

TRADE NEWS

4 / 2022
XI. ročník

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

**USA: KOMU SE NELENÍ,
TOMU SE ZELENÍ**

**PŮLKULATINY VOLNÉHO
OBCHODU S KANADOU**

**MSV 2022: V POPŘEDÍ
ENERGETIKA A DIGITALIZACE**



Czech
Republic
The Country
For The Future



Zveme Vás na
**Mezinárodní
strojírenský veletrh
4. – 7. 10. 2022**

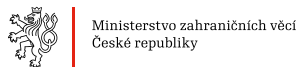
Výstaviště Brno, pavilon P
Česká národní expozice

Sjednejte si s námi osobní schůzku
na expozici na info@egap.cz



EU2022.CZ

Partneři:



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

vítám vás u podzimního vydání magazínu TRADE NEWS. Mezi priority českého předsednictví patří také rozvoj oblasti obnovitelných zdrojů energie, které jsou jedním z prvků naší strategie vedoucí k zajištění energetické bezpečnosti a soběstačnosti České republiky, a já bych vám chtěl představit priority v této oblasti.

Před Českou republikou stojí nelehký úkol dokončení legislativních návrhů z balíčku Fit for 55. Jeho obsahem je například navyšování OZE v průmyslu o 1,1% ročně či dosažení 49% podílu OZE v budovách. Kromě naplňování dlouhodobých cílů je v současné situaci nutné, aby pro malé a střední podniky byly dostupné alternativní zdroje energie již nyní. Proto jsme na Ministerstvu průmyslu a obchodu připravili v oblasti obnovitelných zdrojů energie a úsporných opatření podporu v podobě dotačních programů, které reagují na aktuální situaci v energetice.

Vypsány byly nové výzvy z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost. Ve výzvě Úspory energie mají možnost do konce listopadu 2023 žádat o podporu až ve výši 65 % pořizovacích nákladů na úsporná opatření, případně i na nákup nového bezfosilního zdroje energie. Druhou výzvou jsou Obnovitelné zdroje energie – větrné elektrárny. Jejím cílem je šetrné využívání OZE, zvyšování jejich podílu a snižování spotřeby primárních

energetických zdrojů. Do 1. února 2024 je v rámci této výzvy možné žádat o prostředky až do výše 15 milionů korun.

Toto vydání TRADE NEWS však nebude jen o energetice. V roce 2009 stála ČR u zrodu unijní iniciativy Východní partnerství, jejímž záměrem bylo posílit politické přidružení a hospodářskou integraci šesti východoevropských a jihokavkazských partnerských zemí. Bělorusko již v roce 2021 tuto skupinu opustilo, současná situace a napětí v regionu však vede k zamyšlení, jak zbývající členy Východního partnerství dále podpořit v evropském směřování a nezůstat jen u příslibů. Na příkladu Moldavské republiky a Ukrajiny vidíme posun v jejich statusu kandidátské země.

Speciální pozornost věnujeme i Ukrajině. Chtěli bychom vám představit činnost Business klubu Ukrajina. Tuto platformu pro zprostředkování hospodářské spolupráce mezi českou a ukrajinskou stranou založilo Ministerstvo průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet spolupráci na hospodářské úrovni, která bude vytvářet exportní příležitosti pro české společnosti.

Na závěr bych vás chtěl pozvat od 4. do 7. října na Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, kde naleznete Ministerstvo průmyslu a obchodu spolu s dalšími jedenácti státními institucemi v České národní expozici. Na jednom místě tak získáte přehled o nabídce



služeb státu, od rozvoje podnikání po vstup na zahraniční trhy. Kromě toho se také můžete těšit na odborné semináře či Meeting Point CzechTrade, kde i vy můžete konzultovat s řediteli zahraničních kanceláří své exportní záměry. A třeba vás také toto číslo TRADE NEWS přesvědčí, že nové příležitosti se nabízejí i ve Spojených státech amerických a Kanadě, které jsou našimi strategickými obchodními partnery.

Přeji vám příjemné čtení. ■

ING. JOZEF ŠÍKELA,
MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU

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: 27. 9. 2022 Auditovaný náklad: 8000 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 jenjikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Kanada
Ayesha Rekhi: Různorodost plodí inovace a kreativitu. Dnes je potřebujeme víc než kdy předtím
- 13** Infografiky
USA & Kanada: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Rozhovor / Spojené státy americké
Miloslav Stašek: Ve Státech se nám otevírají nové možnosti
- 24** Do světa za obchodem / Spojené státy americké
USA: Komu se nelení, tomu se zelení
- 28** Rozhovor / Spojené státy americké
Luboš Matějka: Obchod nezastavily ani vysoké ceny energií
- 30** Pohled zevnitř / Spojené státy americké
Nekončící příběh svobody
- 32** Rozhovor / Inspirace
Jak se rodí sen o největší české soukromé oční klinice. Inspirujte se (nejen) v USA
- 36** Profiliga / Komfi
Jana Slovákova: Pokud chceme prodat náš stroj v USA, musí jeho obsluhu zvládnout kdokoli a rychle
- 42** Rozhovor / Finance
Radek Trachta: Ocitli jsme se v turbulentní a vysoce nepředvídatelné době. Děláme všechno pro to, abychom ji firmám pomohli ustát
- 44** Do světa za obchodem / Kanada
Půlkulatiny volného obchodu s Kanadou
- 52** Profiliga / MTX Group
MTX Group zůstává věrná tradici. Investuje ale moderně a udržitelně
- 55** Slovo SP ČR
Jaroslav Hanák: Vážím si podnikatelů za jejich nasazení v dnešní náročné době
- 58** Profiliga / WTC Písečná
Josef Ťulpík: Co se nejvíc žádá? Víceúčelovost a uživatelský komfort
- 60** Firmy a školy / Microtela
Lanškrounsko. Technologicky vitální region, který pro dnešek nezapomíná na budoucnost
- 70** Dvojrozhovor / Investice
M. Štefl a D. Mahovský: Gruzie se stala naším druhým domovem
- 76** Rozhovor / Pohled ekonoma
Energetická náročnost je koulí na noze a ceny se zpátky dolů nevrátí, říká ekonom Partners Martin Mašát
- 78** Rozhovor / Trendy v HR
Mårten Runow: Chceme v HR věci zjednodušovat

TRADE NEWS PARTNEREM



ZVEME VÁS NA

Den podnikatelů České republiky,

jehož XX. ročník se uskuteční

26. ŘÍJNA 2022 OD 14:00

HOTEL AMBASSADOR ZLATÁ HUSA
VÁCLAVSKÉ NÁMĚSTÍ 5, PRAHA

Jubilejní XX. ročník této významné události začínáme **debatou kandidátů na prezidenta.**

Následovat bude tradiční galavečer, kde dáme větší prostor firmám, které budou v průběhu galavečera oceněny v několika soutěžích.

I letos očekáváme mnoho významných hostů z řad podnikatelů, zástupců vládní a politické sféry i společenského života. Děkujeme všem firmám a podnikatelům, kteří při nás více jak 20 let stojí, i těm, co nám dali důvěru teprve nedávno.

Vyhlášení vítězů soutěží:

Cena hlavního projektu Rok nových technologií 2022

Rodinná firma roku AMSP ČR

Nastartujte se pro začínající podnikatele

eŽena pro podnikavé ženy

eManuel pro řemeslníky

Akci předchází **EXPORTNÍ FÓRUM**

Téma: Nové příležitosti pro financování a digitalizaci v exportu MSP

Přednášející: Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka, Google

11:30 - 13:30

Den podnikatelů ČR

Vstup zdarma
po předchozí registraci
Více informací zde:



Exportní fórum

Vstup zdarma
po předchozí registraci
Registrace zde:



Partneři Dne podnikatelů ČR:

ŠKODA AUTO, Komerční banka, Národní rozvojová banka,
Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka,
Česká spořitelna, Deloitte, Slavia pojišťovna, GLS Czech Republic,
PKF Apogeo, Google, CzechInvest



REGISTRACE
ZDE

KONFERENCE A MINIVELETRH K DIGITALIZACI A NOVÝM TECHNOLOGIÍM 2022

Rok nových technologií 2022!



20 let spolehlivý partner podnikatelů
**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**

**Podpořte staré pracovní procesy
digitalizací a posuňte své podnikání
na novou úroveň**

To je myšlenka naší plánované akce,
kterou pro vás připravujeme v rámci hlavního ročního projektu
Rok nových technologií 2022.

Množství zajímavého obsahu k digitalizaci a k novým technologiím
vás čeká na akci s názvem Konference a miniveletrh k digitalizaci
a novým technologiím 2022, která se uskuteční dne

5. 10. 2022 v prostorech společnosti Deloitte v Praze.

**TÍMTO SI VÁS JMÉNEM AMSP ČR A VŠECH NAŠICH PARTNERŮ
DOVOLUJEME SRDEČNĚ NA TUTO CELODENNÍ AKCI POZVAT.**

**Akce je zaměřená na digitalizaci
a nové technologie v malých a středních podnicích**

Na konferenci se dozvíte výsledky aktuálního průzkumu k digitalizaci v MSP,
který realizovala Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
s agenturou IPSOS. Svůj pohled na digitalizaci vám přednesou zkušené firmy,
jako je Škoda Auto, Komerční banka, Google, Deloitte a CzechInvest.

Do praktické části programu jsme pozvali malé a střední firmy, které vám
představí několik jednoduchých řešení digitalizace pro vaše podnikání.
Všechno si budete moci vyzkoušet na průvodním veletrhu řešení, v jehož
rámci můžete využít i individuální konzultace a networking.

www.rnt2022.cz

22'
RNT
ROK NOVÝCH
TECHNOLOGIÍ

GENERÁLNÍ PARTNEŘI



Grow with Google



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

současné podnikatelské prostředí se zásadně mění a situace, kterou procházíme, není jednoduchá. Zejména kvůli nestandardním cenám energií a nejisté situaci v budoucnu přestávají fungovat standardní poučky a procesy.

Naše asociace se však i nadále snaží pro své členy hledat cesty, jak se s touto nelehkou situací vypořádat co nejlépe. Neustále komunikujeme s vládou, apelujeme na jasné a rychlé řešení pro firmy, účastníme se expertních skupin. Zároveň monitorujeme trhy, které bychom možná před pár měsíci v hledáčku svých exportních aktivit neměli. Jak jsem zmínil na začátku, nestandardní situace vyžaduje nestandardní přístup. Proto i tyto pro firmy exotické trhy jsou nyní na pořadu dne.

Jedním z nich je i USA. Jde o trh velice kompetitivní a není jednoduché na něj vstoupit, zejména kvůli různým certifikacím a finanční náročnosti. I proto jsme v AMSP ČR před lety iniciovali podnikatelský MeoHub ve spolupráci s americkými donory, rodinou Rausnitzů vlastníci společnost Meopta. Nyní je tato aktivita z jejich strany utlumena, a proto vyhledáváme pro naše firmy

jiné cesty. Jednou z nich může být například i představení amerických franšizových konceptů, které hledají v České republice partnera/master franšizanta. Zde naše asociace úzce spolupracuje s Českou asociací franchisingu a připravuje zajímavou akci. Jak se dozvíte i z následujících stránek, pokud je firma pro vstup na americký trh dobře připravená, je většinou úspěšná a tento trh jí investici vrátí svou cenovou politikou a přístupem k inovacím.

Vážené podnikatelky, vážení podnikatelé, situace není jednoduchá, ale jsme tu pro vás. A pokud přemýšlíte o vstupu na trh USA, neváhejte a kontaktujte nás, budeme se vám snažit co nejvíce pomoci, tak abychom naše malé a střední podniky dostali i na ty největší světové trhy. Máme mnoho šikovných firem, které se na nich určitě neztratí.

Hodně síly a pozitivních zpráv. ■

PETR MILATA,

*ČLEN PŘEDSTAVENSTVA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, GARANT PRO OBLAST
EXPORTU A PRO RODINNÉ FIRMY,
GENERÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI BEZDOSKA*



inzerce

Vydělávejte víc.
**Požádejte si o platební
terminál na 6 měsíců zdarma.**



Více informací na www.ceskoplatikartou.cz

**Termín
prodloužen
až do března
2025!**



Malé a střední podniky

Registrujte se ZDARMA

5. 10. 2022

Praha

Přijďte na konferenci k digitalizaci

BUĎTE NAPŘED!

22. RNT ROK NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

BUSINESS ACADEMY

Grow with Google spouští další ročník programu Business Academy pro vybrané české a slovenské malé a střední firmy, které chtějí dát svému internetovému podnikání nový impuls. Pětítýdenní vzdělávací program pomůže firmám nastartovat ty správné změny.

Během více než 25 hodin získají podnikatelé a podnikatelky ucelený přehled a znalosti v oblasti obchodní strategie,

tvorby značky, digitálního marketingu, exportu a firemní kultury. Akademie bude probíhat od 3. října do 10. listopadu letošního roku. AMSP ČR je hrdým partnerem tohoto projektu.

Více informací: <https://rsvp.withgoogle.com/events/business-academy>



ŘEMESLNÁ RADA AMSP ČR

Řemeslná rada AMSP ČR, zastoupená 26 spolky, se 4. října 2022 sejde na Ministerstvu průmyslu a obchodu s náměstkem ministra Eduardem Muříckým. Spolky sdružené v projektu AMSP ČR Fandíme řemeslu chtějí projednat legislativní stav mistrovské zkoušky a zároveň řadu svých návrhů týkajících se živnostenského zákona, daňové

a účetní zákony, evropskou řemeslnou soutěž EuroSkills a podporu řemeslného vzdělávání na středních školách včetně nedostatku učitelů odborného výcviku. Řemeslné cechy se také shodují na nutnosti popularizace a propagace odborného řemesla. ■

Zdroj: AMSP ČR



ČESKO-SLOVENSKÁ KONFERENCE PRO RODINNÉ PODNIKY

od 22. 9. 2022 12:00 HODIN NA YOUTUBE AMSP ČR

Téma konference:

Podpora rozvoje rodinného podnikání formou benefitů a vzdělávání

Konference přináší komentáře k aktuálním tématům českých i slovenských rodinných firem, legislativě, nejnovějším průzkumům o názorech rodinných firem i otevřenou diskuzi českých i slovenských firem moderovanou zástupci AMSP ČR a Slovenské asociace malých a středních podnikov a živnostníkův (SAMP). Součástí konference je i debata představitelů univerzitní platformy pro rodinné podnikání z ČR i Slovenska.



VLÁDA KONEČNĚ PŘIJALA OPATŘENÍ PROTI DOPADŮM ENERGETICKÉ KRIZE POMOHL I OTEVŘENÝ DOPIS AMSP ČR

Vláda celé léto mluvila o tom, jak nastavit podporu pro lidi zasažené energetickou krizí. Což jsme v podstatě my všichni. Dlouho byla řeč jen o domácnostech, nakonec se na pořad jednání dostaly i firmy.

Vláda jednoznačně zaspala a aktivní začala být až v posledních týdnech po tlaku profesních asociací, který odstartoval otevřený dopis Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ze dne 22. srpna 2022. Jako obvykle v podobných situacích nám po sérii jednání, která v podstatě k ničemu nevedla, nezbylo nic jiného než se na vládu obrátit tak trochu nesystémově. Asi i díky tomu, že z otevřeného dopisu AMSP ČR široce citovala média, měl náležitý ohlas.

Zastopování i kompenzační program jsme po vládě žádali od jara letošního roku. Oboje přichází minutu po dvanácté. V době redakční uzávěrky tohoto TRADE NEWS jsou navíc vládní návrhy ještě čerstvé a čeká je mimo jiné debata v Parlamentu ČR.

Za současné situace nicméně navrhovanou pomoc považujeme nikoliv za ideální, ale za maximum možného a také za záruku alespoň určité míry predikovatelnosti dalšího vývoje, bohužel zatím pouze do konce tohoto roku.

Výši zastopování, která není nízká, budou podnikatelé vždy porovnávat s okolními zeměmi. Pokud ty sáhnou – nebo již sáhly – k nižším cenám energií, jednoznačně to omezí konkurenceschopnost českých firem. To už se v současné době bohužel děje, neboť již nyní uzavírají firmy kontrakty na rok 2023 a 2024, avšak stávají se nedůvěryhodnými, neboť neumí (nemohou) zkalkulovat ceny.

K čemu tedy AMSP ČR vládu vyzvala? Tady jsou podstatné části otevřeného dopisu. Dnes už můžeme všichni porovnat, do jaké míry vládní opatření odpovídají tomuto apelu:

Vážený pane předsedo vlády, vážení členové vlády,

obracíme se na vás jako zástupci nejširšího podnikatelského segmentu – malých a středních podniků (MSP) a živnostníků ČR, kteří představují 99 % všech firem v České republice a zaměstnávají více než 2 miliony osob, tj. 61 % všech zaměstnanců v ČR. Vzhledem k neudržitelnému nárůstu cen energií, které již několik měsíců negativně dopadají na obrovské množství MSP v subdodavatelských řetězcích, jež jsou vyčerpány covidovým obdobím, vysokými cenami materiálů, dopady války na Ukrajině a růstem úrokových sazeb, nesouhlasíme s dosavadním postupem vlády, která nečiní žádné zásadní, rychlé a efektivní kroky k ochraně českých firem.

Proto navrhujeme:

- ▶ Přehodnocení přístupu k realizaci opatření, která maximálně využijí Dočasný krizový rámec na pomoc firmám (konkrétně spuštění původně připravovaného kompenzačního programu), kterých se dotkl výrazně růst cen energie; opatření dle tohoto rámce pomohou i firmám čelícím vysokým nárůstům cen energií, zejména těm s vysokým podílem jejich spotřeby, přežít zimní období.
- ▶ Na rozdíl od plynu a ropy může vláda razantně ovlivnit cenu a množství elektrické energie. Česká republika je vývozcem levné elektrické energie a je povinností vlády, zejména ve světle této krize, zajistit tuto energii za přijatelné ceny, když už naše firmy a občané čelí extrémně drahým cenám plynu a ropných produktů.



Foto: archiv AMSP ČR

Žádáme tedy, aby vláda i za cenu stažení se z lipské burzy nebo regulatorních zásahů do cen el. energie toto splnila.

Žádáme proto vládu ČR o neprodlené veřejné prohlášení firmám, jaká opatření budou přijata ke stabilizaci podnikatelského sektoru, případně o jasnou informaci, že na podnikatele, zejména malé a střední, kašle, a slova o maximální podpoře tomuto segmentu byla opět jen pustými frázemi, která z vládního programového prohlášení činí jen další z řady zbytečně popsanych papírů. ■

DR. ING. JOSEF JAROS, MBA,
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR

Ayesha Rekhi:

RŮZNORODOST PLODÍ INOVACE A KREATIVITU DNES JE POTŘEBUJEME VÍC NEŽ KDY PŘEDTÍM

„Jako velvyslankyně Kanady každý den těžím z velmi přátelských vztahů mezi našimi zeměmi a Česko vnímám jako jednoho z našich nejbližších partnerů a spojenců,“ říká Ayesha Rekhi.

„Naše dvě země historicky pojí mimo jiné několik vln československé imigrace ve 20. století, ale také společné hodnoty, které sdílíme v různých oblastech, jako jsou mezinárodní obchod, lidská práva či bezpečnost. Díky tomu mají Česko a Kanada výborné vztahy na všech úrovních: mezi vládami, firmami či institucemi a já se je ze své pozice snažím dál budovat a zlepšovat,“ dodává na začátek našeho povídání v sídle kanadské ambasády v Praze.



Ayesha Rekhi je velvyslankyně Kanady v Česku od roku 2019. Předtím působila na různých diplomatických pozicích v Thajsku, Vietnamu či Indii. V kanadských diplomatických službách pracuje od roku 2002

Jaké jsou hlavní cíle vašeho působení u nás v této turbulentní době? Těžíte z probíhajícího českého předsednictví Radě EU?

Priority jsou v této době jasné a jsem si jistá, že podobné věci by zmínila i česká strana: obrana, bezpečnost, lidská práva a aktuálně i pomoc Ukrajině. Česko předsedá Radě EU v době, kdy role vaší země vzrostla právě s ruskou agresí na Ukrajině. Vnímám, že je teď Česko ve středu dění, a velmi obdivuji, jaký kus práce kolem evropského předsednictví zatím udělalo – tím spíš, že jste ve svých původních plánech nejspíš počítali s úplně jinou agendou. Musím říct, že jdete v těchto věcech celé Evropě příkladem.

Díky Komplexní hospodářské a obchodní dohodě (CETA) a Dohodě o strategickém partnerství (SPA) mezi Kanadou a EU máme jasné daný rámec pro vzájemný obchod, ale i prosazování společné agendy v jiných oblastech. Osobně se pak hodně zasazují o práva žen a podporují ženské podnikatelky a investorky.



Kanada je jedním z inovačních lídrů. MaRS sídlí v centru Toronta podporuje 1400 kanadských vědeckých a technologických společností a je největším městským inovačním centrem v Severní Americe

Diverzita jako cesta k hospodářskému růstu Kanady

Kanada je jedna z největších ekonomik na světě. Jaké jsou její hlavní znaky a specifika?

Kanada je bohatá na přírodní zdroje, klade velký důraz na výrobní sektor, ale má také velmi rozvinuté služby. Naše ekonomika je unikátní tím, že se snaží maximálně využívat potenciál všech skupin obyvatel. Proto máme sofistikované podpůrné programy pro ženy-investorky, ženy-podnikatelky či pro rozvoj malých a středních podniků. Také razíme myšlenku, že stabilní a rostoucí ekonomika nemusí být na úkor životního prostředí, takže Kanada dnes hodně investuje do čistých energií, čistých technologií a inovací. A v neposlední řadě je pro nás jako pro velmi otevřenou ekonomiku samozřejmě nesmírně důležitý mezinárodní obchod a volný trh.

Kanada je také známá svou otevřeností, pokud jde například o imigraci. Váš životní příběh dcery indických imigrantů, která dosáhla vysokých diplomatických postů, je toho nejlepším důkazem. V čem to pro vaši zemi představuje největší přínosy i z hlediska podnikání a inovací?

Vyrostla jsem v Torontu, což je jedno z nejvíce multikulturních měst na světě. Když se na toto nejlidnatější kanadské město podíváte blíž

z pohledu inovací, zjistíte, že například University of Toronto je trvale hodnocena jako jedna z deseti nejlepších institucí v oblasti umělé inteligence na světě. MaRS sídlí v centru Toronta je pak největším inovačním centrem v Severní Americe. Studie velkých poradenských firem jako McKinsey & Company obsahují empirické důkazy o tom, že diverzita má pozitivní přínosy například při rozhodování a řešení problémů v představenstvech společností – a výše uvedená fakta o Torontu naznačují, že totéž lze říci i o celých městech či státech. Na příkladu Kanady vidíme konkrétní výhody plynoucí z větší různorodosti společnosti: země přitahuje talentované lidi z celého světa, protože je to příjemné a bezpečné místo k životu a podnikání.

Navíc různorodost vždy plodí inovace a kreativitu. A to je přesně to, co dnes potřebujeme víc než kdy předtím, abychom nacházeli kreativní a inovativní řešení problémů, jako jsou přerušené dodavatelské řetězce či ekonomické a společenské krize po celém světě.

Jakými konkrétními způsoby tomu jde kanadská vláda naproti?

Ve snaze o oživení ekonomiky se dnes vláda zaměřuje právě na maximální využití potenciálu skupin či jednotlivců, kteří byli dosud na okraji zájmu nebo kteří nebyli dosud bráni jako hlavní nositelé ekonomického rozvoje. Máme

řadu programů na podporu podnikání žen, včetně financování a poradenství. Vláda se snaží postihnout všechny možné příležitosti a řešení – náš přístup k diverzitě chce otvírat dveře všem, aby každý využil svého talentu, a přispěl tak k ekonomickému rozvoji celé země.

Země se těší na české investory

Je Kanada podobně otevřená, i pokud jde o možnosti vstupu zahraničních firem na její trh?

Máme uzavřenou celou řadu obchodních smluv, vedle zmíněné CETA například CPTPP, která řeší partnerství se zeměmi ve východní Asii, nebo dohodu s USA a Mexikem. I díky tomu může naše země sloužit jako vstupní brána na severoamerické trhy nebo šířeji na trhy na celém americkém kontinentu.

Kanada je také dlouhodobě hodnocena velmi vysoko v žebříčcích, které sledují jednoduchost podnikání či přímo délku procesu založení firmy. To je další důkaz nesmírné otevřenosti tamního trhu. Velkou roli hraje také stabilita a předvídatelnost kanadského podnikatelského i právního prostředí. Nesmím zapomenout ani na vysokou úroveň vzdělání tamní pracovní síly. To všechno dohromady dělá z Kanady výbornou destinaci pro investory stejně jako obchodního partnera. A navíc je to úžasné místo k životu!



Kanada se pyšní nádhernou přírodou a hodlá ji zachovat i pro příští generace. Proto investuje do čistých energií a technologií, což může být šancí i pro naše firmy

Zmínila jste dohodu CETA mezi Kanadou a EU. Jaké konkrétní výhody v obchodní výměně či jinde tato dohoda přináší?

Díky CETA může Kanada volně obchodovat s evropskými zeměmi takřka bez omezení: dohoda zrušila 98 procent všech tarifů, zjednodušila celní režimy a přinesla další výhody. Česko bylo mimořádně jednou z prvních zemí, které tuto dohodu ratifikovaly. A na příkladu Česka vidíme i její konkrétní přínosy: například za rok 2021 registrujeme 24procentní nárůst objemu bilaterálního obchodu mezi našimi zeměmi.

Můžete zmínit nejvýznamnější kanadské investory a zaměstnavatele v Česku? A naopak jmenujte prosím i významné české exportéry v Kanadě.

V Česku je aktivních mnoho kanadských firem napříč různými sektory. Zmíním jednoho z největších světových producentů automobilových dílů Magna nebo výrobce nápojů Molson Coors, případně relativně nově přichozí pojišťovnu Colonnade. Z úspěšných českých firem v Kanadě jsou to třeba firma GZ Media, největší výrobce vinylových desek na světě, nebo Colt ze skupiny Česká zbrojovka. Kanada je zahraničním investicím velmi otevřená, a tak se těšíme na další české firmy!

Pohádková Praha a psi jako cesta k lidským příběhům

V Praze jste velvyslankyní od roku 2019. Jak moc jste naší zemi za tu dobu stihla poznat?

Velmi brzy po mém nástupu vypukla covidová pandemie, což moje plány poznávat vaši krásnou zemi trochu narušilo. Přesto jsme toho s rodinou procestovali hodně a jedním z mých oblíbených míst je určitě České Švýcarsko. Když jsem viděla ty strašlivé požáry, trhalo mi to srdce. Kdykoli mám čas, jen tak se procházím uličkami staré Prahy a nechávám se unášet. Baví mě, že tu pokaždé nacházím něco nového – zajímavý architektonický detail, třeba secesní dlaždice anebo výtvar pouličního umění. Bydlet tady je jako žít v pohádkové knize a já si nesmírně vážím toho, že teď můžu Prahu nazývat svým domovem.

”

BYDLET V PRAZE JE JAKO
ŽÍT V POHÁDKOVÉ KNIZE.

Co vás na Česku a jeho obyvatelích nejvíc zaujalo?

Napadá mě jedna zajímavost nebo spíš osobní reflexe. V Praze žiju s manželem i dětmi. Naše děti vždycky chtěly psa a jedna z prvních věcí, kterou jsme udělali, když jsme do Prahy přijeli, byla, že jsme jim jednoho pořídili. Brzy jsme zjistili, že v Česku je neuvěřitelné množství pejskařů a že tu psy máte rádi stejně jako my. Moc se mi třeba líbí, že tu s pejskem můžete i do některých restaurací nebo aspoň na zahrádku, to v Kanadě většinou vůbec nejde.

Každá procházka s pejskem je pro mě navíc skvělou příležitostí popovídat si s lidmi a poznat, jak se jim žije – to během pandemie platilo stonásobně. Na mojí práci mě vždy bavilo naslouchat příběhům různých lidí a v Česku jsem narazila na mnoho lidí z rozličných profesí se silnými příběhy, ať už z historie z let 1968 nebo 1989 nebo ze současnosti.

Váš manžel je známý šéfkuchař Cameron Stauch. Co říkáte české kuchyni? Je něco, co vašeho muže inspirovalo? A jaké české jídlo máte nejraději?

Naše rodina má jídlo velmi ráda. První, co mě napadne v souvislosti s Českem a jídlem, jsou vaše úžasné farmářské trhy. Je fantastické, jak to tam žije, kolik tam je výrobců, jak obrovský je výběr lokálních potravin. Můj manžel má třeba na farmářských trzích svého oblíbeného prodejce, od kterého pokaždé kupuje houby. Já osobně jsem si velmi oblíbila koláče – s ovocem, tvarohem, mákem... Nic se nevyrovná českým koláčům s šálkem dobrého čaje! ■

*S AYESHOU REKHI SI POVIDAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV A. REKHI A SHUTTERSTOCK*

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



USA & Kanada

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

Foto: Shutterstock, Niagarské vodopády, Kanada

USA v číslech

top partneři importu do USA

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
541,53 mld. USD

Mexiko
388,36 mld. USD

Kanada
363,90 mld. USD

Japonsko
139,29 mld. USD

Německo
138,19 mld. USD

Vietnam
108,20 mld. USD

Jižní Korea
98,81 mld. USD

Indie
77,02 mld. USD

Irsko
74,05 mld. USD

Švýcarsko
63,53 mld. USD

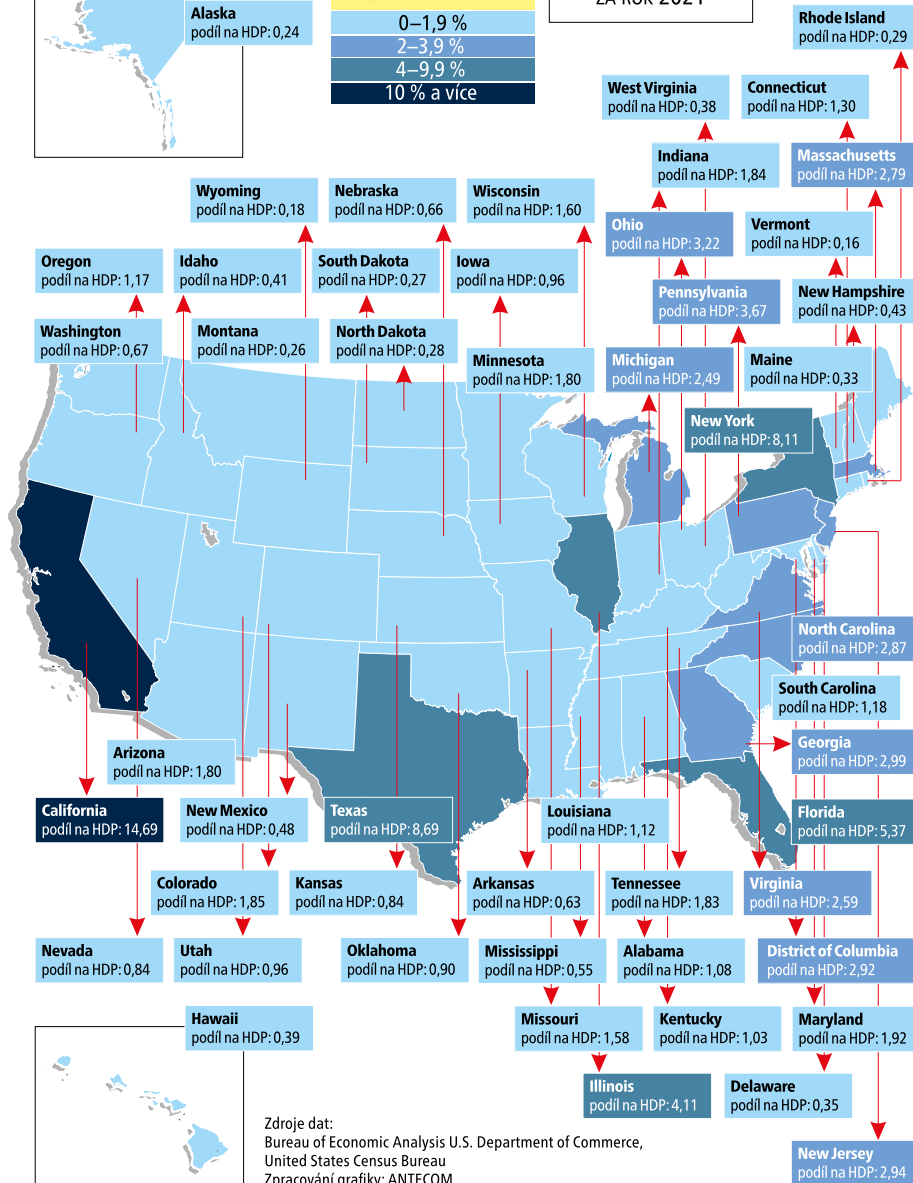
Česká republika
6,62 mld. USD (43. partner)



Alaska
podíl na HDP: 0,24

Legenda barev	
PODÍL NA HDP	
0–1,9 %	Lightest blue
2–3,9 %	Light blue
4–9,9 %	Medium blue
10 % a více	Dark blue

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2021



Zdroje dat:
Bureau of Economic Analysis U.S. Department of Commerce,
United States Census Bureau
Zpracování grafiky: ANTECOM

Spojené státy americké

Počet obyvatel (v mil.): 331,4¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 36²
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 21 443²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 2.²
 Roční růst HDP (v %): 5,7³
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 19 846²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 60 200²

Míra nezaměstnanosti (v %): 5,5³
 Export (v mld. USD): 2 127,0²
 Import (v mld. USD): 2 808,0²
 Exportní partner č. 1: Kanada²
 Importní partner č. 1: Čína²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 83⁴

Zdroje dat: ¹United States Census Bureau,
²CIA Factbook, ³World Bank, ⁴Statista
Data za rok 2021

obchodem příležitosti pro české firmy v USA

strojírenství

V souvislosti se snahou současné administrativy vytvořit příznivé prostředí pro návrat a další expanzi amerických výrobních společností se předpokládá zvýšená poptávka po strojních zařízeních a technologiích. Pozornost je zaměřena na vytvoření nových kapacit k výrobě polovodičů (čipů), jejichž nedostatek paralyzuje automobilový průmysl. Výhledově tak vznikají příležitosti pro české firmy v oblasti dodávek strojního zařízení.

zábava a volný čas

Koronavirová pandemie nebývale zasáhla zábavní průmysl v USA. Výjimkou je herní branže, která se stává ekonomickým gigantem a jedním z nejrychleji se rozvíjejících oborů v zemi. Herní průmysl bude pravděpodobně i nadále dominantní částí zábavního průmyslu.

zdravotnictví a farmacie

Sektor zažívá silný růst. Příležitosti existují nejen v produkci léků, ale i zdravotnických pomůcek, přípravků podporujících zdravý a aktivní životní styl. Rostoucí význam má téma kvality života seniorů a péče o ně.

Zdroj: Mapa globálních oborových příležitostí 2022–2023, Ministerstvo zahraničních věcí ČR

Foto: Shutterstock

zemědělství a potravinářství

Vysoká koupěschopnost obyvatelstva, ochota zkoušet nové produkty i vstup s relativně nízkými tarifními i netarifními překážkami činí z USA perspektivní exportní trh například pro alkoholické a nealkoholické nápoje, zdravou výživu a doplňky stravy, suroviny a technologie pro pivovarnictví nebo produkty z plodin.

info+

zdravotní péče jako byznys

Spojené státy jsou největším trhem se zdravotní péčí. Ve většině rozvinutých zemí představuje tento segment více než 10 % HDP, v USA je to zhruba 18 %. Sektor zdravotnictví je v USA také jedním z největších zaměstnavatelů. Navíc spotřebitelé v USA utrácejí za zdravotní péči přibližně dvojnásobek světového průměru.

ICT

Za posledních pět let se trh ICT každým rokem zvětšil asi o 8 %. Příležitosti lze hledat v oblasti umělé inteligence, kybernetické bezpečnosti, cloudových službách, internetu věcí, včetně konektivity autonomních automobilů, vývoji moderních aplikací, integraci informačních systémů, ale také v marketingu, výukových programech nebo logistice.

Miloslav Stašek:

VE STÁTECH SE NÁM OTEVÍRAJÍ NOVÉ MOŽNOSTI

„V souvislosti s invazí Ruska na Ukrajinu je pozornost Spojených států na náš region upřena mnohem víc, než tomu bylo během posledních dvou dekád. Pro nás se tím otevírá řada možností k hledání nových synergií a k hlubšímu rozvíjení těch stávajících, ať už v oblasti bezpečnosti, obchodu, vědy či inovací nebo také v rámci energetiky,“ říká Miloslav Stašek, nově jmenovaný velvyslanec České republiky v USA, v exkluzivním rozhovoru pro TRADE NEWS.

V jakých dalších ohledech podle vás probíhající ruská invaze na Ukrajinu proměňuje nebo promění vztahy mezi Českem a USA?

Myslím, že se naše vztahy ještě prohloubí a významně se urychlí spolupráce tam, kde existuje souvislost s touto jasně definovanou hrozbou. Vzrůstá zájem o kooperaci v oblasti kybernetické bezpečnosti, která bude v budoucnu bezesporu představovat jednu z hlavních bezpečnostních priorit vzájemné relace. Naše ministerstvo má zájem o dlouhodobější spolupráci v oblasti školení svých expertů v digitální bezpečnosti a strategické komunikaci. V neposlední řadě tato situace urychlí již probíhající modernizaci české armády. Nejde však jen o dodávky špičkových obranných technologií, ale především o společný výzkum a vývoj technologií nových.

Zmínil jste, že se budete v rámci své mise v USA intenzivně věnovat i energetice. Jaké konkrétní otázky řešíte?

Americká vláda vyhlásila ambiciózní plán přechodu k čisté energetice, s čímž souvisí očekávané masivní investice do větrných turbín a solárních panelů, technologií založených na vodíku, do odolnosti sítě i zvýšení energetické účinnosti. Důležitou roli nízkouhlíkového zdroje si i za stávající administrativy udrželo jádro. Velký potenciál tak vidím ve spolupráci



Miloslav Stašek je od září velvyslancem České republiky v USA. V posledních letech působil jako státní tajemník Ministerstva zahraničních věcí ČR a předtím jako náměstek ministra zahraničí. V letech 2006–2015 byl velvyslancem v Egyptě a v Indii



”
 CHCEME DETAILNĚJI
 ZPRACOVAT
 EXPORTNÍ POTENCIÁL
 V JEDNOTLIVÝCH
 REGIONECH USA,
 A UMOŽNIT TAK ČESKÝM
 FIRMÁM PRECIZNĚJŠÍ
 ZACÍLENÍ.

na výzkumu a vývoji nových energetických technologií či technologií na ukládání jaderného paliva.

USA nejsou homogenní trh

Ze svých minulých velvyslaneckých misí jste znám důrazem na ekonomickou diplomacii. Jakou máte v této oblasti strategii pro Spojené státy?

USA jsou pro české firmy velmi lákavým trhem. Jak už bylo mnohokrát řečeno, pro ČR se dokonce jedná o největší exportní destinaci mimo Evropu. Je ale třeba si uvědomit, že USA nejsou jako trh zcela homogenní. Tvoří je padesát států, které jsou geograficky, demograficky, politicky, ale často i kulturně odlišné. To, co by české firmy mohly s úspěchem prodat na Floridě, půjde o poznání hůř nabízet partnerům v Oregonu. Jen pro srovnání: například Kalifornie je největší subnárodní ekonomikou na světě. V celosvětovém žebříčku by se nacházela na pátém místě někde mezi Německem a Velkou Británií. Texaská ekonomika zase velikostí odpovídá Itálii nebo Brazílii.

Naším cílem by mělo být detailněji zpracovat exportní potenciál v jednotlivých regionech, a českým firmám tak usnadnit práci a ušetřit energii a finance při vstupu na tamní trh. Mou snahou proto bude výrazně rozšířit aktivity ambasády v jednotlivých státech a postupně budovat výrazně detailnější znalostní základny o nich, aby české firmy mohly precizněji zacílit své exportní aktivity. To platí dvojnásob pro start-upy a inovativní společnosti, které se mohou pokoušet o využití místních inovačních ekosystémů.

V čem by se podle vás mohly české firmy poučit od těch amerických, které jsou známé inovativností a rychlou reakcí na změny?

Americké firmy jsou především známé tím, že dokážou svým produktům poskytnout vynikající marketing. Nemyslím si, že by naše firmy nedokázaly být dostatečně inovativní nebo se přizpůsobovat současným trendům. Pokud však chtějí na americkém trhu uspět, musí umět přesvědčit své zákazníky, že jejich produkt je dostatečně kvalitní a v poměru k ceně vlastně jediný efektivní na současném trhu. Henry Ford kdysi prohlásil: „Kdybych měl v kapse poslední dolar, utratil bych ho za reklamu.“

Zmíněná rychlá reakce amerických firem na měnící se prostředí spočívá především v jejich proaktivitě, ochotě podstupovat rizika zejména ve vývoji nových produktů a služeb, ale zároveň schopnosti neúspěšné projekty rychle odhalit a dále na nich nelpět.

Česko-americká spolupráce na technologiích budoucnosti

Před svým odjezdem do USA jste v médiích zmínil potenciální účast ČR na americkém vývoji nových modulárních reaktorů. Můžete přiblížit formy této spolupráce?

Americké firmy jsou ve vývoji a certifikaci malých modulárních reaktorů nejdále. Spolupráce v této oblasti může naší zemi přinést mnoho výhod a nabývat různých forem. Již několik let existuje kooperace mezi Centrem výzkumu Řež a americkou Oak Ridge National Laboratory v oblasti využití fluoridových solí. Nad rámec čistě výzkumných aktivit potom můžeme zprostředkovat spolupráci mezi českým průmyslem a americkými firmami, které malé modulární reaktory vyvíjejí nebo staví. ČR se také může významně poučit z pilotních certifikačních procesů, které americká vláda v současnosti realizuje.

Naše kooperace na energetických technologiích budoucnosti se však neomezuje pouze na malé modulární reaktory. Od roku 2019 funguje velmi efektivní partnerství mezi americkým Ministerstvem energetiky a Akademií věd ČR zastoupenou Ústavem fyziky plazmatu na stavbě experimentálního tokamaku COMPASS-U.

Jakými dalšími způsoby může české velvyslanectví ve Washingtonu podpořit spolupráci našich zemí v oblasti vědy, výzkumu a vývoje? Jak můžete pomoci exportu českých inovativních firem do Spojených států?

Velvyslanectví ve Washingtonu je jedním ze tří pilotních pracovišť specializovaných diplomatů zaměřených právě na rozvoj spolupráce ve výzkumu, vývoji a inovacích. Díky tomu se můžeme této široké problematice věnovat hned v několika rovinách. V první řadě se snažíme o využívání existujících mezistátních dohod o spolupráci, případně takové dohody sjednávat. Ve druhé potom pomáháme navazovat kontakty mezi výzkumnými organizacemi na obou stranách Atlantiku, které uvedené dohody naplňují konkrétními projekty.

Podpora a propagace českých inovací je ve srovnání s rozvojem akademických relací samostatnou disciplínou. Využíváme zde tradičnějších nástrojů, jako jsou projekty na podporu ekonomické diplomacie (PROPED), ale také méně obvyklých spoluprací s regionálními partnery, kteří nám pomáhají některé technologie pro americký trh testovat. Těším se na to, co nového se nám podaří uvést společně v život. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
 FOTO: ARCHIV M. STAŠKA A SHUTTERSTOCK

USA: Komu se zelení, tomu se zelení

Přídomkem největší ekonomiky na světě se již od konce 19. století nepřetržitě pyšní Spojené státy americké, třebaže oproti Číně (či Indii) mají v současnosti jen zhruba třetinový počet obyvatel. Na největší spotřebitelský trh na světě připadá téměř 25 % celosvětového HDP, což z USA činí hybnou sílu globální ekonomiky. Důkladně diverzifikovaná a mezinárodně propojená americká ekonomika se také pravidelně umísťuje na čelných příčkách světových tabulek konkurenceschopnosti a snadnosti podnikání.

Amerika vynakládá značné investice na výzkum a vývoj, má velice flexibilní trh práce a velkou dostupnost kapitálu, což jí umožňuje držet se na velmi vysoké technologické úrovni, například v odvětvích informačních technologií, lékařství, letectví a vojenské techniky.

Spojené státy se vyznačují velkou vahou sektoru služeb, který produkuje více než dvě třetiny amerického HDP. Průmyslový sektor představuje 18,2% celkové produkce a pokrývá širokou škálu odvětví, od telekomunikací, elektroniky a výpočetní techniky po chemikálie a automobilovou výrobu. Podnikatelské příležitosti skýtá i vysoce produktivní zemědělský sektor.

Exportérské eldorádo

Více než 330milionový americký trh s vysokou kupní silou je lukrativním odbytištěm pro vývozce z ostatních zemí. Celková hodnota dovozu do USA v roce 2021 dosáhla 3,4 bilionu dolarů (meziroční nárůst o 577 miliard). Dovozy zboží tvořil rekordních 2,85 bilionu dolarů (nárůst o 502 miliard). Hlavními položkami jsou počítačová a telekomunikační zařízení, polovodiče a další kapitálové statky pro potřeby podniků (22 %), následované spotřebním zbožím včetně léčiv, mobilních telefonů, oblečení a obuvi (21 %). Ostatní dovozy zahrnují průmyslové suroviny včetně ropy a ropných produktů, dále automobilová

vozidla, díly a motory (12%) a potraviny, krmiva a nápoje (5 %). Hodnota dovozu zboží a služeb do Spojených států se rovná 14,5% amerického HDP. Více než polovina dovozu do USA připadá na pouhých pět obchodních partnerů: Čínu, Mexiko, Kanadu, Japonsko a Německo.

USA jsou dlouhodobě nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR mimo Evropu a podle některých analýz jsou při započítání nepřímého obchodu v první pětici zemí obecně (i včetně členů EU). Po setrvalém růstu hodnoty českého vývozu do USA nastal v roce 2020 důsledkem pandemie meziroční pokles, ale loni jeho hodnota opět vzrostla

E pluribus unum

Přístupovat k USA jako jednomu trhu může být zavádějící. Při obchodování s Amerikou je záhodno vzít v úvahu rozdíly mezi východním a západním pobřežím, Jihem a Středozápadem a zohlednit různé oblasti zaměřené podle regionu.

- **Metropolitní oblast New Yorku s 18,8 milionu obyvatel je nejlidnatější aglomerací v zemi.** Město je důležitým komunikačním uzlem i centrem obchodu a finančních služeb. Tradičně tu vzkvétá módní průmysl.
- Na dalším místě je **Los Angeles a jeho okolí s 12,6 milionu obyvatel.** Oblast se vyznačuje mezinárodně významným audiovizuálním a kinematografickým průmyslem.
- **Metropolitní oblast Chicaga s 8,9 milionu obyvatel je největší aglomerací v okolí Velkých jezer.** V dosahu se nachází velká část zemědělské a zpracovatelské činnosti; Chicago je centrem obchodu s komoditami.
- **Metropolitní Dallas má již více než 6,4 milionu obyvatel a oblast Houstonu 6,2 milionu.** Trojúhelník Dallas-Fort Worth-Houston soustřeďuje většinu severoamerického ropného a petrochemického průmyslu.
- **Oblast Atlanty s 5,3 milionu obyvatel ve státě Georgia** na jihovýchodě je dynamicky rostoucím centrem služeb.
- A v neposlední řadě se obchodní příležitosti nabízejí **v San Franciscu a jeho okolí se 4,3 milionu obyvatel.** Oblast zahrnuje jednak největší vinařskou oblast v Severní Americe, ale především je střediskem vývoje nových technologií v Silicon Valley.

a dá se očekávat pokračování tohoto trendu. Celkově se mezi lety 2011 až 2021 hodnota vývozu do USA bezmála zdvojnásobila.



Texaský Dallas

Infrastruktura a nové technologie mají zelenou Novátorské české firmy mohou narazit na zlatý důl

V nadcházejícím desetiletí se v Americe očekávají masivní investice do infrastruktury, což je jedna z priorit stávající administrativy prezidenta Joea Bidena. Potřebná je obnova rozpadajících se

silnic a mostů a vybudování vysokorychlostních železničních projektů federálního významu v Kalifornii, Texasu, New Yorku, na Floridě a v regionu Cascadia na severozápadě (Portland a Seattle). V plánu je také rozšiřování širokopásmového internetového připojení ve venkovských oblastech. V zájmu snížení emisí je prioritou přechod na elektromobily, v návaznosti na to se počítá s vybudováním 500 tisíc veřejných dobíjecích stanic do roku 2030.

Kalifornské Los Angeles je po New Yorku druhé nejlidnatější město v USA





V texaském Austinu se aktuálně otevírá další kancelář CzechTrade

Kromě investic do silniční a letištní infrastruktury k řešení přetížených dopravních koridorů se předpokládají investice také do vývoje nových technologií s ekologickým či bezpečnostně-ekonomickým aspektem. Letos v srpnu podepsal prezident Joe Biden zákon zvaný Inflation Reduction Act, který je navzdory protinflačnímu označení směsí nástrojů (výdajů) s širokým záběrem. Týká se nejen úpravy daní, ale i ochrany klimatu či zdravotní péče. Na ochranu klimatu a energetiku vyčleňuje 369 miliard dolarů, které mají podpořit mimo jiné zachycování uhlíku, výrobu tzv. zeleného vodíku, solárních panelů, větrných elektráren či pokročilých baterií. Investice mají ale i přímo zlepšit stav přírody, včetně zavedení šetrnějších praktik v zemědělství (20 miliard).

V souvislosti s postupným přechodem k čisté energii má perspektivu technologie na bázi CCS (carbon capture and storage) i další rozvoj energetiky z obnovitelných zdrojů. Dojde k výraznému rozmachu technologií založených na využití vodíku. Významnou roli při snižování emisí hraje také úspora energie, což vytváří potenciální projekty související s vyšší energetickou účinností (včetně zateplování budov, instalace energeticky úsporných prvků apod.). S ohledem na problémy s výpadky elektřiny se klade velký důraz na zabezpečení sítě proti rozmarům počasí. České podniky s novátorským ekologickým řešením (tzv. green tech) tak mohou v Americe narazit na zlatý důl.

Green tech jsou mimo jiné i v agendě Rady pro obchod a technologie (Trade and Technology Council, TTC), jež je dnes hlavním prvkem pozitivní obchodní agendy mezi EU a USA. Vzájemná spolupráce v oblasti nových technologií je klíčová pro upevnění transatlantických vztahů (nejen obchodních). Kromě omezení obchodních překážek vývojem kompatibilních norem a regulatorních přístupů pro nové technologie je součástí cílů TTC též zajištění kritické bezpečnosti dodavatelských řetězců, včetně společného zaměření na ochranu kritických technologií, užší spolupráce v otázkách ochrany práv k duševnímu vlastnictví (IPR) či nucených přesunů technologií. Ve světle ruské agrese již platforma TTC prokázala svou prospěšnost například v oblasti koordinace sankcí a kontrol vývozu, ale i prověřování investic kybernetické bezpečnosti a čelení dezinformacím.

Ministerstvo průmyslu a obchodu nezhálí

Česká republika dlouhodobě podporuje posílení transatlantických obchodních vztahů. Silný transatlantický prostor je stěžejní pro udržení našeho postavení ve světě i vzhledem k otevřenému ruskému revanšismu ve východní Evropě. Cílem MPO ČR je prostřednictvím TTC dosáhnout i konkrétního usnadnění obchodu s USA, zejména posílením spolupráce v oblasti posuzování shody a rozšířením dohod o vzájemném uznávání či

sladěním a interoperabilitou technických norem. V rámci českého předsednictví v Radě EU se MPO zkráje letošního září spolupodílelo na uspořádání kulatého stolu s představiteli podnikatelské sféry, Evropské komise a amerických protějšků k projednání dalších kroků v rámci TTC se zaměřením na konkrétní výsledky pro podniky.

Ministerstvo průmyslu a obchodu také na září 2022 zajistilo národní stánek na akci International Manufacturing and Technology Show (IMTS), která se koná v Chicagu po odkladu způsobeném covidovou pandemií. Je to poprvé, kdy má Česká republika na tomto největším strojírenském veletrhu v Severní Americe tzv. oficiální účast.

Právě v Chicagu, ve státě Illinois, má své zastoupení v USA agentura CzechTrade. Tamní kancelář měla do roku 2016 pouze jednoho zaměstnance, od roku 2017 má zaměstnance dva a její kapacita je plně vytížena, regionálně vypomáhají s agendou podpory exportu i kanceláře agentury CzechInvest v New Yorku a v San Franciscu. V těchto týdnech a měsících se MPO podařilo zajistit, aby zájmy českých exportérů v USA zastupovala ještě druhá, nově otevřená kancelář CzechTrade v texaském Austinu.

Růže z Texasu

Texas je totiž po Kalifornii druhým ekonomicky nejsilnějším státem USA se silnou

průmyslovou a technologickou základnou. Jeho HDP je větší než HDP Ruska (1,6 miliardy dolarů, před napadením Ukrajiny) nebo Kanady (1,65 miliardy dolarů). Texas by v roce 2021 byl 9. největší ekonomikou na světě podle výše HDP, pokud by byl samostatný stát. Zároveň je největším exportérem v USA, hodnota vyvezeného zboží dosáhla 365 miliard dolarů v roce 2021 a má vedoucí postavení v exportu high technologií. Jedná se také o největšího producenta a spotřebitele energie v USA.

Austin, hlavní město státu Texas, se během posledních let probojovalo na pozici technologického hubu Spojených států a srovnává se přímo se Silicon Valley, někdy je taky označováno jako „Sillicon Hills“. Nabízí relativně nízké životní náklady v kombinaci s vysokou technologickou specializací zahrnující především vývoj softwaru, polovodiče (nedávno byla oznámena největší FDI v historii Texasu za 17 miliard dolarů – Samsung zde vybuduje továrnu na čipy), korporátní výzkum a vývoj, biotechnologie a také vývoj videoher a dalších kreativních průmyslů. Pro start-upy je to ideální lokace z pohledu přístupu jak na robustní a po inovacích hladový trh přímo v Texasu a v ostatních státech USA, tak i na trh Mexika a dalších států Latinské Ameriky. Strategické je umístění i z pohledu obsluhy zejména jižních států v sousedství: Florida (4. největší ekonomika USA), Georgia (9.), Arizona (19.), Jižní Karolína (25.), Nové Mexiko (37.),

Alabama (27.), Oklahoma (31.), Arkansas (34.) a Mississippi (36.).

Ve státě sídlí 51 společností z Fortune 500 Companies (6 v TOP 50) a je to zdroj mnoha zahraničních investic také do ČR, kde může vznikat, stejně jako u podpory českých start-upů, i dobrá synergie s agenturou CzechInvest (v ČR investují z texaských firem například AT&T, Bell Flight, ExxonMobil, Oracle a další). Příznivé mohou být podmínky státu i při přímé expanzi českých firem na trh USA – je zde například nulová sazba daně z příjmu (tu má sedm států USA) a celkově je index daňového zatížení sedmý nejnižší v USA. V mnoha oblastech Texasu je ČR vnímaná pozitivně i díky velké krajské komunitě.

Jako zásadní pro české firmy identifikujeme sektory automotive, aerospace, ICT, chemický, strojírenský, potravinářství, těžbu, stavebnictví a také sektor vědy a výzkumu. Největším sektorem státu je tzv. supersektor, který je složený z obchodu, dopravy a veřejných služeb (do kterých spadá poskytování základních zařízení: vody, plynu, kanalizace atd.), dále podnikatelské služby (outsourcing, konzultační nebo finanční služby) a také cestovní ruch a vzdělávání. ■

TEXT: JAN CHMELÍK A DAN MACEK

FOTO: SHUTTERSTOCK

AUTOŘI JSOU Z ODDĚLENÍ AMERIK,
SEKCE EU A ZO, MPO

Stín protekcionismu

Pod hlavičkou ochrany klimatu zahrnuje zákon Inflation Reduction Act i ustanovení o daňových úlevách pro nákup elektromobilů, jež znevýhodňuje některé zahraniční výrobce, včetně evropských. Nová překážka obchodu spočívá ve stanovených podmínkách pro získání dotace pro nákup elektromobilu (až 7500 dolarů na vozidlo). Nejen že hotový elektromobil musí být smontován v Severní Americe. Podmínkou je i to, že v USA, Kanadě či Mexiku musí být vytěžen, zpracován či recyklován požadovaný podíl kritických minerálů obsažených v elektromobilu. Rovněž určitý podíl baterií musí být vyroben či sestaven v Severní Americe. Předpis tak významně oslabuje pozici EU v celém dodavatelském řetězci. Současná podoba zákona je nejenom diskriminační, ale i kontraproduktivní vzhledem k cíli snižování objemu skleníkových plynů v atmosféře. Naopak v EU je podpora nákupů elektromobilů vedena výhradně klimatickými cíli a není omezena tím, kde se vůz vyrábí.

Pohled na New York z Brooklynského mostu



Luboš Matějka:

OBCHOD NEZASTAVILY ANI VYSOKÉ CENY ENERGIÍ

Aktuální data napovídají, že americká ekonomika má víc důvodů k optimismu než ekonomiky členů EU. Znamená to i víc příležitostí pro české exportéry. Jaké podmínky je na americkém trhu čekají a čím jim může být nápomocen český stát, jsme se zeptali ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade v USA Luboše Matějky.



Mgr. Luboš Matějka je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v USA

V posledních pěti letech, za vlády Donalda Trumpa a Joea Bidena, platí obchodní omezení a vyšší cla na čínské zboží, ocel, hliník a další produkty, čímž se otevírá tamější trh vývozcům z dalších částí světa. Myslíte, že tento trend bude pokračovat?

Spojené státy uvalily v minulosti dovozní cla (navýšení o 25 procent) v oblasti oceli i na evropskou produkci. Během funkčního období prezidenta Bidena došlo ke změně. Systém kvót však zůstává zejména pro malé a střední firmy složitou a administrativně náročnou překážkou. V současné době asi nejvíce ovlivňují zahraniční

obchod pokračující problémy dodavatelských řetězců.

Češi začínají být v konkurenceschopnosti svých výrobků stále víc ovlivněni vysokými náklady na energii a inflací. Jak se jim daří udržet si své pozice na americkém trhu, na němž dosahuje zvýšení těchto nákladů násobně nižších hodnot?

Vysoké ceny energií mají celosvětový vliv. Mezi našimi klienty jsme však nezaznamenali případ, že by to zastavilo nějaký již dohodnutý obchod s americkými partnery.

Tak to je dobrá zpráva. A v jakých oborech jsou tedy české firmy na trhu USA nejúspěšnější?

Tvoří široké spektrum. Bodujeme například v exportu 3D tiskáren nebo v určitých segmentech se zdravotními pomůckami. V USA také například není problém koupit si v supermarketu české pivo. Z tradičních výrobních odvětví se vedle našich vývozců piva na americkém trhu úspěšně pohybují exportéři sklářských výrobků a malých sportovních letadel. Statistiku zahraničního obchodu významně ovlivňují také americké firmy s pobočkami v ČR, třeba GE Aviation a Honeywell.

A jak vzájemný obchod ovlivňuje propad eura a nestabilita koruny?

Vzhledem k velké provázanosti koruny s eurem oslabily vůči dolaru obě měny. Věc má dvojí efekt. Slabší domácí měna působí pozitivně na vývoz, ale současně prodražuje českým firmám vstupy.

Pozor na odlišná pravidla a regulace

Letos v dubnu otevřel CzechTrade v pořadí druhý exportní inkubátor v americkém Chicagu. Jaké služby a za jakých podmínek firmám nabízí?

V rámci projektu poskytujeme asistenční služby při vyhledávání obchodních partnerů, zajišťování obchodních schůzek, jednání s místními úřady a další servis podle toho, co každá firma potřebuje. Pomáháme s orientací v konkrétních pravidlech a regulacích, které

se vztahují k výrobku klienta. To je velmi důležité, protože evropské certifikace a povolení se v USA nedají použít.

Jaké jsou s ním dosavadní zkušenosti? Výhodu vidí firmy především ve fyzické přítomnosti, která je na tomto trhu velmi důležitá.

”

EVROPSKÉ CERTIFIKACE
A POVOLENÍ V USA
NEOBSTOJÍ. PROTO
POMÁHÁME S ORIENTACÍ
V KONKRÉTNÍCH
PRAVIDLECH
A REGULACÍCH.

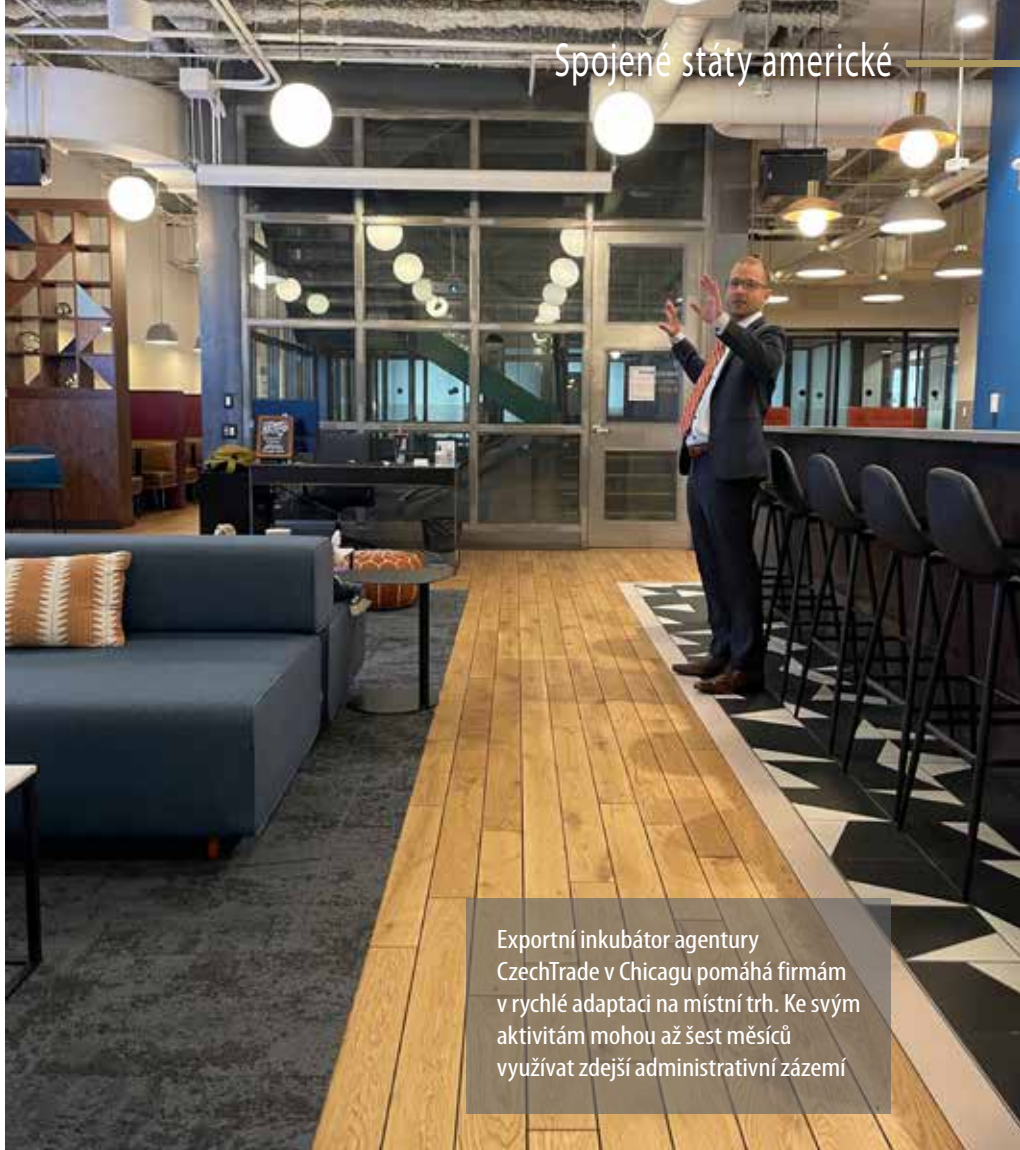
Mise podnikatelů, která na jaře s delegací předsedy Senátu ČR Miloše Vystrčilů navštívila USA, zavítala také do mHubu, pokročilého inovačního centra, které se na rozdíl od klasických start-upů zaměřuje na podporu inovací v průmyslové výrobě. Je tento koncept vhodnou inspirací i pro české výrobce?

Ano, tento zajímavý koncept proniká už i do ČR. Například začínajícím podnikatelům a absolventům technických vysokých škol může usnadnit přístup k finančně nákladnému technickému vybavení. Inspirativní je také pro investory zajímající se o investování do národních projektů.

Rovněž naše agentura podporuje v rámci projektu City For The Future vysoce inovativní malé a střední podniky. Cílem této multioborové platformy je podpora českého exportu a služeb pro rozvoj chytřejších měst.

Ztracená šance se obvykle nevrací

Řada našich firem má stále velké množství objednávek a připravených projektů, jež nejsou schopné zvládnout kvůli nedostatku materiálu nebo pracovní síly. Jak tento problém řeší spo-



Exportní inkubátor agentury CzechTrade v Chicagu pomáhá firmám v rychlé adaptaci na místní trh. Ke svým aktivitám mohou až šest měsíců využívat zdejší administrativní zázemí

lečnosti, které svou budoucnost vidí v expanzi na náročný americký trh?

Situace exportérů do USA a ostatních firem se v tomto ohledu zásadně neliší. CzechTrade proto spustil projekt Podpora importu pro rozvoj exportu, jehož cílem je pomoci firmám vyhledat nové dodavatele chybějících surovin.

Vzhledem k náročnosti amerického trhu a velké konkurenci je důležité, aby exportéři dostali svým závazkům a jakékoliv případné změny v dodávkách projednali s odběrateli v předstihu. Ztráta klienta bývá nevratná.

Zatímco čeští spotřebitelé se obávají zvyšování úrokových sazeb a prudce rostoucí inflace, zůstává důvěra firem v další vývoj poměrně vysoká. Jak byste v tomto ohledu charakterizoval americkou společnost?

V České republice se cyklus zvyšování sazeb již blíží svému vrcholu, americký Fed přistoupil ke zvyšování později. Sazby zřejmě ještě vrcholu nedosáhly

a jsou nyní nastaveny v intervalu 2,25 až 2,5 procenta. Efekt tohoto opatření se tedy v USA projeví později než u nás. Zatím převládá mírný optimismus a očekává se spíše hladké přistání amerického hospodářství, a to i přesto, že poslední makroekonomická čísla nebyla úplně příznivá. Již ve druhém čtvrtletí po sobě došlo k meziročnímu poklesu HDP, a americká ekonomika tak klouže do recese.

I když míra inflace v USA nedosáhla hodnot jako v ČR, je veřejností vnímána negativně. V červenci činila 8,5 procenta, což představuje oproti červnovým 9,1 procenta pokles. Američtí spotřebitelé však velmi citlivě vnímají cenu benzínu, která je v posledních měsících přibližně na dvojnásobku, než byla ještě před rokem a půl. I zde je však v posledních týdnech patrná změna trendu a ceny již začaly postupně klesat. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE

*„Je to republika, ale pouze když ji budete schopni zachovat.“
Benjamin Franklin*



NEKONČÍCÍ PŘÍBĚH SVOBODY

Kdykoli mám charakterizovat historickou podstatu Spojených států, definovat v současném celosvětovém kontextu její výjimečnou odlišnost, vybaví se mi tři věci: „My, lid Spojených států“, totiž začátek textu preambule Ústavy USA. Pak památný výrok Ronalda Reagana: „Nejhorší slova v angličtině jsou tato: Dobrý den, jsem z vlády a jsem zde, abych vám pomohl.“ A nakonec věta o tom, že „svoboda není zadarmo“.

Otevřená společnost

Usilování o štěstí vlastními silami a sociální mobilita na pomyslném sociálním žebříčku je v USA stále vidět. Avšak současná administrativa prezidenta Bidena se vzdaluje od původního poslání americké vlády, totiž od zajištění

svobody občanů, aby mohli usilovat o vlastní štěstí, a dostává se nebezpečně blízko k socialistickému pojetí vlády, kterým je snaha postarat se o občany.

Média všeho druhu se potýkají se svými vlastními problémy. Jejich tradiční

nezávislá kontrola politické moci ustupuje snaze o co největší sledovanost a zisky. Svobodné, avšak negativní zpravodajství vytváří obraz USA jako dynamické společnosti zmítané mnoha vnitřními spory, s nejasným výhledem do budoucna a problematickou současností. Tento negativní mediální obraz

je zřejmě cenou za udržení otevřené občanské společnosti, ale vede k velké politické polarizaci, hraničící někdy až se studenou občanskou válkou.

Je to o ekonomice, ty hlupáku!

Autorem tohoto výroku je James Carville, bývalý šéf strategie předvolební kampaně Billa Clintona pro prezidentské volby v roce 1992. Ale již v roce 1924 řekl tehdejší prezident Calvin Coolidge, že „hlavní byznys Američanů je byznys“.

Současná postcovidová ekonomika klopytá. Meziroční spotřebitelská inflace dosáhla v červenci 8,5%, avšak inflace cen výrobců byla 9,8%. Obchodníci ještě zdaleka nepřenesli celkové zvýšení nákladů do spotřebitelských cen. Americký dolar zpevnil oproti euru od ledna o 20%, což zdražuje vývoz. Ceny benzínu se dostaly až k pěti dolarům za galon a úroky z hypoték se pohybují okolo 5 až 6%. Dluhy Američanů na kreditních kartách vzrostly ve druhém čtvrtletí oproti prvnímu o 46 miliard dolarů a dosáhly výše 887 miliard dolarů, blížíce se rychle rekordnímu dluhu ze čtvrtého kvartálu 2019, který byl 930 miliard. Míra úspor klesla na pouhé 4,4%.

To všechno citelně zasahuje americkou střední třídu. Skutečný zájem občanů o ekonomiku je v současnosti asi daleko větší, než jak jej prezentují média. Ačkoli na trhu zřejmě díky masovému odchodu starší generace do důchodu (Great Resignation) chybí pracovní síla a ekonomika pořád vytváří nová pracovní místa, stále častěji zaznívají slova o nadcházející recesi, či dokonce stagflaci podobné konci vlády prezidenta Jimmyho Cartera, pokud se americkým centrálním bankéřům nepodaří zkrotit inflaci. Reálný HDP poklesl v prvním čtvrtletí o 1,6% a ve druhém o 0,6% oproti roku 2021. Konkurenti USA, včetně Číny a EU, však čelí svým vlastním hrozným ekonomickým problémům, takže USA jsou v současné globálně obtížné situaci cosi jako jednooký, který je mezi slepými stále ještě králem, byť poněkud unaveným.

Znovunalézání smyslu

Americká společnost dnes stále více směřuje z podnikatelským prostředím formovaného „tavicího kotle“ kamsi k sociálně i ekonomicky roztržité

”
HLAVNÍ BYZNYS
AMERIČANŮ JE BYZNYS.
CALVIN COOLIDGE

společnosti, v níž se rozhodujícím hybatelem vývoje zdají být kulturní války mezi jejími sociálně-demografickými skupinami.

Nekončící usilování o stále lepší Unii však pokračuje. Amerika potřebuje a očekává generační změnu vládnoucí politické garnitury. Podle průzkumu veřejného mínění z konce července (USA Today a Suffolk) si 65% registrovaných voličů nepřeje, aby prezident Biden znovu kandidoval, a 68% si nepřeje, aby Donald Trump znovu kandidoval. Pouze 30 až 40% Američanů souhlasí s politikou prezidenta Bidena.

Podnikatelský potenciál Ameriky je stále zde. USA však potřebují nový ekonomický program, jakousi „novou reaganomiku“ pro 21. století, založenou na rozsáhlé deregulaci podnikání, opuštění nesmyslných proticovidových opatření, snížení daní a schodku federálního rozpočtu, snížení vládních výdajů, silné měně, rozumné reformě přistěhovalectví, podpoře svobodného mezinárodního obchodu a mezinárodní ochrany know-how. Až prezidentské volby v roce 2024 zřejmě napoví, zdali a jak se „nová reaganomika“ prosadí.

Tvrdá i jemná síla

Na mezinárodní scéně se USA úspěšně vrátily k roli nejsilnější mocnosti svobodného světa. Vojenská pomoc Ukrajině v její válce s ruským agresorem dosáhla výše 10,6 miliardy dolarů a zahrnuje nejmodernější zbraňové systémy. Porozumění tomu, oč v této válce jde, je v USA dobře pozorovatelné napříč celým politickým spektrem.

V srpnu pak bez ohledu na rozsáhlý politický a vojenský nátlak Číny navštívily Tchaj-wan hned tři významné americké politické reprezentace: nejprve předsedkyně Sněmovny reprezentantů Nancy Pelosiová, krátce po ní pětičlenná delegace Kongresu USA vedená senátorem Edem Markeym a nakonec senátorka

Marsha Blackburnová, členka senátního Výboru pro ozbrojené složky. Po těchto návštěvách pak dvě lodi amerického válečného námořnictva propluly v mezinárodních vodách úžinou mezi Tchaj-wanem a Čínou. Toto vše demonstruje návrat k ochraně základních principů mezinárodního společenství, přerušeny za prezidenta Trumpa. Klidný přístup založený na důsledné podpoře dodržování těchto principů pomoci jak měkké síly a příkladu, tak i tvrdé vojenské síly, je-li to potřeba. Svoboda je nedělitelná a v žádné své podobě není zadarmo. Tomu Američané dobře rozumějí.

Tekutá realita

Americká polarizovaná společnost se brání nástupu extremistických sil na pravici i levici politického spektra – a brání se úspěšně. Jak Trumpově pokusu nepředat pokojnou cestou politikou moc, tak populistickým návrhům levicových poslanců Kongresu okolo Alexandrie Ocasio-Cortezové. Stále platí prostě a významně, do očí bijící charakteristiky amerického života a otevřené společnosti, jako je svoboda slova, vláda práva a systém pojištění výkonu vládní moci.

Tuto tekutou realitu občanské společnosti charakterizoval již Winston Churchill: „Demokracie je nejhorší forma vlády – s výjimkou všech ostatních, které kdy byly vyzkoušeny.“ Otevřená a svobodná americká společnost není zadarmo, je chaotická a někdy nepřijemná, ale američtí občané vypadají rozhodnutí ji ubránit. Jak řekl Benjamin Franklin lidem, kteří se ho ptali na formu vlády nově vytvořených Spojených států: „Je to republika, ale pouze když ji budete schopni zachovat.“ Americká společnost je dnes nejděle nepřetržitě fungujícím systémem svobodného a rovného politického uspořádání vlády občanů na světě a nepochybují o tom, že ještě neřekla své poslední slovo. ■

TEXT: MIRO HOŠEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



Miroslav Hošek dlouhodobě žije a působí v USA. Od roku 2006 stojí v čele americké potravinářské firmy AFP. Pravidelně publikuje v českých médiích a své názory prezentuje na www.tristiri.cz

JAK SE RODÍ SEN O NEJVĚTŠÍ ČESKÉ SOUKROMÉ OČNÍ KLINICE INSPIRUJTE SE (NEJEN) V USA

„Jestli se někde můžete snadno nakazit vášní pro podnikání a odvahou riskovat, pak jsou to Spojené státy. Alespoň u mě to tak funguje,“ říká Adam Janek, ředitel a člen představenstva Očního centra Praha (OCP). Že je to pravda, dokazuje fakt, že zatímco někteří teď spíše šlapou na brzdu anebo hledají záchranný kruh, OCP přidává plyn a nevzdává se vizí. A tak se už příští jaro přestěhuje do nových moderních prostor a promění v jednu z největších očních klinik s ryze českým kapitálem u nás.



Mgr. Adam Janek, MHA, MBA, je ředitel a člen představenstva Očního centra Praha a zároveň ředitel a jednatel Očního centra Sokolík, které sídlí v Trenčíně

V USA se máme pořád co učit

Jsmo v americkém čísle TRADE NEWS, tak zůstaňme ještě chvíli ve Státech. Kdy jste tam byl naposledy a čím vás inspirovaly?

V dubnu jsem byl na největším kongresu Americké společnosti kataraktové a refrakční chirurgie (American Society of Cataract and Refractive Surgery, ASCRS), který se koná vždy jednou ročně, letos to bylo ve Washingtonu. Jezdíme na tuto akci pravidelně, protože se tam vždycky inspiroweme, seznámíme s novými trendy v oftalmologii, nejnovějšími technologiemi, zkušenostmi z amerických klinik. Oni jsou pořád hodně před námi. Žel ne všechno se dá zavádět v našich podmínkách, protože český zdravotnický systém je jinak nastavený a u klientů jsou slova jako nadstandard či připojištění a platba za ně stále něco nepřekonatelného. Ovšem špičkové služby zadarmo být nemohou, zvláště když chceme pro své zdraví to nejlepší a nejmodernější.

Když jsme u těch cen, nedá mi to se nezeptat. Jak moc jste zdražili v souvislosti s aktuální inflací?

Pro většinu naší populace může být zdražování až neúnosné, stejně tak se



”
V PODNIKÁNÍ NEMŮŽETE
ČEKAT, AŽ BOUŘKA
PŘEJDE.
JE NUTNÉ NAUČIT SE
TANČIT V DEŠTI.
STEVE JOBS

Na jaře 2023 se Oční centrum Praha přestěhuje do nových prostor budovy projektu společnosti Skanska Port7, který vyrostе přímo u Nádraží Holešovice

do problémů dostávají i firmy. Ve zdravotnictví pak úhrady od zdravotních pojišťoven rostou minimálně, ale v kontextu globální situace je to pochopitelné. Snažíme se všechno nepřenášet na pacienty, zdražili jsme pouze dvě položky, ostatní ceny držíme, aby byly naše služby dostupné pokud možno co nejvíce lidem. To je naše filozofie. Kvalitní a dostupná péče.

Jste známí tím, že v kvalitě nechcete dělat kompromisy. Od začátku například úzce spolupracujete se světovým výrobcem nitroočních čoček, americkou firmou Lenstec. Dokonce jste se podíleli na vývoji jejich dvou prémiových nitroočních čoček a již několik let je úspěšně implantujete svým klientům.

Ano, a máme obrovskou radost, že právě tyto čočky letos v srpnu obdržely od amerického Úřadu pro kontrolu potravin a léčiv tzv. FDA approval, tedy certifikát pro užívání v USA. Je známo, že podobné certifikace jsou ve Státech velmi náročné a dlouhé – tato trvala osm let. Jsme právem hrdí na to, že se naši odborní lékaři spolupodíleli na vývoji těchto čoček. Jako jediné na světě mají unikátní stupňování po čtvrtině dioptrie, a umožňují tak přesnější a kvalitnější vidění. A navíc po celou dobu jejich certifikace právě naše OCP realizovalo veškeré preklinické studie. Nikdo na světě s nimi nemá tolik zkušeností

jako naši lékaři, proto bychom je měli prezentovat na dalším kongresu ASCRS, který bude příští rok v San Diegu.

Takže se dá říct, že budete reprezentovat naši zemi na jedné z nejprestižnějších oborových akcí v USA. Má česká oftalmologie ve světě dobrý zvuk?

Myslím, že její pověst je na vysoké úrovni. O tom svědčí i stále se zvyšující počet našich zahraničních klientů, například skoro deset procent naší klientely přijíždí z Anglie a Skotska.

Není to jen proto, že má zdravotní péče ve Velké Británii trhliny a že je to u nás cenově dostupnější?

I to hraje roli, ale jen kvůli ceně by směřovali dál na východ. Vybírají si však naši kliniku a jejich počet stoupá. Příští rok očekáváme, že k nám začnou jezdit i němečtí zákazníci. K tomu kontinuálně roste i počet našich domácích klientů, kteří pro nás zůstávají prioritou. I to bylo důvodem, proč jsme začali přemýšlet o nových prostorách a rozšíření kliniky. Stávající kapacity už zdaleka nedostačují.

Hranice si nastavujeme sami

Jak to tak přijde, že se právě v této složité a nepřehledné době pouštíte do velkolepého projektu nové kliniky?

Prvenství Očního centra Praha

- První soukromé high-volume kataraktové centrum v ČR.
- První soukromá oční klinika v ČR, která provedla implantaci Schariothovy makulární čočky. Ta představuje novou léčbu pro pacienty s věkem podmíněnou makulární degenerací (VPMD).
- První soukromé centrum, které uvedlo do praxe novou metodu léčby glaukomu a implantovalo titanové mikrostenty (iStenty) pacientům se zeleným zákalem.
- Má svoji vzdělávací akademii určenou pro absolventy lékařských fakult a každý rok nabízí rezidenční místa.
- Podílelo se na vývoji dvou nitroočních čoček pro řešení šedého zákalu a presbyopie, které implantovalo jako první v ČR. Dnes jsou užívány po celém světě.

Ta myšlenka zrála několik let, nepřišla najednou. Začali jsme o tom přemýšlet ještě před covidem, pak přišla Ukrajina... Přesto jsme se s akcionáři rozhodli, že ne-couvujeme, a za to jim patří můj velký dík.

Za tu dobu jste určitě museli své plány revidovat, zvýšit rozpočet, řešit různé komplikace.

Máte pravdu, původně plánovaný rozpočet se vyhoupl na dvojnásobek. V nejjistě době covidové jsme s realizátorem projektu, společností Skanska, podepsali dlouhodobou smlouvu na dvanáct let. Osmdesátimilionový projekt se může zdát v našem případě, kdy jsme ryze českou firmou bez zahraničního kapitálu, velkým soustem, ale my to zvládneme.

Můžete nám o nové klinice prozradit víc? Kde bude? A jak se zvýší vaše kapacita?

Přáli jsme si zůstat v pražských Holešovicích, proto jsme vybrali projekt společnosti Skanska Port7, který promění průmyslovou zónu u Trojského mostu v nové moderní centrum Holešovic. Líbil

”
VŽDY PRO NÁS BUDE
KVALITA VÍC NEŽ OBJEM.
A V CENTRU ZŮSTANE
ČESKÝ PACIENT.

se nám i pro svou vynikající dostupnost. V jedné ze tří nových administrativních budov využijeme bezmála 2000 metrů čtverečních namísto stávajících čtyř stovek. Budeme tam mít čtyři hi-tech operační sály, na dvě desítky vyšetřoven a odborných ambulancí, nebude chybět lékárna, optika... Očekáváme, že budeme moct hned po přestěhování zvýšit počet klientů i operací o celou jednu třetinu. Postupně se ještě navýší.

Stanete se tedy největší českou soukromou oční klinikou u nás, je to tak?

Ano, zdůraznil bych znovu to ryze českou. Samozřejmě, že jsou u nás daleko

větší kliniky, ovšem ty jsou vlastně zahraničním kapitálem. I nám se nabízejí a dnes o to víc nabízejí investoři, kteří by do OCP rádi vložili své peníze. Bohatí zájemci chtějí koupit a za tři roky prodat. Dělají to pouze pro kumulaci zisku. A to my nechceme a touto cestou nepůjdeme. Neradi bychom se stali jen strojem na peníze. Vždy pro nás bude kvalita víc než objem. A v centru vždy zůstane český pacient. ■

S ADAMEM JANEKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV OCP A SKANSKA

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



KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE Od diagnostiky po mikrochirurgii

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


OČNÍ CENTRUM PRAHA

tel.: 220 807 757
email: recepce@ocp.cz
www.ocp.cz

Na jaře 2023 vás přivítáme v Port7 by Skanska!



Návrat do jasného světa na dosah ruky

EXPORTNÍ INKUBÁTOR CZECHTRADE

Začněte rozvíjet své exportní a investiční aktivity přímo v teritoriu a využijte některý z exportních inkubátorů, které CzechTrade provozuje v zahraničí.

Vybavené sdílené kanceláře, zázemí a poradenské služby našich zahraničních zástupců vám umožní plně se koncentrovat na vaše obchodní cíle.

KDE?

V USA a Indii. Další připravujeme otevřít ve Spojených arabských emirátech, Brazílii a Kazachstánu.

CO ZÍSKÁTE, POKUD VYŠLETE SVÉHO ZÁSTUPCE DO EXPORTNÍHO INKUBÁTORU CZECHTRADE?

- Až půl roku budete moci využívat plně vybavené kancelářské prostory.
- Získáte podporu a asistenční služby od zahraniční kanceláře CzechTrade, která sídlí v tomtéž městě.
- Prestižní adresu v hlavním byznysovém centru můžete využít i jako sídlo pro registraci.

Firma se finančně podílí částkou 50 000 Kč bez DPH za celou dobu inkubace.

Více informací o daných službách naleznete na www.czechtrade.cz/sluzby/exportni-inkubator



Na veletrhu Print Chicago 2019. Jana Slováková s týmem Komfi a partnery z americké společnosti Nobelus

Jana Slováková:

POKUD CHCEME PRODAT NÁŠ STROJ V USA, MUSÍ JEHO OBSLUHU ZVLÁDNOUT KDOKOLI A RYCHLE

S nástupem tržní ekonomiky na začátku devadesátých let se dokořán otevřel prostor pro podnikavost a technický um českých inženýrů. Současně docházelo k zásadní proměně ekonomického myšlení. O produktové struktuře výrobce začal rozhodovat zákazník. Rodinné firmy rostly jako houby po dešti, ale v těžké zahraniční konkurenci nejlépe obstály ty s jasnou vizí, vlastními finálními produkty a vývojovým zázemím.

Mezi ně se řadí také výrobce jednoúčelových a polygrafických strojů, lanškrounská společnost Komfi, která letos slaví třicáté výročí svého založení. Dnes to zní jako hudba vzdálené minulosti, ale když na začátku devadesátých let založil bývalý šéfkonstruktor lanškrounské Tesly Karel Matějček malou konstrukční kancelář, z níž se časem vyvinula na světových trzích respektovaná technologická firma, nebyla v regionu Lanškrounska s Teslou jako významným československým výrobcem radiokomunikační a zabezpečovací elektrotechniky o schopné techniky nouze.

„Měli jsme štěstí, že jsme hned v začátcích mohli navázat spolupráci s bývalými kolegy, zkušenými odborníky, kteří

se rovněž pustili do podnikání. Věděli jsme, co kdo umí, a dané slovo platilo i bez smlouvy,“ vzpomíná zakladatel rodinné společnosti Komfi na první větší zakázky na jednoúčelové stroje, konstruované a vyráběné tehdy ještě v kooperaci s partnerskými firmami.

Když je leadership v genech

Strategický zlom nastal v roce 1994, kdy se Karel Matějček rozhodl zavést vlastní výrobu strojů ve Svěbohově u Zábřehu. Hned napřesrok dostala firma tehdy významnou zakázku na konstrukci a výrobu jednoúčelového stroje – automatické linky pro kontrolu a balení

elektrosoučástek. Od té doby dodala Komfi do zákaznické sítě přes pět set kusů menších sériově vyráběných balících strojů elektrosoučástek.

Rychle přibývaly reference a s nimi nové příležitosti. V kooperaci s velkou americkou společností GBC zkonstruovala Komfi první laminovací stroj Orbit, předchůdce ikonické Dely, kterou s logem Komfi prodával americký partner zhruba do roku 2008 jako dealer na trzích USA a západní Evropy. Po několika letech se vztahy začaly komplikovat mimo jiné i proto, že Američané prosazovali přesun výroby do Číny. To bylo pro vedení Komfi nepřijatelné a navzdory potenciálním rizikům se rozhodlo emancipovat.

Komfi spol. s r. o.

Lanškrounskou rodinnou firmu založil v roce 1992 Ing. Karel Matějček. Od roku 1998 vyvíjí a sériově vyrábí polygrafické stroje.

Za 30 let se společnost, která zaměstnává kolem 200 pracovníků, stala předním světovým výrobcem laminovacích strojů. Jejich roční obrat činí kolem 250 milionů korun. Přes dealerskou síť exportuje do celého světa.

www.komfi.cz

„Výrobní portfolio naší firmy tvoří hned od jejího vzniku několik segmentů. Kromě strategicky klíčových jednoúčelových strojů pro různé obory jsou to také laminovací stroje. Kvalitou a inovativností i spolehlivými službami jsme si získali důvěru zákazníků. Neztratili jsme je ani ve složitých dobách, jako je ta současná, kdy jsme museli zdražit,“ říká dcera zakladatele, jednatelka a marketingová a obchodní ředitelka Komfi Jana Slovácová.

Za třicet let se společnost Komfi stala ve světové polygrafické komunitě respektovanou značkou a představitelem nejmodernějších inovativních trendů. Do běžné terminologie firemního týmu pronikla slova jako automatizace, digitalizace a umělá inteligence.

„Trend maximální automatizace a digitalizace procesů s využitím prvků umělé inteligence je i v našem oboru patrný již delší dobu a společnost s vysokým podílem exportu na vyspělé trhy na něj musí reagovat,“ zdůrazňuje Jana Slovácová.

Amerika je v polygrafii světovým lídrem

Americký trh v současné době představuje asi 40 procent exportu společnosti Komfi, která dodává své stroje převážně velkým hráčům polygrafického průmyslu s vysokými nároky na inovativnost a kvalitu. Podle slov Jany Slovácové od nich američtí zákazníci očekávají hlavně vysokou rychlost zpracování zakázky, ideálně nulovou chybovost, snadnou ovladatelnost i pro nekvalifikovanou obsluhu a kompatibilitu se zařízením jiných výrobců.

V důsledku digitalizace se výroba přesunula z malých do velkých tiskáren, které dokáží vyprodukovat kompletní zakázku v rekordně krátkém čase. „Současně se změnila také struktura výrobního portfolia našich zákazníků. Zatímco dřív tiskárny nebraly zakázky pod 600 kusů, dnes se běžně tisknou a laminují kusovky. Za pouhé tři hodiny od objednání leží zboží v expedici a s adresním štítkem odchází k zákazníkovi. Komfi se svými dlouholetými americkými partnery – s dealerskou společností Nobelus – spolupracuje na vývojových projektech šitých na míru podle zadání klienta. Od nás se samozřejmě očekává rovněž

perfektní servis s dostatkem náhradních dílů na skladě a s pohotovostními balíčky nejkritičtějších komponentů k okamžité výměně u zákazníka.“

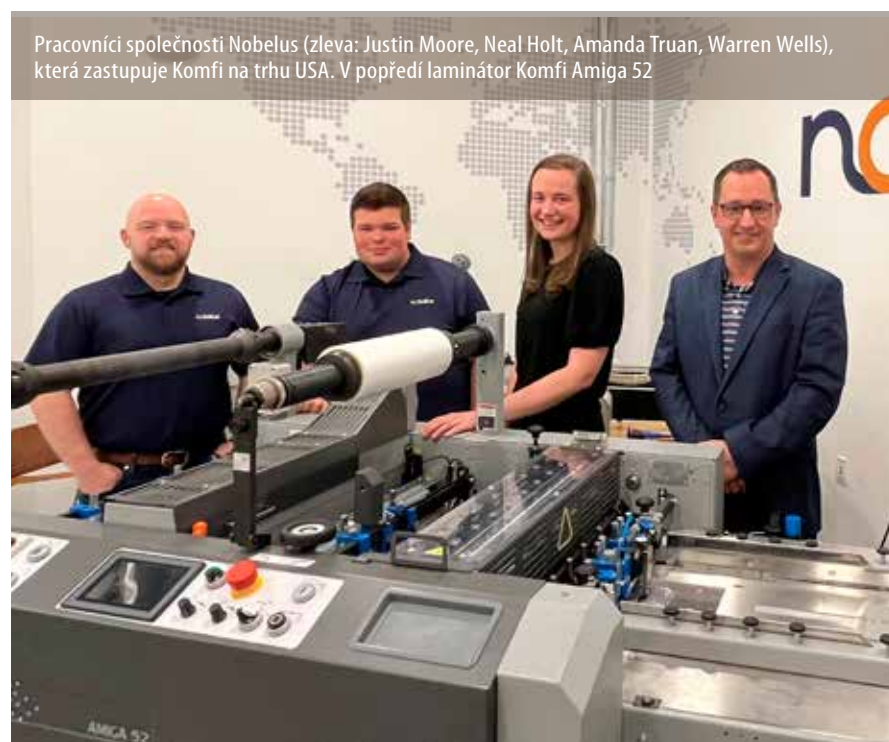
Jak rozpad globálních řetězců mění byznys

Co znamená konec globalizace pro české firmy a jak se mění jejich exportní strategie? „Pro Komfi představují změny ve světovém obchodu další posílení pozice na trhu Spojených států, víceméně stabilizaci pozic v západní Evropě, zejména v Německu a Francii, a oslabení na východoevropském teritoriu, na které jsme se vzhledem k sofistikovanosti, a tudíž i vyšší ceně našich strojů stejně orientovali jen okrajově. Jen snad trochu překvapí, že se nám podařilo v poslední době dva z nich prodat na Ukrajině. Jeden jsme dokonce nainstalovali v součinnosti se zákazníkem prostřednictvím online komunikace.“

I když americká ekonomika zažila v prvním čtvrtletí nečekaný propad (mezičtvrtletně o 1,4 %), není podle analytiků důvod obávat se recese. Také společnost Komfi si tam navzdory covidu udržela dobré skóre. „V poslední době jsme sice museli trochu zdražit, přesto zájem amerických zákazníků o naše laminovací stroje roste. Nemají problém s vyšší cenou, protože plníme jejich představy o automatizaci a digitalizaci i o rychlosti dodávek. Navíc jim aktuálně pomohl také dolarový kurz,“ optimisticky hodnotí bilanci jednatelka rodinné firmy a dodává: „Potrápit by nás mohly jen komplikace s dodávkami komponentů, i když jsme se jimi předzásobili na dva roky dopředu.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV KOMFI



Pracovníci společnosti Nobelus (zleva: Justin Moore, Neal Holt, Amanda Truan, Warren Wells), která zastupuje Komfi na trhu USA. V popředí laminátor Komfi Amiga 52

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





Objektivem



Socha T.G.M. ve Washingtonu

PODNIKATELÉ SPOLEČNĚ ANEB MISE DO WASHINGTONU A CHICAGA

Většina z nás, kteří do Spojených států amerických necestujeme pravidelně, má obrázek o této velké zemi utvořený zejména ze sdělovacích prostředků a seriálů, jako jsou třeba House of Cards nebo Chicago Hope. Záměrně jsem vybral tyto dva seriály, jelikož jsem měl v červnu možnost se v rámci podnikatelské mise podívat do obou měst, kde se odehrávají.

Naše skupina téměř čtyř desítek exportérů byla velmi rozmanitá, od zástupců malých a středních podniků až po reprezentanty těch největších českých firem. Měli jsme možnost nahlédnout do inovačních hubů obrovských amerických korporací. Absolvovali jsme nespočet obchodních setkání, abychom se dozvěděli, jak nejlépe na americký trh proniknout. Mnoho českých firem totiž v USA již velmi úspěšně působí – a já věřím, že po této misi jich několik přibude.

I přes náročný pracovní program jsme si našli chvílku na objevování měst, která jsme navštívili. Washington pro mne nebyl nový, ačkoli při každé návštěvě odhalíte další a další zákoutí, o kterých jste do té doby neměli tušení. Chicago bylo pro mě velkou neznámou, ale velice jsem se na ně těšil. A to zejména kvůli těsnému provázání historie tohoto města s Českou republikou. Zde je nutné zmínit starostu Chicaga Antonína Josefa Čermáka, který se nesmazatelně zapsal

do historie, ale také statisíce českých krajanů. Tím se Chicago stává jedním z nejlidnatějších „českých měst v zahraničí“. Setkání s místními Čechoameričany pro mě bylo jedním z nejsilnějších zážitků. A i když jsme nepotkali ani Kevina Spaceyho, ani doktory z Chicago Hope,

cesta byla, zejména kvůli skvělé partě účastníků, nezapomenutelná. ■

TEXT: PETR MILATA

FOTO: ARCHIV AUTORA

PETR MILATA JE GENERÁLNÍM ŘEDITELM SPOLEČNOSTI
BEZNOSKA, ČLEMEM PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR



Pohled z Chicago River



Čeští podnikatelé v USA. Společné foto na střeše společnosti Honeywell

Buckingham Fountain, Chicago





AMERIČANÉ JSOU SI VĚDOMI SVÉ TRŽNÍ SÍLY A UMĚJÍ TO DÁT NAJEVO

Američané jsou známi soutěživostí a dravostí. V podnikání a obchodu je charakterizuje orientace na výkon a úspěch, cílevědomost a pragmatičnost. Jsou přesvědčeni, že mohou dosáhnout čehokoliv a kdykoliv, pokud na to budou mít čas, peníze a know-how. Peníze představují ocenění výsledku. Čím více peněz Američan dokáže při jednáních usmlouvat či ušetřit, tím lepším obchodníkem je a tím je také vyšší jeho odměna.

Na jednání přicházejí vždy výborně připraveni a dokáží se rychle rozhodovat. Američtí obchodníci jsou silně motivováni k prosazování zájmů svých i své firmy. Tomu odpovídá i přímočarost a nátlakové marketingové praktiky. Většinou nepočítají s delší dobou spolupráce, a proto zdůrazňují její krátkodobé výhody. Ustupují velmi neradi a pouze tehdy, pokud je pro ně obchod velmi ziskový nebo je partner přesvědčil skutečně pádnými argumenty.

”

OBCHODNÍ DEBATY
BÝVAJÍ PŘÍMÉ AŽ
K HRANICI PŘÍKROSTI.

Obchodní debaty bývají přímé až k hranici příkrosti. Evropanům připadá, že americká otevřenost je neomalená, Američané spatřují v evropské sofistikovanosti a konsenzualitě nešikovnost a zbytečnou ztrátu času. Americký jednatel pohlíží na spory a konfrontaci s partnery jako na možnou příležitost vzájemně si sdělit svá stanoviska. Při sjednávání kontraktu se o jednotlivých otázkách jedná postupně, konečná dohoda pak představuje celek tvořený dílčími dohodami. Podpis smlouvy znamená ukončení jednání a závazek plnění povinností a vymáhání práv. Jednatelé amerických firem jsou většinou vybaveni rozhodovacími pravomocemi a podpisovým právem. Proto mohou být rozladěni, nejsou-li hned na začátku informováni o pravomocích protějšku.

Přesnost a vymahatelnost

Americké obchodní smlouvy patří k nepřesnějším na světě a nekompromisně hájí zájmy americké strany. Pozornost je nutno věnovat všem ustanovením, i těm, která jsou napsána pod čarou či malým písmem. Podepsat smlouvy je možné až po jejich důkladném prostudování a posouzení. Je velmi důležité, jakým právem se má smlouva řídit. Američané se za každou cenu budou snažit uplatnit své právo. V této souvislosti je třeba si také dát pozor na to, že právo se v jednotlivých amerických státech liší. Účast právního

zástupce firmy na jednání je běžná a pro obchodníka z neamerického teritoria je třeba zařadit do jeho týmu také právníka znalého amerického obchodního práva.

V kupních smlouvách by měly být až do detailu popsány podmínky, protože úplně stejné zkratky se v Evropě a v USA liší. Rychlá realizace po podpisu kontraktu je samozřejmostí.

Vztah k partnerovi a odlišná realita

Osobní ambice a touha po úspěchu jsou americkou společností všeobecně uznávány a podporovány. Při reprezentování vlastní firmy nebo země Američané přizpůsobují svůj tradičně zakořeněný individualismus své pozici ve firmě, kterou reprezentují tak, aby pro ni dosáhli úspěchu. Velký důraz kladou na prezentaci, reklamu a podporu prodeje. Riziko považují za součást podnikání a další příležitost začít znovu.

Američané respektují své obchodní protějšky, ale nejsou ochotni ztrácet čas takovými zbytečnostmi, jako je budování přátelských vztahů. Pokud jim to partner dovolí, mají tendenci se chovat arogantně a nadřazeně, velmi asertivně a průbojně až drze. Vůči Američanům je proto nutné vystupovat jako rovný partner a bez náznaku zbytečného respektu. V kontaktu s představiteli zejména velkých zahraničních firem je u českých partnerů patrný nedostatek sebedůvěry, i když se již řada z nich naučila vystupovat s vědomím svých kvalit.

Češi v principu neradi slibují a nedodržení slibu považují za projev neserióznosti. Američané si s potenciálními problémy nedělají žádnou hlavu a věří, že nějaké řešení se vždycky najde. Rádi poučují a často moralizují.

Zdaru obchodu se podřizuje vše

Součástí představování je i výměna vizek. Pro obchodní styk jsou nezbytné vizeky v angličtině a s firemními funkcemi odpovídajícími americkým zvyklostem, kde manažer znamená něco jako vedoucí a vyšší pozice ve firmě se označují president a vice-president. Akademické tituly je lepší oželet.

V Severní Americe je možné každého oslovovat paní, slečno a pane. Pro Američany je specifická určitá familiárnost při oslovování, velmi rychle přecházejí na oslovování křestními jmény, i když rozhodně nejde o sblížení. Například i politikové se oslovují křestními jmény, někdy dokonce i ve vztahu k představitelům jiných zemí. Američané nemají rádi formální oslovování obecně. Starší osoby, osoby velmi vážené, ve vysokých funkcích nebo při formálních příležitostech však nikdy neoslovujeme křestními jmény. Zkušenější vyjednávači také stále častěji používají formálnější oslovení Mr. a Mrs. ve spojení s příjmením partnera.

Jediným možným jednacím jazykem s americkým partnerem je angličtina. Zatímco v mluveném projevu nevadí cizí akcent či gramatické chyby, písemný projev musí být srozumitelný a v perfektní angličtině. V některých oblastech je možné použít jako druhý jazyk španělštinu.

Na svou e-mailovou poštu očekávají Američané odpověď do 24 hodin. Kromě telefonu upřednostňují komunikaci v Zoom či MS Teams. Nutno vždy brát v úvahu časový posun (6–9 hodin). Konverzace by měla být živá (náhlé ticho Američany znervózňuje), se stručnými a jasnými stanovisky, bez zbytečně dlouhých komentářů. Američané jsou citliví na přesnost a dochvilnost. Proto je nadmíru důležité dodržet termíny schůzek a raději přijít dříve než později. Nemají problém diskutovat o financích i mimo pracovní rámec, rádi se totiž pochlubí svým majetkem. Zato tématům jako rasismus a feminismus je dobré se vyhnout.

A závěrečné doporučení, jímž můžete zabodovat? Připravte si pár vhodných anekdot v perfektní angličtině, které dáte během pauzy při obchodním jednání k dobru. Na jejich výběru si dejte opravdu záležet. Američané se totiž rádi smějí a vtipkují. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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

Radek Trachta:

OCITLI JSME SE V TURBULENTNÍ A VYSOCE NEPŘEDVÍDATELNÉ DOBĚ DĚLÁME VŠECHNO PRO TO, ABYCHOM JI FIRMÁM POMOHLI USTÁT

Po covidovém martyriu, kdy se firmy začaly postupně znovu nadechovat k větší stabilitě, byl konflikt na Ukrajině další ranou a zdrojem nové nejistoty. Radek Trachta, výkonný ředitel Global Bankingu v Komerční bance, realisticky a s mírným optimismem hodnotí: „Firmy působící u nás vykazují již od poslední finanční krize obecně ohromnou schopnost přizpůsobovat se měnícímu se tržnímu prostředí a udržet a často i posílit svůj byznys v turbulentních podmínkách. Za to mají můj velký obdiv. Věřím, že se nám společně podaří překlenout i nadcházející období charakterizované nejmenší mírou předvídatelnosti hospodářského vývoje za posledních několik desetiletí.“

Díky své pozici máte přehled o dění převážně ve velkých či mezinárodních firmách v ČR. Co v souvislosti s „novým normálem“ nejméně řešily a řeší?

Nadnárodní firmy řešily urgentně svoje působení na území Ruska, mnohé své byznysy tam utlumily či prodaly úplně (stejnou cestou šla i naše mateřská Société Générale). Jiné, které používaly dodávky vstupů od ukrajinských partnerů, musely rychle hledat náhradu. Do toho bylo potřeba řešit omezení vyvolané ekonomickými sankcemi, včetně plateb do a z Ruska, tlak na mzdové náklady, dramaticky rostoucí ceny energií a ostatních vstupů a další dopady roztácející se inflační spirály.

Nyní u firem vidíme podstatně zvýšenou potřebu provozního financování, ať už z důvodů zmiňovaného celkového zdražení vstupů, narušených dodavatelských řetězců, a tudíž potřeby větších skladových zásob pro zajištění produkce či nutnosti mít podstatně větší rezervy pro vyrovnání tzv. margin callů na energetických burzách u výrobců a obchodníků s elektřinou a plynem. V tom všem se jim snažíme maximálně vycházet vstříc.

České značky dobývají globální trhy

Jste v úzkém kontaktu s managementem těchto firem. Jak pozorujete současné trendy v jejich byznysu?

Minulý rok byl pro naprostou většinu z nich nakonec rokem úspěšným, neboť se dokázaly velmi rychle přizpůsobit situaci, nalézt nové zdroje vstupů, realizovat lukrativní zakázky a ve finále profitovat z „nenasyceného“ pocovidového období.

Zároveň jsme loni podpořili naším financováním nebývalé množství akvizic českých firem v zahraničí, ať to byl nákup legendární firmy Colt Českou Zbrojovkou Group nebo expanze realitní skupiny CPI PG do Rakouska, kde získala dva velké nemovitostní hráče, a stala se tak největší firmou ve svém oboru v regionu CEE.

Letos již pozorujeme v některých odvětvích ochlazení, ceny vybraných komodit a vstupů po dosažení maxim v prvním kvartále začaly klesat. Vnímáme enormní tlak na zvyšování mzdových nákladů vyvolané historicky

vysokou inflací, jejíž poptávkovou část se snaží ČNB brzdit zvyšováním sazeb, což však způsobuje zdražení úvěrů pro firmy.

Ty revidují své investiční plány, škrtají náklady, řeší raketové nárůsty cen energií, což je pro zejména energeticky náročné výroby mnohdy existenční záležitost, a obecně se připravují na spíše utlumené ekonomické prostředí.

ESG je stále aktuální téma

Jak se v těchto podmínkách vaši klienti staví k ESG?

ESG zůstává velkým tématem – a to i přes krizi na Ukrajině, nebo je spíše kvůli ní více akcelerováno, a to zejména s ohledem na silící volání po energetické soběstačnosti. Mnohé firmy investují do vlastních zdrojů elektřiny, FVE na střechách svých závodů apod.

Psali jsme už o tom, že tyto projekty KB velmi ráda financuje. Kromě klasického bankovního financování jsme zmínili váš produkt Fotovoltaika za korunu. Stále platí?



Radek Trachta

Celou svou profesní dráhu, kterou odstartoval v roce 1993 v německé Deutsche Bank AG, strávil výhradně v různých obchodních a manažerských pozicích se zodpovědností za vztahy s největšími korporátními klienty. V Komerční bance pracuje od roku 2003 a v současné době je výkonným ředitelem divize Global Banking pro ČR. Bankéřem se „vyučil“ v německém Norimberku, v Praze pak vystudoval VŠE, obor finance

Ano, právě tento produkt umožňuje firmám nechat si vybudovat solární elektrárnu ve svém závodě na klíč, bez potřeby know-how a investičních nákladů. Služba je postavená na kvalitním poradenství. To jsme nedávno posílili i akvizicí společnosti Enviro, která je špičkou v oblasti dotačního a energetického poradenství v ČR, a skvěle tak doplní naše specialisty v KB EU Point a KB Advisory.

Právě poradenství bude nejspíš nabývat na významu, protože například pro velké firmy se pravidelné ESG zprávy stávají nedílnou součástí jejich reportů, neboť je zejména v evropském regionu vyžadují jejich odběratelé či potenciální investoři. V čem jim ještě můžete pomoci?

Ve spolupráci s mateřskou SG jsme pro řadu klientů vydali na evropských trzích tzv. green či sustainability-linked dluhopisy a stejné produkty jsou čím dál více poptávány i od subjektů v ČR. A je toho daleko více, ESG také společně žijeme. Například jsme s našimi významnými klienty vlastnoručně vysadili ovocnou alej nedaleko naší centrály ve Stodůlkách.

Naše DNA je postaveno na individuálním lidském přístupu

Doba covidová a s ní spojené restriktive přinutily řadu firem revidovat své obchodní modely, urychlit digitalizaci a vzhledem k narušení dodavatelско-odběratelských řetězců hledat nové, bližší dodavatele. To všechno ovlivňuje také podobu bank a jejich přístup ke klientům.

Přirozeně. V části retailového bankovníctví se snažíme najít optimální rovnováhu mezi obsluhou klientů na kamenných pobočkách a digitálními kanály. Dochází k velké změně uvnitř banky v podobě výměny celého „core systému“. Přispěje k větší efektivitě, rychlosti a kapacitě, která je nutná pro navyšující se počty položek například z karetních operací.

V oblasti korporátního bankovníctví postupně také investujeme do digitalizace, zejména v oblasti vnitřních procesů, standardních či administrativních úkonů. Obsluha a poradenství klientům však v případě velkých korporací zůstává, a podle mého názoru i zůstane,

doménou individuálního lidského přístupu. Jde přeci jen o velmi specifické případy, které řešíme na míru pro konkrétního klienta, a tam lze automatizaci uplatnit velmi omezeně. Významnou roli hrají také dlouhodobé vztahy, budované mnohdy desítky let, které jsou základní esencí vzájemné důvěry, zásadního faktoru při posuzování úvěrových rizik.

Stále tedy platí, že si chcete zachovat pozici páteří banky českého průmyslu a služeb?

Ano, toto poslání má Komerčka historicky ve svém DNA, a proto je připravena v rámci dostupných možností podpořit podnikatele i v této nelehké době. Že to umíme, jsme prokázali jak v době finanční krize před více než dekadou, tak během pandemie, kdy jsme poskytli největší množství tzv. covidových úvěrů. A že to naši klienti vnímají, dokazuje i loňské ocenění Korporátní banka roku a dlouhodobě vysoký koeficient spokojenosti klientů, tzv. NPS, který máme v našem segmentu nejvyšší na trhu.

Naši konkurenční výhodou zůstává i ojedinělá kombinace v podobě silné lokální banky s vysokou znalostí korporátního prostředí a know-how naší mateřské banky SG, která patří do top ligy evropských bank a se kterou velmi úzce spolupracujeme, když české společnosti „přerostou“ hranice Česka a chystají se například vydat tzv. eurobondy či akvizovat jinou společnost v zahraničí.

Z jakých obchodů, na nichž se KB podílela v nedávné době, máte osobně největší radost?

Zmíním například vedoucí roli KB při několikamilardovém financování pro firmu Accolade na výstavbu největšího distribučního centra s BREEAM certifikací v ČR pro světovou jedničku v e-commerce. Vedoucí roli jsme měli i při refinancování klubové půjčky ve výši 940 milionů eur pro společnost Dr.Max ze skupiny Penta. Ta prostředky využila mimo jiné na zahraniční expanzi. Z těch společných se SG s ESG parametry uvedu vydání tzv. udržitelného dluhopisu pro skupinu CPI ve výši 700 milionů eur. A opominout nemohu ani rozšíření úvěrové spolupráce se skupinou MTX, o které si můžete přečíst na jiném místě tohoto vydání TRADE NEWS. ■

S RADKEM TRACHTOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Půlkulatiny volného obchodu s Kanadou

Dne 21. září 2022 jsme si připomněli páté výročí prozatímního uplatňování Komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi EU a Kanadou (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA). Jejím hlavním cílem je posílit vzájemné obchodní vazby, nabídnout evropským podnikům lepší příležitosti v Kanadě a být impulzem pro ekonomický růst a tvorbu pracovních míst. Dohoda je dnes hlavní hnací silou privilegovaného vztahu mezi EU a tímto blízkým spojencem a partnerem, přičemž současný geopolitický kontext vytváří impuls pro ještě užší vzájemnou spolupráci.

CETA je první kanadskou dohodou o volném obchodu, která obsahuje samostatnou regulatorní kapitolu s mechanismy pro spolupráci příslušných úřadů. Obě strany si také budou uznávat vybrané certifikáty posuzování shody (implementace těchto ustanovení spočívá v budování důvěry mezi akreditačními systémy obou stran a proces je zahájen sérií pilotních projektů) a také osvědčení o správné výrobní praxi léčivých přípravků (jde o inkorporaci stávající dohody o vzájemném uznávání mezi EU a Kanadou). Jde o zásadní odstranění netarifních překážek.

Evropská unie v dohodě CETA také dosáhla vysoké úrovně otevření kanadského trhu s veřejnými zakázkami – včetně úrovně provincií a municipalit. EU tak získala velmi hodnotný trh, který Kanada dosud žádné jiné zemi do takové míry neotevřela, a to platí zejména pro subfederální úroveň. V oblasti obchodu se službami navíc Kanada poprvé souhlasila se zahrnutím kapitoly o mobilitě a uznávání profesních kvalifikací do dohody o volném obchodu. Uspádnění pohybu zaměstnanců a investorů bez nutnosti mít pracovní víza a povolení představuje významnou úsporu finančních i časových nákladů.

Česká stopa

Zajímavostí je, že vyjednávání dohody CETA bylo oficiálně zahájeno v Praze na summitu EU–Kanada během prvního českého předsednictví Evropské radě v roce 2009. Půlkulaté výročí prozatímního provádění CETA tak připadá na letošní, druhé české předsednictví.

Ač se naše bilaterální obchodní výměna od roku 2010 zvýšila o více než polovinu, přesto zůstává nadále relativně nízká. Za rok 2021 zaujímá pro ČR Kanada 47. exportní pozici s hodnotou 358,9 milionu dolarů a zároveň



Pohled na dominanty současného Vancouveru, největšího metropolitního centra v západní Kanadě

” DÍKY DOHODĚ CETA
EVROPSKÁ UNIE ZÍSKALA
VELMI HODNOTNÝ TRH
S VEŘEJNÝMI ZAKÁZKAMI,
KTERÝ KANADA
DOSUD ŽÁDNÉ JINÉ
ZEMI DO TAKOVÉ MÍRY
NEOTEVĚŘELA.

je Kanada 45. největším obchodním partnerem ČR (od roku 2018 pozorujeme zápornou obchodní bilanci).

Struktura vzájemného obchodu zůstává již řadu let bez zásadních změn. Největšími českými vývozními položkami jsou pneumatiky, materiály pro stavbu železničních tratí či zařízení pro automatizované zpracování dat. Významný nárůst zaznamenal vývoz turbín na vodní

páru, příslušenství motorových vozidel či nakládacích a manipulačních zařízení. Pokles pak zaznamenal například export mikroskopů a kaučuku. Z Kanady se nejvíce dovážely vrtulníky a jiné letouny, hliník a léky. Významnou položkou je stále uhlí. Prioritními obory zájmu ČR v Kanadě jsou strojírenství včetně specializovaného a dopravní infrastruktury, těžební a chemický průmysl, letectví a life sciences (hlavně farmaceutický průmysl, zdravotnická technika), textilní průmysl a ze sektoru služeb služby environmentální, dopravní, stavební, ICT či svobodná povolání.

Kde vidíme šance

Z hlediska využití CETA spatřujeme příležitosti ve větším zapojení českých firem do kanadských veřejných zakázek – zejména v sektorech veřejné dopravy (kolejová doprava), environmentálních zakázek či těžby. Kanada na každodenní bázi zveřejňuje a aktualizuje rozsáhlou databázi poptávaných zakázek s detailními informacemi, jež lze pomocí různých filtrů třídit podle odvětví, teritorií, vypisovatelů atd. (databáze MERX). Aktuálně

vidujeme následující výběr oborových příležitostí s významným růstovým potenciálem:

Obnovitelná energie – V Kanadě se během posledních pěti let značně rozrostlo odvětví obnovitelné energie. V důsledku růstu populace a oživení průmyslové výroby dále poroste spotřeba elektrické energie, což se pravděpodobně projeví ještě větší poptávkou po obnovitelné energii.

Těžba ropy a plynu – Vylepšené technologie umožnily těžbařům během uplynulého desetiletí vytěžit i dříve nedostupné či neekonomické zdroje ropy a plynu. Během tohoto období proudily do oblastí s ropnými písky značné investice mezinárodních ropných společností. Během posledních pěti let však odvětví těžby ropy a zemního plynu v Kanadě zažilo i značné kolísání v závislosti na globálních tržních cenách. Nárůst cen ropy v posledním období opět oživuje investice do fosilních paliv.

Léčiva – Odvětví léčiv a farmaceutických potřeb představovalo v posledních



TIACAITC TOURISM
Přístav Victoria. Hlavní město kanadské provincie Britská Kolumbie

”

KANADA V CETA

POPRVÉ SOUHLASILA SE
ZAHRNUTÍM KAPITOLY
O MOBILITĚ A UZNÁVÁNÍ
PROFESNÍCH KVALIFIKACÍ.

dvou desetiletích jeden z nejrychleji rostoucích segmentů výdajů na zdravotní péči v Kanadě. Vzhledem k rostoucí poptávce stárnoucí populace po léčivech se odvětví těší příznivým demografickým trendům.

Inženýrské služby – Klesající ceny ropy a komodit v období pandemie způsobily zpoždění nebo zrušení nových projektů v oblasti energetiky, těžby a hutnictví. Tyto nepříznivé podmínky umožnily zpomalení nebytové stavební činnosti, zejména v provinciích bohatých na zdroje, jako je Alberta. Očekává se, že nedávno oznámené zvýšení vládních investic do projektů veřejné infrastruktury, včetně přechodu na účinnější zdroje energie, podpoří růst průmyslu. Nedávný růst cen ropy a plynu také navýší investice i do těchto odvětví. Oživení obchodní aktivity povede k významným investicím do nebytových

stavebních projektů, ale i do poradenství, studií proveditelnosti a technických služeb vyžadujících inženýrskou expertizu. Předpokládá se, že průmysl inženýrských služeb v Kanadě poroste i v důsledku lepší navazující poptávky z několika klíčových trhů.

Výroba letadel, motorů a dílů – Kanada je významným výrobcem obchodních letadel, komerčních letadel pro méně než 150 pasažérů, civilních vrtulníků, motorů a různých leteckých součástí. Vyšší ceny paliva a stárnoucí letadlové parky pravděpodobně podpoří poptávku

po nových letadlech s nižší spotřebou. Vzhledem ke geografickým podmínkám bude v Kanadě po letadlech vždy poptávka. Proto Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR prostřednictvím projektu ekonomické diplomacie v září finančně podpořilo účast českých firem na veletrhu International Aerospace Innovation Forum 2022 v Montrealu. ■

TEXT: JAN CHMELÍK A DAN MACEK

FOTO: SHUTTERSTOCK

AUTOŘI JSOU Z ODDĚLENÍ AMERIK, SEKCE EU A ZO, MPO

Řeka Niagara tvoří hranici mezi Kanadou (provincií Ontario) a americkým státem New York



MADE IN CANADA: RECEPT NA (PŘÍŠTÍ) KRIZI

Kanada patří mezi nejodolnější ekonomiky světa. Přesto i ona opakovaně doplácí na globální bouře. A těch bude vzhledem k tomu, že zažíváme metamorfózu světového řádu, nejspíš přibývat. Kabinet premiéra Trudeaua proto nechal vypracovat komplexní studii, jejímž cílem je lokalizovat nejvýznamnější nervové uzly javorového hospodářství exponované na přeshraniční vazby a toky. Její závěry mohou být inspirací i pro Česko.

Nevládní Rada pro průmyslovou strategii měla (nejen) na základě zkušenosti s pandemií covidu-19 nastínit kroky, které by z Kanady napříště udělaly silnějšího globálního hráče. Součástí jeho DNA má být přitom mimo jiné větší odolnost vůči šokům, které budou přicházet prostřednictvím přeshraničních vazeb všeho druhu ze zahraničí. Vzhledem ke struktuře globální ekonomiky na straně jedné a množícím se pokusům (ne)státních hráčů využívat tuto strukturu ke svým cílům na té druhé se totiž čeká, že právě odolnost bude jednou z vlastností, které rozhodnou o vítězích a porážkách blízké budoucnosti.

Předpokladem úspěchu jakékoli ekonomiky v 21. století je podle radních uvědomění si vlastních silných a slabých stránek (tedy něco, co v Česku stále chybí). V případě Kanady jde o výrobu s vyšší přidanou hodnotou, přírodní zdroje a zemědělství. Společně s touto konkurenční výhodou je pak zmiňována potřeba pokračující digitalizace všech sektorů podmíněná kvalitním výzkumem, vývojem a v neposlední řadě konektivitou (zde máme například solidní náskok); a také narůstající nedostatek kvalifikované pracovní síly, zejména v technických oborech, což si žádá aktualizaci průběžně laděné imigrační

politiky (což je oblast, kde by se naopak Praha mohla nejen kvůli Ukrajině inspirovat).

Co dalšího by podle kanadských radních měla úspěšná ekonomika napříště reflektovat?

1. Energetikou ve stále větší míře hýbe politika a politikaření. Před začátkem války na Ukrajině šlo zejména o ESG standardy, které komplikovaly život tradičním fosilním palivům, respektive jejich těžařům a zpracovatelům. A přestože konflikt s Ruskem připomněl, že se (ani) Západ bez toho, aby se ušpinil, zatím neobejde – což povede k jisté renesanci, či spíše přechodnému vzetí na milost ropy a uhlí – institucionalizované nároky na ekologii, slušné zacházení se zaměstnanci a podobně nezmizí. Investice do zdrojů, technologií a firem reflektujících zmíněné měkké ukazatele se tak vyplatí.

2. Potravinová bezpečnost se i v důsledku ruské agrese opět připomněla. Přestože Česko na tom není vůbec špatně, podobně jako v případě dalších klíčových komodit má smysl udělat si audit toho, jak důvěryhodní jsou naši partneři. Diverzifikace dodávek a větší sázka na spřátelené země, tedy takzvaný *friendshoring*, by měly následovat. V neposlední řadě, jak připomíná studie Rady pro průmyslovou strategii, je pak třeba kvalitní infrastruktury. Je totiž na nic, že je Kanada schopná zásobovat svými plodinami celý

svět, když má problém dopravit je na místo, připomíná studie.

3. Zdraví a vše, co s ním souvisí, je a bude podstatné. Covid-19 byl totiž jen připomínkou toho, jak výrazně by světem žijícím ve velkých, často přelidněných městech zahýbala pandemie lehce přenositelné a vysoce smrtelné nemoci (tedy něco, čeho se podle expertů netýká otázka „zda“, ale „kdy“). Rada navrhuje oprostít se od klatby volebních cyklů strategií sestavenou na dvacet let, jejíž součástí by byl štedrý rozpočet, úzká spolupráce univerzit a byznysu a v neposlední řadě pobídky lákající špičkové experty z celého světa. Zároveň by mělo dojít k posílení výrobních kapacit.

Výše uvedené kroky jsou jen předpokladem úspěchu, nikoli jeho zárukou. Vzhledem ke zkušenostem z poslední doby je nicméně jisté, že je jich a podobných třeba. Sázet na staré, osvědčené recepty se totiž napříště v mnoha oblastech nevyplatí. Mnozí na Západě z toho mají obavy. Nedávný průzkum World Economic Forum například ukázal, že celých 75 % Kanadčanů čeká, že se jejich děti budou mít hůř než oni. Lepší odpověď než tvrdou práci, která zajistí pevnější obranu (odolnost) a zefektivnění útoku (konkurenceschopnost), ale nenajdeme. Ať už máme na reprezentačním dresu javorový list nebo lvíčka. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ROMAN CHLUPATÝ JE PARTNER A GLOBÁLNÍ STRATÉG
PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI ALTERNATIVE PERSPECTIVES

” UVĚDOMME SI SVÉ SILNÉ
A SLABÉ STRÁNKY.

NESTRKEJTE KANAĎANY A AMERIČANY DO JEDNOHO PYTLE KANAĎANÉ JSOU HRDI NA SVOU IDENTITU

Kanada se podobně jako USA stala domovem mnoha etnik, která se v průběhu času promíchala, a formálně se konstituovala v bilingvní anglicko-francouzský stát. Kanaďané jsou hrdi na dvojí kulturní dědictví a velmi citlivě reagují na srovnávání s Američany a Spojenými státy. Specifický útvar představuje Quebec, jehož obyvatelé akcentují svou provinční identitu.

Něco se nedělá, i když to není zakázáno

Navzdory specifickým však mezi anglo- a frankofonními Kanaďany převažuje silná provázanost. Typickým rysem kanadských obchodníků je především korektnost a respekt k zákonům i nepsaným zvyklostem. Při nedodržení dohodnutých pravidel a porušení daného slova ztrácejí v partnera důvěru. Než začnou Kanaďané s někým jednat, vždy si obchodního partnera důkladně prověří a při vážném zájmu se podrobně zabývají informacemi o jeho byznysových aktivitách. Vyplatí se rychle reagovat na případné doplňující dotazy a investovat do kvalitní prezentace v bezchybné angličtině.

V obchodování jsou rozvázní, velmi dobře připravení, neradi riskují i za cenu menšího zisku. Zajímá je dlouhodobější spolupráce a neradi mění své obchodní partnery. Jsou konzervativní, ale snaží se jednat otevřeně a přátelsky až do momentu, než se zklamou. Chápou, že

výsledkem jednání bude nakonec vždy kompromis. Nechte si větší prostor pro ústupky, Kanaďané mají velké počáteční požadavky, ať už vystupují v roli kupujícího či prodávajícího. Ocení, když partneri dokáží jasně formulovat své návrhy a jednoznačně specifikovat požadavky. V písemném styku preferují stručnost a jasnost.

Jsou si vědomi velikosti a vyspělosti kanadské ekonomiky a trhu, s každým však jednají jako rovný s rovným. Jsou velmi zdrženliví a drží své emoce pod kontrolou. Vyhněte se především přeceňování unikátnosti svého vlastního produktu, nepodceňujte konkurenci a využijte všech dostupných marketingových kanálů.

Tykání neznamená sbližování

Seznamování a představování probíhá stejně jako v Evropě. Jeho součástí je výměna vizitek, na jejichž kvalitu si

Připravte se na split the difference

Počítejte s tím, že váš obchodní partner vás nejspíš požádá o tzv. split the difference, tj. rozdělme si rozdíl. To je běžná taktika používaná kanadskými obchodníky, když žádají kupujícího, aby zaplatil více.

Kanaďané potrpí daleko víc než američtí obchodníci. Tituly se nepoužívají ani při oslovení. Dbají na zdvořilost, přesnost a profesionální vizáž.

Jako základní způsob komunikace s kanadskými firmami se doporučuje elektronická pošta, kterou se zasílají katalogy a materiály. Fax je i dnes samozřejmostí a obchodník, který jej má po pracovní době vypnutý, nemá z pohledu Kanaďana zájem o obchod.



Nesmírně důležitá je také gramatická, stylistická a formální stránka písemnosti. Kanadský pravopis je unikátní kombinací americké a britské angličtiny. Na tuto výlučnost jsou Kanadčané hrdí. Naopak v mluveném projevu jsou k nedokonalé angličtině velmi tolerantní.

V porovnání s ČR velmi rychle přecházejí na oslovení křestními jmény, i když po delší době než v USA. Tato forma oslovení však nevizuje žádné sblížení. Jde především o neochotu pamatovat si dlouhá cizí jména a snahu o zjednodušení komunikace. Kanadské firmy fungují podle přesně strukturované služební hierarchie, i když navenek se prezentují jako neformální systém.

K navazování kontaktů bývá upřednostňováno firemní prostředí. V oblasti Toronto se setkání uskutečňují téměř výhradně ráno nebo brzy odpoledne. Kanadčané sami se v tomto městě vyhýbají schůzkám k večeru, kdy se komplikuje dopravní situace. Při pozvání do firmy je nutno vzít s sebou veškeré materiály, katalogy a vzorky, případně powerpointovou prezentaci.

Při zájmu o první kontakt nebo dlouhodobou spolupráci je nutné osobní setkání. V souvislosti s pandemií koronaviru však Kanadčané pružně přešli na formu online kontaktů, což jim umožnila velmi vyspělá telekomunikační síť a všude dostupný vysokorychlostní internet. Mnohem více než my používají telefon. Běžně zanechávají vzkazy v hlasových

” KANADANÉ JSOU SI
VĚDOMI VELIKOSTI
A VYSPĚLOSTI KANADSKÉ
EKONOMIKY A TRHU,
S KAŽDÝM VŠAK JEDNAJÍ
JAKO ROVNÝ S ROVNÝM.

schránkách a očekávají takřka okamžitou reakci. K jednání méně využívají v Evropě tolik oblíbeného WhatsAppu, raději komunikují a vyjednávají přes Zoom nebo Skype. Face Time se využívá spíše při komunikaci se známými partnery. Nejlepší časy pro telefonování jsou úterý až čtvrtek mezi 10. až 15. hodinou. Výjimečně je stanovena i délka schůzky. Pozvání do restaurace jsou spíše ojedinělá a probíhají jako pracovní snídáně či kratší pracovní oběd bez alkoholu. Pozvání domů prakticky nepřichází v úvahu, častější může být pozvání na výlet do přírody, projížďku lodí či na ryby.

Pozvání na večírek co nejdříve oplatte

Pro obchodní přátele, například při příležitosti podepsání kontraktu, pořádají Kanadčané zpravidla společenskou akci,

něco jako dnes u nás oblíbený raut, v Kanadě nazývaný sitdown-dinner. Na tuto akci je obvykle předepsán tmavý oblek nebo smoking. Tyto večírky se konají buď přímo ve firmách, nebo v tzv. service clubech. K odmítnutí pozvání na sitdown-dinner, večeři, oběd či na jakoukoliv společenskou akci musíte mít skutečně velmi vážný důvod. Jinak jde o projev nevychovanosti a zjevného nezájmu s tímto partnerem spolupracovat. Každé pozvání se vždy vhodným způsobem oplatí. Jestliže jste přicestovali do Kanady pouze na několik dní a neplánuje se brzká návštěva kanadských partnerů v ČR, pak vše oplatte ještě v průběhu pobytu, třeba hned následující den.

Jako dárky se vozí jen drobné firemní pozornosti. Větší dárky se obvykle nepředávají z obavy před možnou korupcí. Při velmi výjimečných příležitostech, jakými jsou pozvání domů, na letní sídlo či na večeři, počítejte s dárkem pro hostitele, případně i pro hostitelku. Vhodné je hostitelce zaslat květiny. Ale pozor na lilie! V Kanadě jsou smutečním květinám. A na závěr snad ještě jedna poznámka pro kuřáky: kouření je zakázáno v mnoha budovách i celých městech, například v Ottawě není povoleno ani v restauracích či klubech. A v průběhu jednání je přinejmenším nevhodné. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

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



Leif Eriksson objevuje Ameriku (obraz norského malíře a spisovatele Christiana Krohga)

SÁGA RODU ERIKOVA

Všichni to známe ze školy. Dvanáctého října roku 1492 dopluly tři lodě italského mořeplavce Kryštofa Kolumba ve službách kastilsko-aragonského království na Bahamské ostrovy. Stal se tak prvním Evropanem, který vstoupil na půdu amerického kontinentu. Jenže – tento příběh není docela pravdivý, neboť ho o nějakých čtyři sta devadesát dva let předstihl Nor Leif Eriksson, když přistál na kanadském Newfoundlandu.

Historie začíná jako správná sága z těchto divokých časů: roku 960 se norský sedlák Thorwald Asvaldsson podílel na jakési vraždě a byl za to vypovězen z Norska. Se svou rodinou se nově usadil na Islandu a po jeho smrti převzal hospodářství jeho syn Erik řečený Rudý.

Erik však nebyl povahou sedlák, jeho prokletím byla vznětlivá povaha, pro kterou nešel pro ránu daleko. Silně se projevila, když zavraždil muže, jenž byl

zapleten do smrti několika jeho otroků. Vzbudil tím nepřátelství sousedů, kvůli kterému se raději přestěhoval na jinou část Islandu. Ani zde však nedokázal žít v klidu. Když přišel, uložil si zdobené sloupy a trámoví určené pro svou síň u svého souseda Thorgesta, než si postaví vlastní usedlost. Thorgest se však neukázal jako dobrý soused a uložené věci odmítal vrátit. Erik přepadl jeho usedlost a trámy si vzal zpět. Což by podle drsného práva Seveřanů nebylo

vlastně nic špatného, jenže Erik zároveň zabil dva Thorgestovy syny. Za toto byl Althingem (sněmem všech svobodných mužů) vypovězen na tři roky z Islandu.

Zelená země

Vyhnanec se nechtěl vrátit zpět do Norska, neboť kvůli činu svého otce by nebyl dobře přijat. A tak se rozhodl

dát šanci skazkám o neznámé zemi na západě a vyplul ji hledat.

Roku 982 doplul do nové země, kterou pojmenoval Grönland (tj. zelená země; nutno dodat, že tehdy bylo Grónsko skutečně zelené a obyvatelné). Zde se usadil a po třech letech se vrátil na Island, kde propagoval osídlení Grónska. Pro svůj záměr skutečně získal dost lidí, kteří v Grónsku založili dvě osady.

Někdy v této době odplouvá Erikův syn Leif do Norska, kde přijme křesťanství, a také se na Hebridách ožení s Thorgunnou. Po svém návratu do Grónska Leif šíří křesťanství, a to zřejmě se značným úspěchem. Výrazně však narazil u svého otce, ten až do smrti uctíval staré bohy.

Až na konec světa

Roku 1000 se Leif vydává dále na západ hledat bájný Vinland. Po nějaké době skutečně připlouvá ke skalnatým břehům Baffinova ostrova, mýty tedy nehlaly. Leif stáčí svou loď na jih a pluje dál podél lesnatého pobřeží Labradoru. Blíží se však zima a je třeba najít místo pro přezimování. Nakonec se výprava utáboří na severním cípu ostrova odděleného od Labradoru úzkým průlivem. Během zimy se vikingové vydávají jen na krátké lovecké výpravy, při kterých trochu zkoumají okolí. K žádnému kontaktu s domorodci nedojde. A na jaře se Leif vydává zpět do Grónska.

Leif byl vládcem Grónska až do své smrti, jejíž datum je však neznámé. Roku 1019 je naposledy zmiňován jako živý, další zmínka pochází až z roku 1025 a zmiňuje jako vládce Thorkella Leifssona.

Další výpravy

Po Leifovi se do Vinlandu vydal též jeho mladší bratr Thorwald, který uskutečnil první obchodní kontakt s domorodci. Bohužel nezůstalo jen u obchodu. Thorwaldovi muži totiž několik domorodců zabil, načež jeden z jejich kmene v pomstě vystřelil šíp po proplouvajícím drakarovi a zasáhl Thorwalda, který na následky zranění zemřel.

Dalším plavcem do Vinlandu byl Thorfinn Karlsefni. Ten založil na místě bývalého Leifova zimoviště první stálov

obchodní osadu, ve které mělo žít 150 až 250 osadníků. Její pravděpodobnou lokací je L'Anse aux Meadows, na ostatních možných místech nebylo nalezeno nic severského původu. Vztahy osadníků s domorodci byly relativně mírumilovné, až na několik incidentů. První z nich byl zřejmě způsoben směnným obchodem. Seveřané totiž údajně směnili cosi od domorodců za mléko. Místní, kteří nebyli na mléko zvyklí, ho vypili a následky si asi dovedete představit. Poté na osadu zaútočili, neboť se domnívali, že je Seveřané chtěli otrávit.

Odchod Seveřanů

Obchodní osada na Labradoru existovala ještě několik let, většina lidí z ní však postupně odešla, neboť se nepovedlo získat další osadníky. Přesto někteří možná zůstali a i grónští vikingové nejspíš uskutečnili několik dalších výprav ke kanadským břehům.

Osídlení v Grónsku trvalo výrazně déle. Roku 1126 zde bylo založeno biskupství, roku 1261 se Grónsko stalo součástí Norska, byť bylo nadále značně

autonomní. Se vznikem Kalmarské unie (personální unie Dánska a Norska) se stalo faktickou součástí Dánska, kterou je dodnes.

Poslední zmínka o osídlení Grónska pochází z roku 1410.

Obři z moře

Třebaže vikingové z Kanady a Grónska odešli, zůstali v místních legendách, neboť mnohé domorodé kmeny si vyprávějí pověsti o setkání s obry se světlou kůží a zlatými či rudými vlasy. Jiná pověst pak vypráví o kmeni „bílých indiánů“, kteří měli žít někde na Labradoru. Je tedy možné, že někteří skutečně neodešli, ale postupně splynuli s místním obyvatelstvem.

Bohužel jako mnoho jiných událostí se i severská přítomnost v Kanadě stala obětí nacionalistického běsnění konce devatenáctého století. Kanadští nacionalisté ve snaze dokázat „nordický původ“ osídlení Kanady značně zkomplikovali poznání v této oblasti. „Nacházeli“ vikingské osady na pobřeží, které se při podrobnějším zkoumání ukázaly být terénními vlnami či stopami domorodého osídlení.

Nezastavili se ani před falšováním. Například roku 1898 byl „objeven“ kensingtonský runový kámen, který měl dokládat přítomnost Seveřanů ve Vinlandu v půlce 14. století. Odbornou veřejností je však považován za falzum. A mimochodem: našel ho přistěhovalce švédského původu, jaká to náhoda... ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PŘÁVNICKÉ FAKULTY UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

Země vína?

Jméno Vinland (země vína) je poměrně často zpochybňováno.

V dobách před vykopávkami v L'Anse aux Meadows byl onen Vinland umístován kamsi do Massachusetts, kde již lze víno pěstovat. Někteří tvrdí, že jde prostě o výmysl pozdějších kronikářů, jiní zase, že jde o špatný překlad. Faktem je, že Seveřané nenazývali celou Ameriku Vinland. Baffinův ostrov je zmiňován jako Helluland (země kamenů), Labrador pak jako Markland (země lesů).

Samotné slovo Vinland se pak zřejmě nevztahuje k vinné révě (která tam opravdu neroste), nýbrž k borůvkám a brusinkám, z nichž vikingové dělali pravděpodobně ovocné víno. Druhou reálnou možností je teorie vycházející z faktu, že slovo vin lze přeložit i jako louka. Vinland by tedy byl zemí luk.

MTX GROUP ZŮSTÁVÁ VĚRNÁ TRADICI INVESTUJE ALE MODERNĚ A UDRŽITELNĚ

Největší ryze česká průmyslová skupina zůstává věrná svému jádru, jímž historicky byla obchodní společnost METALIMEX. Současně se ale rozrůstá a v rozvoji svých jednotlivých firem hledá synergie, které pomáhají udržitelnému růstu. Jak totiž říká šéf strategie skupiny David Bečvář: „Dělíme se v některých oblastech nejen o know-how, ale také o různé služby a zdroje. Občas se taky trochu špičujeme, snažíme se vzájemně popostrčit kupředu.“



Členové představenstva MTX Group: **David Bečvář**, ředitel pro strategii skupiny (vlevo), a **Miroslav Záhorec**, finanční a provozní ředitel skupiny

Na první pohled by se mohlo zdát, že spolupráci mezi jednotlivými firmami, které skupinu tvoří, se ani nelze

vyhnout. MTX Group dnes představuje již dvacet firem, jež zaměstnávají dva a půl tisíce kolegů. Přístup, který

skupina zaujala ke svému rozvoji, přesto může být vzorem nejen pro tradiční průmysl, ale pro každou firmu hledající inspiraci, jak investovat a diverzifikovat.

Holding vznikl teprve v roce 2006, navazuje ale na tradici mnohem starší. Tradiční značka METALIMEX obchoduje s neželeznými kovy a dalšími komoditami a i díky tomu se skupina začala rozšiřovat směrem k výrobě.

Investice vždy kompatibilní ve smyslu nákupu, prodeje a řízení rizik

Jak ale nová vize průmyslového holdingu vypadá? Na první pohled možná konzervativně, holding se nežene za nejnovějšími trendy ani rychlými akvizicemi. Rekordní úspěchy, kterých dosahuje, ale potvrzují, že jde správným směrem a vše se řídí přísnou strategií.

„Nikdy nám nešlo o to skoupit třeba všechny obalové firmy a být největším obalářem, nejde ani o to mít v portfoliu padesát firem. Naše investice, ať už

ty vnitřní nebo do firem zvenku, musí být vždy kompatibilní ve smyslu nákupu, prodeje a řízení rizik. V zásadě nás třeba nezajímá koupě firmy vyrábějící stejný výrobek jako jiná naše firma. Tam synergie nevzniknou. Ale začlenit do skupiny firmu, která dělá ve stejném oboru jiný výrobek třeba pro stejného zákazníka? Aha, to už je jiná," pokračuje David Bečvář.

Každá z firem MTX Group se soustředí na svůj vlastní rozvoj. Skupina jako taková ale hledá nové podniky, které budou k portfoliu ladit, a mezi nimi možnostmi spolupráce. Ústeckou Měď Povrly, nově Povrly Copper Industries, podnik s více než stoletou tradicí zpracování červeného kovu, posunul k úspěchu rozvoj výroby směrem k finálnímu produktu. Středočeský Strojmetal je příkladem druhého přístupu a čerpá ze zkušenosti Metalimexu v oblasti nákupu komodit. Zdá se, že vše do sebe zapadá.

Firma, která do miliardových investic údržbu nepočítá

Ani holding s aktivy ve výši 25 miliard korun totiž nechce ve svých krocích chybovat. Stagnaci ale riskovat nemůže. „V roce 2020 jsme měli hospodářský výsledek EBITDA na úrovni 1,4 miliardy korun, do investic mířila částka 1,22 miliardy. V roce 2021 jsme již dosáhli EBITDA na úrovni 2,6 miliardy a do investic putovala jedna miliarda korun. Letos forecastujeme EBITDA asi přes tři miliardy korun a do investic půjde opět více než miliarda.

Komerční banka spolehlivým partnerem při rozvoji skupiny

Díky jasné strategii, opoře ve výsledcích a důvěře v úspěch dalších projektů firma investuje kapitál nejen vlastní, ale také třetích stran. S některými z nich spolupracuje i dlouhodobě. Komerční banka byla například jedním ze subjektů, který se podílel na nákupu pro MTX Group klíčové společnosti OKK Koksovny v roce 2013. KB je dlouhodobým partnerem v několika firmách skupiny.

Přitom jde o skutečné rozvojové investice, nikoli investice udržovací. Obecně platí, že aby firma zůstala takřikajíc „na svém“, musí dlouhodobě investovat tolik peněz, kolik zhruba činí její odpisy. Plus něco navíc vzhledem k inflaci. Teprve další následné investice jsou investice do rozvoje," vysvětluje investiční přístup skupiny MTX Group její finanční a provozní ředitel Miroslav Záhorec.

Výzvou průmyslu je hledání nových talentů

Navzdory tomu, že k posledním akvizicím skupiny patřila ICE Industrial Services, dnes již globálně známá projekty 3D tisku z betonu, nebo firmy zaměřené na výstavbu a prodej služeb

”

MTX GROUP DNES
PŘEDSTAVUJE 20 FIREM,
KTERÉ ZAMĚSTNÁVAJÍ
2500 LIDÍ.

datových center, MTX Group zůstává v jádru tradiční. Svoji zkušenost rozvíjí oborově i technologicky a chce ji předat nastupující generaci. Udržitelný byznys se bez práce s talenty neobejde.

Miroslav Záhorec upozorňuje, že je nutné komunikovat už se žáky základních škol a ukázat jim, že průmysl je odvětvím, které je skutečně může bavit. „Už nejde jen o „černý průmysl“ jako v minulosti. Jsme důkazem toho, že jde o moderní odvětví, které stojí na pevných tradičních základech a svým způsobem základních fyzikálních principech. Ale zároveň kombinuje moderní obory, jakými jsou kybernetika, robotika, automatizace, digitalizace a další.“ Ti nejlepší si nakonec mohou budovat kariéru nejen ve firmě, do které nastoupí, ale také v dalších devatenácti společnostech MTX Group. Z jejich synergií totiž rozhodně nečerpá jen vedení. ■

ZDROJ: MTX GROUP



MTX Group

MTX Group je významný průmyslově-obchodní a výrobní holding. Činnost skupiny se soustředí na řízení, financování, strategii a koordinaci všech jejích dvaceti společností, v nichž pracuje 2500 zaměstnanců. Je aktivní v pěti oblastech podnikání, kterými jsou kovy, energetické komodity, obaly, trading a kapitálové služby. Své podniky má po celé České republice. MTX Group dosáhla rekordních ekonomických výsledků. Za rok 2021 získala nekonsolidované tržby na úrovni 54 miliard korun a EBITDA 2,6 miliardy korun. Úspěch podpořila zejména diverzifikace produktového portfolia skupiny a růst jednotlivých firem.

Radek Trachta,
výkonný ředitel
divize Global Banking,
Komerční banka (KB)



„Velice si vážíme našeho dlouhodobého partnerství se skupinou Metalimex. Naše společná historie, bohatá na zkušenosti z období transformace hospodářství, ekonomického růstu, ale i jeho výkyvů, se datuje od roku 1992. Komerční banka se postupně stala jednou z hlavních bank skupiny, které poskytuje široké spektrum finančních služeb, od vedení platebního styku přes zajišťování kurzových rizik až po provozní či investiční financování. Jsme rádi, že naše banka dostala důvěru být u všech zásadních úvěrových milníků v historii MTX Group, ať už se jednalo o roli aranžéra klubových financování významných společností skupiny – OKK Koksovny, a.s., a AL INVEST Břidličná, a.s., či nedávného navýšení rezervních provozních rámců vyvolaných růstem cen energií a komodit.“



EGAP POJIŠTUJE VÍC EXPORTU NEŽ PŘED COVIDEM, V POLOLETÍ ZA 24,6 MILIARDY

Objem českého vývozu podpořeného exportní pojišťovnou EGAP dosáhl v letošním pololetí částky 24,6 miliardy korun. To je v meziročním srovnání nárůst o 27 procent a zároveň o 16 procent víc než v pololetí předcovidového roku 2019. Pojišťovně se letos také daří mimořádně úspěšně vymáhat pohledávky. Během prvních šesti měsíců získala z obchodních případů s pojistnou událostí 1,3 miliardy korun. Případná vysoká očekávání směrem k celoročním výsledkům ovšem pojišťovna tlumí, protože do čísel ještě výrazně promluví výpadek trhů, o které připravila exportéry válka na Ukrajině.

„Největší objem podpořeného exportu, zhruba tři čtvrtiny, letos čeští vývozci směřují do Asie. Nejčastěji se přitom jedná o firmy ze strojírenského odvětví. Mezi podpořenými exportéry naleznete ale také třeba výrobce keramiky, domácích potřeb či pivovar. Nejvzdálenějším trhem je v tuto chvíli Nový Zéland, kam z Česka směřují umělá hnojiva, či Kanada s dodávkami technologií pro tamní elektrárnu,“ vysvětluje předseda představenstva EGAP Jan Procházka.

Závažný problém ovšem představuje výpadek trhů Ruska, Běloruska a Ukrajiny, o které nejen české exportéry připravila válka. Pojišťovna EGAP zastavila pojišťování do Ruska i Běloruska. Bohužel také musela – jako všechny exportní pojišťovny hospodařící s veřejnými penězi – dočasně pozastavit pojišťování na Ukrajině. Ačkoli EGAP dlouhodobě snižuje angažovanost v Rusku, kde je nyní ve srovnání s rokem 2017 jeho expozice pouze čtvrtinová, radě jeho klientů trh Ruska, Běloruska a Ukrajiny chybí. Dá se tak předpokládat, že druhá polovina letošního roku přinese výrazně

nižší objem podpořeného exportu. Dobrou zprávou naopak je, že se z obchodních případů v těchto zemích podařilo EGAPu od začátku válečného konfliktu získat na splátkách přes 3 miliardy korun, a že odhadovaná ztráta způsobená válkou tak bude výrazně nižší, než se obecně očekávalo.

EGAP vymohl 1,3 miliardy

Mimořádně úspěšný je letos EGAP v oblasti vymáhání pohledávek. Z obchodních případů, které skončily v minulosti pojistnou událostí, se mu podařilo získat částku 1,3 miliardy korun. Jedná se většinou o historické obchodní případy starší deseti let. V pololetí letošního roku hospodařil se ziskem 455 milionů korun.

Celkový objem českého exportu podpořeného EGAPem aktuálně přesahuje částku jeden bilion korun. Za 30 let fungování EGAP tak podpořil vývoz českých exportérů do 130 zemí světa, od Austrálie až po Zambii. Mezi historicky největší obchodní případy patří

”

EGAP HOSPODAŘÍ SE ZISKEM 455 MILIONŮ.

například modernizace železniční tratě v Ázerbájdžánu. Od roku 2011 tam české firmy s pojištěním EGAP zmodernizovaly přes 900 kilometrů železnic za 750 milionů eur. Dále jsou to vodní elektrárny společnosti Energo-Pro v Gruzii, Bulharsku a Turecku. Loni dokončený projekt turecké elektrárny Alpaslan 2 v hodnotě 600 milionů dolarů přitom představuje největší českou investici v Turecku od roku 1989 a zároveň největší českou porevoluční investici do vodní energie. ■

TEXT: JAN ČERNÝ
FOTO: SHUTTERSTOCK

JAN ČERNÝ JE MLUVÍ EGAP

Jaroslav Hanák:

VÁŽÍM SI PODNIKATELŮ ZA JEJICH NASAZENÍ V DNEŠNÍ NÁROČNÉ DOBĚ

Ačkoliv konec loňského roku předznamenával ochlazení trhů, pravděpodobně nikdo z nás si nedokázal představit, co rok 2022 přinese. Po dvou letech pandemie přišla další rána pro podnikání: nedostatek a zdražování materiálů a surovin, k čemuž se i v souvislosti s válkou na Ukrajině přidal také raketový růst cen energií a vysoká inflace. Přibývá podniků, které jsou nebo budou kvůli drahé energii v provozní ztrátě, ačkoliv minulé roky vykazovaly zisk.



Jaroslav Hanák, prezident SP ČR

Českou ekonomiku drží nad vodou průmysl

Musím ocenit, že i když nálada ve společnosti není dobrá, podnikatelé si přes všechny problémy a zkoušky, jimiž v poslední době průmysl prochází, dokázali udržet naději. I v těžkých dobách ve svých firmách investují, inovují a vyvíjejí nové technologie s myšlenkou na budoucnost. Podnikatelé, díky vašemu úsilí průmysl ukazuje svůj význam a podobně jako v předchozích krizích drží českou ekonomiku nad vodou. Za to vám patří velký dík.

Cena energie je nyní problémem číslo jedna, který firmy doslova drtí, a to

zejména ty energeticky náročné. Pokud by měla cena energie zůstat na stávající úrovni, dopad na konkurenceschopnost Česka jako jedné z nejprůmyslovějších zemí Evropy bude mimořádný. Ve Svazu průmyslu intenzivně jednáme s vládou už od doby, kdy se vyskytly první problémy. Jenže efektivní řešení má velké zpoždění. Do září se podařilo prosadit některá dílčí opatření. Mezi nimi bylo odpuštění poplatků na obnovitelné zdroje energie nebo tzv. kompenzace vedlejších nákladů.

Naše firmy jsou oproti zahraničním v nevýhodě

Už od května jsme vládu žádali, aby co nejrychleji využila možnost, kterou dala členským státům EU, a poskytla firmám pomoc dle Dočasného krizového rámce. Mezi prvními zavedli podporu v Německu či Francii. Už jen kvůli rychlosti, s jakou jinde k řešení přistoupili, jsou naše firmy oproti zahraničním konkurentům v nevýhodě.

O tom, jak je současná situace pro firmy složitá, budeme mluvit i na sněmu Svazu průmyslu a dopravy ČR, jímž jako tradičně zahájíme Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Spolu s našimi viceprezidenty chceme premiérovi a ministrům připomenout, aby obzvlášť v těchto těžkých dobách nezapomínali právě na firmy, protože průmysl tuto zemi vždycky živil a živí. Zároveň chci naše vládní představitele vyzvat, aby

maximálně využili zbývající měsíce českého předsednictví v Radě EU k posílení naší pozice v Evropě. Nejen pro české firmy, ale pro celou naši ekonomiku je dobře fungující evropský trh klíčový.

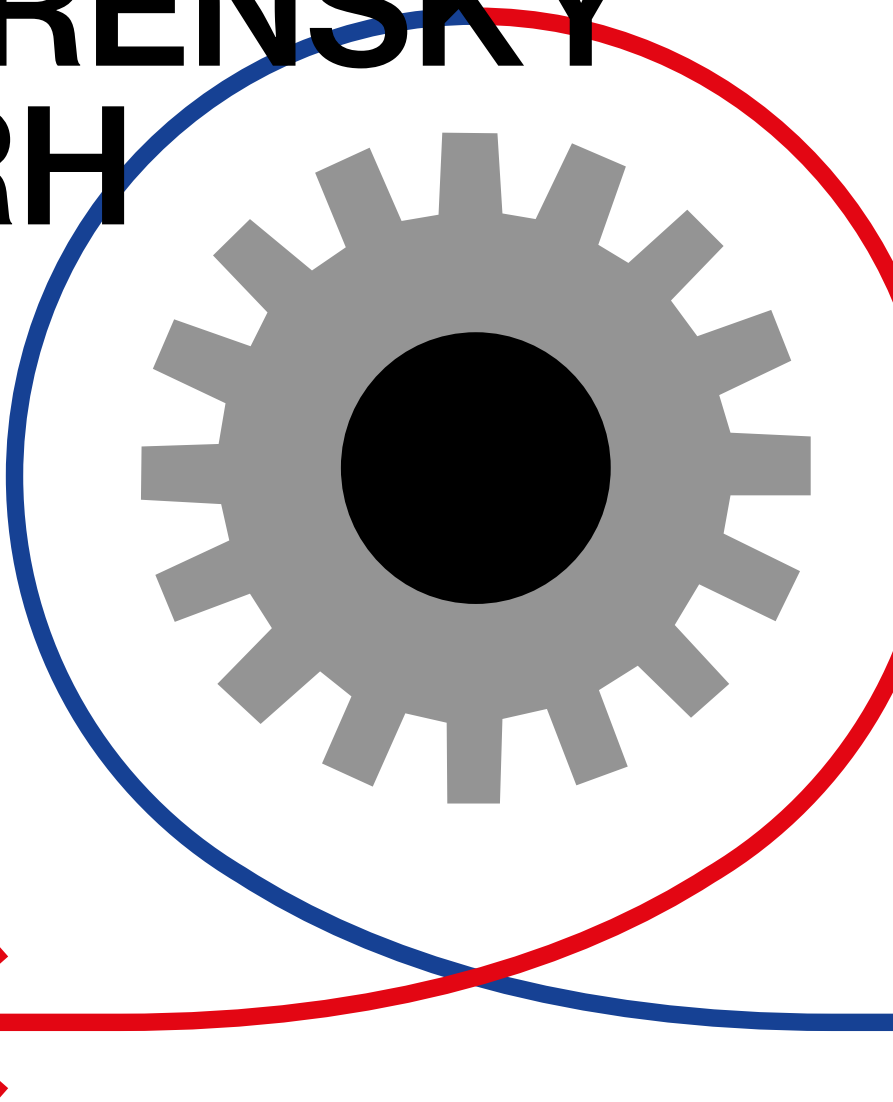
Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně patří mezi nejvýznamnější evropské veletrhy v oboru strojírenství a já jsem rád, že se sem vystavovatelé vrací. Těším se na to, jaký posun uvidím u firem v digitalizaci, ale zejména na setkání s vámi, protože atmosféra osobních rozhovorů je nenahraditelná.

JAROSLAV HANÁK,
PREZIDENT SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR
FOTO: ARCHIV SP ČR

Pojďte diskutovat o problémech byznysu

Nejen o cenách energie a jejich dopadu na firmy budou představitelé SP ČR hovořit s premiérem a členy vlády na svém sněmu v úterý 4. 10. na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Účastníci veletrhu mají také možnost navštívit stánek Svazu ve společném prostoru s EIA v pavilonu F a dozvědět se o prioritních oblastech byznysu nejenom pro období předsednictví ČR v Radě EU.

63. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH



4.-7. 10. 2022 BRNO


**DIGITAL
FACTORY** MSV 2022



MSV 2022: V POPŘEDÍ ENERGETIKA A DIGITALIZACE

Mezinárodní strojírenský veletrh (MSV) patří k nejvýznamnějším průmyslovým událostem v Evropě. Letos se brány brněnského výstaviště otevřou od 4. do 7. října. Expozice více než 1200 vystavujících firem obsadí 8 hal. Jaký bude letošní ročník? Ptáme se Tomáše Moravce, generálního ředitele společnosti Veletrhy Brno.



Tomáš Moravec, generální ředitel společnosti Veletrhy Brno

MSV vždycky reaguje na aktuální dění. Na jaká témata bude soustředěný letos?

Jedním z nich je bezpochyby digitalizace umožňující zefektivnění průmyslové výroby. V posledních měsících se pak do popředí dostává téma energetické soběstačnosti a udržitelnosti. Rostoucí ceny energií znamenají pro firmy značné komplikace, a proto se veletrh zaměří právě na oblast energetických úspor v průmyslu. Zapomínat však nesmíme ani na tradiční obory strojírenství. Dobře zastoupen bude klíčový obor obrábění a tváření, který je zvýrazněn prostřednictvím souběžně konaného veletrhu IMT. V doprovodu MSV se uskuteční i další specializované veletrhy PLASTEX, WELDING, FOND-EX a PROFINTECH.

Součástí strojírenského veletrhu je také projekt Digitální továrna 2.0. Na jaké novinky se můžeme těšit?

V Digitální továrně v pavilonu F se letos představí řada nových firem a institucí. Poprvé budou součástí expozice Svazu průmyslu a dopravy ČR a Elektrotechnické asociace. Novinkou bude prezentace Národního centra Průmyslu 4.0 i s jeho partnery T-Mobile a Českou spořitelnou. Projektu se zúčastní poprvé Finsko, které představí své firmy nabízející digitální řešení. Úspěchem je dále navázání partnerství se společností Siemens. Ta chystá expozici zaměřenou na energetickou flexibilitu a odolnost výroby ve spojení s digitalizací. Zajímavá bude i prezentace Lisovny Škoda Auto s praktickou ukázkou využití digitálního dvojčete při výrobě modelu Enyaq iV.

Tohoto významného veletrhu se tradičně účastní řada zahraničních vystavovatelů. Jaká je z tohoto pohledu situace letos?

Podíl zahraničních firem se pohybuje kolem čtyřiceti procent, takže se i v letošním roce podařilo uspořádat veletrh s výrazným mezinárodním zastoupením. Partnerem strojírenského veletrhu se díky spolupráci s Francouzsko-českou obchodní komorou stal francouzský region Auvergne-Rhône-Alpes. Jedná se o nejprůmyslovější oblast Francie s více než osmi miliony obyvatel. Region se bude prezentovat formou vlastního stánku, který bude součástí Francouzského pavilonu v hale V, a přijede i oficiální delegace. Oficiální účast dále chystají země jako Maďarsko, Německo, Polsko, Rakousko, Slovensko nebo Tchaj-wan.

Jaký doprovodný program připravujete pro návštěvníky?

Je jako vždy velmi bohatý. Vracejí se komentované prohlídky s názvem MSV Tour a zájemci mohou využít i platformu Kontakt-Kontrakt propojující fyzický veletrh s matchmakingem. Chybět nebude ukázka balící linky Packaging Live. Dále se uskuteční řada konferencí, které se budou zaměřovat na digitalizaci, 3D tisk, energetiku nebo technologie pro plastický průmysl. První den veletrhu, jímž je poprvé úterý, se tradičně odehraje sněm Svazu průmyslu a dopravy ČR.

V říjnu zažijete MSV poprvé v roli generálního ředitele. Na co se těšíte nejvíc?

Ano, poprvé v roli generálního ředitele a poprvé se zahajovacím dnem MSV v úterý, nikoliv v pondělí. Těším se na předvečer zahajovacího dne, který je nabitý předstartovní atmosférou. Ta je naplněna finalizací expozic, úklidovými pracemi i velkým pohybem osob a materiálu. Od roku 2018 vedou mé poslední kroky před startem veletrhu k soše Tomáše Garrigua Masaryka, která vítá návštěvníky Rotundy pavilonu A. Zde si vždycky snažím představit atmosféru zahajovacího dne v době TGM, tj. při otevření Výstavy soudobé kultury v roce 1928, kdy se premiérově otevíraly nejen obsahy veletržních hal, ale i haly samotné v rozsahu celého areálu. A hned poté se mi uleví. Tak tomu, předpokládám, bude i v tomto roce. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jensišková
Foto: Tino Kratochvíl

Josef Ťulpík:

CO SE NEJVÍC ŽÁDÁ? VÍCEÚČELOVOST A UŽIVATELSKÝ KOMFORT

V obci Písečná uprostřed nádherné jesenické přírody se zemědělská dopravní technika vyrábí od roku 1968. Po roce 1989 však podnik opustil český trh, nevyvíjel vlastní výrobky a neinvestoval. Péči se zdejší výrobě dostalo opět až od roku 2006, již pod vedením nového majitele v osobě Josefa Ťulpíka. Ještě v témže roce začala firma za pomoci NRB investovat do nových technologií a o rok později budovat dealerskou síť. Dnes má WTC Písečná ucelené portfolio, diverzifikovaný odběratelský trh a vizi do budoucnosti.



Josef Ťulpík, od roku 2005 spolumajitel a jednatel firmy. Pod jeho vedením se z montovny tzv. svařenců stal moderní výrobní podnik s vlastním vývojem a vizí do budoucnosti

PARDÁL, přepravníky balíků PLT a traktorové přívěsy BSS. To vše je pak modifikacemi dále členěno na více než 50 konkrétních typů produktů.

Přeměnit jednoduchou montovnu takzvaných svařenců, což je jednoduše podvozek a korba, v uznávaného výrobce s takto širokým portfoliem pochopitelně vyžaduje výrazné investice. WTC Písečná si našla v tomto směru partnera v Národní rozvojové bance, s níž spolupracuje již od změny majitele v roce 2006. Jak říká sám Josef Ťulpík, „NRB je jednou z mála státních institucí, která smysluplně podporuje rozvoj podnikání v naší zemi. Tato banka stála u všech klíčových finančních operací naší společnosti a zásadním způsobem ovlivnila rozvoj naší firmy podporou získávání finančních produktů jak v oblasti investičních projektů, tak zajišťování provozních prostředků. S NRB nadále spolupracujeme a připravujeme spolufinancování investičních záměrů v následujících letech.“

inovací realizovat. A přesně to činí WTC Písečná, jejíž výrobní portfolio se ustálilo v ucelené podobě a nyní dochází k postupné inovaci již existujících produktů. „Zákazníci nyní jednoznačně preferují víceúčelové a uživatelsky komfortní stroje, proto inovujeme právě v tomto duchu,“ vysvětluje majitel firmy. „Princip víceúčelovosti uplatňujeme u mnoha našich produktů. Nejoblíbenější jsou již pár let nosiče kontejnerů PORTÝR, které umožňují

WTC Písečná

Společnost WTC Písečná sídlí nedaleko Jeseníku na severní Moravě.

Je významným výrobcem zemědělské a komunální dopravní techniky, svým zákazníkům garantuje i servis a související služby. Tvoří ji 50 zaměstnanců a její stroje lze kromě České republiky potkat například na Slovensku, v Rakousku, Německu, Švýcarsku, Belgii, Francii, Nizozemsku, Maďarsku nebo Lichtenštejnsku.

www.wtc-pisečna.eu

Investice a opět investice

Momentálně zahrnuje výrobní program společnosti pět základních produktových řad: traktorové návěsy BIG, nosiče kontejnerů PORTÝR, přepravníky zvířat

Produkty a jejich dealeri

Ideální způsob, jak vyrobit žádaný výrobek, je skutečně naslouchat uživatelům a jejich poznatkům pak v rámci



Traktorový přepravník balíků



Traktorový návěs

manipulaci nejrůznějších typů nástaveb, a jsou tak při plném využití v pravém slova smyslu univerzální a použitelné v průběhu celého roku. Vybavíme-li nosič například hydraulickým jeřábem, je uživatel zcela soběstačný ve všech fázích provozu.“

Vyrobít žádaný výrobek je jistě samo o sobě úspěchem, nyní je však potřeba prodat jej zákazníkovi. Proto si WTC Písečná vybudovala kvalitní celonárodní síť partnerských dealerů. „Počátky v roce 2007 nebyly vůbec snadné. Navštěvovali jsme tehdy již etablované dealery techniky a představovali jim naše produkty s nabídkou spolupráce. Potenciální obchodní partneři však již většinou měli ucelený sortiment a necítili potřebu jej měnit či doplňovat. Přesto jsme s některými z nich začali kooperovat. Současně jsme se aktivně účastnili výstav a veletrhů, prezentovali naše stroje v rámci předváděcích akcí, inzerovali v oborových periodikách a pracovali na propagaci. Díky mixu těchto aktivit se postupem času zvedal zájem o naše produkty mezi zákazníky, což logicky vedlo i k zájmu dealerů.“ V současné době tvoří partnerskou síť více než 50 autorizovaných dealerských středisek, která nabízí

produkty WTC Písečná, zajišťují jejich zprovoznění, servis a dodávky náhradních dílů.

České je dobré

WTC Písečná má za sebou několikaletou zkušenost z období, kdy produkovala pouze již zmiňované svařence, které pak dodávala ve velkém množství (až 500 kusů) do Francie. Tam pak z tohoto polotovaru dotvořili finální výrobek, který byl prezentován jako francouzský a značku WTC nijak nepropagoval. Ponaučení si z toho ve firmě nesou dodnes. „Kooperacím se jistě a priori nebráníme, nicméně klíčový pro nás bude vždy náš výrobní program. Teprve s vlastními produkty jsme se mohli rozkročit, regionálně a zejména v rámci cílových skupin. To nám poskytuje určitou stabilitu a nové obchodní možnosti. Akcentací skutečnosti, že jsme česká společnost, se primárně hlásíme k jedinečné tradici, na kterou máme možnost navazovat,“ uzavírá majitel firmy. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV WTC PÍSEČNÁ

O programu Expanze

Program Expanze od Národní rozvojové banky (NRB) prostřednictvím zvýhodněných úvěrů a záruk usnadňuje malým a středním podnikům cestu k dalšímu rozvoji. Úvěry jsou poskytovány s nulovým úrokem a bez jakýchkoliv poplatků, a to až do výše 45 % způsobilých výdajů projektu. Další minimálně 20 % způsobilých výdajů musí být profinancováno úvěrem od spolupracující komerční banky či leasingové společnosti, k tomuto úvěru pak NRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše 4 milionů korun. Úvěry z programu Expanze lze zafinancovat projekty investičního charakteru, jako je například pořízení strojů, zařízení, technologií, softwaru, licencí, nemovitostí určených pro podnikání (tj. výrobní a skladovací haly, administrativní budovy, prodejny apod.) a jejich rekonstrukci.

Nejen na investiční projekty, ale i k profinancování provozních výdajů lze využít záruku z programu Expanze. Ta usnadňuje firmám cestu k získání úvěru od běžné banky, zejména v případě, kdy nemají dostatek vlastního majetku pro jeho zaručení. Záruka od NRB často zároveň představuje pro banky nejbezpečnější a nejatraktivnější formu zajištění. Záruky z programu Expanze jsou poskytovány zdarma a až do výše 80 % jistiny úvěru, který se může pohybovat v rozmezí od 1 do 60 milionů korun.

Zdroj: NRB



Třetí ročník soutěže Microtela se konal ve velkorysých prostorách Multifunkčního centra LArt v Lanškrouně

LANŠKROUNSKO. TECHNOLOGICKY VITÁLNÍ REGION, KTERÝ PRO DNEŠEK NEZAPOMÍNÁ NA BUDOUCNOST

Žáci základních škol. To je ještě zájmově nevyhraněná věková skupina, v níž je možné vzbudit zájem o technické obory. Myšlenka, jak nadání a tvořivost dětí podpořit a rozvinout a v budoucnu v nich získat kvalitní pracovníky, vrtala léta nezávisle na sobě hlavou manažerům některých místních firem a projevovala se nekoordinovaným sponzoringem. A tak slovo dalo slovo a v roce 2017 získala idea konkrétní podobu v mediálně známé soutěži Microtela organizované Společenstvím firem Lanškrounska.

První impulz ke koordinaci podpory přišel od starosty Lanškrouna Radima Vetchého, původním povoláním pedagoga, zástupce zřizovatele některých vzdělávacích zařízení, který svolal firmy operující do té doby jednotlivě. Asi osm z nich spojilo síly a finanční prostředky

a hned v prvním roce vybavily tři základní a dvě střední školy 3D tiskárnami. V další fázi shromáždily na základě představ škol potřebné vybavení pro technické vzdělávání. Pak podle svých finančních možností a cílů zvolily priority a začaly školy cíleně dovybavovat

zařízením a sponzorovat jim rodilého anglického mluvčího. V současné době fond disponuje téměř milionem korun ročně, které rozdělují individuálně podle smysluplnosti projektů v souladu se záměrem tohoto uskupení a s mírou aktivity jednotlivých škol.

Co je Microtela?

Vědeckotechnická soutěž je jednou ze společných aktivit Společenství firem Lanškrounska a městského zastupitelstva na podporu technických a tvůrčích schopností žáků základních škol v regionu. Od svého prvního ročníku v roce 2017 si získala popularitu jak mezi dětmi a mládeží, tak širokou veřejností a inspirovala podnikatelské subjekty ze všech koutů republiky.

Podrobnější informace zájemci najdou mimo jiné na www.microtela.cz, www.lanskroun.eu a na kanálu youtube.com.

Jak děti otevřely oči dospělým

„Lanškroun je desetitisícové město a mnozí z nás si ještě donedávna mysleli, že se všichni známe. Do prvního ročníku Microtely se k našemu milému překvapení přihlásila asi stovka nadšených dětí, a my dospělí jsme si uvědomili, že jsme natolik ponořeni do svého byznysu, že ani netušíme, čím se zabývá podnikatelský subjekt v sousedství. Pro firmy je takové setkání příležitostí, jak se prezentovat. A pro rodiče školáků připomínkou, že v našem regionu působí řada kvalitních a úspěšných firem, jež mohou jejich dětem jednou nabídnout dobrou práci a perspektivu,“ zamýšlí se Jana Slováková, která je nejen jednatelkou rodinné společnosti Komfi, ale také zástupkyní Společenství firem Lanškrounska.

Letos v květnu se po covidem vynucené dvouleté přestávce zapojilo do třetího ročníku Microtely 150 dětí. Soutěž je postavena jak na využití digitálních technologií, tak manuální zručnosti. „Počítače nemusí devastovat dětský intelekt, ale mohou ho i určitým způsobem rozvíjet. Nelze je však používat bez rozmyslu a jen k pasivní zábavě. Dřív člověk na spoustu informací narazil v knize, dnes na internetu. Proto jsme do Microtely zařadili dvě kategorie z oblasti programování, a to Micropočítač I pro dvou- až tříčlenné týmy žáků prvního stupně základní školy a Micropočítač II pro dvou- až tříčlenné týmy druhého stupně. Letos

k nim nově přibyla kategorie Ozobot. Cílem bylo naprogramování ozobotu podle zadání pomocí ozokodů.“

Nejrůznější ovladače, klávesnice a mobilní obrazovky, které nevyžadují preciznost, však berou dětem z rukou jistotu. Počítače a další moderní technologie jsou sice pro současný život nezbytné, ale neméně důležitý je rozvoj jemné motoriky od raného dětství. Od truhlářiny přes strojařinu až třeba po chirurgii. V žádném oboru se nedá sázet jen na roboty, v některých situacích se člověk bez zručnosti neobejde.

„Víme, kde nás bota tlačí, když do našich firem sháníme všestranně vzdělané pracovníky. Proto jsme mezi kategorie zařadili nejen technické disciplíny a již tradičně kategorii stavebnice Fischertechnik pro žáky prvního stupně, letos s tématem kolotoč. Pro technicky nevyhraněné zájemce jsme přidali rovněž kategorii Projekty, tentokrát s tématy Zapomenutá řemesla, Revitalizace staré hračky a Příběh regionální firmy. Název a dokumentaci příprav a práce na projektu prezentují soutěžící na posteru před porotou, od níž dostávají bezprostředně zpětnou vazbu,“ pokračuje Jana Slováková.

Nenechat se odradit dílčím neúspěchem

Děti snášejí prohru a nespravedlnost citlivěji než dospělí. „Proto jsme se důsledně vyhýbali být jen podezření na střet zájmů. V porotě zasedli jen ti zástupci firem a institucí, kteří nebyli v příbuzenském vztahu se soutěžícími. Sama jsem se jako matka dvou soutěžících podílela pouze na organizaci akce, aby nevznikly ani nejmenší pochybnosti o objektivitě rozhodování. Přesto se někteří soutěžící neubránili pocitu zklamání. Zažili jsme si to i u nás doma. Obě děti soutěžily ve stejné kategorii. Syn sestavil ze starých součástek funkční retropočítač s operačním systémem DOS s klasickými počítačovými hrami. Bylo zřejmé, že se problematice intenzivně věnoval a pracoval samostatně. Výrobek ocenili jak jeho kamarádi, tak členové poroty. S chválou nešetřil ani děda, konstruktér a zakladatel naší společnosti. Jenomže na rozdíl od své mladší sestry, která se s technicky jednodušším projektem starého kočárku pro panenky, upraveného na pelíšek pro naše kocoury,



Soutěžící v kategorii stavebnice Fischertechnik letos konstruovali kolotoč



Organizační tým Microtely: Zleva Pavel Resler, Jana Slováková, Tomáš Zedníček a Radim Vetchý

umístila jako druhá, nepatřil mezi oceněné a těžko rozdychával subjektivní pocit nespravedlnosti.

Musela jsem dětem vysvětlit, jak takové hodnocení poroty probíhá, že se posuzuje nejen produkt, ale také jeho prezentace. Dceřin projekt byl i z mého pohledu jednodušší, ale oslovila hodnotitele přirozeným, strukturovaným projevem, jímž přesvědčivě popsala nejen pracovní postup, ale dokázala přitom být svá. V neposlední řadě i tím, že byla nejmladší soutěžící ve své kategorii. Prostě že v životě to kolikrát není o tom, co je nejlepší, ale jak to umíš prodat, a že ty neúspěchy nás nemí slomit, ale naopak posunout dál,“ usmívá se Jana Slováková. Odolnost vůči frustraci při dílčím neúspěchu je přidanou hodnotou, kterou si účastníci vysoce konkurenční soutěže odnesou do dalšího studia a profesní kariéry. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČENSTVÍ FIREM LANŠKROUNSKA



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

MEDIÁLNÍ PARTNER



OCENŮJEME NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ RYZE ČESKÉ FIRMY

ČEŠTÍ LÍDŘI - ČESKÉ PODNIKATELKY - ČESKÝ EXPORT

transparentní výsledky

české know-how

odvaha



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

EVROPA JE O KOMPROMISECH I VE TŘI HODINY RÁNO

Místnost v horních patrech budovy Evropského parlamentu v Bruselu se začíná zaplňovat a atmosféra v ní houstne. Za chvíli to vypukne. Vcházím do sálu a tisknu si s přítomnými ruku. Všichni víme, že nás nečeká lehké jednání, a vtipkujeme, že jsme si měli do tašek se zásobami čokolády a energetických nápojů přibalit i spacáky.

Naším úkolem totiž není nic snadnějšího než předložit plán, který z Evropy udělá digitální šampionku. Stihnout by to navíc měla poměrně rychle, do roku 2030.

Co je to trialog

Úderem devatenácté místnost ztichne. Začínáme. U dlouhého oválného stolu sedí kompletní vyjednávací týmy svatě trojice unijních institucí: Evropské komise, Evropského parlamentu a Rady EU a navzájem se pozorují. Já vedu ten europarlamentní a je na mě, abych z dnešního klání přinesla „domů“ ten nejlepší možný výsledek. Stejně zadání mají kolegové z Evropské komise a Rady, která se skládá z 27 členských států. Shodou okolností jim zrovna na šest měsíců předsedá Česká republika, a tak na druhé straně stolu kývnutím hlavy zdravím české diplomaty.

Trialog, jak se toto třístranné jednání mezi institucemi EU v bruselském žargonu nazývá, je o svědomité přípravě a náročných technických jednáních, která mu předcházejí. Neméně důležitá je také strategie a vyjednávací taktika v samotném finále. To se i v průběhu dnešního večera několikrát potvrdí.

Diskutujeme a přepisujeme

Jakmile všichni vyjednávači představí své výchozí pozice, začneme návrh tzv. digitální dekády procházet detailně řádek po řádku. To může zabrat i několik hodin. Text, který máme před sebou, sice nepatří k těm nejdělsším a nejkomplicovanějším, ale i tak se nad ním zapotíme. Nejednou pak dohadování

o formulaci klíčových pasáží přerušíme a nejprve se ve svém koutě o dalším postupu radíme s poradci a právníky, abychom pak zkusili najít dohodu neformální cestou v kuloárech. Autorka návrhu digitální dekády, Evropská komise, vytrvale přepisuje a přepisuje. Tu na impuls ze strany Rady, tu na můj popud jakožto vyjednačičky za Evropský parlament.

Ve hře je hodně a já si kvůli plnému soustředění na každé padlé slovo ani neuvědomuji, že se ručičky hodin přehoupou výrazně přes půlnoc. Kávy je našťástí pořád dost, navíc začínající únavu vytrvale přebíjí adrenalin a odhodlání dovést jednání do úspěšného konce. Optimismem mě naplňuje postupně získávaný pocit, že protistrany to cítí stejně. Evropa, minimálně ta, kterou známe dnes, je od základu vybudovaná na kompromisu. Na schopnosti najít společnou řeč, často i za cenu vzdání se části vlastního pohodlí ve prospěch celku. Tomu tady rozumějí všichni.

Úspěch putuje formálně za českým předsednictvím

Těsně před třetí hodinou ranní to i dokážou. Cesta k digitální dekáde Evropy je vytyčena a dláždí ji cenný kompromis. Potřásáme si rukou. Všichni odvedli neskutečný kus práce. Úspěch v trialogu o digitální dekáde navíc putuje formálně za českým předsednictvím. Čeští diplomati opět ukázali, že jsou lidmi na správném místě a své řemeslo opravdu umějí. Třešničkou na dortu je pak to, že k výsledné dohodě přispěla také česká europoslankyně.



Cesta k digitální dekáde

Konkrétní plán EU, jak do roku 2030 dosáhnout digitální transformace ekonomiky a společnosti. Jednání za Evropský parlament vedla česká europoslankyně Martina Dlabajová.

Více informací: www.ec.europa.eu

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ
MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014
POSLANKYŇÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU.
WWW.DLABAJOVA.EU

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





DRŽET TEMPO S TRENDY

JAK DATOVÉ TOKY MĚNÍ SVĚT

MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Státy, vědomy si nezbytnosti vytvořit příznivé podmínky pro obchod, spolupracují na množství iniciativ, které mají za cíl nastavit ambiciózní pravidla digitálního obchodu, z nichž budou těžit jak firmy, tak i občané a státy jako celek. Možná to tak na první pohled nevypadá, ale zajistit firmám co možná nejpříznivější podmínky pro digitální obchod má také obrovský strategický význam.

Ač může být koncept digitálního obchodu těžce představitelný, v důsledku je to poměrně jednoduché. Firmy se vlivem technologií přesouvají mnohem více do online a bezpapírového světa, čemuž odpovídají i produkty a služby, které nabízejí, ale také to, jak komunikují pobočky mezi sebou nebo přímo se zákazníky. Dnes a denně pak firmy využívají umělou inteligenci, cloudová úložiska a další inovace vedoucí k automatizaci procesů, díky nimž ušetří nemalé částky. A zejména obchodované služby se také čím dál častěji pojí s nejrůznější

analýzou dat a nabídkou automatizovaných či online řešení. Nejlépe si lze situaci představit například na online chatovacích robotech nebo trochu specifičtěji na společnosti, která na základě algoritmů analyzuje potřeby skladů a automaticky chybějící zboží doobjedná.

Díky pár klikům prodat na konci světa

V dnešním globalizovaném světě je pak také pro poskytovatele výše popsaných

digitálních služeb zcela zásadní, aby je mohl nabízet také ve třetích zemích, tedy mimo EU, a dané služby a produkty tak exportovat na nové, perspektivní trhy. Mezikontinentálně provázané dodavatelské řetězce jsou také významné z hlediska výroby finálních produktů a služeb a pro posílení konkurenceschopnosti. To nejen vede k přívětivějším cenám pro zákazníky, ale také k dalšímu rozvoji inovací. Otevřený mezinárodní obchod je pak o to více důležitý pro služby ve své podstatě digitální, které lze díky „pár klikům“ prodat na druhý konec světa.

Volný tok dat je základ

Jádrem digitálního obchodu jsou data. Jejich volné přeshraniční toky umožňují firmám posílat informace mezi pobočkami, poskytovat služby související s chytrými produkty a další softwarová řešení. V podstatě se tak dá říci, že bez pohybu dat není digitálního obchodu. Kromě nezbytného významu volného toku dat pro rozvoj obchodu a prosperity nelze opomenout ani to, že může přispět také k posílení kybernetické bezpečnosti a zajištění bezpečnosti daných dat.

Typicky se pro firmy stává obtížné zajistit bezpečnost dat v situacích, kdy každá ze zemí, v nichž operují, uplatňuje jiná, často i protichůdná pravidla pro nakládání s daty a jejich mezinárodní transfery. Navíc v případě lokalizování dat pouze v zemi jejich využívání či zpracovávání hrozí zneužití dat, neboť nejsou ojedinělé případy, kdy si vlády mimoevropských zemí, zejména těch nedemokratických, nárokují rozšířený přístup ke všem datům na svém území. Pro naplnění svého účelu a dosažení plného využití musí data po světě proudit, a to především v kontextu současných potřeb světového obchodu, které jsou založeny na diverzifikaci dodavatelských řetězců, otevřenosti a spolupráci.

Jak na to reaguje EU

V první řadě je třeba zdůraznit, že digitální obchod jakožto součást obchodní politiky spadá do výlučné pravomoci EU. To v podstatě znamená, že s třetími státy jedná Evropská komise jménem členských států, nikoliv členské státy samotné. Ty jsou ale samozřejmě do vyjednávacího procesu rovněž zapojeny. Evropská unie, vědoma si nutnosti být v oblasti digitálního obchodu aktivní, se zapojuje do řady iniciativ, které mají za cíl nastavit pravidla pro digitální obchod a tok dat a zároveň zajistit, aby přístupy jednotlivých zemí byly co nejbližší, a tak i pro firmy nejpřívětivější.

Evropský přístup k vyjednávání pravidel pro digitální obchod vychází z již ustáleného narativu, který základem lokalizace dat – tedy umožnění jejich volného toku – doplňuje také výjimkou pro ochranu osobních dat. Osobní data samozřejmě vyžadují speciální přístup daný vysokými standardy GDPR, od něhož se odvíjí i přístup k přeshraničnímu toku dat neosobních. Tento, dnes již standardní

Přístup zemí k mezinárodnímu digitálnímu obchodu a spolupráci během několika následujících let bude formovat budoucnost nejenom ekonomickou a technologickou, ale i tu politickou a hodnotovou, a předurčí tak, kdo z proměny současné ekonomiky vzejde jako vítěz.

přístup EU bývá vyjednáván v dohodách o volném obchodu EU s třetími zeměmi. Mimo to je EU také zapojena do vyjednávání tzv. JSI e-commerce ve Světové obchodní organizaci (WTO), jehož se aktuálně účastní 71 členů WTO. Přestože má být součástí vyjednaného textu i článek k volnému toku dat, hovoříme o měsících, ne-li letech, než dojde mezi zeměmi ke shodě. To je dáno značnou odlišností přístupů jednotlivých zemí či regionů k tomu, jak dosáhnout ambicí v digitálním obchodu.

Další významnou iniciativou v oblasti digitálního obchodu jsou digitální partnerství. Ta Evropská komise vyjednává se zeměmi v Indo-Pacifiku, který je v této oblasti značně napřed. Digitální partnerství je již vyjednáno s Japonskem, v procesu je pak vyjednávání se Singapurem a Jižní Koreou. Digitální partnerství ovšem nepředstavují právně závazné dohody, jejich cílem je zejména posílit spolupráci a sdílet zkušenosti s jinými zeměmi ambiciózními v digitální oblasti, jako jsou právě ty výše zmíněné.

Digitální dohody

Druhou stranou mince jsou přístupy dalších velkých hráčů, jako jsou i zmiňované země Indo-Pacifiku, jmenovitě např. Japonsko, Austrálie či Nový Zéland, nebo přístup USA a Číny. Zatímco přístup Číny se zakládá spíše na lokalizaci dat na jejím území a značné možnosti vlády se k nim dostat, přístupy zemí širšího Indo-Pacifiku jsou odlišné a založené na aktivní a ambiciózní spolupráci. Výše zmíněný koncept tzv. digitálních partnerství má svůj původ v oblasti Indo-Pacifiku, avšak zatímco partnerství s EU jsou právně nezávazná, jak bylo řečeno výše, země Indo-Pacifiku do svých dohod zakomponovaly i závazná ustanovení. Jako příklad lze uvést dohodu DEPA (Digital Economy Partnership

Agreement), kterou podepsal Singapur, Nový Zéland a Chile, avšak sloužit má také jako rámec vhodný pro připojení dalších států. Zájem již vyjádřilo několik z nich, konkrétně Čína, Kanada či Jižní Korea. Mimo výše zmíněné existují specifické digitálně ekonomické dohody, tzv. DEA (Digital Economy Agreement), které již dojednaly Austrálie se Singapurem či UK se Singapurem. USA potom zvolily specifický přístup k digitálnímu obchodu v indo-pacifické oblasti a tento obchod zakomponovaly do širšího tzv. ekonomického rámce pro Indo-Pacifik, který byl zahájen teprve v květnu tohoto roku.

Kromě ekonomického významu digitálních dohod nelze zapomenout na strategický význam digitální spolupráce, neboť jejím prostřednictvím lze posílit vztahy s klíčovými státy a regiony. Digitální dohody jsou vysoce aktuálním tématem a rozhodnou nejenom o tom, kdo vyhraje digitální závody v inovacích a digitální ekonomice obecně, ale také o tom, jak bude vypadat budoucí vzájemná závislost, provázanost a spolupráce zemí. Více než kdy jindy je důležité, aby EU byla přítomná ve strategických regionech, v nichž se snaží svůj vliv šířit nedemokratické režimy. Je stěžejní rozvinout spolupráci v těchto oblastech dříve a více, než to udělají jiní. ■

TEXT: ANETA SMILKOVÁ A KAROLINA LUKÁŠOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTOREK



Aneta Smilková,
oddělení společné obchodní politiky, MPO



Karolina Lukášová,
oddělení společné obchodní politiky, MPO

Hodte svoje starosti s nadměrným únikem tepla z hal na naši hlavu!

S nadcházející zimou doléhá palčivá otázka – jak ochránit zaměstnance skladů a provozů s výraznými výkyvy teplot před průvanem a únikem tepla? Je potřeba nalézt řešení, které nevyžaduje instalaci finančně náročných technologií, komplikovanou údržbu, a přitom zaručí dostatečně ekonomický provoz.

Naším zákazníkům se v praxi osvědčilo využití fólií, které jim naši montéři výroby nainstalovali do vchodů, průchodů i vrat. Závěsné fólie jsou velmi odolné vůči otěru a minimálně náročné na údržbu.

Vchodem z pásů fólie se zaoblenými hranami bezpečně procházejí lidé, projíždějí vysokozdvizné vozíky, automobily i manipulační technika. Průjezd nebo průchod probíhá co nejrychleji a s maximálním udržením nastavených teplot.

Kontaktujte nás na zákaznické lince: 518 399 588.

Postaráme se o to, abyste si ušetřili čas nutný pro správné vyměření i instalaci a hlavně uspořili cenné teplo!



Instalace fólií do vrat a průchodů



Vždy nám půjde o to, abyste se na nás mohli spolehnout. V nezávislém průzkumu spokojenosti projevilo úplnou spokojenost s našimi službami 95 % zákazníků.



GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

Od energetického poradenství až po udržitelné financování Kompletní nabídka jen u KB

Před pár měsíci došlo na tuzemském trhu k významné akvizici: součástí Skupiny Komerční banky se stala přední poradenská společnost v oblasti energetiky a životního prostředí Enviros. Co to přináší firmám v době, kdy slovo energie je téměř každodenně skloňováno?

KB Advisory

Už tři roky poskytujeme klientům ze soukromého či veřejného sektoru prostřednictvím naší společnosti KB Advisory poradenské služby v oblasti energetiky, obnovitelných zdrojů, dotací a výběrových řízení. Jde například o energetické posudky a audity, zpracování a administraci dotačních projektů atd. Právě naši energetičtí specialisté pomáhají klientům s řešením aktuálně žhavých témat, jako je omezení závislosti na ruském plynu, s návrhem energeticky úsporných opatření nebo využitím OZE. V oblasti dotací pak stavíme na našich zkušenostech se zpracováním projektů, a to již od roku 2008. Za tu dobu jsme pro klienty pomohli získat z EU dotace ve výši více než 4 miliardy korun. V objemu financování se pak jedná o úvěry přes 100 miliard korun.

Enviros

Enviros je nejvýznamnějším tuzemským hráčem mezi poradenskými společnostmi zabývajícími se energetikou

a environmentem. Působí rovněž jako nezávislý poradce pro financování energeticky úsporných projektů a projektů obnovitelných zdrojů pro řadu významných firem a institucí na středoevropském trhu. Za svou téměř třicetiletou existenci pomohl na 2500 klientům z více než padesáti zemí světa zrealizovat přes 4000 projektů v oblasti optimalizace energetického hospodářství, obnovitelných a inovativních energetických zdrojů, úspor energie, minimalizace odpadu či oběhového a bezuhlíkového hospodářství.

KB Advisory a Enviros

KB Advisory a Enviros mají za sebou řadu realizovaných společných aktivit. Ať již se jednalo o konkrétní klientské projekty nebo například technickou asistenci Envirosu při nabídce úvěrového programu KB se zárukou Evropské investiční banky určeného na financování energeticky úsporných projektů.

Začleněním Envirosu do Skupiny KB se tak stáváme jednoznačným poradenským lídrem s velice specifickým

know-how v oblasti energetiky a ESG. A také jedinou bankou schopnou poskytnout firmám, municipalitám či veřejným institucím kompletní škálu služeb od poradenství až po udržitelné financování. Věřím, že z tohoto spojení budou primárně profitovat společnosti, pro které je udržitelné podnikání nejen významnou hodnotou, ale chtějí také aktivně eliminovat dopady současné energetické krize na svůj byznys či provoz. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

ENERGETIKA JEDNOU Z PRIORITY ČESKÉHO PŘEDSEDNICTVÍ MALÝ PRŮVODCE LABYRINTEM VYJEDNÁVÁNÍ LEGISLATIVNÍCH NÁVRHŮ

Česká republika přebrala 1. července 2022 předsednictví v Radě EU historicky podruhé. Stalo se tak v bezprecedentní době války na Ukrajině, která dramaticky ovlivňuje trhy s energiemi. Energetika se tak logicky stala jednou z hlavních priorit českého předsednictví. Před naší zemí stojí nelehký úkol dokončení započatých prací na legislativních návrzích z balíčku Fit for 55 a zároveň řízení diskuze o tématech nových, jako jsou rostoucí ceny energií, závislost EU na dovozech fosilních paliv z Ruské federace nebo snižování spotřeby energií. V článku se věnujeme pouze prvně zmiňovanému tématu, a sice vyjednávání legislativních návrhů z oblasti energetiky. Snažíme se upozornit na ty části, které budou mít dopady do podnikatelského prostředí.

Směrnice o podpoře energie z obnovitelných zdrojů

Tato směrnice představuje cíle v oblasti obnovitelných zdrojů energie (dále OZE) pro jednotlivé sektory, a svým způsobem tak ovlivňuje směr, jakým se energetika, průmysl, ale i stavebnictví a doprava

budou z pohledu využití energií do budoucna vyvíjet.

Revize směrnice se zaměřuje na úpravu cílů a podcílů tak, aby se do roku 2030 dosáhlo snížení emisí CO₂ o 55 % vůči roku 1990. Proto by se podíl energie z OZE na hrubé konečné spotřebě energie měl do roku 2030 zvýšit alespoň

na 40 %. U jednotlivých sektorových podcílů se v aktuální verzi jedná o navýšování OZE v průmyslu o 1,1 procentního bodu ročně; dosažení 49 % podílu OZE v budovách; postupné závazné navýšování OZE v sektoru vytápění a chlazení minimálně o 1,1 procentního bodu ročně; zpřísnění kritérií udržitelnosti biomasy; návrh změny struktury

cíle v sektoru dopravy do roku 2030 (tento cíl byl v původní směrnici stanoven jako podíl OZE, nyní by měl být stanoven jako povinné snížení objemu emisí skleníkových plynů z využívaných paliv) a cíl OZE na konečné spotřebě v dopravě alespoň 29% do roku 2030. Dále zavádí povinný podíl pro obnovitelné plyny nebiologického původu v průmyslu ve výši 35% do roku 2030.

Jedná se tedy o konkrétní nastavení směru pro investorské prostředí, které bude mít dopad na firmy ve všech sektorech. Proto doporučujeme tento vývoj sledovat a reflektovat při investicích do rekonstrukcí, modernizací a při vytváření firemních strategií. Zároveň doporučujeme sledovat investiční pobídky, fondy a dotace, protože stát bude v tomto směru využívat fondy EU a tento rozvoj podporovat.

Směrnice zatím není schválena, nicméně výše zmíněné cíle odsouhlasily členské státy EU přijetím obecného přístupu. Nyní se čeká na pozici Evropského parlamentu. Předpokládáme, že bude požadovat, aby cíle byly ambicióznější. Následně bude české předsednictví vyjednávat finální znění směrnice v rámci dialogů.

Směrnice o energetické účinnosti

Tento dokument cílí na zvyšování energetické účinnosti v členských státech EU. Revize s sebou přináší zejména zpřísnění cílů a závazků, které je Česká republika povinna plnit, a to včetně páteřního závazku povinných úspor energie. Finální výše není s ohledem na běžící proces schvalování směrnice stanovena, ale bude se jednat o poměrně zásadní navýšení. Další změnou, kterou revize přináší, je změna povinnosti zpracování energetického auditu, který je nově odvislý od spotřeby energie, konkrétně hranice 10 TJ. Tento princip již české firmy z národní legislativy znají, byť česká legislativa pracuje s jinou hranicí.

Důležité je také zavedení povinnosti informovat o výsledcích energetického auditu vedení společnosti, a motivovat je tak k realizaci energeticky úsporných opatření a snižování spotřeby energie. Dále návrh zahrnuje stanovení povinnosti zavedení certifikovaného systému managementu hospodaření s energií

pro podniky přesahující hranici průměrné roční spotřeby energie 100 TJ.

Dokument klade důraz i na informovanost a povědomí ohledně zvyšování energetické účinnosti a zavádí pravidla pro zajištění základních smluvních práv v oblasti dodávek tepla, chladu a teplé vody pro zákazníky. Mimo jiné apeluje na energetickou chudobu a zavádí novou definici účinného dálkového vytápění a chlazení.

Stejně jako u předchozího návrhu směrnice o OZE přijala Česká republika tento návrh ve fázi schválení obecného přístupu a nyní čeká na přijetí pozice Evropského parlamentu. Jakmile bude tato pozice známa, je Česká republika připravena zahájit vyjednávání s Evropským parlamentem s cílem dosažení dohody do konce letošního roku.

Směrnice o energetické náročnosti budov

Dokument cílí na snižování energetické náročnosti budov, nově zpřísňuje energetický standard pro výstavbu, tzv. bezemisní budovy. Dále zavádí minimální energetické standardy pro bytový fond, což znamená postupnou renovaci všech budov na budovy s nízkou energetickou náročností. Důležitou roli hraje také solární energie v budovách, kde směrnice udává pro nové, ale i existující veřejné a komerční budovy s užitnou plochou větší než 250 m² povinnost zavedení vhodných solárních zařízení.

Směrnice také upravuje průkazy energetické náročnosti budov, kdy od roku 2025 zavádí jednotný vzor, který stanovuje povinný obsah průkazu. Nově bude hodnocen u nových budov potenciál globálního oteplení, budou kontrolovány i samostatné ventilační systémy, a nikoliv jen jejich kombinace se systémem vytápění či klimatizace.

Návrh směrnice se nyní intenzivně projednává a ambicí českého předsednictví je dosažení shody mezi členskými státy.

Plynový dekarbonizační balíček

Evropská komise zveřejnila v prosinci 2021 tzv. plynový dekarbonizační balíček, jehož součástí je návrh nařízení o vnitřním trhu s plyny z obnovitelných

zdrojů, se zemním plynem a s vodíkem, návrh směrnice o společných pravidlech pro vnitřní trh s plyny z obnovitelných zdrojů, se zemním plynem a s vodíkem a návrh nařízení o snižování emisí metanu v oblasti energetiky.

Cílem nařízení a směrnice je postupně dekarbonizovat plynárenský sektor a přispět ke snížení emisí skleníkových plynů. Rovněž předpokládá vznik vyhrazené vodíkové infrastruktury a využití vodíku především v energeticky náročných a obtížně dekarbonizovatelných sektorech, kde je elektrifikace nákladově neefektivní až nemožná, tj. především v ocelářství, železárenství, cementárnách, keramickém, sklářském a chemickém průmyslu, ale i v dálkové dopravě.

České předsednictví zahájilo vyjednávání obou legislativních dokumentů na začátku července 2022. Cílem předsednictví je dosažení obecného přístupu do konce roku 2022.

Návrh nařízení o snižování emisí metanu v energetice vychází z unijní strategie pro obecné snížení emisí metanu. Evropská komise věří, že snížení emisí metanu v sektoru energetiky je z hlediska nákladové efektivity nejsnazší, a to díky relativně snadnému zpřesnění měření. Návrh zavádí pravidla pro monitoring a pravidelné reportování emisí metanu v plynárenském, ropném a uhelném sektoru.

Podobně jako u plynárenského nařízení a směrnice je cílem českého předsednictví dosažení obecného přístupu, který bude dostatečně ambiciózní, ale nebude pro dotčené sektory představovat nadbytečnou zátěž.

Závěrem

Ze zmíněného výčtu legislativních návrhů je zřejmé, že české předsednictví v oblasti energetiky projde zatěžkávací zkouškou. Očekávání Evropské komise i jednotlivých členských států jsou vysoká, neboť řada z nich vnímá výše uvedené legislativní návrhy jako jednu z cest zbavení se závislosti na fosilních palivech, a tím i závislosti na Ruské federaci. Věřme, že Česká republika v této zkoušce obstojí a na konci roku 2022 s hrdostí předá štafetový kolík Švédsku. ■

TEXT: KOLEKTIV AUTORŮ SEKCE ENERGETIKA, MPO
FOTO: SHUTTERSTOCK

Michal Štefl a Daniel Mahovský:

GRUZIE SE STALA NAŠÍM DRUHÝM DOMOVEM

Čeští inženýři staví vodní elektrárny po celém světě už desítky let. Nyní se ale otevřela možnost podílet se na slavné tradici českého energetického stavebnictví také pro české investory. Zkušený tým složený ze stavebníků a investičních specialistů založil investiční fond, díky němuž porostou šetrné vodní elektrárny na divokých kavkazských řekách v Gruzii. Hovořili jsme o tom s Michalem Šteflem, viceprezidentem Hospodářské komory ČR a zakladatelem fondu Georgia Energy SICAV a Danielem Mahovským, zkušeným podnikatelem v oblasti obnovitelných zdrojů energie.



Michal Štefl, viceprezident Hospodářské komory ČR a zakladatel fondu Georgia Energy SICAV



Daniel Mahovský, zakladatel a předseda dozorčí rady fondu Georgia Energy SICAV

V posledních letech vyrazilo do Gruzie značné množství českých turistů, určitě i díky mnoha televizním dokumentům o této krásné zemi. Co do ní přivedlo vás?

Štefl: Byl jsem přes dvacet let generálním ředitelem velké stavební firmy. Na východních trzích jsme se snažili hledat příležitosti k dalšímu rozvoji. V době, kdy jsme v Ázerbájdžánu stavěli dálnici, seznámili jsme se se sousední Gruzii, která je samozřejmě lákavá z pohledu turismu, je ale také enormně zajímavá z pohledu podnikatele a investora.

Mahovský: Já jsem pro jednu českou společnost vyhledával investiční příležitosti v oblasti obnovitelných zdrojů

energie, většinou v zahraničí. Gruzie mě nadchla z mnoha důvodů, stala se prakticky mým druhým domovem a v podstatě nevidím důvod hledat investiční příležitosti jinde než právě zde.

Proč tomu tak je? Čím se Gruzie liší od jiných zemí na východ od České republiky?

Mahovský: Gruzie je nám historicky velmi blízká svými hodnotami. Má asociační dohodu s Evropskou unií a na ulicích jejích měst vlaje více vlajek EU než v kterékoli členské zemi. Podle posledního žebříčku Světové banky Doing Business je sedmou zemí na světě z pohledu jednoduchosti podnikání. Česká

republika je v tomto žebříčku až jedenáctičtá. Nejde přitom jen o zjednodušení a digitalizaci všech nezbytných procesů, ale i o velmi proklientský přístup úředníků. Dalšími pozitivy jsou jednoduché a nízké daně, bezcelní styk s třetinou světových trhů a levná pracovní síla.

Štefl: Nelze také nezmínit, že Gruzínci jsou možná nejpohostinnější národ ze všech. Host je pro ně darem od boha a to se promítá i do vstřícné spolupráce se zahraničními investory a podnikateli.

Nabízí Gruzie i nějaké podpůrné programy pro zahraniční investory?

Štefl: Stejně jako u nás funguje podpora zahraničních investic prostřednictvím státní agentury CzechInvest, obdobnou funkci v Gruzii zajišťuje Enterprise Georgia v rámci programu Produce in Georgia. Ten nabízí bezplatné využití státních pozemků nebo placení úroků z úvěru.

Mahovský: Určitě stojí za to zmínit i roli Partnership Fundu. To je investiční fond vlastněný státem, který nabízí investořům možnost financování společných projektů. Mezi prioritní obory, které má fond zájem financovat, patří energetika, zemědělství, strojírenství, nemovitosti, turismus, logistika a infrastruktura.



V Gruzii je víc než 300 řek s ideálními podmínkami pro vybudování vodních elektráren. Na fotografii vizualizace jezu v horách Dolní Svanetie na severu země

Jaké obory mají podle vás potenciál na tomto trhu uspět?

Štefl: Musíme určitě zmínit, že Česká republika je prostřednictvím našich firem už teď jedním z pěti hlavních investorů v Gruzii, přičemž největší podíl

”

HOST JE PRO GRUZÍNCE
DAREM OD BOHA. A TO
SE PROMÍTÁ I DO VSTRČICNÉ
OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE.

na tom má právě energetika. Například česká společnost Energo-Pro vlastní asi 85 % distribuční sítě, v privatizaci získala i 15 vodních elektráren. Velmi aktivní jsou v dnešní době také Moravské náftové doly. V Gruzii se rovněž úspěšně staví několik českých developerských projektů, ať už hotelového typu nebo apartmánových komplexů.

Mahovský: Díky vysoké vzdělanosti obyvatelstva se nabízí možnost využít lidský potenciál země v mnoha různých oblastech, jakými jsou například sdílené služby, centra podpory zákazníků či informační technologie. Podle analýz společnosti KPMG a Deloitte mluví v Gruzii plynule anglicky přibližně 60 % mladých lidí a 40 % celkové populace, 10 % hovoří německy.

Pánové, vy jste společně založili fond kvalifikovaných investorů Georgia

Energy SICAV, který českým investorům umožňuje podílet se na výstavbě a provozu vodních elektráren v Gruzii. Kdy a jak tato myšlenka vznikla?

Mahovský: V roce 2019 jsem založil společnost, která se zabývala developmentem vodních elektráren do stadia stavebního povolení s cílem následného prodeje investorům, především z řad zahraničních investičních fondů. Když jsem se seznámil s Michalem a jeho kolegy, zjistili jsme, že společně máme dostatek zkušeností na to, abychom tyto projekty realizovali a provozovali sami.

Štefl: Investiční fond nám zajišťuje dostatečné prostředky, abychom ve spolupráci s bankami dokázali profinancovat kompletní výstavbu našich projektů. Možnost investovat do vodních elektráren prostřednictvím fondu navíc nikdo jiný v ČR nenabízí.

Proč právě vodní elektrárny v Gruzii? A jak to jde dohromady s panenskou přírodou?

Štefl: V Gruzii je více než 300 řek s ideálními podmínkami pro vybudování vodních elektráren. Pramení v horách Velkého Kavkazu a díky převýšení mají rychlý tok a velký spád. Jsou napájeny z ledovců a četných srážek vlivem západního proudění od Černého moře. Celých 80 % elektřiny se v Gruzii vyrábí právě ve vodních elektrárnách. Zároveň je stále ještě závislá na dovozu elektřiny ze sousedních zemí a její výrobě ze zemního plynu. Proto je výstavba vodních elektráren prioritou i pro tamní vládu.

Mahovský: Realizujeme výhradně derivační vodní elektrárny, anglicky run-of-river. Nestavíme tedy žádné akumuláční přehrady. Pomocí jezu odebereme část

toku, který vedeme podzemním tlakovým potrubím podél řeky až na turbíny a pak jej zase vracíme zpět. Naše stavby zároveň projektujeme tak, aby s okolním prostředím co nejvíce splynuly.

Oba máte zkušenosti s výstavbou i jiných obnovitelných zdrojů energie, ať už v ČR nebo v zahraničí. Zůstane jen u vodních elektráren a jen u Gruzie?

Mahovský: Jak jsem zmiňoval, Gruzie je pro mě teď číslem jedna. Tím, že jsme na tomto trhu aktivní, se k nám dostávají i nabídky na výstavbu fotovoltaických a větrných elektráren. Přestože vodní elektrárny mají pro nás prioritu, tak se vážně zabýváme i těmito projekty.

Štefl: Určitě má smysl věnovat se i jiným projektům. Na druhou stranu je potřeba si uvědomit, že v každém novém teritoriu potřebujete několik let, než jej poznáte natolik, abyste v něm mohli dlouhodobě úspěšně podnikat. Gruzii známe dobře, máme v ní mnoho skvělých obchodních partnerů a výborných přátel. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV D. MAHOVSKÉHO A M. ŠTEFLA

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



BLÍŽÍ SE KONEC VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ?

Jsou to tři roky, kdy jsme v Praze oslavili desetileté výročí Východního partnerství. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR uspořádalo konferenci, která shrnula budoucí výzvy pro tehdy ještě šest partnerských zemí, tedy Arménii, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzii, Moldavsko a Ukrajinu. Nikdo z nás tehdy netušil, že jen o chvíli později budeme čelit opravdovým výzvám. Zvyšující se napětí mezi Arménií a Ázerbájdžánem, pandemie covidu-19 a v neposlední řadě válka na Ukrajině – s tím vším se musí vypořádat celý svět a země Východního partnerství se dnes bohužel opět ocitají na křižovatce, kdy je potřeba jasně vymezit svoje směřování. A naléhavěji než dříve stojíme před zásadní otázkou. Má Východní partnerství ještě budoucnost?

V červnu 2021 opustilo Východní partnerství Bělorusko, a to v reakci na zavedení sankcí EU (EU neuznala běloruské prezidentské volby, které označila za zmanipulované, a navíc panovaly dlouhodobé výhrady v oblasti lidských práv, kdy došlo k násilnému potlačování protivládních protestů). Vztahy s Minskem se velmi vyostřily a bylo pouze otázkou času, kdy Bělorusko obrátí svou zahraničněpolitickou trajektorii výhradně k Rusku.

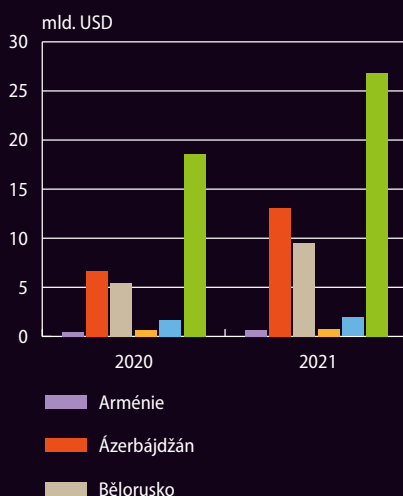
Jakési prémiové členství patřilo od roku 2014 trojici zemí, které podepsaly asociační dohody včetně dohod o prohloubené a komplexní zóně volného obchodu DCFTA, a to Gruzii, Moldavsku a Ukrajině. Tento krok výrazně usnadnil všem třem zemím pohyb zboží, osob (zde sehrála roli následná vizová liberalizace), služeb a kapitálu na jednotném evropském trhu. Je však potřeba aplikovat další autonomní obchodní opatření, která již nyní fungují u Ukrajiny a Moldavska, a my pracujeme na tom, aby se tak stalo i ve vztahu ke Gruzii. Statistické údaje jasně ukazují zvýšení vzájemného obchodu těchto zemí s EU, silně dominuje podle očekávání Ukrajina, ale také Moldavsko.

Bude mít EU nové členy?

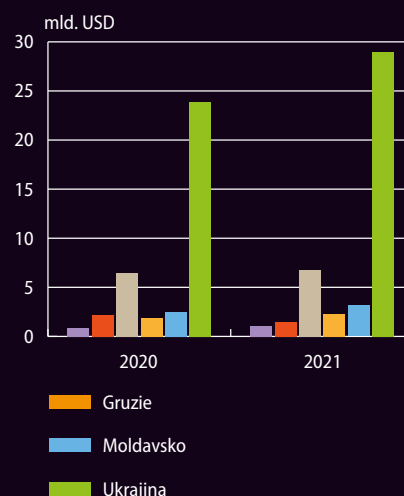
Obě tyto země, Ukrajina a Moldavsko, obdržely letos v červnu status kandidátské země EU. Bohužel se tak nestalo v případě Gruzie, která byla vždy považována za jakéhosi „premianta“ v implementaci unijních předpisů, norem a pravidel. EU však podmínila další podporu

evropské aspiraci Gruzie vyřešením situace v zemi. Dostáváme se tak ke zmíněné geopolitice a jasnému vymezení směřování země. Gruzie se v poslední době bohužel potýká s nestabilním vládním prostředím, protesty obyvatel, obvinění z porušování lidských práv a zatýkání představitelů opozice a médií. Na tomto jednoduchém příkladu se

Export zemí Východního partnerství do EU v letech 2020–2021



Import zemí Východního partnerství z EU v letech 2020–2021



dostáváme k tomu, že Východní partnerství se neomezuje pouze na ekonomický rámec, ale očekává se „partnerství se vším všudy“.

Válka na Ukrajině zamíchala karty

Historickým milníkem v mnoha aspektech se stal únor tohoto roku, kdy byla Ukrajina napadena Ruskem. Jedním z těchto aspektů je proměna obchodně-ekonomických vztahů, a to jak ve vztahu EU–Rusko, tak ve vztahu k ostatním partnerům.

Ukrajinu čeká po válce kompletní rekonstrukce nejen země jako takové, ale hlavně jejího hospodářství. Česká republika počítá s tím, že se bude na obnově Ukrajiny intenzivně podílet. Už nyní proto vytváříme celou řadu nástrojů, od prvotního monitoringu potřeb českých firem po možnosti financování a s tím spojené státní podpory. Podnikatelé by určitě měli sledovat činnost Business klubu Ukrajina, platformy pro získávání a sdílení informací mezi českým byznysem a státem v komunikaci s ukrajinskou stranou. Klub sdružuje také sociální partnery a využívá synergického efektu vzájemného propojení a naopak se snaží eliminovat roztržitost jednotlivých subjektů a s tím spojených dezinformací. Smyslem tedy je „postupovat jednotně“ a vystupovat směrem k Ukrajině, ale i uvnitř EU jako silný a stabilní partner.

Stabilní partnerství pro všechny

Samozejmě, je to nyní logicky Ukrajina, do níž proudí veškeré dostupné prostředky. Nicméně je potřeba si uvědomit, že stejný osud může potkat kteroukoliv ze zemí Východního partnerství, ať už vnitřně oslabenou Gruzii s oligarchistickými vazbami na Rusko nebo ekonomicky velmi slabé Moldavsko. Obě tyto země mají části svého území okupované Ruskem a v případě Gruzie je ekonomická provázanost s Ruskem bohužel s ohledem na její polohu a strukturu hospodářství logická.

V červenci tohoto roku se EU podařilo dojednat posílení spolupráce s Ázerbájdžánem ve formě memoranda

Pozvánka na Eastern Partnership Business Forum

17.–18. 10. 2022, Praha

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR spolu s Evropskou komisí připravuje na 17. až 18. října konferenci s názvem Eastern Partnership Business Forum: Geoeconomic Challenges and Opportunities. Jejím hlavním cílem je zodpovědět dané otázky a diskutovat o budoucnosti a výzvách pro nás i naše partnery, a to i na unijní úrovni. Dalším důležitým aspektem by měl být byznysový prvek. Tedy představení stěžejních sektorů a finančních nástrojů, které mohou pomoci českým podnikatelům v orientaci a fungování na daných trzích. Ze zemí Východního partnerství přijdou delegace na úrovni ministrů hospodářství, předsedů smíšených komisí pro dvoustrannou hospodářskou spolupráci a expertů v daných sektorech (digitalizace, energetika, smart cities a technologies včetně smart agriculture, investiční screening). Z finančních institucí pak do Prahy dorazí zástupci EBRD, EIB a také MMF. Nebudou chybět představitelé Evropské komise a ministři dalších členských zemí EU (například Německa či Švédska).

Čeští podnikatelé tak budou mít jedinečnou příležitost setkat se s těmito představiteli na velmi vysoké úrovni a prodiskutovat možnosti spolupráce na konkrétních projektech, případně získat cenné informace o jejich financování.

Veškeré informace (včetně návodu k registraci) najdete na webu akce:

<https://live.eventtia.com/en/partnershipforthefuture>

o porozumění v oblasti energetiky. EU jej vnímá jako klíčového partnera v úsilí o odklon od ruských fosilních paliv. Jak uvedla komisařka pro energetiku Kadri Simsonová: „Nové memorandum zdůrazňuje strategickou roli Jižního plynového koridoru v našem úsilí o diverzifikaci. Ázerbájdžán již zvýšil dodávky zemního plynu do EU a tento trend bude pokračovat.“ Opět se ale dostáváme k tomu, že toto nově posílené partnerství bude stát na stabilitě v regionu, a tedy míře napětí mezi Arménií a Ázerbájdžánem v jejich sporu o Náhorní Karabach.

Dostáváme se ke stěžejní otázce

Může Východní partnerství EU v souvislosti se současnou krizí obnovit část příslibů, které mělo v době svého vzniku?

Odpověď na tuto otázku není zcela jednoznačná. Jak vyplývá z předchozího textu, proměna vztahů v regionu má naprosto jasný vliv na původní koncept a myšlenku celé platformy. Jednou věcí je zpracování SWOT analýzy (která samozřejmě jasně hovoří nejen o příležitostech, ale také hrozbách) k danému

teritoriu, druhou pak setkat se „face to face“ s hrozbou, která se promění v reálnou krizi takových rozměrů.

Česká republika stála u zrodu platformy Východního partnerství – v roce 2009 se v Praze uskutečnil první zakládající summit. Je proto naprosto logické, že i nyní v dobách českého předsednictví v Radě EU se na východní partnery upírá náš zrak. S obavou sledujeme napětí v regionu, ale jsme přesvědčeni, že právě nyní je potřeba ukázat partnerům, že Východní partnerství nekončí na pouhých příslibech otevřených dveří, ale že je stabilní a EU je připravena podpořit všechny jeho členy v jejich evropském směřování a potřebě diverzifikovat své ekonomiky. ■

TEXT: HELENA HRONÍK
FOTO: ARCHIV AUTORKY



Mgr. Helena Hroník,
teritoriální expert Odboru
zahraníčně ekonomických
politik I, MPO ČR



**INVESTUJTE S NÁMI
DO VODNÍCH ELEKTRÁREN
V GRUZII**

ZABODUJTE U ZAMĚSTNANCŮ BENEFITEM V PODOBĚ ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Zdraví a ochrana zaměstnanců je po covidové pandemii ještě důležitější než dříve. Zaměstnanecký benefit v podobě životního pojištění, který pomůže v nesnadných životních situacích, jako je invalidita, úraz či úmrtí, tedy dává velký smysl. Kolik takové pojištění stojí a jaké jsou jeho výhody? Zeptali jsme se Aleše Masopusta, manažera korporátního obchodu KB Pojišťovny.



Aleš Masopust, manažer korporátního obchodu KB Pojišťovny

možné pojistit riziko úmrtí, invalidity, trvalých následků úrazu, závažných onemocnění a pracovní neschopnosti.

Musí být výše takto sjednané pojistné ochrany zaměstnanců pro všechny stejná?

Vůbec ne. Záleží na představě zaměstnavatele. Může být stejná, ale také naopak odlišná pro jednotlivé zaměstnance podle jejich pracovního zařazení.

Proč byste doporučil životní pojištění TEAM?

Je to nesrovnatelně levnější než pojištění individuální. Administrativa je ve srovnání

Skupinové rizikové životní pojištění

je neokoukaný zaměstnanecký benefit, který je ve vyspělých zemích standardem. Dokáže se přizpůsobit jak velkým firmám, tak malým a středním podnikům. Za přijatelnou cenu nabízí skutečnou hodnotu, kterou zaměstnanci ocení.

s jinými typy finančních benefitů minimální. Například zaměstnanec je zařazen do pojištění, jakmile ho zaměstnavatel uvede na seznamu pojištěných. Fakturace benefitu probíhá jednou ročně. Pojištění lze sjednat bez ohledu na věk či aktuální zdravotní stav zaměstnanců.

Životní pojištění pro zaměstnance je daňově uznatelným nákladem, firma tedy díky němu každý rok na daních ušetří. A navíc platí kdykoli a kdekoli, a to nejen na pracovišti, ale i mimo pracovní dobu.

Kolik takový benefit stojí?

Ve srovnání s jinými benefity je životní pojištění rozhodně zajímavé. Cenová nabídka reflektuje individuální požadavky a nastavení klienta. Měsíčně na jednoho zaměstnance může stát od desítek korun po několik stovek. Pro představu uvádím jeden konkrétní příklad z praxe. ■

ZDROJ: KB POJIŠŤOVNA

Snadno a rychle

Najít zajímavý benefit pro zaměstnance není vůbec jednoduché. V záplavě stravenek, sportovních aktivit, příspěvků na dopravu a bydlení, home office je těžké najít něco, čím je potěšíte a budou z toho mít užitek. Životní pojištění zní dobře. Co všechno dokážete zaměstnavatelům pro jejich zaměstnance nabídnout?

KB Pojišťovna jeden takový benefit má ve své nabídce. Jedná se o rizikové životní pojištění, které chrání zaměstnance a jeho rodinu v případě vážných situací. Firmám umožňuje v rámci jedné smlouvy s minimální administrací pojistit klidně všechny zaměstnance najednou, a to bez vstupních zdravotních formulářů. Ve srovnání s individuálními pojistkami je navíc takové pojištění za bezkonkurenční cenu. V rámci skupinového životního pojištění TEAM je

Příklad z praxe

IT firma, která pojišťuje 42 zaměstnanců

Zaměstnavatel, firma podnikající v IT sektoru, se rozhodla jako benefit poskytnout skupinové rizikové životní pojištění TEAM.

Počet zaměstnanců	42
Riziko smrti výše pojistného 36 měsíčních platů	
Měsíční pojistné za všechny zaměstnance	13 301 Kč
Roční pojistné za všechny zaměstnance	159 612 Kč
Měsíční průměrné pojistné za jednoho zaměstnance	317 Kč

ENERGETICKÁ NÁROČNOST JE KOULÍ NA NOZE A CENY SE ZPÁTKY DOLŮ NEVRÁTÍ, ŘÍKÁ EKONOM PARTNERS MARTIN MAŠÁT

Navzdory tomu, že mnoho Čechů již vnímá zhoršující se hospodářskou situaci ČR a většina z nich za nejvýraznější problém považuje růst cen energií a zdražování potravin, mezi lidmi převládá optimismus a přesvědčení, že náročné období domácnosti nakonec zvládnou, i když s určitými omezeními. V zimě budou muset méně topit a příští rok si nebudou moci dovolit dovolenou, na jakou byli zvyklí. To mimo jiné přinesl nedávný průzkum dospělé populace ČR realizovaný agenturou MindBridge pro finanční skupinu Partners. V této souvislosti jsme položili ekonomu Partners Martinu Mašátovi několik otázek.

Zasaženy jsou domácnosti i firmy

Předpokládám, že s přesvědčením respondentů ohledně náročnosti letošní zimy polemizovat nebudete.

Přesně, jak říkáte. Nastávající zima bude opravdu finančně mnohem náročnější než předešlé. Ale ani po ní nepřijde žádné oddechnutí. Nečekejme, že se ceny vrátí zpátky tam, kde jsme si na ně za posledních pár let zvykli. Cenová hladina prostě je a bude výš než dřív a je jedno, jestli inflace za rok za dva klesne k nule, protože ceny se zpátky dolů nevrátí. To by musela přijít i podobně silná záporná deflace. Jen pro zajímavost: cenová hladina se kvůli inflaci zvýšila od počátku roku 2020 (těsně před pandemií, a tedy za dva a půl roku) o 25 procent. Pokud všem nevzrostou i platy o 20 či 30 procent, tak jednoduše řečeno budeme mít reálně méně na útraty.

I mnohé firmy jsou stejně jako domácnosti velmi zasaženy vysokými cenami energií. V jakém sektoru je

tento tlak nejvýraznější a v čem spočívá řešení?

Nechci konkrétně ukazovat, jaký sektor je na tom nejhůř, protože každý má trochu jiné podmínky a jinou výši potenciální pomoci od státu. Z logiky věci je zřejmé, že nejhůř na tom budou energeticky náročné provozy, u kterých existuje vysoké riziko, že budou muset během zimy dokonce zastavit výrobu. Mluvím například o hutích, sklárnách,

automobilkách a mnohých dalších provozech, kde je teplota nutností nebo podstatnou částí výrobního či skladového procesu. Na různých ustlání nebudou mít ani wellness centra, sportoviště a v podstatě veškerý sport jako takový. Nemůžu zapomenout ani na pekárny, které však budou mít obrovskou podporu státu.

A protože lze jen těžko očekávat rychlý návrat cen energií na nedávné a opravdu nízké hodnoty, ve výsledku se bude muset postupně celá ekonomika lehce přetočit na méně energeticky náročná odvětví. Výhodou České republiky je nízká nezaměstnanost, takže se nemusíme obávat jejího významného růstu. Určité regionální problémy nicméně nastat mohou.

Finanční poradci mohou pomoci

Jak na aktuální situaci reaguje finanční skupina Partners a jaké trendy spatřujete v tomto ohledu ve svém oboru?

Společnost Partners Financial Services patří do **Partners finanční skupiny**, jejíž obrat překročil v roce 2021 tři miliardy korun. Partners jsou od roku 2009 největší finančně poradenskou společností v České republice. Zásluhu na úspěchu jejího poradenství má především objektivita, nabídka exkluzivních produktů a pečlivá příprava a vzdělávání finančních poradců. V současnosti má firma téměř 600 tisíc klientů, 120 poboček a 2400 profesionálních poradců.
www.partners.cz



Martin Mašát, ekonom finanční skupiny Partners

Náš management vnímá citlivou situaci na poli příjmů, zaměstnanosti i bydlení. Již několik let například propagujeme Den finanční gramotnosti, který nedávno opět proběhl. S ním souvisí i množství přednášek našich odborníků na vysokých a středních školách a občas i hravou formou na základních školách, a to o mnoha tématech, která jsou podle nás při vzdělávání opomíjena, jako je například finanční kázeň, nutnost pojištění rizik či investice.

Dalším trendem, který lze vysledovat, je větší zájem lidí o investování, sazby hypoték i pojištění. Dokud byla nulová inflace a svět byl ke všem vlídný, málo lidí vnímalo rizika. Nyní však žijeme v turbulentní době (covid, sucho, válka, ceny energií atd.) a lidé najednou chtějí jistoty a mnohem víc se ptají na své možnosti a hledají příležitosti, jak nepřijít o své úspory.

Hodně z nich nakonec zjišťuje, že finanční poradci mají nejen mnoho

důležitých informací, které dokážou ušetřit peníze, ale že je tento obor velice komplexní a může být i zdrojem obživy a růstu. Samotná skupina Partners nabízí zájemcům několik možností, jak se uplatnit, od klasického poradenství přes práci na pobočkách až po řídicí funkce.

”

EKONOMOVÉ BY MĚLI
VĚNOVAT VÍC POZORNOSTI
CELKOVÝM NÁLADÁM
VE SPOLEČNOSTI.

Bohudík poradenství vyžaduje určité kvantum znalostí a povinnost splnit oficiální zkoušky, které vyžaduje centrální banka, čímž je zaručena vzrůstající kvalita celého oboru. Tento přístup regulátora

také pomohl skupině Partners, protože eliminoval mnoho „kvaziporadců“, kteří neměli potřebné znalosti a roky zhoršovali kredit poradenského oboru.

Optimismus pomůže překonat nejistoty

Přinesl zmiňovaný průzkum nějaké informace, které vás jako ekonoma a občana České republiky překvapily?

Obecné výsledky jsou v souladu s tím, co ekonomové očekávají, tedy že lidé cítí určitou obavu a trápí je hlavně inflace a konkrétně raketový nárůst cen energií a potravin. Na druhou stranu jsou věci, které mě udivily. A to hlavně optimismus do budoucna, kdy si většina lidí i přes očekávané tvrdší finanční podmínky myslí, že situaci nakonec zvládnou i díky určitým omezením své spotřeby. Takový optimismus je krásná vlastnost a pomůže celé zemi překonat potenciální nejistoty.

Asi největším překvapením pro mě však bylo to, že lidé zhoršující se situaci již vnímají. Mnoho českých ekonomů zhoršující se finanční podmínky totiž nevidí nebo ani neočekává. Stejně tak ani tvrdá makroekonomická data ještě nic takového nenaznačují. Však také nezaměstnanost neroste, firmy nekrachují a úroky trápí jen pár lidí s hypotékami. Ekonomové by proto měli věnovat víc pozornosti celkovým náladám společnosti, které s velkým předstihem a většinou správně odhadnou budoucí vývoj. Proto jsou často významní ekonomové současně i sociology.

Porovnáte-li aktuální situaci v naší zemi s dalšími evropskými zeměmi, jaká jsou nejvýraznější specifika ovlivňující konkrétní dění u nás?

Česká republika má několik specifíků, která nás odlišují od západních zemí. Je to například stále velká závislost na energetických zdrojích z Ruska. Historicky jsme navíc zemí s větším podílem průmyslu. Jeho energetická náročnost se v současné době bohužel stává koulí na noze. Česko by svým způsobem rozpolceno, chtělo by být Německem, ale co se týče surovin, jsme spíše ruskou kolonií. Rozhodnutí, kterým směrem se vydat, je na politických elitách. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV SKUPINY PARTNERS

Mårten Runow:

CHCEME V HR VĚCI ZJEDNODUŠOVAT

Co si pod tím představíte? „Návrat k úplným základům, což může být položení těchto otázek: Umíte dělat dobře svou práci? Je na vás spoleh? Jste produktivní? Pokud ano, jste náš člověk,“ odpovídá Mårten Runow, zakladatel a majitel mezinárodní společnosti Performia, která už řadu let poskytuje firmám recept na to, jak mít v týmech jen produktivní lidi.



Mårten Runow je majitelem a zakladatelem mezinárodní společnosti Performia, která působí ve 30 zemích světa. Její česká pobočka je jednou z nejvýkonnějších

www.performia.cz

Výběru a hodnocení lidí ve firmách se věnujete přes třicet let. Jak vidíte současnou situaci na trhu práce ve světle probíhajících událostí a změn?

Mám rád tu známou metaforu firmy jako lodi, s kterou teď v těžších dobách musíme hodně manévrovat a často s ní plout proti silnému větru. Ale právě za těchto podmínek se ukazuje, že když

má firma pevné základy, tedy zejména ty správné lidi, přináší jí to mnoho výhod oproti konkurentům. Některé společnosti tak v těchto obtížných podmínkách umějí plout naopak rychleji, zatímco většina se pohybuje na místě, a jiné jsou dokonce taženy dozadu. Na trhu teď opravdu probíhá hodně změn, formují se noví lídři, noví vítězové a poražení. Naše firma pomáhá klientům tyto divoké vody zvládnout a vyjít z nich jako jedni z vítězů. V těchto časech je důležitější než kdy předtím zaměřit se na efektivitu zaměstnanců.

Manažer produktivity pracovníků do každé firmy

Na konferenci Moderní trendy HR jste představil koncept PPM, tedy pozice, kterou jste v Performii nazvali Personnel Productivity Manager. Můžete s ním seznámit i čtenáře TRADE NEWS?

Klíčovými oblastmi lidských zdrojů jsou nadále nábor těch správných lidí a jejich řádné zaškolení na nové pozici, to se nemění. V tom umíme klientům pomoci nejlépe. Ale pak se nás často ptají: Nabrali jsme ty správné lidi, dobře jsme je proškolili, ale jak teď můžeme maximalizovat jejich efektivitu?

Proto jsme do světa HR vypustili koncept PPM, tedy jakéhosi manažera produktivity pracovníků. Rádi bychom pro tento koncept získali pozornost a podporu ze strany byznysových lídrů z celého světa. V dalším kroku plánujeme

připravit sadu přibližně dvaceti nástrojů pro PPM, který by měl manažerům pomoci při zavádění tohoto konceptu do firmy a zvyšování její produktivity.

”

VYŠŠÍ PRACOVNÍ
VÝKONNOST, VĚTŠÍ
PRODUKTIVITA, SE
V ŽÁDNÉM PŘÍPADĚ
NEVYLUČUJE S VĚTŠÍ
RADOSTÍ Z PRÁCE!

Můžete být konkrétní? V čem se PPM liší od klasického HR manažera či personalisty?

I když máte ve svém týmu skvělé lidi, loajální a pracovitě experty, vždy byste se jako manažer měl ptát, jak můžete jejich efektivitu ještě zvýšit, tak abyste jako tým pracovali ještě produktivněji. Za ty roky v HR jsem poznal, že produktivitu lidí je skutečně možné systematicky vylepšovat. S charakterem a temperamentem lidí mnoho neuděláte, ale s jejich produktivitou se do určité míry pracovat dá.

Jeden příklad za všechny: představte si, že máte ve firmě výborného obchodního zástupce, který ale nesnáší administrativu a reporting spojené s jeho



prací. Když budete mít ve firmě PPM, spočítáte si, že vás ve výsledku vyjde výhodněji, když k němu pořídíte někoho na toto papírování a vašeho obchodního zástupce necháte dělat jen to, v čem je dobrý a co vaší firmě přináší ekonomické výsledky – získávání nových zákazníků. Je to tedy o tom vidět činnosti v rámci firmy v širším byznysovém kontextu, v tomto příkladu třeba o výpočtu profitability práce a o porovnání obchodních výsledků a nákladů pracovní pozice. A to je ten hlavní rozdíl mezi PPM a tradičními HR manažery: naprostá orientace na produktivitu, včetně odměňování podle míry produktivity.

Ve vztahu zaměstnavatel – zaměstnanec věřím v princip „něco za něco“

Někdo může namítnout, že zapomenáte na spokojenost pracovníků, pracovní prostředí a atmosféru...

Chci zdůraznit, že vyšší pracovní výkonnost se v žádném případě nevyklučuje s větší radostí z práce! Každý z nás asi někdy pracoval s línými, laxními lidmi, kterým moc nezáleželo na kvalitě či výsledcích jejich práce. Vytvářeli tito lidé kolem sebe příjemnou atmosféru, byli milí a přátelští? Vsadím se, že spíš ne a že tímto přístupem naopak často zhoršovali pracovní podmínky svých kolegů. Naproti tomu, když vás práce baví a jste správně motivováni, zvyšuje to váš požitek z práce, což se pozitivně přenáší i na vaše okolí.

Jak takové firemní klima co nejlépe nastavit či změnit?

V budování vztahů, včetně těch mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem, věřím v princip oboustranně výhodné spolupráce: něco za něco. Podmínkou je, že takový vztah musí být vždy oboustranně aktivní – musí tam být obousměrný tok přínosů, názorů, zkušeností. To platí i pro případy, kdy firma zaměstnanci jen poskytuje benefity

a nevyžaduje za to žádné výsledky: když je to výhodné jen pro zaměstnance a on neodvádí nic firmě zpět, cítí se příliš zavázán, což oslabuje jeho pozici ve firmě a může to mít negativní dopad na jeho výkonnost. Příkladem mohou být třeba firmy, které zaměstnance hned po nástupu pošlou na několikadenní školení, kde je všechno naučí, kde mají všechno hrazené, a samozřejmě jim už vyplácí i mzdu. A to vše navzdory tomu, že v těchto prvních týdnech takový pracovník nepřináší firmě žádné výsledky.

PPM by v této situaci postupoval tak, že novému zaměstnanci vysvětlí, že pro firmu i pro něj je důležité, aby začal co nejdříve vytvářet hodnotu, a dá mu stručné pokyny, jak má začít pracovat. To si bude ze začátku samozřejmě trochu sedat, ale nový pracovník bude mít od začátku pocit, že je součástí týmu, že dostal důvěru, aktivně se zapojil a něčím přispěl, ať už je to cokoli. Užitek z toho tak mají obě strany.

Pod tlakem termínů se produktivita zrychluje

Říkáte, že PPM by měl nové lidi okamžitě zapojit do činnosti firmy. Jak dál můžete manažeri pracovat s motivací lidí v týmu, a zvyšovat tak jejich produktivitu?

Nechat lidi růst, dát jim najevo, že mají pro firmu velkou hodnotu a zároveň s tím i velkou odpovědnost vůči firmě, kterou na ně budete v co největší míře

delegovat. Jen tak můžete lidem pomoci produkovat hodnotu a zároveň podporovat jejich morálku a loajalitu, protože kdo má co na práci a cítí odpovědnost za výsledky, ten nemá čas přemýšlet o hloupostech.

Na motivaci lidí má velký vliv něco, co můžeme nazvat míra urgencye. Jednoduše řečeno, když se blíží termín odevzdání projektu, lidé najednou pracují rychleji, výkonněji, neváhají, neprokrastinují... prostě tu práci udělají. Když jako manažer rozumíte tomu, jak různí lidé na tento pocit nutnosti reagují, můžete atmosféru urgencye vytvářet v rámci týmu častěji.

Na českém trhu je už několik let rekordně nízká nezaměstnanost, což ale pro firmy znamená, že nemají odkud brát nové lidi. Jak si mají zejména malé a střední podniky udržet kvalifikované zaměstnance, aby jim je nepřetáhly velké mezinárodní firmy?

Je jasné, že malé a střední podniky často nemůžou konkurovat těm velkým, pokud jde o nabízené platy, image či reputaci. Ale nic pro ně není ztraceno! Dobrý způsob, jak si udržet zaměstnance, je z mého pohledu jasně a upřímně definovaný vzájemně prospěšný vztah zaměstnavatel versus zaměstnanec a také co největší zapojení pracovníků do činnosti firmy, třeba i do jejich rozhodovacích procesů. Z mé zkušenosti taky dobře funguje ústní dohoda a podání ruky – když někomu dáte slovo, je to pro obě strany mnohem větší závazek. A poslední rada: buďte ke svým lidem upřímní, neslibujte jim v pracovních inzerátech ani pak v samotném zaměstnání hory doly, nenechte se do toho vtáhnout. Řekněte jim raději, že sice možná nenabízíte nejvyšší platy, ale můžete jim slíbit dlouhodobý závazek a férový přístup. ■

S MÄRTEM RUNOWEM SI POVÍDAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV PERFORMIA A SHUTTERSTOCK

” KDO MÁ CO NA PRÁCI
A CÍTÍ ODPOVĚDNOST
ZA VÝSLEDKY, TEN
NEMÁ ČAS PŘEMÝŠLET
O HLOUPOSTECH.

ODSTOUPENÍ OD KUPNÍ SMLOUVY KUPUJÍCÍM V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ

V mezinárodním obchodě je zřejmě nejčastěji užívaným smluvním typem v rámci obchodních transakcí smluvních partnerů kupní smlouva. Ne vždy se jí bohužel podaří naplnit v souladu s právy obou/všech stran a dotčená strana začne řešit možnosti jejího jednostranného zrušení. Cílem tohoto článku je přinést základní informaci o aplikaci Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a podmínkách odstoupení od kupní smlouvy kupujícím podle této úmluvy.

Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále rovněž CISG) byla smluvními státy sjednána 11. 4. 1980. Pro Českou republiku (resp. tehdy Českou a Slovenskou Federativní Republiku) vstoupila v platnost 1. 4. 1991.¹

CISG představuje významnou unifikaci hmotněprávní úpravy kupní smlouvy v mezinárodním styku, která nahrazuje vnitrostátní úpravu jednotlivých signatářských zemí. Její zásadní význam dokládá nepochybně skutečnost, že smluvními stranami CISG je aktuálně 95 států.² Při uzavření mezinárodní transakce týkající se koupě zboží je tak velmi pravděpodobné, že uzavřený obchod bude podléhat úpravě obsažené v CISG.

Kdy se CISG aplikuje?

CISG upravuje smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech,

- a) jestliže tyto státy jsou smluvními státy; nebo
- b) jestliže podle ustanovení mezinárodního práva soukromého se má použít právního řádu některého smluvního státu.

Kterýkoli stát může prohlásit při uložení svých listin o ratifikaci, přijetí, schválení nebo přístupu, že nebude vázán ustanovením článku 1 odst. 1 písm. b) CISG, tedy že z jeho strany bude aplikována pouze na smlouvy uzavřené mezi

stranami majícími místa podnikání v různých smluvních státech (viz písm. a/ výše). Této možnosti využila při ratifikaci Česká a Slovenská Federativní Republika, v roce 2017 však vláda České republiky tuto výhradu vzala zpět.³

CISG se však neaplikuje, pokud ze smlouvy nebo z jednání mezi stranami nebo z informací poskytnutých stranami kdykoli do uzavření smlouvy nebo při jejím uzavření nevyplývá skutečnost, že strany mají místa podnikání v různých státech.⁴

Jsou-li podmínky aplikace CISG splněny, uplatní se úprava obsažená v CISG automaticky (přímo) a vnitrostátní právní

1 Český překlad CISG byl publikován ve Sbírce zákonů pod č. 160/1991 Sb.

2 Viz https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&clang=_en

3 Tamtéž.

4 CISG vylučuje použití v dalších případech, např. jedná-li se o koupi zboží pro osobní potřebu, koupi cenných papírů, elektrické energie aj. (viz čl. 2).

úprava kupní smlouvy jednotlivých smluvních států (v rozsahu otázek řešených CISG) se nepoužije. Otázky výslovně neupravené v CISG (avšak spadající do předmětu její úpravy) se řeší podle obecných zásad, na nichž CISG spočívá, nebo, jestliže takové zásady chybějí, podle ustanovení právního řádu rozhodného podle ustanovení mezinárodního práva soukromého, tzn. podle vnitrostátního práva rozhodného podle pravidel mezinárodního práva soukromého, která jsou součástí práva místa soudu, který vede řízení (*lex fori*).

Smluvní strany mohou použití CISG vyloučit. Mají-li takový záměr, je třeba, aby jej daly výslovně najevo (nejlépe ujednáním obsaženým v kupní smlouvě vylučujícím CISG nebo odkazujícím na vnitrostátní předpis/y). K vyloučení aplikace CISG nedojde pouze tím, že se smluvní strany dohodnou na volbě práva smluvního státu (např. na aplikaci českého práva). CISG se i v tomto případě použije, neboť je součástí tohoto práva.

Kdy může kupující od smlouvy odstoupit?

Jedním z důvodů zakládajícím právo kupujícího od smlouvy odstoupit je *podstatné porušení* některé povinnosti prodávajícího vyplývající pro něj ze smlouvy nebo z CISG. Může se jednat o jakoukoli povinnost (nejen tedy hlavní povinnost dodat zboží), přičemž posouzení, zda se jedná o porušení podstatné, se posuzuje podle okolností případu. Podle čl. 25 CISG je porušení podstatné, pokud způsobuje takovou újmu druhé straně, že ji ve značné míře zbavuje toho, co tato strana je oprávněna očekávat podle smlouvy, ledaže strana porušující smlouvu nepředvíдалa takové důsledky a ani rozumná osoba v tomtéž postavení by je nepředvíдалa za týchž okolností.

Jedná se o případy, kdy porušení zbavuje kupujícího většiny nebo veškerého prospěchu ze smlouvy.

Za podstatné porušení lze považovat např. prodlení prodávajícího s dodáním zboží, jehož délka několikanásobně překračuje dohodnutou dobu dodání, dodání vadného zboží, pro jehož vady nelze zboží vůbec použít ani dále prodat s vynaložením rozumného úsilí, vady v dokladech vztahujících se ke zboží, pokud podstatně ztěžují další obchod se zbožím a kupující nemůže sám snadno vady odstranit apod.

Kupující je dále oprávněn od smlouvy odstoupit v případě nedodání zboží, jestliže prodávající nedodá zboží v dodatečně přiměřené lhůtě určené kupujícím nebo prohlásí, že zboží v takto určené lhůtě nedodá. Jedná se o případy, kdy se prodávající dostane do prodlení s dodáním zboží, které samo o sobě ještě nepředstavuje podstatné porušení smlouvy (viz výše), kupující určí prodávajícímu dodatečnou přiměřenou lhůtu k plnění (dodání), a prodávající zboží nedodá ani v této dodatečně lhůtě nebo odmítne plnit. Pokud prodávající odmítne plnit (prohlásí, že zboží v dodatečně lhůtě nedodá), může kupující odstoupit od smlouvy i před uplynutím dodatečné lhůty.

Jakmile dojde k dodání zboží, je právo kupujícího odstoupit od smlouvy podmíněno tím, že kupující uplatní toto právo v *přiměřené době*, v opačném případě právo kupujícího odstoupit od smlouvy zaniká.

Je-li důvodem odstoupení pozdní dodávka zboží, je kupující oprávněn od smlouvy ohledně pozdě dodaného zboží odstoupit, učiní-li tak v přiměřené době poté, co se dozvěděl o uskutečnění dodávky. Jedná-li se o porušení jiné

povinnosti, začíná přiměřená doba běžet od okamžiku, kdy se kupující dozvěděl nebo mohl dozvědět o tomto porušení. Přiměřenost doby pro uplatnění práva odstoupit od smlouvy je opět posuzována podle okolností případu. Oznamení učiněné v horizontu zhruba jednoho měsíce lze dle rozhodovací praxe zpravidla považovat za včasné.

Pokud kupující stanovil prodávajícímu dodatečnou lhůtu k plnění jeho povinnosti, začíná přiměřená doba pro odstoupení od smlouvy běžet až po uplynutí dodatečné lhůty (nebo po odmítnutí plnění prodávajícím). Pokud prodávající stanovil lhůtu k plnění (odstranění vad dle čl. 48 odst. 2), běží přiměřená lhůta od uplynutí stanovené lhůty nebo od prohlášení kupujícího, že nepřijme plnění.

Týká-li se porušení povinnosti prodávajícího jen části zboží (př. byla dodána nebo je vadná pouze část zboží), aplikují se pravidla pro odstoupení pouze na tuto část, ledaže i takové částečné nesplnění zakládá podstatné porušení smlouvy.

CISG rovněž umožňuje od smlouvy odstoupit již před plněním smlouvy, pokud je zřejmé, že druhá strana smlouvu podstatně poruší.

Prohlášení o odstoupení od smlouvy je účinné, když je oznámeno druhé straně. Pro toto oznámení CISG nepředepisuje žádnou zvláštní formu. Písemná forma však bude zapotřebí v případě, bude-li tak vyžadovat smlouva. Smlouva rovněž může specifikovat podmínky pro odstoupení odchylně od úpravy v CISG. ■

TEXT: PETR KVAPIL
FOTO: SHUTTERSTOCK

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

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

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

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

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

www.antecom.cz

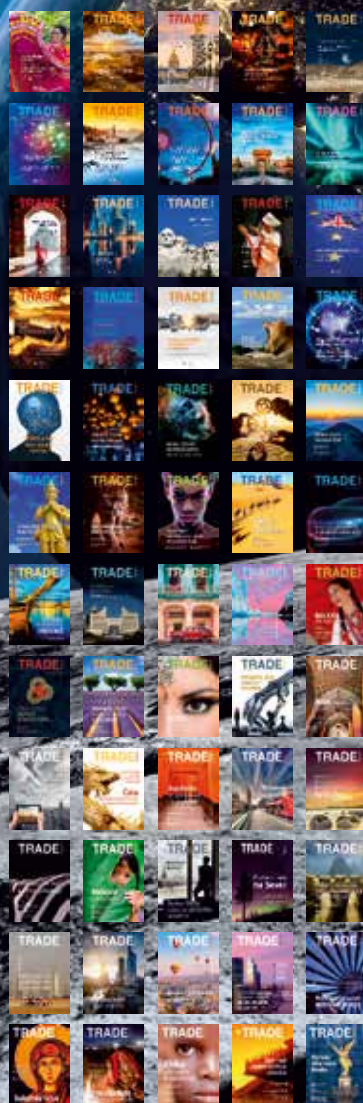
Titulní foto

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografie z TRADE NEWS nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz



Rozhovory 325

Exportní šance 412

Profiliga firem 229

Finance a pojištění 205

Nové technologie 83

Infografiky 59

Z praxe 66

Zprávy ze světa obchodu 246

= 1625 dokumentů

+ 135 referencí



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, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

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



your
GATEWAY
to a **SMARTER**
FUTURE

26. MEZINÁRODNÍ VELETRH ZPRACOVÁNÍ PLECHU

• Plechy, trubky, profily • Manipulace • Tváření • Hotové výrobky, díly, sestavy • Oddělování, řezání • Spojování, svařování • Flexibilní zpracování plechu • Zpracování trubek/profilů • Slitiny • Povrchová úprava • Nástroje, barviva • Systémy CAD/CAM/CIM/ zpracování dat

EB
EURO
BLECH

25. – 28. ŘÍJNA 2022 | HANNOVER, NĚMECKO

www.euroblech.com

MACKBROOKS Part of
exhibitions **RX**

CO NAPLÁNUJETE, TO PODPOŘÍME

ON Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. I při zásadní změně plánů. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Vždy nás najdete tam, kde to čekáte, a to i v online světě. Důvěřujeme vašim schopnostem, stejně jako věříte vy nám.



Jan, 47 let, CEO,
rekonstrukce továrny

kb.cz 800 521 521

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB