

TRADE

NEWS

2 / 2021 *Magazín o obchodu a exportu*
X. ročník *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

**INOVACE A START-UPY JSOU
V SINGAPURU JAKO DOMA**

**V INDONÉSII ROSTE STŘEDNÍ TŘÍDA
A VÝROBNÍ KAPACITY**

**KAMBODŽA – ZEMĚ KONTRASTŮ
A PARADOXŮ**



Czech
Republic
**The Country
For The Future**

VE DVOU SE TO LÉPE TÁHNE



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



Cenové
zvýhodnění



Benefitní program
pro zaměstnance



Individuální nabídka
financování

Pořídte si alespoň 2 vozy během 12 měsíců a staňte se naším velkoodběratelem.

Spolehněte se na vozy s nejvyšším hodnocením bezpečnosti od nezávislé organizace Euro NCAP a získajte zvýhodněné podmínky jejich nákupu, nabídku financování šitou na míru nebo třeba benefitní program pro své zaměstnance. Vybírat můžete ze široké nabídky vozů, včetně ekonomicky výhodných derivátů G-TEC. Více informací o nabídce naleznete na skoda-auto.cz.

skoda-auto.cz



Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ vozu ŠKODA SCALA:
5,2-6,0 l (5,5-5,8 m³ CNG) /100 km, 98,5-136,4 g/km



/skodacz



/skodacz



/skodacz



/skodacz

Ilustrativní fotografie

Vážené čtenářky, vážení čtenáři

Jsem ráda, že vás mohu přivítat v úvodu dubnového čísla, ve kterém se věnujeme třem exportně perspektivním zemím – Indonésii, Kambodži a Singapuru.

Dozvíte se více nejen o tom, proč se Singapuru často přezdívá „asijské Silicon Valley“, proč patří mezi ekonomické zázraky posledního desetiletí, ale také to, jak ekonomicky a obchodně spolupracuje s Evropskou unií a Českou republikou. Právě z hlediska dohod o volném obchodu mezi EU a jednotlivými zeměmi Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN) je Singapur nejdůležitějším partnerem.

Ostrovní stát Singapur, britská obchodní kolonie a důležitá námořní základna na cestě mezi Suezským průplavem, Indií a Austrálií, roste od vyhlášení nezávislosti v roce 1965 nezastavitelnou rychlostí. Nikoho dnes nepřekvapí, že patří mezi tzv. asijské tygry, elitní skupinu nově industrializovaných zemí v Asii.

Singapur je sice nevelká země co do rozlohy a počtu obyvatel, ale zato se znamenitým obchodním duchem. Z hlediska nominálního HDP patří mezi první čtyři nejdůležitější země v rámci ASEAN, a může se tak poměřovat například s demograficky mnohem větším malajsijským trhem. V roce 2018 byly mezi EU a Singapurem podepsány dohody o volném obchodu a o ochraně investic a dohoda o volném obchodu vstoupila v platnost v listopadu 2019.

Jak jsem naznačila v úvodu, inovace a start-upy jsou v Singapuru jako doma. Je to právě vysoký inovační potenciál a silná podpora, co láká špičkové inženýry a nejvyspělejší technologie z celého světa. Stát vlastní jeden z největších investičních fondů na světě, který se zaměřuje na podporu inovací – Temasek.

Spolupráce mezi českými a singapurskými start-upy je do budoucna velmi perspektivní. V červnu 2018 se zde pod záštitou agentury CzechInvest uskutečnil pilotní projekt CzechMatch, během něhož se pětice českých start-upů představila místním partnerům a navázala kontakty s potenciálními zahraničními investory. Akce se konala v centru JTC LaunchPad, kde sídlí 30 byznys inkubátorů a více než 750 místních start-upů. Díky tomuto projektu si některé české start-upy v Singapuru založily pobočky. Mezi úspěšné patří například vícekanálový online prodejce Retailys.com nebo společnost Hybrid Company, která se zaměřuje na centrální systémy pro online správu reklamních formátů do televizního prostředí.

Právě podpora inovačního potenciálu je jedním z klíčových nástrojů rozvoje konkurenceschopnosti ČR. V rámci projektu Technologická inkubace podpoří CzechInvest více než 300 inovativních start-upů ze sedmi klíčových technologických oblastí. V souladu s Inovační strategií ČR 2019–2030 investujeme



do vědy, výzkumu a inovací. Jedná se o jeden ze způsobů, jak být zemí pokročilých technologií, ale také místem pro nejvýznamnější světové vědecké kapacity.

Na závěr bych vám ráda popřála vše dobré, úspěšné obchodní aktivity a hlavně pevné zdraví.

SILVANA JIROTKOVÁ,
NÁMĚSTKYNĚ MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU
PRO HOSPODÁŘSKOU POLITIKU A PODNIKÁNÍ

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků

a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 22. 4. 2021 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, Ing. Karel Dobeš, předseda představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva LIKO-S Holding, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10 Rozhovor / Indonésie
Kensity Dwi Ekaningsih: V Indonésii roste střední třída i výrobní kapacity. Podporujeme užší spolupráci s Českem v zelených technologiích



13 Infografiky
Indonésie, Kambodža, Singapur: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

24 Do světa za obchodem / Indonésie
Indonésie: Rostoucí trh modernizuje svou infrastrukturu i v době pandemické



28 Profiliga / Česká zbrojovka Group
Lubomír Kovařík: Zákazníkům jsme nabídli online konfigurátor. Jako první na světě

32 Do světa za obchodem / Kambodža
Kambodža: Země, kde si s panovníkem popovídáte česky

36 Rozhovor / Kambodža
Vladimír Nodžák: Hodně peněz není všechno. Kambodža mi dává smysl

39 Rozvojová pomoc
Češi pomáhají kambodžským farmářům produkovat nejlepší pepř na světě

42 Podpora exportu / Singapur
Ladislav Graner: Singapur zná oslnivý růst i krize. Obojí ustál



46 Do světa za obchodem / Singapur
Singapur: Nejvíce konkurenceschopná ekonomika na světě

51 Komentář
Singapur nad Vltavou aneb proč a jak (ne)využít zahraničních modelů

54 Rozhovor / Start-upy
Korporátní banka s entuziasmem start-upu. Budoucnost, nebo chiméra?

58 Dvojrozhovor / Start-upy
Do Silicon Valley jako měra za světlem. David Miklas a Ondřej Homola radí, jak se neztratit ve startupovém světě

62 Start-upy
CzechInvest: Jedna miliarda pro české technologické start-upy



64 Rozhovor / Nové technologie
Šimon Mandlík: Data jsou cennou komoditou

66 Legendy / Robot
Nejslavnější Čech slaví sté narozeniny



68 Profiliga / KOPLAST
Martin Kostka: Abychom uspěli, musíme se stále zdokonalovat

TRADE NEWS PARTNEREM



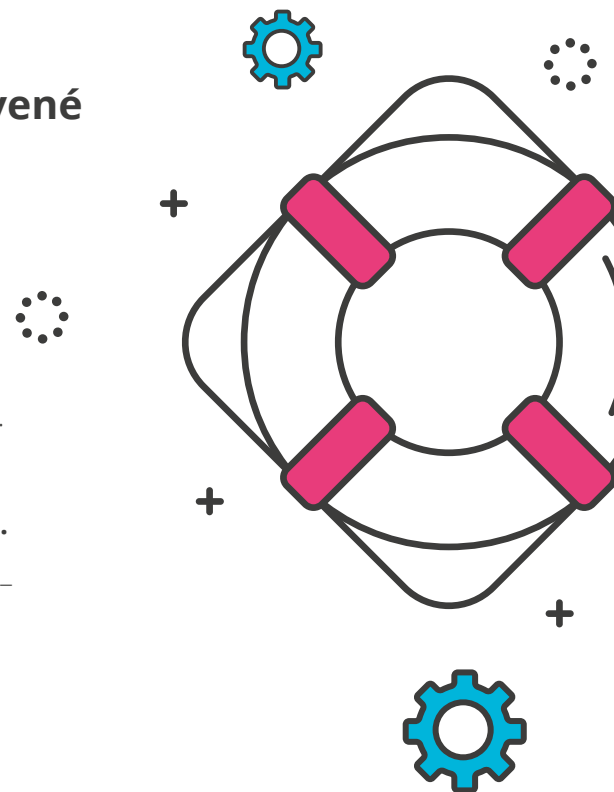
EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH POHLEDÁVEK

NOVĚ I DO ZEMÍ EU DO 31. 12. 2021

A ZÁRUKY ZA ÚVĚRY COVID PLUS DO 30. 6. 2021

EGAP i nadále nabízí služby speciálně upravené na pomoc českým vývozcům ohroženým dopady aktuální virové pandemie.

- + **Pojištění vývozních pohledávek** – pojištění pohledávek proti komerčním a politickým rizikům nezaplacení v důsledku platební neschopnosti či platební neuvle zahraničního kupujícího. Vzhledem k současné pandemii se pojištění dočasně vztahuje i na pojištění krátkodobých pohledávek do zemí EU. Pohledávky přijímáme k pojištění s datem vzniku pohledávky **do 31. 12. 2021**.
- + **Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu** – pojištění výrobního rizika ošetří riziko neodebrání zboží. Pojištění kryje náklady na samotnou výrobu. Spolu s pojištěním pohledávek lze tak pokrýt celý obchodní případ.
- + **Záruky za provozní a investiční úvěry – COVID PLUS** – vládní program, který byl prodloužen **do 30. 6. 2021**, je určen všem vývozcům či výrobním podnikům, kteří mají aspoň 250 zaměstnanců a potýkají se s nedostatkem likvidity způsobeným současnou pandemií. Žádejte u své banky.
- + **Pojištění investic** – pojištění zahraniční investice proti riziku vyvlastnění, politickým represím a znemožnění transferu výnosů do ČR pro investory nebo pojištění úvěrů na investice proti nesplacení pro banky.



Informace o všech produktech, podmínkách a způsobu žádostí čerpejte na www.egap.cz nebo si je vyžádejte na akvizice@egap.cz. Pro přímý kontakt jsou vám k dispozici naši akviziční specialisté **Ing. Jiří Šrámek**, tel. 723 618 992 a **Ing. Miloš Benš**, 724 761 444.

www.egap.cz
akvizice@egap.cz

COVID-19 A ZMĚNY V PODNIKÁNÍ



2 ze 3 malých a středních podniků byly negativně zasaženy koronavirovou krizí.
Nejčastěji kvůli poklesu zakázek nebo nutnosti přerušit/omezit činnost.



3 z 10 podniků musely kvůli vzniklé situaci sáhnout do finančních rezerv. Stejný poměr firem odkládal kvůli pandemii investice.



Pokud jde o formy pomoci, nejčastěji podniky využívaly kompenzační bonus a Program Antivirus. 4 z 10 podniků nevyužily žádnou formu výpomoci.



Ve výhledu pro rok 2021 se podniky neshodnou – růst i pokles obrátu očekává **přibližně stejný podíl podniků.**



Mírná většina (55 %) negativně zasažených podniků očekává, **že zotavení se z krize jim bude trvat více než rok.**

Výsledky průzkumu agentury Ipsos pro AMSP ČR 2/2021

VÍTEJTE NA KONFERENCI AMSP ČR K PROJEKTU

ROK NOVÝCH
PŘÍLEŽITOSTÍ 2021
(rnp2021.net)



MODUL I.

ZVLÁDNUTÍ ZMĚN V PODNIKÁNÍ V DŮSLEDKU KORONAVIROVÉ KRIZE

- Výsledky průzkumu AMSP ČR – Změny v podnikání
- Investiční financování a fungování COVID programů
- Strategie podpory MSP 2021+
- Jak pomáhá ČMZRB českým podnikatelům
- Rodinné firmy, stabilizátory ekonomiky
- Krizový management
- Franchising, inspirace, vize z krize
- Dotace 2021
- A více

KONFERENCE ZDE:



Generální partneři projektu



Grow with Google



Generální mediální partner projektu



Mediální partneři projektu



MODERÁTORKA KONFERENCE

Eva Svobodová,
členka představenstva
a generální ředitelka AMSP ČR

VÍCE INFORMACÍ K PROJEKTU RNP 2021

Ivana Domaníková, zástupce GŘ a projektová manažerka;
Rok nových příležitostí 2021; export, AMSP ČR
domanikova@amsp.cz, +420 736 273 881
rnp2021.net, amsp.cz



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Vážení čtenáři časopisu TRADE NEWS,

uplynul právě rok a my stále žijeme s covidem v zádech. Nikdo to nečekal a také si to nikdo nepřál. To, že spousta firem a firmiček přežila i v postižených odvětvích, je zčásti zásluhou předchozího ekonomického boomu, zčásti výpomocí od státu, ale zejména jejich vlastní houževnatostí, pílí a péčí řádného hospodáře. To jsou atributy selského rozumu, jenž po staletí pomáhá přežít.

Novinkou, která se postupně stává rutinou ve většině firem, je pravidelné testování zaměstnanců. Je to cena za ponechání otevřeného průmyslu, a v tom případě ji zaplatíme rádi. A také je to jeden z projevů zmíněného selského rozumu, který zase na oplátku pomůže přežít celé naší zemi. Firmy prokázaly ohromnou flexibilitu, chuť hledat smysluplná řešení a také schopnost se v rekordně krátkém čase přizpůsobit podmínkám. Jistěže ano, vždyť právě ony jsou nositelem genu přežití. A ten je i o schopnosti překonávat překážky.

Pojďme si však nalít čistého vína. Stát přispívá na test šedesáti korunami, veškeré ostatní náklady nese firma. Zdravotnickému zařízení (rozumějme jakémukoli testovacímu centru) ovšem stát za identický úkon hradí 350 korun. Nevíme přesně proč a za co, ale je to tak. Firmy tak státu prokazatelně šetří 290 korun za každého testovaného. Jde vskutku o nemalé peníze.

Nemají proto pocit, že je dobrý nápad zrovna nyní předkládat bohulibé návrhy typu povinná pětítýdenní dovolená, zvyšování minimální mzdy, a tím pádem všech mezd. Firmy patrně nedonutíme ani souhlasit se zvrhlostí typu dalšího navyšování platů ve státní sféře v době, kdy jsou o několik tisíc vyšší, než je průměrná mzda v podnikové sféře. A to

navíc v čase, kdy vůbec neočekáváme, že ekonomika pošlape jako hodinky. Kdy podnikatelé – živitelé státu – svým lidem takové mzdy dát nemohou. Protože produktivita neroste lusknutím prstů, přidaná hodnota neroste na strozech a ty zase nerostou do nebe.

Krásným projevem zdravého rozumu a možná i solidarity s privátním sektorem bylo snížení provozních nákladů a mezd ve státních Českých drahách. Jakkoli šlo v kombinaci se zrušením superhrubé mzdy spíše o symbolické gesto, strhla se bez nadsázky vřava. Nejvíce ze stran, které se nikdy neživily reálnou tvorbou hodnoty. A které si nikdy nemusely na provoz a své zaměstnance skutečně vydělat. Velmi proto fandím v těchto – na dnešní poměry – odvážných krocích novému řediteli národního dopravce, ale i příslušnému ministerstvu, které umožnilo svěží vítr v zatlivajících starých pořádkách.

A to nyní potřebujeme mnohem více než kdy dřív. Potřebujeme měnit zažité představy o fungování státu, systémů i celé společnosti. Potřebujeme pečovat jako řádný hospodář na všech úrovních, potřebujeme vnímat solidaritu napříč společnostmi. Nechceme, aby jeden makal či spořil, druhý se vezl a ještě u toho práskal bičem. A každý dobrý příklad, každý takový střípek pomáhá věřit, že svět bude zase v pořádku. Inspirují k hledání smysluplných řešení. A těch budeme každý nyní potřebovat celou nůši. Tak ať se nám daří i v těchto zvláštních časech nalézat nové cesty, které dávají naději, protože někam vedou a není přitom všechno kolem. ■

PAVLA BŘEČKOVÁ
MÍSTOPŘEDSEDKYNĚ PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR





V MALÝCH FIRMÁCH PRVNÍ KOLO TESTŮ ODHALILO 0,37 PROCENTA POZITIVNÍCH

Z průzkumu AMSP ČR, který proběhl 26. března mezi našimi členy, firmami s deseti až čtyřiceti devíti zaměstnanci, víme, že:

- ▶ Záchyt pozitivních zaměstnanců v antigenním testování byl 0,37%.
- ▶ K dostupnosti testů žádná firma nevedla, že by měla problém je sehnat. 20% firem si stěžovalo, že dodací lhůty byly delší.
- ▶ K cenám testů uvedlo 50% firem, že je nakoupily za 101–150 Kč/test, 26% pak za 61–100 Kč/test, 14 % za více než 150 Kč/test.
- ▶ Co se týká zkušeností firem s testováním, nejčastěji uvádějí, že: jde o další administrativu v době, kdy v provozu chybějí lidé, stojí je to čas a finance, ale zatím to zvládají. Řada z nich testovala už dříve na dobrovolné bázi. Dále firmy uváděly, že

směrnice ministerstva se měnily, poslední znění vyšlo 25. 3. 2021, otestování měli být do 26. 3. 2021, návod na test je složitý a obsahuje odborné termíny, které si musely najít v lékařském slovníku. Odpovědnou osobou se stal jednatel firmy, odbornou sílu se jim nepodařilo sehnat. Některé testovací sady byly vadné, takže při stejném postupu se výsledek neukázal.

- ▶ Případné testování dvakrát týdně firmy považují za velmi zatěžující, zejména ve směnných provozech, kde vytíží už minimálně jednoho zaměstnance navíc. Podle jejich názoru jde o plýtvání penězi a zatěžování životního prostředí. Nejvíce by uvítaly urychlení očkování. ■

PŘÍLEPKY OPĚT NA SCÉNĚ

Paní poslankyně Gajdůšková znovu načítá pozměňovací návrhy, jimiž má být zavedena povinná evidence dohod o provedení práce a dohod o pracovní činnosti pod sankcí až jednoho milionu korun a povinnost hlásit nová a uvolněná pracovní místa. Tento návrh, který nebyl dopředu s nikým projednán, byl zcela jednoznačně a nesporně odmítnut zástupci všech profesních komor a zástupci podnikatelů a zaměstnavatelů. Považovali bychom za velmi nešťastné, kdyby byl schválen. V takovém případě nelze vyloučit, že by Senát právní normu vrátil zpět Poslanecké sněmovně. Dopředu avizujeme, že bychom se v takovém případě spolu s dalšími profesními komorami a podnikatelskými organizacemi obrátili na všechny senátory. Považujeme za velmi nešťastné, aby se v této složité době takto flagrantně zneužíval stav legislativní nouze, obcházel se standardní připomínkové řízení a přenášela další zbytečná administrativní zátěž na zaměstnavatele s tím, že negativní důsledky z toho vyplývající by nesli také zaměstnanci.

AMSP ČR tato témata sleduje a je jasně proti. Zároveň velice děkuje za spolupráci Komoře daňových poradců ČR. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

MAGICKÁ HRANICE PĚTI SET REGISTRovaných RODINNÝCH FIREM PŘEKONÁNA



V těchto dnech si připomínáme roční výročí od spuštění registrace rodinných obchodních korporací a rodinných živností podle oficiální definice rodinného podnikání. Zároveň se zaregistrovala již pětistá rodinná firma. Jde o skvělý souběh dvou významných milníků, který Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) právě zveřejňuje. Dokonce se nám navíc podařilo prosadit upravení definice rodinného podnikání ve prospěch rodinných příslušníků na pozici zaměstnance.

Počet registrovaných ukazuje, že registrace je zajímavá i v období složité koronavirové krize, kdy firmy i podnikatelé mají naprosto jiné starosti. Nejčastějším důvodem k registraci, který firmy či podnikatelé uvádějí, byla jednak touha patřit do nějakého celku, dále možnost

podpory a rozvoje podnikání rodinné firmy v dalších generacích a pak také výhodnější podmínky u produktů Českomoravské záruční a rozvojové banky a dalších partnerů. Registrační proces při doložení všech potřebných dokladů trvá maximálně týden.

VÍCE INFORMACÍ NALEZNETE V HLAVNÍCH AKTIVITÁCH NA HOMEPAGE WWW.AMSP.CZ.

Jste rodinná firma? Přidáte se? ■

UŽ MÁTE TERMINÁL ZDARMA? AMSP ČR KOORDINUJE KAMPANĚ V PROJEKTU ČESKO PLATÍ KARTOU!

Kdy jindy, když ne teď? Česká republika je jedním ze světových lídrů v užívání bezkontaktních karet a také otevřeným trhem pro moderní technologie v oblasti bezhotovostních plateb. Projekt Česko platí kartou, který nově koordinuje AMSP ČR, bude fungovat nejméně do roku 2022. Díky němu si lze požádat o platební terminál a získat ho zdarma stejně jako s ním spojené služby včetně

nulových transakčních poplatků z realizovaných plateb. Do projektu se nově zapojili další poskytovatelé terminálů, podnikatelé tak budou mít větší možnost výběru. ■

VÍCE INFORMACÍ NALEZNETE ZDE:
WWW.CESKOPLATIKARTOU.CZ

ZDROJ: AMSP ČR

Učením rosteme Vzdělávání zaměstnanců s námi máte se 100% dotací

AMSP ČR podporuje vzdělávání zaměstnanců členských firem a firem svých kolektivních členů. Aktuálně se můžete zapojit do projektu „Učením rosteme“ se 100% dotací na vzdělávání. Vzdělávání a administraci projektů pro vás řeší vzdělávací společnost Profima Effective, s.r.o., neřešíte ji vy.

Pokud máte zájem využít dotaci pro vzdělávání svých zaměstnanců, přihlaste se!

Kontakt:

Ing. Jana Vlčková, projektová manažerka projektu AMSP ČR
mob.: +420 734 244 449
e-mail: jana.vlckova@profima.cz

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



Více informací na www.ceskoplatikartou.cz



Kenssy Dwi Ekaningsih:

V INDONÉSII ROSTE STŘEDNÍ TŘÍDA I VÝROBNÍ KAPACITY

PODPORUJEME UŽŠÍ SPOLUPRÁCI S ČESKEM V ZELENÝCH TECHNOLOGIÍCH

Kenssy Dwi Ekaningsih je velvyslankyní Indonésie v Praze od června 2019. Česká republika je její druhou diplomatickou misí mimo region ASEAN. Ačkoli víc než polovinu funkčního období prožila v pandemii, ambasáda pod jejím vedením nezahálí a pořádá a podporuje obchodní i kulturní akce i na dálku. Těší se ale, až po skončení pandemie budou moci obě země dál pěstovat úzce vybudované vztahy i z větší blízkosti. O síle česko-indonéské spolupráce svědčí i řada českých firem, které již v Indonésii působí.

Kterým českým firmám se již podařilo na indonéském trhu uspět?

Po celém Česku najdete podniky, které už do Indonésie vyvážejí nebo tam mají obchodní partnery. Z těch velkých jmenujme třeba Home Credit, strojírenskou firmu DEL ze Žďáru nad Sázavou či výrobce radarů ERA v Pardubicích, případně další podniky z obranného průmyslu, strojírenství, dopravy či finančních služeb. Z menších firem jsou to třeba brněnská pražírna Kopi Luwak, dovozce cibetkové kávy z Indonésie, Mustika Ratu Spa a několik cestovních kanceláří a agentur, které se na Indonésii specializují.

A jak umí ambasáda pomoci českým podnikům, které by chtěly spolupracovat s indonéskou stranou teprve navázat?

To je náš hlavní úkol. Radíme firmám a podnikatelům, na co se zaměřit, co vyřídít, na koho se obrátit, a podáme jim veškeré informace o Indonésii. V tuto chvíli jsme v kontaktu třeba s výrobcem laserových technologií Narran nebo s firmou Hydropol, dodavatelem řešení v oblasti obnovitelné energetiky. Ti už

na indonéském trhu přítomni jsou, ale momentálně tam připravují rozšířit své aktivity, a moji kolegové na velvyslanectví jim pomáhají pro tento projekt nalézt co nevhodnějšího partnera.

Trpělivost a empatie klíčem k úspěchu

Co byste českým podnikatelům doporučila? Na co si mají dát pozor při prvních kontaktech s Indonésany? Co je tam specifické?

Vždy všem doporučuji, aby se důkladně seznámili s naší kulturou a s našimi hodnotami. Od české kultury se poměrně dost liší. Poznat své obchodní partnery a zaměstnance a porozumět jim je pro úspěch v naší zemi nesmírně důležité. Indonésané mají tendenci o věcech zevrubněji přemýšlet, rádi vyjednávají a nejsou příliš zvyklí na přímé jednání. Je potřeba být trpělivý a nestavět se ke všemu pouze rozumově.

Z praktičtějšího pohledu je nejdůležitější navázat ty správné vztahy, a to nejen

na úrovni byznysu, ale i vlády a místní samosprávy, porozumět odlišnostem v legislativě a úředních náležitostech. S tím vším ovšem může pomoci šikovný obchodní partner.

TRADE NEWS je oficiálním magazínem AMSP ČR. Jaká je pozice malých a středních podniků v Indonésii a jak je vláda podporuje?

Malé a střední firmy jsou páteří indonéské ekonomiky. Mikro a malé podniky a živnostníci tvoří zhruba 43 % HDP a zbylých cca 57 % tvoří středně velké a větší podniky. Zároveň právě ony byly často nejvíce zasaženy pandemií covidu-19, ale díky své odolnosti a částečně i vládním programům se většinou z nich daří krizi přečkat. Pro indonéské MSP je nejčastějším problémem nedostatek likvidity a potíže s cash flow. Proto jim vláda v rámci covidových opatření pomáhá jednak s financováním a jednak snížením daní, pokud se registrují u vládních orgánů. Vedle daňového zvýhodnění získávají také přístup k budování kapacit, mezinárodnímu obchodnímu fóru, workshopům,



Kensity D. Ekaningsih je velvyslankyně Indonésie v ČR bezmála dva roky. Předtím působila na různých vrcholných pozicích na indonéském ministerstvu zahraničí, včetně řady diplomatických postů, mj. v Singapuru, Thajsku, Malajsii, Číně nebo Itálii

Submission, tj. „jednotné online podání“) a One Stop Centre, a umožňuje založit firmu či živnost na jediném místě, na jediném úřadě, online, místo obíhání několika různých úřadů a zdoluhavé byrokracie. A v druhém zmíněném případě se jedná o podobný model, jen za účelem podpory přímých zahraničních investic. Byl přijat zákon zvaný Omnibus Law, v jehož rámci vznikla nová instituce s názvem INA (anglická zkratka pro *Národní investiční úřad – pozn. red.*), která přináší významné zjednodušení byrokracie pro zahraniční firmy, jež chtějí v Indonésii investovat a zaměstnávat lidi. Zatím na bázi této nové legislativy vláda navázala spolupráci s Japonskem a Spojenými arabskými emiráty.

ASEAN jako těžiště světové ekonomiky 21. století

Indonésie je součástí ASEAN a vy sama nyní působíte jako předsedkyně Českého výboru ASEAN v Praze. Jaké výhody pro zemi plynou z členství v tomto sdružení?

Osobně mám k zemím ASEAN blízký vztah i proto, že velká část mé diplomatické kariéry se odehrávala právě v tomto regionu. Hlavní cíle sdružení jsou urychlit hospodářský růst, posílit sociokulturní spolupráci a udržet politickou stabilitu v regionu. Tyto tři cíle spolu úzce souvisejí, jelikož pro naše země je klíčem k růstu právě stabilita a spolupráce. A daří se je naplňovat: státy jsou politicky stabilní, pomáhají si – nyní například formou společných opatření proti pandemii, včetně zřízení záchraného fondu ASEAN pro boj s covidem – a jejich ekonomiky v předpandemickém období rostly průměrným tempem 5% za rok. I díky tomu se celý region stal jednou z nejatraktivnějších oblastí pro zahraniční investice na světě a jsem osobně přesvědčena, že právě zde se nachází těžiště pro světový ekonomický rozvoj v 21. století. ■

S KENSITY DWI EKANINGSIH HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ INDONÉSIE V ČR

konferencím a networkingu. Dodám také, že v Indonésii malé a střední firmy spadají pod speciální ministerstvo malého a středního podnikání namísto obvyklého zařazení pod ministerstvo průmyslu a obchodu, což ukazuje na to, že je vláda považuje za nesmírně důležité.

Snadnější podnikání a zahraniční investice

Vaše země je čtvrtá nejlidnatější na světě a před pandemií rostl její HDP tempem přes 5% za rok. Lze o Indonésii hovořit jako o trhu budoucnosti?

Myslím, že naše země má velkou perspektivu ze tří hlavních důvodů. Za prvé je to obrovský trh s neustále rostoucí střední třídou, což představuje zajištění domácí poptávky a spotřeby. Druhým faktorem je masivní výrobní kapacita, a to nejen pro zboží na domácí trh, ale hlavně na export. A třetí důvod představuje geografická poloha Indonésie a její členství v ASEAN, díky čemuž je ideální základnou pro expanzi do okolních zemí v asijsko-pacifickém regionu.

Ve kterých odvětvích spatřujete největší příležitosti pro české podniky?

Když pomínu nově vznikající příležitosti v důsledku pandemie, které teď představují jasnou prioritu, považuje vláda za klíčové především podporu výroby a modernizace průmyslových kapacit, zejména v automotive, a také výstavbu a rozvoj infrastruktury. Dalšími důležitými odvětvími jsou telekomunikace a cestovní ruch. Velkou perspektivu vidím také v zelených energiích a technologiích. Škoda Auto právě uvedla na trh svůj nový elektromobil Enyaq iV, Škoda Transportation zase vyrábí elektrické autobusy – a podobným směrem jde i indonéský průmysl. Ráda bych v těchto odvětvích viděla užší spolupráci mezi vašimi a našimi firmami, protože poptávka po elektromobilitě brzy poroste jak na indonéském trhu, tak i v okolních státech, a Česko zde může uplatnit své jedinečné know-how.

Podmínky pro podnikání se v Indonésii zlepšují, jak dotvrzují žebříčky Indexu snadnosti podnikání i srovnání konkurenceschopnosti. Jaké reformy zejména v oblasti obchodu, podnikání a investic se za poslední roky podařilo zemi dotáhnout?

V poslední době vláda spustila dvě iniciativy, které významně pomohly usnadnit podnikání a rozvoj investic. První se nazývá OSS (z anglického Online Single

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



NOVÁ SLUŽBA MARKET ENTRY

- *Obsah služby individuálně nastaven dle potřeb firmy*
- *Až 24 hodin alokovaného času zahraniční kanceláře CzechTrade mimo země EU*
- *Až 16 hodin alokovaného času zahraniční kanceláře CzechTrade v zemích EU*
- *Možnost realizace služby až v 5 teritoriích v průběhu 1 roku*

Individuální služba je sestavená na míru firmě, může obsahovat např. základní průzkum trhu, doporučení vhodné formy vstupu na trh, vyhledání obchodních kontaktů, podporu zajištění logistiky, doporučení veletrhů a výstav, překlad oslovovacího dopisu/e-mailu do lokálního jazyka, poskytnutí základních informací pro založení firmy nebo pobočky, poradenství ohledně komunikačních a kulturních zvyklostí a specifik.

SLUŽBA JE POSKYTOVÁNA BEZPLATNĚ

Indonésie, Kambodža, Singapur

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

letem světem

Indonésie: Most mezi Asií a Austrálií

V zemi žije 270 milionů obyvatel (MMF, 2019) a představuje tak trh s významným potenciálem. Je největší zemí a ekonomikou jihovýchodní Asie a v současné době také 7. největší ekonomikou na světě (podle HDP PPP). Předpokládá se, že do roku 2050 bude čtvrtým největším hospodářstvím na světě (z hlediska parity kupní síly).

Od roku 2019 se snaží intenzivně stimulovat ekonomiku. Prezident Joko Widodo, známý jako *Jokowi*, načrtl po svém druhém funkčním období významné plány růstu. Vedle podpory a lákání zahraničních investic je další prioritou rozvoj digitální ekonomiky. Sem spadá projekt zajištění vysokorychlostního internetu po celé zemi v rámci projektu Palapa Ring. Projekt prioritní infrastruktury zahrnuje 35 000 km dlouhou optickou kabelovou síť, která od roku 2019 poskytuje přístup ke službám 4G na celém souostroví. Cílem je těžit z dynamického růstu trhu ICT v jihovýchodní Asii, který se má do roku 2025 až ztrojnásobit na 130 mld. dolarů.

Mezi silné stránky indonéského trhu patří rozvíjející se střední třída, silná domácí spotřeba, vysoký podíl obyvatel v produktivním věku a značné přírodní bohatství. Země je největším světovým výrobcem a vývozcem surového palmového oleje, druhým největším vývozcem uhlí, druhým největším výrobcem kakaa a čínou a čtvrtým největším vývozcem zemního plynu. Dále disponuje bohatými surovinovými zdroji, jako je nikl, zlato a káva. V zemi se plánuje řada projektů v rámci rekonstrukce a budování infrastruktury – letiště, přístavy, silnice a železnice, městská doprava. V hodnocení Světové banky Doing Business získala Indonésie 72. příčku ze 190 zemí.

Kambodža: Rozvíjející se tržní ekonomika

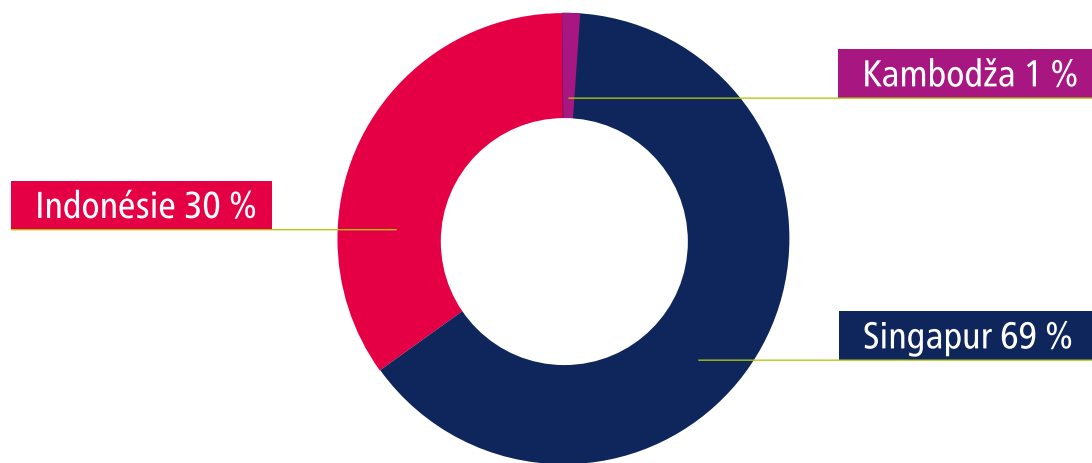
Země v jihovýchodní Asii s populací cca 17 milionů zaznamenala za poslední desetiletí rychlý hospodářský rozvoj s průměrným tempem růstu HDP 7 % ročně. Podstatnou část růstu tvořila odvětví cestovního ruchu, oděvu, stavebnictví a nemovitostí a zemědělství. Přibližně 700 000 obyvatel, převážně žen, je zaměstnáno ve výrobě oděvu a obuvi. Dalších 500 000 Kambodžanů pracuje v cestovním ruchu a dalších 200 000 lidí ve stavebnictví. Dynamicky roste především turismus a těžba nerostů – vláda láká zahraniční investice do sektoru těžby bauxitu, zlata, železa a drahokamů.

Vzhledem k pokračujícímu ekonomickému růstu Světová banka v roce 2016 formálně překlasičkovala Kambodžu na zemi s nižšími středními příjmy. Nicméně Kambodža stále zůstává jednou z nejhudších zemí Asie a dlouhodobý ekonomický rozvoj brzdí korupce, omezené lidské zdroje, vysoká nerovnost příjmů a nedostatek pracovních příležitostí.

Přes náročné podnikatelské klima lze nalézt příležitosti v několika odvětvích, zejména v zemědělsko-potravinářském, oděvěch, zdravotnictví, logistice, energetice a cestovním ruchu.

top obory českého exportu

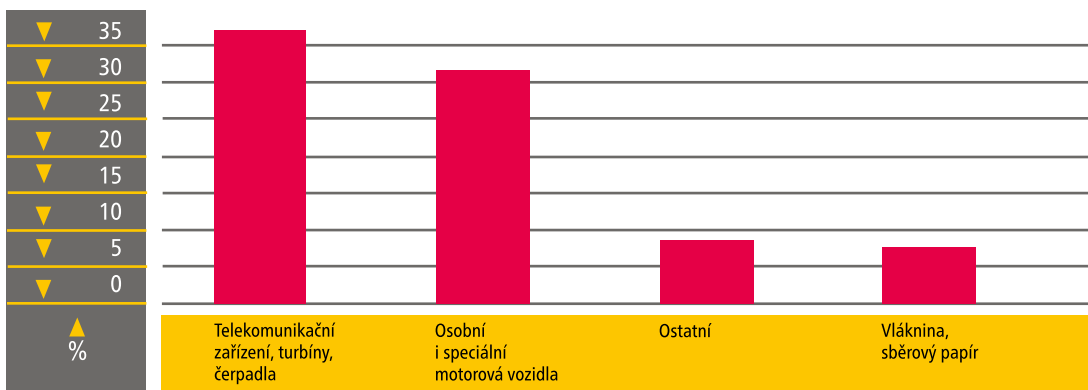
Rozložení vývozu ČR do vybraných zemí jihovýchodní Asie



Naším exportním trhem v této oblasti dominuje jednoznačně Singapur. Významný podíl na našem exportu má také Indonésie. Nejméně čeští exportéři v roce 2020 vyvezli do Kambodže.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2020

TOP obory českého vývozu do Indonésie



Zdroj dat: ČSÚ; zpracovalo: MPO ČR

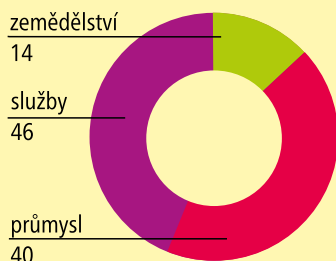
V roce 2020 dosáhl český vývoz hodnoty 191,4 mil. dolarů a ve srovnání s rokem 2019 došlo k jeho poklesu o 7,4 %. Rozhodující podíl na vývozech mají telekomunikační zařízení, audio a videopřístroje, turbíny, neelektrické motory, textilní stroje, čerpadla, kompresory, a to 36,6 %. Na druhém místě s podílem 32,1 % jsou motorová vozidla pro přepravu zboží a speciální účely, 7,8 % tvoří vlákna a sběrový papír, 4,2 % zbraně a munice, 2,8 % zařízení a přístroje veterinární a lékařské a předměty z plastických hmot.

Struktura hospodářství

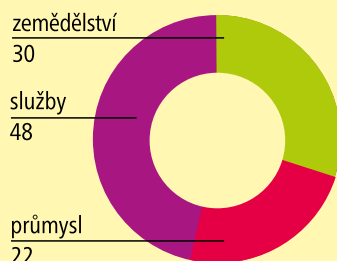
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2019

Indonésie

podíl na HDP (v%)

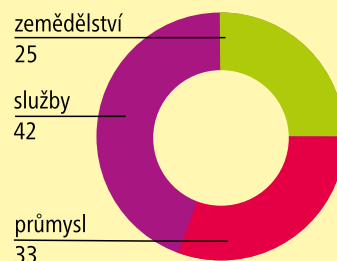


podíl na zaměstnanosti (v%)

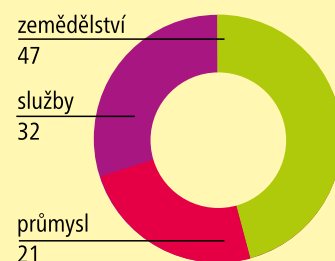


Kambodža

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



Indonésie v číslech

top partneři importu do Indonésie

údaje za rok 2019, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
44,93 mld. USD

Singapur
17,59 mld. USD

Japonsko
15,66 mld. USD

Thajsko
9,47 mld. USD

USA
9,32 mld. USD

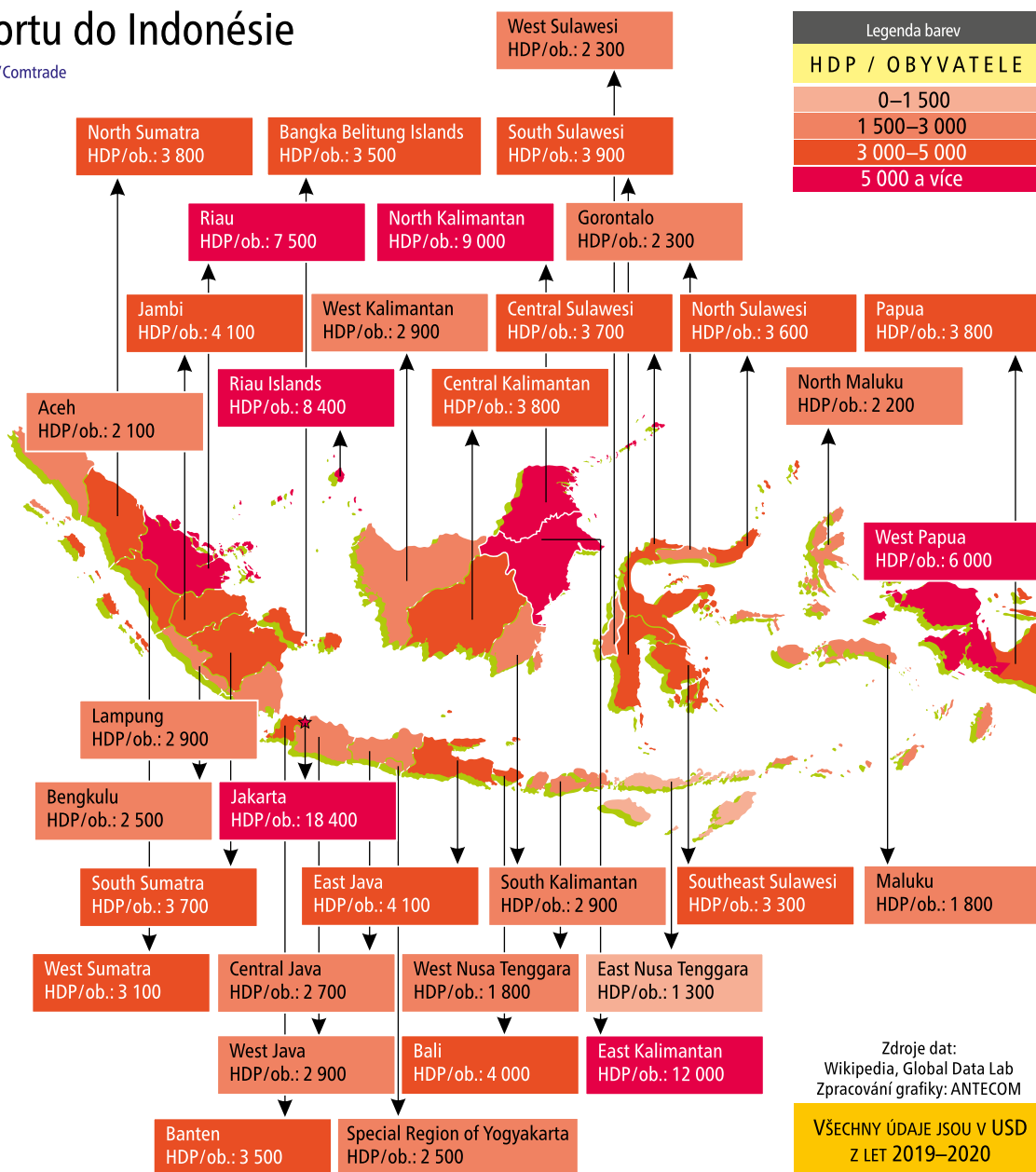
Jižní Korea
8,42 mld. USD

Malajsie
7,78 mld. USD

Austrálie
5,52 mld. USD

Indie
4,30 mld. USD

Vietnam
3,85 mld. USD



Zdroje dat:
Wikipedia, Global Data Lab
Zpracování grafiky: ANTECOM

VŠECHNY ÚDAJE JSOU V USD
Z LET 2019–2020

Indonésie

Počet obyvatel (v mil.): 270,2
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 141
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 1108
 HDP (sk)/obyv. (v USD): 4100
 Roční růst HDP (v %): -2,0
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 3378
 HDP (k)/obyv. (v USD): 12 500

Míra nezaměstnanosti (v %): 8,0
 Export (v mld. USD): 168,0
 Import (v mld. USD): 171,0
 Exportní partner č. 1: Čína
 Importní partner č. 1: Čína
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 57

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade
 Data z let 2019–2020

Indonésie: Rostoucí trh modernizuje svou infrastrukturu i v době pandemické

Z demografického a ekonomického pohledu má Indonésie velkou perspektivu pro obchod: je čtvrtou nejlidnatější zemí světa, členem G20 a s 6% růstem HDP v posledních letech druhou nejrychleji se rozvíjející asijskou zemí. Navíc se může pyšnit politickou stabilitou; v jejím čele stojí od roku 2014 populární prezident Joko Widodo a zemi se vyhýbají významnější politické otřesy.

Motorem růstu ekonomiky je, vzhledem k populaci vyšší než 270 milionů, zejména zvyšující se domácí spotřeba a vývoz domácích přírodních surovin. V současné době dochází k prudkému nárůstu střední třídy (15% obyvatelstva), která si může dovolit koupit široké spektrum produktů.

Indonéská vláda i soukromý sektor se v posledních letech snaží modernizovat zastaralou výrobní základnu zaváděním nových technologií. Státní sektor si stále udržuje silný vliv v odvětvích, jako je infrastruktura, energetika, cukrovarnictví a doprava. Vzhledem k významné surovinové základně je kladen důraz na rozvoj odvětví zpracovatelského průmyslu. V poslední době

se investice více zaměřují i na ochranu životního prostředí. Tyto pozitivní trendy jsou posilovány přílivem zahraničního kapitálu a zájmem mezinárodních bankovních institucí o financování projektů.

Pragmatickou strategií proti covidu

Přítomnost covidu-19 byla v Indonésii poněkud překvapivě potvrzena o něco později než v řadě okolních zemí. Při implementaci opatření pak země postupovala velmi pragmaticky ve snaze zcela neochromit ekonomiku země, zachovat sociální stabilitu a neohrozit početnou skupinu osob závislých na každodenním

výdělku (tzv. neformální pracující). Přestože se zemi zatím daří zvládat pandemii „za pochodu“ bez úplného uzavření a zastavení ekonomiky, je zřejmé, že dopady krize budou citelné. Ekonomika za rok 2020 vykázala pokles HDP o 2,1%. V porovnání s řadou zemí, které hospodářství zabrzdlily mnohem razantněji, zaznamenaly dvouciferné propady HDP a v pandemické situaci si nevedou o mnoho lépe, lze indonéský pragmatismus hodnotit jako rozvážně zvolenou strategii. V současnosti probíhá v Indonésii intenzivní vakcinace. Země počítá s naočkováním 70% populace do roku 2022.

Vláda v průběhu roku 2020 opakovaně navyšovala objem balíčku



Indonésie je dlouholetým členem WTO a jedním z neaktivnějších a nejsilnějších členů ASEAN. Šestiprocentní meziroční nárůst HDP v posledních letech, který zpomalila až pandemie, je výsledkem zvyšující se domácí spotřeby, exportu a růstu domácích a zahraničních investic. V žebříčku konkurenceschopnosti zemí, který sestavuje Světové ekonomické fórum, se Indonésie drží na 38. místě.

V indonésckém hlavním městě Jakarta žije víc než 9 milionů obyvatel

určeného na překonání pandemie, a to na 692,5 bilionu indonésckých rupií (IDR; 49 mld. dolarů), což představuje zhruba 4% HDP. Necelá polovina z těchto prostředků směřovala do zdravotnictví, další na sociální výdaje, zbývající část pak na podporu ekonomiky. Na podporu mikro, malých a středních podniků bylo vyčleněno 123,46 bilionu rupií a na daňové stimuly je pak počítáno s částkou 120,6 bilionu rupií.

Zbrzdění ekonomiky a související opatření pochopitelně znamenají praktická omezení pro rozjezd nových obchodních plánů a strategií. Do země je možné vstoupit, ale jen ve vymezených případech. Zhruba v polovině roku lze očekávat posun a určité otevření i pro podnikatelské cesty. V druhé půlce roku jsou zatím plánovány veletrhy a obdobné akce v prezenčním módu, zatímco první pololetí zůstane omezeno na virtuální kontakty. Stejně jako jinde je situace pro některá odvětví složitější, zatímco jiná se vyvíjejí poměrně dynamicky, například sektory spojené s e-commerce nebo oblast zdravotnictví.

Příležitosti v infrastruktuře či zdravotnictví

Vývozy českých výrobků do Indonésie mají dlouholetou tradici. Český export do Indonésie v roce 2020 podle statistik ČSÚ dosáhl 191,4 milionu dolarů, což meziročně znamená pokles

o 7,4%. Dovoz pak činil ve stejném období 377,1 milionu dolarů, což naopak značí oproti roku 2019 nárůst o 4,2%. Z Indonésie do ČR směřují především zařízení pro počítače a jiné elektronické výrobky a dále kaučuk, obuv, oděvy a dřevo. Významný podíl českého exportu v roce 2019 tvořily dodávky

Ostrov Bali je největší turistickou destinací v Indonésii





Plovoucí trh

techniky a vozového parku pro indonéské bezpečnostní složky, jako např. speciální vozidla, radiolokační zařízení a jejich součásti. Za posledních deset let se komoditní struktura českého vývozu do Indonésie výrazně změnila ve prospěch organických chemikálií (zejména aminosloučenin), telekomunikačních zařízení a průmyslových armatur.

Ve střednědobé perspektivě existují v Indonésii pro české exportéry významné příležitosti v oblasti rozvoje infrastruktury (dopravní, energetická), sektoru zdravotnictví a specifické možnosti pak v oblasti obranného průmyslu. Covid-19 přináší určité otázky ohledně

možného zpomalení nebo omezení státních investic do relevantních oblastí, ale i přes případné přibrzdění se v nich stále nabízejí významné příležitosti. Naopak ve zdravotnictví současná situace skýtá přirozené oživení a zájem o intenzivní rozvoj a zvýšení kvality a kapacit zdravotnické péče. Omezení kontaktů a izolace způsobená pandemií také posílily rozvoj digitálních technologií a e-commerce, které se také nabízejí jako krizí posílené oblasti příležitosti.

Mezi další perspektivní obory patří technologie na zpracování odpadů a jiné environmentální technologie a zařízení, vodní a odpadní hospodářství,

geologický průzkum a důlní průmysl. (Více o oborových příležitostech na str. 23 – pozn. red.)

Česká republika má s Indonésií podepsanou Dohodu o hospodářské spolupráci z roku 2007, ze které vyplývají pravidelná setkání odpovědných ministrů (na české straně je to MPO, na indonéské MZV) včetně podnikatelů obou zemí. Poslední 4. zasedání Smíšeného výboru se uskutečnilo v říjnu 2019 v *Jakartě* a příští (podle situace s covidem 19) by se mělo uskutečnit v Praze v roce 2021. Termín zasedání bude včas uveřejněn na webových stránkách HK ČR a SP ČR, kde se mohou zájemci o setkání také přihlásit. ■



Školáci v Makasaru na ostrově Sulawesi; město je významným obchodním přístavem s 1,5 milionu obyvatel

TEXT: JAROMÍR DUDÁK
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JAROMÍR DUDÁK, MBA,
ODBOR ZAHRANIČNĚ EKONOMICKÝCH POLITIK II,
SEKCE EU A ZO, MPO

Platební terminál na 1 rok zdarma

Pro podnikatele, firmy, úřady a příspěvkové organizace

PROČ SE VYPLATÍ POŘÍDIT SI PLATEBNÍ TERMINÁL?

- Zvýšíte si **tržby o 12-18 %**.
- Získáte **nové zákazníky**.
- Bezkontaktním prodejem **ochráníte sebe i své zákazníky**.
- Platby kartou můžete přijímat **v provozovně i na cestách**.
- KB SmartPay **splňuje parametry** společensky odpovědného dodavatele dle zákona o veřejných zakázkách č. 134/2016 Sb.

Možnost
**bezplatně
odstoupit**
během
**prvního
roku**

Transakce
kartou
do objemu
50 000 Kč/měs.
bez poplatku



Platební
terminál
**na 1 rok
zdarma**



Naše terminály umí:



☎ **228 883 243**

www.kbsmartpay.cz

Lubomír Kovařík:

ZÁKAZNÍKŮM JSME NABÍDLI ONLINE KONFIGURÁTOR JAKO PRVNÍ NA SVĚTĚ

Česká zbrojovka Group si i navzdory pandemii klade nemalé cíle. Chce se stát světovým lídrem ve výrobě ručních palných zbraní a do konce roku 2025 dosáhnout tržeb ve výši jedné miliardy eur. Stojí při tom nohama pevně na zemi, neboť již nyní kombinované tržby CZG a Coltu převyšují půl miliardy eur. Společnosti se podařilo udržet výrobu díky přísným protiepidemickým opatřením, která zavedla již v polovině března loňského roku. Po počátečních komplikacích s dopravou loni na jaře, kdy pandemie světový obchod zaskočila, se podařilo stabilizovat také export.



Samopal CZ Scorpion EVO 3 S1 Carbine v rukou Lubomíra Kovaříka, prezidenta a předsedy představenstva skupiny CZG

„Vidíme příležitosti pro další růst v oblasti zakázek pro ozbrojené složky i na civilním trhu, kde nestihnáme uspokojovat poptávku po produktech CZ. Příznivý efekt očekáváme

také od budoucí spolupráce mezi CZG a Coltem v oblasti výzkumu, vývoje a inovací,“ říká Lubomír Kovařík, prezident a předseda představenstva CZG – Česká zbrojovka Group.

Vstup na burzu a příležitost pro investory

„Vstupem našeho holdingu na pražskou burzu cenných papírů v loňském roce jsme sledovali dva cíle: dosáhnout maximální transparentnosti, posílit tak naši důvěryhodnost vůči partnerům především na mezinárodních trzích, a získat finanční prostředky na realizaci našich růstových plánů a investorům nabídnout možnost být jejich součástí,“ rozvíjí vizi společnosti její vrcholný představitel.

Dlouhodobým cílem holdingu je posílení pozic ve Spojených státech a vybudování nebo získání výrobní kapacity na americkém trhu. Výnos z prodeje akcií na pražské burze použije CZG na financování stoprocentní akvizice ikonického amerického výrobce Colt a rovněž jeho kanadské dceřiné společnosti Colt Canada Corporation.

Silná pozice doma a export do 90 zemí

CZG vyváží své produkty do více než 90 zemí celého světa. V roce 2020 tvořily výnosy v USA celkem 66 % celkových výnosů skupiny za rok 2020.



Útočná puška CZ Bren 2 v ráži 7,62x39 s 11" hlavní

V oblasti ručních palných zbraní a vybavení pro ozbrojené složky jsou pro Českou zbrojovku prioritou země NATO a EU a jejím hlavním partnerem jsou české ozbrojené složky (Armáda ČR, Policie ČR a Vězeňská služba). Dlouhodobý vztah je založen na zákaznickicky orientovaném přístupu a kvalitním produktovém portfoliu.

Česká zbrojovka dlouhodobě spolupracuje také s ozbrojenými složkami Slovenska a Maďarska, u něhož se jedná o přenos technologií. V jejím exportním spektru však najdeme i kontrakty s ozbrojenými složkami Polska, Rumunska, Brazílie či Thajska. „Naše útočné pušky Bren 2 používá také nejprestižnější protiteroristická jednotka francouzského četnictva GIGN nebo ochránci afrických parků v Keni, jimž naše zbraně pomáhají chránit divoká zvířata a bojovat proti pytlákům,“ zmiňuje některé zajímavé zákazníky předseda představenstva.

APAC posiluje

Trend významného zvyšování tržeb zaznamenala skupina CZG zejména u zemí asijsko-pacifického regionu (APAC). Velmi atraktivního zákazníka představuje například Singapur. „Vždycky požaduje vyšší kvalitu a je za ni také ochoten zaplatit. Výběrová řízení na nákup výbroje pro ozbrojené složky tam probíhají plně transparentně a velkou roli hrají uživatelské testy. Singapurské ozbrojené složky mají vysokou referenční hodnotu, jelikož

patří v regionu k těm nejlepším, a lze říct, že udávají trend ve výbroji a výstroji,“ hodnotí singapurský trh Lubomír Kovařík. Nejvýznamnější zakázkou byla dodávka necelých dvou tisíc kusů pistolí CZ P-07 pro tamní ministerstvo vnitra v letech 2016 a 2017.

Dalším silným trhem v APAC je Indonésie, která vynakládá na vyzbrojování svých ozbrojených sil pravidelně značné prostředky. Produkty CZ míří každý rok především ke složkám ministerstva vnitra.

„Naším nejsilnějším zákazníkem v regionu je však dlouhodobě Thajsko, kam jsme vloni dodali zboží za více než 170 milionů korun a máme tam také rozjednaný jeden z největších obchodních

85 let kvality a prestiže

Skupina CZG byla založena v roce 2013, její historie však sahá až do roku 1936, kdy byla v Uherském Brodě založena Česká zbrojovka (CZ). Po skončení druhé světové války se zde začala postupně rozvíjet výroba kompletního sortimentu střelných zbraní.

V roce 1997 byla založena dceřiná společnost CZ-USA se sídlem v Kansas City, která se zabývá prodejem a servisem střelných zbraní vyrobených v Uherském Brodě. V roce 2004 získala Česká zbrojovka divizi střelných zbraní společnosti Zbrojovka Brno. Napřesrok koupila společnost CZ-USA zbrojovku Dan Wesson Firearms, v roce 2015 získala skupina většinový podíl ve společnosti 4M Systems, což je výrobce taktického vybavení, a v roce 2018 podíl ve společnosti Vibrom, která dodává výrobní technologie. Loni v květnu se stala menšinovým vlastníkem švédského výrobce optických montážních řešení pro zbraně, společnosti Spuhr i Dalby AB.

V říjnu 2020 pak CZG završila veřejnou nabídku svých akcií na Burze cenných papírů Praha. Letos v únoru oznámila skupina CZG koupi společnosti Colt. Dokončení transakce podléhá schválení příslušnými regulačními orgány a vypořádání se očekává ve druhém čtvrtletí 2021.



Výroba pistolových závěrů na robotizovaném pracovišti v České zbrojovce, a.s.

Struktura CZG Group

Česká zbrojovka

Hlavní provozní společnost holdingu CZG se sídlem v Uherském Brodě.

CZ Export

Dceřiná společnost plně vlastněná holdingem CZG. Specializuje se na mezinárodní obchod s vojenským vybavením a materiálem a poskytuje služby v oblasti financování, školení a podpory v průběhu celého životního cyklu dodávaných produktů a technologií.

CZ-USA

CZ-USA v americkém Kansas City, vlastněná holdingem CZG, dováží do Spojených států především produkty z výrobního závodu CZG v České republice, ale i řadu brokovnic CZ-USA Field Sport z Turecka.

Dan Wesson

Amerického výrobce pistolí Dan Wesson zakoupila CZG s cílem rozšířit své portfolio pistolí o revolvery a populární model pistole typu 1911. Díky dlouhé historii a specializaci na revolvery je Dan Wesson ve Spojených státech považován za upmarketovou značku.

EG-CZ Academy

Moderní indoorový komplex na sportovní střelbu ve francouzském Quimperu má podpořit rozvoj střeleckého sportu a zvýšit povědomí o bezpečnosti zbraní. U zrodu projektu stál sedminásobný světový šampion a legenda praktické dynamické střelby Eric Grauffel. Akademie je hostitelem řady událostí, soutěží a kurzů spojujících světovou špičku ve střelbě a vysoce kvalitní výrobky České zbrojovky.

Spuhr i Dalby AB

Spuhr je mezinárodně respektovaný švédský výrobce optických montážních řešení pro zbraně. Skupina CZG je od loňského května jeho minoritním akcionářem.

Zbrojovka Brno

Zbrojovka Brno je výrobcem střelných zbraní, především loveckých pušek, s bohatou výrobní historií. Klientům skupiny poskytuje řešení na míru, mj. prostřednictvím online zbraňového konfigurátoru CZ.

CARDAM

Unikátní výzkumné a vývojové pracoviště poskytuje služby aplikovaného výzkumu a vývoje, kompletní inženýrské řešení pro tvorbu nových aplikací a výrobních procesů a pomáhá společností v aplikaci znalostí a know-how v nové oblasti aditivního designu a výroby. Je společným podnikem Fyzikálního ústavu AV ČR a průmyslových společností Beneš a Lát a CZG.

4M Systems

Aktivity 4M Systems zahrnují navrhování, výrobu a prodej taktického vybavení pro ozbrojené síly, jako je armáda, policie, celní správa, vězeňská služba či pohraniční stráž. 4M Systems zvyšuje schopnost skupiny nabízet svým zákazníkům širší škálu produktů v komplexních objednávkách a kompletní přezbrojování.

příležitostí pro ozbrojené složky. Značný potenciál vnímáme v Indii, kde rozjíždíme spolupráci s místními partnery v rámci projektu transferu technologií. Největší dodávka asijským ozbrojeným složkám putovala do Malajsie. Předloni to bylo deset tisíc kusů pistolí CZ P-10 C pro policii. Aktuálně nejrychleji rostoucím trhem v regionu jsou pro nás Filipíny, a to díky civilnímu sektoru i bezpečnostním složkám. To však zdaleka nejsou všechny zakázky," shrnuje pozice společnosti na trzích APAC předseda představenstva.

Klient jako spolutvůrce

„Jako první firma na světě v našem oboru jsme uvedli na trh plně funkční konfigurátor, který nabízí několik set tisíc kombinací nastavení sportovní zbraně přesně podle přání a individuálních preferencí koncového zákazníka. Každá zbraň je original, a to přímo z výroby. V době koronavirové pandemie, kdy jsou maloobchodní prodejny uzavřeny, tvoří konfigurátor páteřní distribuční kanál v ČR," představuje speciální službu na míru Lubomír Kovařík.

Projekt online zbraňového konfigurátoru, díky němuž si může běžný zákazník vlastníci zbrojní průkaz sestavit sportovní zbraň přesně podle svých potřeb a obohatit ji řadou unikátních doplňků a příslušenství co do funkce i designu, spustila Česká zbrojovka, dceřiná společnost CZG, v říjnu 2019. Všechny změny, které si zákazník zapracuje do návrhu, se mu okamžitě zobrazí v náhledu i s cenou. Nakonfigurovaná zbraň je po objednání sestavena přímo v České zbrojovce a do čtrnácti dnů expedována příjemci. Tato novinka v prodeji zbraní je dostupná v České republice, na Slovensku, v Polsku a v Německu, ale v plánu jsou i další země.

Zákazníci slyší na inovace

I přes složité podmínky, které s pandemií dolehly na globální ekonomiku, se společnosti podařilo zachovat tok novinek na trh. „Vnímám to jako jeden z nejdůležitějších faktorů pro naše úspěšné fungování. Zasluhou inovací se nám podařilo splnit plán roku 2020: vyrobit a prodat nejvyšší počet zbraní v historii společnosti," zdůrazňuje mnohaletou tradici investic do výzkumu a vývoje, využívání nejmodernějších technologií



Kontrola kvality prostřednictvím 3D měřicího zařízení

„Komerční banka je naším dlouhodobým partnerem, se kterým spolupracujeme na obchodních případech a který nám pomáhá zajišťovat financování pro růst naší společnosti. V loňském roce se KB podílela na úspěšném vstupu skupiny Česká zbrojovka Group na pražskou burzu, letos pak na úpisu dluhopisů. Získané finanční prostředky hodláme využít především na financování akvizice amerického výrobce Colt.“

Lubomír Kovařík, prezident a předseda představenstva CZG – Česká zbrojovka Group

a přínos spolupráce s univerzitami a vědeckými institucemi Lubomír Kovařík. Do výzkumu a vývoje Česká zbrojovka Group pravidelně investuje okolo 100 milionů korun ročně a na výzkumně-vývojových aktivitách se podílí okolo stovky zaměstnanců.

Klíčovou roli ve vývoji hraje CARDAM, společný podnik České zbrojovky Group, Fyzikálního ústavu AV ČR a firmy Beneš a Lát. Jeho aktivity doplňuje dlouhodobá spolupráce s řadou dalších vědeckých pracovišť a vysokých a středních škol, jejichž studentům poskytuje Česká zbrojovka stipendia, zadává odborná témata pro zpracování

diplomových a bakalářských prací a umožňuje vykonávat při studiu odbornou praxi.

Digitalizace akceleruje

Využití pokročilých digitálních technologií za poslední léta prostupuje celou firmou, od virtuálního vývoje nových produktů a jejich simulace až po plánování a řízení výroby. „Pandemie proces digitalizace ještě urychlila. V loňském roce jsme uvedli do provozu vlastní virtuální streamovací studio, které nám v době zrušených veletrhů a omezení cestování umožňuje uvádět nové produkty na trh pomocí kombinace předtočených a živých vstupů a digitální stage,“ uzavírá Lubomír Kovařík. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ A JANA JENŠIKOVÁ

FOTO: ARCHIV CZG

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



CZG – Česká zbrojovka Group

Společně se svými dceřinými společnostmi představuje jednoho z předních evropských výrobců ručních palných zbraní pro ozbrojené složky, osobní obranu, lov, sportovní střelbu a další civilní využití. Holding rovněž drží menšinový podíl ve švédském výrobci optických montážních řešení pro zbraně, společnosti Spuhr i Dalby. Své sídlo má v České republice a výrobní kapacity u nás a ve Spojených státech. Ve svých provozech v České republice, USA a Německu zaměstnává zhruba 1670 lidí. Výrobky exportuje do více než devadesáti zemí světa. V loňském roce společnost vykázala rekordní tržby ve výši 6,8 mld. Kč. Meziročně tak zaznamenala nárůst o 14,6%, a to zejména díky rostoucí poptávce po střelných zbraních v USA.

Darina Pikusová, bankovní poradce pro korporátní klientelu KB, Brno



„Skupina CZG je významným korporátním klientem Komerční banky. Velice nás těší naše dlouhodobé partnerství, jakož i výzvy a příležitosti, na kterých můžeme spolupracovat a které umožňují skupině její další růst v celosvětovém měřítku. Rozsah a komplexnost poskytovaných bankovních produktů a služeb rostly ruku v ruce s rozvojem skupiny a jejími potřebami. Jsme rádi, že Komerční banka mohla být partnerem u všech významných transakcí skupiny CZG v posledních letech. Jedná se zejména o emisi dluhopisů České zbrojovky, v loňském roce zrealizované IPO CZG – České zbrojovky Group na pražské burze a aktuálně o velice úspěšnou emisi dluhopisů v souvislosti s financováním akvizice tradičního výrobce palných zbraní Colt. Spolupráce je pro nás velmi inspirativní a z úspěchů CZG máme upřímnou radost.“

Kambodža:

Země, kde si s panovníkem popovídáte česky

Příběh Kambodže, jedné ze tří konstitučních monarchií regionu jihovýchodní Asie, představuje sám o sobě dobrodružnou látku jak z pohledu historického a politického, tak současného hospodářského vývoje. Země má za sebou velmi pohnutou minulost v podobě vlády Rudých Khmerů v sedmdesátých letech 20. století. V poslední dekádě její ekonomika ale roste, v roce 2019 o více než sedm procent.

Mezi hlavní ekonomické výzvy patří posílení podnikatelského sektoru, podpora exportu a digitalizace všech oblastí života. Protože největším zdrojem obživy obyvatel zůstává zemědělství a vývoz jeho produktů, vzrostly před dvěma lety obavy kambodžské vlády z dopadů odejmutí zvýhodněného obchodního režimu EBA (Everything But Arms) ze strany EU (o částečném odebrání preferencí bylo rozhodnuto v únoru 2020 s účinností od srpna 2020 – pozn. autora) a také důsledků uvalení antidumpingových opatření na dovoz rýže do EU v lednu 2019. Naštěstí se nejčernější scénáře, které naznačovaly, že antidumpingová opatření Kambodžu citelně zasáhnou, nepotvrdily. Podle dotazníkového šetření EuroCham mezi kambodžskými podniky předloni v prosinci

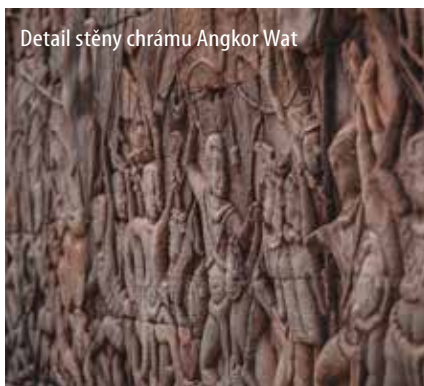
se 62% z nich vyjádřilo, že odejmutí EBA neovlivní jejich podnikání, zatímco 29% predikovalo negativní dopady.

Zahraniční firmy podnikající v Kambodži mezi výhodami uváděly nízké náklady na práci a v menší míře i daňový systém. Naopak k hlavním překážkám řadily netransparentní prostředí, nerovnou

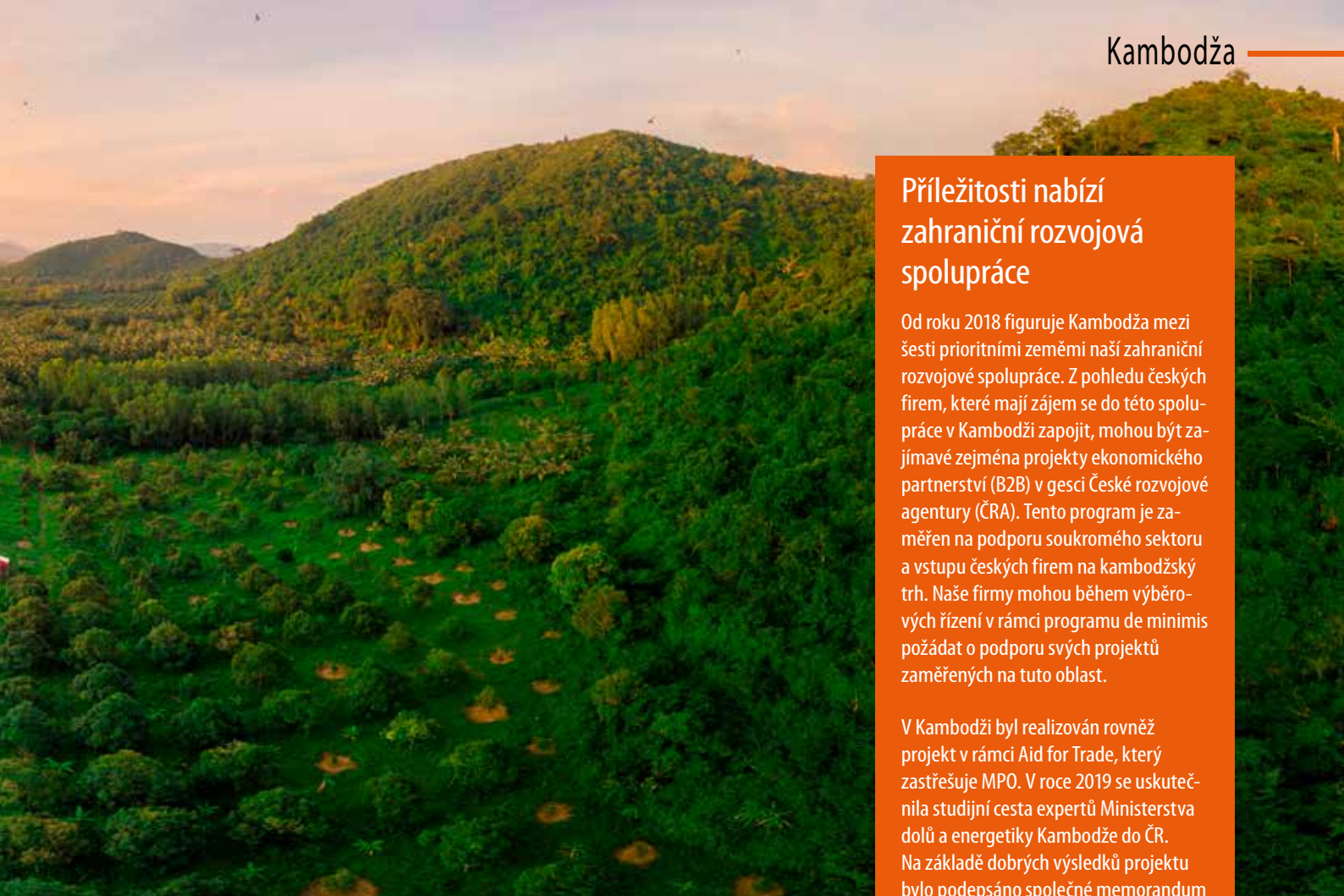
hospodářskou soutěž, korupci, špatnou infrastrukturu a vysoké náklady na elektřinu. Na výhrady soukromého sektoru reagovala vláda v roce 2019 vyhlášením souboru doplňkových opatření, jejichž cílem má být usnadnění podnikání a omezení byrokratických překážek.

Covid-19 přinesl větší investiční obezřetnost

V roce 2020 kambodžská ekonomika poklesla o 2% HDP, avšak prognóza na rok 2021 předpokládá růst o 4%. Důsledky pandemie se projevily silným dopadem na všechna klíčová odvětví hospodářství – textilní průmysl, stavebnictví a cestovní ruch. Ekonomická krize tak potvrdila léta se opakující varování,



Detail stěny chrámu Angkor Wat



Příležitosti nabízí zahraniční rozvojová spolupráce

Od roku 2018 figuruje Kambodža mezi šesti prioritními zeměmi naší zahraniční rozvojové spolupráce. Z pohledu českých firem, které mají zájem se do této spolupráce v Kambodži zapojit, mohou být zajímavé zejména projekty ekonomického partnerství (B2B) v gesci České rozvojové agentury (ČRA). Tento program je zaměřen na podporu soukromého sektoru a vstupu českých firem na kambodžský trh. Naše firmy mohou během výběrových řízení v rámci programu de minimis požádat o podporu svých projektů zaměřených na tuto oblast.

V Kambodži byl realizován rovněž projekt v rámci Aid for Trade, který zastřešuje MPO. V roce 2019 se uskutečnila studijní cesta expertů Ministerstva dolů a energetiky Kambodže do ČR. Na základě dobrých výsledků projektu bylo podepsáno společné memorandum o spolupráci mezi MPO ČR a Ministerstvem dolů a energetiky Kambodže, na jehož základě lze rozvíjet další kontakty zaměřené na transfer know-how a expertní podporu rozvoje surovinové základny v Kambodži.

že po desetiletí trvajícím růst (každoročně okolo 7%) je nevyvážený a Kambodža není dostatečně připravena čelit vnějším šokům.

Pokud jde o vyhlídky Kambodže na letošní rok, nižší poptávka ve vyspělých zemích a cestovní restrikce se budou nadále promítat ve zvýšené nezaměstnanosti. Návrat k původnímu tempu růstu závisí na plném obnovení poptávky po komoditách, zejména rýži a kaučuku. V rámci výroby pak půjde hlavně o textilní produkci. Nejhlubší rány utrhá, jako jinde ve světě, cestovní ruch. Odhaduje se, že se na předpandemickou úroveň vrátí nejdříve v roce 2024.

V souvislosti s důsledky pandemie je nutné se připravit na riziko odkládání vládních nákupů, dočasné snížení investičních aktivit ze strany státu i soukromých subjektů a odkládání větších projektů formou dodávek na klíč. Příležitosti lze naopak hledat v menších, samostatně iniciovaných B2B projektech. Na B2B úrovni může pandemie vyvolat zájem na zlepšení fungování zdravotnického systému a vybavení ve veřejném zdravotnictví.

České firmy mohou využívat nástroje zahraniční rozvojové spolupráce ČR, kde sektory zdravotnictví, vody a sanitace jsou prioritními obory. Zapojovat se též lze do výzev a tendrů mezinárodních organizací. V dlouhodobém horizontu by



Hlavní město Phnompenh je moderní metropolí



Královský palác v Phnompenhu

Jediný monarcha, který mluví výborně česky

Král Kambodže Norodom Sihamoni pobýval v letech 1962 až 1975 v Československu. Na přání svého otce prince Norodoma Sihanuka navštívil v Praze od 3. třídy základní školu a později úspěšně ukončil studia na Akademii múzických umění, kde studoval tanec, hudbu a divadlo.

nepříznivé ekonomické dopady mohly Kambodžu motivovat ke zkvalitnění regulatorního prostředí, podmínek fungování zahraničních investorů a k nezbytné diverzifikaci ekonomiky. V plánu je například přijetí nového investičního zákona, který by zlepšil podmínky zahraničních investorů na kambodžském trhu. Dokončení jeho návrhu se očekává v prvním pololetí letošního roku.

Potenciál kambodžského trhu teprve objevujeme

Český export do Kambodže dosáhl v roce 2020 podle ČSÚ hodnoty 5,9 milionu dolarů, což meziročně znamená nárůst o 19,8%. Hodnota zboží dovezeného do ČR představovala 254,2 milionu dolarů, o 0,1% méně než v předcházejícím období. Celkový obrat zůstal v meziročním srovnání téměř identický (+0,3%). Z Kambodže do ČR směřují především oděvy, oděvní doplňky a obuv, dále rýže, cukr a jízdní kola. Naopak potenciál kambodžského trhu zůstává českými vývozci nedoceněn. Mezi hlavní položky českého exportu do Kambodže patří motorová vozidla a jejich součástky, hliník a výrobky z něj, mechanické přístroje, plasty a výrobky z nich.

Kambodža je ve srovnání se svými sousedy relativně malým trhem. Může být však zajímavým „doplňkem“ pro české

firmy působící ve Vietnamu či Thajsku. Perspektivní je především oblast zemědělství a návazných zpracovatelských odvětví včetně potravinářství, vodohospodářství, ochrany životního prostředí či zdravotnictví. Další příležitosti pak nabízí sektor civilního letectví a obranný a bezpečnostní průmysl. Rozmach cestovního ruchu v posledních letech by mohl přinést Čechům příležitosti ve zlepšování infrastruktury civilního letectví. Obecně se nacházejí šance pro české exportéry v Kambodži

tam, kde mohou pomoci s rozvojem infrastruktury a nabídnout zkušenosti a know-how, včetně tréninku a školení odborných specialistů. (Více o oborových příležitostech na str. 22 – pozn. red.) ■

TEXT: JAROMÍR DUDÁK

FOTO: ALEŠ MARTAN A SHUTTERSTOCK

ING. JAROMÍR DUDÁK, MBA,
ODBOR ZAHRANIČNÍ EKONOMICKÝCH POLITIK II,
SEKCE EU A ZO, MPO

Jedna z kambodžských vesnic



Dokážete více

Nejmodernější online platforma
pro Vaše devizové směny.

ProStream®

- Diskontní kurzy >
- Globální platby zdarma >
- Moderní fintech aplikace >

www.prostream.cz

inzerce

EXPO Lesní lom 7.-9. 9. 2021

Veletrh EXPO Lesní lom, absolutně unikátní veletrh svého druhu v České republice umístěný přímo v lomu, který navštíví každé dva roky více než 10 000 návštěvníků.

13. Mezinárodní
demonstrační veletrh strojů
a zařízení pro těžební
průmysl, úpravnický
průmysl a stavebnictví

Více informací na
www.expolesnilom.cz

 TRADE NEWS

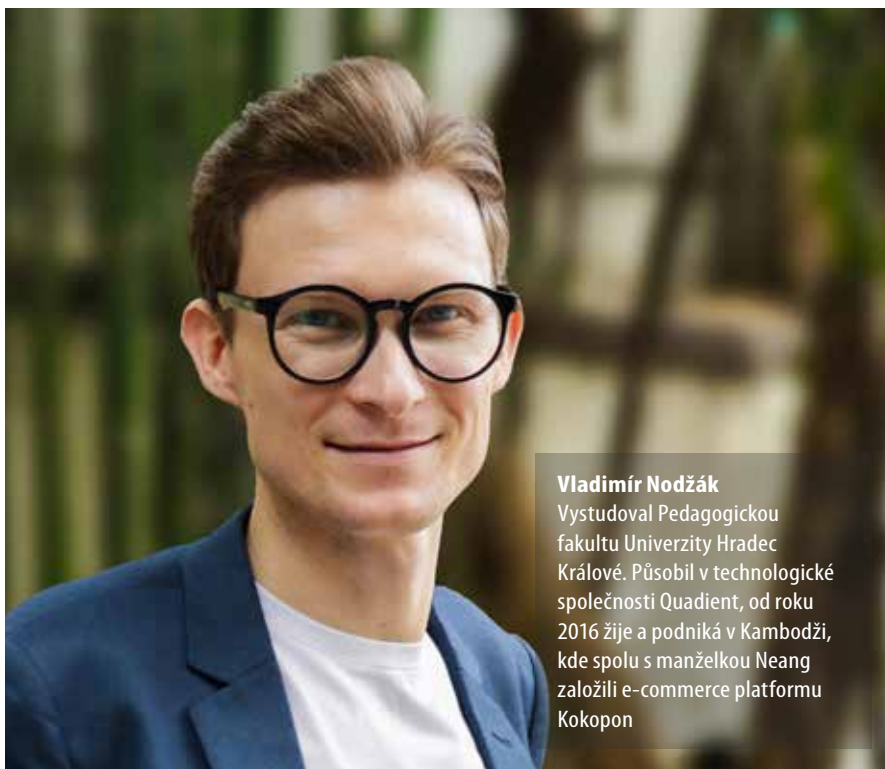


Vladimír Nodžák:

HODNĚ PENĚZ NENÍ VŠECHNO

KAMBODŽA MI DÁVÁ SMYSL

Toulavé boty odložil v Kambodži. O tom, co softwarového konzultanta z prosperující středoevropské technologické společnosti přimělo obrátit svůj život vzhůru nohama a jak se vyrovnal s podmínkami podnikání v zemi zdevastované vládou Rudých Khmerů, jsme si povídali s Vladimírem Nodžákem a jeho ženou Neang. Jsou spoluvlastníky a spoluzakladateli kambodžské obchodní platformy Kokopon, toho času v lockdownu na ostrově Koh Rong.



Vladimír Nodžák

Vystudoval Pedagogickou fakultu Univerzity Hradec Králové. Působil v technologické společnosti Quadient, od roku 2016 žije a podniká v Kambodži, kde spolu s manželkou Neang založili e-commerce platformu Kokopon

Z korporátu do jedné z nejchudších zemí na světě? A proč právě do Kambodže?

Během studií na Pedagogické fakultě Univerzity Hradec Králové (UHK) mě okouzlili informační technologie. Kvůli vysoké pořizovací ceně tenkrát nebyly v domácnostech počítače ještě tak běžné jako nyní, a tak mi jako studentovi přispěla na můj první stolní počítač babička.

Na UHK jsem si na studia přivydělával jako programátor a ve volném čase dobrovolničil v neziskovkách, kde jsem pomáhal s aklimatizací zahraničním studentům. Zájem o digitální technologie mě přivedl do mezinárodní komunity studentů Fakulty informatiky a managementu, mezi nimiž byli dva Kambodžané, s kterými jsem se spřátelil. Po absoloriu jsem nastoupil do softwarové firmy GMC Software Technology,

nyní Quadient, zaměřené na management zákaznické komunikace, a většinu roku jsem trávil na služebních cestách po světě. V roce 2013 jsem to při návratu z Nového Zélandu vzal přes Phnompenh, kam se po bakalářských studiích v Hradci Králové vrátili moji kamarádi. Kambodža mě okouzila a její obyvatelé si mě získali svou přátelskostí a vstřícností.

Mladí vidí svět jinak než rodiče

Ne každý se přestěhuje do země jen proto, že se mu tam jako turistovi zalíbí. Co vás přivedlo k tak zásadní životní změně?

Láska. Jeden z kamarádů učil po návratu domů informační technologie a v době, kdy jsem přiletěl, právě se svými studenty zakládal technologický start-up. Jenže zpočátku jim chyběl jakýkoli vstupní kapitál, takže nepracovali za mzdu, ale jen za notebooky, aby měli na čem.

V té době jsem měl již docela dost zkušeností z technologického consultingu, a tak jsem mu nabídl pomoc s marketingem a proškolením týmu. V příštích čtyřech letech proběhlo ještě několik návštěv. Hned při první návštěvě Kambodže v roce 2013 jsem se seznámil s Neang, tehdy ještě studentkou oboru IT, a zůstali jsme výbornými přáteli. Když jsem se rozhodl kvůli podpoře své firmy



Tým kambodžské obchodní platformy Kokopon

do Kambodže v roce 2016 přestěhovat, sblížili jsme se, začali spolu podnikat a napřesrok jsme se vzali.

Takže jste se vydal budovat startupovou komunitu v Kambodži?

To je silné vyjádření. Spíš posílit. Do firmy, již založili mí přátelé, kteří se rozhodli udělat něco pro svůj osobní rozvoj a digitální transformaci kambodžské společnosti, jsem vstoupil jako spoluvlastník a do projektu vložil jak své znalosti a zkušenosti s podnikáním v IT technologiích a prací se zákazníky, tak své úspory z dob, kdy jsem ještě pracoval v korporátu.

Jak jste svůj majetkový podíl smluvně ošetřil?

V tomto případě jsme si sepsali základní smlouvu online bez razítek a ověřování spíše proto, abychom si ujasnili, co od sebe vzájemně očekáváme. Znali jsme se a věřili jsme si. Ale představujeme spíš výjimku, a to nejen v Kambodži, kde panuje slabá vymahatelnost práva. Ostatně ještě před třemi lety podnikatelské subjekty vznikaly živelně a i dnes jich ještě spousta, především mikro a malé firmy, působí bez oficiální registrace.

Když jsme se v roce 2017 s partnerem snažili založit tam vlastní firmu Codingate, bylo to velmi komplikované a zdoluhavé. Po neblahých zkušenostech s některými zahraničními neziskovkami přistupovali Kambodžané k podnikatelům ze zahraničí velmi obezřetně.

Jsem rád, že to neplatí o českých neziskových organizacích. Například Člověk v tísni má v Kambodži výbornou pověst. Ale respekt a důvěru si tady získaly i české firmy. Tuhle jsme se na ostrově setkali se zástupci společnosti Pepperfield, která v Kambodži pomáhá farmářům s exportem kampotského pepře.

Nejednomu českému podnikateli by se jistě zamlouvalo řídit svou firmu z exotického ostrova jako teď vy. Jaké to je?

Všechno má své mouchy. Kromě nedobrovolného lockdownu jsme poněkud limitováni nestabilitou v dodávkách elektrické energie. V Phnompenhu, kde máme sídlo, problémy nejsou, ale na venkově nebo zde na ostrově jsou lidé odkázáni na někdy nepravidelné dodávky z generátorů, případně ze solárních panelů. Stává se, že se místní úředníci rozhodnou pro odstávku i mimo předem stanovené hodiny.

Rozjet podnikání je náročné i pro domácí

Vraťme se k byznysu. Podle posledního hodnocení Světové banky o podmínkách podnikání (Doing Business 2020) se Kambodža umístila na 144. místě ze 190 hodnocených zemí, ale Česká republika přece také léta nepatřila zrovna mezi premianty?

To se nedá srovnávat. Než jsem sehnal potřebná úřední potvrzení z ministerstva obchodu, ministerstva práce,

daňového úřadu a dalších institucí, trval povolovací proces asi tři měsíce. Až v posledních dvou letech začala místní vláda celý proces digitalizovat. Pro místní je navíc založení firmy náročné i finančně. Pro mnohé jsou dva tisíce dolarů veliké peníze.

Vaše žena a vy jste tvářemi společnosti Kokopon. Můžete nám projekt trochu přiblížit?

Kokopon je rodinná e-commerce platforma, kterou jsme spolu s manželkou založili v roce 2018. Naším cílem je prostřednictvím této marketplace pomoci místním farmářům dostat své produkty na trh. Vzhledem k tomu, že je jejich digitální gramotnost zatím nízká, pomáháme jim také s obsahem. Natáčíme pro ně například videa, která umísťujeme na webových stránkách Kokoponu, prezentujeme je v médiích a na sociálních sítích.

V Quadientu jste se pohyboval v nejrůznějších zákaznických strukturách a musel přihlídnout ke spotřebitelským specifikům v různých regionech světa. Čím jsou zdejší klienti jiní?

Na co nejsou zákazníci a obchodní partneři zvyklí, to přijímají jen velmi neochotně nebo vůbec. Jako všude. Například jsme chtěli nasadit chatboty či různé vychytávky, ale neuspěli jsme.

Kdo pro vaši prodejní platformu zajišťuje logistiku a distribuci zboží k zákazníkům?



Vladimír Nodžák se svou ženou Neang. Jsou si oporou nejen v životě, ale i ve společném podnikání

Máme nasmlouvané drobné dopravce, a pokud nejsou po ruce a potřebujeme dopravit urgentní dodávku, sedneme na motocykl a odvezeme ji sami.

Hlavním cílem podnikání je zisk. Ale na mě to dělá dojem, že vaši vizi je spíš služba veřejnosti. To je nový podnikatelský model?

Nejsme žádní nováčci a věděli jsme, do čeho jdeme. Na místním trhu působíme teprve tři roky a budeme rádi, když letos pokryjeme aspoň provozní náklady. Své poslání nespátřujeme jen ve vydělávání peněz. Třeba

moje žena učí bez nároku na odměnu Kambodžanky v různých kurzech digitálním a obchodním dovednostem. Někteří Kambodžané měli velké oči a mysleli si, že podnikání je snadné a přinese jim rychlé zbohatnutí. Jenže se dostavilo zklamání a mnozí to brzy vzdali. Nám vytrvalost nechybí.

Babičce se nikdy neodmlouvá. Aspoň v Kambodži ne

Jak se dostala k informačním technologiím vaše žena?

Za vším vězí její 86letá babička, která má jako většina Kambodžanů za sebou velmi pohnutý osud. Po pobytu v internáčním táboře a pádu režimu Rudých Khmerů se její rodina usadila na venkově, a aby se uživili, začali pěstovat zemědělské produkty, zejména rýži. Její vnučka Neang však projevila velkou zapřítlost a zájem o vzdělání a babička, pocházející z kdysi zámožné rodiny a vdova po řediteli školy, jehož junta těsně před pádem režimu popravila, využila své autority v rodinné hierarchii a podpořila její touhu po vzdělání. Na studia si ale musela manželka sama vydělat. Když jsme se seznámili, již dokončovala studia oboru IT Královské univerzity v Phnompenhu a specializaci počítačové programování na Korea Software HRD Center a měla zkušenosti z práce ve dvou technologických společnostech. Neang je mou velkou inspirací a skvělým partákem v podnikání. Asi je po své babičce.

Jak přijaly vaše rozhodnutí vydat se společně životem vaše rodiny?

Moji rodiče byli zvyklí, že se doma moc nezdržím, a mé rozhodnutí respektovali. Maminka byla z Neang nadšená. V Kambodži rozptýlila váhání širokou rodinou respektovaná babička, která byla v našich představách o budoucnosti na naší straně.

A co všudypřítomná byrokracie?

Papírování a razítek jsem si užil až až, ale přístup našich úřadů se naštěstí za posledních třicet let změnil k lepšímu. Velmi oceňuji vstřícnost a pomoc pracovníků našeho zastupitelského úřadu v thajském Bangkoku.

Traduje se, že svatby v tomto koutu světa trvají tři dny a tři noci za účasti stovek hostů. Měl jste k tak heroickému výkonu dost odvahy?

Copak odvahy, ale pár dní před obřadem zasáhl osud. Onemocněl jsem horečkou denge a byl týden hospitalizován v phnompenhské nemocnici.

Takže jste vklouzl z pyžama rovnou do slavnostního svatebního oděvu?

Skoro doslova. Když jsem si představil, že bychom svatbu odložili a musel jsem shánět další potvrzení, řekl jsem si: Tak to nikdy. A svatba proběhla tak, jak říkáte, tři dny a s několika sty hosty. ■

S VLADIMÍREM NODŽÁKEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV V. NODŽÁKA

S babičkou Neang, která svou vnučku podporovala ve studiu oboru IT Královské univerzity v Phnompenhu a je v celé rodině velkou autoritou



ČEŠI POMÁHAJÍ KAMBODŽSKÝM FARMÁŘŮM PRODUKOVAT NEJLEPŠÍ PEPŘ NA SVĚTĚ

S podporou Programu B2B České rozvojové agentury poskytuje česká společnost Cambodian už třetím rokem technologickou i organizační asistenci menším pěstitelům pepře z provincie Kampot. Kampotský pepř, považovaný za nejlepší na světě, vykupuje česká firma přímo od drobných kambodžských farmářů za férové ceny. V rámci projektu ČRA jim pořídila i nové přístrojové vybavení k dokonalému vysušení a vakuování produkce, a tím zvýšení její kvality a trvanlivosti.



Projekt „pepper..field“ pomáhající pěstitelům kampotského pepře a podpořený ČRA získal koncem loňského roku uznání Ministerstva obchodu Kambodže

Kombinace ostrosti a sladkosti s nádechem máty dělá z kampotského pepře zvláštnost, po které prahnou ti nejlepší šéfkuchaři. Vláda Rudých Khmerů a následná občanská válka ale tuto tradici zničily a farmáři se k ní vrátili až v novém tisíciletí. K renesanci pěstování kampotského pepře v Kambodži pak přispělo jeho zařazení na evropský seznam produktů s chráněným zeměpisným označením, díky němuž sdílí příčku jedinečnosti třeba s cheddarem nebo šampaňským.

Společnost Cambodian dokázala díky vlastnímu financování již v průběhu roku 2018 pomoci otevřít trh EU a nastavit veškeré náležitosti, včetně férových cen, výkupu, logistiky, exportu, českého designu a marketingu až do finální fáze nalezení koncového zákazníka. Pro trvale udržitelný rozvoj projektu je však nutné technologické zajištění, díky němuž by projekt byl soběstačný, zajistil by podporu malých farem a nebyl by

jakkoliv technologicky ani procesně závislý na spolupráci s dalšími stranami nebo velkými farmami. „Partnerem projektu na kambodžské straně je naše dceřiná společnost EU Land and Pepper Investment Co., Ltd., díky níž můžeme vykupovat pepř za fair trade ceny přímo od malých farmářů a dále ho zpracovávat a připravovat k finálnímu prodeji. Tím těmto farmářům zajišťujeme konkurenceschopnost vůči velkým farmám a schopnost prosadit se na trzích EU,“ přibližuje projekt David Pavel ze společnosti Cambodian.

A právě její zástupci předali kambodžským partnerům do užívání přístrojové vybavení dovezené z ČR. Technologie českých firem Imatech a Konel umožní kambodžským pěstitelům dokonalé vysušení a vakuování produkce. Takto zpracovaný pepř je následně odkoupen za fair trade ceny a nabízen na českém trhu.

„Projekt k podpoře malých farmářů s kampotským pepřem realizovaný s finanční podporou Programu B2B ČRA naplňuje filozofii kombinace rozvojové podpory partnerské země dodávkou českého technologického vybavení a přímou spoluprací soukromých subjektů. Zapojení farmáři a jejich rodiny získávají stabilní odběr své produkce, kterou kvůli dosavadnímu nedostatečnému přístupu na trh nebyli schopni prodat, čímž se zlepšuje jejich sociální situace a životní podmínky. Projekt současně představí producentům v regionu českou technologii a také zajišťuje nabídku špičkové zemědělské produkce z Kambodže na pulty českých konzumentů,“ uzavírá zástupce Velvyslanectví ČR v Phnompenhu Štěpán Vojnár. ■

TEXT: FILIP ŠEBEK
FOTO: ARCHIV ČRA

Kláře Dohnalové (na fotografii) a Davidu Pavlovi ze společnosti Cambodian se podařilo v Česku vybrat více než milion korun určených na potravinovou banku pro rodiny pěstitelů pepře v Kampotu





KAMBODŽA – ZEMĚ KONTRASTŮ A PARADOXŮ

Je šest ráno a ve vesničce Sok San na ostrově Koh Rong začíná pomalu svítat. Přes noc v těchto „kambodžských Maledivách“ teplota klesla na příjemných 25 °C, takže jsou pro výhled na východ slunce z naší dočasné pracovní ideální podmínky. Stále váháme, zda máme za neplánovaný měsíční covidový lockdown v tomto ráji děkovat, nebo se zlobit. Ale vzápětí máme jasno: je tady nádherně. Panenská příroda, bílý písek a průzračné azurové moře. Na pláži je klid a mír, covid všechny vyhnal. S vděkem za pohostinnost místních přátel využíváme příležitosti tu chvíli žít.

Kambodžu si zřejmě spojíte buď s Rudými Khmery a její pohnutou historií ze sedmdesátých let, nebo s největším komplexem chrámů na světě zvaným Angkor. Pro mě je tato země však především domovem, stejně jako rodné Čechy. Za téměř osm let jsem měl tu čest ji zhlédnout z mnoha různých úhlů. A poznat, že jde o zemi s bezpočtem kontrastů.

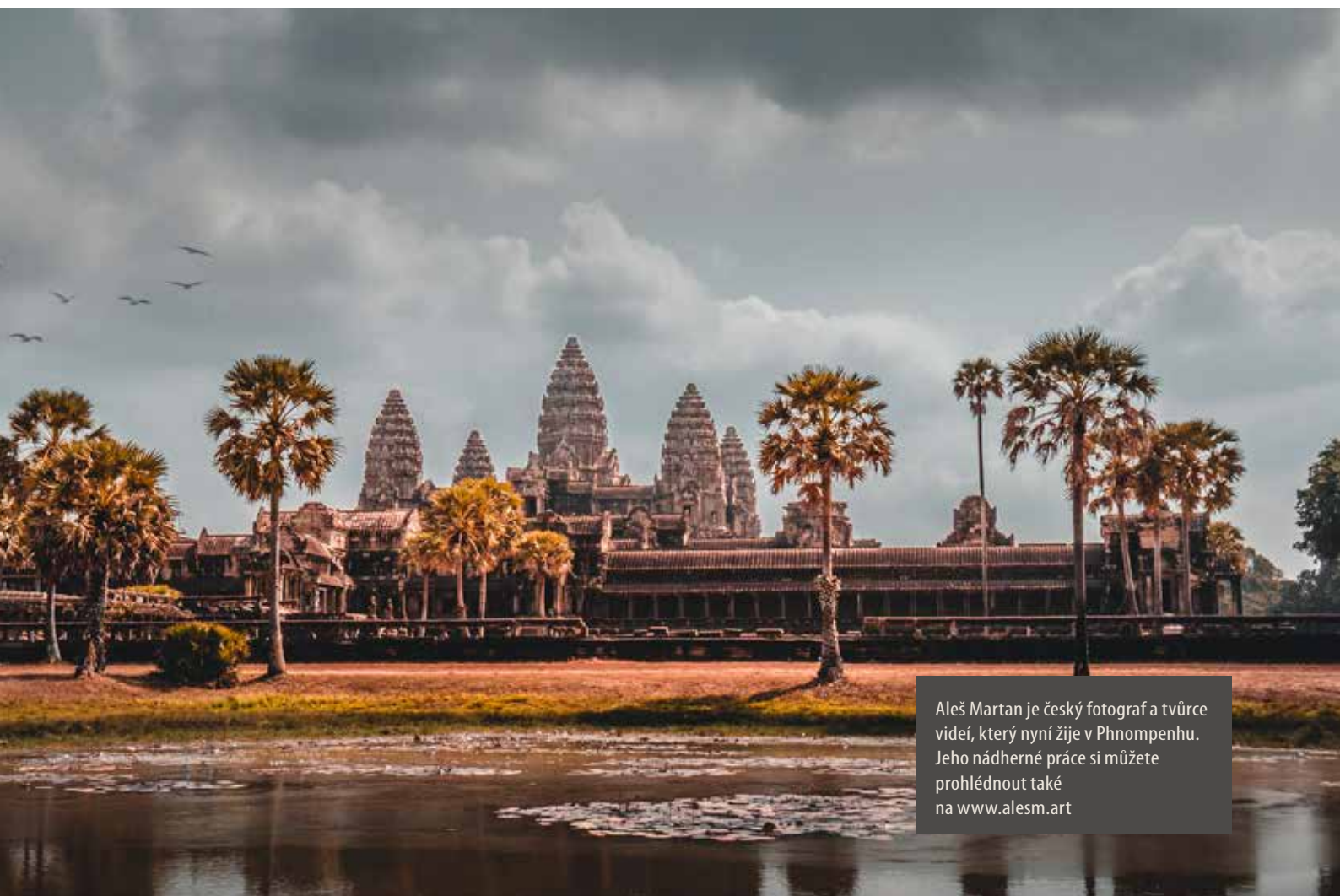
Na ostrov jsme utekli před covidem, ale většinu času žijeme v kambodžské džungli zvané Phnompenh. Tato největší a nejlidnatější metropole Kambodže plná mrakodrapů, drahých aut a nebetyčného luxusu rychle předběhla Prahu. Uprostřed rozvojové země tady vyrostla byznysová centrála, kde je naprosto běžné objednat si tuk-tuk přes aplikaci a taktéž jídlo až před dveře. Internetové připojení má fascinující cenu i rychlost. Naprostý paradox.

Každý kout Kambodže, který jsem navštívil, je naprosto jiný. Stačí dvou týdnů putování a zažijete všechny extrémy, nejen skok z „Malediv“ do hlavního města. Například Mondulkiri skrývá panenskou přírodu a volně žijící slony, Siem Reap naopak žije diskotékami a známou Pub street. Kep skrývá poklidnou atmosféru lokálního života a místní pláž ožívá každý víkend kambodžskými rodinami, muzikou a piknikovými košíky, oproti tomu vedlejší Kampot je plný expatů a cizinců, kteří zde našli práci, klid i štěstí.

Moderní Kambodža si vzala ze své historie to nejlepší a snaží se nyní myslet odpovědně na budoucnost. Vzdělaná mladá generace si uvědomuje, že záleží především na ní, kde země bude po ekonomické stránce za dvacet let. Mladí jsou podnikaví, touží po vyšším životním standardu pro své rodiny a chtějí, aby svět Kambodžu viděl jako úspěšnou zemi vypořádanou s minulostí. I proto tu vzkvétá podnikání, které se v posledních několika letech i více formalizuje. Mladé podnikatele jsem podporoval již od roku 2013, proto jsem rád, že jako reakce na úspěšnou digitalizaci v době globální pandemie prudce vzrostla i nabídka inkubačních a akceleračních programů, které posunou celý ekosystém ještě dále. S přílivem zahraničních investic má Kambodža velkou šanci uspět a stát se paradoxně jednou z nejužasnějších zemí, které její temná historie pomohla vstát jako fénix z popela. ■

TEXT: VLADIMÍR NODŽÁK

FOTO: ALEŠ MARTAN



Aleš Martan je český fotograf a tvůrce videí, který nyní žije v Phnompenhu. Jeho nádherné práce si můžete prohlédnout také na www.alesm.art

Ladislav Graner:

SINGAPUR ZNÁ OSLNIVÝ RŮST I KRIZE OBOJÍ USTÁL

Jak se malý a rychlý stát vyrovnává s pandemií, turbulencemi globální ekonomiky a jak se v něm daří českým firmám? O tom jsme si povídali s ředitelem zahraniční kanceláře agentury CzechTrade Singapur Ladislavem Granerem.



Ladislav Graner je ředitel sdílené zahraniční kanceláře agentur CzechTrade a CzechInvest v Singapuru. Vystudoval mezinárodní obchod v USA, ve Velké Británii a v Číně. Od roku 2012 působí v agentuře CzechTrade, nejprve na pozici ředitele čínské zahraniční kanceláře v Chengdu a od loňského roku vede zahraniční kancelář v Singapuru. Hovoří anglicky a čínsky

Singapur již léta patří mezi nejvyspělejší ekonomiky světa. Daří se mu svůj primát udržet i v období koronavirové pandemie?

Singapur zaujímá pozici nejvyspělejší světové ekonomiky a patří mezi přední světová finanční, obchodní a logistická centra. Tento městský stát je politicky stabilní zemí s minimální korupcí a velmi nízkou kriminalitou. Zdejší ekonomika se vyznačuje vysokou mírou otevřenosti, s liberálním

celním režimem, vymahatelností práva a ochranou průmyslového vlastnictví.

V roce 2019 vzrostl HDP Singapuru pouze o 0,7%, což představuje nejpomalejší růst za posledních deset let. Na vině jsou obchodní spory mezi USA a Čínou a cyklický globální pokles v elektronickém sektoru. V důsledku pandemie covid-19 zaznamenala země v roce 2020 pokles HDP o 5,8%. V minulosti se však singapurské hospodářství z podobných situací vždy uzdravilo. Nejnovější prognózy očekávají 4 až 6% růst HDP v letošním roce a stabilizaci na 2,6% v roce příštím. Pozitivní výhled se opírá o reálnou naději na postupné uvolňování restrikcí a omezení díky úspěšnému zvládnutí pandemie.

Očkovací strategie

Země s mimořádně vysokou hustotou obyvatel patří v jihovýchodní Asii mezi lídry v očkování. Kdo se podílí na očkovací strategii a jak je organizována?

V říjnu 2020 ustavilo Ministerstvo zdravotnictví expertní komisi pro očkování proti covidu-19, která vydává vládě doporučení ohledně národní strategie vakcinace, včetně zajištění bezpečného a efektivního používání vakcín v populačních skupinách. Komise pečlivě sleduje vývoj, výrobu a distribuci očkovacích látek ve světě a zohledňuje doporučení odborných mezinárodních institucí. Vypracovává podrobná hodnocení vakcín z hlediska jejich bezpečnosti, účinnosti a vhodnosti pro různé obyvatele na základě nejnovějších klinických údajů a vydává doporučení

ohledně prioritizace populačních skupin. Loni v prosinci předložila vládě svá doporučení k celkové strategii očkování proti covidu-19 pro celý Singapur.

Povolovacím řízením zatím prošly dvě vakcíny: Pfizer/BioNTech, jehož první dodávku Singapur obdržel 21. prosince 2020, a Moderna, která má dorazit na jaře. K 29. březnu byla první dávka podána více než 943 tisícům lidí a druhá více než 375 tisícům. Očkování je pro všechny Singapurce a osoby s trvalým pobytem zdarma.

Mezi demokracií a totalitarismem

Říká se, že Singapurci jsou doslova posedlí čistotou a v zemi platí stovky různých příkazů a zákazů, jimž není radno odporovat. Pomohla jim tato vlastnost v rychlejším zvládnutí pandemie?

Úspěch Singapuru při zvládnutí pandemie spočívá v modelu, který podle mého názoru nelze tak snadno exportovat. Protipandemická opatření místní obyvatelé nevnímají jako vládní restrikce, ale cestu, jak ochránit sebe, své blízké a celou společnost. Zvláště opatření jsou vůči zavlečení nákazy ze zahraničí.

Můžete na svém příkladu demonstrovat systém opatření vůči osobám, které v této době Singapur navštívily?

Singapurské úřady nejprve zevrubně posoudily důležitost osobní návštěvy. Po kladné odpovědi jsem podal žádost



Singapur spustil iniciativu Smart Nation zaměřenou na plnou digitalizaci společnosti a ekonomiky. Grandiózní projekt nabízí příležitosti také pro české firmy například v oblasti pilotního nasazení autonomních autobusů, systému řízení semaforů nové generace, správy zařízení pro prediktivní údržbu, inteligentních sítí ke snížení emisí uhlíku či podpory sdílení dat.

o schválení vstupu „Entry Approval“ se zadáním přesného termínu příletu a následně obdržel potvrzení žádosti se schváleným termínem příletu. Součástí potvrzeného „Entry Approval“ je také rezervace čtrnáctidenní povinné popříletové karantény ve specializovaném zařízení, za niž zájemce zaplatí 2000 singapurských dolarů, tedy zhruba 33 000 korun, a test na covid-19 před ukončením karantény v ceně 200 singapurských dolarů, což je asi 3300 korun. Specializovaným zařízením je míněn lokální hotel bez možnosti výběru a s okamžitým přesunem z letiště. Adresu, na niž cestujícího dopraví speciální autobusy, se dotyčný dozví až po příletu.

To nejsou malé náklady. Co když do plánované cesty něco přijde?

Zrušení vydaného „Entry Approval“ je možné nejpозději sedm dní před schváleným termínem příletu. Pokud vznikne problém během posledního týdne před odletem a cesta do Singapuru se neuskuteční, je třeba náklady spojené se čtrnáctidenní karanténou a testem uhradit. Další podmínkou pro vstup do Singapuru je povinný negativní test na covid-19 s certifikátem v anglickém jazyce, uskutečněný maximálně 72 hodin před nástupem do letadla na letišti v Praze. Test na covid-19 není vyžadován na přestupu.

V karanténě je každý člověk neustále prověřován hotelovým kamerovým systémem, zda ji skutečně dodržuje. Součástí kontroly zdravotního stavu je rovněž monitoring přes aplikaci WhatsApp v podobě každodenních telefonátů od singapurských úřadů, buď s kamerou, nebo bez kamery, dále monitoring přes aplikaci Homer v podobě 24/7 lokalizace a třikrát denně odesílání fotografií a hodnot teploty. Před

ukončením karantény se vyžaduje další negativní test na covid-19.

Je nutné dodat, že systém popříletové karantény je perfektně zorganizován a veškeré informace srozumitelné a snadno dohledatelné. Díky bezchybně fungujícímu digitálnímu prostředí jsem byl schopen ještě z karantény dostat veškerým administrativním povinnostem jak osobního, tak pracovního charakteru.

Souhrn efektivních opatření

Jak vypadá běžný pandemický život v Singapuru?

Všude jsou povinné roušky, které lze sejmout například v restauraci, ale jen pro konzumaci pití či jídla, nebo při sportu. Povinné je dodržovat jednovetrové odstupy a shromažďování maximálně osmi osob a podobně. Na dodržování nařízení dohlížejí denně tisíce „safe distancing ambassadors“, kteří nejdříve upozorní a v případě opakovaného porušení pravidel reportují případ odpovídajícím singapurským úřadům.

Při každém vstupu do budov, obchodů, restaurací, parků i na sportoviště je vyžadována povinná registrace prostřednictvím systému „Safe Entry“ s použitím chytrého telefonu. Dotyčný si naskenuje QR kód, potvrdí vstup a při odchodu ho zruší. „Safe Entry“ čili potvrzení vstupu, odchodu a lokace je automaticky propojeno s osobními informacemi. Při každém vstupu do objektu proběhne měření teploty. Na povinnou registraci „Safe Entry“ a na měření teploty dohlíží odpovědná osoba a v případě nedodržení podmínek není příchozímu vstup umožněn.

Zatím sice jen doporučený, ale téměř pěti miliony obyvatel používaný systém trasování „Trace Together“ pracuje

přes aplikaci v chytrém telefonu nebo jako token, kde sleduje pohyb a identifikuje kontakt s infikovanými osobami a je automaticky propojen s osobními daty. Veškerá opatření jsou striktně implementována a dodržována. Při jejich porušení hrozí vysoké finanční sankce, odebrání licencí a podobně a v případě cizinců i vyhoštění.

V Asii bez osobních kontaktů těžko uspějete

Máte několikaleté zkušenosti z působení v kanceláři CzechTrade převážně v předpandemickém období v Číně.

Jak důležité jsou v Asii osobní vztahy?

V asijském prostředí jsou osobní kontakty při navazování a rozvoji obchodní spolupráce naprosto nezbytné. V Singapuru, kde působím od loňského září, sice přibývá možností obchodního jednání ve fyzickém formátu, většina však stále probíhá v online prostředí.

Singapur je jednou z mála zemí, která zvládá pandemii výborně, a proto se tam má letos přesunout z Davosu Světové ekonomické fórum. Lze předpokládat, že v květnu bude tato asijská metropole zdravotně natolik bezpečná, aby mohla hostit tolik účastníků z různých koutů světa?

Ačkoli World Economic Forum (WEF) i singapurská vláda věří zavedeným opatřením k zajištění bezpečného a efektivního setkání a místní přenos covidu-19 zůstává na zanedbatelné úrovni, nedávná změna termínu z května na 17. až 20. srpna vypovídá o mimořádné opatrnosti. Definitivně rozhodne nejspíš aktuální covidová situace ve světě. Zatím není potvrzen ani počet delegátů a konkrétní místo



konání. Nicméně se předběžně počítá s hybridním formátem. Část jednání, hovoří se o tisícovce delegátů, by se měla uskutečnit v komplexu Marina Bay Sands a část virtuálně.

Proexportní synergie

Působíte jako reprezentant dvou významných českých státních agentur. Co můžete podnikatelům poskytnout?

CzechTrade nabízí českým firmám v Singapuru širokou škálu individuálních asistenčních služeb od kompletní analýzy teritoria přes oslovení potenciálních obchodních partnerů a ověření jejich zájmu o produkty či služby, organizaci obchodních jednání (v současné době v online formátu) až po dlouhodobou exportní asistenci. Vždyť tento stát je významným obchodním, finančním i technologickým hubem, který umožňuje přístup na trhy v jihovýchodní Asii.

Klíčovým předpokladem však je, aby byla česká firma schopna nabídnout výrobky či služby, které obstojí ve srovnání se špičkovou světovou konkurencí. Příležitosti pro naše firmy v Singapuru spočívají v různých segmentech elektrotechnického průmyslu, ICT, leteckého průmyslu, zdravotnické techniky či biotechnologií a chemické výroby. Žádaná jsou také řešení pro ochranu životního prostředí, chytrá města či e-mobilitu, ale také designové výrobky a luxusní či umělecké předměty nebo potraviny. Městský stát totiž vzhledem k omezeným vlastním možnostem velkou část zemědělské produkce dováží a snaží se diverzifikovat své zdroje.

A jaké služby a produkty poskytuje CzechInvest?

Českým firmám, zejména start-upům, nabízí v Singapuru tříměsíční akcelerační program CzechAccelerator, týdenní program CzechMatch a účast na veletrzích v rámci programu CzechDemo. V nejbližších měsících se zúčastní programu CzechAccelerator start-up Twigsee, který nabízí aplikaci propojující rodiče s učiteli a vedením školky. V Singapuru se tak zaměří na regionální expanzi a navázání zajímavých obchodních partnerství.

”

SINGAPURSKÝ

EKOSYSTÉM

ZAHRNUJE

PŘIBLIŽNĚ

3700+ START-UPŮ,

550+ INVESTORŮ

A 210+ INKUBÁTORŮ

A AKCELERÁTORŮ.

Singapur je totiž velmi lákavé místo pro podnikání a nese řadu přívlastků. Například „asijské Silicon Valley“ nebo „světový start-up hub“ pro podnikatele, technologické a inovativní společnosti či investory. Singapurský ekosystém zahrnuje více než 3700 start-upů, na 550 investorů, přes 210 inkubátorů a akceleračních, které pokrývají široké portfolio

sektorů. Za zmínku stojí například obory fintech, health-tech nebo agri-food-tech, které skýtají velké obchodní příležitosti.

Mezinárodní obchod sice s koronakrizí utrpěl vážné šrámy, ale některé obory naopak posílily. Zaznamenal jste české firmy, jimž se v Singapuru i v této složité době daří?

Například z oboru finančních technologií mě napadá česká společnost Taran Advisory, která se věnuje datové analytice, poradenství v oblasti datové architektury a analytiky a softwaru, se svou sesterskou společností Taran Advisory Pte. Ltd., registrovanou v Singapuru od roku 2019. Její klienti pocházejí především z finančního sektoru a e-commerce. Mezi projekty patřila také optimalizace dodavatelského řetězce a výrobního procesu u nadnárodní výrobní společnosti a mnohé další.

Z úplně jiného soudku bych jmenoval Hunat Glass Pte. Ltd., registrovanou v Singapuru od roku 2018. Hunat Glass je původem české designérské studio, které vytváří zakázkové plastiky z českého foukaného křišťálu do interiérů privátních rezidencí, luxusních hotelů a kasin – kombinuje tradiční výrobu v severočeském Novém Boru s nadčasovým designem. Ze Singapuru pokrývá klientelu z celé Asie. ■

S LADISLAVEM GRANEREM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK

PROMĚŇTE OSLABENÍ TRHŮ V INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST

Naskytla se vám možnost nákupu existující společnosti v zahraničí?

Máte zájem rozšířit své podnikání do zahraničí?

Zakládáte právnickou osobu v zahraničí?

Česká exportní banka, a.s., podpoří váš záměr o lokalizaci svým úvěrovým produktem.



ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ

Úvěr na investice v zahraničí umožňuje bonitnímu českému investorovi nebo jeho bance získat úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

Hlavní výhodou je jeho variabilita, schopnost přizpůsobit se konkrétním potřebám českého investora a pokrýt široké škály investičních záměrů. Úvěr je možné využít na založení zahraniční právnické osoby, získání podílu v zahraniční společnosti nebo rozšíření podnikání zahraniční společnosti.

Maximální výše Úvěru na investice v zahraničí není limitována, odvíjí se od objemu, ekonomických parametrů investice a nezbytného podílu vlastních zdrojů investora.

„Česká exportní banka je na tuzemském exportně-bankovním trhu jedničkou ve financování exportních aktivit, které přináší skutečné a hlavně pozitivní výsledky pro českou ekonomiku. Českou exportní banku aktivně propagují a doporučují všem svým partnerům napříč strojírenským průmyslem pro schopnost individuálního řešení přímo na míru exportérovi.“

Jiří Ferenc, předseda představenstva společnosti FERMAT CZ s.r.o.

Společnost FERMAT CZ s.r.o. díky exkluzivním produktům ČEB provedla akvizice v USA a také vývoz horizontálních vyvrtávaček do Francie, Turecka, Finska či Kanady.



Pro další informace a poradenství kontaktujte:

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Telefon: +420 222 841 100, e-mail: obchod@ceb.cz

Singapur:

Nejvíce konkurenceschopná ekonomika na světě

Vyspělým státům trvala evoluce ze společnosti zemědělské ve vysoce industrializovanou přes dvě stě let, Singapur tento přechod vtěsnil do pouhých čtyř desetiletí. Klíčem k úspěchu se stala unikátní socioekonomická transformace.

Lví město, jak se v sanskrtu říká to-muto městu a státu v jihovýchodní Asii, je ekonomickým zázrakem posledního desetiletí a bezesporu jednou z neúspěšnějších zemí světa. Patří mezi světové ekonomické lídry a je rovněž jedním z největších zahraničních investorů na světě. Měřeno výší hrubého domácího produktu na obyvatele je Singapur třetím nejbohatším státem světa. Je politicky stabilní zemí s minimální korupcí a velmi nízkou kriminalitou.

Jedná se o relativně malou, ale velmi vyspělou ekonomiku a díky řadě faktorů historického, politického a geografického rázu je nejen regionálním hubem, ale také centrem světového významu v oblasti financí, mezinárodního obchodu, vědy a výzkumu. Ekonomika země je z těchto důvodů značně závislá na vývoji globálního trhu, s jehož vstupy a výstupy musí pracovat.

Singapur si udržuje prominentní postavení ve všech renomovaných mezinárodních srovnáních, která posuzují

podmínky pro ekonomickou aktivitu. V žebříčku konkurenceschopnosti (IMD World Competitiveness Ranking) se Singapur vyšplhal dokonce na první místo. Jeho silné stránky jsou infrastruktura, veřejné instituce a výkonnost trhů. Dobře je hodnocena i efektivita trhů zboží a práce a rozvoj finančního trhu. Singapur je v indexu snadnosti podnikání Světové banky (Ease of Doing Business) na druhém místě v seznamu 189 zemí světa. Podle studie Světového ekonomického fóra Global Enabling Trade Report poskytuje jedny z nejlepších podmínek pro obchod.

Singapurci kladou důraz na rozvoj high-tech technologií, inovací a tzv. průmyslu 4.0, což se promítlo do žebříčku Global Innovation Ranking (GIR), kde obsadili páté místo. Efektivita obchodu je mimořádná, podíl zahraničního kapitálu na obyvatele nejvyšší na světě.

Více než dvě třetiny singapurské ekonomiky tvoří sektor služeb, výrobní sektor představuje asi pětinu ekonomiky.

Země se zaměřuje na výzkum a rozvoj technologií a výrobu s vysokou přidanou hodnotou a požadavky na vzdělanost pracovní síly. S tím úzce souvisí fakt, že singapurská ekonomika je závislá na dovozu veškerých surovin. Přestože jde o velmi otevřené tržní prostředí, existuje v rámci ekonomiky země poměrně silný podíl státu, který je schopen uplatňovat vliv skrze majetkovou účast v investičních fondech ovládajících klíčové podniky.

Procitání do nové reality

Přestože Singapur pozvolna uvolňuje tvrdá nařízení vlády ohledně zastavení ekonomického chodu země, do návratu k normálu je ještě daleko. Vlastně nepůjde o návrat, ale o procitání z největší ekonomické recese v historii do zcela nové reality. Covidová situace v zemi je od září 2020 z velké části stabilizovaná. Riziko nákazy je velmi nízké. Denní přírůstky se pohybují v průměru kolem deseti případů. Za celou dobu epidemie (tj. od února 2020)



Singapurský přístav je druhým největším na zeměkouli

zaznamenal Singapur pouze 30 úmrtí v souvislosti s covidem-19.

V současné době nelze do Singapuru přicestovat bez povolení místních úřadů. O povolení ke vstupu musí cestovatelé žádat imigrační úřad. Všechny pozitivní případy jsou zachycovány hned na letišti a odesílány do karantény na náklady infikovaného. Komunitní přenos (tj. nákaza v MHD, ve školách, na úřadech atd.) byl z velké části zastaven.

Singapur zvládá covidovou epidemii díky několika faktorům. Za prvé zkušenostem reflektujícím epidemie SARS

a MERS na počátku tisíciletí, za druhé technologickým opatřením (např. teplotním skenerům, fungujícím aplikacím, perfektnímu trasování a důkladnému provádění kontrol) a za třetí díky disciplíně obyvatelstva – pro Singapurce by bylo ostudou nedůvěřovat vládě a opatření nedodržovat. Dnes jsou v zemi kontakty obyvatel prakticky normální. Větší akce probíhají za zpřísněných opatření (roušky, rozestupy, antigeny). Singapur se postupně otevírá byznysu, a to přes programy ConnectChangi, GreenLane a FastLane. S cestami do země za turistickým účelem se však prozatím nepočítá. Velká pozornost je věnována očkování. Na konci minulého roku

singapurský investiční fond Temasek zainvestoval do německé firmy BioNTech, aby si zajistil přístup k vakcíně BioNTech/Pfizer.

Vstupní brána do celé Asie

Podle ČSÚ dosáhl český export do Singapuru v roce 2020 hodnoty 434,4 mil. dolarů a vzrostl o 23,1% proti roku 2019. Hodnota zboží dovezeného do ČR představovala 359 mil. dolarů. Z ČR do Singapuru směřují především stroje a dopravní prostředky a komponenty. Další významnou skupinou jsou průmyslové zboží a chemikálie.

Singapur je vstupní brána pro podnikání v celé Asii



Singapurské přednosti

Z geografického hlediska je Singapur strategicky umístěn jako vstupní bod do asijsko-tichomořského regionu. Jeho přístav, který je druhým největším na světě, slouží jako centrum obchodu a logistiky. Díky námořní dopravě (kontejnerové přístavy jsou zde nejrušnější na světě a nabízejí přes 200 přepravních linek napojením na asi 600 přístavů ve 123 zemích) a také mezinárodnímu letišti Changi (obsluhuje více než 80 mezinárodních leteckých společností s napojením na více než 330 světových měst) označuje Světová banka Singapur za nejlepší místo v Asii v oblasti logistiky.

- Singapur má nejstabilnější politické prostředí v jihovýchodní Asii a nabízí podnikatelům a investorům silný pocit bezpečí a pohodlí. V případě přeshraničních sporů se podniky navíc mohou spolehnout na reputaci Singapuru jako na rozhodčí soudní instanci světové úrovně.
- Singapur je zařazen mezi nejtransparentnější země v Asii se stabilním podnikatelským prostředím a vysokou vymahatelností práva. Světové ekonomické fórum navíc ve své zprávě o globální konkurenceschopnosti za období 2015–2016 zařadilo Singapur na první příčku v ochraně duševního vlastnictví v Asii.
- Singapur má silné výzkumné instituce, pověst země, kde lze snadno zahájit podnikání a která podporuje nové start-upy. Téměř nulové bariéry pro zahraniční podnikatele činí ze Singapuru ideální prostředí pro malé a střední podnikatele a zejména vznikající start-upy.
- Hospodářský růst malé země s omezenými přírodními zdroji závisí na inovativních makroekonomických přístupech, a proto je zde velká vůle hledat nevyužitý potenciál.

Vzhledem k tomu, že část českých výrožů je v konečné fázi umisťována na okolních trzích zemí ASEAN, získávají české firmy prostřednictvím singapurských partnerů lepší pozici na těchto trzích. Rozhodující pro úspěch českých firem pak je schopnost nabídnout výrobky či služby, které obstojí ve srovnání se špičkovou světovou konkurencí. Příležitosti pro české firmy v Singapuru jsou v elektrotechnickém průmyslu, ICT, leteckém průmyslu, ve zdravotnické technice, biotechnologiích, řešeních pro ochranu životního prostředí, řešeních pro rozvoj chytrých měst či e-mobility, ale také v designu, luxusních či uměleckých předmětech anebo v potravinářském průmyslu. *(Více o příležitostech najdete také na str. 21 – pozn. red.)*

Česká republika ze Singapuru dováží hotové výrobky spotřebního charakteru, stroje pro zpracování dat a jejich periferie, integrované obvody a další elektronické součástky a náhradní díly, přírodní kaučuk a pryskyřice a také telekomunikační zařízení.

Pro evropské i české firmy a investory představuje Singapur vstupní bránu pro podnikání v celé Asii. České firmy jej využívají jako odrazový můstek k asijské

expanzi, neboť kontakty a finanční záležitosti singapurských obchodních partnerů tvoří přirozenou základnu pro firmy, které usilují o proniknutí na asijské trhy.

Největší zahraniční investice směřují v Singapuru do průmyslové výroby. Země obecně podporuje všechny investice, které mohou znamenat její další ekonomický růst. Ve skutečnosti jsou však vítány především ty, které jsou v souladu s vlastním plánem restrukturalizace singapurské ekonomiky. Jedná se především o oblasti s vysokým stupněm přidané hodnoty, vyžadující vysokou kvalitu práce a úroveň znalostí a použití nejmodernějších technologií, jako jsou elektronický a elektrotechnický průmysl, informační technologie, letecký průmysl, bioinženýrství a biotechnologie, určité druhy chemické výroby, optika apod.

Aby přilákala zajímavé zahraniční investory, zřizuje pro ně singapurská vláda průmyslové parky. V zemi tak vzniklo přes 30 průmyslových a dva vědecké parky. Jedním z největších projektů v této oblasti je průmyslová zóna Jurong Island, která vznikla spojením sedmi ostrovů a zaměřuje se výhradně na petrochemický průmysl.

S listopadem 2019 vstoupila v platnost dohoda o volném obchodu mezi EU a Singapurem (EUSFTA), která odstraňuje cla a byrokracii, jimž čelí evropské firmy při vývozu do této země. Odstraňuje také další překážky obchodu a zlepšuje obchod s klíčovými zbožím, jako je elektronika, potravinářské výrobky a léčiva. Dohoda otevírá singapurský trh pro vývoz služeb z EU, například v dopravě a telekomunikacích. EU a Singapur rovněž podepsaly dohodu o ochraně investic (EUSIPA).

Prioritou země je podpora start-upů a inovací

Více než pět milionový Singapur je jednou z ekonomik označovaných za tzv. asijské tygry. Nachází se na špičce v oblasti aplikace nových technologií, inovací a výroby s vysokou přidanou hodnotou. Díky své geografické poloze těží z pozice hubu, jímž procházejí toky zboží a financí pro celý asijský region. I proto se Singapur stává atraktivním go-to místem pro mnohé podnikatele – od malých a středních podniků až po velké firmy, domácí či zahraniční společnosti a v posledních letech zejména pro nejmladší hráče na trhu – start-upy.

Start-upy hrají pro ekonomický růst Singapuru extrémně významnou roli.

Startupový ekosystém zde dosáhl za poslední desetiletí velmi významného pokroku: Singapur je v současné době zařazen mezi 12 nejlepších startupových ekosystémů na celém světě (např. společně s ekosystémy v New Yorku, Los Angeles či Silicon Valley v USA, Pekingu a Šanghaji v Číně nebo Londýně, Berlíně či Paříži v Evropě), přičemž počet start-upů zde nadále roste. Start-upy jsou v inovacích důležité zejména proto, že jak rozvinuté, tak i rozvojové trhy vyžadují nová řešení. OECD předpovídá, že region emerging Asia (ASEAN, Čína, Indie) poroste v příštích pěti letech v průměru o 6%. Vzhledem k tomu, že Asie bude do roku 2050 produkovat více než polovinu globálního HDP, může Singapur představovat bránu pro začínající podniky k rozvoji a expanzi do regionu.

Agentura Enterprise Singapore se snaží začínajícím podnikatelům usnadnit vstup na trh, a to různými podpůrnými prostředky. Důležitý je tržně orientovaný přístup spojený s vládním a soukromým sektorem i akademickou obcí za účelem spolupráce a inovace řešení, která jsou relevantní a praktická pro potřeby trhu v Singapuru a širším asijském regionu. Pod patronátem Enterprise Singapore vznikla také unikátní, mezinárodně uznávaná startupová komunita v JTC LaunchPad@one-north – singapurský startupový klastr inspirovaný Silicon Valley.

Singapur se v současné době zaměřuje na podporu a budování více technologicky orientovaných start-upů. Tomuto zaměření také odpovídají cíle Národního plánu výzkumu a vývoje (Research, Innovation and Enterprise RIE2020 – Výzkum, inovace a podnikání). Plán je zaměřený na prohlubování schopností a inovací ve zdravotnictví a biomedicině, pokročilé výrobě a strojírenství, smart city řešeních, v oblasti udržitelnosti, ve službách a digitální ekonomice. Start-upy potřebují prostředí podporující růst, k čemuž pomáhá jeden z největších investičních fondů na světě zaměřený na podporu inovací Temasek, který spravuje portfolio ve výši převyšující 300 miliard dolarů.

V poslední dekádě se průmyslový sektor vlivem technologií, globalizace a hospodářského růstu v Asii dramaticky transformuje. V reakci na tuto globální transformaci Singapur přijímá opatření k rozvoji průmyslu 4.0, aby si zajistil pozici jednoho z vůdčích průmyslových center světa. ■

TEXT: JAROMÍR DUDÁK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JAROMÍR DUDÁK, MBA,

ODBOR ZAHRANIČNĚ EKONOMICKÝCH POLITIK II,

SEKCE EU A ZO, MPO

Singapur patří k dvanácti nejlepším startupovým ekosystémům na světě

Pomoc (nejen) českým start-upům

V současné době pomáhají českým start-upům se vstupem do Singapuru a na další trhy ASEANu agentury CzechTrade a CzechInvest, které zde pro ně pravidelně pořádají akcelerační programy a zajišťují také účast na místních technologických konferencích.

ČESKO-SINGAPURSKÁ OBCHODNÍ KOMORA SE PŘEDSTAVUJE

Česko-singapurská obchodní komora je organizací sdružující 64 českých firem s obchodními zájmy v Asii. Zároveň je platformou pro spolupráci významných osobností z nejvyšších obchodních kruhů v České republice i v Singapuru.



Obchodní konference Česko-singapurské obchodní komory s vicepremiérem Karlem Havlíčkem na téma Singapur jako technologické a inovační centrum Asie (2019)

Singapur je především „odrazovým můstkem“ českých firem k asijské expanzi, například do Číny, Indie, Indonésie, Malajsie, Vietnamu a tak dále. Na bázi osobních kontaktů Česko-singapurská obchodní komora disponuje přímým přístupem do stovek singapurských firem nejrůznějších odvětví. Přes kontakty v Singapuru Česko-singapurská obchodní komora pomáhá českým firmám se získáváním zakázek a navazováním obchodních partnerství v Asii.

Rozvíjení investiční spolupráce je taktéž významnou agendou Česko-singapurské obchodní komory, neboť poutá pozornost singapurských investorů k investičním příležitostem v České republice. Singapur je globálně významným

investorem, největším poskytovatelem přímých zahraničních investic v asijsko-pacifickém regionu.

Česko-singapurskou obchodní komorou jsou organizovány podnikatelské mise a obchodní cesty českých firem do Singapuru, B2B jednání s delegacemi singapurských podnikatelů a investorů, odborné semináře a obchodní konference (setkávání s domácími i zahraničními osobnostmi z oblasti politiky i byznysu), přednášky a diskuzní setkání o zkušenostech s podnikáním v Singapuru a místních obchodních zvyklostech.

Česko-singapurská obchodní komora při své činnosti spolupracuje s řadou

ministerstev, státních agentur, institucí a organizací, a to jak v Singapuru, tak v České republice. Na singapurské straně k partnerům dále patří podnikatelské svazy, obchodní komory a profesní organizace podnikatelů.

Institucionálními členy Česko-singapurské obchodní komory jsou CzechInvest, Technologické centrum Akademie věd České republiky a zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Singapuru. Česko-singapurská obchodní komora je otevřena firmám všech velikostí, ke spolupráci zve též start-upy. ■

TEXT: MARCEL BEDNÁŘ

FOTO: ARCHIV ČESKO-SINGAPURSKÉ OBCHODNÍ KOMORY

Mgr. MARCEL BEDNÁŘ JE PREZIDENTEM ČESKO-SINGAPURSKÉ OBCHODNÍ KOMORY



Téma Obchodní válka USA–Čína a příležitosti českých firem v Asii řešila konference Česko-singapurské obchodní komory s velvyslancem ČR v USA Hynkem Kmoníčkem (2019)

SINGAPUR NAD VLTAVOU ANEB PROČ A JAK (NE)VYUŽÍT ZAHRANIČNÍCH MODELŮ

Zatímco západní demokracie až na výjimky nezvládají boj s covidem-19, podobně ekonomicky liberální a úspěšné země na východě patří mezi premianty pandemie: Británie například na konci února hlásila 1817 obětí na milion obyvatel a Česko dokonce 1970, na Tchaj-wanu šlo jen o 0,4 a v Singapuru o 5,1. Proto se opět začalo mluvit o „Singapuru nad Temží“, respektive obecně o singapurském modelu.

Příběh země, která se od dvouciferne nezaměstnanosti a negramotnosti většiny obyvatel vyšvihla mezi nejkonzervativnější a nejbohatší na světě, je bezesporu inspirativní. Rwanda, Tanzanie a další progresivně se rozvíjející ekonomiky ho už ostatně napodobují. Stejně jako Čína, jejíž prezident Si Ťin-pching několik let vedl tým zkoumající singapurský model a jeho využití. Síně a jemu podobným učňům přitom imponuje kombinace populárního autoritářského vedení a vysoce efektivní ekonomiky, které režim poskytuje robustní znalostní a infrastrukturální základnu.

Striktně nastavený rámec, jehož součástí jsou tvrdé tresty za standardní nebo přinejmenším tolerované chování v našem časoprostoru, aktuálně třeba dva týdny vězení za porušení karantény, je v Singapuru vesměs přijímán, což je proměnná, s níž mnozí proponenti zahraničních modelů na západě nepracují. Přitom jsou to právě sociální a kulturní tradice a normy, co často rozhoduje o (ne)úspěchu zvolené cesty. To ovšem neznamená, že na „Singapur nad Vltavou“ máme zapomenout; právě naopak.

Základ singapurského modelu spočívá v racionální analýze vlastních silných stránek a slabín v kontextu globální ekonomiky a pravidel hry, jimiž se řídí. Z té pak vyplývá potřeba agility a flexibility umožňující rychle a precizně předjímat a uspokojovat budoucí poptávku. Že se to zemi daří, potvrdilo i aktuální kolo americko-čínské mocenské hry: ze snahy Washingtonu o snížení závislosti na čípech a obecněji technologických polotovarech z Číny mají napříště profitovat Tchaj-wan, Jižní Korea a právě Singapur.

Podle ministra obchodu a průmyslu Chan Chung Singa přitom nepůjde o poslední zahrmění na globální scéně, z něhož budou připraveni těžit: svět se pod tlakem geopolitických třenic, technologické disrupce, reorganizace dodavatelských řetězců a rozpadu obchodního režimu podle něj (z)mění, namísto návratu k předcovidovému normálu tak musí být jmenovatelem dnešních oživovacích operací příprava na zítřek.

Singapur proto hodlá posílit svoji odolnost vůči šokům tak, aby byl ve stále chaotičtějším a fragmentovanějším světě vnímán globálním kapitálem a talenty jako bezpečný přístav; (nejen) k tomu bude potřebovat totální digitalizaci a obecněji nejmodernější technologie, s jejichž pomocí se zbaví přinejmenším části jha daného velikostí a lokalitou; své přirozené limity tak hodlá proměnit ve výhody, relativní malost země mu například umožní rychleji a cíleněji reagovat na systémové změny.

Něco podobného je pro malou ekonomiku závislou na přeshraničních tocích klíčové, a to ať už se nachází v Jihočínském moři nebo v německém zálivu. Dvojnásob to pak platí v době probíhajícího historického zlomu poháněného mocenským rebalancem na mezinárodněpolitické a makroekonomické, a tím i na byznysové a finanční scéně.

Pokud budeme parafrázovat staré kikujské přísloví, „když se sloni perou, drobotina trpí“. Historická zkušenost i aktuální kroky Singapuru nicméně nabízejí výjimku z pravidla: Pokud víte, co se chystá a kam se postavit, můžete z otřesů profitovat. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: EVA STANOVSKÁ



Roman Chlupatý je partner a globální stratég poradenské společnosti Save & Capital

JIHOVÝCHODNÍ ASIE

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

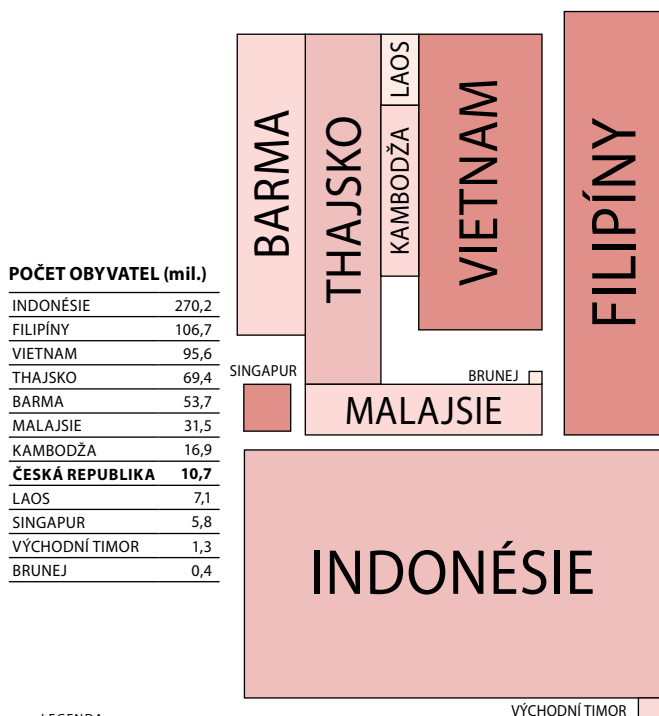
Region je ohraničen Indií na západě a Čínou na severu. Obě sousední velmoci oblast významně ovlivňovaly; Barma patřila Indii a Vietnam byl pod čínskou nadvládou.

Jihovýchodní Asie vždycky představovala důležitou součást světového obchodního systému. Zdejší trh s kořením po indických a arabských obchodních přílákala i Evropany. Oblast začali v 16. století kolonizovat Španělé a Portugalci, později Nizozemci, kteří byli následováni Brity a Francouzi. Kolonizaci se vyhnul jen Siam, dnešní Thajsko.

Třetí nejlidnatější region světa se počtem obyvatel blíží Evropě. Ve srovnání velikosti hospodářství je však jihovýchodní Asie menší než Německo. Ovšem přírůstky HDP i obyvatelstva má jihovýchodní Asie několikanásobně vyšší.

Indonésie, největší země regionu, se nachází na čtvrtém místě na světě co do počtu obyvatel a patnáctém podle HDP. Má značné nerostné bohatství (ropa, zemní plyn, kovy) i významnou produkci zemědělských komodit (hlavně rýže, palmový olej, kaučuk a koření). Kambodža sice patří mezi padesátku nejchudších zemí světa, ale představuje jednu z nejrychleji rostoucích ekonomik Asie. Kromě zemědělství se slibně rozvíjí cestovní ruch, oděvní a těžební průmysl. Singapur je daňovým rájem a země patříící do absolutní světové špičky v životní úrovni, délce lidského života a obecně koncentraci bohatství, když každá šestá domácnost disponuje milionem amerických dolarů.

POČET OBYVATEL

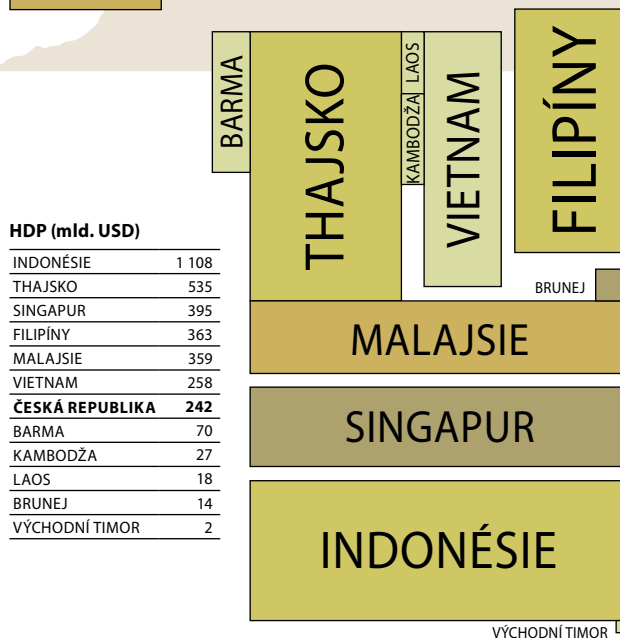


LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 600 tis. obyvatel
 hustota zalidnění (obyv./km²)
 do 75 75–100 100–200 nad 200

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

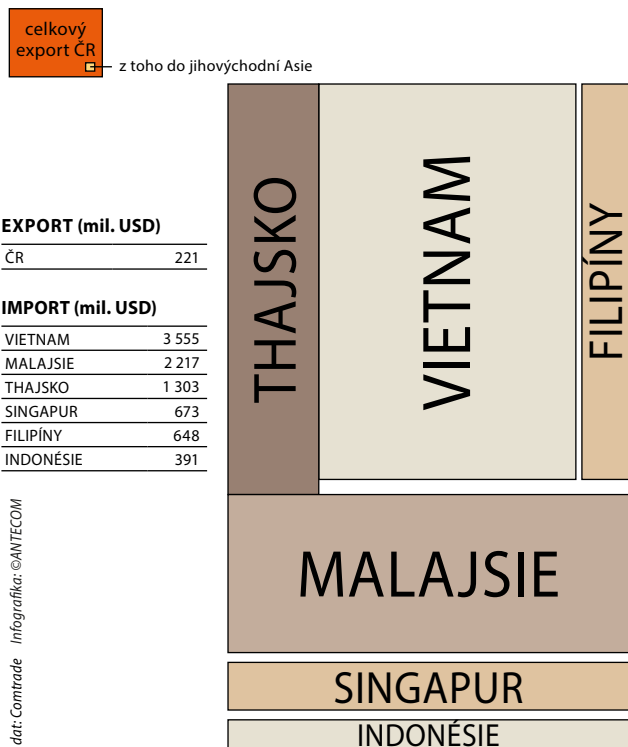


LEGENDA

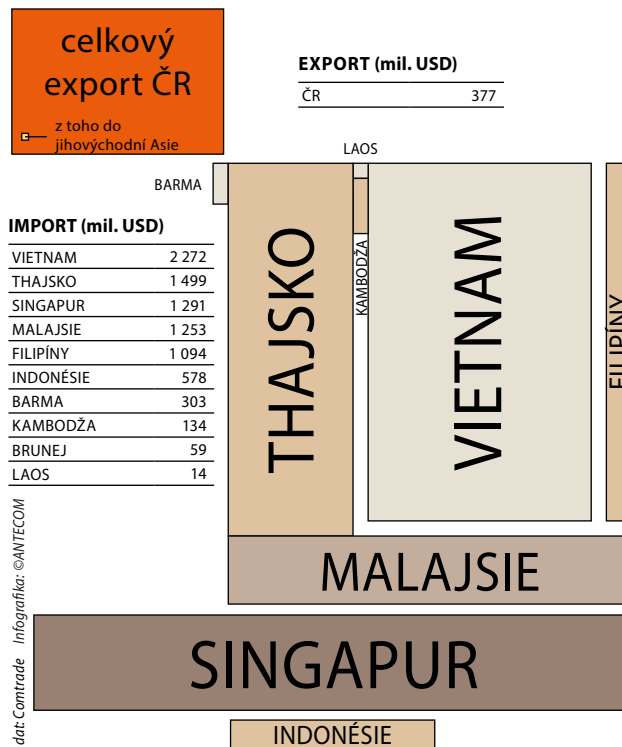
□ 4 mm² odpovídají 3 mil. USD
 HDP/obyv. (v tis. USD)
 do 3 3–10 10–25 nad 25

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

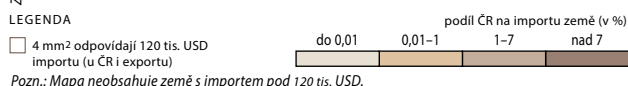
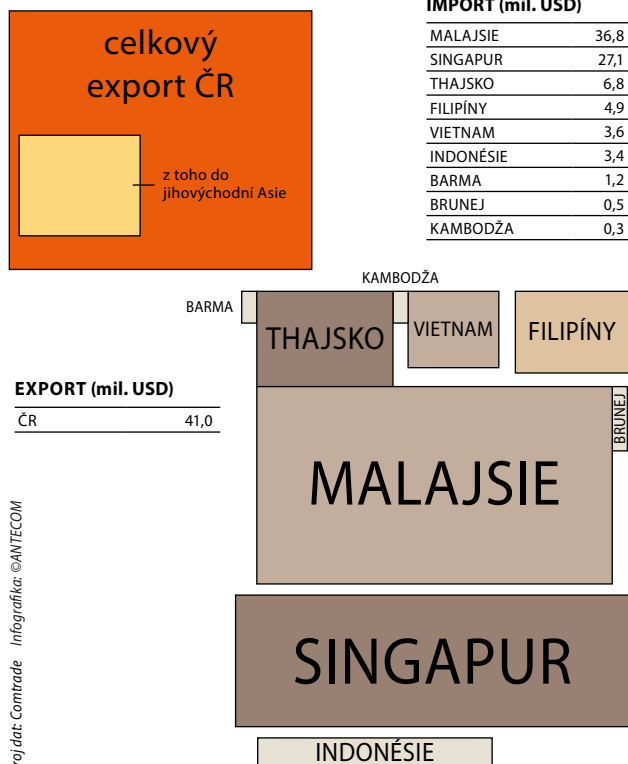
IMPORT DESEK PLOŠNÝCH SPOJŮ



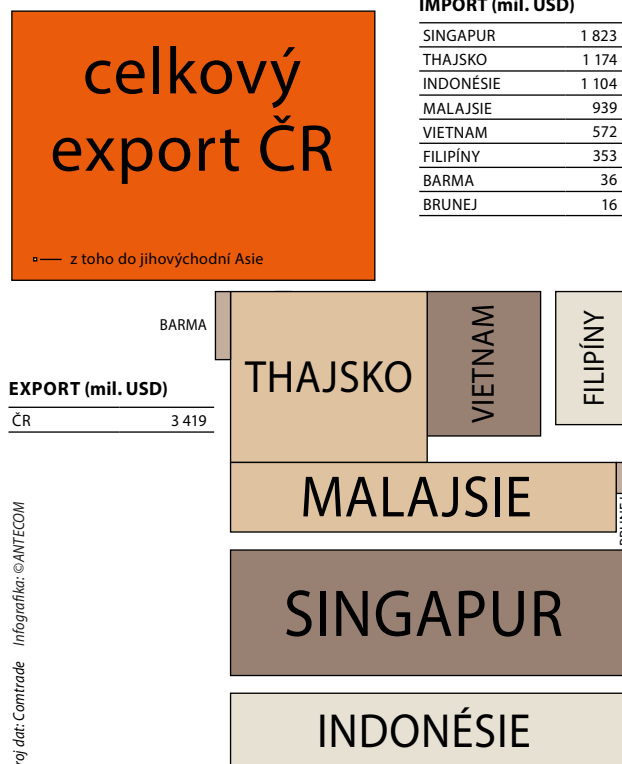
IMPORT OPTICKÝCH VLÁKEN, SVAZKŮ A KABELŮ Z OPTICKÝCH VLÁKEN



IMPORT GENERÁTORŮ SIGNÁLŮ (MĚŘICÍCH VYSÍLAČŮ)



IMPORT PŘENOSNÝCH POČÍTAČŮ



KORPORÁTNÍ BANKA S ENTUZIASMEM START-UPU BUDOUCNOST, NEBO CHIMÉRA?

Ještě před nedlouhou dobou banky těžko nacházely s technologickými start-upy společnou řeč a byly k nim převážně skeptické. Znamenaly pro ně rizikovou investici. Co se změnilo? Proč jim nyní spolupráce s nimi za to riziko stojí? A co z toho mají start-upy? O tom jsme si povídali s Davidem Formánkem, členem představenstva Komerční banky zodpovědným za investiční a korporátní bankovníctví.

David Formánek

vystudoval zahraniční obchod na pražské VŠE. Po studiích pracoval v Deutsche Bank, nejprve na pobočce v Hannoveru a poté stál při zrodu její pražské pobočky. Od roku 2001 působil pět let jako ředitel pražské obchodní divize Komerční banky, pak přešel do úseku lidských zdrojů, kde se vypracoval na pozici výkonného ředitele. Později byl generálním ředitelem Modré pyramidy stavební spořitelny. Už téměř tři roky je členem představenstva KB zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví



Kdyby vám někdo před pár lety řekl, že budete úzce spolupracovat s fintechovými start-upy a budete rádi, že se KB „nakazí“ jejich způsobem myšlení a přístupem k práci, nejspíš byste kroutil hlavou. Kdy jste zjistili, že si můžete být vzájemně užiteční?

Byla to evoluce, a to na obou stranách. Na začátku asi převažovaly hlavně pragmatické důvody. Na straně banky uvědomění, že nové technologické řešení a s ním i novou službu sice umí také vybudovat, ale bude jí to trvat déle a bude to stát víc peněz.

A ve start-upu zase přišli na to, že mají sice úžasný produkt, ale chybí jim potřebná klientela – a silné bankovní zázemí se jim také hodí.

Naši spolupráci jsme postavili na tom nejlepším, co mohou obě strany nabídnout. Start-upy přišly s originální, jednoduchou, rychlou a flexibilní technologií. Tím, že produkt budovaly na zelené louce, mohly nabídnout i poměrně levné řešení; nemusely ho přizpůsobovat žádným stávajícím systémům a strukturám. A my jako banka jsme naopak kromě již zmíněné klientely a financí poskytli zkušenost, know-how v dalších oblastech, které dosud třeba mladé společnosti neřešily, jako je například právní oblast. Začali jsme klást otázky, ale zároveň bylo nutné hlídat, abychom je otázkami a analýzami nezahltili a neudělali celý proces těžkopádný, to by byla chyba. Mezi našimi týmy se rozvíjí zajímavý dialog prospěšný pro obě strany.

KB SmartSolutions jako spojovací můstek

Jak vaše namlouvání probíhá v praxi? Hledáte jako banka konkrétní službu, nebo si prostě start-upy mapujete a řeknete si, že by se vám to a to mohlo hodit?

Obojí. Na jedné straně mají start-upy určitý produkt a chtějí se s námi bavit

o nějakém způsobu spolupráce, která přinese oběma stranám přidanou hodnotu. Anebo vyhledáváme konkrétní službu: neexistuje už někdo, kdo takové řešení má?

To je asi hlavním úkolem vaší dceřinky KB SmartSolutions, je to tak?

Přesně. Komerční banka založila tuto dceřinou společnost s tím, že jejím posláním je vyhledávat, navazovat a spravovat partnerství se start-upy. KB SmartSolutions slouží jako spojovací můstek mezi naší bankou, tedy korporací, a těmito malými společnostmi. Pracuje v ní několik kolegyně a kolegů, kteří mají se start-upy přímou zkušenost a umí hovořit jejich jazykem. A pak tam jsou ti, kteří zase umějí jazyk korporace. V týmu se perfektně doplňují.

” KB CHCE BÝT PRO
START-UPY VOLBOU ČÍSLO
JEDNA, PARTNEREM,
NA KTERÉHO SE
S DŮVĚROU OBRÁTÍ,
AŽ UŽ SE JEDNÁ
O JAKOUKOLI FORMU
SPOLUPRÁCE.

Firma samotná funguje velmi pružně a rychle, což je vidět také na výsledku. Kdybychom stejnou spolupráci se start-upy chtěli organizovat z nitra naší banky, bylo by to určitě těžkopádnější a cesta ke vzájemnému pochopení by byla delší.

Jaké mohou být formy spolupráce se start-upy?

Těch forem je hodně. Může se jednat o čistě obchodní, kdy uzavřeme smlouvu o spolupráci a začneme danou službu nabízet našim klientům. Nebo může jít o spolupráci spojenou se spoluvlastnictvím, ať už minoritním či majoritním. Určitě jsou možné i jiné způsoby. Záleží vždy na vyhodnocení společného jmenovatele a toho, co je oběma stranám prospěšné.

Start-up však může vzniknout také uvnitř banky. Prostě se zrodí nějaký nápad a banka mu dá zelenou tím, že vytvoří novou dceřinou společnost a nechá do ní tým, který za nápadem stojí, přejít a nápad realizovat. Banka tu funguje jako investor. V současné době máme takový příklad – interní start-up Finbricks, který bude poskytovatelem platebních technologií pro e-shopy a dalších služeb.

KB chce být pro start-upy volbou číslo jedna, partnerem, na kterého se s důvěrou obrátí, ať už se jedná o jakoukoli formu spolupráce.

Plánujeme společný rozvoj

Vloni jste prostřednictvím KB SmartSolutions majetkově vstoupili do českých fintech start-upů Upvest, Roger a Lemonero. Proč jste vybrali zrovna je? Co nového přinesly bance a vašim klientům? A v čem jste pomohli vy jim?

Upvest se zaměřuje na online investování do developerských projektů, a to formou crowdfundingu. Právě ta je pro nás zajímavá a lze ji v budoucnu využít i na financování jiných typů investic. Svým majetkovým vstupem do Upvestu jsme našim klientům rozšířili možnosti investování a zároveň pomohli developerům při financování real estate projektů. Upvest si tímto propojením upevnil svou pozici českého lídra v oblasti investičního crowdfundingu a plánuje do budoucna další strategický rozvoj.

Roger operuje také crowdfundingovou platformou, ale může poskytovat i prostředky ze svého kapitálu nebo úvěrů. Zaměřuje se na online aukce faktur – faktoring a provozní financování. Na podzim loňského roku, když jsme do něj vstupovali, měl už za sebou více než 200 tisíc profinancovaných faktur v objemu 4,5 miliardy korun. Do Rogera jsme přinesli klientskou základnu, sílu naší značky na trhu a širokou škálu produktů a služeb. Roger nabídl digitální prodejní kanály, integraci do systémů třetích stran a flexibilní a inovativní způsoby marketingu. Prostřednictvím tohoto spojení rozšířila KB své služby o mikrofaktoring, financování malých společností. A společně se chceme dál rozvíjet, plány máme velké.

Třetím jmenovaným start-upem je společnost Lemonero, která díky datům a umělé inteligenci dokáže zajistit

provozní financování malým a středním e-shopům. Vyřídí pro ně půjčku, a to do 24 hodin a online. Důležité je, že při tom umí vyhodnotit rizikovost, poskytuje e-shopům i interní controlling. Její tým už má za sebou mimo jiné zkušenosti z budování globálního start-upu MonkeyData, jehož služby používá více než 30 tisíc e-shopů po celém světě.

Míříme i za hranice

Máte tedy s Lemonerem zahraniční ambice?

Ano, nyní míříme na evropský trh. Všechny naše partnerské start-upy mají plány na mezinárodní expanzi. A my s nimi tyto plány sdílíme a pomáháme je rozvíjet.

Takže se třeba za rok už budeme bavit o úspěšném exportu vašich služeb?

To je velice dobře možné.

Daří se vám od start-upů „nakazit“ jejich způsobem myšlení? Tedy pružností, rychlostí, neustálým hledáním nových přístupů, tahem na branku a radostí z podnikání?

Spolupráce se start-upy přišla i s určitou generační obměnou v bance a je pro náš korporát takový challenger, vyzyvatel. Je inspirující spolupracovat s někým, kdo se na věci dívá nově, jinak, přijde s novým řešením. Přínosná je start-upová rychlost, flexibilita, fokus, řekl bych až taková netrpělivost. Bezmezná pracovitost a drive! Je to o velkých osobnostech, profesionálech, kteří šli za svým podnikatelským cílem s obrovským nasazením, naplno, aniž by bylo jisté, že na konci bude úspěch. Rád jsem s nimi v kontaktu, rád s nimi pracuji na společných projektech, je to pro mě profesně i lidsky velmi obohacující.

Je to také další způsob, jak zahýbat celkovou kulturou velké banky, jak ji nasměrovat k menšímu formalismu, rychlejšímu rozhodování, větší delegaci rozhodovacích pravomocí k těm, kteří stojí přímo u jednotlivých projektů. Budujeme moderní banku 21. století, která bude lídrem na trhu. A té se entuziasmus start-upů hodí!

S DAVIDEM FORMÁNKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

SPOLUPRÁCE BANKY SE START-UPY REALITA, NEBO ILUZE?



Jsme malá firma s dvouletou historií, která se zaměřuje na služby a řešení pro klienty zejména v oblasti datových skladů a nově i zpracování geografických dat. Aktuálně pracujeme na vývoji služby, která identifikuje potenciální klienty pro domácí i firemní fotovoltaiku. Přemýšlíme, jak uspět s naší nabídkou v bankovním sektoru a získat banku jako partnera, který využije naši službu jako produkt pro své klienty. Respektive jak vstoupit do jednání s bankou a ověřit si skutečný potenciál našeho záměru.

Jaromír Barták, Base Consulting s.r.o.



ODPOVÍDÁ PATRIK NOVÝ, ŘEDITEL KB SMARTSOLUTIONS

Propojujeme korporát se start-upy

Jednou z odpovědí může být vstoupit do jednání se společností KB SmartSolutions, kterou právě za účelem spolupráce se start-upy a fintechy založila Komerční banka v roce 2019. V ní realizujeme investice do finančně technologických start-upů a vytváříme ekosystém partnerství mezi bankou a dalšími firmami. Naše motto zní „Stavíme banku budoucnosti“ a naším cílem je propojovat svět korporátu a start-upů.

Snaha najít společnou řeč směřuje k jedinému cíli, a tím je skvělá nabídka pro

naše klienty – pro ty stávající i ty z řad nové generace. Chceme pro ně vytvořit produkty a služby, které uspokojí jejich potřebu a které nikdo jiný nenabízí, tedy produkty a služby digitální podoby, pohodlné, jednoduché a chytré. Stavíme banku budoucnosti a všechna chytrá řešení pro klienty jednoduše neobjevíme jen my sami.

Spolupráce KB SmartSolutions s fintechy může mít širokou škálu forem, od různých partnerství až po majetkový vstup do start-upu u těch, jejichž řešení

a struktura jsou pro banku strategickým rozhodnutím. Na trhu se nám povedlo vskutku rychle vyprofilovat, dát o sobě vědět a navázat spolupráci kromě start-upů také s různými seed startery, akcelerátory a venture capital fondy. Ve druhé polovině roku 2020 mluvíme hned o třech úspěšných majetkových vstupech do českých fintechů z dílny KB SmartSolutions, a to společností Upvest, Roger a Lemonero. Také nelze opomenout partnerství se společnostmi ČEZ ESCO, Fakturoid, Trivi, Receivee, BudgetBakers a další.

Proč zrovna Upvest, Roger a Lemonero

Všechny tři společnosti mají jedinečné řešení, které naplňuje potřeby našich klientů. Své řešení vytvořily v oblastech, na něž se samotná KB již nějakou dobu zaměřovala a přemýšlela o tom, jak se posunout dál. Tyto společnosti mají funkční business model a skvělou klientskou value propozicí, která ve fázi škálování může z partnerství s bankou neobyčejně profitovat v ČR i v zahraničí. Zároveň lze o všech zakladatelích těchto tří společností říct, že jsou to tzv. srdcaři tak jako my a svému řešení věří a bojují za něj.

Firemní kultura – přizpůsobit se, nebo ne?

Naším cílem není start-upy zahltit pravidly a omezeními, spíš pro ně chceme v bance najít a poskytnout jim to, co je může posunout dál. Banka i start-upy si samozřejmě uvědomují, že finanční služby jsou regulovaným odvětvím a reputace je pro banku zcela zásadní, přesto musím říct, že se nám společná řeč i v této oblasti nachází velmi dobře. Snažíme se také přenést část kultury ze start-upu do banky, zejména dynamičnost, pružnost, rychlost a snahu neustále inovovat. Chceme tzv. startupovým entuziasmem nakazit i banku. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

JAK SI UDRŽET STARTUPOVÝ ENTUZIASMUS?

Když se řekne start-up, nejspíš si představíte jednoho nebo pár nadšenců, kteří věří nějaké myšlence a snaží se ji uvést do života. Velkým hnacím motorem bývá to, že vidí, jak jejich nápad může potenciálním klientům v určitém ohledu pomoci, pobavit je nebo jim jiným způsobem zpříjemnit život. Díky této motivaci zdolávají první nemalé překážky spojené se začátkem podnikání. V mnoha případech se ale tohle nadšení pro věc poté, co firma vyroste, úplně vytratí. Vypozorovali jsme dva hlavní důvody, proč se to děje.

Když se na vznik start-upu podíváte zvenčí, vidíte většinou partičku „bláznů“, alespoň tak mohou druhým připadat. Ta v něco usilovně věří a obětuje tomu spoustu svého času. I když je to práce náročná, dokáže si u ní užít i legraci a vytváří mezi sebou silné vazby. Po několika letech firma vyroste a práce již nemusí být tak náročná jako na začátku. Jasněji se rozdělí zodpovědnosti a kompetence a každý se začne specializovat na svou oblast.

Když pak mluvíte s lidmi, kteří stáli u zrodu, velmi rádi vzpomínají na ty bláznivé začátky, kdy spali pár hodin denně a projektu věnovali všechn svůj volný čas. Často se pak i oni sami ptají: „Jak je možné, že jsme při mnohem větší zátěži zažívali intenzivnější pocit uspokojení než nyní? A kam se vlastně to nadšení vytratilo?“ Důvodů může být samozřejmě spousta, v praxi ale nejčastěji vidíme následující dva.

Ztratí se hnací motor podnikání

Postupem času se přestane mluvit o účelu samotné firmy, tedy o původní myšlence, která stála za vznikem společnosti. Jak se firma postupně rozrůstá, vzniká přirozený tlak na čísla, protože se prostě musí vydělat tolik a tolik, aby bylo na výplaty a další náklady. Neříkáme, že tohle není důležité. Určitě je, protože to ukazuje na stabilitu společnosti. Za těmi čísly ale pořád stojí zmíněné naplňování účelu, například to,

kolika klientům jste již pomohli. Na začátku je tato myšlenka jasná, a když je vás pár, snadno si ji mezi sebou předáte. Jakmile má ale váš ansámbl třeba sto lidí, je naivní si myslet, že všichni si budou účel pamatovat a budou na něj každý den myslet. Tato myšlenka má tendenci pod nánosem povinností zapadat a je třeba ji neustále připomínat. A to je jeden z hlavních úkolů vedení společnosti a personálního oddělení.

Najímají se lidé, kteří nejsou zapálení pro věc

V určitém období vznikne i ve start-upu potřeba zavádět přesné procesy, zkrátka vnášet určitý řád. Dost často vedení dojde k závěru, že je na to potřeba seniorní člověk, který už ví, jak to chodí. Samozřejmě, má to svou logiku a opodstatnění. Nicméně pokud najmu experta, který bere práci pouze jako zdroj obživy a kterého netěší to, co firma dělá, začne jeho postoj narušovat celkový entuziasmus.

Pokud se takový člověk dostane do managementu a vybírá si do týmu další lidi, má tendenci vybírat si jedince stejného ražení. A tak se nám tu začínou mísit nadšení „starousedlíci“ s novými, ne tak zapálenými profesionály. Začnou vznikat první konflikty a nastane nevyhnutelný boj kdo s koho. Proto je klíčové se nejen fixovat na znalosti a zkušenosti nově příchozích, ale zaměřit se spíš na jejich motivaci a zapálení pro věc. A přijmout myšlenku, že ne všichni mají



stejný přístup k práci a jsou ztotožnění s tím, co firma dělá.

Z praxe stovek firem máme vypozorováno, že pokud se neustále mluví o účelu firmy a dbá se na to, aby se do týmu primárně najímali nadšení lidé (hlavně na klíčové a vedoucí pozice), je možné si jistý startupový entuziasmus udržet poměrně dlouhou dobu. Držíme palce, ať je to i váš případ. ■

TEXT: HANA SLAČÁLKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

HANA SLAČÁLKOVÁ JE KONZULTANTKA A TRENÉRKA SEMINÁŘŮ NA TÉMA VÝBĚR A HODNOCENÍ ZAMĚSTNANCŮ VE SPOLEČNOSTI PERFORMIA, SPOL. S R. O. WWW.PERFORMIA.CZ

DO SILICON VALLEY JAKO MŮRA ZA SVĚTLEM

DAVID MIKLAS A ONDŘEJ HOMOLA RADÍ, JAK SE NEZTRATIT VE STARTUPOVÉM SVĚTĚ

Před osmi lety využili Ondřej Homola (Corinth) a později David Miklas (DO-IT, be3D) tříměsíční program CzechInvestu CzechAccelerator. Odjeli do Silicon Valley, aby si ověřili svůj byznys. Byli jedni z prvních českých podnikatelů, které agentura CzechInvest svým novým programem podpořila. Jak přiznávají, na expanzi se příliš nepřípravili, ale chtěli mluvit s těmi nejlepšími v oboru. S pomocí mentorů a lokálních expertů si postupně nastavili strategii a cíl. Podle všeho se jim ho podařilo dosáhnout – dnes stojí za řadou úspěšných projektů například v oblasti IT a 3D tisku. Navíc se sami stali mentory CzechInvestu a své zkušenosti předávají další startupové generaci v programu CzechStarter. V rozhovoru jsme si povídali o inspiraci, chybách v podnikání i o tom, kdy se vyplatí jet do Silicon Valley.

Davide, v přihlášce do CzechAcceleratoru jsi uvedl, že tvým cílem je získat kontakty na americkém trhu, zkušenosti od místních firem, rozvoj zahraničních aktivit v dané destinaci a analýza trhu. O pár let později, když jsi měl rozhovor Na vlně podnikání, jsi prohlásil: „Ani jsem nevěděl, proč tam jedu, prostě nás vybrali, vůbec jsme se nepřípravili a po pár týdnech jsme zjistili, že jen utrácíme peníze a čas. A bylo potřeba si nastavit strategii a cíl.“ Jak to tedy zpětně hodnotíš?

David: Platí spíš to, co jsem řekl v rozhovoru Na vlně podnikání. Po pár týdnech

v Americe jsem si řekl, že bych si nafackoval za to, s jakou přípravou jsme tam přijeli. Až po příjezdu do Silicon Valley jsem si začal uvědomovat hodnotu toho pobytu. Pustil jsem se do stavění struktury, která mi potom pomohla dosáhnout daných cílů. Těch, které jsme si vytyčili v přihlášce a napsali je jen proto, aby to bylo hezké. Původně jsme vůbec neměli v Americe ambice něco dokázat.

Ondro, ty jsi prohlásil, že jste moc nesledovali konkurenci a spíš jste se soustředili na vizi a cíl své firmy Corinth. Jak to tedy bylo na začátku, když jste se přihlásili do CzechAcceleratoru, čeho jste chtěli dosáhnout?

Ondra: Hráli jsme si s použitím interaktivních 3D technologií mimo herní byznys a dívali se na různé pivoty a vertikály. Mimo jiné třeba i na architekturu. Měli jsme nějaká dema, která jsme ukazovali architektům, a většina z nich říkala: „Chlapi, je to super, ale drahé. To nikdo nebude v životě potřebovat.“ A potom jsem se náhodou dostal k Evě Jiříčkové, která když to viděla, tak řekla: „To je skvělé, už se těším, až to využiji v dalším projektu.“ To se také stalo a já jsem si uvědomil, co je naším problémem. Potřebovali jsme mluvit s těmi nejlepšími v byznysu, abychom si ujasnili, kde je naše místo. A tak jsme jeli do Silicon Valley jako můra za světlem a věděli

Silicon Valley je přezdívka nejjižnější části aglomerace San Francisco Bay Area v Severní Kalifornii ve Spojených státech amerických. Je světovým centrem IT a technologického průmyslu

Ondřej Homola

ve dvaceti sedmi letech opustil perspektivní místo v korporátu a rozhodl se, že zkusí podnikat. Svému snu věřil natolik, že si vzal milionovou půjčku, a vyšlo to. Založil společnost Corinth, která využívá interaktivní 3D techniku na znázorňování a vizualizaci těžko uchopitelných objektů například v architektuře nebo archeologii. Dnes se Corinth věnuje hlavně výrobě učebnic, které si děti mohou přehrát ve virtuální realitě, získat tak zážitek a lépe se z nich učit. Jeho motto zní: „Svět je nádherný a život je krátký.“



David Miklas začal podnikat v roce 2011. Nejprve založil firmu DO-IT, která dodává serverové řešení do počítačů, a později start-up be3D vyvíjející vlastní 3D tiskárnu. Obě firmy po několika letech úspěšně prodal. Poté se začal věnovat jednomu ze svých koníčků – létání – a vybudoval letecký simulátor. Zhruba o rok později přišel s luxusním člunem KeelCraft, který je poháněn elektromotorem. Vloni se ve spolupráci s dalšími kolegy podílel na výrobě ochranné pomůcky proti koronaviru ze šnorchlovací masky



jsme, že je to perfektní šance ukázat, s čím si umíme poradit.

Zaujali i NASA

Mně se líbilo tvé přirovnání vašich 3D modelů, kterými zobrazujete objekty. Že je to jako Google Earth pro mikrosvět, kde můžete stejně jako Google mapy jet až do buněk a zkoumat zákonitosti. Vy jste dělali projekt i s NASA, kde jste dávali dohromady 3D model vesmírné stanice. Jak jste se k tomu dostali?

Ondra: To všechno byly různé piloty. Byla náhoda, že se nám to propojení povedlo. NASA jsme oslovili my a oni s námi začali komunikovat. Vytvořila se nějaká věc, prototyp, ale až náš pobyt v Silicon Valley tomu začal dávat smysl. Do té doby jsme si hráli jako děti a zkoušeli jsme různé možnosti. Až od toho okamžiku, kdy kolega potkal Steva Ballmera a začala celá komunikace s Microsoftem (*Steve Ballmer byl od roku 2000 do roku 2014 výkonným ředitelem Microsoftu – pozn. red.*), jsme si uvědomili, že máme opravdu potenciál vytvořit nějaký unikátní produkt.

Vy jste, pánové, oba poměrně akční typy a obě vaše firmy už jsou někde inkorporované a žijí si vlastním životem. Ty, Ondro, jsi měl po spolupráci s Microsoftem další projekty, například Lifeliq, kterou jsi založil v Americe. Ty, Davide, jsi se vrhnul do dalších forem podnikání, ať už je to letecký simulátor, elektroloď nebo teď v době koronaviru i Covmasky. Kde hledáte inspiraci a nápady pokračovat? Co by mohlo inspirovat ostatní k tomu, aby se nebáli to zkusit? Protože nejtěžší je začít, je to tak?

David: Přesně tak. Když si vzpomenu, jak jsem zakládal své firmy a vymýšlel nápady, tak u IT to bylo čistě tím, že jsem ho studoval a už během vysoké školy pracoval jako ajťák. Po škole mi pak připadalo, že založit firmu je rozumný nápad. 3D tisk přišel tak, že se v mé IT firmě objevil zákazník, který po nás chtěl vyvinout nějaký hardwarový díl, a my jsme nenašli efektivnější metodu než 3D tisk. Tak jsme si koupili 3D tiskárnu, začali jsme si s ní hrát a objevili její potenciál. S loděmi a s letectvím to bylo tak, že jsem k nim měl od malička blízko a chtěl se jim věnovat. Můj táta je kapitán a já

jsem částečně vyrůstal na moři, proto lodě. Od letectví mě rodiče odrazovali a říkali, že létat budu maximálně jako pasažér. V momentě, kdy se naskytl možnost, jsem si udělal průkaz a přidal se k partě lidí, kteří začali budovat náš úžasný simulátor.

Řešíme dosud nevyřešené

Takže netradiční vzdor vůči rodičům?

David: Dá se říct, že to tak bylo. Vzniklo to z mé vnitřní potřeby, ani ne tak z potřeby trhu. U těch luxusních lodí, dřevěných a elektrických, jsem viděl určitou skulinku a uvědomoval jsem si, že tento typ lodí na trhu není. Nicméně teď je kvůli koronaviru pro firmu hodně těžké období. Covmasky pak vznikly z aktuální potřeby trhu, protože mě nebavilo jen sedět doma a poslouchat, jak si všichni na nastalou situaci stěžují. Hledal jsem příležitosti a přidal jsem se do COVID-19. cz, uskupení, které se snažilo tyto věci měnit. Měl jsem na starosti hardwarovou větev a ve skupině asi čtyř lidí se zrodila myšlenka předělat šnorchlovačku na improvizovanou ochrannou pomůcku.

Ondřeji, bylo tvým snem vyvíjet aplikace pro vzdělávání?

Ondra: To ani ne, ale měl jsem vždycky vztah k počítačovým hrám. Kamarád, který vyvíjel hry od devadesátých let a podílel se například na Mafii, mi začal ukazovat technologii, co podle něj mohla zobrazovat věci, které nejsou vidět standardně okem. Mě to natolik fascinovalo, že jsem začal vyvíjet Lifeliq, aplikaci pro vzdělávání. Měli jsme učebnice, ale chyběla nám nakladatelská platforma, která tyto učebnice umí vzít a nahrát je na jakýkoliv telefon a zařízení s virtuální realitou. Takže, jak David popisuje, vždycky ty nejzajímavější věci přicházejí s životem, s tím, co nám skočí do cesty. Nějaký problém, který dosud nikdo nevyřešil, a nám se to povede. To je většinou příležitost pro to, aby z toho vznikl byznys.

”

TY NEJZAJÍMAVĚJŠÍ VĚCI
PŘICHÁZEJÍ S ŽIVOTEM,
S TÍM, CO NÁM SKOČÍ
DO CESTY.

Mentori šetří čas a peníze

Oba jste poslední dobou mentori, rozhodli jste se své zkušenosti předávat dalším firmám, které začínají. Vnímate u nich posun oproti době, kdy jste před osmi, devíti lety začínali vy?

David: Mentoring je hlavně o předávání těch tvrdě vydržených znalostí z praxe. Já jsem ze začátku žádné mentory neměl a u prvního produktu jsme propálili asi rok a půl času a přibližně deset milionů korun jenom proto, že jsme nevěděli, jak dělat byznys. Neuměli jsme ten produkt navrhnout ani se bavit se zákazníkem. Takže mentoring беру jako příležitost, jak své zkušenosti vrátit zpátky do té komunity, jak odhalit úskalí hardwarového vývoje, certifikací, byznys developmentu a všeho, co začínající podnikatelé nemají šanci znát.

Ondra: Ten největší rozdíl, který já vidím, je celý systém. Nevím, kolik se v době, když jsme začínali, hlásilo do programů CzechInvestu start-upů,

ale věřím, že se to dá spočítat na prstech jedné ruky, možná dvou. Dnes už tady máme fungující ekosystém, kdy je mezi start-upy skoro každý měsíc nějaký exit v řádu milionů dolarů. Když jsme se hlásili do CzechAcceleratoru my, byli jsme rádi, že máme vůbec možnost se účastnit. Neexistoval žádný mentoring, nějaká příprava. Nyní už programy CzechInvestu, které můžu vnímat z druhé strany jako mentor, opravdu pomohou naladit očekávání i díky tomu, že jsou tam lidé, kteří mají praktické zkušenosti a upozorní na případné problémy a úskalí.

Neopakujme staré chyby

A napadá vás něco, co se stále opakuje a v čem se chybuje dodnes?

Ondra: Určitě ano. Buď se startupisté chtějí učit a nechat si poradit, nebo naopak dělají pořád ty samé chyby a chodí za námi jako mentory s tím, že potřebují propojit s viceprezidentem Microsoftu nebo chtějí kontakt na viceprezidenta Intelu. Tohle ale většinou nepotřebují. Potřebují nastavit cíle a strategii. Ty firmy často nemají připravený marketing, cenotvorbu a hodnotová nabídka nefunguje.

A jak zpětně vnímáte svoji zkušenost? Šli byste do toho znovu a doporučili byste i dalším firmám zkusit takový ten americký sen? Máte pro ně nějaké tipy na závěr, pokud se pro zahraniční expanzi rozhodnou?

Ondra: Nebylo to jednoduché, ale absolvoval bych to znovu. Myslím si, že je to o ambicích. Vydáte spoustu energie, oddělíte se od osobního života a přátel. Američané, kteří žijí v Silicon Valley, byli vždycky lidé, kteří to dělají kvůli práci. Říká se jim *highly passionate about what they do (velmi vášniví pro to, co dělají)* a to je rozdíl mezi špičkovými podnikateli a mezi těmi, kteří pracují třeba jen kvůli penězům. Tamní prostředí vás samo o sobě drží jako magnet, protože lidé, které v Silicon Valley potkáváte, jsou opravdu fascinováni tím, co dělají, a jsou neskutečně inspirativní. Máte příležitost se hodně věcí naučit. Know-how, které tam získáte, vnímám jako to nejvzácnější, co potom můžete využít pro další podnikání. Na druhou stranu to není místo, kde se daří lidem dlouhodobě kombinovat práci s osobním životem. Jak říkal David, je důležité přesně vědět, proč tam jdu,

”

DNES UŽ TADY MÁME
FUNGUJÍCÍ EKOSYSTÉM,
KDY JE MEZI START-UPY
SKORO KAŽDÝ MĚSÍC
NĚJAKÝ EXIT V ŘÁDU
MILIONŮ DOLARŮ.

co od toho očekávám, a mít na to peníze. A rozhodně není špatné využívat všechny možnosti typu poradenství od CzechInvestu a s mentory se na fungování zahraničního trhu připravit.

David: Já bych tam jel určitě znovu, ale pouze v případě, že bych si byl sto procentně jistý, že je to pro můj byznys přínosem. Dnes bych to určitě neudělal, protože nevím, co bych si tam počal s elektrickými loděmi – to bych spíš zvolil Kanadu a ne Silicon Valley. A s leteckými simulátory a výcvikovou technikou mi to taky smysl nedává. Takže určitě bych si udělal pořádnou přípravu a jel bych tam až v momentě, kdy bych důkladně znal lokální trh, nejen český, ale také evropský. Byl bych připravený z hlediska certifikací, věděl, čeho s daným byznysem chci dosáhnout, měl bych strategii a lidi, kteří jsou schopni mi pomoci ji realizovat, a zároveň finanční zázemí. Nemyslím si, že je dobrý nápad tam jet jen proto, že ta možnost existuje. Dává to smysl v případě, že je pro firmu ten správný čas. ■

TEXT: MARKÉTA PŘENOSILOVÁ A SABINA ŠRÁMKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

A ARCHIV O. HOMOLY A D. MIKLAŠE

MARKÉTA PŘENOSILOVÁ JE ŘEDITELKOU DIVIZE

START-UPŮ A MSP AGENTURY CZECHINVEST.

SABINA ŠRÁMKOVÁ JE PR A MARKETINGOVÝ SPECIALISTA.

Chcete si nechat poradit od Davida a Ondřeje?

Přihlaste se do projektu CzechStarter od CzechInvestu a připravte svůj byznys na zahraniční expanzi!



ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

JSME TU PRO VÁS JIŽ

26 LET

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, posiluje mezinárodní konkurenceschopnost českých firem, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem pro český export, včetně těžko dostupných, ale rychle rostoucích trhů. Napomáhá diverzifikaci českého exportu v souladu s poptávkou českých exportérů.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Podporuje investiční záměry českých firem v zahraničí.
- Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích. Exportérům nabízí možnost konzultace jejich záměrů již ve fázi smluvní přípravy vývozní transakce.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů na podporu exportu. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

TRADE FINANCE

- Avizování a potvrzování dokumentárních akreditivů
- Odkup pohledávek z akreditivu
- Odkup pohledávek z kontraktu
- Bankovní záruky

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí

PRODUKTY

CZECHINVEST: JEDNA MILIARDA PRO ČESKÉ TECHNOLOGICKÉ START-UPY

Agentura CzechInvest letos spustí dlouho připravovaný projekt Technologická inkubace. Inspirací pro ni byl program kosmického inkubátoru ESA BIC, který v tuzemsku slaví páté narozeniny. V rámci Technologické inkubace CzechInvest podpoří v následujících sedmi letech více než 300 start-upů ze sedmi klíčových technologických oblastí, každý bude moci získat podporu až pět milionů korun. Celková alokace projektu je přitom jedna miliarda korun. Přestože projekt cílí především na podporu technologických start-upů, nabídne široké portfolio aktivit a příležitostí také pro další klíčové hráče české byznysové scény. Propojí zájmy státu, byznysu a akademické sféry.

Projekt Technologická inkubace bude financován z programu The Country for the Future, a to v rámci implementace Inovační strategie ČR 2019–2030. Finanční prostředky ve výši jedné miliardy korun vyčlenilo Ministerstvo průmyslu a obchodu už v roce 2019. Vláda v posledním březnovém týdnu schválila klíčovou část projektu: přímou finanční podporu. V plánu je podpořit v průběhu sedmi let více než 300 inovativních firem napříč ČR u jejich zrodu.

CzechInvest přitom plánuje intenzivní spolupráci s regionálními inovačními a technologickými centry tak, aby došlo ke zvýšení synergie nabízené podpory.

Uchazeči, kteří se svým podnikatelským záměrem a inovativní ideou projdou výběrem do Technologické inkubace, čeká podpora v hodnotě až pět milionů korun. Nejde však pouze o přímou finanční dotaci – je připraven komplexní balíček služeb zahrnující kontinuální spolupráci po dobu až dvou let. Firmám se bude intenzivně věnovat tým expertů, který jim bude pomáhat v oblasti byznysu a právního servisu, marketingu, financí a především konkrétních technologií. Toto vše proběhne za řízení a v koordinaci CzechInvestu.

Inovativní podstatou projektu je prostor, ve kterém se setká státní, akademický a soukromý sektor. Z této synergie pak vznikne maximální přidaná hodnota pro samotné start-upy. Příkladem takového propojení je první ze sedmi hubů, Mobility Innovation Hub (MIH). Tato vlajková loď Technologické inkubace zaměřená na inovace v oblasti tzv. mobility budoucnosti vznikla z impulzu Sdružení automobilového průmyslu a na její přípravě se intenzivně podílela řada významných soukromých firem a odborníků z českého průmyslu.

Zapojení partnerů ze soukromé i akademické sféry umožní inkubovaným firmám využívat vospělou technologickou

7 klíčových technologických oblastí v rámci projektu Technologická inkubace:

- mobilita budoucnosti,
- umělá inteligence a IT,
- kreativní průmysl,
- udržitelnost a ekoinovace,
- kosmické technologie,
- jaderná a částicová fyzika,
- chytrá řešení proti krizím.

infrastrukturu či konzultovat svá řešení se zkušenými odborníky – ať už v oblasti konkrétních technologií nebo v otázce komerčního využití jejich řešení. Zároveň bude vznikat prostor pro soukromý sektor – na základě poptávky firem mohou být podpořeny konkrétní produkty, které na trhu chybí. Projekt totiž počítá s posílením vazby mezi vědou a výzkumem a implementací vzniklých řešení do (nejen) partnerských firem. Mezisektorový charakter Technologické inkubace slibuje také snazší komunikaci potřeb soukromého sektoru směrem k veřejné správě v oblasti efektivity státní podpory či legislativních změn v souvislosti se zaváděním inovací na trh. ■

TEXT: JANA KOHOUTOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK



Inspirováno vesmírem

Inspirací při přípravě projektu byl před pěti lety spuštěný program ESA BIC (European Space Agency Business Incubation Centre), jehož operátorem je právě CzechInvest. Podnikatelský inkubátor ESA BIC se zaměřuje na inkubaci a rozvoj technologicky progresivních start-upů, které ve svých komerčních produktech či službách využívají vesmírné technologie nebo systémy (například kola Festka, BigTerra, Spacemanic, Dronetag a další).

NEJKREATIVNĚJŠÍM START-UPEM ČESKA SE STALA APLIKACE NA ČTENÍ POHÁDEK READMIO

Soutěž Creative Business Cup 2021, v jejímž rámci představil CzechInvest ty nejlepší start-upy z oblasti kulturního a kreativního průmyslu, zná své vítěze. První místo a možnost reprezentovat Českou republiku na globálním finále online z Kodaně vyhrál start-up Readmio. Jeho mobilní aplikace doprovází čtení pohádky zvukovým podkresem, hraným automaticky na základě rozpoznání předčítaných slov, a tím oživuje rodinný zážitek. Na druhé a třetí příčce se umístily firmy s fyzickým produktem – ekologické tenisky Kave Footwear vyráběné z kávové sedliny a hodinky Leitners Watch, které propojují tradiční hodinářské řemeslo s moderními technologiemi.

„Pokud si rodiče stáhnou naši aplikaci, mohou aktuálně vybírat z více než sta pohádek. A seznam neustále rozšiřujeme. Aplikace reaguje na jejich hlas a vydává zvuky, které dokreslují celý příběh, takže z předčítání dělá opravdový zážitek,“ popisuje fungování Readmia jeho ředitel Ilya Novodvorskiy, který před založením start-upu pracoval pro známé české technologické firmy jako Avast nebo STRV. Readmio vzniklo proto, aby mohly rodiny trávit více času společně čtením pohádek – příjemnou aktivitou, která je spojí. A také aby dnešní děti zvyklé na moderní technologie měly o čtení větší zájem. Pohádková mobilní aplikace nemá ve své kategorii konkurenci, stáhlo si ji již 100 tisíc rodičů a díky nim slaví úspěchy u dětí po celém světě.

„Misí CzechInvestu je pomáhat českým podnikatelům, abychom díky nim žili v prosperující, sebevědomé zemi. Všichni podnikatelé potřebují mít odhodlání, zápal pro věc, nápad. Soutěžící však prokázali ještě něco navíc – celospolečenský přesah, schopnost najít tržní niky, nebo je dokonce vytvořit. Povedlo se jim ukázat, že česká kreativita má globální potenciál,“ komentuje finalisty a výsledky soutěže Creative Business Cup generální ředitel CzechInvestu Patrik Reichl.



Letošní ročník soutěže Creative Business Cup, který se konal v Památníku Tomáše Bati ve Zlíně, byl ukázkou síly spolupráce veřejného, soukromého a akademického sektoru

Druhé místo v soutěži vybojoval zlínský Kave Footwear, který vyrábí tenisky ze zbytkových materiálů. Produkuje je lokálně ve zlínské továrně, na baťovských strojích z první poloviny minulého století a s pomocí pouze existujícího vybavení. Jedním z využívaných materiálů je například kávová sedlina, ale nový pár tenisek umí vyrobit i z již použitého modelu. Limitované edice tvoří s významnými českými umělci, jako jsou ilustrátorka Eliška Podzimková nebo tatér Ondraš. Díky minimální ekologické stopě a limitovaným kolekcím je o české tenisky zájem i za hranicemi, zakladatelka Eva Klabalová proto jedná například s americkými firmami.

Třetí místo obsadila mladá firma Leitners Watch. Tým z Brna vyvíjí a vyrábí chytré hybridní hodinky, které v sobě mají zabudován klasický mechanický hodinový

strojek, zároveň ale umožňují propojení s telefonem a využití chytrých funkcí. Prvním produktem Leitners Watch jsou chytré hodinky Ad Maiora, které slavily úspěch i na crowdfundingové platformě Kickstarter.

O ceny a možnost reprezentovat Českou republiku na globálním finále bojovala desítky projektů z různých oblastí, například nový druh cirkulární textilie, inovativní budík nebo projekty propojující svět lidí se zrakovým postižením s širokou veřejností. Start-upy do národního finále postoupily zhruba z padesátky přihlášených firem z oblasti kulturního a kreativního průmyslu. ■

TEXT: JANA KOHOUTOVÁ
FOTO: UTB VE ZLÍNĚ, FAKULTA MULTIMEDIÁLNÍCH
KOMUNIKACÍ, ATÉLIÉR REKLAMNÍ FOTOGRAFIE
JANA KOHOUTOVÁ JE TISKOVÁ MLUVČÍ
AGENTURY CZECHINVEST

Šimon Mandlík:

DATA JSOU CENNOU KOMODITOU

Před rokem a půl vznikla iniciativa prg.ai, kterou tvoří akademické instituce, magistrát a české firmy. Ročně by pražské vysoké školy měly vyprodukovat až pět set odborníků na umělou inteligenci (AI). V současné době je jich něco přes sto. (To je však stále víc než například v Montrealu, známém kvalifikovanou pracovní silou v tomto oboru.) Oslovili jsme jednoho z nich, absolventa FEL ČVUT Šimona Mandlíka. Proč právě jeho? Zvítězil v jedenáctém ročníku prestižní soutěže IT SPY o nejlepší diplomovou práci v tomto oboru v ČR a SR a má zkušenosti z působení ve společnostech Avast a Cisco.



Ing. Šimon Mandlík. Kladenský rodák vloni ukončil magisterské studium na Fakultě elektrotechnické ČVUT ve studijním programu Otevřená informatika, obor umělá inteligence. Za diplomovou práci Mapování internetu: Modelování interakcí entit v heterogenních komplexních sítích získal Cenu děkana. V současné době pracuje ve výzkumném týmu společnosti Avast

Iniciativa prg.ai, jejímž spoluzakladatelem je známá tvář českého výzkumu AI a Centra umělé inteligence na vaší alma mater Michal Pěchouček, od samého začátku deklarovala jako hlavní cíl zvyšovat zájem o práci v pražském AI ekosystému. Promítla se ambice jejich duchovních otců i do vašeho života?

Moje studium a nyní již i práce jsou úzce spojeny s aktivitami těchto akademických pracovišť a s příležitostmi ve společnostech Avast a Cisco, které s naší fakultou dlouhodobě spolupracují. Problematiku, kterou jsem řešil ve své absolventské magisterské práci, jsem měl možnost prakticky aplikovat v těchto významných firmách. Fakulta elektrotechnická ČVUT spolu s Avastem rozvíjejí výzkum umělé inteligence a strojového učení a většina těchto aktivit probíhá v Laboratoři Avastu pro umělou inteligenci a kyberbezpečnost (AAICL) nacházející se v areálu fakulty.

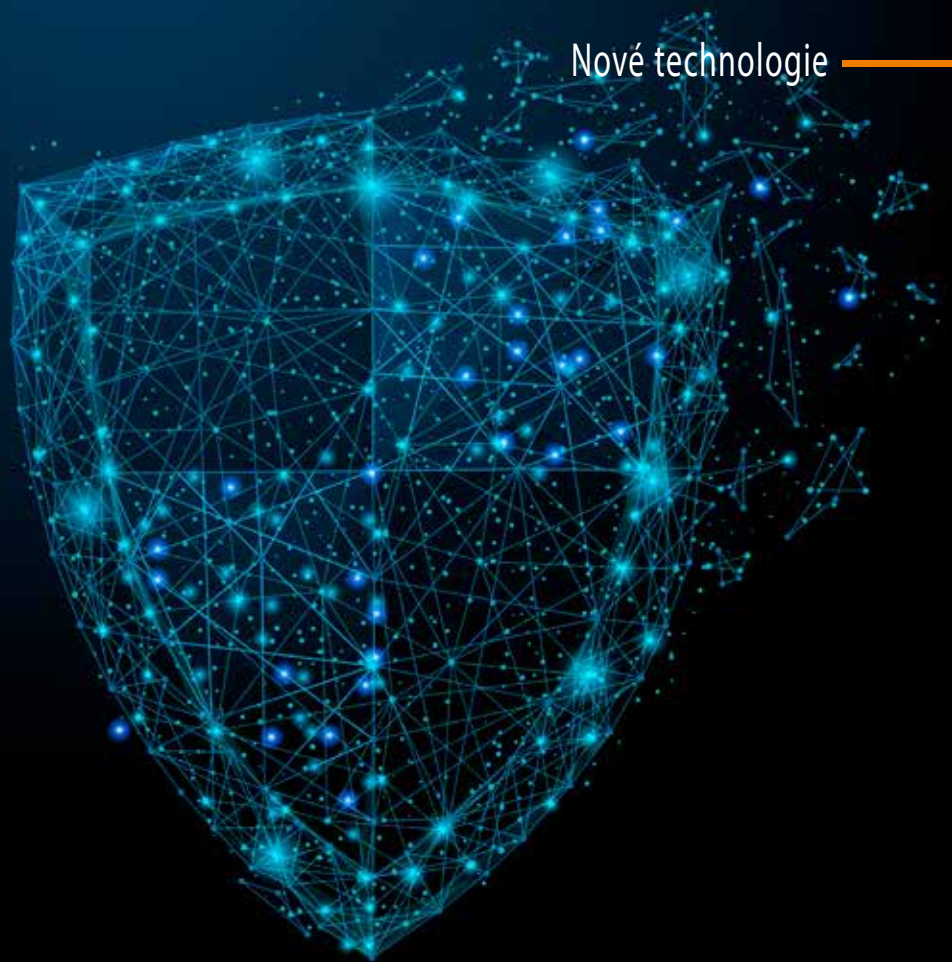
Jak zařídít příliv mozků

Avast podporuje laboratoř relativně velkorysými investicemi. Čím je ještě zajímavý pro mladé talenty, jako jste vy?

Avast dává k dispozici svá rozsáhlá data o hrozbách z více než 400 milionů zařízení. A data jsou pro naši profesi alfovou a omegou. Proto jsou, vyjdeme-li z veřejně dostupných údajů, v současné době na špici světového výzkumu v oblasti AI společnosti, které mají k dispozici velký objem dat. K neznámějším

Šimon Mandlík o své diplomové práci:

„Velké firmy dnes vlastní obrovské objemy dat, která mnohdy patří k tomu nejcennějšímu, co mají. To, že zpracování některých datových zdrojů je velmi obtížné, a tak k němu vůbec nedochází, je ohromnou promarněnou příležitostí, což jsem chtěl změnit právě tímto programem, který je ve své funkcionalitě unikátní. V momentě, kdy se objeví nový malware, stačí spustit skript, který si projde dostupná data a natrénuje nový model pro detekci, což umožní přesnější návrhy pro aktualizace bezpečnostních programů. Software jsme testovali společně s firmami Cisco a Avast, se kterou ho ještě dále rozvíjíme, a proto jsou prezentované projekty zaměřeny hlavně na kybernetickou bezpečnost, ale využití je do budoucna daleko širší.“



patří Google a Facebook, jimž je během let za možnost být zdarma na síti bezplatně poskytli jejich uživatelé. Například Google nabízel několik let zdarma cloudové úložiště na fotky s neomezenou kapacitou. Tato data pak použil pro trénování svých modelů. Uživatelé tak vyměnili svá data za službu, za niž by jinak museli platit. Současně však přišli o své soukromí.

Michal Pěchouček, světově uznávaná osobnost na poli AI, profesor na FEL ČVUT a technický ředitel Avastu, se neobává odlivu mozků. Většina Čechů, kteří vyjeli na zkušenou do světa, se prý vrací. Byl jste na studijním pobytu v zahraničí nebo o něm uvažujete?

Možná vás překvapím, ale byl jsem jen na krátkodobých pobytech v zahraničí. Na šest týdnů mě vzal s sebou profesor Jiří Matas z naší fakulty, který se v Centru strojového vnímání zaměřuje na problematiku vizuálního rozpoznávání, deset dní jsem strávil na odborné konferenci v Japonsku a týden v Belgii na špičkovém intenzivním kurzu moderních oborů a technologií v rámci programu Athens. Ten od roku 1997 pořádá šestnáct předních evropských

technických univerzit za podpory Evropské komise. Od svých kamarádů, kteří vycestovali v rámci programu Erasmus, vím, že se jedná o vynikající příležitost obohatit své znalosti a zkušenosti, ale sám jsem této možnosti nevyužil. Považuji výuku ve svém oboru na ČVUT za velmi kvalitní a byl jsem během studia spokojen se studijním záze-
mím i vstřícností vyučujících.

Útoků pomocí strojového učení přibývá

Vaše diplomová práce byla loni oceněna jako nejlepší v soutěži IT SPY českých a slovenských technických univerzit. Chystáte se do praxe, nebo do vědy?

Rád bych pokračoval na ČVUT studiem v doktorském programu. Vždycky mě zajímaly internetové technologie a zaměřuji se na oblast strojového učení v aplikaci s kybernetickou bezpečností. V současné době pracuji v Avastu v týmu profesora Pěchoučka na aplikaci technologie, jíž jsem věnoval svou diplomovou práci. V této souvislosti mě velmi zajímá také ochrana soukromí na internetu, kterou považuji

do budoucna za stále naléhavější. V současné době probíhá řada výzkumů, jak zajistit, buď anonymizací, nebo jiným způsobem, bezpečnost dat při práci velkých modelů, a zabránit tak jejich zneužití.

Máte zkušenosti ze spolupráce také s malými a středními českými firmami?

Nemám. AI patří sice mezi velmi perspektivní, ale zároveň rizikové obory, u nichž nikdy nevíte, zda, kdy a kolik investovaných prostředků se vám vrátí. Proto do ní vkládají prostředky hlavně firmy se silným kapitálovým zázemím. Obrovské finanční částky, které velké americké společnosti vložily do výzkumu AI, se jim dnes bohatě úročí. Na naší škole běželo a běží poměrně hodně projektů, například jsme měli zakázky od americké armády nebo jiné v rámci grantového programu GA ČR. V posledních letech je velmi aktivní Avast, který mimo jiné vybavil přístroje Laboratoř pro umělou inteligenci a kyberbezpečnost. ■

SE ŠIMONEM MANDLÍKEM HOVORILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV Š. MANDLÍKA A SHUTTERSTOCK

NEJSLAVNĚJŠÍ ČECH SLAVÍ STÉ NAROZENINY

Píše se rok 1920 a Národní divadlo chystá po úspěchu komedie Loupežník další premiéru třicetiletého Karla Čapka, literární hvězdy čerstvě zrozené Republiky československé. Jejimi hrdiny mají být „umělí dělníci“ či „živé a inteligentní pracovní stroje“. Když uvažoval, jak je pojmenovat, napadlo ho zprvu, že by to mohli být laboři, ale moc se mu to nelíbilo. Řekl o tom staršímu bratru malíři Josefovi, se kterým už pár věcí společně napsali, takže na jeho názor hodně dal. „Tak jim říkej roboti,“ mumlal malíř se štětcem v ústech a maloval dál. A bylo to,“ popsal to později sám Karel Čapek.

Jen o několik týdnů dříve se ve vsi Petroviči poblíž rusko-běloruských hranic narodilo manželům Azimovovým první dítě. Přesný den, kdy se chlapec, kterého pojmenovali Izák, narodil, nikdo nezaznamenal; v oněch nejistých časech na tom v čerstvě zrozeném sovětském Rusku ostatně příliš nesešlo. Když ale rodina dorazila koncem února 1923 už se třemi dětmi na palubě lodi Baltic do New Yorku, data narození všech potomků uvést musela. Otec Juda tedy rozhodl: Izák se narodil 2. ledna 1920. Od té doby se chlapec jmenoval anglicky: Isaac Asimov.

I Čapkův robot byl už v útlém věku odvezen do New Yorku. Dorazil tam dokonce o čtyři měsíce dřív než Azimovovi a americkou premiéru hry R.U.R. uvedla divadelní společnost The Theatre Guild v broadwayském Garrick Theatre už 9. října 1922.

O dvacet let později se příběhy obou imigrantů protnulý. Ale nepředbíhejme.

Světová premiéra R.U.R. ve Zlaté kapličce? Omyl, ochotnické regionální divadlo!

Vraťme se však do Československa. Karel Čapek začal psát hru R.U.R počátkem

roku 1920 s tím, že ještě do konce roku bude mít světovou premiéru v Národním divadle. Nakladatelství Otakara Štorcha-Mariena si pospíšilo a tiskem text vyšel v edici Aventinum v grafické úpravě a s dřevorytovou obálkou Josefa Čapka v nákladu 2000 výtisků už na počátku listopadu. O hru stále oblíbenějšího autora měli zájem nejen v Národním divadle, přičemž nejaktivnější byla Jednota divadelních ochotníků „Klicpera“ z Hradce Králové. Agentuře Centrum, která Čapka zastupovala, ochotníci slíbili, že samozřejmě počkají až po zlaté kapličce, a svou premiéru stanovili až – nebo už – na 2. leden 1921. Pražská premiéra však byla na poslední chvíli odložena až na 25. leden! Majitel agentury Ing. Kohl nechal proto hradeckým ochotníkům ihned zaslat dopis se žádostí o odložení i jejich představení, bohužel však obyčejnou poštou a nikoli doporučeně.

Kde přesně se do plánu vloudila příslovecná chybička, nikdo přesně nezjistil. Každopádně ochotníci tvrdili, že dopis nikdy nedostali, a premiéru odehráli v původně stanoveném termínu. Podle pozdějšího svědectví pamětníků ho však prostě „ztopili a tvrdili, že nedošel“. Světová premiéra zřejmě nejproslulejší české divadelní hry dvacátého století – při vši úctě k tvorbě Václava Havla – se tak paradoxně konala v podání ochotnického souboru v regionálním divadle.



Karel Čapek

Geniální hra měla různé interpretace

Čapkovo „kolektivní drama o vstupní komedii a třech dějstvích“, jak zní podtitul R.U.R., se stalo okamžitě hitem. Na repertoáru Národního divadla vydrželo šest let a lístky se prodávaly dokonce na černém trhu. Mělo to svou logiku, Čapek šikovně vyhmátl důležité téma své doby – potenciálně ničivý vliv technologické civilizace na společnost (což dokazoval i v řadě dalších

děl) – a zároveň stvořil působivou varovnou metaforu modernity ovládané víc než duchem sebevědomým a bezohledně praktickým rozumem a dravým podnikáním.

Interpretací jeho metafory bylo víc, od názoru, že jde o tvrdou kritiku sobeckého kapitalismu, po úsudek, že autor varuje před pravým opakem, hrozbou vzpoury a zkázonosnou revolucí. Pro jedny byli stěžejními postavami hry lidé, pro jiné roboti.

S odstupem století se nabízejí i novější interpretace Čapkových metafor i figur. Společnost Rossum's Universal Robots je viděno dnešními očima globální biotechnologická korporace srovnatelná, pokud jde o hodnotu, inovativství i vliv na světové dění, s Googlem, Applem a společností Tesla dohromady. Stěžejní lidská hrdinka dramatu Helena Gloryová pak je předobrazem aktivistky současné celosvětově působící lidskoprávní nevládní organizace, jimž se u nás pejorativně říká politické neziskovky. Lidmi stvoření roboti zahubí své stvořitele stejně, jako je (ba celou planetu) může zahubit lidmi nezvratně proměněné klima.

Hurá do světa

R.U.R. oslovovalo publikum všude, kam hra dorazila. Jak vypočítává Jana Horáková ve své důkladné monografii věnované nejen R.U.R., ale i dalším kontextům robotického tématu, (*Robot jako robot*, Praha, KLP 2010), ještě téhož roku mělo drama premiéru v Čáchách, o rok později ve Varšavě, v Bělehradě, a jak již řečeno, v New Yorku, v roce 1923 v Londýně, ve Vídni, v Berlíně, Curychu a dalším rokem v Paříži, Tokiu, Budapešti a v Krakově.

Hru oceňoval H. G. Wells, slavný autor Války světů a jeden z nevlivnějších světových veřejných intelektuálů své doby, který později prosazoval i Čapkovu nominaci na Nobelovu cenu. V roce 1938 se pak R.U.R. stalo první televizní inscenací science fiction historie, když je jako jeden ze svých prvních dramatických počínů uvedla BBC.

Podobně razantně jako hra vtrhla na světová jeviště, začal český rodák robot obsazovat celosvětový kulturní, avšak i vědecký a všeobecně veřejný prostor. Na rozdíl od člověka, který se



Isaac Asimov definoval ve své tvorbě tři zákony, jimiž se jím stvořený svět, kde vedle sebe žijí/fungují lidé a roboti, bezvýhradně řídí:

1. Robot nesmí ublížit člověku nebo svou nečinností dopustit, aby bylo člověku ublíženo.
2. Robot musí uposlechnout příkazů člověka, kromě případů, kdy jsou tyto příkazy v rozporu s prvním zákonem.
3. Robot musí chránit sám sebe před poškozením, kromě případů, kdy je tato ochrana v rozporu s prvním nebo druhým zákonem.

(Inspirován nepochybně termodynamickými zákony později doplnil ještě „nultý“ zákon robotiky, fakticky ovšem čtvrtý: Robot nesmí ublížit lidstvu nebo tím, že nezasáhne, způsobit lidstvu škodu.)

může stát jen globální celebritou, stal se globálním fenoménem, jedním ze symbolů stále mohutnější technologické civilizace (technosféry).

Stejný, ne-li dokonce větší podíl než robotův rodný otec Karel Čapek však na tom má jeho otec adoptivní, o třicet let mladší Isaac Asimov.

Cesta Isaaca Asimova k robotům

Syn brooklynského obchodníka s cukrovinkami začal na Kolumbijské univerzitě studovat zoologii, diplom však nakonec získal z biochemie a tu pak na lékařské fakultě Bostonské univerzity několik let učil. Mezitím psal science fiction, a to se stále větším úspěchem.

Do dějin žánru se Asimov zapsal zejména dvěma tematickými okruhy a s nimi spojenými knižními řadami: vedle galakticky rozmáhlé ságy Foundation (Nadace či Základna) to byla série jeho příběhů o robotech. Tvoří ji několik desítek povídek (známý je zejména soubor Já, robot z roku 1950, česky vyšel v roce 1981) a romány Ocelové jeskyně (1954, česky 1970), Nahé slunce (1957, česky 1994), Roboti úsvitu (1983, česky 1993) a Roboti a Impérium (1985, česky 1993).

Ve své tvorbě Isaac Asimov formuloval hlavní zákony pro soužití člověka a robota a učinil jeden zcela zásadní krok: robot jako umělá bytost přestal být

člověku hrozbou, ale stal se jeho partnerem, ochráncem, služebníkem.

I proto jsou Asimovovy zákony dodnes sice citovány, ale také modifikovány a rozšiřovány o další, které více odpovídají světu nikoli jen fiktivnímu ale skutečnému, do něhož se roboti postupně přemísťují. Už dnes jsou součástí výrobních hal, výzbrojí armád, operačních sálů i kuchyňských linek. Vlastně, zatím roboty, ne roboti. Alespoň pokud o nich mluvíme česky. K užitečným půvabům naší mateřštiny totiž patří schopnost gramaticky rozlišit živé od neživého, stroj od bytosti. Počínaje univerzálním kuchyňským strojkem a autonomně řízeným taxíkem nekonče nás zatím obklopují roboty. Roboti jako naši skuteční partneři, jakými jsou Čapkoví Primus a Helena nebo Asimovovi Robbie a Daneel Olivaw, jsou stále ještě fikci. ■

TEXT: JAROSLAV VEIS

FOTO: ARCHIV AUTORA A SHUTTERSTOCK

JAROSLAV VEIS JE ČESKÝ SPISOVATEL, PŘEKLADATEL, PUBLICISTA, POLITICKÝ A MEDIÁLNÍ KONZULTANT

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



Martin Kostka:

ABYCHOM USPĚLI, MUSÍME SE STÁLE ZDOKONALOVAT

„Každá doba má svá pozitiva i negativa. Dříve jsme neměli technologie, finance, ale také nebyla taková konkurence, protože soukromé firmy v ČR teprve vznikaly a hledaly své místo na trhu. Dnes máme špičkové stroje, ale konkurence je obrovská. Vzniká velký tlak na cenu, termíny dodání i kvalitu. Abychom uspěli, musíme se zdokonalovat a průběžně investovat do nových technologií,“ shrnuje vývoj ve svém oboru Martin Kostka, jednatel moravské rodinné firmy KOPLAST, a dodává: „Naposledy jsme tak učinili za pomoci ČMZRB a jejího programu EXPANZE určeného právě pro rodinné firmy, jako jsme my.“



Ladislav Kostka, zakladatel a jednatel společnosti KOPLAST



Martin Kostka, syn zakladatele a jednatel společnosti KOPLAST. Do firmy nastoupil v roce 1993

„Firma musí být jeden tým, jen tak může uspět. Důležité je mít stále na paměti, že pokud chceme být i nadále konkurenceschopní a úspěšní na trhu, musíme jít dopředu a nestagnovat. Děláme vše pro to, aby byl zákazník po všech stránkách spokojen a vracel se k nám. Za to bych rád poděkoval všem našim pracovníkům a celému týmu naší firmy. Před časem jsme opět došli do bodu, kdy jsme zjistili, že musíme technologický park

rozšířit o další výrobní stroje a zařízení. Například o další pětiosé frézovací centrum, výkonnou pec pro temperaci a sušení deskových materiálů před jejich dalším zpracováním, ale třeba i manipulační techniku, konkrétně nový vysokozdvíhací vozík pro náš objemný sklad materiálů,“ pokračuje Martin Kostka.

„Přemýšleli jsme, za pomoci jakého úvěru nebo jiného finančního produktu

bychom potřebné rozšíření technologií zafinancovali. Nakonec jsme zvolili variantu kombinovaného úvěru od jisté finanční společnosti a Českomoravské záruční a rozvojové banky s programem EXPANZE. Možnost získat tento zvýhodněný úvěr, a to i díky tomu, že splňujeme podmínku rodinné firmy, vnímám velmi pozitivně. Zvláště pro malé a střední firmy je to v rámci nutných investic do rozšiřování výrobních technologií velmi zajímavé. Vše se podařilo úspěšně zrealizovat a z naší zkušenosti mohu využití programu EXPANZE od ČMZRB určitě doporučit.“

Velké série i speciálky

Společnost KOPLAST se nejdříve zabývala především výrobou produktů z plexiskla. Postupem času na základě požadavků zákazníků výrobu rozšířila, takže v současné době najdete v portfoliu zpracovávaných materiálů téměř všechny běžné deskové termoplasty včetně sendvičových, koextrudovaných, technických nebo speciálních materiálů. S jejími výrobky se můžete setkat v různých průmyslových odvětvích. Pomocí technologie vakuového tváření plastů dokáže firma vyrábět výlisky různých krytů strojů, výlisky do automobilového nebo reklamního průmyslu, zdravotnictví, strojírenství atd. Vzhledem k dlouhodobým zkušenostem v oboru a díky

KOPLAST spol. s r. o.

Moravská rodinná firma založená Ladislavem Kostkou v roce 1989. Od začátku se specializuje na zakázkovou výrobu z deskových termoplastů, zejména z plexiskla, ale například i z polykarbonátu, ABS, PET, HiPS atd. Dnes je předním zpracovatelem těchto materiálů v České republice a v jejím čele stojí dva jednatelé: otec Ladislav Kostka a syn Martin Kostka. K postupnému rozšíření výroby došlo po roce 1995, kdy byla původní firma transformována na společnost s ručením omezeným, čímž odstartovala další vývojová etapa, provázená podstatným zvýšením počtu pracovníků i rozšiřováním portfolia zákazníků. Od roku 2011 působí KOPLAST v novém výrobním areálu v Jedovnicích, 25 km od Brna. Zaměstnává 50 pracovníků a jeho zákazníci jsou nejen tuzemské firmy, ale i evropské, včetně nadnárodních společností. www.koplast.cz



Filozofií firmy je produkce kvalitních výrobků z kvalitních materiálů. Od roku 2011 působí společnost KOPLAST v novém výrobním areálu v Jedovnicích nedaleko Brna

výrobu ochranných prvků proti šíření covidu-19, realizovali jsme samozřejmě i výrobu různých ochranných přepážek či ochranných štítů, ale jen v určitém množství. Nepatříme k těm, kteří na pandemii chtěli za každou cenu zbohatnout. Museli jsme také samozřejmě plnit závazky vůči svým dlouhodobým obchodním partnerům a nebylo možné všechny strojní kapacity i lidské zdroje

uvolnit pouze pro výrobu ochranných produktů. Považovali jsme také za morální věnovat určité množství ochranných štítů nemocnicím a zdravotnickým zařízením v našem regionu zdarma," dodává Martin Kostka. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI KOPLAST

tomu, že jsou dnes plně technologicky vybaveni, jsou v KOPLASTu schopni zvládnout nejen velkosériovou výrobu, ale i speciální zakázky designového nebo technického charakteru v malých sériích.

„Za více než třicet let existence naší firmy jsme přijali tisíce zakázek a těší nás každá, kterou zrealizujeme. Vyráběli jsme například obrovské světelné reklamní nápisy, sety světelných reklamních panelů pro známé světové firmy, speciální interiérové prvky, kryty a vitríny z plexiskla, prvky pro osvětlovací techniku a podobně. Největší odměnou naší práce je spokojený zákazník, který se k nám opakovaně vrací. Doba dnes není jednoduchá a každý by si měl práce a zákazníků vážit o to víc. Za nás mohu říct, že si vážíme toho, že je o nás a naše produkty zájem a že jsme schopni uspět i v zahraniční konkurenci.“

Ochranné štíty do zdravotnictví zdarma

Vzhledem k tomu, že jsme zpracovatelé materiálů, které se používají pro

0 programu EXPANZE-úvěry

Program EXPANZE-úvěry nabízí malým a středním podnikatelům bezúročné úvěry na realizaci projektů investičního charakteru. To znamená jednak na pořízení nových nebo repasovaných strojů, zařízení a technologií různého druhu. Může jít například o osazovací automaty, obráběcí stroje, soustruhy, montážní linky, chladič zařízení, skladovací boxy, řezací technologie, vysokozdvíhací vozíky apod. A jednak na pořízení či rekonstrukci nemovitostí, tj. např. na výstavbu výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. Samozřejmě ho lze využít i na nákup dlouhodobého nehmotného majetku.

Bezúročné úvěry poskytuje ČMZRB do výše 45 % způsobilých výdajů a v rozmezí 1 až 45 milionů korun. Minimálně 20 % financování musí poskytnout komerční banka či leasingová společnost. Na tuto část úvěru ČMZRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 2 mil. korun. Úvěry mají až 7letou dobu splatnosti (u nemovitostí až 10letou) včetně odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Pokud podnikatel realizuje projekt, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit – projekty realizované rodinnými podniky nebo zaměřené na zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu nové generace (NGA), efektivní využívání vody v průmyslu, zpracování či těžbu kalaminového dřeva poškozeného kůrovcem nebo zřizování a provoz podnikatelských center – je zvýhodnění ještě větší. Rozpětí poskytovaného úvěru od ČMZRB je rozšířeno na 650 tisíc až 60 mil. korun, doba splatnosti prodloužena na 10 let včetně možnosti odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Finanční příspěvek na úhradu úroků u úvěru od spolufinancující komerční banky či leasingové společnosti je navýšen na 4 mil. korun.

Protože je program EXPANZE financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

ZDROJ: ČMZRB

INDIE MÁ K ČESKU VELMI BLÍZKO POSILUJEME KULTURNÍ VAZBY MEZI REGIONY

Podzimní „indické“ vydání časopisu TRADE NEWS mělo v Indii velký ohlas: tedy alespoň v obchodních a diplomatických kruzích, které jsou s Českem nějak spřízněny. Jsme všichni nesmírně rádi, že spolupráce mezi našimi zeměmi vzkvétá a že TRADE NEWS přispívá k větší medializaci aktivit, které Indii a Českou republiku více propojují.



Rashmi Jolly ve své kanceláři před zahájením výstavy českého skla; na pracovním stole jsou práce českých uměleckých sklářů Jiřího Pačinka a Roberta Halamy

Je symbolické, že právě letošní rok připadá na 100. výročí indicko-českých vztahů: v lednu 1921 totiž Československo ustavilo konzulární misi v Mumbáí. Jakožto stávající honorární konzulka cítím velkou čest, že vztahy mezi našimi zeměmi a národy trvají takto dlouho a že je můžu pomáhat dál rozvíjet. Navíc i pro mě samotnou je letošní rok malý milník: je to už deset let, co jsem byla vybrána jako honorární konzul vaší úžasné země.

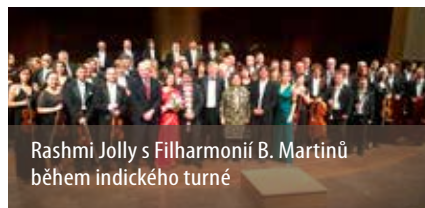
Můj osobní vztah k Česku trvá už přes půlstoletí. Ještě jako teenager jsem po ukončení studia cestovala po Evropě. Psalo se léto 1968. Rodiče mi jako jednu

ze zastávek doporučili Prahu, kde jsem mohla pár dnů zůstat u našeho rodinného přítele Vladimíra Baudyše a jeho ženy, která pracovala jako právnička a během pražského jara pomáhala panu Dubčekovi v parlamentu. Pamatuji si, že na tvářích českých lidí se v té době zračila naděje. Věřili, že období totality brzy skončí...

V noci na 21. srpna se nejdřív začal ozývat hluk letadel, a ráno už tanky projížděly Prahou, přímo pod mým balkonem. Lidé vyšli do ulic v županech a pyžamech, zatímco vojáci seděli na svých tancích a pokuřovali. Z balkonu jsem viděla, jak od Václavského náměstí jde kouř. Střílelo se tam. Ale úžasně, mírumilovně Pražané byli vůči agresivní moci SSSR a jeho spojeneckých vojsk nakonec bezmocní.

Jediná otevřená hranice vedla do Rakouska, aby tamtudy mohli zemi opustit turisté jako já. Mířili jsme autem do Lince a všude po cestě nás zastavovaly děti a podávaly nám květiny jako symbol lásky a míru. A spolu s nimi také několik pravděpodobně podomácku vytištěných novin, abychom do světa rozšířili zprávu o tom, co se v Československu stalo.

Dodnes to mám před očima, jako by to bylo včera.



Rashmi Jolly s Filharmonií B. Martinů během indického turné

Nechtěně jsem se tak stala jedním z nemnoha cizinců, kteří byli svědky těchto nejsilnějších okamžiků české historie. Dnes si ale říkám, že to osud mě do vaší země zavál právě v tyto pohnuté dny a svým způsobem předurčil můj vztah k Česku.

Za deset let od svého jmenování honorární konzulkou ČR v Mumbáí se mi podařilo zorganizovat mnoho akcí, které prezentovaly českou kulturu a umění, ale také byznys. Za všechny zmíním sérii koncertů „Poprvé za 57 let“, kdy na 70 hudebníků Filharmonie Bohuslava Martinů zahrálo dvakrát v Mumbáí a jednou v Goa, výstavy českých designérů skla a křišťálu (Jiří Pačinek, Robert Halama a další), módní přehlídky návrhářky Jany Berg nebo zprostředkování účasti dvou předních českých návrhářek Beaty Rajske a Aranky Slavíkové na módní show Bombay Times Fashion Week. S mnohými událostmi mi velmi pomohl také Ivan Kameník z CzechTrade.

Věřím, že právě umění, kultura a hudba jsou nejlepšími prostředky k navázání blízkých vztahů s jinými národy, protože neznají žádné hranice. Mahátma Gándhí řekl: „Žádná kultura nemůže žít, pokud se snaží být výlučná.“ Děláme zkrátka všechno pro to, abychom v Mumbáí, Goa a okolí byli co nejlepšími ambasadory Česka a české kultury, které mají v Indii skvělé jméno. ■

TEXT: RASHMI JOLLY

FOTO: ARCHIV RASHMI JOLLY

RASHMI JOLLY JE HONORÁRNÍ KONZULKOU
ČESKÉ REPUBLIKY PRO INDICKÉ STÁTY MAHÁRÁŠTRA
A GOA, SE SÍDLEM V MUMBÁÍ

STÁTY VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ A STŘEDNÍ ASIE SE OTEVÍRAJÍ EVROPSKÝM INVESTICÍM

Tento region byl po staletí znám jako spojnice mezi Evropou, Blízkým východem a jižní a východní Asií. Vedly tudy rozličné větve velké Hedvábné stezky. Rostoucí zájem o oblast je ovlivněn nejen jejím nerostným bohatstvím, ale především strategickou polohou.



Trhy rozpínající se mezi Evropskou unií a východní Asií získávají v posledních letech na atraktivitě pro evropské vývozce a investory. Investiční potenciál se prolíná se současnými odvětvovými prioritami Evropské komise, která se zde plánuje věnovat oblasti digitální tranzice, ekologizaci energetiky či infrastrukturní konektivitě.

Zaměření na politiku blízkého sousedství a posilování obchodně-ekonomických vztahů s východními sousedy rovněž souvisí s prioritami Evropské unie v plánu obnovy po pandemii covidu-19. V rámci strategie posilování a diverzifikace unijních dodavatelských řetězců se do popředí dostaly nejenom státy Východního partnerství, ale také Střední Asie. Samotný průběh pandemie je navíc v regionu aktuálně mírný, především i díky rychlé a účinné reakci místních vlád.

Štědré investiční plány EU

Důležitou informací pro potenciální investory a exportéry je fakt, že Evropská unie v rámci pomoci rozvoje regionu vytvořila štědré investiční plány jak pro země Východního partnerství, tak pro středoasijské republiky. Jejich hlavním cílem je pomoc s financováním projektů investorů ze států EU.

Státy Východního partnerství díky svým ambicím přiblížit se standardům EU skýtají pro investory nespočet možností. Mají významný zájem o spolupráci v oblasti digitalizace, přechodu na ekologičtější využití energie, propojení dopravní infrastruktury a inteligentních technologií pro města (řízení dopravy, odpadové či vodní hospodářství). Ve Střední Asii jsou trhy otevřeny investicím nejen pro spolupráci v dopravní infrastruktuře a exportu dopravních prostředků, ve stavebních technologiích, ale také v energetických projektech. Velký význam je rovněž přikládán spolupráci při těžbě nerostných surovin. Regionální státy jsou navíc významnými partnery České republiky v zemědělství.

Pro představení příležitostí v regionu Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky ve spolupráci s Ministerstvem dopravy a Svazem průmyslu a dopravy ČR zorganizuje sektorově zaměřenou virtuální konferenci. Experti na infrastrukturní a energetické projekty z jednotlivých zemí představí českým firmám příležitosti pro spolupráci. Podnikatelům se tak naskytne jedinečná šance zhodnotit svůj obchodní potenciál v zemích zájmu a zkonzultovat ho přímo s expertem, který na daném projektu pracuje. ■

Státy Východního partnerství, projekt platformy pro šest států (Arménii, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzii, Moldavsko a Ukrajinu), který vytvořila Evropská unie v rámci politiky sousedství, a Střední Asie, pět postsovětských zemí (Kazachstán, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Turkmenistán a Uzbekistán), jsou regionem neutuchajících investičních možností.

Virtuální konferenci, která se uskuteční **18. května 2021**, zahájí ministr průmyslu a obchodu a dopravy Karel Havlíček a zúčastní se jí i zástupci Evropské komise. Registrovat se pomocí QR kódu do 16. května.



Mgr. Klára Zeldová, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a ZO, MPO

TEXT: KLÁRA ZELDOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO

OCHRANA PŘED RIZIKOVÝMI INVESTORY

ČESKÁ REPUBLIKA BUDE OD 1. KVĚTNA 2021 PROVĚŘOVAT ZAHRANIČNÍ INVESTICE Z BEZPEČNOSTNÍCH DŮVODŮ

Naše země patří dlouhodobě mezi nejotevřenější ekonomiky na světě, a to i ve vztahu k zahraničním investorům, jimž nabízí atraktivní a transparentní investiční prostředí. Je však nezbytné zajistit, aby toto prostředí bylo zároveň bezpečné a odolné. Otevřená a odolná ekonomika je založena na stabilním a předvídatelném právním prostředí, spolehlivých dodavatelských řetězcích a disponuje efektivními nástroji na obranu strategických sektorů před rizikovými ekonomickými aktéry.

Jedním z těchto nástrojů je i národní mechanismus na prověřování přímých zahraničních investic zamezující vstupu rizikového investora do české firmy, která je zásadní z hlediska bezpečnosti ČR či vnitřního nebo veřejného pořádku. Tento mechanismus může zabránit například tomu, aby rizikový aktér získal kontrolu nad významným prvkem kritické infrastruktury nebo přístup k citlivým technologiím a informacím.

Zaostřeno na investory ze třetích zemí

Prověřování zahraničních investic začne v České republice fungovat od 1. května 2021, kdy vstupuje v účinnost zákon č. 34/2021. Sb., o prověřování zahraničních investic (dále jen zákon). Je zaměřen na investory ze třetích zemí (tedy mimo EU), ale zároveň umožňuje prověřit i ty investice, které na první pohled vykonává evropský investor, jenž je však ovládán mimoevropským majitelem. Aby mohla být investice prověřena, musí dosáhnout minimální hranice 10% podílu na hlasovacích právech či investorovi umožnit získat jiným způsobem významnou kontrolu nad cílovou firmou. Zákon tak pokrývá velmi širokou škálu způsobů, které rizikový investor může využít k dosažení svého cíle.

Implementací zákona je pověřeno Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO), které bude na samotném prověřování úzce spolupracovat s ministerstvy vnitřní obrany a zahraničních věcí, Policií ČR, zpravodajskými službami a v případě potřeby pak i s jinými státními orgány (jako je např. ČNB, NÚKIB a jiné státní instituce).

Souhlas bude udělovat MPO

Z pohledu českých cílových firem jsou zahraniční kapitálové vstupy rozděleny do dvou pilířů. První se týká firem, které vyrábějí vojenský materiál, výrobky dvojího užití či jsou součástí kritické nebo kritické informační infrastruktury. Investice do těchto firem nebude možná bez předchozího souhlasu MPO.

Prověření těchto investic bude trvat nejdéle 90 dnů, s možností prodloužení o 30 dnů, pokud se jedná o komplikovaný případ. Pokud jakákoli z výše uvedených konzultovaných institucí usoudí, že investice může ohrozit bezpečnost, veřejný nebo vnitřní pořádek ČR či že nemůže být schválena bezpodmínečně, předá MPO celý případ k projednání vládě, která jako jediná může investici zakázat, nebo ji schválit s dojednanými podmínkami. Při svém

rozhodování bude vláda dle zákona zohledňovat „možný dopad zahraniční investice na principy demokratického právního státu, ochranu života a zdraví obyvatel, obranu státu, zahraničně-politické nebo bezpečnostní zájmy státu, ekonomickou bezpečnost státu a případně další skutečnosti důležité z hlediska ochrany bezpečnosti České republiky nebo vnitřního či veřejného pořádku“.

Cílem druhého pilíře je postihnout všechny ostatní investice, které mohou představovat riziko v oblasti bezpečnosti nebo veřejného či vnitřního pořádku. A to včetně těch, které se týkají tzv. základních či nastupujících technologií, jako jsou umělá inteligence, robotika či nano- a biotechnologie. Prověřování těchto investic je možné od okamžiku, kdy se o nich MPO dozví, a to až do pěti let od jejich uskutečnění.

Pokud chce mít zahraniční investor jistotu, že jeho investici nepovažuje český stát za rizikovou, může požádat MPO o konzultaci, která bude trvat 45 dní. V případě, že ministerstvo žádné riziko neshledá, nebude tato investice již v budoucnu prověřována. Povinnou konzultaci budou muset podstoupit zahraniční investoři do největších českých mediálních domů.



JAK FUNGUJE PROVĚŘOVÁNÍ VE SVĚTĚ?

Některé státy prověřují zahraniční investice z bezpečnostních důvodů již delší dobu. Naprostá většina z nich je však povolena. Například Kanada zavedla prověřovací mechanismus v roce 2009. Od té doby prověřila už pět tisíc transakcí. Problematických investic, tedy povolených s podmínkami či zakázaných, byla jen padesátka. USA prověřují zhruba 300 transakcí ročně. Nepovolené investice jsou však naprosto ojedinělé.

Cílem je hlavně prevence

Z pohledu zahraničních investorů nepředstavuje návrh českého systému nic neobvyklého, neboť podobné systémy již většina členských států EU/NATO má nebo je bude v nejbližší době zavádět. Na základě zkušeností ze zahraničí lze očekávat, že naprostá většina investic projde prověřením bez problémů a k jejich případnému zákazu bude docházet jen ve zcela výjimečných případech. Celý prověřovací systém bude nastaven tak, aby proti rizikovým investorům působil preventivně a zároveň byl co nejméně náročný pro nerizikové investory a aby jejich plánované aktivity zdržoval co nejméně.

Pro české firmy, které se zabývají činností s dopadem na bezpečnost, přináší systém několik výhod. V případě vstupu menšinového investora jim provedení investice může pomoci zamezit rizikům, jichž si nemusí být na základě jim přístupných informací vědomy. V relevantních případech může také zabránit krádeži know-how či jiných citlivých dat, což by mohlo poškodit dobré jméno firmy a do budoucna ohrozit její fungování. Záruka, že v jejich vlastnické

struktuře nefiguruje rizikový investor, jim také může usnadnit přístup na trhy zemí, které přikládají velkou váhu integritě dodavatelských řetězců v bezpečnostní oblasti. Nejedná se pouze o výrobce vojenského materiálu, ale i start-upy, spin-offy či malé firmy, které vyvíjejí unikátní řešení za pomoci nových a nastupujících technologií.

Zákon také implementuje Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/452, které zřizuje evropský rámec pro prověřování investic a umožní ČR plné zapojení do systému spolupráce a výměny informací. Evropská komise a členské státy, samozřejmě včetně České republiky, mohou vznášet připomínky k investicím v jiných členských státech, pokud je budou považovat za rizikové.

Evropská komise (EK) sama má silnější pozici pouze v případě zahraničních investic do českých firem, které jsou zapojeny do projektů evropského zájmu: Galileo, Copernicus, Horizont 2020, Transevropské dopravní sítě (TEN-T), Transevropské energetické sítě (TEN-E), Transevropské telekomunikační sítě, Evropský program rozvoje obranného

průmyslu, Stálá strukturovaná spolupráce (PESCO), GOVSATCOM, ITER a Přípravná akce v oblasti obranného výzkumu a vývoje (PADR). Pokud by EK označila akvizici dané firmy za rizikovou, musí členský stát, na jehož území k ní má dojít, stanovisko Evropské komise zohlednit v co nejvyšší míře. ■

TEXT: PETR LANG

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



PhDr. Petr Lang,
Odbor obchodní politiky
a mezinárodních
ekonomických organizací,
MPO

Centrum pro léčbu šedého zákalu | Centrum pro léčbu sítnice
Refrakční a laserové centrum | Aplikace nitroočních injekcí
Komplexní oční péče



Oční centrum Praha

Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, 170 00 Praha 7 – Holešovice
Tel.: 220 807 757 | E-mail: recepc@ocp.cz

www.ocp.cz

inzerce

MEDIÁLNÍ PARTNER



PODNIKATELSKÁ PLATFORMA HELAS BUDUJEME HRDÉ ČESKO

ČESKÉ FIRMY - ČESKÝ PRŮMYSL - ČESKÝ EXPORT - ČESKÉ SLUŽBY
CELOREPUBLIKOVÉ PŮSOBENÍ - TRANSPARENTNÍ NOMINACE - SÍŤ SPOLEHLIVÝCH KONTAKTŮ

I LETOS OCENÍME VAŠI PRÁCI

www.hnec.cz | www.oceneniceskychpodnikatelek.cz | www.oceneniceskychlidru.cz | www.oceneniceskychexporteru.cz



CHVÁLA NASLOUCHÁNÍ

Stále čtu a slyším, že společnost je rozdělena, rozštěpena, rozpolcena. A nejen naše. Je tomu tak ve skutečnosti, nebo jde jen o další mediální klišé?

Velká **pluralita**, rozvrstvenost a diferencovanost západní společnosti je nepochybně její předností. Je dobře, že nejsme všichni téhož mínění. Však si někteří až příliš dobře pamatujeme „jednomyslnost“. Jak si však vyzkoušeli již staří Řekové, demokracie je věc složitá, neboť společenské rovnováhy se neustále **dohahuje** – není **dána** (autoritativně) předem. Je nutno o ni **pečovat**.

Tak jako totalitní systém fetišizuje „ne-rozbornou jednotu“, demokracie je vždy v **pokoušení fetišizovat různost**. Ukazuje se, že je nebezpečné zapomenout, že pluralita, konflikty a „rozštěpy“ musejí být nejen umožňovány, ale i tlumeny a „vybalancovány“! Špatný není tedy sám – v současnosti stále více pocítovaný – fakt štěpení společnosti na mnoho různých názorů, nýbrž to, že tyto názory se zjevně víc a víc tlačí **do svých krajností, vyostřují se a rozbíhají**, čímž nás nespojují, nýbrž **dále tříští!**

Demokracie začíná být vratká, začne-li dissensus převažovat nad konsensem. Říkáme-li, že se něco **štěpí**, přece jaksí **předpokládáme původní jednotu**, shodu na celospolečenských zájmech, hodnotách a principech! A existuje dnes takový konsensus? Sdílíme něco základního opravdu všichni?

V současné době mne znepokojují dvě okolnosti:

- že naše mladá (polistopadová) demokracie stále nemá dostatečně efektivní **mechanismy a instituce**, které by vytvářely koridory pro kultivované a věcné řešení zájmových i názorových rozporů;
- že si protikladné strany stále méně naslouchají a „zakopávají se“, místo



aby usilovaly o **porozumění opačného stanovisku**.

Dovolím si několik slov ke druhému ze dvou zmíněných bodů.

Obávám se, že náš veřejný prostor stále více vyplňují **uměle vytvářené dichotomie: buď – nebo**. Při tomto přístupu se až příliš často jedna ze stran „zakopává“ v předem jistém (platném, ba pravdivém) tvrzení, aniž by vůbec přemýšlela o existenci jiného úhlu pohledu, jiné perspektivy, natož aby připustila možnost její oprávněnosti. Ano, relativizovat je podezřelé! Kdo stojí na svém, je hrdina či mudřec.

Pokouší-li se občas někdo ve veřejném diskursu zaujmout **zprostředkující stanovisko, hledat mosty, sblížovat**, bývá označen za neschopného vlastního názoru, za zbabělého, hloupého. Snažit se porozumět předpokladům, s nimiž do sporu vstupuje jedna i druhá strana, je však ve skutečnosti mnohem obtížnější než lpění na tom, že jediné hledisko je vše vysvětlující! Vidět zrnka pravdy či dobra v obou znepřátelených stanoviscích vyžaduje větší úsilí a může být i mnohem statečnější, než se přimknout k jedné či druhé „pravdě“!

Kdo je statečný a moudrý? Ten, kdo fanaticky stojí na straně politické pravice či levice, nebo ten, kdo hledá odpovědi na otázku, který z obou pohledů na svět a programů vládnutí je v dané době prospěšnější pro dobro společnosti? Ten, kdo fandí Spartě nebo Slavii, či ten, kdo kriticky reflektuje hru obou týmů s cílem pozvednutí úrovně fotbalu jako celku?

Postoj „buď – nebo“ vylučuje porozumění, podání ruky, respekt, ale i přiznání chyby či viny. Brání postupu vpřed, neboť staví na předpokladu jedné legitimacy, jedné platnosti, jedné pravdy. Odmítá užitečnost **výměny perspektiv**, užitečnost **vhledu do příběhu toho druhého**. Je to pozice hluchoty a slepoty, ale obvykle i značného rámusu. ■

TEXT: PETR NESVADBA
FOTO: SHUTTERSTOCK

PHDr. PETR NESVADBA, CSc., JE STŘEDOŠKOLSKÝM A VYSOKOŠKOLSKÝM PEDAGOGEM, VYUČUJE HISTORII, ZÁKLADY SPOLEČENSKÝCH VĚD, KOMPARATIVNÍ DĚJINY, ETIKU, FILOSOFII, KULTURNÍ ANTROPOLOGII A MULTIKULTURNÍ VÝCHOVU



2021

ALTER EKO EKONOMICKÉ FÓRUM

Kapitalismus (p)o covidu

12. května 2021

Inspirativní diskuze a na ně navázané workshopy plné praktických tipů, jak se vyrovnat s nejistotou kolem nás: Úspěšná firma zítřka. Budoucnost globálního obchodu. Leadership v době (ab)normálu. Energetika pro 21. století.

Fórum rozvíjí myšlenku a tradici listopadového „českého Davosu“ na Novém zámku v Kostelci nad Orlicí. Květnová celodenní akce je chystána do Prahy s tím, že organizátoři paralelně připravují její online verzi.

Podrobnosti a možnost registrace najdete na www.altereko.info/kostelec2021kveten

Partneři:



Mediální partneři:



Partner pomoci:



SVĚT SE (Z)MĚNÍ. BUĎTE PŘIPRAVENI!

Pandemie covidu-19 se stala urychlovačem nastartovaných revolučních trendů. Svět zítřka se i proto bude v mnohém výrazně lišit od toho, na co jsme zvyklí dnes. Praktické tipy, jak by se k tomu měli postavit majitelé a manažeři firem, přinese čtvrté ekonomické fórum pořádané konzultační společností Alter Eko, jehož je TRADE NEWS mediálním partnerem. Níže nabízíme výchozí teze, nad nimiž je vhodné se v kontextu probíhajícího historického zlomu zamyslet.

ÚSPĚŠNÁ FIRMA ZÍTŘKA

Úspěšná firma budoucnosti by měla mít vizi, pružnost a učenlivost, která není limitována hranicemi Česka. Měla by umět potlačit vlastní ego, inspirovat se od lídrů na trhu a sledovat vlastní limity. Důležitou kompetencí je také agilita praktikovaná například skrz plánování formou potenciálních scénářů a schopnost mezi jednotlivými scénáři „přepínat“, tedy být dostatečně adaptabilní.

Jiří Devát, IdeaSense

BUDOUCNOST GLOBÁLNÍHO OBCHODU

Narůstající protekcionismus, vypořádání se s novými riziky, zachování sociální a ekologické udržitelnosti a zvyšující se flexibilita v podnikání patří dnes mezi hlavní výzvy v oblasti globálního obchodu. Jako nejvhodnější odpovědi na ně se jeví vhodné zajištění proti rizikům, rozvoj digitalizace a v neposlední řadě zrychlování a zefektivňování procesů a obchodní spolupráce.

Jan Procházka, EGAP

LEADERSHIP V DOBĚ (AB)NORMÁLU

Společnost čelí krizi, což se promítá do soukromého sektoru. I v krizových situacích se přitom musejí ve firmách dělat důležitá rozhodnutí nutná k efektivnímu hospodaření a rozvoji anebo strategická rozhodnutí, kam směřovat. Je třeba se rozhodnout, kdo je ideálním šéfem do dnešní rychle se měnící doby, jak vyvést firmu z krize a na jaké oblasti se soustředit pro maximalizaci hodnoty.

Petra Rychnovská, ASB

ENERGETIKA PRO 21. STOLETÍ

USA a obecněji Západ spolupracují s privátním sektorem a soustředí se na strategické výzvy v oblasti jádra, CO₂, energetického mixu, útlumu těžby a podobně. Východ řeší technické banality, nestačí technologickému vývoji a změna se zdá v nedohlednu; i proto, že je energetika významnou záplatou státních rozpočtů.

Michal Klečka, GWL

EVIDENCE SKUTEČNÝCH MAJITELŮ NOVĚ JIŽ SE SANKCEMI

Dnem 1. 6. 2021 nabývá účinnosti nový zákon č. 37/2021 Sb., o evidenci skutečných majitelů (dále jen „ZESM“), který poměrně zásadně mění a zpřesňuje stávající právní úpravu, která platí od 1. 1. 2018. Současně se zpožděním transponuje tzv. pátou směrnici EU proti praní peněz¹, která například zavádí částečnou přístupnost evidence veřejnosti, sankce za nesplnění evidenční povinnosti či automatický průpis údajů do evidence. Přinášíme vám přehled důležitých změn plynoucích pro obchodní korporace.

Nová definice skutečného majitele

Skutečným majitelem je podle ZESM každá fyzická osoba, která je koncovým příjemcem nebo osobou s koncovým vlivem. Pro obecné vymezení skutečného majitele tedy ZESM nově používá dva pojmy:

- **koncový příjemce**, jímž je osoba, která může mít přímo nebo nepřímo prostřednictvím jiné osoby nebo právního uspořádání podstatnou část z celkového majetkového prospěchu tvořeného při činnosti nebo likvidaci právnické osoby nebo tvořeného při správě nebo zániku právního uspořádání (dále jen „prospěch“), a tento prospěch dále nepředává;
- **osoba s koncovým vlivem**, kterou je osoba, jež může bez pokynů jiného přímo nebo nepřímo uplatňovat rozhodující vliv v právnické osobě nebo na správu právního uspořádání.

V případě obchodních korporací platí domněnka, že skutečným vlastníkem je ten, kdo má více než 25procentní podíl (i) na zisku, jiných vlastních zdrojích nebo likvidačním zůstatku obchodní korporace a tento podíl na prospěchu dále nepředává (koncový příjemce), nebo (ii)

na hlasovacích právech (osoba s koncovým vlivem). Současně platí, že osobou s koncovým vlivem je v obchodní korporaci každá fyzická osoba, která je ovládající osobou podle zákona o obchodních korporacích (č. 90/2012 Sb.).

Nelze-li skutečného majitele určit podle shora uvedených kritérií ani při vynaložení veškerého úsilí, které lze požadovat, platí obdobně jako v dosavadní úpravě nevyvratitelná domněnka, podle níž je skutečným majitelem obchodní korporace každá osoba v jejím vrcholném vedení (tzv. náhradní skutečný majitel).

Částečné zpřístupnění evidence veřejnosti

Evidence sice ani po novu nebude veřejným rejstříkem, ale dochází k jejímu částečnému zpřístupnění veřejnosti na internetu. **Kdokoliv bude mít možnost získat částečný výpis evidovaných údajů v rozsahu daném ZESM.**

Částečný výpis bude možné získat pouze elektronicky. Nebude-li skutečný majitel v evidenci zapsán, bude možné namísto výpisu získat potvrzení o tom, že v evidenci není o skutečném majiteli příslušné právnické osoby veden žádný údaj.

Zrušení JISM kódů pro přístup do evidence evidující osobou

Dosavadní JISM kódy již nejsou od 1. 3. 2021 přidělovány a do budoucna (po nabytí účinnosti ZESM) budou zneplatněny, přestanou fungovat. Přesné datum bude ještě určeno.

Pro získání výpisu z evidence právnickými osobami zapsanými v evidenci lze již nyní od 1. 3. 2021 kromě zatím platných JISM kódů využít i jejich datovou schránku.

Rozšíření údajů zapisovaných do evidence

Nově se vyžaduje i **specifikace zápisu údajů o povaze postavení skutečného majitele**, čímž se podle důvodové zprávy třeba rozumí to, jak daný člověk v základní rovině naplňuje vymezení skutečného majitele. Zapisovat se tak budou údaje, zda skutečný majitel, jde-li o majitele v materiálním smyslu, je koncovým příjemcem či osobou s koncovým vlivem, zda je jeho pozice založena přímo či nepřímo. A v případě majitele ve formálním smyslu (tzv. náhradní skutečný majitel) se bude specifikovat jeho funkce, jakou zastává

¹ Směrnice Evropského parlamentu a rady (EU) 2018/843 ze dne 30. 5. 2018, kterou se mění směrnice (EU) 2015/894 o předcházení využívání finančního systému k praní peněz nebo financování terorismu, a směrnice 2009/138/ES a 2013/36/EU



ve vztahu k právnické osobě (např. člen statutárního orgánu).

Dalším novým zásadním požadavkem při zápisu je **popis struktury vztahů** v případě, že je pozice skutečného majitele založena nepřímo, prostřednictvím jiných osob, což má přispět ke zvýšení transparentnosti zápisu. Podle důvodové zprávy lze popis struktury vztahů v zásadě chápat jako podrobnou specifikaci údaje o tom, na čem je pozice skutečného majitele založena, a má představovat srozumitelné znázornění či vysvětlení vztahů mezi jednotlivými složkami struktury, tj. osobami v řetězeních či větveních a jejich základní identifikaci.

Uvedené údaje bude nutné doplnit u valné většiny již evidovaných osob, protože podle současné právní úpravy nemusely být do evidence zapisovány. Tomu by měl být uzpůsoben i formulář pro zápis.

Nově se bude vyžadovat i zápis dne vzniku a zániku postavení skutečného majitele, za který se u osob zapsaných před účinností ZESM bude považovat den, k němuž byl proveden zápis podle dosavadní právní úpravy.

Automatický průpis údajů

Absolutní novinkou je institut automatického průpisu údajů z veřejných rejstříků do evidence u právnických osob v nich zapsaných, pokud je skutečný majitel zjevný již z veřejného rejstříku. Změna zápisu ve veřejném rejstříku mající vliv na zápis v evidenci se kdykoliv v budoucnu automaticky propíše i do evidence. Cílem je snížení administrativní zátěže u právnických osob s jasnou majetkovou strukturou.

Do režimu automatického průpisu budou moci na svůj návrh či žádost

vstoupit i právnické osoby zapsané v evidenci již před nabytím účinnosti ZESM.

Zápis do evidence soudem nebo notářem

Kromě zápisů do evidence podávaných elektronicky na předepsaných formulářích přímo soudu budou moci zápisy provádět i notáři na základě řádně doložené žádosti osoby oprávněné podat návrh podobně, jako provádějí přímé zápisy do obchodního rejstříku.

ZESM uvádí příklady, jakými dokumenty mají být zapisované údaje dokládány. Soud a notář budou kontrolovat, zda údaje, které mají být zapsány, vyplývají z doložených dokladů, které mohou být předkládány v prosté kopii.

Nesrovnalosti v evidenci a jejich řešení

ZESM zavádí nové řízení o nesrovnalostech, v jehož rámci mohou soudy řešit případné nesrovnalosti v evidenci s cílem vymazat nesprávné údaje, které bude evidující osoba povinna nahradit správnými. Řízení má být obvykle zahajováno až po dobrovolném nesplnění povinnosti odstranit nesrovnalosti na výzvu soudu. Po dobu trvání řízení bude v evidenci zapsána poznámka o nesrovnalosti, která bude vymazána, zastaví-li soud řízení o nesrovnalosti.

Sankce a přestupky

Zcela nově bude nesplnění evidenční povinnosti (není-li zapsán žádný údaj do evidence nebo není-li zajištěna oprava soudem zjištěné nesrovnalosti) přestupkem, za který lze uložit **pokutu do 500 tisíc korun**. Stejně bude možné sankcionovat i osoby, které porušují

povinnost poskytovat evidující osobě potřebnou součinnost při plnění jejích povinností, je-li porušení této povinnosti potvrzeno soudem.

Nesplnění evidenční povinnosti bude mít i určité soukromoprávní následky například v podobě zákazu vyplatit zisk nezapsanému skutečnému majiteli obchodní korporace, nemožnosti vykonávat hlasovací práva při rozhodování nejvyššího orgánu této korporace nezapsaným majitelem.

Lhůta pro uvedení zápisu do souladu se ZESM

Pro zajištění souladu již zapsaných údajů se ZESM je dána lhůta šesti měsíců, která končí dne 1. 12. 2021. **Platí však jen pro obchodní korporace, které již řádně splnily svou evidenční povinnost v termínech k tomu stanovených, tj.:**

- do 1. 1. 2019 u obchodních korporací, které vznikly do 31. 12. 2017;
- do 15 dnů od vzniku obchodní korporace, která vznikla od 1. 1. 2018.

Takový návrh na zápis do evidence uvádějící dřívější zápis do souladu se ZESM, který výše uvedená obchodní korporace podá po účinnosti ZESM a ve lhůtě dané pro uvedení zápisu do souladu, bude osvobozen od soudního poplatku.

Obchodním korporacím, které evidenční povinnost v uvedených lhůtách nesplnily, žádné podobné přechodné období pro nápravu dáno není, a proto budou povinny zapsat své skutečné majitele do evidence bez zbytečného odkladu po nabytí účinnosti ZESM (1. 6. 2021). ■

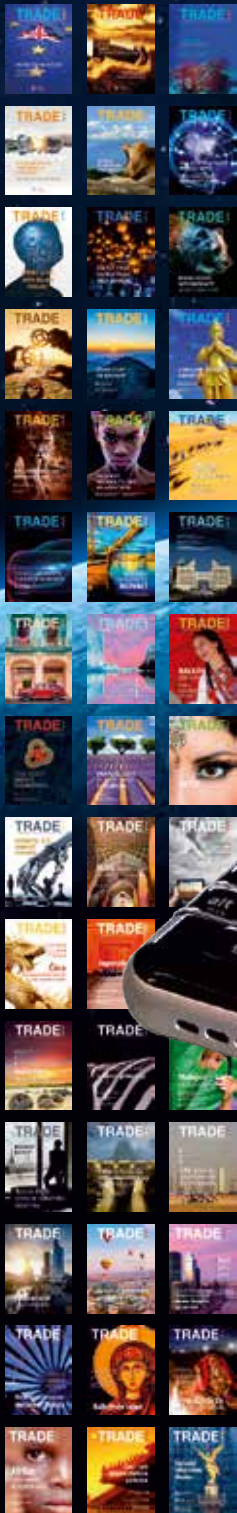
TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Lenka Kvapilová Hofmanová
je advokátkou
v advokátní kanceláři
KVAPIL KVAPILOVÁ
HOFMANOVÁ

TRADE NEWS

také
online



www.itradenews.cz



Miklós Boros:

JSEM RÁD ZA PŘÍLEŽITOST PODPOŘIT ČESKO-MAĎARSKÉ VZTAHY

„Jsem velmi rád, že jsem mohl svým rozhovorem pro TRADE NEWS přispět k dalšímu rozvoji velmi intenzivních česko-maďarských vztahů. Je nesmírně důležité, aby české firmy měly na paměti široké možnosti kooperace s maďarskými partnery. Naše země jsou si kulturně i historicky velmi blízké a věřím, že TRADE NEWS pomůže zintenzivnit spolupráci například na úrovni malých a středních podniků.“

Miklós Boros je velvyslanec Maďarska v ČR.



Michael Zalis:

SPOLUPRÁCI S TRADE NEWS MOHU DOPORUČIT

„Spolupráce s časopisem TRADE NEWS byla velmi příjemná a profesionální včetně redakční podpory. Vřele ji doporučuji všem, kteří o tom uvažují.“

Dr. Michael Zalis je intervenčním radiologem v Massachusetts General Hospital, nemocnici, která je hodnocena jako jedna z nejlepších v USA, a zároveň konzultantem společnosti Boston Scientific zaměřující se na inovativní řešení v medicíně.



Rashmi Jolly:

TRADE NEWS VÍCE ZVIDITELNILO INDII ČESKÝM FIRMÁM

„Rok 2021 připadá na 100. výročí indicko-českých vztahů a pro mě je velkou ctí, že vztahy mezi našimi zeměmi a národy můžu ze své pozice pomáhat dál rozvíjet. Jsem velmi ráda, že se indicko-českým vztahům dostává čím dál většího mediálního pokrytí, na čemž má v Česku zásluhu také TRADE NEWS. Za deset let ve funkci konzulky se mi podařilo zorganizovat mnoho akcí, které prezentovaly českou kulturu a umění, ale také byznys. Věřím, že právě umění, kultura a hudba jsou nejlepšími prostředky k navázání blízkých vztahů s jinými národy, protože neznají žádné hranice.“

Rashmi Jolly je honorární konzulkou České republiky pro indické státy Maháráštra a Goa, se sídlem v Mumbai.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

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

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

Tisk

Akontext s.r.o.

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

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

www.antecom.cz

Titulní foto

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme

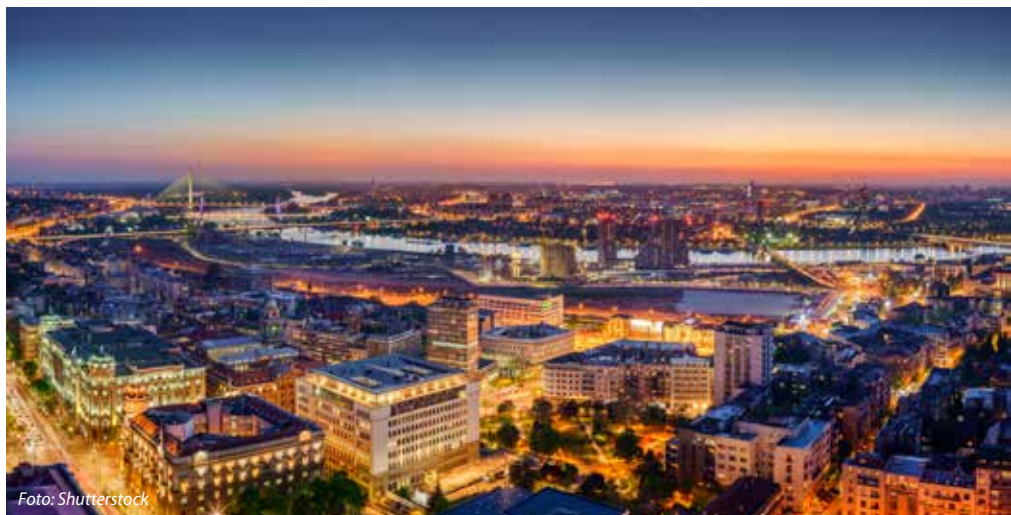


Foto: Shutterstock

Srbsko si podle ratingu Světové banky Doing Business 2020 navzdory ekonomické krizi způsobené koronavirovou pandemií udrželo pověst nejambicióznější balkánské země. V příštím čísle se pokusíme zmapovat, jak se českým firmám daří reagovat na pozitivní signály slibně se zotavující jihoevropské ekonomiky.



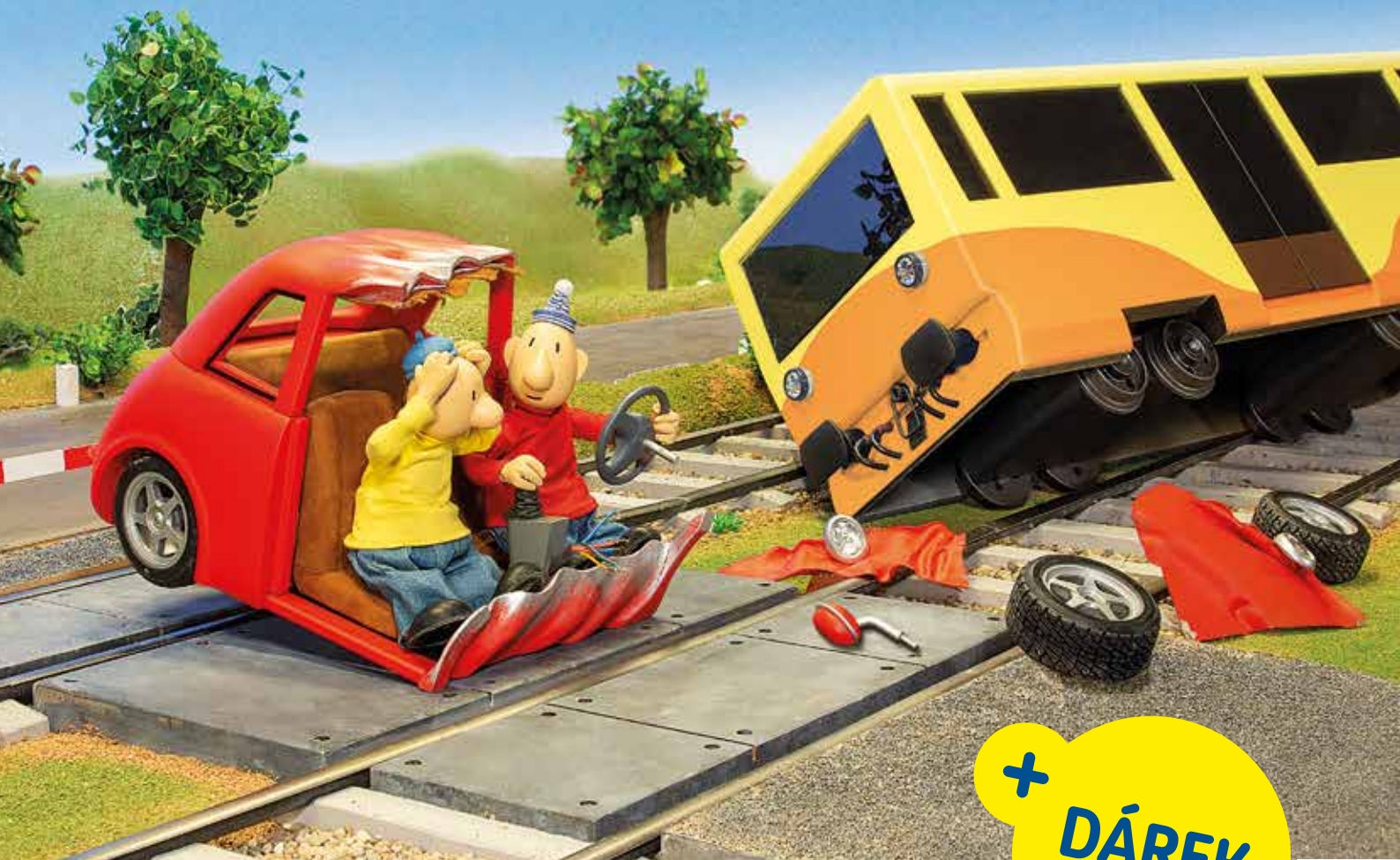
Foto: Shutterstock

Zlepšením investičních podmínek, včetně snížení daní, chce vláda Severní Makedonie naplnit svou vizi proměnit převážně zemědělský stát v regionální centrum digitálních technologií. Otevírá se tak příležitost rovněž pro české IT společnosti.

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 zasílání 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 zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.

SEŠROTUJTE SI TO V HLAVĚ DŘÍV NEŽ NA SILNICI



+ DÁREK

K **SUPER** povinnému ručení
havarijní pojištění
se slevou 20 %


VIENNA INSURANCE GROUP

OTEVŘETE SI CESTU K NOVÉMU BYZNYSU

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.



Zdeněk, 43 let, CEO,
změna oboru podnikání

kb.cz 800 521 521

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB