

# TRADE NEWS

5 / 2023  
XII. ročník

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

**OPUSTIT EU PRO  
BRITÁNII NIKDY  
NEZNAMENALO  
OPUSTIT EVROPU**

**IRSKO: NEJRYCHLEJI  
ROSTOUCÍ EVROPSKÁ  
EKONOMIKA**



# VRACÍME VĚCI DO POŘÁDKU



## NONSTOP ASISTENCE PLUS k pojištění majetku

Nově s limitem až **15 000 Kč**  
na jednu asistovanou událost



## Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

jako předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky si vážím každé příležitosti komunikovat s vámi. O to více mě těší, že mohu sdílet své myšlenky v období, kdy se blížíme k jedné z našich nejprestižnějších událostí – Dni podnikatelů ČR. Ačkoli totiž čtete tyto řádky na této akci nebo těsně po ní, TRADE NEWS se připravoval do tisku mnoho dnů předem.

Po jednadvacáté tedy slavíme odvahu, inovativnost a odhodlání těch, kteří tvoří páteř našeho hospodářství. Den podnikatelů ČR však není jen oslavou, je to rovněž platforma pro inspiraci, networking a hledání nových příležitostí v neustále se měnícím podnikatelském prostředí. Pro mě osobně je tato akce symbolem odhodlání, vůle a vášně, s níž malé a střední podniky a živnostníci obohacují naši ekonomiku a společnost. Každý rok vidíme, jak tato akce spojuje podnikatele různých oborů, nabízí možnost sdílení zkušeností a přináší nové vize.

V uplynulém roce jsme byli svědky mnoha změn, které nás všechny ovlivnily. Právě v takových chvílích si uvědomujeme, jak důležitá je síla komunity, že AMSP ČR je zde, aby vám byla oporou a průvodcem.

Je proto symbolické, že našemu setkání udělil záštitu prezident republiky Petr

Pavel. To je zřetelný signál uznání segmentu MSP a jeho klíčové role pro naši ekonomiku. Podnikatelé jsou hnacím motorem inovací, tvorby pracovních míst a rozvoje technologií. Tím, že prezident udělil záštitu této události, ukazuje, že stát za svými podnikateli stojí.

Těším se rovněž na debatu, která předchází samotnému Dni podnikatelů 2023, kde za účasti předních ekonomů probereme tvrdá fakta, ale i mýty a fráze spojené s tématy, jako je podpora MSP, reálné dopady Green Dealu, digitalizace a související aktuální trendy, vše ve světle podnikatelského prostředí pro malé a střední podnikání.

Na závěr mi dovoluť vyjádřit velké poděkování všem, kteří se podílejí na organizaci a přípravě této výjimečné události. Váš elán a odhodlání jsou neocenitelné.

S očekáváním brzkého setkání a s přáním mnoha úspěchů

JOSEF JAROŠ,  
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA  
ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ  
A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Foto: archiv AMSP ČR

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 9. 11. 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  
jenškova@antecom.cz www.antecom.cz  
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



12

12 Rozhovor / Spojené království  
Matt Field: Opustit EU pro Británii nikdy neznamenalo opustit Evropu



15

15 Infografiky  
Velká Británie, Irsko: perspektivy, ekonomika, srovnání



34

22 Podpora exportu / UK a Irsko  
Jiří Rak: Brexit vnesl nejistotu, ale naši exportéři se v ní neztratili

28 Profiliga / TeskaLabs  
Vladimíra Tesková a Aleš Teska: Londýnský dril nás katapultoval do globálního byznysu

32 Pohled ekonomy / Spojené království  
James Smith: Situace v Británii je teď pro firmy jasnější a přehlednější

34 Profiliga / Primátor  
Petr Kaluža: České pivo je světový pojem. A střední pivovary drží jeho vlajku

38 Jinou optikou / Zdravotní turistika  
Adam Janek: Britové na sobě nešetří, chtějí to nejlepší

42 Sonda / Ostrovy  
O zemích, které patří britské koruně, ale nejsou britským územím

45 Rozhovor / Pojištění  
Podnikatelé stále podceňují závažná rizika. Přitom pojistit se dá kromě války a pandemie všechno

48 Do světa za obchodem / Irsko  
Irsko: nejrychleji rostoucí evropská ekonomika.  
A brána (nejen) pro technologické společnosti

54 Sonda / Irsko  
Irsko je jako bájný fénix

58 Obchodní etiketa / Irsko  
Irové si zakládají na „irskosti“. Čím dál od domoviny, tím víc

60 Reflexe / Exportní strategie  
Ohlédnutí za Paris Air Show: Česká účast zazářila v mnoha prvenstvích a ohlásila příchod nové exportní strategie

64 Rozhovor / Podpora obchodu a exportu  
Jozef Síkela: Spojit síly a táhnout za jeden provaz.  
To je hlavní úkol státu při podpoře firem

70 Profiliga / Bauing KV  
Jiří Sára: Naše dílo slouží lidem, kteří tady žijí

74 Profiliga / Víno Tichý  
O víně z trochu jiného (rybnického) soudku



48



60



70

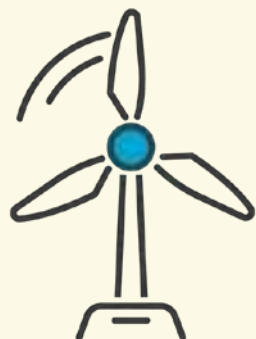
TRADE NEWS PARTNEREM



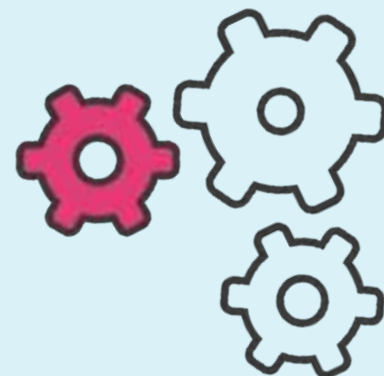
MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU

Podporujeme podnikání, inovace a export





**SNIŽUJETE  
NÁKLADY  
NA ENERGIE?**



**ROZŠIŘUJETE  
VÝROBU?**

**POTŘEBUJETE  
DLOUHODOBÉ  
FINANCOVÁNÍ?**



S naším pojištěním získáte úvěr na investici či provozní financování snadněji.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

**NeRUPněte v podnikání!**  
**Hovoříme o tom, co druzí neřeší.**

## Cirkulární ekonomika

4. čtvrtletí se věnujeme cirkulární ekonomice.

**Přijďte dne 6. 12. 2023 od 13:30  
na konferenci v Greentable v Praze.**

Nenechte si ujít unikátní networkingovou akci určenou pro ředitele, zástupce vrcholového managementu firem, CSR, ESG a marketingové manažery, kteří mají ambice budovat synergie mezi byznysem a přírodou.

**Co vás čeká?**

**Zaměříme se na praktické využití cirkulární ekonomiky v segmentu SME a konferenci ukončíme neformálním networkingem a speciálním programem.**

Na webu projektu RUP 2023 postupně zveřejňujeme informace z konference, které dají odpovědi na zmíněné otázky.



[www.rup2023.cz](http://www.rup2023.cz)

**Registrace  
na konferenci  
6. 12. 2023**



vstupenky

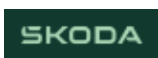
POKUD JSTE ČLEMEM  
AMSP ČR A TÉMATA SE  
POTKÁJÍ S VAŠÍM  
PODNIKÁNÍM, DEJTE NÁM  
O SOBĚ VĚDĚT!



CO PŘIPRAVUJEME?

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

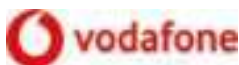
Generální partneři



Podporovatelé



Partneři



Mediální partneři





# VÍTĚZOVÉ SRDCÍ A ODVAHY: PŘÍBĚHY ÚSPĚŠNÝCH PODNIKATELŮ

Každý úspěch, malý i velký, přináší radost a inspiraci. My v asociaci chápeme, že úspěchy vyplývají nejen z finančních výsledků, ale přicházejí také z odhodlání, trpělivosti, píle a nezlomného ducha. Právě proto jsme se rozhodli oslavovat ty, kteří nás svým příběhem inspirují, kteří překonali obtíže a jdou svou cestou s odvahou a hrdostí. Na naší nejvýznamnější akci v roce – Dni podnikatelů České republiky 9. listopadu 2023 oceníme ty nejlepší.

Začínat je těžké, ale mladé odvážné duše se postavily podnikatelské výzvě s hlavou vztyčenou. Soutěž **Nastartujte se** pro začínající podnikatele pořádáme s Komerční bankou již jedenáctým rokem a i tentokrát rozdělíme ceny v hodnotě jeden milion korun. Jako porotkyně jsem byla překvapena originálními nápady mladých podnikatelů, kteří se probojovali do finále. Oceněné projekty jsou symbolem naděje a odvahy pro všechny, kdo teprve začínají svou podnikatelskou cestu.

Rodina je základ naší společnosti, a proto je ocenění pro **Rodinnou firmu roku AMSP ČR** zvláště důležité. Tyto firmy prokázaly nejen svou nezlomnost a dosáhly podnikatelských úspěchů, ale také udržely a posílily rodinné vazby. Jejich příběhy nám připomínají, že společné sny a hodnoty jsou rodinným stříbrem, které se předává na další generace, a klíčem k trvalému úspěchu. Děkujeme jim za jejich oddanost a odvalu dělat podnikání srdcem. Již po dvanácté vyhlásíme vítěze této soutěže spolu s našimi partnery, kteří při nás stojí v podpoře rodinného podnikání – s Českou spořitelnou, Deloitte a Slavia pojišťovnou.

Ženy jsou v podnikání neocenitelnými silami. Soutěž **eŽena**, kterou pořádáme již čtvrtým rokem se společností GLS, ukazuje, jak dokáží proměnit svoji vášeň v podnikání, rozvíjet jej a sdílet s námi.

Ocenění v této soutěži je výrazem našeho uznání pro všechny ženy, které jdou proti větru a dokazují, že žádná překážka není nepřekonatelná. Jejich síla, inteligence a houževnatost nás naplňují hrdostí. Ženy se mohly do soutěže nominovat samy, ale mnoho podnikatelek nominovalo jejich nejbližší okolí, které je hrdé na jejich výsledky.

V životě i v podnikání se setkáváme s překážkami. Letošní rok byl pro podnikatele velmi náročný kvůli těžkému ekonomickému období i nejistému výhledu v podnikatelském prostředí, a proto řada firem i podnikatelů „držela pozice“. Cena za udržení podnikání v rámci hlavního ročního projektu AMSP ČR pod názvem **Rok udržení podnikání 2023** je oslavou vůle a odolnosti. Firmy, které se v těžkých chvílích nevzdaly a podělily se o svůj příběh, nás učí, že obtíže jsou překonatelné, když máme silnou vizi a odhodlání. Je nám ctí, že u hlavního ročního projektu při nás stojí silní partneři, kterými jsou Škoda Auto, Komerční banka, Google, Deloitte, Vodafone, PKF Apogeo, CzechInvest či merXu.

Při této příležitosti bych chtěla vyjádřit naše upřímné poděkování všem vítězům za jejich pracovitost a nezlomnost při zdolávání překážek v podnikatelském prostředí. Díky za odvalu, kterou projevují i tím, že se poměří s ostatními, a také za pochopení jejich rodin, které jsou ve chvílích dobrých i zlých



Foto: archiv AMSP ČR

zásadní podporou. Jejich úspěchy jsou inspirací pro nás všechny a ukazují, že vůle a odhodlání jsou klíčem k dosažení výjimečných výsledků.

Gratuluji jménem celé asociace všem vítězům k úspěchu a děkuji jim za to, že nás inspirují a motivují k tomu, abychom se ani my nevzdávali a pokračovali v cestě za svými sny. ■

EVA SVOBODOVÁ,  
GENERÁLNÍ ŘEDITELKA A ČLENKA  
PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR

# GRATULUJEME VÍTĚZŮM!

## CENA HLAVNÍHO PROJEKTU ROK UDRŽENÍ PODNIKÁNÍ 2023

### 1. místo MS ProTech s.r.o.

Malá rodinná společnost založená v roce 2016 se sídlem v Radiměři na pomezí Čech a Moravy. Její hlavní činností je podnikání ve strojírenství, a to především v oblasti CNC obrábění, kde se specializuje na malosériovou a středně sériovou výrobu na nejmodernějších strojích. Vedle třískového zpracování kovů se zaměřuje i na svařování nerezových sestav s následnou mechanickou montáží. Devízou společnosti je neustálá inovace technologií a výrobních procesů, stabilní rozvoj kompetencí kmenových zaměstnanců a úzké zaměření na požadavky zákazníků. Aktuálně zaměstnává přes 40 kvalifikovaných pracovníků. Jedná se o exportně orientovanou společnost s trhy převážně v západní a severní Evropě.  
[www.ms-protech.cz](http://www.ms-protech.cz)



### 2. místo PPS Engineering CZ s.r.o.

Jako největší distributor průmyslových systémů Georg Fischer v České republice přistupuje společnost komplexně a zároveň individuálně ke každé zakázce. Díky více než dvacetiletým zkušenostem v oboru zvládne dotáhnout projekty zákazníků přesně podle jejich představ, od prvotní technické konzultace až po finální montáž technologie. Žádný projekt není pro tuto rodinnou firmu moc malý – a ty velké jsou pro ni

výzva. Díky moderním a vybaveným skladům, vlastní dopravě i vlastní montážní skupině je schopna nejen rychle dodat materiál, ale také zařídit kompletní realizaci zakázky, a to kdekoli po světě. Jejím cílem je poskytovat vždy komplexní služby a individuální přístup, proto se postará také o záruční a pozáruční servis a po dobu opravy zapůjčí náhradní stroje.  
[www.ppsengineering.cz](http://www.ppsengineering.cz)

### 3. místo Ing. Hana Kalábová, prodejny a e-shop barefoot-botky.cz

„V roce 2016 jsme otevřeli rodinnou prodejnu v Jabkenicích a spustili e-shop barefoot-botky. A proč právě ony? Protože jsme chtěli nabídnout něco, co tu nebylo – zdravou obuv, která umožňuje nohám přirozený pohyb a vývoj. Při hledání vhodných bot pro naše děti jsme zjistili, že v České

republice je velmi omezený výběr, a tak jsme se rozhodli to změnit. Když poznáte naše botky, nebudete už chtít nikdy about boty, které vás tlačí,“ vysvětluje zakladatelka společnosti Hana Kalábová.  
[www.barefoot-botky.cz](http://www.barefoot-botky.cz)





# RODINNÁ FIRMA ROKU AMSP ČR

## KATEGORIE MALÁ FIRMA

### 1. místo

**PPS Engineering CZ s.r.o.**

„Naše společnost, která se s hrdostí řadí mezi rodinné podniky, kombinuje generace znalostí s inovacemi v oboru potrubních systémů. Věnujeme zvláštní pozornost digitalizaci, udržitelnosti a hlubokému vztahu k našim zaměstnancům a klientům. Naše odhodlání k výzkumu a vývoji nás řadí mezi průkopníky v oblasti. Umístění mezi prvními třemi v soutěži Rodinná firma roku je důkazem našeho vášnivého přístupu k podnikání a odkazu, který budujeme pro budoucí generace,“ říká jednatel společnosti Lukáš Klokán.

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



### 2. místo

**MS ProTech s.r.o.**

Bratři Štoudkovi založili rodinnou firmu v roce 2016. V té době byli zároveň jedinými zaměstnanci. Od svého vzniku se firma zaměřuje na zakázkovou výrobu širokého spektra strojních komponentů a kompletních sestav strojů. Postupně získala důležité postavení na českém i zahraničním trhu, vybudovala další provozovnu a rozrostla se na současných 40 zaměstnanců. „Dnes jsme v bodě, kdy je nutné ještě více zabrat, vypilovat organizaci a procesy, více pomáhat lidem v profesním rozvoji a samozřejmě i ukrojit si větší díl z koláče, který trh nabízí,“ podotýká ředitel společnosti Milan Štoudek.

[www.ms-protech.cz](http://www.ms-protech.cz)



### 3. místo

**frenski s.r.o.**

„Jsme česká rodinná firma – žádný korporát či franšíza a nabízíme poctivou českou práci,“ tvrdí Pavla a Michal Franckeoovi, zakladatelé firmy. Společně projeli kus světa, ale přes všechna dobrodružství je to táhlo vždycky zpátky domů do Jizerek, do stopy a mezi kamarády lyžaře. Právě pro milovníky české stopy a přírody tvoří spolu s Technickou Univerzitou v Liberci výjimečný projekt – české karbonové hůlky na běžky a nordic walking. Začali ve dvou v Jizerkách, ale míří mezi světové značky.

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



## KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

### 1. místo

**Plojhar s.r.o.**

„Papír je předmětem našeho podnikání, objektem našeho zájmu a zdrojem naší inspirace už více než 130 let. Prostřednictvím papíru vyjadřujeme svou vůli, názor i touhu po nastolení harmonie kolem nás. Udržení této harmonie je smyslem našeho podnikání.“ Zakladatel firmy František Plojhar se vyučil knihařem a firmu založil v roce 1888 v Českých Budějovicích. Po návratu z 1. světové války se pokračovatelem řemesla stal Františkovův syn Bohumil Plojhar. Společně s mladším bratrem Rudolfem, který ve firmě také působil, rozšířil v roce 1920 knihařství o výrobu kartonáže a později začali provozovat také vyhlášené papírnictví, které najdete v centru Českých Budějovic i nyní. Dnes už ve firmě pracuje

pátá generace Plojharů. V roce 130. výročí svého založení společnost čítá přes 80 zaměstnanců a její roční obrát přesahuje 130 milionů korun.

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



### 2. místo

**Navláčil stavební firma, s.r.o.**

„My všichni držíme pospolu,“ to je heslo této rodinné firmy, která nese v názvu jméno zakladatele, což vnímá jako velký závazek. Za svůj největší úspěch považuje, že jako rodina stále drží pohromadě a ani každodenní náročný provoz ji nerozdělil. Neustále investuje do vlastního rozvoje. Jedině díky tomu mohla v průběhu času růst a plnit náročné požadavky nových zákazníků. Spolu s růstem firmy roste i její firemní rodina. Za svou největší hodnotu považuje své spolupracovníky. Za každou stavbou stojí tvrdá a dobře odvedená práce zkušených řemeslníků a profesionálů v oboru. Společnost se ode dne, kdy ji pan Navláčil založil, hodně proměnila. Pokora,



pevná vůle a odhodlání dělat věci jinak – to jsou vlastnosti, které do svého podnikání vetknul její zakladatel a které následníky do dnešního dne provázejí při každém jejich rozhodnutí.  
[www.navlacil.cz](http://www.navlacil.cz)

### 3. místo

#### Thermoservis – Transport s.r.o.

„Ať se kola točí,“ to je nejen refrén firemní hymny, ale také slogan, který pro tuto společnost platí již 32 let a po tři generace! Je stále rodinná, na počátku se zabývala servisem a dodávkou kotlů, proto Thermoservis. To byl ale jen začátek. Postupně se vypracovala na lídra v Jihomoravském kraji v autodopravě sypkých materiálů, proto se k názvu přidalo slovo „Transport“. Zůstává tak

zachován duch rodinné firmy a zároveň pokračování již třetí generace ve vedení, kdy do firmy nastoupily dcery Kateřina a Eliška s jasnou vizí: mít tým zkušených a stálých profesionálů, moderní flotilu vlastních vozidel a strojů, svůj servis pro kamiony, čerpací stanice, bistro pro řidiče, k dopravě přidat i vlastní betonárnu a recyklační linku. To není všechno – společnost se zabývá cirkulární ekonomikou. Stavební odpady se podle možností třídí a zpracovávají a znovu se dávají do oběhu. Firma také začala spolupracovat s několika školami, a vychovává si tak spolupracovníky pro čtvrtou generaci.

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



### Cena veřejnosti

#### Green idea s.r.o.

Čtyři generace a dvacet let zkušeností. Green idea je česká rodinná firma, která pro své zákazníky s láskou a péčí vyrábí přírodní kosmetiku, doplňky stravy a veterinární produkty šetrné k lidem, zvířatům i naší planetě. Kořeny firmy a značky Topvet sahají do roku 1990, kdy začala s malou řadou výrobků, ale s jasnou vizí. Lásku k bylinkářství dnešnímu majiteli Jiřímu Pantůčkovi předala babička, která spolu s jeho strýcem rodinnou společnost zakládala. Učila ho, na co se která bylinka hodí a jak je kombinovat. Dnes majitel a autor tisíce receptur MVDr. Jiří Pantůček spolu se svou rodinou pokračují v tradici a firmu dále rozvíjejí.

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

## EŽENA



### 1. místo

#### Eva Šedinová



Eva Šedinová je majitelkou rodinné firmy Elega, která vyrábí luxusní kožené kabelky v Třebechovicích pod Orebem. Kromě nich v sortimentu naleznete i další doplňky, jako jsou manažerské aktovky, tašky na notebooky, peněženky a opasky. „Pokračujeme ve více než staleté tradici a zároveň do našeho sortimentu zavádíme současné prvky. Naše kabelky jsou ukázkou krásné řemeslné ruční práce, kde každý kus je originál vyladěný do posledního detailu.“

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

### 2. místo

#### Hana Kalábová

„Moje podnikání odstartovala touha dopřát mým dětem zdravé obouvání v době, kdy byl v ČR téměř nulový výběr. Dnes provozuji prodejnu a e-shop



[barefoot-botky.cz](http://www.barefoot-botky.cz) s širokým výběrem bot od 53 výrobců. I když jsme se postupně rozrostli, stále si zachováváme k zákazníkům osobní přístup, ať už přicházejí do našich kamenných prodejen nebo nakupují online na našem e-shopu. Snažíme se poradit každému s výběrem bot přesně pro jeho nohy a nabízíme i online poradenství,“ říká Hana Kalábová.  
[www.barefoot-botky.cz](http://www.barefoot-botky.cz)





### 3. místo Renata Jurenková

„Jsem trojnásobná máma, kreativní duše, nadšená turistka, konzervatívec s vášní pro saunování a otužování a nadšená propagátorka šití a tvoření. Značku de-park

jsem založila v roce 2011, kdy jsem začala s šitím dětského oblečení nejprve pro své děti a později i na zakázku. V roce 2016 jsme se rozhodli k zakázkové výrobě přidružit i prodej látek, které se staly ihned naší vášní. Máme velké ambice, a tak navrhujeme i vlastní vzory, které jinde nekoupíte,“ tvrdí Renata Jurenková.

[www.de-park.cz](http://www.de-park.cz)

### Cena veřejnosti Miroslava Ježková

Miroslava Ježková pokračuje v rodinném vinařství s tradicí sahající až do roku 1862. S podporou celé rodiny a především s dlouholetými a cennými zkušenostmi svého otce obhospodařuje 9,5 hektaru



vinic. Vinařství Ježková je zařazeno do integrované produkce révy vinné v tratích Vinohrady a Stará hora.

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

## NASTARTUJTE SE



### 1. místo: FlockLock s.r.o.

Motto firmy FlockLock je „Posuňme zemědělství do 21. století“. Vyrábí chytré obojky pro krávy a koně, které chovatelům usnadňují správu jejich stád, a tím jim šetří peníze, čas a nervy. Chovatel tak má neustále přehled, zda jsou jeho zvířata v pořádku, kde jsou a zda se na pastvině neděje něco neobvyklého. Na základě pohybu je FlockLock schopen rozpoznat například i nemoci a možná zranění. Chovatel tak stačí sledovat aplikaci, aniž by se musel fyzicky dostavit na pastvinu a tam všechna zvířata zkontrolovat osobně.

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

i s běžnými botami na denní nošení, takže se dá využít i jako dopravní prostředek na kratší vzdálenosti. Nasazení/sundání je díky univerzálnímu vázání otázka několika sekund,“ říkají zakladatelé projektu Josef Kratochvíl a Michael Podešva.

[www.wheelfeet.com](http://www.wheelfeet.com)



se svými malými i velkými zákazníky vytváří jedinečné designové dekorace do dětského pokoje, na narozeninovou oslavu nebo jako hravé pozadí pro rodinné focení.

[www.lunamies.com](http://www.lunamies.com)

### Cena veřejnosti Cvičky Onlajn s.r.o.

Cvičky Onlajn založily dvě nejlepší kamarádky, milující matky, tanečnice a trenérky Lúca Tvrdoňová a Mary Aušová. Jejich cílem bylo vytvořit program, ve kterém nezáleží na věku, konfekční velikosti ani úrovni fyzické kondice. Takový, který podpoří radost z pohybu a pomůže ženám vybudovat si k němu pozitivní vztah. Program si již vyzkoušelo přes 8000 žen, přičemž stovky z nich u něj zůstaly.

[www.cvickyonlajn.cz](http://www.cvickyonlajn.cz) ■

### 3. místo Lunamies s.r.o.

Lunamies® je česká designová značka postavená na unikátním konceptu propojení světelné a textilní dekorace. Spolu

### 2. místo WheelFeet

První kolečkové elektrické brusle na světě. „Hlavním přínosem pro zákazníky je zábava, kterou s Wheelfeet zažijí, nicméně náš hlavní model je použitelný



ZDROJ: AMSP ČR

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM

Matt Field:

# OPUSTIT EU PRO BRITÁNII NIKDY NEZNAMENALO OPUSTIT EVROPU

Do českého prostoru vstoupil opravdu nepřehlédnutelně díky kampani #jsemtunovej, která měla velký ohlas jak u širší, tak odborné veřejnosti. I když v době, kdy spolu hovoříme, u nás velvyslanec Spojeného království v České republice Matt Field stále není ještě ani rok, už tu „úplně novejš“ není. Jak na něj zatím Česko působí, jak ze své pozice pomáhá rozvíjet obchodní vztahy mezi českými a britskými podniky a jaká je a bude spolupráce mezi našimi zeměmi v dnešní postbexitové době? Povídali jsme si pro TRADE NEWS.



**Matt Field** je britským velvyslancem v České republice od ledna 2023. Předtím byl čtyři roky velvyslancem v Bosně a Hercegovině. V diplomatických službách pracuje od roku 2003, mimo jiné působil v Chorvatsku či Brazílii

## **Začněme neformálně. Vašimi dojmy z těch prvních pár měsíců.**

Zatím jsem nadšený. Nejspíš tu už nejsem tak „novejš“, zvláště v Praze, ale mnohé části Česka jsem ještě neměl tu čest poznat. Pro svůj první rok v úřadu jsem si dal za cíl navštívit všechny regiony vaší země. Nedávno jsem se vrátil z Plzně a mám naplánované cesty do Olomouce, Zlína a Ústí nad Labem. I tak už jsem toho stihl poměrně dost, namátkou Colours of Ostrava, Hrabalovu chatu v Kersku nebo návštěvu pivovaru Pilsner Urquell. A už se těším na další krásná města a místa.

## **Co jste si vytyčil jako hlavní cíle své diplomatické mise v Česku? Kam byste během čtyřletého působení chtěl posunout vzájemné vztahy našich zemí?**

Být velvyslancem Spojeného království v České republice je pro mě velká odpovědnost, a to vzhledem k dlouhému a hlubokému poutu mezi našimi dvěma zeměmi. Velmi si vážím odkazu českých letců v RAF, vazby Tomáše Garrigua Masaryka na Británii nebo vztahu tehdejšího prince Charlese a prezidenta Václava Havla. Mým úkolem je nyní na těchto silných základech budovat další vazby na obou stranách.

Jasnou prioritou je Ukrajina, protože naším společným zájmem je chránit





Londýnské panoráma s řekou Temží a slavným Tower Bridge

bezpečnost celé Evropy proti ruské agresi. Jsem také rád, že se náš vzájemný obchod za minulý rok zvýšil o 17 procent, ale vím, že to může být ještě lepší. Úzce spolupracujeme i v dalších mezinárodních otázkách, včetně Číny, nových technologií, západního Balkánu nebo nelegální migrace. V neposlední řadě chci dále posilovat spojení mezi našimi národy na všech úrovních, včetně vědecké spolupráce, kulturní výměny a sportovních vazeb.

## Spolupráce v energetice, zdravotnictví či zelených technologiích

**Máte už za sebou nějaké dílčí úspěchy na poli ekonomické diplomacie, podpory obchodních vztahů mezi českými a britskými firmami?**

Za těch pár měsíců, co jsem ve funkci, proběhla už řada setkání a jednání

na nejvyšší úrovni. Například v září přijel do Prahy britský ministr pro jadernou energetiku a přenosové sítě Andrew Bowie, aby podepsal společné prohlášení o spolupráci s ministrem Jozefem Sikelou. Tím se otevírá cesta k mnohem užší spolupráci zejména na nové technologii malých modulárních reaktorů. Bylo také podepsáno britsko-české memorandum o porozumění v železničním sektoru pro další zintenzivnění spolupráce a výměny znalostí. Česká delegace se také účastnila konference o obnově Ukrajiny v Londýně a naopak britské zdravotnické firmy přijely do Prahy probírat společné příležitosti na Ukrajině. Opravdu se těším na to, co se našim zemím podaří společně vybudovat v oblasti obnovitelné energie a udržitelnosti – jmenujme třeba skotskou firmu Gravitricity, která spolupracuje s českým podnikem Diamo a Technickou univerzitou Ostrava na přípravě projektu velkého gravitačního úložiště energie v bývalém dole Darkov.

**Můžete našim čtenářům z řad malých a středních podniků přiblížit aktivity a konkrétní akce velvyslanectví pro firmy?**

Spojené království je pro firmy fantastickým odrazovým můstkem pro růst jejich podnikání a zároveň představuje jeden z nejdynamičtějších ekosystémů na světě, co se týče inovativních firem. Britské velvyslanectví pořádá mnoho akcí zaměřených speciálně na malé a střední podniky a na mnoha dalších se podílí.

Náš obchodní tým uskutečnil mimo jiné veletrh s názvem Proudly British, na kterém se představily nové britské retailové

značky a také značky ze sektoru spotřebního zboží. Letos v květnu jsme v nákupním centru Westfield Chodov v Praze realizovali Korunovačnickou slavnost, jejíž součástí byl i „britský trh“, kde si čeští zákazníci mohli vyzkoušet a zakoupit britské produkty. Nejenže propojujeme nové britské značky s českými distributory, ale také neustále podporujeme ty britské firmy, které na českém trhu již působí.

”

DOBROU ZPRÁVOU  
JE, ŽE ČESKÝ I BRITSKÝ  
BYZNYS SE DOBŘE  
ADAPTUJÍ NA NOVÉ  
OBCHODNÍ PODMÍNKY,  
COŽ POTVRZUJE I NÁRŮST  
OBCHODU O VÍCE NEŽ  
17% V ROCE 2022.

Na naší ambasádě v Praze také máme oddělení evropského obchodu, které se zaměřuje na podporu britských MSP a jejich představení partnerům po celé Evropě, včetně Česka. Obchodní tým velvyslanectví se pak zaměřuje i na přímé zahraniční investice a pomáhá českým investorům, kteří chtějí začít podnikat v Británii – ať už jde o zavedené podniky nebo rostoucí technologické firmy.

**Velvyslanectví jako vstupní brána do britského ekosystému**

„Naše velvyslanectví může vaší firmě pomoci vytvořit virtuální tým pro váš investiční projekt a nabídnout jí podporu na míru během celého procesu. To zahrnuje založení právnické osoby, vyhledání vhodných kanceláří nebo výrobních prostor, podporu v oblasti PR a HR a mnoho dalšího,“ říká Matt Field.



Velvyslanec Matt Field a ředitel výzkumného Ústavu organické chemie a biochemie Akademie věd Jan Konvalinka. Společně probírali, jak zlepšit výzkumnou spolupráci a přivést do Prahy mladé britské vědce

## Budoucnost ve vědě a vzdělávání

**Spolupráce našich dvou zemí se před brexitem úspěšně rozvíjela také na poli vědy a vzdělávání. Nezničil brexit tento trend?**

Možná ho zabrzdil, ale nezničil. Osobně mám velkou ambici dále zvyšovat počty výměn ve vědě a vzdělávání. V listopadu například pořádáme obchodní misi s názvem Transnational Education, v jejímž rámci se představitelé cca osmi až deseti britských univerzit setkají se svými českými protějšky a Ministerstvem školství ČR a společně proberou možnosti užší spolupráce. Britské univerzity nadále patří mezi nejlepší na světě: v první desítce celosvětového žebříčku jsou hned tři.

Čeští vědci pokračují v úzké spolupráci s britskými výzkumnými institucemi a počet česko-britských spoluautorských vědeckých prací neustále roste – momentálně je na hodnotě přes dva tisíce za rok. Jelikož se Británie nedávno připojila k vědeckým programům Horizont a Copernicus, vybízím tímto české vědce, aby do svých konsorcií začlenili i britské týmy a aktivně hledali výzkumné partnery na britských univerzitách.

## Británie zůstává důvěryhodným spojencem

**Jaká je dnešní postbrexitová Británie? Považují se Britové stále**

”

ČEŠTÍ A BRITŠTÍ  
VĚDCI SPOLUPRACUJÍ  
NA DVOU TISÍCÍCH  
VĚDECKÝCH PRACÍCH  
ROČNĚ. PROSTOR PRO  
SPOLUPRÁCI JE VŠAK  
DALEKO VĚTŠÍ.

**za součást Evropy? A v čem má vaše země pořád blíž ke starému kontinentu než ke Spojeným státům nebo k zemím Commonwealthu?**

Proces implementace brexitu zabral nějakou dobu. Ale od války na Ukrajině a od dohody známé jako Windsorský rámec, která řeší status Severního Irsku, se vztahy mezi Brusel a Londýnem významně zlepšily. Opustit EU pro Británii nikdy neznamenovalo opustit Evropu a naše společná bezpečnost je pro nás dnes důležitější než kdykoli předtím, což stvrzuje i členství Británie v NATO. Dalším pozitivním indikátorem toho, kam se naše vztahy posouvají, je rozhodnutí naší země vstoupit do programu Horizont. Na druhé straně máme stále velmi blízko i k USA a našim partnerům v Commonwealthu. To se nezmění a ani se to nemusí nijak měnit, protože nadále

zůstáváme pro všechny důvěryhodným a spolehlivým spojencem, jakým jsme v minulosti vždycky byli.

**Co konkrétně nejvíce spojuje současnou Británii a Česko?**

Je toho hodně. Kromě již zmíněného máme podobný pohled na svět, který vychází z našich demokratických hodnot a silného smyslu pro fair play. Vždycky se postavíme těm, kteří se pokoušejí šikanovat ostatní, jako teď v případě ruských útoků na Ukrajinu. Věříme ve volný obchod a jsme národy vynálezců a řešitelů problémů. Rádi se smějeme stejným věcem, zvláště tehdy, pokud se někdo či něco bere příliš vážně. A umíme si užívat – ať už prostřednictvím umění, sportu, procházek v přírodě nebo třeba i s pivem nebo sklenkou vína v ruce. Cítím se tu opravdu jako doma. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV MATTA FIELDA A SHUTTERSTOCK

You can also read this article  
in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)





DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

# Velká Británie

# Irsko

perspektivy  
ekonomika  
srovnání



# obchodem do světa za obchodem letem světem

## Velká Británie: Dynamický růst sektoru služeb

Británie, Velká Británie, Spojené království, Spojené království Velké Británie a Severního Irska, UK, tím vším je méně stát, který geograficky odpovídá velikosti Rumunska, je však domovem 67 milionů obyvatel a podle Světové banky je hlavní mezinárodní obchodní velmocí. Má druhou největší ekonomiku v Evropě a v roce 2021 vedl G7 v růstu HDP.

Země konsoliduje obchodní kanály narušené brexitem, ale nadále trpí výraznými omezeními na straně nabídky a nedostatkem pracovních sil. Podnikové investice zůstávají utlumené kvůli vyšším nákladům na kapitál a přetrvávající nejistotě (OECD).

Pro hospodářství je nejvýznamnějším sektorem zahraniční obchod, který představoval 57 % HDP v roce 2021 (Světová banka). Země je 8. největším dovozcem a 14. vývozcem zboží na světě a 2. největším vývozcem a 6. největším dovozcem obchodních služeb na světě (WTO).

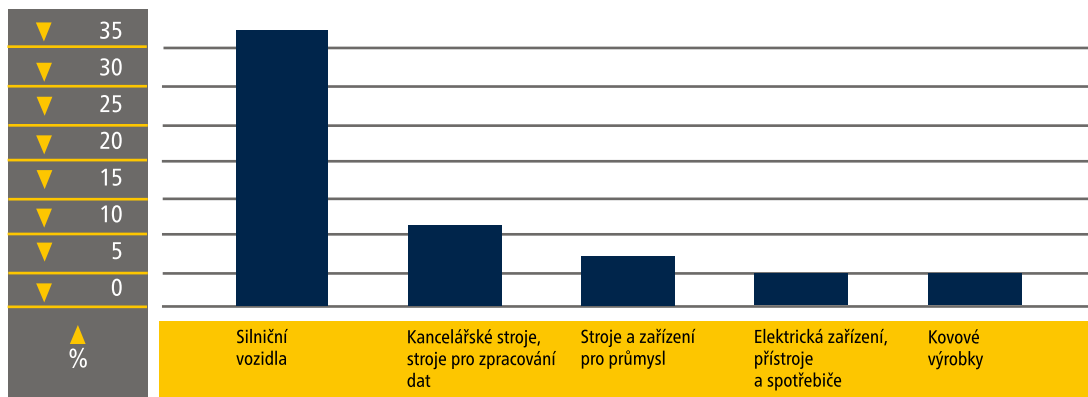
Kabinet Rishiho Sunaka, který je ve funkci premiéra od roku 2022 (první hinduista asijského původu ve funkci, ve 42 letech nejmladším premiérem od roku 1812), si vytyčil jako priority omezení inflace, podporu růstu, řešení veřejného dluhu, reformu Národní zdravotní služby a kontrolu migrace (BBC). Současně kabinet usiluje o dořešení sporných otázek spojených s odchodem země z EU, obnovení spolupráce ve vědě a výzkumu a bezkonfliktní přístup k severoirskému protokolu, který byl završen novou dohodou mezi Spojeným královstvím a Evropskou unií v únoru tohoto roku.





# top obory českého exportu

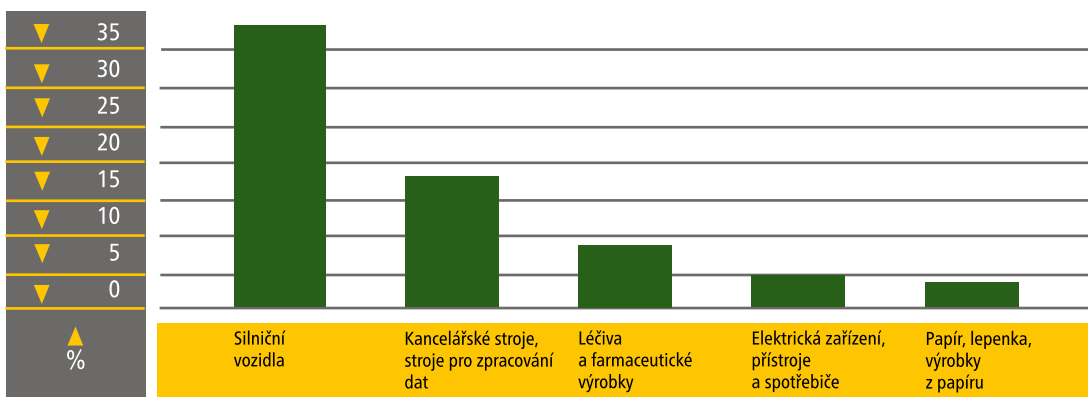
## TOP obory českého vývozu do Velké Británie



**Velká Británie byla v roce 2022 pro Česko 8. nejvýznamnějším exportním partnerem.**

Export přesáhl 200 miliard korun a tvořil 3,6 % tuzemského vývozu. Hlavními položkami byla silniční vozidla, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, stroje a zařízení pro průmysl, kovové výrobky, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, stroje a zařízení k výrobě energie, zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku, železo a ocel.

## TOP obory českého vývozu do Irska



**Irsko bylo v roce 2022 pro Česko 19. nejvýznamnějším exportním partnerem.**

Za uplynulý rok dosáhl export hodnoty přes 36 miliard korun a tvořil 0,6 % tuzemského vývozu. Hlavními položkami byla silniční vozidla, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, léčiva a farmaceutické výrobky, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče a jejich elektrické části, papír, lepenka a výrobky z nich, stroje a zařízení všeobecně pro průmysl, různé výrobky, výrobky z nekovových nerostů a kovové výrobky.

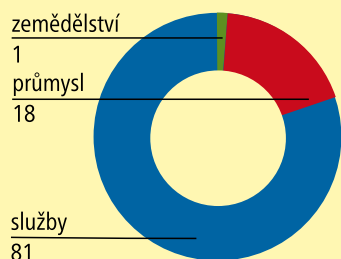
VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2022

Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZpH), zpracovalo: Businessinfo.cz

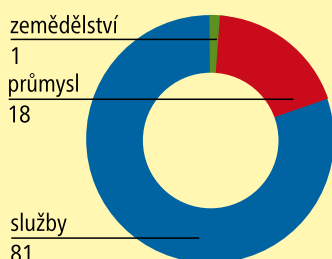
## Struktura hospodářství

### Velká Británie

podíl na HDP (v%)

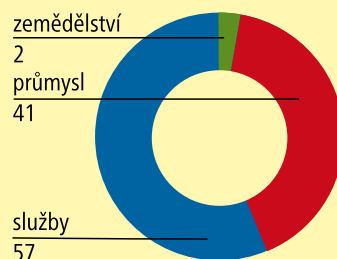


podíl na zaměstnanosti (v%)

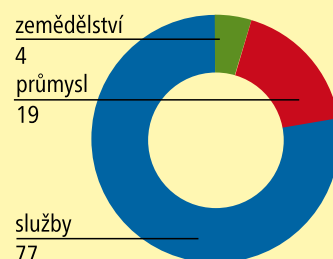


### Irsko

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



Zdroj dat: CIA Factbook; údaje jsou za rok 2022





# Irsko v číslech

## top partneři importu do Irska

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

**Velká Británie**  
30,99 mld. USD

**USA**  
23,25 mld. USD

**Čína**  
15,19 mld. USD

**Francie**  
12,62 mld. USD

**Německo**  
11,02 mld. USD

**Švýcarsko**  
6,74 mld. USD

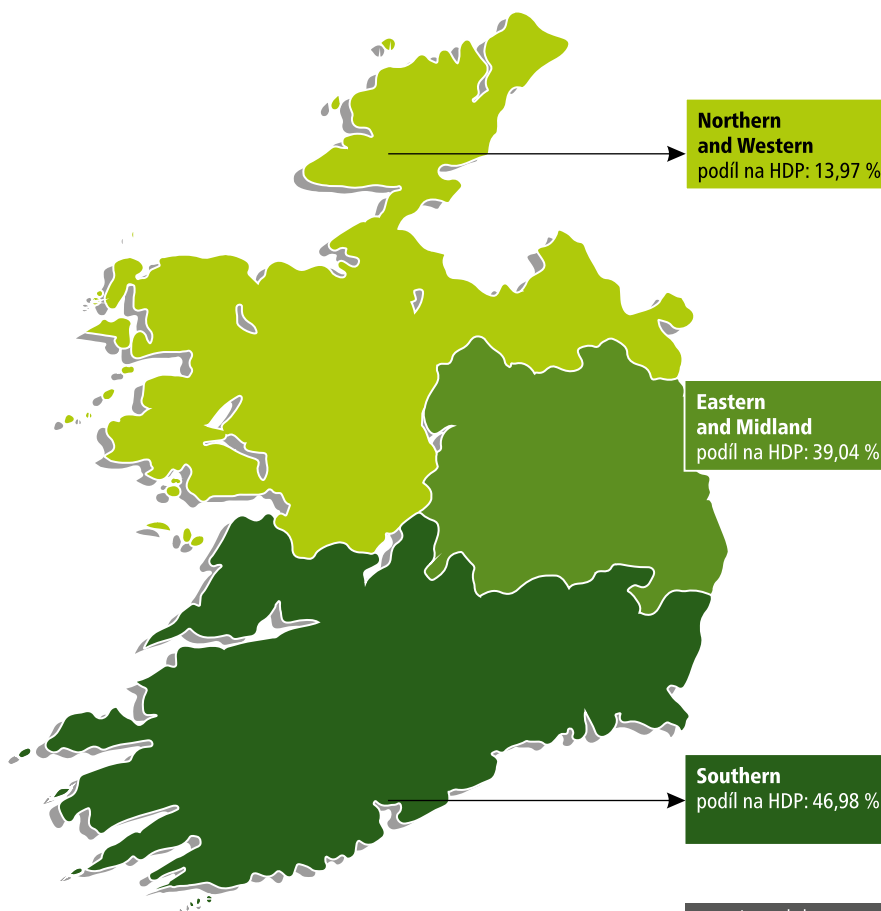
**Izrael**  
5,11 mld. USD

**Nizozemsko**  
5,02 mld. USD

**Japonsko**  
3,35 mld. USD

**Španělsko**  
2,81 mld. USD

**Česká republika**  
1,16 mld. USD (16. partner)



**Northern and Western**  
podíl na HDP: 13,97 %

**Eastern and Midland**  
podíl na HDP: 39,04 %

**Southern**  
podíl na HDP: 46,98 %

Legenda barev	
PODÍL NA HDP	
0–19,99 %	Light Green
20–39,99 %	Medium Green
40 % a více	Dark Green

VŠECHNY ÚDAJE JSOU  
ZA ROK 2021

Zdroj dat: Central Statistics Office

Zpracování grafiky: ANTECOM

## Irsko

Počet obyvatel (v mil.): 5,0<sup>1</sup>  
 Hustota zalidnění (obyv./km<sup>2</sup>): 73<sup>1</sup>  
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 398,5<sup>2</sup>  
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 40.<sup>2</sup>  
 Roční růst HDP (v %): 13,6<sup>3</sup>  
 HDP podle koupěschopnosti  
 (v mld. USD): 515,9<sup>2</sup>  
 HDP (k)/obyv. (v USD): 102 500<sup>2</sup>

Míra nezaměstnanosti (v %): 4,2<sup>1</sup>  
 Export (v mld. USD): 677,0<sup>2</sup>  
 Import (v mld. USD): 477,5<sup>2</sup>  
 Exportní partner č. 1: USA<sup>2</sup>  
 Importní partner č. 1: Velká Británie<sup>2</sup>  
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 64<sup>1</sup>

Zdroje dat: <sup>1</sup>World Bank,  
<sup>2</sup>CIA Factbook, <sup>3</sup>OECD  
 Data za roky 2021–2022



# KOMPAS

KOMPLexní Asistenční Služba



## ***Hledáte pomoc při řešení komplikované administrativy v zahraničí?***

*Díky službě KOMPAS získáte podporu a asistenci při vzniku sídla společnosti, certifikaci produktu, registraci nebo povolení pro výkon činnosti a další.*

### **Jaké problematiky vám služba řeší?**

- Složitě administrativní procesy na zahraničních trzích, například pro komunikaci a vyjednávání s HR agenturami, právníky, daňovými poradci, certifikačními agenturami a další.
- Zástupci zahraničních kanceláří CzechTrade pro firmy realizují: Analýzu procesu a konkrétního postupu v teritoriu; Vyhledání nebo doporučení prověřených lokálních expertů; Dohled nad plněním třetí strany.

### **Výhody služby**

- Propojení s prověřenými experty.
- Asistence při komunikaci a překonání jazykové bariéry.
- Šetření nákladů a času pro české firmy.
- Zrychlení a zefektivnění celého procesu ve spolupráci s lokálním specialistou.



Více informací vám poskytne exportní konzultant na centrále agentury CzechTrade  
[www.czechtrade.cz/kontakty](http://www.czechtrade.cz/kontakty)

Expert na váš export

Jiří Rak:

# BREXIT VNESL NEJISTOTU, ALE NAŠI EXPORTÉŘI SE V NÍ NEZTRATILI

Obchod s Británií je po brexitu obtížnější, zejména administrativně. Ale zároveň země za Lamanšským kanálem představuje obrovský trh a pro Česko je aktuálně sedmým největším exportním partnerem. Jak čeští exportéři zvládli větší administrativní zátěž a co změny vnesly do činnosti pracovníků londýnské zahraniční kanceláře CzechTrade, na to jsme se zeptali jejího ředitele Jiřího Raka.



Ing. Jiří Rak, ředitel regionálního centra CzechTrade Spojené království a Irsko

**Do brexitu byla Velká Británie jedním z nejvýznamnějších obchodních a investičních partnerů České republiky a pro české vývozce dlouhodobě patří mezi přední exportní oblasti. Jak se po něm situace změnila?**

To stále platí, Spojené království patří k našim nejvýznamnějším obchodním partnerům. V roce 2022 se hodnota českého vývozu do Velké Británie zvýšila o 6,5% na 201 miliard korun a nárůst pokračuje i letos. Podle údajů ČSÚ za leden až srpen 2023 jsme z hlediska objemu první exportní zemí mimo EU a sedmou celkově.

**Obchodní dohoda mezi UK a EU, zavedená v roce 2021, sice předpokládá bezcelní obchod, v jejím důsledku však pro britské i unijní dovozce vznikly velké administrativní povinnosti. Jak se čeští exportéři vyrovnali se změnou pravidel souvisejících s vystoupením Velké Británie z celní unie a vnitřního trhu EU?**

Bezprostředně po brexitu, tedy začátkem roku 2021, jsme téměř denně dostávali urgentní žádosti a dotazy týkající se nové administrativy vývozu, EORI čísel, celních deklarací, ale i zadržovaných dodávek kvůli chybným exportním

dokladům nebo doučtování britské VAT v případě B2C. Velcí exportéři byli připraveni, avšak pro mnohé, především menší a střední firmy, byl vývoz mimo EU novinkou. S odstupem času ale můžu říct, že se naši exportéři neztratili a během několika měsíců se dokázali situaci velmi dobře přizpůsobit.

Potom jsme ještě více než rok řešili problematiku vysílání zaměstnanců na kontraktační práce, protože s brexitem skončil i volný pohyb osob. Podařilo se nalézt administrativní skulinu ve vazbě na mezinárodní dohodu GATS, tedy General Agreement on Trade in Services, a tím významně zjednodušit i zlevnit proces vydávání pracovních povolení. Od loňského roku britská strana celý postup dále usnadnila a nyní stačí k vyslání pracovníků například na montáž pouze kontrakt s registrovanou britskou firmou.

**Britští zákazníci hledají alternativy k asijským výrobcům**

**Musela agentura CzechTrade po brexitu modifikovat spektrum svých služeb pro svou klientelu?**

Kromě intenzivního informačního servisu, o němž jsem se již zmínil, k výrazné modifikaci našich služeb nedošlo. Exportérům jsme vždycky říkali, že brexit není jen komplikace, ale současně i šance dostat se na trh. Jsem rád, že nehledě



na brexit zůstal britský trh i nadále v předí zájmu českých firem.

### O jaké nástroje podpory mají naši exportéři největší zájem?

Nejčastěji o individuální službu vytipování vhodných obchodních partnerů – importérů/distributorů, ověření vhodných kontaktů, jejich oslovení, představení a doporučení českého klienta a domluvení první, většinou online konzultace přímo s klientem. Dále byl velký zájem o setkání s nákupčími britských firem, kteří přijeli do ČR (sourcing day). Letos jsme organizovali dvě taková setkání – s firmami Craster a Halfords & Norauto. A zrealizovali jsme také úspěšnou odbornou misi do Skotska zaměřenou na hydroenergetiku.

### Obracejí se na vás také britské společnosti s žádostí o kontakt na vhodné partnery v ČR?

Ano, obracejí. Máme dokonce historicky největší množství dotazů a žádostí o spojení s českými výrobci a poptávky nám postupují k vyřízení i obě smíšené obchodní komory. Je vidět, že brexit i covid rozhýbaly dodavatelsko-odběratelské vztahy a britští zákazníci hledají nové alternativy například k asijským výrobcům.

### Posílilo s vystoupením Velké Británie z EU ve strategiích českých exportérů a investorů Irsko?

Ne takovým způsobem, jak se původně očekávalo. V této relaci monitorujeme exportní data a procentuální nárůst českého vývozu do Irska je podobný jako u Velké Británie.

## Design, obnovitelné energie a vodík

### Můžete jmenovat některé obchodní úspěchy českých firem v teritoriu? Jak se na nich podílel či podílí CzechTrade?

CzechTrade UK pomáhá menším a středním exportérům napříč všemi obory, nicméně jednu oblast bych vyzdvihl. Londýn je centrem interiérových designérů a architektů s přesahem do zemí celého světa, především na Blízký východ a do jihovýchodní Asie. Setkává se zde globální nabídka s poptávkou a obchody v tomto oboru se uzavírají právě v Londýně. Konkurence výrobců usilujících o zakázky je obrovská, a proto



Český design slaví v Británii úspěchy. Například Lasvit nedávno zavěsil obrovské vlčí máky přes tři patra prestižního londýnského hotelu Raffles nedaleko Buckinghamského paláce, v budově, kde kdysi úřadoval Winston Churchill. Mimo jiné tím uctívá památku válečných veteránů

nás velmi těší exportní úspěchy českých firem právě v oboru interiérového designu. Prosadili se ti větší, kteří zde mají vlastní zastoupení (Preciosa, Lasvit, Sans Souci), i ti menší, na které cílíme naši pomoc – například Kolektiv Ateliers, Clartés, Klimchi, Sklárna Jílek a další.

### Na jaké akce (veletrhy, mise a podobně) byste naše exportéry pozval? Co by jim nemělo uniknout?

V prvním pololetí 2024 bych doporučil účast na akci Clerkenwell Design Week v Londýně nebo na špičkovém veletrhu All-Energy, který se koná v Glasgow a je věnovaný obnovitelné energetice, vodíkovým technologiím a dekarbonizaci. Plánujeme také uskutečnit sourcing day, a to v oblasti off-road automotive. Po letních prázdninách budeme realizovat odbornou misi CENEX-CAM a CENEX-LCV

zaměřenou na progresivní trendy v automobilovém průmyslu a také nás čekají dva tradiční veletrhy – stavební UK Construction Week a strojírenský Advanced Engineering. Ve spolupráci s kolegy z našeho velvyslanectví opět plánujeme Czech Beer Day.

V neposlední řadě intenzivně pracujeme na přípravě nového Exportního inkubátoru CzechTrade, který bude zaměřený právě na již zmiňovaný design. A hlavní část naší práce bude opět spočívat v individuálních asistencích našim exportérům, jichž jsme již letos realizovali více než padesát. Všechny akce je možné sledovat na webu CzechTrade v sekci Kalendář akcí. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A LASVIT

# info + Velká Británie

trendy a příležitosti

## Global Innovation

Index: 3. místo

(Spojené království je na 4. místě mezi 132 ekonomikami uvedenými v GII 2022.)

## Digital Economy and Society Index:

10. místo

## Fragile States

Index: 42 bodů

## Bloomberg Innovation

Index: 10. místo

## Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na [10times.com/unitedkingdom](https://10times.com/unitedkingdom).

Nekontrolovatelné přistěhovalectví bylo jedním z faktorů při hlasování o brexitu, avšak po něm počet migrantů připlouvajících přes moře stoupl z necelých 2000 v roce 2019 na více než 8000 v roce následujícím až po 28 526 lidí v roce 2021

## Velká Británie

Dne 1. května 2021 vstoupila v platnost obchodní dohoda mezi Spojeným královstvím a EU. Ta však nezabránila zavedení celé řady nových celních a regulačních opatření, včetně pravidel původu a přísných požadavků na místní obsah, které by mohly postupy více zatížit, a bránit tak vzájemnému obchodu, jehož důležitým nástrojem se stal severoirský protokol, koncipovaný s vědomím nutnosti zachovat Velkopáteční dohodu z roku 1998. Tato dohoda zabraňuje vzniku „tvrdé hranice“ na Irském ostrově a zajišťuje spolupráci mezi severem a jihem ostrova, umožňuje hladké fungování jednotné ostrovní ekonomiky, zajišťuje integritu jednotného trhu EU spolu se všemi zárukami, které nabízí, pokud jde o ochranu spotřebitele, veřejného zdraví i zdraví zvířat a boj proti podvodům a obchodování s lidmi. Řeší toky zboží a obchodní pravidla v Severním Irsku a vytváří mechanismus, jímž je možné jednoduše rozlišit mezi zbožím, které putuje pouze mezi Severním Irskem a Velkou Británií, a tím, jež směřuje do Evropské unie. Cílem bylo nastolení vzájemné důvěry a stability v obchodu s Velkou Británií a Severním Irskem a zvýšení jeho objemu. Pro Británii se však některá ustanovení jevila jako omezující její svrchovanost nad Severním Irskem a vláda dohodu často sabotovala, což vyústilo v rostoucí napětí na obou stranách. Premiér Rishi Sunak si při nástupu do funkce stanovil jako prioritu vyřešení sporných otázek, neboť si byl plně vědom, jak významný je pro ostrovní hospodářství plynulý obchod se zeměmi společného trhu. Jeho vstřícnost ocenila i předsedkyně Evropské komise a po řadě expertních jednání bylo dosaženo na konci února nových společných řešení. Ta zahrnují mimo jiné nové ujednání o clech, zemědělství a potravinářství, léčivech, DPH a spotřebních daních, jakož i zvláštní nástroje navržené tak, aby zajistily, že hlasy obyvatel Severního Irsku budou lépe slyšet v konkrétních otázkách, které jsou zvláště důležité pro tamější komunity. Tato nová ujednání jsou podložena silnými zárukami k zajištění integrity jednotného trhu EU, na který má Severní Irsko jedinečný přístup. Tento výsledek je důležitý i pro české exportéry, neboť Británie patří mezi významné cílové destinace naší produkce.





# info + Velká Británie

## trendy a příležitosti

### Vstup na trh

Od 1. ledna 2021 jsou uplatňovány Pokyny pro cla na zboží dovážené do Spojeného království, které nahrazují společný vnější celní tarif EU.

Britský trh je velmi konzervativní, vysoce konkurenční a obchodní kultura velmi formální. Země je lídrem ve výzkumu a vývoji produktů. Společnosti, které zvažují vstup na trh se zavedenými produkty, musí prokázat jasnou hodnotovou nabídku a konkurenční výhodu (např. cena, kvalita, značka). Důležitým předpokladem pro úspěšný vstup jsou reference. Drtivá většina obchodní aktivity se neobejde bez osobního kontaktu, a proto je nutné navazovat obchodní vztahy přímo v Británii, například účasti na veletrzích, případně si v zemi zajistit obchodního zástupce.

Mezi rostoucí sektory patří především sortiment pro vybavení domu a zahrady, domácí spotřebiče, koníčky, zboží pro osobní péči, vozidla, audiovizuální technika, alkoholické a nealkoholické nápoje, stravovací služby, obuv, oděvy, potraviny, nádobí a domácí potřeby.

### Distribuční kanály

Trh s potravinami měl v roce 2020 hodnotu 297 miliard dolarů (205 miliard liber). To je nárůst o 6,7 % oproti roku 2019. Potraviny tvoří 11 % celkových výdajů domácností a jsou třetí největší oblastí výdajů po bydlení a dopravě. Jejich prodej tvoří více než 40 % celkových maloobchodních tržeb a je realizován na více než 87 tisících prodejních místech. Ta jsou rozdělena do čtyř sektorů. Supermarketům dominují čtyři řetězce, které obsluhují 66 % trhu, a podíl diskontů činí 13,4 procenta. Samostatným fenoménem jsou večerky, tedy maloobchody se smíšeným zbožím, kde působí velké množství operátorů. Jsou to družstevní prodejny, čerpačké stanice, večerky v rámci supermarketů i tradiční večerky. Zvláště období covidové pandemie způsobilo rychlý rozvoj online nakupování a speciálně způsobu click & collect, který nabízí místo kompletního katalogu e-shopu katalog vybrané prodejny. Takže nejdříve vyberete prodejnu a poté vidíte v ní dostupné produkty.

### Příležitosti pro české firmy

#### Letectví a vesmírné technologie

Letecký a kosmický průmysl je druhý největší na světě po Spojených státech a je významně podřízen exportním zájmům, neboť 98 % produkce se vyváží. Je zde vyspělý a sofistikovaný dodavatelský řetězec a noví hráči na trhu musí investovat značné prostředky, aby se mohli zapojit. Spojené království má pověst světového centra pro vývoj a výrobu motorů, vrtulníků, křidel, konstrukcí a leteckých systémů (včetně podvozků). Probíhá zde výroba křidel pro všechny platformy Airbusu a prosperuje sektor údržby, oprav a generálních oprav (MRO), který poskytuje služby množství vojenských a civilních letadel.

V sektoru působí více než 3000 společností s největším podílem malých a středních firem v rámci Evropy, které poskytují více než 282 tisíc pracovních míst.

Příležitosti pro české firmy jsou v oblasti aerodynamiky křídla, pohonu (např. listy rotoru, sestava motoru), konstrukce sestavy trupu a křídla a v avionice a konstrukci podvozku. Zájemci o spolupráci musí splňovat standardy zajištění kvality, jakými jsou například AS9100 a NADCAP, aby mohli podnikat v leteckém dodavatelském řetězci ve Spojeném království. Všechny společnosti, které se chtějí stát dodavatelem pro Ministerstvo obrany, musí absolvovat akreditaci Cyber Essentials.

#### Informace o clech

uplatňovaných na dovoz přicházející do Spojeného království od 1. 1. 2021 jsou dostupné na:

[www.gov.uk/guidance/tariffs-on-goods-imported-into-the-uk](http://www.gov.uk/guidance/tariffs-on-goods-imported-into-the-uk).

#### Prodejům potravin

##### dominují:

Tesco – 27,3 %,  
Sainsbury's – 15 %,  
Asda/Walmart – 14,1 %,  
Morrisons – 9,5 %,  
Aldi – 8,8 %,  
Lidl – 6,6 %.

#### Nejvýznamnější

domácí společnosti v oboru letectví:  
BAE Systems, Cobham, GKN, Meggitt,  
Qineti Q, Rolls-Royce a Ultra Electronics.

#### Zahraniční společnosti

s významným zastoupením:  
Boeing, Airbus Group, Leonardo  
(včetně dceřiných společností  
Agusta Westland a Selex ES),  
General Electric (včetně dceřiných  
společností GE Aviation Systems),  
Lockheed Martin, MBDA, Safran,  
Spirit Aero Systems a Thales Group.

# info + Velká Británie

trendy a příležitosti

## Významný dopad

na nedostatek pracovních sil v sektoru má válka na Ukrajině, protože její občané dříve tvořili 67 procent sezonních pracovníků v britském zemědělství. Tento nedostatek je dále prohlubován prodlužující se dobou potřebnou k vyřízení víz pro občany mimo Spojené království a neochotou britských pracovníků obsadit volná pracovní místa na farmách, neboť trh práce zůstává silný v jiných oblastech ekonomiky.

## Podpora vize EV/AV

- ▶ Podpora zavádění nabíjecích stanic po celém Spojeném království.
- ▶ Modernizace elektrické rozvodné sítě.
- ▶ Zavedení autonomních a sdílených vozidel v souladu s právním rámcem.
- ▶ Testování technologie pro udělení povolení provozu autonomních vozidel na britských silnicích.
- ▶ Fyzické změny parkovací kapacity, míst pro vysazení/vyzvednutí a digitální požadavky na komunikaci mezi vozidly (V2V) a mezi vozidlem a infrastrukturou (V2I).

## Zemědělství

Země dováží přibližně 46 % celkového množství potravin, které spotřebuje. Geografie, klima a relativně bohatá populace Spojeného království znamenají, že bude vždy významným dovozcem, zejména čerstvých produktů. „Zdravé“ a hotové potraviny jsou hlavními hnacími silami na trhu s potravinami a nápoji s přidanou hodnotou. Spotřebitelé upřednostňují vysoce kvalitní potravinářské produkty, zejména ty, které reagují na zájmy životního prostředí a dobrých životních podmínek zvířat, a požadují je hlavní dodavatelské řetězce ve Spojeném království.

Země aktuálně zažívá silný růst životních nákladů. Podle Úřadu národních statistik (ONS) vedly rostoucí náklady na potraviny, energie a pohonné hmoty k tomu, že inflace dosáhla v květnu 2022 čtyřicetiletého maxima 9,1 %. Od ledna 2022 výrazně vzrostly ceny potravin, nejvýrazněji masa, chleba, mléčných výrobků a cereálií. Kromě toho se potravinářský průmysl potýká s nedostatkem pracovních sil, zvláště sezonních ve sklizňovém období, neboť producenti mají pouze 25 procent zaměstnanců, což vytváří další tlak na dovoz.

Příležitosti spočívají zejména v sortimentu zdravé výživy, běžných potravin, občerstvení, zpracovaného ovoce a ořechů, čerstvého ovoce a zeleniny, masa (hovězí a vepřové bez hormonů), řemeslného piva, vína, lihovin a nízkoalkoholických nápojů. Kromě toho je zájem o potravinové přísady a dřevěné pelety i odpad dřevní hmoty. Tento zájem je dán výpadkem dodávek od dříve dominantních producentů v Rusku a na Ukrajině.

## Automotive

Pokud jde o budoucí mobilitu, vláda připravila zemi na cestu k elektrickým a autonomním vozidlům (EV a AV), přičemž v roce 2018 oznámila zákaz prodeje automobilů a dodávek se spalovacím motorem od roku 2040. V únoru 2020 byl však cílový rok zkrácen na rok 2035 a poté v listopadu 2020 byl závazek převeden na rok 2030. Letos v září však došlo k další aktualizaci, která umožňuje prodej aut se spalovacími motory na dříve plánovaný rok 2035, přičemž od příštího roku má prodej bezemisních vozidel dosáhnout 22 % a tento podíl postupně růst (80 % v roce 2030, 100 % v roce 2035). Opatřením však není dotčen plán dosažení bezuhlíkové bilance do roku 2050.

V rámci strategie Net Zero Strategy a Desetibodového plánu pro zelenou průmyslovou revoluci bylo vyčleněno 12 miliard liber (16 miliard dolarů) na podporu víceodvětvového úsilí o dekarbonizaci, což by podle prognózy mělo odblokovat až trojnásobek této částky ze soukromého sektoru a investice dále podpoří vytvoření 250 tisíc vysoce kvalifikovaných zelených pracovních míst do roku 2030. Konkrétně plán nabízí granty ve výši 776 milionů dolarů pro ty, kteří nakupují vozidla s nulovými nebo ultranízkými emisemi. Automobilový sektor stanovil nezbytné kroky, které je třeba realizovat pro dosažení vládní vize EV a AV. Všechny představují také příležitosti pro české firmy pracující v tomto sektoru.

*Transport for London (TfL) zavedl již v roce 2018 legislativu, která požaduje, aby všechny nové vozy taxi byly nadále jen elektrické nebo hybridní.*

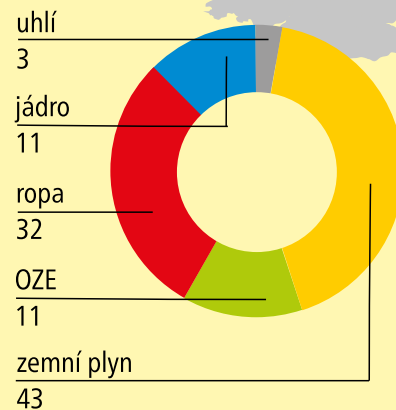
*Z toho důvodu jsou v Londýně nadále zvyšovány počty rychlonabíjecích stanic potřebných k podpoře tohoto kroku.*



# info + Velká Británie

trendy a příležitosti

Energetický mix v %  
v roce 2022



## Větrné zdroje

poprvé vyrábějí více elektřiny než plyn. V prvním čtvrtletí 2023 pocházela třetina elektrické energie z větrných farem, a to především ze zdrojů v pobřežních vodách, neboť instalace dalších větrných turbín na pevnině byla v Anglii prakticky zakázána v roce 2015.

Řada projektů zelené energetiky stojí 10 až 15 let kvůli odkladům jejich připojení do sítě vzhledem k nedostatečné kapacitě elektrické soustavy.

Zdroje:

BBC, World Bank  
The Observatory of Economic Complexity (OEC)  
Mezinárodní měnový fond (IMF), OECD,  
Global Innovation Index 2022, WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví, Wikipedia,  
Evropská komise, Fragile States Index 2022,  
Bloomberg Innovation Index 2022,  
Ministerstvo zahraničních věcí ČR,  
Office for National Statistics, 2022

Ikonická elektrárna Battersea v Londýně z konce 30. let je „obětí“ energetické tranzice. Elektřinu už vyrábět nikdy nebude, místo toho interiér obsadila stovka obchodů, několik stovek bytů a desítky tisíc metrů čtverečních kancelářských prostor, v nichž vytvoří společnost Apple svůj nový kampus

## Energetika

Odhodlání země stát se nízkouhlíkovou ekonomikou vytváří mnoho příležitostí pro české společnosti dodávající produkty a služby, které zavádějí udržitelné, bezpečné a nízkouhlíkové zdroje energie.

Investování času a zdrojů do poznávání klíčových zainteresovaných stran a navazování pevných vztahů je pro úspěch na britském energetickém trhu zásadní.

Významné příležitosti pro uplatnění bude v příštích letech poskytovat sektor jaderné energetiky.

Všechny stávající jaderné elektrárny vlastní a provozuje EDF Energy, 100% dceřiná společnost skupiny EDF (se sídlem ve Francii), která ročně vynakládá přibližně 800 milionů dolarů na modernizaci závodů, aby umožnila nepřetržitý provoz. Aktuálně buduje v Británii tlakový reaktor (EPR) v Hinkley Point v Somersetu. Stavba začala v roce 2018 a EDF plánuje připojení k síti do roku 2027. Jedná se o společný podnik EDF (66,5 %) s China General Nuclear Corporation (33,5 %). Plánována je také výstavba dvou nových EPR v Sizewell C v Suffolku. Od minulého roku je k dispozici Future Nuclear Enabling Fund ve výši 147 milionů dolarů s plány na realizaci až osmi dalších jaderných reaktorů v rámci vládní britské strategie energetické bezpečnosti.

Vláda se zavázala k vývoji a zavádění pokročilých jaderných technologií poskytnutím přibližně 75 milionů dolarů na výzkum a vývoj pokročilých modulárních reaktorů (AMR) a stanovením nového rámce na podporu vývoje a zavádění malých modulárních reaktorů.

Pro dodavatelský řetězec je zajímavý i trh vyřazování starých zdrojů z provozu. Do roku 2030 má být odstaveno čtrnáct reaktorů.

Perspektivní oblastí jsou také smart grids, neboť země je jedním z nejatraktivnějších trhů na světě pro pokročilé technologie a aplikace inteligentních sítí. Díky vysoce konkurenčnímu sektoru elektřiny a nedávnému úsilí vlády a regulačních orgánů nabízí britský trh mnoho obchodních příležitostí i pro české firmy s žádanými dovednostmi.





Vladimíra Tesková a Aleš Teska:

# LONDÝNSKÝ DRIL NÁS KATAPULTOVAL DO GLOBÁLNÍHO BYZNYSU

I když ze všech start-upů uspěje jen malá část, těch českých není vůbec málo. Jenže paradoxně se o nich ví víc v zahraničí než doma. Mezi ty, které si proklestily cestu do české špičky přes úspěchy v globální konkurenci, patří jeden z předních poskytovatelů služeb v oblasti kyberbezpečnosti, společnost TeskaLabs.

Původně se technologický start-up zabýval především vývojem zabezpečení pro mobilní zařízení a internet věcí. Postupně se vyprofiloval v dodavatele vlastních pokročilých softwarových produktů pro cyber security, jako je log management, SIEM nebo PKI řešení kybernetické bezpečnosti. V současnosti se v rámci poradenství zabývá rovněž proškolením subjektů soukromé i veřejné sféry v oblasti plánované implementace požadavků vyplývajících z evropské směrnice NIS2 a nového ZoKB.

## První Češi v TechStars

Když Aleš Teska spolu s Vladimírou Teskovou v roce 2014 zakládali firmu, nebyli v oboru žádnými nováčky. Měli za sebou úspěšné sólové i společné projekty, například systém pro mobilní

operátory, který monitoruje kvalitu služeb, nebo online nástroj projektového managementu. Aleš Teska, v pětadvadesátém podnikající student, provozoval internetovou kavárnu, která se záhy změnila ve firmu dodávající software místním podnikům. Vladimíra se už od dětství zajímala o oblast IT a jako zdatná šachistka mohla později naplno využít analytické a strategické myšlení, předvídatost i smysl pro detail. Další pracovní zkušenosti sbíral Aleš Teska jako lídr týmu, který vytvářel software a hardware pro multimediální obsah, a určitou dobu trávil v Tchaj-peji. V DHL vedl vývojářský tým zaměřený na různé podnikové aplikace. Mezi jeho zajímavé projekty – dávno před nástupem Facebooku – patří třeba spuštění sociální sítě pro počítačové fanoušky Cyberspace.cz.

Cenné zkušenosti oběma přinesla účast v programu středoevropského seed akcelérátoru StartupYard, kde se naučili přemýšlet byznysově, a posléze i v prestižním globálním akcelérátoru TechStars v Londýně. Do něj se tým TeskaLabs dostal jako první start-up z Česka.

Aleš Teska vzpomíná na klima v TechStars jako vyspělé a podstatně agresivnější, než v jakém se pohybovaly start-upy u nás. Svým způsobem vojenský dril a tah na branku však nezvládl každý. Zato úspěšní absolventi byli odměněni „vstupenkou“ mezi globální technologickou elitu.

Díky účasti v programu prestižního akcelérátoru si nově vzniklou společnost vybrala britská pobočka firmy Cisco do svého programu podpory





**Vladimíra Tesková**, spoluzakladatelka a provozní ředitelka společnosti TeskaLabs, je respektovanou manažerkou s bohatými zkušenostmi v oblasti telekomunikací, informačních technologií, internetu věcí a provozu



**Aleš Teska**, spoluzakladatel a ředitel společnosti TeskaLabs, patří mezi naše přední odborníky na kyberbezpečnost. Během své kariéry prošel řadou pozic ve vývoji HW a SW ve společnostech DHL Europe a dalších

## TeskaLabs Ltd

Českou technologickou společností založili Vladimíra Tesková a Aleš Teska v roce 2014. Ze start-upu nabízejícího řešení pro zabezpečení mobilních aplikací a bezpečné připojení mobilních zařízení do firemních sítí se postupem času stala renomovaná high-tech společnost v oblasti vývoje a implementace vyspělých nástrojů kybernetické bezpečnosti, jako je log management, SIEM a PKI. Disponuje nejen vlastním vývojem a unikátním řešením komplexního systému, ale i kvalitním poradenským servisem. Mezi její největší zákazníky v ČR patří O<sub>2</sub> Czech Republic, IKEM, TV Nova, TV Prima, Linet, AXA, Heureka, Jablotron, E.ON, Innogy, Ministerstvo práce a sociálních věcí a další. TeskaLabs má pobočky v Praze a Londýně.

začínajících technologických společností IDEA London. Současně TeskaLabs pracoval na získání certifikace Cisco Solution Partner a stal se součástí sítě jeho globálních partnerů.

Technologie TeskaLabs jsou nyní kompatibilní s produkty této společnosti i s mnoha dalšími produkty velkých globálních korporací a jsou také integrovány do jejich hardwaru i softwaru. Společnost si tak vytvořila předpoklady pro expanzi nejen ve Velké Británii, ale po celém světě. Firma TeskaLabs se postupně vypracovala mezi nejlepší subjekty britské startupové scény a ratingová agentura Early Metrics ji zařadila mezi jedno procento nejlepších start-upů ve Velké Británii.

Za deset let se z nadějného start-upu stala respektovaná technologická společnost, mezi jejíž zákazníky patří IKEM, TV Nova, TV Prima, Linet, AXA, Heureka, Jablotron, E.ON, Innogy, Ministerstvo práce a sociálních věcí a řada dalších. TeskaLabs je rovněž strategickým partnerem O<sub>2</sub> Czech Republic.

## Stálo to za to

„Z pohodlí jsme sice museli slevit, ale stálo nám to za to. V Londýně třeba není snadné najít se startupovým rozpočtem vhodné ubytování. Skromnější minulost nám otevřela dveře do budoucnosti,“ nejlépe Vladimíra Tesková svých někdejších rozhodnutí.

Mnohem složitější bylo prokousat se labyrintem technologických řešení. Překonání bezpečnostních bariér, které znemožňují dodat pokročilá řešení včas a bez bezpečnostních rizik, stálo Aleše Tesku několik let tvrdé práce.

Zásadním zlomem pak bylo nasazení této technologie do produktu O<sub>2</sub> eKasa, kde chránil desítky tisíc elektronických

” ČESKÝ TESKALABS BYL  
ZAŘAZEN MEZI JEDNO  
PROCENTO NEJLEPŠÍCH  
START-UPŮ VE VELKÉ  
BRITÁNII.





pokladen. Zde se taky zrodil další produkt společnosti TeskaLabs: LogMan.io. Bylo totiž potřeba analyzovat informace o bezpečnosti celého EET řešení společnosti O<sub>2</sub> a dostupné technologie toto nevládaly.

„Také díky těmto zkušenostem vyniká TeskaLabs zejména v nasazování na velké robustní systémy, kde tradiční přístupy selhávají. Charakterizují ho především tři vlastnosti – bezpečnost, škálovatelnost a flexibilita. Počet mobilních zařízení a uživatelů je ve srovnání se stolními počítači nebo webovými aplikacemi obrovský a podniky musejí posilovat infrastrukturu, protože jejich existující systémy nemohou zvládnout takový počet připojení,“ vysvětluje Aleš Teska a přiznává trochu smutnou zkušenost. „Prošli jsme několika velmi náročnými obdobími, jako byla například závěrečná fáze akceleračního programu. Také u konečného ladění podmínek s důležitými zákazníky bývá atmosféra někdy poněkud napjatá. Ale nejobtížnější je pro nás naprostý nedostatek zájmu o bezpečnost.“

”

VE SKUTEČNOSTI JE NAŠÍM NEJVĚTŠÍM KONKURENTEM PŘÍSTUP, TO STAČÍ, KTERÝ ZASTÁVÁ VELKÁ VĚTŠINA SPOLEČNOSTÍ.

Ve skutečnosti je naším největším konkurentem přístup „to stačí“, který zastává velká většina společností. Mnoho firem bezpečnostní rizika akceptuje a toto chování pak ohrožuje celý obor. Příkladem jsou konference vývojářů aplikací, kde se pouze tři procenta času věnují bezpečnostním rizikům. To znamená, že celkové povědomí o hrozbách je velmi nízké.“

## Rozkročení mezi Prahou a Londýnem

V současnosti se TeskaLabs s pobočkami v Praze a Londýně řadí mezi rostoucí ziskové společnosti v jednom z klíčových oborů. Nemohl tedy chybět ani na letošní podnikatelské misi českých firem do Nizozemska zaměřené na kyberbezpečnost.

Nizozemsko patří mezi nejprovoznější a datově nejnáročnější státy světa. Nachází se tu druhá největší internetová ústředna na světě a více než 200 datových center. Za digitální růst platí země každoročně nepřijemnou „daň“ v podobě ztrát způsobených kybernetickými útoky, a to ve výši přes 10 miliard eur. „Bylo vidět, jak dobře si nizozemská vláda i zdejší podnikatelský sektor uvědomují, že investice do prevence je zkrátka vždycky efektivnější než následné řešení závažných dopadů kybernetických incidentů,“ připomněl po návratu z podnikatelské mise Aleš Teska.

Vizionářský rozměr vývojové strategie společnosti TeskaLabs potvrdily také poznatky z návštěvy Evropského centra pro boj s kyberkriminalitou v centrále

## Nehoňte bycha pozdě

Tisíce subjektů v ČR budou muset nejpozději do poloviny roku 2024 zavést opatření v souladu s požadavky nové evropské směrnice o kybernetické bezpečnosti NIS2. Příklady z praxe ukazují, že nemalá část firem a institucí otázku cyber security příliš neřeší. Podle průzkumů přes padesát procent českých manažerů neabsolvovalo žádné školení v této oblasti. „Spolu s kritickým nedostatkem pracovníků v IT a kyberbezpečnosti může vzniknout třaskavá směs, která přinese nejen ohrožení firemních dat a citlivých informací, ale také značné finanční sankce,“ varuje Aleš Teska. Přitom řešení existují a přináší je log management.

V produktovém portfoliu TeskaLabs patří k nevyvílenějším LogMan.io, snadno aplikovatelný, vysoce sofistikovaný nástroj log managementu pro sběr, analýzu a archivaci logů. Produkt je připraven k okamžitému a jednoduchému nasazení v jakémkoliv IT prostředí a umožňuje snadnou rozšiřitelnost na plnohodnotný TeskaLabs SIEM (security information and event management je řešení zabezpečení, které organizacím pomáhá detekovat hrozby, analyzovat je a reagovat na ně dříve, než způsobí škody v provozu firmy).

Europolu. Hlavní vyšetřovatel zmínil mimořádnou důležitost dlouhodobého ukládání logů pro vyšetřování závažných kybernetických zločinů. Na tyto požadavky již odpovídá log management od TeskaLabs. „Naše unikátní nástroje, ať už jde o produkt LogMan.io nebo komplexní systém TeskaLabs SIEM, umožňují skutečně dlouhodobé ukládání logů, které jsou ale v případě potřeby k dispozici mimořádně rychle – a samozřejmě v nezměněné podobě,“ uzavírá Aleš Teska. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TESKALABS



# Jak se připravit na nový ESG reporting firem

Povinnost transparentně informovat o udržitelnosti podniků má již konkrétní podobu. Podle nových standardů budou muset zprávy vydávat všechny velké podniky. Postupně se bude ESG reporting zřejmě týkat i těch středních a menších, nicméně kvůli jejich častému zapojení v dodavatelských řetězcích velkých firem je pro ně toto téma aktuální již nyní.

ESG reporting je nefinančním výkaznictvím, které má za cíl transparentně informovat o dopadu firmy, jejích podnikatelských aktivit a investic z pohledu udržitelnosti. Mezi prvními subjekty, na něž tato povinnost dopadla, byl bankovní sektor, kdy banky musí informovat o řadě oblastí z hlediska udržitelnosti, a to včetně informací o portfoliu.

Od roku 2024 budou muset podle nové směrnice CSRD podávat zprávy všechny subjekty, které reportují již nyní (banky, velké firmy). Od roku 2025 se tato povinnost začne týkat všech firem, které splňují dvě ze tří kritérií definujících velký podnik. Tedy počet zaměstnanců vyšší než 250, výše celkových aktiv přesahující 20 milionů eur nebo obrát vyšší než 40 milionů eur. Od roku 2026 se tato povinnost rozšiřuje i na SME kotované na burze.

Základem pro tvorbu reportingu je mít jasně definovanou strategii udržitelnosti, která by v ideálním případě měla být součástí té firemní.

Při tvorbě strategie je důležité mít na paměti ESG trendy, které mají vliv na podnikání, prioritizaci klíčových aktivit, jež

firma realizuje, pojmenování hlavních „stakeholderů“ a analýzu jejich potřeb (dodavatelé, odběratelé, zaměstnanci, místní samospráva atd.). V každém případě je také třeba začít s výpočtem uhlíkové stopy podniku. Následně si stanovit cíle (KPI), proces sběru dat a reportovat jejich plnění. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

Pro lepší orientaci v této problematice se můžete podívat na záznam KB webinarů:



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

## Zjistěte, na co se také budou dotazovat banky

Řídí vaše společnost environmentální, sociální, správní a další ESG rizika?

Má vaše společnost strategii a politiky v oblasti udržitelnosti (ESG) s definovanými cíli ESG?

Má vaše společnost stanoveny konkrétní kvantitativní ukazatele (KPIs) v oblasti ESG?

Máte externí ESG rating?

Splňují vaše produkty kritéria způsobilosti (eligible) podle EU taxonomie?

Jsou vaše produkty v souladu (aligned) s EU taxonomií?

Měříte nebo odhadujete své emise skleníkových plynů (GHG) a máte cíle jejich snižování?

Má vaše společnost konkrétní plán tranzice k dosažení uhlíkové neutrality?

## Pojmy, které se vám v ESG reportingu budou hodit

**ESRS** – standardy pro podávání zpráv o udržitelnosti.

### Dvojitá materialita (významnost)

– dopad podniku na životní prostředí a v sociální oblasti, a naopak dopad životního prostředí, resp. klimatické změny, na podnik z finančního pohledu.

### Uhlíková stopa –

**Scope 1:** přímé emise z činností podniku (např. emise ze spalovacích a technologických procesů či vlastních automobilů),

**Scope 2:** nepřímé emise z nakupované energie (např. nákup elektřiny či tepla),

**Scope 3:** další nepřímé emise (např. nákup materiálu a služeb, nakládání s odpady a odpadními vodami, služební cesty apod.).

**EU taxonomie** – kritéria pro určení, zda může být činnost považována za udržitelnou.

James Smith:

# SITUACE V BRITÁNII JE TEĎ PRO FIRMY JASNĚJŠÍ A PŘEHLEDNĚJŠÍ

Když jsme spolu mluvili naposledy začátkem roku 2020, zdál se být brexit největším hybatelem a problémem evropské ekonomiky. Do pár týdnů ho vystřídal covid, a na brexit jako by se trochu zapomnělo. Jaké jsou vyhlídky současné britské ekonomiky a co to znamená pro české firmy, o tom jsme s odstupem necelých čtyř let hovořili s britským ekonomem Jamesem Smithem.



**James Smith** je jedním z nejvýraznějších mladých britských ekonomů. Od roku 2015 pracuje jako ekonom se specializací na vyspělé trhy a zaměřuje se na ekonomiku Spojeného království a Bank of England. Vystudoval ekonomii na Univerzitě v Bathu

## **Můžete prosím nejprve pro naše čtenáře shrnout hlavní milníky v úpravě vztahů Británie a EU od roku 2020 do současnosti?**

Spojené království sice odešlo z EU už na začátku roku 2020, ale hlavní změna ve vztazích Británie a EU přišla až o rok později, kdy bylo dosaženo Dohody mezi EU a Spojeným královstvím o obchodu a spolupráci (TCA). Je to v zásadě dohoda o volném obchodu, i když se v jejím rámci Británie rozhodla, že nechce být součástí jednotného trhu EU a celní unie. To byl bezesporu hlavní milník, který stanovil nová pravidla hry.

Během roku 2021 nicméně byly naše vzájemné vztahy v útlumu, především v souvislosti s problémy v Severním Irsku. Tehdejší britská vláda chtěla provést jednostranné změny pravidel, která upravují obchod mezi Severním Irskem a zbytkem země. EU tak mohla na oplátku v extrémním případě vypovědět některé části TCA. Firmy pochoptitelně tato rizika vnímaly velmi negativně. Rok 2022 pak byl pro Británii ve znamení politických zmatků, což také nikomu nepřidalo na klidu. Nyní je premiérem už přes rok Rishi Sunak a naše vzájemné vztahy se za tu dobu zlepšily. Nedávno se Británie znovu připojila k výzkumnému programu Horizont a už dříve v tomto roce byl podepsán takzvaný windsorský rámec, což je právní dohoda, která vyjasňuje mnohé zdánlivě drobnosti v obchodě zejména mezi Velkou Británií a Severním Irskem.

## **Dá se tedy říct, že se vztahy postupem času zlepšují?**

Tohle všechno z mého pohledu znamená velmi důležité symbolické zlepšení vztahů. Celkově vzato je Británie samozřejmě mimo jednotný trh a celní unii a firmám v souvislosti s brexitem přibýlo mnoho komplikací a papírování, ale samotná skutečnost, že mezi námi a EU už nejsou jen spory, je pro firmy dobrá zpráva, protože všem stranám přináší větší stabilitu.

## **Strašák jménem inflace**

**Momentálně je největším strašákem většiny ekonomik inflace a ta britská není výjimkou. Naopak – právě zde je inflace téměř nejvyšší. Spatřujete už nějaké světlo na konci tunelu, nějaký bod obratu?**

Ano, inflace klesá a celková situace se zlepšuje. Je zajímavé, že ještě před nějakými čtyřmi měsíci jsem často slyšel názor, že Británie má daleko větší problémy s inflací než zbytek Evropy, a tento názor se propsal i do situace na finančních trzích. Ale během léta se ukázalo, že britská inflace je na podobné úrovni jako ta evropská. Na konci roku 2022 byla dvouciferná, nyní činí 6,7 procenta a na konci letošního roku bude pravděpodobně kolem pěti procent.

Dobrou zprávou pro Británii jsou výrazně nižší ceny plynu nebo i nižší kupní ceny potravin pro supermarkety



než před několika měsíci. Spotřebitelé by se tak měli brzy dočkat zlevnění. Zpomalení inflace nahrává také navýšení nabídky a naopak snížení poptávky oproti období pandemie covidu. Na druhou stranu vidíme, že inflace u nás stále roste v sektoru služeb, zejména v cestování a pohostinství, ale i zde se to možná začne obracet díky klesajícím nákladům na energie.

## Ztížené obchodní podmínky

**Jak tyto výše zmíněné faktory, brexit, covid a inflace, negativně ovlivnily vzájemný obchod mezi Británií a EU?**

Je velmi obtížné oddělit dopady těchto tří faktorů, jelikož tyto velké otrěsy přišly rychle po sobě. Když se ale podíváme na to, co se stalo s obchodem mezi Británií a EU od ledna 2021, kdy vstoupila v platnost TCA, vidíme okamžitý propad vzhledem k chaosu na hraničních přechodech a prudkému poklesu vývozu zboží z Británie.

Dnes je britský export do EU stále o 8 až 10 procent nižší než před TCA, zatímco britský vývoz do zemí mimo EU je víceméně na stejné úrovni jako ve zmíněném lednu 2021. To nám tedy dává trochu představu o tom, jak velký dopad měl pouze brexit na náš vzájemný obchod.

Výzkumné studie pak dokazují, že mezi Británií a EU se snížil počet individuálních obchodních vztahů, tedy počet jednotlivých firem, které mezi sebou obchodují. Na obou stranách Lamanšského průlivu tak zřejmě existuje mnoho podniků, pro něž v souvislosti se ztíženými obchodními podmínkami už prostě není ekonomicky udržitelné nadále obchodovat s těmi na druhém břehu. A to všechno vřadycky platí dvojnásob pro malé a střední podniky. Jako velká společnost máte zdroje nebo právní postupy, které vám pomůžou se s těmito změnami nějak vypořádat. Což u menších firem není vřadycky možné.

## Jaká je současná politika Bank of England ve vztahu ke krocení inflace?

Bank of England začala zvyšovat sazby jako jedna z vůbec prvních centrálních bank, a to již na konci roku 2021. Od té doby zvýšila sazby celkem o pět procentních bodů, takže ve snaze zkrotit inflaci zvolila velmi agresivní strategii.

Nyní to ovšem vypadá, že cyklus zvyšování sazeb skončil – BoE v září ponechala sazby beze změny a neočekáváme, že by je v dohledné době změnila. Zároveň ale dala zcela jasně najevo, že chce dlouhodobě držet sazby vysoko. Svou roli tu hraje i britský hypoteční trh – drtivá většina našich hypoték je fixována na relativně krátkou dobu, a v důsledku toho se dopad vyšších sazeb na spotřebitelský trh ještě úplně neprojevil. Naproti tomu firmy už běžně navyšují ceny, takže v podnikatelském sektoru jsou dopady inflace zřetelné.

## Nejsou lidi a náklady rostou

**Jak moc se britských firem dotýká nedostatek pracovních sil na tamním trhu?**

Mnoho lidí z různých důvodů z trhu práce odešlo a už se nevrátilo. V tom se Británie liší od USA i od EU. Výsledkem je, že u nás v současnosti je několik set tisíc lidí, kteří nejsou zaměstnáni a práci ani nehledají. Částečně jsou za tím chronická onemocnění, částečně předčasně

Dosud jsme většinou mluvili o výzvách, ale rád bych zdůraznil, že za poslední rok u nás pozorujeme například nárůst firemních investic. To je důležitý moment, protože tyto investice vzhledem k obrovské nejistotě kolem brexitu dlouho stagnovaly a byly dokonce nižší v G7. Navzdory všem skutečnostem, které firmám komplikují obchod, nyní podniky alespoň vědí, co mohou očekávat. Růstu investic pomohlo mimo jiné to, že po covidu je znát více optimismu minimálně v britském sektoru služeb.

I tak to pro firmy samozřejmě nadále bude složité. V příštích pár letech lze nejspíš počítat s vysokými úrokovými sazbami, ale to bude stejné ve všech zemích. V naší zemi bude situace komplikovat také nedostatek zaměstnanců a relativně slabá spotřebitelská poptávka.

## Máte přesto pro britskou ekonomiku do blízké budoucnosti nějaké další optimistické vyhlídky?

Vidím v Británii spoustu podnikatelských příležitostí v rámci přechodu na zelené energie. Ten byl dosud v naší zemi velmi úspěšný, ale i tak bude v nadcházejících letech potřeba hodně veřejných investic, což je velká příležitost pro firmy. Pak jen dodám, že stejně jako ve většině zemí i v Británii závisí mnoho věcí na politice. Příští rok někdy touto dobou budou u nás parlamentní volby a průzkumy naznačují, že dojde ke změně vlády, což také může znamenat změnu podmínek pro firmy. ■

S JAMESEM SMITHEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV JAMESE SMITHE

”

V BRITÁNII  
VIDÍM SPOUSTU  
PODNIKATELSKÝCH  
PŘÍLEŽITOSTÍ V RÁMCI  
PŘECHODU NA ZELENÉ  
ENERGIE.

odchody do důchodu, a navíc se během covidu vrátilo domů mnoho občanů EU. Všechny tyto faktory přispěly k trvalému nedostatku pracovníků a také k vyššímu tempu růstu mezd než v západní Evropě (8 procent ku 4,5 procenta). Pro podniky to samozřejmě představuje zvýšený tlak na růst nákladů, zejména pro ty v sektoru služeb.

## Růst investic značí mírný optimismus

**Co z výše uvedeného by měly mít na paměti evropské firmy, které v Británii podnikají nebo se k tomu chystají?**

You can also read this article  
in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)





Tradiční a současnost se v náhodském pivovaru PRIMÁTOR harmonicky snoubí

Petr Kaluža:

# ČESKÉ PIVO JE SVĚTOVÝ POJEM A STŘEDNÍ PIVOVARY DRŽÍ JEHO VLAJKU

V náhodském pivovaru PRIMÁTOR vaří pivo nepřetržitě již 151 let. Jako středně velký pivovar patří mezi rodinné stříbro naší republiky s robustním portfoliem, jak říká jeho ředitel a zkušený vystudovaný sládek Petr Kaluža: „V našem pivovaru jsme nevsadili jenom na tradiční český ležák, ale přinášíme svým zákazníkům i spoustu jiných chuťových zážitků. V Bavorsku jsme vyhráli s naším pšeničným pivem a v Londýně se stoutem. Ctíme tradiční postupy různých pivních stylů a své pivo s úspěchem prodáváme na trzích celého světa.“

## Vařit stále stejné pivo je umění

To, že se v pivovaru PRIMÁTOR vaří pivo právě od roku 1872, není žádná náhoda. V té době vznikala spousta městských pivovarů, zejména díky zrušení tzv. propinačního práva. Do té doby mohla vařit pivo pouze královská města či šlechta a až od roku 1869 jej mohli začít vařit a prodávat i měšťané. O svůj pivovar přišel Náchod po druhé světové válce, kdy došlo ke znárodnění, a PRIMÁTOR se tak stal součástí státního podniku

Východočeské pivovary. V restituci po roce 1989 ho město opět získalo zpět, aby jej následně v roce 2009 prodalo do soukromých rukou.

V pivovaru PRIMÁTOR dávají pivo to nejlepší, co potřebuje. Vezměme si třeba vodu, která má na výsledné pivo velký vliv. V Náchodě používají vodu z běžného městského řádu, protože ta se čerpá z nedalekých Adršpašsko-teplických skal a má kojeneckou kvalitu, takže pro pivo je vynikající. Nanejvýš důležité je ctít původní receptury z místa zrodu daného piva. Některé vyžadují i to, že se pro ně

chmel nakupuje až v Americe, Británii či dokonce Austrálii.

Pivovarské technologie se za uplynulých 150 let výrazně zdokonalily a pivovarství se studuje i jako obor na vysoké škole. Všechno se odvíjí od toho, že pivovarník potřebuje, aby určité pivo chutnalo stále stejně – byť jsou suroviny každý rok trochu jiné. Proto není dobrým sládkem ten, kdo jen ví, jak se pivo vaří, ale ten, kdo ví, proč se tak vaří. Může pak na základě svých zkušeností a znalostí technologii upravovat tak, aby výsledek byl stále stejný – a vynikající.





**Ing. Petr Kaluža**, předseda představenstva a ředitel pivovaru PRIMÁTOR. Pivovarnictví se věnuje od roku 2009. Do náhodského pivovaru přišel v roce 2015 jako sládek, od roku 2019 působil současně na pozici ředitele i sládky, než v červnu 2020 předal sládkování svému nástupci Pavlu Novákovi. Od roku 2019 je zároveň členem představenstva akciové společnosti a v červnu 2021 se stal předsedou představenstva. Každý rok zastupuje v porotě světové soutěže pivovarníků World Beer Awards, konané v Londýně, českou pivovarskou školu, což považuje za velkou poctu

„Dělat pivo je dřina, a hlavně se to nenaučíte v řádu týdnů, do hloubky proniknete až v řádu let,“ potvrzuje ředitel. „Velká část výroby je závislá na lidském faktoru a zkušenosti jsou nenahraditelné. Vaření piva je zdlouhavý proces. Vy do něj na začátku vložíte nápad – recepturu, úsilí, znalosti a přesvědčení a pak opravdu musíte čekat týdny až měsíce na konečný výsledek. A nákladové vstupy do výroby jedné várky piva jsou v našem měřítku značné, takže

metodu pokus-omyl opravdu použít nemůžete. Proto nové pivo vždycky začíná na papíře, kdy si musíte vydefinovat, jak má na konci vypadat, jakou má mít barvu, hořkost, stupňovitost, kdo je cílový zákazník a podobně, a na základě toho vznikne receptura. A k tomu jsou potřeba velké zkušenosti a znalosti.“

### Český člověk je zvědavý

Tradiční český ležák vaří PRIMÁTOR od svého založení a vařit jej zde budou i nadále. Jde o jejich nejprodávanější pivo a základ české pivovarnické slávy ve světě. Zároveň zde, jak sami říkají, otevírají cestu chuti a hledají stále nové trendy a zajímavé pivní styly.

„Baví nás rozmanitost pivních chutí a vůní a kombinace různých výrobních surovin a postupů. Láká nás ochutnávat nové věci a nabízet je lidem. Ano, Čech si nejčastěji koupí právě český ležák, zároveň je ale velice zvědavý a chce ochutnávat něco nového. To platí především pro mladou generaci, ale nejen pro ni. Třeba můj otec jako zástupce starší generace pil jen desítku a dvanáctku – desítku po práci a dvanáctku v neděli. Ale i on si oblíbil spoustu našich netradičních piv.“

Trefou do černého byl například PRIMÁTOR Tchyně, pivo kombinující český ležák s americkou pivovarskou školou, jehož prodeje každoročně rostou dvouciferným procentem. Velkým

trendem do budoucna jsou nealkoholická piva. PRIMÁTOR nabízí standardní světlé nealkoholické pivo a také dvě ochucené varianty.

Strategií pivovaru je nabídnout na jednom místě široké portfolio, aby si každý člověk mohl vybrat a u jednoho stolu seděli spokojeně pospolu konzumenti s naprosto odlišnými preferencemi. Každý ze sedmnácti druhů zdejších piv směřuje k jinému konečnému spotřebiteli. Ke komu a proč, na to zde mají zpracovanou komplexní strategii. Nejprodávanějším náhodským pivem je světlá jedenáctka, klasický hořký český ležák, jehož konzumentem je typický český zákazník. Mezi vycházející hvězdy určené především mladé generaci patří již zmiňovaná Tchyně. Co se týče chuťových preferencí mužů a žen, je pivo naprosto genderově vyvážený nápoj.

### PRIMÁTOR se ve světě neztratí. V Bavorsku i Británii zvítězil

Chcete-li popsat široké portfolio zajímavých piv, která v Náchodě umějí uvařit, přiučíte se toho o pivních stylech a jejich geografickém rozšíření a tradici ve světě opravdu hodně. Jak už bylo řečeno, nejprodávanějším je klasický český ležák a zároveň je PRIMÁTOR největším výrobcem svrchně kvašených piv v České republice. Vaří zde piva stylu ale (svrchně kvašená piva ječná), typická pro Velkou Británii a Ameriku, a známí jsou i svým pšeničným pivem Weizen typickým pro Německo. V roce

Tchyni vaří v Náchodě už pět let a její prodeje rostou každý rok dvouciferným procentem



### Oceňují konstruktivní komunikaci a spolupráci

„My všichni v PRIMÁTORu máme pivo rádi a nepohlížíme na ně čistě jen jako na produkt. Pivovar nevnímám jako soubor technologií v nějaké budově, ale skupinu lidí, kteří to pivo tvoří. Právě lidé, jejich zkušenosti a schopnosti jsou našim největším bohatstvím. Konstruktivní komunikaci a spolupráci oceňuji nejen u našich zaměstnanců, ale i u partnerů. Takto nám například funguje i spolupráce s Komerční bankou, která nám vždycky byla dobrým profesionálním partnerem, a jestliže něco potřebujeme, je nám takřka okamžitě k dispozici,“ říká ředitel náhodského pivovaru Petr Kaluža.



Náchodský pivovar PRIMÁTOR

## PRIMÁTOR, a.s.

Český pivovar PRIMÁTOR byl založen v Náchodě roku 1872. Dnes zde 87 zaměstnanců pod vedením předsedy představenstva a ředitele pivovaru Petra Kaluži a sládky Pavla Nováka každoročně uvaří 125 tisíc hektolitrů piva. Nejprodávanejším typem je stále klasický český ležák, zároveň je PRIMÁTOR největším výrobcem svrchně kvašených piv v České republice. V nabídce najdete piva točená i lahvová, tradičních domácích a zahraničních chutí i zcela nových chutí odpovídajících aktuálním trendům. Stálou nabídku tvoří 17 druhů piv, které každý rok doplňují dvě až tři limitované edice. Čtyřicet procent ročního výstavu putuje k zákazníkům do 29 zemí celého světa. Kvalitu piv potvrzují desítky špičkových ocenění, která pivovar pravidelně získává na mezinárodních soutěžích. V minulém roce firma vykázala obrát 200 milionů korun.

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

### Marie Srovátková,

bankovní poradce  
korporátního centra Liberec,  
Komerční banka



„Velmi si vážíme našeho dlouhodobého partnerství se společností PRIMÁTOR. Naše spolupráce historicky zahrnuje široké spektrum poskytovaných finančních služeb – v oblasti provozního a investičního financování, trade finance, platebního styku i služeb investičního bankovníctví. Důležitá je pro nás vzájemná důvěra a komunikace s klientem. Jsme rádi za efektivní spolupráci a do budoucna chceme zůstat hlavní bankou a stabilním partnerem společnosti. Těšíme se na nové projekty, na kterých se jako banka budeme moci podílet.“

2020 s tímto pivem dokonce zvítězili v degustační soutěži European Beer Star v Bavorsku, a to už něco znamená. Stejně tak se náchodským pivovarníkům podařilo v roce 2018 a 2019 zvítězit na mezinárodní soutěži World Beer

Awards v Londýně s jejich stoutem. Což je prý něco, jako kdyby na české degustační soutěži vyhrál s ležákem třeba španělský pivovar.

Do Velké Británie směřuje pivo z Náchoda už asi 20 let. „O české pivo je v Británii velký zájem a náš zdejší byznys se neustále vyvíjí,“ popisuje Petr Kaluža. „Jako zástupce české pivovarnické školy jezdím do Londýna jako porotce na degustační soutěž World Beer Awards. A právě tam se nám v roce 2013 podařil husarský kousek s naším pšeničným pivem PRIMÁTOR Weizen – jako jediný pivovar z České republiky v historii této soutěže jsme vyhráli titul nejlepší pivo na světě. Vaříme také pivo EPA neboli English Pale Ale, což je typicky anglický styl, a pro toto pivo nakupujeme a používáme anglické chmely.“

Na export jde zhruba 40% ročního výstavu pivovaru, který má aktuálně partnery ve 29 zemích celého světa. Tato strategie se vyplatila i v době covidové epidemie, kdy se celý svět vždy postupně zavíral a opět otevíral, PRIMÁTOR byl tedy stále schopen své pivo obchodovat na různých trzích. Geograficky nejvzdálenějším místem, kde náchodské pivo seženete, je Velikonoční ostrov, který patří Chile. Zajímavostí je nová česká hospoda na hlavní třídě v Káthmándú, kterou si v Nepálu otevřel český horolezec Honza Trávníček a kde se na točeného primátora můžete stavit po treku. Tak na zdraví! ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI PRIMÁTOR

”

PRIMÁTOR WEIZEN  
BYL NA DEGUSTAČNÍ  
SOUTĚŽI WORLD BEER  
AWARDS V ROCE 2013  
OCENĚN JAKO NEJLEPŠÍ  
PIVO NA SVĚTĚ. JINÉMU  
ČESKÉMU PIVOVARU SE TO  
NEPODAŘILO.





# BREXIT: SLZAVÝM ÚDOLÍM K ÚSPĚCHU(?)

„Zažil jsem vzestupy i pády Británie. Na to, až bude opět na nohou, už nehodlám čekat,“ řekl mi nedávno jeden z Čechů, kteří pronikli mezi špičky londýnské City. A po více než čtvrtstoletí budování kariéry v jednom z nejvýznamnějších center globalizovaného světa financí plánuje stěhování zpět do Česka. Příběh, který píše, přitom hezky shrnuje pobrexítovou náladu i vyhlídky (ne)Velké Británie hledající svou, realitě odpovídající tvář.

V červnu 2016 se pro odchod z EU vyslovovalo 51,89% hlasujících. O pokusu „uvést míchaná vajíčka zpět do původního stavu“, jak vyplývající zprerhání mnohých ekonomických vazeb (a nebo jejich zkomplikování) popsal globální stratég Parag Khanna, tak rozhodlo 3,78% hlasů. Výsledek tedy nebyl „hlasitý a jasný“. Přesto reflektoval postoj podstatné části britské společnosti, byl legitimní a bylo správné ho akceptovat. Chybou v podstatě všech zúčastněných bylo, že se nepřipravili na to, co muselo následovat.

## Brzký obrat sentimentu se nečeká

Důsledky jsou a budou cítit v hrdém Albionu ještě dlouho. Už dnes si ostatně kvůli zhoršení životních podmínek 58% oslovených myslí, že brexit byla hloupost. A vzhledem k tomu, že transformace britské ekonomiky na samostatnou, mimo evropské struktury stojící ekonomickou jednotku bude trvat ještě mnoho let, se brzký obrat sentimentu nedá čekat.

Sám jsem i na základě více než čtyřleté zkušenosti se studiem a prací v Londýně před i těsně po hlasování mluvil o tom, že Britové nejsou Evropané (ve slova smyslu ztotožnění se s celoevropským projektem), a jejich odchod z Unie tak může oběma břehům kanálu La Manche pomoci. Pro ten západní že to nicméně bude znamenat léta tvrdé práce podmíněné uvědoměním si, že Británie už není velká, jinými slovy velmoc patří do klubu nejvýznamnějších. Tuto iluzi mnozí tamní politici z lenosti a zbabělosti krmili (nebo přinejmenším nerozporovali), což bylo patrné i během kampaně předcházející hlasování o setrvání v EU. V důsledku stále probíhajícího tvrdého vystřízlivění po zjištění, že Londýn nemůže rozkazovat kontinentální Evropě, ale ani mnohým někdejšími

koloniím, přesvědčení o vlastní výjimečnosti pomalu mizí.

## I Evropa potřebuje silnou Británii

Konečně, protože jen tak se Británie může stát moderní ekonomikou a společností hledící kupředu a ne zpět. Silnou a stabilní mocností druhého sledu, kterou v chaotickém přechodu na nové globální hospodářské a politické pořádky potřebuje mimo jiné i Britý opuštěná Evropa. A jakou potřebují i sami Britové.

Cena, kterou za to země zaplatí, se před covidovou pandemií odhadovala na 2 až 6% hrubého domácího produktu. I kvůli dvěma letům abnormálního covidového režimu to nejspíš bude u horní hranice tohoto intervalu, píše v aktuální zprávě profesor ekonomie na londýnské King's College Jonathan Portes. Poukazuje přitom na to, že obchod v důsledku brexitu trpí, na což doplácí zejména menší a středně velké firmy. Stejně tak je dopad brexitu patrný na míře investic, jichž do země od roku 2016 přiteklo o zhruba 10% méně. To, jak poznamenává Portes, má dopad na produktivitu a tím pádem na výkonnost celé ekonomiky, která proto přišla o zhruba 1% HDP.

Naopak migrace zatím překvapuje pozitivně: příliv pracovní síly z kontinentu na ostrov vrcholil před referendem, kdy dosáhl čísla 200 tisíc lidí za rok. Dnes víc Britů míří do EU než Evropanů přes La Manche. To znamená tlak na vyšší ceny a také problémy s obsazením některých pozic. Ty jsou ale tlumeny nečekaným růstem migrace z mimoevropských regionů. Podle Portese je za tím mimo jiné liberálnější režim pobrexítové Británie a zájem o studium v zemi. Nakolik přitom nově přichází zvládnou nahradit „polského instalatéra“, který se

v kampani před referendem o setrvání v EU stal strašákem zneužívaným zastánci odchodu, je ale otázkou. Alespoň papírově nicméně Británie v této kategorii dnes nekrvácí.

## Nedávno nepředstavitelné

Než se otázky zodpovědí, budou muset Britové přetřpět nedávno nepředstavitelné: nedostatek některých i základních potravin a nebo zboží na příděl. A také s tím spojené opětovné odklady kroků, které mají ochránit domácí spotřebitele a (to především) producenty. V říjnu například Londýn popáté během posledních tří let odložil zavedení kontrol bezpečnosti evropských potravin, a to kvůli obavám z problémů na hranicích, které by způsobily další výpadky v zásobování a tlačily už tak vysoké ceny vzhůru.

I to ukazuje, proč je (a bude) pro většinu zúčastněných brexit spojen s nejistotou. Nepřekvapí tak ani hlasy, podle nichž se nakonec Británie opět (historický precedent existuje!) s kontinentální Evropou spojí. Deset let se na brexit připravovali, deset let se s ním budou prát a následně deset let vyjednávat svůj návrat do EU, předpovídá například investiční stratég Tibor Bokor, který mimo jiné také v Londýně působil.

Tuto vizi nesdílím, ale podobně jako Tibor čekám, že se v příští dekádě vyjasní. Británie se vypořádá s brexitem i vlastním koloniálním stínem a stane se silným, sebevědomým a samostatným hráčem. Do té doby ji a každého, kdo s ní opakovaně přichází do kontaktu, čeká divoká jízda. Plná výzev, ale bezesporu i příležitostí. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ROMAN CHLUPATÝ, GLOBÁLNÍ STRATÉG,  
ALTERNATIVE PERSPECTIVES

Adam Janek:

# BRITOVÉ NA SOBĚ NEŠETŘÍ, CHTĚJÍ TO NEJLEPŠÍ

## LÁKÁ JE K NÁM VYNIKAJÍCÍ RENOMÉ ČESKÉ OFTALMOLOGIE, PŘIJATELNÁ CENA A DOSTUPNOST

Jestli máte někdy pocit, že náš zdravotnický systém kolabuje, stačí pohled třeba do Velké Británie a budete se na to dívat jinak. Tamní National Health Service (NHS) je na tom tak, že občané hledají jiné cesty řešení svých zdravotních problémů a nezdědka za nimi zamíří do zahraničí. Do České republiky jezdí především za reprodukční medicínou, plastickými operacemi, ale v poslední době čím dál víc i za očními operacemi. „Například na operaci šedého zákalu se ve Spojeném království čeká až dva roky a u nás vám ji uděláme do měsíce a půl. Navíc si obyvatelé UK v rámci NHS nesmějí připlatit za lepší implantát, a proto odcházejí k soukromým poskytovatelům, kde je ale problémem vysoká cena,“ říká Adam Janek, ředitel Očního centra Praha (OCP), které poskytuje služby zahraničním klientům už pět let.

### Nejlepší rozhodnutí

„Bylo to to nejlepší rozhodnutí, jaké jsem kdy udělala,“ říká po zákroku v Očním centru Praha paní Karen Scholes z Británie. „Se zrakem jsem bojovala asi devět let. Bylo pro mě velmi těžké rozhodnout se a jet do Prahy na výměnu čočky, protože jsem hodně skeptická, pokud jde o místa, která neznám. Původně jsem chtěla jít do Optical Express, kde to stálo 6200 liber, ale poté, co mi měnili termíny a rušili schůzky, rozhodla jsem se zriskovat a kontaktovat agenturu Beauty in Prague, která poskytuje komplexní servis v oblasti zdravotní turistiky. Risk se vyplatil a s výsledkem jsem maximálně spokojená. Už večer po výměně čočky jsem mohla psát a používat telefon bez brýlí. Neuvěřitelné! Nikdy jsem si nemyslela, že to bude tak snadné. Můj zrak je perfektní. Všechno okolo je mnohem jasnější a průzračně čistě, včetně písmen. Tuhle kliniku můžu každému opravdu

doporučit. Výměna čočky v Praze mě stála méně než polovinu ceny, kterou bych platila v Británii. A navíc jsem si užila pobyt v tak překrásném městě. Postarali se o mě po všech stránkách.“

### Spokojený pacient se vrací. I ten zahraniční

Co se týče zdravotní péče, Česká republika má v Evropě dobré jméno. Navíc oční operace u nás nejsou tak drahé jako v jiných zemích a kvalita péče často tu zahraniční předčí. „Většina cizinců k nám přijíždí za operacemi očí z Velké Británie, dále z Irska a Německa a poptávka se zvyšuje i ze severovýchodních států. Dnes tvoří zahraniční klientela v OCP zhruba patnáct procent. Nejčastěji se jedná o refrakční výměny čoček a operace šedého zákalu s implantací trifokální čočky. Právě zahraniční klienti volí takové implantáty, které je zbaví závislosti na brýlích i v pokročilém věku

”

KLIENTI Z UK

ČI IRSKA OČEKÁVAJÍ

VYSOKOU ODBORNOST,  
SPOLEHLIVOST, RYCHLOST

A NEUSTÁLOU PÉČI.

a zároveň odstraní refrakční vady, jako je krátkozrakost, dalekozrakost a astigmatismus,“ vysvětluje Adam Janek.

V rámci britského NHS, ale týká se to i státních zdravotnických systémů jiných zemí západní Evropy, se provádí nejprve operace na jednom oku a následně mnohdy až s odstupem několika týdnů se operuje druhé oko. To pro klienta





**Mgr. Adam Janek, MHA, MBA, LL.M.,** ředitel a člen představenstva Očního centra Praha: „Ke všem klientům přistupujeme se stejnou péčí, nerozlišujeme zahraničního a domácího. Máme radost, když jsou s výsledkem naší práce spokojeni, důvěřují nám, vrací se na kontroly i preventivní vyšetření a posílají k nám svou rodinu a přátele.“



**Ing. Tamara Ždiňáková,** ředitelka agentury Beauty in Prague: „Týmy OCP a Beauty in Prague sdílejí stejnou filozofii. Máme společný pocit, že dáváme lidem šanci žít kvalitnější život díky očním operacím. Tuto možnost by naši klienti neměli, ať už proto, že by si to doma nemohli kvůli vysoké ceně dovolit nebo kvůli dlouhé čekací lhůtě na operaci. To dává ještě větší smysl naší práci a přináší nám radost.“



znamená hodně stresu a dlouhou dobu neuroadaptace na nové vidění. „V OCP poskytujeme veškerou péči v rámci tzv. surgery week, tedy během pouhých pěti dnů – od vyšetření, objednání a výroby implantátu na míru přes operace obou očí až po kontrolu po operaci,“ dodává Adam Janek.

Tým OCP je navíc výborně jazykově vybaven, což v praxi znamená, že se plynule domluví jak anglicky, tak také německy, španělsky nebo italsky. Samotnou operací to u nich nekončí, komunikují s pacientem i nadále, zajímá je, jak se cítí, a případně poskytují další konzultace. „I mnozí zahraniční pacienti důvěřují našim lékařům natolik, že se k nám vrací na kontroly, preventivní vyšetření či další zákroky a posílají k nám svou rodinu a přátele.“

## Dokonalá souhra znamená dokonalý servis od A do Z

Samotné lékařské zákroky jsou v OCP vyvrcholením veškeré péče o zahraniční klienty, a to díky skvělé symbióze Očního centra Praha se společností Beauty in Prague. Ta funguje jako agentura zdravotní turistiky už více než sedmnáct let. Na počátku se orientovala spíše na plastické operace, ale v posledních letech rozšířila spolupráci s dalšími pražskými klinikami a zaměřuje se také na léčbu neplodnosti nebo oční operace. Právě po nich je nyní podle slov její ředitelky Tamary Ždiňákové největší poptávka.

„S OCP s úspěchem spolupracujeme již čtvrtým rokem. Naše spolupráce je založená na důvěře, máme stejné cíle, stejně vnímáme důležitost odbornosti, profesionality a současně osobní přístup, který si chce OCP i v rámci svého skokového růstu dále zachovat jako klíčový faktor pro klienty. Díky vzájemné exkluzivitě vnímáme, že zintenzivňujeme naše záměry, nacházíme společnou symbiózu, což se projevuje ve vyšším počtu klientů, ale také v jejich spokojenosti,“ říká Tamara Ždiňáková.

Klienti z Velké Británie či Irska očekávají podle ní vysokou úroveň komunikace, spolehlivost, rychlost a neustálou péči. „Nejen, že pro ně zajišťujeme doprovodné služby jako letenky, ubytování, transfer z letiště nebo mezi klinikou a hotelem či doprovodný program při pobytu v Praze a naše asistentky je doprovázejí na lékařská ošetření a zákroky. Ale vyžadují, abychom jim byli neustále k dispozici alespoň na telefonu, a to i večer a o víkendech, když se třeba potřebují o něčem ujistit nebo se na něco zeptat,“ dodává šéfkva agentury, která se stará o to, aby byl pobyt zahraničních klientů v Praze příjemným zážitkem.

„Uvědomujeme si, jak je tato práce administrativně i lidsky náročná, a jsme velmi rádi, že ji můžeme tímto způsobem tzv. outsourcovat na naši partnerskou Beauty in Prague. Víme, že se na ni můžeme spolehnout, všechno bude stoprocentně fungovat a o naše klienty bude v Praze výborně postaráno.“

A můžeme se soustředit pouze na svou práci, odbornost a kvalitu provedených zákroků,“ pochvaluje si spolupráci s agenturou ředitel OCP.

A jací jsou podle Tamary Ždiňákové britští klienti?

„Britové jsou zvyklí za zdravotní péči cestovat za hranice. Něco, co nám přijde v České republice nepředstavitelné, berou oni s lehkostí a bezprostředností. Jsou hodně společenší a přátelštější. Od první chvíle, co přijedou na kliniku, si chtějí povídat, dozvědět se o nás i o Praze co nejvíc. Často přijíždějí i s přáteli či členy rodiny a berou lékařský zákrok jako součást výletu. Mám pocit, že ve srovnání s námi nejsou vystrašovaní, důvěřují nám a těší se na výsledek a kvalitu života po operaci.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: LUDĚK KRUŠÍNSKÝ A ARCHIV BEAUTY IN PRAGUE

You can also read this article  
in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)



# BRITOVÉ JSOU SKVĚLÍ OBCHODNÍCI

Britové mají obchodování v genech. I v mezinárodních organizacích a při řízení mezinárodních ekonomických projektů zastávají často pozice team lídrů. Proto nikdy nezapomínejte, že jednáte sice s příjemným, ale tvrdým obchodníkem.

Velká Británie se řadí mezi země s převládající silně individualistickou kulturou. Ani kolektivní zájem nepovažují Britové za bezvýznamný, ale záleží na souvislostech. Typická je pro ně přímo nechuť k pravidlům. Užívají je pouze tam, kde se bez nich nelze obejít. Tato jistá nechuť nachází svůj odraz i v neexistenci psané ústavy a řady dalších důležitých zákonů. Řád a pořádek je velmi důsledně zajišťován tradicí a precedenčním pravidlem. Za základ úspěchu považují vzdělání, výkon a ctizádost.

## Tradice a zvyklosti v nové realitě

Ve Spojeném království neexistuje jednotný právní systém. Skotsko i Severní Irsko mají vlastní právní řád. Podobně jako neexistuje v Británii psaná ústava, není ani anglické obchodní právo kodifikováno ve všech oblastech. Při obchodním jednání má klíčový význam obchodní smlouva, ve které by měly být vymezeny pokud možno všechny náležitosti. Uzavřená smlouva má pro jednající strany prakticky platnost zákona.

Při složitějších jednáních je vhodné přizvat místního právníka – solicitora. Pokud by došlo ke sporu, který by vyústil v soudní při, je nezbytné zajistit si služby barristera, právníka oprávněného zastupovat klienty před soudem. S barristerem je možno se spojit pouze přes solicitora, přímý kontakt není pro klienta možný. Obě profese se sdružují do organizací (The Law Society v případě solicitorů, General Council of the Bar u barristerů).

Pro Brity je typický smysl pro fair play a naprostou závaznost i ústní dohody (gentlemen's agreement). Lež je společensky nepřijatelná. Jenže v poslední

## Volte výrazy

Chcete-li hovořit o Velké Británii jako celku či o jejích občanech, nepoužívejte výraz „anglický“. Spojené království Velké Británie a Severního Irsku totiž zahrnuje také Wales a Skotsko a příslušníci těchto národů nelibě nesou, jsou-li nazýváni Angličany. Pečlivě rozlišujte mezi Scots (Skotové) a scotch, což je název pro nejoblíbenější nápoj, whisky.

době se v praxi množí zejména u velkých firem nový nešvar – platby po lhůtě splatnosti. I v tomto teritoriu je tedy nutná opatrnost a i tamního obchodního partnera, zejména pokud komunikace probíhá pouze na dálku, je nutno prověřit. Za britské subjekty se dnes totiž vydávají podvodníci z celého světa.

I když je ústní dohoda pro Brity naprosto zásadní, přesto je dnes zvykem následně sepsat i její písemnou formu. Pokus o změnu či doplnění jednou ústně potvrzených podmínek je však pro Brita nemyslitelný a partner pro něj přestává být seriózní. To samozřejmě neznamená, že v Británii neexistují neseriózní podnikatelé. V písemném styku je velkým prohřeškem otálení s promptní a zdvořilou odpovědí na jakýkoli dopis či vzkaz.

Angličtina se stala prakticky univerzální řečí obchodníků na celém světě, a britský partner je tak ve výhodě. Jednání by se měli účastnit pouze jazykově dobře připravení pracovníci, jinak volte doprovod profesionálního tlumočníka. I v současnosti platí, že ten, kdo používá při jednání angličtinu s „přízvukem BBC“ nebo tzv. Oxford English, má lepší

vyjednávací pozici, neboť jeho přízvuk jej řadí mezi vzdělané vrstvy.

Při jednáních britské partnery oslovujeme zásadně příjmením (Mr. Brown, Mrs. Black, Miss Green, Ms. White). Používání křestních jmen, jinak velmi typické pro Američany, je možné, pokud jsme k tomu partnerem vyzváni, případně podle situace. Zdvořilé oslovení muže je „sir“, ženy „madam“. Pokud je Sir psáno s velkým S, jde o šlechtický titul udělovaný panovníkem.

## Představování je obřad

Pro Brita je problém hovořit s někým, kdo mu nebyl oficiálně představen. Pokud se musíte představit sami, omluvte se a vysvětlete, proč jste považovali za vhodné se představit. Při obchodním jednání je nezbytně nutné, aby byli všichni přítomní nejdříve představeni. Představuje se křestním jménem a příjmením, zásadně bez titulů. Pokud neproběhla výměna vizitek, není nezdvořilé požádat o hláskování jména a nezdráhat se hláskovat své. Při představování do telefonu je obvyklé hláskovat jméno bez vyzvání. Při obchodním jednání je také nezbytné uvést funkci ve firmě, případně pravomoci, jimiž jsme pro jednání vybaveni.

Výměna vizitek při zahájení jednání je důležitá, aby obě strany znaly nejen jména partnerů včetně pravopisu, ale také funkce a další náležitosti. Na kvalitu a vzhled vizitek dejte velký důraz. Na pracovních vizitkách se zásadně neuvádí domácí adresa, stejně jako akademické tituly. Výjimkou jsou lékaři a univerzitní profesori apod. Z titulů běžně používaných v tuzemsku lze při jednání v Británii uvést na vizitce jen titul Dr. před jménem. Velmi důležitý je správný překlad funkčního zařazení ve firmě na anglické verzi české vizitky, ale také interpretace



## O některých věcech se nežertuje

Přestože Britové jsou proslulí svým humorem, některým tématům je lépe se vyhnout. Třeba vtipům o královské rodině, politice a náboženství, sexu a britské kuchyni, protože u cizinců považují tato témata, jinak v humoru frekventovaná, za nevhodná či přímo nezdvorná. Za velmi nevhodné považují žerty, které si tropí posměch z jejich náklonnosti ke zvířatům, zejména psům a kočkám. Naopak ocení jemný, často mírně ironický humor. Historicky patří mezi mistry satiry a humoru a mají pro ně velké porozumění. Britského partnera si většinou získáte vtipnou sebeironií, která je jim velmi blízká.



zařazení, které zjistíme na vizitce britského partnera. Existuje totiž celá řada rozdílů v chápání titulů.

Správný Brit si potrpí na klasické kvalitní oblečení a očekává obdobný přístup i u svého protějšku. Velice důležitý je správný výběr kravaty, protože pro Brity je kravata zároveň poznávacím znamením. Všechny „dobré školy“ mají své typické kravaty. Obléci si, byť omylem, kravatu připomínající některou význačnou britskou univerzitní kolej je velkým prohřeškem, pokud nejste jejím absolventem. Součástí image britského obchodníka je značková aktovka nebo kufřík na písemnosti, značkové hodinky a naprosto nezbytně kvalitní, vždy pečlivě vyleštěná obuv a tmavé ponožky bez vzoru. Pro ženy jako partnerky při obchodním jednání platí, že představitelky firmy reprezentují svým oděvem především své postavení a důvěryhodnost.

## Termíny jako železný zákon

Čas hraje v životě Britů důležitou roli, ale nejsou jím posedlí. Několik málo minut zpoždění na schůzku je tolerováno. Naopak Britové bývají většinou alergičtí na partnery, kteří se neustále dívají na hodinky a zdůrazňují, jak je jejich čas drahý. Na společenské akce bývá zvykem přijít o 10 až 20 minut po čase uvedeném na pozvánce. Zato naprosto

nezbytné je dodržování smluvních lhůt a termínů. V opačném případě je třeba partnera neprodleně vyrozumět.

Pracovní obědy jsou zcela běžné, ale zeptat se předem, zda se s obědem počítá, se považuje za velký společenský prohřešek. Nejfrekventovanějšími konverzačními tématy jsou počasí, zvířata, kulturní tradice a sport. Společenským prohřeškem je hovořit kriticky o královské rodině. Přestože sami Britové někdy mohou mít kritické výhrady, od cizinců považují obdobný přístup za nepřijatelný. Nezabíhejte k tématům, jako je politika a náboženství.

Britové si potrpí na zdvořilost, chovejte se proto adekvátně a nezapomínejte raději děkovat více, než bývá zvykem u nás. V zemi je silně vyvinuta zdvořilost vůči starším osobám. Nezapomeňte, že v americké angličtině má řada slov odlišný význam od britské angličtiny.

## Netlačte na pilu. Chovejte se diplomaticky

Britský partner od vás bude očekávat profesionální, avšak nikoli strohé či autoritativní jednání a maximální slušnost a zdvořilost. Britové nemají ve zvyku při jednání věci zastírat či přikrašlovat. I za nepřijatou nabídku je však nezbytné poděkovat a slušně ji odmítnout.

Otevřenost a upřímnost prohlášení typu „to se mi nelíbí“ by ovšem považovali za nezdvornost. Volte diplomatictější přístup. Rezolutně neodmítejte, spíše se snažte o kompromisní řešení.

V některých zemích prosadí své požadavky ten z partnerů, který vydrží déle u jednacího stolu. Většina Britů se nedomnívá, že kvůli kontraktu nemají jíst a spát. Jejich přístup bývá ryze pragmatický. Zároveň velmi neradi uzavírají kontrakt pod časovým tlakem. Vyvarujte se příliš emocionálních hlasitých projevů a nevedte dlouhé monology. Na závěr schůzky stručně zopakujte dosažené výsledky jednání a dohodněte se na dalších termínech jednání a opatření. Co nejdříve byste měli partnerovi poslat e-mail s poděkováním za přijetí a písemnou zprávu o průběhu a závěrech jednání. Náznak k zakončení schůzky očekává váš britský partner od vás i tehdy, koná-li se setkání na jeho popud. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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



Saint Martin je jednou z dvanácti farností (administrativní jednotky) s nejvýhodnější výspou území Jersey

# O ZEMÍCH, KTERÉ PATŘÍ BRITSKÉ KORUNĚ, ALE NEJSOU BRITSKÝM ÚZEMÍM

Na sklonku panování královny Viktorie (1838–1901) byla Velká Británie mocností prvního řádu, a to v hospodářském i geopolitickém smyslu. Výrok „nad Britskou říší slunce nezapadá“ se stal obrazným vyjádřením rozsahu Britského impéria. Na situaci nic nezměnil ani nástup nového panovníka a ani o třináct let později vypuknuvší Velká válka, v níž jedním z cílů německé expanze byla snaha získat něco z britských zámořských držav. Ba naopak. Po skončení války a následných mírových jednáních se Brity ovládaná území zvětšila ještě o někdejší německé kolonie dílem získané válečnými operacemi, dílem tvořené mandátními územími původně pod německou či osmanskou nadvládou.

Důsledkem však bylo také postupné rozvolňování říše, neboť celky se statutem dominia (Kanada, Austrálie, Nový Zéland, Nový Foundland, Jihoafrická unie) získaly silné mezinárodněpolitické postavení, které bylo stvrzeno nejen jejich podpisem pod mírovou

smlouvou z Versailles, ale i participací některých z nich na poválečných územních ziscích.

Z války sice vyšlo impérium vítězně a územně silnější, ale také hospodářsky i lidsky vyčerpané. Než začalo nabírat

opět na síle, bylo nuceno vypořádat se s citlivou ztrátou většiny Irska, které vyhlásilo nezávislou republiku, a Británii zůstalo jen šest severních hrabství. Potom se světem přehnala velká hospodářská krize, která Británii postihla v nemalé míře jakožto průmyslovou



a finanční mocnost. Následovala zahraničněpolitická krize, která vyvrcholila útokem Německa na Polsko, jenž se stal spouštěcím momentem další světové války. V té, po porážce a následné kapitulaci francouzského spojence 22. června 1940, zůstala po celý následující rok osamocena. Vzдорovat dokázala jen s vypětím veškerých ostrovních sil, podporou dominií a především USA. Britské zájmy ve Středomoří byly napadeny Německem a Itálií, državy v Asii Japonskem.

## Čtrnáct zámořských území jako zlomky někdejší moci

Na rozdíl od situace po prvním světovém konfliktu vyšla Británie z toho druhého citelněji pochroumána a její hospodářská moc byla výrazně oslabena. V řadě závislých území již od první poloviny 20. století sílily nacionalistické tendence, které vyvrcholily po válce získáním nezávislosti. Některé nové státy se od Británie odpoutaly úplně, většina však zůstala ve svazku Společenství národů, jehož hlavou je britský král. V některých členských zemích je tento panovník uznanou hlavou státu.

I dnes se dá s trochou kreativity říct, že nad Velkou Británií a na ní závislým územím slunce nezapadá (jedná se o 14 zámořských území Spojeného království ve smyslu zákona British Overseas Territories Act z roku 2002). Ale jsou to již jen takové stopové prvky někdejší moci.

Kromě nich je však současný král hlavou tří „také zámořských“ státních útvarů, které jsou závislými územími britské koruny, nikoliv však Velké Británie. Leží sice za vodou, ale takřka na dohled od Británie. Kontinentální Evropě jsou nejbližší dvě suverénní destinace Jersey a Guernsey, geograficky Normanské ostrovy. Z takového pohledu ani nejsou součástí Britských ostrovů, nýbrž Normandie.

## Normanské ostrovy

Leží v zálivu St. Malo, který je ohraničen poloostrovem Cotentin a pobřežím Bretaně. Lze je považovat za nejstarší zámořskou državu britské koruny. Anglie ostrovy nezískala tak, že by si je podmanila, ale naopak vévoda Vilém Dobývateľ, jejich vládce i vládce celé Normandie, si vítězstvím v bitvě u Hastingsu v roce

1066 podmanil Anglii. Od té události je anglický král také normanským vévodou. V roce 1204 ztratil anglický král Jan všechna svá území v Normandii ve prospěch francouzského panovníka, ale suverenitu nad ostrovy si uchoval stejně jako vévodský titul, a to i po formálním zřeknutí se vévodství pařížskou smlouvou v roce 1259.

Svrchovanost nad ostrovy britská koruna ztratila až 30. června 1940, kdy menší z ostrovů Guernsey obsadila německá armáda, když dva dny předtím ostrovy bombardovala, neboť v informačním šumu zapadla zpráva, že již 12. června britská vláda rozhodla o demilitarizaci ostrovů a prohlásila je za otevřená města. Další čtyři roky byli obyvatelé nuceni k převážně nedobrovolné koexistenci s okupační armádou, která zde po začlenění ostrovů do tzv. atlantického valu udržovala posádku velikosti divize. Při operaci Overlord v roce 1944 spojenci Normanské ostrovy „vynesli“, a ty se tak dočkaly osvobození až 9. května 1945. To už byl všudypřítomný nedostatek potravin i dalších životních potřeb. Přebytek byl naopak železobetonových obranných konstrukcí, neboť zde bylo postaveno deset procent betonu a železa z celého atlantického valu. Po osvobození byla německá posádka přepravena na ostrov Man do zajateckých táborů.

Ostrovy s necelými 150 tisíci obyvatel jsou tvořeny dvěma celky, a to Bailiwick\* of Jersey a Bailiwick of Guernsey, pod který spadají ještě menší ostrovy Alderney, Sark, Herm, Jethou, Brecqhou a Lihou. Oba státní útvary mají společnou zahraniční politiku a měnovou unii s Velkou Británií, která je také zodpovědná za jejich obranu. Převládajícím jazykem je v obou případech angličtina, i když malá část populace má ještě stále jako svůj jazyk první volby normanskou francouzštinu. Panovník je v jurisdikcích zastupován nadporučíkem guvernérem. Ostrovy nemají reprezentanty v britském parlamentu a výjimečné legislativní normy vztahující se ke korunním územím by neměly být uváděny v život bez předchozí konzultace s ostrovními úřady. Nejsou zde odváděny daně z kapitálových výnosů, dědické ani majetkové. Příjem je daněn dvacetiprocentní sazbou.

**Obě jurisdikce se prezentují jako bezpečná místa pobytu i bezpečná úložiště kapitálu s prosperujícím a přátelským podnikatelským prostředím.**

## Jersey

Diverzifikovaná ekonomika je postavena na sedmi sektorových pilířích, z nichž nejvýznamnějším jsou *finanční služby*, neboť jurisdikce je jedním z nejžádanějších offshore center s množstvím kvalifikovaných specialistů v oborech bankovníctví, správy majetku, účetnictví, právních služeb a investičního poradenství. Sektor vytváří 40% hospodářského výkonu a zaměstnává 13 tisíc pracovníků.

Stále významnější pozici zaujímá sektor *digitálních technologií*, v němž působí více než 3000 pracovníků. Na jeho výsledcích se podílejí mamutí technologické společnosti i malé podniky. Hrubá přidaná hodnota tohoto odvětví činí 180 milionů liber a zaměstnanost roste tempem 100 nových pozic ročně.

Setrvale významným sektorem je *cestovní ruch* a s ním spojené služby. Obor prošel útlumem v letech covidové pandemie, ale vzpamatoval se. V současnosti je tato destinace cílem více než 400 tisíc návštěvníků ročně, které oslovuje atraktivní pobřeží, krajina i historické dědictví. K dispozici je široké spektrum ubytovacích kapacit, od luxusních hotelů až po kempy, a více než čtyři sta restaurací a barů s prvotřídní kvalitou nabídky. Sektor zaměstnává až 6000 pracovníků.

Tradičním hospodářským odvětvím je *zemědělství a rybolov*. Zemědělsky využívaná půda tvoří padesát procent plochy ostrova a zemědělská produkce představuje jednu z nejvýznamnějších exportních komodit. Pojemem je skot plemene jersey, s nímž se můžeme setkávat i na našich pastvinách, kde se ho pohybuje přes dva tisíce kusů. Vyznačuje se ušlechtilou tělesnou stavbou a vysokým obsahem tuků a bílkovin v mléce. Je to druhé nejrozšířenější plemeno mléčného skotu na světě. Mezi poklady místní produkce také patří brambory rohlíčkového typu Jersey royal, což je chráněné označení původu. Žádané jsou lokální lihoviny, výrobky z konopí a v poslední době jerseyký čaj a samostatnou kapitolou je produkce kvalitních mořských plodů. Sektor zaměstnává necelé dva tisíce pracovníků u tří set podnikatelských subjektů.

Významný podíl na zaměstnanosti má *stavebnictví*, v němž nachází uplatnění pět a půl tisíce pracovníků. Projekty



Saint Peter Port (Saint Pierre Port), hlavní město i přístav Guernsey, sídlo stejnojmenné farnosti, je tradiční obchodní uzel již od římských dob

a realizace staveb jsou prováděny s respektem k územnímu plánu ostrova, přičemž není nouze o odvážná a inovativní řešení.

Nejvýznamnějším zaměstnavatelem je však maloobchod s více než 7500 pracovními pozicemi. Je široce rozkročen od nákupních center až po místní obchůdky a tradiční trhy se sezonní zemědělskou produkcí a dary moře.

Jersey jakožto na Velké Británii i ostatních ostrovech nezávislá jurisdikce má dlouhodobě fungující právní a soudní systém, který respektuje mezinárodní standardy a regulace a má otevřené dveře pro specialisty v cílových odvětvích, jejichž rozvoj považuje za prioritní. Je to především oblast obnovitelných zdrojů, výzkumu a vývoje, technologií, finančnictví a biologie.

## Guernsey

Od 19. století ostrov spravuje zákonodárné shromáždění prostřednictvím výkonných výborů. Shromáždění předsedá soudní vykonavatel Guernsey. Právní normy schvalují tři parlamentní shromáždění, a to na ostrovech Guernsey, Alderney a Sark. Jurisdikce přistoupila po brexitu po boku Velké Británie

k Dohodě o obchodu a spolupráci s Evropskou unií (TCA) z prosince 2020. Vztahy k britské koruně a ke Spojenému království jsou formulovány obdobně jako u jurisdikce ostrova Jersey.

Tradičním hospodářským odvětvím je *zemědělství*, které se na HDP podílí třemi procenty. Jde především o chov skotu slavného plemene guernsey, a to na vysočině a na jihu ostrova. Na severu je rozšířena produkce rajčat, květin a hroznového vína. Průmysl vytváří 10 procent HDP, kde svým podílem přispívají technologie odsolování mořské vody, protože přírodních zdrojů je nedostatek. V minulém století se stal důležitým segmentem ekonomiky *turistický průmysl*. Avšak stěžejním hospodářským odvětvím jsou služby s podílem 83 procent na tvorbě HDP, přičemž většina je soustředěna do *finančního sektoru*.

Od poloviny šedesátých let 20. století je zde centrum mezinárodních financí se sídlem či správou tisícovky investičních fondů. Je jedničkou v kapitálovém pojištění. Příslušné orgány aktivně zasahují proti finanční kriminalitě a destinace je vázána doporučeními FATF a CFT. Má úvěrový rating AA- od Standard & Poor's, což představuje velmi silnou schopnost ostrova plnit vlastní finanční závazky.

Guernsey si chce podržet svůj kredit dobrého správce peněz i v budoucnosti, proto se rozhodující autority věnují problematice umělé inteligence. Jasně to vyjádřil Rupert Pleasant, generální ředitel Guernsey Finance: „Etické úvahy týkající se umělé inteligence ve financích nelze ignorovat. Musíme zajistit transparentnost, spravedlnost a odpovědnost v našich systémech umělé inteligence, chránit před předsudky, chránit soukromí a prosazovat důvěru našich zákazníků.“ ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: CIA FACTBOOK, GOVERNMENT OF GUERNSEY, GUERNSEY FINANCE, GOVERNMENT OF JERSEY, VHÚ, WIKIPEDIA

\* Výraz *bailiwick* má původ ve starofrancouzském *baillie*, což byl termín pro soudního vykonavatele. Ve středověku byl ve Francii *bailli* zástupcem krále v *bailliage*. Přeneseno do našich historických souvislostí by *bailiwick* znamenal zhruba totéž co *falckrabství*.



# PODNIKATELÉ STÁLE PODCEŇUJÍ ZÁVAŽNÁ RIZIKA

## PŘITOM POJISTIT SE DÁ KROMĚ VÁLKY A PANDEMIE VŠECHNO

O pojištění podnikatelů hovoříme s Michalem Krajčovičem, ředitelem Úseku podnikatelských rizik České podnikatelské pojišťovny (ČPP).

**V rozhovoru s předsedou představenstva ČPP Pavlem Wiesnerem v minulém vydání TRADE NEWS na konci zaznělo, že pojistit se dá vlastně skoro všechno. U čtenářů tato informace vzbudila zájem.**

**Můžete to tedy blíže specifikovat?**

Ano, přesně, jak to bylo řečeno, kromě války a pandemie všechno. A také všechny podnikatele. Pojistit „na míru“ umíme drobné živnostníky, malé i střední podnikatele, velké firmy až po města a celé kraje. Ať už jde o pojištění majetku, přerušení provozu, vozový park, odpovědnost či profesní odpovědnost. A máme i specializovaná pojištění, například přepravní, stavební, pojištění strojů, elektroniky, finančních ztrát. Pojistíme dlouhodobé podnikání i jednorázovou akci. Jsme například dlouholetým partnerem českého filmu. Pojišťujeme Karlovarský filmový festival, ale i mnoho filmových a televizních produkcí, sportovních akcí, naše portfolio je velmi pestré. Každý klient má svoji originální pojistnou smlouvu, která obsahuje pojistné krytí podle jeho potřeb a specifik.

**O vašich produktech určených pro jednotlivé kategorie firem, od těch nejmenších až po velké subjekty, jsme hovořili minule. Dnes asi už neexistují podnikatelé, kteří by nebyli pojištěni, nebo ano?**

V malém procentu bohužel existují. Ovšem hodně jich nemá pojištění nastaveno správně vzhledem ke svému předmětu podnikání. Pokud si nejsou jisti, je dobré se poradit s pracovníkem pojišťovny nebo makléřem. Hlavní motivace by měla být zcela jednoduchá – nepřijít o svoji firmu, o své podnikání, které je většinou budováno s velkým úsilím

mnoho let. Jediná nahodilá událost ho pak může na léta poškodit, nebo dokonce zcela zničit. Dobré pojištění kryje nejen škody způsobené na majetku, ale také související výpadek příjmů a vícenáklady při přerušení provozu. Neméně důležité je pojištění odpovědnosti za škodu, tedy povinnosti uhradit případnou újmu způsobenou jinému subjektu. Rizikem je především nedostatečné pojistné krytí. Podceňovat není radno ani limity pro pojištění odpovědnosti, protože nejsou výjimkou škody v řádu desítek milionů korun.

**Jaké jsou tedy podle vás nejčastější chyby podnikatelů?**

Firmy si pojišťují většinou svůj majetek a téměř vždy i odpovědnost za škodu. Méně často se pojišťuje přerušení provozu, přičemž z naší zkušenosti z likvidace velkých pojistných událostí jasně plyne, že škody z přerušení provozu jsou zcela srovnatelné se škodami na majetku, nezřídka i vyšší. Povědomí o tomto pojištění se u nás sice zvyšuje, ale jen asi jedna třetina podnikatelů si ho k pojištění majetku sjednává. Na západ od nás je ten poměr opačný. Také se velmi často podceňuje výše limitů na tzv. katastrofické živly. V době vysoké inflace také klientům neustále připomínáme, že je nutné adekvátně upravit hodnoty pojištěného majetku.

**Proč podnikatelé v takové míře podceňují tato rizika?**

Roli určitě hraje cena a možná si také neuvědomují, jaké může mít přerušení provozu finanční dopady. Uvedu příklad. Když vám shoří továrna za sto milionů, pak výpadek příjmů z přerušení



Michal Krajčovič, ředitel Úseku podnikatelských rizik ČPP

provozu může být dvě stě i tři sta milionů korun ročně. A počítejte, jak dlouho budete novou továrnu stavět – třeba dva tři roky. Proti stomilionové ztrátě na majetku stojí možná až miliardová ztráta z výpadku příjmů.

**Jaká je průměrná frekvence škod u pojištění podnikatelů?**

Frekvence škod je u podnikatelů mnohonásobně vyšší než u občanů. A také v porovnání s občanským pojištěním je zde výše škod násobně vyšší. Dlouhodobě nejčastější příčinou vzniku škody je požár a pak katastrofické, živelní škody. V posledních dvaceti letech už ani ne povodně, ale vichřice, krupobití a tornádo. Co se týče počtu smluv, tak jsme se z nuly na konci devadesátých let dostali na současných více než 70 tisíc pojistných smluv a ročně vyřídíme přes 30 tisíc škod. I toto je tedy jasný signál, že pojištění podnikatelských subjektů není radno podceňovat. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV ČPP

# DÁVNÝ KRÁL, NEBO RYTÍŘSKÁ LEGENDA?

Jméno Artuš (respektive Arthur) a příběhy o rytířích kulatého stolu dnes zná snad každý, přitom ne všem je zřejmý základ této legendy. Málokterý příběh se totiž různými interpretacemi tolik proměnil. Současná legenda je tak neuvěřitelným propletením dávné a nejasné historie, keltských bájí a křesťanských legend, že je téměř nemožné jednotlivé prvky rozeznat.



Legenda je stále živá (ilustrační foto)

## Báje z temných časů

Následkem pádu západoirmské říše v Evropě dramaticky upadá vzdělanost a v době raného středověku nežilo mnoho těch, kteří by byli schopni události své doby písemně zaznamenat. Důležité příběhy se předávaly prostřednictvím veršovaných ság. Právě z nich pak pochází první zárodky budoucí legendy.

Ke konci šestého století zpívají britonští básníci o statečném válečníkovi a velkém pořadateli hostin jménem Artuš. Paradoxně je důležitější ono pořádání hostin než statečnost tohoto muže. Zní to směšně, ale statečných bojovníků měli Keltové mnoho, zato hostiny pořádali pouze význační velmoži ve snaze získat nové bojovníky do své družiny a ukázat svou moc a štedrost. Pokud tedy básníci výslovně zmiňují velké

hostiny, lze usuzovat, že jejich pořadatel byl velmi mocný.

Další informace pak přináší Dějiny Britanů od mnicha Nennia z devátého století a anonymní Velšské anály z desátého století. Tyto kroniky popisují Artušova vítězství nad Sasy, kteří se v šestém století masově valili do Británie. Artuš prý s nimi svedl dvanáct bitev včetně slavného vítězství u Mount Badon roku 516. Zvítězil i ve své poslední bitvě u Mount Camlann, jenomže utrpěl smrtelné zranění. V souvislosti s touto bitvou je též zmíněna smrt válečníka jménem Medraut. Tady se vynořuje další známá postava artušovských příběhů, Medraut je totiž latinská podoba jména Mordred. Toto jméno ovšem není britské, ale saské, údajný Artušův syn byl tedy dost možná Sas. Jejich příbuzenství bude nejspíš pouze pozdější fabulace. Zajímavé také je, že kronika vůbec nezmiňuje, na které straně Mordred bojoval, saská je ale pravděpodobnější.

## Král Britů

V jedenáctém století se pak rozmáhá nový literární fenomén: rytířský román a nevyhnul se ani postavě krále Artuše. Spisky z této doby mu přisuzují družinu hrdinů, ze kterých pozdější autoři udělají rytíře kulatého stolu.

Průlomem pak je „kronika“ Geoffreyho z Monmouthu Dějiny králů Británie. Právě tento kanovník stvořil základ toho,





Kulatý stůl krále Artuše (na stěně) ve Velkém sále ve Winchesteru, Hampshire

co je dnes známo jako artušovská legenda. Popisuje zplonení Artuše králem Utherem, kterému kouzelník (druid) Merlin přičaroval podobu cornwallského vévody, aby mohl svést vévodovu ženu. Geoffrey také do příběhu uvádí další keltské legendy jako: příběh Tristana a Isoldy, legendu o vytažení meče z kamene či o kouzelném meči z jezera. Jako první pak popisuje Artušovu smrt z rukou (nyní už jeho synovce) Mordreda. Zatímco Artuš bojuje s Římany v Galii, Mordred se proti němu vzbouří. V následné bitvě u Camlannu oba zemřou. Artuš je pak pohřben na ostrově Avalon (Glastonbury Tor). Mimochodem, to Geoffrey z Monmouthu nazval Artuše poprvé králem.

## Prototyp křesťanského rytíře?

Povaha příběhu se dramaticky mění ve dvanáctém a třináctém století, kdy látku berou útokem Francouzi. Nejvýznamnější je Chrétien de Troyes. Právě on vytváří rytíře kulatého stolu (což podle některých současných historiků nebyl nejspíš stůl, ale opuštěná římská aréna). Také vnáší do příběhu hledání svatého grálu, které je dnes středobodem artušovské legendy, třebaže původně nehrálo žádnou roli. Byť i ono má základ ve staré keltské mytologii a zde dostalo pouze křesťanský pláštík (původně to nebyl svatý grál, ale magický kotel).

Nová doba se též promítla do podoby krále i jeho rytířů. Z válečníků raného středověku se postupně stávají kurtoazní kavalíři. V příběhu tak citelně přibývá milostných afér a nevěr, významu nabývá dosud okrajová postava Artušovy manželky Guinevry. Do popředí se též tlačí postava nadutého rytíře Lancelota, který se postupně stává téměř hlavní postavou.

Naopak ubývá bojů, jichž je původní příběh plný, místo války se teď rytíři soustředí na hledání grálu, zachraňování dam v nesnázích, boj s mytickými monstry a podobné kratochvíle.

## Vzpomínka na minulé časy

V období pozdního středověku pak začíná artušovský mýtus obrovský boom. Rytíři se stylizují do rolí Artušových rytířů. Hostiny a turnaje se halí do artušovského hávu a přítomní pánové i dámy hrají role postav z artušovského cyklu. Souboje se konají pod nejrůznějšími malichernými záminkami a rytíři si dokonce na cestách hrají na lapky, aby dali projíždějícímu rytíři příležitost bojovat za svou dámu (tzv. dračí slib). Do tohoto snového světa se upadající šlechta uchyluje, neboť dramaticky ztrácí na významu. Ekonomicky ji rychle předstihují města a svou labutí píseň pje rytířstvo i na bojištích, odkud je rychle vytlačují houfy neurozených (ale schopných) žoldnů.

Právě do konce patnáctého století spadá také poslední významné artušovské dílo: Artušova smrt od Thomase Malloryho. Není nijak výjimečné, do značné míry představuje zručný kompilát Geoffreyho z Monmouthu a francouzských autorů. Je však nesmírně důležitý, neboť právě on představuje kánon, který většina lidí zná jako Artušův příběh.

## Fikce, pravda, nebo obojí?

Zbývá si položit poslední otázku: žil král Artuš, nebo ne? Mnoho historiků se domnívá, že Geoffrey z Monmouthu zkomboval velšské mýty o králi toho jména s postavami Cassivelauna (britský král, který bojoval proti Římanům) a Magna Maxima (římský generál, který stáhl všechna římská vojska z Británie a táhl s nimi na Řím ve snaze stát se císařem). Další říkají, že Artuš byl Říman a jméno je vlastně zkomolený Ambrosius. Ale není to vlastně jedno? Král Artuš je mytický hrdina pro celou Británii. Jak pro Britony (Velšané, Skotové, Irové), kteří se k němu rádi hlásí, tak i pro Angličany. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY  
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

# Irsko: nejrychleji rostoucí evropská ekonomika

## A BRÁNA (NEJEN) PRO TECHNOLOGICKÉ SPOLEČNOSTI

Dopady klimatické změny, jíž čelí celý svět, by měli čeští exportéři, chtějí-li uspět na irském trhu, promítnout do svých produktů a řešení. Zároveň musí počítat s vysokou konkurencí v teritoriu, jehož import podle predikce Mezinárodního měnového fondu by měl napřesrok vzrůst o více než pět procent.

Až do roku 2019 byly Irsko a Polsko jedinámi členskými zeměmi EU, s nimiž měla ČR pasivní obchodní výměnu. Další vývoj ukazuje, že do budoucna můžeme Irskou republiku považovat za perspektivního obchodního partnera. V roce 2022 byla naší 19. nejvýznamnější exportní destinací a 35. největším importním trhem. I když se nevyhnul krátkodobým a často značným výkyvům jak ve vývozu, tak v dovozu, vykazoval česko-irský obchod dlouhodobě vzestupný trend. Od roku 2010 náš export do této země roste a kontinuálně se zvyšuje rovněž dovoz. ČR se zajímá o dovozy vyspělé produkce nadnárodních společností působících v Irsku (především farmaceutických či počítačových korporací), což se pasivně promítlo do naší obchodní bilance.

V rámci postpandemického oživení ekonomik v roce 2022 zpomalil nárůst českého vývozu na aktuálních 14 % a došlo k ustálení hodnoty dovozu do ČR na cca 15 %. Velmi zajímavé je kvartální srovnání za první polovinu letošního roku

s rokem předchozím. Zde prozatím evidujeme 12,5% nárůst vývozu v porovnání s pouhým tříprocentním nárůstem dovozu. Lze tedy očekávat více než příznivou predikci vývoje vzájemné obchodní výměny, zejména aktivní bilanci ve prospěch naší země.

### Investiční příležitosti: All-Island Strategic Rail Review

Jedná se o strategii pro celé území Irska, která byla přijata irskou vládou letos v červenci. Výkonné orgány Severního Irska však tuto strategii doposud neschválily, neboť severoirská exekutiva po posledních volbách nebyla do dnešního dne ustanovena. Stejně tak nebyl stanoven detailní harmonogram, nicméně strategie pracuje s horizontem až do roku 2050.

Navrhovaný projekt skýtá mnoho příležitostí nejen pro investice v oblasti

infrastruktury a vlakových spojů. Cílí na celkovou dekarbonizaci železniční sítě, včetně elektrifikované meziměstské sítě a také hybridních, vodíkových a elektrických kolejových vozidel. Meziměstské spojení mezi Dublinem, Belfastem, Waterfordem, Limerickem, Galwayem a Corkem by mělo dosahovat rychlosti až 200 km/h, tedy vyšších parametrů než v automobilové dopravě. Počítá se se zavedením nových regionálních spojů při zvýšení rychlosti regionálních a venkovských linek minimálně na 120 km/h.

K udržitelnosti kvalitního života ve městech má posloužit propojení tří velkých letišť na ostrově (Dublin, Belfast, Shannon) a modernizace stávajících spojení mezi železnicí a letišti. Transformace nákladní dopravy počítá s posílením železničního spojení s nejrůznějšímími přístavy ostrova. K přepravnímu komfortu má přispět palubní stravování, „hodinový“ jízdní řád a lepší integrace s jinými druhy dopravy.





Pohled na Harfový most v Dublinu

Projekt je rozvržen do tří časových úseků. V krátkodobém horizontu (do roku 2030) dojde k zabezpečení koridorů a nových linek, zvýšení kapacity a rychlosti linek, výstavbě nových stanic, intervencí spojené s dekarbonizací irské železniční dopravy a zkvalitnění zákaznického servisu. V letech 2030 až 2040 se plánují investice do rozvoje dovedností, dodavatelských řetězců a kolejových vozidel pro realizaci strategie dekarbonizace železnic. Dále do kapacity a rychlosti stávajících hlavních meziměstských koridorů a zahájení zavádění nadzemní elektrifikace na meziměstských trasách, nákupu hybridních a elektrických kolejových vozidel a postupné obměny těch stávajících. Plán zahrnuje také investice do přeměny přespolní železniční sítě

na dvoukolejnou železnici a budování sítě vnitrozemských nákladních terminálů na železniční síti. Třetí horizont (2040 až 2050) cílí na budování vysokorychlostní železnice a modernizaci frekventovaných koridorů a další opatření v procesu dekarbonizace a elektrifikace železnic.

## **Ekonomická diplomacie v roce 2024**

Po úspěšném Česko-irském fintech fóru 2023 se aktuálně připravuje jeho druhý ročník, který v rámci plánované oficiální pracovní návštěvy Irska osobně zastiť ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela. Kromě zastoupení České fintech asociace počítáme i tentokrát s účastí zástupců TransferMate, Fintech Ireland a irského bankovního sektoru. ■

TEXT: ALEŠ MARTA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



**Ing. Aleš Marta,**  
MPO ČR

## **Pět TOP perspektivních sektorů**

### **Automobilový průmysl, traktory a stroje**

K trvale rostoucímu podílu osobních automobilů na celkovém vývozu z ČR do Irské republiky se v posledních letech přidává také solidní růst exportu traktorů. Tato kategorie zemědělských strojů a jejich součástí patří mezi zajímavé obchodní příležitosti.

### **Vodohospodářství**

Vzhledem ke špatnému stavu vodovodní soustavy v Irsku a potřebě její obnovy je tento sektor jednou z hlavních exportních příležitostí. Zejména v oblasti rekonstrukce sítě odpadních vod, čištění odpadních vod, správy vodních sítí a potrubí a protipovodňových zábran.

### **Energetika a obnovitelné zdroje**

Předpokládá se, že poroste poptávka po zařízeních na výrobu energie z obnovitelných zdrojů, včetně zařízení na zpracování biomasy, resp. dovozu biomasy jako takové. V souvislosti s ochranou životního prostředí a realizací Klimatického akčního plánu vzrostou také šance pro výrobce úsporných a energeticky účinnějších technologií.

### **Potravinářský průmysl**

Kromě cukru, jehož celkový dovoz do Irska se za poslední léta téměř zdvojnásobil, patří mezi žádané položky tzv. poctivé pivo (craft beer), pocházející většinou z produkce malých a středně velkých pivovarů. Šanci mají také dodávky potravinářských technologií.

### **Zdravotnictví**

Oblasti trvalého zájmu jsou lékařská a farmaceutická produkty. Tato položka ve vývozu ČR do Irska rovněž systematicky roste.

Nedávno přijatá strategie All-Island Strategic Rail Review si dává ambiciózní cíle také v oblasti železniční dopravy



# info + Irsko

## trendy a příležitosti

### Global Innovation

Index: 23. místo

(Irsko je na 22. místě mezi 48 vysokopříjmovými ekonomikami.)

### Digital Economy and Society Index:

5. místo (2022)

### Fragile States

Index: 20 bodů (2023)

### Bloomberg Innovation

Index: 13. místo

### Zahraničními talenty

je země vnímána jako atraktivní destinace k životu i práci.

20 % pracovní síly jsou cizí státní příslušníci.

### Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na [10times.com/ireland](https://10times.com/ireland).

Cork, druhé největší město Irska, v jehož blízkosti se nachází jedno z největších letišť v zemi, je administrativním centrem hrabství Cork a spolu s ním i centrem inovativních společností

## Irsko

Studie agentury Bloomberg z tohoto roku mezi investory v Irsku zjistila, že 51 % těch, kteří zde plánují investovat během příštích tří let, je motivováno odbornými znalostmi zdejších pracovníků v oblasti pokročilých technologií, včetně umělé inteligence a robotiky. Tato vysoká úroveň zájmu investorů je přímým důsledkem dlouhodobého závazku irské vlády umístit technologie do centra své ekonomické strategie, což pomohlo irskému HDP v roce 2022 vzrůst o 12 %.

Pro tento vývoj je zásadní, že dvě po sobě jdoucí irské vlády zdůraznily svůj závazek a partnerství se soukromým sektorem. To umožňuje společně plně využít klíčové příležitosti v odvětvích spojených s ekologickými a digitálními transformacemi.

V současnosti je tak Irsko domovem 16 z 20 největších světových technologických společností, přičemž většina z nich působí v zemi více než deset let. Země uspěla ve vytváření různých inovačních seskupení ve specializovaných technologických odvětvích, díky tomu hostí deset předních světových biofarmaceutických společností s klastry v Dublinu a hrabství Cork. Americký farmaceutický gigant Eli Lilly dorazil do Irska již v roce 1978 a ve svém kampusu v Corku zaměstnává 2700 pracovníků. V rámci nové významné investice v zemi utratí téměř jednu miliardu dolarů na vytvoření zařízení s nejnovějšími technologiemi výroby biologických látek, včetně pokročilých systémů pro sběr a analýzu dat. Zařízení o rozloze 500 tisíc čtverečních stop, od něhož se očekává, že vytvoří 300 vysoce kvalifikovaných pracovních míst, se staví v obchodním parku IDA Ireland v Limericku, který se nachází mezi biofarmaceutickými a medicínskými klastry Cork a Galway.

Globální společnosti přitahuje mladá, různorodá pracovní síla Irska a snadný přístup na evropský trh. V další studii společnosti Bloomberg se investoři vyjádřili, že považují v této destinaci za výhodu možnou expanzi do nových teritorií. Potvrdili také svůj zájem o irské služby na podporu podnikání a rozvoj místních dodavatelských řetězců (52 % ve srovnání s 39 % celosvětově). Perspektivní vzdělaná populace s množstvím absolventů umožňuje společně plánovat dopředu a budoucím zaměstnancům nabídnout možnost, aby si dlouhodobě budovali kariéru.





# info + Irsko

## trendy a příležitosti

### Obchodní kultura

Země má dlouhou, bohatou kulturní a politickou historii (viz str. 54). Irové jsou velmi hrdí na svou těžce vybojovanou nezávislost, na tradiční hudbu, tanec a vyprávění příběhů. Irský gaelský jazyk je povinným předmětem na střední škole a asi 40 % populace jím umí mluvit, i když málokdo jej užívá denně.

Geopoliticky je ostrov Irsko rozdělen na Irskou republiku a Severní Irsko (součást Spojeného království). Konflikt, který vedl k tomuto rozkolu, je složité a bolestivé téma, jemuž se rozhodně v konverzaci vyhněte.

### Vstup na trh

Jedná se o malou, otevřenou ekonomiku se silnou závislostí na mezinárodním obchodu, takže uvádění výrobků a služeb na trh je relativně nekomplikované. V obchodní komunitě jsou široce používány standardní mezinárodní marketingové a distribuční praktiky.

České společnosti mohou těžit z jednoduchého podnikatelského prostředí, angličtiny jako obchodního jazyka a flexibilních obchodních vztahů. Digitalizace a elektronické obchodování rostou ve veřejném (vládním) i soukromém (podnikatelském) sektoru.

Je praktické mít zkušeného místního partnera nebo zástupce pro obsluhu irského trhu. Obchodním zájmům prospěje, že znají směrnice, předpisy a distribuční kanály, což umožní případnou rychlou expanzi na další trhy.

### Brána byznysu

### aneb Národní dědictví jako marketingový projekt

Obvyklým místem, kde se navazují kontakty, uzavírají obchody a řeší významné projekty, je „irish pub“. Hospodská kultura zde existuje po staletí, vlastně tisíciletí, protože Sean's Bar ve středověkém městě Athlone byl založen už v roce 900, a je tak nejstarším dochovaným barem v celé Evropě. Ale i když vás do tohoto fenoménu přímo v Irsku nezavede obchod, můžete si jej užít téměř po celém světě. Tato kultura se masově rozšířila na přelomu 19. a 20. století vlivem masové migrace. Opravdovým fenoménem se však „irish pub“ stal díky Melu McNallymu, který založil Irish Pub Company a ve spolupráci s Guinness Brewing je tvůrcem konceptu Guinness Irish Pub Concept. Ten obnáší návrh, stavbu a vybavení na klíč pro jakýkoli prostor kdekoli na světě.

Irská hospoda má nejen tisíciletou tradici, ale také svůj „etický kodex“, který je dobré znát a vzít na vědomí. Pokud se jej budete snažit respektovat, pak i váš místní partner bude spokojený, neboť respektem k tradicím jeho země prokazujete respekt i jemu.

*Vždy se zeptejte, než si vezmete barovou stoličku nebo židli.*

*Obojí je během rušné noci v hospodě vyvažováno zlatem.*

*Než si nějakou židli vezmete, vždy se dovolte těch,*

*kteří sedí u stolu nebo u baru vedle.*

*Může se to zdát hloupé, ale je to důležitá součást etikety irské hospody.*

### V zemi působí přibližně

37 400 velkoobchodních a maloobchodních podniků, 85 % z nich má méně než 10 zaměstnanců.

Sektor je největším zaměstnavatelem s 280 tisíci pracovními místy (14 % celkové zaměstnanosti).

### Prodejům potravin

dominují:

Dunnes – 22,4 %,

Musgrave Group

(Super Valu) – 21,6 %,

Tesco – 21,3 %,

Lidl – 13,0 %,

Aldi – 12,4 %.

### Firemní styl

Irové mají tendenci zaujmout uvolněnější a společenější přístup k životu.

Touha neurazit a talent na slovní hříčky mohou mít za následek, že komunikace je nejasná a nepřímá.

Irové jsou považováni za flexibilní, kreativní a více inklinují ke krátkodobým plánům a strategiím.

Organizace mívají plochou strukturu s vysokou úrovní prostupnosti mezi různými hierarchickými úrovněmi.

# info + Irsko

trendy a příležitosti

## Příležitosti pro české firmy

### Zemědělství a potravinářství

**Zemědělská výroba** je tradičním sektorem hospodářství, byť se na HDP podílí pouze dvěma procenty. Země je významným producentem hospodářských zvířat, vyrábí ze skotu mnoho derivátů a produktů s přidanou hodnotou. Naprostá většina (80–90 %) produkce hovězího masa a mléčných výrobků se vyváží. Vzhledem k topografii a klimatu je zde velmi omezená produkce zeleniny a obilí. Přibližně 80 procent svých potřeb v oblasti krmiv, potravin a nápojů pokrývá Irsko dovozem, především ze Spojeného království. Čeští podnikatelé mohou najít uplatnění v těchto oblastech nebo hledat mezery vzniklé po odchodu Spojeného království z EU. Příležitosti existují ve všech odvětvích. Je však nutný průzkum, aby bylo možné identifikovat cesty k trhu a hlavním hráčům. Mezi sektory vykazujícími celkový růst dovozu v posledních třech letech patří krmiva pro zvířata, cukrovinky, spotřebitelsky orientované potraviny a alkoholické nápoje.

**Stravovací služby**, zejména *ready to go* a sektory rychlého občerstvení, představují nejrychleji rostoucí oblasti. V maloobchodě jsou pro výrobu „čistých etiket“ vyžadovány zdravé přísady pro většinu potravinářských produktů, včetně hotových jídel, svačinek a snídaňových cereálií.

### Obnovitelné zdroje

V posledním desetiletí byl zaznamenán pokrok v přechodu na nízkouhlíkovou obnovitelnou energii. Vzhledem k tomu, že země dováží přibližně 90 % svých potřeb primární energie, přitahuje výroba z obnovitelných zdrojů pozornost napříč komerčním a politickým spektrem. V současné době jsou přibližně pro 4786 MW obnovitelné energie uzavřeny smlouvy o nabídce připojení s Eir Grid (Irská národní síť) a ESB Networks. Využívá se především větrná energie na pobřeží, přičemž Wind Energy Ireland uvádí více než 300 provozovaných větrných farem.

Energetická politika je zasazena do akčního klimatického plánu, který stanovuje vládní záměr dosáhnout průměrného 7 % ročního snížení celkových emisí skleníkových plynů mezi lety 2021 až 2030 (což odpovídá 51% snížení během desetiletí) a čistých nulových emisí do roku 2050.

Roste také aktivita kolem projektů skladování energie. Plynárenská společnost plánuje zachycovat a ukládat uhlík na pobřeží v Corku, přičemž projekt je Evropskou komisí uveden jako projekt společného zájmu (PCI). V průběhu roku 2019 byly oznámeny návrhy na rozvoj projektů malých bateriových úložišť s technologiemi z Jižní Koreje, Dánska a Německa. Program RESS-2 zveřejněný v roce 2022 uvádí 46 solárních projektů, které odpovídají 1534 MW solární energie s dodáním do roku 2025.

### ICT

Střední výhled pro irský IT trh zůstává pozitivní. Roční výdaje na podnikový software činí asi 258 milionů eur a jsou řízeny řešeními pro správu dokumentů a obsahu, business intelligence a analytiky, databázemi, webovými servery a podnikovými portály. Výdaje na software pro síťová úložiště se pohybují kolem 62 milionů eur, zatímco trh s bezpečnostním softwarem se odhaduje na 124 milionů eur. Výdaje na software ve zdravotnictví jsou přibližně 95 milionů eur.

Kromě implementace iniciativy digitální vlády napříč veřejným sektorem poskytuje vláda finanční prostředky, které malým a středním podnikům umožňují rozvíjet jejich online přítomnost a kanály elektronického obchodu. Očekává se, že poptávka koncových uživatelů po cloud computingu podpoří budoucí růst trhu.

### Import zemědělských

a potravinářských komodit ze Spojeného království poklesl následkem brexitu o 5–10 %.

### Energetické plány

- ▶ Zajistit brzké a úplné ukončení výroby elektřiny z uhlí a rašeliny.
- ▶ Zvýšit podíl elektřiny z obnovitelných zdrojů na 70 % do roku 2030 (zahrnuje 3,5 GW obnovitelné energie na moři; 1,5 GW solární energie v síťovém měřítku a o 8,2 GW zvýšenou kapacitu větrných zdrojů na pevnině).
- ▶ Mít 15 % poptávky po elektřině z obnovitelných zdrojů smluvně uzavřených podle Corporate Power Purchase Agreements (CPPA).

### Strategie Průmysl 4.0

zahájená na konci roku 2019 stanovuje klíčové ambice, jak pomoci výrobnímu sektoru přijmout digitální technologie.

### Národní strategie

umělé inteligence byla spuštěna v červenci 2021.



# info + Irsko

## trendy a příležitosti

### IoT/Smart Cities

Poptávka po technologiích a službách internetu věcí (IoT) roste zejména u aplikací ve zdravotnictví, energetice, dopravě, veřejném sektoru a zpracovatelském průmyslu. Tři hlavní irská města (Dublin, Cork a Limerick) zpracovala projekty IoT/inteligentních měst. Dosud byly všechny iniciativy inteligentních měst postaveny na starší infrastruktuře a mnoha desetiletých sociálních a ekonomických programů spíše než na vytváření nových inteligentních městských čtvrtí. Ve všech třech městech se však objevují iniciativy na zelené louce, které mají strategie pro inteligentní města orientované na vizi.

Trh ICT je otevřený a vysoce konkurenční s mnoha mezinárodními dodavateli, kteří nabízejí nové a inovativní produkty a služby. Místní distributoři, systémoví integrátoři a prodejci s přidanou hodnotou se neustále snaží identifikovat a získávat nejnovější digitální produkty a služby. Existují příležitosti i pro české nadnárodní společnosti i malé a střední podniky, které nabízejí inovativní a špičková digitální řešení.

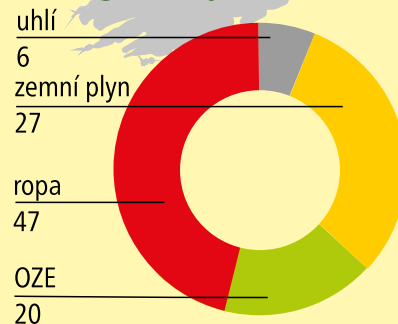
### Zdravotnictví

V zemi funguje duální systém zdravotní péče, který se skládá z možností soukromého i veřejného zdravotnictví. Veřejný systém je regulován ministerstvem Health Service Executive (HSE). Resortní rozpočet na rok 2022 činil 21 miliard eur.

Irský nemocniční systém obsahuje veřejné a soukromé nemocnice, přičemž veřejné ošetřují veřejné i soukromé pacienty. Těm je k dispozici 48 veřejných nemocnic a dále 21 soukromých přidružených k Asociaci soukromých nemocnic (PHA). Vláda připravuje reformu, která by odstranila dualitu, přičemž se inspiruje britskou Národní zdravotní službou.

Pro sektor zdravotnictví jsou plánovány dodatečné kapitálové investiční projekty a programy spolu s významnými reformními iniciativami, jak je uvedeno v Irském národním plánu rozvoje na období 2018–2027. Patří mezi ně výstavba nových nemocnic a dodatečných kapacit ve stávajících zařízeních pro obory porodnictví, onkologie, duševní zdraví, primární a rezidenční péče, pečovatelské domy, akutní péče, rehabilitace a invalidita, což bude poskytovat řadu příležitostí i pro české firmy.

### Energetický mix v %



V roce 2021 byla v Irsku

**3 nemocniční lůžka**

na 1000 obyvatel.

Celkové výdaje na zdravotnictví jako podíl na hrubém domácím produktu činily v roce 2020 pouhých 7,2 % (průměr EU 9,9 %).

Dublin, hlavní město Irsku, je s dvěma letišti, významným přístavem, z kterého odplouvají lodě hlavně do Velké Británie, a železničním spojením do Belfastu a Corku důležitým dopravním uzlem

Zdroje:

BBC, Irishpubcompany.com, KPMG Ireland's Innovation Index 2023 report, Enterprise Ireland, World Bank, The Observatory of Economic Complexity (OEC), Mezinárodní měnový fond (IMF), OECD, Evropská komise, Fragile States Index 2022, Bloomberg Innovation Index 2022, Ministerstvo zahraničních věcí ČR, Central Statistics Office, 2022





Prvních kamenných architektur s často dochovaným odvážným architrámem gigantických rozměrů z období neolitu se na Irském ostrově dochovalo mnoho. Drombegův kamenný kruh (také známý jako Druidův oltář) východně od Glandore v hrabství Cork byl odhalen při archeologických výzkumech v roce 1958

# IRSKO JE JAKO BÁJNÝ FÉNIX

Představitelům většiny evropských vlád nedává spát problém s nevyrovnaným rozpočtem, ty tuzemské nevyjímaje. Irští představitelé si lámou hlavu, jak správně využít rozpočtový přebytek, a to nejen současný, neboť tento trend rozpočtu je predikován i pro další roky. Do svého rozhodování otevřeně promítají zkušenosti, i ty negativní, z uplynulých desetiletí. Proto vás zvou na procházku irskou historií.

Stopy prvních lovců a sběračů jsou z období mezolitu. Koncem 5. tisíciletí se zde rozšiřuje zemědělství. Mění se společenská forma, vznikají zemědělské usedlosti, dochází k rozvoji řemesel a zdokonalují se zbraně i ostatní nástroje. A staví se megalitické objekty ke kultovním i snad časoměrným účelům.

## První export? Měď a zlato

Teprve následující perioda odhaluje, že je zde nejen půda, ale pod ní také dostatek pokladů. Je doba bronzová, která potřebuje měď, a jsou zde i naleziště zlata. Obě komodity se stávají důležitým „exportním“ artiklem do kontinentální Evropy. Z ní naopak přicházejí Keltové s rozvinutými řemeslnými dovednostmi; především ovládali umění zpracování

železné rudy, což jim umožnilo vyrábět efektivnější nástroje i zbraně. A přinesli s sebou i svůj jazyk, který v podobě irské gaelštiny je i dnes národním a vyučovaným jazykem.

Zásadní význam pro další vývoj znamenal příchod křesťanství, které sem pronikalo z římské provincie Británie. Šířili jej misionáři, ale jejich aktivita nepřinášela výraznější efekt, neboť starší kultury byly ve společenstvích hluboce zakořeněny. Christianizace probíhala pokojnou formou, tedy křížem, nikoliv mečem. Prvním papežem vyslaným duchovním otcem byl Palladius v roce 431, ale symbolickou postavou křesťanského díla v Irsku se stal biskup a patron ostrova sv. Patrik, který se stal legendou a pevným poutem Irů s římskou církví.

## Od Vikingů pod svrchovanost anglického krále

Kulturní a společenské poměry byly rozrušeny na konci 8. století nájezdy Vikingů. Ti nejen drancovali, ale také zakládali přístavy a města. Jejich moc byla zlomena počátkem 11. století, které však bylo dále vyplněno lokálními konflikty místních mocipánů. Ukončeny byly ve 12. století vyloděním Normanů a země se jako Lordship of Ireland dostala pod svrchovanost anglického krále. Správní systém byl sjednocen s anglickým a jeho oporou se stala přicházející anglická šlechta.

Od 13. století se však nová zeměpanská vrstva sžívala s irskou tradicí, přejímala



zdejší jazyk a díky tomu i literatura zažívala v následujících dvou stoletích nebyvalý rozkvět.

Za vlády Jindřicha VIII. došlo k církevnímu rozkolu, král odmítl autoritu římského papeže a vyhlásil se hlavou nové anglikánské církve. Tím došlo k porušení dosud panující hierarchie v zemích západního křesťanství a nejen církevní hodnostáři v Irsku nebyli ochotni nový řád akceptovat, přestože si panovník, do té doby vládnoucí jako pán nad Irskem, nechal dublinským parlamentem udělit titul irského krále. A tak počínaje rokem 1541 až do roku 1800 bylo Irské království v personální unii s Anglií, resp. s Velkou Británií.

Následující období dávají podobný obraz konfesní, mocenský i národní, jaký známe i z našich dějin shodného období. Jen s obrácenou polaritou, v níž síla byla na straně anglikánů a za kratší konec tahali katolíci. To, co u nás vyvrcholilo Obnoveným zřízením zemským, v Irsku vyvrcholilo v roce 1695 tzv. trestními zákony, což znamenalo majetkové konfiskace, politická i pracovní omezení a faktické znemožnění činnosti katolické církve. Stoupenci anglikánské konfese, kteří se stali vládnoucí třídou, však neměli problém jen s katolíky, ale také s vyznavači jiných protestantských konfesí, které tento tlak sehnal do jednoho

šiku k odporu. Ten se projevil snahou o změnu zákonů a po neúspěchu i pokusem využít revoluční hnutí ve Francii ke svému prospěchu. Následovaly tvrdé represe a irský parlament byl donucen v roce 1800 přijmout zákon o připojení k Velké Británii. Vyvrcholením porážky autonomistických ambicí byly Zákony o unii z téhož roku, které daly vzniknout Spojenému království Velké Británie a Irska.

Ani tím však nebyla pohřbena touha většiny obyvatel po získání suverenity nad svým územím. I vzhledem k náboženskému vyznání dynamicky rostla populace a před polovinou století dosáhla více než osmi milionů.

## Hladomor a radikální nacionalismus

V té době se však objevila „černá labuť“ v podobě plísně bramborové, která od roku 1845 následujících šest let decimovala nejen pole této plodiny, ale především obyvatelstvo, neboť výživa se zvláště v chudších oblastech opírala právě o brambory. Bramborová katastrofa měla na svědomí více než milion mrtvých a dva miliony obyvatel ostrov opustily. Jejich cesta vedla nejčastěji do Anglie, Kanady a Austrálie a především do USA. Úbytek populace

se v mateřské zemi nepodařilo kompenzovat ani do současnosti, avšak ve Spojených státech se k irským kořenům hlásí třicet šest milionů obyvatel.

Bezprostředním důsledkem jak diskriminačních politických opatření, tak hladomoru byla eskalace radikálního nacionalismu, jehož představitelé se uchýlovali i k teroristickým metodám boje. Souběžně se formovala i umírněná nacionalistická fronta, která podnikala kroky k pokojnému obnovení irské autonomie. Podmínky pro takové řešení byly i na britské straně, kde představitelé liberálů byli k takovému řešení vstřícní.

Naději na řešení však zhatil vstup Británie do Velké války, přičemž nacionalisté zpočátku byli loajální k vládě. Postupně však vzrůstal pacifismus ve společnosti a odpor k odvodům mladých mužů na frontu. Situace gradovala v roce 1916 Velikonočním povstáním, pacifismus se proměnil v požadavek nezávislosti a do čela hnutí se postavilo Irské republikánské bratrstvo s oporou v Irských dobrovolnících, Irské občanské armádě a Ženské radě. Hnutí nezávislosti obsadilo rozhodující pozice v Dublinu a vyhlásilo nezávislou Irskou republiku. Po šesti dnech bylo povstání potlačeno, válečný soud konal dle válečného práva, ale cesta k nezávislosti už byla otevřena.

Katedrála svatého Colmána z roku 1868 se pyšní nejvyšší věží v Irsku (94,1 m) a shlíží na významný přístav Cobh, kterým v letech 1848–1950 prošlo dva a půl milionu Irů při exodu do Spojených států





Ha' penny Bridge v Dublinu přes řeku Liffey byl postaven v roce 1816. Litinová konstrukce byla vyrobena v anglickém Shropshiru stejně jako konstrukce prvního litinového mostu na světě, který od roku 1781 spojuje břehy řeky Severn ve stejném hrabství

## Boj o republiku

Ve všeobecných volbách v roce 1918 získali republikáni většinu a v lednu následovalo vyhlášení nezávislého parlamentu a republiky. Centrální vláda odpověděla využitím mocenských nástrojů, zákazy, posilováním ozbrojených sil, represemi, destrukcí a stanným právem. Násilí ukončilo v roce 1921 příměří a následná britsko-irská smlouva, na jejímž základě vznikl v roce 1922 Irský svobodný stát coby britské dominium. Avšak den po jeho vyhlášení požádal parlament Severního Irsku o opětovné připojení k Británii. Uspořádání však neuspokojilo všechny stoupence nezávislosti a důsledkem byla občanská válka. Pro mnoho následujících desetiletí se konflikt usídlil v Severním Irsku a jevil se nadále jako náboženský boj mezi proirskými katolíky a probritskými protestanty. K uklidnění situace byly vytvořeny podmínky v roce 1973 vstupem Velké Británie a Irsku do Evropského společenství, respektive Evropské unie. Ke konsolidaci vztahů mezi všemi zúčastněnými, tedy Irskem, Severním Irskem a Velkou Británií, vedla Velkopáteční dohoda z roku 1998.

Odluka Irsku od Velké Británie probíhala po získání samostatnosti v několika krocích od suspendování královské autority ve třicátých letech až po vystoupení ze Společenství národů v roce 1949. Získání plné samostatnosti s sebou přinášelo problémy v nedostatku

odborného vzdělávání, kapitálu i obchodních vazeb zvláště na zahraniční trhy. S neutěšenou hospodářskou situací pokračovala i emigrace. Pozitivní trend začal podpisem obchodní dohody s Velkou Británií v polovině šedesátých let, díky níž se otevřel prostor pro uplatnění zahraničního kapitálu a dynamiku získal po vstupu do Evropského společenství.

První desetiletí po vstupu bylo provázeno nesystémovým využíváním evropských fondů, což však bylo pochopitelné vzhledem k tomu, že v uplynulých desetiletích nebyl dostatek prostředků pro realizaci projektů „veřejného blaha“. Ještě osmdesátá léta byla v zemi provázena vysokou nezaměstnaností, trvající emigrací mladých, vysokou inflací a nízkým hospodářským růstem, což provázela růst deficitu.

## Náraz a nastartování ekonomiky

Koncem osmdesátých let se k moci dostala strana Fianna Fáil, která změnila směr své dřívější politiky a nasměrovala hospodářství směrem k nižšímu zdanění, nižším úrokovým mírám, otevření globálním trhům a investicím do vzdělání, což spolu se škrty ve vládních výdajích a rozpočtovou disciplínou vytvořilo podmínky k dynamickému hospodářskému růstu se strmou trajektorií v následujících letech. Výsledkem byla

rostoucí zaměstnanost, pokles emigrace a zvyšující se životní standard obyvatel. K ekonomickému růstu také přispělo přijetí eura v roce 1999.

Rok 2008 a finanční krize znamenala pro rozběhnutou ekonomiku náraz do zdi a téměř zhroucení bankovního systému. Stejně jako v USA byl rozbuškou hypoteční trh. V rámci záchrany bankovního sektoru byl nucen do finančních ústavů vstoupit stát, což způsobilo strmý růst státního dluhu, který vzrostl ze 45% v roce 2008 na 130% v roce 2013. V roce 2010 vláda požádala o pomoc Evropskou unií a Mezinárodní měnový fond. Příslušnost k eurozóně poskytla Irsku nezbytnou podporu ke zvládnutí krize a opětovnému nastartování hospodářství, přičemž HDP od roku 2014 zaznamenává opět výrazný růst a v minulém roce přesáhl 13%.

Prubířskými kameny pro irskou ekonomiku byly covidová epidemie, brexit i válka na Ukrajině. Všechny tyto vlivy přestála, byť s krátkodobě zvýšenou inflací, která je však pod kontrolou a pro příští rok se předpokládá zhruba na dvouprocentní úrovni. Irsko vstalo z popela jako bájný fénix. Přejme mu dlouhý let. ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: OECD, CIA FACTBOOK, COUNTRY STATISTICAL PROFILE IRELAND 2009, WIKIPEDIA, BBC, MU BRNO





PROFI ÚVĚR

100 tisíc nebo až 5 milionů  
pro vaše podnikání do 5 dnů

Antonín Soukup  
podnikatel, spoluzakladatel oděvní značky LAFORMELA

Jsme odhodláni pomáhat živnostníkům a malým firmám.  
S Profi úvěrem máte finance k dispozici do pár dnů.  
S možností mimořádných splátek a předčasným splacením zdarma.



# IRY SE SI ZAKLÁDAJÍ NA „IRSKOSTI“

## ČÍM DÁL OD DOMOVINY, TÍM VÍC

Iry nikdy nevnímejte jako Angličany, přestože mají mnoho společného. Jsou korektními obchodními partnery, ale na rozdíl od britských obchodníků vystupují většinou vůči cizincům přátelštěji, s menším důrazem na společenskou konverzaci a formality. Dalo by se až říct, že u nich převládá antipatie k okázalému chování. Za přátelskou otevřeností se však skrývají zkušení vyjednávači, kteří dokážou ostře prosazovat své zájmy a bývají tvrdohlaví. Mají-li však na dosažení dohody či řešení případných problémů zájem, jsou schopni hledat cestu přes snad úplně všechny formálně administrativní překážky. Získáte si je, když projevíte respekt k jejich tradicím a růstu irské ekonomiky.

Na začátku jednání se většinou nezabývají detaily, ale podstatnými věcmi. I po dosažení formální dohody nelze vyloučit požadavky na změny. Smlouvou si tedy čeští obchodníci nemohou být skutečně jisti až do podpisu všech dokumentů. Po podepsání smlouvy se však snaží přesně plnit veškeré sjednané závazky a totéž očekávají i od svých obchodních partnerů.

### V Irsku se reference o vás rychle rozkřikne

U svých protějšků ocení nejen jejich odborné schopnosti, ale zejména spolehlivost. Irští obchodníci se mezi sebou dobře znají, což může mít pozitivní i negativní dopady. V případě, že zahraniční firmy neplní stvrzené podmínky kontraktů, lze očekávat, že se vše rychle rozkřikne a negativně ovlivní vývoj obchodních vztahů až po odchod z trhu. Při jednáních například o termínech dodávek je lepší stanovit pozdější lhůtu, než slíbit, a nedodržet ji. V případě zpoždění dodávky je dobré požádat o nový dodací termín.

Na irský trh lze proniknout různými cestami, a to jak vytvořením vlastní prodejní kanceláře, tak prodejem přes zástupce nebo distributora, přes velkoobchodníky nebo dealery či přímým prodejem do obchodních domů, obchodních řetězců, specializovaným družstvům apod. Samozřejmostí je vybavit reprezentanta na obchodní cestu prodejními vzorky a kvalitními propagačními materiály v angličtině. Pravidelné návštěvy a udržování osobního kontaktu s odběrateli či dovozci jsou v Irsku velmi důležité. Před uzavřením kontraktu je třeba se podrobně seznámit s platnými pravidly. Irský právní systém vychází z anglického zvykového práva, je však podstatně upraven.

Na obchodní schůzku nechodte bez ohlášení. Obchodní jednání obvykle začínají před desátou hodinou. Pátek je zpravidla dnem ryze interně „pracovním“, bez externích obchodních kontaktů. Obsah telefonických a online hovorů se často dodatečně písemně potvrzuje dopisy a e-mailem v souladu s britskými konvencemi. V obchodní korespondenci ještě neztratil pro Iry kouzlo ani fax.

### Pozor na pus

Etiketa se v podstatě neliší od britské. Na vizitkách v angličtině se uvádí pouze funkce, akademické tituly se nepoužívají ani v písemném, ani v osobním styku. Při delších kontaktech se běžně používá

### Znovuzrozená mateřština

Irština (gaelština) byla na tzv. smaragdovém ostrově po staletí potlačována a zakazována, ale dočkala se své renesance. Nyní je vedle angličtiny úředním jazykem Irské republiky, i když ji ovládá asi jen 40 % Irů. Nápis po celé zemi jsou dvojazyčné a irština se dnes povinně vyučuje ve školách a její znalost je podmínkou přijetí na vysokou školu a do státních služeb. Obchodním jazykem je však výhradně angličtina. Nenechte se zaskočit zvláštní výslovností, ale neobávejte se irského přízvuku.





Vaše jednání může klidně pokračovat v irském pubu

křestní jméno. Před cestou si nezapomeňte zopakovat spellování. Pokud Ir osloví svého zahraničního partnera křestním jménem, vyjadřuje tím sympatie.

V obchodním styku odpovídá oblečení běžným společenským konvencím. Při oficiálních a společenských příležitostech se vždy dává přednost elegantnímu oblečení a často i smokingu. U pozvání, kde oblečení není na pozvánce uvedeno, je lépe se předem dotázat.

Irové oplývají velkým smyslem pro humor. Disponují bohatou zásobou tzv. cracků, sahajících od drsných anekdot až po rafinovaný inteligentní humor, je-li muž není nic svatého. Ve společnosti také rádi zpívají.

Častou formou jednání je pracovní oběd, někdy navazující na dopolední rozhovor. Jde v podstatě o ryze pracovní schůzku, která se odehrává kolem 13. hodiny. Drahý oběd není obvyklý. Pití alkoholických nápojů během pracovního oběda je velmi omezeno na zpravidla jeden nápoj, například sklenici piva či vína.

Večere, které jsou méně časté, však bývají úplně jiné. Obchodní jednání je většinou odbyto hned na jejich začátku. Cílem tohoto večerního setkání je totiž lépe poznat partnery, s nimiž má být uzavřena smlouva. Proto je na místě být velmi pozorný a nenechat se příliš unést zábavou. Většinou půjde o pozvání do baru (pub), kam obchodníci chodí v oblecích.

Dominantou každého pubu je velký barový pult, k němuž si každý musí dojít, objednat a hned zaplatit. Pije se většinou silné černé pivo – guinness či pravá irská whiskey. Irové považují za nejlepší a nejstarší whiskey irskou. (Pozn.: Skotská se píše jako whisky a ta irská jako whiskey.) Pije se zde i tzv. highball, což je whiskey se sodou nebo se zázvorovým pivem s citronem. Ochutnat můžete i pravý irský polibek – Baileys. V pubech se většinou nepodává nic k jídlu, nanejvýš malé studené občerstvení. I když jsou Irové známi svou pohostinností, podle irské etikety v barech platí hostitel jen první rundu. Předpokládá se, že každý zaplatí jedno kolo. Kouření je na mnoha veřejných místech, tedy i v restauracích, kavárnách i nočních barech, v Irsku zakázané.

Na důkaz přátelství či ocenění dlouhého vztahu vás může irský partner pozvat na projížďku lodí, lov ryb, golf či sportovní utkání. Dávejte však vždycky pozor na to, o čem a s kým mluvíte. O Dublinu se často žertem říká, že je to největší vesnice na světě. Vzhledem k velké družnosti a rozvětveným příbuzenským vztahům je tam vztah mezi lidmi méně formální a častý, a to i mezi osobami různého společenského postavení.

## Rodina nadevše

Největší hodnotou pro Ira je jeho rodina, zejména děti, a cílem vlastní dům. Manželky většinou zůstávají doma

s dětmi a do práce se již obvykle nevracejí. Společenskou samozřejmostí je nedělní společná rodinná návštěva kostela. Pozvání domů je výrazem bližšího vztahu a nelze je odmítnout. Vhodné je poslat či přinést květiny hostitelce a dárek pro oba členy páru. Vhodnými dárky jsou pro ženu větší bonboniéra, výrobek ze skla, keramiky, kniha apod. Hostiteli udělá radost láhev alkoholu (archivní víno či Becherovka), podléhajícího vysokému dovoznímu clu.

## Závěrem

Irové jsou citliví na kritiku irských poměrů ze strany zahraničních partnerů. Vyhněte se problematice Severního Irsku a Británie a náboženským otázkám. Irové nikdy nesmějí být pokládáni za Angličany. Zatímco na vlastním jazyce nebazírují, na své „irskosti“ si velice zakládají. Jestliže se pro celou komunikaci nepoužívá gaelština, pak v rozhovoru ani v psaném textu nelze používat slovo Eire, které znamená Irsko. V angličtině by měl být dopis adresován: Republic of Ireland. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

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



Posádka české oficiální účasti na Paris Air Show 2023 v nově pojaté národní expozici

# OHLEDNUTÍ ZA PARIS AIR SHOW: ČESKÁ ÚČAST ZAZÁŘILA V MNOHA PRVENSTVÍCH A OHLÁSILA PŘÍCHOD NOVÉ EXPORTNÍ STRATEGIE

O červnovém leteckém veletrhu Paris Air Show, jehož se zúčastnilo vůbec nejpočetnější zastoupení českých firem v historii, se v médiích hovořilo především jako o největší air show na světě. Francie, domovina Airbusu, má však ve vztahu k naší zemi mimořádné postavení i jako čtvrté největší odbytíště pro vývoz českého leteckého průmyslu s objemem 2,165 miliardy korun v roce 2022. A stala se také zemí, kde si Česká republika pilotně odzkoušela nový marketingový přístup podle principů Exportní strategie ČR 2023–2033 ještě před jejím oficiálním přijetím vládou na konci srpna. Národní expozice se předvedla hned s několika prvenstvími a na poli prezentace posunula naši zemi kvalitativně do úplně jiné ligy.





Křest pomocné energetické jednotky PBS APU Spark40 za účasti ministra J. Síkelý a vrchní ředitelky R. Konderlové

## Unikátní expozice

Čtyřiapadesátý ročník Paris Air Show proběhl na nejstarším civilním pařížském letišti Le Bourget po čtyřleté pauze způsobené koronavirovou pandemií, což ještě umocnilo význam největší a nejstarší air show na světě, která se tradičně nese v duchu hesla „kdo chybí v Paříži, v leteckém průmyslu nic neznamená“. Češi nejenže nechyběli, ale kromě rekordní delegace šestnácti firem představili nový výstavní koncept a poprvé v novodobé historii také letouny, které Česko v současnosti vyrábí: L 410 NG, který byl fyzicky přítomný na stojánce, a dále cvičný letoun L-39NG a ultralight Shark v podobě maket.

České oficiální účasti Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO), které jsou vlajkovou lodí mezi proexportními nástroji státu, zažily v Paříži premiéru čerstvě transformované „kategorie A“, která přináší kreativní koncept expozic přizpůsobený na míru prezentovanému oboru a klade silný důraz na vizuální atraktivitu a prolnutí všech prvků do jednoho funkčního celku. Národní expozice se představila jako dvoupatrová stavba laděná do podoby letiště – s leteckou dráhou, zázeminím ve tvaru řídicí věže a zavěšeným dvoumetrovým modelem letounu L-39NG. Hlavní marketingová sdělení podtrhávala videa na velkoplošné LED obrazovce a oborová grafika zaměřená na české „finalisty“, kteří za sebou táhnou široký dodavatelský řetězec a s ním dílčí oborové schopnosti.

Na půdě Paris Air Show tak Česko začalo mluvit moderním komunikačním jazykem a odstartovalo novou éru národní prezentace leteckého průmyslu ve světě. „*Za dobu dvaceti let, co se účastním leteckých veletrhů, jsem doposud neviděl takto působivou českou oficiální účast,*“ **potvrdil za Asociaci leteckého a kosmického průmyslu (ALKP) její prezident Josef Kašpar.** „*V Paříži jsme letos předvedli vizionářskou prezentaci, a to jak z hlediska obchodního, tak marketingového,*“ dodal.

## Konečně pod jednou střechou

Poprvé česká expozice nabídla komplexní přehled schopností a řešení českých leteckých výrobců na jedné adrese. „*Komplexní oborová prezentace je jedním z pilířů nové exportní strategie, který má českým firmám pomoci získat na zahraničních trzích výhodu i oproti samostatně výrazně silnější konkurenci, jež má již vybudovanou mezinárodní přítomnost. Tímto přístupem usilujeme také o to, aby se české firmy posouvaly z rolí subdodavatelů do rolí integrátorů, a tak obsazovaly v globálních hodnotových řetězcích pozice, na nichž vzniká nejvíce přidané hodnoty,*“ **přiblížil vizi vrchní ředitel Sekce Evropské unie a zahraničního obchodu MPO David Müller.**

V tomto světle je nezastupitelná spolupráce státu s podniky, které demonstrují unikátní schopnost českého

průmyslu vyvinout a vyrobit komplexní produkty. V letectví je jedním takovým „finalistou“ výrobce civilních dopravních letounů Aircraft Industries, který navíc zajistil po více než padesáti letech comeback fyzické přítomnosti letounu české výroby na Paris Air Show. Nová

Ministr Síkelá s francouzským prezidentem Macronem při slavnostní recepci vedoucích delegací na Paris Air Show 2023





Oficiální delegace podpořila zájmy českého aerospace průmyslu na jednání s vedením francouzského giganta Airbus



Briefing představitelů států se špičkami českých firem

generace proslulého stroje L 410 NG se představila na stojánce Le Bourget a patřila k ústředním lákadlům letošní české výpravy. „Engěčko“ z Kunovic se navíc poprvé předvedlo na evropské air show a navázalo na světovou premiéru svého předchůdce. Právě na Paris Air Show se v roce 1969 představil světu letoun L 410. „Česká republika je nyní jedinou zemí EU, která stále umí vyvinout a vyrobit devatenáctimístný turbovtulový letoun, tedy kategorii, do níž spadá L 410 NG. V Paříži jsme nemohli chybět,“ řekla **Ilona Plšková, generální ředitelka Aircraft Industries a viceprezidentka ALKP.**

Premiérou na Paris Air Show přitáhlo pozornost také vodochodské Aero, jehož cvičný letoun L-39NG vstoupil v letošním květnu do sériové výroby; na veletrhu jej reprezentoval dvoumetrový model, který se stal dominantou české expozice. „Paris Air Show je vskutku jedinečná příležitost prezentovat firmu a produkty na světové úrovni a zároveň se setkat s našimi zákazníky, partnery a dodavateli. Pro naši společnost, která patří mezi nejstarší letecké společnosti na světě a zároveň je špičkou v oblasti tréninku na proudových letounech, je důležité se takovýchto air shows a veletrhů účastnit a reprezentovat Českou republiku i celý středoevropský region,“ uvedl **Viktor Sotona, prezident a CEO společnosti Aero Vodochody a viceprezident ALKP.**

Vedle L 410 NG a L-39NG se v Paříži Češi blýskli i třetím pilířem svého leteckého průmyslu – „žralokem nebes“ Shark, který reprezentoval zemi jako zásadního evropského hráče na poli malého letectví. Celá sestava takto pokukovala na důležitý posun českého

průmyslového marketingu, kdy se na jedné národní adrese vůbec poprvé setkala české civilní letectví s letectvím vojenským. Odvětví se tak na veletrhu představilo ve své plné šíři reprezentované exkluzivní sestavou firem. Jednalo se o výrobce letounů (Aero Vodochody, Aircraft Industries, Shark) a komponent (Jihostroj, Jihlavan, Mesit, Seko Aerospace, DevCom), opravárenské podniky (LOM Praha a Czech Airlines Technics), poskytovatele řešení pro pilotní výcvik (LOM Praha a Vrgineers), zástupce pasivních (ERA) i aktivních (CSG Aerospace) sledovacích technologií a profesionály z oboru testování a zkušebnictví (Radalytica). Unikátní portfolio firem na ploše národní expozice doplnili výrobci leteckých motorů (PBS Velká Bíteš) a elektrických pohonů (MGM Compro) či průmyslová skupina Omnipol.

## Ministři a prezident

Rekordní reprezentaci českých firem na Paris Air Show v odvětví, kde se s rovinou byznysu ve velké míře prolínají aktivity vlád a zájmy států, osobní účastí podpořil ministr průmyslu a obchodu **Jozef Síkela**: „Letošní česká oficiální účast na Le Bourget je skutečným důkazem kompletních schopností českého leteckého průmyslu a toho, že patříme ke světové technologické špičce. Mohu potvrdit silnou vládní podporu leteckému a kosmickému průmyslu, který řadíme mezi sofistikovaná průmyslová odvětví s vysokou přidanou hodnotou.“

**Domácí letecký průmysl Jozef Síkela v Paříži podpořil na nejvyšší úrovni. Během setkání ministrů s prezidentem Macronem diskutoval s francouzskou**

hlavou státu o českých zájmech. **Na Paris Air Show se v doprovodu českých firem a vedení Asociace leteckého a kosmického průmyslu setkal s vedením evropského leteckého obra, skupinou Airbus**, pro něž české firmy dodávají napřímo komponenty pro finální výrobky. Češi se přitom rovněž podílejí na vývojových projektech koncernu. Významným partnerem Airbusu je společnost Aero Vodochody, která vyvinula a vyrábí sedmnáctimetrové náběžné hrany křídel pro letoun A 220. Na Paris Air Show Airbus také pro tento program **získal několik nových objednávek**, například od australského dopravce Qantas.

„V ucelené národní expozici prvně představujeme civilní a vojenský letecký průmysl pod jednou střešou. Českou republiku prezentujeme jako jednu z devíti zemí na světě, které umí vyvíjet a vyrábět letadla. S tím souvisí schopnost zajištění vojenského pilotního výcviku na letadlech a simulátorech vlastní výroby, což je silná konkurenční výhoda a strategická schopnost v evropském i celosvětovém měřítku,“ **zdůraznila vrchní ředitelka Sekce průmyslové spolupráce Radka Konderlová**, která podpořila české podniky na Paris Air Show za Ministerstvo obrany. Během prvních dvou dnů veletrhu se společně se zástupci českých firem zúčastnila **série jednání s globálními hráči, mezi nimiž nechyběli nejvýznamnější světoví výrobci – francouzský Thales a Airbus, americký Lockheed Martin a GE Aerospace, italský Leonardo, turecký Turkish Aerospace Industries ani brazilský Embraer či izraelský Rafael.** Jednání na podporu českých podniků vedla Radka Konderlová také se zahraničními delegacemi z Francie, Izraele, Velké Británie, Rakouska či Bulharska. Nutnost





Česká národní expozice ve speciálním oborovém kabátě s prvky imitujícími prostředí letiště

cílenější podpory českých podniků a průmyslových schopností konstatoval při prohlídce české expozice na Paris Air Show **velitel vzdušných sil Armády ČR generálmajor Petr Čepelka**.

## PBS zažehla novou jiskru

Česko patří do elitního klubu výrobců leteckých motorů; jak už jsme zmínili, jsme jednou z pouhých sedmi zemí na světě, které umí vyrobit a vyvinout letecký motor. A také v této relaci česká účast na Paris Air Show zazářila. Společnost PBS Velká Bíteš, ryze český výrobce leteckých pohonů a pomocných energetických jednotek (APU), na akci podepsala memorandum o spolupráci s ukrajinským vývojářem leteckých motorů pro civilní a vojenskou sféru Ivčenko-Progress. Následně firma pokřtila novou pomocnou energetickou jednotku PBS APU Spark40.

První brněnská strojírna přitom oznámila, že s tímto nejnovějším autonomním zdrojem elektrické energie a stlačeného vzduchu už stačila vyhrát tendr na dodávku v kategorii středně těžkého armádního vrtulníku v rámci jedné ze zemí NATO. „Novou APU křtíme jménem PBS APU Spark40, v němž Spark znamená jiskra čili nový život, nová éra, nová generace,” **řekla Kateřina Fišová**, obchodní ředitelka letecké techniky v rámci divize obchodu PBS Velká Bíteš. Dodejme, že tento podnik patří mezi pouhé čtyři

výrobce na světě, kteří mají pro vývoj, výrobu a údržbu APU certifikaci od evropské EASA.

## Modelová souhra resortů a firem

Úroveň prezentace, které se podařilo dosáhnout v Paříži, by nebyla možná bez projektového přístupu, v němž spojily síly resorty i soukromý sektor zastoupený Asociací leteckého a kosmického průmyslu (ALKP). „*Národní expozice na Paris Air Show byla příkladem synergického propojení proexportních nástrojů, kdy českou oficiální účast MPO doplnil projekt na podporu ekonomické diplomacie zajišťovaný Ministerstvem zahraničních věcí z prostředků Ministerstva obrany. Částí prostředků také přispěla ALKP s vystavujícími firmami. Díky tomu bylo možné zajistit atraktivní prezentaci českého leteckého průmyslu i doprovodný program, které společně umožnily českým firmám zviditelnit se a vytvářet obchodní kontakty,*”  **uvedl Rudolf Klepáček, ředitel Odboru podpory exportu, pod jehož vedením vznikla nová exportní strategie.**

Vyslání delegací dvou resortů na vysoké úrovni pak podnítilo přípravu programu schůzek, které se na místě aktivně ujal Velvyslanectví České republiky v Paříži, a to jak po lince ekonomické, tak přes vojenského přidělenec. Důležitým předpokladem přitom bylo předchozí zmapování obchodních

zájmů firem a precizní koordinace všech aktérů, k čemuž posloužilo několik přípravných schůzek resortů s firemní posádkou včetně Klubového setkání uspořádaného ALKP. I díky tomu se na veletrhu dostavily kýžené výsledky na poli byznysu.

Každá z šestnácti českých společností, které byly přítomny pod jednou střechou české expozice, se na veletrhu zúčastnila v průměru dvaceti obchodních schůzek. To pro kompletní českou delegaci neznámá nic menšího než bezprecedentních tři sta dvacet schůzek v průběhu prvních čtyř dnů veletrhu, jež patřily byznysu. Jednání přitom pokračovala také v navazujících třech dnech pro širokou veřejnost.

„*Paris Air Show nám jasně ukázala, o kolik lepších výsledků jsme schopni dosáhnout, když se firmy spojí do komplexní oborové nabídky a zároveň stakeholderi proexportního ekosystému táhnou za jeden provaz. S modelem spolupráce z Paříže proto jedeme také na listopadovou Dubai Airshow a postupně se ho budeme snažit uplatnit i v dalších oborech,*”  **naznačil Rudolf Klepáček, jak se Exportní strategie ČR 2023–2033 začíná propisovat do praxe.** ■

TEXT: MIROSLAV SCHEINER ZA TÝM SEKCE EU A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU MPO A ANNA ULJAČENKOVÁ ZA ASOCIACÍ LETECKÉHO A KOSMICKÉHO PRŮMYSLU  
FOTO: ARCHIV MPO A ALKP

Jozef Síkela:

# SPOJIT SÍLY A TÁHNOUT ZA JEDEN PROVAZ

## TO JE HLAVNÍ ÚKOL STÁTU PŘI PODPOŘE FIREM

Co firmám přinese nová exportní strategie? O tom hovoříme se šéfem resortu, který zmíněnou strategii připravoval, ministrem průmyslu a obchodu Jozefem Síkelou.



**Jozef Síkela** je ministrem průmyslu a obchodu od prosince 2021. Na snímku během červnového leteckého veletrhu Paris Air Show u kunovického L 410 NG. Na setkání s kapitány českého leteckého průmyslu prozradil, že letectví patří od dětství k jeho největším koníčkům

**Pane ministře, od nové exportní strategie si podnikatelé mnoho slibují. Přijatý dokument, který by měl být aktuální příštích deset let, zatím sklízí pochvalu, například i od Svazu průmyslu a dopravy. Co vy osobně v něm považujete za přelomové?**

Vyzdvihl bych především snahu propojit systém jednotlivých státních podpor pro firmu do jednoho funkčního celku.

Podpora pro různé fáze podnikání tu funguje – od podpory výzkumu a inovací přes rozvoj, investice až po podporu exportu. Pro zajištění efektivity jednotlivých částí i celého systému je zásadní komplexní přístup a provázání jednotlivých prvků.

Pokud podporujeme firmy v jejich úsilí inovovat, neměli bychom je opouštět při zavádění výsledků těchto inovací

na trh. Především podniky s novými nápady a ty, které prošly podporou inovací, nesmějí zůstat pouze na domácím trhu. Celý systém musí být orientovaný tímto směrem, abychom táhli za jeden provaz a zajistili maximální efektivitu. Proto má v nové exportní strategii klíčový význam nastavení pro-exportního ekosystému, který zahrnuje všechny instituce poskytující podporu v různých fázích podnikání.

### **Můžete ho našim čtenářům přiblížit?**

Pro-exportní ekosystém chceme stavět na principu „no wrong door“, což znamená, že firma získá na základě analýzy svých potřeb návrh individuálního postupu a nabídku služeb státu bez ohledu na instituci, se kterou právě jedná. Tím poskytneme firmám individuální přístup a zajistíme návaznost služeb státu odpovídající potřebám firmy, ne tomu, prostřednictvím jakého kanálu se firma na stát obrátí. Zásadní je v tomto směru propojení všech relevantních institucí a vzájemné sdílení a předávání informací mezi nimi.

### **Musíme reagovat na vývoj potřeb českého průmyslu**

**Z čeho jste při tvorbě nové exportní strategie vycházeli a co**



### si od ní slibujete? V čem je tato exportní strategie jiná, než byly předcházející?

Česká republika má jednu z nejotevřenějších ekonomik na světě, jen loni byl poměr vývozu zboží a služeb vůči HDP přes 70 procent. Abychom naše exportéry co nejúčinněji podporovali, musíme reagovat na vývoj potřeb českého průmyslu. Již několik let se ukazuje nutnost strukturální transformace naší ekonomiky. S tím je spojeno současné postavení našich firem v globálních hodnotových řetězcích a značná část našich dosavadních velmi dobrých exportních výsledků.

Zároveň musíme reagovat na globální trendy, ať jde o ekonomickou odolnost či o demografické a sociální trendy, které souvisejí se stárnutím populace a změnami spotřebitelských návyků. Výzvou jsou i environmentální trendy související se změnami klimatu. Příležitostí jsou pak technologické trendy, jako je robotizace, umělá inteligence či pokročilá digitalizace.

Abychom i do budoucna zajistili udržitelný růst vývozu, je kromě podpory zavedených exportérů potřeba hledat nové národní šampiony s celosvětovými ambicemi. Proto jsme připravili komplexní podporu pro inovativní společnosti ve všech fázích jejich vývoje. Může jít o pokročilé výrobní postupy a materiály, umělou inteligenci, smart řešení, nové přístupy k mobilitě, řešení v oblasti energetiky, cirkulární ekonomiky či další.

### Vaše ministerstvo iniciovalo vznik řídicího výboru exportní strategie, jehož se účastní zástupci zainteresovaných státních institucí spolu s představiteli organizací zastupujících podnikatele. Už jste stanovili priority plnění úkolů? Můžete nám nějaké výstupy prozradit?

Naprosto zásadní je u exportní strategie její implementace. Proto jsme se pár týdnů po schválení na vládě sešli se zástupci podnikatelů, zaměstnavatelů a ostatních resortů, kde jsme se shodli na jejich prioritách. Jde o takzvaný Řídicí výbor exportní strategie, kde budeme s našimi partnery konzultovat jak samotné nastavování systému, tak i měření výsledků a vyhodnocování úspěšnosti. Na prvním zasedání, které jsem zmínil, jsme řešili zejména zajištění dostatečných pracovních kapacit pro české



Česká národní expozice na MSV 2023. Jozef Síkela s českým a uzbeckým premiérem na výstavě projektů podpořených z evropských fondů. Na fotografii jeden z exponátů – piano Magic Egg od společnosti Petrof

společnosti, rozvoj proexportního ekosystému a zahraničních zastoupení či podporu propagace v zahraničí.

Z hlediska budování naší značky jde například o posílení sítě zahraničních kanceláří agentury CzechTrade. Letos už jsme otevřeli zahraniční kanceláře ve Lvově na Ukrajině, v texaském Austinu nebo jsme posílili kancelář v Londýně. Aktuálně otevíráme novou kancelář v Mnichově, pracujeme na otevření kanceláří v Manile na Filipínách, Rijádu v Saúdské Arábii, Ósace v Japonsku a Soulu v Jižní Koreji. Pro léta 2024 až 2026 připravujeme dalších pět destinací.

Jako jedno z prvních opatření v rámci implementace jsme také připravili návrh na navýšení kapacity pro kvalifikovanou pracovní sílu ze zahraničí o 20 tisíc žádostí ročně, což by mělo pomoci našim společností alespoň částečně uspokojit poptávku.

### Společné prezentace firem budou mít prioritu

#### Změní se nějak současné nástroje na podporu exportu? A připravujete vznik nových?

Kromě proexportního systému, který by měl zlepšit orientaci ve službách podpory exportu nebo rozvoje zahraničních kanceláří, je klíčové využívat stávající funkční nástroje a nové služby, které

chceme v souvislosti s exportní strategií zavádět. Jedním z cílů je naše společnosti více zapojit a podpořit na zahraničních trzích. Firmy, které jsou na daném trhu více usazené, například v podobě zastoupení, poboček či vlastních investic, mají větší šanci se na něm udržet i v době ekonomických a politických výkyvů. Proto jsme ke stávajícím asistenčním službám přidali služby zaměřené na trvalé působení a růst na trzích.

Také se budeme více soustředit na spolupráci českých firem, které mohou nabízet společná řešení. Díky tomu nebudou produkty jednotlivých podniků prezentovány a nabízeny odděleně, ale v rámci společných řešení a funkčních celků. Abychom zvýšili konkurenceschopnost nabídky našich firem a prosadili neotřelé a inovativní přístupy, zaměřujeme se na rozvoj moderních marketingových nástrojů. V tomto směru je prioritou i nové nastavení podpory společných účastí firem na zahraničních výstavách a veletrzích. V letošním roce budeme realizovat přes 42 českých oficiálních účastí. Zároveň se snažíme zajistit prostředky, abychom i v příštím roce mohli uskutečnit účasti na přibližně 40 zahraničních akcích. Zaměřit se chceme také na digitalizaci poskytovaných služeb, ale i na podporu digitalizace marketingu českých firem. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV MPO





Ze slavnostního otevření České národní expozice

# ČESKÁ NÁRODNÍ EXPOZICE NA MSV BYLA NEPŘEHLEDNUTELNÁ

Šedesátý čtvrtý ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně je za námi. Průmyslovou událost roku doprovodily i souběžné specializované veletrhy a své expozice prezentovaly přední firmy napříč průmyslovými odvětvími. Již počtvrté se v pavilonu P představila také Česká národní expozice – společný stánek dvanácti institucí a agentur. Stala se také odrazem nové exportní strategie promítnutým do praxe. Pojďme si přiblížit nejdůležitější momenty.



MPO ve spolupráci s MZV a Veletrhy Brno realizovalo platformu pro propojení byznysu se šesti ukrajinskými regiony Contact Ukraine. Třídenní akce byla plná informativních seminářů, produktivních B2B a B2G jednání i inspirativních konferencí



Poradenské služby přímo v České národní expozici využilo celkem 112 českých firem, které konzultovaly export s 25 zástupci zahraničních kancelářů z celého světa na Meeting Pointu agentury CzechTrade





Ukázka úspěšné podpory podnikání dostala velký prostor přímo v České národní expozici. Předvedly se tu projekty, které získaly podporu z programu OP PIK. Byly mezi nimi například inovativní piano Magic Egg Petrof, letecký motor od PBS Velká Bíteš, virtuální realita pro školení zaměstnanců od společnosti CIE Development, mobilní vodíkový generátor energie H2BASE a další exponáty



Virtuální realita pro školení zaměstnanců



Návštěvníci ocenili ukázky firem, které z odpadního materiálu vyrábějí nové výrobky. Byly mezi nimi firmy Regutec, Myco, reKáva, Retex a YATE. Kreativní expozici vyrobenou z odpadního materiálu veletržní správy navrhlo studio Balance is Motion

Ministerstvo průmyslu a obchodu děkuje za spolupráci institucím a agenturám, které byly součástí České národní expozice: Ministerstvo zahraničních věcí ČR, Ministerstvo obrany ČR, Agentura pro podnikání a inovace, CzechTrade, CzechInvest, Česká exportní banka, Národní rozvojová banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost, Technologická agentura ČR, Strojírenský zkušební ústav, Úřad průmyslového vlastnictví.

Mezinárodní strojírenský veletrh skončil, ale obchodní vztahy a inspirace, které z uplynulého svátku průmyslu plynou, se teprve rozbíhají. Ještě všechny čeká hodně práce, aby se přeměnily v konkrétní obchodní úspěchy. ■

ZDROJ: ODBOR PODPORY EXPORTU, MPO ČR

# VÝHODY VELKÝCH FIREM I PRO MENŠÍ PODNIKATELE

## FIREMNÍ CENTRA KOMERČNÍ BANKY PODPOŘÍ BYZNYS VE VŠECH FÁZÍCH PODNIKÁNÍ



V každé fázi svého rozvoje stojí firmy před jinou výzvou. A banky jim v každé z nich mohou nabídnout jiný druh podpory. Proto Komerční banka před pěti lety otevřela síť takzvaných Firemních center, která podnikatelům poskytují individuální péči. Segmentová manažerka Komerční banky Zuzana Mezerová vysvětluje, proč se firmám vyplatí využívat kromě základních bankovních produktů i širokou škálu dalších služeb, jež banky nabízejí.

### Firemní prostředí v současné době prochází mnoha změnami. Které z nich budou mít na budoucnost podnikání největší dopad?

Myslím, že to bude rychlá digitalizace a automatizace procesů, změny v oblasti práce a pracovních podmínek a také zvyšující se tlak na udržitelnost, environmentální a sociální dopady podnikání.

Komerční banka se snaží těmto výzvám přizpůsobit a podpořit podnikatele v procesu této transformace finančními produkty, službami a poradenstvím, aby dokázali rychle a flexibilně na tyto změny reagovat. Inspiraci sdílíme například na webovém portálu [spolecne-udrzelne.cz](https://spolecne-udrzelne.cz).

a leasing. Banka je schopná poskytnout komplexní finanční poradenství a pomoci s řešením specifických finančních potřeb firmy. A právě proto jsme již v roce 2018 vytvořili specializovaná Firemní centra ve všech krajských městech, kde i malí podnikatelé získají širší a úroveň služeb, které jsou standardně dostupné pouze velkým firmám.

### Je v dnešní době těžké rozjet nový byznys?

Začít s podnikáním je určitě náročné, podnikatelé se nejčastěji potýkají s nedostatkem finančních prostředků, s obtížemi při získávání zákazníků a s náročnou administrativou. Komerční banka je v tom podporuje nejen nabídkou financování, ale také pomáhá se založením firmy a s propagací v online prostředí. Součástí komplexního ekosystému v KB je i možnost online fakturace a účetnictví propojeného s podnikatelským účtem.

### Podnikatelé o těchto možnostech vědí nebo se spíše setkávají s tím, že mají o bankovních službách zkreslené představy?

Podnikatelé často předpokládají, že banky nabízejí pouze základní bankovní produkty, jako jsou účty, karty a půjčky. Často jsou stále překvapeni, že můžeme nabídnout například pojištění, factoring

### V čem se Firemní centra liší od klasických bankovních poboček?

Jsou to specializovaná pracoviště zaměřená na potřeby podnikatelů, kteří v nich získají odborné rady v oblasti financí, investic, úvěrů a pojištění. Zároveň jsou Firemní centra místem, kde se podnikatelé mohou setkat mezi sebou a navázat nové kontakty na tematicky zaměřených lokálních akcích, které banka pořádá. V porovnání s klasickými pobočkami nabízejí Firemní centra více specializovaných služeb a lepší přístup k odborníkům, protože klienti mají možnost propojení se specialistou banky formou videohovoru. Ten může probíhat nejen z našich prostor, ale i z místa, které preferuje klient, například z jeho provozovny či sídla společnosti. Tímto způsobem lze snadno diskutovat i složitější témata, jako jsou například dotační či energetické poradenství nebo otázky měnového zajištění.



Zuzana Mezerová,  
segmentová manažerka  
Komerční banky (KB)



### O jaké konkrétní finanční služby roste aktuálně zájem?

V dnešní době je rostoucím trendem zájem o online bankovníctví a digitální služby. Banky proto investují do digitálních platforem a aplikací, které umožňují rychlejší a pohodlnější zpracování účetních transakcí spojených například s využíváním služebních cest. Kromě toho se stále více podnikatelů zajímá o možnosti financování svých inovačních projektů, a proto roste zájem o crowdfunding, peer-to-peer půjčky nebo další alternativní formy financování. Příkladem těchto inovativních forem je naše nová služba Roger platba, která klientům zkrátí splatnost faktur od velkých odběratelů, a tím jim vylepší cash flow.

### Co firmám pomáhá ve fázi expanze nebo stabilizace?

V těchto fázích firmy řeší většinou nedostatek finančních prostředků, řízení měnových rizik, zajištění likvidity a rozšíření zákaznické základny. S tím jim banky mohou velmi účinně pomoci. Komerční

banka například nabízí širokou škálu úvěrových produktů a financování z evropských i národních podpůrných programů. Naše online aplikace eTrading pak v reálném čase umožní obchodovat s cizími měnami včetně zajištění kurzu do budoucna. Firmy, které mají v této fázi dobrou finanční kondici a dostatek prostředků pro expanzi a investice do růstu, získají před konkurencí velký náskok. K větší konkurenceschopnosti může vést také využívání moderních technologií a inovativních řešení.

### Mnoho firem teď investuje právě do digitalizace svých procesů. Jaké výzvy jsou s tím spojené?

Digitalizace je velkým trendem současnosti. Výzvou pro podnikatele je především zajistit bezpečnost dat a procesů, zvýšit efektivitu a produktivitu a vyřešit přechod na nové technologie. V důsledku digitalizace se ale mění i bankovní služby. Banky přicházejí s novými nástroji, jako jsou mobilní aplikace, internetové bankovníctví a platební brány. To

znamená, že firmy mohou jednodušeji a efektivněji spravovat své finanční transakce a platby, a to kdykoli a odkudkoli.

### S čím se na Komerční banku mohou obrátit podnikatelé, kteří uvažují o prodeji své firmy nebo procházejí generační obměnou?

I v těchto situacích jim poskytneme cenné služby a poradenství v oblasti nástupnictví a předání kompetencí ve firmě. Pro rychlou orientaci nabídneme bezplatné online ocenění firmy a umožníme zpřístupnit nabídku k prodeji či koupi firmy zájemcům z řad firemních klientů KB. Pokud podnikatelé uvažují o prodeji své firmy, banka může pomoci s financováním, zajištěním potřebného kapitálu a se související administrativou. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

inzerce

## 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](http://www.ocp.cz)

Oční centrum Praha M 603 289 736  
Holešovice 1637 T 220 807 757  
170 00 Praha 7 @ recepce@ocp.cz

Jiří Sára:

# NAŠE DÍLO SLOUŽÍ LIDEM, KTERÍ TADY ŽIJÍ

Krátce a výstižně charakterizuje zaměření karlovarské stavební firmy Bauing KV její zakladatel a majitel Jiří Sára. Při myšlence na nejzápadnější kraj naší vlasti se nám asi vybaví dvě pro něj typická odvětví: lázeňství a těžba kaolinu spolu s výrobou porcelánu. S tím souvisí i čilý cestovní ruch, s nímž je činnost společnosti úzce svázána. „Mezi naše významné zákazníky patří místní hotely. Rozvíjíme i své vlastní developerské projekty, aktuálně vracíme život místní plavárně, v čemž nám nesmírně pomohla Národní rozvojová banka.“



Ing. Jiří Sára, majitel a zakladatel společnosti Bauing KV, s manželkou a dětmi. Paní Lenka Sárová Malíská je známá umělkyně a rovněž velká patriotka věnující se mimo jiné i práci s porcelánem

## Když patriot není jen prázdné slovo

Karlovarský kraj je v mnohém specifický. Je zasažen povrchovou těžbou, nejen kaolinu, ale zejména hnědého uhlí. Protože je v republice nejmenší, byl dlouhou dobu přehlížen a investice do infrastruktury a rozvoje regionu vázly. V minulých letech se naštěstí podařilo více zapracovat na rychlostní silnici R6, což by mělo zlepšit dopravní obslužnost směrem

k hlavnímu městu a přispět k celkovému oživení zdejšího kraje.

Krása přírody a vyhlášené lázně jsou základem cestovního ruchu, a protože Bauing KV je firma se svým krajem takřka srostlá, odrážejí se zdejší specifika i na její činnosti. K jejím významným klientům patří například nejznámější karlovarské hotely – Grandhotel Pupp a Hotel Thermal. Ovšem nejsou to jen ony, ale třeba i školy nebo největší porcelánka v republice, Thun 1794.

„Hoteliéři jsou specifickou klientelou. Celá rekonstrukce hotelu se většinou provádí za provozu a mnohdy je náročné najít průsečík mezi očekáváním hostů, kteří si sem přijeli odpočinout, a hlukem a prachem stavby. V těchto podmínkách se vždy ukáží schopnosti a oddanost lidí, kteří pro vás pracují, a já si jich za to nesmírně vážím,“ říká jednatel firmy.

## O dědictví je třeba pečovat

Pokud se Jiřího Sáry zeptáte na projekt, který ho v poslední době nejvíc zaměstnává, okamžitě odpoví, že rekonstrukce plavárny. Jedná se o industriální komplex budov postavený na přelomu 19. a 20. století v bezprostřední blízkosti Karlových Varů. Architektonicky je pro místní prostředí dost netypický. Je ale krásný a velice kvalitně postavený a i přes nelehkou historii a značně zanedbaný stav vydržel v relativně dobré kondici do dnešních dnů.

„Je nesmírně zajímavé odhalovat, jak do detailu promyšlený systém fungování naší předci využívali a jak byli nezávislí na okolních dodavatelích. Byli schopni si zajistit potřebné zdroje, jako je voda a energie, přepravu bez využití automobilů, ale i telefonní spojení. Vytvořili tak jedinečný organismus. V plavárně se původně plavil kaolin, dnes se do ní snažíme vrátit život a najít pro ni nové využití.“



## Bauing KV s.r.o.

Společnost vedená Ing. Jiřím Sárrou sídlí v Otovicích na Karlovarsku a byla založena v roce 2013 jako malá stavební firma. Počáteční roční obrát 3,5 milionu korun se v roce 2022 vyšplhal až na téměř čtvrt miliardy. Společnost zaměstnává 60 stálých zaměstnanců, které doplňuje řada subdodavatelských subjektů. Firemní portfolio dosavadních úspěšně provedených projektů zahrnuje hotely a restaurace, občanskou vybavenost, haly, dopravní stavby a demolice. Nejnovějším projektem je probíhající kompletní rekonstrukce objektu bývalé plavírny kaolinu nedaleko Karlových Varů o celkové podlahové ploše 5000 metrů čtverečních.

[www.bauing.cz](http://www.bauing.cz)  
[www.plavirna.cz](http://www.plavirna.cz)

Rekonstrukce hotelů jsou opravdu oříškem. Například při rekonstrukci Grandhotelu Pupp bylo třeba sundat 2,5tunový křišťálový lustr ve 2 hodiny v noci – a už v 8 hodin ráno muselo být opět vše připraveno na snídani, která se v tomto sále servírovala



Při citlivé rekonstrukci využívá stavební firma Jiřího Sárrou i dědictví šikovných předků, jako například různé jímky a nádrže na užitkovou vodu. Celý objekt bude velmi dobře zateplen, doplněn kvalitními okny, která charakterem navazují na ta původní, a kompozičně tak zachovávají původní ráz. Vytápění je řešeno tepelnými čerpadly. I barva fasádní omítky a její členění navazuje na řešení, které se útržkovitě dochovalo na některých částech budov. Střecha je řešena z plechové krytiny, tak jak tomu bylo původně, jen v kvalitě odpovídající dnešní době s využitím současných technologií.

## Pomocná ruka je stále vzácnější

Velkou část prací chce firma v plavírně provést ještě letos, tak aby bylo pro zájemce o nájem brzy připraveno co nejvíce hotových prostor. Kompletní renovace areálu by pak měla být hotová koncem příštího roku. Záměrem je, aby se stal kulturním a řemeslným centrem a zároveň i místem odpočinku a relaxace. Od oživeného objektu očekávají ve firmě nové možnosti rozvoje – kvalitní prostory pro zaměstnance a jejich rodiny, ale i pro další podnikání.

„Snad se nám všechno podaří, poslední dobou totiž narážíme na překážky, které bych si dříve nedokázal ani představit. Investoři neplatí faktury, využívají právnícké kličky, doba je zvláštní. Ani nemám dojem, že by nám podnikatelům někdo pomáhal. I proto je pomocná ruka, kterou nám nabídla Národní rozvojová banka, o dost vzácnější. Když jsme se totiž jako patrioti svého kraje rozhodli tuto stavbu zachránit a oživit, byla to právě NRB, kdo nám nesmírně pomohl. Projekt banku od počátku velice zaujal a poskytla nám na deset let bezúročnou půjčku, která pokryje velkou část nákladů spojených se snížením energetické náročnosti budovy. Nebýt její pomoci, určitě tento záměr nerealizujeme v takovém tempu a v takovém zápalu. Patří jí za to obrovský dík,“ uzavírá Jiří Sára. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI BAUING KV

A WWW.PUPP.CZ

## O programu Úspory energie

Program Úspory energie od Národní rozvojové banky (NRB) je určený k financování energeticky úsporných projektů realizovaných na území ČR vyjma hlavního města Prahy. K realizaci menších projektů do tří milionů korun, které přinesou alespoň 10% úsporu na energiích, nabízí NRB bezúročný úvěr až do výše 90% způsobilých výdajů projektu. V případě investičně náročnějších projektů poskytuje NRB bezúročný úvěr do výše 70% způsobilých výdajů projektu a vyžaduje spolufinancování komerčním úvěrem na minimálně 20% způsobilých výdajů projektu. K tomuto úvěru pak poskytuje příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše čtyř milionů korun. Bezúročný úvěr je poskytován ve výši 500 tisíc až 60 milionů korun s dobou splatnosti až 10 let včetně možnosti odkladu splátek na 4 roky. Vedle bezúročného financování NRB ještě poskytuje podnikatelům příspěvek na zařízení energetického posudku, a to až do výše 90% způsobilých výdajů. Aktuálně tento program končí, ale navazuje na něj program Nové úspory energie, který běží již v rámci nového programového období. Pokud podnikatelé realizují projekt na území hlavního města Prahy, pak mohou využít bezúročné financování z programu Energ. [www.nrb.cz](http://www.nrb.cz)

Zdroj: NRB



V současnosti se firma soustředí na vlastní developerský projekt kompletní rekonstrukce objektu bývalé plavírny kaolinu. „Bez pomoci NRB bychom nemohli tento záměr uskutečnit v takovém tempu a rozsahu,“ říká majitel Jiří Sára

# MLADÁ GENERACE: JE TO S NÍ OPRAVDU TAK MARNÉ?

„My ještě byli zvyklí makat, to už dnešní mladí mají jinak,“ konstatuje majitel výrobní firmy z Plzeňska. Má pravdu? Proč se říká, že jsou dnešní mladí málo psychicky odolní a jak to souvisí s výchovou? A existuje něco, co by se od nich starší ročníky naopak mohly naučit?



Mladí nechtějí pracovat, za hodně peněz by rádi dělali co nejméně. Při výběru zaměstnání jim jde hlavně o to, aby je to bavilo. Nejsou vůbec psychicky odolní a mají potíže s rozptýlenou pozorností. Tyto názory slyším v poslední době čím dál častěji. Nápad, jak toho využít ve vlastní prospěch, jsou ale spíše výjimkou. „Je lepší něco dělat, než si jen stěžovat,“ řekl by vám téměř každý manažer nebo šéf firmy, když jde o výrobu, produkci, problémy, které se týkají chodu firmy. Ve spojitosti s mladou generací ale často na tuto radu rezignují.

## Mladí nechtějí pracovat?

„To, proč se říká, že mladí nechtějí pracovat, má podle mě dva zásadní důvody. Jedním jsou jejich rodiče patřící ke generaci lidí, kteří si po revoluci zakládali firmy nebo budovali kariéru a práci věnovali hodně času na úkor své rodiny. Což dnešní mladá generace samozřejmě vnímala a sama to tak nechce. A tím druhým důvodem jsou sociální sítě,

které vytvářejí dojem, že nejlepší je příliš nepracovat a užívat si života,“ komentuje téma Lucie Spáčilová, výkonná ředitelka společnosti Performia.

Když mladí vstupují v této situaci na pracovní trh, nemůžeme se divit, že mají k práci trochu jiný přístup, než bývalo zvykem. V každém případě je nemůžeme všechny házet do jednoho pytle. Mám kolem sebe příslušníky mladé generace, kteří jsou velmi pracovití a velmi dobře vědí, že musí nejdřív něco firmě přinést a potom mohou získat výhody.

## Co když se chtějí jen něco naučit a pak odejdou

České firmy se mnohdy na pohovorech setkávají s tím, že se jim mladí do firmy hlásí proto, že se chtějí něco naučit. To by samo o sobě bylo v pořádku, pokud skrytým záměrem není „tady se to naučím a pak půjdu zase jinam nebo si založím vlastní podnik“. Jak by s tímhle obě strany mohly naložit?

„Zaměstnavatel by se měl rozhodně při náboru více pídit po tom, jestli jde uchažeči opravdu jen o to, aby se něco naučil a šel pryč, nebo přemýšlí, co na oplátku firmě přinese a jestli by si své sny nemohl splnit právě tam,“ doplňuje Lucie Spáčilová.

## Kdo může za jejich křehkost?

Hodně se mluví o tom, že toho mladí lidé mnoho neustojí – často docházejí k psychologovi, můžeme od nich mnohdy slyšet, že mají depresi nebo se necítí dobře. Říká se, že to je proto, že jsou dětmi generace, která jim dala všechno, a oni nejsou schopni čelit problémům. Samozřejmě je to silné tvrzení a rozhodně se nechci pouštět do nějaké analýzy. Každopádně s tím ale můžeme jako rodiče nebo třeba jako jejich šéf něco udělat. „Pokud jste rodiči a děti něco chtějí, nedávejte jim to jen tak. Nechte je pro to něco udělat. A pokud čelí nějakým zvládnutelným problémům, nechte je to vyřešit. Jako zaměstnavatel pak hlavně zařídte, aby měli vaši lidé úspěchy a výsledky. Naučíte je, že mají na dění kolem sebe vliv, a budou schopni převzít mnohem více zodpovědnosti,“ radí Lucie Spáčilová.

A na závěr snad ještě jedna rada. Zkuste se nedívat na každého příslušníka mladé generace stejně. Naučte se správně rozpoznat ty šikovné a s těmi pracujte, rozvíjejte je a ptejte se jich na názor a řešení. Společně určitě na to, jak správně kooperovat, přijdete. ■

TEXT: BARBORA HARTMANNOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK



# PROJEKT PROČBYNE? MĚNÍ ŽIVOTY (NEJEN) STUDENTŮ

Je mu přes dvacet let a jeho snem je stát se produktovým designérem. Martin se na svou budoucí kariéru připravuje na univerzitě v Plzni, letos ho čekají bakalářské zkoušky. Škola mu dá potřebný základ, ale nemůže mu předat všechno. Říká se, že nejlepší investice je do mladých lidí. Souhlasím, a proto jsem už před devíti lety založila projekt PročByNe?, který je určen právě jim. Podporuje jejich motivaci něco dokázat a jít si za svým cílem na vlastní pěst.

„Naučil jsem se, jak správně využít čas, být aktivní a produktivnější. A také, že nic není nemožné a všechno se dá vytvořit,“ vzpomíná Martin, jemuž projekt PročByNe? nedávno umožnil nahlédnout do jedné z předních designérských firem v České republice. Tam stínoval jejího technického ředitele a spolupracoval s designérským týmem. „Chtěl jsem vědět, jak funguje design v praxi. Stáže si moc vážím, protože vím, že není jednoduché se do takové firmy dostat,“ dodává.

Projekt PročByNe? běží již od roku 2015. Účastníci stáží podobně jako Martin v minulosti stínovali nejruznější inspirativní osobnosti. Vyzkoušeli si na vlastní kůži, jaké to je působit v nejvyšších



patrech politiky, když byli v patách předsedovi Evropského parlamentu, chodili na jednání společně s českou zástupkyní v Evropské komisi či europoslankyní nebo si osahali práci ministra či hejtmana. Dávali se pod ruce špičkovým manažerům ve známých a úspěšných společnostech a učili se poctivě řemeslo od těch nejlepších. Příkladem takové stáže může být zkušenost u michelinského kuchaře, kadeřníka a stylisty celebrit, vinaře nebo mistra štukatéra.

Studenti si příležitostí váží a mnohdy se po skončení studia na místo stáže vracejí a žádají o trvalé zaměstnání – s úspěchem.

## S motivací (a mentorem) nejdál dojdeš

Motivace mladých lidí není jen o možnostech a příležitostech, ale také o budování sebedůvěry a sebevědomí. V dnešní

společnosti, kde je tlak na výkonnost obrovský, je důležité, aby mladí měli někoho, kdo v ně věří a stojí za nimi.

Projekt PročByNe? proto zdůrazňuje i význam mentorství. Mladí lidé potřebují vzory a mentory, kteří jim mohou ukázat cestu, poskytnout cenné rady a sdílet své zkušenosti. Mentorství není jen o předávání znalostí, ale také o vytváření prostředí, kde se mohou mladí cítit bezpečně a motivovaně.

Jsem přesvědčená, že jakákoli investice do mladé generace má dlouhodobý význam. Jde o poznání své hodnoty, rozpoznání svých schopností a uvědomění si, že je možné dosáhnout výjimečných věcí. A hlavně: splnit si své sny. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ

FOTO: ARCHIV AUTORKY

MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014

POSLANKYNI EVROPSKÉHO PARLAMENTU

WWW.DLABAJOVA.EU

## PročByNe?

Projekt vznikl v roce 2015 a je určen mladým lidem ve věku od 18 do 25 let, kteří mají odvahu plnit si své profesní sny. Jeho mise se od té doby nezměnila: nabízí mladým lidem několikátýdenní stáže na výjimečných pozicích a místech, kam se studenti běžně nedostanou. Během své existence splnil sen již devadesáti mladým lidem, kteří díky němu získali cennou pracovní zkušenost už během studia, a zvýšili si tím šance na skvělou kariéru. Zakladatelkou projektu je poslankyně Evropského parlamentu Martina Dlabajová.



Bývalý barokní mlýn v obci Rybníky je domovem rodinného vinařství Víno Tichý i dobrého vína

# O VÍNĚ Z TROCHU JINÉHO (RYBNICKÉHO) SOUDKU

Předposlední měsíc roku přináší kromě podzimních plískanic i dvě významná data pro milovníky vína, kteří již od vinobraní, řečeno slovy básníka Jana Skácela a jeho Smuténky, „řukají na sudy, jestli je už víno doma“ a chvějí se nedočkavostí, až budou sudy naraženy.



„Odmala jsem chtěl být velkým malířem, a stal jsem se malým vinařem, ale rozhodně nelituji. Největší radost mám z toho, že v mé práci pokračují oba synové. Přeji si, aby nepropadli přílišnému ochutnávání a chovali se k vínu profesionálně, tak jak jsem to myslím dělal já. Aby značka Víno Tichý měla zvuk,“ říká Jaroslav Tichý starší (uprostřed). Na obrázku s oběma syny – Jaroslavem (vlevo) a Lukášem

## Beaujolais, nebo svatomartinské?

Je totiž listopad a třetí čtvrtek v měsíci o půlnoci přijde na pulty obchodů Beaujolais nouveau. Francouzská tradice, která zapustila kořeny v rozličných kulturách od Japonska po Spojené státy. Na počátku devadesátých let pronikla i k nám spolu s dalšími novinkami, které do našich životů přinesl listopad 1989. A pro mne se Beaujolais nouveau stalo tak trochu symbolem této změny.

Exkluzivní pozicí tohoto listopadového vítání mladého vína však na přelomu milénia otrásl úspěšný marketingový tah českých a moravských vinařů v podobě svatomartinského vína. Na rozdíl od svátku Beaujolais, jehož tradice sahá do padesátých let minulého století, je svatomartinské založeno na tradici z doby vlády Josefa II., kdy vstoupily v platnost zákonné normy regulující termíny volného prodeje zemědělských

produktů, tedy i vína, bez licence, což dalo vzniknout osobité kultuře podávání vína aktuálního ročníku. U nás se na tomto základě zrodilo svatomartinské, v Rakousku pak heurige.

## Za Tichými do Rybníků

My jsme se vydali přivítat a hlavně ochutnat mladé víno na Znojemsko, do obce Rybníky, kde sídlí rodinné vinařství Víno Tichý. Vinařským provozem i radostmi a strastmi podnikání nás provázel zakladatel společnosti Jaroslav Tichý starší, který pracuje „ve vínu“ od dvaadvaceti let, kdy nastoupil do vinařských závodů ve Znojmě jako mistr školicího sklepa, lahvozny i chemik v laboratoři.

Rád vzpomíná, jak jezdil na ředitelství do Mikulova na jakostní a technologickou komisi, kde měl možnost se potkat a hodnotit s nejlepšími odborníky



na víno té doby. Po devíti letech přešel do Zemědělského družstva Moravský Krumlov jako sklep mistr zdejšího sklepa v Rybníkách, jenž pod družstvo, které v té době vlastnilo kolem 60 hektarů vinic, spadal.

V roce 1998 po rozpadu družstva začal ve stávajících prostorech barokního mlýna vyrábět víno jako OSVČ, pod svým jménem. Hrozny nakupoval z nedalekých vinohradů, které přešly pod správu nové společnosti. Zaměstnával tři spolupracovníky a vyráběl cca 40 tisíc litrů vína. Postupem času se k němu přidali oba synové, následovaly modernizace. Například začali nahrazovat stávající dřevěné sudy nerezovými, které jsou vybavené chlazením pro řízené kvašení.

## Rodinná tradice pokračuje

V současné době vinařství vedou synové Jaroslav a Lukáš s občasnou výpomocí „otce zakladatele“. Firma se před několika lety transformovala na Víno Tichý s.r.o. s roční produkcí přibližně 20 tisíc litrů. Převážná část se lahvuje a přibližně čtvrtina bývá nabídnuta jako víno volně stáčené.

Jak se žije malému, čistě rodinnému vinařství v dnešní době? „Právě teď žijeme vinobraním. Mošty kvasí a my se snažíme dát vznikajícím vínům maximální péči a to, co pro čisté kvašení a dobrý základ potřebují. Teď se neohlížíme na náklady, ale za čas budeme počítat a drbat se za uchem. Jsou věci, které neovlivníme, jako stále dražší vstupy do výroby. Zásadně se zvedla cena obalového skla. A pro malé vinařství je stále těžší se profilovat na trhu. Přijde mi, jako by se pozitivní vývoj vinařské scény u nás před pár lety zastavil,“ říká Jaroslav Tichý mladší.

## 2023 bude dobrý ročník

Jedním dechem dává najevo uspokojení ze zdraví hroznů i cukernatosti letošní úrody, což slibuje vysokou kvalitu ročníku. Hrozny nakupují od stálých dodavatelů Jiřího Korbera z Trboušan u Dolních Kounic a Radka Hodečka z Miroslavských Knínic. Jde o produkci ze severního terroiru znojemské vinařské podoblasti, která je typická pro vína s vyšším obsahem minerálů. Jsou charakteristická výraznou svěžestí, typičností odrůd, a hlavně minerální křemennou dochutí.

Kromě sortimentu jakostních a převlastkových vín nabízí Víno Tichý také barrique a víno oranžové. To pochází z kachetinské oblasti Gruzie, kde se takto zpracovává réva již více než 6000 let (viz *Trade News* 3/23). Motivací byla chuť vyzkoušet něco nového a doplnit škálu barev na kvarteto.

Oba dodavatelé mají vinice v integrované produkci, což znamená, že používání chemických přípravků bývá eliminováno na minimum.

Sortiment nakupovaných odrůd se vyznačuje mimořádnou pestrostí. Na nákupu některých z nich participují s velkoproducenty Lahofer a Znovín. Rodinné vinařství Tichých se především snaží zachovat v nabídce odrůdovou i barevnou rozmanitost. Většinu produkce představují odrůdy Pálava, Rulandské šedé, Tramín, Sauvignon. Z modrých pak Frankovka a Cabernet Sauvignon. Posledně jmenované jsou zpracovávány také na růžová vína a sortiment tvoří přibližně 15 šarží různých vín. Například za růžový Cabernet, ročník 2022, dostali Velkou zlatou medaili nominační výstavy Salonu vín.

„Převážná část produkce se prodá v širším okolí Moravského Krumlova. Lidé i firmy si většinou pro víno jezdí sami do sklepa. V posledních letech vlastní závoz vína omezujeme.“

## Jak se podniká vinaři, který není vinohradníkem

„Vlastnit vinohrad a starat se o něj beru jako obrovský závazek. Nikdy jsem k tomu nenašel odvahu a mám za to, že ani synové nic takového neplánují. Občas jsem si kladl otázku, zda si k výrobě vína nezkusit třeba hektar vinohradu. Dnes jsem rád, že se to nestalo. Je těžké skloubit práci na vinici s výrobou vína,“ vysvětluje Jaroslav Tichý starší.

Dodavatelé rodinného vinařství Tichých se snaží hrozny dodávat v co nejlepší kvalitě, i když někdy se jim nepodaří splnit dohodnuté množství požadavky vzhledem ke klimatickým poměrům daného roku. Letos tak chybí dvacet procent.

## Mladé víno Juno

Co je mladé víno, stanovuje zákon, co je svatomartinské víno, o tom rozhoduje odborná komise. V obou případech jsou regule velmi přísné. Svatomartinské se jeví jako úspěšný marketingový tah, ovšem jeho „mentální životnost“ je přinejlepším do konce listopadu. Mladé víno je podle zákona pouze to, které je stočeno do konce sklizňového roku.

A tak i letos v Rybníkách oželel sv. Martina a setrvávají s mladými víny u svého marketingového projektu s označením Juno. Důvodů je víc. Mladá vína nemusejí projít schvalovacím procesem a mohou být uvedena na trh před 11. listopadem i po něm. Mohou být vyrobeny z jiných odrůd než z těch, které jsou schváleny pro svatomartinské. Není zde omezení, co se týká obsahu zbytkového cukru a tak dále. Na druhé straně uvedení termínu „mladé víno“ na etiketě limituje prodej do konce kalendářního roku, v němž proběhla sklizeň. Proto zde takto mladým vínem označují pouze limitované množství produkce.

A jak přišlo na svět rybnické Juno? „Na marketingový projekt našeho mladého vína nás přivedl grafik, který připravil i stylizovanou etiketu pod značkou Juno (lvno), kterou již několik let s úspěchem používáme. Letos budeme mít mladé víno pod značkou Juno 23 z odrůd Solaris, Muškát Ottonel a Chardonnay. Počítáme, že budou lehčí s nižší kyselinkou a intenzivnější aromatickou.“ ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI VÍNO TICHÝ



# NOVELA ZÁKONÍKU PRÁCE JAKÉ JSOU HLAVNÍ ZMĚNY?

Ani ne tři týdny po svém schválení nabyla dne 1. 10. 2023 účinnosti většina změn zákoníku práce<sup>1</sup> („ZP“) provedených zákonem č. 281/2023 Sb., které zejména zavádějí unijní pracovní pravidla ze směrnic o předvídatelných pracovních podmínkách a o sladění práce a rodiny. Menší část změn nabude účinnosti ještě 1. 1. 2024 a 1. 1. 2029. Důvodem rychlého nabytí účinnosti novely bylo zastavení nárůstu sankcí spojených s prodloužením ČR s transpozicí směrnic. Lhůta pro transpozici uplynula již začátkem srpna loňského roku. Z přijatých změn jsme pro vás vybrali ty nejzásadnější.

## Elektronické sjednávání pracovní smlouvy a dohod

Pracovní smlouvu, dohodu o pracích konaných mimo pracovní poměr, tj. o provedení práce („DPP“) a o pracovní činnosti („DPČ“), a jejich změny a dále i dohodu o rozvázání pracovního poměru a zrušení dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr **bude možné sjednávat elektronicky**, např. e-mailem, a to za použití prostého elektronického podpisu. **Zaměstnavatel bude povinen zaslat jejich vyhotovení na elektronickou adresu zaměstnance**, která není v jeho dispozici (nejedná se o pracovní/firemní e-mail zřízený zaměstnavatelem) a kterou mu zaměstnanec pro tyto účely písemně sdělil. **Zaměstnanec má právo** od pracovní smlouvy a uvedených dohod s výjimkou dohody o rozvázání pracovního poměru a zrušení dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr **odstoupit do 7 dnů** ode dne dodání jejich vyhotovení na jeho elektronickou adresu. Odstoupit však nemůže, jestliže již začal pracovat.

## Rozšíření informačních povinností zaměstnavatele zaměstnancům

Rozšiřuje se okruh informací **o obsahu právního vztahu** povinně sdělovaných zaměstnanci při jeho nástupu.

**Nově se tato povinnost zavádí i pro DPP a DPČ.** Zkracuje se doba pro splnění informační povinnosti z 1 měsíce na **7 dnů** ode dne vzniku pracovního poměru/započetí výkonu práce. Při změnách je zaměstnavatel povinen o nich informovat bez zbytečného odkladu, nejpozději v den jejich účinnosti. Informační povinnost lze splnit i v elektronické podobě tak, aby informace byla přístupná zaměstnanci tím způsobem, aby si ji mohl uložit a vytisknout.

Zavádí se **speciální informační povinnost při vysílání zaměstnanců na území jiného státu, která opět platí i pro DPP a DPČ.**

Stávající zaměstnanec není nutné v novém rozsahu informovat, ledaže o to sami požádají.

## Dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr – nová práva zaměstnanců

DPP a DPČ prošly zásadní proměnou, která zvýšila práva zaměstnanců a přiblížila je úpravě pracovního poměru založeného pracovní smlouvou. Kromě zavedení informačních povinností zaměstnavatele (viz výše) se změny dotýkají:

- **pracovní doby** – zaměstnavatel má povinnost seznámit zaměstnance s rozvrhem pracovní doby alespoň 3 dny před začátkem směny nebo

období, na které je rozvrh vypracován, nedohodnou-li se na jiné době;

- **dovolené** – zaměstnanci budou mít až od 1. 1. 2024 nárok na placenou dovolenou;
- **překážek v práci** – zaměstnanci mají nárok na volno z důvodu všech přípustných překážek v práci na straně zaměstnavatele, avšak bez nároku na odměnu, nedohodnou-li se jinak; ale se započítáním překážek do odpracované doby pro účely dovolené;
- **příplatků** – zaměstnanci náležejí i příplatky za práci ve svátek, o víkendy, noční práci, práci ve ztíženém prostředí.

Práva zaměstnance se rozšiřují o právo:

- **požádat o zaměstnání v pracovním poměru.** Zaměstnavatel není povinen žádosti vyhovět, musí však zaměstnanci do jednoho měsíce písemně sdělit své důvody;
- **požádat za určitých okolností o sdělení důvodu výpovědi** právního vztahu z DPP a DPČ. Důvody výpovědi mu bude zaměstnavatel povinen písemně sdělit do jednoho měsíce.

## Práce na dálku, tzv. home office, a náhrada nákladů

Práce konaná mimo pracoviště, pro kterou se vžil termín „home office“, je nově označována jako **práce na dálku**. Lze ji nově vykonávat **pouze na základě písemné dohody**. Dohoda může být součástí pracovní smlouvy/DPP/DPČ

<sup>1</sup> zák. č. 262/2006 Sb., zákoník práce



nebo může být sjednána samostatně, a to i kdykoliv v průběhu trvání pracovního poměru. Obsah dohody ZP nepředepisuje.

**Naříditi** ji bez písemné dohody lze **jen zcela výjimečně**, a to v případech, že tak stanoví opatření orgánu veřejné moci podle jiného zákona<sup>2</sup> a jsou splněny další podmínky (na nezbytně nutnou dobu, umožňuje-li to povaha vykonávané práce a bude-li místo výkonu práce pro práci na dálku způsobilé).

Nově se výslovně upravují **způsoby ukončení**, a to dohodou nebo výpovědí z jakéhokoli důvodu i bez jeho uvedení s 15denní výpovědní dobou (není-li sjednána jiná – stejná pro obě strany), která začíná dnem doručení výpovědi druhou smluvní straně. Dohoda i výpověď musí být písemné. Lze se též dohodnout, že závazek z dohody nemůže ani jedna ze smluvních stran vypovědět.

Novela vnáší jasno do **poskytování náhrady nákladů**, která může být upravena třemi způsoby:

- ve výši, kterou zaměstnanec zaměstnavateli prokázal,
- v paušální výši za každou započatou hodinu práce, pokud tak bylo písemně sjednáno nebo stanoveno vnitřním předpisem; výše náhrady se stanovuje vyhláškou Ministerstva práce a sociálních věcí,<sup>3</sup>
- se zaměstnancem lze písemně sjednat, že mu náhrada nákladů při práci na dálku v plném nebo částečném rozsahu nebude příslušet.

**Na výkon práce na dálku není nárok**, a to ani u chráněných zaměstnanců (těhotná, pečující o děti do 9 let nebo o závislé osoby), kteří o ni požádají. Zaměstnavatel má v takovém případě pouze povinnost svoje rozhodnutí písemně odůvodnit.

## Zjednodušení doručování písemností

Novela zúžila výčet dokumentů, které se povinně doručují do vlastních rukou zaměstnanců podle přísných pravidel ZP. Z doručování do vlastních rukou podle ZP **se vypouštějí**:

- písemnosti týkající se vzniku a změny pracovního poměru nebo právního vztahu založeného DPP a DPČ,
- dohoda o rozvázání pracovního poměru,
- dohoda o zrušení právního vztahu založeného DPP nebo DPČ a
- záznam o porušení režimu dočasné práce neschopného pojištěnce.

Na jejich doručování se subsidiárně užije obecná právní úprava doručování podle občanského zákoníku.

Pravidlům doručování do vlastních rukou podle ZP **budou podléhat již jen**:

- písemnosti týkající se skončení pracovního poměru nebo právních vztahů založených DPP nebo DPČ**, např. výpověď z pracovního poměru („PP“), okamžité zrušení PP, zrušení PP ve zkušební době, odstoupení od pracovní smlouvy, odvolání výpovědi z PP, výpověď nebo okamžité zrušení právního vztahu založeného DPP či DPČ, jakož i tzv. faktické úkony představující např. tzv. vytykáací dopis podle § 52 písm. g) ZP, výzva k odstranění neuspokojivých pracovních výsledků podle § 52 písm. f) ZP atd.; **netýká se však dohod o skončení PP a DPP/DPČ** (viz výše),
- odvolání z pracovního místa vedoucího zaměstnance** nebo vzdání se tohoto místa,
- mzdový nebo platový výměr**.

Další zjednodušení spočívá v tom, že při elektronickém doručování se již nebude vyžadovat povinné potvrzení o doručení, které je nahrazeno fikcí doručení po 15 dnech od „dodání“ uvedených dokumentů. **Předpokladem pro elektronické doručování zaměstnanci je však jeho souhlas** v samostatném písemném prohlášení s uvedením elektronické adresy, která není v dispozici zaměstnavatele (nejde o pracovní/firemní e-mail zaměstnavatele). Zaměstnanci odpadla povinnost podepisovat elektronicky doručované písemnosti uznávaným elektronickým podpisem, stačí prostý elektronický podpis, což neplatí pro zaměstnavatele.

**Doručování do datové schránky již nevyžaduje souhlas** zaměstnance ani zaměstnavatele. Podmínkou však je, že



## Z dalších změn ještě ve stručnosti vybíráme:

- zavedení povinné písemné formy pro sjednání dohody o kratší pracovní době;
- změnu označení denního odpočinku (dříve mezi dvěma směnami) a povinnost jej poskytovat;
- povinnost poskytovat nepřetržitý odpočinek v týdnu tak, aby navazoval na denní odpočinek – účinné **až od 1. 1. 2024**;
- opětovné zavedení možnosti dohodnout další práci přesčas ve zdravotnictví na některých pracovištích a její povinnou evidenci – účinné **jen do 31. 12. 2028**;
- stanovení podmínek žádosti o rodičovskou dovolenou; podává se alespoň 30 dnů předem, nebrání-li tomu vážné důvody na straně zaměstnance, a musí obsahovat dobu trvání rodičovské dovolené. Žádost lze podávat i opakovaně.

datová schránka nebyla znepřístupněna pro doručování soukromých zpráv podle zvláštního předpisu.<sup>4</sup> ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

2 zák. č. 240/2000 Sb., o krizovém řízení a o změně některých zákonů (krizový zákon)

3 vyhl. č. 99/2023 Sb., o stanovení výše paušální částky náhrady nákladů při práci na dálku pro rok 2023

4 zák. č. 300/2008 Sb., o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů



Bernard Bauer:

## TRADE NEWS MÁ PŘIDANOU HODNOTU

„Můj rozhovor pro TRADE NEWS byl veden velmi profesionálně a flexibilně, což ostatně odpovídá také samotnému charakteru časopisu. Výsledky práce pak mluví samy za sebe. Platí to i pro výsledky našeho hospodářství, ať už se bavíme o česko-německých vztazích nebo o vztazích v byznysu obecně.“

Jako ČNOPK dnes společně s podniky intenzivně pracujeme na tématech budoucnosti, jimiž jsou výzkum a vývoj, digitalizace, udržitelnost a hlavně vzdělávání. I magazínu TRADE NEWS přeji, aby se stejně jako dosud dokázal soustředit na aktuální témata s přidanou hodnotou pro (české) hospodářství.“

*Bernard Bauer je od roku 2006 výkonný člen představenstva Česko-německé obchodní a průmyslové komory a zároveň působí jako obchodní zmocněnec Svobodného státu Bavorsko v České republice.*



Farashima Aini Mohd Ali:

## TRADE NEWS POSILUJE SPOLUPRÁCI MEZI ZEMĚMI

„Mám velkou radost, že obchodní vztahy mezi Malajsií a Českem v poslední dekádě stabilně rostou. Věřím, že i díky rozhovoru pro přední český magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS dále posílíme spolupráci mezi našimi zeměmi, a to ať už jde o digitální sektor, maloobchod, letecký průmysl či cestovní ruch. Děkuje redakci TRADE NEWS za vstřícný a profesionální přístup.“

*Farashima Aini Mohd Ali byla chargée d'affaires a vedoucí diplomatické mise Malajsie v ČR od července 2021 až do dubna 2023, kdy byla jmenována nová mimořádná a zplnomocněná velvyslankyně Malajsie v České republice J. E. paní Suzilah Mohd Sidek. Paní Farashima Aini Mohd Ali je v současné době její zástupkyně.*



Lukáš Opatrný:

## TRADE NEWS INSPIRUJE

„Oceňuji, jak TRADE NEWS inspiruje a motivuje české firmy k zahraniční expanzi. Při spolupráci s Bavorskem se soustředíme na inovativní obory a rozvoj česko-bavorského pohraničí například prostřednictvím tzv. chytrých technologií. Jsem rád, že TRADE NEWS přináší čtenářům tato i další relevantní témata, která pomáhají při rozhodování o exportních aktivitách. Těšíme se na spolupráci při dalších vydáních!“

*Lukáš Opatrný je ekonomický diplomat Generálního konzulátu ČR v Mnichově.*

Dalších 146 referencí najdete na homepage [www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) a na [www.tradenews.cz/reference](http://www.tradenews.cz/reference).



**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**PhDr. 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 servis**Advokátní kancelář Kvapil Kvapilová  
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz**Distribuce**

Mail Step a.s.

**Tisk**

Akotext s.r.o.

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

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

375 Rozhovory

477 Exportní šance

256 Profiliga firem

234 Finance a pojištění

93 Nové technologie

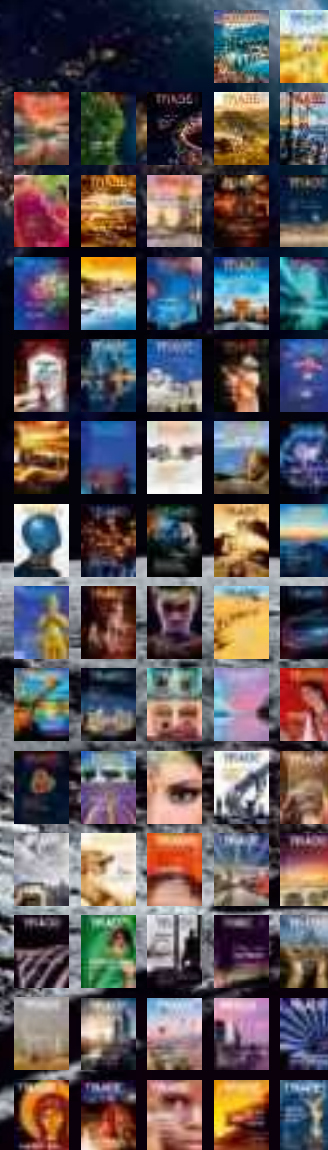
67 Infografiky

96 Z praxe

276 Zprávy ze světa obchodu

146 Reference

2020 dokumentů

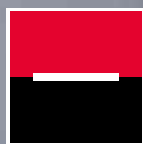
[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz)

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 tržích 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/PŠČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: [produkce@antecom.cz](mailto: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](mailto:poverenec@antecom.cz).



# Odhodláni digitalizovat a automatizovat výrobu

Jsme odhodláni pomáhat vám růst. Českým firmám jsme proto pomohli získat více než 4 miliardy Kč z fondů EU.



**KB**