TRADE NEWS

3 / 2020 / IX. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

AMERIKA NA KŘIŽOVATCE

PANDEMICKÉ BLUES

PŘES PŘEKÁŽKY KE HVĚZDÁM

Czech Republic
The Country For The Future

SLEVA 25 %
na povinné ručení

www.cpp.cz

25let
ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

FOTO: ARCHIV MPO

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

v únorovém čísle TRADE NEWS na tomto místě ministr Karel Havlíček poukazoval na příznivé makroekonomické ukazatele České republiky. Jako zásadní zdůrazňoval zejména podíl vládního dluhu k HDP, který se snížil až k hranici 30 %, což byl mezi průmyslovými zeměmi zdaleka nejlepší výsledek. Uváděl, že nízká zadluženost je pro zemi největší ochranou před eventuální krizí. V té době si nikdo nedokázal představit, že krize je za dveřmi a že nepřichází z čistě ekonomických důvodů, ale v podobě globální koronavirové pandemie.

Když začaly záhy přicházet z Itálie a dalších zemí zprávy o rostoucích počtech nakažených a stovkách úmrtí, vláda stála před bezprecedentním rozhodnutím, zda upřednostnit lidské životy za cenu omezení našich svobod, včetně svobody podnikání. I když mnohá opatření přirozeně nebyla populární, průběh šíření nákazy zpomalila a pomohla rozložit nápor na náš zdravotní systém. Ale zastavila se ekonomika, zejména odvětví služeb, cestovního ruchu, pohostinství, na určitou dobu byly uzavřeny i některé průmyslové podniky. Omezily se dovozy a došlo i ke snižování vývozů, což se na výkonu naší ekonomiky projeví, neboť je výrazně exportně orientovaná.

Bylo nutné rychle podpořit ekonomické sektory, malé a střední firmy i živnostníky, jichž se pandemie dotkla nejvíc. Do administrace podpůrných nástrojů se aktivně zapojilo celé naše ministerstvo včetně agentur CzechTrade a CzechInvest. Pracovníci MPO se angažují v nesnadné agendě ošetřovného pro OSVČ, zajišťují celostátní informační linku 1212 pro oblast podnikání a připravují program podpory plateb nájemného. Agentura CzechTrade nabízí po čas trvání pandemie služby exportérům zdarma a on-line exportní semináře a vzdělávání. Agentura CzechInvest je v úzkém kontaktu s českými výrobci osobních ochranných pomůcek a start-upy, kteří přišli s řadou inovativních produktů. Z aktivity propojování nabídek a poptávek po zdravotních a ochranných pomůckách vznikl ve spolupráci MPO a CzechInvestu webový portál CoVpoint a další iniciativy pod hlavičkou Spojujeme Česko.

Koronavirová krize způsobila nejen dosud největší propad ekonomického výkonu ve všech zemích, ale odhalila i naše slabá místa, například vysokou závislost na dovozech řady důležitých výrobků, komponentů a materiálů z Asie. V rámci EU proto panuje shoda o potřebě větší diverzifikace a posílení dodavatelských řetězců a u strategických výrobků dokonce o přesunu výroby zpět do Evropy.

Stejně tak vyvstala důležitost inovací, digitalizace, robotizace, automatizace a rozvoje nových technologií. Řada firem a univerzitních pracovišť se rychle přeorientovala na vývoj a výrobu potřebných zdravotnických a ochranných prostředků a ukázalo se, že o invenční myšlení a schopnost dotáhnout ho až do výroby není mezi českými firmami nouze. Mnoho z nich má dostatečné výrobní kapacity, takže by mohly své výrobky uplatnit nejen doma, ale i v zahraničí. A s tím se jim intenzivně snažíme pomoci.

V současné době se ekonomika opět rozbíhá, většina omezení již byla zrušena. Přála bych nám všem, aby se podařil rychlý restart, a tím minimalizace dopadů krize na vás, naše podnikatele a exportéry. Za MPO vám mohu slíbit, že učiníme vše, abychom vám stáli po boku a z dnešní krize vzešli lépe připraveni na budoucí zkoušky.

Ing. Martina Tauberová,
náměstkyně ministra pro řízení sekce Evropská unie a zahraniční obchod,
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

TRADE NEWS

1. MÍSTO Zlatý středník 2013 PRKlub

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: 19. 6. 2020 Náklad: 8200 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 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 společnosti LIKO-S, 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
jensikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

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 dovolujeme 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.

Z obsahu vybíráme

10 Rozhovor / Spojené státy americké
Jak (nejen) na pandemii? Musíme si určit priority a spolupracovat

13 Infografiky
Spojené státy americké & Kanada: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

22 Do světa za obchodem / Spojené státy americké
Pandemické blues

26 Podpora exportu / Spojené státy americké
Jan Kubata: Investovat nyní do amerického trhu? Ano, může to být velmi efektivní

28 Profiliga / FARMAK
Za kvalitu léčivých látek si zákazníci raději připlatí. Nejen v době pandemické

32 Nové technologie a vzdělávání / Horizon Fuel Cell Europe
Jak Češi pomáhají vzdělávat (nejen) v Americe nové odborníky pro 21. století

36 Odkaz / České umění v USA
S hudbou do Nového světa. Plánovat americké turné je dnes větší rébus než jindy

42 Do světa za obchodem / Kanada
Dohoda CETA udrží dveře na kanadský trh otevřené i po pandemii

49 Zápisník
Posilujme imunitu

50 Rozhovor / Podpora podnikání a exportu
Martina Tauberová: Naše firmy prokázaly, že mají inovace v krvi. A krize se nezaleknou

54 Mozaika / Spojujeme Česko
České firmy a akademická sféra vytáhly do boje s koronavirem těžké zbraně: inovace

58 Rozhovor / Výzkum a nové technologie
Přes překážky ke hvězdám

60 Pojištění / EGAP
Dostupnější pojištění exportérům ohroženým pandemií

62 Profiliga / EGO Zlín
Pavel Kostka: Medicína katastrof je náš denní chleba

66 Zaostřeno / Zahraniční investice
Od zahraničních investorů se bude očekávat více odpovědnosti

68 Rozhovor / Strukturální fondy EU
Marian Piecha: Po pandemii bude podpora podnikání zásadní. Čerpání jsme výrazně zjednodušili

72 Profiliga / Remoska
Zdenek Sartoris: Pandemie oživila domácí vaření. Chceme být inspirací

74 Praxe / Environment
Ozeleňte si život

TRADE NEWS PARTNEREM

Czech Republic
The Country For The Future

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU

Podporujeme podnikání, inovace a export

KLIKNI PRO EXPORT

Nová služba zkrátí vaši cestu do světa.

- klientský portál pro exportéry
- méně administrativy
- prověření bonity kupujícího
- zajištění platebních rizik v zahraničí
- snadnější financování pro Vaši firmu

www.egap.cz

EGAP

Rok malého podnikání 2020

AMSP ČR

CÍL PROJEKTU

RŮST

CÍLOVÉ SKUPINY

ŽIVNOSTNÍCI A MALÉ PODNIKY

- INOVACE, NOVÉ TECHNOLOGIE A KREATIVNÍ PRŮMYSL
- ZAMĚSTNANCI JAKO KLÍČOVÝ FAKTOR ÚSPĚCHU FIRMY
- RODINNÉ PODNIKÁNÍ JAKO STABILIZÁTOR NÁRODNÍ EKONOMIKY
- ZJEDNODUŠENÍ PODNIKÁNÍ – LEGISLATIVNÍ A DAŇOVÁ PODPORA
- ROZVOJ ŘEMESEL A PODPORA VENKOVA
- EXPORT A JEHO NOVÉ FORMY
- DIGITALIZACE A KYBERNETICKÁ BEZPEČNOST, ONLINE NÁSTROJE PRO PODNIKÁNÍ

PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE

Generální partneři projektu:
ŠKODA AUTO, Volkswagen Financial Services, Komerční banka, a. s.

Partneři projektu:
Google, IPSOS, SIEMENS

Generální mediální partner:
MAFRA, a.s.

Mediální partner:
TRADE NEWS

Sledujte nás na sociálních sítích
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)

Vážení čtenáři,

pohádka s krásnými hospodářskými výsledky skončila a většina z nás procitá z koronavirového průšvihu. Díky poměrně přísným vládním opatřením se podařilo snad zažehnat největší rizika – ta zdravotní. Nyní se ale probouzíme do tvrdé reality. Přichází doba, kdy budeme muset začít koukat na ekonomickou stránku podnikání víc než kdy předtím, sčítat ztráty, snažit se je eliminovat, inovovat své služby a produkty a možná hledat nové trhy a zcela nové zákazníky.

Když před rokem opouštěl Karel Havlíček AMSP ČR s tím, že chce pomoci českým podnikům a podnikatelům, nejspíš ho nenapadlo, že se jeho přání vyplní do posledního slova. Bohužel asi nikdo si neuměl představit, že na místo podpory investic do vědy, výzkumu a inovací budou čeští podnikatelé potřebovat spíše pomocnou ruku k holému přežití. Musí dnes totiž řešit dramatický pokles poptávky, nemožnost obchodně cestovat, značné nesnáze s likviditou a mnoho dalších problémů. Podpory typu COVID úvěrů a záruk od ČMZRB, programu MPSV Antivirus či podpůrných balíčků od ČEB a EGAP využívá již značná část z nich, ale i přesto se náš průmysl začíná citelně propadat.

Chybějící letecké spojení na „velké" trhy, jako jsou trhy Severní Ameriky či Asie, dělá vrásky na čele nejednomu z nás. Navíc klíčový trh Severní Ameriky dostává jednu ránu za druhou, české firmy nevyjímaje. Pandemie zasáhla USA oproti Evropě se značným zpožděním, zato ale s daleko větší razancí. Důsledky jsou extrémní. V USA bylo za duben zrušeno takřka 21 milionů pracovních míst (v době finanční krize to bylo něco okolo 8,7 milionu) a nezaměstnanost se pomalu přiblížila k 15 %. Čeští exportéři pocítili dramatický pokles poptávky z tamějších trhů, někteří dokonce v objemu 60 až 80 %.

Vstup na americký trh byl kvůli jeho velikosti, náročnosti a také vzdálenosti již před pandemií dosti obtížný a v současné době se tato obtížnost mnohonásobně prohlubuje, což ovšem přináší nové možnosti a výzvy. Zejména inovativní firmy s novými nápady by mohly mít dveře otevřené. Tato nepříjemná doba se stala motorem inovací u nás všech. Mnoho z nás si již uvědomilo, že budou muset změnit některé zaběhnuté návyky a obchodní modely, jejichž změny pod náporem objemu zakázek posledních let odsouvali trochu stranou. Nyní však přichází doba, kdy čeští podnikatelé budou muset inovovat své produkty a služby rychleji než kdy dříve, aby na náročných trzích uspěli či aby se na nich vůbec udrželi.

AMSP ČR také nespí, v nedávné době oživila spolupráci s rodinou Rausnitzů a jejich společností Meopta na dalším kole podpory českých inovativních podniků v inkubátoru MeoHub v USA. Meopta sama načerpala mnoho cenných zkušeností s českými podniky, jimž v USA pomohla udělat významné kroky kupředu. Nyní je připravena zúročit tyto zkušenosti s dalšími vysoce inovativními firmami a opět jim nabídnout pomocnou ruku.

Digitální nástroje byly pro mnoho firem více nápadem v šuplíku než skutečnými pracovními nástroji. Nyní se situace obrací a neznám takřka žádnou moderní firmu, která by nepoužívala software pro on-line konferenci či telefonický hovor. Například taková vzdálená diagnostika strojů byla dříve spíš třešničkou na dortu těch nejlepších výrobců a značek, dnes ji musí mít takřka všichni, aby byli vůbec konkurenceschopní. Právě tento tlak nás ale posouvá kupředu. To, co bychom dříve vyvíjeli měsíce, dnes musíme dotáhnout v řádu týdnů. Nic jiného nám ani nezbývá.

Těší mě, že mnoho podnikatelů si i během této krize pomáhá. Ať už na poli ochranných pomůcek, „dočasného" zapůjčení zaměstnanců či úhradou závazků před dobou splatnosti. I tyto relativně nevelké činy mají pro některé malé firmy cenu zlata.

Dovolte mi vám popřát, aby vaše podnikatelská rozhodnutí byla v následujícím období rozhodnutími správnými a pomohla vašemu podnikání přestát toto náročné období. ■

Ing. Evžen Reitschläger
místopředseda představenstva
AMSP ČR

Tahounem v krizi jsou české rodinné firmy

Rodinné firmy se ukázaly jako opravdový tahoun při zvládání koronavirové krize. Částky, které chtějí investovat, jsou příslibem oživení české ekonomiky. Tato klíčová myšlenka vyplývá z hlavních zjištění letošního květnového průzkumu agentury Ipsos pro AMSP ČR, který proběhl formou mixu telefonického a e-mailového dotazování 210 rodinných firem napříč obory a regiony Česka. Zveřejněním průzkumu startuje další ročník soutěže o nejlepší rodinné firmy Equa bank Rodinná firma roku, kterou organizuje AMSP ČR již devátým rokem. Přihlásit se lze do 10. září.

Aby po koronavirových opatřeních snížily náklady nebo zvýšily výnosy, zavedlo 90 % firem nějaká opatření, a to velmi flexibilně. Šlo o omezení provozu a využití úspor nebo změnu marketingové strategie firmy a způsobu prodeje. K propouštění zaměstnanců došlo jen u 15 % podniků a častěji u těch s menším počtem zaměstnanců. Firmy si uvědomily, že klíčem ke krizi je zvýšení prodejních aktivit, a nikoliv omezení provozu a propouštění lidí.

Třetina firem byla schopna si vyjednat odložení splátek u své banky a třetina také využila některý ze státních programů (nejčastěji Antivirus a COVID I a COVID II). Pětina pak využila přímé podpory státu (např. prominutí červnových záloh na daň z příjmu). Na dotaz o zpětné vazbě ke státní podpoře uvedla třetina (36 %) rodinných firem, že jim nic nechybí. Většina podniků, které se svou bankou jednaly, souhlasí s tím, že jim vyšla vstříc a nabídla vhodnou formu financování. Přes 60 % firem konzultovalo se svou bankou možnosti čerpání státní podpory. Banky vyšly rodinným firmám rychle vstříc, což dokládá, že jsou dobrými klienty a nejsou předlužené. Šedesát šest procent rodinných firem muselo pro překonání krize využít svých úspor nebo rodinného majetku. Většina z nich si pro jejich čerpání stanovila hranici, přes kterou by pro překonání krize nešly.

„Většina firem si uvědomuje svoji povinnost investovat, a tím pomoci obnově. Je zde velký prostor pro vládu, aby využila tohoto odhodlání a dobrými investičními pobídkami posílila úlohu našich firem v naší zemi. Naše rodinné firmy se na celkových investicích podílely zhruba částkou 500 miliard ročně. Pokud dostanou dobré pobídky, potom mohou tento podíl zvednout na jeden bilion korun, a to už je částka, která nám pomůže k návratu k prosperitě," uvádí k výzkumu místopředseda představenstva AMSP ČR Libor Musil, který je rovněž majitelem rodinné firmy LIKO-S. ■

Zdroj: AMSP ČR

Buďte s námi on-line 23. června 2020!

Jedinečná možnost být u zdroje aktuálních informací ohledně budoucnosti oboru HoReCa

V těchto časech se potýkáme s doposud nejtěžší situací pro obor HoReCa, ale jsme tu pro vás a chceme nabídnout odpovědi na vaše dotazy. Pořádáme **setkání s předsedou vlády a klíčovými ministry**, z něhož přineseme live stream pro všechny z vás, kteří nebudete moci přijít osobně. **Po celou dobu přenosu budete mít možnost zasílat dotazy**, které za vás položí moderátor diskuze Luboš Kastner, spolumajitel restaurace Červený Jelen a člen asociace APRON. **Tak buďte u toho a ptejte se i vy! AMSP ČR je jedním z partnerů této akce.**

Na vaše dotazy budou odpovídat:

Ing. Andrej Babiš, předseda vlády České republiky,

JUDr. Alena Schillerová, Ph.D., místopředsedkyně vlády a ministryně financí,

doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, místopředseda vlády, ministr průmyslu a obchodu a ministr dopravy.

Pozvání do publika přijali **Filip Sajler**, **Jan Vlachynský**, **Lukáš Hejlík**, **Eva Svobodová**, generální ředitelka Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, **Martin Dell**, ředitel Four Seasons Hotel Prague, **Gorjan Lazarov**, ředitel Orea Hotels, **Jan Herget**, ředitel agentury CzechTourism, **Radek Šubrt**, **Petr Kotík**, majitel Amazing Places & kouzelná místa v ČR s.r.o., **Jiří Gajdošík**, jednatel společnosti Asten Hotels s.r.o., a další osobnosti oboru HoReCa.

Registrace na www.horeka112.cz/registrace/

HOREKA 112

AMSP ČR
ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

MOJE RESTAURACE

COVID III
A DOTAZY PODNIKATELŮ

Řada členů AMSP ČR se nám ozývá ohledně nastavení záručního programu COVID III a jsou zklamáni, že tento program již nezahrnuje příspěvek na financování úroků. To je pravda. Oproti COVID II zde již firmy nedosáhnou na finanční příspěvek na úhradu úroků, který byl pochopitelně atraktivní. Na druhou stranu má COVID III výrazně vyšší míru záruky pro malé a střední podniky (90 %), což by mělo umožnit na tento úvěr dosáhnout i firmám, které by na předchozí COVID úvěry kvůli své finanční kondici nedosáhly. Bude záležet na komerčních bankách, ale záměrem je, aby peníze dostalo co nejvíce subjektů.

Právě dostupnost provozního financování je pro podniky nesmírně důležitá zvláště v době ekonomického útlumu, kdy se zhoršují hospodářské výsledky firem a ochota bank půjčovat se snižuje. Záruka ve výši 90% by proto měla být již dost motivační k tomu, aby komerční banky úvěr poskytly i společnostem, které už nemají příliš čím ručit (mají například velkou část majetku zastavenou z důvodu předchozích investičních úvěrů) nebo se jejich výsledky dočasně propadly. Pro řadu firem může hrát roli i to, že se na COVID III nevztahují pravidla pro veřejnou podporu (de minimis) a nezkoumá se splnění definice malého a středního podniku. To je výhoda pro ty, které například v nedávné minulosti investovaly a čerpaly dotace na rozsáhlejší projekty, a nyní mají problém rozjeté akce ustát z hlediska cash flow.

AMSP ČR se nicméně bude zasazovat o to, aby i firmy průmyslové (malé a střední, tedy do 250 zaměstnanců), na něž koronakrize logicky dolehne později než na služby či maloobchod, dosáhly na nějakou formu výhodnější podpory. Jsou to podniky, které většinově táhnou ekonomiku celé země, výrazně zaměstnávají a exportují, ale nyní v ochromené Evropě není příliš komu. Přesto musí hradit poměrně vysoké fixní náklady plus náhrady mezd svých zaměstnanců, pro něž momentálně nemají práci. S nimi stát (přes kurzarbeit) pomáhá jen částečně a na to rezervy podniků dlouho stačit nebudou. Současně si firmy nechtějí rozbít funkční zaškolené týmy, bez nichž po útlumu budou provoz rozjíždět velmi obtížně a pomalu. Program COVID je ale stále „jen" úvěr, který se včetně úroků musí jednoho dne splatit.

Nutné ovšem také je, aby naše firmy převzaly odpovědnost za obnovu hospodářství, kterou stát sám nevyřeší. Je třeba, aby i v této době začaly pokud možno investovat, aby nám tuto příležitost opět nesebrali zahraniční investoři tak, jak to zatím bylo vždycky v minulosti. Tím se z naší země stala ekonomická kolonie, odkud investoři odvážejí vydělané peníze k sobě domů. Už nyní je třeba přepnout debatu na to, co bude za měsíc, za rok a jak nastavit „restart". ■

Text: Pavla Břečková
Foto: archiv P. Břečkové a Shutterstock

Program COVID III funguje pod hlavičkou ČMZRB, která poskytuje záruku. Finance pak poskytují samotné banky. Ty musí jednat v zájmu klienta a budou mít ve smlouvě v souladu s notifikací povinnost, že za a) celková externí úroková sazba nepřekročí sazbu, kterou banka nabízela k 28. 2. 2020 ke stejnému produktu a stejné rizikové skupině; a za b) banka se zavazuje, že v nejvyšší možné míře přenese výhodu ručení na konečného příjemce. Stejné principy uplatňuje v zárukách Evropský investiční fond.

Ing. Pavla Břečková, Ph.D.,
je místopředsedkyně AMSP ČR

AMSP ČR točí podcasty!

Prvenství má téma rodinného podnikání a dalším tématem jsou kosmické technologie.
Najdete je zde: http://amsp.cz/podcasty-a-videa/

Jak (nejen) na pandemii?
Musíme si určit priority a spolupracovat

To zdůrazňuje dr. Michael Zalis, intervenční radiolog v jedné z nejlepších nemocnic ve Spojených státech a konzultant zaměřující se na inovativní řešení v medicíně, s nímž jsme na konci května hovořili. „Čerstvá historie České republiky, pokud jde o toto onemocnění, si zasluhuje pozornost vzhledem k prozíravosti a celonárodně koordinované reakci, na které jste se všichni podíleli. Mnoho českých životů bude zachráněno díky tomu, jak jste zareagovali jako národ, a mám takový pocit, že bychom se z toho mohli všichni poučit."

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

Massachusetts General Hospital v Bostonu je jedna z nejlepších nemocnic v USA, patří mezi fakultní nemocnice mediků Harvardovy univerzity. K mému překvapení o ní česká verze Wikipedie neuvádí ani slovo, mohl byste nám ji tedy krátce představit?

Massachusetts General Hospital je neziskové univerzitní centrum medicínské péče s širokým spektrem působnosti. K její mimořádnosti výrazně přispívají lidé, které se jí soustavně daří oslovovat – chytří a oddaní své práci, vnášející do péče a výzkumu vášeň a inovace. Nemocnice má dlouhou tradici ve vytváření vysoce konstruktivního prostředí a během více než dvousetleté historie se již podílela na vzniku mnoha významných inovací v medicíně. Z historie můžeme jmenovat například objev anestezie pomocí éteru v roce 1846 (v českých zemích ji aplikovali pouhé čtyři měsíce poté), ranou práci na vývoji elektronických lékařských záznamů či první úspěšnou reimplantaci končetiny oddělené od těla. Z novější doby pak vývoj funkční magnetické rezonance umožňující zobrazení právě probíhající mozkové aktivity. Nemocnice také nabízí pestrou škálu programů aktivní pomoci komunitě, vzdělávání, špičkový výzkum či poskytování základní i vysoce specializované péče.

Vaší specializací je intervenční radiologie. Jako laikovi se mi okamžitě vybaví léčba onkologických pacientů, váš obor má však jistě mnohem širší využití. S jakými pacienty se při práci setkáváte a jakou roli v jejich léčbě intervenční radiologie hraje?

Intervenční radiologie, což není totéž co radiační onkologie, je relativně nový obor. Kombinuje metody zpracování obrazu a využití obvykle velice malých nástrojů, které lze elegantně zavést hluboko do pacientova těla, a tak řešit zdravotní problémy, které dříve vyžadovaly tradiční chirurgický zákrok (otevřenou operaci). Přestože je pravdou, že využití intervenční radiologie v mnoha případech souvisí s péčí o onkologické pacienty, její uplatnění je mnohem širší. Aplikuje se u problémů oběhového systému, mozku, hrudníku a dutiny břišní.

Při zákrocích často využíváme kombinaci ultrazvuku, výpočetní tomografie (CT), videozáznamu rentgenového záření (fluoroskopie) a MRI (zobrazování pomocí magnetické rezonance). Komplikované problémy dokážeme

Plakáty na mostě Park Avenue mezi Rutherfordem a Lyndhurstem uprostřed koronavirové pandemie

často vyřešit tak, že svou práci provedeme prostřednictvím vstupního otvoru o velikosti pouhých několika milimetrů. Díky tomu se pacient obvykle mnohem snadněji zotavuje. Pracujeme v úzké spolupráci s mnoha dalšími obory a pečujeme o dospělé i děti.

VÝZKUMEM PROTI PANDEMII

Celý svět se nyní soustřeďuje na zvládání koronavirové pandemie, Massachusetts General Hospital v této souvislosti aktivovala svůj krizový „Hospital Incident Command System" a výzkum zaostřila na oblast diagnostiky, péče a prevence nemoci covid-19. Jak tato situace ovlivnila péči o vaše pacienty a přinesl již intenzivní výzkum výsledky?

Aby se mohla zaměřit na probíhající pandemii, odložila naše nemocnice elektivní (neakutní) péči, aby tak zajistila prostory a zdroje pro zvládání obrovského přílivu pacientů trpících onemocněním covid-19. To znamená, že se setkávám s menším počtem „nekovidových" pacientů než jindy. V této chvíli (květen) jsme na počátku pochopení, péče a doufejme prevence budoucích případů tohoto onemocnění. Naše nemocnice jako mnohé jiné vkládá obrovskou energii do provádění řady výzkumů této choroby, s důrazem na testování, péči a vakcinaci. Konkrétní experimenty zkoumají užití prostředků jako remdesivir a chlorochin, provádění rychlých PCR testů či sérologických vyšetření. Ještě je příliš brzy na to, abychom hovořili o konečných výsledcích těchto snah – klinický výzkum právě probíhá a výzkumné úsilí bude pokračovat. Jakmile získáme větší kontrolu nad aktuální vlnou infekce, doufáme, že se vrátíme k ostatním inovacím, na nichž jsme pracovali dříve, mimo jiné i k novým léčebným metodám onkologických onemocnění.

Spojené státy byly koronavirovou pandemií zasaženy později než vyspělé evropské země. Z informací, které máme k dispozici, se však zdá, že se této časové prodlevy a získaných informací o šíření infekce využít nepodařilo. Vnímáte to také tak?

Asi bude dobré si připomenout, že retrospekce je vždy 20/20. Tato fráze se v medicíně používá k popisu skutečnosti, že zpětný pohled na situaci často odhaluje optimálnější varianty nežli ty původně přijaté. Zvládání pandemie není snadné pro nikoho a mnoho lidí projevuje obrovské hrdinství a obětavost při snaze minimalizovat zdravotní a ekonomické následky této neočekávané a rychle se šířící choroby. To ovšem nemění nic na tom, že existují důvody domnívat se, že v budoucnu by negativní dopad chorob typu covid-19 mohl být snížen aktivnějším postojem k zavedení odpovídajících prostředků v oblasti veřejného zdraví, k testování a vědecky podložené koordinaci a strategii.

Jednotlivé země se vůči sobě uzavírají, naopak ve vědě se hranice na rozdíl od těch politických otevírají. Informace o koronaviru se ihned sdílejí on-line, jindy tak důležité publikování v odborných časopisech se odkládá. Jak na tyto tendence a jejich vývoj do budoucna pohlížíte?
Podle mého názoru jde o jistou paralelu ke stanovení priorit klinické péče, jak jsem již popisoval výše. Pandemie vyžaduje všeobecnou, vytrvalou a naléhavou pozornost. Tato pozornost bude přesahovat geografické hranice. Faktem je také to, že tempo zveřejňování informací prostřednictvím odborných vědeckých fór, včetně internetových odborných vědeckých časopisů, se již před nástupem covidu-19 mnoho let zrychlovalo. To, že tedy pozorujeme sdílení takového množství aktivity a informací, v mnoha ohledech odráží odstranění překážek v komunikaci a spolupráci – proces, který nakonec může přinést nanejvýš důležité znalosti ohledně onemocnění covidem-19. Očekávám, že jakmile naše chápání a kontrola této choroby vzroste, nastoupí zase vlna vyšší priority výzkumných publikací zaměřených na jiná témata.

INOVACEMI PROTI COVIDU-19

Společnost Boston Scientific, které poskytujete služby konzultanta a která má své zastoupení i v ČR, se zabývá výzkumem a vývojem inovativních řešení v medicíně. Jak vypadá život takového výzkumníka v praxi a na které úspěchy firmy jste nejvíce hrdý?
Jako konzultant se pravidelně setkávám s pestrým týmem odborníků pracujících na vývoji nových řešení. Vzhledem k pandemii probíhá nyní prakticky veškerá naše práce samozřejmě on-line. Nicméně komunikace a týmový duch zůstávají velmi pozitivní, což vypovídá jak o kvalitě jedinců, tak dostupných nástrojů pro internetovou spolupráci a komunikaci. Firma je všeobecně nesmírně pozitivně založená a hrdá na to, že se podílí na poskytování vědeckých a technických inovací sloužících ke zdokonalování péče.

Od chvíle, kdy mě společnost oslovila, mám to potěšení pracovat se skvělými týmy jejích softwarových inženýrů, vývojářů produktů a obchodních či klinických lídrů. Nemohu ještě hovořit o dokončených projektech a velkých úspěších, velice nadšený jsem však z integrujícího přístupu, k němuž přispívám a který firma aplikuje jak vzhledem k běžným a vážným srdečním arytmiím, tak k využití již existujících implantovaných zařízení a inovativního softwaru při práci s pacienty s podezřením na pozitivitu či trpícími onemocněním covid-19.

> Dnešní doba vyžaduje nebývalou mezinárodní spolupráci všech národů, abychom podobným pandemiím, jako nás postihla nyní, dokázali čelit.

Tento rozhovor je určen čtenářům v České republice, nesmíme tedy zamlčet důležitou skutečnost, že vaše partnerka pochází právě odsud. Na závěr se tedy dovolím zeptat, jak nás Čechy vnímáte jako národ a čemu bychom se podle vás mohli od sebe navzájem, nejen ve vědě, přiučit.
Má pouť na cestě studia dějin a kultury českého národa je teprve v počátcích, již teď na mě však učinila dojem její hloubka a rozsah, zahrnující období několika tisíciletí, množství kulturních průsečíků a spoustu okamžiků národních výzev či vůdčí role na mezinárodním poli. Poté, co Česká republika povstala z dvojného traumatu druhé světové války a komunistického režimu, znovuzrozená opět nastoupila na cestu zastupitelské demokracie, řídící se z velké části stejnými osvícenskými principy, které sloužily jako filozofický základ fungování vlády Spojených států. Díky tomuto společnému politickému a intelektuálnímu rámci a hojně sdílené kulturní zkušenosti jsou na tom naše země podobně, i co se týče společných kulturních perspektiv, důrazu na pokrok v problematice lidských práv i úspěchů v oblasti individuálního a veřejného zdraví.

Amerika je nicméně mladá, velká a velmi různorodá, zatímco český národ je mnohem starší a odlišný co do velikosti a složení. Domnívám se, že kombinace stejných základů a odlišných národních charakteristik bude i nadále zdrojem vydatného proudu různých příležitostí k výměně, přátelství a vzájemnému ponaučení. Podobné vztahy nebývají vždy jednoduché, nabízejí však skvělý potenciál a vzájemný respekt, obzvláště uvážíme-li náklonnost obou zemí k věcem, jako je umění a literatura, skvělá muzika, suchý humor (patřím k fanouškům Járy Cimrmana) a výborné plzeňské.

Co z českého umění máte rád?
Osobně musím říct, že je jen málo umělců, kteří se mě dotkli natolik jako Kundera a Mucha (každý svým vlastním, naprosto jedinečným způsobem). Kunderovo filozofické zkoumání individuální volby pomáhá osvětlit povahu rozhodovacího procesu ukotvenou v lidské zkušenosti. Muchův příspěvek k estetice art nouveau pomohl definovat to, co je dnes považováno za klasický, organický standard krásy. V díle těchto dvou umělců je mnohé, z čeho by se Američané mohli poučit. A pak samozřejmě z povahy sametové revoluce roku 1989.

Dnešní doba vyžaduje nebývalou mezinárodní spolupráci všech národů, abychom dokázali porozumět původu covidu-19, zvládat jeho škodlivé následky a předcházet budoucím výskytům chorob tohoto typu. Vaše prozíravost a rychlá reakce na pandemii je obdivuhodná a ještě jednou ji oceňuji. Ve Spojených státech máme zase ohromnou základnu pro biomedicínský výzkum, což, doufejme, také ponese ovoce, které by mohlo být užitečné v širším světovém měřítku. Doufám, že budeme-li spolupracovat, můžeme všichni přispět k tomu, abychom tuto pandemii měli již brzy za sebou. ■

S Michaelem Zalisem hovořila Martina Hošková
Foto: archiv Michaela Zalise a Shutterstock

USA&Kanada

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

Foto: Shutterstock

letem světem

USA: Rostoucí příležitosti pro český export

V roce 2019 do země směřovalo 2,3 % českého exportu a Spojené státy se staly 11. nejdůležitější exportní destinací pro české podnikatele.

Americký trh díky své kupní síle a velikosti nabízí poměrně dost příležitostí pro české podnikatele, ovšem uspět na trhu je náročné a vyžaduje specifické know-how. Postupný nárůst exportu zboží s vysokou přidanou hodnotou, především v oblasti speciálních technologií, ale také služeb, svědčí o tom, že se daří postupně měnit kurz české ekonomiky směrem k inovacím, které jsou na americkém trhu klíčové. USA patří k technologickým mocnostem. Podle Mezinárodního indexu inovací jsou na 2. místě ve světovém žebříčku, a to především v oblasti ICT, farmaceutickém průmyslu, leteckém průmyslu a vojenském vybavení. Náskok amerických firem má klesající tendenci, což představuje příležitost právě pro české produkty a inovace.

Výrazný pokles spotřeby domácností a nárůst nezaměstnanosti povedou ke zpomalení ekonomiky, která se začne stabilizovat koncem roku 2020. Zatímco na vývozu se nejvýznamněji podílejí dopravní prostředky a stroje, dovozu dominují stroje a zařízení k výrobě energie (11,75 mld. Kč), elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče (10,8 mld. Kč), léčiva a farmaceutické výrobky (8,9 mld. Kč). Nezanedbatelnou položkou jsou i ostatní dopravní a přepravní prostředky (6,2 mld. Kč) a silniční vozidla (5,8 mld. Kč). Obchodní bilance v roce 2019 byla pasivní (1,43 mld. Kč).

Kanada: Ekonomika stabilního růstu

Kanada zabírá asi dvě pětiny severoamerického kontinentu, rozlohou je po Rusku druhou největší zemí na světě a má populaci 37 milionů lidí (MMF, 2019). Je politicky stabilní se silným záznamem hospodářského růstu. Kanada je považována za jednu z ekonomicky nejstabilnějších a nejbohatších zemí, zaměřenou na high-tech a průmysl. To se odráží i na kvalitě života, podle Světového ekonomického fóra je Kanada zemí s druhou nejvyšší kvalitou života na světě.

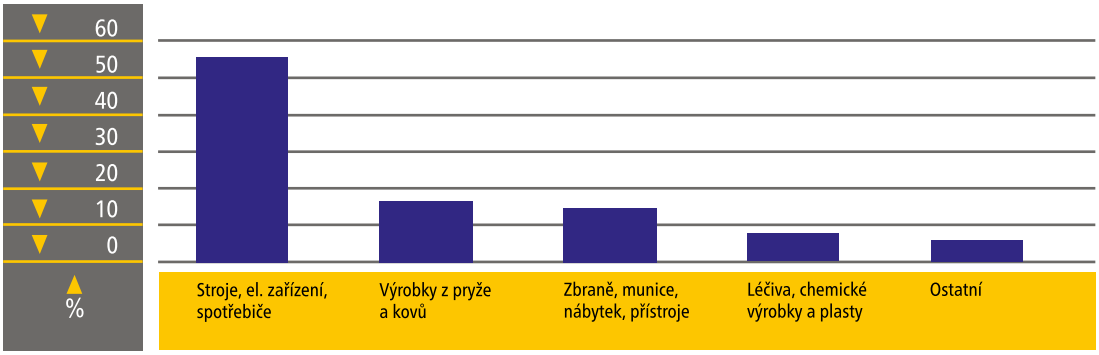
Kanada je místem s 3. největšími potvrzenými ropnými rezervami, které jsou pravděpodobně rozsáhlejší než ty na Středním východě, a je 5. největším producentem ropy na světě. Je i významným producentem a vývozcem průmyslových nerostů, jako je sádra, vápenec, kamenná sůl a potaš, uhlí a uran. Je to také třetí největší vývozce dřeva na světě. Ekonomiku silně táhne i sektor služeb.

Kanada má vysoce rozvinutý a konkurenceschopný trh. Přinést něco nového nebo jiného se často považuje za klíč k úspěchu. Kanaďané jsou ochotni platit, zvláště za spotřební zboží, vyšší ceny, pokud je cena provázena vyšší kvalitou. Na oba tyto parametry je silná obchodní a spotřebitelská základna velmi citlivá. Právě kvalita a míra inovace je pro úspěch na tomto trhu zásadní. Kanada je stabilním českým obchodním partnerem a z hlediska českého exportu je na 46. místě. Na obratu se vyšší mírou podílejí dovozy. Hlavní dovozní artikly tvoří ostatní dopravní a přepravní prostředky (1,9 mld. Kč, podíl 20,9 %).

Foto: Shutterstock

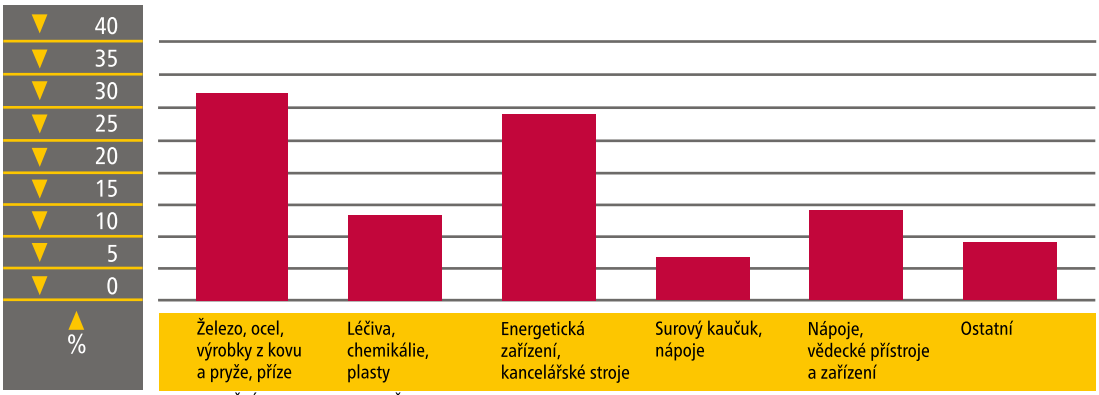
top obory českého exportu

TOP obory českého vývozu do USA



V roce 2019 dosáhl vzájemný obchod obratu 214,4 mld. Kč, což představuje meziroční nárůst o 11,5 %. Spojené státy se tak řadí na **12. místo** významných obchodních partnerů. Za růstem obratu v minulém roce stál zejména vývoz, který meziročně posílil o 17,1 %, dovoz přidal 6,5 %. Hlavním vývozním artiklem jsou výrobky z oboru strojů a dopravních prostředků, které představují 55,6procentní podíl z celkového vývozu (106,5 mld. Kč). Jedná se především o el. zařízení, přístroje a spotřebiče (12,4 mld. Kč), stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu (11,5 mld. Kč), stroje a zařízení k výrobě energie (10,0 mld. Kč). Obchodní bilance v roce 2019 byla pasivní (1,43 mld. Kč).

TOP obory českého vývozu do Kanady



Zdroj dat: ČSÚ; zpracovalo: MPO ČR

V roce 2019 dosáhl vzájemný obchod obratu ve výši 16,9 mld. Kč, což představuje meziroční nárůst o 4,2 %. Kanada se řadí na **46. místo** významných obchodních partnerů. Vývoz v loňském roce činil 7,7 mld. Kč, dovoz meziročně zrychlil o 8,5 % na 9,2 mld. Kč. Hlavním vývozním artiklem je železo a ocel, které představuje podíl 11,4 % z celkového vývozu, stroje a zařízení k výrobě energie (7,4 %) a kovové výrobky (7,3 %). Nezanedbatelnou položkou jsou i stroje a zařízení používané v průmyslu (6,7 %). Silnou pozici mají také elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, surový kaučuk a plastické hmoty.

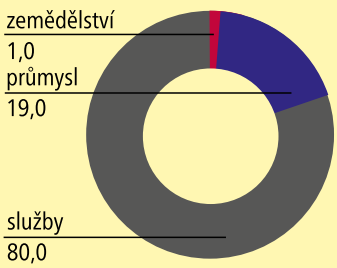
VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2019

Struktura hospodářství

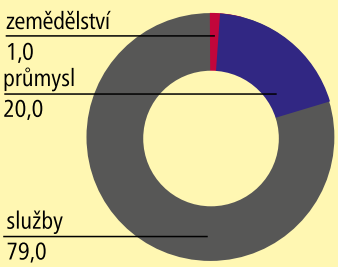
Zdroje dat: Wikipedia, CIA

Spojené státy americké

podíl na HDP (v %)

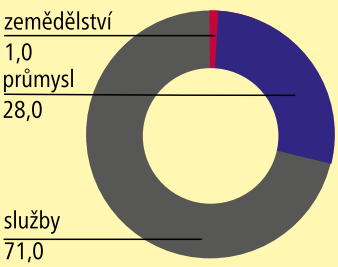


podíl na zaměstnanosti (v %)

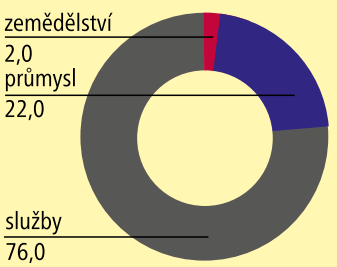


Kanada

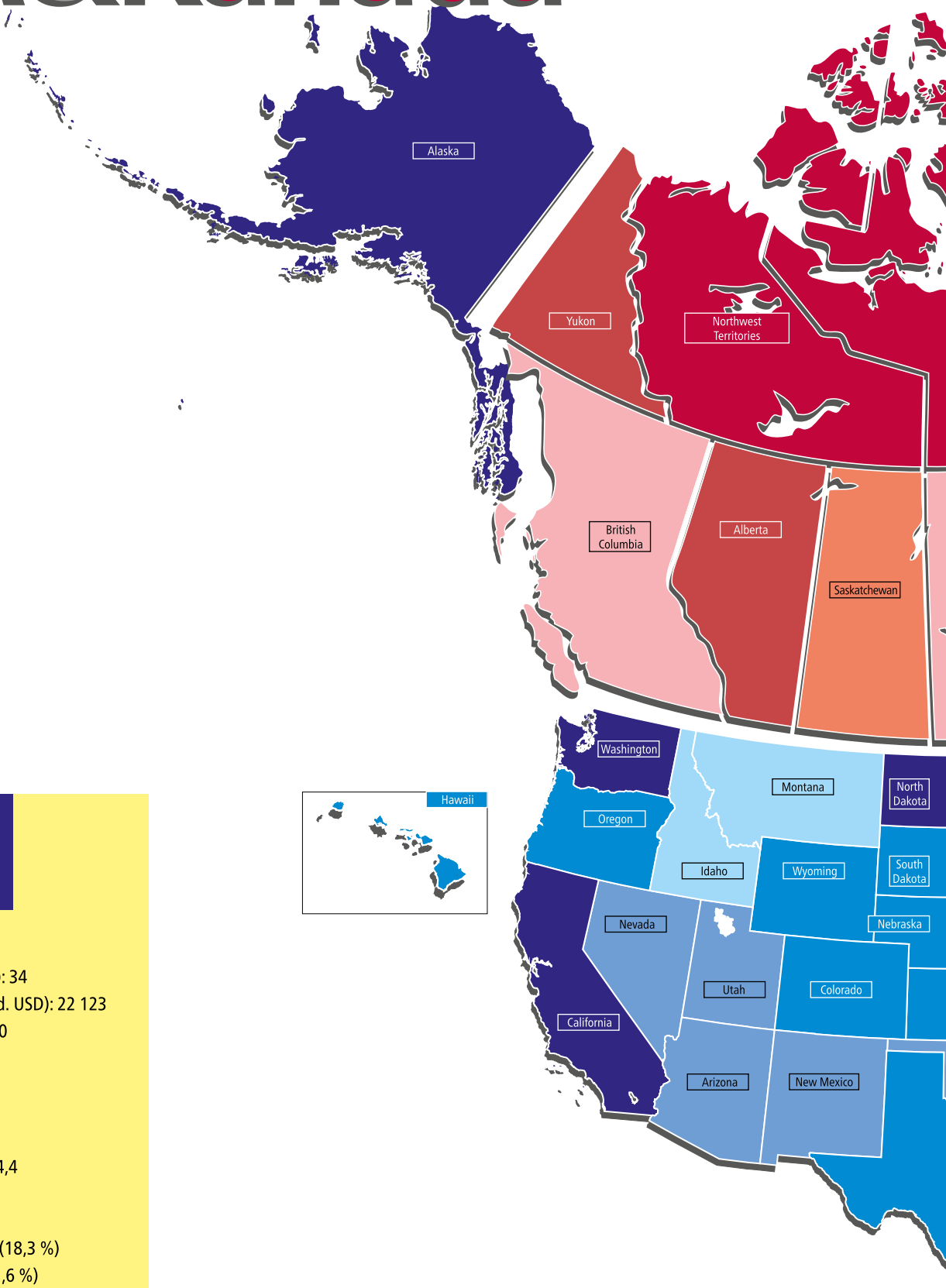
podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



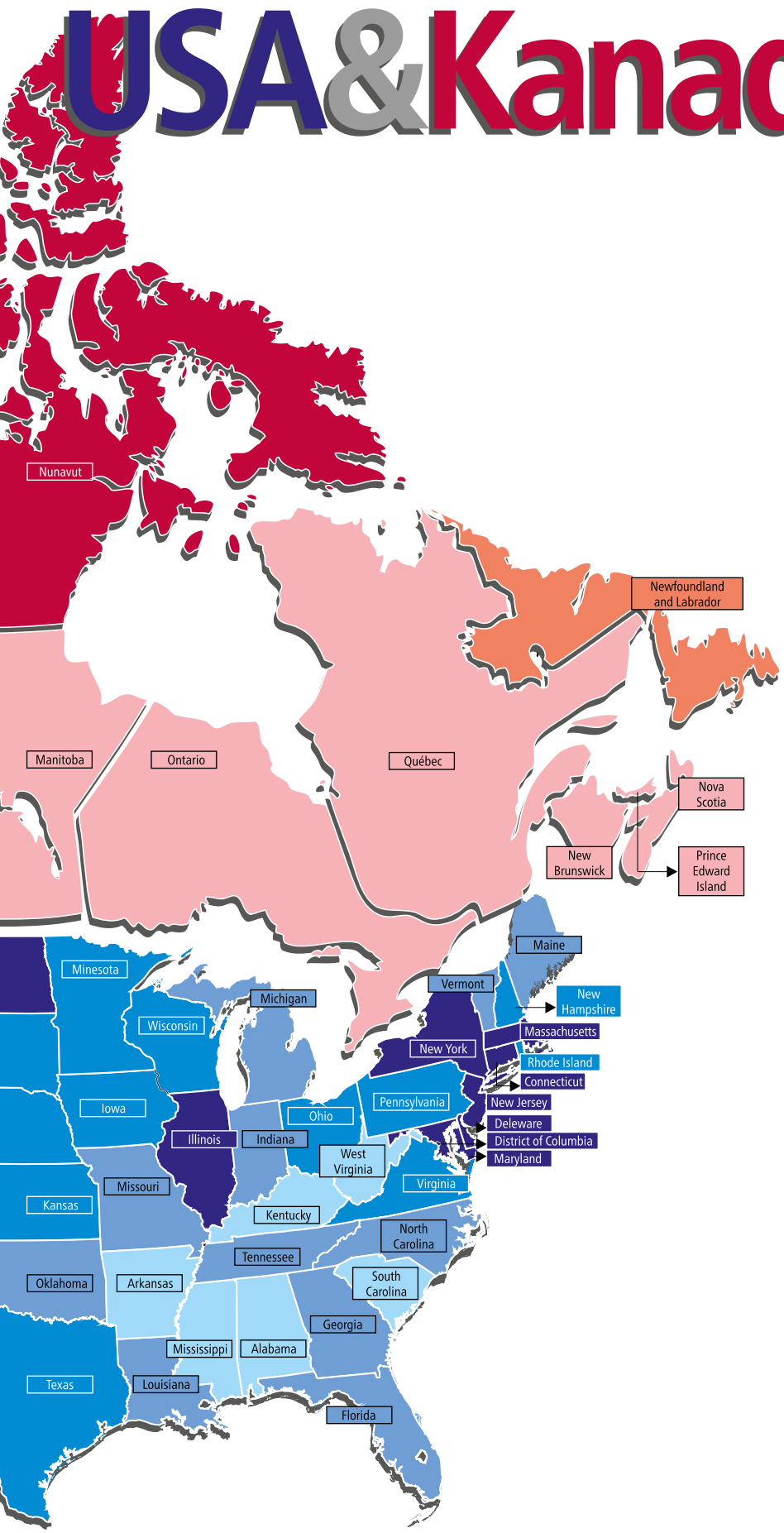
USA&Kanada v číslech



Spojené státy americké

Počet obyvatel (v mil.): 328,2
Hustota zalidnění (obyv./km^2): 34
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 22 123
HDP (sk)/obyv. (v USD): 67 400
Roční růst HDP (v %): 2,3
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 22 123
HDP (k)/obyv. (v USD): 67 400
Míra nezaměstnanosti (v %): 4,4
Export (v mld. USD): 1 592
Import (v mld. USD): 2 493
Exportní partner č. 1: Kanada (18,3 %)
Importní partner č. 1: Čína (21,6 %)
Podíl městského obyvatelstva (v %): 83

USA&Kanada v číslech



Legenda barev	
HDP/OBYVATELE	
Spojené státy americké	Kanada
0–50 000	0–50 000
50 000–60 000	50 000–60 000
60 000–70 000	60 000–70 000
70 000 a více	70 000 a více

VŠECHNY ÚDAJE JSOU Z LET 2018–2019

Zdroje dat:
Bureau of Economic Analysis, Statistics Canada, Wikipedia
Zpracování grafiky: ANTECOM

Kanada

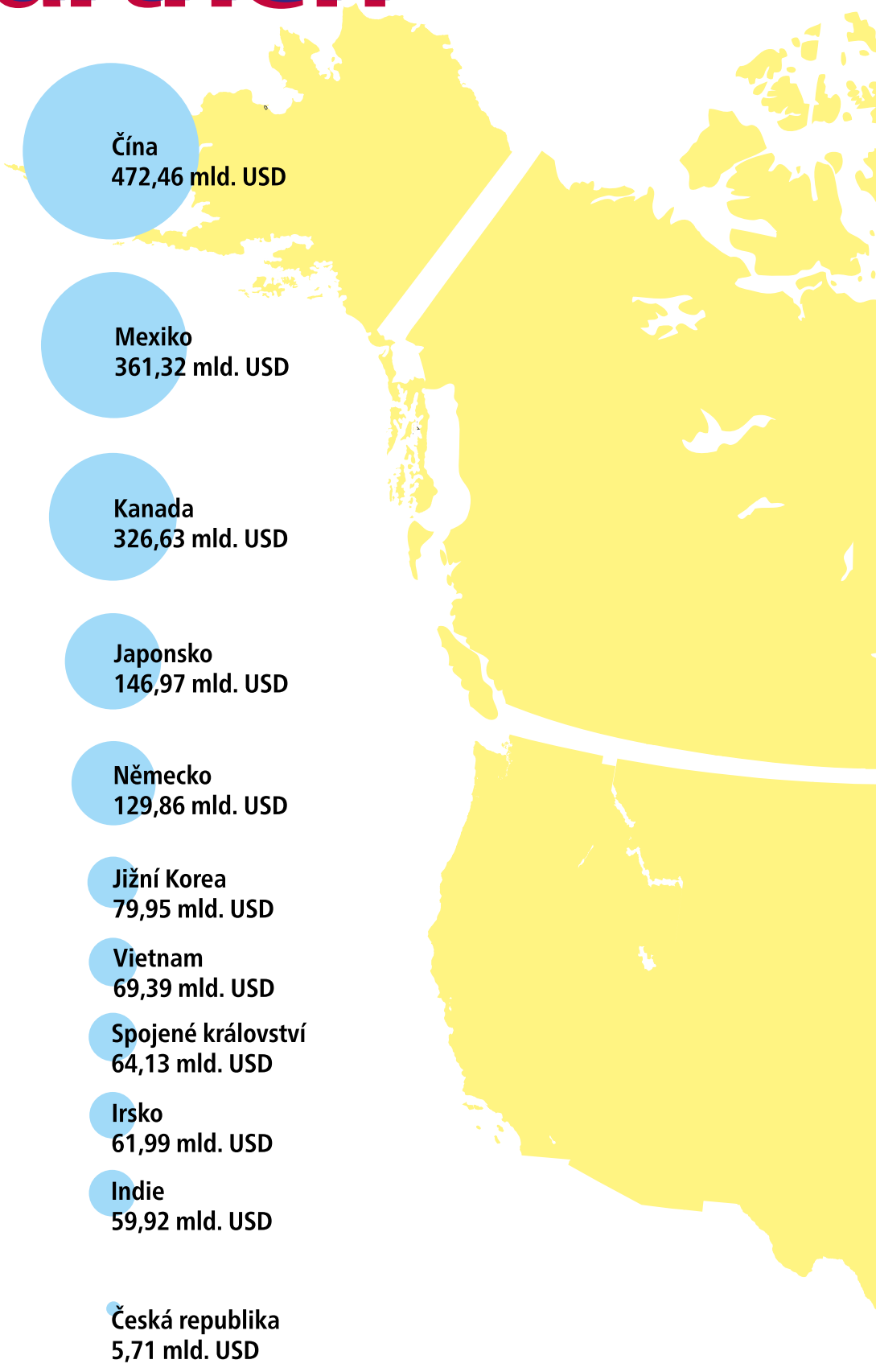
Počet obyvatel (v mil.): 37,0
Hustota zalidnění (obyv./km^2): 4
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 1 821
HDP (sk)/obyv. (v USD): 47 900
Roční růst HDP (v %): 1,6
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 1 927
HDP (k)/obyv. (v USD): 50 700
Míra nezaměstnanosti (v %): 5,6
Export (v mld. USD): 445
Import (v mld. USD): 454
Exportní partner č. 1: USA (76,4 %)
Importní partner č. 1: USA (51,5 %)
Podíl městského obyvatelstva (v %): 82

obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem

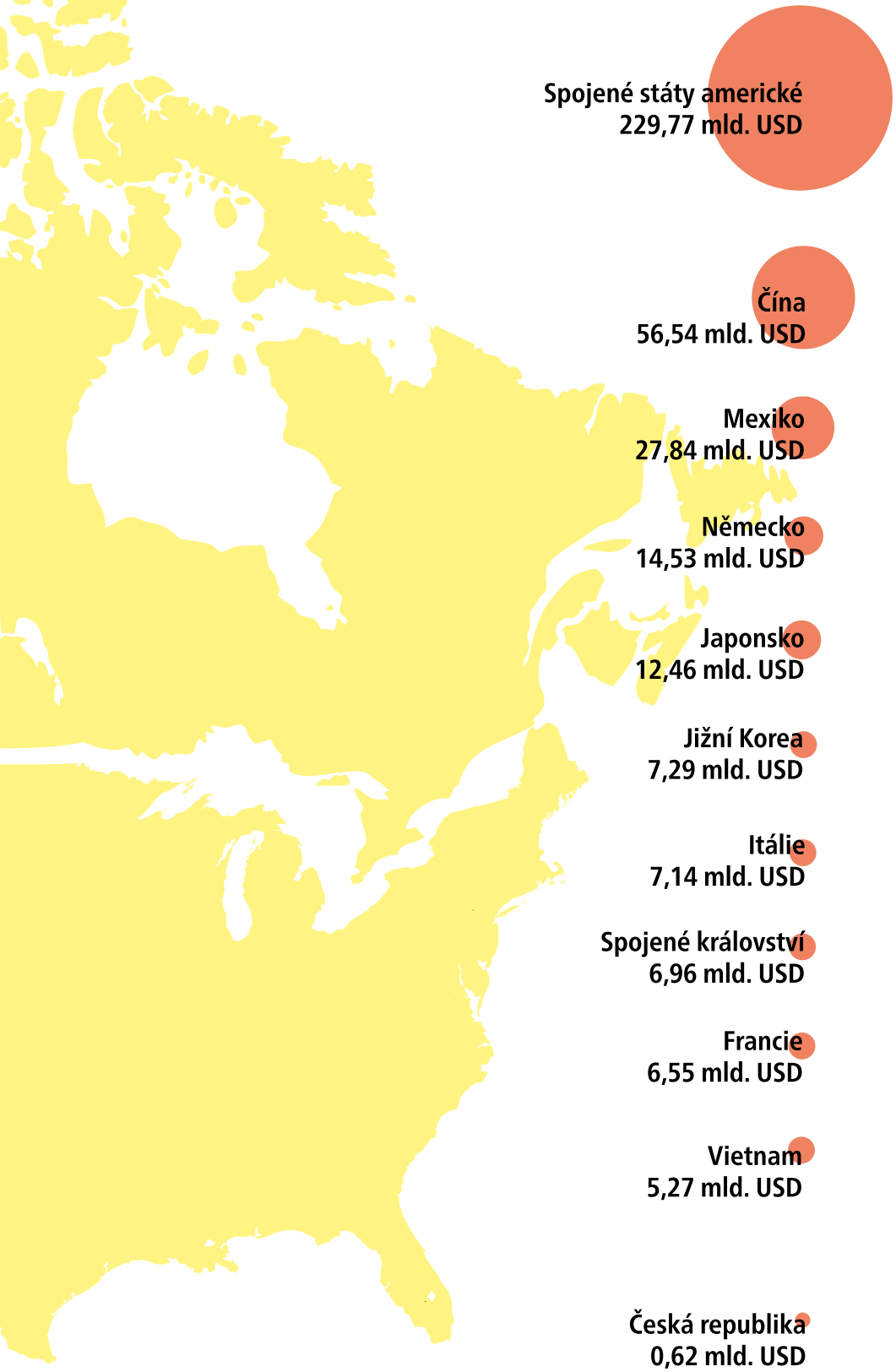
top partneři importu do USA

Import na obyvatele v USD

Michigan	14 685
New Jersey	14 403
Tennessee	12 606
Illinois	12 399
Kentucky	12 192
California	11 162
Texas	10 500
Rhode Island	9 906
Georgia	9 303
New Hampshire	9 191
Delaware	9 175
Indiana	9 168
Louisiana	8 602
South Carolina	7 806
Washington	7 175
New York	7 049
Pennsylvania	6 914
Ohio	5 997
Minnesota	5 833
Maryland	5 818
Mississippi	5 604
Connecticut	5 574
Vermont	5 484
Alabama	5 347
Wisconsin	5 326
Massachusetts	5 167
North Carolina	5 091
Oregon	4 739
Utah	4 704
North Dakota	4 474
Montana	4 393
Kansas	4 227
Idaho	3 855
Nevada	3 831
Arkansas	3 808
Florida	3 752
Virginia	3 443
Iowa	3 418
Missouri	3 355
Hawaii	3 169
Arizona	3 077
Maine	2 836
Oklahoma	2 828
Alaska	2 603
Colorado	2 344
Nebraska	2 280
West Virginia	1 899
Wyoming	1 897
South Dakota	1 250
New Mexico	1 238
District of Columbia	1 127



top partneři importu do Kanady



Import na obyvatele v USD

Ontario	18 613
Manitoba	12 464
New Brunswick	11 923
British Columbia	8 415
Nova Scotia	8 163
Saskatchewan	7 967
Québec	7 916
Newfoundland and Labrador	6 731
Alberta	4 853
Northwest Territories	4 454
Nunavut	1 279
Yukon	1 220
Prince Edward Island	375

info+

Podíl kontinentů na exportu z USA
Amerika 44 %
Asie 30 %
Evropa 23 %

Podíl kontinentů na importu do USA
Asie 42 %
Amerika 32 %
Evropa 24 %

Podíl kontinentů na exportu z Kanady
Amerika 78 %
Asie 11 %
Evropa 9 %

Podíl kontinentů na importu do Kanady
Amerika 61 %
Asie 23 %
Evropa 14 %

příležitosti pro české firmy ve Spojených státech amerických

letecký průmysl

Letecký průmysl je zasažen pandemií velmi tvrdě, ale i když nedojde k nárůstu počtu letadel, příležitosti budou stále spočívat v oblasti modernizace a výměně jejich částí. Růst lze očekávat především na trhu bezpilotních letadel (dronů). České společnosti mají možnost uplatnit se zejména v rámci dodavatelských řetězců a v první řadě pak s inovativními a jedinečnými řešeními spojenými s materiálovým inženýrstvím, sofistikovanou avionikou, umělou inteligencí ad.

doprava a infrastruktura

Trendem je vývoj nových vozidel na alternativní pohony s odpovídající infrastrukturou. I když může dojít ke zpomalení vývoje, hlavními oblastmi investic budou autonomní řízení, elektromobilita, technologie infotainmentu, jakož i obnova běžných výrobních zařízení. Na dodávky dílů mají největší šance firmy, které jsou již součástí dodavatelských řetězců, s referencemi od německých, korejských či japonských odběratelů. Perspektivní je tento trh pro softwarové firmy z oboru umělé inteligence a elektromobility.

energetika

Díky přírodní rozmanitosti existuje v USA obrovský potenciál pro využití obnovitelných zdrojů a dá se očekávat jejich další dynamický rozvoj. Vlivem státních stimulů se postupně začal rozvíjet i sektor chytrých sítí s využitím moderních ICT technologií a technologií na uchovávání energie. V oblasti výroby elektrické energie by měl rovněž pokračovat přechod od uhlí k zemnímu plynu, který vede k výstavbě paroplynových elektráren. V jaderné energetice je zásadní trend malých modulárních reaktorů, v němž mají USA vůdčí pozici.

zdravotnictví a farmacie

Koronavirová krize i přes technologickou vůdčí pozici USA odhalila nedostatky zejména v přístupu ke zdravotní péči, ale i v závislosti některých dodávek na Číně. Lze proto očekávat výraznou snahu posílit domácí produkci tohoto sektoru. USA jsou zajímavým, ačkoli náročným trhem pro nemocniční vybavení, zdravotnické prostředky i pro dvoustrannou spolupráci v biotechnologiích či farmaceutickém průmyslu.

důlní, těžební a ropný průmysl

Těžba ropy i zemního plynu atakovala v minulých letech díky tzv. břidlicové revoluci historické rekordy. Nyní kromě propadu ekonomiky vlivem koronavirové pandemie negativně působí i strmý pád cen ropy. Těžba v nekonvenčních horninách přináší kromě klasických exportních příležitostí (výrobky ze železa a oceli apod.) i příležitosti v oblasti technologií.

strojírenství

USA jsou dlouhodobě druhým největším spotřebitelem obráběcích strojů na světě, přitom 60 % jejich spotřeby je kryto z dovozu. Nadále platí snaha americké administrativy vrátit zejména automobilovou a leteckou výrobu zpět na území USA, což může znamenat potenciál zvýšené poptávky po strojních zařízeních v nových provozech. Trendem je automatizace a robotizace výroby, tedy i zde jsou příležitosti pro české inovativní firmy.

chemický průmysl

Doposud levný zemní plyn ovlivnil rozvoj podniků, které jej využívají jako vstupní surovinu (závody na výrobu čpavku, hnojiv, metanolu apod.). Levný zemní plyn vede rovněž k výstavbě mnohamiliardových vývozních terminálů zaměřených na jeho zkapalňování. S růstem těžby vzniká i potřeba nové infrastruktury, jako jsou potrubí, zásobníky, vývozní terminály a nové chemické závody jako výrobny etylenu z etanu.

výzkum a vývoj

V USA se nachází velké množství špičkových výzkumných a vývojových pracovišť navázaných na univerzity a špičková zdravotnická zařízení nebo zřízených velkými soukromými společnostmi. Při navazování konkrétní formy spolupráce mohou české subjekty společně s americkými žádat o granty z federálních institucí, jako je např. National Science Foundation, Office of Naval Research či National Institutes of Health, které nabízejí zajímavé příležitosti.

Zpracoval tým odboru zahraničně ekonomických politik II, MPO ČR, s využitím podkladů ZÚ ČR Washington a ZK CzechTrade v USA

Foto: Shutterstock

příležitosti pro české firmy v Kanadě

letecký průmysl

Kanada je pátým největším výrobcem letadel a leteckých komponentů na světě. Civilní výroba představuje zhruba 80 % zdejšího leteckého průmyslu, přičemž země zaujímá 3. místo na světě ve výrobě civilních letounů. Uplatnění českých firem lze tradičně hledat ve výrobě částí letadel s turbovrtulovými a proudovými motory. Důraz je kladen zejména na pokročilé technologie v avionice či umělé inteligenci a pokročilé materiály. Srdcem kanadského leteckého průmyslu je Québec, který je pro tento sektor také partnerem ČR v programu DELTA 2 agentury TA ČR pro mezinárodní spolupráci ve výzkumu. Kanada hraje důležitou roli i ve vývoji vesmírných technologií a v čele s Kanadskou vesmírnou agenturou je perspektivním partnerem pro česká řešení.

důlní, těžební a ropný průmysl

Kanadský ropný průmysl je světovou technologickou špičkou, avšak patří mezi nejvíce postižené koronavirovou krizí a nízkými cenami ropy, což negativně ovlivní celou ekonomiku. V minulých letech pokračovala realizace několika již dříve rozpracovaných projektů – těžby bitumenu a výstavby ropovodů a plynovodů či projektu na stavbu terminálu na zkapalněný plyn v Britské Kolumbii. Kanada bude potřebovat konkurenceschopné důlní a těžební technologie, zařízení a příslušenství a další inovativní položky.

nanotechnologie

Příležitostí pro české firmy je také rozvoj nanotechnologií a nanomateriálů, které nacházejí široké uplatnění v řadě oborů, jako je elektronika, zdravotnictví, strojírenství, chemický, automobilový, kosmický a vojenský průmysl či ochrana životního prostředí. Nanotechnologie a pokročilé materiály získaly v Kanadě na významu v souvislosti s pandemií, české nanotechnologie včetně nátěrů však na trhu prorazily již dříve.

zdravotnictví a farmacie

I když kanadský dovoz medicínských přístrojů a jiného technického zařízení a dovoz farmaceutických produktů je poměrně značný, české firmy jsou mezi dovozci zastoupeny jen velmi zřídka. Jako perspektivní se tedy jeví možnost rozšíření českých dodávek např. zdravotnických zařízení a nemocničních lůžek, jejichž dodavatelé na trhu chybějí. Zajímavé příležitosti může nabízet trh medicínských analytických přístrojů a v neposlední řadě i řešení v oblasti eHealth.

železniční a kolejová doprava

Kanada má jednu z nejrozsáhlejších železničních sítí na světě a tento segment hraje významnou roli i v českých vývozech. Předpokládá se, že dále poroste. Železniční doprava je v Kanadě důležitá také při přepravě nerostných surovin. Poptávka po materiálu pro stavbu železničních tratí, údržbě, ale i po vlakových soupravách je vysoká. V řadě kanadských měst se realizují či připravují projekty dopravní infrastruktury (kolejové tratě, tramvaje, mosty, tunely, silnice) a české firmy mají šanci se na nich podílet subdodávkami (ocelové konstrukce, části kolejových vozidel, technologie frézování vozovky).

potravinářský a zemědělský průmysl

Mezi hlavní položky zemědělského a potravinářského dovozu do Kanady patří víno, potravinové přípravky, pekařské výrobky, krmivo pro psy a kočky a káva. Existuje i poptávka po nových technologiích spojených se zemědělstvím (drony, smart agriculture).

ICT

Úspěch slaví dlouhodobě vývoj SW, počítačové služby včetně ICT velkoobchodního prodeje. Velkou perspektivu mají obory spojené s umělou inteligencí a informační technologie spojené s robotikou, kyberbezpečností a pokročilou výrobou. To se odráží i ve zřízených superklastrech pro AI v Montréalu, pro pokročilé výrobní technologie v Torontu či pro digitální technologie ve Vancouveru. Spolupráci v AI nabízí i albertský Edmonton, přičemž celá provincie je rovněž partnerem ČR v programu DELTA 2.

Zpracoval tým odboru zahraničně ekonomických politik II, MPO ČR, s využitím podkladů ZÚ ČR Ottawa a ZK CzechTrade v Calgary

Foto: Shutterstock

Pandemické blues

Ještě zkraje roku se USA pyšnily slibnými hospodářskými ukazateli. Pak vypukla pandemie covid-19. Touhu Bílého domu americkou ekonomiku plně restartovat už před listopadovými prezidentskými volbami následně zkomplikovaly rasové nepokoje. Evropská unie se vynasnaží, aby se transatlantický obchod nestal obětním beránkem pro předvolební protekcionistický guláš.

Ekonomika USA je největší na světě (před ČLR). Spojené státy jsou největším světovým dovozcem a druhým největším vývozcem zboží a také největším dovozcem a vývozcem komerčních služeb. Obchod přitom představuje pouze 27,5 % jejich HDP, které v loňském roce vzrostlo o solidní 2,3 procenta (v roce 2018 o 2,9 %). Míra nezaměstnanosti loni klesla na historické minimum 3,5 %. O to větší šok proto představují propady hospodářských ukazatelů v důsledku letošní pandemie covidu-19.

STRAŠIDELNÁ ČÍSLA

Již od konce března jsou USA na neblahé špici celosvětového žebříčku v počtu nakažených, kdy evidovaly okolo 143 tisíc případů a něco přes 2500 úmrtí. Mezitím se čísla do začátku června vyšplhala na 1,9 milionu nakažených a 110 tisíc úmrtí. Zatímco předběžné údaje za první čtvrtletí, které zahrnovaly pouze omezené období dopadu pandemie, vykázaly meziroční pokles HDP o 4,8 %, prognóza pobočky Federální rezervní banky v Atlantě pro druhé čtvrtletí odhaduje bezprecedentní pokles o 42,8 %.

Maloobchodní tržby v USA v dubnu klesly o rekordních 16,4 % a průmyslová výroba o 11,2 %. Podle oficiální vládní statistiky dosáhla míra nezaměstnanosti v USA na konci dubna 14,7 %, přičemž podle ekonomů je „reálná" míra nezaměstnanosti až 22,8 %. U nízkopříjmových domácností (s ročním příjmem do 40 tisíc dolarů) prý může nezaměstnanost dosahovat až 40 %. Taková čísla Američané nepamatují od dob velké hospodářské krize ve 30. letech minulého století. Aby toho nebylo málo, přibyly k výčtu neblahých zpráv ze zámoří občanské nepokoje ve více než 100 městech USA vyvolané zabitím neozbrojeného Afroameričana George Floyda policisty v Minneapolisu 25. května. Analytici varují, že kromě rabování a vandalismu mohou nepokoje v krátkodobém horizontu mít nepříznivý dopad na důvěru spotřebitelů a investorů. I když přímé hospodářské důsledky nepokojů nebudou trvalé, jejich načasování odsune hospodářské zotavení země.

Právě s cílem kýženého odvrácení zhoubných dopadů pandemie na americkou ekonomiku prezident Trump již 27. března podepsal oběma komorami Kongresu schválený záchranný balíček ve výši 2 bilionů dolarů, zahrnující přímé platby občanům, 500 miliard půjček pro korporace, 367 miliard pro malé podniky a 100 miliard pro zdravotnictví. Federální ministerstvo financí za měsíc duben oznámilo rekordní rozpočtový schodek 738 miliard dolarů, který jako první již plně zachycuje vládní výdaje

spojené s fiskálními stimuly na pomoc ekonomice. Šéf americké Federální rezervní banky (Fed) Jerome Powell uvedl, že pro záchranu ekonomiky bude zapotřebí dalších masivních fiskálních opatření, aby se zamezilo delšímu období nízkého růstu produktivity a stagnujícím příjmům. Celková hodnota dosavadních stimulů a záchranných fondů dosahuje téměř 3 biliony dolarů a Kongres jedná o dalším kole fiskálních opatření. Ředitel rozpočtového úřadu amerického Kongresu Phillip Swagel poznamenal, že schodek rozpočtu dosáhne historické úrovně „nevídané od druhé světové války". Podle analýzy jeho úřadu z přelomu května a června se v důsledku pandemie sníží americké HDP v nastávajícím desetiletí o přibližně 8 bilionů dolarů.

Z NEJHORŠÍHO VENKU?

Jistým povzbuzením je, že od druhé poloviny dubna dochází v celostátním průměru k mírnému poklesu růstu počtu nově nakažených i počtu úmrtí. Většina států USA proto již přistoupila k postupnému uvolňování omezení pro fungování podniků i pro běžný život obyvatel (přímá nařízení, potažmo zákazy, jsou v gesci jednotlivých států, které je přijaly v různém rozsahu a míře; federální vláda po vypuknutí pandemie pouze nedoporučila shromažďování více než deseti osob). Postupně a za zpřísněných opatření dochází k otevírání obchodů, restaurací a dalších veřejně přístupných zařízení.

Kvůli násilným protestům napříč největšími americkými městy však byly některé místní úřady přinuceny kýžené znovuotevírání ekonomiky fakticky opět odložit: šest států a 13 měst vyhlásilo v souvislosti s nepokoji stav nouze, nejméně 26 měst uložilo zákaz vycházení. Majitelům podniků, které byly po desetitýdenní nucené uzavírce mnohdy již beztak na hranici solventnosti, přibyly ke starostem ještě obavy z rabování. Dosud křehké hospodářské oživení se tím nutně zpomalí.

Ač demokraté a republikáni k hospodářské obnově přistupují s odlišnými důrazy (prezidentův tým a republikáni tlačí na „bezodkladné" znovuotevření ekonomiky, demokraté jsou k trvající hrozbě nákazy obezřetnější), závisí tempo uvolňování, včetně návratu lidí do práce či obnovení činnosti škol, na měřitelných kritériích, zejména na rychlosti poklesu nových případů nákazy a na kapacitě testování. Dostupnost testů se tak stává ožehavým politickým tématem. V USA bylo od počátku pandemie provedeno cca 10 milionů testů (nejvíc na světě) a prezident Trump testování vyzdvihuje mezi největší úspěchy své administrativy v boji s koronavirem. Federální vláda oznámila, že kapacity testování bude nadále navyšovat, aby v září bylo možné provést 40 až 50 milionů testů.

Ani nastolené tempo testování však nezažehná skutečnost, že nepříznivé ekonomické dopady pandemie nejspíše potrvají až do roku 2021, a budou tedy panovat i ještě letos v listopadu, kdy půjdou američtí voliči k volebním urnám (případně korespondenčně odvolí „bezkontaktně"). Jelikož původním Trumpovým trumfem pro znovuzvolení byl právě předcházející hospodářský dynamismus, bude se tak nyní muset pohlédnout po jiných volebních tématech.

PRŮMYSLOVÁ ZÁKLADNA

Prezident Trump, který se úřadu ujal s ambicí odstranit obchodní deficit USA, za své osvědčené téma dlouhodobě považuje protekcionismus. Republikánské i demokratické administrativy po dlouhá desetiletí zastávaly názor, že volný obchod podporuje hospodářský růst a lepší mezinárodní vztahy. Trump však nijak neskrývá, že tyto zásady nesdílí. Od roku 2018, kdy pod záminkou ochrany národní bezpečnosti jednostranně zvedl cla na dovozy oceli a hliníku, udržuje větší či menší napětí v obchodních vztazích nejen s Čínou, ale i dalšími partnery – včetně EU. Pandemie covidu-19 z jeho pohledu jen

Jindy přelidněný Manhattan v půlce května

dále obnažila citlivá místa globálních dodavatelských řetězců, nejmarkantněji u zdravotnických ochranných pomůcek.

Hlavní americký obchodní vyjednavač (USTR) Robert Lighthizer se ve svém květnovém článku pro deník New York Times kriticky vymezil proti přesouvání výroby nadnárodními korporacemi do zámoří, jež prý zanechalo Spojené státy strategicky zranitelné. Obchodní úspěch a ekonomická efektivita podle něj už nesmějí být jedinými vodítky obchodní politiky; zásadní má být vytváření a zachování pracovních míst ve zpracovatelském průmyslu v USA, neboť ta přispívají nejen k tvorbě HDP, ale i ke zdraví a štěstí amerických občanů. Skutečnost, že R. Lighthizer v témže článku poukazuje na údajné konkurenční znevýhodnění USA nerovnými pracovně-právními a ekologickými standardy, si lze vykládat i tak, že terčem jeho zloby není Evropská unie.

VÝZVY A PŘÍLEŽITOSTI ZŮSTÁVAJÍ

K tomu upíná své naděje Lighthizerův evropský protějšek, komisař EU pro obchod Phil Hogan, který doufá, že hospodářský dopad pandemie oživí úsilí o zlepšení místy napjatých obchodních vztahů mezi USA a EU. Ty prezident Trump opakovaně jitří výhrůžkami navýšení cel na dovozy aut z EU, ač od výhrůžek i pod tlakem amerických zákonodárců pokaždé ustoupil. Kromě toho hrozí USA jednotlivým členským státům EU (včetně ČR) uvalením cel v případě jednostranného zdanění digitálních služeb.

V dopise R. Lighthizerovi komisař Hogan apeluje na společné vůdčí postavení USA a EU v mezinárodním obchodě. Dlouhodobou snahou EU je sjednání případných obchodních dohod s USA, k čemuž členské státy udělily Evropské komisi mandáty již v dubnu 2019. Pandemie může úsilí paradoxně posílit, jelikož je přes oceán sdíleno množství akutních témat. Komisař Hogan tak kromě aktuální priority snižování vzájemných celních a regulatorních překážek obchodu se zdravotnickým materiálem a případné spolupráce v oblasti rezerv vyzývá ke koordinaci při znovunastolení tržních podmínek obchodu, aby se státem ovládaným ekonomikám neposkytla záminka k jejich netržní praxi v rozporu s WTO.

Zároveň nabádá k řešení sporných otázek mezi EU a USA a k vzájemné deeskalaci, k čemuž současná krize skýtá politickou příležitost. Dopis tak staví na iniciativě zkraje roku (před pandemií) zahrnující vyvážené snížení cel na určité průmyslové výrobky, zjednodušení sanitárních a fytosanitárních požadavků na dovoz zemědělských a potravinářských výrobků a dohodu o posuzování shody. Ačkoli předchozí jednání byla pandemií zpomalena, naděje na snižování překážek pro české vývozce zůstává. Komisař Hogan dále nabízí posílení transatlantické spolupráce v oblasti technologií a kybernetické bezpečnosti (vývozní kontroly, investiční screening, 5G, umělá inteligence), kde zejména netržní ekonomiky představují strategickou výzvu.

Nabídka společného transatlantického postupu vůči netržním ekonomikám může v Americe padnout na úrodnou půdu. Ekonomická rivalita s ČLR, nově podbarvená původním zdrojem nákazy, zakořeňuje v USA atmosféru ostražitosti a asertivity vůči nastupující druhé supervelmoci, která by patrně do velké míry přetrvala, i kdyby ve Washingtonu došlo v listopadu k volební obměně garnitur. Volební souboj se tak vede spíše o podobu zotavení amerického hospodářství. I poradci prezidenta Trumpa však připouštějí, že k úplnému ozdravení ekonomiky, respektive návratu ke stavu před dopadem pandemie, který znamenal nejdelší hospodářskou expanzi v historii USA, nedojde, dokud proti covidu-19 nebude nalezena vakcína. ■

Text: Dan Macek
Foto: Shutterstock a archiv autora

Dan Macek, oddělení Amerik, odbor zahraničně ekonomických politik II, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

Amerika na křižovatce

Zatímco Evropa se již uzavírala, v USA vypukla nákupní horečka teprve okolo 15. března. Frekvence nákupů domácností se skokově zvýšila o 39 % a počet nakupovaných položek během jednoho nákupu vzrostl o 14 %. Osmého dubna přesáhl počet mrtvých 14 tisíc a USA se staly novým epicentrem epidemie. Ke konci května dosáhl počet mrtvých více než 103 tisíc a Američané sledovali se směsicí úžasu, strachu, nedůvěry a vzdoru historicky první mediální kampaň o novém viru servírovanou on-line v reálném čase. Státy a zdravotnická zařízení si konkurovaly v závodě o zajištění potřebného zdravotnického materiálu a tržní ceny některých položek vylétly až na sedminásobek.

Guvernéři jednotlivých států reagovali na vzniklou situaci s odlišnou naléhavostí, rozsahem uzavírání a rychlostí znovuotevírání. Čím déle krize trvá, tím více se vzmáhá jak strach, tak i spontánní odpor proti uzavření ekonomiky. Podle amerického Centra pro kontrolu nemocí je 80 % infikovaných osob asymptomatických, tj. nevykazujících žádné problémy ani příznaky. Ročně umírá v USA okolo 200 tisíc osob na kardiovaskulární choroby, 152 tisíc na rakovinu a 40 tisíc na onemocnění dolních cest dýchacích. Více než 90 % lidí, kteří podlehli koronaviru covid-19, mělo jiné závažné zdravotní komplikace. Kdo si může být jist, že každá oběť koronaviru netrpěla nějakými, třeba ještě skrytými zdravotními problémy? Kolik z oněch 103 tisíc úmrtí bylo pouze a opravdu způsobeno novým koronavirem? Celkově umírá v USA ročně zhruba 2,8 milionu lidí, takže 103 tisíc úmrtí reprezentuje pouze zhruba 3 %. Kolik lidí zemře v důsledku poklesu amerického HDP a odložení nutných operačních zákroků?

Ekonomický šok přišel téměř současně se zdravotní krizí. Dow Jonesův index newyorské burzy klesl během několika dnů z 29 tisíc bodů na téměř 18 tisíc a až po mohutných intervencích federální vlády a Fedu se do konce května pomalu vrátil nad 25 tisíc bodů. HDP v prvním čtvrtletí meziročně kleslo o 5 % a ve druhém se očekává pokles ještě větší. Trhy jsou nejisté a mnozí analytici poukazují na to, že vývoj newyorské burzy je odtržen od reálné ekonomiky, kde přibylo minimálně 40 milionů nově nezaměstnaných. Federální vláda a Kongres schválily zákony určené ke stimulaci trhu a rozhodly se napumpovat do ekonomiky minimálně čtyři biliony dolarů určené jak nejvíce postiženým oblastem hospodářství, tak i k přímým výplatám občanům pod učitou hranicí ročního příjmu. Tento stimul zvýšil federální dluh o více než 20 % a představuje zhruba 13 % amerického HDP, ale například Německo aktivovalo hospodářský stimul ve výši 32 % HDP a Velká Británie ve výši 19 % HDP.

Názory na vývoj americké ekonomiky v blízké budoucnosti se liší a jsou ovlivněny vnímáním důsledků nadcházejících listopadových voleb. Vakcína proti covidu-19 asi nebude určujícím hybatelem restartování ekonomiky. Tím budou naléhavé ekonomické tlaky, které bude muset nová vláda řešit po vyčerpání síly stimulů. V oblasti globálního obchodu zůstává zásadní otázkou budoucnost americko-čínských vztahů. Pokud nová americká administrativa přistoupí k dohodě o Transpacifickém obchodním partnerství, vliv Číny na globální ekonomiku bude výrazně oslaben. USA pak budou moci usilovat o podobnou partnerskou transatlantickou dohodu s EU, poté o obchodní dohodu všech anglicky hovořících zemí a o znovuobnovení zpřetrhaného globálního obchodu na bázi vzájemné ochrany intelektuálního vlastnictví, ochrany stejných práv a pracovních podmínek zaměstnanců a svobodné a rovné konkurence soukromých podniků.

Hlavním zdrojem růstu amerického HDP je domácí poptávka, nikoli export, a mnohé bude tedy záviset na rychlém snížení dnešní vysoké nezaměstnanosti. Avšak základní článek americké ekonomiky, neuvěřitelně rychle reagující soukromý sektor, zůstal díky podpoře Fedu a federálním stimulům zachován, i když samozřejmě nikoli bez problémů. Takže ekonomika bude schopna absorbovat pracovní sílu velmi rychle. Podnikatelská Amerika celý svět možná znovu překvapí. ■

Text: Miro Hošek
Foto: Marek Jenšík a Shutterstock

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

Jan Kubata:

Investovat nyní do amerického trhu?

Ano, může to být velmi efektivní

„Počátkem března jsme očekávali růst HDP v USA ve výši dvou až tří procent, a za necelé dva měsíce je všechno jinak," říká ředitel regionálního centra Severní Amerika a Austrálie agentury CzechTrade v Chicagu Jan Kubata a vystihuje tím situaci, v níž se ocitly ekonomiky po celém světě vlivem pandemie. „Do propuknutí onemocnění byla ekonomika USA ve velmi dobré kondici: HDP rostlo stabilním tempem, nezaměstnanost byla nejnižší v historii země, bylo provedeno razantní snížení daní a mezi podnikateli vládla proinvestiční a optimistická nálada. Dnes se Spojené státy propadají do ekonomické deprese. Vláda se snaží podpořit ekonomiku, a proto schválila mnoho podpůrných balíčků v řádech stovek miliard dolarů. Uvidíme, zda to bude stačit," dodává Jan Kubata exkluzivně pro TRADE NEWS.

Jan Kubata, ředitel regionálního centra Severní Amerika a Austrálie agentury CzechTrade

Jaké pozorujete v USA hlavní změny v důsledku pandemie koronaviru?

Změny jsou značné. Hodně lidí se přesunulo na home office, někde i nastálo. Transformuje se realitní trh. Přibývají volné kanceláře a firmy si budou chtít udržet klienty, takže začnou zlevňovat. Tento trend se projeví i v dalších odvětvích, jako je hotelnictví, zábavní parky či kina. Na druhou stranu to přinese velkou vlnu zdražování a krachů malých a středních firem. Americká obchodní komora odhaduje, že pandemie se dotkne až 40 procent z nich i přesto, že prezident Trump podepsal 27. března CARES Act, který zahrnuje úlevy a podporu pro malé podnikatele ve výši 376 miliard dolarů.

POSTAVME NOVOU STRATEGII

Jaký dopad bude mít očekávaná recese amerického hospodářství na export českých firem do USA? Platí i v tomto případě, že krize je příležitost?

Jistě, příležitosti se objevují vždycky a krizové podmínky přinášejí pro podniky i veřejnou správu nové výzvy. Musíme se rychle orientovat ve změnách, sledovat trendy. Navzdory koronavirové době umět efektivně poradit českým exportérům, pomoci jim navázat nové kontakty s lidmi, kteří jsou opravdovými hráči v obchodu a nákupu a kteří mohou být klíčovými partnery ve snaze nahradit ztracená odbytiště. Je třeba objektivně vyhodnotit informace, uvědomit si, že to bude těžší než před čtvrt rokem, a postavit novou strategii.

Nedělejme si iluze, že se USA budou chovat jinak než evropské země. Každý se bude snažit podpořit především své lidi a podniky. Podle mého odhadu dojde ve strategických oblastech ke stahování výroby z Asie. Investice do amerického trhu může být v tomto čase velmi efektivní. Tím říkám, že založit v USA pobočku, sklad, výrobu a zaměstnat Američany může v budoucnu přinést benefity v podobě různých podpor ze strany státu.

Dveře otevřené dokořán bude mít zboží pro řešení problémů a nových skutečností vzniklých vlivem pandemie – od zdravotnických potřeb a vybavení, přes bezpečnostní technologie, nanotechnologie po termokamery a jiné. Naopak běžné výrobky bez vyšší přidané hodnoty, které bylo již před vypuknutím pandemie obtížné prodat, budou takřka neprodejné.

Co dalšího teď bude pro české exportéry na americkém trhu těžší?

Mezinárodní obchod obecně je teď obtížnější po celém světě, hlavně kvůli uzavírání dopravních cest. Pokud jde o USA, drobná uvolnění restrikcí se objevují, třeba Úřad pro kontrolu potravin a léčiv (FDA) zmírnil podmínky pro dovoz ochranných roušek, které nejsou určené pro zdravotnictví. Ale velké legislativní změny, které by zjednodušily vstup zboží na území USA, se neočekávají. Ochrana amerických výrobců, zaměstnavatelů a spotřebitelů se naopak bude upevňovat. Bude posilovat „Buy American, Hire American", tedy že americké firmy a orgány budou upřednostňovat, zaměstnávat a nakupovat americké zboží, služby a lidi.

USA jsou velkým trhem založeným na spotřebě, úvěrech a otevřeném přístupu k penězům. Je to také nejkonkurenčnější trh na světě. Byl a zůstane v každé době. V Česku ale máme talentované a flexibilní podnikatele, kteří si poradí v každé situaci. O tom se přesvědčuji každý den.

USA jsou také největším světovým producentem ropy. Jak se současný propad cen této suroviny podepíše na tamní ekonomice?

To je velký problém a mnoho těžařů, především těch, kteří dobývají z břidlic, se dostává na hranu krachu. Situace bude trvat tak dlouho, dokud budou platit zákazy, podniky nebudou vyrábět a nebude se cestovat. Galon benzinu se v dubnu prodával pod dva dolary, což bylo přibližně o dolar méně než o tři měsíce dříve. Nyní se cena ropy pozvolna zvedá, na pumpách je okolo 2,5 dolaru za galon, také stoupá spotřeba. Zaznamenali jsme rovněž zájem čínských společností o nákup texaských ropných polí.

> Je třeba objektivně vyhodnotit informace, uvědomit si, že to bude těžší než před čtvrt rokem, a postavit novou strategii.

Podpora hospodářství bude pokračovat bez ohledu na výsledek voleb

Jaký vývoj očekáváte v souvislosti s podzimními prezidentskými volbami? Může Donald Trump ve snaze o znovuzvolení přijít s významnějšími opatřeními na podporu ekonomiky?

Hospodářská situace každého Američana bude hrát ve volbách důležitou roli. Trump má tu výhodu, že své případné ekonomické balíčky bude moci uvést do praxe, pokud mu to demokraty ovládaná Sněmovna reprezentantů umožní a nezablokuje. I nově zvolený prezident jistě podpoří americké hospodářství. Uvidíme, v jakém rozsahu se to dotkne zahraničního obchodu.

Může z vašeho pohledu dojít k zákazu nebo výraznému omezení imigrace do USA?

Ano, a už se to i děje. Nyní platí šedesátidenní zákaz vstupu pro imigranty žádající o trvalý pobyt. Zda se bude prodlužovat nebo ne, se uvidí, ale snahou bude ochránit americký pracovní trh. USA se blíží ke čtyřiceti milionům nezaměstnaných. Také platí, že do Spojených států nemohou cestovat lidé ze schengenského prostoru a dalších zemí. Čili omezení imigrace tu je a musíme si počkat, jak se bude uvolňovat či utahovat.

Jaké projekty partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP) v USA mohou být zajímavé z pohledu obchodních příležitostí?

Pomocí PPP se nejen federální vláda, ale i guvernéři snaží použít soukromé peníze při řešení této vážné situace. Na projekty zde nahlížejí pozitivněji než třeba u nás. Bohužel pro české firmy stále platí, že v případě tendrů z veřejných peněz je téměř nemožné uspět bez amerického partnera. Jsou tu ochranná opatření, která limitují přístup podnikatelských subjektů ze zahraničí a protežují ty americké. Tyto netarifní bariéry měla odstranit smlouva mezi EU a USA, tzv. TTIP. Vedle toho také od začátku dubna běží tzv. Paycheck Protection Program. Jde o federální program, který je řízen Ministerstvem financí USA a Ministerstvem pro malé podnikání a slouží na ochranu malých podnikatelů.

Zmínil jste smlouvu TTIP. Jak to vypadá s jejím vyjednáváním? Jaké hlavní plusy přinese?

Věřím, že by krize v dohledné době mohla přimět obě strany, aby se vrátily k jednacímu stolu, pokusily se společně odstranit tarifní i netarifní bariéry, otevřít obrovský trh a vstup na něj oboustranně zlevnit. Už pouhé uznávání evropských certifikací zde v USA by českým firmám výrazně pomohlo. Budeme věřit, že se to povede. ■

Za rozhovor děkuje Daniel Libertin
Foto: archiv CzechTrade

Výroba generik v olomoucké rodinné společnosti FARMAK

Za kvalitu léčivých látek si zákazníci raději připlatí

Nejen v době pandemické

S koronavirovou krizí ožila mezi pamětníky předlistopadové české tradice vývoje a výroby vakcín touha resuscitovat tento obor, který u nás úspěšně pokračuje na bázi průmyslu generik a léčivých látek. Mezi jeho nejprestižnější subjekty se řadí česká chemicko-farmaceutická společnost FARMAK se sídlem v Olomouci.

RENESANCE KAPITALISMU V ČECHÁCH

Inženýr Jiří Žák působil od roku 1960 jako výzkumný a vývojový pracovník ve státním podniku Farmakon, který vyráběl vitaminy a potravinové doplňky. Když začátkem devadesátých let vyhrál výběrové řízení na ředitele, nastoupil do funkce v době, kdy zanikaly kontrakty, klesal objem výroby a prodeje a docházelo k propouštění. Bylo by tehdy bláhové snažit se postavit silnější zahraniční konkurenci v oboru. Jako dlouholetý pracovník a stávající ředitel dostal za úkol připravit privatizaci a přeměnu podniku na akciovou společnost. Jenomže koupit továrnu a restrukturalizovat výrobu znamenalo vzít si zhruba půlmiliardovou půjčku. Většina akcionářů se riskantního kroku zalekla, své podíly nabídla a odešla.

Zajistit firmě budoucnost znamenalo zásadně obměnit výrobní portfolio. „Specializujeme se na účinné léčivé látky, konkrétně generika, tedy látky, u nichž již skončila originální patentová ochrana. Našimi nejvýznamnějšími odbytišti jsou trhy, které jsou vysoce

Marta Sova, členka dozorčí rady a obchodní manažerka společnosti FARMAK

David Viktorín, obchodní ředitel společnosti FARMAK

regulované a náročné, kde obchodní partneři vyšší cenu za vyšší kvalitu u naší produkce akceptují. Máme klienty ve Spojených státech, Japonsku, Jižní Koreji, Evropě, Brazílii a dalších zemích. Jen zlomek indických a čínských firem dokáže splnit podmínky zákazníků na takové úrovni jako my. Dokonce dodáváme předním indickým farmaceutickým firmám substance, které pro export finálních lékových forem nedokáží v požadované kvalitě vyrobit samy," říká obchodní ředitel David Viktorín.

CESTA NA NEJNÁROČNĚJŠÍ TRH

V roce 1997 nastal v historii Farmaku kritický moment. Byl tehdy postižen povodněmi, ale přesto splnil nejpřísnější kritéria stanovená americkým Úřadem pro kontrolu potravin a léčiv (Food and Drug Administration, FDA). Tím se firmě, do té doby operující hlavně v Evropě, otevřel také americký trh považovaný v oboru za nejnáročnější.

„Mezi lety 1998 až 2000 jsme do USA začali dodávat substance a spolupracovat s lokální partnerskou společností. Ve Spojených státech totiž zahraniční firma nemůže dodávat léčivé látky přímo zákazníkům, ale jen přes místní obchodní společnost. Pomocí této společnosti jsme se jako první dostali na tamější trh s produktem sloužícím k uvolnění svalstva, který se nachází v našem portfoliu dodnes. V dalších zhruba třech letech nám jeho prodeje v USA přinesly zisky, které nejen pomohly plně uhradit privatizační úvěr, ale i uskutečnit mnoho investic do budoucna," připomíná obchodní ředitel fakt, jak je důležité být ve správný čas na správném místě.

KONKURENCE A PHARMA SUPPLY CHAIN

Zajímá nás, jak vnímají tlak konkurenčních firem. „Konkurence nás nemá jak zkopírovat, protože proces syntézy léčivých látek je velmi komplikovaný a u každé látky unikátní. Jedná se spíš o kličkování mezi podanými patenty a správné načasování vstupu na trh. Každá firma z našeho oboru si volí vlastní interní rozvojovou strategii, která nastaví patřičné procesy vedoucí ke schvalování produktů pro vlastní výzkum a vývoj a následné zavádění úspěšných projektů do výroby, čímž je zajištěna kontinuální obměna výrobkového portfolia.

My se zaměřujeme na heterocyklickou chemii, konkrétně na substance z kategorie tzv. niche API (aktivních farmaceutických substancí). Jedná se o vysoce aktivní látky, které nejsou pro každého snadno vyrobitelné. Pečlivě si vybíráme malokapacitní, vysoce rentabilní produkty, jejichž chemie je pro řadu konkurentů z levnějších částí světa příliš komplikovaná. Máme tedy prostor zaujmout zákazníky ze sofistikovaných regulovaných trhů, kteří za naši středoevropskou kvalitu a podporu při tvorbě registrační dokumentace rádi zaplatí adekvátní cenu," shrnuje firemní politiku vnučka zakladatele Marta Sova, členka dozorčí rady a obchodní manažerka Farmaku.

Pandemie SARS CoV-2 a s ní související rozpad dosavadních dodavatelských řetězců urychlily trend deglobalizace, kdy řada firem přesunuje svou výrobu z Číny do domovských zemí. Ještě závažnější bylo nedávné zjištění, jak silně jsou členské státy EU závislé na dovozu ochranných zdravotnických pomůcek a generických látek zejména z Číny a Indie. Čeká nás tedy v brzké době masivní přesun strategických výrob do Evropy?

„Není pochyb o tom, že se dodavatelské řetězce změní, některé intermediáty se pravděpodobně budou vyrábět v Evropě, pokud evropští zákazníci akceptují vyšší cenu léčivých látek a potažmo finálních léčivých produktů. I v takovém případě však bude část vstupních substancí pocházet z aspoň zatím nejlevnějších zdrojů, tedy z Číny a dalších zemí jihovýchodní Asie. V Evropské unii nejsou totiž z environmentálního hlediska některé výroby uskutečnitelné," uvádí David Viktorín relokalizaci zdrojů na pravou míru.

KDO VE FARMACII NĚCO ZNAMENÁ, MÍŘÍ KAŽDOROČNĚ DO NEW YORKU

Nejvýznamnější mezinárodní setkání ve pharma světě je soubor veletrhů CPhI, který se koná v různých částech světa, v čele s evropskou putovní výstavou CPhI WorldWide, a na americkém kontinentě je to potom legendární DCAT Week v New York City.

CPhI má více formální charakter, zahrnuje všechny články farmaceutického řetězce – od vstupních materiálů, intermediátů a API přes laboratorní a strojní vybavení až po obalovou techniku. FARMAK se jej pravidelně účastní jako vystavovatel s vlastním stánkem v API Gold, nejlukrativnější zóně určené pro výrobce léčivých látek.

DCAT Week je přední obchodní rozvojová akce každoročně pořádaná v březnu pro firmy, které se zabývají farmaceutickým vývojem, výrobou a s nimi spojeným průmyslem. Akce je pravidelně organizována sdružením Drug,

Reaktor hlavní výrobní linky

Chemical & Associated Technologies Association (DCAT).

„Na rozdíl od mnoha veletrhů či konferencí nabízí DCAT Week možnost pořádat soukromá setkání se zákazníky, dodavateli a potenciálními obchodními partnery v soukromých apartmá, které je potřeba zavčas rezervovat v řadě určených hotelů kolem památného místa setkávání, slavného hotelu Waldorf Astoria v New Yorku. Ačkoliv jsou tato setkání většinou předem naplánovaná a harmonogram má každý správný účastník řádně zaplněný již pár týdnů předem, nabízí tato akce i další příležitosti pro vzdělávání, networking a náhodná obchodní propojení," vysvětluje Marta Sova.

Letošní rok je naprosto atypický tím, že se DCAT Week poprvé ve své stotřicetileté historii neuskutečnil. Omezení kvůli pandemii se promítla nejen do pořádání setkání s vyšším počtem účastníků, ale i do běžných obchodních aktivit.

KRIZE JAKO PŘÍLEŽITOST K RŮSTU

„Již během roku 2018 jsme museli reagovat na neustále se zvyšující regulatorní nároky při registraci našich výrobků, což vyústilo v nutnost patřičně upravit i dosavadní obchodní strategii. Ta by se teď dala shrnout do jediného hesla: soustředit se bez kompromisů na to, co je skutečně důležité. Zavedením minimálního objednatelného množství, zrušením nerentabilních výrob nebo pečlivým výběrem teritorií, v nichž podáváme nové registrace, jsme dosáhli výrazného zefektivnění naší práce. Stejně tak jsme schopni tam, kde to má smysl, poskytnout mnohem flexibilnější servis, než tomu bylo v minulosti. Tyto změny se velmi pozitivně odrazily na výsledcích již v minulém roce, kdy jsme zaznamenali nejvyšší tržby za posledních patnáct let. Pevně věříme tomu, že tento trend bude pokračovat i v následujících letech, což je pro mě momentálně i tou největší výzvou," shrnuje David Viktorín.

Současná neobvyklá situace měla překvapivě i další pozitivní vliv. Donutila například obchodní partnery Farmaku přemýšlet o svých požadavcích s delším předstihem. Sdílení objednávek a závazných výhledů na několik měsíců dopředu tak dává olomoucké rodinné firmě větší prostor výrobní kampaně a dodávky co nejlépe plánovat.

„O čem jsme si ještě nedávno mohli nechat zdát, se stalo téměř ze dne na den skutečností. Podle kapacitních možností můžeme upřednostnit ziskovější výroby a vybírat si, komu zboží alokujeme. Také musím říct, že nás to hodně posunulo, co se týče využívání informačních technologií. Nastavili jsme si nové způsoby interní i externí vzdálené spolupráce a komunikace," uzavírá Marta Sova. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv společnosti FARMAK, a.s.

FARMAK, a.s.

Ryze českou rodinnou společnost zaměřenou na vývoj, výrobu a prodej aktivních léčivých látek, meziproduktů a chemických specialit založil společně s manažery státního podniku Farmakon v roce 1992 absolvent VŠCHT v Pardubicích a dlouholetý výzkumný a vývojový pracovník Ing. Jiří Žák. V roce 1996 podnik privatizoval a je jeho generálním ředitelem, většinovým vlastníkem a předsedou představenstva.
FARMAK exportuje více než 95 % produkce zhruba 150 zákazníkům z padesáti zemí světa. Významný podíl tvoří vývoz do Spojených států.

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK
25 LET

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

JSME TU PRO VÁS JIŽ **25 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 diversifikaci 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.

PRODUKTY

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

www.ceb.cz

Světové finále Horizon Hydrogen Grand Prix 2019

Jak Češi pomáhají vzdělávat (nejen) v Americe

nové odborníky pro 21. století

Czech Republic The Country For The Future

Při tvorbě vzdělávacího programu Horizon Hydrogen Grand Prix (H2GP), který seznamuje studenty středních škol se základy obnovitelných zdrojů energie a vede je až k vytvoření vlastního vodíkem poháněného RC modelu automobilu a k závodům na světové úrovni, nás inspirovalo americké školství. Tedy konkrétně jejich STEAM koncept. S-science, T-technology, E-engineering, A-art, M-math nás od té doby provádí vším, co děláme. A můžeme s jistotou říct, že americké školství je v této oblasti nejdál na světě. Dokazuje to také fakt, že program H2GP je v amerických školách čtyři hodiny týdně plnohodnotnou součástí výuky, zatímco v Evropě patří stále k mimoškolním aktivitám.

Společnost Horizon Fuel Cell Europe (HFCE) byla založena v roce 2011 jako výhradní distributor edukativních pomůcek pod vlastní značkou Horizon Educational. Zaměřuje se na vzdělávání studentů základních a středních škol po celém světě v oblasti obnovitelných zdrojů energie s důrazem na vodíkové technologie. Původně evropská distribuční síť měla za cíl přiblížení singapurské centrály zákazníkům a lepší pochopení jejich potřeb. Tento model se osvědčil a HFCE získala během dalšího roku distribuční práva v celé Evropě, Africe, Asii a na Středním východě. Celosvětovým lídrem se stala hned o dva roky později, kdy získala výhradní distributorská práva pro americký trh.

Vznik této rozsáhlé distribuční sítě motivoval změnu celého business modelu. Do té doby byla společnost dodavatelem samotného hardwaru, ale pro zajištění potřeb moderních vzdělávacích systémů je nutné dodávat komplexní řešení. Právě vstup na americký trh ukázal potřebu zařazení produktů do ucelených edukativních materiálů, které by byly psané na míru vzdělávacím osnovám. Ve spolupráci s evropskými a americkými učiteli tak vznikly učebnice, pracovní sešity pro studenty, podrobné průvodce pro učitele a videoprůvodce jednotlivými částmi výuky.

LEARNING BY DOING

Zpětná vazba byla fantastická, ale my jsme chtěli jít ještě dál a STEAM Education, respektive „learning by doing", se ukázalo být správnou cestou. Pro středoškolské studenty jsme vytvořili vzdělávací program Horizon Hydrogen Grand Prix (H2GP), který je provází od základů obnovitelných

Týmy mají své řidiče, techniky i stratégy

zdrojů energie přes design a inženýrství až po vlastní vodíkem poháněné auto a světový finálový závod.

Také proto jsme se rozhodli vytvořit v Americe dceřinou společnost se sídlem v Los Angeles ve státě Kalifornie. Toto místo jsme nevybrali náhodně. Kalifornie je sama o sobě nejprogresivnějším státem USA v oblasti investic do nových technologií. Zároveň je také jednou z nejznečištěnějších oblastí v USA. Snad proto má nejhustší síť vodíkových stanic a v době, kdy jsme americkou společnost zakládali, tam sídlila také Toyota – největší výrobce osobních automobilů ve Spojených státech a lídr v rozvoji využití vodíkových technologií pro automobilovou dopravu.

Zlomový byl rok 2016, kdy nás zástupci Toyoty oslovili, že by rádi investovali do vzdělávání právě v oblastech, jimiž se zabýváme. Tento krok nebyl ničím překvapivým, i oni si uvědomují, jak důležité je vychovávat nové odborníky pro výzvy 21. století. Studenti, kteří projdou naším programem, totiž prožívají obrovský vzdělávací progres, ale zároveň si také osvojí dovednosti, jako je týmová práce, schopnost prosadit se, kreativně řešit problémy, vyvíjet nové přístupy a technologie a v neposlední řadě je výborně prezentovat. I to je totiž součástí H2GP, a pokud v čemkoli ze zmíněného selhávají, nemají na světové ani národní úrovni žádnou šanci.

PODNIKAT V AMERICE JE PŘÍLEŽITOST, ALE TAKÉ VÝZVA

Podnikání v USA s sebou přináší spoustu příležitostí, ale také výzev. Nejvyšší vedení společnosti sídlí v Evropě, a proto bylo nutné počítat s mnoha rozdíly napříč celým světem. Spojené státy jsou v tomto ohledu velmi specifické. Museli jsme se vypořádat s jiným právním systémem a ještě s dalšími systémy, které si nastavují jednotlivé státy samostatně. V USA například neexistuje výpovědní lhůta a podobně. Zásadní je tedy výběr zaměstnanců. Je nutné jim stoprocentně důvěřovat, což je ale složité. Komunikace je značně ztížená časovým posunem i odlišnou mentalitou, na jiném kontinentu se prostě velmi těžko buduje dobrá pozice.

Toto vše jsme nejvíc pocítili v době koronavirové krize. Obchod se ze dne na den v podstatě zastavil – školy se až do odvolání uzavřely. Byli jsme nuceni okamžitě přemýšlet úplně jinak, než jsme byli zvyklí. Uzavřely se hranice a neměli jsme ani dostatek informací, byli jsme odkázáni pouze na ty z médií či od našich zaměstnanců. Museli jsme zrušit část národních finále a především finále světové. A v neposlední řadě jsme byli nuceni přehodnotit finanční řízení společnosti.

Mimo výše zmíněné problémy byla koronavirová krize zkouškou ohněm i pro naši společnost jako takovou. Přibližně před rokem bylo totiž vyměněno vedení a jednatelem a většinovým majitelem se stal Kamil Jelínek. Díky jeho krokům měla společnost na začátku krize dostatek využitelných finančních prostředků, tudíž jsme nebyli v napětí, které by mohlo ohrozit naše fungování. Jako ekonom byl schopen okamžitě přeplánovat budget i objednané zboží a zavést úsporná opatření zejména v oblasti provozních nákladů.

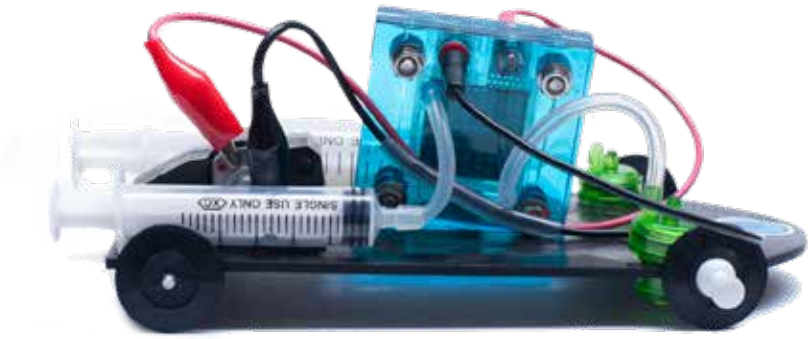
KRIZE NÁM PŘINESLA POZITIVA

Dá se říct, že na nás krize měla ozdravný účinek, protože došlo k zefektivnění operací v rámci společnosti a zároveň

Horizon Hydrogen Grand Prix

je čtyřměsíční výukový program, během něhož se studenti seznámí s využitím alternativních energetických zdrojů natolik, aby byli schopni vyrobit vlastní vodíkem poháněný automobil (RC model 1 : 10). Studentský tým musí být sestaven tak, aby dokázal společně navrhnout aerodynamický design, vyrobit podvozek, karoserii a sestavit jednotlivé komponenty vodíkového pohonu tak, aby obstál mezi konkurencí v čtyřhodinovém závodě. Týmová strategie je zásadní, všichni závodníci mají k dispozici stejné množství vodíku, cílem je za stanovený čas ujet co nejdelší vzdálenost. Hodnotí se práce s energií, design závodního vozu, ale také prezentace technického provedení či práce v pit stopu. Závody RC modelů vodíkových aut často připomínají skutečné závody. Studenti si tak vyzkoušejí reálné inženýrství a práci na společném projektu ve stresových podmínkách.

Produkty značky Horizon Educational jsou výukovými pomůckami pro žáky a studenty základních, středních i vysokých škol v oblasti obnovitelných zdrojů energie se zaměřením na využití vodíku. Díky těmto pomůckám se studenti zábavnou a praktickou formou seznamují s celým spektrem alternativních energetických zdrojů a s jejich využitím. Na snímku H2DIY auto postavené na podvozku z 3D tiskárny



Vítězové Světového finále H2 Grand Prix STEAM Legacy High School

jsme si ověřili vztahy s našimi partnery, kteří na nás nezanevřeli a byli s námi v intenzivním kontaktu. Téměř na denní bázi probíhala komunikace také s našimi dodavateli, které jsme díky platební morálce bez problému přesvědčili o stabilitě naší společnosti. Na druhou stranu jsme lépe poznali i naše zákazníky. Kvůli riziku druhotné platební neschopnosti jsme se více zaměřili na monitoring jejich platební morálky a na základě jeho výsledků jsme upravili splatnosti, případně snížili kreditní limity. S některými zákazníky jsme se individuálně dohodli na splátkovém kalendáři jejich dluhů. Díky tomu, že jsme byli v úzkém kontaktu se všemi, kteří jsou součástí našeho podnikání, jsme se dokázali domluvit tak, abychom společně krizi přestáli. Nezapomněli jsme ani na monitoring konkurence. Každá krize se totiž dotkne i jiných společností a může přinést zajímavé příležitosti k akvizici.

> Koronavirová krize nás přivedla na nové myšlenky, které jsme přetvořili v příležitosti.

Často jsem kolem sebe slýchala, že marketingová oddělení a oddělení prodeje při pandemii takzvaně neměla co na práci. To však rozhodně nebyl náš případ. Naše marketingové oddělení spolu s oddělením pro rozvoj programů a s oddělením obchodním zcela intuitivně vytvořily pracovní skupinu. Rozhodli jsme se využít krizi ve svůj prospěch a pojmout situaci tak, abychom do dalšího školního roku vstoupili lépe připraveni než kdykoli předtím. Začali jsme intenzivně pracovat na zcela nových webových stránkách, na jejichž vývoj bychom v plném provozu neměli tolik času. Zároveň jsme kompletně rebrandovali všechny materiály a vytvořili jsme nový katalog. Ale především jsme si uvědomili, že výuka může probíhat i jinak než ve školních lavicích.

NOVÝ PROGRAM H2DIY A EDUCATION AT HOME

Rozhodli jsme se proto vytvořit zcela nový program jako jakýsi předstupeň velkého závodu Horizon Hydrogen Grand Prix. Nový program Horizon Hydrogen DIY Race (H2DIY) je určen žákům základních škol, jejichž cílem je sestavit z dodaných součástek malé vodíkové auto z jakéhokoli recyklovatelného materiálu, samozřejmě s podporou našich videonávodů a výukových podkladů. A protože většina z nás přežívala karanténu doma s malými dětmi, vytvořili jsme také alternativu pro naši novou prodejní sekci – Education at Home.

Není pochyb, že jsme učinili velký krok kupředu, stála před námi však ještě jedna výzva. Jak můžeme v budoucnu pořádat světové závody, aniž bychom přepravovali desítky studentů přes oceán? On-line přenosem z jakéhokoli koutu světa. Tato myšlenka je zatím v počátcích, ale do budoucna si umím představit, že uspořádáme závod na pěti kontinentech v jeden okamžik, zatímco diváci jej mohou interaktivně sledovat na svém tabletu či v televizi. Někteří závodníci budou mít ráno, někteří večer a někteří noc, ale pevně věřím, že jejich kreativní srdce budou tento diskomfort považovat za skvělé dobrodružství. Ve Francii jsme již závodili potmě a reakce studentů byly úžasné. ■

Text: Sabrina Plisková
Foto: archiv HFCE
Sabrina Plisková je marketingová manažerka Horizon Educational

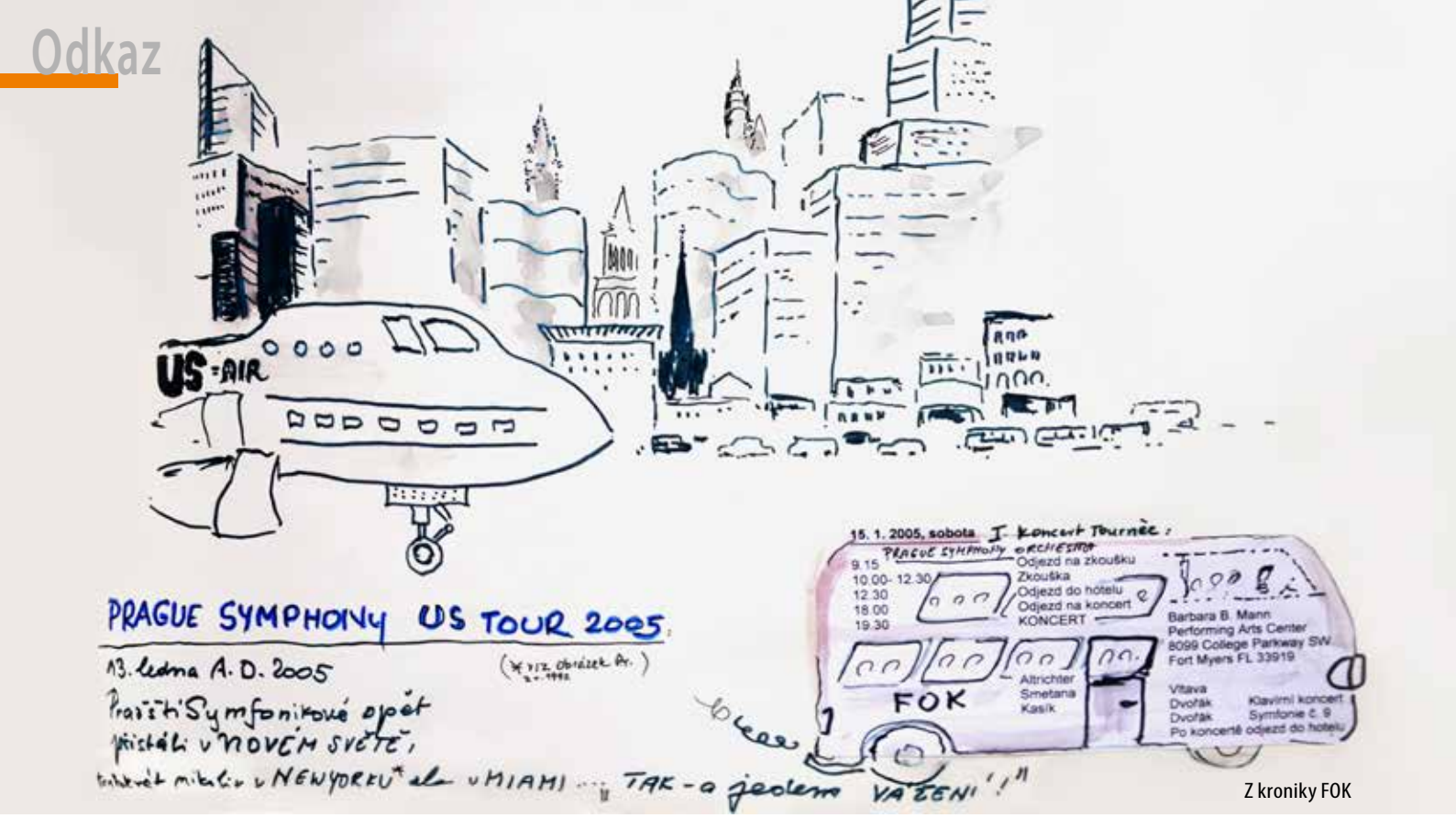
Vodíkem poháněná auta 1 : 10 vytvořená studenty středních škol

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8000 výtisků do škol, firem a institucí

www.techedu.cz



Z kroniky FOK

S hudbou do Nového světa

Plánovat americké turné je dnes větší rébus než jindy

Když v roce 1892 Antonín Dvořák odjížděl do Ameriky, čekalo jej téměř čtrnáctidenní cestování. Jen samotná plavba přes Atlantik trvala devět dní a jeho rodinné příslušníky většinu z toho času trápila mořská nemoc. Posádka lodi, která konečně připlula do přístavu, musela na vylodění ještě den čekat v karanténě, než mohla poprvé vkročit na půdu Nového světa. Ačkoli o cestování do USA si zatím můžeme nechat zdát, Symfonický orchestr hl. m. Prahy FOK se připravuje na velké americké turné. Tak velké, že není možné na něm kvůli pandemii přestat pracovat. Má se uskutečnit na přelomu zimy a jara 2021 a i bez současné koronavirové krize by bylo logistickým oříškem. Od českého orchestru totiž právem všichni očekávají jen to nejlepší; příkladné a autenticky české provedení díla Antonína Dvořáka, který Čechům v Americe udělal dobré jméno. A tomu je třeba dostát.

Poprvé v roce 1969

Americkou premiéru slavil Symfonický orchestr hl. m. Prahy FOK v roce 1969, kdy koncertoval v Pittsburghu s dirigentem Václavem Smetáčkem. Chystané americké turné bude v pořadí osmé. Plavbu lodí, která by trvala devět dnů, si ale orchestr dokáže jen těžko představit. A karanténu? Všichni pevně věří, že v roce 2021 již nebude nutná. Stovka muzikantů, management, lékař i několik tun hudebních nástrojů a koncertního vybavení cestuje samozřejmě letecky, i tak bývá cesta nesmírně náročná a vyčerpávající. Na letišti je pro orchestr připraveno několik autobusů a na nástroje, které musejí letět pár dní předem, čeká

kamion spediční firmy, kterou zajišťuje americká strana.

Letos v únoru se ředitel orchestru FOK Daniel Sobotka vypravil do New Yorku dojednávat detailní plán zájezdu, aniž by tušil, jak se vše během následujících měsíců změní. „Urputně, po milimetrech řešíme produkční rébus: trasu, velikost obsazení orchestru, časovou náročnost přejezdů, hotely, letenky, víza, pojištění," řekl krátce před začátkem pandemie koronaviru, „a pak vplujeme do úplně jiných vod, když jsme u hudby samotné a diskutujeme o programu. Jako bychom tu byli my víc doma než Američané: Devátou symfonii Antonína Dvořáka? Americká inspirace a souvislosti jsou zřejmé. Nebo bychom raději hráli Sedmou symfonii a k tomu Klavírní či Violoncellový koncert?"

VŮLE PŘEKONAT PROBLÉMY JE OBOUSTRANNÁ

V mezičase se svět pořádně zkomplikoval a znervózněl. Zdá se až neuvěřitelné, že i nyní na obou stranách panuje vůle k řešení a pevné přesvědčení, že svět bude zase normální. Rozmanité krize jím přeci zmítaly i dávno před námi. Antonína Dvořáka z Ameriky vyhnal nejen stesk po domově, ale také ekonomická krize roku 1893, přezdívaná „stříbrná panika". Společnost se vyrovnávala s finančními ztrátami a newyorská konzervatoř, kde byl Dvořák ředitelem, přišla o sponzory. A tak postupně nebyla schopna pokrýt štědrý honorář, který Dvořákovi slíbila. Několik měsíců vyučoval a komponoval bez finanční odměny.

Při dnešní krizi naštěstí máme opatření, která pomáhají její důsledky (nejen finanční) zmírnit. I tak se ale plánování na delší dobu dopředu mění v noční můru. „Vždycky musíme mít i záložní program pro orchestr, kdyby náhodou nemohl odletět a celé turné se zrušilo, a jsme si vědomi, že tentokrát to riziko je výraznější než kdy dřív. Přemýšlíme o všech variantách a velmi těžko na ně nacházíme odpověď. Loni jsme plánovali turné po Velké Británii a nevěděli jsme přitom, kdy a jak proběhne brexit, který se nebezpečně točil okolo termínu našeho odletu. Nakonec všechno dopadlo dobře a turné jsme zvládli. Zatím tedy myslíme pozitivně a věříme, že se do Ameriky vydáme," říká manažerka orchestru FOK Margita Losová.

Daniel Sobotka, ředitel Symfonického orchestru hl. m. Prahy FOK

Margita Losová, manažerka orchestru FOK

Pod rouškami členů managementu se rýsují úsměvy, když přicházejí se zprávou, že s orchestrem do USA pojedou dva mladí, ale zároveň již zkušení a etablovaní čeští sólisté – klavírista Marek Kozák a violoncellista Tomáš Jamník. „Požadavkem pořadatele bylo přivézt české sólisty a ideálně představit naši mladší generaci, což jsme velmi uvítali, protože to je součást našeho poslání – ať už u nás nebo ve světě, nesmírně rádi podporujeme nadějné talenty," vysvětluje Margita Losová.

Pozván do Ameriky, aby ukázal cestu mladým skladatelským talentům, která by vedla k vytvoření nového národního kompozičního stylu, projevil Antonín Dvořák svoji troufalost a nadčasovost, když ve své době prohlašoval, že americkou národní hudbu je třeba vystavět na prvcích indiánské a černošské hudby, a programově Afroameričany přijal na konzervatoř. Pro představu situace: Amerika se v těch letech čerstvě řídila doktrínou „equal but separate" a i to byl velký společenský pokrok. Zpočátku nedůvěřivé reakce Dvořákových současníků vystřídal bouřlivý nástup jazzu, který se však rozvinul teprve o generaci později a jehož se skladatel nedožil.

ANTONÍN DVOŘÁK BY MĚL RADOST

Dnes již nepochybujeme o přínosu kulturní výměny, která koneckonců formovala i Dvořákova nejslavnější díla. Kromě Novosvětské symfonie k nim patří také třeba slavný Americký kvartet a částečně rovněž Violoncellový koncert h moll, který mimochodem bude hrát právě Tomáš Jamník s Pražskými symfoniky a který vznikl na samém sklonku Dvořákova amerického pobytu. Skladateli, který v Americe nabyl spoustu zkušeností a fantastických zážitků, přeci jen Čechy scházely a nemohl se po dlouhé době dočkat návratu.

„Dosud nejdelší zájezd orchestru FOK do USA se konal v roce 2005, navazoval bezprostředně na 15 koncertů v Německu a čítal 29 koncertů. Rekord FOK v jedné tour je ale 44 koncertů," napsal Pavel Verner, tehdejší člen orchestru a kronikář. „Nyní nás čeká sice ‚jen' devatenáct koncertů, ale i to znamená pro orchestr celý měsíc na cestách. Takovéto turné se plánuje alespoň čtyři roky předem," uvádí Margita Losová. „Pro mě je zásadní, aby vše, co domluvíme, bylo co nejdetailněji propracováno. Chci, aby naši muzikanti měli prostor se soustředit na prvotřídní výkon, reprezentovali Čechy i jméno Antonína Dvořáka co nejlépe a abychom se všichni vraceli domů s hřejivým pocitem." ■

Text: Tereza Axmannová
Foto: archiv FOK

Stěhování nástrojů

Na cestě

On the Road. Slavný román Jacka Kerouaca z počátků beatnické doby o hledání místa v životě, nespoutanosti a bezmezné touze po svobodě. Tři přátelé cestují napříč americkou zemí. V duchu jsem tehdy při čtení viděla rozlehlou krajinu a silnici mizející někde v dáli za obzor.

Dálnice nekončící ani v dáli za hradbou hor je skutečností. O tom jsem se při návštěvě Spojených států přesvědčila. Po přejetí Skalistých hor směrem na západ se otevřou široké pláně Utahu, pásy oranžových skalisek a valů. Řídké osady, kterým se nedá říkat ani vesnice, ani město, představuje pár benzinek, obchodů, dílen, restaurace či hotýlek, obydlí. Před autem volná široká krajina, na silnici jen pár vozů. A člověk jede a jede. A těší se, co bude někde v dálce. Nebo nepřemýšlí a užívá si volnosti. Je na cestě. Cílem není cíl, cílem je cesta sama. Motor si tiše vrčí a já si ten pocit volnosti užívám.

Pověstná, dnes již téměř stoletá U.S. Route 66, spojující Chicago s Los Angeles, je už dávno nahrazena moderními dálnicemi. Symbol propojení východu se západem. Vůni romantiky v sobě skrývají i obrovská nákladní auta, trucky. Řítí se ze západu na východ a naopak. Vezou něco moc důležitého. Nebo úplně zbytečného. To je jedno.

Těšila jsem se na typická stará auta z let padesátých a šedesátých, ale moc jsem jich nepotkala. Amerika je prostě země moderní a ti, co si udržují nějakou tu technickou raritku, ji asi měli dobře schovanou. Měla jsem pocit (nebo štěstí), že američtí řidiči jsou rozvážní. Jezdili jsme v nepříliš rychlém autě z půjčovny. Okouzloval mě jejich klid. Přiřítili se za naše auto, nevyrazili však zběsile dopředu a chvíli jsme jeli společně. Pak elegantně předjeli a zmizeli kdesi v dáli. Radost z pohybu. A volnosti. Cítím ji dosud. ■

Text a foto: Eva Stanovská

Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav

Severní Amerika

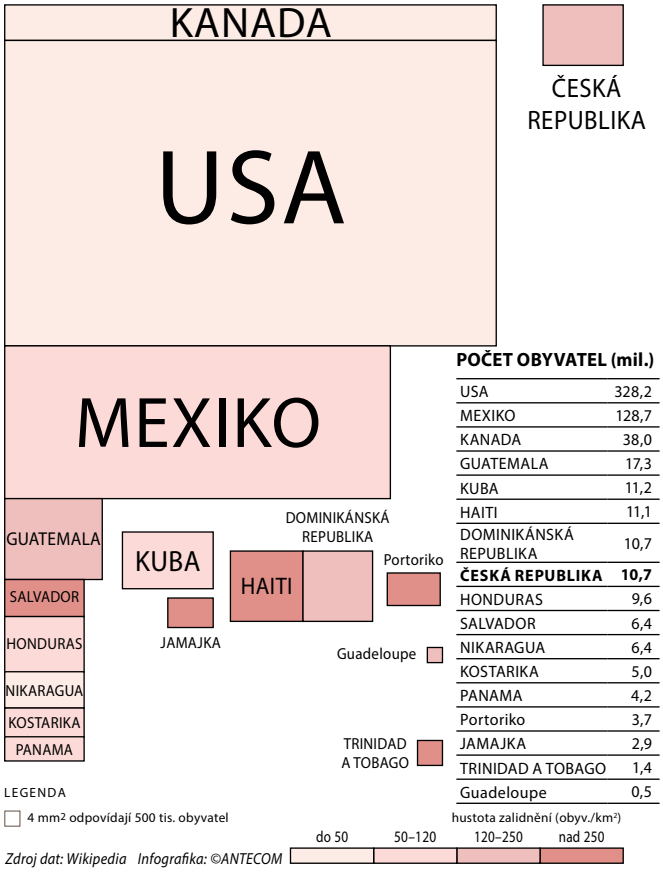
v obrazu anamorfních map

Představuje třetí největší světadíl po Asii a Africe. Počtem obyvatel (téměř 600 milionů) zaujímá až čtvrté místo. Ovšem výrazně překonává Evropskou unii (450 milionů), která oslabila vystoupením Spojeného království. Severní Amerika disponuje nejvyšším HDP s téměř 50 tisíci americkými dolary na obyvatele. Pro srovnání: EU značně zaostává, když dosahuje jen 36 tisíc amerických dolarů na hlavu.

Spojené státy i Kanada se řadí mezi nejvyspělejší země světa. USA je největší ekonomikou, když vytváří téměř čtvrtinu světového HDP, Kanadě náleží 10. místo s 2% podílem. Obě řídce osídlené země mají ohromné přírodní bohatství a velký vnitřní trh. USA těží z faktu, že americký dolar je nejvýznamnější rezervní měnou. Mohou si tak snáze dovolit výrazný obchodní deficit, který je dlouhodobý. Jsou největším importérem, ale v exportu značně zaostávají za Čínou a takřka se jim vyrovná Německo. Kanada si drží vyrovnanou obchodní bilanci a pohybuje se kolem 10. pozice v žebříčku exportérů i importérů.

Americká společnost se vyznačuje výraznou nerovnoměrností příjmů, Kanada naopak relativní rovnoměrností. To se promítá i do přístupu ke zdravotní péči, potažmo do zdraví populace, kde Kanada jasně předčí USA. Avšak co se týče byznysu, je tomu jinak, když čtyři z pěti největších farmaceutických firem světa jsou americké firmy. Obchod s některými komoditami ukazujeme na vedlejší straně.

POČET OBYVATEL



POČET OBYVATEL (mil.)	
USA	328,2
MEXIKO	128,7
KANADA	38,0
GUATEMALA	17,3
KUBA	11,2
HAITI	11,1
DOMINIKÁNSKÁ REPUBLIKA	10,7
ČESKÁ REPUBLIKA	**10,7**
HONDURAS	9,6
SALVADOR	6,4
NIKARAGUA	6,4
KOSTARIKA	5,0
PANAMA	4,2
Portoriko	3,7
JAMAJKA	2,9
TRINIDAD A TOBAGO	1,4
Guadeloupe	0,5

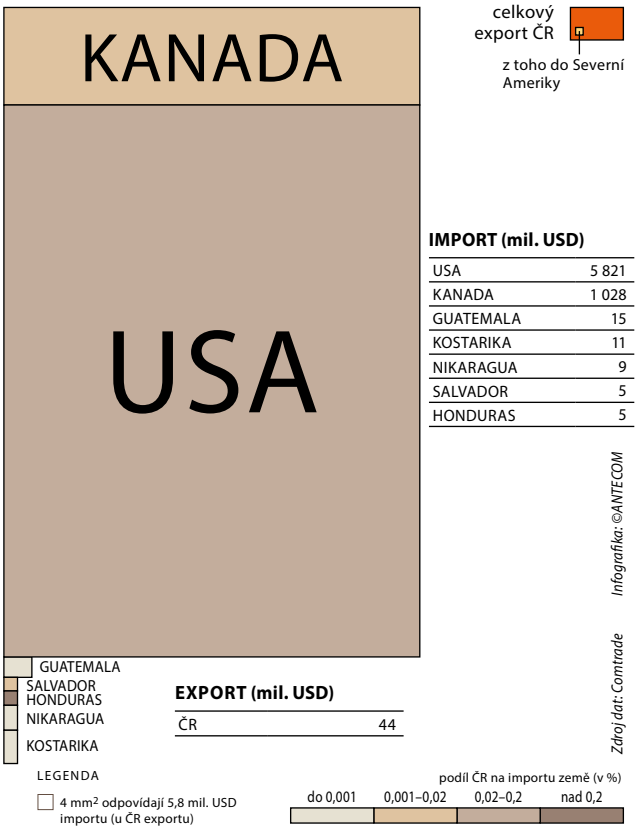
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

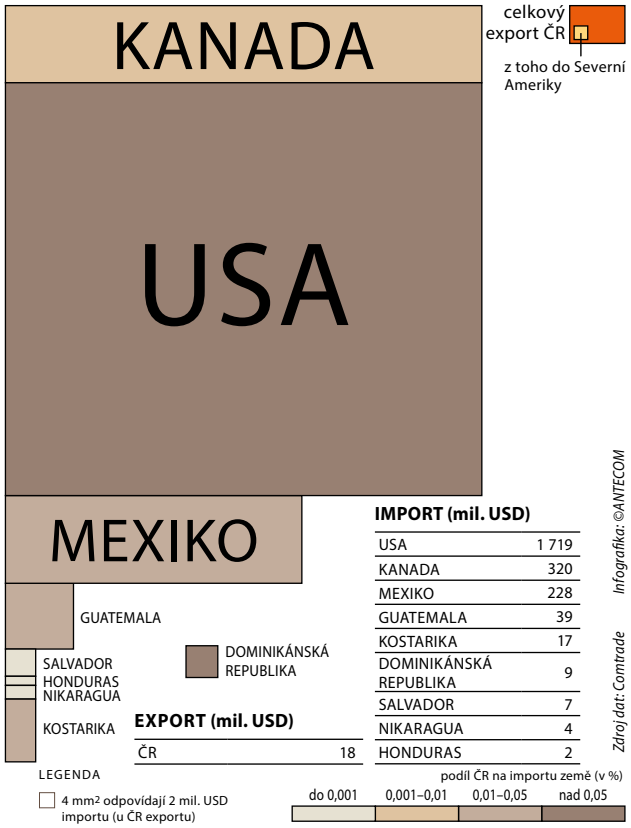
HDP (mld. USD)	
USA	22 123
KANADA	1 821
MEXIKO	1 338
ČESKÁ REPUBLIKA	**262**
Portoriko	120
DOMINIKÁNSKÁ REPUBLIKA	99
KUBA	99
GUATEMALA	79
PANAMA	72
KOSTARIKA	64
HONDURAS	27
SALVADOR	26
TRINIDAD A TOBAGO	22

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

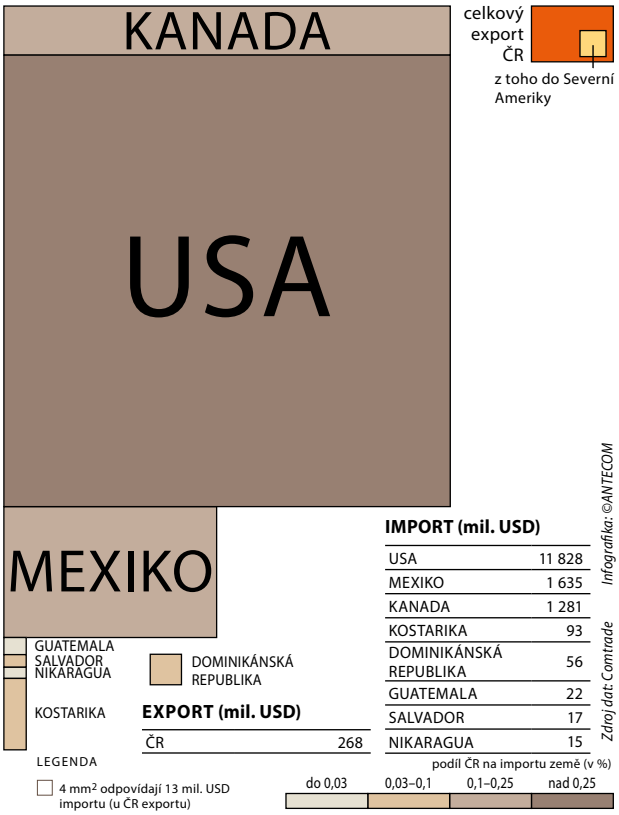
IMPORT ANTISÉR A JINÝCH KREVNÍCH SLOŽEK



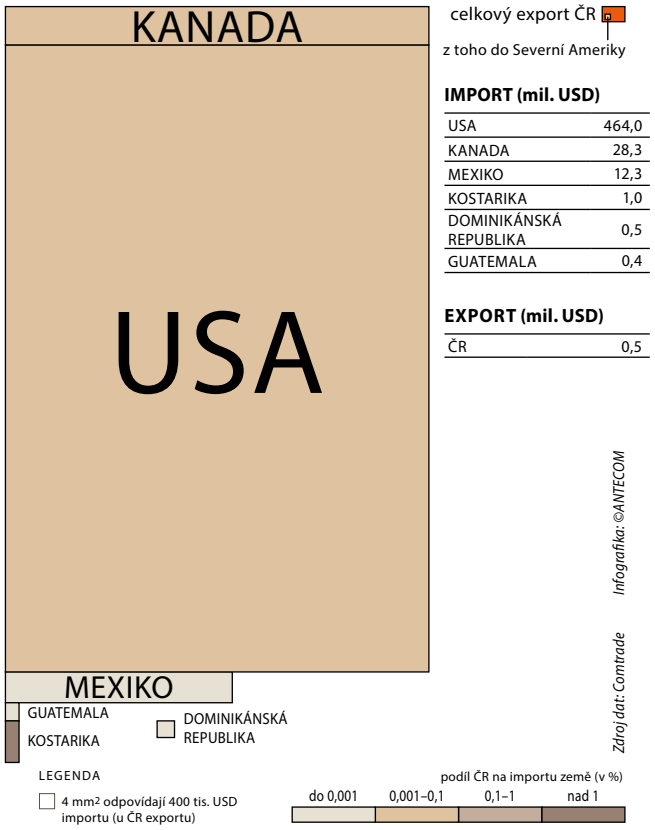
IMPORT PROVITAMINŮ A VITAMINŮ



IMPORT ENDOSKOPŮ, NÁSTROJŮ A PŘÍSTROJŮ K MĚŘENÍ KREVNÍHO TLAKU



IMPORT ELEKTRODIAGNOSTICKÝCH PŘÍSTROJŮ



Dohoda CETA udrží dveře na kanadský trh otevřené i po pandemii

Kanada představuje pro české firmy velmi perspektivní trh, na nějž již třetím rokem usnadňuje přístup Komplexní hospodářská a obchodní dohoda CETA. Na rozdíl od svého jižního souseda neláme v době koronaviru rekordy v tragických statistikách, pandemie však není procházkou růžovým sadem a zanechá i v kanadské ekonomice hluboké a strukturální stopy. V květnu přesáhl počet případů nakažených koronavirem 90 tisíc, což je v regionálním kontextu relativně mírný výsledek ve srovnání s 1,8 milionu případů v USA. Díky včasným opatřením na federální i provinční úrovni se sice daří situaci držet převážně pod kontrolou, ekonomické dopady jsou však citelné. Nezaměstnanost v květnu dosáhla podle odhadů 15 % a predikce vývoje kanadského hospodářství ukazuje, že bouřlivé vody se v dohledné době neuklidní.

Pohled na radnici v Torontu

KANADSKÁ VLÁDA DRŽÍ OTĚŽE V RUKOU

Po vzoru dalších zemí i Kanada omezila v rámci pandemie běžné fungování, všechny provincie a teritoria v nějaké formě vyhlásily nouzový stav či stav ohrožení veřejného zdraví. Federální vláda zároveň dedikovala přes miliardu kanadských dolarů k ochraně zdraví obyvatel a jejich bezpečnosti, přičemž zhruba polovina směřovala do pokladen provincií a zhruba čtvrtina prostředků na výzkum a vývoj spojený s vývojem vakcíny a antivirotik. Na konci dubna však již federální vláda spolu s deseti provinciemi přijala principy pro znovuotevření země, podmínkou je další udržení nákazy pod kontrolou z hlediska počtu případů a objemu testování. Nejhůře zasaženy covidem-19 byly provincie Québec a Ontario, nicméně obecně se podařilo poměrně úspěšně „zploštit křivku" pandemie a v některých provinciích se v květnu přestaly objevovat nové případy, otevření ekonomiky tak mohlo postupně nastoupit.

Kanadská vláda jako v ostatních vyspělých ekonomikách zároveň zajišťuje rozsáhlou podporu hospodářství, celkově se programy hospodářské obnovy vyšplhaly na 82 miliard kanadských dolarů, přibližně 3% HDP. Přímá podpora podnikům a zaměstnancům představuje cca 27 miliard, dále je podpořena likvidita podniků a byl povolen daňový odklad. Podpora obyvatelům je natolik široká, že zajišťuje i segment sezonních pracovníků a osob s částečnými úvazky. Kanadská vláda posílila systém podpory v nezaměstnanosti a byl přijat balíček podpory i pro osoby, které na tento systém nedosáhnou.

MÍSTO ROPY INOVACE?

Pandemii je i přes její dočasnost potřeba chápat jako impulz měnící ekonomiku. Kanadský parlament odhaduje letošní pokles HDP v důsledku pandemie o 12%, společnost Deloitte uvádí, že ve druhém čtvrtletí může být pokles ekonomiky v meziročním srovnání až o 23%, což dvojnásobně převyšuje propad v nejhorším kvartálu z krize v letech 2008 až 2009. Ze strukturálního hlediska je kanadská ekonomika, silně založená na příjmech z nerostných surovin, k současné krizi velmi citlivá. Sektor energetiky s ropou a zemním plynem zajišťuje zhruba 10% kanadského HDP, přičemž těžba z ropných písků a další oblasti spojené s ropou a zemním plynem tvoří zhruba třetinu HDP provincie Alberta. Zejména ta je proto zasažena současnou ropnou krizí, která způsobila propad ceny barelu ropy v dubnu až do záporných čísel. Kanadská vláda na podporu těžebního sektoru dedikovala balíček 1,7 miliardy kanadských dolarů, nicméně i do této pomoci promítá dlouhodobě klíčové principy udržitelnosti.

Letecký sektor, který přispívá do kanadského HDP více než 25 miliardami kanadských dolarů a přes polovinu pracovních pozic koncentruje v Québecu, je mezi dalšími nejcitelněji zasaženými odvětvími. Air Canada již oznámila, že omezuje počet zaměstnanců o polovinu, a letecká výroba může být v dlouhodobém horizontu zasažena rovněž. Právě v Québecu sdělila v červnu šéfka tamní asociace leteckých výrobců Aéro Montréal, že očekává pokles výroby o 30 až 40% a ztrátu zhruba 4 tisíc pracovních míst. Některé letecké společnosti krizi nepřežijí.

Vzhledem k odhaleným citlivostem sektorů kanadské ekonomiky lze očekávat snahu diverzifikovat hodnotové řetězce a především dále snižovat závislost na cenově volatilních nerostných surovinách. I proto bude pro kanadskou vládu zásadní další podpora inovací ukotvená již v dřívějších programech a promítnutá například do technologických superklastrů pro oblast umělé inteligence, pokročilé výroby a dalších. Palčivou otázkou však zůstává, jak si poradí právě letecký sektor, který do superklastrů paradoxně nebyl zařazen a nyní volá po zoufale potřebné záchraně. I kvůli českým a evropským dodavatelům napojeným na kanadské giganty nezbývá než doufat, že se mu jí dostane alespoň na provinční úrovni.

Dlouhodobým trendem nejen v severoamerickém prostoru bude i další ▸▸

Panorama přístavního města Vancouver

regionalizace obchodu, podpořená novou obchodní dohodou mezi Kanadou, USA a Mexikem vstupující v platnost 1. července 2020. USA jsou kanadským hlavním obchodním partnerem a úspěch náročných vyjednávání tzv. NAFTA 2.0 byl pro kanadskou vládu zcela zásadní. Nová dohoda (nazývaná nejčastěji USMCA, v Kanadě však CUSMA) přinese výrazné změny například v pravidlech původu, kdy za zmínku stojí zvýšení regionálního podílu součástek automobilového sektoru až na 75 % u klíčových dílů. Navzdory úzké vazbě na americký průmysl zůstává do června společná hranice mezi Kanadou a USA uzavřena kromě klíčové dopravy a pohybu zboží. Vzhledem k dramatickému vývoji pandemie u jižního partnera ji označuje premiér Trudeau za hlavní slabinu kanadského uvolňování.

EVROPSKÝ OBCHODNÍ SPOJENEC PŘED PANDEMIÍ I PO NÍ

Semknutost severoamerického kontinentu je geograficky logická a historicky přirozená, přičemž Kanada se ukázala být na amerických dovozech závislá i v negativním smyslu v oblasti prostředků pro boj s pandemií. I přes dominanci USA jsou kanadské trhy evropským a českým společnostem nadále otevřeny a díky prozatímnímu provádění obchodní dohody CETA je od září 2017 odstraněno 98 % dovozních cel i většina netarifních překážek. Česko-kanadský obchod tak dlouhodobě významně roste, za posledních deset let se ztrojnásobil. Ratifikační proces CETA dále pokračuje, ke konci května byl dokončen čtrnácti členskými státy EU, ale čeští vývozci již nyní mohou využívat i takové výhody, jako je bezvízová mobilita zaměstnanců v rámci poprodejních služeb či přístup do provinčních tendrů. V kontextu koronavirové pandemie stojí za zmínku také zařazení robustní spolupráce v oblasti farmaceutik do dohody CETA. Milníkem pak bylo i loňské stanovisko Evropského soudního dvora, které potvrdilo kompatibilitu systému investičních soudů v rámci CETA s evropským právem.

Pokud by měla Kanada tendenci se svézt na vlně sílícího světového protekcionismu, evropské společnosti se budou těšit konkurenční výhodě a svou pozici na kanadském trhu mohou dále úspěšně posilovat. Kanada však zatím ukazuje, že principy otevřeného obchodu založeného na mezinárodních pravidlech neopustí. Země tak byla signatářem společného prohlášení 24 členů WTO o mezinárodní spolupráci v obchodu se zemědělskými a potravinářskými výrobky, s dalšími partnery vydala prohlášení apelující na otevřené dodavatelské řetězce včetně zdravotnického materiálu. Kanada může kvůli koronaviru doznat některých hlubších proměn, ale potvrzuje, že je v první řadě zásadním obchodním spojencem, který bude v postpandemickém světě prosazovat podobné hodnoty jako EU. Pro české výrobce bude nadále zajímavým trhem. ■

Text: Eva Bartoňová
Foto: Shutterstock a archiv autorky

Eva Bartoňová, vedoucí oddělení Amerik, odbor zahraničně ekonomických politik II, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

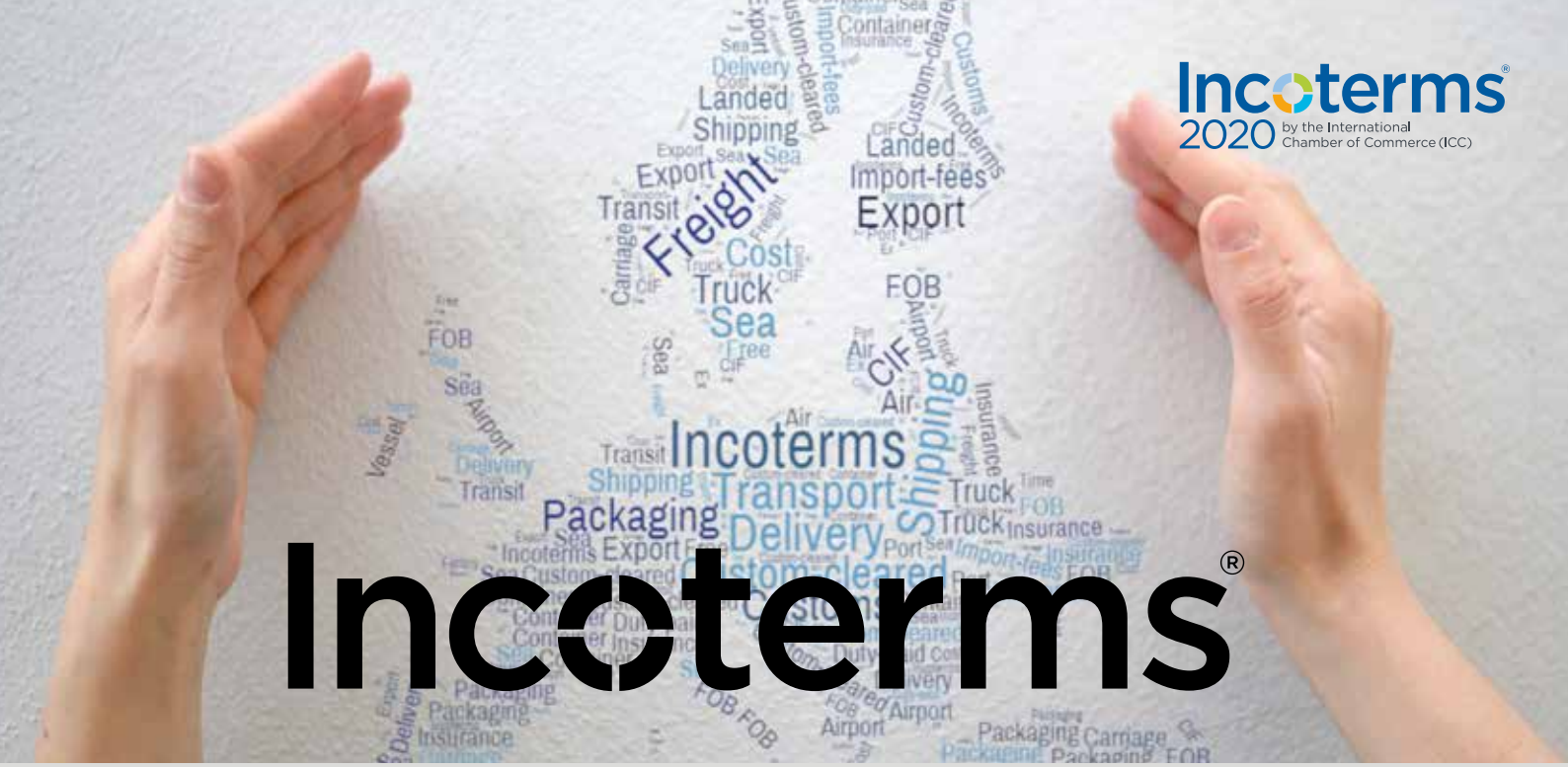
Česká Exportní Banka

Podporujeme všechny exportéry bez rozdílu velikosti

Naše financování pomáhá českému zboží do zahraničí

- **Předexportní financování** – pokud začínáte připravovat výrobu pro exportní zakázku, ale potřebujete prostředky na nákup materiálu, pořízení nového stroje a vybavení nebo pokrytí mzdových nákladů.
- **Financování vašeho zahraničního odběratele** – poskytneme úvěr i vašim zahraničním odběratelům, kteří mají zájem o vaše výrobky a služby a hledají vhodnou formu financování pro jejich nákup.
- **Odkup pohledávek** – pokud potřebujete snížit objem pohledávek v účetní bilanci, zvýšit likviditu bez nutnosti čerpání dalšího úvěru nebo prodloužit svým odběratelům splatnost pohledávek.
- **Bankovní záruky** – nabízíme řadu záručních produktů, které vám pomohou např. uvolnit cash-flow při nákupu zásob od vašich zahraničních dodavatelů nebo v případě, kdy nechcete čekat na poslední část platby za vámi dodané zboží (tzv. zádržné) a rádi byste dostali zaplacenou celou částku hned. ■

Více na www.ceb.cz



Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)

PŘIJĎTE SE SEZNÁMIT S NOVÝM ZNĚNÍM PRAVIDEL INCOTERMS® 2020

➔ ICC ČR pořádá kurzy pro širokou veřejnost s certifikací ICC a certifikovanými lektory.

➔ Pravidla INCOTERMS® vytvořila ICC v roce 1939 a od té doby usnadňují mezinárodní obchod. Využívají se po celém světě, zjednodušují transakce, napomáhají výkladu obchodních podmínek a podporují dobrou obchodní praxi. Tyto principy a pravidla jsou plně respektovány a užívány při každodenním obchodování. Staly se tak jedním z nejdůležitějších pilířů mezinárodního obchodu.

➔ ICC ČR jako součást mezinárodní obchodní organizace připravuje již 20 let odborné semináře zaměřené na oblasti dopravy, logistiky, bankovní praxe, arbitráže, právních otázek a účetnictví. Jako tvůrci pravidel INCOTERMS® jsme jediní v ČR, kdo má licenci na vzdělávání v této oblasti (vydávání učebních textů a pořádání seminářů certifikovaných ICC).

➔ Co je obsahem našich kurzů?

- Incoterms® 2020 – pravidla ICC pro výklad obchodních podmínek
- Incoterms® 2020 – platební podmínky
- Incoterms® 2020 – vztah k přepravní a pojistné smlouvě

a mnohé další…

➔ **Přehled kurzů naleznete na www.icc-cr.cz**

Pokud vám nevyhovuje některý z nabízených termínů, můžeme pro vás zajistit školení na míru ve vaší společnosti.

Kontakt: Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v ČR

+420 257 217 744 | icc@icc-cr.cz | www.icc-cr.cz

ICC CZECH REPUBLIC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

Kanada: Sázka na (ne)jistotu

Ve světě zmítaném stále větší nejistotou se (relativní) jistota cení. Ze stínu dynamicky rostoucích a/nebo globální hospodářský rytmus udávajících hráčů se tak postupně noří klidné síly zvládající výzvy, jako je americko-čínské soupeření o zítřejší podobu světa, technologická (r)evoluce a stávající pandemie covidu-19. Obchodníci i investoři si na nich přitom cení toho, co mnozí donedávna považovali za brzdu: obezřetného, systematického přístupu reflektujícího i jiné hodnoty než jen dolar a cílujícího delší horizont.

Jedním z nejatraktivnějších míst v nastávajícím hospodářsko-politickém (ab)normálu je bezesporu Kanada, která se řadí mezi nejbezpečnější, nejstabilnější a nejšťastnější země na světě. To mimo jiné díky rozumně využívanému přírodnímu bohatství, chytré imigrační politice a robustnímu politickému rámci opírajícímu se o parlamentní demokracii. Výsledkem je dlouhotrvající, takřka nepřerušený růst ekonomiky, která se navíc napříště opře i o dva faktory rozhodující o vítězech a poražených zítřka.

Kanada, v zákrytu za sexy příběhy ze Silicon Valley (a také díky nim), se za léta 2013 až 2018 chlubí druhým a třetím nejrychleji rostoucím technologickým hubem na severoamerickém kontinentu. Solidní infrastruktura, kvalitní a na rozdíl od Spojených států stále dostupné – finančně i co se imigrační politiky týče – univerzity a v neposlední řadě blízkost amerického kapitálu a technologických lídrů přitom slibuje pokračování tohoto trendu, z pohledu stability a výkonnosti ekonomiky klíčového.

Společně s cílenou a vědomou sázkou na sektor budoucnosti se pak země javorového listu podle všeho dočká i bonusu v podobě „klimatické dividendy“: globální oteplování mění nehostinný sever na místo s kvalitní zemědělskou půdou, místo umožňující využít obrovský energetický a surovinový potenciál a v neposlední řadě na místo nabízející život bez extrému. Už teď se tak například osazují donedávna nevyužité a nevyužitelné miliony hektarů obilím, lušťeninami, prosem a dalšími plodinami. Kvalifikované odhady pak hovoří o tom, že se Kanada, společně s Ruskem, postupně stane farmářem, který bude zásobovat – a v některých případech i zachraňovat – svět.

Očekávané světlé zítřky už dnes do země lákají větší počet (i)migrantů než do Spojených států, kde žije desetkrát více lidí, což je určitě příležitost, ale také výzva. Podobně jako geografie, která na jednu stranu zajišťuje bezpečnost, ale na té druhé odsuzuje ke značné závislosti na Americe, globální mocnosti, jejíž vliv relativně slábne, s čímž jsou spojena jistá rizika. A v neposlední řadě se Kanada musí připravit i na stinné stránky zmíněné „klimatické dividendy“, kupříkladu stoupající hladinou moří ohrožované atlantické provincie jako Newfoundland a nebo na masivní lesní požáry.

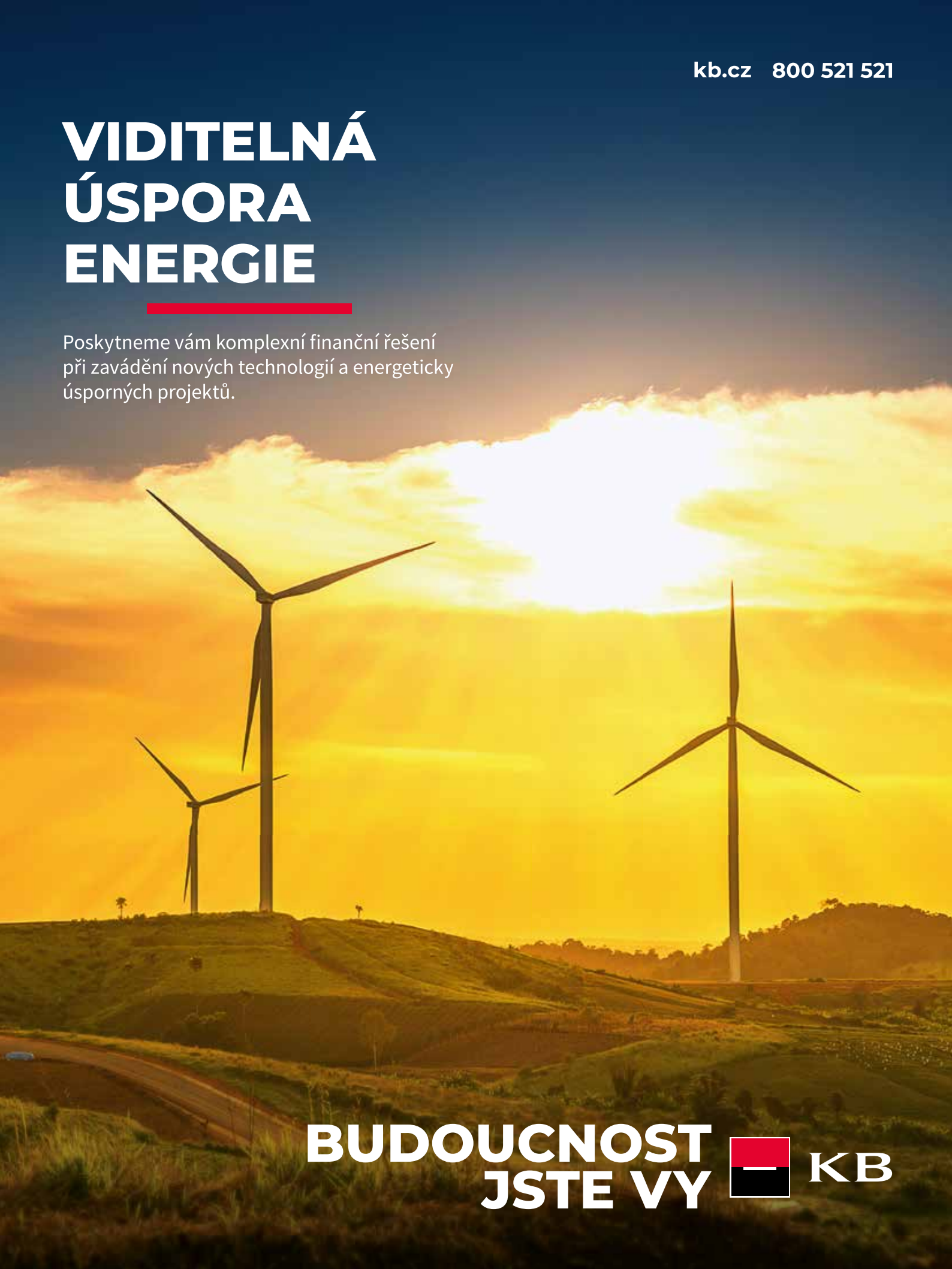
Navzdory těmto a dalším překážkám, s nimiž se Ottawa v součinnosti s provinčními vládami bude muset vyrovnat, vychází Kanada z auditu rizik a příležitostí jednotlivých ekonomik na výbornou. Firmy a investoři proto o zemi javorů mají čím dál tím větší zájem, což vnímáme i mezi našimi klienty pátrajícími jak po solidních obchodních partnerech, tak příležitostech v oblasti private equity a krátkodobých spekulací. Kanada zítřka to vše nabízí už dnes a k tomu bonus v podobě výhodné konstelace hvězd.

Text: Roman Chlupatý
Foto: Shutterstock
Roman Chlupatý je zakladatelem a partnerem společnosti Save & Capital

kb.cz 800 521 521

VIDITELNÁ ÚSPORA ENERGIE

Poskytneme vám komplexní finanční řešení při zavádění nových technologií a energeticky úsporných projektů.



BUDOUCNOST JSTE VY

KB

Posilujme imunitu

O těžkostech, které nám všem přinesly uplynulé měsíce, by bylo zbytečné se znovu rozepisovat. Co ale nemohu opomenout, je nasazení a schopnost zvládnout těžké chvíle napříč celou naší společností. V tomto ohledu jsem hrdý na naše kolegy, kteří po celou dobu nouzového stavu poskytovali klientům služby v plné šíři a byli a jsou jim nadále nápomocni při řešení jejich finanční situace.

ČAS NA ZMĚNU?

V mediálním prostoru často zaznívá názor, že z krize vyjdeme posílení. Spíš než posílení si osobně myslím, že vyjdeme jiní. Tato zkušenost nás naučila a bude nadále učit o věcech přemýšlet trochu jinak. Od jednotlivce po firmy, organizace i samotné státy. Zejména naše proexportně orientované firmy, které mají čerstvé zkušenosti s křehkostí globalizovaného světa a světových ekonomik, jsou postaveny před řadu otázek k zamyšlení. Jednou z nich bude zcela jistě jejich další strategické směřování. Dále přehodnocení logistických struktur a s tím související i jejich možná relokalizace blíže k České republice. Tato situace může na druhou stranu pozitivně ovlivnit řadu lokálních subdodavatelů, kteří jsou navázáni právě na velké exportně orientované firmy.

JAK POSÍLIT FIREMNÍ IMUNITU

Stejně jako nám dostatečná imunita pomáhá vyrovnat se se zdravotními problémy či lépe překonávat nemoci, troufám si říci, že podobnou imunitu mají i firmy. Její základní stavební kameny jsou pochopitelně odlišné, ale ve svém důsledku mohou pomoci překonat nelehká období či dokonce období krizová. Záleží na jejich správném nastavení a fungování. Je to zejména mix finanční stability, kvalitních lidí a adaptabilní výrobní technologie.

Finanční stabilita

Kapitálově silné společnosti s rozumnou mírou finančních rezerv mají vždy snazší pozici při zvládání takovýchto výkyvů. Proto i za běžného chodu je potřeba vytvářet zdroje, které mohou být časem investovány do dalšího rozvoje firmy nebo „investovány" do prostého přežití nelehkého období, a to bez výrazných ztrát či dokonce ztrát fatálních, vedoucích k ukončení činnosti.

Lidský potenciál

Každá firma stojí a padá s lidmi, kteří ji vedou či v ní pracují. Jsou to spojité nádoby, kdy právě takovéto zkoušky prověří schopnost aktivace lidského potenciálu. Někdy se to neobejde beze ztrát, ale daleko důležitější je schopnost naučit se rychle pracovat v jiném operačním módu, přizpůsobit se novým podmínkám a najít cestu k udržení byznysu nebo ke změně výrobního zaměření či oblasti podnikání.

Výrobní technologie

V posledních letech často skloňované pojmy jako průmysl 4.0, digitalizace atd. nabývají ve světle této krize na daleko větším významu. Digitalizace a adaptabilní výrobní technologie přestávají být pouhou výhodou, ale stávají se téměř nezbytnou součástí byznysu. Jejich univerzálnost či schopnost vytvářet produkty a služby ve změněných podmínkách jsou zásadní pro rychlý restart či minimalizaci ztrát.

ZÁVĚREM

Pokud převedu tyto stavební kameny firemní imunity na Komerční banku, musím s potěšením konstatovat, že všechny perfektně fungují. Osobně oceňuji to, jakým způsobem se zintenzivnila a zefektivnila spolupráce kolegů v režimu home office. Řadu obchodních aktivit se podařilo díky on-line spolupráci a nasazení kolegů zrealizovat v řádu dnů či týdnů. Plně se rovněž projevila správnost dřívějšího strategického rozhodnutí digitalizovat naše bankovní produkty a služby. Stejně tak i možnost autentizace a autorizace řady dokumentů vyměňovaných mezi bankou a klientem v on-line režimu. Zkušenosti z uplynulých měsíců tak budou dříve či později akcelerátorem digitalizace téměř v každém byznysu. ■

Text: David Formánek
Foto: Shutterstock a archiv KB

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

Martina Tauberová:

Naše firmy prokázaly, že mají inovace v krvi

A krize se nezaleknou

Stát průběžně zveřejňuje nástroje a programy na pomoc našim firmám v překonávání dopadů současné pandemie. Nejen o tom, co se v tomto směru ještě připravuje, ale i o dopadu koronavirové krize na globální ekonomiku hovoříme s náměstkyní ministra Martinou Tauberovou, která řídí na Ministerstvu průmyslu a obchodu sekci Evropské unie a zahraničního obchodu.

Ing. Martina Tauberová vystudovala mezinárodní ekonomické vztahy na pražské VŠE. Téměř dvě desetiletí působila na různých pozicích v diplomacii, například na velvyslanectvích v USA a Rakousku. Od loňského roku je náměstkyní pro řízení sekce Evropské unie a zahraničního obchodu MPO. Hovoří anglicky, německy, francouzsky a rusky

Vámi řízené instituce na podporu exportu a investic přizpůsobily svou nabídku služeb, aby firmám co nejvíce pomohly těžké období překlenout. Co se podle vás v tomto směru nejvíc podařilo?

V první řadě bych ráda poděkovala oběma agenturám, CzechTrade i CzechInvestu, které na vzniklou situaci rychle zareagovaly a přizpůsobily jí své aktivity a nástroje. Hned od začátku krizového období se jak pracovníci našeho ministerstva, tak i agentur zapojili do pomoci českým firmám. Společně jsme zvládli urgentní potřebu aktuálních informací zřízením call centra MPO, které posléze vytvořilo jeden z pilířů celostátní krizové informační linky 1212. Zejména v prvních dnech a týdnech krize odpovídali naši pracovníci v plném nasazení sedm dnů v týdnu na dotazy tisíců volajících. Za to jim patří velký dík.

Dále jsme řešili nedostatek osobních ochranných pomůcek a dalších zdravotnických prostředků, respektive větší zapojení českých výrobců do centrálního nákupu státu. Bylo třeba najít způsob, jak pomoci firmám propojovat nabídku konkrétních produktů s aktuální poptávkou, zajistit technologický transfer a transfer know-how, který by umožnil rychle a efektivně najít řešení například pro přenastavení výroby či vývoje potřebných produktů. S pomocí agentury CzechInvest jsme vytvořili

tržiště CoVpoint, kde se na jednom místě potkává nabídka a poptávka firem po prostředcích proti pandemii. Díky agentuře CzechTrade a portálu pro podnikatele BusinessInfo.cz, který tato agentura spravuje, mají firmy kvalitní, ucelený informační servis jak o aktuální situaci a stavu podnikatelského prostředí v ČR, tak i v jednotlivých zahraničních teritoriích.

V první fázi bylo samozřejmě nutné se soustředit hlavně na situaci v České republice, ovšem zároveň jste řešili i podporu našich firem v zahraničí. Jak konkrétně?

Ekonomika naší země je závislá na exportu, proto je nutné naše exportéry všemi silami podporovat. Mezi okamžitá opatření patřilo promptní přenastavení systému a obsahu služeb agentury CzechTrade a jejích zahraničních kanceláří. Služby byly a jsou až do odvolání poskytovány bezplatně, to znamená, že jejich dotace se zvýšila na 100 %. Kromě standardních služeb se kanceláře nově zaměřují i na asistenci při řešení krizových situací v zahraničí, jako je například zboží uvízlé na hranicích, jeho další přeprava nebo celní problematika. Pracovníci zahraniční sítě agentury až na výjimky zůstali v zemích vyslání, kde nadále monitorují situaci, poskytují informace a pomáhají firmám na místě.

SÁZKA NA INOVACE SE OSVĚDČILA

Vaše ministerstvo i agentury pravidelně pořádají spoustu vzdělávacích, exportních a jiných akcí pro podnikatele. Jak jste se vypořádali s jejich zrušením?

Ano, tato pracovní setkání se těší velkému zájmu a víme, že osobní kontakt je nenahraditelný. Termíny plánovaných akcí jsme operativně změnili, aby jich bylo co nejméně bez náhrady zrušeno a maximum z nich mohlo proběhnout ve druhé polovině letošního roku. Některá jednání jsme však přesunuli do on-line prostoru. Například tradiční červnové setkání podnikatelů s ekonomickými diplomaty a řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade jsme letos nahradili novinkou – první celosvětovou on-line konzultací na exportní témata. Naši podnikatelé tak budou mít celý týden od 22. června možnost se on-line propojit s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade a prodiskutovat své exportní aktivity. Dalším trendem je potřeba zefektivnění výrobních a dodavatelských řetězců, ať již jejich zkrácením (relokací výroby do Evropy) či snížením závislosti na jednom dodavateli větší diverzifikací. S agenturou CzechTrade zvažujeme pomoc firmám formou zřizování exportních inkubátorů v teritoriích s cílem zajistit jejich trvalou přítomnost na daném trhu.

Pandemie negativně ovlivnila mnoho odvětví, ale na druhé straně také ukázala, že řada firem umí pružně reagovat na poptávku, například po ochranných prostředcích. Mají tyto firmy šanci své produkty vyvážet a je MPO schopno jim v tomto snažení pomoci?

V určitých momentech krize se potvrdila správnost našeho dlouhodobého zaměření na podporu inovací, které v důsledku přinášejí flexibilitu a schopnost adaptace na potřeby společnosti a vzniklou poptávku. Mnoho inovativních řešení odhalil již zmíněný projekt CoVpoint. Vidím potenciál i v prosazení českých chytrých řešení na zahraničních trzích a zároveň zajištění produkce firmám, které mohou mít v současné situaci výpadek poptávky po svých tradičních produktech. (*Některé příběhy těchto firem přinášíme na následujících stránkách – pozn. red.*)

Postavilo nás to před další úkoly. Jedním z nich je umět rychle reagovat na otevírající se příležitosti, jakou byla například iniciativa rescEU, kdy se Evropská komise a členské státy EU rozhodly vytvořit pohotovostní zásoby lékařského vybavení a osobních ochranných pomůcek s cílem lépe se připravit na budoucí zdravotní hrozby. V tomto případě se nám podařilo ve velmi rychlém čase zkoordinovat a připravit nabídku českých firem do této výzvy. Dalším úkolem je posílit systém certifikace nových výrobků uváděných na trh. Krize ukázala na úzké hrdlo, kdy řada výrobků čekala ve frontě u notifikujícího orgánu na potřebné testy a vystavení certifikátu.

Důležité je nalézt také nové způsoby propagace českých firem v zahraničí, jinými slovy využít nových technologií k digitalizaci marketingu. Pilotně tak testujeme s agenturami CzechTrade a CzechInvest aplikaci PresentiGO, která splňuje naše představy o účinném distribučním nástroji reflektujícím nároky na koordinaci datových podkladů několika různých subjektů. Se zajímavě vizuálně zpracovanými marketingovými materiály českých firem tak mohou flexibilně pracovat a česká řešení efektivně propagovat všichni naši pracovníci v zahraničí.

PANDEMIE ODKRYLA I SLABÁ MÍSTA EU

Jak ovlivnila koronavirová pandemie spolupráci zemí EU?

Pandemie nám odhalila i některé slabiny EU, na které se teď chtějí členské státy, včetně ČR, a Evropská komise zaměřit. Řada zemí v rámci urychlené reakce sáhla po národních opatřeních, která nebyla s ostatními zeměmi koordinována. Byly uzavírány hranice a kamiony se zbožím čekaly dlouhé hodiny v kolonách. Jednou z priorit je proto nastavení efektivnějších mechanismů společné reakce a obecně připravenosti na krizové situace takového rozsahu – od sdílení informací a lepší koordinace přijímaných opatření po zabezpečení kritických dodávek. V oblasti obchodu se to týká zejména urychleného obnovení plné funkčnosti vnitřního trhu EU a diverzifikace zdrojů a posílení spolehlivosti našich obchodních partnerství.

A co brexit?

Tam pandemie vyjednávání minimálně technicky zkomplikovala a výrazně zkrátila již tak omezený čas pro dojednání dohody. Mimochodem, onemocněli oba hlavní vyjednavači a kromě prvního kola se veškerá další jednání o budoucím partnerství mezi EU a Velkou Británií konala pouze videokonferenčně. Jednání bohužel kvůli odlišným pozicím postupují kupředu velmi pomalu. Na konci června každopádně vyprší lhůta pro případnou žádost UK o prodloužení přechodného období.

S ochlazením globální ekonomiky pravděpodobně dojde k zesílení protekcionistických opatření států, včetně členů EU. Od kterých je naši exportéři pociťují nejbolestněji a jaké kroky ČR podniká, aby jednotný trh fungoval podle skutečně férových pravidel?

Protekcionistické tendence jsme zaznamenali již před ochlazením globální

ekonomiky. Naši podnikatelé si například často stěžovali na přísné administrativní postupy v některých okolních zemích při poskytování služeb a vysílání pracovníků. V rámci aktuální snahy o zamezení šíření viru přijaly některé členské státy řadu opatření, která mohou být v rozporu s pravidly vnitřního trhu, zdá se však naštěstí, že jsou pouze dočasná. Pro naši ekonomiku je klíčové, aby byl zachován volný pohyb zboží stejně jako osob přes hranice. V případě zboží bylo naší jasnou prioritou zachovat dodavatelské vazby mezi podniky, v případě osob a služeb se restrikce postupně uvolňují v návaznosti na zlepšující se situaci.

Koronavirová krize přišla těsně poté, co Evropská komise vydala tzv. březnový balíček dokumentů na podporu vnitřního trhu a průmyslu. Je zřejmé, že témata z původních dokumentů jsou nyní zastíněna řešením aktuálních palčivých otázek, jako je plán ekonomické obnovy. S tím nicméně situace na vnitřním trhu a budoucnost evropského průmyslu úzce souvisejí. Zejména plán Evropské komise na lepší implementaci a vymáhání pravidel vnitřního trhu má potenciál zabraňovat překážkám na vnitřním trhu. ČR je v diskuzích o opatřeních v akčním plánu jedním z lídrů mezi členskými státy a iniciovala úspěšný non-paper k podobě fungování pracovní skupiny pro prosazování pravidel jednotného trhu (SMET). Ta se zaměřuje na správné vymáhání a provádění právních předpisů vnitřního trhu. Tuto iniciativu podpořilo kromě koordinující ČR dalších 15 členských států EU.

Jaký je váš názor na iniciativu některých členských států na posílení soběstačnosti a strategické autonomie Evropské unie?

Do budoucna je sice v některých sektorech žádoucí, nesmí ale dojít k posílení protekcionistických tendencí a snaze o vytvoření jakési evropské pevnosti. Zde si musíme přiznat, že i v rámci ČR se objevují návrhy, které mohou být vnímány okolními zeměmi jako protekcionistické, a je třeba pečlivě zvažovat, jaká opatření ČR přijímá, abychom neohrozili prominentní pozici ČR mezi podporovateli vnitřního trhu, z něhož významně těží naši exportéři a který má zásadní význam pro oživení naší ekonomiky.

Pokud jde o obchod se zeměmi mimo EU, je důležité jak včasné a efektivní zapojení Světové obchodní organizace, tak také rozšiřování a prohlubování obchodních dohod, které naopak další trhy významně otevírají. V létě by měla začít platit dohoda s Vietnamem, na dobré cestě jsou i dohody s Mercosurem a Mexikem.

> Ekonomika naší země je závislá na exportu, proto je nutné naše exportéry všemi silami podporovat.

Jedním z cílů naší exportní strategie je teritoriální a oborová diverzifikace vývozu. Krize však ukázala, jak je důležitá i diverzifikace dovozní. Je reálné k této diverzifikaci firmám ze strany státu pomoci?

Krize spojená s pandemií nákazy covidem-19 výrazně mění svět, z jejího průběhu si již nyní odnášíme lessons learned, zároveň přináší nové výzvy a strategické požadavky. Ke strategickým cílům, které jsme dlouhodobě sledovali, jako je například diverzifikace exportu, přibudou další s přesahem do hospodářské a obchodní politiky. Třeba výše uvedené zajištění soběstačnosti a posílení importní nezávislosti ve strategických sektorech – aktuálně je to viditelné zejména v sektoru zdravotnických výrobků a léčiv. Stejně tak je potřeba vytvářet podmínky a podporu firmám, které se na základě nedávné zkušenosti rozhodnou změnit své výrobní dodavatelské vazby a lépe kontrolovat výrobní řetězce, na nichž jsou závislé. Kapacity v podobě zahraničních kanceláří CzechTrade či na zastupitelských úřadech na to ČR má. Nejde jen o dovoz a hledání dodavatelů, ale i o investice do výroby v zahraničí či transfer technologií.

Máte bohaté zkušenosti z diplomacie, působila jste na našich velvyslanectvích v USA a v Rakousku. V tomto čísle se věnujeme Severní Americe. V čem vás pracovní pobyt ve Spojených státech nejvíc ovlivnil? Co byste doporučila našim firmám, které se snaží v tomto teritoriu prosadit?

Každý, kdo měl možnost strávit delší dobu v USA, se vrací do určité míry obohacen a lidově řečeno otrkán. To platí nejen o posílení jazykových kompetencí, ale i prezentačních dovedností. Chcete-li v USA působit, potřebujete zapracovat na své sebeprezentaci, schopnosti poukázat na své silné stránky a prosadit se ve velké konkurenci. Na jednání nelze přijít nepřipraven. Je nutno mít na paměti, že se jedná o jeden z nejnáročnějších trhů vůbec. České firmy směřující do Spojených států musí mít nejen velmi kvalitní produkt, ale zejména být zcela odhodlané tento krok učinit a jít do toho takzvaně naplno.

Je také třeba mít na paměti náročný právní i regulatorní rámec, přičemž je nutno sledovat odlišné podmínky na úrovni jednotlivých států například v oblasti daní a podle toho volit třeba i místo pro svou investici. Celková komplexnost vstupu na americký trh je také daná tím, že Evropská unie nemá doposud se Spojenými státy uzavřenou dohodu o volném obchodu, a ačkoli nadále existuje snaha uzavřít obchodní dohody alespoň omezeného rozsahu, evropské firmy čelí značným překážkám. V tomto ohledu je pro české firmy v Severní Americe zajímavá sousední Kanada, kde již přes dva roky probíhá prozatímní provádění dohody CETA. S orientací v náročném severoamerickém prostředí pomáhá dlouhodobě kancelář CzechTrade v Chicagu (a v kanadském Calgary) spolu s agenturou CzechInvest a sítí zastupitelských úřadů, můžeme tedy nabídnout našim exportérům pomocnou ruku. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: archiv MPO

ZŮSTAŇTE V OBRAZE S CZECHTRADE

SLEDUJTE AKTUÁLNÍ INFORMACE PRO VAŠE PODNIKÁNÍ A OBCHOD SE ZAHRANIČÍM

AKTUALITY ZE SVĚTA

V reakci na stávající situaci vám přinášíme aktuální zprávy o vývoji obchodování v téměř 60 zemích světa, které najdete v přehledné podobě na webu **CzechTrade** a na oficiálním portálu pro podnikatele **BusinessInfo.cz.**

www.czechtrade.cz

www.businessinfo.cz

SLEDUJTE NÁS NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH

Buďte s námi v kontaktu i online, ať vám neuniknou novinky ze světa byznysu, akce a projekty pro podnikatele, ale ani úspěchy českých exportérů a řada dalších užitečných informací.

JEDNODUCHÁ CESTA K INFORMACÍM

Nechte si bezplatně zasílat na svůj e-mail informace prostřednictvím newsletteru **CzechTrade denně**. Podle vašich potřeb si nastavte filtr na aktuální informace o zahraničních poptávkách, tendrech a dalších novinkách z vybraných zemí.

www.czechtrade.cz/sluzby/informacni-servis

CzechTrade

EXPERT NA VÁŠ EXPORT

Czech Republic
The Country For The Future

České firmy a akademická sféra vytáhly do boje s koronavirem těžké zbraně: inovace

O vzniku platformy Spojujeme Česko, která reagovala na propuknutí pandemie koronaviru a nutnost zajistit potřebné zdravotnické a ochranné pomůcky, inovativní produkty či služby, jsme vás informovali v minulém čísle TRADE NEWS. Cílem je rychle a efektivně hledat nová řešení a propojit vhodné tuzemské partnery. Takových interakcí vznikají desítky.

Ministerstvo průmyslu a obchodu po vypuknutí koronavirové krize v České republice obratem připravilo vznik nových programů pro silnou podporu transferu technologií, které souvisejí s „covidovými" programy Czech Rise Up, Country for Future, ale také přeorientování evropských dotací a vypsání speciálních výzev Technologie.

„Vznikly projekty, které jednoznačně ukazují, jak velkou roli mohou hrát nové technologie, digitalizace a inovace v krizových situacích, ale zejména při budování přidané hodnoty a rozvoji nové ekonomiky. Právě podpora malých a středních firem včetně start-up projektů a intenzivnější podpora univerzitních a vědeckých spin-off projektů okamžitě přispívají nejen k boji s covidem-19, ale primárně k budování větší soběstačnosti a ekonomického rozvoje. Proto také vznikl program Czech Rise Up," říká Robin Čumpelík, koordinátor pro Inovační strategii České republiky a člen pracovní skupiny Nová ekonomika, technologie, digitalizace a inovace poradního orgánu Národní ekonomické rady vlády (NERV).

Spojujeme Česko

K 9. červnu bylo v rámci platformy Spojujeme Česko propojeno na 80 projektů a v systému CoVpoint zpracováno téměř 2000 nabídek a poptávek. Za spuštěním platformy v březnu 2020 stojí spolupráce státní agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. Projekt podporují také ministerstva zdravotnictví, obrany a dopravy, Úřad vlády ČR a Svaz průmyslu a dopravy ČR.

Spojujeme Česko

Představujeme úspěšná řešení

LabMediaServis: testovací kultivační média

Firma z Jaroměře vyrábí testovací kultivační média. Jeden z jejích zakladatelů Tomáš Krejčí začínal jako veterinář v hradecké zoo. Vlastní podnik vede nyní se svými dětmi a již přes deset let spolupracují s mnoha zdravotnickými zařízeními. Znají tedy dobře lokální trh i potřeby nemocnic. V souvislosti s pandemií koronaviru se společnost rozhodla vyrábět transportní médium pro n-CoV 19 podle metodiky SZÚ, které je určeno pro uchování klinického vzorku pacienta od doby výtěru k době vyšetření v laboratoři.

Isolit-Bravo: výtěrové tyčinky

Výtěrové tyčinky jsou důležitým nástrojem pro kvalitní odběr RNA testů, které pomohou prokázat šíření koronaviru. V době propuknutí pandemie jich byl nedostatek, proto se rodinná firma Isolit-Bravo rozhodla pružně zareagovat. Po telefonickém hovoru s primářem virologie FN Motol se pustili do výroby „výtěrovek" k odběrům z nosohltanu, které po celém světě docházejí. Během 14 dnů vytvořili vzorky „výtěrovek", které vyhovují všem potřebám zdravotníků.

Cubesave: bezkontaktní výdej léků

České lékárny přijaly vzhledem k šíření koronaviru nezbytná zpřísněná hygienická opatření. Nápad na bezpečné nakupování vznikl hned v prvních týdnech nouzového stavu s cílem pomoci vytvořit kritickou infrastrukturu pro distribuci zdravotnického materiálu i bezpečné předání nákupu. „Technologie smartboxů se dříve primárně využívala k úschově movitého majetku. S úmyslem pomoci v boji proti covidu-19 bylo nutné adaptovat stávající technologii a systém i software na bezkontaktní výdej ovládaný chytrým telefonem. To jsme zvládli v rychlém tempu poté, co Ministerstvo průmyslu a obchodu skvěle zareagovalo a propojilo nás s lékárnami. Na vlastní náklady spolu s EUC jsme mohli obratem spustit pilot pro výdej léčiv a doplňků stravy," vysvětluje za společnost Cubesave Martin Kokta.

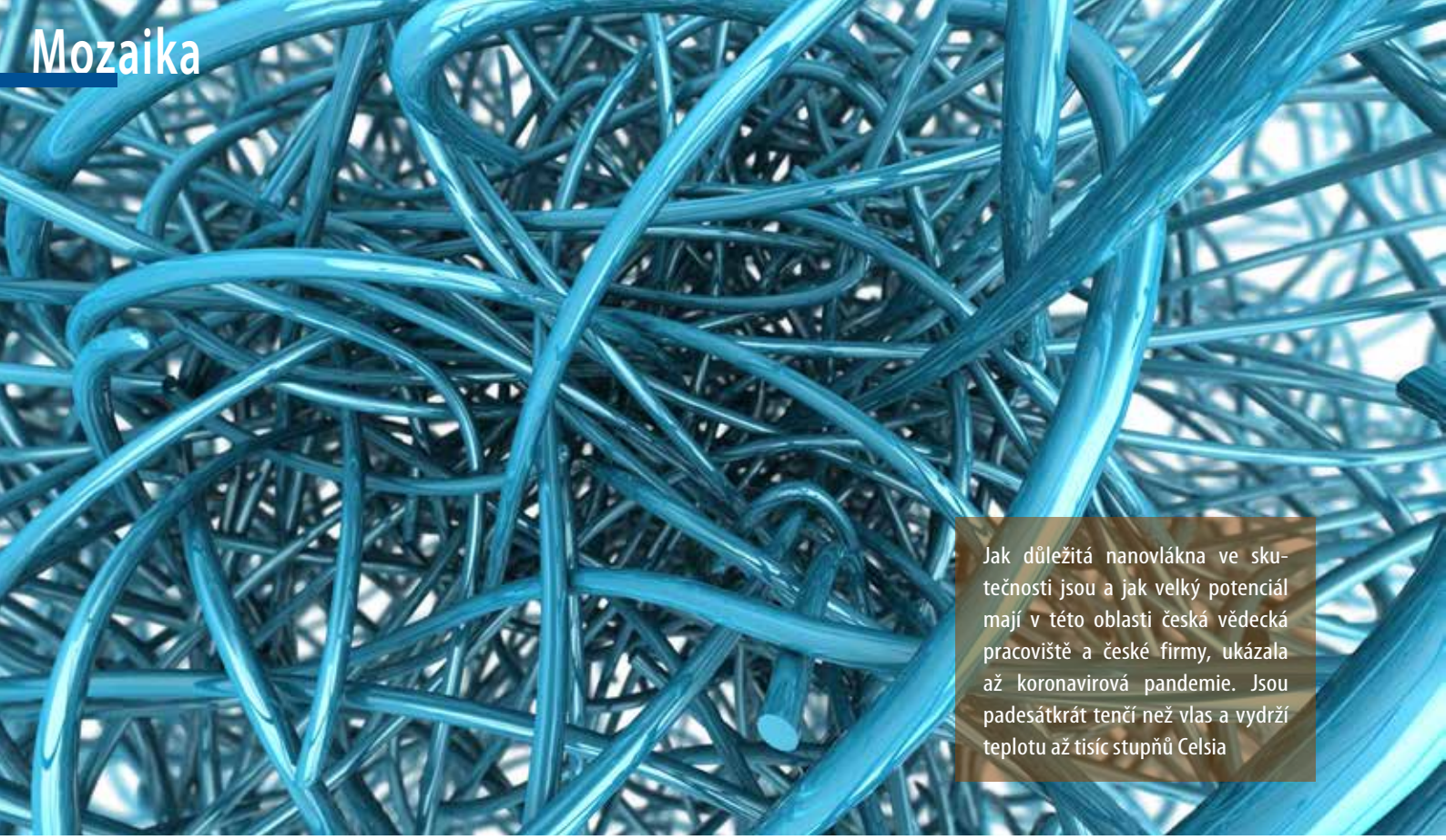
Your Pass: digitální karta COVID-19

Tato mobilní infokarta vznikla na začátku epidemie v České republice a dá se přirovnat k virtuálnímu letáku, který neustále ověřuje informace. Kartu si může kdokoliv stáhnout zdarma do mobilní peněženky typu Wallet pro iOS či Android. „Informační kartu COVID-19 využívá téměř jeden a čtvrt milionu uživatelů. Rozeslali jsme přes 47 milionů notifikací. Pokud se něco důležitého děje, karta vám o tom dá vědět v průběhu pár minut, bez toho, abyste museli tyto informace aktivně sami vyhledávat. Od počátku neustále aktualizujeme informace na kartě, a to několikrát denně. Máme navíc velkou radost, že můžeme takto pomoci nejenom v kritické zdravotnické situaci, ale i v dalším dodržování pravidel sociálního odstupu," uvádí Jan Křemen ze společnosti Your Pass. Karta je bezpečná, nestahuje a nepředává žádné informace z telefonu uživatele. Lidé ji mohou sdílet s rodinou a přáteli pomocí QR kódu, linku, SMS a kdykoli ji vymazat.

CIIRC ČVUT: ochranná polomaska

Export inovací se daří a Česká republika jde příkladem v soběstačné výrobě ochranných pomůcek, ke které motivuje i další státy. Když Český institut informatiky, robotiky a kybernetiky ČVUT (CIIRC ČVUT) za jeden jediný březnový týden vyvinul na speciální 3D tiskárně a vzápětí certifikoval zcela novou ochrannou polomasku CIIRC RP95-3D i pro sériovou výrobu, vyvolalo to vlnu uznání a zasloužené pozornosti. Tolik potřebná pomůcka, která spolehlivě ochrání profesionály v nejtěžších klinických provozech, vzbudila značný zájem ve světě. Aktuálně si soubory pro 3D tisk stáhlo 89 institucí či firem v 31 zemích. Čeští výzkumníci dataset poskytli všem k volnému využití, k dispozici je zdarma na webu https://rp95.cz/. Česká republika jde však ještě dál. Po spuštění domácí sériové výroby na principu vstřikolisů nabízí sdílení know-how a pomoc se zavedením výroby i pro zahraničí. ■

Zdroj: MPO
Foto: archivy firem



Jak důležitá nanovlákna ve skutečnosti jsou a jak velký potenciál mají v této oblasti česká vědecká pracoviště a české firmy, ukázala až koronavirová pandemie. Jsou padesátkrát tenčí než vlas a vydrží teplotu až tisíc stupňů Celsia

Pardam Nano4fibers: Z výrobní popelky byznysovou princeznou

Ještě v závěru minulého roku nevypadaly nanovlákenné respirátory ani zdaleka na produktový trhák. V roce 2019 jich roudnická firma Pardam Nano4fibers, která vyvíjí a vyrábí nanomateriály, prodala pouhých 1700 kusů. Koronavirová krize však udělala z výrobní popelky byznysovou princeznu. Od května 2020 mají díky nové výrobní lince v plánu produkci zvýšit na půl milionu kusů měsíčně a chystají nový závod čistě jen na výrobu nanovlákenných respirátorů.

Nanovlákno má potenciální uplatnění v celé řadě různých aplikací. „Výzkum a vývoj zaměřujeme na materiály, o nichž se domníváme, že je bude možné vyrábět na průmyslové úrovni. Každému našemu partnerovi vyvineme typ nanovlákna a strukturu, kterou potřebuje. Vyvinuli jsme třeba membránu pro bazénový filtr, membránu pro filtraci potravinářských produktů, například jedlých olejů, děláme vývoj aplikací v oblasti pleťových masek, kosmetických produktů, vyvíjíme i materiály pro léčiva, kryty ran, bateriové články a řadu dalších. A v poslední době vyrábíme hlavně respirátory a rozšiřujeme výrobu o speciální filtrační vložky z nanomembrány. Ty lze vkládat do roušek s kapsou, které si lidé mohou ušít i sami," říká výkonný ředitel a spolumajitel firmy Pardam Nano4fibers Jan Buk.

Respirátory v Pardamu původně vyvíjeli pro širší škálu použití, hlavně jako pracovní pomůcku pro ty, kteří se pohybují v prašném nebo jinak znečištěném prostředí, nebo pro alergiky. Materiál pro respirátory začali vyvíjet v roce 2016 a o dva roky později nabídli první výrobky obchodním partnerům k distribuci. Respirátor nezahrnuje žádné chemikálie, žádné pojivové mřížky, žádná lepidla. Tenká vrstva nanovlákna obsahuje nanočástice koloidního stříbra a je zalaminovaná do sendviče mezi speciálně pro tuto aplikaci vyvinuté vrstvy nosného a krycího materiálu. Filtruje mikroorganismy a díky obsaženému stříbru je i likviduje.

Společnost Pardam Nano4fibers je jednou ze tří strategických firem, které jsou povinny přednostně zásobovat Ministerstvo zdravotnictví České republiky. Již nyní však eviduje enormní zájem o své unikátní produkty a s obchodními partnery vyjednává možnost jejich dodávek v podstatě do celého světa. Obrovský zájem mají Čína, USA i evropské země.

SPUR: Výzkum a vývoj nanotechnologií se zúročil

V době, kdy celá země z nedostatku ochranných prostředků obětavě zasedla k šicím strojům, se ve zlínské firmě SPUR na zařízení vlastní konstrukce naplno rozběhla sériová výroba nanotextilie. Zúročila se tak léta výzkumu a vývoje v oblasti nanotechnologií, jemuž se zde intenzivně věnují již od roku 2006.

Výroba nanomateriálu SpurTex

„Od začátku března jsme se soustředili výhradně na výrobu nanomateriálu typu SpurTex VS, vyvinutého ve spolupráci s Univerzitou Tomáše Bati, který vykazuje filtrační účinnost 99 procent, a kvalitativně tak odpovídá třídě FFP3," vysvětluje generální ředitel Tomáš Dudák a dodává: „Testy našeho nanomateriálu provedené Akademií věd ČR prokázaly, že respirátory s použitím nanovláken mají vynikající záchyt ultrajemných částic do 150 nm, a jsou tedy velmi účinné proti virům. U nás dosahují hodnoty 95 procent." Přestože se v té době řešil primárně akutní nedostatek ochranných pomůcek, stál SPUR před zásadním rozhodnutím, zda investovat desítky milionů do rozšíření výrobní linky, a podílet se tak do budoucna na zajištění soběstačnosti České republiky. „Nakonec jsme se rozhodli, že budeme zajišťovat kvalitní filtrační materiál nejen pro výrobce masek a polomasek v České republice, ale především chceme vytvořit dostatečnou kapacitu pro pokrytí naší vlastní produkce respirátorů třídy FFP2 a FFP3. Díky navýšení kapacity výroby a spuštění nové automatické linky od května produkujeme nanotextilii na výrobu 2,5 milionu kusů respirátorů měsíčně," pokračuje Tomáš Dudák.

V současné době SPUR zvažuje další investice na posílení kapacity výroby nanovlákna pro pokrytí poptávky vkládaných filtrů do pratelných roušek nejen v České republice, ale i v Evropské unii.

nanoSPACE: Za víkend přestavěli výrobu a začali šít nanoroušky

Ještě v únoru vyráběla společnost nanoSPACE výhradně nanovlákenné lůžkoviny pro alergiky. Šít roušky nikdy neměla v plánu. Když se ale její vedení jeden březnový víkend doslechlo o možném kolapsu českobudějovické nemocnice kvůli nedostatku roušek, rozhodlo se jednat a během čtyřiadvaceti hodin společnost předělala výrobu lůžkovin na nanovlákenné roušky. „Díky první dodávce našich nanoroušek mohla v Českých Budějovicích vyjet záchranka," říká Jiří Kůs, ředitel firmy. Původně to vypadalo, že v nanoSPACE vyrobí pouze 3000 roušek, ale díky spolupráci s dalšími šicími dílnami v jižních Čechách nakonec dodali během nouzového stavu 250 tisíc nanoroušek lidem v první linii.

Nanorouška vyrobená společností nanoSPACE

NanoSPACE byla do letošního roku mikrofirma s ročním obratem několika milionů korun, která pomáhala především alergikům proti roztočům. Jako jediná na světě vyráběla protiroztočové lůžkoviny s nanovlákennou membránou, která účinně brání roztočům zalézat do přikrývek, polštářů a matrací. Díky tomu se roztoči nemnoží ani neprodukují exkrementy (alergeny), které alergikům způsobují astmatické potíže. „Jedná se o dokonalou mechanickou bariéru," vysvětluje Jiří Kůs. Dnes nanoSPACE vyrábí nejen lůžkoviny, ale i nanoroušky a antivirové šátky s nanovlákennou membránou. „Antivirové šátky jsou pratelné a vhodné pro každodenní použití i sport," tvrdí ředitel společnosti. Nanovlákenná membrána použitá v rouškách i v šátcích má testovaný záchyt bakterií, virů a dalších submikronových částic ve výši 97 až 99,9 %. Jedná se proto o vhodnou ochranu při pandemii koronaviru, ale i v době chřipek či při pohybu ve smogem znečištěných oblastech. Zároveň je mohou používat i alergici v období pylové sezony. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archivy firem

Přes překážky ke hvězdám

Per aspera ad astra. To je motto českého týmu KOSMOW aktuálně zapojeného do velkolepého projektu Institutu biomedicínských problémů Akademie věd Ruské federace a amerického Výzkumu lidských zdrojů NASA s názvem Sirius 2017–2023, jehož se účastní vědecké týmy z jedenácti zemí světa. Stejné motto však provází i život Kateřiny Bernardové, psycholožky, která stojí v čele KOSMOW. Více než třicet let totiž pomáhá překonávat překážky a krize lidem, kteří se ocitli v extrémně náročné či svízelné životní situaci. „Krize nás posouvají výš na pomyslné spirále života, z každé si pro sebe můžeme odnést nějaké bohatství," říká a ví, o čem mluví. Mnohokrát to prožila na vlastní kůži.

Kdy naposledy jste zažila opravdovou krizi, skutečný stres?

Před deseti lety, když jsem byla v Afghánistánu operována v terénních podmínkách pro velmi akutní zdravotní potíž. Tehdy jsem se probudila po těžké operaci břicha a čtyři hodiny po zákroku mi jeden americký kolega, také voják, řekl, že se musím rychle zvednout, sbalit si věci a přejít na heliport k vrtulníku, který mě odveze do nemocnice. Musela jsem lůžko v polní nemocnici uvolnit jinému zraněnému. A já jsem udělala, co řekl. Když jsem tu příhodu vyprávěla po návratu domů lékařům v Ústřední vojenské nemocnici a mým kolegům, všichni mě oslavovali, jaká jsem hrdinka. Ale to nebylo hrdinství, to zapracoval „hodný" stres.

Jak to myslíte?

Že vyznamenání by měl dostat můj organismus, hladina mých stresových hormonů noradrenalinu, kortizolu a adrenalinu, protože ta dokázala, že jsem se zvedla a došla do vrtulníku. Vůbec nic jsem necítila, vůbec jsem o tom nepřemýšlela, prostě jsem splnila rozkaz. Samozřejmě toto je vyhraněná situace, ale dá se na ní lehce ukázat, že stres může být velice pozitivní. Měli bychom ho tak vnímat a svým způsobem ho mít rádi.

Mezinárodní projekt Sirius 2017–2023

Komplexní biomedicínský výzkum v oblasti vesmírné psychologie, fyziologie, metabolismu, imunologie, genetiky, mikrobiologie, sanitace a hygieny, lidského faktoru a obyvatelnosti atd. Hlavními garanty jsou Institut biomedicínských problémů Akademie věd Ruské federace a americký Výzkum lidských zdrojů NASA. Do projektu je zapojeno 17 vědeckých týmů z jedenácti zemí světa. Český tým KOSMOW přispívá originálním know-how v podobě svých autorských dotazníků a unikátní Bahbouhovy metody Sociomapování.

PhDr. Kateřina Bernardová, plukovník v. v., psycholožka a výzkumná a vývojová pracovnice, nyní vedoucí týmu KOSMOW, který spolupracuje na kosmickém výzkumu s ruskou Akademií věd a IMBP a NASA na projektu Sirius 2017–2023 v rámci společnosti QED GROUP a Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem. Spoluzaložila a řídila expertní pracoviště Generálního štábu Armády ČR a Ministerstva obrany ČR zaměřené na výzkum fungování lidských zdrojů u vojenských útvarů na území ČR i v místě nasazení českých vojáků v rámci zahraničních misí v Bosně, Kosovu, Iráku, Kuvajtu a Afghánistánu

Stovky milionů lidí se v souvislosti s koronavirovou pandemií ocitly ve stresu a v nedobrovolné izolaci. Obojí je to, čemu se profesně věnujete a co nyní zkoumáte i v rámci projektu Sirius. Nebo myslíte, že zveličuji?

Souhlasím s vámi, lidstvo se ocitlo v extrémně náročné situaci, kterou se nebojím nazvat krizí. Nebyli jsme na ni připraveni, nic jsme o ní nevěděli a museli jsme na ni rychle reagovat a přizpůsobit se. Znám rodiny, které byly v izolaci celé dva a půl měsíce, nestýkaly se ani s příbuznými a skutečně se ocitly v krizi. Z druhé strany si myslím, že naši lidé v tomto náročném období opět ukázali obrovskou odhodlanost, solidaritu, disciplínu. Že si neuvěřitelně pomáhali. „Společně to zvládneme" sice mohlo znít na začátku jako laciné heslo, ale ono se proměnilo v realitu. Pro mě byla ta situace zvláštní v tom, že celý svůj profesní život pomáhám lidem, kteří ve stresu žijí a pracují, mluvím o vojácích, kosmonautech a astronautech – a nyní se v té situaci ocitali moji přátelé, sousedé, lidé kolem mne.

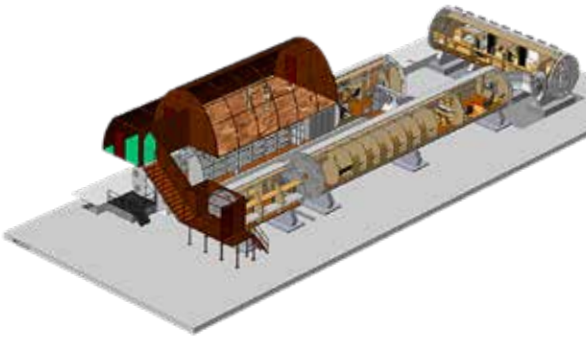
Co jste jim radila?

Víte, nejdůležitější ze všeho jsou vztahy a vazby mezi lidmi. A to nakonec ukázala i pandemie. Tam, kde byly vztahy v rodinách, na pracovištích dobré, izolace je ještě stmelila. Kde byl nějaký kostlivec ve skříni, nastal problém. Proto bych ze všeho nejvíc doporučila, abychom systematicky pracovali na vytváření vztahů a vazeb s ostatními lidmi v našem okolí. Posilujme soudržnost, týmovost, pomáhejme si, podporujme se, táhněme za jeden provaz a kryjme si záda... Pokud toto funguje – a je jedno, jestli v rodině, ve firmě nebo ve vesmírné lodi, máme i v době krizové vyhráno a zvládneme naprosto všechno.

Dál je dobré mít stanovený denní program do posledních detailů a snažit se ho splnit. Neslevit z něj, zapojit do něj důsledně svou rodinu i kolegy ve firmě. Ale také posilovat svou psychickou a fyzickou odolnost. Stanovit si cíl a uskutečnitelné vize a jít za nimi, nevzdávat se při prvním neúspěchu. Udělat si inventuru ve svých životních hodnotách, přiznat si, co pro nás má skutečnou cenu a bez čeho se obejdeme. A také využít toho, že se čas trochu zpomalil a zastavit se, zamyslet… Třeba budeme sami překvapeni, kam se náš život posune.

Jak se tato situace dotkla vás? Neobávala jste se, že pandemie oddálí nebo pozastaví vesmírné aktivity?

Naopak, právě nyní naše výzkumy mají o to větší hodnotu. Mohou nabídnout metodiku, jak v podobných situacích, jakou je covid-19, postupovat. Analogie mezi uzavřenými kosmickými posádkami a rodinami izolovanými po mnoho týdnů v domácnostech je veliká. A navíc v této souvislosti zaznívá zřetelně také vize projektu Sirius, tedy vyhlídky meziplanetárních letů a průzkumu Měsíce a Marsu, vysílání expedic a organizování dlouhodobě fungujících planetárních osad s cílem umožnit lidstvu vytvořit základnu pro život mimo planetu Zemi.



V moskevské Akademii věd se nachází nadzemní experimentální komplex. Má do posledního šroubku charakter vesmírné lodi včetně umožnění stavu beztíže či výstupu na měsíční povrch do měsíčního prachu. Probíhají v něm simulované kosmické lety vybraných mezinárodních posádek mužů a žen, kosmonautů a astronautů. V současné době mají účastníci těchto simulovaných letů za sebou 4 měsíce a 17 dní izolace. Letos 1. listopadu bude zahájena izolace osmiměsíční a v roce 2021 je čeká izolace celoroční

Vraťme se ještě z vesmíru na zem. Měla byste na závěr nějakou konkrétní radu do krizové doby pro představitele našich firem? Ti totiž náš časopis převážně čtou.

Něco už jsem naznačila. Metoda Sociomapování, tedy technika rozkrývající a zároveň rozvíjející vztahy ve skupině, je využitelná nejen při vesmírných či vojenských misích, ale stejně tak se dá použít i uvnitř firem a společností. V této výjimečně složité době nabízí QED GROUP tuto projektovou pomoc firmám zdarma. Takže pokud budou mít vaši čtenáři pocit, že bychom mohli být užiteční, stačí se na nás obrátit.

S Kateřinou Bernardovou si povídala Jana Jenšíková
Foto: Shutterstock a archiv K. Bernardové

Dostupnější pojištění exportérům ohroženým pandemií

EGAP nabízí pomoc českým exportérům, kteří jsou ohroženi ekonomickými důsledky virové pandemie. Snížil poplatky, zkrátil čekací dobu a aktuální žádosti vyřizuje přednostně.

Ekonomické dopady pandemie viru covid-19 pocítí všichni exportéři. V tuto chvíli nelze přesně odhadnout, o kolik nebo na jak dlouho se objem vývozu českých firem do zahraničí sníží, či se, jak někteří předpovídají, dokonce propadne. Všechny dosavadní scénáře ovšem počítají se snížením platební schopnosti firem, která vždy takový vývoj doprovází, podobně jako symptomatické průvodní jevy provázejí nějakou nemoc. Pandemie, která částečně ochromila ekonomiku prakticky na celém světě, dokáže vážně podlomit kondici i do té doby zcela zdravých firem. I bezproblémoví odběratelé se tak mohou dostat do situace, kdy nebudou moct zaplatit svým dodavatelům. Právě na hrozbu takové „diagnózy" reagovala pojišťovna EGAP hned po vyhlášení karanténního stavu.

„Česká ekonomika je na exportérech závislá a my se snažíme přizpůsobit naše

Klikni pro export

Jakýkoli český vývozce, který se obává nových rizik, se může obrátit na EGAP ihned přes on-line žádost na odkazu https://eol.egap.cz/ a EGAP provede následující:

1. Prověří bonitu a platební schopnost zahraničního odběratele.
2. Ve zkráceném procesu připraví pojistné smlouvy ošetřující riziko neodebrání zboží nebo nezaplacení faktury vývozce.
3. Pojištění bude poskytnuto pro pohledávky od 100 tisíc korun.
4. Pojištění je nabízeno všem českým vývozcům, včetně MSP (fyzická osoba s trvalým pobytem nebo právnická osoba se sídlem na území ČR).

Balíček opatření na podporu exportérů

1. Zavedení tzv. Fast Tracku, tedy přednostní vyřízení žádosti o pojištění pro vývozce, kteří v důsledku světové pandemie koronaviru hledají nové odběratele.
2. Výrazně snížené poplatky pro vývozce, kteří budou poptávat pojistné produkty EGAP kryjící nová rizika.
3. Zkrácení doby potřebné pro uznání nároku na pojistné plnění (čekací doby) u pojištěných úvěrů ze 6 měsíců na 3 měsíce a u pojištěných záruk ze 3 měsíců na 1 měsíc, které pomůže řešit případné problémy výrobce s cash flow.

služby tak, abychom jim v této složité době pomohli. Chceme, aby české zboží nadále směřovalo do zahraničí navzdory rostoucím rizikům," vysvětluje předseda představenstva EGAP Jan Procházka. Pojišťovna proto ve výjimečné situaci připravila „balíček první pomoci" pro české exportéry. „Balíček není úplně přesné pojmenování, protože se nejedná o nové produkty, ale o úpravu těch dosavadních tak, aby v naléhavé situaci co nejlépe reagovaly na potřeby tuzemských vývozců," dodává Jan Procházka.

ON-LINE ŽÁDOST PRO MALÉ I STŘEDNÍ PODNIKY

Všem vývozcům včetně malých a středních firem EGAP výrazně snížil poplatky u produktů kryjících nová rizika. Přednostně vyřizuje žádosti o pojištění pro vývozce, kteří hledají nové odběratele, a zkrátil dobu potřebnou pro uznání nároku na pojistné plnění u pojištěných úvěrů z 6 měsíců na 3 měsíce a u pojištěných záruk z 3 měsíců na jeden. Po celou dobu karantény je přitom chod systémů zaručen směnným provozem, v němž pracovníci pojišťovny využívají především telefonická jednání. Právě v době, kdy jsou osobní jednání z pohledu zdravotní bezpečnosti nežádoucí, se projevují výhody bezkontaktní on-line žádosti na adrese **eol.egap.cz,** kterou jako novinku EGAP spustil loni na podzim.

„Počet žádostí o pojištění se hned v prvních dnech karantény prakticky zdvojnásobil. Zájem o pojištění roste, protože rostou obavy exportérů z toho, zda dostanou za svoje dodávky zaplaceno. Zatím na vyřizování této poptávky stačíme," řekl v polovině dubna Jan Dubec, ředitel odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů.

POJISTÍME I „EVROPU"

Možnost, že se tým vyřizující nové žádosti o pojištění ocitne zavalen pod hromadou poptávek, je ale docela reálná. Nově totiž může EGAP pojišťovat i vývoz do zemí, do kterých dosud jako specializovaná státní instituce za zajišťování úvěrů tuzemských exportérů nemohl. V době poklesu hospodářského růstu a nejistoty na trhu totiž klesá i chuť běžných komerčních finančních a zajišťujících domů pouštět se do rostoucích rizik. Exportéři pak hůře shánějí financování pro své aktivity. Proto Evropská komise výjimečně povolila takzvaným ECAs (Export Credit Agencies) – jako je v Česku EGAP – operace i na trzích zemí Evropské unie a dalších bohatých států, například USA. V praxi to znamená, že EGAP se tak může podílet i na zajišťování exportu na trh největšího obchodního partnera Česka – Německa. ■

Text: Jan Černý
Foto: Shutterstock
Jan Černý je tiskovým mluvčím EGAP a ČEB

Izolační podtlaková komora Biobox EBXT je prostředek určený pro izolaci a hospitalizaci osob s vysoce nebezpečnou nákazou

Pavel Kostka:

Medicína katastrof je náš denní chleba

„Než uplyne nejkratší inkubační doba covidu-19, obletím dvakrát zeměkouli. A když ráno cestou do práce nastoupím na Petřinách do metra, pak přestoupím na trasu B a nakonec nasednu do tramvaje, která mě doveze na Bulovku, potkám za tu dobu víc lidí než můj pradědeček možná za celý život. Někdo ze spolucestujících přiletěl třeba z Patagonie a jiný se chystá odletět do Japonska," zamyslel se nedávno nad propojeností globalizovaného světa přední český infektolog Ladislav Machala.

Dá se vůbec v takovém světě na pandemie připravit? Pavel Kostka, zakladatel a ředitel přední české firmy na výrobu ochranných prostředků EGO Zlín, která exportuje do šedesátky zemí, je přesvědčen, že materiálně a organizačně určitě. Navíc již máme k dispozici účinné nástroje v podobě sdílení informací, testování, chytré karantény a technického vybavení. „Že přijdou další epidemie, upozorňovala odborná komunita již od roku 2002, kdy se objevil SARS 1, MERS a ebola, které měly víceméně lokální charakter, a proto náš stát, podobně jako další evropské země, nevěnoval odpovídající pozornost preventivním opatřením. Naše společnost však jako dodavatel systémů biologické ochrany, který se zabývá problematikou medicíny katastrof téměř třicet let, má systematický přehled o vývoji nákaz ve světě a s možným šířením virů jako SARS CoV-19 stále počítá," vysvětluje ředitel zlínské společnosti, původně vědecký

EGO Zlín, spol. s r. o.

Rodinnou firmu založil v roce 1992 Ing. Pavel Kostka. Zaměřuje se na ochranu proti šíření vysoce nebezpečných nákaz, mezi které patří ebola, marburg, horečka lassa, SARS, MERS, tuberkulóza a černý kašel. Výrobky a systémy biologické ochrany společnosti slouží k izolaci, základnímu ošetření a převozu pacientů s nebezpečnou nákazou.

a výzkumný pracovník a později i ředitel Výzkumného ústavu gumárenské a plastikářské technologie.

HLASY, ŽE ŽÁDNÝ VÝVOJ NEPOTŘEBUJEME, NAŠTĚSTÍ UTICHLY

Již od mládí ho zajímaly zejména dva obory: chemie a medicína. Když po sametové revoluci došlo k rozpadu gumárenské a plastikářské VHJ (výrobně hospodářské jednotky), která za minulého režimu sdružovala přes třicet velkých výrobních závodů, nově vzniklé samostatné podniky se přestaly zajímat o výzkum a vývoj a postupně začaly ztrácet světové trhy. Absolvent Fakulty gumárenské a plastikářské technologie se proto rozhodl pro vlastní cestu.

„Řekl jsem si, že co si vyvinu, to si taky vyrobím a prodám. Začal jsem od nuly, trpělivě vyhledával bílá místa na trhu a zjišťoval, o co by byl zájem. Pustil jsem se do tehdy převratné novinky – vakuových matrací a dlah, jež se časem zařadily do povinné výbavy sanitek ve všech vyspělých státech a v současné době se již vyrábějí po celém světě. Náš byznys jsme postavili na nikdy nekončících inovacích. Zaměřujeme se na vývoj a výrobu prostředků proti hrozbě CBRN (chemických, biologických, radioaktivních a nukleárních) látek se zvláštním důrazem na ochranu proti vysoce nebezpečným biologickým agens," připomíná historii výrobního portfolia firmy její zakladatel.

ABSOLUTNÍ SPOLEHLIVOST

Tajemství podnikatelského úspěchu a stability firmy ze zlínského předměstí Štípa představuje především vlastní vývoj, ochrana know-how a důraz na kvalitu produkce. „Devadesát procent výrobků je chráněno formou patentu nebo průmyslového vzoru," zdůrazňuje Pavel Kostka a dodává: „Výroba je kompletně realizována v Česku. Snažíme se přitom maximálně využít českých subdodavatelů, ale i mezi nimi si pečlivě vybíráme podle důvěryhodnosti. Mezi naše přední dodavatele patří mimo jiné společnosti Malina Safety, AVEC CHEM nebo Gumotex."

Zákazníci EGO Zlín kromě vysoké kvality produktů oceňují rovněž komplexní pojetí ochrany včetně know-how řešení mimořádných událostí. „Systém biologické ochrany pojímáme jako vícesložkový proces od eliminace rizika, jímž je identifikace pozitivního nebo nákazou podezřelého pacienta, přes bezpečný transport v podtlakovém biovaku až po jeho hospitalizaci v infekčním zdravotnickém zařízení ve speciálních bioboxech s úrovní bezpečnosti BSL-3 a BSL-4," vysvětluje ředitel.

Systém biologické ochrany tedy tvoří ochranné oděvy, transportní a izolační biovaky a tzv. izolační bioboxy (komory pro izolaci nakažených lidí) propojené se sprchami pro dekontaminaci. Součástí systému dekontaminace jsou kromě sprch dekontaminační kruhy s tryskami pro nános dekontaminačního roztoku a dekontaminační stany. Významné místo v produktovém portfoliu firmy zaujímají také stanové systémy, jež se využívají jako mobilní zdravotnická pracoviště v polních podmínkách.

KDYŽ JE EPIDEMIE ZA DVEŘMI

Portfolio EGO Zlín zahrnuje přes dvě stě produktů a více než 90 procent produkce jde na export. Díky své originalitě a kombinaci vysoké kvality a přijatelné ceny jsou zařazeny do systému ochrany veřejného zdraví na celém světě. Míří především ke složkám integrovaného záchranného systému, armádám a civilní ochraně ve více než šedesáti zemích od Asie po Ameriku. Poptávka se pohybuje mezi desítkami až stovkami milionů korun ročně, v závislosti na epidemiologické situaci a míře výskytu mimořádných událostí ve světě.

„Zejména poslední měsíce jsou velmi vypjaté. I když jsme produktivitu práce zvýšili čtyřnásobně, nejsme v současné době schopni plně uspokojit poptávku. Jen za první čtvrtletí jsme dosáhli vyššího obratu než za celý loňský rok a produkci nasmlouvanou na letošní rok máme již vyprodanou. Zejména na naše biovaky a bioboxy ‚stojí fronta' zákazníků od Asie až po Jižní Ameriku a všichni požadují pokud možno okamžité dodání. Zájem o naše produkty exponenciálně roste včetně implementace českého know-how do místních podmínek," charakterizuje aktuální vývoj poptávky Pavel Kostka.

V posledních letech jsou významným odběratelem zlínské společnosti rovněž Lékaři bez hranic, kteří výrobky úspěšně otestovali v kritických podmínkách během epidemie eboly v Africe. Mimořádný zájem projevují zejména státy sousedící s Kongem, kde se z času na čas znovu objevují ohniska nákazy.

Než se výrobky uvedou do sériové výroby, probíhá testování jejich užitných parametrů ve vlastním zkušebním zařízení firmy a následně také na infekční klinice Nemocnice Na Bulovce, na jejíchž pracovištích se s nimi seznamují reprezentanti zahraničních odběratelů a představitelé z řad odborné veřejnosti.

Pavel Kostka se svou společností je rovněž dlouholetým spoluorganizátorem

Izolovaný transport pacienta v biovaku

mezinárodní konference Medicína katastrof, jejíž zatím poslední ročník proběhl loni v Luhačovicích. Tato významná akce je jednou z příležitostí, na nichž se lze seznámit s aktuálními tématy ochrany obyvatelstva při mimořádných událostech a se systémovými řešeními připravenosti na vysoce nebezpečné nákazy. Kromě této každoroční náročné akce pořádá EGO Zlín ve svém vývojovém a školicím centru jedno- nebo dvoudenní semináře pro složky českého Integrovaného záchranného systému i zájemce ze zahraničí, které zahrnují teoretické poznatky a příležitosti prakticky si vyzkoušet systémy ochranných prostředků až po speciální sanitní vozy. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv EGO Zlín

Pohled do historie

Nic není náhoda aneb Odkud se vzalo české know-how?

Do začátku devadesátých let pracoval Ing. Pavel Kostka ve Výzkumném ústavu gumárenské a plastikářské technologie ve Zlíně, tehdejším Gottwaldově. Tato instituce historicky navázala na výzkumné a vývojové pracoviště Tomáše Bati, s nímž se pojí působení Otto Wichterleho, vynálezce mj. známých gelových kontaktních čoček a umělého polyamidového vlákna – silonu. Podle Pavla Kostky byl gottwaldovský ústav „mozkovým centrem", v němž pracovalo mnoho významných vědců a výzkumníků, kteří se zaměřovali jak na základní, tak hlavně aplikovaný výzkum. Výsledky výzkumu se přenášely do praxe více než třiceti plastikářských a gumárenských podniků, které spadaly pod tehdejší VHJ (výrobně hospodářskou jednotku). Za minulého režimu patřila tato instituce mezi nejlepší na světě a spolupracovala se všemi předními světovými firmami v oboru.

Lidé dávají přednost pojištění majetku před pojištěním zdraví

Dobře fungující pojistný trh umí některá témata, jako je problematika kybernetické bezpečnosti, klimatických změn a z nich vyplývající potřeba pojištění proti katastrofickým rizikům, předvídat. Sektor dívající se dopředu musí ale témata, kde může pomoci svým klientům, ale i státu, též aktivně přinášet, což se týká především soukromého zdravotního pojištění a pojištění dlouhodobé péče.

Naše statistiky ukazují, že se trhu v loňském roce dařilo tak jako celé ekonomice. Dařilo se především neživotnímu pojištění, které vzrostlo o celých 7,2 %. To potvrdilo, že mnoho lidí nepřikládá velký význam tomu, že je mimořádně důležité zajistit budoucí příjmy pro případ nemoci, úrazu či invalidity nebo zajistit svou rodinu v případě smrti. Životní pojištění roste jen velmi mírným tempem, jen o 2,6 %, protože si naši klienti daleko lépe umí představit výši škody například u auta či domu než u výpadku budoucích příjmů, který je samozřejmě fatálnější než dílčí pojistné události na majetku.

Pojišťovny vyplatí ročně klientům pojistná plnění přibližně v hodnotě 90 miliard korun, a představují tak v ekonomice významný stabilizující prvek.

Když se podíváme podrobněji na statistiky, vyplývá nám, že z hlavních odvětví neživotního pojištění roste významně povinné ručení, které posiluje celkem o 8,3 %, počet vozidel narostl o 3,4 %, a průměrné pojistné tak roste o 4,9 %. Současně ovšem roste stále rychlejším tempem i průměrná škoda v této oblasti, a to více než průměrné pojistné. Vedle toho si i havarijní pojištění udržuje vysoké tempo růstu, a to až o 10,1 %.

Vývoj škod z majetkového pojištění ovlivnily v loňském roce přírodní živly. Počet řešených pojistných událostí roku 2019 následkem vichřice a krupobití (orkán Eberhard a mimořádně silné krupobití na počátku července, které zasáhlo zejména jižní Čechy, Vysočinu a Olomoucko) vychází druhý nejvyšší za posledních 10 let. Pojišťovny během roku 2019 řešily téměř 66 tisíc pojistných událostí na majetku v úhrnné výši přibližně 2,4 miliardy korun, které byly způsobené právě vichřicí a krupobitím. ■

Text: Jan Matoušek
Foto: archiv ČAP

Jan Matoušek, výkonný ředitel České asociace pojišťoven (ČAP)

Nový způsob zajištění plateb v rámci Evropy

Naše společnost dodává řadu produktů do evropských zemí. Doposud jsme s našimi zákazníky používali k zaplacení běžné bankovní převody. V důsledku epidemie koronaviru a jejího dopadu na hospodaření našich zákazníků však máme obavu, aby nedocházelo k opožděným platbám. Rádi bychom si platbu zajistili, ale nechceme se uchylovat k platbě dokumentárním akreditivem, který naši zákazníci nechtějí. Existuje pro naši situaci jiné vhodné řešení?

Otakar Moťka, statutární ředitel společnosti Kavalierglass, a.s.

Odpovídá Tomáš Rak, vedoucí specialistů zahraničního obchodu Komerční banky

Obavy z nezaplacení nebo prodlev v platbách jsou v současnosti paradoxně často vyšší při obchodování v rámci Evropy než se zámořím, kde jsou zpravidla otázky zajištění platby řešeny akreditivem nebo platební zárukou. V evropském prostředí je možné využít jednoduchý a rychlý nástroj v podobě on-line portálu s názvem we.trade, s nímž naše banka spolupracuje. Jedná se o zcela nové a unikátní řešení určené firmám v ČR a většině zemí EU. Do projektu portálu jsou zapojeny tři velké české banky včetně KB.

Formou joint-venture na we.trade participuje čtrnáct velkých bankovních skupin z Evropy. Přístup na portál je firmám udělován výhradně přes jejich banku. Tato skutečnost spolu s možnostmi we.trade významně zvyšuje bezpečnost obchodování se subjekty pohybujícími se na portálu.

CO TEDY VLASTNĚ NA WE.TRADE PROBÍHÁ?

Na portálu dochází on-line k přímému sjednání obchodu a uzavření závazné obchodní smlouvy, takzvaného smart kontraktu mezi kupujícím a prodávajícím. Obchodní partneři si rovněž určí podmínky zaplacení (např. dodání zboží je na portálu potvrzeno dopravní společností nebo kupujícím). Platbu provede banka kupujícího zcela automaticky a nezávisle v okamžiku, kdy jsou splněny dohodnuté podmínky obchodu.

Účastníci obchodu mohou požádat banku kupujícího, aby zaplacení zboží prodávajícímu zaručila. To je vhodné řešení pro vaši situaci. Jako dodavatel máte platbu garantovánu bankou, která ji provede při splnění podmínek transakce, zcela nezávisle na tom, zda v okamžiku splnění podmínek má kupující na účtu dostatek prostředků či nikoli. Garantovaná platba má ze strany banky charakter neodvolatelného závazku, obdobně jako je tomu u již zmiňovaných dokumentárních akreditivů, a plně vám tak kryje riziko nezaplacení zboží.

Obchodní partneři mohou u obchodu uzavřeného prostřednictvím we.trade podrobně sledovat celý průběh zakázky, včetně dopravy a logistiky zboží (např. zajištění platby bankou odběratele, zboží je předáno k transportu, zaplaceno bankou odběratele apod.), a to odkudkoli prostřednictvím svého počítače.

We.trade je elektronický portál, který nabízí firmám jednoduché prostředí pro přímé sjednávání obchodů. Díky využití technologie blockchainu také zaručuje vysokou úroveň bezpečnosti.

Hlavními výhodami využití we.trade je tedy eliminace rizika nezaplacení a zároveň prověření vašeho obchodního partnera ze strany banky. Další výhodou je zbavení se části administrativy, jelikož veškeré úkony na portálu probíhají pouze elektronicky. We.trade za vás rovněž hlídá průběh celé transakce a zasílanými upozorněními vás informuje o změně stavu transakce. V neposlední řadě vás we.trade zcela zbavuje starostí s možnými podvodnými transakcemi, jelikož veškeré platby jsou vždy prováděny bankou, která si ověřuje čísla bankovních účtů a rovněž bonitu kupujícího, pokud garantuje zaplacení. Aplikace má plnou uživatelskou podporu ze strany našich specialistů zahraničního obchodu.

Přednosti použití we.trade jsou také na straně kupujícího. Jako hlavní bych uvedl vyšší pravděpodobnost dojednat s prodávajícím odloženou platbu, neboť tato je garantována bankou. Prodávající má v tomto případě navíc možnost nechat si přes we.trade odloženou platbu svojí bankou profinancovat. Může tedy obdržet platbu ihned, bez nutnosti čekat na zaplacení ze strany kupujícího. ■

Zdroj: KB
Foto: archiv KB a Shutterstock

Od zahraničních investorů se bude očekávat více odpovědnosti

Mezinárodněprávní ochrana investic je dlouhodobě kritizována za to, že pouze jednostranně zvýhodňuje zahraniční investory, aniž by měli při investování sami povinnosti. Jako odpověď na tuto kritiku vznikají iniciativy, které by měly vést k tomu, že v nejbližších letech bude na zahraniční investory celosvětově kladeno více společenské odpovědnosti.

V dnešní době se se změnou některých společenských hodnot a hospodářským rozvojem mění také očekávání spojená se zahraničními investicemi. Těmto změnám se přizpůsobuje i jejich regulace a ochrana. Stále častěji zaznívají úvahy, zda by investiční dohody neměly zahrnovat i širší zájmy, než je pouze právní ochrana investorů. Jde například o lidská práva, životní prostředí, minimální pracovní standardy, udržitelný rozvoj nebo boj proti korupci. Jak ale zajistit, aby zohledňování těchto společensky prospěšných cílů bylo zahraničními investory dodržováno a nedělo se tak na úkor ochrany investic? V současnosti je k dispozici jak vnitrostátní legislativa, tak mezinárodní instrumenty, typicky investiční dohody.

Vnitrostátní regulace povinnosti investorů

Zdravé regulatorní prostředí vyžaduje od domácího byznysu i zahraničních investorů, aby se obecně chovali odpovědně a nezneužívali mezery v právu např. v oblasti pracovněprávní ochrany nebo ochrany životního prostředí. I přes zákaz dětské práce je podle Mezinárodní organizace práce odhadem 11 % celosvětové dětské populace, přibližně 168 milionů dětí, obětí nucené práce.

Velkým tématem v této oblasti je zapojení globálních dodavatelských řetězců a kontrola chování dodavatelů a subdodavatelů ze strany nadnárodních společností. Ty jsou často v postavení, kdy se samy nechovají společensky odpovědně, ale zároveň těží z takového chování. Řada států proto v posledních letech přijala zákony, které od podniků typicky požadují uplatňování zásady náležité péče v jejich dodavatelských řetězcích s odpovědností za to, co se v řetězci děje.

Jenom v Evropě tak byly přijaty zákony o novodobém otroctví ve Velké Británii v roce 2015, o povinné opatrnosti ve Francii v roce 2017 a o náležité péči proti dětské práci v Nizozemsku v roce 2019. V minulém roce už bylo podle zákona o povinné opatrnosti zahájeno ve Francii soudní řízení proti ropnému a plynárenskému gigantovi Total kvůli jeho těžebním aktivitám v Ugandě, kdy mj. plánuje zbudovat na 400 ropných vrtů a 1455 km dlouhý ropovod v chráněném krajinném parku. Podle žalobců tímto společnost nevěnuje náležitou péči dopadům svého investičního projektu na krajinu ani na práva místních obyvatel a odmítá zjednat nápravu, čímž dochází k porušování povinné opatrnosti.

V České republice se sice o podobné zákonné úpravě zatím neuvažuje, nicméně české společnosti mohou být významně ovlivněny situací v Německu. Tamní vláda zvažuje přijetí zákona, který by zavedl povinnou kontrolu dodržování lidských práv v dodavatelských řetězcích německých podniků, což by s ohledem na provázanost vzájemných dodavatelských vztahů mělo dopad i na české společnosti.

Investiční dohody

Pokud jde o mezinárodněprávní nástroje, dohody o podpoře a ochraně investic se historicky zaměřovaly pouze na ekonomický rozvoj a upevňování vzájemných investičních vztahů prostřednictvím ochrany investorů. Tento přístup se ale postupně mění. Zatímco analýza 2000 investičních dohod z roku 2014 ukázala, že pouze 12 % z nich odkazovalo na témata udržitelného rozvoje nebo odpovědného podnikatelského chování, tak u dnes uzavíraných dohod se situace v podstatě obrátila.

Státy, které investiční dohody sjednávají, je v rostoucí míře propojují s lidskoprávními dokumenty, aby vedly investory k jejich respektování. Zatím poslední podepsaná česká investiční dohoda s Íránem z roku 2017 tak např. ve své preambuli výslovně uvádí podporu zásadám společenské odpovědnosti firem, ochraně životního prostředí, spotřebitelů a pracovních standardů. Některé nové investiční dohody jdou ještě dále, kdy např. Nizozemsko navrhuje snížení nebo odepření možného odškodnění pro investory v případě, že při svých investičních aktivitách nedodržovali zásady odpovědného podnikatelského chování. Od roku 2019 je toto téma také předmětem široké diskuze v Organizaci

pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) mapující nové trendy v uzavírání budoucích investičních dohod.

VÝHLED DO BUDOUCNA

Z výše uvedeného je patrné, že směřování k větší odpovědnosti investorů je v blízké budoucnosti nevyhnutelné. Míra investiční ochrany i přiznaného odškodnění ze strany státu tak může v budoucnu např. záviset na vlastním chování zahraničního investora, kdy se v investičním sporu zohlední, jak dodržoval zákony, věnoval náležitou péči negativním dopadům své investice v dané lokalitě nebo bral do úvahy doporučující standardy odpovědného podnikatelského chování.

U konkrétní zahraniční investice už nemusí stačit, že představuje příliv kapitálu do země. Investice samotná by měla vykazovat určitou „kvalitu", která se může měřit jejím dopadem na životní prostředí, zacházením se zaměstnanci a jejich rozvojem nebo dodržováním základních lidskoprávních norem. Čeští podnikatelé investující v zahraničí nebo spolupracující se zahraničními partnery a investory by měli mít tento trend na paměti.

Lze také očekávat, že při posuzování chování investora se bude ve zvýšené míře přihlížet i ke stanoviskům Národních kontaktních míst pro implementaci Směrnice OECD pro nadnárodní podniky. V České republice je Národní kontaktní místo umístěno na Ministerstvu průmyslu a obchodu. V rámci svých seminářů a vzdělávacích akcí pravidelně informuje podnikatelské subjekty o nových standardech na poli odpovědného podnikatelského chování. ■

Text: Ondřej Svoboda
Foto: archiv MPO a Shutterstock

Ondřej Svoboda, sekretariát Národního kontaktního místa ČR pro implementaci Směrnice OECD pro nadnárodní podniky

inzerce

KLÁŠTER MINORITŮ SV. JAKUBA v Praze

PRONÁJEM PROSTOR – KONCERTY – SPOLEČENSKÉ AKCE – KONFERENCE

www.HELAS.org

Marian Piecha:

Po pandemii bude podpora podnikání zásadní

Čerpání jsme výrazně zjednodušili

Jak se pandemie projevila v čerpání peněz ze strukturálních fondů? „Letos v březnu jsme zaznamenali rekordní čerpání 1,4 miliardy korun. A tento rekord v proplácení žádostí jsme pak v dubnu ještě o několik milionů překonali," začali jsme rozhovor s náměstkem ministra průmyslu a obchodu Marianem Piechou. Ten měl vloni odpovědnost nejen za zvýšené čerpání peněz ze strukturálních fondů EU, ale i za to, že vypořádá připomínky k pozastavenému Operačnímu programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) ze strany Evropské komise. „Po několika měsících se našemu týmu podařilo nedostatky identifikovat a uvést vše na pravou míru. Podnikatelů se to nedotklo," podotýká.

Ing. Marian Piecha, Ph.D., LLM, je náměstkem ministra průmyslu a obchodu pověřený řízením Sekce fondů EU. Kromě toho přednáší na Vysoké škole ekonomické v Praze a je členem dvou vysokoškolských rad

Jak dlouho bylo vlastně čerpání pozastaveno?
Celkem devět měsíců. V lednu 2019 došlo k oficiálnímu přerušení proplácení ze strany Evropské komise a od října 2019 program znovu pokračuje ve standardním režimu.

Můžete říct v kostce, co nám komise vytýkala?
Nedostatky ve fungování řídicích a kontrolních systémů, zejména nesprávné posouzení statusu malého a středního podnikání, oblast výběrových řízení podle Pravidel pro výběr dodavatele a chybně nastavená pravidla veřejné podpory. Ministerstvo průmyslu a obchodu okamžitě ještě v roce 2018 stanovilo nápravná opatření formou akčního plánu, který uváděl mimo jiné nové podmínky transparentnosti žadatelů, nové postupy k hodnocení statusu malých a středních podniků a nový způsob kontroly výběrových řízení prováděných podle Pravidel pro výběr dodavatele.

Uvedl jste, že se to podnikatelů nedotklo. Díky čemu?
Díky tomu, že vzhledem k předfinancování ze státního rozpočtu byla podpora podnikatelům proplácena podle předložených žádostí o platbu.

A jak velkou částku nám Evropská komise po odblokování plateb proplatila?
Od odblokování došlo k refundaci 21,3 miliardy korun na účty České republiky. Dotační projekty jsou vždy předfinancovány ze státního rozpočtu, proto také bude vždycky existovat určité saldo mezi výdaji státního rozpočtu na předfinancování projektů EU a příjmy z EU. Veškeré požadavky k refundování prostředků jsou vyrovnány.

Jaká opatření byla přijata k tomu, aby se tato situace už neopakovala?
Týká se to hlavně oblasti kontroly malých a středních podniků, která zůstávala problematická. S účinností od září

2019 byly nakonec v souladu s požadavkem Evropské komise upraveny metodické postupy ve vztahu ke kontrole malých a středních podniků tak, aby kontrola byla prováděna přesně k datu vydání rozhodnutí o poskytnutí dotace a aby tímto novým systémem byly ověřeny všechny projekty předkládané do certifikace. Dané opatření si vyžádalo zpětnou kontrolu více než 2000 projektů. Nutno dodat, že proces kontroly statusu malých a středních podniků představuje momentálně největší administrativní zátěž jak na straně poskytovatele, tak příjemců.

NA PODNIKATELSKÉ PROJEKTY ČEKAJÍ I LETOS DESÍTKY MILIARD Z EVROPSKÝCH DOTACÍ

Kolik peněz může Česká republika v rámci těchto dotací do konce roku 2020 vyčerpat? A jak si zatím stojíme?
Celková alokace OP PIK je kolem 105 miliard korun. Do konce roku 2019 se podařilo vyčerpat 30,6 miliardy, což představuje cca 30 procent celkové částky. Zatím je to sice nejméně ze všech operačních programů, nicméně za poslední rok ministerstvo podniklo kroky k výraznému zjednodušení administrace projektů, a tím i zlepšení čerpání.

Je také potřeba zmínit, že čerpání závisí i na samotných podnikatelích, připravenosti jejich projektů, ale také na méně častých změnách harmonogramů a zejména rychlejším předkládání žádostí o platbu. V tomto ohledu jsme připraveni čerpání zrychlit.

Jaké programy nebo výzvy chcete vyhlásit pro rok 2020?
Na letošní rok jsme měli v plánu vyhlásit výzvy v celkovém objemu 16 miliard korun. S ohledem na krizovou situaci se však harmonogram výzev bude ještě měnit. První změnou v plánu OP PIK byla reakce na šíření virové infekce a přijatá preventivní opatření v podobě realokace 10 miliard korun do finančních nástrojů na program COVID II. Rovněž pak následné vyhlášení programů Technologie COVID-19 a Inovační vouchery COVID-19. Na začátek července je naplánována bilanční schůzka, kde zhodnotíme stav a další možnosti podpory OP PIK na tento rok. Prioritu by měly mít obory, které jsou a budou nejvíce zasažené dopady pandemie a uzavřením ekonomiky.

A objem čerpání?
V letošním roce očekáváme čerpání okolo 22 miliard korun, a to i s ohledem na zmíněné převedení prostředků do finančních nástrojů na program COVID II. Z toho poskytnuté dotace by měly přesáhnout 10 miliard korun, zbývající část tvoří poskytnuté úvěry a záruky. S ohledem na finanční plán očekáváme, že splníme pravidlo n+3 pro letošní rok.

Které z oblastí považujete z pohledu objemu čerpání za nejúspěšnější?
Objem čerpání v jednotlivých oblastech víceméně kopíruje zájem žadatelů o ně. Mezi nejatraktivnější se řadí kromě oblasti výzkumu a vývoje rovněž podpora malých a středních podniků, která je z pohledu české ekonomiky zásadní. Navíc v posledním roce již byly velice úspěšné i výzvy programu Úspory energie či Vysokorychlostní internet, se kterým jsme měli v minulosti značné problémy. Právě úspěšnost těchto výzev je pro mě potvrzením, že jsme za poslední roky udělali pozitivní změny. Navíc vnímáme současné a možné budoucí problémy a podnikatelům nabízíme podporu v oblastech, jako je likvidace následků působení kůrovce, nedostatek vody při výrobě nebo přeměna odpadů ve zdroje, tzv. koncept oběhového hospodářství.

Už jste zmínil dopady koronaviru. Jak se pandemie projevila v žádostech podnikatelů? A jaké dopady se nejspíš ještě můžou projevit?
Letos v březnu jsme zaznamenali rekordní čerpání 1,4 miliardy korun. A tento rekord v proplácení žádostí jsme pak v dubnu ještě o několik milionů překonali. Vzhledem k tomu, že se naše podpora proplácí zpětně po realizaci, je jasné, že se podnikatelé snažili získat zrealizovanou podporu co nejdřív. S opatrností vyhlížíme další měsíce, zda nedojde ke zpomalení tohoto trendu kvůli možným úsporám v podnikatelském sektoru v oblasti nových investic. ■

Za rozhovor děkuje Daniel Libertin
Foto: archiv MPO a Shutterstock

800 521 521

GARÁŽ UŽ VÁM BUDE MALÁ

300 000 Kč do začátku

Registrujte se na **nastartujtese.cz** a vyhrajte financování svého projektu.

NASTARTUJTESE.CZ

TRADE NEWS
Mediální partner

AMSP ČR
ASOCIACE MALÝCH STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NA STAR TUJTE SE.CZ

BUDOUCNOST JSTE VY

KB

Právě běží 8. ročník soutěže pro začínající podnikatele

Nastartujte se

Věříme, že každá krize je příležitost pro nové podnikání. Takže pokud zrovna rozjíždíte originální podnikatelský projekt, který má potenciál uspět na českém nebo světovém trhu, nebojte se ho ukázat a přihlaste se na www.nastartujtese.cz. Do soutěže, kterou pro vás připravuje Komerční banka ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, se můžete zaregistrovat až do 7. září 2020.

Každý přihlášený projekt soutěží hned ve dvou kategoriích – Cena odborné poroty a E15 Cena veřejnosti. Odborná porota vybere TOP tři projekty, na které čekají hodnotné ceny. Podnikatelský projekt na prvním místě získá 300 tisíc korun, na druhém místě 100 tisíc korun a na třetím místě 50 tisíc korun plus mnoho dalších cen, mimo jiné také inzertní prostor v magazínu TRADE NEWS, který je mediálním partnerem projektu. O vítězi E15 Cena veřejnosti rozhodne nejvyšší počet hlasujících na webu www.nastartujtese.cz.

K přihlášení vám stačí zajímavý projekt, podnikatelský plán a vlastní IČO. Dále je potřeba být klientem Komerční banky se sjednaným podnikatelským účtem. Ten je v KB pro začínající podnikatele zdarma. Podmínkou také je, že ten, kdo se přihlásí, pod danou živností aktivně podniká méně než 24 měsíců.

Zkušenosti z minulých let ukazují, že úspěšné projekty nejenom že získaly finanční podporu od Komerční banky, ale díky větší mediální prezentaci často rychle našly i nové obchodní partnery a investory jak z České republiky, tak ze zahraničí. Silný a spolehlivý obchodní partner začátky podnikání vždycky usnadní. ■

Zdroj: KB
Foto: Shutterstock

NA STARTUJTE SE.CZ

Zlatou příčku vloni obsadil projekt Nesnězeno, jehož cílem je zabránit plýtvání kvalitním jídlem. Odborná porota jej vybrala jako nejlepší z 64 přihlášených podnikatelských záměrů. Pomáhá restauracím prodat přebytečné porce (které by jinak vyhodily) se slevou uživatelům této aplikace. Michaela Gregorová (na obrázku vlevo), spoluzakladatelka tohoto projektu, získala na realizaci svého podnikatelského záměru od Komerční banky finanční grant ve výši 300 tisíc korun. Na fotografii je s Jakubem Hennim, který projekt spolu s ní zakládal a je také spolumajitelem

Druhé místo získal v minulém ročníku Nastartujte se projekt Art Carbon, který se zabývá filtračním materiálem s uhlíkovými nanotrubicemi pro odstraňování agrochemikálií, léčiv a jejich metabolitů z podzemních a povrchových vod. Na obrázku zakladatel projektu Art Carbon Daniel Bouša

Zdenek Sartoris:

Pandemie oživila domácí vaření Chceme být inspirací

Remosku netřeba představovat. Za svou šedesátiletou existenci dosáhla známost značky v České republice takové úrovně, o jaké se marketingu mnoha firem může jen zdát. Před rokem 1989 byla remoska jednou z mála věcí, kterou jste mohli své návštěvě ze zahraničí věnovat jako reprezentativní a ryze český dárek. A nyní dobývá zahraničí ve velkém – v Anglii to dotáhla dokonce do Buckinghamského paláce, slaví úspěchy na prestižních mezinárodních veletrzích. Jak říká Zdenek Sartoris, majoritní vlastník společnosti, věří, že překonají pokles obchodu způsobený pandemií a znovu se jim bude dařit. Měla by tomu pomoci i podpora z programu COVID I, který administruje ČMZRB.

SVĚTLO NA KONCI TUNELU

Opatření přijatá vládou v souvislosti s koronavirovou pandemií dopadla na většinu firem. Jde o celospolečenský problém, ovšem společnost Remoska podniká na trhu, jehož se nařízení vlády dotkla poměrně výrazně: prodejci měli velmi dlouho zavřené provozovny a lidé méně nakupovali zboží, které nutně nepotřebovali. „Situace se nyní postupně narovnává, nálada ve společnosti se zlepšuje, všechno se uvolňuje a lze jen doufat, že tento zdravý trend bude pokračovat," konstatuje Zdenek Sartoris.

„Ekonomická rizika v době pandemie nám významně pomohla řešit ČMZRB. V minulosti jsme již s bankou několikrát spolupracovali, s pochopením a profesionálním přístupem se vždycky povedlo všechno, co společnost ke své činnosti potřebovala. Stručně řečeno, ČMZRB se výrazně podílí na rozvoji moderní historie české Remosky – a v těchto těžkých časech si toho vážíme dvojnásob," oceňuje Zdenek Sartoris spolupráci s bankou.

Remoska, která úspěšně překonala změnu režimu, má jistě potenciál přežít i protipandemická opatření vlády.

Zdenek Sartoris, majoritní vlastník společnosti Remoska: „Děkuji všem našim věrným zákazníkům za přízeň. Slibuji, že chystáme řadu novinek, které dál budou přinášet radost díky velmi jednoduché obsluze a přitom perfektnímu výsledku, na němž si spolehlivě pochutná celá rodina."

Ke změnám v chování spotřebitelů jistě dojde, je tedy potřeba bedlivě sledovat aktuální trendy doma i v zahraničí a podle toho reagovat. Nyní dochází k tomu, že lidé spíše v pozitivním smyslu slova objevují domácí vaření. Ano, pod celostátním karanténním tlakem nebylo moc na výběr, a ukázalo se tak, že řada lidí si doma vařit odvykla. A nejen to – také jíst doma společně u jednoho stolu. To se teď mění. A jak říká Zdenek Sartoris, „zde je teritorium naší legendární Remosky, která už hromadu let pomáhá milionům rodin lépe vařit a tím pádem lépe jíst. A pokud společně, tak tím lépe, to přeci chutná nejvíc! Třeba domácí pečení chleba je trend, který se tu znovu objevil, a Remoska je zde ideálním pomocníkem."

ZAHRANIČNÍM TRHEM ČÍSLO JEDNA JE ANGLIE

Remoska se pochopitelně snaží o expanzi i do dalších zemí, včetně zmiňované Anglie. „Obchodujeme na velmi silně konkurenčním trhu a jednoduše platí, že se pokoušíme pronikat do těch zemí, kde máme historicky zajímavé vazby a kontakty. Samozřejmě zohledňujeme také případnou užitečnost našich produktů v dané kultuře, kupní sílu a podobně. Kromě exotických Emirátů nebo JAR tak rozvíjíme vztahy v Rusku, na Balkáně nebo Itálii a Španělsku. Ale také v USA nebo Jižní Americe," upřesňuje manažer.

Zahraničním trhem číslo jedna je však pro firmu Remoska Anglie. Těžko soudit, nakolik jsou si naše kuchyně a zvyky podobné, ale řekněme, že Remoska je minimálně kompatibilní s potřebami Angličanů. Klíčovou roli v tomto příběhu sehrála lady Milena Grenfell-Baines, která se do Anglie dostala jako Wintonovo dítě a oblíbeného kuchařského pomocníka si jako vzpomínku na mládí v Čechách přivezla s sebou. S jejím přispěním dosáhla popularita Remosky na ostrovech nebývalých rozměrů, vznikl zde i její místní fanklub a darem ji dostal kupříkladu i princ Charles.

NEJLÉPE PEČE, ALE I VAŘÍ, DUSÍ A SMAŽÍ

„Mít tradiční značku je poměrně dvousečné," upozorňuje Zdenek Sartoris, „slovo remoska mezi lidmi natolik zdomácnělo, že si svou ochrannou známku musíme bedlivě chránit. Proto své výrobky vždy označujeme názvem Remoska s velkým R, a předcházíme tak možnosti, že by jiné firmy se svými pečicími hrnci – remoskami na našem dobrém jméně a tradici parazitovaly. Zároveň neustále hledáme zákazníky nové a díváme se o několik let dopředu, na našem trhu je to nutnost." Proto letos uvedli na trh zcela nové produktové řady, které mají za cíl víc vyhovět aktuálním potřebám, přetransformovat „starou" Remosku v moderního kuchyňského pomocníka. Remosku tak můžete nově postavit na jakýkoli sporák, dusit v ní jako v soft tlakovém hrnci nebo na ní smažit jako na pánvi. A samozřejmě k tomu všemu stále nejlépe peče.

Souběžně s vývojem produktu je třeba upravovat i logistické procesy, optimalizovat výrobu, pracovat s novými materiály. Proto společnost Remoska plánuje nové výrobní zázemí v Kopřivnici, včetně výzkumu a vývoje. A nenechá se při tom zastavit ani koronavirem, jakkoli samozřejmě situace snadná není.

Dlouhodobým mottem společnosti je „S Remoskou může být každý šéfkuchař"! A platí to i pro Zdenka Sartorise, který prozradil, jak to s ní umí právě on. „Nejčastěji se v souvislosti s Remoskou zmiňuje legendární pečené kuře a je to tak, nikde jinde kuře lépe nepropečete. Ale já bych ještě zmínil brambory, obyčejné brambory. Je to už takový náš rodinný rituál: co v ledničce zajímavého zbude, proložíme mezi plátky brambor. Oblíbené sýry (třeba niva nebo feta je obzvlášť výborná), pár žampionů, cibulka, olivy, sušená rajčata, pár plátků cukety. A zapnout. Až to začne vonět, je čas to zkontrolovat! Tak dobrou chuť!" ■

Text: Martina Hošková
Foto: archiv Remosky

O programech COVID

Společnost Remoska využila bezúročný úvěr z programu COVID I, který byl první z řady podpůrných nástrojů z nabídky ČMZRB určený na podporu firem zasažených pandemií koronaviru. Na tento program byla alokována jedna miliarda korun a prostředky získalo téměř 200 malých a středních podnikatelů. V průběhu měsíce dubna byly spuštěny navazující programy COVID II a COVID Praha. Šlo o záruční programy s finančním příspěvkem na úhradu úroků. K 1. červnu byla schválena podpora pro 2017 malých a středních podniků v objemu 12 mld. korun zaručených úvěrů, vyřizování dalších žádostí naplno pokračuje. Nejrobustnější nástroj na podporu podniků zasažených koronavirem, program COVID III, byl schválen vládou 18. května a dnes již z něj podnikatelé čerpají podporu. Na něj je alokováno 150 mld. korun, což umožní zaručit úvěry v objemu až 500 mld. korun. Na podporu by tak mohlo dosáhnout až 150 tisíc podniků s méně než 500 zaměstnanci.

Zdroj: ČMZRB

Ozeleňte si život

Zelené stěny a střechy nikdy nebyly dostupnější. Standardizované řešení, které přináší česká rodinná firma LIKO-S, je hotový produkt určený k samostatné instalaci. Tím zaniká potřeba spoléhat se na realizaci ze strany dalších firem, což v důsledku také šetří čas a výrazně snižuje náklady. Navíc LIKO-S jako první firma ve střední Evropě přišla s internetovým prodejem.

„Předkládáme lidem možnost vytvořit z každého domova či kanceláře přírodní oázu, která plní nejen funkci okrasnou, ale bude také ochlazovat okolí, vytvářet zdravější klima, zvlhčovat ovzduší nebo snižovat prašnost. Cílem bylo nabídnout systém, který za nízké náklady poskytne zdravější prostředí pro lidi a také pomůže okolní přírodě," uvádí Libor Musil, zakladatel společnosti LIKO-S a držitel environmentální Ceny Josefa Vavrouška.

Nehledejte v tom vědu

Modulární systém zelených stěn PlantBox je možné používat jak v interiérech, tak exteriérech. Jednotlivé truhlíky nepotřebují podpůrnou konstrukci, jednoduše se skládají na sebe a přichytí se ke stěně. Díky vysoké modularitě se tak přizpůsobí každému prostoru a hodí se do kancelářských budov, domků, na balkon i zahradu.

„V interiéru zelené stěny zlepšují ovzduší, venku zase poslouží jako vertikální zahrada, kde lze pěstovat třeba bylinky a zeleninu, a tím si zároveň ochladit okolí domu," upřesňuje předseda představenstva LIKO-Su. Nové řešení je navíc ekologické a velice snadné na údržbu. Truhlíky zelených stěn jsou vyrobené z recyklovaného plastu a mají zabudované samostatné

kapilární zavlažování, do kterého je třeba doplňovat vodu pouze jednou za dva až čtyři týdny.

Jednoduchou montáží svépomocí se kromě zelených stěn vyznačuje také systém zelených střech. Komponenty na míru lze v novém internetovém obchodě pořídit také v malém množství, a tak se dají i nevelké střechy o několika metrech čtverečních úsporně ozelenit. Koncoví uživatelé mohou vybírat z několika typů zelených střech, jež jsou podle druhu použití buď extenzivní, na nichž vegetace téměř nepotřebuje údržbu, nebo intenzivní, na kterých se dá vytvořit vlastní zahrada.

ZELENÉ STĚNY V LÉTĚ OCHLAZUJÍ A V ZIMĚ HŘEJÍ

Zelené střechy jsou nejen krásné, ale i funkční a šetří peníze. Zachycují dešťovou vodu, fungují jako účinná izolace a vytvářejí nový užitný prostor. Jejich nesmírnou výhodou je také schopnost snižovat radiaci tepla. Zejména v horkých letních měsících, kdy se vzduch nad budovami ohřívá až na teplotu 80 °C, dokážou snížit teplotu až o 45 °C.

„Na zelené stavby se specializujeme již dlouhou řadu let. Sami žijeme a pracujeme v našich zelených budovách, výhody takových staveb jsme si tak vyzkoušeli na vlastní kůži. Nyní můžeme touto cestou zelené stěny a střechy poskytnout široké veřejnosti," dodává Libor Musil a zve na návštěvu areálu firmy ve Slavkově u Brna, samozřejmě v době, kdy to už bude možné. „Dnes už víme, jak zelené stěny v létě ochlazují a v zimě hřejí budovy. Víme, že rostliny pomáhají dobré náladě a člověk se s nimi cítí dobře. Tak proč se jimi neobklopit?" ■

Zdroj: LIKO-S ŽIVÉSTAVBY.CZ

Průvodce PlantBoxem

Jahody nebo monsteru?

V PlantBoxu můžete pěstovat cokoliv, od jahod a bylinek přes pokojové nebo venkovní rostliny až po muškáty. Cokoliv do něj zasadíte, bude mít dostatečný prostor k růstu. Rostliny je ovšem vhodné volit podle umístění zelené stěny. Pokojové rostliny patří výhradně do interiérů, venkovní rostliny jako kapradinu umístíme spíše ven. No a bylinky? Ty můžete pěstovat jak v kuchyni, tak na terase. Rostliny si do modulů zasadíte sami, podle svého uvážení a vkusu, do vhodného substrátu. Pak boxy jen zacvaknete do sebe.

Jak budete svou stěnu zalévat?

Závlahu je možné řešit jak manuálně, tak automaticky. Voda je přiváděna vždy do nejvýš položeného PlantBoxu, a jakmile se jeho zásobní prostor nasytí, přepadá gravitačně do dalšího patra „truhlíků". A co se stane, když na zálivku zapomenete? Jednoduše se připojíte přes wi-fi a nastavíte si závlahu pomocí mobilního telefonu nebo notebooku odkudkoliv.

Interiér i exteriér

Zelené stěny, kompletní zelené fasády domů nebo obrovských objektů, terasy, předzahrádky, zahrádky, ložnice, obývací pokoje, skleníky. PlantBox můžete umístit, kamkoliv vás napadne. Stačí jen zvolit správný typ rostlin pro jejich přirozené prostředí.

Stanislava Lišková:

Pomáháme klientům najít cestu, která je dovede k vysněnému cíli

Do světa financí ji přivedl spolužák z vysoké školy. V té době dělala postgraduální studium a kariéru zvažovala spíš na akademické půdě. „Vybavuji si, že jsem si řekla, že finančnímu poradenství dám šest měsíců, abych zjistila, zda je to pro mě to pravé. A už za tři měsíce jsem věděla, že ano. Dnes si neumím představit, že bych dělala něco jiného," začíná vyprávění Stanislava Lišková, dnes majitelka vlastní franšízy v síti Partners.

Stanislava Lišková, majitelka Partners market

Jak jste v roli finančního poradce začínala?

Pěkně krůček po krůčku jsem budovala jak klientelu, tak tým. V klientské práci se mi dařilo hned od začátku, to je něco, v čem jsem se opravdu našla. Manažerská cesta byla trochu komplikovanější a delší, a abych tak řekla, není to úplně můj šálek kávy.

Přesto jste od roku 2014 majitelkou vlastní franšízy v síti Partners.

Na vedení pobočky jsme tři. Já jako výkonná ředitelka a dva spolumajitelé, kdy jedním z nich je můj manžel. Tím, že jsme tři, máme mezi sebe rozdělené oblasti vedení pobočky tak, že každý se věnuje tomu, v čem je nejlepší.

Co tedy vedení franšízy obnáší?

Nepřebernou škálu činností: od stanovení vize, strategie, cesty k jejímu naplnění přes kariérový řád, systém odměňování, náborové aktivity, vedení lidí na denní bázi, zajištění vzdělávání jak odborného, tak v obchodních dovednostech až po zapracování nových lidí atd. Zásadním úkolem franšízanta či ředitele je zajistit pro své lidi práci a dosáhnout spolu s nimi co nejlepších výsledků. A hlavně, celé to musí dávat ekonomicky smysl, aby pobočka byla zisková, a fungovat dlouhodobě udržitelným způsobem, bez velké fluktuace pracovníků.

Lidé většinou hledají finančního poradce, až když potřebují něco řešit. Ale kdy je ta pravá chvíle se po něm poohlédnout?

Nejlepší je první schůzka s poradcem předem, když ještě „nic neřeším". Dobrý poradce s vámi totiž probere nejen vaše plány (ať už je máte či ne), ale ukáže vám také, o čem všem byste mohli přemýšlet a uvažovat, na co všechno je dobré nezapomenout. A to v dostatečném předstihu, než ta nutnost teprve nastane. Pokud mám uvést konkrétní příklad, tak je mnohem lepší o výhledové možnosti bydlení s poradcem mluvit pět let předem, než v okamžiku nutné potřeby od něj slyšet, že bez dvaceti procent vlastních našetřených peněz to nepůjde. Anebo řešit otázku renty či důchodu, až když se k ní nachýlí čas. V padesáti nebo šedesáti letech? To už moc času z produktivního věku nezbývá.

Jak tedy spolehlivého finančního poradce nejlépe najdeme?

Především se podívejte na stránky EFPA (European Financial Planning Association) a vyberte si poradce podle místa svého bydliště. EFPA je profesní organizace udělující poradcům certifikáty

Co nabízí Partners market

Franšíza Partners market je naprosto unikátní koncept, který kombinuje to nejlepší z banky a to nejlepší z finančního poradenství. Když přijdete k nám na pobočku, je to, jako byste byli v padesáti institucích naráz (v bankách, stavebních spořitelnách, pojišťovnách, penzijních společnostech, investičních společnostech atd.). U nás tedy máte toto vše pod jednou střechou. A nejen to. Základem naší služby je finanční poradenství, respektive finanční plánování. Řešíme s klienty, co, kdy, kde a jak udělat, aby si splnili plány a sny, které mají (bydlení, auto, dovolenou, studium dětí, rentu v důchodu atd.). A na to navazuje zprostředkování produktů právě ze všech zmiňovaných finančních oblastí, na které si jen vzpomenete, a to včetně bankovních služeb. Pokud přijdete k nám, už nemusíte chodit nikam jinam.

profesní způsobilosti na základě akreditovaných zkoušek, které pořádá. Zaručuje tak, že poradci, jimž se podařilo získat tituly EFA či EFP, jsou skutečně vysoce erudovaní.

Dále se můžete zeptat lidí ve svém okolí, zda nějakého poradce znají, takového, se kterým mají dobrou zkušenost. A chtít vědět, zda jde o poradce, který poskytuje komplexní finanční poradenství, anebo je to obchodní zástupce jen jedné finanční instituce.

Měl by mít o svého klienta opravdový, skutečný zájem. Navázat s ním vztah, porozumět mu, jeho přáním, potřebám. Jde o umění klást správné otázky a umění naslouchat. Zároveň by měl umět ukázat a vysvětlit finanční plán, to znamená cestu, která klienta k jeho cíli dovede. Profesionalitu a erudici považuji za samozřejmost.

Jak zasáhla pandemie váš obor?

Dnes už máme opět plně otevřeno. Ovšem během karantény byla otevřená pouze bankovní část, a to ve zkráceném čase, naši kolegové se střídali na směny. Zbytek, respektive podstatná část našich kolegů, fungoval na home office. Na druhou stranu klienti měli plno otázek, které jim tato situace přinesla, a potřebovali je se svým poradcem probírat. Někdo řešil vážné komplikace s prací, s příjmem, někdo potřeboval jen uklidnit, někdo jiný chtěl využít poklesu trhů jako investiční příležitosti, někdo řešil bydlení, zkrátka život se nezastavil. Takže jsme měli mnohem víc práce než kdy dřív. Kromě telefonického kontaktu (který je pro některé záležitosti značně omezující) jsme našli nový způsob komunikace. Přešli jsme do on-line světa na videohovory s možností sdílení obrazovky, které nám umožňuje vysvětlit některé věci názorně, ukázat na grafech, modelacích, tak jako při jednání na osobní schůzce. Někteří kolegové se v on-linu úplně našli, jiným trvalo přizpůsobení déle. Každopádně to pro mnoho z nás bylo v prvních chvílích výrazné vystoupení z komfortní zóny a museli jsme si zvyknout.

Takže jste v rámci Partners nemuseli propouštět ani nic podobného?

Naštěstí ne. Měli jsme plán A a plán B. Plán A se soustředil na hledání cest a způsobů, jak klientům naše služby poskytovat. A dělat to tak, abychom udrželi tržby v takové výši, aby k propouštění nemuselo dojít. Plán B byl krizový, nouzový plán, ale naštěstí k němu nedošlo. Důležité bylo, že jsme po celou dobu s našimi lidmi o tom otevřeně mluvili a společně hledali cesty, jak každý jeden z nás může k naplnění plánu A přispět. Denně jsme se setkávali na videokonferencích a rozebírali, co se komu a jak daří, sdíleli know-how. Z hlediska technické stránky věci byla skvělá podpora jak ze strany naší centrály, tak i několika obchodních partnerů. Kdo se zvládl technicky přizpůsobit, ten má obrovskou výhodu. Obchodní partneři, kteří toto nezvládli, jsou ve velké nevýhodě. Lze to říct i jinak: „Kdo chvíli stál, již stojí opodál." A dnes to platí dvojnásob.

Na co jste zatím ve svém životě nejvíc pyšná?

Bude to znít jako klišé, ale asi na to, že mám uspořádaný rodinný život, manžela, se kterým si umím představit, že zestárnu, dvě krásné děti. Pracovně to také není špatné. Kdo by hádal, když jsem v mládí byla introvert, že jednou budu podnikat, řídit pobočku o dvaceti lidech? V neposlední řadě pak na to, že se i po několika pětiletkách vejdu do šatů, které jsem měla na sobě na promocích. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: archiv Partners
www.partners.cz

BUDUJEME HRDÉ ČESKO | OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ | OCENĚNÍ ČESKÝCH EXPORTÉRŮ

OCEŇUJEME NEJLEPŠÍ ČESKÉ PODNIKATELE
PATŘÍTE MEZI NĚ?

ČEŠTÍ LÍDŘI | ČESKÝ EXPORT | ČESKÉ KNOW-HOW

OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ

ČESKÝ LÍDR
(14 krajských vítězů)

OCENĚNÍ ČESKÝCH EXPORTÉRŮ

MALÁ SPOLEČNOST
STŘEDNÍ SPOLEČNOST
VELKÁ SPOLEČNOST
EXPORTÉRKA ROKU

BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

MEDIÁLNÍ PARTNER
TRADE NEWS

www.oceneniceskychlidru.cz | www.oceneniceskychexporteru.cz

Největší chyby v personální strategii, které můžete udělat v kritické době

Dnešní doba je velmi zvláštní. Náhlý příchod omezení, na která se nikdo nemohl připravit, i velmi pozvolný návrat do zaběhnutých kolejí zanechal v mnoha lidech i v celé společnosti nejistotu. Je ale zbytečné lamentovat nad ztrátami nebo problémy. Teď je čas následovat dobrou strategii, aby se koncem prosince ukázalo, že to nebyl vůbec špatný rok.

Když hovořím o strategii, myslím tím jasný, konkrétní a realizovatelný plán. Ať už takový strategický plán máte sepsaný anebo ho nosíte jen v hlavě, mám pro vás několik tipů, jakých chyb se vyvarovat. A protože je toto rubrika Personální rádce, budu mluvit hlavně o strategii personální. Viděla jsem takové chyby v minulosti u nemála firem a vím, že kvůli nim výsledky i původně dobrých záměrů a velké snahy nevedly k dobrému konci. Pojďme se na ně podívat zblízka.

Nechat se strhnout

Pokud jste zaznamenali pokles v produkci nebo v zájmu zákazníků, možná není hned na místě propouštět zaměstnance nebo zavírat pobočky. Je dobré poodstoupit a podívat se na celou situaci v širším měřítku. Nikdo asi nechce měsíc poté, co propustil personál, hledat nový. To by byla ztráta času i energie.

Dnes není vůbec snadné nepodlehnout okolnímu tlaku a hysterii. Stačí se pravidelně dívat na zprávy, abyste se nenápadně a tiše ocitli v neviditelné psychologické pasti. I když nechcete, tyto informace ovlivňují vaše postoje a kvůli tomu možná nevidíte některá řešení.

Nenechejte se tedy strhnout panikou a informacemi ze zdrojů, které mají tendenci věci zveličovat a nafukovat. Vždycky je lepší se spolehnout na vlastní informace, důsledně ověřovat ty, které slyšíte nebo čtete, a pečlivě vybírat jejich zdroj.

Propustit či najmout pouze podle pozice

V době ekonomického tlaku se snadno ke každé pozici zaměstnance přiřadí částka. Ptáme se více než kdy jindy, kolik nás stojí recepční, obchodník, šéf marketingu a podobně. A pokud vám to nevychází, můžete mít tendenci se některých pozic zbavit. V tomto případě je největší chybou to, když nepřihlížíme k reálným přínosům lidí, kteří na dané pozici jsou. Není chybou nechat si nejdražšího obchodníka i v náročných časech, ale musíte vidět jeho neoddiskutovatelný přínos. Pokud dokážete vidět opravdovou hodnotu a potenciál každého člena týmu, ať už je na jakékoli pozici, budete schopni se rozhodovat trochu jinak než jen škrtáním pozic v organizaci. Chybou by bylo nedívat se na tým jako na celek a nepoložit si otázku: Kdo z nich nám nejvíc pomůže zvládnout danou situaci?

Nepropouštějte automaticky služebně nejmladší nebo ty nejméně vám osobně sympatické. Pokud jde o přežití firmy, prioritou je schopnost dosáhnout výsledku, ochota „zamakat" a přizpůsobit se. Stejně by to mělo fungovat i v oblasti náboru. Moje rada zní: nikdy nenajímejte „pozice", ale lidi, kteří vám pomohou.

Šetřit na nesprávných místech

Nejčastější chybou v těžkých obdobích bývá omezení marketingových a propagačních aktivit. Často jde o vysokou položku ve výdajích, a tak to vypadá jako logický krok. Ale právě toto povede k ještě většímu oslabení a náročnějšímu zvládání krizového období.

A další častou chybou související se snižováním nákladů je plošné snížení mezd. Vždycky zvažte všechny efekty, které tím vytvoříte. Někde je to možná opravdu jediný a správný způsob, ale jinde toto ušetření několika procent s sebou přinese velkou demotivaci. Je dobré zvážit přenastavení odměn, které budou více odrážet přínos jednotlivých zaměstnanců a lépe je motivovat k tomu, aby organizaci dostali co nejdříve do černých čísel. ■

Text: Lucie Spáčilová
Foto: Shutterstock

Když to shrnu, měli bychom dát více na osobní pozorování a ověřené zdroje, než se rozhodneme pro nějakou konkrétní strategii. A pokud propouštíme nebo přijímáme, pak by to mělo být vždy s vizí, že chceme na palubě takové zaměstnance, kteří firmě skutečně přinesou hodnotné výsledky. A neměli bychom šetřit na propagaci firmy a motivaci zaměstnanců.

Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz

Co přinesl lex COVID?

Mimořádná opatření, která dosud na našem území neměla obdoby, reagující na novou situaci, jež s sebou přinesla pandemie koronaviru SARS CoV-2, se nevyhnula ani oblasti justice. Nejurgentnější obtíže má proto řešit zákon označovaný jako tzv. lex COVID či lex COVID justice (zákon č. 191/2020 Sb.), který nabyl účinnosti dne 24. 4. 2020 (dále „Zákon" nebo „lex COVID").

Zákon zavádí zvláštní opatření ke zmírnění dopadů epidemie koronaviru SARS CoV-2 na osoby účastnící se soudního řízení, poškozené, oběti trestných činů a právnické osoby. Ve vztahu k nim má napravovat negativní dopady působení těch omezení, která do běžného života přinesla krizová opatření přijatá vládou ČR v době nouzového stavu a mimořádná opatření vydaná Ministerstvem zdravotnictví ČR či krajskou hygienickou stanicí podle příslušných právních předpisů (Zákonem souhrnně označovaná jako „mimořádná opatření při epidemii"). Ačkoliv by se mohlo zdát, že v souvislosti s postupným rozvolňováním mimořádných opatření pozbývá lex COVID svého významu, není tomu tak, jeho účinky trvají, i když někdy již v omezené míře. Účinky zvláštních opatření Zákonem přijatých se dotýkají zejména následujících oblastí.

OBLAST INSOLVENCÍ

Přijatá opatření si kladou za cíl zejména pomoci podnikatelům, jejichž podnikání je současnou situací ohroženo, a snaží se jim dát čas na řešení jejich případné dočasné platební neschopnosti naplňující i formálně podmínky úpadku podle insolvenčního zákona a umožnit jim restart podnikání.

Došlo k **odložení povinnosti dlužníka podat na sebe insolvenční návrh** v případě, že je v úpadku, pokud jeho úpadek nenastal už před mimořádným opatřením při epidemii nebo k úpadku nedošlo převážně v souvislosti s koronavirovou situací. Odklad trvá do uplynutí 6 měsíců od ukončení nebo zrušení mimořádného opatření při epidemii, nejdéle však do 31. 12. 2020. Opatření odvrací nepříznivé důsledky pro dlužníky spojené s porušením povinnosti podat na sebe v případě úpadku insolvenční návrh (jako je např. případná povinnost k náhradě škody věřitelům, jejichž uspokojení v insolvenčním řízení bylo i v nepatrném rozsahu zkráceno, povinnost vydat prospěch získaný ze smlouvy o výkonu funkce k výzvě insolvenčního správce či za určitých okolností možnost ručení při úpadku obchodní korporace za její dluhy). Nezbavuje však statutární orgán dlužníka – obchodní korporace obecné povinnosti jednat s péčí řádného hospodáře a činit vše potřebné a rozumně předpokládatelné k odvrácení hrozícího úpadku podle zákona o obchodních korporacích. Tato povinnost stále trvá. Odklad však neznamená nemožnost podat na sebe insolvenční návrh z vlastní iniciativy, i když se dlužník ocitne v úpadku v důsledku koronavirové epidemie.

Další opatření naopak **chrání dlužníky po určitou dobu před věřitelskými insolvenčními návrhy** a poskytuje jim více času na řešení jejich problematické situace způsobené koronavirem, aniž by byli ohrožováni rizikem insolvenčního řízení zahájeného ze strany věřitelů. Proto se k insolvenčnímu návrhu, který by byl podán věřitelem do 31. 8. 2020, nebude přihlížet.

V případě reorganizace dává Zákon dlužníkům **možnost dočasného přerušení plnění reorganizačního plánu**, který byl již ke dni 12. 3. 2020 pravomocně schválen a nebyl zcela splněn. Dočasnost, o jejíž délce rozhoduje insolvenční soud, je omezena uplynutím 6 měsíců od ukončení nebo zrušení mimořádného opatření při epidemii, nejdéle však do 31. 12. 2020. Po dobu přerušení plnění reorganizačního plánu není dlužník povinen hradit závazky vyplývající ze schváleného reorganizačního plánu (na rozdíl od povinnosti hradit ostatní závazky, která dotčena není), aniž by se vystavoval riziku přeměny reorganizace v konkurz.

Zákonem došlo i k novelizaci insolvenčního zákona zavedením nového institutu mimořádného moratoria, které vedle již stávající úpravy „standardního" moratoria má poskytnout citelnější úlevy a rychlejší ochranu dlužníka, který je nejen chráněn před rozhodnutím o úpadku, ale je chráněn před vypovězením smluv na dodávky energií, surovin, zboží a služeb a je mu umožněno hradit závazky bezprostředně související se zachováním provozu podniku přednostně před staršími dluhy.

OPATŘENÍ V OBLASTI EXEKUCÍ A VÝKONU ROZHODNUTÍ

Zvláštními opatřeními se mimo jiné do 30. června 2020 pozastavuje výkon rozhodnutí a exekuce prodejem movitých věcí a věcí nemovitých, ve kterých má povinný místo trvalého pobytu. Pozastavení se nevztahuje na vymáhání pohledávek výživného, pohledávek náhrady újmy způsobené poškozenému ublížením na zdraví nebo pohledávek náhrady újmy způsobené úmyslnými trestnými činy nebo na prodej, s nímž souhlasí sám dlužník. Prodeje nemovitých věcí se týká i novela občanského soudního řádu provedená Zákonem, při které došlo ke zvýšení limitu pohledávek pro vydání exekučního příkazu prodejem nemovitých věcí, a to ze současných 30 tisíc korun na 100 tisíc korun.

OPATŘENÍ V SOUVISLOSTI S FUNGOVÁNÍM PRÁVNICKÝCH OSOB

Zvláštní opatření ve vztahu k fungování právnických osob jsou časově omezena na dobu trvání mimořádného opatření při epidemii, v jehož důsledku je znemožněno nebo podstatně znesnadněno konání zasedání orgánu právnické osoby, nejdéle však do 31. 12. 2020, není-li v lex COVID stanoveno jinak.

Ve vztahu k rozhodování orgánů právnické osoby bylo umožněno rozhodování mimo zasedání (tzv. na dálku), a to v písemné formě nebo s využitím technických prostředků, i když to zakladatelské právní jednání výslovně nepřipouští.

Ve vztahu ke členům voleného orgánu právnických osob se prodlužuje jejich funkční období do uplynutí 3 měsíců ode dne následujícího po dni skončení mimořádného opatření při epidemii, a to i tehdy, uplyne-li funkční období v době 1 měsíce ode dne následujícího po dni skončení mimořádného opatření při epidemii. Prodloužení funkčního období může člen voleného orgánu zabránit doručením svého nesouhlasu před uplynutím svého funkčního období právnické osobě. Současně byla připuštěna i kooptace člena voleného orgánu (jmenování náhradních členů do příštího zasedání orgánu, který členy volí či jmenuje), pokud počet jeho členů neklesl pod polovinu. Umožněno bylo i dočasné (na 3 měsíce ode dne následujícího po dni skončení mimořádného opatření) obnovení funkčního období, pokud uplynulo v době mezi přijetím mimořádného opatření při epidemii a dnem nabytí účinností lex COVID, za podmínky, že dotčený člen voleného orgánu s ním souhlasí a že za něj nebyl zvolen, jmenován či jinak povolán jiný člen. **Ve vztahu k projednání řádné účetní závěrky** obchodní korporace (s. r. o., a. s. a družstev) se posouvá lhůta pro projednání účetních závěrek o 3 měsíce po skončení mimořádného opatření při epidemii, nejdéle však do 31. 12. 2020.

PROMÍJENÍ ZMEŠKÁNÍ LHŮT V SOUDNÍM ŘÍZENÍ

V soudním řízení lex COVID rozšířil možnost prominutí zmeškání procesních lhůt nad rámec stávající právní úpravy, pokud ke zmeškání příslušné lhůty k provedení úkonu došlo z omluvitelného důvodu spočívajícího v mimořádném opatření při epidemii, které účastníkovi nebo jeho zástupci znemožňovalo nebo podstatně ztěžovalo úkon učinit.

Prominutí lhůty však není automatické, musí se navrhnout. Návrh na prominutí zmeškání lhůty musí být učiněn spolu se zmeškaným úkonem ve lhůtě stanovené podle lex COVID pro jednotlivé typy soudních řízení. Lhůta, v níž je/bylo možné podat žádost o prominutí (v trestním řízení navrácení) lhůty, plynoucí od ukončení nebo zrušení mimořádného opatření při epidemii, se liší podle typu řízení (např. v občanském soudním řízení činí 15 dnů, v trestním řízení 3 dny, v insolvenčním řízení 7 dnů).

ZVLÁŠTNÍ OPATŘENÍ VE VZTAHU K PRODLENÍ

Za zmínku stojí i zvláštní opatření, kterým byl zakázán smluvní úrok z prodlení převyšující aktuální roční zákonnou sazbu úroku z prodlení. Opatření se použije pro prodlení, které vzniklo ze závazku uzavřeného před nabytím účinnosti lex COVID, tj. před 24. 4. 2020, pokud se současně jedná o prodlení způsobené omezeními z mimořádných opatření při epidemii. Úprava platí pouze od 12. 3. 2020 do 30. 6. 2020. ■

Text: Petr Kvapil
Foto: Marek Jenšík a Shutterstock

Mgr. Petr Kvapil je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

ZASAĎ TO!

V **OBÝVÁKU** NEBO **NA DVOŘE**

postav si sám

PLANT BOX

SAMOZAVLAŽOVACÍ STĚNOVÉ TRUHLÍKY
PRO NEKONEČNOU **ZELENOU STĚNU**

POSKLÁDEJTE
A **OSÁZEJTE**
JEDNODUŠE SAMI

VYTVOŘTE STĚNU
V INTERIÉRU
NEBO **EXTERIÉRU**

JEN PÁR KOUSKŮ
NEBO **NEKONEČNÁ**
ZELENÁ STĚNA

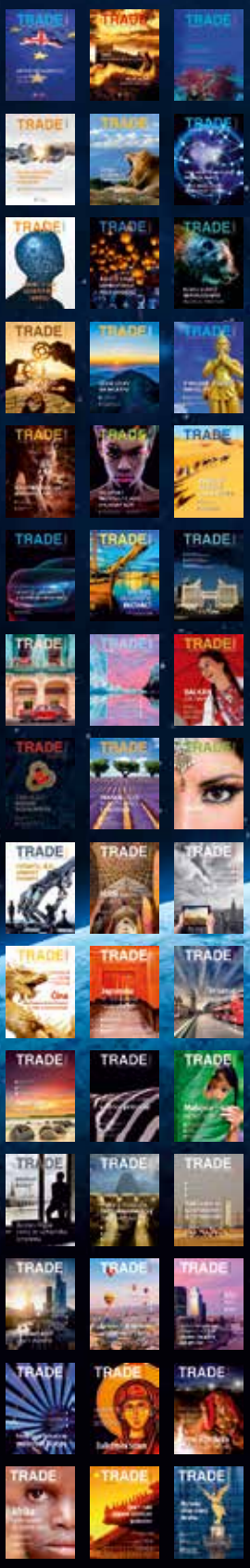
CHCETE SI U VÁS DOMA **POSTAVIT VERTIKÁLNÍ ZAHRADU?**
ZEPTEJTE SE VE SVÉM ZAHRADNICTVÍ NEBO **NAKUPUJTE TRUHLÍKY NA**

LIKO-S international

ESHOP.ZIVESTAVBY.CZ

živé stavby.cz

TRADE NEWS



ARCHIV

také

on-line

www.itradenews.cz

VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ ZAHRANIČNÍ OBCHOD

kb.cz 800 521 521

Pomůžeme vám zrealizovat podnikatelské aktivity na zahraničních trzích. Nabízíme zkušený tým expertů a zázemí silné mezinárodní skupiny Société Générale.

BUDOUCNOST JSTE VY

KB