

# TRADE

NEWS

2 / 2020 / IX. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

S JAPONSKEM BUDUJEME  
STRATEGICKÉ PARTNERSTVÍ

JIŽNÍ KOREA NÁM MÁ  
CO NABÍDNOUT

KRIZE K BYZNYSU  
PATŘÍ

SPOJUJEME  
ČESKO



Czech  
Republic  
The Country  
For The Future

# SMART-i-WALL

## PROMĚŇTE STĚNU V OBŘÍ TABLET

Moderní technologie **pro komunikaci a prezentaci** jsou dnes běžnou součástí každé kanceláře nebo jednací místnosti. Televize na stěnách, konferenční kamery na stole, reproduktory pod stropem. K tomu všemu se připojujete přes svůj počítač pomocí kabelu...

My jsme tohle všechno vzali a **integrovali do našich příček**. Tak vznikl SMART-i-WALL® – interaktivní příčka nabitá technologiemi.



**OBŘÍ TABLET**  
S ÚHLOPŘÍČKOU 55" AŽ 85"



MULTI DOTYK PRO  
GESTA JAKO NA TABLETU



**VŽDY PŘIPRAVENÝ**  
NA POUŽITÍ



**ZVUK VYCHÁZEJÍCÍ PŘÍMO**  
ZE SKLA NEBO NÁBYTKU



**SCREEN SHARING**



**ALL-IN-ONE ŘEŠENÍ**  
WIN 10 Pro | i7



Zjistěte více na:

[WWW.SMART-I-WALL.CZ](http://WWW.SMART-I-WALL.CZ)

Patentovaný systém od výrobce interiérových systémů

**LIKO-S**  
international

## Vážení čtenáři,

na začátku roku jsme měli pěknou předstihu, co všechno bude naše asociace pro své členy dělat, nastavili jsme si ambiciózní cíle a chtěli pokračovat v našich úspěšných oblastech, jako je živnostenský balíček, rodinná firma, digitalizace, legislativní rada a mnoha jiných. Ale v březnu se náhle vynořila černá labuť, která změnila zásadně nejen naše plány, ale také celou naši společnost. Plánované práce, workshopy a konference se posunují pravděpodobně na podzim a zájmy našich členů se víceméně koncentrují na přežití a udržení byznysu.

Začátkem března ve vedení asociace vznikla ostrá diskuze, jak musíme a budeme reagovat na stále se měnící situaci, kdy nevíte, kam a jak rychle se pohybujete. Dnes, o měsíc později, je čas zamyslet se nad tím, zda cesta, kterou jsme zvolili, byla správná. Na jedné straně je snadné populisticky vykřikovat maximální požadavky se záměrem zalíbit se svým členům, i když víme, že odpovědnost nese někdo jiný a že nakonec všechno budou muset zaplatit všichni. Zapojili jsme se proto aktivně například do práce krizového štábu MPO, připomínkali návrhy MPSV, MPO a MF, spolupracujeme také se zaměstnavatelskými svazy. V této situaci nejde o to se profilovat, ale získat nejen pro naše členy, ale pro celou podnikatelskou sféru, živnostníky a zaměstnance optimální podporu.

Například co se programů COVID ČMZRB týká, jedná se o velmi potřebný nástroj, v tomto případě to vláda uchopila dobře. Pomáhá udržet cash ve firmách. Mnohé z nich totiž nyní čelí velmi závažné situaci, kdy nevyrobějí, netvoří hodnotu, za kterou by mohly inkasovat, a přesto musí platit zaměstnance, odvody, úvěry, leasingy, nájmy a další závazky. Zde se asociace podílela na vytvoření kompromisu a využívala efektivně zpětné vazby od našich členů.

Vzdor všem připomínkám máme radost z opatření na pomoc živnostníkům, tj. odpuštění odvodů na dobu šesti měsíců a finanční kompenzace ve výši 500 Kč/den. Jedinou vadou na kráse je snad velmi omezený časový horizont, v sousedních zemích se ani nejednalo o době kratší než tři měsíce. Jsme také rádi, že nyní vůbec máme nástroj jako kurzarbeit (program Antivirus MPSV), jakkoli si umíme představit efektivnější nastavení. Vždyť touto službou si stát platí to, že nedojde k masovému propouštění. To by bylo pro něj ve spojení s pomalým rozjezdem hospodářství po krizi o poznání dražší.

Vážení čtenáři, živnostníci, majitelé menších a středních firem, vy všichni, kteří se nevzdáváte a postavili jste se současné krizi čelem, máte naši podporu a obdiv. Na druhou stranu budeme potřebovat



vaši podporu také my, až se situace zklidní, a to při stanovení nových rámcových podmínek pro zjednodušení podnikání. Pokud to uděláme s vaší pomocí dobře, bude mít koronavirus také pozitivní přínos...

Přeji vám všem hlavně hodně zdraví.

KAREL DOBEŠ,  
PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA ASOCIACE MALÝCH  
A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Magazín Asociace malých a středních podniků  
a živnostníků ČR

www.amsp.cz



Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 22. 4. 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](http://www.itradenews.cz) [www.tradenews.cz](http://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  
jenjikova@antecom.cz [www.antecom.cz](http://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, specifických zahraničních tržích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému 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](mailto:produkce@antecom.cz). Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: [poverenec@antecom.cz](mailto:poverenec@antecom.cz).





- 10** Rozhovor / Japonsko  
Reiko Kimura: EPA zvýší dostupnost japonského trhu pro české vývozce
- 13** Infografiky  
Japonsko, Korejská republika: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 20** Do světa za obchodem / Japonsko  
S Japonskem budujeme strategické partnerství
- 24** Profiliga / Komfi  
Jana Slovácová: Krize k byznysu patří
- 27** Zápisník  
V nouzi poznáš přítele
- 28** Podpora exportu / Japonsko  
Richard Schneider: EPA a spolupráce ve výzkumu a vývoji nám v Japonsku otevírají dveře. Pojďme je víc využít
- 30** Profiliga / Orchestr FOK  
Každý byznysmen by chtěl mít svou Novosvětskou
- 36** Rozhovor / Japonsko  
Jiří Kratochvíl: Nezapomínejme, že máme také pacienty bez COVID-19. I oni potřebují péči a léky
- 38** Profiliga / More.is.More  
Marek Kulkovský: Dostali jsme zálsuk na Japonsko
- 42** Profiliga / BD SENSORS  
Karel Mareček: Z Buchlovic míříme do vesmíru
- 50** Do světa za obchodem / Korejská republika  
Korejská republika: Největší mimoevropský investor v ČR
- 54** Profiliga / Vavex 1990  
Václav Velát: O partnerství pečujeme jako o vlastnoručně zasazený strom
- 56** Profiliga / Koma Modular  
Martin Hart: Podnikání není jen o zisku, ale i podpoře a pomoci
- 62** Aktuálně / MSP v Česku  
Firmy nečekaly na výzvu a pomáhají
- 66** Profiliga / K&K Technology  
Václav Kutil: Budoucností je vývoj technologií a praktické know-how
- 68** Zrcadlo / Inovace  
Jak vyléčit byznys? LIKO-S prodává on-line
- 70** Rozhovor / Obchod 4.0  
Úspěšné výrobní řetězce zítřka? Odolnost především, říká expert

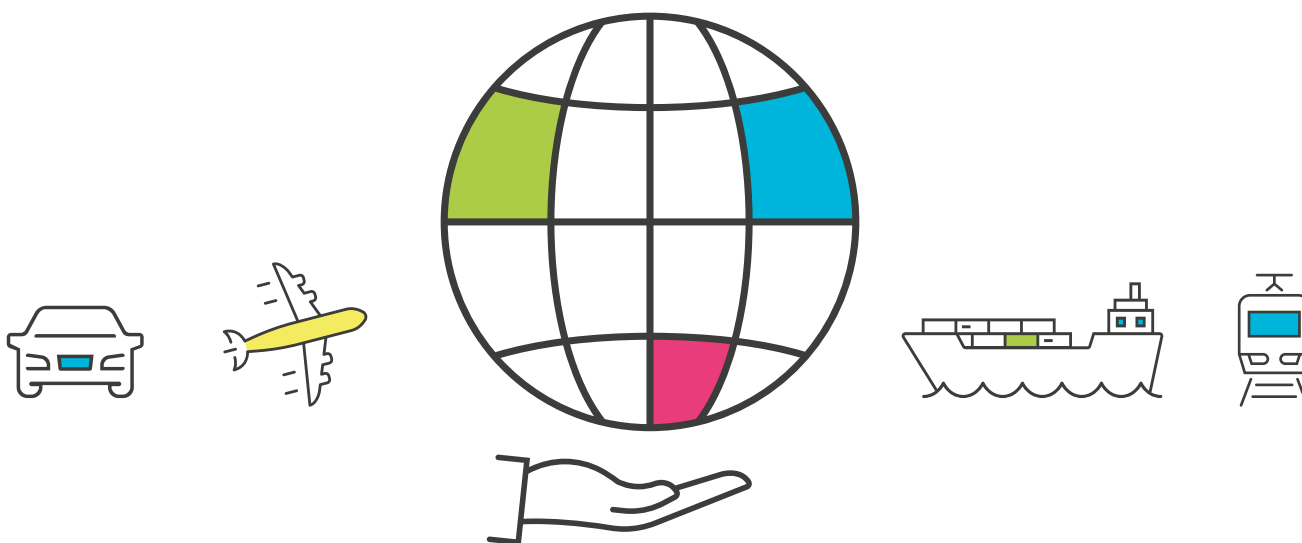
## TRADE NEWS PARTNEREM





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



Rok  
malého  
podnikání 2020



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

## PODNIKATELÉ - JSME TU PRO VÁS! COVID-19: RADY A DOPORUČENÍ

Komentáře  
a stanoviska AMSP ČR

Aktuality několikrát  
denně

Rady, tipy, doporučení

Odpovídáme  
stovky dotazů  
denně

Prosazujeme  
naše požadavky  
u vlády  
i v médiích

Avíza o nových  
podporách

Nabídky firem

SLEDUJTE NÁS:  
[www.amsp.cz](http://www.amsp.cz)  
BANNER  
V ZÁHLAVÍ  
„COVID-19“

Máme zprávy  
v předstihu

GENERÁLNÍ  
PARTNEŘI  
PROJEKTU



## Vážení čtenáři,

v naší asociaci denně vyřizujeme desítky e-mailů a telefonátů zoufalých firem a živnostníků, kteří nevědí, co bude druhý den, kdy to všechno skončí, co mají dělat, o co mohou kde žádat. Obracují se na nás podnikatelky samozvítelky s malými dětmi, majitelé firem bez velkých finančních rezerv, kteří se ptají, zda mají propustit lidi, proč k opatřením vlády chybějí prováděcí předpisy. Do toho novináři, rádio, televize, žádosti o okamžité reakce, různé názory členů na řešení... Žijeme dobu koronavirovou jako vy všichni. Je to stresující a náročné, ale snažíme se udělat, co je v našich silách.

Pečlivě sledujeme všechna nová opatření, která se turbulentně každý den objevují, okamžitě je zveřejňujeme na našem hlavním webu a vyjadřujeme se k nim do médií. Odpovídáme na všechny dotazy podnikatelů a je jich opravdu hodně. Máme radost, že díky naší kampani Podnikatelé sobě se

přihlásila celá řada firem s produkty či službami zdarma pro všechny, kteří byli postiženi koronavirovými opatřeními. Tak jako je naše členská základna pestrá, jsou i tyto nabídky rozličné – od on-line vzdělávání zdarma přes kvalitní roušky a dezinfekci od našich zlatých rodinných firem, softwarová řešení, právní poradenství, podporu pro zavřené restaurace a inspiraci s videoprodavačkou (na co všechno čeští podnikatelé nepřijdou) až po bezplatné zapůjčení robota do firmy.

Prvotní šok stmelil společnost a lidé i firmy si nezištně pomáhají. Vhání to slzy do očí. Ne nadarmo je Česká republika vzorem pro řadu jiných zemí včetně USA, kde nemohou pochopit, jak si sami můžeme šít roušky doma, opět zprovoznit muzejní stroje pro výrobu tkalounů či obratem ve firmách začít vyrábět respirátory pomocí 3D tiskáren. Všem, kteří se svou činností zapojují do řešení krize, patří velký dík!



I když nevíme, co přinese zítřek, věříme, že to všechno nakonec společně zvládneme! ■

EVA SVOBODOVÁ,  
GENERÁLNÍ ŘEDITELKA A ČLENKA  
PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR

## PODAŘILO SE NÁM\*

- » Vyjednat podporu pro všechny OSVČ.
- » Sestavit praktický seznam preventivních doporučení pro firmy na ochranu před COVID-19, který převzalo i MPO.
- » Prosadit ošetřovné pro OSVČ.
- » Prosadit odklady odvodů na sociální a zdravotní pojištění pro OSVČ.
- » Prosadit odpuštění minimálních záloh pro OSVČ na 6 měsíců.
- » Prosadit zásadní změny ve prospěch OSVČ u „pětadvacítky“.
- » Prosadit nutnost odkladů nájemného pro podnikatele.
- » Prosadit nutnost odkladů splátek úvěrů a hypoték pro podnikatele.
- » Prosadit výjimky pro montážní výjezdy do zahraničí.
- » Podpořit vouchery pro cestovní kanceláře.
- » Poskytnout zdarma chytré vzory smluv a právní radu pro podnikatele.
- » Poskytnout zdarma praktické informace ke krizovému řízení ve firmách.
- » Poskytnout zdarma plán postupu pro znovuotevření restaurací.

\* K datu uzavěrky tohoto čísla TRADE NEWS 8. 4. 2020.

## CO AMSP ČR DÁLE POŽADUJE PO VLÁDĚ\*

- » Plán a opatření na 3 měsíce dopředu, abychom i my nyní mohli omezené zdroje rozvrhnout.
- » Výrazně zjednodušit program Antivirus (kurzarbeit) a zvýšit procento podpory na úroveň okolních států.
- » Vyjmout pravidlo de minimis ze všech současných krizových nástrojů na pomoc ekonomice.
- » Podpořit motivačním příspěvkem firmy, které i v současné době krize udržují zaměstnanost a i přes veškeré potíže nežádají o žádnou podporu.
- » Odklad plateb DPH o 6 měsíců a po uplynutí této doby odvod DPH pouze ze zaplacených faktur.
- » Státní zakázky a investice do českých firem i v sektoru MSP – nastartování poptávky v ČR.
- » Připravit programy podpory růstu ekonomiky.
- » Ochranné pomůcky do firem a nové hygienické předpisy.



## EXPORT A KORONAKRIZE PRŮŠVIH, NEBO PŘÍLEŽITOST?

RECESE, POKLES, KONEC KONJUNKTURY A VÝRAZY OBDOBNÉHO CHARAKTERU SE MEZI ČESKÝMI PODNIKATELI SKLOŇUJÍ ZHRUBA OD LOŇSKÉHO LÉTA. V MNOHA FIRMÁCH BYLY NAVZDORY TĚMTO PROGNÓZÁM PRVNÍ DVA MĚSÍCE ROKU 2020 Z POHLEDU TRŽEB DOKONCE REKORDNÍ, POZITIVNÍ NÁLADA PŘEVAŽOVALA. AŽ DO OSUDNÉHO DVANÁCTÉHO BŘEZNA, KDY DOŠLO K VYHLÁŠENÍ NOUZOVÉHO STAVU, ZAVŘENÍ HRANIC, ŠKOL A K DALŠÍM OPATŘENÍM, KTERÁ JSME VŠICHNI ZAŽILI A ZAŽIVÁME.



Z pohledu podnikatelů začíná panika: hotely a restaurace musí zavřít, cestovní kanceláře nestačí odbavovat všechna klientská storna, letadla jsou postupně usazována na zem, zastavuje i Škoda Auto. Pomalu, ale jistě dochází k problémům v celém hospodářství. A to nejen v tom českém, ale i v globálním. Žádný podnikatel v tu chvíli netuší, co se bude dít, jak dlouho bude tento stav trvat a jaký dopad bude mít na jeho podnikání.

### NEJISTOTA, CHYBĚJÍCÍ POPTÁVKA A PLATÍCÍ ZÁKAZNÍK

Vláda sice za běhu připravuje podpurné nástroje. Aktivuje úvěry a záruky pomocí ČMZRB, EGAP, ČEB, připravuje balíčky pro živnostníky, kurzarbeit. Chybí ale ten nejdůležitější díl mozaiky – poptávka a platící zákazník.

Většina českých exportérů, kteří působí jako dodavatelé konečných řešení nebo subdodavatelé, zažívá neočekávanou situaci. Dodavatelé materiálů a komponent z Asie nebo nejvíce postižených

zemí Evropy dodávají velmi opožděně nebo nedodávají vůbec. Odběratelé zavírají jeden podnik za druhým, jejich montéři, servisní a přejímací technici nemohou cestovat. Čeští výrobci nemohou předávat a montovat své výrobky či jejich technologické části, nefakturuje se, brzdí se toky peněz. Mnoho podniků má značné množství financí utopených v zásobách ať už hotových nebo rozpracovaných výrobků. Druhotná platební neschopnost začíná být opět velmi aktuálním tématem. Někteří majitelé firem aktivizují rezervy, které si v posledních letech vytvořili, s plánovanými investicemi jsou velmi opatrní.

Západním partnerům odjíždí tzv. gastarbeitery do svých domovin na východ. V tu chvíli nemá kdo odbavovat a skládat kamiony či provádět montáže. I globálně velmi úspěšné společnosti se tak nechtěně dostávají do zatím nekončící spirály útlumu a s tím i navazující odvětví – od balicích materiálů až po logistiku.

Mnoho proexportních firem, které ještě nepostihla ve větší míře karanténa nebo

odliv pracujících rodičů na neplánovanou „ošetřovací dovolenou“, ještě nějak „jede“. Většinou ale plní objednávky z předchozích měsíců. Ta největší hrozba visí ve vzduchu. Nových objednávek je málo a je důvod se obávat, že skutečně tvrdé přistání nás teprve čeká.

### KRIZE ZNAMENÁ I NOVOU PŘÍLEŽITOST

Čínské slovo krize je složeno ze dvou znaků. Jeden znamená nebezpečí a druhý příležitost. Pokud skutečně dojde k určité formě deglobalizace, jak někteří ekonomové předpokládají, není to doba nových příležitostí? Pokud se v rámci zkracování dodavatelských řetězců přesunou určité typy výroby zpět do Evropy, není to pro některé z našich šikovných podniků světélko na konci tunelu? Možná ne pro všechny, ale rozhodně by to mohla být možnost ukázat náš um, zkušenosti a podnikatelskou odvalu. Mějme oči otevřené, protože změny, které se odehrají v následujících měsících a letech, dají prostor pro vznik možná i zcela nových byznysových odvětví.

České podnikatele čekají důležitá rozhodnutí, jak se svými firmami kormidlovat na rozbouřeném moři. Přejme si, ať tato rozhodnutí dobře dopadnou a naše podnikání dostane co nejdříve nový, svěží vítr do plachet. ■

TEXT: EVŽEN REITSCHLÄGER  
FOTO: SHUTTERSTOCK



Evžen Reitschläger jun. je  
místopředsedou AMSP ČR

# KURZARBEIT NENÍ ŽÁDNÝ DÁREK PODNIKATELŮM

TAK I U NÁS JIŽ MÁME TZV. KURZARBEIT. VELMI JSME SI HO PŘÁLI UŽ PŘI HLUBOKÉ EKONOMICKÉ KRIZI PŘED DESETI LETY, ALE TEHDEJŠÍ VLÁDA NEBYLA PŘÍLIŠ AKCESCHOPNÁ. JSME RÁDI, ŽE VLÁDA SOUČASNÁ JE EKONOMICKY I MENTÁLNĚ ZDATNĚJŠÍ A ŽE NYNÍ TENTO NÁSTROJ MÁME I MY, JAKKOLI SI UMÍME PŘEDSTAVIT EFEKTIVNĚJŠÍ NASTAVENÍ. NAJDEME HO POD NÁZVEM ANTIVIRUS A JE V GESCI MPSV. PROTOŽE NÁM ALE ZOUFALE CHYBÍ KRIZOVÁ LEGISLATIVA, VZNIKÁ I TENTO PROGRAM ZA POCHODU, COŽ ZPŮSOBUJE RŮZNÁ TŘENÍ ČI KOLIZE S JINÝMI ZÁKONY, TŘEBA S RIGIDNÍM ZÁKONÍKEM PRÁCE.

## SLOŽITOST POHLTÍ I DOBRĚ MÍNĚNÉ POČINY

Kurzarbeit je ale nástroj nejjednodušší. Je fakticky rozdělený do pěti režimů s různou výší kompenzací zaměstnavatelům i zaměstnancům. Po několika týdnech trvání útlumu k tomu není důvod, protože se již dotýká prakticky všech odvětví. Nevidíme rozdíl v tom, zda firma nevyrobí, protože její italský dodavatel materiálu nefunguje, a tím, když její italský zákazník nefunguje. Z hlediska nastavení Antiviru jsou však náhrady i kompenzace zcela různé (60 nebo 80 %). Navíc zde může pochopitelně nastat souběh.

Pravdou také je, že zatímco v zahraničí jsou tyto nástroje plánovány v případě nutnosti na 3 i 6 měsíců, česká realita je 26 dnů dopředu. To se pak již tak dost omezené zdroje firem plánují velmi špatně. Je jasné, že ani vláda není v jednoduché situaci, a věřím, že si pro příště prozíravě vytvoříme nějakou krizovou legislativu, ať omezíme tápání. Současnému přístupu ale říkám „jízda za dodávkou“.

## POMOZME FIRMÁM SE NEVYČERPAT

Další výhradou je výše kompenzace: ve většině případů v průmyslu se bude jednat o 60%. Jsme rádi, že vláda do toho nakonec zahrнула i odvody, protože ty jsou ve své výši skutečnou zátěží. V porovnání se sousedními zeměmi, k nimž obvykle ekonomicky vzhlížíme, tedy s Německem, Rakouskem, Dánskem, dříve i Británií, to ale není mnoho. Všude tam se kompenzace pohybuje od 80 do 100%. Tamější vlády vědí, že mzdy jsou zásadní nákladovou položkou firem, které musí dál platit i další fixní náklady, jako jsou provozní a investiční úvěry, nájmy a další závazky. Když jim uleví ve mzdovém břemeni, firmy nevyčerpají všechny své zdroje, udrží si zaměstnance a po krizi velmi rychle naskočí do plného výkonu. Tyto země vědí, že se jim to vyplatí, byli jsme toho ostatně svědky právě před těmi deseti lety.

Kurzarbeit jako nový nástroj provázejí i provozní nejasnosti. Je jasné, že za dva tři roky při kontrolách již bude každý úředník vědět, jak přesně se mělo v době

koronavirové vykazovat a prokazovat, protože už bude k dispozici jasný metodický postup včetně výkladů sporných bodů. A chceme věřit, že nenastane situace známá z minulosti – totiž, že bychom my podnikatelé byli pokutováni za to, že jsme to měli vědět, nebo aspoň tušit, i když to tehdy netušil ani tvůrce programu.

Na závěr znovu připomínám, že kurzarbeit není žádný dárek podnikatelům. Jde výhradně o službu, kterou si stát platí to, že nedojde k masovému propouštění, tj. že se nezaplní úřady práce, to by stálo daleko více. ■

TEXT: PAVLA BŘEČKOVÁ  
FOTO: ARCHIV. P. BŘEČKOVÉ



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

## Rodinné firmy mohou nově využít ještě výhodnější financování

### ► Rodinný Podnik

Rodinné firmy mohou od 1. dubna 2020 žádat u ČMZRB o zvýhodněné financování na svůj další rozvoj nebo o záruku, které jim usnadní prodej či převod svých podniků novým vlastníkům. Podpora pro rodinné firmy přichází po více než tříletém úsilí AMSP ČR o ukotvení definice rodinného podnikání do české legislativy, což se podařilo v květnu 2019. Podpora se bude týkat jak investičního, tak provozního financování a mohou o ni žádat firmy splňující definici rodinného podnikání. To doloží prostřednictvím Osvědčení od AMSP ČR a zveřejněním v Registru rodinných podniků na portálu MPO Businessinfo.cz, kde se již seznam blíží stovce. ČMZRB tak rozšířila možnosti podpory rodinných podniků, a to v rámci stávajících programů Záruka 2015 až 2023 (GEN-záruka), Expanze-záruky a Expanze-úvěry. Tento nástroj pro české rodinné firmy může být velmi účinný na posílení finanční síly právě v této náročné době.

ZDROJ: AMSP ČR

Reiko Kimura:

# EPA ZVÝŠÍ DOSTUPNOST JAPONSKÉHO TRHU PRO ČESKÉ VÝVOZCE

PO PŘIJETÍ OBCHODNÍ DOHODY EPA MEZI EVROPSKOU UNIÍ A JAPONSKEM SE ČESKÝM PODNIKŮM OTEVŘELY NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI NA TOMTO VYSPĚLÉM TRHU. GENERÁLNÍ ŘEDITELKA JAPONSKÉ VLÁDNÍ AGENTURY NA PODPORU OBCHODU A INVESTIC JETRO REIKO KIMURA VIDÍ VELKOU ŠANCI PRO ČESKÉ MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY, A TO V POTRAVINÁŘSTVÍ, ALE TAKÉ V OBLASTI TECHNOLOGIÍ A DIGITÁLNÍ EKONOMIKY. ZDŮRAŽŇUJE, ŽE KLÍČOVÝMI FAKTORY JSOU INOVATIVNÍ PŘÍSTUP A POROZUMĚNÍ KULTURNÍM ODLIŠNOSTEM.



**Reiko Kimura** je od října 2018 generální ředitelkou pražské pobočky japonské agentury JETRO. Jedná se o vládní organizaci, která usiluje o podporu vzájemného obchodu a investic mezi Japonskem a ostatními zeměmi. Reiko Kimura nastoupila do JETRO v roce 1994 a za tu dobu nasbírala zkušenosti na mnoha pozicích, od ekonomického výzkumu přes programy mezikulturní komunikace až po podporu japonských malých a středních podniků. Mimo Japonsko a ČR působila několik let v Bruselu či Londýně

## SNAZŠÍ OBCHODOVÁNÍ POUVEDE KE SBLÍŽENÍ ZEMÍ A KULTUR

**Co se tedy pro české malé a střední firmy konkrétnělepší díky dohodě o volném obchodu mezi Japonskem a EU?**

Předně je pro ně díky EPA nyní mnohem jednodušší a levnější do Japonska vyvázet. Hlavním opatřením je okamžité

zrušení cel u některých produktů a jejich postupné snižování až odstraňování u jiných produktů. Další faktor je psychologický: snazší obchodování znamená větší otevření a přiblížení obou kultur, což by mělo vést ke změně vnímání Japonska jako spíše konzervativního trhu. EPA mezi Japonskem a EU je v současnosti největší bilaterální obchodní dohodou, pokud jde o počet obyvatel, na něž bude mít přímý dopad. Japonsko má necelých 130 milionů obyvatel a EU necelých 450 milionů.

Nadto je rovněž zajímavé, že Japonsko a EU jsou i díky této obchodní dohodě nyní v pozici hlavních podporovatelů volného trhu, což je nesmírně důležité při dnešních složitějších vztazích mezi USA a Čínou a samozřejmě i ve světle pravděpodobné nastupující recese způsobené pandemií koronaviru. Všechny tyto faktory se podílejí na tom, že ekonomické vztahy Japonska a zemí EU budou čím dál těsnější a čilejší vzájemný obchod pomůže oběma ekonomikám.

**Zmínila jste, že japonský trh je vnímán jako poměrně konzervativní a uzavřený. Prosadit se na něm bylo vždycky během na dlouhou trať. I to se nyní změní?**

Řekla bych, že ano. V rámci agentury JETRO pořádáme pravidelné mise do Japonska pro evropské firmy z různých odvětví – v poslední době zejména z oblasti digitálních inovací a informačních technologií, a když porovnáme náladu mezi japonskými podniky na těchto akcích v minulých letech, vnímám velký rozdíl. Japonské firmy jsou daleko více otevřené spolupráci se zahraničím a také potřebují nové, inovativní přístupy a řešení.

**Nicméně kulturní rozdíly přetrvávají, což může představovat problém.**

To ano, nejde jen o jiné preference spotřebitelů, ale hlavně o zcela odlišné





Múzeum vědy a techniky ve městě Nagoja je impozantní

rozhodovací procesy ve firmách. Pokud v Evropě mluvíte s člověkem s rozhodovací pravomocí, počítáte s tím, že může i velmi zásadní rozhodnutí udělat sám na místě během jednání. Zatímco v Japonsku se rozhodnutí přijímají spíše ve skupinách a trvá to déle. Pokud na tohle nejste připraveni, věřím, že to může být frustrující.

Obecně je v Japonsku velmi důležité budovat vzájemnou důvěru, pouze trochu jiným způsobem než v Evropě. U vás se důvěra dá získat i tím, že firma prokáže své schopnosti a dovednosti. V naší zemi je také nesmírně důležité vytvářet pevné vztahy založené na vzájemné důvěře, upřímnosti a pochopení odlišných stanovisek. Lidé, kteří o těchto odlišnostech v procesu obchodování nevědí, si pak mohou myslet, že je Japonsko uzavřená ekonomika.

## ZÁKAZNÍK JE BŮH

### Jaké jiné specifické zvyklosti by čeští exportéři měli mít na paměti?

Asi hlavně náročnost japonských zákazníků a jejich vysoká očekávání.

U vás se říká: Náš zákazník, náš pán. V Japonsku však máme úsloví: Zákazník je bůh. A japonští zákazníci se podle toho chovají. Jejich potřebám musíte opravdu dobře porozumět, a pokud vaše značka něco tvrdí, musíte tomu umět v reálu dostat a získat zákaznickou důvěru. Japonské firmy se vždycky snaží zákazníkovi dodat opravdu perfektní službu nebo produkt, což souvisí i s japonským přístupem k problémům: Japonci se v první řadě snaží vyhnout tomu, aby problém vůbec vznikl, a mnoho úsilí firem je věnováno různým strategiím předcházení vzniku problémových situací.

Vedle toho jsou Japonci velmi zodpovědní, dobře organizovaní a disciplinovaní, s respektem k autoritám. Zřejmě i proto se v zemi podařilo šíření nákazy koronavirem udržet na poměrně nízké úrovni, zejména vzhledem k počtu obyvatel. Lidé také nijak nepanikařili, k čemuž možná pomohlo i to, že mají z relativně nedávné minulosti zkušenosti s jinými viry. Každopádně věřím, že z této krize vyjdou Japonsko i Česko dobře a že to je šance pro rozvoj obchodu mezi oběma státy.

## JETRO JAKO MOST

### V čem může JETRO pomoci českým malým a středním podnikům?

Naše agentura je taková kombinace vašeho CzechTrade a CzechInvestu. Pro firmy, které mají zájem vyvážet do Japonska, máme na úvod program nazvaný TTPP (Trade Tie-Up Promotion Program), což je mezinárodní databáze pro navazování kontaktů napříč podniky. Databáze je zdarma a uživatelům umožňuje vybrat a oslovit kontakty podle odvětví, pracovního zařazení a dalších hledisek.

Firmám, které mají vážný zájem obchodovat v Japonsku, založit tam firmu nebo pobočku, můžeme nabídnout různé programy na podporu investic. Na webu JETRO nebo i na pobočkách jsou k dispozici poměrně detailní informace pro podniky, včetně důvodů, proč v Japonsku obchodovat, proč investovat i v různých regionech země, či popisu toho, jak podpora investic funguje. Vedle toho existují iniciativy jako IBSC (Invest Japan Business Support Center), což je něco na způsob inkubačního centra, které firmám slouží jako jednotné ►►

► kontaktní místo pro založení a rozšíření obchodní základny v Japonsku. Na jednom místě tak můžete vyřídit všechny úřední formality a zároveň získat informace, poradenství a kontakty.

## V jakých oborech vidíte momentálně v Japonsku pro naše malé a střední firmy nejvíce příležitosti?

Vzhledem k dohodě EPA jde teď hlavně o potravinářství. Japonsko je velmi závislé na dovozu potravin, a díky EPA je jejich export pro evropské firmy mnohem jednodušší. Japonští zákazníci díky informační kampani v supermarketech o zvýšené dostupnosti a nižší ceně evropských potravin dobře vědí. Pokud jde konkrétně o malé a střední firmy, v poslední době vidíme zvýšenou poptávku po službách v oblasti digitální transformace a IT řešení ze strany japonských firem, zejména těch velkých, které momentálně aktivně vyhledávají možnosti mezinárodní, inovativní spolupráce. Dodavateli těchto řešení z řad zahraničních firem jsou typicky právě malé a střední podniky se zaměřením na inovativní technologie: jsou flexibilnější a více zaměřené na inovace.

## Můžete jmenovat nějaké české digitální nebo technologické firmy, které se už v Japonsku prosadily?

Jednoznačně firmy v oblasti kybernetické bezpečnosti. Avast jakožto jeden z lídrů českého i světového trhu už v Japonsku založil pobočku a Flowmon má také velmi dobrou pozici. Dalšími příklady jsou třeba firma INSTAR ITS z Ostravy, která uspěla se svým energetickým informačním systémem a souvisejícími IoT řešeními nebo firma ZONER Software, jež dodává pokročilé programy na úpravu fotografií. Nicméně je potřeba říct, že uzavření úspěšné spolupráce s japonskou stranou je něco, co typicky trvá trochu déle, takže musíme rozlišovat mezi tím, kdy daná firma v Japonsku navázala první kontakty, podepsala smlouvu s partnerem, nebo zda už tam je etablovaná, má tam pobočku, zaměstnává lidi atd. To je opravdu velký rozdíl.

Znám mnoho případů českých firem, které v Japonsku našly partnera a svůj byznys realizují přes něj. To je skvělý první krok, nicméně v momentě, kdy půjdete dál a založíte tam pobočku,

dramaticky se na tamním trhu zvyšuje vnímání vaší firmy jako spolehlivé a důvěryhodné. A to zase zvýší vaše zisky.

## Kde vidíte potenciál v budoucnu?

Hlavně na poli umělé inteligence, na což sází i vaše současná vláda. V Česku je mnoho dynamických firem a start-upů a věříme, že o jejich technologie a služby bude v Japonsku velký zájem.

## Obě země také mají společné zaměření na nanotechnologie. Jsou nějaké příklady úspěšné kooperace českých a japonských firem na tomto poli?

Napadá mě třeba firma Elmarco z Liberce, která už v Japonsku působí a vyvíjí a dodává speciální technologie na výrobu nanovláken. Vedle toho CzechInvest každý rok pořádá misi českých nanotechnologických firem na japonský veletrh Nanotech. Toho letošního se zúčastnily mimo jiné firmy Pardam, Lightigo, SVCS a právě Elmarco a představily tam své produkty a technologie, s nimiž sklidily velký úspěch. Takže další česko-japonská spolupráce na tomto poli je velmi slibná, už proto, že využití nanotechnologických řešení je u nás velmi široké napříč mnoha odvětvími.

## A co úspěšné české firmy v jiných sektorech průmyslu?

Typicky je to pivovarnictví. Třeba Pilsner Urquell je nyní pod japonskou pivovarnickou skupinou Asahi. To zřejmě pomohlo k tomu, že se od roku 2017, co Asahi vaši tradiční značku převzalo, objevuje Pilsner Urquell více v japonských obchodech. S tím souvisí také český chmel a slad, které japonské pivovary dovážejí. Dále je v Japonsku velmi dobře známé české sklo a sklářské výrobky.

## JAPONSKO – DRUHÝ NEJVÝZNAMNĚJŠÍ INVESTOR V ČR

### Japonsko je zároveň jedním z největších investorů v Česku s přibližně 270 firmami na českém trhu, které dávají práci více než 50 tisícům lidí. Jaká je skladba těchto firem podle odvětví?

Pokud jde o objem investic u vás, je Japonsko druhý největší zahraniční investor hned po Německu. To je hlavně

díky kvalifikované pracovní síle a rozvinutému strojírenství a výrobnímu sektoru, ale musíme v této souvislosti zmínit i důležitou roli CzechInvestu a jeho podpůrného programu.

Mnoho japonských firem v Česku je samozřejmě napojeno na dodavatelské řetězce v automobilovém průmyslu: jde nejčastěji o výrobní, logistické i dopravní společnosti. Vedle toho je tu také poměrně dost výrobců technologií pro klimatizace. A dále bych zmínila farmaceutické firmy nebo firmy v oblasti výzkumu a vývoje, kde počítáme s růstem jejich významu vzhledem k zaměření české vlády na tuto oblast.

JAPONSKO A EU JSOU  
V POZICI HLAVNÍCH  
PODPOROVATELŮ  
VOLNÉHO TRHU.

### Česko bude v Japonsku známé spíše jako výrobní centrum pro strojírenské nebo elektrotechnické japonské firmy. Je něco, čím vás česká ekonomika překvapila a z čeho by japonské firmy mohly těžit?

Nejvíce ze všeho mě asi překvapilo velmi silné ekonomické propojení mezi Německem a Českem. V Japonsku se Česko běžně pokládá za součást východní Evropy. Ale kdykoli sem přijede někdo z Japonska, říkám mu: podívejte se na mapu a uvidíte, že Česko je přímo uprostřed Evropy, ne na východě. Lidé v Japonsku si myslí, že jste blíže Rusku než západní Evropě, také vzhledem k vaší nedávné historii ve východním bloku. Zatímco vy jste nejen geograficky, ale i ekonomicky velmi úzce spjati s Německem. To je ale případ i Japonska, které je také jedním z nejbližších partnerů Německa, a mají společné zaměření na výzkum a vývoj, inovace a high-tech strojírenství. Proto si myslím, že do budoucna by v těchto oblastech mohly velmi dobře spolupracovat všechny tyto tři země. ■

S REIKO KIMURA HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN  
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV JETRO



# Japonsko Korejská republika

perspektivy ekonomika  
příležitosti srovnání  
trendy



# letem světem

## Japonsko: třetí největší ekonomika světa

Japonsko se dlouhodobě řadí mezi globální velmoci a je symbolem propojení se západním světem. V posledních letech čelí výzvam především v podobě zranitelnosti ekonomiky a změnám na světových trzích, což je způsobeno závislostí na exportu. To se projevilo tím, že země vlivem zpomalení světové ekonomiky upadla do recese. Symbolem změny a reforem je předseda vlády Šinzó Abe, který je v úřadu od roku 2012. Ten zajistil potřebnou politickou stabilitu a na konci roku 2019 se stal nejdéle sloužícím japonským premiérem. Hranice „abonomiky“, ekonomických reforem, které zavedl, ovšem narazily na své limity a vláda je veřejností tlačena do ještě hlubších strukturálních změn. Aktuální situaci neprospívá ani nutnost odložit olympijské hry do roku 2021.

Na druhou stranu je Japonsko otevřenou a svobodnou ekonomikou, hodnota ekonomické svobody činí 73,3, což řadí zemi na 30. místo na světě. Její celkové skóre se zvýšilo o 1,2 bodu především díky zdravému fiskálnímu vývoji. Japonsko se umístilo na 8. místě mezi 42 zeměmi v asijsko-tichomořském regionu a jeho celkové skóre je výrazně nad regionálním a světovým průměrem. Japonský trh tak představuje řadu exportních příležitostí i pro české firmy, poptávka je především po inovativních, spolehlivých a kvalitních produktech.

## Korejská republika: vzestup během jedné generace

Jižní Korea byla dlouho považovaná za ekonomický zázrak díky neuvěřitelnému vzestupu od jedné z nejchudších zemí k vysoce rozvinuté ekonomice, a to během jedné generace. Po desetiletích rychlého ekonomického růstu a globální integrace se země stala industrializovanou ekonomikou taženou sektory s vysokou přidanou hodnotou, jako je elektronika, telekomunikace, automobilová výroba, chemický průmysl a stavba lodí. Aktuálně tak zaujímá 12. místo mezi největšími ekonomickými mocnostmi světa a 4. místo v Asii. Dokonce i během globální finanční krize si udržela stabilitu a během vrcholu krize zaznamenala ekonomický růst.

V posledních dvou letech ovšem ekonomika zpomaluje, čelí dlouhodobým problémům, které souvisejí se stárnoucí populací, nízkou produktivitou pracovníků nebo s vyčerpáním stávajícího exportního modelu. Na druhou stranu je velkou výhodou dynamicky rostoucí soukromý sektor, vzdělaná pracovní síla a vysoký inovační potenciál.

Zdroje: [www.heritage.com](http://www.heritage.com)  
 – index ekonomické svobody;  
 The Economist Intelligence Unit;  
 FocusEconomics;  
 BusinessInfo.cz

Foto: Eva Stanovská



















# S Japonskem budujeme strategické partnerství

V LETOŠNÍM ROCE OSLAVÍ ČESKÁ REPUBLIKA A JAPONSKO VÝZNAMNÉ VÝROČÍ – 100 LET OD NAVÁZÁNÍ DIPLOMATICKÝCH STYKŮ S TEHDEJŠÍM ČESKOSLOVENSKEM. TĚŽIŠTĚM VZÁJEMNÝCH VZTAHŮ JE POLITICKÁ, EKONOMICKÁ, OBCHODNÍ A KULTURNÍ SPOLUPRÁCE, ALE POMĚRNĚ NOVĚ SE VE VĚTŠÍ MÍŘE ROZVÍJÍ TAKÉ VĚDECKO-TECHNICKÁ SPOLUPRÁCE. JAPONSKO ZÁROVEŇ PATŘÍ MEZI PĚT NAŠICH NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ MIMO EVROPU A NEJVĚTŠÍ PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTORY U NÁS. VZHLEDEM KE VŠEM TĚMTO SKUTEČNOSTEM A CELKOVÉMU VÝZNAMU JAPONSKA JAKO DŮLEŽITÉHO HRÁČE V REGIONU VÝCHODNÍ ASIE ČINÍ ČESKÁ REPUBLIKA KROKY K POZVEDNUTÍ NAŠICH VZÁJEMNÝCH VZTAHŮ NA ÚROVEŇ STRATEGICKÉHO PARTNERSTVÍ.





V ulicích Tokia

## SPOLEČNÁ PODPORA VOLNÉHO OBCHODU

Co se týče pohledu na hospodářství a obchodní politiku, můžeme mezi Českou republikou a Japonskem najít některé podobnosti. Obě země jsou průmyslové otevřené ekonomiky se silným automobilovým a strojírenským sektorem a orientací na zahraniční obchod. Z tohoto důvodu s námi Japonsko sdílí také podobné hodnoty týkající se obchodní politiky na multilaterální úrovni, a to zejména podporu volného a spravedlivého obchodu, založeného na pravidlech na domácím trhu, s klíčovými obchodními partnery, ale také na mezinárodních fórech, jako je Světová obchodní organizace (WTO). Společný postup v těchto otázkách je o to důležitější v období, kdy mnohé státy zavádějí protekcionistická opatření.

Statistiky česko-japonské obchodní a investiční relace dokládají její význam pro českou ekonomiku. V roce 2019 dosáhla hodnota česko-japonské obchodní výměny 93,48 miliardy Kč. V tomtéž roce vyvezli čeští exportéři do Japonska zboží za 22,62 miliardy Kč a do České republiky bylo dovezeno zboží v hodnotě 70,86 miliardy Kč. Obchod mezi ČR a Japonskem vykazuje dlouhodobě zápornou bilanci, která v minulém roce dosáhla hodnoty 48,24 miliardy Kč. Důvodem pro tuto převahu na straně dovozů jsou především japonské investiční aktivity v ČR, kdy mnoho japonských podniků dováží technologie z Japonska a při výrobě využívá vysoký podíl japonských komponentů.

Japonsko v posledních pěti letech dovaželo převážně české průmyslové a spotřební zboží. Na českém vývozu do Japonska se nejvíce podílely stroje a dopravní prostředky (čerpadla, motory, díly a příslušenství motorových vozidel, navigační přístroje), významným artiklem bylo také průmyslové spotřební zboží (elektronika, hračky, optické přístroje) a odpadní drahé kovy. Tradiční a rostoucí položkou jsou potraviny a nápoje a také krmivo pro domácí zvířata nebo chmel.

Z Japonska do ČR se naopak dovážely stroje a dopravní prostředky (kancelářské stroje, elektrická a telekomunikační zařízení, silniční vozidla a jejich části, stroje užívané v průmyslu) a dále průmyslové spotřební zboží (specializované přístroje) nebo kovové výrobky a výrobky z pryže.

Co se týče obchodu ve službách, vývoz našich služeb do Japonska stoupá již čtvrtým rokem v řadě a v roce 2019 dosáhl hodnoty 3,1 miliardy korun. Na tomto nárůstu se významně podílel zejména sektor cestovního ruchu, jelikož se Česká republika stává stále oblíbenější turistickou destinací pro mnoho Japonců. V případě vývozu dále dominují zejména služby v dopravě související s přepravou zboží a podnikatelské služby. Z Japonska do ČR dovážíme především služby související s dopravou zboží, s poplatky za využívání práv duševního vlastnictví a poradenské služby v oblasti řízení, čili služby, které souvisejí s japonskou investiční aktivitou u nás.

## JAPONSKO SE OTEVÍRÁ

Ač má Japonsko pro mnohé zahraniční exportéry pověst spíše obtížněji přístupného trhu, přesto tamní vláda pokračuje v reformách a snaží se liberalizovat svou ekonomiku a odstraňovat překážky obchodu. V posledních dvou letech formulovala své cíle obchodní politiky do několika strategií, například Bílé knihy pro mezinárodní ekonomiku a obchod z roku 2018, která zahrnuje řadu opatření na podporu exportu a popisuje strategii vytváření sítě dohod o hospodářském partnerství s klíčovými obchodními partnery Japonska. Mezi stěžejní iniciativy ke zlepšení podnikatelského prostředí v posledních dvou letech patřilo rovněž zavádění reform v pracovněprávní oblasti, zlepšení správy a řízení společností a snížení daně z příjmu právnických osob.

V únoru 2019 vstoupila také v platnost dohoda o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem. Ta přinesla mimo jiné odstranění 97% celních překážek obchodu po uplynutí všech přechodných období a odstranění velké části administrativních překážek na straně Japonska. Dohoda dále sladuje technické požadavky a postupy při certifikacích se zvláštními ustanoveními o vínech a motorových vozidlech. Pro evropské firmy také rozšiřuje nabídku účasti ve veřejných zakázkách v Japonsku a účinně chrání práva duševního vlastnictví.

Díky těmto liberalizačním opatřením se nabízí mnoho příležitostí k dalšímu posilování vzájemného bilaterálního obchodu mezi našimi zeměmi. Překážkou pro mnohé exportéry však může představovat jazyková a kulturní bariéra,

nedostatek praktických informací o možnostech využití nové dohody, ale i složitost při určování pravidel původu nebo nedostatečný přístup k informacím o veřejných zakázkách v Japonsku. K dalším důvodům, které některé menší a střední podnikatele odrazují od využívání dohody ve větší míře, je také jejich silná orientace na blízký a snadno přístupný evropský trh.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR si klade za cíl podporovat pronikání českých exportérů na mimoevropské trhy a informovat podnikatele o možnostech využití dohody o hospodářském partnerství mezi EU a Japonskem. Ve spolupráci se zastupitelským úřadem ČR v Tokiu, Ministerstvem zahraničních věcí a s agenturami CzechTrade a CzechInvest se pravidelně podílí na organizaci podnikatelských seminářů zabývajících se tímto tématem. Tyto instituce také aktivně podporují účast českých firem na významných japonských veletrzích nebo se podílejí na organizaci podnikatelských misí do teritoria. Význačnou příležitostí pro seznámení firem s japonským trhem mohou být i příští olympijské hry v Tokiu, kam z České republiky zamíří vládní, ale i podnikatelská delegace. Vzhledem k současné situaci spojené s rozšířením epidemie koronaviru COVID-19 oznámil japonský premiér Šinzó Abe odklad olympijských her na rok 2021. Japonsko rovněž zavádí na svém území ochranná opatření omezující pohyb osob cestujících ze zemí schengenského prostoru. Žádná jiná omezení pro obchod se zeměmi EU však v době uzávěrky tohoto čísla TRADE NEWS Japonsko dosud nezavedlo. ■

TEXT: LAURA SRPOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK, EVA STANOVSKÁ A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Laura Srpová, odbor zahraničně ekonomických politik II, MPO ČR





Také v ulicích japonských měst potkáte méně lidí než dříve

# JAPONSKO NEPLÁNUJE OMEZIT VZÁJEMNÝ OBCHOD

JAPONSKO BYLO JEDNOU Z PRVNÍCH ZEMÍ, KAM SE Z PEVNINSKÉ ČÍNY ROZŠÍŘIL KORONAVIRUS COVID-19. DOPOSUD VŠAK VLÁDA NEZAVEDLA A PODLE DOSTUPNÝCH INFORMACÍ (V DEN UZÁVĚRKY ČÍSLA 8. 4. 2020, POZN. EDITORA) NEPLÁNUJE ZAVÉST ŽÁDNÁ OMEZENÍ PRO VZÁJEMNÝ OBCHOD SE ZEMĚMI EVROPSKÉ UNIE. OBCHODNÍ VZTAHY TAK MOHOU BÝT KOMPLIKOVÁNY POUZE V ROVINĚ SLUŽEBNÍCH CEST PŘEDSTAVITELŮ ČESKÝCH FIREM DO TERITORIA. EXPORT DO JAPONSKA BY SE VŠAK NEMĚL POTÝKAT S ŽÁDNÝMI DALŠÍMI PŘEKÁŽKAMI.

V reakci na globální epidemii byla doposud v Japonsku zavedena nezbytná opatření pro omezení pohybu osob uvnitř země a ze/do zahraničí. Japonský premiér Šinzó Abe vyhlásil dne 7. 4. 2020 nouzový stav v hlavním městě Tokiu a šesti dalších prefekturách na jeden měsíc, kvůli obavám ze šíření koronaviru, který byl v Japonsku potvrzen již u více než 4000 obyvatel. Nouzový stav umožní místním vládám zavádět opatření za účelem omezení pohybu osob. Premiér Abe zároveň ohlásil, že japonská vláda uvolní 108 bilionů jenů (asi 25 bilionů Kč) na boj s hospodářskými dopady pandemie. Tato částka odpovídá zhruba 20% japonského HDP.

Doposud neměla přijatá opatření vliv na realizaci obchodní výměny mezi EU a Japonskem. Naopak, Japonsko s cílem udržet dynamiku vzájemného obchodu překročilo k řadě drobných úlev exportérům a importérům, zejména z pohledu zjednodušení procesu prodloužení doby platnosti různých dovozních

i vývozních certifikátů, které se vztahují k dovozním kvótám. Česko rovněž získá od Japonska darem experimentální lék pro léčbu nemoci COVID-19, známý jako Favipiravir. Podle dosavadních zjištění zabírá hlavně u pacientů nakažených koronavirem, kteří mají mírnější projevy nemoci.

Země se v současnosti potýká s nelehkou hospodářskou situací, kterou by hospodářské dopady pandemie koronaviru mohly ještě umocnit. Japonskou ekonomiku trápí i přes velmi mírný růst v minulých letech strukturální problémy v podobě vysokého veřejného dluhu, hrozící stagnací ekonomiky a neplněním inflačního cíle vlády.

Tamní vláda se od roku 2012 snaží o povzbuzení ekonomiky a snížení dluhu pomocí hospodářských reforem, tzv. abenomiky. Podařilo se sice nastartovat mírný hospodářský růst, avšak dlouhodobě se nedaří dosáhnout inflačního cíle 2%, což by mohlo mít dopady

na japonský export. Zemi postihla také protekcionistická opatření ze strany pevninské Číny a USA, která měla za následek pokles vývozu do těchto zemí.

V souvislosti s vypuknutím pandemie se navíc potýkají s poklesem celé sektory hospodářství, jako jsou cestovní ruch, doprava, maloobchod nebo automobilový průmysl. Špatnou zprávou pro hospodářský růst je rovněž odložení olympijských her na rok 2021. Podle hospodářských prognóz proto Japonsko očekává tzv. technickou recesi. V reakci na očekávané hospodářské dopady epidemie japonská vláda schválila mimořádný fiskální balíček protiopatření za přibližně 13,7 miliardy eur. Přímou z rozpočtu by pak mělo jít na boj proti dopadům epidemie 3,6 miliardy eur, část balíčku zahrnuje půjčky pro malé a střední podniky, živnostníky či úlevy pro rodiče pečující o školáky. ■

TEXT: LAURA SRPOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK



# NENECHTE OBCHODY ZAHÁLET, JSME TU PRO VÁS I V TOMTO NELEHKÉM OBDOBÍ.



AGENTURA CZECHTRADE POMÁHÁ PŘI VSTUPU  
NA ZAHRANIČNÍ TRHY. NOVĚ POSKYTUJEME VŠECHNY  
INDIVIDUÁLNÍ EXPORTNÍ SLUŽBY **BEZPLATNĚ.**

- **Zahraniční kanceláře CzechTrade v téměř 60 teritoriích** vám mohou poskytnout služby jako např. analýzu teritoria, vyhledání obchodního partnera, zajištění databáze kontaktů, analýzu konkurence, ověření zájmu o váš výrobek či službu, screening trhu, tlumočení, zajištění a organizaci obchodních schůzek, řešení krizových situací spojených s uvízlým zbožím na hranicích nebo celní problematikou.  
Pro více informací kontaktujte exportního konzultanta:  
<https://www.czechtrade.cz/kontakty/exportni-konzultanti>
- **Exportní vzdělávání** pro vás nově připravuje online semináře zaměřené na dopady pandemie na export/import, prosazení konkrétního průmyslového oboru v zahraničí, konkurenci v teritoriu, finanční nástroje, online marketing, ekonomické pohledy a prognózy.  
Konkrétní akce sledujte na: <https://www.czechtrade.cz/sluzby/exportni-vzdelavani>
- **Online nástroje** jsou efektivním doplňkem k propagaci v zahraničí. Výrobci a poskytovatelé služeb se mohou zapisovat do databáze Adresář exportérů. Průmysloví a produktoví designéři naopak do Adresáře designérů CzechTrade.  
<https://exporters.czechtrade.cz>  
<http://www.designers-database.eu>

Aktuální seznam všech služeb najdete na [www.czechtrade.cz/sluzby](http://www.czechtrade.cz/sluzby)

**CzechTrade**

EXPERT NA VÁŠ EXPORT





Jednoúčelový stroj pro výrobu elektrosoučástek

Jana Slováková:

## KRIZE K BYZNYSU PATŘÍ

„V NÁSLEDUJÍCÍCH DNECH JEN PÁR NAŠICH PRACOVNÍKŮ VYEXPEDUJE JIŽ VYROBENÉ STROJE, KTERÉ JSME MĚLI DOTAT V PRŮBĚHU PŘÍŠTÍCH TŘÍ TÝDNŮ, A V PONDĚLÍ PŘERUŠUJEME PROVOZ ZATÍM DO VELIKONOC,“ ŘEKLA MI OBCHODNÍ A MARKETINGOVÁ ŘEDITELKA RODINNÉ SPOLEČNOSTI KOMFI JANA SLOVÁKOVÁ, KDYŽ JSEM JÍ VOLALA VE STŘEDU OSMNÁCTÉHO BŘEZNA.



Rodinný tým společnosti Komfi

Čína a časem i další země jihovýchodní Asie se v posledních desetiletích staly dílnou světa a jen málo firem z vyspělých zemí odolalo vábení přenést tam výrobu a zlevnit svou produkci. Pozornější z nás si však všimli, že již nějakou dobu pozvolna dochází k transformaci světového obchodu. Podle Michala Mejstříka nejsou analýzy rizik a byznysové odolnosti součástí instrumentů pouze finančních institucí, ale i firem.

Rovněž některé české společnosti proto začaly v posledních letech pod tlakem zvyšování mezd zaměstnanců čínských dodavatelů, logistických nákladů

a dalších rizik měnit svůj obchodní model a přesunuly svoji výrobu do domovských zemí. Další se rozhodují v této době, kdy jsme svědky převratných změn v obchodování v důsledku pandemie.

## V KOMFI SE ČÍNOU ZLÁKAT NEDALI

Lanškrounský výrobce polygrafických strojů Komfi patří mezi firmy, které vždy odolávaly pokušení vyrábět hlavně co nejlevněji, protože i tato cesta má svá úskalí. Když ji kolem roku 2008 její americký dealer, společnost GBC, jemuž pro americký a některé západoevropské trhy dodávala laminovací stroje, přesvědčovala, aby přesunula výrobu do Číny, spolupráce se zkomplikovala a vzájemné vztahy přerušily. Díky širokému vývojovému a produktovému portfoliu, které zahrnuje jak laminovací, tak jednoúčelové stroje, a teritoriálně pestrému exportnímu pokrytí si česká rodinná firma v dalších letech ještě upevnila pozici mezi evropskou a světovou špičkou v oboru.

Přestože se její stroje pohybují spíše ve vyšší cenové hladině, poptávka po nich již léta překračuje nabídku. Většina je zarezervována během výroby a dodací lhůta obvykle činí jeden až dva měsíce. Zárukou kvality a jedinečnosti strojů Komfi je pro převážně stále zákaznický skutečnost, že je firma vyvíjí

a vyrábí v České republice, a to včetně komponentů.

## SE ZÁKAZNÍKY PO CELÉM SVĚTĚ

Pod tlakem digitalizace směřuje polygrafický trh již několik let k plně automatizovaným procesům, které personálu umožní snadnou obsluhu zařízení a provozovateli udržet co nejnižší náklady na finální produkt. To kupříkladu znamená úsporu času na přípravu zakázky, téměř nulové ztráty materiálu při jejím rozjíždění apod.

Pod vlivem tohoto trendu se Komfi před lety zaměřilo na vývoj a výrobu strojů, které jsou co nejnázne ovladatelné a autonomně provozovatelné. Vysoké požadavky na automatizaci výrobních procesů a pohodlnou obsluhu charakterizují primárně trhy s drahou pracovní silou, jako je západní Evropa, Skandinávie a Spojené státy, ale také Japonsko a Jižní Korea.

## JIŽNÍ KOREA UMÍ OCENIT KVALITU

„Do Jižní Koreje dodáváme od roku 2016. Tehdy jsme se na mezinárodním polygrafickém veletrhu Drupa v Německu poprvé potkali s obchodním zástupcem, s nímž spolupracujeme dosud. Sice zatím neprodává příliš velký objem strojů, ale tamější zákazníci umí ocenit kvalitu a jsou ochotní za ni

zaplatit vyšší cenu. Nebojí se jít do nových technologií, a tak tam jako jedni z prvních objednali novinku pro partiální lakování,“ charakterizuje jeden z dominantních aspektů jihokorejského trhu Jana Slovákova.

Jak zdůrazňují obchodníci lanškrounské firmy, Jihokorejci trvají na perfektní kvalitě každého produktu – od sofistikovaných zařízení přes použité materiály až po obaly. V tomto ohledu se podobají „asijskému Švýcarsku“ – Japonsku. Nemají obavy z nových technologií a v robotickém vývoji nespátřují ohrožení zaměstnanosti, ale nutnost.

Podle osobních odhadů manažerů firmy funguje v Jižní Koreji již zhruba šedesát procent tiskových zakázek online. Na rozdíl od běžného požadavku evropských zákazníků však jihokorejským odběratelům trochu překvapivě nevyhovuje nabídka strojů s možností nakonfigurování vlastní kombinace příslušenství. Upřednostňují již připravené konfigurace: levnější kombinaci jako standard a dražší, luxusnější variantu.

Tamější firmy si své dodavatele nejen pečlivě vybírají, ale samy se pohybují v tvrdém konkurenčním prostředí. Na severu Soulu dokonce vzniklo jakési „printing city“ – městečko, v němž se nacházejí jen samé tiskárny. I při tak vysoké míře oborové soutěže je však Komfi schopné se na trhu udržet a prosperovat. ▶▶



Pohled do lanškrounské montážní haly, kde se montují převážně laminovací stroje





Produkt pro fajšmekry: exkluzivní kalendář s parciálním lakem

►► „U korejských partnerů jsme se setkali s pohostinností a vstřícností nejen při obchodním jednání, ale i k našim technikům, kteří k nim přicestovali instalovat strojní zařízení a proškolit zákazníkův personál. Určitou komplikací pro hladký průběh byznysu je bohužel přetrvávající nedostatečná znalost angličtiny,“ zmiňují určité problémy v jinak bezchybné spolupráci s jihokorejskými protějšky manažeři Komfi.

## V JAPONSKU BODUJÍ MENŠÍ STROJE PRO INOVACE JAKO STVOŘENÍ

Také japonský trh je náročný co do požadavků na kvalitu a spolehlivost. Historie strojů Komfi tam sahá až k roku 2008. Do té doby distribuce probíhala přes centrálu americké GBC také pro Japonsko. Nyní tam lanškrounská společnost prodává napřímo prostřednictvím distribuční společnosti ACCO Brands Japan K. K., patřící pod nadnárodní skupinu ACCO Brands.

Stejně jako na jiných vyspělých trzích se v Japonsku postupně prosazuje silný trend, který spočívá v konverzi ofsetového velkoobjemového tisku na maloobjemový digitální tisk, jenž uspokojuje aktuální potřeby trhu. Tento směr je doprovázen přesunem laminace z původních specializovaných firem do menších tiskáren.

„Pod vlivem těchto změn dochází i ke změně preferencí zákazníků, a robustní a výkonný model Delta tak postupně nahrazují subtilnější a „šikovnější“ modelem Amiga 52, který jednak lépe vyhovuje menším objemům

digitálně tištěných zakázek, jednak díky svým speciálním funkcím spolehlivěji zvládá četné nástrahy digitálního tisku,“ vysvětluje marketingová ředitelka.

Digitální tisk také otevřel cestu k novým metodám zušlechťování tisku, jako je například parciální nanášení efektových fólií, a k stále oblíbenější personalizaci tiskovin. Všechny tyto možnosti tak popouštějí uzdu fantazii grafiků a technologů a vznikají stále zajímavější finální produkty, jako je třeba exkluzivní krabička s okénkem krytým parciálním lakem. Díky těmto inovacím se zvyšuje přidaná hodnota tisku a pomáhá tiskářům kompenzovat celkově klesající objem tiskových zakázek.

## NA PROGNOZY JE ZATÍM BRZY

Již za poslední finanční krize před zhruba deseti lety se ukázalo, že rodinné firmy jsou přirozeně fiskálně opatrnější a přístupné tomu nést větší míru podnikatelské nejistoty. Při vstupu na podnikatelský trh se sice ani Komfi neobešlo bez vnějších finančních zdrojů, ale během několika let přešlo k investování převážně ze zdrojů vlastních. „Jsme disciplinovaní, ale zcela se vyhnout bankovnímu úvěrování nejde. Proto již léta využíváme služeb Komerční banky, která má velké zkušenosti s podporou exportního financování a v případě potřeby nám zatím vždy vyšla, a doufám, že vyjde i v budoucnu, maximálně vstřícně,“ chválí si spolupráci s Komerční bankou marketingová ředitelka a spolumajitelka společnosti Jana Slováková. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV KOMFI



## Komfi spol. s r. o.

Lanškrounskou rodinnou společnost založil v roce 1992 Ing. Karel Matějček. V polovině 90. let se zaměřila na vývoj a výrobu vlastních jednoúčelových strojů pro elektrotechnický průmysl a od roku 1998 sériově produkuje polygrafické stroje. Vytvořila linky, které využívají technologii digitálního tisku pro další aplikace v dokončujícím zpracování tiskovin. Za osmadvacet let se rodinná firma, zaměstnávající kolem dvou set lidí, stala předním světovým výrobcem laminovacích strojů, které přes dealerskou síť a vlastní pobočky exportuje do celého světa.

**Jaroslav Němec,**  
manažer pro korporátní  
klientelu KB, divize Střední  
Morava



„Společnost Komfi je naším klientem od roku 1995, tedy již téměř čtvrt století. Naši spolupráce si velice vážím, především proto, že se jedná o rodinnou firmu s dlouholetou tradicí, která se díky neustálému vývoji a zdokonalování svých produktů dokázala nejen prosadit, ale i udržet mezi světovou špičkou ve výrobě laminovacích strojů. Jsme připraveni být zástupcům společnosti nadále nápomocni při jejich další expanzi a poskytovat kvalitní zázemí stabilního a spolehlivého obchodního partnera. Těšíme se na jejich další inovativní projekty, které velice rádi podpoříme.“

# V nouzi poznáš přítele



OPTIMISTICKÉ PROGNÓZY, SE KTERÝMI VSTUPOVALA NAŠE EKONOMIKA DO LETOŠNÍHO ROKU, ZÁSADNĚ OVLIVNIL A JEŠTĚ OVLIVNÍ KORONAVIRUS COVID-19. RYCHLOST, S JAKOU DOPADL NEJEN NA CELOSVĚTOVÉ DĚNÍ, ALE I NA GLOBÁLNÍ EKONOMIKU, DEMONSTRUJE PROVÁZANOST A ZRANITELNOST SOUČASNÉHO SVĚTA. PRO PŘEKONÁNÍ TOHOTO NELEHKÉHO OBDOBÍ JE DŮLEŽITÝ I ZODPOVĚDNÝ PŘÍSTUP BANK KE SVÝM KLIENTŮM.

## ON-LINE SLUŽBY JSOU NYNÍ NEJEN VÝHODOU, ALE I NUTNOSTÍ

Zachování dostupnosti bankovních služeb je jedním ze základních předpokladů fungující státní infrastruktury. Proto i většina pobočkové sítě Komerční banky zůstává otevřena. Nicméně nyní by se více než kdy jindy měla komunikace mezi klienty a bankou odehrávat on-line. V KB mohou klienti kromě telefonického kontaktu využít internetové nebo mobilní bankovníctví. Klientům se stačí přihlásit do aplikací MojeBanka, MojeBanka Business nebo Mobilní banka či Mobilní banka Business. Firemní klienti si navíc usnadní komunikaci posíláním eDokumentů.

## ODKLAD SPLÁTEK SPOTŘEBITELSKÝCH A HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ

KB byla mezi prvními bankami, které přistoupily k možnosti odložit splátky jak hypotečního, tak spotřebitelského úvěru. Nabídku odložení splátek pro fyzické osoby, podnikatele a právnické osoby podnikatele jsme poskytli

Vyřešte své požadavky on-line prostřednictvím internetového bankovníctví nebo přes naši zákaznickou linku:  
Kontaktní centrum KB: 800 521 521  
Expresní linka přímého bankovníctví:  
955 559 559

klientům hned v první polovině března, tedy ještě před projednáváním vládním návrhem bankovního moratoria. O odložení splátek je možné po celou dobu žádat prostřednictvím webových stránek KB.

## ODLOŽENÍ SPLÁTEK U FIREMNÍCH ÚVĚŘŮ

Jako největší tuzemská korporátní banka si plně uvědomujeme těžkosti, které dopadají na firmy v důsledku nutného omezení jejich ekonomických aktivit. Proto jsme ještě před avizovaným bankovním moratoriem poskytovali živnostníkům a segmentu malých a středních firem tří- či pětiměsíční odklad splátek jistiny provozního nebo investičního financování bez negativního dopadu do registru. O odklad mohou firmy rovněž žádat prostřednictvím našich webových stránek.

O našem aktivním přístupu ke klientům svědčí skutečnost, že jsme počátkem dubna evidovali více než 15 tisíc žádostí o odklad splátek hypotečního nebo spotřebitelského úvěru a 4 tisíce žádostí o odklad splátek podnikatelského úvěru.

V době vydání tohoto čísla TRADE NEWS bude snad již platit zákonná úprava zmínovaného bankovního moratoria, která zavádí tzv. ochrannou dobu. V té mohou klienti požádat o odklad hypotečních, spotřebitelských a firemních úvěrů. Tato ochranná doba začíná běžet měsíc následující po měsíci, v němž klient požádá o její využití, a končí 31. říjnem tohoto roku.

Klienty se snažíme podporovat i nad rámec vládních opatření. Proto jsme navíc pro živnostníky a podnikatele od prvního dubna připravili financování u Profí úvěrů za zvýhodněných podmínek, a sice s úrokovou sazbou od 3,9%.

## ZÁRUČNÍ PROGRAMY

Další formou podpory jsou záruční programy Českomoravské záruční a rozvojové banky (ČMZRB), kde je KB s aktuálně 30% podílem největším poskytovatelem úvěrů se zárukou. Právě v této mimořádné situaci poskytujeme malým a středním firmám provozní úvěry se zárukou ČMZRB v rámci programu Expanze záruka COVID II. Tento program usnadní podnikatelům cestu k provoznímu financování a bude přispívat na úhradu úroků z nového úvěru.

Být odpovědným partnerem firemních klientů jak v časech dobrých, tak i těch současných chápeme jako logický přístup banky k zachování fungujícího podnikatelského prostředí. Věřím, že všechna opatření, která nemusí být zcela posledními, napomůžou našim klientům a firmám překonat toto těžké období plné nejistoty. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

Pozn. red.: Psáno ke dni uzávěrky tohoto čísla 8. 4. 2020.



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

Richard Schneider:

# EPA A SPOLUPRÁCE VE VÝZKUMU A VÝVOJI NÁM V JAPONSKU OTEVÍRAJÍ DVEŘE POJĎME JE VÍC VYUŽÍT

S JAPONSKEM ČESKO POJÍ MIMO JINÉ ORIENTACE EKONOMIKY NA STROJÍRENSTVÍ A TECHNOLOGIE A TRADIČNĚ SILNÝ VÝZKUM A VÝVOJ. NĚKTERÉ PŘÍPADY KOOPERACE NA TOMTO POLI UŽ FUNGUJÍ, ALE MOŽNOSTI JSOU DALEKO ŠIRŠÍ A ČESKÁ STRANA BY JIM MĚLA VĚNOVAT VÍCE ÚSILÍ A TRPĚLIVOSTI – COŽ PLATÍ I PRO FIRMY, KTERÉ CHTĚJÍ DO JAPONSKA VYVÁŽET. HOVOŘILI JSME S RICHARDEM SCHNEIDEREM, ŘEDITELEM SDÍLENÉ KANCELÁŘE AGENTUR CZECHTRADE A CZECHINVEST V TOKIU.



**Richard Schneider** je ředitel sdílené kanceláře agentur CzechTrade a CzechInvest v Tokiu

## EXPORTU POTRAVINÁŘSKÝCH PRODUKTŮ SE DAŘILO

**Zhruba před rokem vstoupila v platnost dohoda o volném obchodu mezi Japonskem a EU (EPA – Economic Partnership Agreement). Lze uvést konkrétní příklady, jak může českým exportérům prospět?**

EPA přinesla řadu opatření pro zjednodušení obchodu mezi unijními zeměmi a Japonskem. Těmi nejvýraznějšími jsou postupné snižování a odstranění tarifních překážek až u 97 % evropských exportů. Nejcitelněji na uvolnění reagoval export potravinářských produktů. Vedle toho by postupně mělo docházet k odstraňování netarifních překážek, jakými jsou zjednodušení pravidel původu zboží, umožnění přístupu k veřejným zakázkám, vzájemné uznávání certifikací aj.

V exportech potravinářských produktů se evropským výrobcům dařilo, například vývoz masných produktů se meziročně zvýšil zhruba o 12 %, mléčných o 10 %, nápojů o 20 %, kožených výrobků o 14 % a elektroniky o 16%. Česká

republika vyniká v jiných oborech, především ve vývozu strojů, technologií a softwaru. Na tato odvětví zřejmě dohoda až takový dopad neměla. V lednu se vývoz zboží z ČR do Japonska zvedl podle předběžných údajů meziročně o 5,4 %, rok předtím to bylo téměř o 14 %.

**Smlouva mimo jiné umožňuje evropským firmám volný přístup k veřejným zakázkám. Mají v nich naše podniky skutečně šanci uspět?**

Jsme velmi rádi, že Evropská komise prostřednictvím svého zastoupení v Tokiu poskytuje monitoring veřejných zakázek a poradenství při podávání nabídek. Na japonském trhu se zakázky sbíhají z řady kanálů a neexistuje jednotná databáze nebo tržiště. Za uplynulý rok jsem se osobně setkal pouze s jediným případem, kdy česká firma usilovala o veřejnou zakázku. Jednalo se o technologicky vyspělý přístroj a výběrové řízení vypsala jedna z japonských univerzit. Ta vyžadovala v poměrně krátkém čase dodatečně dosti detailní specifikaci nabízeného přístroje. To by znamenalo v časové tísni některé parametry znovu měřit, tím by došlo ke zvýšení nákladů na zakázku, a proto



přestávala být pro potenciálního dodavatele zajímavou. Nakonec byla nabídka z výběrového řízení vyražena.

**Čím si vysvětlujete, že má Česko s Japonskem negativní obchodní bilanci navzdory loňskému růstu exportu z ČR podle předběžných údajů minimálně o 11% oproti roku 2018? Japonsko je přitom v posledních letech spíše importní ekonomikou.**

Japonsko je ve světovém srovnání stále poměrně velkým exportérem. Předloni mělo jen mírně negativní obchodní bilanci se zbožím, jehož bylo dovezeno za asi 748 mld. amerických dolarů a vyvezeno za 738 miliard. Mnohem víc se však Japonsko uplatňuje při vývozu technologií, kde se pravidelně umísťuje na třetí příčce v celosvětové konkurenci. Bohužel japonský trh je pro české firmy stále poněkud vzdálený, složitý na lokalizaci produktu i nalezení vhodného obchodního partnera, a především vysoce kompetitivní. Českým firmám naše kancelář v Tokiu často pomáhá hledat místního obchodního partnera a zpravidla se daří najít protistranu, která o produkt jeví velký zájem. Navázání obchodního vztahu s Japonci je během na dlouhou trať. Nezdídká se stává, že firmám na obou stranách dojde v určité chvíli energie a následná vyjednávání ustanou. Většina mezinárodních obchodních vztahů nakonec probíhá buď přímo mezi japonskými firmami a jejich výrobními pobočkami v ČR, nebo skrze japonské tzv. trading houses, které vyhledávají české dodavatele a jejich produkty či meziprodukty pak dodávají na japonský i světový trh.

## UŽŠÍ SPOLUPRÁCE VE VÝZKUMU A VÝVOJI

**Vicepremiér Karel Havlíček loni svému japonskému protějšku představil Inovační strategii ČR – Czech Republic: The Country For The Future. Probíralo se také investování do klíčových oblastí. Došlo již na praktickou realizaci záměrů?**

Inovační strategie 2019–2030 je relativně nová, některá opatření čekají na svou aplikaci. Projekty japonských firem a česko-japonské spolupráce jsou nyní v jednání nebo právě startují. Aktuálně jednáme s několika firmami z různých odvětví o možnosti jejich investování v ČR, ať už jde o výrobu



hi-tech produktů, přímou zahraniční investici do výzkumu a vývoje nebo i investice do start-upů a inovativních firem. Zajímavé jsou také dva projekty, kterým byla schválena podpora v rámci přeshraniční inovační podpory Technologické agentury ČR a jejího japonského protějšku New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO).

ZLATÝM PRAVIDLEM JE  
TRPĚLIVOST. ODMĚNOU  
ZA VYTRVALOST  
VÁM BUDE KVALITNÍ  
A SPOLEHLIVÝ OBCHODNÍ  
PARTNER.

**Například Rigaku, přední globální výrobce a distributor vědeckých, analytických a průmyslových přístrojů využívajících rentgenové technologie, o další tři roky prodloužil smlouvu s brněnským CEITEC VUT. Dokument pokrývá výzkum a vývoj nového rentgenového tomografu a zobrazovacího softwaru, dotace a stipendia. Jak se na tomto poli daří dalším našim inovativním institucím?**

Podobně jako Rigaku spolupracují i další výzkumná centra japonských firem lokalizovaných v ČR s tuzemskými institucemi, zpravidla s univerzitami. Kupříkladu společnost Konica Minolta má v Brně centrum vývoje softwaru, které je strategickým průmyslovým partnerem pro Fakultu informatiky na Masarykově univerzitě. Interpharma

Praha, která patří japonské společnosti Otsuka Pharmaceutical, dlouhodobě spolupracuje s Univerzitou Karlovou, VŠCHT v Praze a Univerzitou Palackého v Olomouci. Podobně však spolupracují i české instituce přímo s japonskými podniky jinde v Evropě nebo přímo v Japonsku. K japonskému prostředí má díky osobním vazbám blízko i Český institut informatiky, robotiky a kybernetiky (CIIRC) nebo některé ústavy Akademie věd ČR.

**Japonsku a Česku je společné zaměření na robotiku a AI. Jsou už nějaké příklady úspěšné spolupráce v těchto oborech?**

Podpoře přeshraniční spolupráce se v oblasti robotiky věnujeme delší dobu, z české strany se zde ale nabízí spíše spolupráce s univerzitami a výzkumnými institucemi, jako je například už zmíněný CIIRC. Českých firem aktivně vyvíjejících či vyrábějících moderní robotické technologie mnoho není. Oblast umělé inteligence je pro nás relativně nové téma, o to víc vzniká zajímavých českých firem a start-upů, které mají japonskému trhu co nabídnout. V Japonsku jsou technologie spojené s umělou inteligencí silným tématem, soukromé i národní výzkumné instituce zde pracují na špičkové úrovni. Japonské korporace do oblasti velmi investují a registrujeme i zájem technologických gigantů o české firmy. Hezkým příkladem úsilí japonských firem je i zmiňovaná Konica Minolta v Brně, která zde vyvíjí systémy pro řízení podnikových procesů, jež budou využívat technologie umělé inteligence a kognitivní automatizace. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK





FOK s šéfdirigentem Pietarim Inkinenem v Sapporu – Concert Hall Kitarā

## KAŽDÝ BYZNYSMEN BY CHTĚL MÍT SVOU NOVOSVĚTSKOU

I KULTURNÍ ZÁŽITEK JE MOŽNÉ EXPORTOVAT. SYMFONICKÝ ORCHESTR HL. M. PRAHY FOK DO JAPONSKA PRAVIDELNĚ PŘIVÁŽÍ ČESKOU HUDBU, A ROZŠIŘUJE TAK POVĚDOMÍ O NAŠÍ ZEMI. „KAŽDÝ BYZNYSMEN BY CHTĚL MÍT SVOU NOVOSVĚTSKOU, TEDY UNIKÁTNÍ EXPORTNÍ ARTIKL, KTERÝM NIKDO JINÝ NEDISPONUJE. SKLADATELŠTÍ VELIKÁNI JAKO ANTONÍN DVOŘÁK, BEDŘICH SMETANA ČI LEOŠ JANÁČEK OTEVŘELI ČESKÝM HUDEBNÍKŮM CESTU DO SVĚTA A CESTA ORCHESTRU, TO UŽ JE, KROMĚ SAMOTNÉHO UMĚNÍ, VELKÁ OBCHODNÍ A LOGISTICKÁ OPERACE. MUSÍTE DOSTAT NA DRUHÝ KONEC SVĚTA VÍCE NEŽ STO LIDÍ, PŘES TŘI TUNY CARGA S NÁSTROJI A DALŠÍM KONCERTNÍM VYBAVENÍM A TÍM VŠÍM POHYBOVAT TŘI TÝDNY OD MĚSTA K MĚSTU, HOTELU, SÁLU. NA DRUHÉ STRANĚ JSOU PAK POŘADATELÉ V JAPONSKU – JEDNO TURNÉ MŮŽE OBSÁHNOUT I TŘICET TISÍC NÁVŠTĚVNÍKŮ PŘÍMO V KONCERTNÍCH SÁLECH, NEMLUVĚ O MEDIÁLNÍM ZÁSAHU. HUDBA A KULTURA JE GENERÁTOR, KTERÝ NEZASVĚCENÉ MNOHDY PŘEKVAPUJE,“ ŘÍKÁ ŘEDITEL ORCHESTRU FOK DANIEL SOBOTKA, KTERÝ JIŽ PLÁNUJE DALŠÍ CESTU ORCHESTRU DO JAPONSKA NA ROK 2022.

Novosvětská symfonie je ve světě vůbec nejžádanější českou skladbou a v kombinaci s mistrovským provedením dělá Čechům v Japonsku dobré jméno. Pomalou větu Largo si dokonce

Japonci oblíbili natolik, že její ústřední téma v některých školách ukončuje odpolední výuku místo zvonění. Pražští symfonikové vždy Novosvětskou symfonii na pódiu s potěšením znovu

prožijí s nejvyšším nasazením a patřičnou národní hrdostí. Vždyť je na co být hrdí. Aplaus vestoje a výkřiky „bravo“ nepatří jen sešlým interpretům a špičkovému dirigentovi, ale

také skladatelskému géniu a národním zdrojům, ze kterých čerpal inspiraci. Také kultura je tím, na co se čeští byznysmeni ve světě odkazují a od čeho odvozují své kvality.

## SAMETOVÁ REVOLUCE V JAPONSKU

Orchestr FOK zajíždí do Japonska pravidelně již od roku 1986. Právě na japonském zájezdu jeho členové s Jiřím Bělohlávkem, který byl tehdy šéfdirigentem tělesa, prožili i sametovou revoluci. Zápisy z kroniky hovoří o tom, jak na listopadovém turné hltali zprávy z domoviny v místním tisku a televizi.

„Jak rádi bychom byli právě v těchto dnech a týdnech doma, v Praze, na Václavském náměstí, na Letné... Držíme palce, telefonujeme, mačkáme tlačítka TV... Jsme v duchu v Praze,“ napsali z Japonska v roce 1989. „Dne 20. listopadu přečetl šéfdirigent Jiří Bělohlávek prohlášení FOK, zaslané do Prahy, rovněž československému velvyslanectví a uveřejněné na tiskové konferenci téhož dne. Další prohlášení FOK k událostem v ČSSR bylo zasláno ze zasedání v tokijské Suntory Hall dne 27. listopadu. Solidaritu s generální stávkou v ČSSR projevil orchestr státní hymnou před koncertem v tomto nejvýznamnějším sále Japonska... Byla to opět silná chvíle,“ píše se v kronice orchestru.

## JAPONSKÁ PŘESNOST A PRECIZNOST

„Agentura, se kterou v Japonsku spolupracujeme už třicet let, pracuje velmi precizně a japonská turné opravdu šlapou jako hodinky,“ pochvaluje si Daniel Sobotka. Japonci nechápu, že by někdo mohl mít při nástupu z hotelu do autobusu minutu zpoždění. Šinkansen by na něj přeci nepočkal!

Organizace tam fungují velmi efektivně. Procesy jsou nastaveny tak, aby byly podchyceny všechny scénáře, i ty méně pravděpodobné. Japonci nenechávají věci náhodě, neradi improvizují a hlavně neradi řeší krizové situace. A tak na všechno myslí předem, aby k žádným nedocházelo. Takže když se ptají, co a jak plánujete, chtějí znát přesnou odpověď a vědět proč. Jejich preciznost začíná právě u otázky: proč? Velmi dobře vědí, že základem všeho je detailně poznat a pochopit vaše potřeby.

Vedoucí orchestrální kanceláře Ondřej Šmíd zažil kulturní šok z toho, že všude, kam přijeli, bylo vše připraveno přesně podle předem zaslanych požadavků. „Navíc nebyl problém cokoli změnit. Stačilo říct a najednou odněkud přiběhlo na pomoc patnáct připravených pracovníků, kteří změnu vmžiku provedli,“ uvádí. To není u nás ani v západní Evropě běžné. Když Japonci zachytí signál, že se blíží problém, okamžitě přizpůsobují plány, aby nenastal. Například

## Solidarita s Japonci

V roce 2011, kdy Japonsko zasáhlo ničivé zemětřesení a tsunami, FOK bleskově uspořádal pro Japonsko benefiční koncert. Hráči se s naprostou samozřejmostí vzdali honoráře a výtěžek z koncertu obdržela Česko-japonská společnost, která peníze použila na obnovu poničených míst a ozdravné pobyty obyvatel z postižených oblastí.

jedné noci zasáhla Sapporo sněhová bouře a byla uzavřena dálnice k letišti, z něhož měl orchestr dopoledne odlet. Bylo nutné jet oklikou po menší silnici. Japonský management zareagoval v brzkých ranních hodinách posunem odjezdu autobusu a prosbou k vedení orchestru, zda by bylo možné stovku českých muzikantů vzbudit a zařídít, aby nastoupili do autobusu o hodinu dříve. Orchestr FOK, který již pochytil trochu japonské mentality, skutečně seděl v autobuse a pak i v letadle včas. Jen stěží si lze představit, že by japonští manažeři ráno prospali a řešili nastalou situaci až v koloně na nájezdu k uzavřené dálnici... K tomu všemu jsou to velmi vlídní a ochotní lidé. „S místními po mnoho let udržujeme nadstandardní vztahy. Příkladem je majitel speciální firmy Masataka Takeuchi, který se ▶▶

Výhled z obchodního centra na Sapporo (světla za městem – lyžařský areál)







Zkouška FOK v Suntory Hall

►► na tour v roce 2019 nepodílel, ale nebylo mu zatěžko přiletět za námi z Tokia do Jokohamy, aby nás pozval na večeri," říká technik orchestru Pavel Beníšek.

## AKUSTICKÉ SKVOSTY A NADŠENÉ PUBLIKUM

Pokud jde o japonské publikum, jsou to lidé, kteří dychtí po autentickém prožitku. To dokazuje jejich uctivé chování k umělcům a podmínky, které pro vážnou hudbu vytvořili. „Situace v Japonsku je taková, že do kteréhokoli sálu přijdete, je to akustický skvost. Velmi dobře se to promítá do posluchačského zážitku. U zbrusu nového sálu v Sapporu byl zážitek také to, jak je

technicky vybaven. Odehráli jsme koncert a deset minut po skončení byl sál naprosto přestavěný; nejen, že odjely židle a pulty, ale dokonce i stěny za pódiem někam automaticky zmizely. To byla neuvěřitelná demonstrace toho, kam se inteligentní technologie mohou ubírat," uvádí ředitel FOK Daniel Sobotka.

„Je jeden sál, na který asi žádný jiný zdaleka nemá, a tím je Suntory Hall v Tokiu," doplňuje trombonista FOK a fotograf Kurt Neubauer. „Ano, tokijská Suntory Hall je akustická perla. Kamkoliv si stoupnete, slyšíte všechno. I muzikanti se na pódiu vzájemně moc dobře slyší a odhalují nové dimenze provozování hudby," poznamenává Daniel Sobotka.

## Symfonický orchestr hl. m. Prahy FOK

Je oficiálním orchestrem hlavního města Prahy. Znamé hudební těleso, které sídlí a koncertuje v atraktivním prostoru Smetanovy síně Obecního domu v Praze, bylo založeno už v roce 1934. Zkratka FOK symbolizuje původní zaměření (Film – Opera – Koncert). Na postu šéfdirigenta se vystřídali mj. Rudolf Pekárek, Václav Smetáček, Jiří Bělohávek, Petr Alt-richter, Gaetano Delogu, Serge Baudo či Jiří Kout. Současného finského šéfdirigenta Pietariho Inkinena v září 2020 vystřídá špičkový český dirigent Tomáš Brauner. Orchester spolupracuje se světově uznávanými sólisty, jako jsou například Vadim Repin, Pinchas Zukerman, Renée Fleming nebo José Cura. K jeho poslání patří také reprezentace v zahraničí. Orchester FOK hostoval ve většině evropských zemí, opakovaně ve Spojených státech amerických a tradičně zajíždí do Japonska.



Na koncertě v Nagasaki Brick Hall

A Kurt Neubauer ještě dodává: „Všechno to jsou relativně nové budovy a je vidět, že se myslelo na to, aby byl dostatek místa i mimo pódiium. Na to, že koncertní hala musí ‚ubytovat‘ stočlenný orchestr a sólisty. Tady u nás to není s čím srovnat.“ ■

TEXT: TEREZA AXMANNOVÁ  
FOTO: KURT NEUBAUER



## ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- 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.

### PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

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

### TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby
- Avizování a potvrzování akreditivů

### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí

PRODUKTY



## NAGASAKI JE JINÝ SVĚT

Do Nagasaki jsme přiletěli z Ósaky a už z letadla bylo znát, že to bude jiné. Méně turisticky exponované než například v Tokiu, Ósace nebo Nagoji. Město působí útulněji a trochu venkovsky. Lednová zima se proměnila v jaro. Tamní flóra už kvetla! Japonské ostrovy jsou velké a při cestování z jednoho konce na druhý jsme zažili během několika dnů různá podnebí. Nagasaki je jedno z nejižnějších míst Japonska a vypadá to tam skoro jako v Itálii nebo Francii. Přesněji bych řekl v Janově, kde přístavní město v kopci obklopuje záliv. Lidé vypadali jaksi „evropštěji“. Jen tady to mají víc propracované.

Na každém kroku vnímáte genius loci. Najdete tu zbytky koloniálního stylu, městskou úzkokolejku, Chinatown, klasičtější konfuciánský chrám a spoustu dalších zajímavostí, které obsáhnete za pár hodin chůze. Pomocí letité výletní lanovky jsme také vystoupali na místní vrchol, který skýtal výhled na širé moře a nespočet ostrovů (třeba i na Battleship Island, kde se natáčel James Bond!). Duše fotografa mi nedala nepočkat na zlatou a modrou hodinku. Musím říct, že z celého koncertního turné po Japonsku mám odsud asi nejhezčí snímky.

Samozřejmě jsme navštívili i muzeum atomového výbuchu z druhé světové války. Je nepředstavitelné, jakou škodu napáchal. Expozice je velmi názorná

a působivá. Přibližuje nejenom hrůzy tohoto činu, ale také ukazuje, jak je lidstvo nepoučitelné a jak moc je planeta zamořená jadernými hlavicemi. Odcházíme z budovy muzea značně otřesení, a to nás čeká ještě park v místě epicentra výbuchu bomby. Pocity, které jsme tam zažívali, si nejspíš v sobě ponese napořád.

Dnešní Japonsko je našťastí vzkvétající a životuplná země, která miluje kulturu. A tak nás i v Nagasaki čekala bohatá šňůra koncertů, při nichž jsme využili veškeré obsazení, které jsme si s sebou vezli. Nagasaki Brick Hall je pojem a akustika sálu byla perfektní, ostatně jako obvykle v Japonsku. Teprve když

zpětně procházím fotografie, vidím publikum, kde skoro každý používá roušku. V Japonsku je tohle normální a nikdo se nad tím nepozastaví. Potlesky byly bouřlivé a došlo dokonce na několik předávků. Kromě potlesku nás v zákulisí čekala ještě rituální úklona od japonského personálu, která znamená: „Děkujeme vám za vaši práci.“ Stejně jako při nástupu do letadla, kde se vždy technici uctivě pokloní startujícímu stroji i cestujícím.

Děkujeme, Japonsko! A budeme se těšit na příště. ■

TEXT A FOTO: KURT NEUBAUER

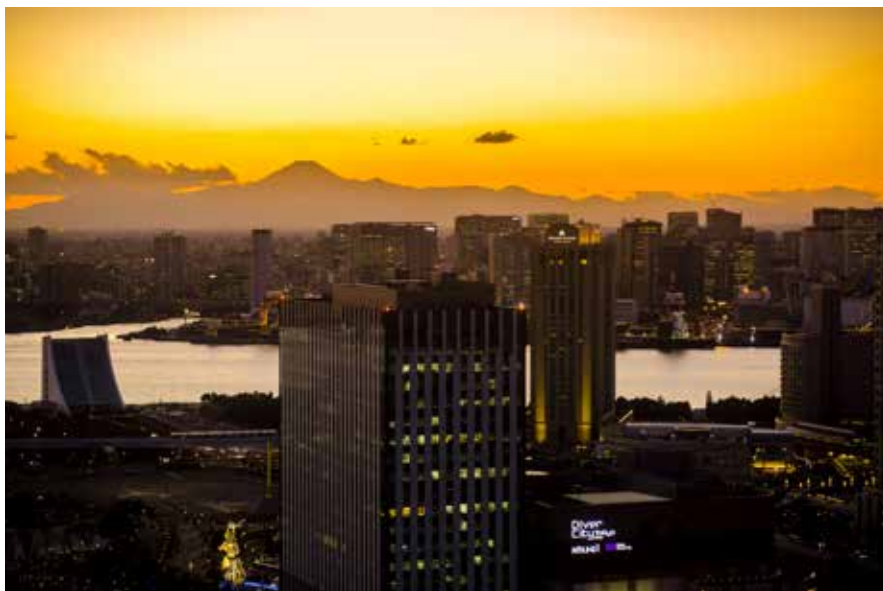






Foto: Petra Hasová

Kurt Neubauer je trombonista Symfonického orchestru hl. m. Prahy FOK. Je však také vášnivým fotografem a cestovatelem



Jiří Kratochvíl:

# NEZAPOMÍNEJME, ŽE MÁME TAKÉ PACIENTY BEZ COVID-19

## I ONI POTŘEBUJÍ PÉČI A LÉKY

PŮVODNĚ JSME BYLI S OBCHODNÍM ŘEDITELEM SPOLEČNOSTI CAYMAN PHARMA JIŘÍM KRATOCHVÍLEM DOMLUVENI NA POVÍDÁNÍ O JAPONSKU. TAM JE TOTIŽ TATO MEZINÁRODNĚ UZNÁVANÁ FARMACEUTICKÁ SPOLEČNOST JIŽ VÍCE NEŽ DESET LET ETABLOVANÁ. OVŠEM MEZITÍM PŘIŠLA PANDEMIE A S NÍ NOUZOVÝ STAV, A TAK SE ŘEČ (BOHUŽEL POUZE ON-LINE) SAMOZŘEJMĚ STOČILA I NA TO, CO TO ZNAMENÁ PRO CHOD FIRMY A JAK SE JÍ DAŘÍ POHYBOVAT V MĚNÍCÍM SE PROSTŘEDÍ.

**Jiří Kratochvíl** je obchodním ředitelem Cayman Pharma. V této společnosti začínal před pěti lety jako čerstvý absolvent oboru bioorganické chemie na Farmaceutické fakultě, nejdříve na pozici výzkumníka a poté několik let řídil oddělení registrací. Cayman Pharma je jedničkou mezi farmaceutickými firmami produkcí aktivní substance na prostaglandinové bázi. Její produkty už prodloužily a zkvalitnily život statisícům lidí po celém světě. Společnost exportuje do celého světa a zaměstnává zhruba 130 pracovníků



### Jak se koronavirus projevil v životě vaší firmy?

Situace se vyvíjí ze dne za den. Obecně se snažíme minimalizovat mezilidský kontakt, pokud lidé nemusí být nezbytně nutně ve firmě, řadu pozic spojených s administrativou jsme přesunuli na práci doma. Je to pro nás nový

přístup, který jsme zatím nepreferovali. Jako farmaceutická firma, která vyrábí léčivé látky, je certifikována v systému ISO a schválena v režimu správné výrobní praxe Státním úřadem pro kontrolu léčiv a americkou Food and Drug Administration (FDA), musíme daleko přísněji dodržovat všechny procesy.

Nyní však nezbývalo nic jiného než mobilizovat notebooky a přizpůsobit se nové situaci. Učíme se, jak v ní obstát a neslevit z našich plánů a cílů.

### Co vás přitom nejvíc zaskočilo?

Člověk si uvědomí, jak moc potřebuje s ostatními komunikovat, sdílet zkušenosti, problémy. To, co dříve považoval za samozřejmé, tedy zajít vedle do kanceláře a prodiskutovat věc z očí do očí, se stalo na denní bázi nedosažitelným. Naštěstí jsme se už minulý rok v jednotlivých odděleních pustili do digitalizace a spoustu papírových dokumentů nahradili nějakým elektronickým systémem, který s sebou nese také snížení nutnosti se osobně potkávat. Z tohoto pohledu se dá říct, že nás situace nezastihla zcela nepřipravené, i když jsme samozřejmě úplně připraveni ani být nemohli, s něčím takovým jsme nepočítali. Elektronizace měla především zvýšit efektivitu a produktivitu práce. Nicméně teď se ukázalo, že musíme jít o krok dál.

### O LÉČIVÉ LÁTKY JE ZÁJEM

**Převážnou část svých produktů exportujete. Odrážela se nějak celosvětová situace ve vašich obchodech?**

Farmacie naštěstí nepatří k segmentům, které by se celosvětově utlumovaly, takže poptávka po našich léčivých látkách zůstala a někde se paradoxně zvýšila. Je logické, že krize postihla i některé naše konkurenty a momentálně nemusí být zcela schopni dostát svým závazkům. Ale společnosti vyrábějící léčiva samozřejmě léčivé látky pro své produkty potřebují, a tak hledají jiné dodavatele.

Co se však zkomplikovalo, je logistika. V tuto chvíli je docela oříšek naše zásilky dostat k zákazníkům. Před pár týdny jsme řešili Čínu, což se trochu uklidnilo, ale stále jsou poměrně velké prodlevy na celnících. Celní procedury se mimochodem nyní zpřísnily skoro všude. Naše zásilky přitom nesmějí někde dlouho ležet, přepravují se ve velice přísném režimu, na přepravu je určený přesný počet dnů, musejí být v chladu a tak dále, jinak nedojdou ke svým adresátům v pořádku. Do Íránu jsme byli nuceni export zcela pozastavit.

Před pár dní jsme řešili dopravu zásilků do jednoho francouzského regionu. Všichni dopravci nám sdělili, že je to nemožné – a nakonec jsme to vyřešili tak, že jsme s odběratelem domluvili doručení produktů do sousedícího regionu, kam si pro balík sám zajel. Tady musím vyzdvihnout schopnosti svých kolegyní v odbytovém oddělení. Díky nim se naše zásilky zatím vždy dostaly do správných rukou a ve stoprocentní kvalitě. Poděkování ale patří všem zaměstnancům firmy. Nejen za jejich pracovní výkony v této složité době, ale i za příkladnou disciplínu v dodržování pravidel, která mají za cíl minimalizovat zdravotní rizika spojená s pandemií.

## JAPONSKO JEDE ZATÍM NAPLNO

**A co to Japonsko, o němž jsme v souvislosti s teritoriálním zaměřením tohoto vydání TRADE NEWS plánovali hlavně mluvit? Ovlivnila tam pandemie nějak vaše obchodní vztahy?**

Japonci jsou velmi disciplinovaní a pracovití, nepocítily jsme, že by koronavirus měl vliv na jejich fungování a práci. Působíme na tamním trhu poměrně dlouho, nějakých deset let, kdy jsme tam registrovali náš první produkt – epoprostenol. Dnes tam prodáváme ještě druhé ophthalmikum a na třetí registraci pracujeme. V tuto chvíli tam

máme několik koncových klientů, výrobců finálních léčivých přípravků, ale my jsme se s nimi vlastně nikdy nepotkali. Obchod tam funguje výhradně přes japonského partnera, který dost často sdružuje jak služby v otázkách registrace, tak obchod. Náš úspěch na tamním trhu záleží na tom, nakolik s ním dokážeme symbioticky existovat.

### Takže tam nyní žádné problémy nemusíte řešit?

Jeden ano, ovšem nemá žádnou spojitost s pandemií, ale s japonským smyslem pro přesnost a detail. U jednoho našeho dodavatele nařídilo japonské ministerstvo zdravotnictví zrevidovat veškerou dokumentaci, neboť u něj našli nějakou nesrovnalost. A to se týkalo i dokumentace všech jeho dodavatelů, tedy jsme museli zrevidovat i tu svou, konkrétně dokumentaci kolem první registrace před deseti lety. Nejhorší je, že když se na ni podíváte takto zpětně, vždycky tam nějakou maličkost objevíte. Jedna se týkala referenčních standardů. Musel jsem sepsat smysluplnou argumentaci doloženou chemickým rozbořem, proč, když to zjednoduším, to děláme právě takto, a ne jinak. No a příslušný orgán na japonské straně mi odpověděl: „Děkujeme, to je opravdu robustní vědecké vysvětlení. Ovšem v tomto případě se jedná o administrativní úkon, tedy to není relevantní.“

### Tedy vaši argumentaci nepřijal?

Nepřijal. V Japonsku to prostě takto nezdůvodníte, nemůžete něco dělat trochu jinak, než je předepsáno v dokumentaci, i kdyby to bylo ve skutečnosti lepší. Koncept registrací je takový, že co je psáno, je dáno. Ovšem v každém jiném státě pochopí, že pokud změníte zanedbatelnou maličkost, nemá smysl startovat znovu celou registrační proceduru. Proto jsou změny v registraci odstupňované podle závažnosti. Ty větší změny musíte hlásit dopředu, tam je to v pořádku. V případě této maličkosti by to nikdo v Evropě ani v USA neřešil.

## KDO OBSTOJÍ V JAPONSKU, OBSTOJÍ KDEKOLI VE SVĚTĚ

### Co s tím tedy budete dělat?

Napišeme omluvný dopis, vyndáme, jak říká moje kolegyně, kýbl s popelem, ten si nasypeme na hlavu, opraví se to

a život půjde dál. Zatím se nikdy nestalo, že by to nakonec neuznali, ale je to vždycky spojeno s velkým pokáním.

### To jsou ve všem Japonci takto důslední, s absolutním důrazem na každý detail?

Řekl bych, že ve všem. Pokud chcete na japonském trhu fungovat, musíte si na to zvyknout. Vyžadují stoprocentní preciznost a kvalitu. Vidím v tom však i něco pozitivního. Jdou opravdu tak do hloubky, že se nám díky tomu podařilo zjistit, že máme někde v systému mezeru. A to je pozitivní zpětná vazba, se kterou můžete pracovat. Často je to proto, že člověk něco přehlédne, něco si pořádně nepřečte, někdy to může být nějaká systémová chyba způsobená provozní slepotou. Takže nám vlastně pomáhají precizovat naši dokumentaci. Prostě říkám, že kdo ob stojí v Japonsku, ob stojí už kdekoli jinde.

### Říká se, že trvá dlouho získat důvěru japonských partnerů, ale pak je dlouhodobá. Máte podobnou zkušenost?

Máme. Co řeknou, to platí. To vyvažuje tu komunikační složitost a fakt, že se komunikace protahuje na delší dobu. Partnerství s Japonci funguje a je na léta. Oni sami vědí, že regulatorně je u nich složité cokoli měnit. Takže když se osvědčíte, nevymění vás jen tak za jiného dodavatele.

### Pracujete ve farmaceutickém průmyslu, proto se přece jen daleko lépe orientujete ve změní všemožných, mnohdy i protichůdných informací a doporučení, jak v době pandemie postupovat. Co byste zmínil jako jedno z hlavních úskalí?

Abychom nezapomínali na to, že máme také pacienty bez COVID-19. Dnes se v oblasti zdravotnictví prioritizuje vše, co souvisí s koronavirem, ať už jde o roušky, respirátory, přístroje, léky, o nichž se řeklo, že by mohly pomoci... Ale racionálně uvažující člověk si uvědomí, že vedle toho musí fungovat také ostatní zdravotnictví. Nemůžeme dopustit, aby byli ohroženi pacienti s jinými diagnózami a nakonec nám umírali třeba na vysoký tlak, protože nebudou léky. ■

S JIŘÍM KRATOCHVÍLEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: MAREK JENŠÍK



Na VR aplikaci nejtěžší horolezecké stěny na světě v norském Flatangeru spolupracovala společnost More.is. More se sportovním lezcem a favoritem OH v Tokiu Adamem Ondrou

Marek Kulkovský:

## DOSTALI JSME ZÁLUSK NA JAPONSKO

V GLOBÁLNÍM SVĚTĚ SE CESTOVÁNÍ I DO TĚCH NEJVZDÁLENĚJŠÍCH MÍST STALO BĚŽNOU SOUČÁSTÍ NAŠICH ŽIVOTŮ. S KORONAVIROVOU PANDEMIÍ SE SITUACE MINIMÁLNĚ NA ČAS ZMĚNILA. JAKO NA ZAVOLANOU TEDY PŘÍCHÁZÍ UNIKÁTNÍ MOBILNÍ APLIKACE VISIT.MORE OD SPOLEČNOSTI MORE.IS.MORE. MASIVNÍ ROZVOJ DIGITÁLNÍCH TECHNOLOGIÍ UMOŽNIL VYUŽÍT ROZŠÍŘENOU (AR) A VIRTUÁLNÍ REALITU (VR) NEJEN PRO KOMERČNÍ, ALE I EDUKATIVNÍ A SOCIÁLNÍ KOMUNIKACI.

### VIRTUÁLNÍ CESTOVÁNÍ ČASEM A PROSTOREM

„Vývoj platformy financujeme z komerčních zakázek a jednotlivé balíčky hradí vlastník objektu. Věříme, že v dlouhodobé perspektivě bude projekt nejen společensky prospěšný, ale také pro nás finančně zajímavý,“ popisuje zakázku „na klíč“, do níž se společnost pustila bez obchodních ambicí, její výkonný ředitel Jiří Forejt.

První vlaštkou v aplikaci Visit.More je barokní areál Kuks na Trutnovsku. Platformu několika památek, kromě Kuksu jsou to rovněž Braunův Betlém a Archeopark Všešary, připravila firma, která mezitím pracuje na zakázkách od několika dalších municipalit, pro Krajský úřad v Hradci Králové.

A jak to vypadá v praxi? Vlastníci mobilních zařízení podporujících operační systémy Android a iOS si mohou zdarma

stáhnout aplikaci na App Store nebo Google Play. Díky ní pak mohou procházet památkou prostřednictvím mobilního telefonu nebo tabletu a zhlédnout digitální rekonstrukci barokního areálu s hospitém v průběhu staletí – od roku 1724 až do současnosti. Aplikace simuluje průvodce ve čtyřech jazycích – češtině, angličtině, němčině a polštině. Společnost ji vyvinula i pro zařízení, která teprve přijdou na trh. Naskenovaná data se archivují a mohou v budoucnu



## More.is.More s.r.o.

Technologickou AR/VR společnost založili v roce 2018 Jiří Forejt a George Pinkava, kteří pocházejí z prostředí filmové a reklamní postprodukce na světové úrovni. Zabývá se virtuální a rozšířenou realitou v oblasti komerce a edukace. Jejím nejznámějším produktem je aplikace Visit.More, s níž se etablovala na tuzemském trhu a vbrzku hodlá prorazit v zahraničí.

posloužit při opravách objektů poškozených při přírodních katastrofách nebo stářím.

## KONKURENCI NEŘEŠÍME

„Rozšířená realita (AR) není novým fenoménem. První zakázku jsme připravovali již před patnácti lety, ale tehdy jsme ji museli ‚dát k ledu‘. Všechno chce svůj čas. Rozšířená realita v posledních letech zaznamenala rychlý nástup v celém světě a je jen otázkou času, kdy se stane běžnou součástí našich životů. Spousta

velkých firem do ní investuje nemalé prostředky. Například nejménovaná automobilka vyvíjí přední skla vozů, která by fungovala jako průhledný displej, do něhož se promítá navigace v reálném prostoru,“ zmiňuje výkonný ředitel široké možnosti využití AR v komerční i uživatelské sféře.

Jenže každá novinka svádí ke kopírování. „Proflujeme se jako firma s vysokou mírou sebekontroly, nabízející stoprocentní hodnotu. Své produkty si licenčně nejsítíme, protože jejich výroba je natolik složitá, časově náročná, vyžadující vytříbený cit pro detail a invenci, že se nám zatím nepodařilo najít konkurenci, která by s námi mohla soutěžit. Nejsme v oboru žádní nováčci, v problematice filmové a reklamní postprodukce se někteří z nás pohybují přes dvacet let a většina působila v předních nadnárodních technologických společnostech. Ale až v poslední době nám rychlý vývoj v oblasti digitálních technologií umožnil plně využít svůj kreativní potenciál,“ vysvětluje během prohlídky ateliéru Jiří Forejt.

„Náš tým tvoří nejen kreativci, ale rovněž kolem desítky špičkových IT vývojářů nadšených pro svou práci,“ zmiňuje pilíře, na nichž společnost More.is.More, které se dostává velmi kladné odezvy i ze strany předních osobností v oboru,

stojí. Podle jeho slov jí technický pokrok jen umožnil, aby zúročila slavnou tradici české filmové výroby a postprodukce.

## NIC MENŠÍHO NEŽ JAPONSKO

Největší překvapení na milovníky moderních technologií a silných zážitků však teprve čeká. Nyní firma pracuje na VR aplikaci s přírodními krásami České republiky a s nejtěžší horolezeckou stěnou na světě v norském Flatangeru, na jejímž vývoji spolupracovala se svým klientem, sportovním lezcem a favoritem OH v Tokiu Adamem Ondrou. Zahájí tak expanzi na zahraniční trhy. Projekt se připravuje v rámci národní strategie Country for the Future a má se stát součástí expozice Českého domu na Letních olympijských hrách v Tokiu.

„Prostřednictvím Japonské komory pro zahraniční obchod jsme si předběžně testovali zájem japonské strany, který se jeví nadmíru příznivě,“ říká člen vedení společnosti Marek Kulkovský k slibně se rozvíjející a současně první plánované zahraniční expanzi společnosti. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV MORE.IS.MORE



## Co je rozšířená realita?

Jsou to vrstvy digitálních informací ukotvené v reálném světě. Za pomoci výkonných laserových skenerů a fotogrammetrie lze digitalizovat objekty libovolných rozměrů a zprostředkovat je uživateli mobilní aplikace. Dalším výstupem je archivace dat naskenovaných objektů v extrémně jemném detailu. Nová výkonná mobilní zařízení a optimalizace 3D dat umožňují zprostředkovat zájemcům jak estetický zážitek, tak sofistikovaný produkt využít při proškolení pracovníků pro nebezpečné situace nebo nahlédnout do míst, kam se člověk běžně nedostane.



## TANEC JAKO MODLITBA

Podhorská oblast kolem japonského města Toyama musela ve své nejméně třistaleté historii čelit pravidelně ničivým tajfunům. Ohrožovaly nejen obyvatele a jejich domovy, ale také podzimní sklizeň. A jak se Japonci chránili? Tancem, který byl pro ně modlitbou. Z něj vychází věhlasný festival Kaze no Bon, který se v malém městečku Yatsuo-machi, vzdáleném asi dvacet minut vlakem od Toyamy, koná každoročně na začátku září.

Na své pouti Japonskem jsme zatoužili zažít atmosféru této akce a vyrazili ráno z Toyamy. Organizace dopravy na místo byla neskutečně japonsky dokonalá. Na nádraží v Yatsuo-machi dohlíželo na plynulý příjezd asi dvacet usmívajících se a patrně trochu zbytečných nádražáků. Ale bylo to milé.

Tance v ulicích a na pódii začínají odpoledne. Tanečnice a tanečníci jsou oblečeni do tradičního oděvu. Všechny ženy nosí stejný typ bavlněného letního kimona s kloboukem se smyčkou přes bradu, muži krátké kabátce, též s klobouky amigasy. Každá skupina však má oblečení jinak barevné, a tím je celý festival nesmírně pestrý. Slaměný klobouk je podivuhodný. Je nasazený hluboko do obličeje, který téměř zakrývá.

Pohybovat se bez možnosti výhledu do okolí jistě není jednoduché.

Taneční průvody procházejí městem. Muži, ženy, děti. Na nejmladších je vidět, že se teprve nedávno vyhoupli z kočárku a naučili chodit. A samozřejmě nechybí muzikanti. Hudba za zvuků

tradičních dlouhých strunných nástrojů kokyū a shamisen a bubnů taiko je spíše melancholická a odpovídá pomalému pohybu tanečních formací. Atmosféra, kterou navozují, je tajuplná a snová, zvláště s přibývajícím večerem. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ

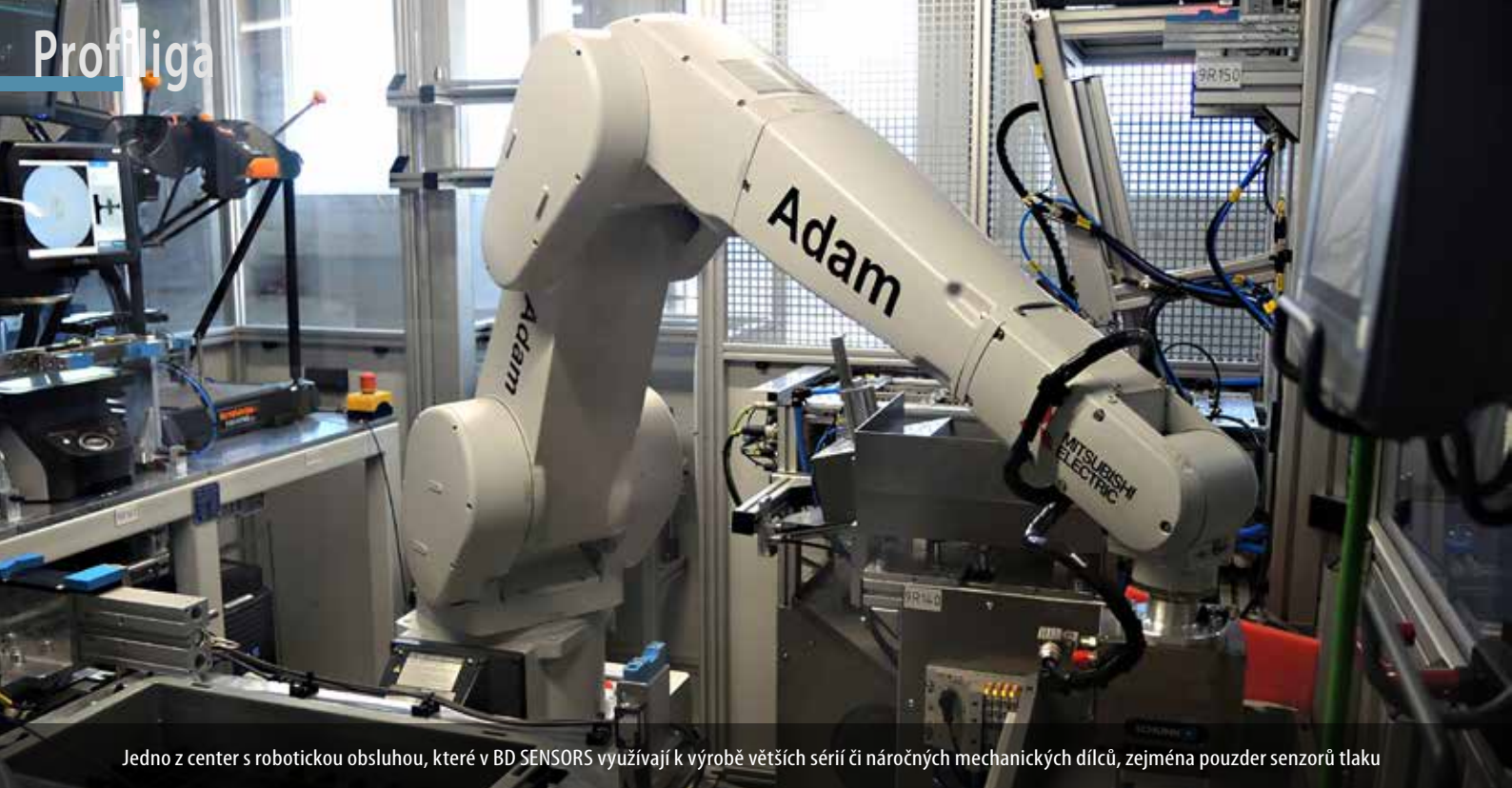






Eva Stanovská má dvě velké lásky – fotografování a cestování. Je mimo jiné členkou České federace fotografického umění, autorkou několika fotografických knih i výstav





Jedno z center s robotickou obsluhou, které v BD SENSORS využívají k výrobě větších sérií či náročných mechanických dílců, zejména pouzder senzorů tlaku

Karel Mareček:

## Z BUCHLOVIC MÍŘÍME DO VESMÍRU



JEN STĚŽÍ BYCHOM HLEDALI ODVĚTVÍ, VE KTERÉM NENAJDE UPLATNĚNÍ PŘÍSTROJ NA MĚŘENÍ TLAKU A VÝŠKY HLADINY KAPALIN. TYTO MĚŘIČE JSOU NEZBYTNÉ PRO POTRAVINÁŘSKÝ, CHEMICKÝ, PAPIRENSKÝ PRŮMYSL, FARMACII, MEDICÍNSKÁ ZAŘÍZENÍ, ENERGETIKU A PLYNÁRENSTVÍ, NEJRŮZNĚJŠÍ STROJE A SAMOZŘEJMĚ PRO SFÉRU VODNÍHO HOSPODÁŘSTVÍ. SPOLEČNOST BD SENSORS MÁ NA SVĚM KONTĚ 80 TYPŮ MĚŘIČŮ TLAKU VE VÍCE NEŽ 50 TISÍCÍCH VARIANTÁCH! A POKUD SI ANI PAK ZÁKAZNÍK NEVYBERE, POSKYTUJE SPECIÁLNÍ ŘEŠENÍ „NA MÍRU“ V MALÝCH SÉRIÍCH.

BD SENSORS, firma s vlastním vinohradem sídlící nedaleko hradu Buchlova, dnes patří v tomto oboru ke světovým špičkám. Ve svých pobočkách v České republice, na Slovensku, v Německu, Rusku a Číně zaměstnává celkem 300 lidí. Svoji podnikatelskou cestu započal se čtyřmi zaměstnanci a čtyřmi typy měřičů majitel společnosti Karel Mareček před téměř 27 lety.

Po ukončení gymnázia byl jedním z prvních studentů nově otevřeného oboru mikroelektronika na brněnském

VUT a u tohoto oboru také zůstal. Je velkým fanouškem inovací a nových technologií, což se odráží ve vysokém stupni automatizace výrobních i nevýrobních procesů ve firmě. Díky inovacím a také díky své snaze podpořit společnost a organizace v okolí získal prestižní ocenění EY Technologický podnikatel roku 2018.

### DIGITALIZACE V PRAXI

„Často se o Průmyslu 4.0 pouze hovoří, v naší firmě je uveden do života,“ říká

zakladatel BD SENSORS. A je ochoten sdílet zkušenosti s dalšími zájemci. Kdokoli chce vidět, jak funguje digitální továrna, se může do BD SENSORS přijet podívat. „Mám však jednu podmínku,“ dodává, „tým, který se rozhodne naši výrobu navštívit, musí být doprovázen majitelem nebo jednatelem firmy. Je totiž velmi důležité, aby tato řešení viděl člověk, který může rozhodovat a který je schopen vnímat celky a přemýšlet o tom, jaké změny jsou jeho zaměstnanci schopni pojmout. Největší brzdou automatizace a digitalizace jsou totiž samotní uživatelé.“





**Ing. Karel Mareček**, jednatel společnosti BD SENSORS, nositel prestižního ocenění Technologický podnikatel roku 2018

Už v roce 2003 inicioval Karel Mareček ve firmě zavedení bezpapírové kanceláře, poté také bezpapírové výroby. Každý zaměstnanec dostane osobní tablet, díky němuž má neustále přístup ke všem potřebným informacím. Po ruce tak má výrobní dokumentaci a veškerá další důležitá data pro svoji práci, přes tablet si ale také vyřídí například obědu a dovolenou.

Dalším zlomem v postupné digitalizaci společnosti bylo zavedení inteligentních skladů, které dokáží samy řídit tok materiálu i hotových produktů. Bezdrátové měření, které je už řadu let nedílnou součástí zdejší výroby, umožňuje ukládat naměřené hodnoty do informačního systému a pracovat s nimi. „Z dlouhodobě ukládaných výrobních dat dokážeme zjistit mnoho věcí a udělat důležitá rozhodnutí,“ vysvětluje majitel. „Můžeme například vyhodnotit, který dodavatel nástrojů je pro nás ekonomicky nejvýhodnější, vedoucí pracovišť mohou sledovat produktivitu práce. Všechny analýzy nám umožňují docílit velkých úsporných efektů. Je však důležité tato data z výroby sbírat a naučit se s nimi pracovat.“

## NÁKUPY AUT SE ZŘEJMĚ ODLOŽÍ

Měřiče tlaku proslavily firmu BD SENSORS po celém světě, její exportní aktivity směřují rovnoměrně do všech světadílů, požadavky nejrozličnějších oborů

na dodávky tlakoměrů se však průběžně mění. „Otázka je, co nastane nyní, po této pandemii,“ říká Karel Mareček, „některé obory zůstaly úplně bez života. Těžko předvídat, co se bude dít například s leteckou dopravou. Průmysl jako takový zaznamená určitě pokles, věřím ale, že více než 20 procent to nebude. V Česku se také odrazí útlum automobilového průmyslu, lidé budou přemýšlet o úplně jiných nákupech než o nových autech. Ta se nyní ani nevyrábějí, protože jsou jich plné sklady.“

Zajímalo nás, zda firma pocítí následky karantény v Číně, kde má svoji pobočku. „V Číně ani v Jižní Koreji nevnímáme žádný pokles, spíš se nám zdá, že se tam situace bude zlepšovat. Ověřoval jsem to na číslech,“ dozvídáme se.

## DO JAPONSKA SE VYZBROJTE TRPĚLIVOSTÍ

Japonsko a Jižní Korea patří k teritoriím, kde se měřičům tlaku daří. Do Jižní Koreje putují zejména měřiče pro polovodičový průmysl nebo pro měření tlaku v budovách. V Japonsku jsou senzory vyvinuté v Buchlovicích součástí systémů pro hlídání povrchových a spodních vod v okolí Tokia. Tento systém umožňuje sledovat chování spodních vod, a to především v době velkých dešťů.

A co se firmě v těchto zemích nejvíc osvědčilo? „Trpělivost,“ říká jednoznačně šéf BD SENSORS a popisuje, jak je

mentalita zdejších obchodníků jiná nežli v Evropě. Obchodní jednání jsou podle našich zkušeností spíš bojem o další a další vítězství nad druhou stranou. „Často, když už máme pocit, že jsme na všem domluveni, vyrukují s nějakým dalším negativním hodnocením a vidí v tom kladné body pro sebe. V Japonsku platí, že když všichni říkají ano, vůbec to nemusí znamenat souhlas.“ Karel Mareček se také rozpovídal o velmi přísné vstupní kontrole produktů, která v Japonsku panuje. Jakmile se produkt liší od původního vzorku, byť je to například mírně odlišná barva plastu, která nemá na funkčnost výrobku vůbec vliv, je to důvod k reklamaci. V Koreji jsou podle něj pravidla trochu mírnější.

## PRODUKTY NEMÁME SKLADEM

Senzory nové generace, jejichž výrobu nyní v BD SENSORS zavádějí, jsou plně digitální. Každý takový měřič s sebou nese kompletní informaci, ze které lze například vyčíst, kdo ho vyrobil, data jednotlivých operací, z jakých materiálů je složen, jaké jsou jeho parametry. Senzory jsou rozříděny do kategorií, ▶▶

### BD SENSORS s.r.o.

Společnost byla založena v roce 1993 a na začátku měla čtyři zaměstnance, dnes působí celosvětově: její sídla jsou v moravských Buchlovicích a v obci Thierstein v Německu. Další pobočky pak najdeme na Slovensku, v Číně a Rusku. V současnosti skupina firem BD SENSORS zaměstnává na těchto pěti pracovištích kolem 300 pracovníků.

Je jedním z významných dodavatelů elektronické tlakoměrné techniky, od elektronických měřících přístrojů až po nejpřesnější vyhodnocovací a zobrazovací technologie pro sběr dat. Produkty společnosti lze využít v mnoha průmyslových odvětvích. Její obrat za rok 2019 činil 299,4 mil. Kč.



Tlakoměrná technika BD SENSORS patří ke světové špičce

## Spolupráce s univerzitou i vzdělávání středoškoláků

Nedílnou složkou vývoje produktů a úspěšných projektů je také spolupráce s katedrou elektrotechniky VUT v Brně, která trvá už dvacet let. Tým složený z technologů, programátorů a elektrotechniků se snaží tlakoměry neustále vylepšovat.

Chvályhodné aktivity vyvíjí BD SENSORS také v oblasti technického vzdělávání středoškoláků i žáků základních škol. „Vadí mi však, že jak my, tak i další manažeři v okolí, místo abychom v klidu rozvíjeli firmu, musíme řešit personální otázky,“ posteskuje si Karel Mareček. „Neměli bychom suplovat roli státu.“

►► které umožňují jejich okamžité sestavení hned poté, co si zákazník konkrétní produkt objedná. Jednotlivé komponenty se automaticky vyskladní a bez jakéhokoli dalšího nastavování či pájení se do sebe pouze zacvaknou. „Všechno dnes děláme na zakázku, žádné hotové tlakoměry skladem nemáme,“ doplňuje manažer. A co budou umět tlakoměry v budoucnu? Za pět až deset let by se mohly na základě určité inteligence například přizpůsobovat změnám prostředí, ve kterém budou nainstalovány.

## VODA I OVZDUŠÍ SI ZASLOUŽÍ SPECIÁLNÍ POZORNOST

Ve firmě BD SENSORS vzniká také řada projektů zaměřených na ochranu životního prostředí. Projekt Dešťovka se zabývá využitím dešťové vody, což je téma, které se ukazuje být stále více aktuální. A firma je v tomto oboru úspěšná. „Vyvinuli jsme jednotky, které umožňují sledovat například vody v mokřadech, umíme sledovat hladiny spodních vod, naše senzory má Gabčíkovo, dodáváme je také pro Český hydrometeorologický ústav.“

Firma vyvinula také speciální senzory, které dokáží hlídat například kvalitu ovzduší ve školách, kde je potřeba dbát na větrání. Senzory vše průběžně vyhodnocují a údaje posílají na displej. Odhalí se tak, kde je třeba renovovat

stavby a zavést recirkulaci vzduchu. Celý tento projekt, kdy průmyslové snímače měří tlak, teplotu, vlhkost, CO<sub>2</sub> apod. a odesílají data do cloudového úložiště, odkud si je zákazník vizualizuje, se jmenuje Datafly a spolupracuje na něm několik českých firem.

## PROPOJENÍ FIREM OTEVŘELO DVEŘE DO VESMÍRU

Tlakoměry firmy BD SENSORS se vydávají také do kosmu! Díky strategické fúzi s kroměřížskou firmou CSRC vznikla speciální divize se zaměřením na vesmírný průmysl. „Toto spojení nám umožnilo

vzájemně sdílet naše znalosti a zkušenosti,“ vysvětluje majitel. Dalším silným spojením firem, které otvírá dveře k zajímavým „kosmickým“ projektům, je Brno Space Technology Group. BD SENSORS je jeho členem.

„Rád si přečtu zprávu o tom, že právě odletěla do vesmíru sonda Solar Orbiter, ve které je naše elektronika. A za tři měsíce odstartuje další sonda, ve které budou naše přístroje, až k planetě Jupiter. To mne dokáže opravdu potěšit,“ uzavírá Karel Mareček. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV K. MAREČKA A BD SENSORS



Pohled do výrobní haly



# KRIZE SI VYNUTÍ POSÍLENÍ KYBERNETICKÉ BEZPEČNOSTI

Hovoříme s generálním ředitelem společnosti Kaspersky pro východní Evropu.



Miroslav Kořen, generální ředitel společnosti Kaspersky pro východní Evropu

## Jaký dopad na kybernetickou bezpečnost bude mít podle vás koronavirus?

V první řadě by krize měla vést k většímu důrazu na zajištění kritické infrastruktury. Její výpadek totiž má dalekosáhlý dopad. To ovšem vyžaduje kvalitní strategii a pokročilá bezpečnostní řešení. Kromě toho si myslím, že zaměstnanci budou příště pracovat na dálku častěji, což se projeví i v navazujících opatřeních.

## Z domova nyní pracuje nebývalý počet lidí. Jak je možné zvýšit bezpečnost systémů?

Základem je kvalitní zabezpečení koncových stanic, tedy zejména notebooků a mobilů, zvláště když pracovníci využívají vlastní zařízení. Externí připojení do podnikového prostředí by mělo být možné pouze přes virtuální privátní síť VPN. Firmy by měly zakázat používání soukromých e-mailů pro firemní účely a zajistit dodatečnou ochranu e-mailových serverů. Zároveň je důležité správně nastavit uživatelské role a s tím související přístup k datům.

## Kaspersky je v počítačové bezpečnosti známý pojem. Přece jen však nejste jediní. Co vás odlišuje?

Určitě technologická kvalita našich řešení. Vloni jsme se v 86 testech antivirů umístili 64krát na prvním místě. Problematice se věnujeme komplexně,

od klasických antivirů přes vzdělávání až po nejpokročilejší bezpečnostní řešení. Vyvíjíme mimo jiné koncept tzv. kybernetické imunity, tedy budování systémů, které už žádnou dodatečnou bezpečnost potřebovat nebudou. Nedávno jsme představili program Kaspersky Antidrone pro ochranu před civilními drony.

## Které hrozby budou letos určující?

Očekáváme vyšší aktivitu při krádežích a zneužití osobních údajů včetně tvorby falešných videí a zvukových záznamů. Budou přibývat cílené ransomwarové útoky. Počítáme i s pokračováním útoků na velké společnosti přes dodavatelské řetězce. ■

TEXT: MARTIN MOKRAN  
FOTO: ARCHIV KASPERSKY

inzerce

## KLÁŠTER MINORITŮ SV. JAKUBA v Praze

PRONÁJEM PROSTOR - KONCERTY - SPOLEČENSKÉ AKCE - KONFERENCE



## SOUČASNÁ KRIZE AKCELERUJE POPTÁVKU PO OTEVŘENÉM BANKOVNICTVÍ A DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI



V tuto dobu se na nás stále častěji obracují společnosti, které chtějí obsluhovat klienty i digitální cestou. Ať už jde o firmy transformující své služby do digitální sféry nebo ty, které přinášejí nové, plně digitální služby. Jak mohou společnosti využít tuto příležitost pro zachování nebo akceleraci svého byznysu?



ODPOVÍDÁ MARTIN SLÁDEČEK,  
OPEN BANKING LEADER KOMERČNÍ BANKY

V souladu s evropskou směrnicí o platebním styku, známou spíše jako PSD 2, zpřístupnily banky data svých klientů třetím stranám. Ty musí vždy plnit všechny požadavky definované touto směrnicí a národním regulátorem, tzn. ČNB. Otevřené bankovníctví, respektive jeho zpřístupnění, se děje prostřednictvím tzv. API (Application Programming Interface). V tomto prostředí i Komerční banka umožňuje bezpečným způsobem poskytovat aplikacím třetích stran informace o účtech, platbách a dalších produktech KB. Navíc unikátně v prostředí českého trhu umožňuje KB partnerům propojení jejich řešení i do digitálních aplikací banky. Partneři tak získávají možnost poskytovat své služby klientům KB v místech, kde jsou každodenně on-line přítomni.

### ZAČNĚTE NA KB API PORTÁLU [WWW.KB.CZ/API](http://WWW.KB.CZ/API)

Troufám si říct, že KB je lídrem v oblasti otevřeného bankovníctví na českém trhu a klientům i firmám umožňuje snadnou správu jejich financí či zjednodušení podnikání. API služby pro partnery i vývojáře otevírají cestu k „bankovníctví bez hranic“, fintechům i start-upům.

Výchozím bodem pro vás jako partnery či vývojáře je KB API portál, kde se nacházejí všechny potřebné informace pro dostupné i připravované API služby. V Komerční bance tak umožňujeme třetím stranám využít v rámci jejich služeb a aplikací zabezpečený přístup k informacím a datům, které jsou v souladu s platnou legislativou, jako jsou přehled účtů, zůstatků a transakční historie, možnost provedení platby, vzdálené ověření identity klienta, aktuální kurzovní lístek nebo třeba vyhledání nejbližší pobočky či bankomatu KB. Zajímavou API službou pro naše partnery, kteří zprostředkovávají produkty KB, je vzdálené dořešení obchodního případu. Takže partneři se mohou věnovat vlastní obchodní aktivitě a zbývající procesní část přenechat automaticky na KB. Dalším benefitem je skutečnost, že tento portál je také bránou k API službám celé globální skupiny Société Générale.

### VZDÁLENÉ OVĚŘENÍ IDENTITY

V pilotním provozu jsme spustili službu umožňující prostřednictvím API rozhraní ověřit vzdáleně identitu klientů

(eID API). Tedy namísto nutné fyzické identifikace klienta na pobočkách partnera je možné jej ověřit vzdáleně, plně digitálně a v souladu s platnou legislativou a regulacemi, což je zejména v současné situaci zásadně důležitým benefitem. Využívání těchto partnerských služeb vyžaduje vždy podepsání smlouvy s Komerční bankou. Každé ověření identity je zahájeno žádostí klienta v rámci služby partnera a probíhá výhradně na základě jeho souhlasu.

### PROPOJENÍ S PODNIKOVÝMI A ÚČETNÍMI SYSTÉMY

Jako další neméně zajímavou službu připravujeme přímé napojení firemních účtů a transakční historie do účetního či podnikového systému. Tyto API služby umožňují dramatický rozvoj, inovace i digitální transformaci v podnikání v době, kdy klienti vyžadují vzdálenou digitální obsluhu více než kdykoliv předtím. Hlavním benefitem je automatizace např. v oblasti účetních a logistických procesů a e-commerce.

Věříme, že svou otevřeností budeme nejen motivovat tvůrce aplikací k nalezení nových zážitků, hodnot a využití pro naše společné klienty, ale i ostatní banky na trhu v jejich propojování s novými inovativními službami. Tyto služby jsou cestou, jak konkrétně udržet stávající byznys anebo jej zefektivnit a vyjít ze současné situace v ještě lepší pozici. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



# SPOLUPRÁCE S JIŽNÍ KOREOU A JAPONSKEM V OBLASTI VÝZKUMU A VÝVOJE SE SLIBNĚ ROZVÍJÍ

TECHNOLOGICKÁ AGENTURA ČESKÉ REPUBLIKY (TA ČR) SPOLUPRACUJE S KOREJSKOU REPUBLIKOU OD ROKU 2015, KDY PODEPSALA MEMORANDUM O SPOLUPRÁCI SE DVĚMA INSTITUCEMI – KOREA INSTITUTE FOR ADVANCEMENT OF TECHNOLOGY (KIAT) A KOREA INSTITUTE OF ENERGY TECHNOLOGY EVALUATION AND PLANNING (KETEP). TATO MEMORANDA DÁVAJÍ RÁMEC PRO PODPORU BILATERÁLNÍ ČESKO-KOREJSKÉ SPOLUPRÁCE V APLIKOVANÉM VÝZKUMU A EXPERIMENTÁLNÍM VÝVOJI.

## Program DELTA a DELTA 2



Pro tuto spolupráci TA ČR využívá programy DELTA a DELTA 2, které jsou zaměřeny právě na podporu mezinárodní spolupráce v aplikovaném výzkumu českých podniků a výzkumných organizací se zahraničními partnery, především mimo Evropský výzkumný prostor.

TA ČR takto s institutem KIAT během čtyř společných koordinovaných výzev podpořila celkem 13 projektů. O spolupráci s korejskými partnery je značný zájem. To potvrzuje i počet návrhů česko-korejských projektů, kterých bylo do veřejných soutěží programů DELTA a DELTA 2 celkem podáno 31.

Mezi zajímavé projekty společně podpořené s Koreou patří například výzkum zaměřený na nový systém plazmatické depozice atomových vrstev pro použití v polovodičích, vysokorychlostní lehká převodovka pro zástavbu do elektrozidel za použití kompozitních materiálů nebo vývoj super lehkých ochranných oděvů s vestavěnými prvky IoT a systémů jejich výroby. Na všech těchto projektech spolupracují české a korejské firmy a výzkumné organizace.

Obdobně TA ČR od roku 2016 spolupracuje s japonskou agenturou New Energy and Industrial Development Organization (NEDO). S ní realizovala jednu koordinovanou výzvu v loňském roce a společně byly podpořeny dokonce oba podané česko-japonské projekty. Tyto projekty jsou zaměřeny na vývoj a testování struktur a architektur polovodičů a vývoj pevnolátkového laserového zesilovače pro biotechnologické a průmyslové aplikace. ■

ZDROJ: TA ČR



# JAPONSKO A JIŽNÍ KOREA

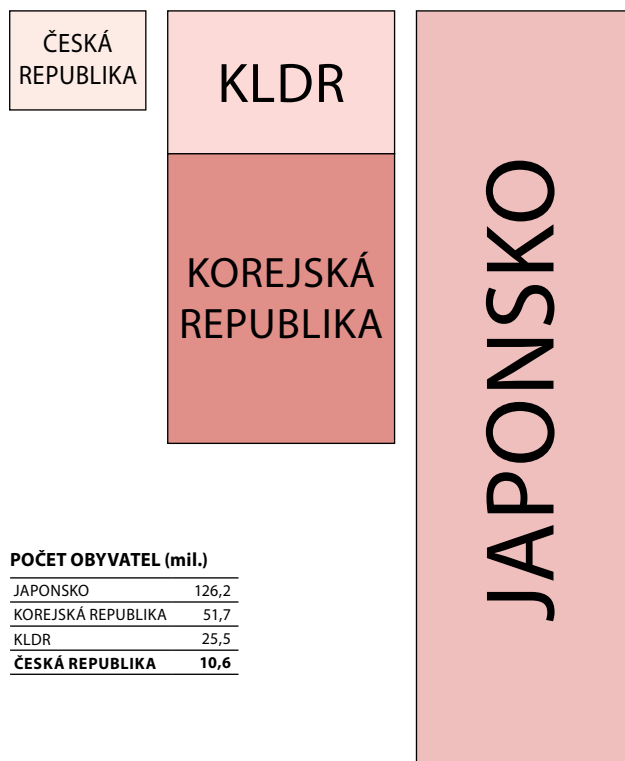
## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

ZEMĚ VYCHÁZEJÍCÍHO SLUNCE VYČERPANÁ DRUHOU SVĚTOVOU VÁLKOU SE ZA POMOCI USA OBDIVUHOVNĚ ZVEDLA, ABY SE V ROCE 1980 STALA DRUHOU NEJVĚTŠÍ EKONOMIKOU SVĚTA. DNES ZAUJÍMÁ JAPONSKO PO USA A ČINĚ TŘETÍ PŘÍČKU. JE ČTVRTÝM NEJVĚTŠÍM EXPORTÉREM I IMPORTÉREM A GLOBÁLNÍM LÍDREM VE VÝROBĚ AUTOMOBILŮ A ELEKTRONIKY. JAPONCI JSOU NEJVĚTŠÍM SVĚTOVÝM VĚRITELEM. STÁT JE SICE ZADLUŽEN VÍCE NEŽ 200% HDP, ALE PŮJČUJÍ MU VLASTNÍ OBYVATELÉ A FIRMY.

OBĚ KOREJE ZUBOŽENÉ OBČANSKOU VÁLKOU V LETECH 1950 AŽ 1953 PATŘILY K NEJZAOSTALEJŠÍM ZEMÍM SVĚTA. JEŠTĚ V ROCE 1960 VYKAZOVALA KOREJSKÁ REPUBLIKA HDP NA OBYVATELE POUHÝCH 80 AMERICKÝCH DOLARŮ, TEDY MĚNĚ NEŽ TEHDY VĚTŠINA ZEMÍ AFRIKY. ZATÍMCO SEVERNÍ ČÁST POLOOSTROVA, KLDR, SE SVĚTU UZAVŘELA A ZE SVÉ CHUDOBY SE NIKDY NEVYMANILA, JIŽNÍ KOREA DÍKY ODVÁŽNÝM REFORMÁM A JAPONSKÝM INVESTICÍM VYBUDOVALA SILNĚ PROEXPORTNÍ HOSPODÁŘSTVÍ. MEZI LETY 1960 AŽ 2000 MĚLA NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ EKONOMIKU, KDY HOVOŘÍME O TZV. ZÁZRÁKU NA ŘECE HAN, A DODNĚS PATŘÍ K ZEMÍM S NEJVYŠŠÍM RŮSTEM (JEDEN Z TZV. ASIJSKÝCH TYGRŮ).

JAPONSKO I KOREJSKÁ REPUBLIKA TĚŽÍ Z VYSOCE KVALIFIKOVANÉ, VZDĚLANÉ A DISCIPLINOVANÉ PRACOVNÍ SÍLY. OBĚ ZEMĚ PATŘÍ MEZI ABSOLUTNÍ SVĚTOVOU ŠPIČKU CO DO INOVACÍ, A TAK JE POTĚŠITELNÉ, ŽE SE NAŠI EXPORTÉŘI DOKÁŽOU I NA TAK TVRDÉM TRHU PROSADIT, JAK UKAZUJÍ MAPKY Z VEDLEJŠÍ STRANY.

### POČET OBYVATEL



#### LEGENDA

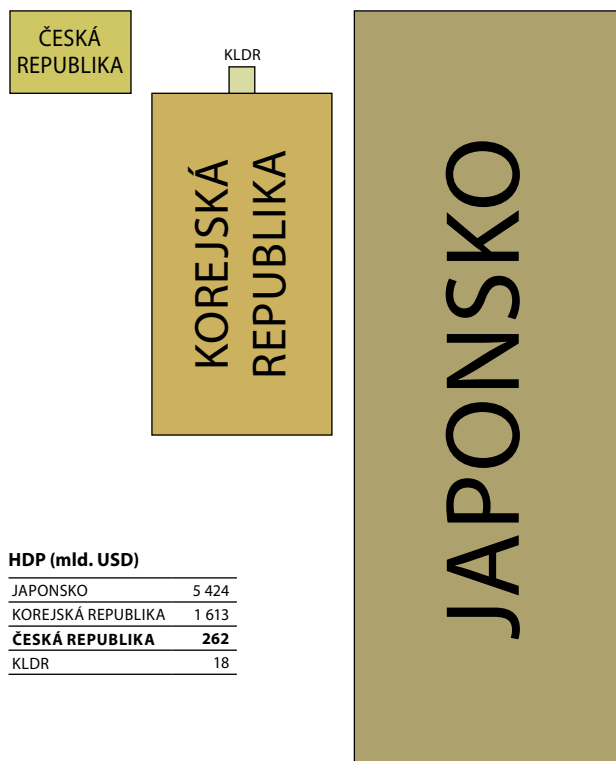
□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 180 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km<sup>2</sup>)

do 200 200–300 300–400 nad 400

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



#### LEGENDA

□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 6 mld. USD

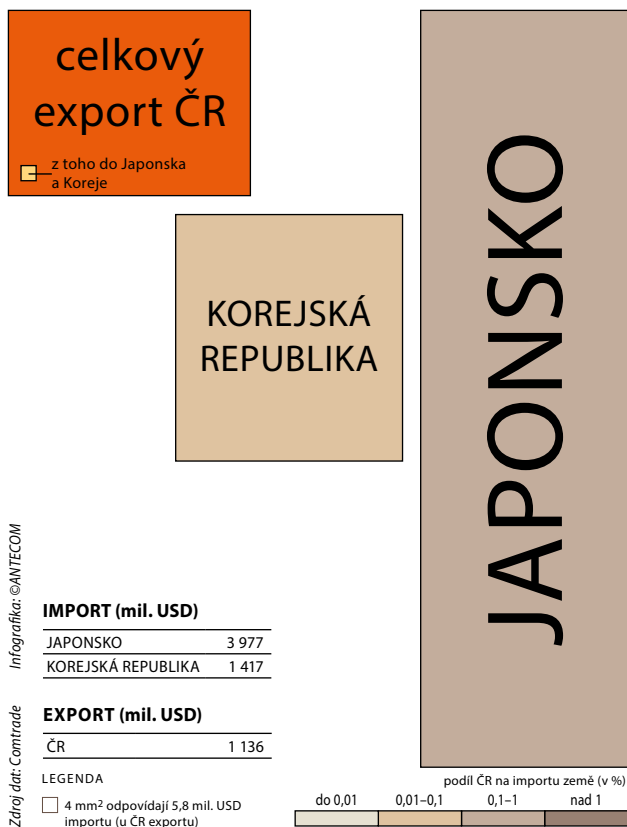
HDP/obyv. (v tis. USD)

do 1 1–30 30–40 nad 40

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM



## IMPORT TISKAŘSKÝCH STROJŮ



## IMPORT AUTOMATICKÝCH REGULAČNÍCH NEBO KONTROLNÍCH PŘÍSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ



## IMPORT ELEKTRICKÝCH AKUSTICKÝCH NEBO VIZUÁLNÍCH SIGNALIZAČNÍCH PŘÍSTROJŮ



## IMPORT PŘÍSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ NA MĚŘENÍ NEBO KONTROLU PRŮTOKU, HLADINY, TLAKU



# Korejská republika:

## Největší mimoevropský investor v ČR

BĚHEM POSLEDNÍCH TRICETI LET SE JIŽNÍ KOREA ZAŘADILA MEZI NAŠE TŘI NEJVĚTŠÍ OBCHODNÍ PARTNERY V ASII. PŘITOM BÝVALÉ ČESKOSLOVENSKO NEUDRŽOVALO S KOREJSKOU REPUBLIKOU ŽÁDNÉ POLITICKÉ A DIPLOMATICKÉ VZTAHY A K PRVNÍM PŘÍMÝM OBCHODŮM DOŠLO AŽ V SOUVISLOSTI S LETNÍMI OLYMPIJSKÝMI HRAMI V SOULU V ROCE 1988, KDY ZAČALA SPOLEČNOST MOTOKOV DOVÁŽET KOREJSKÉ OSOBNÍ AUTOMOBILY ZNAČKY DAEWOO. ZLOM V OBCHODNÍ A HOSPODÁŘSKÉ SPOLUPRÁCI NASTAL AŽ PO ROCE 1989.

### SBĚLŽENÍ NAPŘÍČ OBORY

Česká republika a Jižní Korea mají řadu společných rysů ve strukturách ekonomik a roli zahraničního obchodu. Obě ekonomiky jsou založené na průmyslu, především strojírenství, a životně závislé na exportu. Proto na otázky volného obchodu v současném globálním světě pohlížejí ze stejného úhlu.

Význam Koreje pro českou ekonomiku potvrzují čísla obchodu i investic. Vzájemný obchod se zbožím v přeshraničním pojetí dosáhl zatím nejvyšší hodnoty v roce 2018, kdy se vyšplhal na částku téměř 4,8 mld. amerických dolarů. V loňském roce poklesla naše obchodní výměna na přibližně 4,3 mld. dolarů. Aktuálně se na poklesu podepsala

nižší poptávka po automobilech, neboť významnou část zboží tvoří dodávky pro automobilový průmysl.

Vzájemná obchodní bilance je po celou dobu sledování, tedy od roku 1993, schodková. Dovoz do České republiky výrazně převyšuje náš export. Zatímco v minulém roce jsme do Koreje vyvezli zboží za přibližně 458 mil. dolarů, dovezli jsme výrobky v hodnotě 3,8 mld. dolarů. Velká část importovaného zboží je určena pro korejské výrobní závody na teritoriu ČR. Schodek v obchodu se zbožím tedy nelze vnímat jednoznačně negativně. Produkce závodů vybudovaných korejskými investory v ČR výrazně přispívá k českému vývozu, zvláště do zemí EU, a tedy ke kladné obchodní bilanci s těmito zeměmi.

Z komoditního hlediska vyvážíme do Koreje především laboratorní přístroje, zvláště analyzátoři plynů, části motorových vozidel, kde největší položku tvoří brzdy, a dále z významnějších položek průmyslové armatury, plastové trubky, elektronové mikroskopy, hračky (stavebnice Lego) a další průmyslové, ale i potravinářské výrobky (především pivo). Naproti tomu z Koreje dovážíme především komponenty automobilů, které tvoří téměř třetinu našich importů, dále počítačové komponenty, elektroniku, radiolokační přístroje a chemikálie.

### VE SLUŽBÁCH PŘEVAŽOVAL TURISTICKÝ RUCH

Obchod s Korejskou republikou probíhá nejen v oblasti zboží, ale také služeb.





Panorama přístavu Pusan, který je druhým největším jihokorejským městem a důležitým dopravním uzlem

Vývoz služeb za rok 2019 z ČR do Koreje byl rekordní a dosáhl výše 4,2 mld. korun. Hodnota dovozu služeb činila loni 9,5 mld. korun a oproti předcházejícímu období se nezměnila. Do růstu vývozu českých služeb se promítá především stoupající počet korejských turistů, kteří přijíždějí do ČR. Prodej turistických služeb tvoří přibližně polovinu z celkového prodeje služeb do Jižní Koreje. Mezi dalšími službami, které Korejcům prodáváme, hraje významnější roli doprava a služby spojené s obchodem. Na straně dovozu hrají největší roli dopravní služby a odborné a poradenské služby v oblasti řízení, přičemž většina souvisí s aktivitami korejských společností v ČR.

Změnu ve vzájemných vztazích mezi ČR a Korejskou republikou v posledních třiceti letech dokumentuje mimo jiné skutečnost, že zatímco do roku 1989 byly jihokorejské značky pro československé občany téměř neznámé, dnes nám některé z nich připadají skoro domácí. Podílejí se na tom masivní investice významných jihokorejských společností. Jižní Korea patří z hlediska přímých zahraničních investic v ČR s hodnotou 76,8 mld. korun k nejvýznamnějším

zahraničním investorům celkově a je největším mimoevropským investorem. Investice směřují téměř výhradně do automobilového průmyslu, menší počet investic však nalezneme také v kovozpracujícím průmyslu, všeobecném strojírenství, gumárenském či plastikářském průmyslu. Naproti tomu české investice v Korejské republice jsou zatím zanedbatelné, takže ČNB žádné ani neeviduje.

V oblasti našeho vývozu zůstává řada nevyužitých příležitostí, zvláště

v automobilovém průmyslu, environmentálních technologiích, pokročilých technologiích, ale také ve spotřebním zboží, v oblasti potravin a ve službách. Vývozy české zmrzliny nebo lyží do Korejské republiky dokazují, že spolupráci je možné navázat i u nečekaných komodit.

## ČILÉ AKADEMICKÉ VAZBY

Vysoká technologická vyspělost obou zemí otevírá široký prostor pro úzkou akademickou spolupráci, která má silný ►►



Tradiční korejská architektura





V hlavním městě Korejské republiky Soulu žije přes 10 milionů obyvatel

►► potenciál promítnout se do podnikatelské roviny. Ministerstvo průmyslu a obchodu, které ji aktivně podporuje, již od roku 2017 zastřešuje inovativní spolupráci mezi českými a korejskými akademiky v rámci programu Knowledge Sharing Program (KSP), sponzorovaného korejskou vládou. Téma probíhajícího ročníku je zaměřeno na chytré systémy energetické bezpečnosti a soustředí se zvláště na malé a střední podniky.

Kromě toho čeští výrobci společně s korejskými partnery pravidelně využívají program DELTA spravovaný Technologickou agenturou ČR, který finančně podporuje mezinárodní spolupráci v oblasti aplikovaného výzkumu. (Bližší informace lze získat na adrese <https://www.tacr.cz/program/program-delta-2/>.)

Hledání cest k nejmodernějším technologiím se dotýká nejrůznějších oborů – kromě zmíněné energetiky také například optiky, ICT nebo pro obě země důležitého automobilového průmyslu. Není náhodou, že první sériově vyráběné elektrické vozidlo v ČR by měla letos začít produkovat korejská automobilka Hyundai.

## SKOKOVÝ NÁRŮST OBCHODU MEZI EU A KOREOU

Význam Jižní Koreje jako obchodního partnera podtrhuje skutečnost, že Korea byla první, s níž EU sjednala dohodu o volném obchodu moderního typu, a napřesrok si připomeneme deset let jejího trvání. Dohoda přinesla odstranění celních a velké části necelních překážek, sblížení technických norem i uvolňování přístupu na trh se službami. Její uplatnění přineslo hned v prvních letech skokový nárůst obchodu mezi EU a Koreou.

Dohoda také založila řadu smíšených orgánů v čele s obchodním výborem a podřízenými institucemi. Odborníci z obou smluvních stran hledají cesty k odstraňování překážek, které zatím přetrvávají zvláště v oblasti sanitárních a fytosanitárních předpisů, transparentnosti některých procesů či přístupu na trh veřejných zakázek. Zabývají se také opatřeními, která by v rámci vzájemného obchodu měla podporovat udržitelný rozvoj lidstva. Předpokládá se, že technologický vývoj i dynamicky se měnící globální situace bude v brzké době vyžadovat modernizaci textu dohody.

S ohledem na potenciál, který korejský trh nabízí českým firmám, by podnikatelé měli využívat všech příležitostí, jak se s tímto trhem blíže seznámit. Zastupitelský úřad ČR v Soulu ve spolupráci s MPO, s dalšími ekonomickými ministerstvy a s agenturami CzechTrade a CzechInvest průběžně připravuje akce, které přístupu českých společností na korejský trh napomáhají. Jednou z těch významnějších by měla být plánovaná cesta místopředsedy vlády a ministra Karla Havlíčka do Jižní Koreje v čele podnikatelské mise v létě letošního roku. Věříme, že se do té doby podaří vyřešit aktuální komplikace spojené s epidemií COVID-19 a podnikatelskou misí uskutečnit. ■

TEXT: JOSEF VRBENSKÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



**Ing. Josef Vrbenský**, odbor zahraničně ekonomických politik II, MPO ČR



# KOREJSKÁ REPUBLIKA HRANICE NEUZAVŘELA I TAK SE POČET PŘÍJEZDŮ DO ZEMĚ SNÍŽIL TĚMĚŘ O 80 %

Jižní Korea s ohledem na úzkou provázanost s Čínou patřila k prvním zemím mimo ČLR, které epidemie ve větší míře zasáhla. Virus se rozšířil uvnitř náboženské komunity Sinčchondži ve městě Tegu, která má přibližně 9300 členů. Z této komunity se nákaza rozšířila především do provincie Severní Kjongsang (jihovýchod země), v níž město Tegu leží.

Ke dni 6. 4. 2020 bylo v Koreji přibližně 10 300 nakažených lidí, z nichž 186 zemřelo. Hlavní nárůst počtu nakažených probíhal ve druhé polovině února. Od počátku března se daří udržovat počet nově nakažených pod 100 lidmi denně. Denní počet zotavených výrazně převyšuje množství nových případů infekce, a proto klesá i počet lidí v ošetření. Počet vyléčených se pohyboval ve druhém dubnovém týdnu kolem 6 tisíc lidí.

Korejská vláda se snaží s nákazou bojovat především cestou vyhledávání, izolací a léčením nakažených obyvatel. Využívá k tomu jednak moderní technologie včetně speciálních aplikací na mobilních telefonech, jednak vysoké kapacity testování na nemoc, která je až 15 tisíc testů denně. *(Využitím chytrých technologií a maximálního testování se inspirovaly i ČR a Německo, protože to považují za způsob, jak udržet ekonomiku a společnost v chodu. – pozn. red.)*

Krátce po vypuknutí nákazy tak byli v Koreji například otestováni všichni členové výše zmíněné náboženské komunity. Testování jsou všichni, kdo s nakaženým člověkem přišli do kontaktu, a dále jsou testováni i zesnulí jedinci, pokud dotyčný před smrtí vykazoval některé ze symptomů nemoci COVID-19 a pokud u něj nebyl zřejmý důvod smrti. V centru nemoci (město Tegu a okolí) jsou testováni všichni, kteří vykazují známky nachlazení, protože nemoc COVID-19 je těžko rozeznatelná od klasické chřipky.

S ohledem na omezenou oblast epidemie nepřistoupila korejská vláda k uzavření hranic. Nicméně i tak poklesl počet cestujících, kteří přijíždějí do země. Například zatímco v lednu přijíždělo do Koreje z Číny denně přibližně 20 tisíc lidí, v únoru tento počet poklesl na tisícovku denně. Celkově počet příjezdů do země poklesl o 78%. Všichni návštěvníci procházejí dezinfekcí a měřením teploty v místě vstupu do země. Vyplňují dotazníky, ze kterých je možné zjistit, kde se cestovatel pohyboval, a dále si cestovatelé musí nahrát do mobilních telefonů speciální aplikaci, s jejíž pomocí jsou následných 14 dní průběžně sledováni a diagnostikováni.

Pokud jde o prostředky osobní ochrany, asi 140 výrobců produkuje denně přibližně 6,5 milionu roušek. Toto množství potřebám země nestačí, a proto vláda přijala v polovině března opatření k navýšení výroby. Spočívá v navýšení státního rozpočtu o cca 2,5% (přibližně 8,7 mld. eur), přičemž část zvýšených výdajů má směřovat na podporu výroby zdravotnického materiálu. Výroba by se tak měla

zvýšit na cca 11 milionů kusů roušek za den. V současnosti je z Koreje zakázán vývoz zdravotnického materiálu spojeného s epidemií (s výjimkou testovacích sad) a některé ochranné prostředky, ačkoliv jsou na trhu dostupné, jsou prodávány v přidělovém režimu.

Jakkoliv v Koreji nedochází k drastickému omezení průmyslové výroby, je její propad citelný. Důvodem je především snížení poptávky jak interně, tak i v mezinárodním měřítku. Například Hyundai v únoru oznámil propad výroby o 26%. Část zvýšených výdajů státního rozpočtu je určena rovněž na oživení domácího průmyslu.

V Koreji nedošlo k zavírání škol, obchodů či restaurací. Vzhledem k disciplinovanosti obyvatel byl však provoz těchto institucí výrazně omezen. Náznaky normálního stavu se objevují od posledního březnového týdne. Například hotely hlásily návraty prvních nových hostů. ■

TEXT: JOSEF VRBENSKÝ  
FOTO: SHUTTERSTOCK



Václav Velát:

## O PARTNERSTVÍ PEČUJEME JAKO O VLASTNORUČNĚ ZASAZENÝ STROM

„KLÍČEM K ÚSPĚCHU JE DLOUHODOBÉ PARTNERSTVÍ A VYSOKÁ ÚROVEŇ NABÍZENÉHO PRODUKTU. KOREJCI SI SVŮJ ZÁVAZEK PŘIPOMÍNÁJÍ ALEJÍ STROMŮ, Z NICHŽ KAŽDÝ REPREZENTUJE KONKRÉTNÍHO OBCHODNÍHO PARTNERA. I JÁ JSEM TAM UŽ ZASADIL SVOU TÚJÍ,“ ŘÍKÁ VÁCLAV VELÁT, GENERÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI VAVEX 1990.



Dnešní tapety jsou uměleckým dílem



Václav Velát, generální ředitel společnosti Vavex 1990, sází strom přátelství v areálu jihokorejské firmy ID Design

### JIŽNÍ KOREA JE TAPETOVÁ VELMOC

Jižní Korea dnes patří společně s Čínou k tapetovým velmocím, které o odbyt svých produktů intenzivně usilují po celém světě, včetně Evropy. Vyrábějí se zde velmi kvalitní tapety jak s tradičními, tak i moderními motivy, a to na velmi kvalitním materiálu. Českému Vavexu se podařilo s jihokorejskými výrobci navázat dlouhodobou spoluprací, a to zejména se společností ID Design, kterou na evropském trhu zastupují. „S touto firmou velmi úzce kooperujeme i při výrobě tapet. Uvažovali jsme i o částečném přenesení jejich výroby k nám do továrny v Teplicích, ale prozatím jsme vyhodnotili, že současná forma spolupráce je dostatečná. Nakupujeme velké role tapet o šířce jednoho metru, které následně upravujeme pro evropský trh na standardní půlmetrovou šířku,“ vysvětluje Václav Velát.

Korejce popisuje jako úžasně zdatné obchodníky, zároveň však disciplinované, profesionální, kteří přesně vědí, co chtějí, a domluvu vždy dodrží i na základě podání ruky. „Jejich pohostinnost, na které si, myslím, zakládají, je

příkladná. Důkazem je jejich zvyk, že v případě uzavření spolupráce s nějakým zahraničním partnerem zasadí strom přátelství ve své továrně. Myslím si, že toto vytváří větší závazek než uzavření sebelepší smlouvy o spolupráci,“ poznamenává.

### ÚČAST NA VELETRZÍCH JE NUTNOSTÍ

Trh s tapetami se v rámci globalizace velmi rychle vyvíjí, e-commerce postupuje i do vzdálených rozvojových zemí. Třebaže se Vavex zúčastňuje také malých výstav v rozvojových zemích, kde se snaží zaujmout a oslovit potenciální zájemce, spolehlivé a stabilní partnery se jí lépe daří nacházet na velkých mezinárodních veletrzích, mezi něž patří například Heimtextil v německém Frankfurtu, Mosbuild v Moskvě či Big 5 v Dubaji. V současné době stoupá obliba spíše dražších tapet, které mají vyšší přidanou hodnotu jak kvalitativně po stránce materiálu, tak i estetickou. Největší zájem je tedy o prémiové tapety společnosti pod značkou Wll-for, jejichž design navrhli iránské designéry a které se prodávají téměř po celé



## Vavex 1990, s.r.o.

Společnost je jediným výrobcem tapet v ČR. Brzy po založení v roce 1990 se začala zabývat výrobou a maloobchodním i velkoobchodním prodejem tapet a po ukončení výroby tapet v Pražských papírnách, s. p., a na Slovensku ve státním podniku Martap se stala jejich jediným výrobcem v Čechách a na Slovensku. V současnosti nabízí přes 10 tisíc druhů tapet, svou výrobu v Teplicích rozšířila o balicí papír a obalový materiál na potraviny, provozuje vlastní síť firemních prodejen, spolupracuje s obchodními řetězci a aktivně působí i na zahraničních trzích.

Evropě, ale i v dalších destinacích, jako je Austrálie, Nový Zéland, Čína, Jižní Afrika, Ghana nebo Japonsko.

Konkrétně spolupráce s japonskou společností Wolpa, která pomocí sítě svých vlastních prodejen nabízí drahé, ale i levnější tapety značky Vavex, vznikla na tokijském veletrhu v roce 2012.

„Vysoká technologická úroveň tamní infrastruktury překvapí samozřejmě každého návštěvníka,“ sdílí svou osobní zkušenost Václav Velát. „Jejich dochvilnost a ochota je při prvním setkání až neuvěřitelná. Zajímavé je, že v Japonsku rovněž vyvíjejí čisticí tapety jako my, ale na zcela jiných technologických principech.“

## TVÁŘ ODVĚTVÍ SE MĚNÍ

Technologie zasahují do všech oblastí našeho života a výroba tapet není výjimkou. Ve spolupráci s VŠCHT Praha vyvíjela společnost Vavex poslední čtyři roky fotokatalytické tapety schopné čistit vzduch v místnosti. Jejich funkčnost prokázaly laboratorní testy. Byly vyrobeny prototypy a menší zkušební série, která je v současné době dlouhodobě testována. „Nícmeně,“ podotýká Václav Velát, „v dokončení celého projektu nám brání pomalejší postup proplácení části výdajů, které jsme na tento projekt vynaložili a jejichž úhrada nám byla přislíbena. Zbývá nám patentovat tento unikátní výrobek minimálně v rámci Evropského společenství, na což nám v současné době chybí finanční i lidské zdroje. Zejména v dnešní době by tapety, které dokážou čistit vzduch, byly určitě velmi zajímavé, ale my nechceme jejich uvedení na trh uspěchat.“

Konkurence v České republice se rok od roku neustále zvyšuje. Aktivita zahraničních výrobců je značná, ceny tapet, zejména z východu, jsou limitní. Výhodou malé společnosti, jako je Vavex, je však právě její velikost – dokáže se díky tomu nízkým cenám zahraničních výrobců přizpůsobit. Zároveň některé z nich na českém a slovenském trhu exkluzivně zastupuje.

„Reagovat pružně na změny trhu jsme zvyklí odjakživa,“ potvrzuje tato slova Václav Velát. „První dva roky po založení se naše firma věnovala zejména vybavení koupelen. Tapety jsme začali prodávat v roce 1992, kdy jsme se díky veletrhu spotřebního zboží v Brně stali zástupcem jednoho z největších výrobců tapet na světě – A.S. Création. Později následovalo zakoupení továrny v Teplicích, a jelikož byla původně koncipována na výrobu tapet v rámci RVHP, bylo po rozpadu trhu v bývalém Sovětském svazu samozřejmě obtížné zajistit efektivní využití její kapacity. Proto jsme zde později začali vyrábět i dárkový balicí papír,“ vzpomíná na složité začátky fungování firmy její generální ředitel, který je zvyklý překonávat překážky a stát si za svou vizí. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV VAVEXU





Český modulární pavilon oceněný na světové výstavě EXPO 2015 v Miláně je dosud nejprestižnějším dílem společnosti Koma Modular

Martin Hart:

## PODNIKÁNÍ NENÍ JEN O ZISKU, ALE I PODPOŘE A POMOCI

PODLE MAJITELE VIZOVICKÉ SPOLEČNOSTI NA VÝROBU EKOLOGICKÝCH MODULÁRNÍCH STAVEB KOMA MODULAR „KDO NEINOVOUJE, TEN ZEMŘE“. TEĎ VIDÍME V PŘÍMÉM PŘENOSU, KTERÉ ČESKÉ FIRMY SI TO VZALY K SRDCI A SOUČASNĚ JAK JSOU ODOLNÉ VŮČI EXTERNÍM ŠOKŮM.

„Momentálně je naším nejnaléhavějším úkolem nepřerušit výrobu i za cenu menších tržeb a výtěžků. Proto jsme zavedli místo dvousměnného provozu jednu prodlouženou směnu,“ vysvětluje aktuální opatření firmy marketingový ředitel Martin Hart v době hned po zavedení nouzového stavu v ČR v souvislosti s pandemií.

Koma Modular je firma z osmdesáti procent závislá na exportu. V době, kdy z obchodního styku často mizí osobní kontakt, je fungování podnikatelského subjektu mimořádně složitá. „Nás se tato situace dotýká hlavně v oblasti montáží v zahraničí. Zdržení realizace projektů může nepříjemně ovlivnit naše cash flow, protože vyrobené moduly

můžeme fakturovat až po smontování a předání hotové stavby zákazníkovi. Uzavření hranic zabránilo našim montérům vyjíždět na zahraniční projekty, a proto vyhledáváme místní montážní firmy, které by nám pomohly dotáhnout závazky do finále. Takové řešení si však žádá vyšší náklady a přináší některé nečekané problémy. Nevyhnuli jsme se však ani posunu nebo rušení některých již předjednaných zakázek,“ říká manažer českého lídra v ekologické modulární výstavbě.

### NEVYHNUTELNÁ ZMĚNA

V současné době ve světě akceleruje změna globálního obchodního modelu, který se projeví nejen v ekonomice

jednotlivých států, ale také v přístupu k ekologickým stavbám. K čemu budou provozně a energeticky nákladné obrovské kancelářské budovy, někdy dokonce obsazené jen zčásti nebo vůbec, budované jen pro investování volných prostředků, když se řada pracovních pozic překlápí do home office a roste využívání digitálních technologií, zamýšlíme se s marketingovým ředitelem vizovické firmy.

„Modulární výstavbu jako ekologický způsob pořízení objektů k různému druhu využití propagujeme dlouhodobě. Je součástí tzv. cirkulární ekonomiky, která na rozdíl od standardní výstavby, jež je největším tvůrcem odpadů (uvádí se až 60 %), omezuje uhlíkovou





Přípravek na sestavování rámu modulů

Koma Modular exportuje čtyři pětiny své produkce. Tomu zhruba odpovídá také poměr mezi českými a zahraničními subdodavateli. „Modulární výstavba patří do kategorie suché výstavby a tomu odpovídá i charakter materiálů a struktura dodávek. Své výrobky dodáváme do celé Evropy i mimo ni, takže musí vyhovět normám platným na trzích našich zákazníků. V tuzemsku preferujeme projekty, u nichž působíme jako generální dodavatel. Trochu nás mrzí, že na českém trhu vládne mezi stavebními firmami nešvar, kdy se generální dodavatel chová vůči svým subdodavatelům nemravně. Naše firmy se k nim naopak snaží přistupovat korektně, protože na kvalitě jejich dodávek a férových vztazích závisí finální výsledek,“ poznamenává manažer podniku s osmadvacetiletou tradicí, nositele ocenění Slušná firma.

## VIZE: VÝVOJOVÉ A INOVAČNÍ CENTRUM

Rodinu Koma (Koma Family) tvoří pět firem, které ročně vyprodukují 2500 prostorových modulů a obytných a sanitárních kontejnerů v hodnotě kolem miliardy korun. Podnik kromě spolupráce s vysokými školami a výzkumnými pracovišti disponuje vlastním vývojem a na podzim chce otevřít Vývojové a inovační centrum modulární výstavby, které má sloužit jako inkubátor inovací v oboru. Jednou z novinek má být také nová řada Fashion Line, která se způsobem výroby, prodeje a designem bude odlišovat od standardních modulů, jak je dosud vnímáme.

Změna stylu myšlení a nová ekonomická situace se dříve či později promítne

## Koma Modular s.r.o.

Vizovickou společnost založil v roce 1992 Stanislav Martinec. Vytváří, vyrábí, prodává a pronajímá ekologické modulární stavby z prefabrikovaných materiálů. Během několika let se vypracovala z lokálního výrobce v exportéra produktů pro municipalitní, občanskou a krizovou vybavenost do zemí několika kontinentů. Součástí jejího produktového portfolia jsou rovněž speciální moduly, jako např. protivýbuchový kontejner nebo nízkoenergetický modul pro stavby vyhovující normativním tepelněizolačním požadavkům. Je nositelem ocenění Firma roku, Český lídr, Štítky českého byznysu, Exportér roku, Inovační firma a Slušná firma. Aktuálně zaměstnává 263 pracovníků a její roční obrát činí kolem miliardy korun.

Výrobnímu portfoliu odpovídá také organizační struktura celé společnosti. Nejstarší Koma Modular moduly a kontejnery vyrábí, prodává a montuje, Koma Rent je pronajímá v tuzemsku, Koma Slovakia, stejně jako Koma Austria v Rakousku, se soustředí na prodej a pronájem u našich sousedů. Koma Facade, pátý člen rodiny Koma, prochází nyní restrukturalizací a zaměřuje se hlavně na výrobu komponentů pro moduly, bondové fasády a hliníkové výplně otvorů.



stopu. Navíc lze celou modulární budovu přesunout na jiné místo a změnit způsob jejího užívání. Po dožití je pak celý objekt recyklován. Zpětná vazba od našich klientů i finančních institucí nás přesvědčuje o perspektivě a smyslnosti naší produkce,“ říká Martin Hart.

Modulární systémy mají i řadu dalších předností, jako je rychlost realizace stavby a s tím spojená dřívější návratnost zisku nebo menší zatížení prostředí hlukem a prachem oproti standardní stavební činnosti. „Splnit tyto předpoklady se nám daří díky tomu, že 80 až 90 procent činností provádíme na výrobních linkách a jen 10 až 20 procent na vlastní stavbě. Vrchní stavbu přitom tvoří prostorové moduly, které dodáváme kompletně vybavené,“ vysvětluje obchodní ředitel.



Interiér přemístěného pavilonu EXPO 2015 s díly výtvarníků Báry Šlapetové a Lukáše Rittsteina





Modulární výstavba jako ekologický způsob pořízení objektů je součástí tzv. cirkulární ekonomiky, která na rozdíl od standardní výstavby, jež je největším tvůrcem odpadů (uvádí se až 60 %), omezuje uhlíkovou stopu.

Centrum volného času v Brně-Medlánkách

► do široké poptávky po jiném typu staveb, na niž mohou pružně reagovat právě vizionářské a připravené malé a střední podniky. „Vyrábíme domy pomocí prostorových modulů na výrobních linkách ve výrobních halách, kde nepůsobí počasí, prach ani déšť, což standardní stavební činnost zajistit nemůže. Sedmdesát procent naší produkce tvoří modulární objekty, které slouží jako kanceláře, školy, školky, prodejny, restaurace, nemocnice, lékárny, kavárny, sportovní zázemí a podobně. Zbýlých třicet procent představuje výroba obytných a sanitárních kontejnerů,“ popisuje výrobní program Martin Hart.

## WORLD KOMA MODULAR

Největší podíl obchodů je uskutečňován klasickým prodejem, ale společnost poskytuje ve spolupráci se sesterskými firmami rovněž pronájem. Méně solventním odběratelům nabízí za přispění bank zajištění úvěru nebo tzv. zpětného odkupu.

„V současné době probíhá finalizace smlouvy na dodávku letišť do Senegalu, kde jsme partnery generálního dodavatele Transgasu pro dodávku letištních odbavovacích a přijímacích hal. Do projektu jsou zapojeny také Česká exportní banka a pojišťovna EGAP. Největší objem vývozu putuje, podobně jako u většiny českých firem, do Německa. Nejdále na východ jsme naše moduly exportovali do Mongolska, na sever do Grónska, na jih do Jihoafrické republiky a na západ do Mexika.

Velmi si také ceníme úspěchu našeho produktu na mezinárodní výstavě Expo 2015 v Miláně. Náš modulární pavilon byl jako první pavilon za dob samostatné České republiky ohodnocen bronzovou medailí za architekturu. Po převezení komplexu zpět do republiky dál slouží v každodenním provozu. Přebudovali jsme ho z galerie na naše firemní sídlo, které odborná porota ocenila jako Stavbu roku 2018 a Nejatraktivnější pracovní prostředí,“ dodává právem hrdý manažer.

Podle Martina Harta však pracovníci firmy asi nejvíc vzpomínají na dodávku školy pro 600 dětí do italského města

L'Aquila, postiženého v roce 2009 zemětřesením. Když kontejnerářská firma Containex se svou nejlevnější nabídkou nedodržela stanovené technické podmínky, byla italským partnerem oslovena Koma Modular. Prvního srpna uzavřela vizovická společnost smlouvu a za sedm týdnů se jí podařilo objekt školy vyrobit, dovézt do Itálie a smontovat. Jedenadvacátého září, kdy začal italský školní rok, se všichni školáci mohli do školy vrátit. Zařízení slouží dodnes a přežilo i další zemětřesení, která následovala. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV KOMA MODULAR



Montáž modulů ve vizovické hale společnosti



# ČEB NABÍZÍ EXPORTÉRŮM POMOC A ZVÝHODNĚNÉ PODMÍNKY

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA (ČEB) V DOBĚ VIROVÉ PANDEMIE POSKYTUJE KLIENTŮM VEŠKERÉ SLUŽBY V PLNÉM ROZSAHU A VE SPOLUPRÁCI S EXPORTNÍ POJIŠŤOVNOU EGAP NYNÍ NABÍZÍ FINANČNÍ PRODUKTY A SLUŽBY ZA ZVÝHODNĚNÝCH PODMÍNEK.

ČEB je připravena pomoci všem exportérům bez ohledu na velikost firmy poskytnutím produktů, které podpoří vývoz českého 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.

Zaměstnanci ČEB jsou k dispozici na svých telefonních číslech i e-mailových adresách. V nutných případech, pokud to podmínky dovolí, jsou možná i osobní jednání. ■



# Platforma pomáhá zvládnout pandemii koronaviru díky inovacím, technologiím a spolupráci státu s firmami a podnikateli

**Platforma Spojujeme Česko vznikla ve spolupráci státní agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest s Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem zdravotnictví a Svazem průmyslu a dopravy ČR v reakci na aktuální pandemii koronaviru. Na stejnojmenném webovém portálu mohou tuzemské firmy nabídnout své produkty a služby státu nebo dalším společnostem. Cílem platformy je pomoci v boji proti COVID-19, a to především po ekonomické a podnikatelské stránce. Jakékoli produkty, služby nebo technologie, které mohou významným způsobem přispět ke zvládnutí pandemického šíření tohoto viru, jsou vítány.**

„Ministerstvo průmyslu a obchodu podporuje vývoj a výrobu respirátorů i další technologie proti COVID-19. Těší nás, že české firmy vyvíjejí světově unikátní řešení, která nám pomohou nastalou situaci zvládnout lépe. Jsme rádi, že z pozice MPO je můžeme podpořit z programu Czech Rise Up, Country for the Future a TREND,“ říká náměstek ministra Petr Očko.

„Snažíme se propojovat know-how českého průmyslu a start-upů s aktuálními prioritami České republiky v souvislosti s šířením COVID-19. Za tímto účelem jsme zřídili platformu CovPoint. Byl také spuštěn virtuální hackathon Czech Rise Up Hackathon – Hack the Crisis s cílem urychlit realizaci vybraných projektů vzhledem k současné situaci,“ dodává krizový manažer a koordinátor Ministerstva průmyslu a obchodu ČR Robin Čumpelík.





## Příklady technologií, služeb a platforem aktuálně spojených s projektem Spojujeme Česko:



### Digitální informační karta COVID-19

Digitální karta koronavirus COVID-19 v mobilním telefonu komunikuje aktuální, prověřené informace z Ministerstva zdravotnictví, záhy po spuštění má už 700 tisíc uživatelů a v současné době projevily zájem o přenesení této technologie Spojené státy americké. MPO spustilo ve spolupráci s českým start-upem Your Pass a poté s Ministerstvem zdravotnictví nejdříve pilotní verzi digitální karty a následně pravidelnou komunikaci s občany díky této technologii. Digitální karta funguje pro Apple iOS i Android. V případě Apple se nejedná o aplikaci, ale využití přímo služby Wallet. Digitální karta funguje v podstatě jako interaktivní letáček, kde najdete aktuální ověřené informace – počet testovaných občanů, důležitá telefonní čísla, počet nemocných občanů ČR, uzdravených a bohužel i počet úmrtí.



### Linka 1212

Linka 1212 je nová bezplatná celostátní informační linka zřízená Ministerstvem průmyslu a obchodu, která slouží jako základní informační uzel a rozcestník pro občany. Na lince pracují proškolení operátoři, zaměstnanci ministerstev, ale také dobrovolníci z řad veřejnosti, kteří odbavují dotazy týkající se zdraví, dopravy, podnikání a dalších životních situací.



### BusinessInfo.cz a chatbot

Portál pro podnikatele a živnostníky BusinessInfo.cz, který je ve správě agentury CzechTrade a shromažďuje odpovědi na nejčastější dotazy v době pandemie koronaviru, nově disponuje chatbotem. Ten je spojený s FAQ z BusinessInfo.cz a pomáhá díky automatizované konverzaci poradit ohledně krizových usnesení vlády a sdružuje informace pro OSVČ, podnikatele a další.



### Czech Rise Up Hackathon – Hack the Crisis

Hackathony jsou zrychlené akce, při nichž týmy v krátkém časovém horizontu přicházejí s koncepty a řešeními aktuálních problémů. Hackathony mají mnoho podob i délek, ale vždycky se intenzivně soustředí na určité téma. Hack the Crisis je orientovaný na řešení krize způsobené pandemií COVID-19. Jedná se o koncept, který spojuje stát, kraje, univerzity, firmy a asociace s cílem urychlit realizaci vybraných projektů reflektujících priority naší země v boji proti koronaviru. Hackathon byl spuštěn ve spolupráci státní agentury CzechInvest s Ministerstvem průmyslu a obchodu a s řadou dalších partnerů.



### CovPoint.org

Za internetovým portálem CovPoint.org stojí specializovaný tým složený ze zástupců agentury CzechInvest, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zdravotnictví. Za podpory Svazu průmyslu a dopravy pomáhá v boji proti pandemii, a to i po ekonomické stránce. Vznikl jako reakce na novou situaci, která vytváří i zcela nové potřeby a kapacity jak na straně státu, tak na straně trhu. Úkolem projektu je propojit co nejvíce firem ochotných pomoci státu s příslušnými orgány a zároveň spojovat současnou poptávku a nabídku firem tak, aby jejich spolupráce byla co nejefektivnější a pomohla zmírnit dopady této situace.



### Digitální pohotovost 4.0

Za projektem Digitální pohotovost 4.0 stojí několik učitelů informatiky, kteří se rozhodli sdílet své znalosti z oblasti informačních technologií a začali poskytovat vzdálenou podporu školám a ostatním učitelům v rámci on-line i off-line vzdělávání. Nejvíce se zaměřují na menší školy, protože ty potřebují podporu nejvíc. Těm pomáhají na dálku zavádět jednoduché on-line vzdělávací a komunikační nástroje, jejichž aktivní zapojení do vzdělávání si vyžádalo současné dlouhodobé uzavření škol.

# FIRMY NEČEKALY NA VÝZVU A POMÁHAJÍ

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY VYTVÁŘEJÍ SVÝMI DANĚMI A ODVODY V DOBÁCH PROSPERITY AŽ ŠEDESÁT PROCENT PŘÍJMŮ STÁTNÍHO ROZPOČTU ČESKÉ REPUBLIKY. KDYŽ KORONAVIRUS PRONIKL AŽ NA NAŠE ÚZEMÍ, NEČEKALY NA VYHLÁŠENÍ NOUZOVÉHO STAVU 12. BŘEZNA A PŘEKVAPILY VYNALÉZAVOSTÍ, NEZIŠTNOSTÍ A FLEXIBILITOU, S NÍŽ SE ZAPOJILY DO ZÁSOBOVÁNÍ NEJRŮZNĚJŠÍMI OCHRANNÝMI POMŮCKAMI A PROSTŘEDKY. TYTO FIRMY JSOU ZÁKLADEM NAŠÍ EKONOMIKY A SOCIÁLNÍHO SMÍRU VE SPOLEČNOSTI. JIŽ NĚKOLIK TÝDNŮ TO NÁZORNĚ ILLUSTRUJÍ. NĚKTERÉ Z NICH VÁM NA STRÁNKÁCH TRADE NEWS BUDEME POSTUPNĚ PŘEDSTAVOVAT.

## SIGMA LUTÍN: RYCHLÁ AUTOMATIZACE A ROZŠÍŘENÍ VÝROBY OCHRANNÝCH FILTRŮ

ČESKÁ VĚDECKÁ PRACOVIŠTĚ A FIRMY ZAREAGOVALY NA KORONAVIROVOU KRIZI TAKŘKA OKAMŽITĚ. RYCHLE SE MNOŽILA ČASTO I BEZPLATNÁ NABÍDKA A POPTÁVKA PO SPECIÁLNÍCH MATERIÁLECH, KNOW-HOW A ODBORNÍCÍCH. SITUACE SE POSTUPNĚ ROZHÝBALA MIMO JINÉ TAKÉ PROSTŘEDNICTVÍM PLATFORMY SPOJUJEME ČESKO, KTEROU PRO ÚČELY AKTUÁLNÍ SPOLUPRÁCE ZALOŽILA AGENTURA CZECHINVEST S MINISTERSTVEM PRŮMYSLU A OBCHODU. NA NÍ MOHOU FIRMY V SEKCI COVPOINT NABÍZET POMOC STÁTU I SOBĚ NAVZÁJEM.



Příkladem takové spolupráce je souhra aktivit Výzkumného a vývojového ústavu Sigmy Lutín, jenž se zabývá automatizací výroby, firmy Acam Solution a dalších podnikatelských subjektů nabízejících prostředky osobní ochrany, logistické a IT služby a své výrobní kapacity. I ve složitých podmínkách karantény Sigma navýšila výrobu o dvě třetiny.

„Momentálně evidujeme objednávky v řádech tisíců, dodávky se pak pohybují v řádu čtrnácti dnů. Pokud bychom nezačali optimalizovat a automatizovat dílčí části výrobního procesu, objednávky bychom nebyli už absolutně schopni pokrýt,“ říká Václav Slovák z obchodního oddělení Výzkumného a vývojového ústavu společnosti Sigma Lutín.

Projekt automatizace zahrnuje expresní návrh velmi sofistikovaného řešení, dodávky a instalace automatizační techniky včetně průmyslových robotů, kamerové navádění, laserové značení, odsávací, upínací a řídicí techniku, pneumatické prvky, funkční bezpečnost, nosné konstrukce a výrobu dílců. Vše probíhá formou zápůjček komponent, bezplatným pronájemem odborných kapacit a výroby dílců pouze za náklady. A hlavně: celý projekt se podařilo uskutečnit za jedenáct dní.

Ochranné filtry nejvyššího stupně ochrany FFP3 dodává Sigma v řádech desítek tisíc buď na základě smlouvy s Ministerstvem zdravotnictví, nebo přímo do nemocnic. Další putují k výzkumnému týmu ČVUT, který je aplikuje do nového respirátoru.





# STEPA: KDO RYCHLE DÁVÁ, DVAKRÁT DÁVÁ

KDYŽ JIŘÍ TECL A MILAN ŠULÁK ZALOŽILI V ROCE 1992 SPOLEČNOST STEPA NA VÝROBU KOTOUČKŮ DO REGISTRAČNÍCH POKLADEN, FAXŮ A MĚŘICÍCH PŘÍSTROJŮ, NETUŠILI, JAK SE V ROCE 2020 BĚHEM NĚKOLIKA DNŮ NA ČAS ZMĚNÍ JEJICH VÝROBNÍ SORTIMENT.



Rodinná společnost v Lanškrouně vyrábí produkty především z papíru se zaměřením na kancelářské, školní

a výtvarné potřeby, pokladní a parkovací systémy či průmyslové použití. Její silnou stránkou je práce s papírem,

textilem a fóliemi. „Šířící se virová epidemie COVID-19 nás okamžitě vyburcovala a chtěli jsme i my přiložit ruku k dílu. Městu Lanškroun jsme rychle poskytli dar ve formě speciálního materiálu z netkané textilie, z něhož dobrovolníci, především pracovníci úřadů, zhotovují jednorázové roušky, jichž byl vedle respirátorů v prvních dnech velkým nedostatek.

První zásilky těchto roušek putovaly na polikliniku v Lanškrouně a do charitní ošetrovatelské péče, která zajišťuje zdravotní služby v domácnostech,“ líčí start aktuálních dobrovolnických aktivit ředitel Stepy Jiří Tecl.

Do výroby zapojili ze dne na den rovněž svou chráněnou dílnu Stepa Trade, z níž proudily základní ochranné pomůcky pro zaměstnance, jejich rodiny a blízké.

# MALINA SAFETY: CHYTRÉ VENTILÁTORY Z JABLONCE

JABLONECKÁ SPOLEČNOST MALINA SAFETY JE JEDNOU Z FIREM, KTERÉ V SOUČASNÉ DOBĚ EKONOMICKÉHO ÚTLUMU I PŘI PLNĚNÍ NASAZENÍ NESTÍHAJÍ USPOKOJOVAT EXPLOZIVNÍ POPTÁVKU.

Její elektronicky řízené filtračně-ventilační systémy, které také vyvíjí i vyrábí, dokáží ochránit pracovníky v chemickém průmyslu, zemědělství, vojáky a zdravotníky na rizikových pozicích. Masky vybavené speciálním filtrem chrání rovněž před koronavirem a „zkouškou ohněm“ úspěšně prošly již během epidemie v Číně. „Přístroj tvoří silová část, jež přes partikulární filtr nasává z okolí vzduch, který se ventilátorem žene přes hadici do masky. Přebytek vzduchu – asi kolem 210 litrů za minutu, když k dýchání potřebujeme 30 až 50 litrů – je pak vytlačován

netěsnostmi,“ vysvětluje ředitel společnosti Radek Malina princip zvýšené ochrany proti škodlivinám.

Ochranný set do kontaminovaného prostředí je vyroben z plastových a textilních materiálů a doplňuje ho elektronicky řízený filtr připevněný ke speciálnímu opasku. Další jeho předností je možnost jej dezinfikovat. Podle odborníků jablonecké firmy lze přístroj dobře zkombinovat s celotělovým ochranným oblekem, případně i běžným pracovním oblekem zdravotnického personálu.



Výrobní kapacita firmy činí kolem 250 kusů měsíčně. V současné době je však limitována omezenými možnostmi svých dodavatelů, které se týkají hlavně specifické elektroniky. Deset svých speciálních produktů společnost dodala Krajské nemocnici v Liberci, z toho pět jí poskytla darem. O výrobky stovky pracovníků Malina Safety projevují neutuchající zájem rovněž záchranáři a nemocnice v celé republice. ■

DVOUSTRANU ZPRACOVALA VĚRA VORTELOVÁ  
ZDROJ A FOTO: ARCHIVY JMENOVANÝCH FIREM  
A CZECHINVEST



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](http://www.oceneniceskychlidru.cz) | [www.oceneniceskychexporteru.cz](http://www.oceneniceskychexporteru.cz)



Jaroslav Besperát:

# VŽDY SPLNÍME, CO JSME SLÍBILI A V DOBĚ KRIZE CHCEME BÝT OPOROU



Jaroslav Besperát stojí v čele České podnikatelské pojišťovny (ČPP). Je dvojnásobným držitelem titulu Manažer roku a Pojišťovák roku. I díky němu dnes ČPP patří mezi pojišťovacími ústavy k tuzemské elitě

## Jak dnes funguje vaše pojišťovna? S jakými problémy se potýkáte?

Snažíme se, aby pandemie ohrozila náš chod minimálně – a hlavně měla minimální vliv na naše klienty. Zajišťujeme dostupnost na pobočkách, na kterých jsme zavedli zvýšená hygienická opatření. Samozřejmostí je také bezhotovostní úhrada pojistného. Klientům v této době doporučujeme,

JAK SE ŘÍDÍ A FUNGUJE JEDNA Z NEJPRESTIŽNĚJŠÍCH POJIŠŤOVEN NA DOMÁCÍM TRHU V DOBĚ NOUZOVÉHO STAVU VYHLÁŠENÉHO V SOUVISLOSTI S PANDEMIÍ? NA TO JSME SE ZEPTALI GENERÁLNÍHO ŘEDITELE ČPP JAROSLAVA BESPERÁTA.

aby upřednostnili on-line služby nebo sjednali pojištění po telefonu. Děláme také všechno pro to, abychom zajistili plně funkční likvidační službu, která aktuálně pracuje stoprocentně z home office. Stejně klientská linka i další provozovny fungují tak, abychom plně vyhověli požadavkům klientů. Například abychom podpořili formu sjednávání pojistných smluv na dálku, nabídli jsme našim obchodním partnerům zajímavé cenové zvýhodnění u produktů prodávaných prostřednictvím naší aplikace SUS a SUS Plus.

## Říká se, že pojišťovnu poznáte až v době, kdy se vám něco stane. O to víc je její serióznost devízou v dnešní době.

Ano, máte pravdu, pravou kvalitu pojišťovny poznáte až v době nějaké nouze. My si zakládáme na tom, že se o nás

klient může opřít. Za loňský rok jsme vyplatili 200 tisíc škod v objemu přes pět miliard korun. Proto nám naši klienti důvěřují dlouhodobě. Najdou u nás vždy takové produkty a takové služby, jaké potřebují. Neoslňujeme, jsme seriózní, důvěryhodní, komunikativní.

## Náš magazín čtou vrcholoví manažeři a majitelé firem. Čím je můžete v této době potěšit?

Právě tím, že i v této době jsme připraveni dostat všemu, k čemu jsme se zavázali, že jim chceme být oporou. ČPP letos slaví 25 let od svého založení, takže jim nabízíme 25% slevu na všechny naše produkty. Věřím, že je to nyní pro ně vítaný dárek. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV ČPP

## VRACÍME VĚCI DO POŘÁDKU 25 LET



**SLEVA 25 %**  
na povinné  
ručení

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

25 let  
**ČPP**  
VIENNA INSURANCE GROUP



Čerpací stanice Sihot' na Slovensku, zdroj pitné vody pro Bratislavu

Václav Kutil:

## BUDOUCNOSTÍ JE VÝVOJ TECHNOLOGIÍ A PRAKTICKÉ KNOW-HOW

PŘÍBĚH KLATOVSKÉ SPOLEČNOSTI K&K TECHNOLOGY MI PŘIPOMNĚL JINÉ PODOBNÉ, ZNÁMÉ U NÁS Z DEVADESÁTÝCH LET. O TOM, JAK SE ČLOVĚK VLASTNÍM UMEM A PÍLÍ VYPRACOVAL A VYBUDOVAL PROSPERUJÍCÍ PODNIK. TAKOVÝM SELFMADEMANEM JE I NYNĚJŠÍ PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA, KTERÝ V ROCE 1991 POUŽIL JAKO ZÁRUKU PRO FINANCOVÁNÍ SVŮJ VLASTNÍ RODINNÝ DŮM A ZAČAL PODNIKAT JAKO FYZICKÁ OSOBA „KUTIL VÁCLAV – PROJEKTOVÁ KANCELÁŘ“. A DNES STOJÍ V ČELE HOLDINGU, KTERÝ MÁ AKTUÁLNĚ K REALIZACI PŘIPRAVENY PROJEKTY ZA VÍCE NEŽ 300 MILIONŮ KORUN, K JEJICHŽ FINANCOVÁNÍ VYUŽIJE I ZÁRUČNÍ PRODUKTY OD ČMZRB.

Z původních deseti zaměstnanců se firma rozrostla do nynější holdingové struktury schopné realizovat komplexní zakázky v tuzemsku i zahraničí a pružně reagovat na změny tržních podmínek. Vlastní areál umístěný v Klatovech jí poskytuje dostatečné zázemí pro zajištění všech činností, které jsou k provádění komplexních zakázek nutné. Na četných projektech se společnost podílí formou generálního dodavatele, jako subdodavatel anebo sdružení. Jak říká Václav Kutil, „každá tato forma vyžaduje odlišný přístup k řízení projektu a značnou odbornost vedoucích manažerů, tak aby byl zajištěn vysoce profesionální průběh

realizace. Kvalitní lidské zdroje jsou vlastně tím největším bohatstvím, které firma potřebuje.“

### KDE BRÁT ZDROJE

Kromě lidských zdrojů jsou pro rozvoj každé společnosti samozřejmě potřeba i zdroje finanční. Na počátku stála již zmíněná půjčka, za kterou Václav Kutil ručil svým vlastním domovem. Od roku 1996 následovala dlouhodobá spolupráce s Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou. Při vzájemných jednáních se hledaly možnosti využití aktuálních produktů, které ČMZRB v průběhu let

nabízela, přičemž společnost K&K nejvíce využívala možnost poskytnutí bankovní záruky za nabídky do veřejných soutěží nebo k provozním úvěrům.

Zatím posledním příkladem spolupráce je právě taková záruka na úvěr pro provozní účely (z programu Expanze-záruky), kterou společnost potřebuje k financování velkých, finančně velmi náročných projektů. „Jestliže jsou dnes obecné smluvní podmínky takové, že realizujeme zakázku, ale první platby se nám objeví na účtech za šest až devět měsíců i déle, tak to nelze provádět bez externích zdrojů. Tato pomoc je pro nás



## K&K Technology a.s.

Inženýrsko-dodavatelská společnost, která nabízí a realizuje komplexní služby se zaměřením na ochranu životního prostředí. Působí především v oborech vodního hospodářství, výroby a distribuce tepla, výroby netradičních zdrojů energie (zpracování biomasy, výroba bioplynu) a přeměny energie z bioplynu na jiné formy. Sídlo společnosti je v Klatovech a tvoří základ holdingového uspořádání. Tento systém umožňuje působit i v dalších lokalitách a městech – v Plzni, Praze, na severní Moravě a Slovensku. Expandovat se daří i dál do zahraničí, významné projekty byly realizovány zejména v zemích bývalého SNS. V současnosti se holdingová skupina řadí mezi středně velké podniky a generuje celkový obrát 400 až 650 milionů korun.

významná a já oceňuji rychlou spolupráci při přípravě dokumentů a vstřícný postoj banky. Navíc od ní máme příslibemou další pomoc, opět ve formě záruky. Určitě ji využijeme, a to především u bonitních municipálních projektů, kde jsou velmi striktní a složité smluvní obchodní podmínky," potvrzuje předseda představenstva úspěšného holdingu.

## NOVÝMI TECHNOLOGIEMI K OCHRANĚ ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

Máme-li zmínit jen některé z významných zrealizovaných projektů, rozhodně sem patří následující dva: rekonstrukce

anaerobní stabilizace kalu čistírny odpadních vod (ČOV) Mariánské Lázně a rekonstrukce ČOV Sever na Slovensku. V Mariánských Lázních byla využita nová technologie, kterou společnost vyvinula ve spolupráci s výzkumníky z VŠCHT Praha a která zjednodušuje obsluhu zařízení. V druhém případě šlo o velký projekt rekonstrukce čistírny odpadních vod pro tři slovenská města – Bánovce nad Bebravou, Topolčany a Partizánske. Zajímavostí bylo využití moderních membránových technologií, jejichž výhodou je úspora zastavěné plochy a vysoká účinnost čistícího procesu.

„V současné době se významně podílíme na rekonstrukci BČOV Deza Valašské Meziříčí. Jedná se o průmyslovou čistírnu pro čištění odpadních vod znečištěných dehtovými produkty. Tento projekt využívá nejmodernější technologie a jeho cílem je podstatně zlepšit životní prostředí. Mezi další významné zakázky bezesporu patří i dva projekty pro Letiště Praha, přičemž jednu zajišťujeme jako generální dodavatel a druhou jako subdodavatel," dodává Václav Kutil.

Aktivita společnosti odpovídá firemní filozofii, kterou shrnuje slovy: „Čas běží dál a naší snahou je dělat neustále vše pro to, abychom se udrželi na trhu a byli konkurenceschopní. Důležité je udržet si technickou úroveň, kvalitu a být vždy minimálně o krok vpředu oproti konkurenci. Budoucností naší společnosti je vývoj technologií s využitím našeho know-how. Z hlediska oborů, ve kterých se pohybujeme, máme velmi dobrou pozici a jsou to obory neustále perspektivní. Jak jsem již zmínil, v současné době máme pro realizaci projektů a podílení se na vývoji nových technologií díky spolupráci s ČMZRB velmi dobré podmínky a je nutné je v maximální míře využít." ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV K&K TECHNOLOGY

## O programu EXPANZE-záruky

Program EXPANZE-záruky, který poskytuje ČMZRB, usnadňuje malým a středním podnikatelům přístup k provozním a investičním úvěrům od komerčních bank. Zaručovaný úvěr je možné využít k profinancování zásob či dalších provozních výdajů, k nákupu nových strojů, zařízení, technologických postupů, programů, licencí, softwaru, k pořízení nemovitostí a na jejich rekonstrukci.

Záruka je poskytována standardně do výše 70 % jistiny zaručovaného úvěru, který se pohybuje v rozmezí 4 až 25 mil. korun. Doba ručení je 7 let, pokud však převážnou část způsobilých výdajů projektu tvoří nemovité věci, ČMZRB poskytuje záruku až na 10 let.

V případě realizace projektu, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit, tedy na projekty zaměřené na materiálové a energetické využití odpadů, zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu, efektivní využívání vody v průmyslu, těžbu a zpracování dřeva poškozeného kůrovcem, zřizování a provoz podnikatelských center či v případě realizace projektu ve zvýhodněném regionu a nově také na projekty realizované rodinnou firmou, je podpora ještě vyšší. ČMZRB poskytuje záruku až výše 80 % jistiny úvěru, který se pohybuje v rozmezí od 1 do 40 mil. korun. Doba ručení je u těchto tzv. zvláštních podporovaných aktivit až 12 let.

Program EXPANZE-záruky je financován ze strukturálních fondů EU v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost Ministerstva průmyslu a obchodu a může být využit na projekty, které jsou realizovány kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

ZDROJ: ČMZRB



Čistírna odpadních vod Mariánské Lázně



# JAK VYLÉČIT BYZNYS? LIKO-S PRODÁVÁ ON-LINE

POTŘEBUJETE VYŘEŠIT PROBLÉM VIDEOKONFERENCÍ, NEJLÉPE BEZ STAROSTÍ A CO NEJDŘÍVE? ŘEŠENÍ NAJDETE V NOVÉM E-SHOPU RODINNÉ SPOLEČNOSTI LIKO-S. VÝROBCE INTERIÉROVÝCH PŘÍČEK, ŽIVÝCH STAVEB NEBO POSUVNÝCH PŘÍČEK ROZŠÍŘIL NABÍDKU INTERAKTIVNÍCH STĚN O SAMOSTATNÉ KONFERENČNÍ PANELE, KTERÉ SI ZAPOJÍTE SAMI.

Celosvětové rozšíření nemoci COVID-19 ohrožuje zdraví našich nejbližších, ale také náš byznys. „I ten je třeba chránit, stejně jako naše zaměstnance. Zavedli jsme komplexní bezpečnostní opatření a několik našich produktů prodáváme on-line,“ říká Jan Musil, místopředseda představenstva slavkovské společnosti.

Konferenční dotykový panel si tak můžete bezpečně objednat z e-shopu. „Interaktivní panel zvolené velikosti má designový stojan nebo se dá také pověsit na zeď. Vše se obejde bez asistence našich techniků. Panel stačí jen zapojit do zásuvky,“ zdůrazňuje Jan Musil nezbytnost omezení setkávání

osob. Ředitel divize Interiors vidí v prodeji on-line příležitost i pro další produkty firmy: mobilní stěny VACUWALL®, akustické panely SilentPET® a zelené interiérové i exteriérové stěny. Všechny tyto produkty LIKO-S připravil pro jednoduchý nákup přes e-shop a montáž doma nebo ve firmě vlastními silami bez vícenákladů.

Interaktivní stěna SMART-i-WALL® nově získala dvě varianty, které se obejdou bez instalace do systémové příčky. Jedna verze má obrazovku postavenou na designovém stojanu, druhá se zavěšuje na stěnu. „Mikrofon, kamera i reproduktory jsou integrované. Na dotykový

Mobilní dotyková obrazovka SMART-i-WALL®







Když se květiny rozrostou, hydroponický systém vytvoří krásnou zelenou stěnu

panel můžete sdílet obrazovku z mobilu, tabletu či počítače. Při navrhování vycházíme z našich reálných zkušeností. Máme pobočky v Praze, Bratislavě, Budapešti i v Indii. Pomocí videokonference s nimi komunikujeme na denní bázi. Manažer může zůstat v kanceláři a ostatní spolupracují na dálku.“ Zařízení podporuje komunikační nástroje jako Skype, Microsoft Teams a další.

## HODNOTY V DOBĚ KRIZE

V období pandemie LIKO-S přesunul do digitálního světa nejen řízení firmy a intenzivní komunikaci, ale i prodej. „Jedině to umožní zachovat kontinuitu výroby a chod celé společnosti. Hledáme cesty, jak za stávajících podmínek fungovat v dlouhodobějším horizontu. V době krize je pro nás zásadní důvěra zákazníka. To, že má naši podporu a že dokážeme fungovat i v době pandemie, si bude pamatovat,“ věří Jan Musil.

Krizové období podle něj skýtá kromě řady negativ také příležitost. „Toužíme po tom, abychom po krizi byli silnější než dříve. Uvědomujeme si a měníme priority – pro náš provoz jsou nejdůležitější výrobní dělníci, montéři a projektoví manažeři. Především díky nim můžeme dodávat našim zákazníkům. Musíme proto dělat maximum pro ochranu zdraví našich zaměstnanců,“ zdůraznil vrcholový manažer slavkovské firmy. Společnost vydala manuál ochrany zdraví pro projektové manažery

a montéry, ale i ostatní a zavedla přísná opatření. Stejně tak čestné prohlášení o opatření proti COVID-19 pro partnery a zákazníky firmy.

## ZELENÉ STĚNY SVĚPOMOCÍ

Společnost LIKO-S se zaměřila i na představení inovativního produktu zelených stěn. Postavit si takovou stěnu nebylo nikdy jednodušší. Jedná se o plastové truhlíky, které jsou vhodné jak do interiéru, tak exteriéru. Díky jednoduchému systému a nízké hmotnosti pěstovacích nádob si je snadno poskládáte na sebe a přišroubujete ke zdi – není třeba žádný konstrukční systém ani složitá montáž. Navíc uživatel ušetří čas a starosti se zaléváním. Kapilární závlahový systém, který si pomocí textilie vytáhne vodu ze spodní nádrže truhlíku sám, potřebuje doplnit vodu jen každé dva až čtyři týdny. Je to opravdu geniálně jednoduchý systém. Konečně je možné mít ve firmě či doma krásné zelené stěny a fasády za zlomek nákladů.

## STRIKTNÍ OPATŘENÍ VE FIRMĚ

V LIKO-Su s opatřeními proti COVID-19 začali v předstihu. „Měli nás skoro za bláznů, ale pomohlo nám to. Likosáci, jak říkáme našim zaměstnancům, okamžitě začali šít roušky nejen sobě, ale i rodinám, kolegům a montérům. Zavedli jsme pozici epidemic manager, zakázali návštěvy ve firmě. Pro mimořádné návštěvy jsme u vchodu vyhradili

zasedací místnost s dezinfekčním režimem. Nechali jsme vyčistit vzduchotechniku. Úklidová firma neustále ošetřuje interiéry, proto jsme odstranili výzdobu, vizitky, organizéry, kancelář je naprosto bezpapírová,“ popisuje Jan Musil. Každý zaměstnanec dostal dezinfekční balíček, byl zaveden zdravotní reporting zaměstnanců, SMS informační systém.

Stěžejní výrobní provozy byly rozděleny do sekcí, pracovní skupiny chodí každá v jiný stanovený čas, aby se nepotkaly. Přísná pravidla platí pro provoz kantýny, společných kuchyněk a jídelních koutů. Lépe hygienická opatření přehánět než podceňovat.

## CASH-FLOW JAKO TEP PODNIKU

Ochrana zdraví zaměstnanců je na prvním místě, zdraví společnosti zase odráží její cash-flow. „Tento aspekt bude v následujících měsících zásadní. Musíme proto pracovat efektivněji, rychleji a lépe. Nemůžeme totiž navýšovat zdroje. Hledáme nové kanály, možnosti, jak si zákazníci mohou naše produkty instalovat sami.“

Všichni pracovníci, u kterých je to možné, pracují z domova. „Techniky, kteří za stávajících okolností nemají tolik práce, jsme přesunuli do vývoje. Jde nám o to, aby po krizi měla naše firma ještě lepší produkty i procesy. Když spojíme síly a zabereme, vyjdeme z krize silnější,“ uzavírá Jan Musil. ■

ZDROJ: LIKO-S  
WWW.LIKO-S.CZ



Pěstební nádoby si můžete sami poskládat a umístit téměř kamkoliv

# ÚSPĚŠNÉ VÝROBNÍ ŘETĚZCE ZÍTŘKA?

## ODOLNOST PŘEDEVŠÍM, ŘÍKÁ EXPERT

MNOHÉ FIRMY PODLEHLY VÁBNICE VÝROBY V ČÍNĚ A TEĎ NA TO DOPLÁČEJÍ. COVID-19 NICMÉNĚ NENÍ PRVNÍM ANI JEDINÝM DŮVODEM, PROČ SE STÁLE VÍCE VÝROBNÍCH ŘETĚZCŮ ZKRACUJE A ORIENTUJE NA BLÍZKÉ OKOLÍ. GLOBÁLNÍ OBCHOD BUDE I PROTO NAPŘÍŠTĚ VYPADAT JINAK A JINÝ BUDE I RECEPT NA ÚSPĚCH. PODROBNOSTI PROBÍRALI GLOBÁLNÍ STRATÉG SAVE & CAPITAL ROMAN CHLUPATÝ A SPOLUZAKLADATEL MEZINÁRODNÍ POLITICKÉ EKONOMIE ROGER TOOZE.



**Roger Tooze** vyučoval na London School of Economics a dalších předních univerzitách v Evropě, Spojených státech, Austrálii a Číně. Jako expert na výrobní řetězce a obchodní režim poskytuje konzultace předním světovým společnostem a nadnárodním institucím. V Česku spolupracuje se společností AlterEko.info. Svůj život dělí mezi Evropu a Čínu

**V důsledku krize, která začala v roce 2007 ve Spojených státech, svět podle expertů, jako je Geoffrey Jones z Harvard Business School, vstoupil do deglobalizační fáze historie. A kupříkladu data o vývoji zahraničního obchodu tuto domněnku potvrzují. Podle mě je to trochu složitější. COVID-19, jenž ukázal vzájemnou propojenost, a tím i zranitelnost světa, nicméně trend reorientace na blízké v mnoha ohledech urychlí. Vidíte to podobně?**

Tuto otázku je třeba zasadit do širšího kontextu. Zprv, pokud se zaměříme

na dlouhodobé trendy, pak na začátku 90. let obchod představoval zhruba 40 procent globálního HDP. Následně jeho význam posiloval až na 62 procent těsně před zmíněnou krizí a poté oslabil na 56 až 58 procent na konci roku 2019, respektive na začátku letošního roku. To, co se dnes děje, je tedy součástí déletrvajících trendů.

Druhou věcí pak je definice globalizace, což zní hodně akademicky, ale pro naši debatu je to klíčové. Můžeme to pojmut jako šéf Americké obchodní komory v Číně Alan Beebe, který říká:

„Pokud globalizaci berete jako umístění produkce tam, kde je nejefektivnější, pak je jí bezpochyby konec.“ S tím souhlasím. NapříštĚ bude dominantním trendem regionalizace, která byla součástí globalizačního příběhu, jen se na to zapomínalo.

### BUDEME MUSET PŘEKOPAT DODAVATELSKÉ ŘETĚZCE

**V souvislosti s regionalizací ekonomik často se zástupci byznysu mluví o kratších výrobních řetězcích, poskládaných z článků, které jsou si nablízku. Opakovaně přitom slýchám obavy, že některé články řetězců jsou nahraditelné jen obtížně nebo vůbec. Nakolik i proto v této bezpochyby klíčové oblasti čekáte změny?**

Ze studie OECD vyplývá, že se to už děje, že jsou globální dodavatelské řetězce nadnárodních výrobních firem a celých odvětví nahrazovány regionálními. V případě Evropy jde například o pokles globálních článků v řetězcích z úrovně zhruba 55 procent na nějakých 45 procent v průběhu posledních patnácti let.

Něco podobného je pak možné sledovat i v dalších dvou významných regionech, v Asii a Severní Americe. (Afrika a Latinská Amerika se do globálních výrobních řetězců příliš nezapojují.) Globální finanční krize přitom tento proces urychlila, protože změnila vnímání rizika, cenu kapitálu a také jeho alokaci. Co se pak současné pandemie týče,





Firmy mají opakovaně v době krize tendenci nějak reagovat na to, co se děje, protože cash-flow, závazky a podobné jsou neustále v pohybu a jako by tím vybízely k akci. Podobné kroky se ale až příliš často nevyplatí, člověk si totiž nemůže být jist kvalitou dostupných informací a schopností věci správně analyzovat.

domnívám se, že přispěje k prohloubení trendu regionalizace. Pod to, že se něco podobného bude v následujících letech dít, se nicméně stejně tak podepíše americko-čínská obchodní válka a eroze multilaterálních institucí, k čemuž by docházelo i bez stávající pandemie.

**Podle loňského průzkumu advokátní kanceláře Baker & McKenzie více než 80 procent firem z asijsko-pacifického regionu hodlá úplně nebo do značné míry překopat své dodavatelské řetězce. Jde o předzvěst zásadních změn, které výrobu čekají?**

Mnozí výrobci si začínají uvědomovat, že vybudovali dodavatelský řetězec až příliš závislý na jedné zemi, na Číně. V posledních zhruba dvaceti letech něco podobného dávalo smysl – infrastruktura, služby, možnost využívat jako vstupní bránu Hongkong, to vše bylo lákavé. Riziko spojené s touto velmi nezdravou a vysoce riskantní strategií přitom zůstávalo poměrně dlouho skryto, rýsovat se začalo až s příchodem prezidenta Trumpa a jeho tarifů. Naplno se pak projevilo v důsledku koronaviru, který donutil takřka všechny čínské firmy zastavit výrobu. Až poté mnohé globální společnosti zjistily, že jejich dodavatelské řetězce nejsou odolné.

Očekávané přeskupení sil, respektive článků řetězců, je tedy dáno uvědoměním si potřeby být odolný, což někteří experti v posledních dvaceti až třiceti

letech opakovaně připomínali s poukazem, že není moudré dávat všechna vajíčka do jednoho košíku, i když se to v danou chvíli zdá být velmi ziskové. K významné reorganizaci řetězců tak bezpochyby dojde. Kvantifikovat něco podobného nicméně vzhledem k množství neznámých, kterým čelíme, dnes nejde.

NAPŘÍŠTĚ BUDE  
DOMINANTNÍM TRENDEM  
REGIONALIZACE,  
KTERÁ BYLA SOUČÁSTÍ  
GLOBALIZAČNÍHO  
PŘÍBĚHU, JEN SE NA TO  
ZAPOMÍNALO.

## NEPŘIJÍMEJME UKVAPENÁ ROZHODNUTÍ

**I proto je dnes jen velmi obtížné dát nějaké konkrétní rady. Zopakoval bych tak akcent na odolnost řetězců, do nichž je firma zapojená, tedy veličinu, která byla manažery dlouho přinejmenším bagatelizovaná. K tomu bych pak doplnil schopnost firmy reagovat na nenadálé externí šoky**

**a s tím související schopnost rekonfigurovat řetězec nebo obecněji prostředí, v němž působí. Co dalšího vás v tomto kontextu napadá?**

Určitě nepřijímat žádná opatření ve spěchu. Na to pak navazuje má druhá rada: pokud je firma zapojena do mezinárodního obchodu, podniká v zahraničí nebo je zapojena do nadnárodního řetězce, měla by si udělat audit svých aktivit, svého zapojení do řetězce, a to právě s ohledem na zmíněnou odolnost.

**Neměl by takový audit počítat i s tím, s čím počítat nelze? Odkazují na studie jako Thinking the Unthinkable potvrzující, že zažíváme historický zlom, v důsledku čehož mnohá pravidla a modely už neplatí, a tím pádem neplatí ani naše obchodní instinkty.**

Manažeři firem by zcela určitě měli být připraveni na to, že se věci kolem nich mohou radikálně změnit. Nemálo lidí z byznysu si přitom něco podobného nechce připustit, namísto toho podobně jako mnozí generálové bojují ve včerejších bitvách. Společně s tímto štelcem je nicméně třeba zopakovat, že mnohé dnes prostě nevíme a mnohé ani nelze dovést. Stále totiž nemáme k dispozici potřebná data nebo obecnější informace. ■

ZDROJ: ALTER EKO  
FOTO: SHUTTERSTOCK

# STANETE SE HRDINOU?

TÉMATU PANDEMIE JE VŠUDE PLNO A NENÍ MOŽNÉ SE MU VYHNOUT. VĚDĚLI JSTE ALE, ŽE ČÍNSKÝ ZNAK PRO SLOVO „KRIZE“ JE STEJNÝ JAKO PRO „PŘÍLEŽITOST“? JAKÝ POSTOJ K CELÉMU TOMUTO OBDOBÍ BY PRO SVÉ LIDI MĚL ZAUJMOUT JEJICH ŠÉF ČI MANAŽER? UDĚLAT TO NEJLEPŠÍ PRO CO NEJVÍCE LIDÍ. A PROTO VÁM PŘINÁŠÍME PÁR TIPŮ Z POHLEDU JEDNÉ ŠÉFKY, KTERÁ KROMĚ PŘEDNÁŠENÍ O BUDOVÁNÍ TÝMU A PSANÍ ČLÁNKŮ DO TĚTO RUBRIKY ŘEŠÍ STEJNÉ SITUACE JAKO OSTATNÍ VEDOUcí.



## UDRŽTE SE NAD VĚCÍ

Chápu, že potřebujete sledovat aktuální informace, abyste se dokázali dobře rozhodovat, ale jak se říká, všeho moc škodí. A moc zpráv v této době o to víc. Nesledujte všechny a nenechte se stáhnout dolů negativními informacemi, které nahánějí strach. Raději si vybírejte zdroje a informace, které opravdu potřebujete ke svému rozhodování. Není třeba být za optimistického blázna, kterého se nic nedotkne, ale celkově byste si jako šéf měli udržet pozitivní postoj.

## DOSTATEČNĚ MLUVTE O BUDOUCNOSTI

Lidé ještě víc než za běžných okolností čekají, co uděláte, co řeknete a jak rozhodnete. Proto teď není vhodné mlčet či šetřit informacemi. Možná není nutné zmiňovat jednotlivé detaily každého vašeho plánu, rozhodně teď ale více než kdy jindy pomůže, když zaměstnance budete informovat o změnách a novinářích, které ovlivní jejich práci nebo ze kterých bude zřejmé, že nastanou situace zvládnout. Vakuum je v tomhle ohledu nebezpečné. Když budete pravidelně komunikovat o chystaných krocích, nenecháte tak pracovat fantazii lidí, která bývá velmi kreativní.

## NAJDĚTE ZPŮSOB, JAK TO UDĚLAT JINAK

Vedení firmy, která je komplikovanou situací ovlivněna tak, že nemůže provozovat svou hlavní činnost, by mělo

co nejdříve uvažovat nad tím, jak jinak by mohla dodávat své služby nebo produkty. A já mám radost, že velké množství firem v Česku přesně tohle dělá. Většina našich klientů jede dál a hledá způsob, jak produkovat i přes všechna možná omezení. Zásadou je, že pro přežití je nutné vytvářet outflow (nějaký hodnotný tok směrem ven) a jen to může vyvolat inflow (tok směrem dovnitř) ve formě peněz, podpory nebo třeba obdivu.

Krizi totiž můžeme brát jako novou příležitost. Zeptejte se svých zákazníků, jak jim nejlépe můžete pomoci. Možná z toho vzejde úplně nový produkt.

## ZAPOJTE CELÝ TÝM

I když máte zaměstnance, kteří nemohou pracovat, vaším úkolem jako vedoucího je zajistit, aby každý člen týmu vytvářel něco hodnotného. Pomůže to nejen firmě, ale také jim samotným. Produkce a akce udržuje dobrou morálku, a až vše pomine, budou připraveni znovu naskočit, a možná ještě ve větším tempu.

## ROZHODNĚ SE NEPŘESTAŇTE PROPAGOVAT

Možná vás čeká snížení některých nákladů. V žádném případě ale neomezujte propagaci, reklamu a cokoli, co souvisí s komunikací směrem k potenciálním nebo stávajícím zákazníkům. Být vidět je v tuto chvíli ještě důležitější než kdy jindy.

## ZAPRACUJTE NA SVÝCH LIDECH

Právě teď je tým lidí, kteří táhnou za jeden provaz, velmi cenný. Pokud takový tým máte, pak určitě vidíte sami, že s ním dokážete zvládnout cokoli. Pokud o dobrém týmu pochybujete, teď je čas na něm zapracovat. Můžete se soustředit na jednotlivce a prozkoumat jejich nevyužitý potenciál i oblasti, které by mohli zlepšit. Nebo pro zaměstnance vypracovat vzdělávací program nebo je sami koučovat. A co se týče nábory nových lidí, to není z mého hlediska vůbec špatný nápad, kvalitní posily můžete brzy potřebovat.

## NEZAPOMEŇTE NA PŘÁTELE

Ať už jste na tom dobře a dokážete pomáhat i svému okolí, nebo naopak sami potřebujete podporu, nezapomínejte na své přátele. I s nimi můžete přijít na nějakou novinku nebo se alespoň vzájemně podpořit.

Držím vám palce a věřím, že patříte mezi ty, které tahle situace spíš posílí. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK



Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika  
[www.performia.cz](http://www.performia.cz)



# OBCHOD 4.0: PŘESHraničNÍ TOKY V DOBĚ PO KORONAVIRU

**Konzultační společnost AlterEko.info a magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS vás zvou na další exportní seminář. Tentokrát se zaměříme na výzvy a příležitosti nového obchodního režimu, pod nějž se podepíše nejen COVID-19.**

Své vize a tipy nabídne **Roger Tooze**, spoluzakladatel mezinárodní politické ekonomie, který vyučoval na London School of Economics a dalších prestižních univerzitách v Evropě, USA a Číně. Profesor Tooze dnes konzultuje pro přední globální společnosti a nadnárodní instituce a žije střídavě v Británii a Číně.

Český kontext doplní a potenciální rizika stávající transformace globálního obchodního řádu nastíní mimo jiné generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Kdy: **9. června 2020 od 15.30**

Kde: Klášter minoritů sv. Jakuba, Malá Štupartská 635/6, Praha 1–Staré Město

Vstupné čítající simultánní tlumočení a catering činí 1500 Kč + DPH.

Další a aktualizované informace najdete na stránkách **[www.altereko.info](http://www.altereko.info)**

Přihlášky a případné dotazy směřujte na **[seminare@altereko.info](mailto:seminare@altereko.info)**

\* Změna programu vzhledem k aktuální situaci vyhrazena. Sledujte náš web.

Diamantový partner:



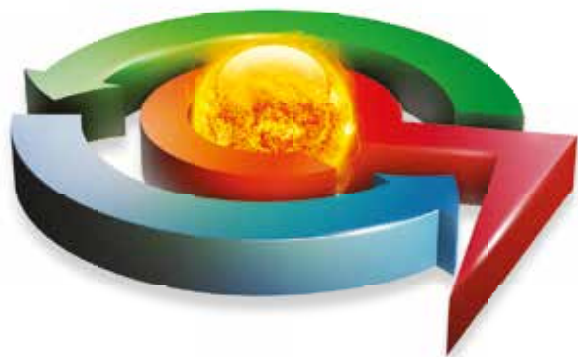
Partneři:



Mediální partneři:



# DNY TEPLÁRENSTVÍ A ENERGETIKY



Poznamenejte si!

Registrujte se na konferenci  
již nyní na [www.dnytepen.cz](http://www.dnytepen.cz)

## 8. – 9. září 2020

HRADEC KRÁLOVÉ  
KONGRESOVÉ CENTRUM ALDIS

[www.dnytepen.cz](http://www.dnytepen.cz), [www.tscr.cz](http://www.tscr.cz), [www.exponex.cz](http://www.exponex.cz)

POŘADATEL

ORGANIZÁTOR

TEPLÁRENSKÉ SDRUŽENÍ  
České republiky

EXPONE

ZÁŠTITA

Ministerstvo životního prostředí



inzerce



 volejte zdarma  
**800 100 210**  
[www.ocp.cz](http://www.ocp.cz)

  
OČNÍ CENTRUM PRAHA

Již 15 let Vás vracíme  
do jasného světa.  
Více než 50 000  
úspěšných operací  
šedého zákalu.

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENA  
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI**

Oční centrum Praha, a.s., Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice  
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: [recepce@ocp.cz](mailto:recepce@ocp.cz)



# Výrobky na míru? Rychle!



Průmyslové hadice



Výroba těsnění



Silikonové profily



← Vyžádejte si také  
tištěné katalogy



Volejte naši zákaznickou  
linku 518 399 588!



1. MÍSTO  
**VODAFONE**  
**FIRMA ROKU 2019**  
JIHOMORAVSKÉHO KRAJE

**GUMEX**

[www.gumex.cz](http://www.gumex.cz)  
pružné partnerství



# VYŠŠÍ MOC VE SVĚTLE PANDEMIE

V SOUVISLOSTI S CELOSVĚTOVÝM ŠÍŘENÍM KORONAVIROVÉ INFEKCE COVID-19 DOPADAJÍ OMEZENÍ Z TOHO VYPLÝVAJÍCÍ ZVLÁŠTĚ TVRDĚ ROVNĚŽ NA VĚTŠINU PODNIKATELŮ A JIMI PROVOZOVANÉ ZÁVODY A ŽIVNOSTI. KROMĚ UPLATŇOVÁNÍ NÁROKŮ NA VLÁDNÍ POMOC ČI KOMPENZACE ZE STRANY STÁTU VYVOLÁVÁ VZNIKLÁ SITUACE NUTNOST POSODIT I EXISTUJÍCÍ ČI ZAKLÁDANÉ SMLUVNÍ VZTAHY, ZEJMÉNA Z POHLEDU, ZDA JSOU SMLOUVY A JEJICH PLNĚNÍ TĚMITO NEPŘEDVÍDATELNÝMI UDÁLOSTMI OVLIVNĚNY A JAK PŘISTOUPIT K PRAKTICKÉMU ŘEŠENÍ TĚCHTO OTÁZEK V OBLASTI SMLUVNÍHO PRÁVA.

Asi nejzásadnější otázkou, se kterou se mohou podnikatelé v oblasti smluvního práva v souvislosti s pandemií setkat, je to, zda může představovat tzv. vyšší moc (*vis maior; force majeure event*) a může vést k zániku povinností či odpovědnosti za plnění z již uzavřené smlouvy. Odpověď může být kladná i záporná; závisí přitom na obsahu úpravy těchto otázek v již uzavřené smlouvě a v případě, že ve smlouvě upraveny nejsou, na jejich řešení v rozhodných právních předpisech.

## ZÁKONNÁ PRÁVNÍ ÚPRAVA

České soukromé právo **neobsahuje** v občanském zákoníku (ObčZ) ve všeobecných ustanoveních o závazcích

### **výslovnou a explicitní úpravu tzv. vyšší moci.**

Částečnou obdobu vyšší moci představuje tzv. okolnost vylučující odpovědnost (tzv. liberační důvod) pouze v úpravě povinnosti nahradit vzniklou škodu, když ustan. § 2913 odst. 2 ObčZ stanoví, že povinnosti k náhradě se škůdce zproští, prokáže-li, že mu ve splnění povinnosti ze smlouvy dočasně nebo trvale zabránila *mimořádná, nepředvídatelná a nepřekonatelná překážka vzniklá nezávisle na jeho vůli*. V souvislosti s tímto zákonným ustanovením si je však třeba uvědomit, že toto ustanovení se vztahuje **pouze na náhradu škody** vzniklou porušením právní povinnosti, **nikoliv** obecně na samotné **plnění sjednaných smluvních povinností**.

Tuzemská zákonná právní úprava přitom navazuje na koncepci **Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží**, která umožňuje z důvodu uvedené překážky vyloučení odpovědnosti za škodu, když je však výslovně stanoveno, že toto nebrání tomu, aby kterákoli ze stran vykonala jiné právo než nárok na náhradu škody. Vzhledem k tomu, že šíření COVID-19 je celosvětovým problémem, platí uvedený závěr i pro mezinárodní koupě a prodej zboží, pokud je Vídeňská úmluva na příslušný vztah aplikovatelná.

Z uvedeného vyplývá, že i přes existenci oné mimořádné, nepředvídatelné a nepřekonatelné překážky vzniklé nezávisle na vůli strany, kterou bezesporu může být i pandemie COVID-19, **trvá**



**dle zákonné úpravy povinnost stran plnit závazky ze samotné smlouvy**, tj. např. dodat a převzít zboží, provést dílo, zaplatit cenu, když nezaniká ani případná povinnost platit úroky z prodlení v případě nesplnění smluvních povinností. **Zákon tedy umožňuje zprostit se v důsledku pandemie toliko odpovědnosti za škodu vzniklou v důsledku porušení právní povinnosti, nikoliv vyhnout se plnění samotné povinnosti.** Pouze v případě, že by tato překážka vedla k tzv. změně okolností tak podstatné, že by založila zvlášť hrubý nepoměr zvyhodňující jen jednu stranu, šlo by navíc uvažovat o aplikaci ustan. § 1764 a násl. ObčZ vedoucího k **obnovení jednání o smlouvě**, příp. opravnujícího žádat soud o obnovení rovnováhy mezi stranami změnou smlouvy nebo požadovat její zrušení.

## ÚPRAVA VYŠŠÍ MOCI VE SMLOUVĚ

Šanci na rozšíření vlivu překážky představující vyšší moc i na plnění samotných smluvních povinností tak představuje vzhledem k dispozitivnosti zákonné úpravy sjednání speciální smlouvy těchto otázek ve smlouvě.

Uzavřené smlouvy přitom často **klauzuli o vyšší moci** ve svém textu zařazují skutečně mají, ač se lze v právní praxi v posledních letech bohužel setkat se zvětšujícím se počtem smluv, jež ustanovení o vyšší moci neobsahují. V první řadě je tedy třeba zjistit, zda konkrétní smlouva takové ustanovení obsahuje či nikoliv, a pokud ano, seznámit se s jeho obsahem, který může být formulován různým způsobem.

Smluvní klauzule o vyšší moci často kopíruje základní zákonnou definici předpokladů vylučujících odpovědnost u náhrady škody (tzv. liberační důvod) obsaženou v ustan. § 2913 odst. 2 ObčZ, resp. čl. 79 Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží (viz výše). Hlavní a zásadní **rozdíl mezi zákonnou a smluvní úpravou** však může spočívat právě v tom, že uvedená zákonná úprava vylučuje pouze odpovědnost za škodu (a nevede k modifikaci plnění povinností stran ze smlouvy), kdežto smluvní úprava k takové modifikaci vést může, a to až již k úplnému zproštění plnění povinností ze smlouvy (např. povinnosti dodat zboží či zaplatit jeho cenu), nebo

k jejich úpravě (např. pozastavení běhu lhůt pro plnění po dobu trvání důsledků vyšší moci).

V této souvislosti však mohou bohužel vznikat výkladové a aplikační těžkosti v případě, že úprava vyšší moci ve smlouvě obsahuje formulaci o „**vyloučení odpovědnosti**“, a to právě vzhledem k tomu, že zákonná úprava v § 2913 odst. 2 ObčZ se týká „**vyloučení odpovědnosti**“ pouze jen u odpovědnosti za škodu. To jest, pokud smlouva toto zákonné ustanovení pouze slepě přebírá nebo se v něm doslovně inspirovuje, nemusí právě z tohoto důvodu ani smluvní úprava vyšší moci dopadat na plnění samotných povinností ze smlouvy, ale pouze opět toliko na odpovědnost za škodu. Právně precizní naformulování ustanovení o vyšší moci ve smlouvě je proto z tohoto důvodu zcela zásadní.

Obecné smluvní ustanovení většinou za vyšší moc považuje působení překážky bránící povinné smluvní straně v řádném a včasném splnění její smluvní povinnosti, jež nastala **nezávisle na vůli** povinné smluvní strany, jež byla v době uzavření smlouvy **nepředvídatelná, nepřekonatelná a není trvalá** (pokud by se jednalo o překážku trvalou, nemohlo by vůbec dojít ke splnění povinnosti a taková překážka by vedla k zániku závazku z důvodu dodatečné nemožnosti plnění).

Smluvní úprava často vychází z předpokladu, že **přechodná překážka** brání ve splnění pouze po určitou dobu, když však překážka odpadne, lze povinnost splnit, a povinnost plnit se tak po odpadnutí překážky obnovuje. Vzhledem k volnosti smluvní úpravy je však možné důsledky vyšší moci upravit i jakkoliv odchylně, včetně sjednání zániku všech či jen některých povinností ze smlouvy.

Smlouva přitom může rovněž obsahovat **výčet konkrétních událostí**, které se za vyšší moc považují, jako jsou např. živelní události (zemětřesení, záplavy, sopečné výbuchy), různé společenské události (vátky, revoluce, embarga, bojkot, devizová omezení) nebo právě i epidemie či pandemie. V případě konkrétního výčtu událostí vyšší moci ve smlouvě je přitom podstatné, zda jde o výčet taxativní (úplný) či demonstrativní (pouze příkladný). V případě výčtu taxativního je třeba si

uvědomit, že **pokud např. epidemie či pandemie není v taxativním výčtu výslovně uvedena** a nelze ji ani podřadit pod jinou ve smlouvě konkrétně uvedenou překážku, ustanovení o vyšší moci by se na ni v takovém případě nevztahovalo.

Rovněž je třeba vzít v úvahu, že ustanovení o vyšší moci není dle většiny smluvních úprav použitelné v případě, že ona překážka představující vyšší moc **vznikla až v době prodlení** povinné smluvní strany s plněním jejího závazku, nebo jde o překážku, kterou byla smluvní strana podle smlouvy povinna překonat. Pokud je **překážka v době uzavírání smlouvy stranám známá** nebo je v této době již předvídatelná, nebude rovněž zpravidla ustanovení o vyšší moci použitelné, samozřejmě pokud se strany ve smlouvě nedohodly jinak. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK

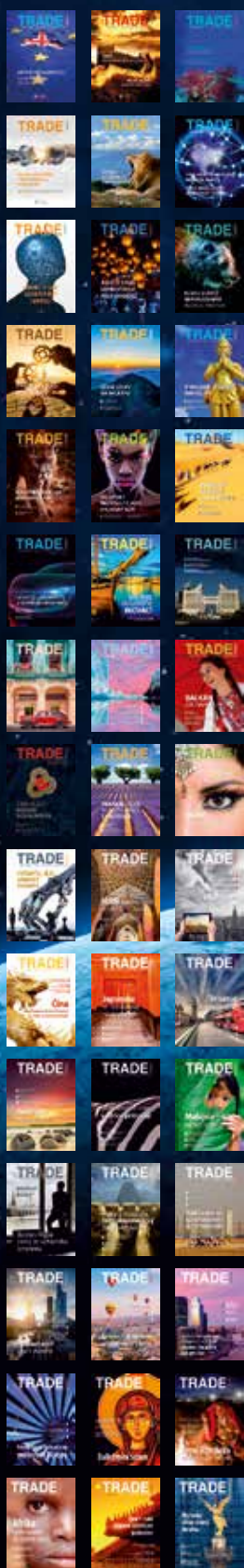
Pandemie COVID-19 může představovat tzv. vyšší moc. Pokud však není úprava vyšší moci a jejích důsledků odchylně od zákonných pravidel obsažena ve smlouvě, nezaniká v důsledku pandemie povinnost stran plnit povinnosti ze smlouvy, když tato překážka může vést pouze k vyloučení případné odpovědnosti stran za škodu, eventuálně představovat tzv. změnu okolností opravňující žádat druhou stranu o obnovení jednání o smlouvě, příp. i u soudu žádat o změnu smlouvy nebo o její zrušení. Naopak v případě smluvní úpravy existuje de facto téměř absolutní smluvní volnost, tj. je pouze na smluvních stranách, zda, v jakém rozsahu a s jakými důsledky si vyšší moc ve smlouvě upraví.



JUDr. Robert Šulc, Ph.D., je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

# TRADE NEWS

také  
on-line



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

ARCHIV





**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**PhDr. Věra Vortelová  
Ing. Mgr. Daniel Libertin  
Roman Chlupatý, M.A.  
Ing. Vlasta Piskačová  
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Právní servis**

Advokátní kancelář Kvapil &amp; Šulc

**Foto**Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz**Distribuce**

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

**Tisk**

Akotext s.r.o.

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

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent. Žádné části textu nebo fotografie z TRADE NEWS nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

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

## Připravujeme

FOTO: SHUTTERSTOCK



NAFTA je zkratkou pro Severoamerickou dohodu o volném obchodu, která spojuje Kanadu, Spojené státy americké a Mexiko. Právě na tyto trhy se v příštím čísle zaměříme. Jak vypadají v době globální recese spojené s pandemií? Jaké předpoklady mají naše firmy, aby uspěly v rodícím se novém modelu mezinárodního obchodu?



FOTO: ARCHIV MICHAELA ZALISE

Přineseme exkluzivní rozhovor přímo z USA, s dr. Michaelem Zalisem, intervenčním radiologem v Massachusetts General Hospital, nemocnici, která je hodnocena jako druhá nejlepší v USA. Michael Zalis je zároveň konzultantem společnosti Boston Scientific zaměřující se na inovativní řešení v medicíně. Mimo jiné se dozvíte, jak vnímá opatření v době pandemie.

Podíváme se do společnosti Ego Zlín, k přednímu světovému výrobcí komplexních systémů biologické ochrany a dekontaminace a prostředků pro urgentní medicínu. V době koronavirové krize je zavalena objednávkami z celého světa.



FOTO: ARCHIV EGO ZLÍN



# VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ KORPORÁTNÍ BYZNYS

---

Poskytneme vám komplexní řešení firemních financí a zkušenosti mezinárodní finanční skupiny Société Générale. Díky tomu udržíte váš byznys na absolutní špičce.

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