo i zemědělství, a to nejen v přímých škodách, ale i úbytkem pracovníků, kteří vstoupili do armády, a především zaminováním rozsáhlých zemědělských ploch. Podle odhadů je životu nebezpečných až 40 % území země. To spolu s ruskou blokadou přístupu k námořní dopravě působí exportní problémy zemědělským komoditám, což ohrožuje potravinovou bezpečnost více než 80 milionů lidí.

V kulisách války, včetně každodenních leteckých poplachů, podniká vláda nezbytné reformní kroky, aby dosáhla parametrů potřebných pro vstup do Evropské unie, kde v závěru minulého roku dosáhla postavení kandidátské země. Souběžně se také rozbíhají aktivity vedoucí k poválečné obnově, která již začíná v místech mimo dosah hlavního dělostřelectva. Pro koordinaci účasti subjektů z České republiky na mezinárodní rekonstrukci Ukrajiny byla vládou ČR 11. ledna 2023 zřízena funkce vládního zmocněnce.

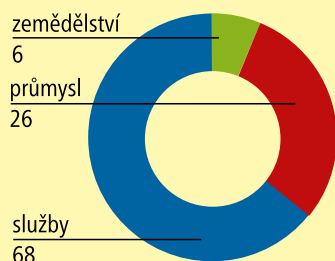
Struktura hospodářství

Ukrajina

podíl na HDP (v%)

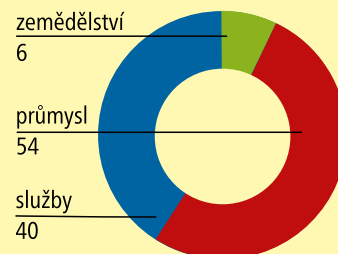


podíl na zaměstnanosti (v%)

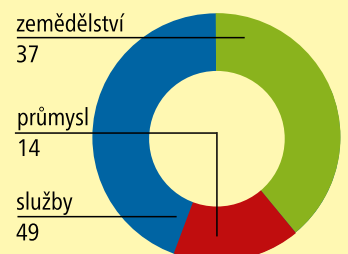


Ázerbájdžán

podíl na HDP (v%)



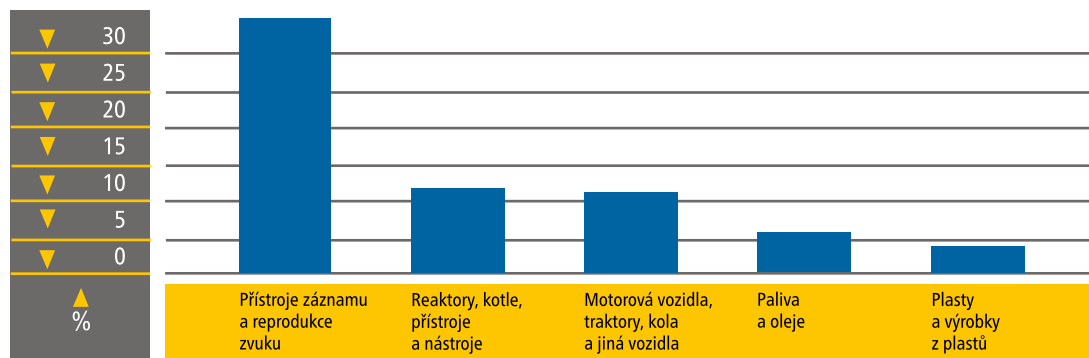
podíl na zaměstnanosti (v%)



Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2021

top obory českého exportu

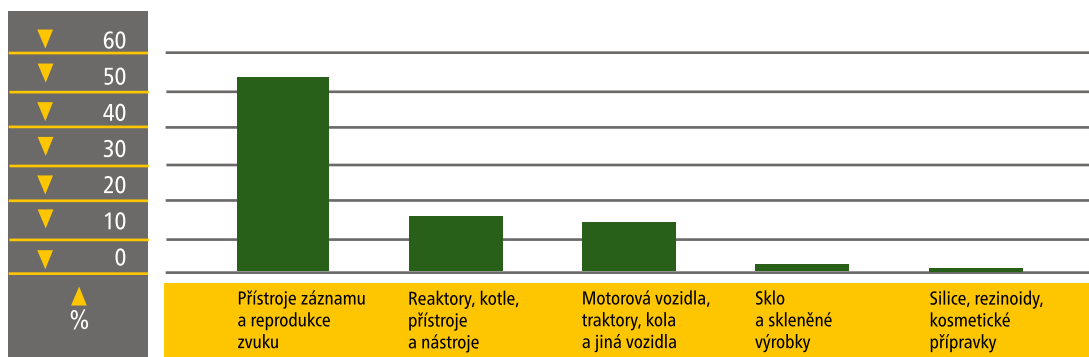
TOP obory českého vývozu na Ukrajinu



Ukrajina je pro Českou republiku 20. nejvýznamnějším exportním partnerem.

Za uplynulý rok dosáhl export hodnoty přes 35 miliard korun a tvořil 0,6 % tuzemského exportu. Hlavní položky tvořily přístroje pro záznam a reprodukci zvuku, reaktory, kotle, motorová vozidla, paliva, oleje, plasty a plastové výrobky, optické přístroje, výrobky ze železa a oceli, mýdla, prací prostředky a maziva.

TOP obory českého vývozu do Ázerbájdžánu



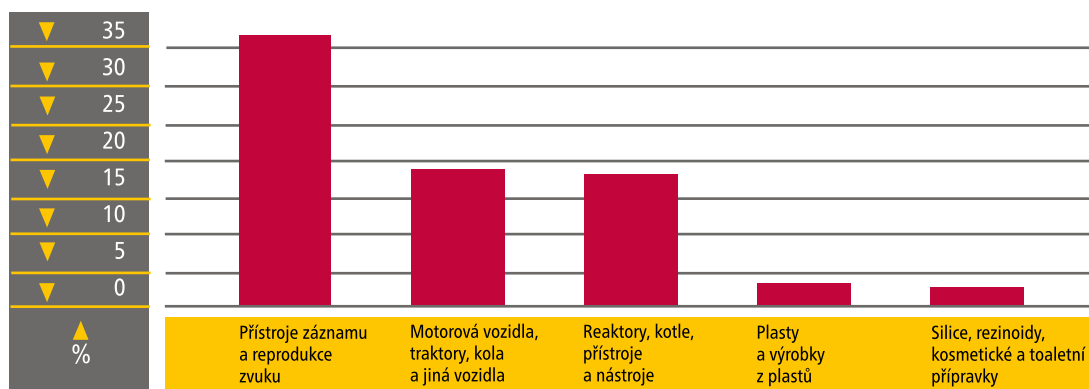
Ázerbájdžán je 61. exportním partnerem České republiky.

Hodnota exportu činila v uplynulém roce více než 3 miliardy korun a podílela se na celkovém exportu 0,05 %.

Hlavní položky exportu byly přístroje pro záznam a reprodukci zvuku, reaktory, kotle, přístroje, mechanické nástroje, motorová vozidla, kola, sklo a skleněné výrobky, silice, kosmetické a toaletní přípravky, plasty a výrobky z plastů, mýdlo, maziva a oděvy.

Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZpH), zbožíová klasifikace SITC 2, zpracovalo: Businessinfo.cz

TOP obory českého vývozu do Gruzie



Gruzie je pro Českou republiku 56. exportním partnerem.

Hodnota exportu přesáhla 4 miliardy korun a tvořila 0,07 % celkového exportu. Hlavní exportní položky byly přístroje pro záznam a reprodukci zvuku, motorová vozidla, kola, reaktory, kotle, přístroje a mechanické nástroje, plasty a výrobky z plastů.

Z bezpečnostních důvodů jsou v souladu s metodikou Eurostatu vybrané údaje za vývoz a dovoz vojenského materiálu a zbraní za aktuální období zahrnuty do jiných zbožíových kódů a v jiné teritoriální struktuře tak, aby nebyl ovlivněn makroekonomický celek zahraničního obchodu se zbožím.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2022

Ázerbájdžán v číslech

top partneři importu do Ázerbájdžánu

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

Rusko
2,73 mld. USD

Turecko
2,29 mld. USD

Čína
2,09 mld. USD

Německo
0,66 mld. USD

Turkmenistán
0,51 mld. USD

Kazachstán
0,49 mld. USD

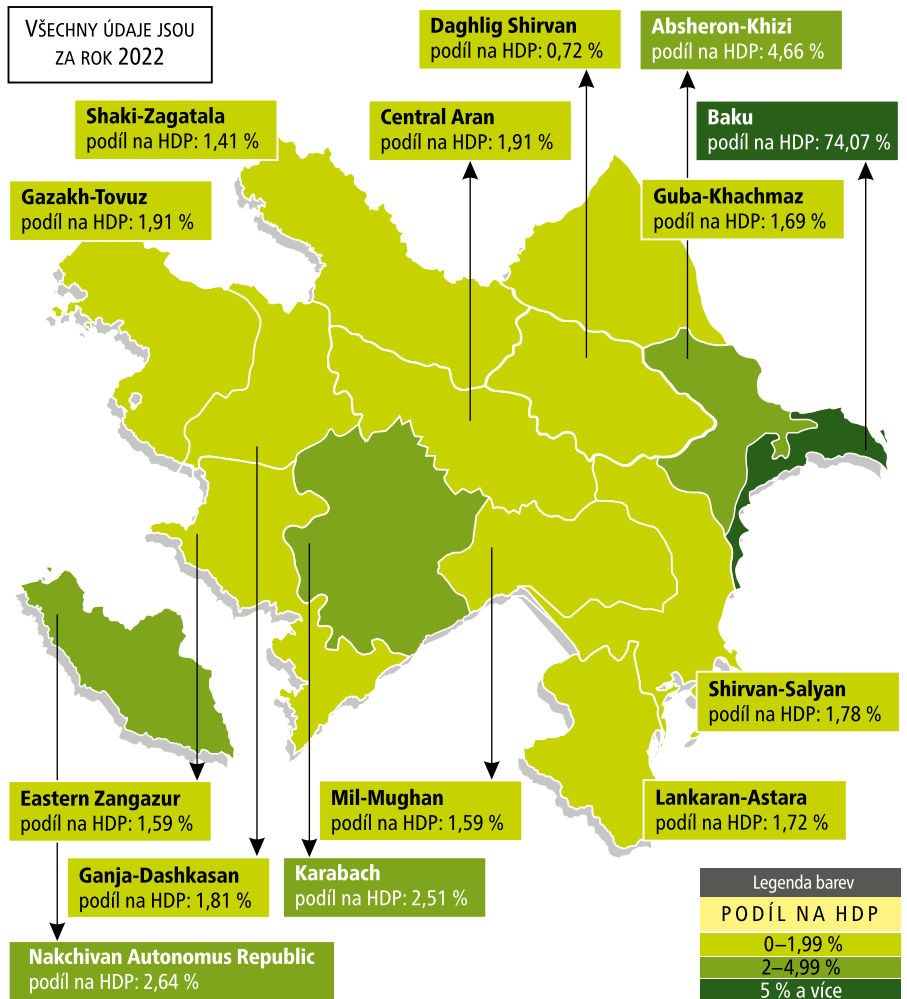
USA
0,48 mld. USD

Írán
0,48 mld. USD

Itálie
0,34 mld. USD

Japonsko
0,29 mld. USD

Česká republika
0,07 mld. USD (31. partner)



Zdroj dat: The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan

Zpracování grafiky: ANTECOM

Ázerbájdžán

Počet obyvatel (v mil.): 10,1¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 122¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 48²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 80.¹
 Roční růst HDP (v %): 5,6¹
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 146²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 14 400²

Míra nezaměstnanosti (v %): 5,5¹
 Export (v mld. USD): 25,5²
 Import (v mld. USD): 16,3²
 Exportní partner č. 1: Itálie²
 Importní partner č. 1: Velká Británie²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 55³

Zdroje dat: ¹World Bank, ²CIA Factbook, ³Statista
 Data za rok 2021

Gruzie v číslech

top partneři importu do Gruzie

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

Turecko
2,37 mld. USD

Rusko
1,84 mld. USD

Čína
1,13 mld. USD

USA
0,94 mld. USD

Německo
0,66 mld. USD

Ázerbájdžán
0,64 mld. USD

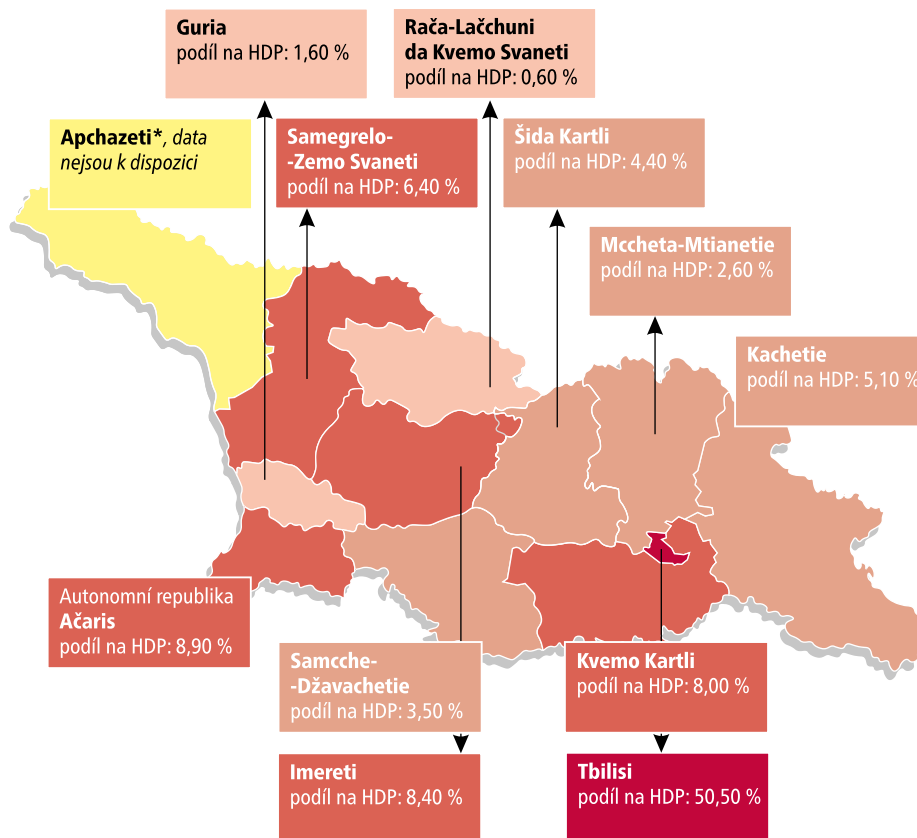
Arménie
0,61 mld. USD

Japonsko
0,31 mld. USD

Rumunsko
0,29 mld. USD

Itálie
0,29 mld. USD

Česká republika
0,16 mld. USD (20. partner)



VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2021

Legenda barev

PODÍL NA HDP
0–1,99 %
2–5,99 %
6–9,99 %
10 % a více

*Republika Abcházie vyhlásila v r. 2008 nezávislost, která nebyla mezinárodním společenstvím uznána. De facto je ovládaná Ruskou federací, de iure stále součást Gruzie.

Zdroj dat: National Statistics Office of Georgia

Zpracování grafiky: ANTECOM

Gruzie

Počet obyvatel (v mil.): 3,7¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 65¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 18²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 109.¹
 Roční růst HDP (v %): 5,5¹
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 57²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 15 500²

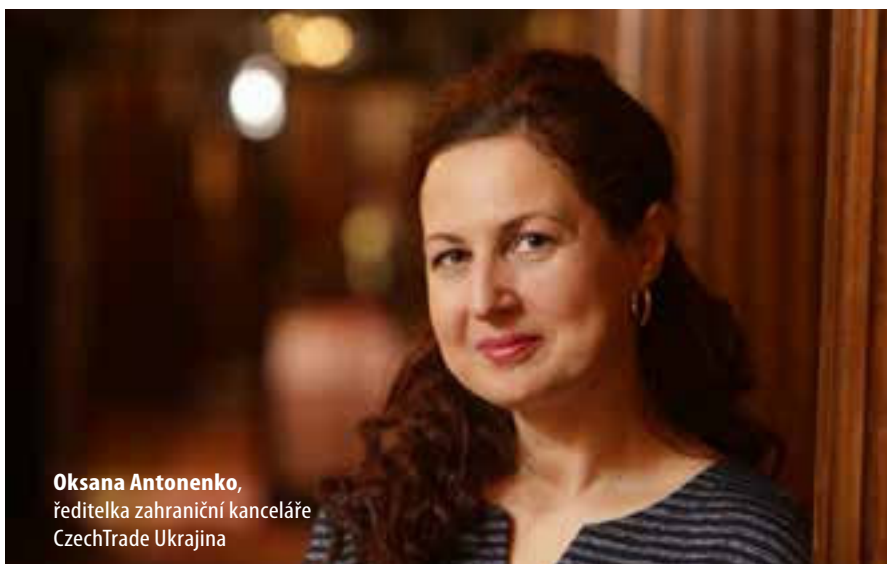
Míra nezaměstnanosti (v %): 11,3¹
 Export (v mld. USD): 8,1²
 Import (v mld. USD): 11,1²
 Exportní partner č. 1: Rusko²
 Importní partner č. 1: Turecko²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 60³

Zdroje dat: ¹World Bank,
²CIA Factbook, ³Statista
 Data za rok 2021

Oksana Antonenko:

NA UKRAJINĚ DNES PLATÍ VÍC NEŽ JINDY, ŽE ŠTĚSTÍ PŘEJE PŘIPRAVENÝM

České firmy se války nezalekly. Letošní Meeting Point CzechTrade potvrdil jejich zájem své aktivity na ukrajinském trhu nejen udržet, ale ještě posílit v rámci poválečné rekonstrukce. Jak agentura přizpůsobila své služby aktuálním potřebám našich exportérů, jsme se zeptali ředitelky zahraniční kanceláře CzechTrade Ukrajina Oksany Antonenko.



Oksana Antonenko,
ředitelka zahraniční kanceláře
CzechTrade Ukrajina

Situace na Ukrajině je nyní pro český export nepřehledná a cestovat tam za obchodem velmi složité. Jak jsou na tom české firmy?

Statistiky zahraničního obchodu ukazují, že od loňského července se navzdory válečným událostem většina českých firem postupně na Ukrajinu vrací, kromě Charkovské a Zápороžské oblasti. Dokonce se objevují případy, kdy tam zakládají nové pobočky a zastoupení. České subjekty mají příležitost zaplnit prostor po zboží z Ruské federace, jehož dovoz Ukrajina zakázala.

Podpora obnovy Ukrajiny patří mezi priority agentury CzechTrade. Jaké služby nyní vaše kancelář v Kyjevě akcentuje?

Jsou to služby, které firmy co nejlépe připraví na podmínky poválečné

rekonstrukce regionu. Poskytujeme informace o obchodních příležitostech v určitých segmentech trhu, vyhledáváme potenciální ukrajinské partnery, s nimiž mohou české podniky navázat spolupráci již nyní, a propojujeme obchodní subjekty obou stran. Řada českých podnikatelů se zajímá o podmínky založení firmy na Ukrajině, podporu investic a příslušnou legislativu.

Naše kancelář například zorganizovala podnikatelskou misi výrobců a dodavatelů důlního zařízení do Lvovské oblasti. Se zástupci pěti firem jsme navštívili podnik Lvivuhillia, konkrétně šachtu Stepova, kde se účastníci seznámili se současným stavem těžby na šachtách, prezentovali náš dodavatelský potenciál a jednali s místními odborníky. Modernizační zařízení by totiž tato šachta dokázala zdvojnásobit svou těžbu uhlí.

Pro české exportéry jsme také připravili online seminář k aktuálním příležitostem na Ukrajině a s ukrajinskou obchodní platformou Nazovni jsme podepsali memorandum o spolupráci.

Ve spolupráci s MPO a CzechInvestem jsme nastartovali v dubnu 2022 program, který analyzuje možnosti českých firem a jejich konkrétní zájem o export na Ukrajinu po válce. Aktuálně monitorujeme především zájem firem, které produkují zařízení na úpravu pitné vody, na zpracování odpadu, čističky odpadních vod nebo různé typy energetického zařízení.

Posiluje pozice západních regionů

Můžete specifikovat hlavní rozdíly mezi ukrajinským trhem na západě, ve středu a na východě Ukrajiny?

Tyto rozdíly definuje vzdálenost od frontové linie, a tedy intenzita ohrožení útoky raketami a drony. Velká část obyvatel a podniků se proto přestěhovala blíž k západním hranicím země, zejména do Zakarpatské, Lvovské a Ivanofrankivské oblasti.

Ekonomická aktivita sice pokračuje i v regionech poblíž fronty, v Zápороží, Charkově, Dnipru či Kryvém Řihu, ale za velmi komplikovaných podmínek. V důsledku blokování přístavů na pobřeží Černého a Azovského moře (z přístavů v Oděse se v rámci mezinárodní dohody nyní vyvážejí pouze část zemědělské produkce) se musel ukrajinský zahraniční obchod přeorientovat především na železniční a automobilovou

přepravu a na export nebo tranzit do EU. Tato logistická změna posílila význam západních regionů na hranicích s Rumunskem, Maďarskem, Polskem a Slovenskem, kde sledujeme nárůst poptávky po různých typech skladovacích prostorů, logistických terminálů, nemovitostí a současně tu vznikají nové průmyslové parky. Válečná situace přispěla k navýšení obchodní aktivity v západních regionech na úkor východních a jižních.

Spolupracujete s nově vzniklou platformou Business klub Ukrajina?

CzechTrade je spolu s dalšími subjekty aktivní součástí platformy Business klub Ukrajina, která vznikla z iniciativy Ministerstva průmyslu a obchodu. CzechTrade se v rámci této spolupráce zaměřuje hlavně na vyhledávání obchodních partnerů v B2B sektoru.

”

ČESKÉ SUBJEKTY MAJÍ
PŘÍLEŽITOST ZAPLNIT
PROSTOR PO ZBOŽÍ
Z RUSKA, JEHOŽ DOVOZ
UKRAJINA ZAKÁZALA.

Vraťme se ještě na únorový Meeting Point CzechTrade. Jaký byl zájem českých podnikatelů o Ukrajinu?

Na této tradiční akci měla naše kancelář v Kyjevě zaplněné všechny časové sloty. Asi třetina registrovaných firem již na ukrajinském trhu působí a s jejich zástupci se velmi dobře známe. Projednali jsme změny ve způsobu jejich fungování na ukrajinském trhu během válečného stavu. Týkají se třeba sortimentních skladů a personálního obsazení ukrajinské kanceláře či perspektiv a forem další podpory ze strany CzechTrade. Druhou, větší část tvořily firmy, které uvažují o vstupu na ukrajinský trh v době poválečné rekonstrukce a chtějí se včas a co nejlépe připravit. Těmto firmám nabídneme konkrétní služby monitoringu určitého segmentu trhu, jeho vývoje v době války a perspektiv poválečného rozvoje, konkurenčních subjektů, nejdůležitějších hráčů na trhu, logistiky, distribučních



Obchodním centrem země zůstává Kyjev, kde se nacházejí sídla největších podniků

řetězců, nabídky spolupráce s montážními a projekčními společnostmi či obchodních zvyklostí.

Český klastr v centru východní Ukrajiny

České firmy by se měly v rámci poválečné obnovy Ukrajiny podílet zejména na rekonstrukci Dněpropetrovské oblasti. Proč právě tam?

Dněpropetrovská oblast se v roce 2021 podílela devatenácti procenty na ukrajinském obchodu s průmyslovým zbožím a patnáctiprocentním podílem na výměně zboží mezi ČR a Ukrajinou. V této oblasti se nachází řada významných strojírenských a metalurgických závodů, s nimiž české podniky spolupracují dlouhodobě. Před válkou působil v hlavním městě oblasti Dnipro druhý největší klastr českých firem na Ukrajině, hned po Kyjevu. V okolí druhého největšího města oblasti, Kryvého Řihu, se totiž mimo jiné těží strategické suroviny pro český průmysl – titanové a železné rudy a jejich koncentráty.

Podle náměstka ministra energetiky Ukrajiny pro evropskou integraci Jaroslava Demčenkova počítá země v příštích letech mimo jiné s vyřazením fosilních paliv k výrobě elektřiny, s výstavbou nových solárních a větrných elektráren a s výstavbou decentralizovaného energetického systému. Spatřujete šance pro český průmysl také na tomto poli?

Na ukrajinském trhu před válkou poměrně úspěšně působilo několik českých investorů v oblasti solárních elektráren, zároveň se řada českých firem podílela na dodávkách komponentů pro větrné parky a energetický systém Ukrajiny. Po intenzivních raketových

útocích od loňského podzimu do letošního ledna byla více než polovina ukrajinské energetické soustavy poškozena nebo zničena. Země nyní obnovuje a modernizuje svůj energetický systém tak, aby víc odpovídal standardům EU, což otevírá obchodní příležitosti pro české exportéry jak v oblasti dodávek nových řešení, projekčních prací, technologií, tak i finálních zařízení.

IT sektor je asi jediné odvětví ukrajinské ekonomiky, jemuž se daří navzdory válce. Přinese podle vás digitalizace a modernizace Ukrajiny do budoucna příležitosti také českým firmám?

Zatímco loňský rok byl pro IT segment úspěšný, první čtvrtletí letošního roku zaznamenal pokles o 16 procent. Výpadek mezinárodních zakázek se ukrajinský IT sektor snaží nahradit realizací projektů na vnitřním trhu, především v oblasti vojenských technologií a výroby a programování dronů. Příležitost okamžitě testovat vyvinuté programy v bojových podmínkách přispívá k tomu, že se ukrajinské podniky v tomto oboru posouvají do světové špičky a v budoucnu se stanou zajímavou platformou pro spolupráci se zahraničními subjekty, české nevyjímaje.

Důležitou oblastí místního IT odvětví je rovněž plánovaná digitalizace všech procesů státní správy, kde Ukrajina dosahuje v mezinárodním kontextu zajímavých výsledků. Zároveň na vnitřním trhu dochází k nahrazování ruského softwaru evropskými produkty, což přispívá k harmonizaci ukrajinského obchodního prostředí s trhem EU a poskytuje možnosti jednoduššího přesunu výroby na Ukrajinu a zkrácení dodavatelských řetězců. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK

Digitalizace a IT:

JEDINEČNÁ PŘÍLEŽITOST PRO ČESKÝ BUSINESS NA UKRAJINĚ

Špičkové české technologie a know-how mohou pomoci v poválečné obnově Ukrajiny a její modernizaci. A to zejména v oblasti digitalizace a IT/ICT (informačního a telekomunikačního) sektoru. I v krizovém období války mohou zajistit funkčnost a efektivitu státních úřadů, infrastruktury, dodavatelských řetězců a v neposlední řadě proaktivně plánovat poválečnou regeneraci. Mnohé z českých firem již tento zájem zachytily a navázaly spolupráci s ukrajinskými partnery. Zatím působí digitální a chytrá řešení například v oblasti medicíny, státní správy a vzdělávání, ambiciózní plán ukrajinské vlády je plánuje implementovat napříč všemi oblastmi občanského života, a snížit tak byrokratizaci systému a mnohá s ní svázaná rizika.

Ačkoliv by se mohlo zdát, že ukrajinská situace je dnes velmi neutěšená, země přesto skýtá možnosti týkající se zapojení českých společností do IT/ICT sektoru. Ukrajina má v této oblasti dlouhodobý potenciál díky investicím do kvalifikované pracovní síly a zejména inovativnímu přístupu k tvorbě nových aplikací a jejich použití v reálném životě. Státní sektor aktivně spojuje své snahy o tvorbu inovativní strategie přístupu k obnově se soukromým sektorem

za využití nejnovějších technologií a know-how. Obzvláště důležité bude do budoucna disponovat konkrétními kontakty na ukrajinské firmy a partnery. Proto doporučujeme co nejčastěji Ukrajinu navštěvovat a připomínat své projekty a možnosti zapojení a opakovaně nabízet své produkty na misích, výstavách a byznys fórech.

Ambice Ukrajiny v tomto dynamickém odvětví nejsou skromné. Ministr pro

digitální transformaci Mychajlo Fedorov představil vizi největšího IT hubu ve východní Evropě, zaměřeného především na bezpečnostní řešení. Ukrajina je skutečně již několik let na horních příčkách v žebříčcích outsourcingu IT specialistů, jichž má okolo 285 tisíc na 43milionovou populaci podle dat z roku 2022, a každý rok přibude na 23 tisíc absolventů IT oborů. V roce 2022 působily v zemi asi čtyři tisíce IT firem v různých specializovaných odvětvích. V současnosti se



Dnipro (dříve Dněpropetrovsk) je čtvrtým největším městem Ukrajiny s přibližně milionem obyvatel. Po ruské invazi na Ukrajinu se stal logistickým uzlem humanitární pomoci

mnozí z těchto IT specialistů přesunuli na západ Ukrajiny, kde mohou pokračovat v práci. Je proto klíčové zajistit ukrajinským regionům stabilní připojení.

Průkaz totožnosti v chytrém telefonu Diia a Diia.City

Vlajkovou lodí digitalizace Ukrajiny je bezpochyby aplikace Diia (v překladu „činnost“ nebo také zkratka pro Deržava i ja – „Stát a já“), která byla poprvé spuštěna v beta verzi již v roce 2019. Tato aplikace na jednom virtuálním místě shromažďuje širokou škálu služeb e-governmentu a v současnosti ji využívá asi 63% Ukrajinců. Jako první na světě také umožňuje zemi schraňovat digitální verze cestovních pasů a občanských průkazů, jež mají stejnou validitu jako fyzické verze. Toto je důležitý krok vzhledem k masivnímu uprchlictví ukrajinských obyvatel, kteří tak nemusí mít příležitost sbalit všechny důležité dokumenty. Ukrajina navíc domluvila uznávání těchto ID moldavskými a polskými

pohraničníky. Pomocí aplikace Diia lze nahlásit poškození majetku, zaregistrovat majetek na okupovaných územích, zapsat dítě do matricy, pobírat důchod i jinou formu finanční podpory.

Platforma Diia.City, která byla spuštěna v loňském roce, si klade za cíl zlepšit podmínky pro IT odborníky a firmy. Kromě výhodného daňového tarifu a privilegií v právní oblasti nabízí registrovaným subjektům (rezidentům) snazší spolupráci se samosprávou, prostor k prezentaci

inovativních řešení, přístup k informacím o aktuálních obchodních příležitostech a investicích a také ochranu IP adres a citlivých informací. Rezidentům je státem garantována neměnnost tohoto statusu po dobu 25 let. Zatím rezidence využívají především ukrajinské firmy, nicméně platforma by ráda přilákala i zahraniční zájemce o digitální průmysl. Diia.City může být atraktivní zejména pro podnikatele zaměřené na software, kyberbezpečnost, telekomunikace, robotiku, digitální marketing a další.

Bohužel i takto vypadá dnešní Ukrajina





V největším městě západní Ukrajiny Lvově otevře brzy CzechTrade svou další zahraniční kancelář

Útoky míří na komunikační infrastrukturu

Ukrajina také potřebuje pomoc s dodávkami a know-how v oblasti ICT a konektivity. V bezprostřední reakci na výpadky připojení způsobené ruskou agresí mělo samozřejmě velký význam i zapojení satelitního internetu prostřednictvím Starlinku, který poskytla společnost SpaceX. V prvních měsících po začátku agrese bylo na Ukrajině umístěno asi pět tisíc satelitů Starlink, o rok později se jejich počet zvýšil na 25 tisíc. Starlink sice není odborníky hodnocen jako rychlejší ani účinnější řešení, než jsou klasické optické síťové kabely, avšak v kritických podmínkách, kdy je ukrajinská infrastruktura poškozována ruskými útoky, nelze spoléhat na kabelové připojení, jemuž nyní neustále hrozí poškození a výpadky. Ukrajina se ale zodpovědně připravuje na možnost, že Starlink bude omezen, a aktivně opravuje válkou zničené síťové optické kabely. Komunikační infrastruktura je poškozena v deseti ze čtyřadvaceti ukrajinských oblastí. Výpadky IP adres jsou nejvíce postižena města na východě Ukrajiny, jako je Cherson, Doněck či Luhansk, kde se počet dostupných IP adres snížil důsledkem ruských útoků minimálně o polovinu.

Již v říjnu 2022 byla zničena asi pětina síťových optických kabelů na území Ukrajiny. Míra jejich zničení zřetelně ukazuje, že se jedná o cílený útok Ruska na vnitřní i vnější konektivitu Ukrajiny. Přerušování internetového spojení je ohrožením nejen pro komunikaci mezi jednotlivci; do velké míry paralyzuje i akceschopnost řídicích a kontrolních center Ukrajiny. V tomto sehrála klíčovou roli pohotovost ukrajinské obrany, která přesunula klíčová data do cloudových úložišť po celé Evropě. Nebýt tohoto

zásadního rozhodnutí, jež v podstatě kontrovalo dřívější neochotě schraňovat vládní data jinak než fyzicky, ukrajinská státní správa by s prvními ruskými útoky o většinu těchto dat přišla.

Vstříc obnově digitalizací tradičních odvětví

Kromě samotného dodání technologických řešení Ukrajina uvítá pomoc se snížením byrokratického břemene. V současnosti je například doba pro získání všech potřebných povolení v případě greenfieldu až 18 měsíců.

Z pohledu Business klubu Ukrajina, který organizuje Ministerstvo průmyslu a obchodu, je sektor IT/ICT jednou z prioritních oblastí pro další rozvoj spolupráce s Ukrajinou. Na webových stránkách klubu je k dispozici náhled aktuálně zadaných projektů z Vinnycké a Dněpropetrovské oblasti. Aby bylo možné financovat rekonstrukční projekty z vládou schváleného Programu humanitární, stabilizační, rekonstrukční a ekonomické pomoci Ukrajině 2023 až 2025, jsou v současné době revidovány stávající proexportní programy, aby reflektovaly specifika komerční pomoci v obnově Ukrajiny. Business klub Ukrajina rovněž s ohledem na aktuální bezpečnostní situaci organizuje mise na Ukrajinu, a to buď samostatně, nebo ve spolupráci s partnery MPO.

Přestože se zasedání česko-ukrajinské mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci letos z bezpečnostních důvodů zatím nemohlo uskutečnit, je předběžně plánováno na podzim tohoto roku. V rámci zasedání by mělo dojít k rozšíření komise o stálou pracovní skupinu pro spolupráci v oblasti digitalizace a IT.

Kromě toho se podařilo zástupcům Rady města Dnipro v čele s náměstkem primátora Volodymyrem Millerem vycestovat do Prahy a domluvit setkání s představiteli českých firem. Začátkem června podnikatelská delegace vedená Martinem Pospíšilem, ředitelem Odboru evropských zemí, odcestovala na západní Ukrajinu, aby se účastnila Západoukrajinského exportního fóra ve Lvově a navštívila města Rivne a Ivano-Frankivsk.

Plánovaná červencová doprovodná podnikatelská mise vládního zmocněnce pro obnovu Ukrajiny Tomáše Kopečného se zaměří na sektory zdravotnictví, energetiky, infrastruktury a stavebnictví. Všechny tyto zmiňované sektory mají jednoznačný přesah do IT a Průmyslu 4.0. Při té příležitosti bude slavnostně otevřena zahraniční kancelář agentury CzechTrade ve Lvově.

Zástupci firem, kteří mají zájem o účast na podobných akcích, mohou aktuální příležitosti sledovat na webových stránkách businessklubukrajina.cz. Zejména podnikatelské mise představují jedinečnou příležitost k setkání se zástupci místních firem, regionálních samospráv a obcí. Osobní kontakt je pro podnikání na Ukrajině a navázání pevných partnerských vztahů zásadní. ■

TEXT: MARIA GORBATOVA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Maria Gorbatova,
MPO ČR

info + Ukrajina trendy a příležitosti

Ukrajina

Obnova země do funkční ekonomiky je úkolem, který lze splnit pouze na platformě široké mezinárodní spolupráce, jejíž první nástin byl projednán na začátku července minulého roku ve švýcarském Luganu představiteli čtyřiceti zemí. Ti si zde rozdělili gesce nad jednotlivými ukrajinskými oblastmi. Podle prvních úvah se Česká republika měla zapojit do obnovy Luhanské oblasti. Ta je však téměř celá okupovaná Ruskem. Avšak vzhledem k tomu, že dílo obnovy by mělo být zahájeno co nejdříve, zaměřila se česká strana na Dněpropetrovskou oblast, kde lze v řadě míst začít okamžitě. Zaměření má svoji logiku, neboť už na sklonku roku 2018 tuto oblast navštívila delegace Ministerstva průmyslu a podnikatelů, kteří na česko-ukrajinském fóru projednali možnosti spolupráce. Akce přinesla řadu viditelných výsledků, například Škoda Transportation zde má dceřiný závod, který je stále v provozu.

Financování rekonstrukce bude kromě prostředků z národních zdrojů zajišťováno především z Evropské unie i z USA hlavně formou dlouhodobých půjček a další prostředky poskytnou mezinárodní finanční instituce, které zřídily konkrétní programy zaměřující se na financování obchodních příležitostí na Ukrajině. Mezi přední poskytovatele programů patří Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD), Světová banka (WB), Evropská investiční banka (EIB), Mezinárodní měnový fond (IMF) nebo orgány EU. Tyto instituce v součtu disponují nejrozsáhlejšími finančními prostředky určenými na obnovu válkou zničené země, a jimi vypisované zakázky tak představují největší příležitost pro zapojení českého soukromého sektoru do obnovy.

Ve spolupráci s nadnárodními institucemi je připravován legislativní a finanční rámec pro podporu investic v poválečném období.

Vláda spustila portál Advantage Ukraine.com, na kterém jsou uvedeny stovky aktuálních i budoucích příležitostí pro přímé zahraniční investice. Investiční příležitosti v hodnotě přes 400 miliard dolarů zahrnují PPP projekty, privatizační nabídky a partnerství s podniky ze soukromého sektoru. S firmami, které budou mít zájem investovat, bude pracovat odborný projektový tým složený z investičních bankéřů a výzkumníků jmenovaných ukrajinským Ministerstvem hospodářství.

Případný investor se může zaregistrovat na portálu a vyplnit základní údaje o svém plánovaném projektu na území Ukrajiny. Tým platformy se s ním následně spojí a projedná možnosti realizace a financování.

Global Innovation

Index: 57. místo

ze 132 srovnávaných zemí
v roce 2022

Fragile States

Index: 95,5 bodu

HDP Ukrajiny zaznamenal vlivem války v roce 2022

pokles o téměř 30 %, odhad pro rok 2023 je růst 0,5 %.

Chcete si na Ukrajině začít budovat pozici a hledat konkrétní příležitosti?

České firmy mohou využít portál veřejných zakázek:

Prozorrohttps:

//prozorro.gov.ua/en.

Kyjev, hlavní město Ukrajiny. Město, kde se snoubí historie s atmosférou moderní metropole.

Byl založen v 5. století na březích Dněpru a stal se důležitým uzlem cest mezi Západem a Východem, Severem a Jihem.

Současná metropole se rozkládá na 827 km² a počet obyvatel v minulém roce dosáhl téměř tří milionů.

Je sídlem ústředních úřadů, vědeckých a vzdělávacích ústavů a kulturních institucí.

Je také centrem elektrotechnického průmyslu a stejně jako v době svého vzniku i hlavním dopravním uzlem

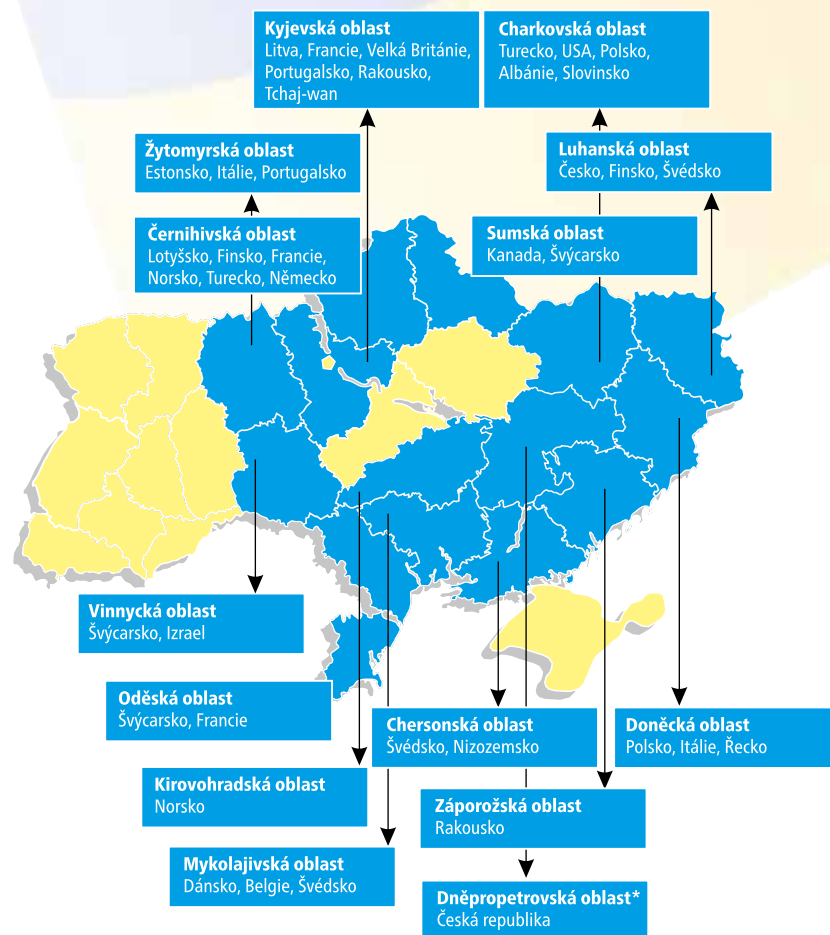


info + Ukrajina trendy a příležitosti

*Dněpropetrovská oblast

se nachází v nejvýznamnější průmyslové oblasti. Administrativním centrem regionu je město Dnipro. Oblast má vysoký průmyslový potenciál, vyrábí se tu široká škála produktů, včetně železa, válcovaných výrobků, trubek, strojů, důlních kombajnů, zemědělské techniky, traktorů, trolejbusů, ledniček, chemikálií a mnoho dalšího. Jsou zde velké podniky potravinářského a lehkého průmyslu a mnoho textilních továren. Oblast je známá svým leteckým průmyslem (Pivdenmaš) a ocelářstvím (Arcelor Mittal Kryvyj Rih). Je zde zajímavá struktura přírodních zdrojů, například kovové rudy (měď, nikl, železo, kobalt, hliník), písek, kaolin, plyn, uhlí a uran. V kraji je 25 univerzit a 15 technických škol. Předními univerzitami jsou Národní univerzita Olese Hončara Dnipro, Státní lékařská univerzita Dnipro a Univerzita Alfreda Nobela. Regionální HDP v roce 2021 činil 14,5 miliardy dolarů (10 % HDP Ukrajiny), objem přímých zahraničních investic byl 4722 milionů dolarů (10 % objemu přímých zahraničních investic Ukrajiny) a export činil 7,6 miliardy dolarů (15 % vývozu Ukrajiny). Míra nezaměstnanosti v regionu byla v roce 2021 8,8 % (průměr na Ukrajině 9,8 %) a průměrná mzda 433 dolarů (průměr na Ukrajině 430 dolarů).

Mapa regionů a gestorů jejich obnovy



Vstup na trh

Základem je získat spolehlivého místního partnera nebo zástupce se znalostmi problematiky vaší produkce, který vás dokáže zastupovat ve veřejných řízeních a má přehled o celém segmentu trhu.

Udělejte si průzkum trhu, prověřte si obchodního partnera a nechte posoudit potenciální společnosti, včetně informací o jejich finanční situaci a také referencí od věřitelů a zákazníků.

Začněte v malém, budujte vztahy a otestujte trh.

Při prvním kontraktu doporučujeme jako vhodný platební nástroj platbu předem, akreditiv, po získání důvěry v partnera vždy můžete platební podmínky změkčit.

Jednacím jazykem může být ruština, znalost ukrajinštiny je výhodou, kterou místní u cizince ocení. Angličtina funguje především v oborech IT, bankovníctví a ve velkých obchodních nebo výrobních společnostech. Doporučujeme nechat přeložit propagační a technické materiály i webové stránky do ruštiny a ještě lépe do ukrajinštiny.

Podle informací MZV zůstává nejpoužívanějším způsobem přepravy zboží z ČR na Ukrajinu kamionová doprava, kde se však nyní pohybují výhradně ukrajinské přepravní společnosti. V době válečného stavu mezinárodní přepravní společnosti na území Ukrajiny nepůsobí, rovněž tak mezinárodní pojišťovny neposkytují pojištění na území země,

info + Ukrajina trendy a příležitosti

v níž je vyhlášen válečný stav. Tato skutečnost spolu se zdražením pohonných hmot zapříčinila dvoj- až trojnásobné zdražení přepravních služeb.

Byly schváleny zákony, jimiž se zavádí zjednodušený způsob celní kontroly, který osvozuje některé typy podniků od placení DPH, spotřební daně a dovozního cla, počítá s podáním předběžného celního prohlášení a nevyžaduje celní kontrolu. Všechny změny je ale nutné konzultovat s místními firemními účetními, aby nedošlo k nepředvídatelným komplikacím a zdržením přímo na hranici nebo při proclení. Zároveň ukrajinská vláda zrušila na dobu válečného stavu místní certifikaci pro určité typy komodit (např. osiva) a registraci zemědělské techniky.

Podle Ukrajinsko-české obchodní komory budou upřednostňovány firmy, které byly na Ukrajině před válkou nebo přišly během ní, platí na Ukrajině daně a hlavně opustily Rusko. To vyplývá z vyjádření prezidenta Zelenského. Při výběru firmy, která danou zakázku financovanou ze zahraničních zdrojů vysoutěží, to však nebude hrát příliš velkou roli, protože o vítězích budou rozhodovat mezinárodní organizace. Ukrajinské firmy nicméně podle něj o spolupráci s českými podnikateli stojí.

České firmy se zájmem o uplatnění na Ukrajině se mohou obrátit přímo na obchodní komoru nebo na zahraniční kancelář CzechTrade, a to v Kyjevě a brzy i ve Lvově.

Příležitosti pro české firmy

Energetika je závislá na fosilních palivech a jaderné energii. Energetické zdroje a přenosová soustava byly cílem raketových útoků ruské strany a jsou udržovány v chodu jen s vypětím sil. Obnova energetické nezávislosti je prioritou, což bude příležitostí pro dodavatele technologií obnovitelných zdrojů.

Vodní a odpadové hospodářství utrpělo rozsáhlé škody jako celá infrastruktura. Řada oblastí, nad nimiž získává Ukrajina opět kontrolu, má rozvrácený systém zásobování vodou a čistících procesů.

Zdravotnická zařízení byla, a v některých oblastech stále ještě jsou, cílem vzdušných úderů ruské armády. Jen za první tři měsíce války jich bylo zničeno bezmála šest set. Ukrajina připravuje Strategii rozvoje zdravotnictví do roku 2030, která bude základem poválečného plánu obnovy ukrajinského zdravotnického systému. Cílem je nejen obnova sítě zdravotnických zařízení, ale také celková modernizace systému na standardy EU.

Průmysl se stal také předmětem rozsáhlé destrukce, především ve východních oblastech. Už před válkou zde existovala dlouhodobá poptávka po strojírenských technologiích, především po velkých obráběcích zařízeních a také po rychlých a velmi přesných CNC strojích. Strojírenství je velmi robustním průmyslovým sektorem a je pokládáno za perspektivní odvětví, jelikož každým rokem získává deset tisíc absolventů technických vysokých škol. Totální devastace řady výrobních zařízení poskytuje příležitost k jejich zásadní modernizaci na dosahování vysokých standardů budoucí produkce.

Stavebnictví má před sebou dva zásadní úkoly. V krátkodobém horizontu je třeba vyřešit ubytovací kapacity pro obyvatele zničených a evakuovaných oblastí, což již probíhá. V dlouhodobém horizontu se jedná o celkovou obnovu bezpečných území, často celých městských aglomerací. To bude příležitost nejen pro stavební firmy, ale i projekční kanceláře, aby se podařilo vytvořit sídla v podobě „chytrých měst“.

Dopravní infrastruktura a prostředky utrpěly rozsáhlé škody nejen v přímém důsledku válečných operací, ale i absencí potřebné údržby. Především utrpěla hromadná doprava ve městech a bude vyžadovat rozsáhlou obnovu. Na ní se již podílí například Škoda Transportation, která má v Dnipro vývojové středisko a zaznamenává výrazný růst. Realizují projekty nejen na Ukrajině, ale v celé Evropě.

Zdroje:

European Bank for Reconstruction and Development, International Monetary Fund, World Bank, New York Times, The Guardian, Investment map of Ukraine, Ukraine Invest, European Business Association, Global Business for Ukraine, www.advantageukraine.com, European Cluster Collaboration Platform, Ukrajinsko-česká obchodní komora, United Nations, www.europa.eu, The Observatory of Economic Complexity, World Trade Organization

Zdroje obnovy

Evropská banka pro obnovu a rozvoj

kvůli ruské agresi na Ukrajině vyčlenila finanční zdroje ve výši 3 mld. dolarů na období 2022 až 2023 na podporu tamní ekonomiky, přičemž již v uplynulém roce bylo vyčleněno 1,7 mld. dolarů, které byly využity na podporu kritické infrastruktury.

Evropská investiční banka

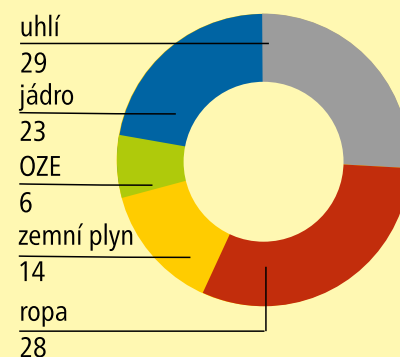
finančně podporuje Ukrajinu již od roku 2007 a doposud poskytla finanční prostředky ve výši 8 mld. dolarů. V návaznosti na aktuální válečný konflikt dále pokračuje ve svých aktivitách se zaměřením na MSP, infrastrukturu, životní prostředí a inovace.

Světová banka poskytla od začátku válečného konfliktu na Ukrajině finanční prostředky ve výši 23 mld. dolarů na obnovu a rekonstrukci země.

Mezinárodní měnový fond

v reakci na probíhající válečný konflikt vytvořil program, který slouží k obnově ukrajinské ekonomiky. Celková výše poskytnutých finančních prostředků do roku 2027 bude činit 15,6 mld. dolarů.

Energetický mix v %





Turbohrádelový motor PBS TJ100 v italském lehkém vrtulníku Curti Aerospace Zefhir

Milan Macholán:

EXPORTNÍ PORTFOLIO MODIFIKUJEME PRŮBĚŽNĚ

ODKLON OD VÝCHODNÍCH TRHŮ NÁS NEZASKOČIL

„Nikdy jsme se neomezovali jen na teritoria, na nichž jsme byli úspěšní, ale průběžně jsme rozvíjeli naše obchodní aktivity všude po světě. Hledání nových příležitostí je nikdy nekončící proces, který firmám umožňuje překonat změny probíhající na dynamickém světovém trhu. Proto nás významně neovlivnily ani sankce, které Evropská unie uvalila na Rusko a Bělorusko,“ říká generální ředitel PBS Velká Bíteš Milan Macholán.

České firmy s válkou nevzdaly své aktivity a plány na Ukrajině, podporují tamější partnery humanitárně, kooperují s nimi na zakázkách a připravují se na společné projekty po válce. „V našem segmentu mají zakázky dlouhodobý charakter, typický projekt běžně trvá kolem tří let. Na Ukrajině v současné době spolupracujeme s několika subjekty, jimž dodáváme proudové motory. Na Pařížském aerosalonu jsme letos v červnu rovněž uzavřeli dohodu

s ukrajinskou firmou Ivchenko-Progress, respektovanou konstrukční kancelář, která vyvíjí turbínové pohonné jednotky i pro bojová a dopravní letadla. Kooperace českého výrobce s ukrajinskou konstrukční kancelář přinese benefity ve vývoji, výrobě i distribuci oběma stranám,“ vysvětluje generální ředitel Macholán.

Na této výstavě společnost rovněž představila nový proudový motor PBS

TJ200 o nominálním tahu 2280 N, který významně rozšíří portfolio turbínových motorů zkonstruovaných a vyráběných ve Velké Bíteši.

„V kategorii malých proudových motorů, které představují významnou část našeho produktového portfolia pro letecký průmysl, se naše výrobky řadí mezi nejlepší na světě. Vyznačují se vynikajícím poměrem tahu k vlastní hmotnosti a vysokou spolehlivostí. Díky tomu



Ing. Milan Macholán,
generální ředitel PBS Velká Bíteš

verzi motoru TJ150 umožňující opakované použití po přistání terče s motorem do slané vody.

Mezi globální elitou

Kromě turbínových motorů jsou důležitou součástí výrobního programu, a to jak z hlediska objemu tržeb, tak i zisku, pomocné energetické jednotky (APU). Ty slouží k nastartování hlavních motorů vrtulníků a letounů a případně za letu jistí výpadek hlavního motoru jako pomocný zdroj energie pro klíčové letové systémy. I v této oblasti patří výrobky z Velké Bíteše mezi světovou špičku.

„Patříme mezi čtyři výrobce na světě, kteří jsou v tomto segmentu výroby držiteli všech potřebných certifikací vydávaných Evropskou agenturou pro bezpečnost civilního letectví (EASA),“ upřesňuje Milan Macholán. Tržby přitom v této oblasti generuje jak vlastní prodej, tak servis. Každá APU, jejíž technický život se pohybuje podle typu od 24 do 27 let, se v závislosti na počtu startů a letových hodin vrací zhruba po osmi letech od zákazníků do Velké Bíteše na generální servis. Ten spolu s prodejem náhradních dílů tvoří nezanedbatelnou část ekonomiky PBS.

Co spojuje PBS Velká Bíteš a švýcarský CERN

PBS Velká Bíteš dokázala své zkušenosti z výroby vysokootáčkových turbín již před mnoha lety využít i ve zcela odlišné oblasti, a to jako výrobce kryogenních kompresorů, čerpadel a expanzních turbín (turboexpandérů). Po mnoho let patří mezi dlouhodobé dodavatele největších světových výrobců kryogenní techniky. A právě jeden z nich, Linde Kryotechnik,

nacházejí uplatnění nejen v bezpilotních leteckých prostředcích, ale některé i v pilotovaných aplikacích. Vsadili jsme na ně již před dvaceti lety, a získali tak určitý náskok oproti konkurenci, z něhož v posledních letech těžíme.“

Je dobře známé, že Česko patří mezi světovou špičku ve výrobě sportovních a ultralehkých letadel. Méně známé ale je, že právě pohonné jednotky z PBS Velká Bíteš si našly cestu i k výrobcům ultralehkých a lehkých vrtulníků. V roce 2018 měla na Aero Friedrichshafen premiéru italská luxusní helikoptéra Zefhir od společnosti Curti Aerospace vybavená turbohřídelovým motorem PBS TS100 z Velké Bíteše. Italský konstrukční tým si ho vybral pro jeho vynikající technické vlastnosti a vysokou spolehlivost. Elegantní vrtulník vyznačující se rovněž unikátním padákovým záchranným systémem získal letos v březnu italský typový certifikát pro ultralehké vrtulníky, který je předpokladem pro obchodní úspěchy i v dalších evropských zemích.

V oblasti obranných systémů si společnost PBS vybudovala vynikající pověst jako inovativní a spolehlivý dodavatel proudových pohonných jednotek

pro vzdušné cvičné terče. Prvním zákazníkem v tomto segmentu se stala španělská společnost INTA, pro jejíž cvičné terče dodala PBS již v roce 2004 první motory PBS TJ100. Mezi současné renomované zákazníky v tomto sektoru patří například italský nadnárodní koncern Leonardo, který si pro svůj modernizovaný cvičný terč Mirach 100/5 V2 zvolil motor PBS TJ150, konstrukčně navazující na již zmíněný PBS TJ100. Toho se mimochodem již prodalo více než 1500 kusů. V PBS dokáží pružně reagovat i na specifické požadavky zákazníků, právě pro společnost Leonardo například vyvinuli speciální



Proudový motor PBS TJ100



Pomocné energetické jednotky (APU) z PBS před expedicí k zákazníkovi

se stal mezičlánkem pro spolupráci české firmy s Evropskou organizací pro jaderný výzkum – CERN, kam Češi dodávají kryogenní kompresory a další zařízení do systémů pracujících za velmi nízkých teplot blížících se absolutní nule. Pětatřicet let firemního výzkumu a vývoje se tak zúročilo v prestižních zakázkách pro světové vědecké instituce.

S rostoucím zájmem o vodík, dosud využívaný především jako tekuté palivo kosmických raket, v dopravě a energetice vyvíjí společnost novou generaci turboexpandérů HEXT/CTE300, které přinesou významné zvýšení chladicího výkonu a umožní jejich nasazení v oblasti vodíkové energetiky.

Významná pozice mezi renomovanými high-tech strojírenskými společnostmi předpokládá velkorysé investiční zázemí

„Spolupráce První brněnské strojírny Velká Bíteš s Komerční bankou je pro nás tradiční a funguje na dlouhodobém základě. KB pomáhá naší společnosti jak s financováním provozních potřeb, tak také rozvoje formou investičního úvěru. Velice významná je pro nás spolupráce v oblasti zajišťovacích platebních nástrojů, bankovních záruk a akreditivů, díky nimž jsme schopni zabezpečit realizovat složité mezinárodní obchodní případy. Jelikož je převážná část naší produkce určena na export, je pro nás důležité i zajištění kurzových rizik, kde nám Komerční banka poskytuje možnost zajištění směnných kurzů,“ říká Milan Macholán.

Důležitou součástí firemní strategie je nejvyšší možná míra nezávislosti na subdodavatelích. „Každý náš produkt si z devadesáti procent pokrýváme z vlastních zdrojů, počínaje návrhem přes testování, obchod, servis až po generální opravy. V našem oboru hraje mimořádnou roli přesnost a spolehlivost. Proto průběžně investujeme významné finanční prostředky do špičkového strojírenského vybavení a nových výrobních technologií. Intenzivně se věnujeme rovněž výzkumu a vývoji nových slitin,“ připomíná jeden z klíčových segmentů výroby generální ředitel Macholán. Přesné odlitky, především ze superslitin na bázi niklu a kobaltu, z vlastní slévárny PBS pokrývají jak vlastní potřebu, tak požadavky zákazníků z řady dalších oborů.

Kvalitní pracovníci. Základní know-how, bez něhož se průmysl neobejde

Zvláštní pozornost podnik věnuje praktické přípravě studentů technických oborů z místní Střední odborné školy Jana Tiraye. „Obráběním se ve Velké Bíteši zabývá pět firem, z nich tři jsou velké. V oblasti pracovních sil mezi nimi nutně panuje konkurence. Učni pro nás představují významnou pomoc a budoucí potenciál pro náš pracovní tým. Proto investujeme nemalé finanční prostředky do nákupu technologií, jejichž prostřednictvím získávají dovednosti pro svou profesní dráhu. V současné době zvažujeme pořízení obráběcího centra Mazak, aby se již při přípravě na povolání seznámili se špičkovou technikou, která je v našich provozech samozřejmostí,“ uzavírá top manažer. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV PBS VELKÁ BÍTEŠ



Čištění voskového modelu na slévárně přesného lití

První brněnská strojírna Velká Bíteš, a.s.

Společnost vznikla v roce 1950. Postupně se orientovala především na výrobu přesných odlitků, pomocných energetických jednotek a leteckých motorů. V současné době se profiluje jako výrobce turbínových vysokootáčkových strojů pro civilní i vojenské letectví, energetiku a dopravu s vlastním know-how a špičkovou slévárnou přesného lití. Je významným dodavatelem kryogenních turbín, kompresorů a čerpadel pro světové výrobce kryogenních systémů. Úspěšně se etablovala jako dodavatel komponentů pro bezpilotní systémy. Většinu své produkce exportuje zejména do zemí EU, na trhy Severní a Jižní Ameriky a Asie. Svá stálá zastoupení má v USA, Číně a Indii. Zaměstnává kolem 600 pracovníků a její obrat se pohybuje kolem 1,5 mld. korun.

Ing. Martin Flášar,
bankovní poradce
pro korporátní klientelu,
divize Brno, KB



„Komerční banka si velice váží dlouhodobé spolupráce s tak významnou společností, jakou První brněnská strojírna Velká Bíteš, a.s., v globálním měřítku nepochybně je. Zajištění komplexních služeb jak z hlediska finančních, tak z pohledu lidského přístupu je pro celý tým Korporátního centra Brno jednoznačnou prioritou. Z pozice bankovního poradce mohu konstatovat, že každé osobní setkání s představiteli managementu společnosti je vždy nejen konstruktivní diskuzí, ale a priori přátelským dialogem. Rád bych tímto jménem KB vyjádřil poděkování všem členům společnosti za efektivní a velmi příjemnou spolupráci. Jsme připraveni být i do budoucna stabilním obchodním partnerem.“

JAK NA DIGITÁLNÍ PODPIS V PROSTŘEDÍ B2B2B

SG Equipment Finance, dceřiná společnost Komerční banky, nabízí svým klientům digitální podepisování smluvní dokumentace s využitím Bank iD. Petr Němec, provozní ředitel SGEFu, popisuje, jak unikátní řešení funguje a jaké výhody přináší klientům.



Petr Němec,
provozní ředitel SG Equipment Finance

S jakým cílem jste digitální podpis vyvíjeli?

Chceme být moderní, digitalizovaná společnost, která naplňuje požadavky svých klientů a má jednoduché, srozumitelné a rychlé postupy. Proto jsme si dali jasný cíl pro letošní rok: 30 až 40 procent dokumentace podepisovat digitálně. To firmy dnes už běžně realizují pomocí certifikátu, ale uživatelská zkušenost s tímto postupem je katastrofální. Navíc zůstává stranou identifikace podepisujícího. My jsme naopak z digitálního podepisování a automatické identifikace udělali příjemný uživatelský zážitek.

Sektor B2B2B je nezvyklý pojem, vysvětlíte nám ho?

To je specifikum našeho podnikání. Jako financující strana vstupujeme mezi dodavatele a klienta a řešíme smluvní vztah mezi nájemcem, dodavatelem,

SGEFem a ručitelem. A tomu říkáme **Business** (klient) – **Business** (dodavatel) – **Business** (leasingová společnost).

V čem je vaše řešení unikátní?

Vyvinuli jsme řešení, které využívá bankovní identitu a kombinuje různé dokumenty a podepisující strany. Každý podepisující dostává v jedné elektronické obálce pouze takovou sadu dokumentů, která je určena výhradně pro něj, ale přitom samotné podpisy všech stran jsou na daném dokumentu pohromadě. A vše podepíše jedním otiskem palce nebo tváře.

Co čeká klienty, kteří se rozhodnou podepisovat s vámi digitálně?

Velmi jednoduchý a rychlý postup. Nejdříve digitální podpis s klientem konzultujeme, ujistíme se o jeho zájmu a ověříme, že má bankovní identitu. Je-li třeba, vše vysvětlíme a vyvrátíme mýty, co v této oblasti panují. Poté kompletní dokumentaci nahrajeme do aplikace DigiSign. V ní nastavíme podepisující osoby, určíme, které dokumenty podepisují, které si mohou jen prohlédnout a které naopak ani nevidí. Takto připravenou obálku podepíše náš obchodník. Další zúčastnění pak e-mailem obdrží odkaz, na němž vše podepíší pomocí Bank iD, nebo v případě nesrovnalostí podpis odmítnou. Na závěr dokumenty podepisuje druhý zaměstnanec SGEFu, který prověří, zda všechny podepsané osoby mají k podpisu oprávnění.

Jak ověřujete podepisující?

Pro automatickou identifikaci využijeme bankovní identitu. Pro podepisujícího to znamená, že nepředkládá

žádný doklad totožnosti, pro nás, že vše je v souladu s legislativou v oblasti praní špinavých peněz. Tuto identitu pak porovnáváme s obchodním rejstříkem nebo další evidencí.

Jaké výhody klientům přináší digitální podpis a bankovní identita?

Šetří čas i peníze a přitom je vše zabezpečené, transparentní a důvěryhodné. Celý proces probíhá online. Klienti nemusí nikam chodit ani nic posílat e-mailem. Stačí počítač či telefon a podepisovat mohou v práci, na chatě i v zahraničí, brzy ráno i pozdě večer. Prostě když mají čas. Nepředkládají žádný doklad totožnosti, údaje pro identifikaci poskytuje banka, přičemž celý proces je ochráněn a zabezpečen bankovní regulací. ■

ZDROJ: SG EQUIPMENT FINANCE

O SG Equipment Finance

SGEF patří mezi přední finanční společnosti v České republice. Jako dceřiná společnost Komerční banky je součástí mezinárodní finanční skupiny Sociétés Générale. Firmám a podnikatelům poskytuje leasing nebo úvěr na pořízení strojů a zařízení. Objem investic, které financovala v roce 2022, dosáhl bezmála 15 miliard korun. Spravuje aktiva v hodnotě 31 miliard korun a stará se o 5 tisíc klientů.

www.sgef.cz

Vojtěch Hrdlička:

DOBŘÁ RODINA NENECHÁ ŽÁDNÉHO ČLENA VE ŠTYCHU

„Se založením dceřiné společnosti Geodata Ukraine jsme se trefili zrovna do období covidu. Když se začaly slibně hromadit zakázky v teritoriu, vypukla válka. S ní se veškerá výstavba na měsíce zastavila. Proto jsme našim ukrajinským kolegům nabídli, aby se s námi podíleli na zakázkách z portfolia holdingu týkajících se České republiky a Slovenska. Současně běží přípravy budoucích projektů pro Ukrajinu, kam již přes rok posíláme z firemních zdrojů a dobročinných sbírek humanitární pomoc a bezpilotní techniku a neztrácíme naději, že agresor bude brzy vyhnán ze země a boje brzy skončí,“ vysvětluje Vojtěch Hrdlička, obchodní konzultant a jeden ze synů majitelů a jednatelů Hrdlička Holding, do jehož struktury Geodata Ukraine a HRDLIČKA spol. s r.o. patří.

Na mezinárodní výstavě a konferenci Rebuild Ukraine, pořádané letos v únoru ve Varšavě, měli reprezentanti třiačtyřiceti ukrajinských správních celků, silně zasažených válkou, příležitost setkat se v rámci platformy pro obnovu ukrajinské ekonomiky se zástupci unijních i národních institucí a firem.

„Náš kolega Jevhenij Spivak, ředitel společnosti Geodata Ukraine, byl díky svým osobním zkušenostem se životem a prací v zemi ve válečném stavu nejlepší volbou, aby zastupoval HRDLIČKA Holding a navazoval kontakty s našimi potenciálními zákazníky či partnery,“ poznamenává Vojtěch Hrdlička na adresu absolventa Fakulty strojní Technické univerzity v Košicích. Holding na projektu pro Ukrajinu úzce spolupracuje se společností Valbek, která se na trhu v oboru projekčních služeb pohybuje již od roku 1990.

Do důchodu v pětadesátí? U Hrdličků žádný problém

Titul Rodinná firma roku, který tetínská geomatická společnost HRDLIČKA obdržela v roce 2022, jako by autoři projektu,

Geodetem takřka od kolébky

Prvním historicky dohledatelným příslušníkem 3000 let staré profese byl v rodu Hrdličků prastrýc Miroslava Hrdličky, který padl jako voják v první světové válce. Zájem o obor však v mladém Miroslavovi vzbudil jeho strýc Miloš Hrdlička, který se účastnil stavby vodního díla Orlík a k němuž synovec jezdil během svého studia geodézie na ČVUT (1949–1953) každý rok na praxi. Ne náhodou zůstává jméno Hrdlička rovněž v povědomí absolventů Střední průmyslové školy zeměměřičské v Praze 9, na níž dlouhá léta vyučoval bratr Miroslava, geodet Pavel Hrdlička. Ani s šedesátkou na krku se Miroslav Hrdlička nevzdal svého snu, založil se svým synem Martinem prosperující firmu a přispěl k obnovení prestiže svého oboru.



který oceňuje inspirativní rodinné podniky, ušili právě takovým podnikatelským subjektům na míru.

Rodinná zeměměřičská tradice sahá až do konce 19. století a podnikatelský duch nevyprchal z genů současných majitelů



Na mezinárodní výstavě Rebuild Ukraine (zleva) Oles Yasinsky z ukrajinské firmy TVIS, Jevhenij Spivak, Ondřej Hrdlička a majitel holdingu Martin Hrdlička

firmy ani v předlistopadových dobách, kdy si mohli o vlastním byznysu nechat jen zdát. Díky výborné cizojazyčné výbavě a šťastné náhodě při vyhledávání kontaktů tak mohl tehdy již šedesátiletý zakladatel společnosti Miroslav Hrdlička rozjet spolu se synem Martinem, čerstvým absolventem vysoké školy, podnikání hned zkraje roku 1990.

„Do podnikání oba vstoupili již se solidním know-how v oboru. Za minulého režimu děda dlouhá léta pracoval jako geodet v Energoprojektu a otec jako stavbyvedoucí v Agropodniku. Jenomže na rozjezd podnikání je třeba kapitál a bankovní instituce se u nás v devadesátých letech chovaly k začínajícím českým podnikatelům doslova macešsky. Děda s tátou se nechtěli vzdát svého snu, a proto využili příležitosti získat zakázky v Německu, kde Čechům za kvalitní výkon platili sice o něco méně než domácím subjektům, ale přesto nezanedbatelně víc, než bylo běžné v Česku,“ pokračuje Vojtěch Hrdlička.

Za třiatřicet let spojily se společnosti HRDLIČKA svůj osud stovky pracovníků. Na různě dlouhou dobu, někteří až do důchodového věku. Ale jen jediný v ní aktivně působil až do pětáosmdesáti let. Její spoluzakladatel a léta také jednatel Miroslav Hrdlička. Zemřel letos v lednu ve věku 92 let.

Jak změřit svět?

Po sametové revoluci měli Martin a Miroslav Hrdličkovi cíl vytvořit menší rodinnou firmu v oboru, který je baví.

Když Miroslav Hrdlička s malým týmem pracoval v roce devadesát na první zakázce, dokumentaci kanalizace v bavorském městysu Mainleus, sotva mohl tušit, že se firma během třiceti let zařadí mezi nejvýznamnější geomatické společnosti s pobočkami po celé České republice, s přesahem na Slovensko, do Polska, Maďarska, na Ukrajinu a do Etiopie. Významným mezníkem byla expanze na Slovensko v roce 2004, kde sídlí dceřiná společnost HRDLIČKA Slovakia, která tvoří spolu s dalšími deseti podnikatelskými subjekty a neziskovkou Horizont HG 2014 HRDLIČKA Holding.

Technologie pomáhají

„Okres Alaba v jižní Etiopii trápí sucho a nedostatek povrchové vody. V rámci humanitárního projektu společnosti Člověk v tísni a za finanční podpory České rozvojové agentury vyvinuli

naši kolegové komunikační software WaterReport, který umožňuje relativně rychle na dálku zaznamenávat a evidovat informace o problémech se zásobováním vodou v postižené oblasti. Největší překážkou odstraňování poruch tam totiž nejčastěji bývají komplikace a výpadky komunikace mezi správci zdrojů a místními úřady. Tato internetová aplikace v praxi pomáhá rovněž s inventarizací vodních zdrojů a s procesem zavádění defluorizace podzemní vody, charakteristické vysokými limity fluoru. Projekt přinesl velmi zajímavou zkušenost i naší společnosti,“ poznamenává další z bratrů a manažer pro zahraniční obchod Ondřej Hrdlička.

Od měřické zručnosti ke geomatice

V posledních dvaceti letech ovlivnily produktové portfolio HRDLIČKA



Pracovník společnosti HRDLIČKA při práci v terénu



Na oslavách 25. výročí založení HRDLIČKA spol. s r.o. v roce 2016. (Zleva) spolumajitelé a jednatele, manželé Kateřina Hrdličková (se synem Vojtěchem v pozadí) a Martin Hrdlička, spoluzakladatel firmy Miroslav Hrdlička, jeho vnuk Ondřej Hrdlička a vnučka Kristýna Hrdličková, tři z pěti sourozenců

Holding zejména bouřlivý rozvoj digitálních technologií a integrace vědních disciplín. Kromě klasických geodetických služeb společnost pracuje také na projektech v BIM 3D technologiích, jež umožňují vytvářet dokumentace objektů na základě 3D dat metodami laserového skenování, fotogrammetrie a geodetického měření s výstupem podle standardů BIM. (Building Information Modelling je digitální model objektu, který slouží jako otevřená databáze informací o něm. Zároveň umožňuje efektivní předávání informací mezi všemi účastníky stavebního procesu.) Od roku 2001 HRDLIČKA vyvíjí a dodává chytrá řešení a aplikace na portálu profesionálního stavebníka Mawis, které jeho uživatelům – stavbařům, samosprávám i zájemcům z řad široké veřejnosti – usnadňují a urychlují práci.

Významné zjednodušení povolovacího procesu staveb představuje aplikace Mawis Utility Report, již společnost vyvinula v roce 2009 a od roku 2018 je zájemcům k dispozici rovněž ve verzi hromadná podání. V minulosti představovalo odborné vyjádření správců sítí k jejich infrastruktuře jednu z administrativně velmi náročných podmínek pro zahájení stavby, která zatěžovala stavebníky svou komplikovaností. Aplikace Mawis Utility Report jim postup maximálně zjednodušila. Nabízí totiž jen jeden formulář, který během několika minut vygeneruje seznam institucí, bez jejichž vyjádření se potenciální stavebník neobejde.

Investoři a stavební firmy také oceňují přednosti služeb MawisPhoto, která

digitalizuje stavby pomocí mobilního telefonu a zřehledňuje jejich průběh pomocí 3D modelů. Nová technologie prošla zkouškou ohněm během pandemie v obci Tetín na Berounsku, v níž majitel společnosti Martin Hrdlička již po několika volebních obdobích starostuje. Aplikace se využívá v návaznosti na elektronický stavební deník Stavee, a umožňuje tak omezit fyzický kontakt mezi účastníky stavby a zároveň zachovat kontrolu nad kvalitou digitalizace. Produkt, oceněný v soutěži Egovernment The Best 2021 v kategorii obcí, již úspěšně využívají také v Německu, Maďarsku a dalších zemích.

Projekt desetiletí

V současné době HRDLIČKA Holding spolupracuje s dalšími oborovými společnostmi na Digitální technické mapě České republiky (DTM), složitým informačním systémem, který eviduje a zobrazuje tzv. základní prostorovou situaci a technickou infrastrukturu (sítě, dopravní komunikace a jejich prvky apod.). Stát totiž nově ukládá institucím i fyzickým osobám povinnost sdílet tato data centrálně pro potřeby rozhodování a koordinace v rámci stavebního řízení. Digitalizace těchto dat má do budoucna zřehlednit a urychlit plánovací procesy.

V souvislosti s DTM firma pořádá online semináře pro veřejnost, jejichž cílem je přiblížit problematiku DTM a nové povinnosti vlastníků a správců technické infrastruktury zájemcům a nabídnout jim konkrétní odborné služby. ■

HRDLIČKA spol. s r. o.

Českou společnost, která nabízí komplexní služby v oblasti geodézie a geoinformatiky pro odbornou i širokou veřejnost, založil v roce 1991 geodet Ing. Miroslav Hrdlička spolu se synem Ing. Martinem Hrdličkou. Od roku 2015 je součástí skupiny HRDLIČKA Holding. Zaměstnává 205 pracovníků a její roční obrát činí cca 240 milionů korun. Na projektech spolupracuje např. s ČEZ Distribuce, EG.D, Správou železnic, CETIN či Povodím Vltavy. Působí na teritoriu ČR, Slovenska, Polska, Maďarska, Ukrajiny a Etiopie.

Je nositelem titulu Rodinná firma roku 2022, v roce 2015 se umístila jako třetí v soutěži Equa bank Rodinná firma roku a její spoluzakladatel a spolumajitel Ing. Martin Hrdlička obsadil 1. místo v soutěži EY Podnikatel roku pro Prahu a střední Čechy roku 2010. Představitelé firmy se aktivně účastní práce Asociace podnikatelů v geomaticce a významně přispěli k založení České komory zeměměřičů.

www.hrdlicka.cz

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI HRDLIČKA

NAHLÉDNOUT POD POKLIČKU EVROPSKÉHO PARLAMENTU

O tom, že Češi patří k nejpesimističtější nalaženým národům v Evropě, se už popsaly stohy papíru. Ani zatím poslední průzkum zkoumající jejich představy o budoucnosti nedopadl příliš povzbudivě. Důvěra českých občanů v EU a její další integraci klesla z loňských 51 na 44 procent. Češi mají zkrátka k Evropské unii na rozdíl od jiných členských zemí rezervovanější postoj. Nás, zanícené Evropany, může ale těšit to, že v dílčích aspektech, jako je vnímání svobody, pracovních příležitostí nebo míru, obraz EU dlouhodobě posiluje.

Stejně průzkumy také ukazují, že Češi jsou dlouhodobě nespokojeni s nedostatkem informací ohledně toho, co EU vlastně dělá a jaké jsou výhody členství v ní. A mají pravdu. Informace sice existují, ale ne každý k nim dokáže najít správnou cestu a efektivně je využít.

Příspěť troškou do mlýna

Co s tím? Rozhodla jsem se nestát se založenýma rukama a něco s tím udělat. S podporou mé politické skupiny Renew Europe v Evropském parlamentu jsem spustila unikátní projekt, v němž nechávám pod pokličku této instituce nahlédnout podnikatele. A naopak politici mají možnost vyzkoušet si na vlastní kůži, jaké to je být podnikatelem. Alespoň na pár dní.

Projekt „MEP & Entrepreneur Pairing“, tedy stínování politiků podnikateli a naopak, má za cíl umožnit podnikatelům (a samozřejmě podnikatelkám) prožít den politika a přímo z praxe pochopit, co konkrétního jim může jeho práce přinést. Podnikatelé (a nejsou v tom sami) totiž často vidí pouze konečné výstupy práce zákonodárců a po přečtení raních novin se logicky obávají, co si to ta EU na ně zase vymyslela. Často netuší, že i oni mohou ovlivnit rozhodování a do sporných a nevyhovujících návrhů promluvit.

Politik, konkrétně poslanec Evropského parlamentu, za něhož mohu hovořit já, potřebuje ve své práci spoléhat na data, statistiky a argumenty. Aby

mohl vykonávat svou práci co nejlépe a zodpovědně, potřebuje znalosti z praxe a seznámit se s konkrétními příběhy. Projekt vzájemného stínování politiků a podnikatelů přesně tohle umožňuje a pomáhá oběma stranám komunikovat tak, aby si rozuměly a vzájemně si prospívaly.

Nohama na zemi

O účast v projektu je velký zájem. V Bruselu jsem přivítala už dvě české podnikatelky, které mi v patách strávily několik dní. První byla jedna ze zakladatelek a CEO vzdělávací platformy #HolkyzMarketingu Aneta Martinek. Její společnost pomáhá zejména ženám získat lepší postavení na pracovním trhu. Druhou podnikatelkou, která za mnou do Evropského parlamentu přijela, byla Jitka Balážová. Ta provozuje knihařskou dílnu ve Zlíně a věří v tradiční řemeslo.

Stínování obou podnikatelek mě hodně naučilo. Opět jsem si uvědomila, že pokud politik ztratí kontakt s realitou a uzavře se ve své bublině, nemůže tvrdit, že skutečně pomáhá lidem nebo firmám. Přeji si, abychom měli více politiků, kteří zůstávají nohama na zemi, a podnikatelů, kteří jsou ochotni k tomu přispět. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ

FOTO: ARCHIV AUTORKY

MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014

POSLANKYNI EVROPSKÉHO PARLAMENTU

WWW.DLABAJOVA.EU



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





Ukrajinským IT firmám se daří. Objem exportu IT služeb činil v loňském roce cca 7 miliard dolarů, což představovalo desetiprocentní růst oproti předchozímu roku

REVITALIZACE BYZNYSU S OBEZŘETNOSTÍ A ODVAHOU

V současné době sice země prožívá nelehké období, přesto se tam již některé české firmy pomalu snaží obnovit nebo rozšířit svůj byznys. Mnoho zajímavých příležitostí však kromě kulturních specifik aktuálně vyvažuje vyšší míra rizika.

Ukrajínští obchodní partneři se snaží poukázat na výhody svých výrobků, a to především cenové. Jsou jen těžce přístupni kompromisům, byť i rozumným. Očekávejte, že budou jednat v duchu soupeření ve stylu „vítězství, nebo prohra“. Velice těžko snáší ztrátu vlastní prestiže, proto je výhodnější je do této pozice neuvádět. Jsou většinou na jednání připraveni, i když si vyhrazují právo na improvizaci. Při seriózních jednáních se mohou předem posílat podkladové materiály, jako je technická dokumentace, obchodní plán, expertizy či projektová dokumentace.

Než si partneři plácnou

Nechávají si značný prostor mezi svou vstupní pozicí a svým cílem. Tuto taktiku považují za součást hry, snaží si tak vymezit prostor pro manévrování a smlouvání. Mají také většinou připraveny tzv. kvaziústupky, tj. ústupky, které je „nebolí“. Očekávají, že jejich zahraniční protějšek v rámci přípravy učiní totéž a bude v průběhu jednání postupovat stejně. Pamatujte vždy na to, že o jejich první nabídce nebo požadavku se dá rozsáhle, ale tvrdě vyjednat. Při předkládání nabídek

ukrajinský obchodník téměř automaticky počítá s tím, že v případě jeho zájmu o naše zboží dojde v průběhu vyjednávání k výrazné úpravě ceny.

Během vyjednávání bývají neúprosní a s ústupky nespíchají. Jsou si vědomi toho, že hodnota ústupků roste s časem. Nepřisuzují času takovou hodnotu jako lidé ze západní Evropy a USA. Na jednání se obvykle dostaví s mírným zpožděním. Velmi rádi a dlouze telefonují.

Vyznačují se velkou trpělivostí a upřednostňují dlouhá jednání. Dost si potrpí

na dlouhé úvodní projevy a „skutečné jednání“ přichází velmi pomalu. Zejména mladší generace obchodníků se snaží vystupovat velmi asertivně. Rádi říkají „ne“. Jsou spíše byrokraté, smlouvy jsou velmi obsáhlé. Dejte si na jejich tvorbě záležet, protože smlouva má na rozdíl od ústní dohody svou váhu.

Konflikty jim nevadí, naopak je mohou třeba i vyhledávat, což může být součástí jejich vyjednávací taktiky. Ustupují vždy pomalu a velmi zdráhavě. Počítejte s tím, že v zemi je rozšířena korupce. A dejte si také pozor na spekulanty. Mezi největší překážky obchodu patří dlouhé a složité schvalovací procedury týkající se hygienického povolení a celních postupů spojených se vzorkováním zboží, které se někdy nedají bohužel vyřešit jinak než úplatky.

”

VE VYJEDNÁVÁNÍ BÝVAJÍ
NEÚPROSNÍ A S ÚSTUPKY
NEPOSPÍCHAJÍ.

Často se můžete setkat s tím, že Ukrajinci budou preferovat jednání v týmu, i když záležitost kolektivní formát nevyžaduje. Vyjednávací tým často nedisponuje právem finálního rozhodnutí a je velmi obtížné zjistit, kdo v něm vlastně je. Proto je dobré tuto otázku vyjasnit již v průběhu představování.

Obezřetnost je na místě

Budte obezřetní. V důsledku ekonomických a finančních problémů současnosti se vyskytují případy, kdy podnikatelé z Ukrajiny ne vždy mohou či chtějí dostát svým závazkům. Případy neplacení či pozdního zaplacení za dodané zboží nejsou ojedinělé. Často se dodané zboží v průběhu transportu nebo i na místě dodání prostě někde ztratí. Vzhledem ke špatným zkušenostem se zbožím prodává většinou za podmínky platby předem nebo při předání zboží. Fakturační měnou jsou americké dolary.

Pro úspěch na Ukrajině je klíčové najít spolehlivého, prověřeného místního partnera, který zná místní poměry,

”

ZEJMÉNA MLADŠÍ
GENERACE OBCHODNÍKŮ
SE SNAŽÍ VYSTUPOVAT
VELMI ASERTIVNĚ.

situaci na politické scéně a má dobré kontakty na vysoce postavené lidi ve státní správě a místní samosprávě. Najít někoho takového je velmi těžké. Podnikání na Ukrajině lze hodnotit jako rizikové, pokud však najdete spolehlivé partnery, může být velmi ziskové.

Oficiality mají rádi

Ukrajínští obchodníci, a to ženy i muži, se většinou oblékají formálněji a upřednostňují drahé značkové a efektní oblečení a doplňky. V zimních měsících je v oblibě dávat najevo své dobré postavení nošením drahých kožichů. Častější je také doplnění oděvů zlatými šperky.

Úředním jazykem je ukrajinština. Je preferovaným jednacím jazykem, ale není problém využít překladatele, případně se domluvit na vedení dialogu v angličtině. Ukrajinština je východoevropský slovanský jazyk a stejně jako ruština a běloruština vznikla z dialektů jakési pravýchodoslovanštiny. Podobně se kdysi mluvilo v Litvě, částečně v Polsku, v Rusku, Bělorusku, ale i v současném Rumunsku nebo Maďarsku. V psaném projevu se používá, stejně jako v ruštině, azbuka, i když s některými zvláštnostmi.

Kontakt s ukrajinským partnerem je nevhodnější navázat telefonicky, e-mailem, via Zoom či Viber nebo prostřednictvím třetí osoby. Písemná domluva stačí, avšak není na škodu den či dva před plánovanou schůzkou upřesnit či připomenout setkání ještě telefonicky.

Samotné jednání vždy začíná podáním ruky. Ruce se podávají i několikrát za den, a to všem dospělým, mužům i ženám. V určitých případech ukrajínští obchodníci líbají ženám ruku. Většinou se jedná o jim osobně dobře známou a váženou ženu. Při podání ruky se často pronášejí zdvořilostní fráze a při prvním setkání dochází k představení.

Představitelé ukrajinských firem se obvykle představují příjmením, vlastním jménem i jménem po otci a svou funkcí. Úvodem prvního setkání dochází k výměně vizitek. Většinou bývají tištěny v ukrajinštině anebo angličtině. Často se používají dvojjazyčné. Na vizitkách nebo při prvním kontaktu se sdělují i čestné hodnosti a v poslední době stále více – především v hlavním městě – i akademické tituly. Na Ukrajině je běžné oslovení funkcí, stále častější je i oslovení pan, „gospodin“. V ukrajinských podnicích a institucích se spolupracovníci oslovují většinou křestním jménem a jménem po otci. Tykání je běžné v rodině a s dobrými známými. Součástí národní tradice a kultury je zvyklost, že starší lidé tykají mladším.

Pohostinnost a společenské setkávání

Pohostinnost je pro Ukrajince typická. V některých případech se při jednáních podávají i alkoholické nápoje, ale zpravidla k tomu dochází až v závěrečné fázi rozhovorů. Nabízené druhy alkoholu závisejí zejména na místě konání obchodního jednání a na zvyklostech ob-

”

MEZI NEJVĚTŠÍ PŘEKÁŽKY
OBCHODU PATŘÍ DLOUHÉ
A SLOŽITÉ SCHVALOVACÍ
PROCEDURY.

chodních partnerů. Většinou se podává vodka nebo šampaňské. Pokud je nám nabídnut přípitek, považuje se za velmi nezdvořilé ho odmítnout. A platí tu pravidlo, že pozvání je samozřejmě vhodné opětovat. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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



Martin Žahourek, generální ředitel společnosti Centropen, konstatuje, že ukrajinský trh byl pro ně vždy důležitý a i nyní se snaží ho udržet a také pomáhat, co nejvíc mohou

ZAČALI PLNICÍM PEREM, DNES ZNAJÍ JEJICH VÝROBKY V PADESÁTI ZEMÍCH SVĚTA

Jestli je nějaký český výrobce psacích a kreslicích potřeb mezi spotřebiteli notoricky znám, je to Centropen. Původně malá dílna se základnou v jihočeských Dačicích se od svého vzniku v roce 1940 rozrostla ve výkonnou továrnu s bezmála čtyřmi stovkami zaměstnanců a velmi úspěšně expandovala do více než padesátky zemí světa. Jak vzpomíná generální ředitel společnosti Martin Žahourek, „vše začalo tím, že se dva podnikatelé rozhodli pro společnou výrobu plnicích per. První výrobky vznikaly za významného podílu ruční práce, kterou tehdy zajišťovalo pouhých dvacet zaměstnanců. Značka Centropen byla registrována osm let od svého vzniku, v roce 1948.“

Výrobky pro všechny

Společnost prošla znárodněním, rozšiřováním výroby, budováním nových výrobních hal, přerodem v akciou společností vlastněnou státem až po soukromou akciou společnost. V současné době v rukou českých vlastníků generuje každý rok okolo 200 milionů výrobků. V sortimentu nabízí 150 položek, které jsou kancelářské, dílenské, školní, kreativní či umělecké. Velmi spolehlivě tak uspokojují běžnou poptávku po psacích

potřebách, ale navíc i kutily a hobby umělce. Maximální pozornost přitom věnují dětskému sortimentu. „Intenzivně jsme komunikovali s pediatry a odborníky v oblasti dětské motoriky a zdravého rozvoje, abychom vyladili tvar psacího pera pro správný úchop a optimální nácvik psaní,“ přibližuje Martin Žahourek vznik dnes již legendárního psacího pera Tornado s tím, že stejně zodpovědně Centropen přistupuje ke každému výrobku, protože svůj úspěch staví na poctivé kvalitě, za kterou si stojí.

Udržitelnost hraje roli

Poslední roky vyžadují ještě další přístup, a to ten ekologický. „Budoucnost průmyslového sektoru začínají definovat zpřísnující se normy a postupná změna spotřebitelského chování. Obojí modifikuje posuzování celkové úspěšnosti, která ale často naráží na samotnou realizovatelnost a skutečný přínos v kontextu globálního světa,“ pokračuje ředitel. V Centropenu se do středu zájmu dostaly například permanentní popisovače na alkoholové bázi, a to právě proto, že

jsou „lihovky“, jak je lidově nazývají zákazníci, vyráběny s nadpolovičním podílem z recyklovaného plastu. Letitý bestseller, který dominuje téměř každému českému papírnictví, se vyrábí v desítkách milionů kusů ročně.

„Vyřešili jsme mnoho technologických překážek s rozdílným chováním recyklatu a podařilo se nám vytvořit výrobek, u kterého dlouholetý spotřebitel ani nepozná, že je jiný. A nepozná to ani jeho peněženka, protože cena výrobku zůstala zachována,“ poznamenává ředitel k vývoji permanentů vyrobených s obsahem recyklovaných plastů a dodává, že právě zaměřením se na bestsellery se odlišují od přístupu mnoha konkurentů, kteří tvoří oddělené ekologické řady s nízkým prodejním potenciálem.

Přestože má Centropen v České republice a na Slovensku obrovské podíly na prodeji, stále je převážně exportní společností. Trvalým zájmem je proto udržet osvědčené zahraniční trhy a aktivně vyhledávat nové po celém světě. „Jsme v silném konkurenčním prostředí, kde musíme čelit konkurenci evropské i asijské, kurzovým výkyvům, energetické krizi, to vše při snaze snižovat naši ekologickou stopu. Snažíme se zefektivňovat výrobu, postupně zavádíme robotizaci, zavedli jsme nový ERP systém. Z pohledu udržitelnosti jsme začali se stavbou fotovoltaické elektrárny, která nám pokryje až třetinu spotřeby elektřiny.“

Válka jako první opravdová krize

V uplynulých letech prošel Centropen horšími obdobími, které však ustál s pomyslně vztyčenou hlavou, ať už to byla covidová pandemie, energetická krize nebo vysoká inflace. Prvním opravdovým zásahem byla pro něj až válka

na Ukrajině. Za takzvaně domácí trh považuje Centropen Českou republiku a Slovensko, zde má historicky nejvyšší zastoupení své produkce. Byla to ovšem právě Ukrajina, která historicky držela prvenství na exportních trzích. Ze dne na den bylo jasné, že se vše změní.

„Náš výhradní distributor má sklad severně od Kyjeva a hned v prvních dnech se ocitl v okupovaném území,“ vzpomíná Martin Žahourek. „Na sklad s naším zbožím dopadl granát, který nedetonoval. Ač se území vcelku rychle osvobodilo, sklad byl ještě dlouho kvůli bezpečnosti nepřístupný,“ doplňuje. Dnes už s pousmáním zmiňuje, že by to nebylo poprvé, co by výrobky Centropenu létaly vzduchem: „V roce 2020 létaly fixy Centropen v Bejrútu. Tenkrát tam vybuchl sklad, ze kterého si je měl vyzvednout místní distributor.“

První objednávka přišla z Ukrajiny až za šest měsíců od začátku války. Tou dobou bylo jasné, že ztráty budou sahat do desítek milionů korun. „Protože jsme z ukrajinského trhu dlouhé roky profitovali, shodli jsme se v Centropenu velmi rychle, že zkusíme pomáhat, jak nejvíc budeme moci. Rozdávali jsme fixy v asistenčních centrech dětem uprchlíků, stejně jako jsme posílali dětské fixy do válečné zóny v rámci různých projektů. Snažili jsme se tím děti přivést na jiné myšlenky a na chvíli je zrelaxovat. Navíc jsme pro ukrajinské uprchlíky nabídli volné kapacity ve firemních bytech Centropenu.“

Přesto, že je společnost v letošním roce na ukrajinském trhu pouze na zlomku původních prodejů, distribuční řetězec se novému stavu přizpůsobil. „I když by nás více těšilo ukončení válečného konfliktu, jsme rádi, že alespoň nějaké dodávky můžeme vyřizovat. Není tomu dávno, co náš distributor vyhrál soutěže

CENTROPEN, a.s.

Ryze česká společnost Centropen z jihovýchodních Dačic vyrobí více než 1 milion produktů za jediný den. Exportuje do 50 zemí po celém světě a významně napomáhá k postavení České republiky jako sedmého největšího vývozce fixů na světě.

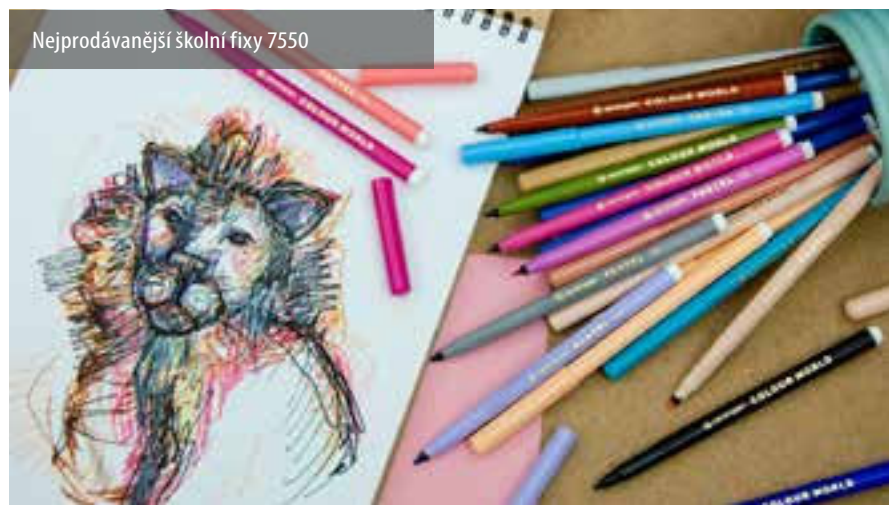
www.centropen.cz



Automatické linky jsou doplňovány robotizací ke zvýšení efektivity



Permanent 8566 obsahuje 57% recyklovaného plastu



Nejprodávanější školní fixy 7550

permanentních popisovačů pro armádu a státní instituce. Vojská je například využívají ke značení techniky i ke značení zranění, ke kterým dochází na bojišti. V nemocnici tím usnadňují krizovou manipulaci s pacienty. Věříme, že se Ukrajina vrátí do své původní celistvosti, situace se zklidní a snad i prodeje se začnou vracet k letitému standardu,“ uzavírá generální ředitel. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV CENTROPENU

Ázerbájdžán:

Strategický energetický partner

ŠANCE PRO ČESKÉ FIRMY NARŮSTAJÍ

Ázerbájdžán, země ležící na křižovatce Evropy a Asie, je znám především díky bohatým zásobám ropy a zemního plynu. Rozsáhlá naleziště v oblasti Kaspického moře jsou strategicky důležitá nejen pro něj, ale také pro celý region a světový energetický trh. Země je klíčovým dodavatelem ropy a zemního plynu do řady států Evropské unie a Středomoří, přičemž v návaznosti na ruskou agresi na Ukrajině a snahu evropských států diverzifikovat dodávky nerostných surovin do Evropy se tato její role ještě zvýšila.

Na začátku samostatné existence Ázerbájdžánu po rozpadu Sovětského svazu byla stanovena ropná strategie, která měla transformovat nezávislou republiku v moderní, silný stát s udržitelným hospodářským rozvojem. Tato strategie zajistila zapojení zahraničních investorů do rozvoje ázerbájdžánských ropných polí, diverzifikaci tras přepravy ropy, efektivní správu příjmů z ropy a vstup země do nové etapy rozvoje.

Nejvýznamnějším ropným polem je Azeri-Čirag-Gunešli (AVG), které zajišťuje přibližně 65% současné produkce ropy v zemi. Hlavní exportní trasou zdejší ropy je ropovod Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC), který umožňuje stabilní, rychlou a efektivní přepravu ropy přes gruzínské Tbilisi do tureckého přístavu Ceyhan. Odtud

se surovina vyváží dále do zemí v okolí Středoziemního moře.

Zemní plyn začal Ázerbájdžán exportovat významnější měrou v roce 2007 zprovozněním naleziště Šach Deniz. Hlavním cílovým trhem bylo v počátečních letech Turecko. S rozvojem pole Šach Deniz a spuštěním druhé fáze vývoje (Šach Deniz 2) v roce 2018 se export zemního plynu výrazně zvýšil. Dokončení výstavby Jižního plynového koridoru (SGC) je velkým úspěchem mezinárodního významu, jeho prostřednictvím se od roku 2021 dodává plyn přes Turecko až na evropské trhy. Plynovod SGC se skládá ze tří částí: South Caucasus Pipeline Expansion (SCPX), který vede od plynového terminálu Sangachal poblíž Baku k ázerbájdžánským hranicím s Gruzii;

Trans Anatolian Pipeline (TANAP) směřující od tureckých hranic s Gruzii k tureckým hranicím s Řeckem; a Trans Adriatic Pipeline (TAP) vedoucí od řeckých hranic s Tureckem přes Albánii a pod Jaderským mořem do italské Apulie. SGC byl plně zprovozněn v lednu 2021 a dodává 6 miliard metrů krychlových plynu ročně (bcm) do Turecka, 8 bcm do Itálie a po 1 bcm do Řecka a Bulharska.

SGC pomáhá Evropě diverzifikovat trasy dodávek plynu a zlepšit jejich bezpečnost. Pro posílení tohoto partnerství podepsali prezidentka Evropské komise Ursula von der Leyenová a prezident Ázerbájdžánu Ilham Alijev v létě 2022 dohodu, která má za cíl během následujících patnácti let zdvojnásobit objem plynu, který proudí do EU.

Jedna z přelomových dohod v historii Ázerbájdžánu ve 20. století vzhledem ke svému politickému, ekonomickému a strategickému významu, takzvaná smlouva století, byla podepsána 20. září a ratifikována 12. prosince roku 1994. Na této dohodě v hodnotě 7,4 miliardy dolarů se jako smluvní strany podílelo konsorcium jedenácti mezinárodních ropných společností zastupující sedm zemí (Ázerbájdžán, USA, Spojené království, Rusko, Turecko, Norsko a Saúdskou Arábii).

Srdcem země je hlavní město Baku, které je zároveň největším městem na světě pod hladinou moře

Z výše uvedených důvodů však vyplývá, že země byla dlouhodobě ekonomicky závislá na exportu uhlovodíků. Z tohoto důvodu se v letech 2014 až 2017 dostala do finanční nestability. Proto byla v roce 2016 schválena nová ekonomická koncepce. Jejimi pilíři jsou rozvoj zemědělství, turismu a IT sektoru a dále rozvoj infrastruktury s důrazem na propojování se světovou ekonomikou.

Významný dopravní uzel

V kontextu uvedené snahy se posiluje význam této největší kavkazské země nejen jako producenta, ale i tranzitního zázemí pro suroviny a zboží. Ázerbájdžán má proto ambice být klíčovým článkem středního koridoru, dopravní trasy, která umožní dovážet náklad mimo jiné z Číny a zemí jihovýchodní Asie přes Střední Asii a Kaspické moře na Kavkaz a poté dále do Evropy.

Vzhledem k sankčním režimům vůči Rusku a jeho nevyzpytatelnosti z pohledu ekonomických vztahů se objevují informace o tom, že přesměrování tras mezinárodního obchodu v současné době už probíhá. Ázerbájdžánské úřady již nyní hlásí násobný nárůst objemu

připraveného zboží proudícího přes kaspické přístavy. Pro místní ekonomiku bude klíčové posílení přepravních kapacit, a to jak v podobě silnic a železniční dopravy, tak zejména přístavu Alat poblíž hlavního města Baku. Svobodná ekonomická zóna Alat (Alat Free Economic Zone – AFEZ), která je napojena na tento přístav, nabízí velice vstřícné pobídky pro společnosti, jež uvažují o relokaci svých výrobních kapacit.

Exportéři, chopte se příležitosti

Již v minulosti se české firmy zapojily do rozličných infrastrukturních projektů v zemi. Nejdůležitějším z nich byla stavba železničního koridoru Baku-Tbilisi-Kars. Mezi další patří například silniční infrastruktura, modernizace MHD, eliminace ekologických škod či revitalizace starých elektráren.

Z jednání při 5. zasedání česko-ázerbájdžánské smíšené komise v Praze letos v březnu





Ázerbájdžán je klíčovým dodavatelem ropy a zemního plynu do mnoha evropských i středomořských zemí. Na snímku ropná plošina nedaleko Baku

Vzhledem ke zmíněné nutnosti posílení kapacit lze očekávat řadu šancí v infrastruktuře, dopravních projektech a logistice, možnosti však jsou i v řadě dalších sektorů. V zemědělství jde především o dodávky zemědělské techniky, technologie na zpracování zemědělské produkce, případně o výstavbu malých bioplynových stanic; potenciál mají i dodávky do malých pivovarů. Se zemědělstvím souvisí i vodohospodářství, jehož význam ve spojení se suchem z posledních let vzrostl.

Pro české investice může být velice zajímavým sektorem turismus, který je v zemi vzhledem k jejímu potenciálu velmi málo rozvinutý. Kromě řady historických památek je Ázerbájdžán zajímavý geografickou pestrostí na relativně malé ploše, a nabízí vše od Kaspického moře přes polopouště a mírné lesy po čtyřtisícové vrcholky hor.

Zásadní roli však v česko-ázerbájdžánské obchodně-ekonomické relaci nadále hraje energetika. Odrazem této skutečnosti je podpis dohody o spolupráci v oblasti energetiky v roce 2021, která pro ČR zvýšila potenciál odbytu v tomto odvětví. Konkrétní příležitosti pro české firmy skýtá modernizace energetické infrastruktury a také technologie zvyšující efektivitu využití energií v průmyslu. Stranou pozornosti nezůstávají ani obnovitelné zdroje, klíčové pro diverzifikaci ázerbájdžánské ekonomiky. Ázerbájdžánští partneři projevují velký zájem o udržitelnost při veškerých nových infrastrukturních projektech a výstavbě.

Konkrétní kroky k posílení spolupráce

Na rozvoj obchodně-ekonomických vztahů s Ázerbájdžánem a okolními zeměmi se zaměřila úspěšná konference Eastern Partnership Business Forum: Geoeconomic Challenges and Opportunities, která se konala pod taktovkou Ministerstva průmyslu a obchodu ve dnech 17. až 18. října 2022 v rámci českého předsednictví Radě EU a přilákala přes 400 účastníků.

Ve dnech 2. až 3. března 2023 potom v Praze proběhlo 5. zasedání česko-ázerbájdžánské Smíšené komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technickou spolupráci. Součástí doprovodného programu byla česko-ázerbájdžánská ekonomická konference, které se zúčastnilo na 100 zástupců firem, českých a ázerbájdžánských institucí

a dalších stakeholderů. Hojná účast na obou akcích dokazuje, že o navazování nových byznysových partnerství je na obou stranách zájem.

V rámci posilování vztahů ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela navštívil spolu s delegací českých firem 1. a 2. června 2023 Baku a vystoupil v rámci 28. ročníku konference Baku Energy Forum. Otevřel tím dveře další řadě českých firem na ázerbájdžánský trh. ■

TEXT: TEREZA KUNCOVÁ A MATYÁŠ VIKTORA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Tereza Kuncová, Matyáš Viktor, MPO ČR

Spolupředsedové česko-ázerbájdžánské smíšené komise, náměstek ministra hospodářství Ázerbájdžánu Sahib Mammadov (vlevo) a náměstek ministra průmyslu a obchodu Petr Třešňák



info + Ázerbájdžán

trendy a příležitosti

Ázerbájdžán

je jedinou zemí jihokavkazského regionu hodnocenou Světovou bankou jako stát s vyššími středními příjmy. Zdrojem tohoto úspěchu je nerostné bohatství v podobě nalezišť ropy a zemního plynu. V dodávkách těchto surovin je strategickým partnerem Evropy, zvláště po ruské invazi na Ukrajinu.

Díky těmto zdrojům měla země možnost vzpamatovat se z vleklého konfliktu v Náhorním Karabachu, vnitropolitické krize devadesátých let i propadu cen ropy v polovině druhé dekády tohoto století. Byla to však podnětná zkušenost, která vedla vládu ke snaze hospodářství diverzifikovat a přilákat zahraniční investory do jiných odvětví, než je petrochemie a plynárenství.

Transformace je nutná především v zemědělství, které je největším zaměstnavatelem s 37% podílem na trhu práce, ale s nízkou efektivitou, takže vytváří pouze 6 % HDP. Cílem je nejen růst produktivity, ale také zvýšení potravinové soběstačnosti současně s inovativními postupy, které budou reflektovat zhoršující se kvalitu půdy a vodohospodářské problémy.

Vláda vyhlásila v roce 2021 záměr snížit do roku 2030 emise skleníkových plynů o 35 % rozvojem **využití obnovitelných energetických zdrojů**. V realizaci těchto záměrů se angažuje Saúdská Arábie a SAE. Podle expertních odhadů by země měla být schopná vybudovat alternativní energetické zdroje s výkonem 27 tisíc MW.

Další formou, jak nastartovat jiné sektory hospodářství, je **vytváření zón se zvláštním režimem**, jako je Alatská volná ekonomická zóna, která stojí mimo ázerbájdžánské zákonodárství, nebo Sumgaitický chemický průmyslový park.

Agentura pro rozvoj ekonomických zón spravuje 6 průmyslových parků, 4 průmyslové distrikty a 51 agroparků rozmístěných po celém teritoriu Ázerbájdžánu, které se liší oborovým zaměřením a jejich cílem je přitáhnout subjekty podnikající mimo petrochemii a plynárenství.

Ve stavebnictví se kromě dalšího rozvoje hlavního města Baku počítá s revitalizací a novým využitím oblastí postižených dřívějšími těžebními procesy.

Global Innovation

Index: 93. místo

ze 132 srovnávaných zemí
v roce 2022

Ázerbájdžán je na 32. místě ve skupině
36 ekonomik s vyššími středními příjmy
a na 16. místě mezi 19 ekonomikami
v severní Africe a západní Asii.

Fragile States

Index: 72 bodů

V oblasti Baku jsou ropná ložiska vyčerpána. Po ukončení těžby je zde regulérní brownfield s kontaminovanou půdou a destruovaným těžebním zařízením. Plán vlády předpokládá rozsáhlou rekultivaci a revitalizaci takto poškozených oblastí a jejich návrat k životu. To poskytuje příležitosti i pro české firmy s potřebnou odbornou specializací



info + Ázerbájdžán

trendy a příležitosti

V Ázerbájdžánu

se každoročně pořádá několik regionálně významných oborových veletrhů a výstav.

V ročním cyklu jsou organizovány veletrhy Caspian Agro a Interfood Azerbaijan (květen), Caspian Oil & Gas a CaspianPower (první týden v červnu), vzdělávací veletrh Edu Expo (říjen), Baku Build a Aquaterm (říjen).

Informace

o všech veletrzích jsou na 10times.com/azerbaijan.

K podpoře image Ázerbájdžánu jako vhodného cíle eventové turistiky je od roku 2017 pořádána Grand Prix v Baku v rámci série F1. Městský okruh je dlouhý 6,003 km a závodníci v letošním ročníku obsolvovali celkem 51 kol

Vstup na trh

Pro občany ČR platí pro vstup na území Ázerbájdžánu vízová povinnost. Společnosti, které chtějí vstoupit na ázerbájdžánský trh, by měly spolupracovat s místním partnerem. Obchod je z velké části založen na vztazích a důraz je kladen na interakci tváří v tvář. Kromě toho může místní přítomnost v terénu pomoci zajistit obchodní příležitosti, které by se jinak dostaly ke konkurenci, pomoci řídit důležité vztahy s vládními subjekty a minimalizovat zmatky způsobené jazykovými nebo kulturními rozdíly. Jednacím jazykem při styku s cizinci je běžně ruština, kterou ovládá téměř každý, zejména lidé starší generace. Mladší lidé ovládají také angličtinu, nicméně ruština je běžnějším jednacím jazykem.

Ázerbájdžán má liberální devizový režim a prakticky neexistují překážky pro směnu a převod prostředků spojených s investicí do volně směnitelné měny legální cestou a za tržní kurz. Směna je prováděna tzv. Baku Currency Exchange Market a Organized Interbank Currency Market. Elektronický směnný mechanismus, The Baku Electronic Exchange System (BEST), funguje v zemi od roku 2002.

Od roku 2001 platí zákaz používání cizích měn při operacích v hotovosti.

Příležitosti pro české firmy

Zemědělství

Ázerbájdžán označil zemědělství za jeden ze čtyř prioritních sektorů pro diverzifikaci své ekonomiky. Zdejší produkty jsou na postsovětských trzích dobře známé a často se prodávají jako prémiové. Vláda podporuje zemědělský sektor prostřednictvím grantů, daňových úlev a dotací na stroje, pesticidy a hnojiva, což může podpořit poptávku i po českých strojích.

Zařízení na zpracování potravin a balicí stroje jsou zastaralé a brání rozvoji kvality a designu. To vytváří příležitosti pro výrobce v ČR, aby podpořili modernizaci zpracování potravin. Českým společnostem a investorům se doporučuje spolupracovat se zavedenými firmami s prokázanými výsledky na trhu.

Na současném trhu je vysoká poptávka po zařízeních na zpracování masa, mléčných výrobců, ovoce a zeleniny střední velikosti. Existuje také potřeba výroby obalových materiálů pro různé segmenty trhu. Vláda věnuje zvláštní pozornost automatizaci a nanotechnologiím v zemědělském sektoru.

Nově obnovená území poskytla příležitosti i v zemědělství pro místní i mezinárodní společnosti. Jednou z důležitých oblastí je potřeba studií proveditelnosti k identifikaci zemědělského potenciálu.

V roce 2020 vznikla nová komise pro ochranu vodních zdrojů, jejímž hlavním úkolem je zlepšit využití vody v rostoucím zemědělském sektoru v zemi. To poskytuje nové exportní příležitosti pro společnosti specializující se na vodohospodářské zavlažovací systémy nebo pokročilá řešení pro hospodaření s vodou.

ICT

Informační a komunikační technologie (ICT) jsou jedním ze čtyř cílových sektorů pro ekonomickou diverzifikaci. V technologických parcích jsou firmám nabízeny daňové úlevy a výjimky. Tyto pobídky zahrnují úlevy od daně ze zisku, půdy a majetku a osvobození od DPH u dovozu po dobu prvních sedmi let poté, co společnost zahájí činnost. Vláda také investuje do ICT, aby na nově navrácených územích vytvořila „chytré vesnice“. Navzdory těmto projektům a vládním plánům na liberalizaci telekomunikačního sektoru vyžaduje regulační rámec, jímž se telekomunikace a informační technologie řídí, další zlepšení.



info + Ázerbájdžán

trendy a příležitosti

Podobně jako v jiných sektorech je ochrana duševního vlastnictví v IT průmyslu slabá, protože schopnost kontrolovat nebo chránit práva duševního vlastnictví v soukromém sektoru je omezená. Několik velkých nadnárodních společností vyjádřilo obavy z nelicencovaného softwaru ve veřejném i soukromém sektoru.

E-government a e-commerce řešení mají velký potenciál a představují příležitost pro dobře vytvořené a implementované produkty. Konzultační firmy mající zkušenosti s rozvojem IT mohou nabídnout své služby veřejnému i soukromému sektoru. Společnostem s odbornými znalostmi v oblasti satelitů se nabízí příležitost těžit ze zájmu Azercosmosu o další rozvoj.

Energetika

Prostřednictvím řady dohod o sdílení produkce podepsaných v polovině devadesátých let se podařilo přilákat významné zahraniční investice od velkých mezinárodních ropných společností. V roce 1994 konsorcium mezinárodních ropných společností vedené BP a ázerbájdžánskou vládou souhlasilo se „smlouvou století“ o rozvoji ropného pole Azeri-Čirag-Gunešli (ACG), hlavního zdroje ropy pro export, které odpovídá za asi 65 % současné produkce. Ropovod Baku–Tbilisi–Ceyhan (BTC) je hlavní exportní trasou pro ropu, přičemž menší objemy procházejí Gruzií do Černého moře. I nadále se zkoumají další možnosti rozvoje v ázerbájdžánské části Kaspického moře.

V poslední době se země stala významným producentem zemního plynu. Největším nalezištěm plynu je pole Šach Deniz provozované společností BP, které dodává plyn pro plynovod SGC do Evropy, jenž začal plně fungovat v lednu 2021 a dodává 6 miliard metrů krychlových plynu ročně do Turecka, 8 miliard metrů krychlových do Itálie a po jedné miliardě metrů krychlových plynu do Řecka a Bulharska.

Solární, větrná i tepelná energie a související konzultační služby v energetickém sektoru nabízejí příležitosti pro komerční zapojení společností z ČR.

Doprava a logistika

Země se profiluje jako logistické centrum pro obchod mezi východem a západem v regionu prostřednictvím velkých investic do infrastruktury. Dokončení železnice Baku–Tbilisi–Kars a přístavu Alat by mohlo vytvořit potenciální tranzitní cestu pro obchod mezi východní, střední a jižní Asíí a Evropou. Značně byla rozšířena zařízení pro leteckou nákladní dopravu o chladírenské sklady a moderní terminál pro všeobecný náklad na Mezinárodním letišti Hejdara Alijeva v Baku. Tato zařízení doplní investice do silniční, přístavní a železniční infrastruktury.

Nový kaspický přístav v Alatu, jihozápadně od Baku, se nachází na železničním a silničním uzlu. To umožňuje multimodální severojižní a východozápadní tranzit a může pojmut železniční trajekty, které přepravují až 52 vlakových vozů najednou, a akcentuje významnou pozici zóny volného obchodu sousedící s přístavem, v němž bylo v roce 2020 zpracováno 4,8 milionu tun nákladu (bez ropy).

Alat Free Economic Zone (AFEZ) jižně od hlavního města Baku má jedinečnou, vládou schválenou legislativu, která umožňuje nabízet řadu pobídek a výhod, jež nejsou dostupné na žádném jiném místě v zemi, včetně osvobození od daní a cel, stejně jako samoregulovaný arbitrážní proces. Vláda také zřídila nový úřad Alat Free Economic Zone Authority (AFEZA), který je odpovědný za všechny aspekty propagace, usnadňuje vstup klientů a jejich rozvoj, schvalování a udělování licencí.

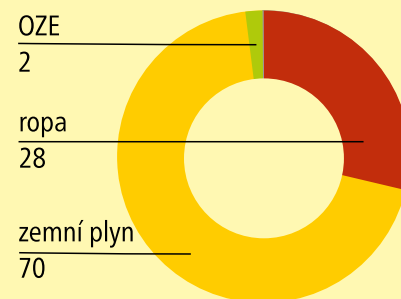
Dodavatelé letadel, železničních vagonů, lokomotiv, dopravního zařízení, stavebního vybavení a materiálů nebo dopravní společnosti mohou najít příležitosti v dopravním sektoru, zvláště když již byla vybudována spojení přes Kaspické moře a do Turecka.

Každoroční

Baku Tel IT Expo

poskytuje globálním společností příležitost oslovit potenciální zákazníky a investory v celém euroasijském regionu.

Energetický mix v %



Zdroje:
International Trade Centre, Trade Map – Trade statistics for international business development, Asian Development Bank, United Nations, The World Economic Situation and Prospects 2023, World bank, The Observatory of Economic Complexity, Reuters, Bloomberg, The Economist Intelligence Unit, www.azerbaijans.com, The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, The Diplomatic Service of the European Union, www.report.az, BBC news, European Bank for Reconstruction and Development



Pití čaje představuje v Ázerbájdžánu důležitou tradici, čaj je součástí každého setkání. Nikdy ho neodmítejte. V zemi jsou stovky čajoven, kde můžete projednávat i podmínky vzájemné spolupráce

AZEROVÉ OBCHODUJÍ S TÍM, KOHO DOBŘE ZNAJÍ OBCHOD JE STÁLE V RUKOU ÁZERBÁJDŽÁNSKÝCH MUŽŮ

Žádný Azer (Ázerbájdžánec) nikdy neřekne, že není muslim, i když skutečně praktikujících věřících je v sekulární muslimské zemi málo. Azerské ženy jsou velmi hrdé na to, že získaly volební právo již před sto lety za první demokratické republiky (1918–1920).

Na místní obchodní kultuře je patrný silný íránský, turecký a arabský vliv. Podmínkou pro úspěšné působení na ázerbájdžánském trhu je výběr správného, finančně silného, místního, již zavedeného obchodního partnera s „dobrymi“ kontakty, který se výborně orientuje ve velmi složité ázerbájdžánské legislativě a v nejrůznějších předpisech. Při prodeji zahraničního zboží

na místním trhu je často využíván velkoobchodník-distributor, který zásobuje i celé obchodní síť.

Budování osobních vztahů je tu zásadní. Ázerbájdžánci budou vždy podnikat a obchodovat s tím, koho dobře znají, komu věří nebo je z jejich pohledu důvěryhodnou osobou s vhodným doporučením. Systém uzavírání kontraktů via

e-mail, fax a podobně jim nevyhovuje. E-mailová či písemná komunikace slouží pouze jako podklad pro předběžná jednání a je zpravidla pouze prvním krokem k navazování kontaktů.

Ázerbájdžánská společnost je vysoce hierarchická, status a postavení člověka ve firmě či společnosti jsou důležité. Vedoucímu týmu či nejvýše postavené

osobě se prokazuje vždy úcta a vážnost a nikdy se veřejně nekritizuje. Rozhodovací pravomoc je soustředěna na vrcholu. Rozhodovací fáze je obvykle velmi dlouhá, náročná na trpělivost. Spěch bývá podezřelý. Nešťastnou realitou podnikání v Ázerbájdžánu zůstává korupce.

Specifika komunikace

Kromě online komunikace je zde velmi oblíbený WhatsApp. Zoom nebo MS Teams jsou využívány více mezi již známými partnery k řešení operativních problémů. Ázerbájdžánci si potrpí na formální stránku korespondence. Po navázání přátelství se svými partnery rádi a často telefonují. Pozor: není zde zaveden letní a zimní čas. Vzhledem k vysokým poplatkům za roamingové služby je pro cizince výhodné pořídit si v Ázerbájdžánu SIM kartu. Při pobytu delším než jeden měsíc je nutné mobil zakoupený v zahraničí zaregistrovat za poplatek na kterékoliv poště nebo online, jinak vám po třiceti dnech přestane fungovat.

Při prvních jednáních domácí strana velmi ocení přítomnost pracovníků našeho velvyslanectví. Občané ČR musí mít při vstupu do Ázerbájdžánu vízum a při pobytu nad 15 dnů platí povinnost registrace u migrační služby. Při pohybu v zemi nejsou omezení, nutno však respektovat pokyny a předpisy příslušníků ozbrojených sil (např. není vhodné se pohybovat blízko prezidentských či vládních budov nebo cestovat k hranicím s Arménií nebo Dagestánem).

Jazyk jednání je nutné domluvit předem, případně využít služeb tlumočnicka. Úředním jazykem v zemi je ázerbájdžánština, která je podobná turečtině. Hlavním komunikačním „obchodním jazykem“ nadále zůstává ruština. Znalost angličtiny je poměrně omezená, setkáte se s ní pouze při jednáních s mladšími partnery v hlavním městě.

Ázerbájdžánci mají rádi vřelé a přátelské pozdravy. Při příchodu na jednání a odchodu z něj se muži vždy vítají či loučí podáním ruky a polibkem na tvář se slovem „salam“ (doslova „mír“, v praxi „ahoj“). Známé ženy, přítelkyně či členky rodiny se obejmou a políbí se na levou tvář. Ázerbájdžánské ženy si ruce mezi sebou nepodávají. Pokud je žena

přítomna na jednání, nutno počkat, zda natáhne ruku k pozdravu či nikoliv. Vízitky se vyměňují na počátku jednání, časté jsou vizitky dvojjazyčné, ázerbájdžánsko-ruské nebo ázerbájdžánsko-anglické (i pro zahraniční partnery nejsou vhodné vizitky jen v ruštině). Vízitky se podávají i přijímají pouze pravou rukou. Partnerům se vyká. Příliš familiární chování může být vnímáno negativně. V průběhu jednání je nutno zachovat vážnou tvář, široké úsměvy či smích vyvolávají nedůvěru.

Muži i ženy se na jednání obvykle oblékají formálně a konzervativně v západním stylu. V běžných obchodních kruzích a v menších firmách není v letních měsících, kdy teploty dosahují až 40 stupňů, vyžadován společenský oděv. Obchod je v rukou mužů a ve vyšších firemních pozicích je stále velmi málo žen. I ženy cizinky by neměly nosit vyzývavé oblečení. Při návštěvě mešit a památek je nutno dodržet požadovaný vzhled.

” ROZHODOVACÍ FÁZE JE
OBVYKLE VELMI DLOUHÁ.

Termín i místo schůzky či setkání domlouváme s předstihem. Doporučuje se 24 hodin předem místo i čas ještě ověřit. Partner přichází na schůzky obvykle se zpožděním, od nás se však očekává, že přijdeme vždy včas. Regiony jsou oproti hlavnímu městu více polychronické, život zde plyne pomaleji, jednání jsou delší a nespěchá se. V průběhu obchodních vyjednávání nutno zdůraznit důležitost plnění dohodnutých termínů.

Guth-Jarkovský po azersku

První setkání je zpravidla velmi formální a odehrává se nejčastěji v kancelářích. Pozvání na jednání v jiných prostorách, například v restauraci, je pozitivním signálem posunu vpřed. I když většinu občanů tvoří muslimové, náboženství je soukromou záležitostí a Ázerbájdžán je velmi sekulární zemí. Při formálních jednáních v kancelářích se nenabízí alkohol, při jednáních v restauracích nechte rozhodnutí na místním partnerovi. Oběd či večeře končí pitím čaje, doplněným

místními sladkostmi, ořechy, sušeným ovocem a podobně. Očekává se, že se host poté rozloučí a odchází. Je však velmi nezdvořilé odejít před tímto tradičním ukončením setkání. Konzumace alkoholu ve veřejném prostoru je pokutována.

” POZVÁNÍ DOMŮ JE
DALEKO ČASTĚJŠÍ NEŽ
U NÁS.

Pozvání domů je daleko častější než u nás. Ázerbájdžánci jsou velmi pohostinní. Pro odmítnutí pozvání do rodiny hostitele musí mít pozvaný velmi vážný důvod, neboť v sázce je i čest hostitele a ztráta jeho tváře. Hostitelé připraví velkou hostinu s více chody. Jde o několika-hodinovou akci většinou společenského charakteru. Je vhodné přinést drobné dárky nebo alespoň květiny (lichý počet) pro hostitelku, dárek pro hostitele (nehodí se však přinést alkohol nebo ovoce, které se nosí nemocnému), případně sladkosti nebo hračky pro děti. Dárky se obvykle nerozbalují okamžitě. I přijímající strana vždy předá svým hostům dárky na památku. Doporučuje se nabídnout dárek alespoň třikrát, nebo je-li nabídnut dárek nám, sluší se nejdříve odmítnout a přijmout až po třech výzvách. Při vstupu do domu se zouvá, hostitel většinou nabídne domácí obuv na prezutí. Každé pozvání se v Ázerbájdžánu oplácí.

Vyjednávání je obřad

Ázerbájdžánští manažeři nejdou rovnou k věci. Pracovnímu jednání předchází delší neformální společenská konverzace. Vhodnými tématy jsou rodina, památky, krásy hlavního města a přírody, podnikání apod. Mezi citlivá témata, nevhodná zejména při prvních setkáních, patří náboženství, konflikt o Náhorní Karabach a podobně. Vyčkejte, až k předmětu jednání přejde hostitel. Okamžité projednávání obchodních záležitostí či předmětu setkání bude považováno za nezdvořilé až nátlakové. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. SOŇA GULLOVÁ, PH.D., VYSOKÁ ŠKOLA
VEŘEJNÝCH A MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ PRAHA

ÁZERBÁJDŽÁN – ZEMĚ BÁSNÍKŮ

Dějiny bývají většinou dějinami králů, vojevůdců a politiků, ale dějinný přínos země může být i jiný. To je skvěle vidět na příkladu Ázerbájdžánu, neboť právě z této, jinak historicky nepřilíš významné země vzešlo hned několik z nejvýznamnějších perských (persky písících) básníků vůbec.

První ázerbájdžánský básník

Katrán Tabrízí se narodil ve městě Šadiabad v dnešním Ázerbájdžánu někdy po roce 1009. Ví se o něm málo, ale jistě je, že po většinu života působil jako dvorský básník. Jeho poezie se tedy zabývá dvorskými tématy, nicméně díky tomu máme dnes zprávy o panovnících a událostech, které by jinak upadly v zapomnění. Navíc jeho styl byl považován za vynikající a oceňován v celé Persii. A to i přesto, že básník hovořil azerským dialektem a fársí, tedy spisovnou perštinu, se musel pracně učit. Jinak by jeho básně byly pro většinu Peršanů těžko srozumitelné a jako takové by neměly naději na úspěch. Poslední zmínka o něm pochází z roku 1088, kdy Tabrízí žil ve městě Gjandža.

Neposlušný rebel

Afzal Al-Din Badil ibn Ali ibn Othman se narodil po roce 1120 ve státě Šírván. Jeho otec byl řemeslník a matka propuštěná otrokyně. Otec záhy zemřel a dítěte se ujal strýc Omar, který byl lékař. Mladík na sebe velmi brzy upozornil básněmi a ve velmi nízkém věku se stal dvorním básníkem místního šáha. Začal také používat pseudonym Khaqani.

Jeho dvorská kariéra však končí ve chvíli, kdy se proti výslovnému zákazu svého patrona vydává na pouť do Mekky. Je zatčen a uvězněn. Nakonec se mu z vězení podaří uprchnout. Po útěku procestoval celý Střední východ a o svých cestách napsal básnickou sbírku Tohfat al-Eraqyan.

Když starý šáh zemřel, vrátil se Khaqani do Šírvánu, ale nový šáh ho dal znovu uvěznit. Nicméně právě ve vězení vzniká soubor básní zvaný Habsiyat, v překladu Věžeňská poezie. Básně jsou vcelku logicky velmi kritické ke státu a jeho vládci a právě toto dílo je dnes považováno za jeho vůbec nejlepší.

Kouzelník se slovy

Roku 1141 se ve městě Gjandža narodil Nizám-ud-dín Abú Muhammad Iljás bin Júsus bin Muajjad známější jako Nizámí Gandžaví. O rodiče přišel ve velmi mladém věku a vychovával ho strýc z matčiny strany. Během života zřejmě získal skvělé vzdělání a věnoval se do jisté míry i filozofii, nejslavnější jsou však jeho básně. Zejména pak básně milostné, díky nimž je považován za jednoho z nejlepších perských básníků. Nutno dodat, že nebyl slavný jen v Persii, ale byl (a je) mimořádně populární i v Indii. Za jeho vůbec nejlepší dílo je považována sbírka Pandž Gandž (Pět pokladů).

O Nizámím je známo, že ač psal básně i pro vládců a byl častým hostem na mnoha panovnických dvorech, nikdy se nestal dvorním básníkem vázaným na konkrétní dvůr (na rozdíl od drtivé většiny svých současníků).

Umírá roku 1209 ve svém rodném městě. Nizámího pomníky dnes stojí v mnoha městech bývalého Sovětského svazu, ale nejen tam, jeden je například i v Římě. A jen tak pro zajímavost, roku 1974 po něm byla pojmenována i nově objevená planetka. ■

Pokladnice kultury

Město Gjandža leží v severozápadním Ázerbájdžánu. Název pochází z perského slova gandž, tedy poklad či pokladnice. Podle legendy bylo založeno v devátém století Araby, kteří zde našli poklad, nicméně se předpokládá, že existovalo již v době dávné perské říše (přínejmenším jako obchodní stanice). Této verzi by nahrávalo i to, že v době, kdy žili tito slavní básníci, většinu obyvatelstva tvořili Peršané, nikoli Arabové.

Město mělo poněkud divokou historii. Ve dvanáctém století bylo násilně připojeno ke Gruzii, v šestnáctém století ho Peršané vzali zpět, aby jim ho roku 1804 sebrali Rusové, kteří ho přejmenovali na Jelizavetpol. Stalin následně změnil jméno města na Kirovabad a jeho původní název se směl vrátit až po osamostatnění Ázerbájdžánu.

Naposledy se město dostalo do zpráv roku 2020, když bylo těžce poškozeno náletem během války o Náhorní Karabach.

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

AMBASADORY KVALITY MŮŽEME NAJÍT NAPŘÍČ RŮZNÝMI OBORY



Startuje nový ročník soutěže pro všechny organizace z komerční a veřejné sféry, kterým není kvalita lhostejná. Soutěž Ambassador kvality ČR je cestou, jak zviditelnit a nechat vyniknout kvalitu ve všech jejích podobách. Na soutěž jsme se zeptali Eleny Stibůrkové, předsedkyně České společnosti pro jakost.



Ing. Elena Stibůrková, předsedkyně České společnosti pro jakost

organizace a jejího přístupu ke „kvalitářskému řemeslu“. Je tak nezávislou zpětnou vazbou pro vedení organizace, že je na dobré cestě k udržitelné kvalitě a že organizace aktivně propaguje nástroje kvality a zlepšování.

Přibližte nám, podle jakých kritérií jsou účastníci hodnoceni.

V rámci ocenění je hodnoceno pět oblastí. Jsou hodnoceny ekonomické ukazatele, získaná ocenění v oblasti kvality, jak pro organizaci samotnou, tak i pro pracovníky organizace. Nejvíce hodnocenou oblastí jsou „aktivity organizace na podporu kvality“. Tam patří například zapojení do profesních organizací, organizování odborných akcí, publikační či přednášková činnost, rovněž tak spolupráce se školami. Čtvrtá oblast je zaměřena na udržitelný rozvoj a ochranu životního prostředí a poslední oblast na ochranu spotřebitele.

Které organizace uspěly v posledním ročníku soutěže?

Vítězem ceny v podnikatelském sektoru se stala za rok 2022 společnost Edwards, s.r.o., globální lídr v oblasti vakua a snižování emisí. Společnost vyniká v důrazu na inovace a kvalitu, má přehledný a propracovaný systém interního firemního vzdělávání s výrazným zaměřením na oblast kvality. Dlouhodobě spolupracuje se středními a vysokými školami v regionu formou grantových a stipendijních programů a také zapojením pracovníků do přednáškové činnosti.

Pokud by se chtěla organizace do ceny přihlásit, kdy je ten pravý čas?

Přihlášky přijímáme do konce září. Vyhlášení cen probíhá každoročně na podzim v rámci konference Dny kvality. Proto bych závěrem ráda vyzvala všechny firmy i organizace veřejného sektoru, které „dobře fungují a fandí kvalitě“, aby zvážily svoji účast v letošním ročníku této soutěže a nebály se zviditelnit. Informace o soutěži najdete na webových stránkách <https://www.csq.cz/udilene-ceny-a-souteze/> ■

Můžete nám představit soutěž Ambassador kvality ČR?

V České společnosti pro jakost dlouhodobě usilujeme o rozvoj a popularizaci nástrojů managementu kvality a systému řízení. Soutěž je založena na posouzení nejen současných výsledků organizací, ale především na posouzení jejich přístupu ke kvalitě – a to v interní i externí, řekněme popularizační, rovině. Účast nabízí komplexní posouzení

Jak náročné je přihlásit se do soutěže? Jak soutěž probíhá?

Soutěž není administrativně náročná. Organizace vyplní jednoduchý dotazník, který je zpřístupněn na internetových stránkách České společnosti pro jakost. Kvalifikovaní hodnotitelé provedou posouzení údajů uvedených v dotazníku. U prvních šesti organizací podle vyhodnocených dotazníků proběhne jednodenní ověřovací posouzení na místě.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČSJ

Jan Janota:

NAŠE SPECIÁLNÍ STROJE SPOLEHLIVĚ SLOUŽÍ PO CELÉM SVĚTĚ

V MEXIKU VYRÁBÍ DÍLY PRO TESLU A FORD

Nuda v Brně? Posuďte sami. Brněnská firma GF Machinery vyváží 70 % své produkce a na globálním trhu soupeří s předními výrobci speciálních strojů a linek na zpracování technických vláken a pro automobilový průmysl. Každý její výrobek je jednoúčelový originál, vyvinutý a instalovaný u zákazníka na zakázku. Od objednávky do předání zakázky uplyne běžně 6 až 10 měsíců. Jak firma vyrovnává své cash-flow? „K překlenutí této doby využíváme M-záruku Národní rozvojové banky,“ říká Jan Janota, jednatel firmy.



Ing. Jan Janota,
jednatel společnosti a obchodní ředitel

Již od roku 1986 pracuje v textilním strojírenství – nejprve ve Výzkumném ústavu textilních strojů (součásti koncernu Elitex) v Liberci (nyní VÚTS, a.s.), od roku 1991 pak v jeho pobočce v Brně. Po jejím zániku v roce 2003 spoluzaložil s Ing. Eduardem Hinnerem (druhý společník a technický ředitel) vlastní firmu

Přání zákazníka je potřeba vyhovět

Většina zákazníků, především z autoprůmyslu, neposkytuje zálohy a i splatnosti faktur jsou poměrně dlouhé (60 až 90 dní). K překlenutí této doby tedy firma využívá M-záruku NRB, která byla ze strany ČSOB posouzena jako rozhodující zajištění pro poskytnutí provozního financování. To pak pomáhá ke srovnání cash-flow od okamžiku nákupu dílů (kdy se subdodavatelům již musí zaplatit) přes následnou montáž strojů nebo linek, jejich vývoz a konečně finální uvedení do provozu.

Většina strojů a linek není sériové povahy. I některé, které se zdánlivě opakují, chtějí zákazníci obměnit, přizpůsobit svým zvyklostem. I proto klade firma velký důraz na výzkum a vývoj svých výrobků. Uplatnění principů Industry 4.0 je zde samozřejmostí už dlouho (např. podle oskenování čárového kódu vstupního materiálu linka automaticky nastaví všechny parametry pro výrobu). Někteří zákazníci vyžadují i dokládání uhlíkové stopy při výrobě linek nebo zapojení do jejich vlastních auditů (např. EcoVadis), kde musí i GF Machinery vykazovat, jak dodržuje pravidla zaměstnávání, whistleblowingu a podobně – záležitosti, které

se nyní teprve upravují jako povinnost od příštího roku pro velké firmy (ESG reporty).

Většina produkce jde na vývoz

Firma vyváží zhruba 70 % výrobků, a to do celého světa – Mexika, USA, Evropy, Číny. S celkovou globalizací se rozdíly stírají a vstup na nové trhy není jednoduchý. „Většinou nás doporučují nadnárodní majitelé našich evropských zákazníků, důležitá je i naše každoroční účast na specializovaných výstavách,“ popisuje situaci jednatel firmy. „Když jsme před dvaceti lety začínali, bylo ještě při některých jednáních patrné, že pocházíme z bývalého východního bloku, proto byl vyšší tlak na ceny... Dnes jsme již bráni jako součást EU, takže soupeříme s předními výrobci speciálních strojů jako kdokoliv jiný z unie. Musíme přesvědčit kvalitou, neobvyklým technickým řešením, cenou a servisem.“

Odměnou za skvělý zákaznický servis je pak firmě třeba to, že ve výrobních závodech Faurecie v Mexiku je instalováno už pět brněnských linek, na kterých se vyrábějí díly pro Teslu a Ford, nebo že výrobce operačních roušek Hartmann-Rico si u GF Machinery zadává nejen postupně repase svých starších linek,



Linka na nanášení lepidla na interiérové fólie automobilů

ale svěruje do Brna i výrobu speciálních strojů pro zpracování netkaných textilií pro medicínské využití. Vývoj a výroba speciálních linek pro zpracování netkaných textilií v medicínském průmyslu (skládací, archivací linky, laminační linky pro výrobu operačních setů) je důležitou součástí činnosti firmy. Kromě již zmíněné společnosti Hartmann-Rico je významným zákazníkem například společnost Mölnlycke.

Mezi zákazníky brněnské firmy jsou i přední výrobci skleněných vláken, jako je třeba Johns Manville (USA) nebo Valmiera Glass Group (Lotyšsko). Pro tuto firmu zde vyvinuli a dodali,

GF Machinery s.r.o.

Firma GF Machinery se zabývá výzkumem, vývojem a výrobou speciálních jednoúčelových strojů a linek na zpracování technických vláken, na zpracování tkanin pro medicínské účely a pro automobilový průmysl.

V současnosti má 15 zaměstnanců, její roční obrat dosahuje tří až čtyř milionů eur. Kromě interního auditu z oblasti automotive vlastní i certifikát ISO9001 a ISO14001. Je členem Klastru technické textilie (Clutex), Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu (ATOK) a České technologické platformy pro textil (ČTPT).

www.gfm.cz

nedávno již potřetí, unikátní linku na chemické zpracování nasekaného skleněného vlákna. V oblasti automotive je velkým zákazníkem například již zmíněná firma Faurecia, pro niž za posledních sedm let bylo vyrobeno a dodáno zhruba 30 linek na nanášení lepidla na interiérové fólie automobilů (např. pro Teslu, Ford, Volvo, VW).

Recept na úspěch

Při svém založení v roce 2003 společnost GF Machinery plynule navázala na bohaté místní strojírenské tradice a zkušenosti – tehdejší koncern výrobců textilních strojů Elitex Brno byl založen v roce 1961. Od té doby bez přestání klade důraz na vlastní vývojové oddělení: mechanické, elektro, software. Jednotlivé díly se vyrábějí outsourcingem podle vlastních výkresů, v prostorách GF Machinery pak probíhá montáž a oživení, dodávka je zakončena u zákazníka finální montáží a uvedením do provozu.

Jan Janota k úspěšnému fungování firmy dodává: „U příležitosti našeho dvacetiletého výročí bychom chtěli poděkovat nejen všem zákazníkům a dodavatelům za důvěru, ale hlavně našim zaměstnancům, bez kterých bychom těchto úspěchů nemohli dosahovat. Je to pro nás zavazující i do budoucna.“ ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV GF MACHINERY

O M-záruce

M-záruku poskytuje živnostníkům a malým a středním podnikům Národní rozvojová banka (NRB) v rámci programu Záruka 2015 až 2023. Jejím cílem je zpřístupnit, případně zlevnit financování od komerčních bank.

M-záruka nabízí až 70% záruku za provozní či investiční úvěr poskytnutý běžnou bankou. Výše tohoto úvěru nemůže být vyšší než 4 miliony korun a může z něj být financováno například pořízení zásob, materiálu, strojů, zařízení, licencí, nemovitostí apod. Délka ručení je stanovena na šest let. Záruka je poskytována zdarma a nejsou s ní spojeny žádné poplatky.

Program využívá jak národních zdrojů Ministerstva průmyslu a obchodu, tak i protizáruky Evropského investičního fondu, která běží v rámci programu COSME.

Zdroj: NRB

Laminační a formátovací linka na výrobu operačních roušek



Gruzie:

Země na prahu Evropy

NYNÍ SE ZDÁ, ŽE SPÍŠE PŘEŠLAPUJE

Gruzie je zemí kontrastů s nehlubší jeskyní světa (2212 m) i nejvýše položenými trvale osídlenými vesnicemi Evropy v nadmořské výšce přes 2000 metrů. Na černomořském pobřeží vládne subtropické klima a v kavkazském masivu vysokohorské. V Batumi vyrůstá, především díky zahraničním investorům, něco mezi Dubají a Las Vegas, v provincii Svanetie se k nebi tyčí kamenné věžové domy a život plyne jako před staletími. Stejně kontrastní a polarizovaná je i společenská a politická situace.

Země je o něco menší než Česká republika, na severu ohraničená masivem Velkého Kavkazu, jehož dominantou je Šchara s výškou 5201 metrů, na jihu Malým Kavkazem a na západě Černým mořem, od něž se jako klín mezi horské velikány zařezává výběžek Kolchidské nížiny.

Náskok několika tisíciletí

Doklady prvního osídlení pocházejí již z pravěku, ale dědictví starých civilizací je živé i v současnosti. Tím je například víno. Pěstování kulturní vinné révy je doloženo od sedmého tisíciletí před naším letopočtem. Původní metoda zpracování zrání v kameninových, do země zapuštěných amforách kvevri je stále rozšířená a tvoří nejen národní poklad, ale je zapísána i v seznamu světového kulturního dědictví UNESCO. Vinařská produkce je,

po překonání kvalitativní krize v devadesátých letech, významným segmentem gruzínského exportu.

Ve znamení vinné révy proběhla i christianizace Gruzie, neboť svatá Nina, která se vydala do tehdejší Hibérie na křesťanskou misi, byla vyzbrojena křížem z révových ratolestí a pod jejím vlivem přijal v roce 327 král Mirian III. křesťanství jako státní náboženství pro celou zemi. To s sebou přineslo i rozvoj literatury, umění a stalo se také prvkem národní jednoty. Z uvedeného data je patrné, že v sevření kavkazských velikánů byly v porovnání se středem Evropy dějiny o půl tisíciletí rychlejší.

Na výsluní a sešup dolů

Ačkoliv sjednocení vírou, nedokázali Gruzínci v 7. století odolat arabským

nájezdům a Štěpán II. přijal vazalský vztah. V 9. století vstupuje na scénu Ašot I. z rodu Bagrationů jako dědičný vládce tentokrát jako vazal Byzantského císařství. V roce 888 přijímá královskou korunu Ardanas IV. jako vládce všech Gruzínců, a otvírá tak cestu nejen ke sjednocení, ale i ke gruzínské dominanci na Kavkaze, kterou naplňují během 11. až 13. století král David IV. a především královna Tamara, později svatořečená, která ze svého království vytvořila řadou úspěšných vojenských operací významnou říši, když si podmanila Armény, Azery, sever Persie a východ Turecka. Její dílo však bylo rozvráceno Mongoly, jejichž nadvládu ukončil král Jiří V., poslední panovník sjednocené Gruzie, která se v 15. století rozpadla na království Imereti, Kacheti a Kartli. Následně se země stala kořistí Osmanské říše a Persie, což vedlo i k islamizaci části populace.



Gruzie požádala v březnu 2022 o členství v EU. V červnu 2022 žádost projednala Evropská rada a uvedla, že je připravena udělit Gruzii status kandidátské země EU, jakmile budou vyřešeny priority, které uvedla ve svém stanovisku k její žádosti o členství v EU Evropská komise.

Evropská rada, 23. 6. 2022

Hlavní a největší město Gruzie Tbilisi má podobný počet obyvatel jako Praha

V roce 1783 se na základě Georgievské smlouvy Gruzie stává ruským protektorátem, ale i nadále zůstává cílem perských útoků. V roce 1801 do země vpadli i Rusové, svrhli bagrationskou dynastii, o čtyři roky později porazili Peršany a roku 1810 získali i Imeretské království. Geograficky tak vyvážili na jihu současné zisky na severu, které získali anexí Finska (viz TRADE NEWS 1/2023).

V průběhu následujících desetiletí se pod ruskou nadvládou dostávaly i další oblasti do té doby ovládané Osmanskou říší. Poslední gruzínský vládce z rodu Bagrationů zemřel v exilu s Ruskem nesmiřen. To však nebránilo jiným příslušníkům rodu angažovat se v ruských službách, především v armádě. Do dějin se zapsal zvláště Pjotr Ivanovič Bagration, carský generál, jeden z ruských vojevůdců v napoleonských válkách, který zahynul v bitvě u Borodina. Byl ceněn i protivníkem jako mistr vedení *defenzivních* bojů. Je paradoxem dějin, že gruzínský rodák a sovětský vůdce J. V. Stalin nazval jeho jménem největší *ofenzivní* operaci nejen Rudé armády, ale i druhé světové války.

Rusifikace na vrcholu

Koncem 19. století už byla rusifikace tak pokročilá a všudypřítomná, až situace v roce 1905 vyvrcholila ozbrojenou

vzpourou. Když v roce 1917 vypukla revoluce a moci v Rusku se chopila prozatímní vláda, zachovali jí gruzínští menševici jako vedoucí politická síla věrnost. Ale s bolševickou revolucí už na Kavkaze nikdo nechtěl mít nic společného. Tedy kromě Josifa Vissarionoviče Džugašviliho a Lavrentije Beriji.

Po jepičím životě Zakavkazského komisariátu, sdružujícího Gruzii, Arménii a Ázerbájdžán, byla 26. května 1918 vyhlášena Gruzínská demokratická republika. Její nezávislost v roce 1920 uznala i ruská strana s podmínkou, že v zemi bude povolena bolševická strana a ukončena pomoc bělogvardějcům. Díky tomu se roku 1921 k moci dostali s podporou Rudé armády bolševici, následovalo

vyhlášení Gruzínské SSR a zřízení avarské, abchazské a osetské autonomie v různých stupních. Byl oprášen projekt Zakavkazského komisariátu v podobě Zakavkazské SFSR s životem delším než originál, ale přesto končící v roce 1936.

Zajištění důsledné sovětzace země bylo svěřeno do rukou rodáka z Marchauli Lavrentije Pavloviče Beriji, který se díky svým brutálním praktikám nakonec vypracoval na stranického šéfa celého Zakavkazska. Ve svěřené oblasti aktivně realizoval tzv. velkou čistku. Stalin jej odmínil v roce 1938 pozici druhého muže NKVD a krátce poté se stal i lidovým komisařem (ministrem) vnitřní Sovětského svazu. Stejně intenzivně jako v Gruzii i v centru likvidoval možné konkurenty

Kvevri, to je živá archeologie. Různě objemné keramické nádoby tvaru amfory plné bobulí vína, na vnější straně natřené vápnem, na vnitřní do hladka vyškraabané a potažené včelím voskem, jsou zakopané do země pro udržení stabilní teploty. Stáčené víno se dále nezušlechťuje, má robustní chuť a oranžovou, až načervenalou barvu. Historicky jsou doloženy v provincii Kacheti v 6. tisíciletí př. n. l.





Svanetie, vysokohorská oblast Velkého Kavkazu blízko ruských hranic, byla osídlena nepoddajnými svobodomyšlnými obyvateli, kteří dokázali vzdorovat nájedníkům především tím, že se snažili porozumět přírodě a jejím živlům. Jejich věžové domy byly příbytkem, hospodářstvím, sýpkami i pevnostmi, do nichž se v případě ohrožení uchýlili. Nejstarší domy jsou z 5. století a dnes jsou na seznamu kulturního dědictví UNESCO

a nepřátele. Byl organizátorem katyňského masakru polských důstojníků. Svého vůdce a dalšího Gruzince, který se zapsal do světových dějin jak vedením své země k vítězství nad nacismem, tak také jako jeden z největších evropských diktátorů, Josifa Vissarionoviče Stalina (vlastním jménem Džugašviliho) přežil jen krátce. Nový sovětský vůdce Nikita Chruščov jej nechal zatknout, postavit před soud a popravit.

V roce 1972 stanul v čele gruzínských komunistů tehdejší republikový ministr vnitra Eduard Ševardnadze, který si vytkl za cíl vymýcení korupce, jejíž pavučinu se mu povedlo výrazně narušit rozsáhlými represemi. Na druhou stranu se mu také podařilo výrazně pozvednout oficiální ekonomiku. Od konce sedmdesátých let byl však konfrontován s problémem probouzejícího se nacionalismu. Protesty vyvolala stále pokračující rusifikace, což narazilo na hluboký vztah obyvatel ke svému starobylému jazyku. Ševardnadze se přiklonil na jejich stranu, podpořil změnu ústavy a vyjednal s centrem ústupky.

Doba temna

Ovšem po odchodu Ševardnadzeho nastává v Gruzii doba temna. Napětí kulminuje v dubnu 1989 demonstrací, která sice byla krvavě potlačena, ale již v roce 1990 se Gruzie dočkala své svobody

a nezávislosti. Až do roku 1993 se země zmítá v občanské válce způsobené boji o prezidentskou moc mezi zvoleným prezidentem, bývalým disidentem Zviadem Gamsachurdjou, a Eduardem Ševardnadzem.

Do konfliktu se na straně Ševardnadzeho zapojilo Rusko a jeho podpora gruzínské armádě vedla k rychlému ukončení bojů. Sám Gamsachurdia zahynul v samém konci roku 1993. Podařilo se realizovat dílčí reformy, situace se postupně stabilizovala, země sice byla od ruské pomoci Ševardnadzeho vládě členem SNS, ale prezident ji vedl ke spolupráci se Západem a Tureckem, jejímž hmatatelným projevem se stal ropovod z Ázerbájdžánu přes Gruzii do Turecka realizovaný z amerických investic.

Boj o nezbytné reformy

Tato etapa skončila v roce 2003 parlamentními volbami, které byly nekorektní a vedly k masovým demonstracím. V čele opozice stanul dřívější ministr spravedlnosti Michail Saakašvili, který byl v prezidentských volbách následujícího roku drtivou většinou zvolen hlavou státu. Na západních univerzitách vzdělaný Saakašvili měl jasnou představu, že chce zemi pomoci nezbytných reforem přiblížit západním demokraciím. S tímto záměrem docházelo k úpravám ústavy tak, že byla posilována exekutivní moc

prezidenta a oslabována pozice nejen parlamentu a premiéra, ale také soudů.

Saakašvilimu se sice podařilo řadu reforem uskutečnit, ale za cenu porušování svobod a autoritářskými metodami vlády, přičemž životní úroveň nezaznamenala pozitivní trend. Již v roce 2006 vypukly demonstrace požadující jeho rezignaci. Situace vygradovala v listopadu, kdy prezident rezignoval. V lednu 2008 se konaly volby, v nichž Saakašvili zvítězil více než padesátiprocentním ziskem hlasů. Opozice je dle tradice prohlásila za zmanipulované, stejně jako květnové parlamentní volby s většinovým ziskem hlasů pro Saakašviliho Sjednocenou národní stranu.

Prezidentův úmysl integrovat zemi do západních struktur i řada vstřícných gest západních politiků vedla ke snaze zajistit svrchovanost vlády i v nepokojných separatistických územích, především v Jižní Osetii, kde se projevovaly stále silnější odstředivé tendence s aktivní podporou Ruska. Pokus gruzínské armády o prosazení vládní autority z 1. srpna 2008 byl odražen ruskou armádou, která pak pokračovala dál do nítra Gruzie. Byla to první ruská speciální operace provedená „ve stínu“ olympijského ohně (Peking). Podle stejného vzoru proběhla anexe Krymu v roce 2014 (Soči) i útok na Ukrajinu v roce minulém (Peking). Malá země s bídnou hospodářskou základnou nakonec přistoupila na mírová

jednání zprostředkovaná Evropskou unií. I přes tento neúspěch dokončil Michail Saakašvili svůj mandát v řádném termínu.

Gruzínská ekonomika posiluje

Vlády, které nastoupily po Saakašvilihovi, sice verbálně vyjadřují své prozápadní směřování, ale reálně provádějí smířlivou politiku ve vztahu k Rusku. To je dáno nejen trpkou zkušeností prohrané války, ale také hospodářskou závislostí na mocném sousedovi. Inklinace k některým vnitropolitickým řešením po vzoru mocného souseda, jako byl pokus o schválení zákona o „zahraničních agentech“, však vedou jen k vytváření napětí ve společnosti. Země také zůstává stoprocentním příjemcem rozvojové pomoci, na níž se za Českou republiku podílí Česká rozvojová agentura, Charita ČR i řada municipalit v rámci partnerských svazků.

Ekonomická situace v zemi se však v posledních letech velmi zlepšuje. V roce 2022 dosáhla ekonomika významného milníku a zaznamenala rekordní HDP ve výši 72,2 miliardy lari s tempem růstu reálného HDP 10,1%. Lari (národní měna Gruzie) posílil o 15% vůči americkému dolaru a o 21% vůči euru.

Remitence, které jsou pro Gruzii důležitým zdrojem příjmů, zaznamenaly

rekordní nárůst na 3,8 miliardy dolarů za 11 měsíců, čímž překonaly předchozí rok o 1,5 miliardy dolarů. Remitence z Ruska vzrostly z 411 milionů dolarů v roce 2021 na 1,75 miliardy v roce minulém.

Vývoz dosáhl během jedenácti měsíců hodnoty 5 miliard dolarů, což představuje meziroční tempo růstu o 31%. Přibližně 22% z tohoto růstu směřovalo do Evropské unie a 9% do Ruska. Rusko tak potvrdilo svoji pozici druhého největšího exportního partnera Gruzie.

Přímé zahraniční investice dosáhly během prvních devíti měsíců minulého roku 1,68 miliardy dolarů a zaznamenaly růst o 101% ve srovnání s předchozím rokem.

Také odvětví cestovního růstu expandovalo. V roce 2022 přilákalo přes 4,8 milionu návštěvníků, což představuje meziroční tempo růstu přes 182%. Zvláště výrazně přibýlo turistů z Ruské federace (997 744), to je růst o 412%. Příjmy z cestovního ruchu vystoupaly na cca tři a půl miliardy dolarů, tedy nárůst o 182% ve srovnání s předchozím rokem.

Cíl i pro naše investory a exportéry

Gruzie získává na významu také pro české investory a exportéry. Investice směřují především do energetiky, kde je

aktivní například společnost EnergoPro, na trh s nemovitostmi a do budování turistické infrastruktury.

Angažují se zde i další firmy jako Škoda, výrobce stavebních materiálů Kopos nebo Sencor. Své místo na zdejšímu trhu má také pivo Staropramen, Krushovitsa a Kozel. Zajímavé je, že existují gruzínští výrobci, kteří vyrábí pivo českými technologiemi, a to ve vysoké kvalitě. Nedávno byl v Batumi otevřený nový pivovar vybavený českými technologiemi, jemuž nyní Češi a Slováci poskytují technickou podporu.

Investoři ovšem čelí v Gruzii několika klíčovým výzvám, především nedostatku kvalifikované pracovní síly, nedostatečně rozvinuté infrastruktury v některých regionech (zejména mimo velká města), pomalému integračnímu procesu s trhem EU a relativně malé velikosti trhu. Zemi chybí rozvinutá a různorodá exportně orientovaná odvětví, což představuje další překážku při získávání zahraničních investic. Přesto stojí za to se o ni zajímat. ■

AUTOŘI: MARTIN FABÍK A SHALVA DZIDZIGURI
FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: BBC, ČESKÁ TELEVIZE, REUTERS, WORLD BANK, NEWS GEORGIA, ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA, MZV, EVROPSKÁ RADA, SPRÁVNÍ PRÁVO 2018, WIKIPEDIA, NATIONAL STATISTICS OFFICE OF GEORGIA, ENERGY MONITOR, BLOOMBERG, FINANCIAL TIMES



Batumi, hlavní město autonomní Adžárie a hlavní město gruzínského cestovního ruchu s druhým největším podílem na tvorbě HDP po oblasti Tbilisi. V současné době sem proudí peníze z Izraele, sousedního Ázerbájdžánu, z Polska, Ruska i České republiky. Kromě charakteru turistické destinace je také nejvýznamnějším gruzínským přístavem a logistickým i průmyslovým centrem

info + Gruzie

trendy a příležitosti

Global Innovation

Index: 74. místo
ze 132 srovnávaných zemí
v roce 2022

Gruzie je na 21. místě ve skupině
36 ekonomik s vyššími středními příjmy
a na 11. místě mezi 19 ekonomikami
v severní Africe a západní Asii.

Fragile States

Index: 72 bodů

Je i jiná Gruzie



Jižní Osetie

V rámci sovětské Gruzie požívala Jižní Osetie postavení autonomní oblasti. Po vyhlášení gruzínské nezávislosti jej ztratila, neboť cílem národnostních aktivit bylo její připojení k Severní Osetii, která zůstala v Rusku. V roce 2008 zesílily separatistické tendence, včetně ozbrojených útoků na vládní moc a přilehlé oblasti obývané Gruzínci. Vláda reagovala vysláním ozbrojených složek do oblasti. Hladký průchod těchto sil až do správního střediska Cchinvali aktivoval již od devadesátých let zde dislokované tzv. mírové jednotky Ruské federace, což přešlo do útočných operací Ruské armády až na čistě gruzínské území. Od té doby ztratila vláda nad územím, které zasahuje do tří správních oblastí, faktickou moc, byť oblast zůstává de iure součástí Gruzie.

Hlavní město Tbilisi vzniklo již v 5. století. Stará část, zvláště hotely, prochází rekonstrukcí, ale nová výstavba do jeho struktury zasahuje ne vždy organicky

Gruzie

Brána mezi Východem a Západem

Jako **transkontinentální stát**, který je prahovou zemí euroasijského prostoru, má Gruzie geografickou výhodu jako brána mezi Východem a Západem. Leží v srdci obchodní cesty středního koridoru, čímž poskytuje alternativu k severnímu koridoru mezi Čínou a Evropou, který byl zasažen konfliktem. Střední koridor je nejrychlejší a nejekonomičtější obchodní cesta spojující Čínu s Evropou.

Pro další hospodářský růst je zásadním úkolem **vytvoření dopravní infrastruktury**, s čímž souvisejí plány na nový strategický projekt hlubinného námořního přístavu v Anaklii u Černého moře. Zatím probíhají jednání o rozvoji přístavu Poti, který by umožnil zakotvit lodím o nosnosti až 50 tisíc tun. Čínsko-evropská železnice oznámila novou trasu spojující mezinárodní suchý přístav Si-an v Číně s Evropou, via Poti.

Roste také nákladní železniční doprava. Náklad přepravovaný železnicí Baku–Tbilisi–Kars (BTK), jejíž realizace byla zahájena v roce 2017 s dokončením v roce 2024, se podle předpovědi zvýší z přibližně 500 tisíc tun v roce 2022 na 5 milionů tun ročně. To, že se Gruzie stává dopravním a obchodním centrem, podnítilo vládu k investicím do modernizace letištní sítě. Zhruba 42 milionů dolarů bylo investováno do rozšíření mezinárodních letišť v Kutaisi a Batumi v rámci posílení role předního uzlu pro Eurasii a povede také k podpoře **rostoucího turistického průmyslu**.

Počet zahraničních turistů v roce 2022 vzrostl o 182,5 % v porovnání s předcházejícím rokem a příjmy z něj dosáhly výše 3,5 miliardy dolarů, což překonalo předchozí rekord 3,3 miliardy dolarů v roce 2019, přičemž počet návštěvníků z EU se mezi lety 2021 až 2022 zvýšil o 95 %.

Mezinárodní dodavatel energie

Strategická poloha předurčuje Gruzii stát se důležitým hráčem v mezinárodním energetickém transferu. Nový projekt Black Sea Electricity Cable propojí elektrické systémy Kavkazu s těmi na evropském kontinentu. Podmořský kabel o délce 1195 kilometrů, který bude uveden do provozu v roce 2029, má proměnit Gruzii v elektroenergetické centrum a integrovat ji do vnitřního trhu EU s elektřinou.



info + Gruzie trendy a příležitosti

Země by se ráda stala exportérem energie a usiluje o investice ve výši 3 miliard dolarů do svého sektoru vodních energetických zdrojů. Podle Ministerstva hospodářství a udržitelného rozvoje z 26 tisíc vodních toků, kterými je protkána, jich 300 poskytuje příležitosti pro energetické využití.

Přední investiční destinace

Přímé zahraniční investice v Gruzii vyskočily v roce 2022 na historické maximum ve výši dvou miliard dolarů, což je 61% nárůst oproti roku 2021. Největšími investorskými zeměmi v roce 2022 byly Spojené království, Španělsko, USA, Nizozemsko, Irsko a Čína. Španělská Aqualia, třetí největší soukromá vodárenská společnost v Evropě, investovala 180 milionů dolarů do gruzínských vodohospodářských podniků, přitahována zdejším silným regulačním rámcem.

Agentura Bloomberg zjistila, že pro investice je prioritní sektor IT. Mezi lety 2016 až 2021 vzrostla hrubá přidaná hodnota gruzínského ITC sektoru o 102%. Jeho exportní služby vzrostly v roce 2021 o 61% a Gruzie začíná být zajímavá i pro velké zámořské společnosti z oblasti IT a outsourcingu obchodních procesů, jako je Combined Ratio Solutions, americká IT společnost, která vstoupila na gruzínský trh tento rok.

Díky silným výkonům v oblasti cestovního ruchu, exportu a přímých zahraničních investic Gruzie vykázala za poslední dva roky dvouciferný růst HDP, a to o 10,1% v roce 2022, resp. o 10,4% v roce 2021. Světová banka předpovídá růst o 4% v roce 2023 a o 5% v roce 2024, čímž se země stane nejvýkonnější ekonomikou v regionu Euroasie.

Investicemi ve výši 218 milionů eur přispěla i Evropská banka pro obnovu a rozvoj.

Rostoucí inflace, vysoké úrokové sazby a konflikty vytvářejí tlak na ekonomiky po celém světě. Ale díky ekonomické výkonnosti a podpoře investorů je zde předpoklad růstu s možností stát se centrem globálního podnikání.

Vstup na trh

V červnu 2014 podepsaly EU a Gruzie dohodu o přidružení, která vstoupila v platnost v červenci 2016. Nedílnou součástí dohody je prohloubená a komplexní zóna volného obchodu (DCFTA). Snižuje cla, kterým čelí evropské firmy při vývozu do Gruzie. Zvyšuje účinnost celních režimů. Rovněž dále usnadňuje obchod postupným sblížením gruzínských právních předpisů, pravidel a postupů, včetně norem, s právními předpisy, pravidly a postupy EU.

Nejúčinnějším nástrojem k proniknutí na trh je založení místního zastoupení, které bude zboží prodávat přímo místním velko- a maloobchodníkům, případně je dobré mít zde místního partnera.

Díky zjednodušení daňového zákoníku a zákona o podnikání je v současnosti registrace obchodní činnosti jednoduchá a rychlá. Registraci společnosti provádí Národní agentura pro veřejný registr (NAPR), jejíž webová stránka je však pouze v gruzínštině.

Vyplatí se využít služeb místního partnera, se kterým udržujete i neformální styky. Pomůže vám navázat vztahy s dalšími možnými partnery, o nichž byste se jinak nedozvěděli. Jednacím jazykem při styku s cizinci je ruština nebo angličtina.

Společnost Bloomberg Media zařadila v roce 2022

Gruzii na 13. místo

nejoblíbenějších

investičních destinací mezi

hlavními globálními

ekonomikami, a to včetně

USA a Číny.

Investicemi do gruzínské

ekonomiky ve výši

218 milionů eur

přispěla i Evropská banka

pro obnovu a rozvoj.

Informace

o všech veletrzích jsou na

10times.com/georgia.

K registraci firmy v Gruzii

je možné využít

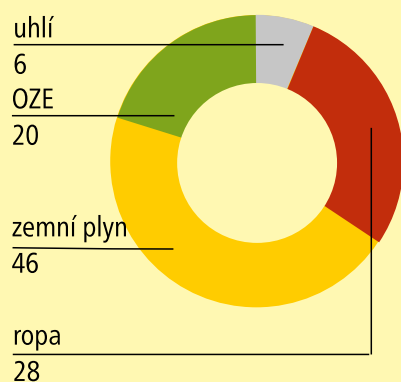
www.napr.gov.ge.

info + Gruzie trendy a příležitosti

Zemědělský investiční fond byl zřízen k podpoře poskytování úvěrů zemědělcům.

Vládní programy realizované prostřednictvím Agentury pro rozvoj venkova, jako je Plant the Future, mohou mezi zemědělci vytvářet další poptávku po zařízeních a vstupech dodávaných ze zahraničí.

Energetický mix v %



Rozvoj zažívá nejen přímořské letovisko Batumi, ale i lyžařská střediska Gudauri, Goderdzi, Bakuriani a Mestia nebo vinařská oblast Kacheti. Stálíci mezi oblíbenými destinacemi je lázeňské středisko Bordžomi.

Čeští podnikatelé vnímají tyto příležitosti a jsou v oblasti cestovního ruchu v zemi čím dál tím více aktivní

Zdroje:
Geostat, National Statistics Office of Georgia, International Trade Centre, Trade Map – Trade statistics for international business development, Asian Development Bank, United Nations, The World Economic Situation and Prospects 2023, World bank, Transparency International Georgia, www.agenda.ge, www.eurasianet.org, International Chambre of Commerce, The Observatory of Economic Complexity, Reuters, Bloomberg, EU4Digital

Příležitosti pro české firmy

Zemědělství

Sektor zůstává důležitým odvětvím při tvorbě HDP, na němž se posledních pět let podílelo 7 až 8 procenty, a je důležité pro uplatnění jinak nekvalifikované pracovní síly ve venkovských oblastech, v nichž žije více než čtyřicet procent obyvatel. Existují příležitosti pro české vývozce zařízení na zpracování a balení ovoce, ořechů (zejména lískových a vlašských), zeleniny, citrusů a masa a mléčných výrobků. Na základě informací poskytnutých místními úřady a manažery jsou nejlepší vyhlídky odbytu pro malé a středně kapacitní stáčecí linky, výrobní závody na víno a džusy a stroje na zpracování a balení čaje. Další perspektivy zahrnují stroje na drcení semen a rafinaci oleje. Poptávka je také po minipekárnách a strojích na výrobu cukrovinek. Cena a platební podmínky jsou důležitými faktory ovlivňujícími rozhodování zákazníků o nákupu. V mnoha případech může být pronájem nebo nákup použitého vybavení způsobem, kterým mohou místní podniky získat strojní zařízení a vybavení závodu pro opětovné zahájení výroby.

Energetika

Gruzie vytvořila stabilní a spolehlivý energetický sektor, přičemž jeho primárními domácími energetickými zdroji jsou vodní energie a palivové dřevo. Vláda se soustředí na zajištění soukromých investic do výstavby nových vodních elektráren, zvýšení účinnosti výroby tepla a diverzifikaci zdrojů a tras dodávek fosilních paliv. Nyní je potřeba zlepšit účinnost využívání domácí energie a využít rozsáhlý potenciál země v oblasti obnovitelné energie.

Cestovní ruch

Rozvoj infrastruktury cestovního ruchu vyžaduje značné investice do oblastí, jako jsou hotely, restaurace, sportovní zařízení a lyžařská střediska. Rekonstrukce několika nedávno privatizovaných hotelů probíhá v Tbilisi a Adžárii, další příležitosti lze nalézt v horských oblastech.



KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE

Od diagnostiky po mikrochirurgii

OCP Oční centrum
Praha

- Centrum pro léčbu šedého zákalu
- Centrum pro léčbu sítnice
- Centrum pro léčbu zeleného zákalu
- Refrakční a laserové centrum

Těšíme se na vás v nových
prostorech budovy Port7
na Nádraží Holešovice.



Vidět jasně!

www.ocp.cz nebo volejte 220 807 757

inzerce



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCEŇUJEME RYZE ČESKÉ EXPORTÉRY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští exportéři | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneneskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA



HLAVNÍ PARTNER



OFICIÁLNÍ PARTNER



PARTNEŘI



Daniel Mahovský:

NAŠE PROJEKTY BUDUJEME I PRO PŘÍŠTÍ GENERACE

Již podruhé máme v TRADE NEWS možnost pohovořit si s jedním ze zakladatelů fondu Georgia Energy SICAV, který se zaměřuje na investice do staveb vodních elektráren v Gruzii. Daniel Mahovský tráví polovinu času v České republice, kde aktuálně zajišťuje projekční práce a výběrová řízení na dodávku technologií, a druhou polovinu v Gruzii, kde dokončuje development hned několika projektů vodních elektráren a připravuje i projekty solární.



Daniel Mahovský, zakladatel a předseda dozorčí rady fondu Georgia Energy SICAV, tráví hodně času v Gruzii. Na obrázku v Tbilisi

kteří organizuje gruzínské Ministerstvo ochrany životního prostředí a zemědělství. Účastní se jej obyvatelé stavbou dotčených obcí, zástupci ministerstva a investující firmy a jeho cílem je jednak seznámení účastníků s navrhovanou stavbou, jednak posbírání relevantních komentářů, které ještě mohou mít vliv na podobu stavby jako takové. Výsledek tohoto setkání je přímo zahrnut do posuzování vlivu na životní prostředí, s dotčenými obcemi proto komunikujeme ještě dříve, než se uskuteční. Podcenění tohoto faktoru může mít pro nezkušeného investora fatální následky a velmi rychle odsoudit jeho projekt k nezdaru už v přípravě fázi.

Obrovské příležitosti i určitá míra rizika. Nutností je kvalitní pojištění

Svůj projekt musíme obhájit před veřejností

Čtenářům TRADE NEWS jsme prezentovali vaše aktivity v loňském zářijovém vydání. Co se u vás od té doby změnilo?

Pokračujeme v přípravě staveb. Aktuálně developujeme šest vodních elektráren a jednu solární. V době, kdy tento rozhovor vyjde, bychom měli mít gruzínskou vládou schválena memoranda o výstavbě dvou malých vodních elektráren. Ta jsou podobná územnímu rozhodnutí,

jak jej známe z České republiky. V Gruzii nám umožňují zahájit výkup pozemků, které v drtivé většině patří státu. Zároveň budeme mít těsně po public hearingu na dalším projektu, který by nás měl zase posunout dále v procesu posuzování vlivu na životní prostředí.

Co si přesně máme představit pod pojmem public hearing a jak je v procesu přípravy stavby elektrárny podstatný?

Jak název napovídá, jedná se o veřejné slyšení, nebo lépe veřejné setkání,

Na předchozích stránkách se zmiňujeme o tom, že gruzínská ekonomika posiluje, o Gruzii je v posledním roce obrovský zájem mezi zahraničními investory, razantně vzrostl turistický ruch. Není tajemstvím, že to má souvislost s ruskou agresí na Ukrajině. Jaký to má dopad na vaše aktivity? Vzrostly například ceny nemovitostí a tak podobně?

Nejčastěji se pohybujeme v hlavním městě Tbilisi a pak v horách na sever od města Kutaisi, kde realizujeme naše projekty. V Tbilisi jsme skutečně



Gruzínské Ministerstvo hospodářství a udržitelného rozvoje uvádí, že z více než dvou desítek tisíc řek jich má 300 potenciál k energetickému využití

zaznamenali nárůst cen nájmu a služeb, v našem případě se to dotýká především dopravy. Jakmile opustíte hlavní město nebo větší města obecně, žádný rozdíl není vidět. Projekční práce probíhají v České republice, technologie máme z Česka a Rakouska. Očekáváme tak pouze drobné zdražení stavebních prací, ale není to nic, co by bylo v dnešní době překvapivé.

”

GRUZII POVAŽUJI
ZA JEDNU Z NEJLEPŠÍCH
ZEMÍ PRO PODNIKÁNÍ.

Považujete gruzínské podnikatelské prostředí za stabilní? Především z pohledu teritoriálních rizik.

To je otázka, na kterou poslední rok hodně odpovídáme. Z pohledu podnikatelského prostředí jako takového skutečně považuji Gruzii za jednu z nejlepších zemí pro podnikání, jak už to koneckonců potvrdilo několik celosvětových renomovaných žebříčků. V každé zemi s velkým potenciálem jsou ale nějaká rizika, jinak by takové příležitosti již nenabízela. Pro tyto případy jsme pojištění prostřednictvím Lloyd's of London.

Solární elektrárna? Proč nevyužít zkušenosti!

Na začátku našeho rozhovoru jste zmínil, že připravujete i výstavbu solární elektrárny. Je Gruzie pro výstavbu fotovoltaiky vhodná?

To se určitě nedá říct v obecné rovině. V zemi existují místa vhodná pro výstavbu fotovoltaiky. Jedná se o pás táhnoucí se nížinami od pobřeží Černého moře po vnitrozemí. To se týká i našeho projektu. Jakmile ale jdete do hor, podmínky se výrazně mění a jsou naopak příhodné spíše pro výstavbu vodních elektráren. To je také důvodem, proč je v Gruzii solárních elektráren výrazně méně než třeba v Česku. Pro nás je to určitá konkurenční výhoda. V našem týmu máme zkušenosti s výstavbou fotovoltaik v ČR, na Slovensku, ale třeba i v Bulharsku.

Říká se, že Gruzie může být brzy největším výrobcem zelené energie na obyvatele na světě. Jak to vidíte vy?

Ano, celkový potenciál k tomu opravdu směřuje. Je to i jeden z důvodů, proč má Evropská unie zájem na vybudování kabelu mezi Rumunskem a Gruzii. Tento projekt má navíc masivní podporu Světové banky. Díky tomu bychom mohli v budoucnu prodávat zelenou elektřinu z Gruzie do České republiky. V tuto chvíli to možná zní jako science fiction, ale aktuálně je italskou konzultační firmou dokončována studie proveditelnosti a podle informací, které máme k dispozici, je vše na velmi dobré cestě.

Jak se vám řídí projekty takto na dálku? To musíte být stále jednou nohou na cestě, je to tak?

Čím víc se blížíme ke stavebnímu povolení, tím víc cestujeme a po zahájení staveb už budeme zřejmě většinu roku trávit v Gruzii, abychom měli stoprocentní dohled nad průběhem realizace. Velkou výhodou je poměrně krátká vzdálenost, přímé lety zaberou jen něco přes tři hodiny, necestujeme na jiný kontinent přes oceán. Gruzie je navíc podobně velká jako naše republika, takže ani přesuny v rámci země nezaberou žádný zásadní čas.

Co plánujete s projekty do budoucna?

Od začátku říkáme, že chceme projekty připravit, zrealizovat a pak je držet, co nejdéle to bude možné. Především u vodních elektráren je tak dlouhá životnost, že se nebojím říct, že o jejich budoucnosti už se budou rozhodovat moji pravnucci. A mě a mé kolegy bude těšit vědomí, že jsme na tomto světě vybudovali něco, co nijak neškodí přírodě, pomáhá místním obyvatelům, zvyšuje energetickou soběstačnost Gruzie a ještě generuje velmi zajímavý výnos. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV D. MAHOVSKÉHO

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



Pohled na hlavní město Tbilisi, které leží na řece Kura





Premiér Petr Fiala zahájil zahraniční misi českých podnikatelů ve filipínské Manile

PLÁNY ČESKÝCH FIREM V ASII DÁVAJÍ SMYSL, NYNÍ JEDNÁME O JEJICH PODPOŘE, ŘÍKÁ MAREK DLOUHÝ Z EGAPU PO NÁVRATU Z MISE

Šest zemí za deset dní. Třicítka českých byznysmenů má za sebou nejnáročnější zahraniční misi, kterou kdy Hospodářská komora ČR co do počtu navštívených států vypravila. Účast ve velkých tendrech Škody Transportation, zakázky pro Aero Vodochody a Aircraft Industries nebo dodávky tramvají či elektrárenských zařízení – to jsou některé z obchodních příležitostí českých firem za miliardy korun, o kterých se po návratu podnikatelské mise mluví. Exportní pojišťovna EGAP se se zainteresovanými exportéry dobře zná. Jejich vývoz do zahraničí podpořila svými pojišťovacími a záručními produkty již dříve. Nyní se další spolupráci EGAPu nejen s nimi otevírají nové možnosti. Tentokrát na Filipínách, v Indonésii, Singapuru, ve Vietnamu, v Kazachstánu a Uzbekistánu. V zemích, které navštívil vládní speciál za účasti českého premiéra Petra Fialy na konci dubna.

„Osobně jsem se účastnil řady jednání, která svědčí o vysoké připravenosti českých dodavatelů a o autentickém zájmu na straně druhé. V tuto chvíli se s českými exportéry a jejich partnery v Asii bavíme o reálných zakázkách v hodnotě miliard korun,“ vypočítává Marek Dlouhý, místopředseda představenstva EGAPu.

Zájem o české technologie ostatně potvrdil i předseda vlády Petr Fiala. „Na místě jsme uzavřeli jednadvacet kontraktů nebo memorand o další spolupráci. Zájem o naše letadla nebo

automobily je obrovský a hmatatelný, půjde o desítky miliard korun pro české podnikatele,“ uvedl po návratu z cesty pro Deník s tím, že kromě dopravních systémů či vojenské techniky je zájem také například o informační technologie.

„Musím říct, že pan premiér Fiala se podnikatelům opravdu věnoval a otevřel jim ve všech zemích dveře. Současně musím dodat, že Česká republika má v tomto regionu zjevně dobré jméno, protože ve všech zemích byl o české firmy velký zájem,“ řekl prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.

Filipíny, Indonésie, Singapur, Vietnam

Během Česko-filipínského podnikatelského fóra v Manile bylo podepsáno Memorandum o porozumění mezi Hospodářskou komorou ČR a Philippine Chamber of Commerce and Industry. „Filipíny vnímám jako perspektivní zemi pro obchod a cílem této mise je prohloubit možnosti spolupráce obou zemí a navázat nové kontakty,“ uvedl po podpisu Vladimír Dlouhý. Vývoz tuzemských firem na Filipíny má dlouhou tradici. Přímo v Manile jezdí 73 tramvají,

Do zemí v regionu jihovýchodní Asie vyvezly tuzemské firmy s podporou EGAPu za posledních 15 let zboží a investice v hodnotě přesahující 22 miliard korun.

jejichž dodávku do Indonésie v hodnotě 88,4 milionu dolarů pojistil EGAP. Tentokrát se po jednáních hovořilo především o příležitostech pro výrobce letadel a také pro české zbrojaře.

Do Indonésie v nedávné minulosti exportéři vyvezli s podporou EGAPu například elektrárenskou turbínu či radarový systém. Současný potenciál země je ale mnohem větší. Při schůzce s premiérem Fialou v Jakartě vyzval indonéský prezident Joko Widodo české firmy, aby se podílely na projektu nové indonéské metropole Nusantara. Ta má v budoucnu nahradit přelidněné a znečištěné hlavní město Jakartu. Český premiér pak také připomněl zájem tamních leteckých dopravců o 17 českých civilních letadel L 410 z Kunovic. Právě Aircraft Industries je přitom prvním českým exportérem využívajícím speciální garanci EGAP Plus. „Asie je pro nás velmi nadějným potenciálním obchodním partnerem, v mnoha zemích tohoto regionu se dynamicky rozvíjí obor letecké dopravy,“ poznamenal k zárukám již v únoru Jiří Podpěra, prezident společnosti OMNIPOL, která leteckého výrobce vlastní.

V Singapuru se české firmy účastnily byznys fóra. „Singapur je důležitým finančním centrem a zároveň lídrem

při zavádění ekologických technologií. Může se tak stát jak odběratelem, tak i odrazovým můstkem pro vývoz do okolních zemí,“ dodal Marek Dlouhý.

„Vrcholem cesty byl z mého pohledu asi Vietnam, kde patrně i vlivem velkého počtu občanů této země v České republice byl zájem místních firem o setkání s českými podnikateli enormní. Dostalo se nám i velmi vřelého přijetí ze strany vládních činitelů. To považuji za velký úspěch i z toho důvodu, že Vietnam je nejrychleji rostoucí zemí regionu jihovýchodní Asie,“ řekl Vladimír Dlouhý. Také největší zakázka posledních let pojistěná EGAPem směřuje právě do této země. Jedná se o dodávku dvanácti nových letounů L-39NG výrobce Aero Vodochody. Ze současných jednání v Hanoji ovšem nejhlasitěji rezonuje budování výrobního závodu Škody Auto v provincii Quang Ninh.

Kazachstán a Uzbekistán

V kazachstánské metropoli Astaně Marek Dlouhý a jeho protějšek z Development Bank of Kazakhstan podepsali za přítomnosti premiérů obou zemí smlouvu o spolupráci mezi oběma institucemi. Dohoda usnadní pojišťování českého exportu a investic směřujících do Kazachstánu i vzájemnou spolupráci obou ekonomik. „DBK je silná kazachstánská banka, jejíž participace může usnadnit realizaci nebo zajištění financování českého vývozu na náročný kazachstánský trh. S DBK jsme již delší dobu ve styku a uzavřená smlouva by měla dosavadní spolupráci ještě více podpořit,“ doplnil za EGAP



Místopředseda představenstva EGAPu Marek Dlouhý (uprostřed) a generální ředitel společnosti ŽDAS Pavel L. Cesnek na byznys fóru v Jakartě

Dlouhý. V současnosti do Kazachstánu Češi s EGAPem vyvázejí například potravinařský granulát.

„Podpora domácích politiků přímo v zahraničí je skvělá věc, protože tamní firmy chtějí vidět, že český stát za českými exportéry stojí. Kazachstán je velice zajímavý trh a je dobré na něm být. Je patrné, že řada našich firem právě například Kazachstánem částečně nahrazuje výpadek ruského trhu,“ vysvětluje viceprezident Hospodářské komory Michal Štefl.

Podle Petra Fialy je Kazachstán pro Česko perspektivní nejen z pohledu exportéřů, ale také kvůli svým nerostným zásobám. „Klíčovým tématem mých rozhovorů bylo posílení spolupráce v energetice, Kazachstán patří mezi naše největší dodavatele ropy, a to je v současné energetické situaci důležité. (...) Kazachstán má velké zásoby uranu, který bychom mohli využít pro naše jaderné elektrárny,“ uvedl na tiskové konferenci s českými novináři v Astaně. Na veřejnost se tam také dostaly informace o zájmu těžařů o vozy Tatra či o zapojení společnosti Škoda Transportation do několika tamních tendrů. V minulosti pojistil EGAP pro Skupinu Škoda například dodávku tramvají do lotyšské Rigy za 1,5 miliardy korun.

Nové zakázky vyhlíží společnost Škoda Transportation také v Uzbekistánu, kde se účastní tendru na dodávku 34 moderních vlaků. V současné době je perspektivní investicí podpořenou EGAPem v této zemi například byznysové centrum Czech House v Taškentu. To má poskytnout potřebné zázemí tuzemským exportérům právě v této zemi. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

FOTO: ARCHIV ÚŘADU VLÁDY ČR A EGAPU

JAN ČERNÝ JE TISKOVÝM MLUVČÍM EGAPU

Podpis dohody EGAPu a Development Bank of Kazakhstan usnadní pojišťování českého exportu a investic směřujících do Kazachstánu i vzájemnou spolupráci obou ekonomik



GREEN DEAL: KDO JE PŘIPRAVEN, NENÍ ZASKOČEN V RETEXU JSOU O SKOK NAPŘED

Přechod na zelenou ekonomiku je finančně náročný běh na dlouhou trať. Pokud jste ovšem technologická firma, která má již zásady cirkularity takřkajíc ve své DNA jako moravskokrumlovský Retex, trefujete se svými aktivitami a produkty přímo do černého. „Recyklát u nás dnes tvoří sedmdesát procent vstupu do výroby a se zhruba jedním procentem odpadů jsme prakticky bezodpadovou společností. Našimi pilíři, díky nimž je Retex velice úspěšný a stabilní, jsou high-tech textilie, zelené střechy, akustické a tepelné izolace, materiály pro bílou techniku či kolejová vozidla,“ popisuje ředitel ryze české společnosti Robert Šimek.

Technologické novinky made in Moravský Krumlov

„Evropa dnes není levný region, jsme drazí. A jestliže budeme produkovat jednoduché typy materiálů, například obyčejné geotextilie, které umí každý, nemáme šanci světovým cenám konkurovat. Pokud chceme být úspěšní, musíme být silní a dělat něco, co ne každý dokáže,“ vysvětluje ředitel.

Proto v Moravském Krumlově vyvíjejí například chytré geotextilie se senzory, které dokáží měřit úniky vody či aktuální tlaky. Sorpční materiály z Retexu jsou schopny v půdě zadržet vodu, která se pak uvolňuje postupně, a vydrží tak v zemi fungovat desítky let. Nejnovější izolační materiály například ve vlacích vydrží 50 let, a přitom si stále drží počáteční parametry. A po padesáti letech firma materiál recykluje a vyrobí z něj nový, opět se špičkovými parametry.

Retexem vyvíjená a vyráběná termoakustická izolace ve vlacích může posloužit jako vzorový příklad toho, jak přemýšlí chytrá technologická firma. Na začátku stál již existující produkt, dobrý materiál s těmito izolačními vlastnostmi využívaný ve stavebnictví. Následovala úvaha ohledně odolnosti firmy v případě ekonomické krize (kterou by stavebnictví bylo postiženo jako jeden z prvních oborů) a hledání oboru alternativního. Vhodnou variantou se ukázala být kolejová doprava a spolupráce se společností Škoda Transportation. V současnosti vyvíjejí obě společnosti další aplikace společně a tyto vysoce sofistikované materiály pak ve vlacích řeší problém s vlhkostí na podlahách a podobně.

„Dnes už neexistuje projekt Škody Transportation na kolejová vozidla, kde by nebyly naše materiály. První jednání jsme měli šest dní předtím, než se celý obchodní svět v podstatě uzavřel

kvůli covidu, takže jsme to opravdu stihli na poslední chvíli. Ale stihli jsme to! A tak nás nyní oslovují i další takové firmy, jako je Siemens či Stadler,“ shrnuje Robert Šimek s tím, že to je přesně to, co v Retexu chtějí: dlouhodobou spolupráci s firmami celosvětového záběru a nejlépe ve vztahu k zelené ekonomice a high-tech aplikacím.

Stabilita na prvním místě

V roce 2017 tvořil přes 80% portfolia Retexu jenom automotive, a to ještě jen pro pár zákazníků. Ekonomická krize v roce 2009 však přinesla ponaučení, že tímto způsobem dlouhodobě fungovat nelze. Ve chvíli, kdy se ekonomika zastaví, takto jednostranně vyprofilované firmy mají obrovský problém, zavírají se provoz, propouštějí zaměstnanci. Proto v Retexu pracují tak, aby každý rok vybuodovali jeden nový pilíř pro svoji stabilitu, představující minimálně



Robert Šimek, ředitel společnosti Retex

Zkušený manažer, který vede firmu již téměř sedm let. Prošel řadou vedoucích pozic v českých i nadnárodních firmách, na Retex však nedá dopustit. Vystudoval Vysokou školu chemicko-technologickou v Praze, kde získal i doktorát v oblasti křemičitých sloučenin. Je ženatý, má tři dcery a syna, a rodina je podle jeho slov jeho největší koníček

kontinent považuje Robert Šimek za velice slibný trh: „České produkty mají ve světě stále velice silné jméno. V Jižní Americe nás uznávají jako technologickou velmoc, jako lídry ve spoustě odvětví, a já jsem za to rád, české zboží se pak prodává dobře. Navíc když si uvědomíme, které trhy podržely Evropu v době ekonomické krize, byla to Čína a Jižní Amerika. Poměrně veliký úspěch máme také v Izraeli se zelenými střechami – a Izrael je premiantem boje se suchem, takže uspět tam, je pro nás referenčním bodem pro celý Blízký a Střední východ.“

Díky potenciálu chytrých produktů kontaktují zahraniční firmy moravskokrumlovskou společnost ohledně možných aplikací samy. Retex jim umí nejenom nabídnout řešení, ale dnes má po světě i spolupracující realizátorské firmy, s nimiž navázal kontakt zde v Čechách nebo v Evropě a které pak dokáží instalaci materiálů provést i jinde. Začíná se mu otevírat i severoamerický trh. Zmínit můžeme i země typu Saúdská Arábie či Katar, kam podobně jako do Izraele putují aplikace pro řešení problémů s vodou.

Prakticky bezodpadová společnost

Na cirkularitě a dalších k životnímu prostředí přátelských zásadách Green Dealu je postavená veškerá činnost firmy. Podle slov jejího ředitele se takto úspěšně daří fungovat proto, že má silný tým lidí s vysoce profesionálním přístupem, vnitřně motivovaných. „Takový člověk se potřebuje v práci realizovat, a pokud mu to já jako lídr umožním, hodně ho to baví a je to pak vidět na výsledcích celé firmy. Dnes máme v Krumlově spoustu velice schopných manažerů a další zajímaví lidé se nám dokonce sami hlásí. Recyklát tvoří dnes u nás 70% vstupu do výroby a se zhruba jedním procentem odpadů jsme prakticky bezodpadovou společností. Plánem je dostat se na úplnou nulu.“

Zelená střecha z Retexu u Tel Avivu



5% z celkového obrátu. Takovým pilířem jsou high-tech produkty. Najdete je všude kolem nás, v hromadné dopravě (autobusy, vlaky, tramvaje, metro), v bílé technice (pračky, sušičky, bojler, čerpadla), ve stavebnictví, zdravotnictví i v oblasti environmentu (zelené střechy, zadržování vody v krajině).

„Retex je nastavený tak, že se konkurence bát nemusíme. Ano, existují firmy, které nám v určitých odvětvích konkurují, ale díky nastavenému portfoliu a systému práce se nám daří skvěle trefovat do prázdných částí fotbalového hřiště. Přesně tam, kam letí míč, ale nikdo tam před námi nestál. Například od 1. ledna 2025 bude, s ohledem na nový zákon o odpadech, aplikace materiálů, jako je polystyren, bifenol a polyuretanové pěny zatížena výrazně vyššími poplatky z důvodu problematické recyklace. Takže my jsme už cílili ve vývoji na to, abychom vytvářeli materiály, které pro spoustu aplikací budou moci být velice pěknou alternativní náhradou, a které budou mít dokonce lepší parametry a třeba nebudou ani tak drahé,“ vysvětluje ředitel.

Proaktivní společnosti nečekají na okamžik, kdy vstoupí v platnost nový zákon, ale řeší problémy třeba i tři roky předtím. Politikou Retexu pak je být v takové chvíli připraven s nabídkou alternativního řešení. Pokud přitom čekáte, že mají velké vývojové oddělení o několika desítkách vývojářů, budete stejně překvapeni jako my. Vývoj ve firmě tvoří kolem šesti lidí. Avšak díky intenzivní spolupráci s vysokými školami a výzkumnými ústavami mají jimi vyvinuté produkty vysokou přidanou hodnotu a velké světové společnosti pak o ně samy projevují zájem.

Úspěšná taktika na zahraničních trzích

Vrátíme-li se opět v čase do roku 2017, najdeme Retex, jehož veškeré aktivity byly navázány na řetězec převážně v České republice a na Slovensku. Nyní polovina produkce směřuje na export a toto číslo se neustále zvyšuje. Aplikace firmy najdeme po celé Evropě, na Blízkém východě, v Číně, Severní i Jižní Americe. Právě americký



Z výroby

Nyní Retex pracuje na vývoji technologií, které by s recyklací pomohly i ostatním. Své zkušenosti sdílí i v rámci různých organizací. V rámci profesní asociace ATOK (Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu) předsedá ředitel Retexu platformě pro cirkulární ekonomiku v textilu a firma je součástí správního výboru asociace. Jakožto člen ATOKu, který je součástí EURATEXu (Evropská textilní a oděvní konfederace), patří do pracovní skupiny pro cirkulární ekonomiku. V květnu tohoto roku proběhl v Hradci Králové druhý ročník konference TexWaste, na němž byl vytvořen tým, který bude vytvářet celorepublikovou strategii pro český textil do roku 2035 a jehož členem opět bude Robert Šimek.

Spolupráce s Komerční bankou je přirozená

Všechny aktivity společnosti zkrátka míří stejným směrem a navzájem se podporují. V této souvislosti je potřeba zmínit ještě alespoň dva zásadní hráče: financující ústav a české vlastníky firmy. Skvělou spoluprací s bankou si ředitel firmy pochvaluje. „V době ekonomické

krize v období nastupujícího covidu jsme si uvědomili, že chceme najít banku, která nám bude spolehlivějším partnerem. Tehdy nás velice příjemně překvapil přístup Komerční banky a navázání spolupráce s ní se nám výborně osvědčuje. Velmi dobře nacházíme společná řešení, společné cesty, daří se nám najít pro nás nejvhodnější finanční produkty. Opět jde o přirozenou spolupráci, mimo jiné proto, že Komerční banka si přeje podporovat zelené projekty – a my zelená firma jsme.“

Stejně úžasně funguje i spolupráce s českými majiteli firmy. „Stručně řečeno, co v korporátu trvalo tři roky, to v Retexu zabere deset minut. To nám dává ohromnou dynamiku a vzhledem k tomu, že jsme technologická firma, jsme tak vždy ne o krok, ale nejméně o dva kroky před konkurencí. Pokud budu o nějaké konkurenci vůbec uvažovat, protože znovu říkám, že my ji vlastně nemáme, protože hledáme naprosto nová řešení,“ spokojeně uzavírá Robert Šimek. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV RETEXU

Technologie vpichování

Retex a.s.

Česká technologická firma se sídlem v Moravském Krumlově zabývající se vývojem, výrobou a aplikací netkaných textilií, přičemž klade důraz na ochranu životního prostředí. Její obrat dosáhl v loňském roce téměř tři čtvrtě miliardy korun a společnost je dlouhodobě zisková. V Retexu pracuje přes dvě stě zaměstnanců, a firma tak patří k největším zaměstnavatelům v regionu.

Produktové portfolio nabízí zákazníkům z celého světa chytrá řešení v oblasti hromadné dopravy, bílé techniky, v automobilovém průmyslu, stavebnictví, zdravotnictví či environmentu. Kvalitu firemních procesů dokazují i nejnovější certifikáty ISO 45001 a ISO 50001 či Oeko-Tex.

www.retex.cz

RNDr. Šárka Heryánová,
bankovní poradkyně
pro korporátní klientelu,
divize Ostrava, KB



„Společnost Retex je v mnoha směrech vizionářem. Ráda bych vyzvedla také úroveň jejího finančního řízení, a tedy i vysoce kvalitní podklady pro banku, což vzájemně usnadňuje pochopit dlouhodobé cíle a strategii klienta. Díky tomu naše banka dokáže Retexu cíleně pomoci s financováním i v případě komplikovanějších obchodních případů, nabídnout řešení ušité na míru. Pro schvalovací proces máme přímo od klienta k dispozici vypovídající analýzy, jako banka víme, jakých výsledků chce klient dosáhnout a jaké efekty lze předpokládat v porovnání s východiský. Vzájemné porozumění obou stran je tak základním stavebním kamenem pro efektivní komunikaci a konečný výsledek. Rádi společnost podpoříme v jejích dalších ambiciózních plánech.“

Opatření v energetice – účinná cesta ke snížení firemní uhlíkové stopy

Za posledních 60 let se zvýšily emise CO₂ jako největšího zdroje globálního oteplování o 30 procent. Kolik si můžeme dovolit vypustit nejen oxidu uhličitého, ale i dalších skleníkových plynů, aby se globální oteplování dařilo držet v rozumné míře do cca 2 °C? Klíčovou roli hraje energetika, a to jak v osobní spotřebě domácností, tak zejména ve firemním sektoru.

Energetika podniku je primárně určena k zajištění provozu, aby podnik mohl vyrábět či poskytovat služby. Vedle toho je nutné, aby byla dostatečně efektivní a v souladu s legislativním rámcem (např. dodržování emisních norem). A právě legislativa bude v blízké době klást na energetickou koncepci firem další požadavky, zejména z pohledu uhlíkové neutrality.

NA CO LZE ZÍSKAT DOTACE?

Energetika – OZE, úspory a akumulace energie, vodíkové technologie, vozidla s alternativním pohonem, vegetační střechy atd.
VÝŠE DOTACE 25–65 %*

Efektivní nakládání s odpady a vodou – nízkouhlíkové technologie, využití druhotných surovin, úspora vody.
VÝŠE DOTACE až 40 %

Průmysl 4.0 – SW, HW, IoT vedoucí ke kompletní digitalizaci firem.
VÝŠE DOTACE 30–60 %*

Výzkum, vývoj, inovace – mzdy zapojených zaměstnanců, rekonstrukce a výstavba laboratoří včetně jejich technologií a vybavení atd.
VÝŠE DOTACE 25–85 %*

* Podle charakteru žadatele, projektu, dotačního titulu a místa realizace projektu.

Zde je pro management firem zcela zásadní adaptovat se včas na nové podmínky a správně je uchopit. Tak aby do budoucna byla firma z pohledu uhlíkové stopy konkurenceschopná nejen v oblasti své energetické spotřeby, ale zejména v produkovaných výrobcích či službách.

Jako první krok je vhodné udělat si ve firmě přehled o své energetické bilanci. Jejím cílem je snížení konečné spotřeby a následné nové definování primárních zdrojů energie. Pokud tyto budou doplněny o zdroje z OZE, jsou to dobré předpoklady ke druhému tématu, které je pro firmy klíčové, a to je stanovení uhlíkové stopy. Ta již hraje důležitou roli ve výběrových řízeních nejen na zahraničních trzích, ale je i předpokladem pro budoucí financování ze strany bank.

S realizací těchto opatření včetně optimálních způsobů financování s využitím vhodných dotačních podpor jsou připraveni vaší firmě, obci či jiné veřejné instituci pomoci specialisté KB Advisory a ENVIROS. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

PŘÍKLAD Z PRAXE Flowbox

Společnost Flowbox vyvinula a svým klientům úspěšně dodává stejnojmennou digitalizační a integrační platformu, která pomáhá firmám a veřejným institucím optimálně řídit a spravovat svůj energetický management. Uplatnění nachází při optimalizaci v průmyslu a velkých budovách, ale také například v provozu základní školy, provozu multifunkčního sportovního areálu či v rámci řízení biodynamického veřejného osvětlení.

Díky Flowboxu firmy získají kontrolu nad hospodařením s energiemi, slouží jako prostředek pro efektivní a autonomní řízení spotřeby a dosažení významných úspor elektřiny, plynu, tepla či vody a dalších zdrojů. Je zároveň efektivním nástrojem pro snižování emisní stopy firmy či výrobků. Firmou vyprodukovaný CO₂ může totiž při správném nakonfigurování klesnout až o 72 %.

Bližší detaily k dosaženým efektům tohoto řešení naleznete na webu společnosti Flowbox v části realizace (www.flowbox.com).

Inspiraci pro své podnikání získejte i na webinářích:

Jak snížit uhlíkovou stopu skrze energetická řešení?





Celý zpravodaj k OP TAK
můžete nalézt zde:



INOVACE, UDRŽITELNOST, ÚSPORY, OCHRANA KLIMATU

ANEB S CIRKULÁRNÍ EKONOMIKOU DÁLE DOJDEME

Současným významným globálním tématem je ochrana klimatu a udržitelnost dalšího rozvoje společnosti včetně podnikání. Jedním z klíčových nástrojů pro přechod k udržitelné a klimaticky neutrální ekonomice je cirkulární ekonomika, která představuje zásadní koncepční změnu oproti tradičnímu ekonomickému systému, jenž je založen na lineárním modelu „vyrobit, použít, zahodit“.

Cirkulární ekonomika klade důraz na zvýšení efektivity využívání zdrojů a minimalizaci odpadu prostřednictvím opětovného využití, recyklace a nahrazení lineárního přístupu k podnikání novými cirkulárními modely, jako je například sdílená ekonomika nebo model postavený na principu „zboží jako služba“.

Cirkulární ekonomika se opírá o několik klíčových principů, které přinášejí výhody nejen pro životní prostředí, ale také pro rozvoj podnikání a konkurenceschopnost průmyslu.

Prvním principem je snižování spotřeby vstupních surovin a energie. To zahrnuje opatření z oblasti změny designu výrobků, optimalizace balení, zefektivnění výrobních procesů nebo minimalizace a předcházení vzniku odpadu. Druhým principem je opětovné využití, které se zaměřuje na prodloužení životního

cyklu výrobků a materiálů. To může zahrnovat opravu, renovaci nebo repasování produktů, aby se mohly znovu použít nebo prodat. Třetím principem je recyklace, jež zahrnuje efektivní zpracování odpadu na druhotné suroviny v co nejvyšší možné kvalitě s cílem udržitelného využívání zdrojů.

Optimalizace, snížení odpadu i lepší renomé firmy

Implementace cirkulárních řešení do praxe může firmám přinést řadu výhod. V první řadě je to zvýšení materiálové účinnosti. Cirkulární ekonomika podporuje optimalizaci procesů, což vede k optimalizaci a úsporám surovin, energie a nákladů. Snížení produkce odpadu, případně jeho efektivní recyklace, rovněž umožňuje snížit náklady na odpadové hospodářství.

Dalším pozitivním faktorem je možnost prostřednictvím přechodu na cirkulární ekonomiku a udržitelné cirkulární produkty získat nové zákazníky a celkově zlepšit prezentaci firmy. V dnešní době se stále více zákazníků i spotřebitelů zajímá o etické a udržitelné podnikání. Firmy, které implementují principy cirkulární ekonomiky, mohou získat konkurenční výhodu nebo zcela nové portfolio zákazníků.

Ruku v ruce s novými technologiami

Přechod na cirkulární ekonomiku je také velkým stimulem inovací a rozvoje nových produktů a služeb. Přechod na cirkulární model vyžaduje nové přístupy, technologie a spolupráci s různými aktéry v celém dodavatelském řetězci. Firmy, které se aktivně angažují

v cirkulární ekonomice, se výrazně soustředí na procesní i produktové inovace.

Ministerstvo průmyslu a obchodu se dlouhodobě zaměřuje na oblast udržitelného využívání primárních zdrojů i druhotných surovin jako jejich náhrady. Jednou z důležitých aktivit je podpora financování investic do cirkulárních řešení v podnicích. Toto úsilí se zaměřuje i na úspory vody jako jedno z důležitých adaptačních opatření na změnu klimatu. Významným zdrojem financí je Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK). Chtěla bych proto připomenout souhrn, který je zveřejněn ve 3. čísle Informačního zpravodaje OP TAK.

Důkazem toho, že výzkum, vývoj a inovace v oblasti cirkulární ekonomiky považujeme za zásadní, je fakt, že pro výzvy z Prioritní osy 1, SC 1.1 jsou bodově

zvýhodněny právě projekty zaměřené na přechod k cirkulární ekonomice, jak ukazuje tabulka níže s podporovanými aktivitami operačního programu. Projekty z oblasti cirkulární ekonomiky je však možné podávat ve výzvách dalších priorit OP TAK. Prioritní osa 2, SC 2.1 Posilování udržitelného růstu a konkurenceschopnosti malých a středních podniků dává řadu možností, jak získat prostředky na zavedení principů cirkulární ekonomiky.

A nakonec zcela samostatný strategický cíl SC 5.2 Podpora přechodu na oběhové hospodářství účinně využívající zdroje, který se soustředí na podporu projektů investic do pokročilých technologií získávání, zpracování nebo využívání druhotných surovin.

Přestože je financování velmi důležité, aktivit Ministerstva průmyslu a obchodu

pro podporu cirkulární ekonomiky je řada. Ať už je to Katalog výrobků z druhotných surovin pro stavebnictví, který můžete nalézt na webu www.recyklujmestavby.cz, nebo konference Cirkulární ekonomika v praxi, jejíž 3. ročník se uskutečnil 15. a 16. června v Ostravě, a kde se mimo jiné představily i úspěšné české firmy, které vsadily na cirkulární ekonomiku. A také v TRADE NEWS se budeme k tomuto tématu průběžně vracet. ■

TEXT: PAVLÍNA KULHÁNKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Pavlína Kulhánková,
MPO ČR



OP TAK
VÝZKUM, VÝVOJ,
INOVAČE A DIGITALIZACE

PRIORITA 1

SC 1.1 Rozvoj a posilování výzkumných a inovačních kapacit a zavádění pokročilých technologií

OPATŘENÍ	PODPOROVANÉ AKTIVITY	PŘÍKLADY PROJEKTŮ
Inovace	Podpora vývoje, implementace a komercializace inovativních řešení	Inovace produktů, aby byly snadno rozložitelné, opravitelné, opakovaně použitelné, recyklovatelné nebo vyrobené z udržitelných materiálů. Implementace procesů zvyšující efektivitu procesu výroby, jako například recyklaci materiálů a používání obnovitelné energie.
Potenciál	Podpora výzkumné infrastruktury v oblasti cirkulární ekonomiky	Budování či rozšíření podnikových výzkumných a vývojových kapacit potřebných pro realizaci výzkumných, vývojových a inovačních aktivit s otevřeným přístupem.
Aplikace	Podpora aplikace výsledků výzkumu a experimentálního vývoje v praxi	Výzkum a experimentální vývoj nových technologií, hodnocení efektivity a účinnosti různých postupů a metod výroby, analýza potenciálu pro rozvoj nových obchodních modelů pro trhy, zkoumání možností pro zlepšení regulace a politik pro udržitelnost a konkurenceschopnost.
Proof of concept	Podpora studií proveditelnosti, pilotních projektů a ověření technické a ekonomické proveditelnosti nových technologií, produktů a služeb	Ověření nových inovativních řešení a nových technologií a jejich posun na vyšší úroveň technologické připravenosti. Aktivity směřují k ověření aplikačního potenciálu nových výsledků výzkumu a vývoje před jejich možným uplatněním v praxi.

Stanislav Štýs:

VĚŘÍM NA PŘIROZENOU LIDSKOU TOUHU PO ZDRAVÉ KRÁSNÉ KRAJINĚ A SELSKÝ ROZUM

Stanislav Štýs se narodil pod Krušnými horami v rodině horníka. Když šel počátkem padesátých let 20. století na studia, žil v krajině, kde se otevíral jeden povrchový důl za druhým. Před očima mu rostla těžební pustina. Není divu, že šel studovat Lesnickou fakultu ČVUT. Stal se lesním inženýrem a celý život se věnoval rekultivacím. Jako mladý inženýr vytvořil vizi záchrany krajiny. Vycházel z toho, že co člověk zničil, musí napravit. A ten, kdo dnes navštíví Podkrušnohoří, musí uznat, že se Štýsova vize naplňuje. Jaké jsou jeho další plány? Nejen o rekultivacích s ním hovoříme pro TRADE NEWS.

Stanislav Štýs věnoval celý svůj profesní život záchraně krajiny. Za svoji práci rekultivátora byl mnohokrát oceněn. V roce 1996 obdržel Cenu ministra životního prostředí. Dále to byla Cena primátora města Mostu a hejtmana Ústeckého kraje. Byl jmenován čestným občanem města Litvínov. Stal se členem německé společnosti Umweltechnik. Je držitelem medaile za přínos vědě České republiky. Na obrázku při natáčení pořadu Přidej se



Slavíme sedmdesát let od začátku rekultivací

O rekultivacích jste napsal několik knih a skript, které se používají v praxi i na vysokých školách, kde jste také vyučoval. Jste ovšem hlavně praktik. Stal jste se odborníkem na životní prostředí a úzce spolupracoval s naším nejerudovanějším ekologem Josefem Vavrouškem a dalšími environmentalisty hlavně z Terplánu a Výzkumného ústavu meliorací. Řekněte, co bylo na rekultivacích nejtěžší?

Nejtěžší bylo vůbec najít koncepci, jakou krajinu chceme vytvořit a jak to dělat. O tom v padesátých letech minulého století neměl nikdo žádnou představu. Ani v zahraničí nebylo možné najít dostatečné vzory a cesty. Od začátku jsme tušili, že musíme vytvořit krajinu, která odpovídá původním ekosystémům: tedy dubohabrovým hájům. Současně jsme věděli, že tato krajina musí mít určitý podíl zemědělské půdy. Aby fungovala, neobejde se bez vody. A museli jsme vzít v potaz, že je určená i pro lidi. Lidé v ní budou žít jenom tehdy, když bude



Důl Vrbenský v roce 1965



Na stejném území jezero Matylda – rok 2011

krásná, s velkým rekreačním potenciálem, ale bude i produkčně efektivní. Stanovili jsme podíl lesní zeleně, zemědělské půdy a vody.

Největší komplikací na začátku bylo to, že zde působili (naštěstí krátce) sovětští poradci, kteří nechápali, proč chceme krajinu obnovovat. Podle jejich názoru jsme se tím zabývali zbytečně. Nebylo vůbec jednoduché prosadit myšlenku, že to, co člověk zničil, by měl napravit. Naštěstí tady žili rozumní lidé, kteří umožnili takový rekultivační proces nastartovat. Někdy od roku 1953 jsme začali provádět aktivní práce – obnovu krajiny na vybraných výsypkách, která trvá do dnešních dnů... A to znamená, že letos uběhlo 70 let od začátku rekultivačních prací.

Řešili jsme, jak a kam přesouvat vytěžené horniny, i otázky, zda je máme vracet zpět na původní místo po těžbě, nebo je nechat na haldách. Jaký sklon haldy musí mít, aby „neujížděly“. Nejdůležitější ale byla otázka, jak pracovat s ornici, se životodárnou vrstvou. Věděli jsme, že jeden její centimetr se tvoří stovky až tisíce let. Ornice je tedy nesmírně cenná a nenahraditelná. Přesto vznikly dva směry. Jeden zastával kolega Patejdl a ten nechtěl zachraňovat ornici a vracet ji do krajiny jako závěrečnou vrstvu. Bylo to celkově levnější a organizačně jednodušší. Já jsem ji naopak chtěl ukládat a pak ji vracet do krajiny. Když jsme po letech vyhodnocovali oba přístupy, tak se jasně ukázala jako efektivnější snaha ornici zachraňovat.

”

JEDEN CENTIMETR ORNICE
SE TVOŘÍ STOVKY
AŽ TISÍCE LET.

”

DO DNEŠNÍCH DNŮ
BYLO NA TEPLICKU
A MOSTECKU UMĚLE
VYSÁZENO PŘES
117 MILIONŮ STROMKŮ!

Tam, kde se nenavezla, prakticky nic nerostlo. A naopak naše řešení přinášelo velmi rychle dobré výsledky.

Jak se podařilo vrátit do krajiny lesy?

Věděli jsme, že pro obnovu krajiny je nejdůležitější lesní zeleň. Ale nebylo jasné, jak ty sazeničky přesně sázet, taková banální otázka. Sázet je cikcak, nebo v řadách? Rozhodli jsme se pro ty řady, protože se sázelo takové množství stromků, že to nebylo možné zvládnout bez techniky, bez malotraktů. A pak se musely několik let sazeničky okopávat a ošetřovat. Ty řady stromků nám do dnešních dnů vyčítají někteří přírodovědci, ale ono se to časem rozvolní. A brzy nikdo nepozná, že ten les byl vysázen v řadách. Koneckonců dneska si mnoho lidí – a mezi nimi i někteří kritičtí přírodovědci – neuvědomuje, že lesy na Teplicku nebo tady na Mostecku byly uměle vysázené. A v tomhle kraji bylo vysázeno do dnešních dnů přes 117 milionů stromků! Dnes jsou z nich listnaté lesy, které vytvářejí ekologickou kostru stability v krajině. Tyto stromy ve svých tělech ukládají ohromné množství uhlíku, který odebraly z ovzduší, a napomáhají tak snižovat globální oteplování.

Ačkoliv jsme řešili tisíc problémů, nakonec jsme to všechno zvládli. Ale abych se nechlubil cizím peřím. Nebyli jsme na to sami. Spolupracovali jsme s celou

řadou výzkumných ústavů. My jsme jim zadávali dílčí výzkumné úkoly, oni je zpracovali a jejich výsledky jsme zaváděli do praxe. To se osvědčilo. Na rekultivačních pracích pracovaly a dodnes pracují desetitisíce lidí.

Zachránily nás listnáče

Těch problémů kolem rekultivací pochopitelně nebylo málo.

Co dalšího jste museli řešit?

Jedním z velkých problémů bylo například to, že se přemnožili divocí králíci. Oplocenky ani speciální nátěry nepomáhaly a vystrílet se nedali. Králíci oplocenky podhrabali a sazeničky sežrali. Ale tady nám pomohla příroda. Seslala na ně myxomatózu, což je virové onemocnění králíků. Ta je tak zdecimovala, že tady dodneška nejsou.

Co znamenal tzv. horní zákon

„Velkou výhodou pro rekultivace byl tzv. horní zákon, který definoval, že těžaři musí po skončení těžby obnovit území do podoby blízké přírodě. Aby se to mohlo realizovat, odváděly se později peníze z těžby, z prodaného uhlí, do tzv. rekultivačních fondů. A z těchto peněz jsme podle generelu obnovy krajiny čerpali prostředky a využívali je na všechny práce. Bohužel v roce 2021 došlo k novelizaci tohoto zákona, který umožňuje těžařům od této logické povinnosti odstoupit. Tato změna nás vrací o 60 let zpět a řadí nás mezi země s nízkou kulturní úrovní,“ konstatuje Stanislav Štýs.



Lom Benedikt (1968)



Stejné území po rekultivaci (2010)



Lom Most (1970)



Mostecké muzeum po rekultivaci území (2009)

V praxi jsme potkávali ohromné množství omezených samolibých lidí, kteří nás od naší činnosti odrazovali: „Ale, inženýrku, ona si s tím příroda poradí sama.“ No, neporadila si.

Další, podstatně horší, byla imisní katastrofa. V kraji se od šedesátých let minulého století stavěly velké tepelné elektrárny. Ty vypouštěly do ovzduší oxidy síry. Totéž se dělo na území NDR a Polska, odkud k nám přicházely další zplodiny hoření. Vznikl takzvaný černý trojúhelník, kde bylo jedno z nejhorsích životních prostředí na světě.

Především oxidy síry vytvářely v ovzduší molekuly kyseliny sírové. Výsledkem byly kyselé deště. Ty naleptávaly jehličí smrků v horách, a tím se zastavila fotosyntéza, tedy výživa stromů. Stejně to dopadlo s kořenovými systémy stromů. Kyselý deště vyhubily mikrohouby, které umožňují rostlinám čerpat vodu. Výsledkem bylo usychání stromů v Krušných horách. Na dvanácti tisících hektarech stromy vyhynuly, uhynulo tedy 60 procent všech jehličnanů. Ta zkáza byla příšerná. A tehdy příčiny té kalamity nebyly jednoznačně zřejmé. Všichni tápali...

My jsme ale viděli, že listnáče, kterých jsme sázeli 95 procent, to víceméně snášely. To byla naše naděje. Jenom jsme se báli, aby to vydržely, protože expozice kyselých dešťů měly vysoké koncentrace. Měli jsme vysázené menší

množství jehličnanů, borovic, a ty nám uhynuly. Bylo to k uzoufání. V té době jsem z toho měl deprese. Do toho všeho vstupovaly legislativní a plánovací nejasnosti. Nedostatek peněz i mechanizace. Zachránily nás listnáče. Zaplať pánbůh! Ty imisní kalamitu přežily.

Dopad na zdraví obyvatel jsme se dozvěděli až po roce 1989

Jestliže umíraly stromy, jaký dopad měla imisní katastrofa na zdravotní stav obyvatelstva severních Čech?

To je otázka na MUDr. Šráma, který se celý život profesně věnoval tomuto tématu, ale bohužel už není mezi námi. Mohu tedy pouze interpretovat jeho solidní měření a skvělé závěry z naměřených hodnot. Navíc některé výzkumy prováděl na konci 90. let spolu s Američany ze zdravotnické agentury. Výsledky jsme se však dověděli až po roce 1989. Do té doby byly všechny tyto údaje tajné. Ale z dopadů imisní kalamity na lesy jsme věděli, že to není dobré pro lidi. Jen jsme neznali skutečnou míru škody. Nicméně je jasné, že důsledkem znečištění ovzduší v 70. a 80. letech byl dvojnásobný výskyt vrozených vývojových vad u dětí, dvojnásobný počet novorozenců s nízkou porodní hmotností oproti celorepublikovému průměru. Šestinásobně byl vyšší výskyt onemocnění horních cest dýchacích

u dětí předškolního věku. U dalších nemocí dětí a dospělých je to podobné. V dospělé populaci byla zkrácena střední délka života přibližně o dva roky.

Situace se naštěstí radikálně změnila k lepšímu v 90. letech minulého století, kdy ČEZ odsířil všechny tepelné elektrárny v Podkrušnohoří a výrazně snížil vypouštění popílku a dalších jedovatých látek. Životní prostředí v Mostě je dnes například srovnatelné s Českými Budějovicemi a je výrazně lepší než třeba v Praze nebo na Ostravsku.

Česká rekultivační škola inspiruje

Co je česká rekultivační škola a proč si tuhle cestu vybrala Čína?

Česká rekultivační škola je orientovaná na obnovu kulturní krajiny v jednotě s přírodními a sociálními prvky. Nechce se mi věřit, že by v dnešní demokratické společnosti chtěl někdo tuto koncepci zrušit.

Naše rekultivační škola se liší od většiny zahraničních týmů, že provádí nápravu krajiny nejen v oblasti přírody, ale vytváří dobré podmínky pro život lidí v ní. Díky tomu jsme mohli vytvořit například v Mostě parky. Vysazovaly se vinice a ovocné sady a tak podobně. Na obnovené zemědělské půdě hospodaří sedláci. A samozřejmě jsme vytvářeli



Lom Benedikt (1968)



Benedikt po rekultivaci (2010)



Mostecký kostel během těžby (1978)



Mostecký kostel po skončení rekultivace (2010)

rekreační infrastrukturu. Dneska jsou oblíbená jezera Benedikt a Matylda. I další: Barbora, Mostecké jezero, Milada a Medard na Sokolovsku. Díky tomuto přístupu vznikl mostecký hipodrom, kde dneska nepoznáte, že tu byl kdysi povrchový důl. Stejně tak vznikl i autodrom, kde se pořádají domácí i mezinárodní automobilové závody. A mohl bych uvádět další příklady. Kdybych to měl krátce zhodnotit, tak jde o komplexnost, s jejíž pomocí jsme všude ve světě vyhrávali.

A k těm Číňanům. Někdy na začátku 90. let minulého století k nám přijela skupina čínských vědců a hledali nejlepší a nejpracovanější model rekultivací. Předtím strávili měsíc v USA, měsíc

něj pracují. Já se dnes můžu podívat do map Google Earth a najít ty zreklamované oblasti.

V souvislosti s válkou na Ukrajině uvažujeme o tom, že nabídneme Ukrajincům výsledky naší rekultivační školy a naše výzkumy a realizační zkušenosti, aby je mohli využít k obnově krajiny po válce.

Štýs fotograf

Přesvědčování odpůrců obnovy krajiny bylo po celá léta součástí vaší práce. Abyste dodal svým slovům váhu, začal jste fotografovat nejdříve zdevastovanou a pak zreklamovanou krajinu, které vždy dominovaly lesy a jezera. Díky tomu jste dnes uznávaným fotografem a máte na svém kontě přes sto tisíc snímků, jste autorem stovek publikací, uspořádal jste nespočet fotografických výstav doma, ale především v zahraničí. Jak se cítíte v roli fotografa?

To byla z nouze ctnost. Už když jsem psal diplomovou práci o rekultivacích, potřeboval jsem fotky. Tehdy jsem využil bráčekův fotoaparát. Když už jsem byl v praxi, zjistil jsem, že jedna fotografie někdy o celém problému řekne víc než sebelepší článek. Tak jsem začal fotografovat. Když jsem publikoval, chtěli po mně profesionální úroveň. Musel jsem se tedy vybavit na špičkové úrovni a potom přejít na digitalizaci. Naštěstí jsem potkal

řadu profesionálních fotografů, kteří mě to naučili. A měl jsem kdysi dávno dobrý nápad. Nafotografoval jsem krajinu ze stejného místa při těžbě, tedy během devastace, a pak ze stejného místa po rekultivaci. A tak vznikly takzvané dvojčky. Z těch jsem udělal řadu výstav a s nimi jsem projel celý svět. Tam mi nechtěli zpočátku věřit. Zkoumali, jestli to nejsou nějaké triky. No, nejsou. To jsou reálné a nezpochybnitelné výsledky našich rekultivací. Já dneska ty fotky předávám do archivu mosteckého muzea, ale musím je přesně popsat a zařadit do nějakého systému. Je jich přes sto tisíc, takže si dovedete představit, co je to za práci, ale musí se to udělat, aby se v tom příští generace vyznaly.

Jaké je vaše největší přání?

Mám dnes v revíru rekultivační „syny“ a „vnuky“. Dokončení všech rekultivací teď leží na jejich bedrech. A nemají to a nebudou mít jednoduché. Bohužel v naší společnosti se objevují síly, které by chtěly dokončení rekultivací zastavit a peníze z rekultivačních fondů přeměrovat na jiné účely. Ale já doufám, že zvítězí zdravý selský rozum a lidská solidarita a přirozená touha po krásné zdravé funkční přírodě. A že se podaří mým rekultivačním vnukům všechno dokončit! ■

PTAL SE JIRÍ PÁLKA

FOTO: ARCHIV STANISLAVA ŠTÝSE

”

JE TO KOMPLEXNOST,
S JEJÍŽ POMOCÍ JSME
VŠUDE VE SVĚTĚ
VYHRÁVALI.

v Německu a nakonec měsíc u nás. Já jsem je provázal. A jim se ten náš přístup tak zalíbil, že mě pozvali do Číny, kde jsem pro ně nějaký čas přednášel a sestavili jsme skripta v čínštině. Oni na náš systém najeli a dodneska podle

Václav Bartuška:

EVROPA MUSÍ BÝT MNOHEM TVRDEŠÍM PARTNEREM VŮČI OKOLNÍMU SVĚTU

Evropa se bude muset ušpinit, jinými slovy zainvestovat do vlastní těžby a zpracovatelských kapacit. I to je jedna z lekcí, které nám ušetřila probíhající válka na Ukrajině, řekl v debatě se zakladatelem a globálním stratégem diskuzní platformy Alter Eko Romanem Chlupatým velvyslanec pro energetickou bezpečnost Václav Bartuška. Jak také připomněl, v případě ropy a plynu se určité závislosti na nepřátelských režimech ani napříště nezbavíme.



Václav Bartuška, český diplomat, politik a publicista, od roku 2006 zvláštní zmocněnec Ministerstva zahraničních věcí pro otázky energetické bezpečnosti

Ze čtyř cest, jimiž dříve proudily ruský plyn a ropa do Evropy, nyní fungují jen dvě, kterými se dodává do Maďarska a také na Slovensko. Co to pro Evropu bezprostředně až v krátkodobém horizontu znamená?

U ropy i plynu se Evropa musela naučit diverzifikovat a poohlížet se po jiných dodavatelích. Nicméně nezapomínejme, že Rusko je stále třetím největším hráčem na tomto poli vedle USA a Saúdské Arábie, a kdyby mělo přestat dodávat úplně, vedlo by to k obrovskému globálnímu šoku. Pokud to mám říct na rovinu, tak proto to opatrné našlapování kolem ropy, kdy se EU snaží, aby Rusko na exportu ropy a ropných produktů vydělalo co nejméně, ale zároveň ho nutí přeorientovat se na jiné trhy. K tomu vede strategie cenových stropů.

U plynu je situace jednodušší: Tam jsme schopni Rusko nahradit, i když i to je otázka dvou tří let. Evropa a Západ to

samozřejmě ekonomicky pocítí, ale musíme jednat rozhodně, jelikož myšlenka přepisování hranic pomocí síly je pro Evropu zcela nepřijatelná.

A jaký je podle vás střednědobý až dlouhodobý výhled?

Tam je to taky jasné: Máme cíl daný Evropskou radou z března 2022, kdy jsme se v Evropě zavázali zcela zbavit ruského vlivu v ropě, plynu, jádru a uhlí do roku 2027. Nicméně nic není navěky a v příštích letech nejspíš uvidíme, že mnoho ideálních, demokratických dodavatelů ropy a plynu na světě neexistuje – země jako Norsko, Austrálie, Kanada jsou spíš výjimky.

Takže se obávám, že v případě ropy a plynu se nějaké míry závislosti na nedemokratických nebo nepřátelských režimech nikdy nezbavíme. Ale i tak – pokud bychom měli někdy v tomto směru obnovit kontakty s Ruskem, muselo by to být už zcela jiné Rusko. Jedním z kritérií do budoucna totiž může být, jak velkou hrozbu daná země představuje pro bezpečnost Evropy.

Jaká ponaučení si můžeme vzít z ruské invaze na Ukrajinu ve smyslu energetické bezpečnosti?

V ruské invazi na Ukrajinu se ukázalo, že energetickou zbraň je možné použít pouze jednou. Rusko použilo svou pozici v energetice proti Evropě, což vyvolalo jasnou reakci, a nyní se Rusko musí poohlížet po jiných trzích na obyt. Hlavním ponaučením pro Evropu

je samozřejmě to, že do budoucna se musíme vyhnout přílišné závislosti na jednom dodavateli. Směřujeme tak k mixu dodavatelů, kdy každý bude mít kolem pěti, deseti, dvaceti procent trhu, ale nikdy už se nestane, že jedna země bude mít 40 procent jako Rusko. Tím mimochodem kopírujeme to, co dělá Čína chytře už řadu let – žádného dodavatele nepouští přes 20 procent podílu. Myslím, že tuto opatrnost vůči okolnímu světu bychom se v Evropě také měli naučit, je to pro nás jediná cesta vpřed.

V čem dalším z hlediska energetiky nám válka udělala jasno? V čem redefinovala energetickou strategii Evropy?

Jednoznačně podtrhla význam obnovitelných zdrojů, jádru a energetické efektivity a také nám připomněla, že se zatím neobejdeme bez uhlí a dalších fosilních paliv. Pokud se ale někdo v Česku domnívá, že si Evropa rozmyslí Green Deal, je na omylu. Naopak se významně zvýší tlak na to, abychom se fosilních paliv zbavili v co nejkratším čase. I tak je to ale otázka několika dekád. A upřímně: Energetický mix, v němž má velký podíl kombinace obnovitelných zdrojů, má jednoznačně velký smysl i pro zemi, jako je Česko.

Jak tedy odhadujete, že bude vypadat evropský energetický mix v roce 2030 a jak v roce 2050?

V roce 2030 to bude v zásadě podobné jako dnes, s nepatrně větším podílem úspor a obnovitelných zdrojů, a stejně

tak drtivá většina aut bude jezdit na benzin a naftu. Rok 2050 už je zajímavější – za 27 let totiž bude mnoho dnešních zdrojů elektřiny za hranicí životnosti. To je mimochodem také jeden z hlavních důvodů, proč Evropa Green Deal prosazuje. V Evropě je mnoho uhelných elektráren, které byly vystavěny po druhé světové válce, takže stojíme před zcela legitimní otázkou, zda po konci jejich životnosti investovat do jejich obnovení, nebo je nahradit něčím novým.

Většina zemí třetího světa to řešit nemusí, protože jejich uhelné elektrárny

jsou mladší dvaceti let, to je případ Číny, Brazílie, Vietnamu a dalších. Chci tím říct, že ta základní otázka je a bude ekonomická, nikoli ekologická. A poslední rok nám ukázal, že evropští politici umějí být velmi pragmatičtí, pokud jde o to, udržet Evropu v chodu.

Co má tedy Evropa a Česko dělat dál? Jaké by bylo vaše doporučení?

Řadu surovin má kontinent stále na svém území, jen jsme se v minulosti rozhodli, že už je u nás těžit nechceme. Abychom se zbavili závislosti na těžbě

surovin z Číny či Afriky, musíme buď hledat technologie, kde bude podíl surovin z třetích zemí co nejnižší, nebo částečně obnovit těžbu těchto surovin v západním světě. Svět nepochybně směřuje k rozdělení na dva či více bloků, a proto musíme být do budoucna více soběstační. Taky se musíme stát – jako Evropa i jako Česko – mnohem tvrdším partnerem vůči okolnímu světu, dávat víc z rozpočtu na bezpečnost, ať už v energetice nebo obraně. Musíme vylézt z našeho mírumilovného Hobitína posledních dvaceti třiceti let a zbavit se iluzí, že Evropa je všemi milována.

Martin Wichterle:

ZMĚNA ENERGETICKÉ INFRASTRUKTURY JE VELKOU PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ČESKÉ FIRMY

Probíhající energetická transformace (z)mění podstatu spotřeby. Rozhodujícím faktorem nebude napříště vlastnictví produktu, sdělil Romanu Chlupatému majitel Wikov Industry Martin Wichterle. Jak dodal, vzletné cíle politiků přitom nesmějí být odtržené od reality. Green Deal by se tak měl změnit v Real Deal, který odvážným a odhodlaným evropským firmám i celým ekonomikám nakonec prospěje.

Jak vidíte probíhající energetickou transformaci z pohledu českých firem?

Přeměna energetické infrastruktury, ať už to bude spíš na elektřinu, nebo na vodík, bude vyžadovat obrovské investice. Rozsáhlé sociální plány jsou jedna věc, ale je potřeba je naplnit reálnou infrastrukturou, tak abyste si kdekoliv bez problémů načerpali libovolné množství vodíku nebo jste se zapojili do zásuvky. V tuto chvíli na to svět zdaleka není připravený, a budou do toho nadále směřovat ohromné finanční prostředky. A je důležité, aby Česká republika jako výrobní země toho byla schopná maximálně využít. Změna energetické infrastruktury je rozhodně velkou příležitostí pro české firmy.

Jak to zatím vypadá, umějí ji podle vás české firmy využít?

Těžko říct, zatím český průmysl spíš vyčkává. V řadě případů jsou naše podniky

v subdodavatelské pozici, takže to, co budou tyto české firmy dělat, prakticky nařizuje zákazník. A bohužel v této pozici spouště firem ani nezbyvá nic jiného než vyčkávat. Nemohou nebo nejsou schopny jít aktivně na trh s nějakým produktem, aby se zúčastnily investiční aktivity. To je samozřejmě velké minus české ekonomiky. Ale nikdy není pozdě to změnit a myslím, že právě tohle je ten moment, kdy se musíme naučit jít na trh s vlastními produkty, sami prodávat a nečekat, až nám někdo zaklepe na dveře s hotovým zadáním.

Nejde jen o energetický sektor, obrovské změny čekají i český automobilový průmysl, kde pracují stovky tisíc lidí. Hrozí, že celý jeho dodavatelský řetězec bude velmi strádat. I proto je teď ten správný, skoro už poslední moment na to, aby tyto firmy začaly hledat příležitosti jinde a snažily se přijít s vlastními produkty.



Martin Wichterle, majitel Wikov Industry

Jste signatářem výzvy k ekonomické transformaci. Jak daleko máme od slov k činům jak na úrovni firem, tak na úrovni státu?

Je opravdu za pět minut dvanáct. Model, na kterém česká ekonomika po revoluci vyrostla, se velmi rychle

vyčerpává a my se tomu musíme přizpůsobit. Stát by měl chápat, o jak velkou změnu v českém hospodářství se jedná, a musí jí jít naproti, primárně pomocí incentív, jimiž bude firmy k této transformaci tlačit, aby byla celá ekonomika

připravená. To nejhorší, co můžeme dělat, je pasivně vyčkávat na to, co s námi bude a kam nás dovede trh.

Je to obrovská výzva, a o to složitější v tom, že není vidět. Nicméně Česko se

musí umět poprat s Green Dealem, se změnou v automobilovém průmyslu, se zcela jinou energetickou koncepcí. Když nebudeme tyto výzvy umět využít jako velké příležitosti, můžou z nich pro nás naopak vzniknout velké problémy.

Pavel Tykač:

DOSLUHUJÍCÍ UHLÍ A JÁDRO MUSÍME NAHRADIT, OTÁZKOU JE ČÍM

Rozsáhlý výpadek energie v našem okolí nelze vyloučit. V Česku je něco podobného v blízké budoucnosti málo pravděpodobné, ve střednědobém výhledu ale i zde hrozí blackouty. Stárnou nám totiž jaderné a uhelné zdroje, které stále tvoří pětaosmdesát procent výroby, zaznělo v rozhovoru s Romanem Chlupatým z úst majitele energetické skupiny Sev.en Pavla Tykače. I proto se Tykač obává o budoucnost Evropy. Levicovost některých bruselských rozhodnutí se mu totiž zdá příliš radikální, což se týká i energetiky.



Pavel Tykač, majitel energetické skupiny Sev.en

Hrozí České republice, potažmo Evropě, blackout nebo menší výpadky energií?

Myslím, že bezprostředně nehrozí, ale odpověď bych rozdělil na Českou republiku a jiné evropské státy. V České republice mi blackout z nedostatku elektřiny v nejbližších letech přijde velmi nepravděpodobný. V některých jiných evropských státech to ale nelze vyloučit a ve střednědobém horizontu má velký problém i Česká republika. Stárnou nám totiž jak jaderné, tak uhelné zdroje, které dohromady stále z pětaosmdesáti procent vyrábějí energii.

Jaká je z vašeho pohledu nejpravděpodobnější budoucnost uhelných elektráren? Budou se zavírat, a pokud ano, tak kdy?

Na otázku termínu nemá smysl odpovídat. Respektive správná odpověď je, že uhelné elektrárny zavřeme tehdy, až za ně bude náhrada. Tak jednoduše je prostě odstavit nemůžeme. Navíc za posledních pět až deset let se toho v Česku pro jejich náhradu opravdu mnoho neudělalo. Kdy skončí uhlí, to opravdu nevím, ale spíš si myslím, že některé z těchto elektráren už nebudeme schopni udržet v provozu, jelikož to nedovolí jejich technický stav.

Pokud by si vláda řekla, že chce být bez uhlí například do roku 2033, stojí před ní mnoho úkolů: V tuto chvíli je jediná náhrada plyn, proto by musela vypsat veřejnou soutěž na stavbu plynových elektráren. Vzhledem k délce a komplexnosti tohoto procesu by se tak muselo s něčím takovým začít teď. Nicméně poměrně logicky k tomu v současnosti není vůle. Plyn je další fosilní palivo a nikdo neví, jak to s ním bude vypadat za rok, natož za deset let. Realitou je, že dosluhující uhlí a jádro musíme něčím nahradit, ale není vůbec jasné, čím.

Co se týče plynu, jaký je váš pohled na jeho dodávky z Ruska směrem do budoucna?

Do budoucna bude důležité, abychom měli alternativní cestu. Neměli bychom být závislí na jediném dodavateli nebo skupině dodavatelů. Když budeme mít připravené alternativy, můžeme si vybrat, že buď budeme kupovat to nejlevnější a nehlédět na morální a politické otázky, anebo budeme kupovat o něco draž, ale v souladu s naším morálním a politickým přesvědčením. Ale hlavně musíme mít tu volbu – a v tuto chvíli ji nemáme. ■

Z PODKLADŮ ALTER EKO ZPRACOVAL DANIEL LIBERTIN

FOTO: ALTER EKO

Diskuze na téma budoucnosti energetiky probíhaly u příležitosti pátého ekonomického fóra „Kostelec“. TRADE NEWS je jeho mediálním partnerem.

POMŮŽE NÁM UMĚLÁ INTELIGENCE VÍCE POROZUMĚT LIDEM?



Vstoupili jsme do nové doby, kdy je umělá inteligence (AI – z angl. artificial intelligence) stále častěji považována za mocný nástroj, který nám může usnadnit práci. Včetně té manažerské. Při bližším zkoumání se však ukazuje, že AI má svá omezení zejména v oblasti porozumění lidským emocím, reakcím a jejich potenciálu. Pojdme se podívat na to, v čem nás umělá inteligence nemůže nahradit i kde nám může pomoci.

Lidské emoce jsou velmi komplexní a tvoří nedílnou součást našeho života. Mají velký vliv na naše rozhodování a chování. Možná sami na sobě pozorujete, že když máte dobrou náladu, snadněji nacházíte efektivní řešení, než když jste ve stresu. Umělá inteligence je založena na analýze dat a algoritmech, které mohou odhalit určité trendy a vzorce, ale chybí jim schopnost porozumět lidským emocím a interpretovat je. Manažeři se často musejí zabývat právě rozpoložením jednotlivců, což je opravdu individuální záležitost, na kterou má vliv mnoho faktorů, od výchovy až po prostředí, ve kterém se pohybují. A to je pro AI stále příliš náročný úkol.

Demotivaci neodhalí

Management také musí brát v potaz motivaci svých lidí, což je opět velice individuální záležitost, protože každého v práci motivuje trochu něco jiného. Někdo bere práci čistě jako zdroj obživy a jiný má zase potřebu se v zaměstnání realizovat a dělat něco, co má smysl. Stejně je to s případnou frustrací spolupracovníků či jejich spokojeností. Co u jednoho způsobuje lepší výkon, u druhého vytváří pocit demotivace. AI nám může poskytnout analýzu dat, ale chybí jí schopnost vnímat a chápat komplexní emocionální kontext.

Každý člověk je jedinečný a může reagovat na stejnou situaci různými způsoby. Například někomu můžete velmi otevřeně sdělit své výhrady (kritiku jeho práce), u jiného musíte našlapovat velmi opatrně, jelikož je na tuto oblast citlivý. AI je založena na pravidlech a vzorcích, které stojí na minulých datech. Ta ale nemusí v současnosti či budoucnosti platit. Zvláště v dnešní turbulentní době, která mění naše pohledy na svět každou chvíli. Manažeři se často setkávají s neočekávanými problémy (třeba když jim klíčový člověk podá výpověď), na které musí být schopni rychle a citlivě reagovat (vyžaduje se jistá míra flexibility a intuice). AI nemusí mít schopnost adaptovat se na takové situace a nabídnout vhodné řešení.

Co nám dává a jak to využít

Zní to, jako bych chtěla umělou inteligenci úplně vyškrtnout ze seznamu užitečných novinek moderní doby. Tak tomu určitě není. Přináší mnoho výhod pro manažery (analýzu dat, automatizaci rutinních úkolů, podporu v rozhodování), díky nimž ušetří čas. Právě ten bývá častým důvodem toho, proč se vedoucí dostatečně nevěnují svým lidem. A právě díky AI mohou svůj čas věnovat osobnímu kontaktu se svými podřízenými, což je klíčové pro úspěch jakékoliv organizace. Osobní

komunikace podporuje vzájemné porozumění a vytváří prostor ke ztotožnění se s firemními cíli a účely. Navíc pomáhá kreativě a chuti společně tvořit, protože to je právě to, co kvůli home officům a flexibilitě v současnosti v nejedné firmě chybí.

Možná vás to překvapí, ale celou tuto myšlenku podporuje i samotný ředitel společnosti OpenAI, která představila světu ChatGPT, Sam Altman. Ten začal možnosti práce z domova omezovat a chce své zaměstnance zpět v kanceláři.

Můžeme tedy říct, že nám umělá inteligence pomůže v porozumění lidem? Ano, protože může manažerům poskytnout cenné nástroje a informace, které jim pomáhají lépe se rozhodovat i rozumět své práci i týmům. A co je zásadní, poskytne nám tolik potřebný čas. A právě ten bychom měli věnovat komunikaci s lidmi, jejich porozumění, vedení a motivaci. ■

TEXT: HANA SLAČÁLKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

HANA SLAČÁLKOVÁ, PPM (PERSONNEL PRODUCTIVITY MANAGER) VE SPOLEČNOSTI PERFORMIA

Hodte svoje starosti s těsněním v metráži na naši hlavu.



Radim Vajčner
obchodní ředitel

Jsme specialisté na těsnění s mnohaletými zkušenostmi a moderními technologiemi na zakázkovou výrobu. Kromě plochého těsnění nabízíme 1 648 typů profilů v metráži. Téměř 500 km kompaktních i mikroporézních profilů držíme skladem, což nám umožňuje rychlé uspokojení potřeb našich zákazníků.

Těsnění v metráži dokáže vzdorovat celé řadě nepříznivých vlivů: UV záření, povětrnostním vlivům i teplotám odolají profily z EPDM, v potravinářství můžete zvýšeným teplotám vystavit silikonové těsnicí profily, pro styk s oleji se velmi dobře osvědčily profily z NBR. Nabízíme rovněž profily termoplastické, z měkčeného PVC i speciální profily určené do oken dopravních prostředků.

Dodáváme také porézní profily se samolepkou pro pohodlnou a bezpečnou aplikaci.

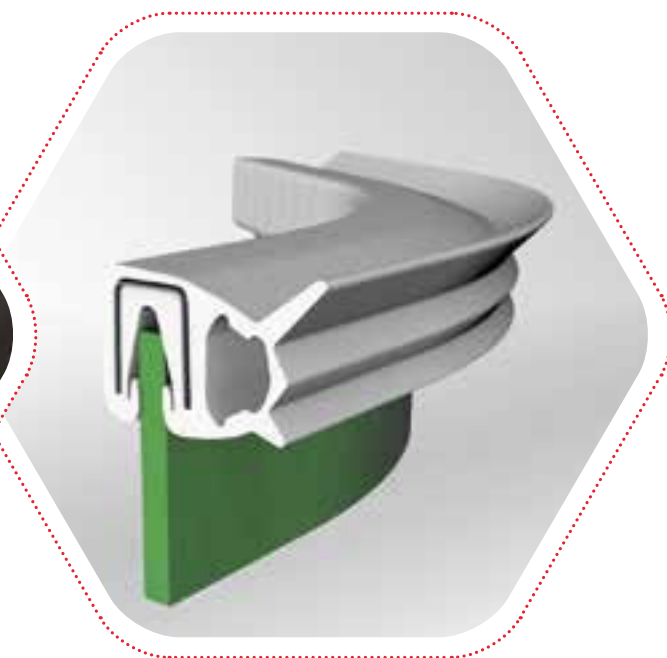
Potřebujete nařezat velké množství profilů na požadovanou délku? Náš plně automatický sekací stroj je zárukou pro čistý řez a přesnou délku nasekaného profilu – ať už se jedná o profil z našeho sortimentu nebo přímo od zákazníka.

Vybrali jste si z našich 87 typů U-profilů Pireli s kovovou výztuhou, které máme skladem? Připravíme vám je ihned k odeslání – z EPDM, silikonu s certifikací FDA, anebo v samozhášivém provedení.

Profily upravíme přesně na míru: v požadovaných délkách, spojené do potřebného tvaru, s ošetřenými konci proti třepení i korozi.

Kontaktujte nás a my už se o vše postaráme –
využijte naši zákaznickou linku pro celou ČR: 518 399 588.

— Profily s kovovou výztuhou Pireli —



Vždy nám půjde o to, abyste se na nás mohli spolehnout. V nezávislém průzkumu spokojenosti projevilo úplnou spokojenost s našimi službami 96 % zákazníků.

GUMEX – Váš partner ve společnosti nejlépe organizovaných firem Česka

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

Jitka Volná:

V ŽIVOTNÍM POJIŠTĚNÍ JE DŮLEŽITÉ POKRÝT HLAVNĚ ŽIVOT OHROŽUJÍCÍ RIZIKA

Závažná životní rizika jsou tím nejdůležitějším, co by měla pojistná smlouva krýt. A jak dodává Jitka Volná, manažerka životního pojištění v České podnikatelské pojišťovně (ČPP), produkt NEON je pojištění, které vám kryje záda.



Jitka Volná, manažerka životního pojištění v ČPP

Aby životní pojištění plnilo svoji ochrannou funkci, co všechno by pojistná smlouva měla zohledňovat?

Nejdůležitější je, aby pojištění vždy pokrývalo zejména velká rizika. To jsou zjednodušeně události, které pokud se lidem přihodí, tak mají velký problém. Jedná se především o invaliditu, trvalé následky úrazu, smrt a dlouhodobou pracovní neschopnost. Neméně důležitým parametrem každé pojistné smlouvy jsou i dostatečné pojistné částky.

Jaká by měla být pojistná částka u životního pojištění, aby byla dostatečná?

Konkrétní výši částky na riziko smrti nelze přesně říct, protože to vždycky závisí na typu klienta, jestli žije sám, nebo má rodinu s malými dětmi a třeba ještě splácí hypotéku. U prvního klienta pojistná částka na smrt není až tak zásadní, u toho druhého je to přesně

naopak. Když člověk-živitel rodiny s malými dětmi a hypotékou přijde o život, nastává bez dostatečného pojistného krytí obrovský a v podstatě neřešitelný problém. Zásadní je pojistná částka také u invalidity. Zde musejí lidé pamatovat zase na to, že kvůli invalidnímu stavu obvykle již nemohou vykonávat svoji původní profesi, což mívá podstatný dopad na jejich finanční příjem.

S jakými úpravami pojištění NEON se klienti tedy od letošního června setkají?

ČPP se dlouhodobě zaměřuje na rozšiřování krytí pro zajištění závažných životních situací. Důležitou novinkou je kupříkladu nové pojištění trvalých následků úrazu s desetinásobnou progresí. U těch nejvyšších tedy stanovíme plnění z desetinásobku pojistné částky. Pro mnohé klienty bude zajímavá aktuální sleva na pojistném ve výši třiceti procent na připojištění trvalých následků úrazů.

Mnoho lidí bojuje s civilizačními chorobami. Jak jim může NEON pomoci?

”

NOVĚ POJIŠŤUJEME
NAPŘÍKLAD TRVALÉ
NÁSLEDKY ÚRAZU
S DESETINÁSOBNOU
PROGRESÍ.

”

NABÍZÍME POJISTNÉ
PLNĚNÍ UŽ OD PRVNÍHO
DNE ÚRAZU.

Vycházíme například vstříc klientům s diagnostikovaným diabetem. Zatímco většina pojištěnec při sjednávání úrazového pojištění zkoumá závažnost onemocnění, ČPP pojistí osoby trpící cukrovkou na úraz bez omezení. Upravili jsme i zdravotní dotazník pro sjednání pojištění, aby zdravotní stav klientů s nekomplikovaným průběhem této nemoci, co se léčí antidiabetiky nebo jsou na dietě, byl vyhodnocen hned po jeho vyplnění. Uzavření pojištění je velmi rychlé, bez zbytečných administrativních komplikací a klient přesně ví, za jakých podmínek je pojištěn.

Když si lidé sjednávají pojištění s úrazovou složkou, často zkoumají i odškodnění menších úrazů. Co jim v tomto směru může NEON nabídnout?

Jsmo jedna z mála pojišťoven, která nabízí pojistné plnění už od prvního dne. Vyplácíme plnění za úraz na základě lékařské zprávy, kdy nám stačí již ta z prvotního ošetření. Jinými slovy nečekáme na uzdravení klienta po úrazu, plnění může být poskytnuto ihned po předložení zprávy z vyšetření. Peníze klientům pak připisujeme na jejich bankovní účet běžně již za tři dny. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČPP

ZMĚNA PŘEDPOKLADŮ PRO VÝKON FUNKCE ČLENA VOLENÉHO ORGÁNU OBCHODNÍ KORPORACE A ZAVEDENÍ NOVÉ EVIDENCE VYLOUČENÝCH OSOB

Dnem 1. 7. 2023 dochází ke změně právní úpravy stanovující předpoklady pro výkon funkce člena voleného orgánu obchodní korporace a k zavedení nové evidence vyloučených osob. Změna je provedena zákonem č. 416/2022 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s využíváním digitálních nástrojů a postupů v právu obchodních společností a fungováním veřejných rejstříků.

Stávající úprava

Podle stávající právní úpravy jsou jednotlivé podmínky pro výkon funkce člena voleného orgánu obchodní korporace (osoby, která je členem orgánu a je do funkce volena, jmenována či jinak povolávána, jako např. jednatel, člen představenstva, člen dozorčí rady) upraveny ve třech právních předpisech.

Občanský zákoník¹ (OZ) vyžaduje v § 152 odst. 2, aby fyzická osoba, která je členem voleného orgánu, byla plně svéprávná. Plně svéprávným se fyzická osoba (člověk) stává zletilostí, kterou nabývá dovršením 18. roku věku, jinak dříve pouze přiznáním svéprávnosti rozhodnutím soudu nebo uzavřením manželství.

Zákon o obchodních korporacích² (ZOK) vyžaduje (i) v § 46 odst. 1 bezúhonnost podle živnostenského zákona³ (ŽZ) a neexistenci překážek provozování živnosti (vztahují se k insolvenčnímu řízení) a (ii) neexistenci dalších překážek v podobě vyloučení člena statutárního orgánu obchodní korporace z výkonu funkce rozhodnutím soudu ve smyslu § 63 a násl. ZOK (tzv. diskvalifikace).

Bezúhonnost se podle ŽZ prokazuje výpisem z rejstříku trestů a ostatní předpoklady pro výkon funkce voleného orgánu obchodní korporace čestným prohlášením.

Nová úprava od 1. 7. 2023

Vyjma svéprávnosti vyžadované OZ (viz výše) budou již všechny ostatní předpoklady pro výkon funkce člena voleného orgánu obchodní korporace souhrnně stanoveny v zákoně o obchodních korporacích. Odkaz na ŽZ vyžadující bezúhonnost a neexistenci překážek souvisejících s insolvenčním řízením se v ZOK ruší a nahrazuje novou úpravou uvedenou souhrnně v § 46 ZOK (stávající § 46 bude nově označen jako § 46a). Ostatní podmínky, již dříve upravené v ZOK (diskvalifikace dle § 63 a násl.), zůstávají zachovány. Důvodem zrušení vazby podmínek výkonu funkce člena voleného orgánu obchodní korporace na splnění podmínek pro provozování živnosti je podle důvodové zprávy⁴ zejména skutečnost, kdy v mnoha případech není záměrem obchodní korporace živnostensky podnikat, a dále i rozdílná povaha činností člena voleného orgánu

obchodní korporace a fyzické osoby, která živnostensky podniká; člen voleného orgánu obchodní korporace spravuje cizí majetek a jeho odpovědnostní vztahy jsou náročnější než v případě podnikajících fyzických osob.

ZOK proto nově v § 46 předkládá výčet překážek, které činí fyzickou osobu nezpůsobilou pro výkon funkce člena voleného orgánu obchodní korporace. Důvody, které působí vznik překážek výkonu funkce, cílí na ochranu majetku obchodní korporace.

Tyto překážky lze, jak uvádí důvodová zpráva⁴, rozdělit do tří okruhů:

1. Rozhodnutí českého nebo zahraničního orgánu veřejné moci zakazující výkon funkce (§ 46 odst. 1 písm. a) a b) ZOK)

Jedná se o zákaz vykonávat funkci nebo o zákaz vykonávat činnosti související s podnikáním v oblasti podnikání nebo oboru činnosti, který odpovídá předmětu podnikání nebo činnosti obchodní korporace; bude-li zákaz uložen pro podnikání v jiné oblasti nebo jiném oboru činnosti, než jaký má obchodní korporace, pro

1 Zák. č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění.

2 Zák. č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích), v platném znění.

3 Zák. č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), v platném znění.

4 Důvodová zpráva k zákonu č. 416/2022 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s využíváním digitálních nástrojů a postupů v právu obchodních společností a fungováním veřejných rejstříků.

kterou má být funkce vykonávána, překážka výkonu této funkce nevznikne. Případná změna předmětu podnikání však může naopak překážku výkonu funkce založit.

Veřejným orgánem, který může zákaz uložit, se rozumí soud či správní orgán, a to České republiky, (ii) jiného státu Evropské unie (EU) nebo (iii) Evropského hospodářského prostoru (EHP), (iv) ale i jiného státu. Zákaz může být uložen i rozhodnutím mezinárodní organizace (např. sankční výbor Rady bezpečnosti OSN, který může zařazovat osoby na tzv. sankční seznam).

2. Odsouzení za vybrané trestné činy související s obsahem náplně činnosti člena voleného orgánu, tj. některé trestné činy majetkové a hospodářské povahy (§ 46 odst. 1 písm. c) ZOK), a to za trestný čin:

- a. zpronevěry, podvodu, pojistného podvodu, úvěrového podvodu, dotačního podvodu, legalizace výnosů z trestné činnosti, legalizace výnosů z trestné činnosti z nedbalosti, lichvy, porušení povinnosti při správě cizího majetku, porušení povinnosti při správě cizího majetku z nedbalosti, poškozování věřitele, zvýhodnění věřitele, způsobení úpadku, porušení povinnosti v insolvenčním řízení, pletichy v insolvenčním řízení, porušení povinnosti učinit pravdivé prohlášení o majetku,
- b. daňový, poplatkový nebo devizový,
- c. proti závazným pravidlům tržní ekonomiky a oběhu zboží ve styku s cizinou, nebo
- d. obdobným trestným činům podle bodů 1 až 3 v zahraničí.

K odsouzení může dojít jak v České republice, tak i v zahraničí. Působení překážky je časově omezeno, a to do doby zahlazení, kdy se na osobu již hledí, jako by nebyla odsouzena.

3. Probíhající konkurz (§ 46 odst. 1 písm. d) ZOK)

Je třeba zdůraznit, že překážku zakládá až řešení úpadku formou konkurzu, tj. likvidační formou. Na překážku není úpadek, který bude řešen jiným způsobem, např. oddlužením.

Překážka vzniká právní mocí rozhodnutí o prohlášení konkurzu a zaniká zrušením konkurzu.

Neexistence uvedených překážek výkonu funkce bude ze strany osoby, která má funkci vykonávat, dokládána čestným prohlášením. V této souvislosti připomínáme následky nepravdivého čestného prohlášení, kterými může být trestněprávní odpovědnost. V rámci provádění zápisu však bude ještě rejstříkový soud či notář povinně zkoumat neexistenci překážek uvedených výše ad 1 a 2 nahlédnutím do nově zřizované evidence vyloučených osob (viz dále). V případě prověření překážky založené rozhodnutím jiného členského státu EU nebo EHP bude rejstříkový soud či notář moci nahlédnout do systému BRIS (*Business Registers Interconnection System*), který je evropským systémem propojení rejstříků a slouží k výměně informací o osobách, u nichž existuje překážka výkonu funkce.

Zavedení nové evidence vyloučených osob

Nově se od 1. 7. 2023 zřizuje evidence vyloučených osob jako informační systém veřejné správy. Do evidence se budou zapisovat osoby, u nichž bude dána překážka výkonu funkce podle § 46 ZOK a které byly rozhodnutím soudu vyloučeny z výkonu funkce člena statutárního orgánu podle § 63 až 65 ZOK. Do evidence budou zapisovány jen překážky založené rozhodnutím veřejných orgánů České republiky. Evidence je neveřejná a přístup do ní budou mít jen rejstříkové soudy a notáři. Každý si bude moci ověřit, zda je o něm v evidenci veden záznam či nikoli. Žádost musí být podána elektronicky na předepsaném formuláři za využití datové schránky nebo musí být podepsána uznávaným elektronickým podpisem. O výpis je možné požádat i prostřednictvím kontaktního místa veřejné správy. Výstupem bude buď výpis údajů, které jsou o osobě v evidenci vedeny, nebo potvrzení, že v evidenci vedená není. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
 FOTO: SHUTTERSTOCK

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

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



Banka
velkého byznysu

**BUDOUCNOST
JSTE VY**  **KB**

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
Martin. F. Fabík**Grafická úprava**Ing. Valeria Ashhab
Martin. F. Fabík**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servisAdvokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

Mail Step a.s.

Tisk

Akotext s.r.o.

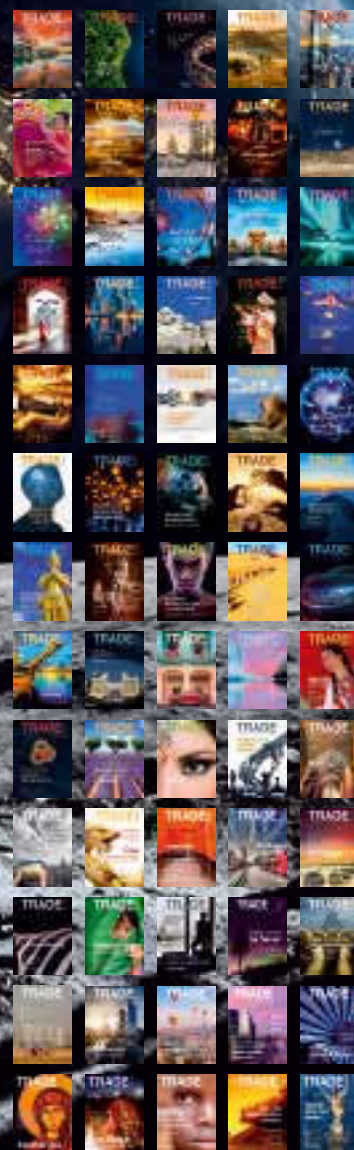
VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4
produkce@antecom.cz
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176
www.antecom.cz**Titulní foto**

Shutterstock

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

359 Rozhovory
463 Exportní šance
247 Profiliga firem
227 Finance a pojištění
89 Nové technologie
65 Infografiky
86 Z praxe
269 Zprávy ze světa obchodu
143 Reference
1948 dokumentů

www.itradenews.cz

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd. Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSC) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



1 MILION

ROZDĚLUJEME NA VÝHRY,
CO DAJÍ ENERGII VAŠEMU PODNIKÁNÍ

PŘIHLASTE SE NA NASTARTUJTESE.CZ.

Nejlepší projekt vyhrává 300 000 Kč. Další oceněné projekty získají finanční i marketingovou podporu.



PLAKÁTOV.cz



**BUDOUCNOST
JSTE VY**  **KB**