

# TRADE

NEWS

2 / 2019 / VIII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**USA: KDO TO NEZKUSÍ,  
NEMŮŽE USPĚT**

**CETA NENÍ ŽÁDNÝ  
KANADSKÝ ŽERTÍK**

TÝM ČESKO



Sdílená podpora podnikání

# BUĎTE V KLIDU, AŽ UŽ PODNIKÁTE V ČEMKOLI



## POJIŠTĚNÍ PODNIKATELŮ SIMPLEX

957 444 555  
[www.cpp.cz](http://www.cpp.cz)

  
VIENNA INSURANCE GROUP

## Vážení čtenáři,

toto číslo TRADE NEWS je věnováno Severní Americe, a tak se vrátím k naší americké misi. Ve třech dnech jsme absolvovali 24 setkání. A všude jsme představili novou Inovační strategii Czech Republic: The Country For The Future. Novou vizi, která mění dosavadní priority a která ukazuje naši zemi jako stát s nejvyššími ambicemi v oblasti vědy a výzkumu, technologií, digitalizace a robotiky.

Americkým investorům v čele s IBM, Googlem, Ciscem, Microsoftem, Thermo Fischer nebo například GE jsme nastínili, že nově mají na investiční pobídky u nás šanci dosáhnout pouze firmy, které budou investovat do výzkumu. Členům Americké obchodní komory jsme zase ukázali, jak budeme pojímat budování tzv. chytré infrastruktury, spojené s e-mobilitou, systémy pro autonomní řízení vozidel, digitalizací státní správy nebo například 5G sítěmi.

Spojené státy jsou pro nás obrovskou inspirací v pojetí podpory start-upů. Proto jsme navštívili jejich věhlasný inkubátor 1776, podle kterého již připravujeme s CzechInvestem novou národní koncepci pojetí motivace a financování začínajících firem.

Setkání s vedením Národního vědeckého fondu (NSF), který investuje ročně do podpory výzkumu 8 miliard dolarů, včetně mezinárodní spolupráce, snad konečně zlomilo bariéru mezi tímto superúřadem a našimi výzkumníky. Po předložení naší nové koncepce hodnocení výzkumu vedení NSF rozhodlo, že americká strana pošle do ČR programové ředitele v dohodnutých vědeckých oborech, což dává historicky poprvé šanci získat zdroje z NSF.

Nesmírně inspirativní setkání proběhlo na University of Maryland, jedné z vedoucích amerických škol v oblasti umělé inteligence. Tato oblast patří mezi naše priority, připravujeme evropské centrum excelence a s americkou stranou spolupracujeme na projektech v oblasti námořního, leteckého a kosmického výzkumu, což je opět skvělá příležitost pro naše firmy s pokročilými technologiemi v oblastech sociální simulace, strojového učení v nepřátelském prostředí, kyberbezpečnosti ad.

Umělá inteligence, inovace a kyberbezpečnost byly i ústředními tématy na jednání s nejvýznamnějšími židovskými organizacemi, vrcholovými politiky, neziskovkami nebo našimi podnikateli

v USA. Všem jsme vysvětlovali, že jsme země, která podpoří každého, kdo je inovativní a kdo je připraven investovat do vědy, škol a přidané hodnoty tvořené u nás. Těm připravíme podmínky snů. Naopak ti, co se rozhodnou přijít k nám pouze z důvodu využití levné pracovní síly nebo vybudování překladiště či skladu, nemohou očekávat žádnou mimořádnou podporu.

Na Americe je úžasné nejen to, že je to výsledkově orientovaná ekonomika, ale rovněž země, která umí své lidi, firmy i partnery ocenit, a to jak finančně, tak společensky. Inovativní třídenní tažení po nejdůležitějších institucích ve Washingtonu nemohlo být zakončeno lépe než úvodními větami Donalda Trumpa při naší návštěvě v Bílém domě. Jako první státník totiž Českou republiku vyzdvihl jako vysoce inovativní zemi budoucnosti. Už jen za to naše úsilí spojené s přípravou Inovační strategie stálo.

Přeji vám příjemné čtení a hezké jaro.

Karel Havlíček  
předseda 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: 17. 4. 2019 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, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, 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  
jeniskova@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 zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavena 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 žádostmi o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/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 / Spojené státy americké  
Stephen B. King: Americký trh je pro vás jako stvořený. Kdo to nezkusí, nemůže uspět
- 13** Infografiky  
USA & Kanada: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Podpora exportu / Spojené státy americké  
USA: Kdy jindy než teď? Máme na víc
- 28** Rozhovor / Spojené státy americké  
Miroslav Hošek: Zaujmout zmlsaného amerického spotřebitele je fuška. Nabízejte unikátní příběh, ne produkt
- 33** Zápisník  
USA jsou nejen kolébkou oborů IT, ale i Průmyslu 4.0
- 34** Sonda / Spojené státy americké  
Trumpův auto-stop přes Atlantik
- 36** Rozhovor / Spojené státy americké  
Jiří Kratochvíl: Ve Státech se problémy řeší, v Evropě přijmeme další směrnici, aby problém nenastal. A divíme se, že přijde jiný
- 42** Rozhovor / Spojené státy americké  
Radovan Soušek: Američané jsou ohleduplní řidiči. A na železnici nám ujeli
- 44** Podpora exportu / Kanada  
Kanada: Nadějně vyhlídky pro české exportéry
- 50** Profiliga / Exact Control System  
Firma, která předběhla dobu. Průmysl 4.0 v silniční dopravě
- 52** Nové technologie / Kanada  
Toronto: Nejrychleji rostoucí technologický hub v Severní Americe
- 66** Rozhovor / Průmysl 4.0  
Jaroslav Lískovec: Chceme být průvodcem ve světě Průmyslu 4.0
- 68** Profiliga / M2C  
Seznamte se, elektronická recepční aneb Roboti nás neukousnou
- 72** Dvojrozhovor / Digitalizace  
Digitalizace je pro české firmy příležitost, nikoli hrozba
- 74** Zaostřeno / Environment  
Co umí strom aneb O zahradě s trochou fyziky
- 78** Rozhovor / Finance  
Tomáš Malkus: Baví mě pomáhat živnostníkům, které mají banky za rizikové

**TRADE NEWS PARTNEREM TÝMU ČESKO**

**TÝM ČESKO**



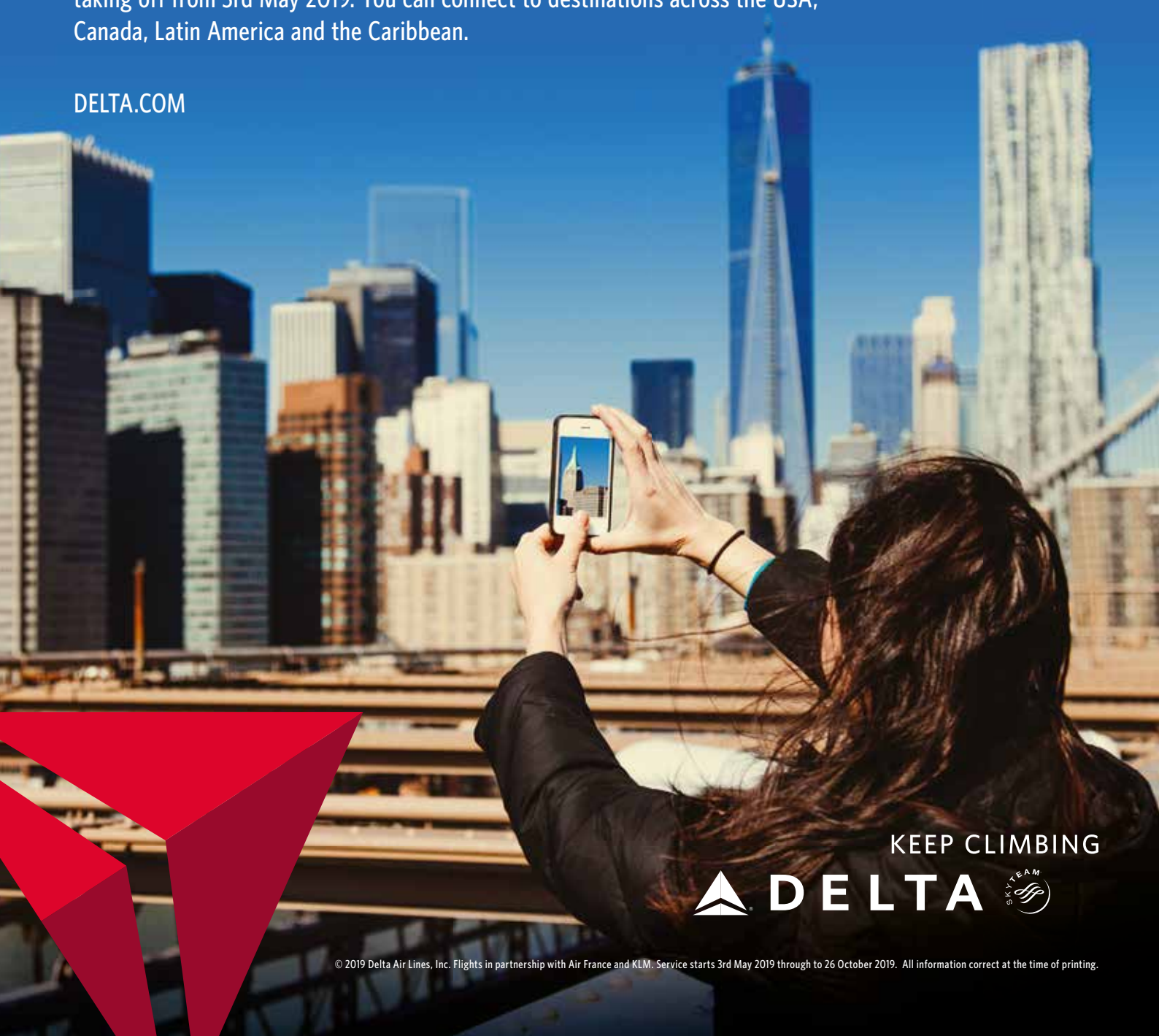
MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU

Podporujeme podnikání, inovace a export

# GET YOUR STATES ON THIS SUMMER.

Enjoy the return of Delta's nonstop service between Prague and New York JFK, taking off from 3rd May 2019. You can connect to destinations across the USA, Canada, Latin America and the Caribbean.

[DELTA.COM](http://DELTA.COM)



KEEP CLIMBING



DELTA





# Rok digitálního podnikání

2019

## Budte u toho! Nestůjte stranou!

# PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE



Registrace do projektu **ZDARMA** [www.rokdigitalnihopodnikani.cz](http://www.rokdigitalnihopodnikani.cz)

## TÉMATATA PROJEKTU

### FIRMA 4.0

- « Online produktivita
- « Komunikace (stát, zaměstnanci)
- « Obchod a marketing
- « Chytrá kancelář
- « Práce na dálku



### ŘEMESLO 4.0

- « Využití pokročilých technologií
- « 3D tiskárny, drony, aplikace
- « Online marketing
- « Chytré domácnosti
- « Virtuální simulátory (zdění, sváření...)
- « Lasery a měření



### PRŮMYSL 4.0

- « Online měření a data
- « Automatizace
- « Dodavatelsko-odběratelský proces
- « Elektromobilita
- « Robotizace
- « Umělá inteligence



### OBCHOD A RETAIL 4.0

- « Chytrá prodejna
- « Digitální finance
- « Marketing lokalit a obchodů
- « E-shopy
- « Platební systémy
- « Online marketing a zákazník



### SLUŽBY 4.0

- « Online marketing
- « Digitální finance
- « Online komunikace
- « Logistika a cestování
- « Sociální sítě
- « Digitální služby



### FARMA 4.0

- « Drony a satelitní navigace
- « Internet věcí a zvířat
- « Chytré zavlažování
- « Žvejkometry
- « Chytré včeliny a chytré kurníky



**GENERÁLNÍMI PARTNERŮY PROJEKTU JSOU:** ŠKODA AUTO a.s., ŠKODA Financial Services, ABB s.r.o., Československá obchodní banka a.s., Mastercard Europe SA

**PARTNERŮY JSOU:** Deloitte Advisory s.r.o., FACEBOOK, Digiskills.cz, BlueGhost.cz, s.r.o., CzechInvest

**MEDIÁLNÍMI PARTNERŮY PROJEKTU JSOU:** Seznam.cz, a.s., Economia, a.s., TRADE NEWS



**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**

AMSP ČR

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)  
Sokolovská 100/94, 186 00 Praha 8 (Karlín)

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

# PŘEDSTAVUJEME ŽIVNOSTENSKÝ BALÍČEK 5+5

AMSP ČR ESKALOVALA VELKOU DISKUZÍ SPOJENOU S PŘÍPRAVOU OPATŘENÍ PRO MALÉ PODNIKATELE. DĚKUJEME VŠEM ZA PODPORU I KRITICKÉ PŘIPOMÍNKY, V SOUČASNÉ DOBĚ PROBÍHAJÍ INTENZIVNÍ JEDNÁNÍ JAK S MINISTERSTVEM PRŮMYSLU A OBCHODU, TAK S MINISTERSTVEM FINANČÍ A ROVNĚŽ SE ZÁSTUPCI HOSPODÁŘSKÉ KOMORY ČR. PŘIPRAVUJEME REVOLUČNÍ ZMĚNY SMĚŘUJÍCÍ KE SNÍŽENÍ ADMINISTRATIVY. O CO SE TEDY PŘESNĚ JEDNÁ? REKAPITULUJEME NÁVRHY:

## Vše na jednom místě

### Současnost:

Podnikatel má 1500 informačních povinností, jejichž seznam musí složitě dohledávat v desítkách institucí a serverů.

### Náš návrh:

Jednoduchý rozcestník všech povinností podnikatele, navrhujeme umístění informačních povinností a zákonů na server Ministerstva průmyslu a obchodu BusinessInfo.cz a jeho propojení s Právním elektronickým systémem (PES) Hospodářské komory ČR.

## 5 kontrol a dost

### Současnost:

Na maloobchodní provozovnu může dnes přijít až 30 kontrol ročně.

### Náš návrh:

Bude-li chtít nově úředník přijít na kontrolu, pak se musí zaregistrovat na speciálním webu, přičemž může vykonat maximálně 5 kontrol ročně. Minimální doba od poslední kontroly budou dva měsíce, každá kontrola se zapíše dva měsíce dopředu.

## Změny jen ve dvou dnech

### Současnost:

Ročně musí podnikatel počítat s tím, že nastane 50 až 100 legislativních změn v předem neznámých termínech, podnikatel tak musí sledovat téměř denně všechny změny.

### Náš návrh:

Většina změn pro podnikatele bude zaváděna ve dvou dnech v roce, živnostník tak bude vědět, že jej v průběhu roku nemůže nic překvapit, a k 1. 1. a k 1. 7. bude od zástupců podnikatelů informován o všech změnách.

## Konec duplicit

### Současnost:

Je zcela běžné, že jeden údaj je zasílán na řadu úřadů opakovaně.

### Náš návrh:

Stejně formuláře nebo údaje odevzdá živnostník jen jednou, stát je bude sdílet, k čemuž využije nástroje připravované v projektu Digitální Česko.

## Jeden paušální odvod

### Současnost:

OSVČ platí zvlášť zálohy na sociální a zdravotní pojištění, na konci roku vše dopočítává, dodává a navíc platí daň z příjmu.

### Nově:

OSVČ s příjmy do jednoho milionu korun si bude moci dobrovolně zvolit možnost vše vyřadit jednou platbou, která bude zahrnovat zálohy na pojištění a minimální daň z příjmu (500 Kč měsíčně), čímž odpadnou kontroly těchto odvodů, sníží se administrativa a eliminuje se riziko chyby.

## Dále navrhujeme:

### Pro rodinné firmy, živnosti a farmy

Přijetí vládního usnesení o definici rodinného podnikání, čímž bude možné zavést jednodušší zaměstnávání rodinných příslušníků, finanční nástroje, odpočty apod.

### Pro řemeslníky

Dokončení procesu zavádění mistrovské zkoušky, což přinese větší prestiž řemeslníkům, zkvalitní služby, ochrání spotřebitele.

### Pro firmy, co začínají stavět

Do kodifikace stavebního práva zavést jednodušší režim

vyřizování žádostí spojených se stavebním povolením – jeden úředník vyřídí razítka dotčených orgánů na příslušném úřadě.

### Pro živnostníky, kteří si berou úvěr

Zavést u ČMZRB speciální záruky pro fyzické osoby na bázi OSVČ, čímž se umožní jejich snadnější financování od komerčních bank.

### Pro majitele a statutární zástupce právnických osob

Zrušení povinnosti zveřejňování adresy trvalého bydliště v obchodním rejstříku, pakliže není domácí adresa rovněž adresou provozovny.



## Pozvánka

### DIGITALIZACE MALOOBCHODU A JAK CHYTŘE NA NI

**25. 4. 2019, 13.00–20.00**

MAKRO Akademie  
Jeremiášova 1249/7  
Praha 5 – Stodůlky

Jak vypadá chytrá prodejna? Co je chytrý regál, chytrá cenovka, jaké interaktivní prvky využívají maloobchodníci ve svých prodejnách a jak vůbec na to? Jaká je budoucnost platebních řešení a potřeb firem? Jaké jsou spotřebitelské trendy? Jak se dnes vlastně jednotlivé generace dělí a co znamenají, jaká je nejmladší generace Z – lidé ve věku 16 až 22 let čili budoucnost národa? Víte, že i móda může být digitální?

Přijďte zažít něco nového, praktického, inspirativního s námi!

Vstup zdarma po předchozí registraci. Těšíme se na Vás!



## Připravujeme

### SLUŽBY 4.0

**28. 5. 2019**

v Aquapalace Čestlice

Konference v rámci kongresu  
Horeka 112

Více informací k oběma akcím:  
[www.rokdigitalnihopodnikani.cz](http://www.rokdigitalnihopodnikani.cz)

# 3 OTÁZKY PRO ROBERTA BEDNARSKÉHO, FACEBOOK



## 1 Podle čeho určíme úspěšnost reklamy na Facebooku?

Obecně řečeno můžeme rozlišit brandové a výkonnostní cíle. Brandové kampaně směřují k vytvoření značky a posílení její image, ale dlouhodobě by samozřejmě měly navýšit prodej.

Mezi klíčové metriky patří:

- Vybavení si reklamy – kolik lidí si reklamu zapamatovalo a o několik dní později si na ni bez velkého přemýšlení vzpomene.
- Povědomí o značce – ukazuje, o kolik procentních bodů může být posunuto povědomí o značce. Tato metrika může být velmi užitečná hlavně pro zatím méně známé firmy na trhu.
- Top of mind povědomí – první značka, na kterou myslíte, často ovlivňuje spontánní nákupní chování.
- Upřednostňování – týká se posunu hodnot, např. sympatie ke značce, které se sledují za delší časové období.

Radost mám tedy zejména z toho, že nám za poslední rok rapidně vzrostla členská základna, a to zejména o zajímavé kolektivní členy. Samozřejmě to obnáší i řadu nových podnětů, kauz a problémů k řešení, s nimiž noví členové přicházejí s žádostí o pomoc. Radost mám i z dobrého týmu, který se mi podařilo v sekretariátu vytvořit. Jde o tým smíšený jak genderově, tak věkově, a to je podle mého názoru a zkušeností výborná kombinace. U nás probíhají rozmanité aktivity a projekty, naši lidé se mohou setkat se zajímavými a významnými osobnostmi, nahlédnout do kuchyně spolupráce s médii a podobně, ale na druhou stranu je tu i velký tlak na rychlost, výkon, zodpovědnost, a ne každý obstojí.

## 2 Budou zákazníci na základě kampaně více nakupovat?

Pro krátkodobé cíle a přímé efekty je třeba si stanovit tzv. výkonnostní cíle. Nejdůležitější dva indikátory pro jejich měření jsou konverzní poměr a návratnost investic (ROI). Konverzní poměr ukazuje, kolik lidí vidělo reklamu a zároveň provedlo požadovanou akci typu nákup promovaného zboží, registrace do newsletteru nebo využití testovací jízdy. ROI potom napoví, zda kampaň měla finančně smysl. Porovnává tržby či zisk podnícený samotnou kampaní s jejím rozpočtem.

## 3 Jak měřit efektivitu kampaní?

Obecně je třeba sledovat tzv. přírůstky – změny hodnot metrik v čase oproti počáteční úrovni. Značky mají často nějakou obecnou znalost a je nutné pravidelně ověřovat, zda a do jaké míry toto povědomí může narůst. Děje se tak pomocí kontrolních skupin, které jsou strukturou identické oproti zvolené cílové skupině, ale nebyly vystaveny kampani. Inzerenti by měli vždy sledovat ty metriky, které odpovídají zvoleným cílům kampaně. Finanční úspěch kampaně či zvýšení povědomí o značce je přece lepší než počet lajků! ■

ZDROJ: FACEBOOK



# EQUAL PAY DAY 2019

## AMSP ČR BYLA U TOHO

Generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová vedla jeden z panelů a odborný kulatý stůl na téma podnikání žen a rodinných firem na dvoudenní mezinárodní konferenci Equal Pay Day 2019. Přestože je rodinné podnikání pro ženy velmi citlivým tématem a nechtějí o něm příliš veřejně hovořit, naléhavost problematiky nástupnictví rezonovala sálem velmi silně. Navzdory pátečnímu odpoledni bylo nabito. Za sdílení zkušeností v panelové diskusi děkujeme Ivaně Šáchové

z firmy Silex a Lence Prchalové z Mary Kay. Po tomto pracovním panelu přišla na řadu ikona módy Blanka Matragi s velmi inspirativním vystoupením k inovativnímu myšlení.

Již nyní bychom rádi avizovali termín 11. ročníku, který se uskuteční ve dnech 27. až 28. 3. 2020.

Více na [www.equalpayday.cz](http://www.equalpayday.cz). ■

Zdroj: AMSP ČR



# NEJLEPŠÍ STARTUPY EVROPY ZAVÍTALY POPRVÉ DO PRAHY



STARTUP  
WORLD CUP  
& SUMMIT

Hrdým partnerem byla i Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky. Těšíme se na příští ročník!

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



**Dave  
Evans**

Co-Author, Designing  
Your Life bestseller



**James  
Quarles**

ex-Vice President  
Instagram



**Vince  
Steckler**

Avast  
CEO



**John F.  
Rizzo**

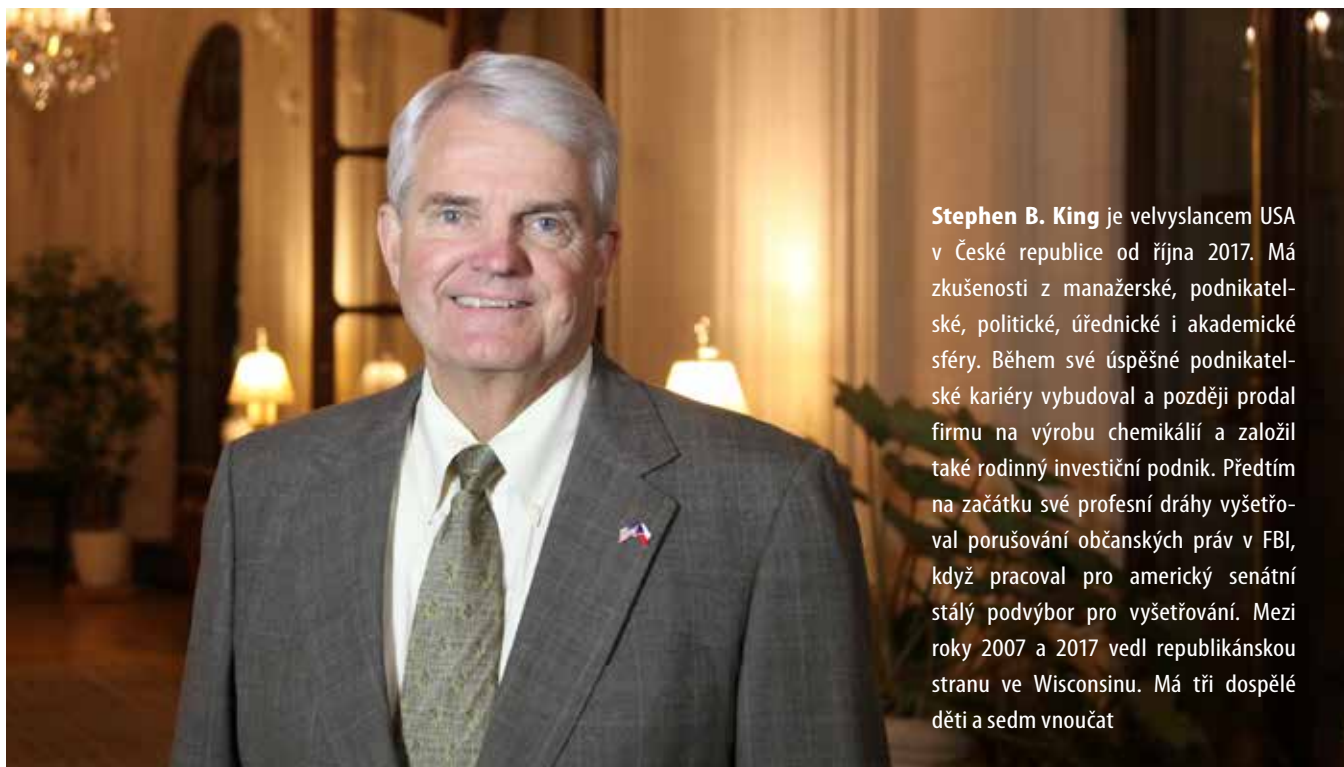
Stanford lecturer  
Investor, University Lecturer

+50  
dalších  
osobností

Stephen B. King:

# AMERICKÝ TRH JE PRO VÁS JAKO STVOŘENÝ KDO TO NEZKUSÍ, NEMŮŽE USPĚT

STEPHEN B. KING SE CÍTÍ BÝT VÍC BYZNYSMENEM NEŽ DIPLOMATEM. KDYŽ SE STAL PŘED ROKEM A PŮL VELVYSLANCEM SPOJENÝCH STÁTŮ AMERICKÝCH V ČESKÉ REPUBLICE, JAKO JEDEN Z PRVNÍCH KROKŮ STANOVL PRO AMBASÁDU ROČNÍ CÍLE A NASTAVIL JEJICH MĚŘITELNOST. JAKO VE FIRMĚ. O CO KONKRÉTNĚ ŠLO? PODAŘILO SE JE SPLNIT A JAKOU ROLI V TOM HRAJÍ ČESKÉ FIRMY? NEJEN O TOM JSME S NÍM HOVOŘILI V JEHO PRAŽSKÉ REZIDENCI.



**Stephen B. King** je velvyslancem USA v České republice od října 2017. Má zkušenosti z manažerské, podnikatelské, politické, úřednické i akademické sféry. Během své úspěšné podnikatelské kariéry vybudoval a později prodal firmu na výrobu chemikálií a založil také rodinný investiční podnik. Předtím na začátku své profesní dráhy vyšetřoval porušování občanských práv v FBI, když pracoval pro americký senátní stálý podvýbor pro vyšetřování. Mezi roky 2007 a 2017 vedl republikánskou stranu ve Wisconsinu. Má tři dospělé děti a sedm vnoučat

2019 = 3 + 3 + 3 + 3

## Jakou roli ve vaší pracovní náplni hraje ekonomická diplomacie?

Svou primární misi v roli velvyslance vidím v budování a rozvíjení ekonomických vztahů mezi našimi dvěma

zeměmi, které mají opravdu mnoho společného, a i díky tomu tu jsou obrovské možnosti spolupráce. Chtěl bych, aby to bylo něco, co tu po mně zůstane – abych přispěl k tomu, že co nejvíce zvýšíme hodnotu našich vzájemných ekonomických vztahů

a budeme maximalizovat příležitosti v USA pro české firmy. V tomto směru vidím spoustu nevyužitých šancí. Vedle toho je samozřejmě mým hlavním úkolem v roli velvyslance starat se o bezpečí všech zhruba dvaceti tisíc amerických občanů na území vaší země a k tomu

zhruba půl milionu našich turistů a dalších návštěvníků.

## Jaké nejdůležitější cíle jste v rámci ekonomické a obchodní sekce velvyslanectví stanovil?

Nazval jsem je 2 + 2 + 2 + 2 a úkol byl následující: identifikujme dvě americké firmy, které do konce roku mohou začít investovat v Česku, dále dvě americké firmy, které na českém trhu už jsou a chtějí tu expandovat, a naopak dvě české firmy, které chtějí začít investovat v USA, a dvě další firmy, které už tam jsou a chtějí dále růst. Díky kombinaci těchto čtyř párů společností můžeme pomoci vytvořit tisíce pracovních míst, a významně tak přispět k rozvoji vztahů mezi oběma státy. A moji kolegové byli hned první rok úspěšní a úkol splnili!

## Takže stejný cíl máte i letos?

V rámci zvyšování motivace jsme náš cíl na rok 2019 zvýšili na 3 + 3 + 3 + 3. Znovu říkám, že to je něco, co bych tu po sobě rád zanechal.

## ODVAHA A PODNIKATELSKÝ DUCH

### Během svého působení v naší zemi jste určitě navštívil nějaké malé a střední podniky. Můžete některé jmenovat a říci, co vás na nich zaujalo?

Vedle řady fantastických start-upů, s nimiž jsem se sešel v Brně i na jiných místech, jsem byl v mnoha malých a středních firmách po celé České republice. Jednou z těch, které mě hodně zaujaly, je brněnský Y Soft založený vizionářem Václavem Muchnou. A to hlavně v tom, že při své expanzi do USA koupili firmu v Dallasu, aby měli na americkém trhu své přímé zastoupení. Řekli si: „USA jsou pro náš produkt největší trh na světě, tak proč bychom tam jen vyváželi, když tam můžeme mít rovnou pobočku?“ Skvělá ukázka odvahy a podnikatelského ducha v praxi.

Dalším zajímavým příkladem je společnost Alba Metal z Ladné u Břeclavi, která vyrábí drátěné součástky pro automobilový průmysl, tedy drátěné rámy nebo pedály do aut – velmi specifický produkt, jehož výrobu ale dotáhli k dokonalosti. Jejich odběratelé jsou světové automobilky. Pak bych zmínil firmu Silon v Sezimově Ústí, která vyrábí a dodává

## Tipy Stephena B. Kinga na multilaterální spolupráci

USA už řadu let pořádají akci zvanou Global Entrepreneurship Summit (GES, tedy Globální podnikatelský summit). Letošní ročník se bude konat během června v nizozemském Haagu. Jde o skvělou příležitost seznámit se s americkými firmami, získat kontakty a vyměnit si zkušenosti. Vedle toho americké ministerstvo obchodu pořádá každý rok ve Washingtonu konferenci s názvem SelectUSA, jíž se účastní firmy z celého světa. Mají tam možnost dozvědět se vše, co potřebují, o obchodování na americkém trhu. Výborné tipy pro české firmy, které se o americký trh zajímají!

polyesterové součástky a související řešení, nebo GZ Media v Loděnici, kde se vyrábějí vinylové desky – další specifický produkt, jež ale zažívá obrovskou renesanci, a tato vaše společnost je jeho největším světovým dodavatelem. Nedávno dokonce koupili malou firmu v Nashvillu, což je v tomto odvětví ideální místo, kam v USA jít!

A nemůžu opomenout Linet, výrobce nemocničních postelí, který také slaví úspěchy v USA. Jeho zakladatel Zbyněk Frolík mi říkal, že jeho největší konkurenti na globálním trhu jsou americké firmy a že chce jít na americký trh, aby jim tam mohl konkurovat. To je přístup podle mého gusta! Postel z Linetu se dokonce objevila v americkém seriálu Dům z karet, ležel na ní představitel hlavní role Kevin Spacey.

### Spojené státy jsou velkou zemí s mnoha kontrasty. Na jaký region byste českým firmám radil se zaměřit, pokud chtějí v USA uspět?

Samozeřejmě bych měl zmínit středozápad, ale realita je taková, že všechny části USA jsou pro byznys jako dělané. Výběr místa pro investování, založení pobočky a tak dále záleží na více faktorech. Zaprvé běžte tam, kde jsou vaši zákazníci, jako to udělala zmíněná firma Alba Metal z Ladné. Když se rozhodli expandovat do USA, zjistili si, že dva jejich největší odběratelé, Mercedes a BMW, jsou v Jižní Karolíně a v Alabamě,

a koupili výrobní prostory v Georgii – na půli cesty mezi továrnami obou firem ve zmíněných státech.

Dalším významným faktorem jsou clusterly různých ekonomických odvětví, jejich mapa a přehled je na webu amerického ministerstva obchodu. Pár příkladů: automobilový průmysl se dlouho soustředil do oblasti kolem města Detroit v Michiganu, technologické a IT společnosti v Silicon Valley v Kalifornii a podobně. Jiné kritérium je logistika. Pokud budete přepravovat hodně zboží po souši, je dobré najít místo, které je blízko co nejvíce dálnic, a pokud budete využívat lodní přepravu, usadte se blízko nějakého přístavu.

## MSP JAKO SRDEČNÍ ZÁLEŽITOST

### Spolupracujete s Asociací malých a středních podniků ČR? Jak hodnotíte vzájemné kontakty?

Ano, absolvoval jsem s nimi už několik jednání a pak jsem měl možnost doprovázet vašeho premiéra Andreje Babiše na jeho nedávné cestě do Washingtonu a součástí této delegace byl i předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček. Pan Havlíček u této příležitosti dvakrát prezentoval skupině přibližně pětadvaceti až třiceti amerických firem vizi Česka jako inovačního lídra a hovořil o výzkumu, vývoji i investičních a obchodních příležitostech ve vaší zemi. V obou případech měla jeho prezentace velkou odezvu a nepřekvapilo by mě, kdyby se díky tomu podařilo dojednat s některými z těchto firem spolupráci.

### Určitě to dokážete správně odhadnout. Vždyť vy sám jste úspěšně podnikal, vybudoval jste a později prodal firmu na výrobu chemikálií a založil také rodinný investiční podnik.

Na začátku to byl víceméně start-up, malá firma s devíti zaměstnanci a obratem asi jeden milion dolarů po prvním roce, ale v průběhu let se nám podařilo vyrůst jak co do počtu zaměstnanců, kterých bylo už přes sto, tak i obratu – dosáhl 87 milionů dolarů. Takže když jsem firmu prodával, byl to spíš středně velký podnik. Vyráběli jsme přísady do chemických čisticích přípravků pro průmyslové i domácí využití, takže relativně specifické odvětví. Většina našich ►►

► dodavatelů i odběratelů byly také malé a střední podniky, takže o tomto segmentu něco vím.

## Jaké zkušenosti jste si z toho vzal a jaké rady byste dal rodinným podnikům a malým a středním firmám?

První vlastnost, kterou musí mít kdokoli, kdo chce podnikat, je nebát se riskovat. Nesmíte být příliš averzní k riziku, nesmíte se bát podnikat kroky do neznáma. Vždycky je tu možnost, že se to nepovede. Statistiky ukazují, že pouze jeden ze tří start-upů přežije déle než tři roky a podaří se mu úspěšně fungovat. Takže neúspěch je pravděpodobný, ale i s tímto vědomím musíte do podnikání jít. Na zdi v kanceláři mi visel citát od Chestera Barnarda, slavného byznysmena první poloviny 20. století: „Zkusit a neuspět znamená přinejmenším poučit se; nezkusit znamená trápit se nevyčísitelnou ztrátou toho, co mohlo být.“ A to je podle mě základ podnikatelského uvažování.

Další věc je být dobrým inovátorem, možná ještě důležitější než vynalézt něco nového je umění inovovat, tedy umění přistoupit k určitému novému nápadu nebo i existujícímu řešení a posunout ho dál. Jen velmi málo lidí jsou vynálezci, většina jsou spíš inovátoři. A většina velkých a úspěšných světových společností je postavená na inovacích. Podívejte se třeba na Amazon – ne vynalezli nic nového, jen našli způsob, jak snadněji prodat výrobky jiných firem a efektivně je doručit lidem. Geniální inovace! Takže z mého pohledu jsou nejdůležitější inovativní přístup a podnikatelské myšlení založené na ochotě jít do rizika.

K tomu se přidává třetí princip, a to praktikovat leadership, a ne management, tedy lidi vést, nikoli je řídit. Lidé potřebují být vedeni, ale ne, aby jim někdo stál za zády a kontroloval je, říkal jim, co mají dělat a jak to mají dělat. Zadávejte úkoly tak, že lidi necháte dělat věci, jak nejlépe umějí, a když se jim to úplně nepovede, je to pro ně ponaučením do příště. Jako vlastníci firem potřebujete dát lidem důvěru a delegovat na ně odpovědnost. Ve své firmě jsem to tak měl s provozním a finančním ředitelem, na které jsem se mohl v každodenním vedení podniku stoprocentně spolehnout, a mohl jsem se tak soustředit na další růst firmy, získávání nových zakázek a podobně.

## Pocházíte z Chicaga, města s výrazným nejen českým, ale středoevropským dědictvím. Je toto dědictví ve městě stále znát?

Chicago je národnostně velmi pestré, zejména jeho jižní část, kde jsem vyrůstal. Měl jsem ve škole spolužáky s českým původem, ale také německým, švédským, italským, řeckým, irským... Jedna ze čtvrtí Chicaga se dokonce jmenuje Pilsen, tedy Plzeň! Mnoho přistěhovalců ze střední a východní Evropy, kteří přišli do USA, nezůstalo v New Yorku nebo na východním pobřeží, ale pokračovalo právě na středozápad, do velkých měst, jako je Cleveland, Detroit, Chicago, Milwaukee, Minneapolis-Saint Paul, ale také na venkov.

ÚSPĚCH? Z MÉHO POHLEDU JSOU NEJDŮLEŽITĚJŠÍ INOVATIVNÍ PŘÍSTUP A PODNIKATELSKÉ MYŠLENÍ ZALOŽENÉ NA OCHOTĚ JÍT DO RIZIKA.

Ačkoli státem s největším počtem obyvatel českého původu je Texas, hned na dalších místech jsou právě státy středozápadu – Nebraska a Wisconsin. Pokud jde o procento obyvatel českého původu z celkového počtu obyvatel, je ale Nebraska na prvním místě. I díky tomu má dokonce Česko ze všech zemí na světě ve vztahu k USA unikátní pozici. Každý z padesáti států USA si našel jednu zemi z Evropy nebo odjinud ze světa, s níž vojensky spolupracuje v rámci své Národní gardy, což je jedna ze složek ozbrojených sil USA. A Česko je jedinou zemí na světě, kterou si pro spolupráci vybraly hned dva státy USA – jak Nebraska, tak Texas spolupracují s Ministerstvem obrany ČR.

## INOVAČNÍ POTENCIÁL A NOVÉ TRENDY

### Američané obecně mají výbornou pověst, pokud jde o inovativní přístup a podnikavost. Jak z tohoto pohledu hodnotíte naše podnikatele?

Podle mě je to něco, co naše národy spojuje. Na českých firmách a Češích obecně obdivuji jejich inovativní přístup a podnikavost. Máte skvělé inovátory, myslitele i podnikatele. Už se to s vámi táhne několik staletí, od tradice těch

příslivečných zlatých českých rukou. V tom jste pořád dobří, ve vymýšlení a vyrábění věcí, ale svět se rychle vyvíjí a mění, a vy musíte držet krok s novými trendy.

V Česku je víc takových míst, ale musím říct, že v tomto směru mě naprosto nadchnul podnikatelský duch v Brně, ve fantastickém městě úplně prodchnutém podnikavostí, s výbornými inovačními centry. Víím, že Brno je významné univerzitní město, takže to bude hodně díky jeho mladé, studentské populaci – na město s necelými 400 tisíci obyvateli připadá 70 tisíc studentů. Byl jsem tam minulý týden a strávil jsem půlku dne v Jihomoravském inovačním centru,

ale i v dalších podnikatelských inkubátorech a byl jsem ohromen, když mi tam různé české start-upy prezentovaly svoje projekty. Z mého pohledu je Praha v tomhle směru trochu pozadu.

### Je podle vás v obchodních vztazích mezi Českem a USA nějaký nenaplněný potenciál? Kde by se dal více vytěžit?

Rozhodně! Na americkém trhu jsou příležitosti všude. Je to největší trh na světě, tak proč jich v pozici českého investora nebo české firmy nevyužít? Jak už jsem řekl, Češi jsou velmi inovativní, dokážou přicházet s novými vynalézavými řešeními a zároveň mají výbornou pracovní morálku, takže splňují hlavní kritéria úspěchu v USA. Jde o to nebát se rizika! Pokud vám stačí český trh, fajn, ale pokud chcete růst, pak je americký trh přímo pro vás. A naopak: proč si myslíte, že americké firmy investují v Česku? Opravdu to není velikostí českého trhu, který je na americké poměry velmi malý, je to díky vaší geografické poloze uprostřed obrovského trhu Evropské unie. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ USA V PRAZE

# USA & Kanada

perspektivy  
ekonomika  
příležitosti  
srovnání  
trendy



chodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa

# letem světem!

s CzechTrade

## USA: Největší ekonomika světa

USA patří mezi nejvýznamnější obchodní partnery ČR mimo EU (2018). Mezi českými vývozními teritorii se umístily na 12. příčce. Jedná se o největší ekonomiku světa podle loňského HDP ve výši 20,4 bilionu dolarů (v běžných cenách). Země patří k technologicky nejsilnějším ekonomikám, americké firmy jsou špičkami zvláště v oblasti výpočetní techniky, farmaceutického a leteckého průmyslu a vojenského vybavení a techniky. V počtu patentů přihlášených v Evropě patřilo v roce 2017 Spojeným státům první místo, přihlásily jich 42 300.

Americký trh má největší soukromý sektor na světě a spotřebitelský trh patří mezi nejvíce inovativní, čítá 325 milionů obyvatel. Výdaje domácností jsou nejvyšší na světě a představují téměř třetinu celosvětové spotřeby domácností.

Při podnikání na tamním trhu je potřeba mimo jiné brát v úvahu regionální rozdíly mezi pěti desítkami států federace. Americký trh se vyznačuje silnou konkurencí, vysokým spotřebitelským očekáváním kvality zboží a služeb a také vysokými životními náklady v největších městech. V roce 2017 se Spojené státy podílely na světovém exportu zboží 8,7 % a obsadily 2. místo na světě. Na světovém importu zboží se podílely 13,4 % a obsadily 1. příčku. V hodnocení Světové banky Ease of Doing Business v roce 2018 získaly 8. místo.

## Kanada: Desátá největší ekonomika světa

Kanada je druhou největší zemí na světě s rozlohou 9,98 milionu kilometrů čtverečních a zasahuje do šesti časových pásem. Má rozvinutou tržní ekonomiku, HDP se pohybuje v bilionech dolarů (1,8 bilionu dolarů v běžných cenách). Je desátou největší ekonomikou na světě a k jejím hlavním silným stránkám patří silný bankovní sektor, vysoká životní úroveň obyvatel, velké zásoby přírodních zdrojů a silná obchodní a spotřebitelská základna. Kanada je pátým největším producentem zemního plynu a drží 10 % světových zásob ropy, v jejímž vývozu je 4. největším exportérem.

V rámci vývozní strategie a průzkumu trhu je třeba mít na paměti různá regulační opatření a postupy vzhledem k jednotlivým provinciím. Stejně tak je důležité znát požadavky vstupu na trh pro určité produkty.

Kanada je členem Severoatlantické dohody o volném obchodu – NAFTA (dohoda o volném obchodu mezi USA, Kanadou a Mexikem), uzavřená v roce 1994, která odstartovala zvýšení obchodní a hospodářské integrace s USA. Od září roku 2017 je prováděna dohoda CETA – obchodní dohoda mezi EU a Kanadou. Nastavila snazší podmínky pro vzájemný obchod a odstranila řadu obchodních překážek. V hodnocení Světové banky Ease of Doing Business v roce 2018 získala Kanada 22. pozici ze 190 ekonomik.

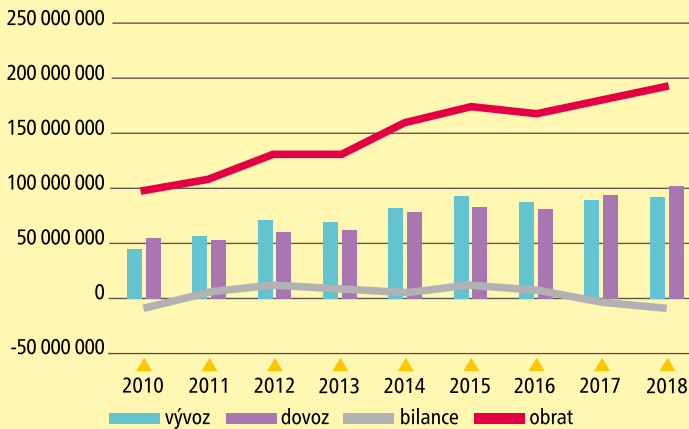
## USA a Kanada

Spojené státy a Kanada mají největší a nejintenzivnější obchodní propojení na celém světě, které vytváří miliony pracovních míst v každé zemi. Představují bilaterální obchodní a investiční vztahy ve výši 1,4 bilionu dolarů. Obousměrný obchod se zbožím a službami dosáhl v roce 2017 téměř 680 miliard dolarů a bilaterální investice téměř 817 miliard dolarů. Vývoz USA do Kanady v roce 2017 činil 341 miliard dolarů, což představuje 15 % celkového vývozu USA. Více než 30 států USA řadí Kanadu v rámci svých exportních trhů na první místo. V roce 2017 překročily vývozy z USA do Kanady celkový vývoz USA do Číny, Japonska, Jižní Koreje a Singapuru. Stejně jako Kanada je pro Spojené státy prioritním trhem, má trh USA pro kanadskou ekonomiku velký význam. Přibližně tři čtvrtiny kanadského vývozu směřují do USA a 23 států USA jmenuje Kanadu jako svého hlavního dovozního partnera.

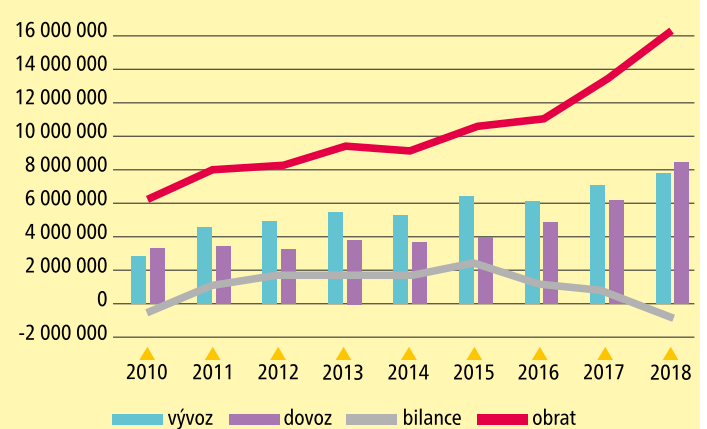
Zpracovalo oddělení  
Centrum informačních služeb CzechTrade

# top!obory českého exportu podle CzechTrade

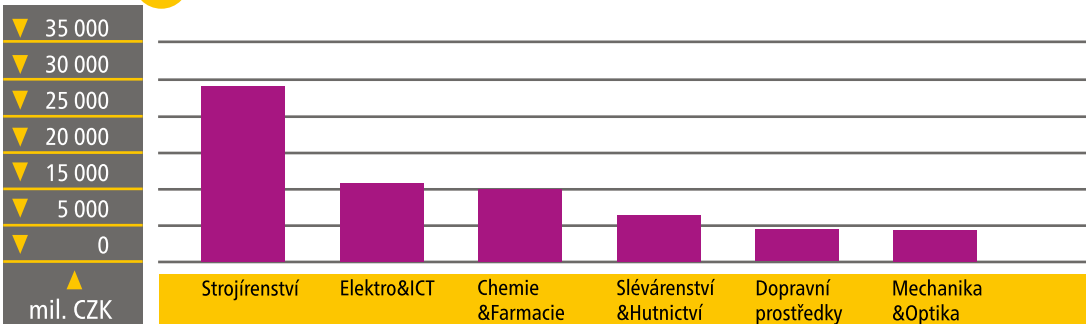
## Zahraniční obchod ČR s USA (v tis. CZK)



## Zahraniční obchod ČR s Kanadou (v tis. CZK)



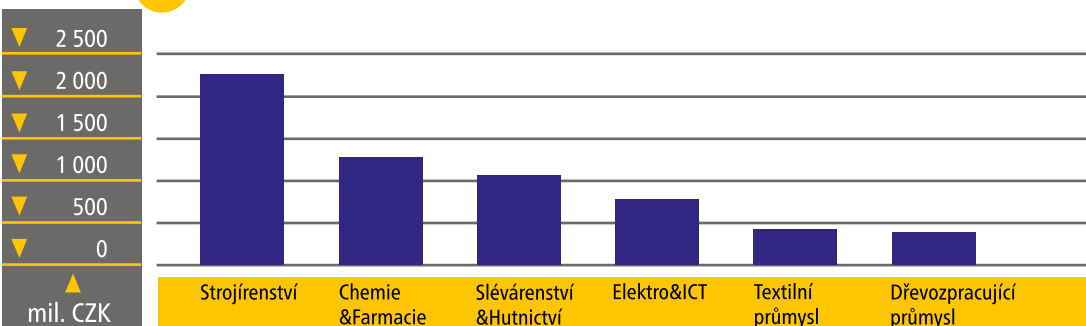
## TOP! obory českého vývozu do USA



**V roce 2018 Spojené státy americké v žebříčku našich exportních partnerů obsadily 12. místo.**

Z hlediska našich vývozních partnerů mimo Evropskou unii jsou USA na prvním místě. Do USA se vyvezlo zboží za 90,9 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 3,7 %. Mezi hlavní vývozní položky patří proudové motory, pneumatiky, stroje na automatické zpracování dat, čerpadla, části a součásti motorových vozidel, elektrická zařízení k vypínání, spínání a ochraně elektrických obvodů, mikroskopy, tabule a ovládací stoly, trubky a hadice z plastů, telefonní přístroje.

## TOP! obory českého vývozu do Kanady



**V roce 2018 Kanada v žebříčku našich exportních partnerů obsadila 44. místo.**

Do Kanady se vyvezlo zboží za 7,8 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 9,5 %. Ve vývozu do Kanady vedou materiály pro stavbu železničních a tramvajových tratí, stroje na automatické zpracování dat, proudové motory, syntetický kaučuk, zdvihací, nakládací a manipulační zařízení, trubky a hadice z plastů, pneumatiky, tabule, panely a ovládací stoly, mikroskopy a netkané textilie.

Zdroj dat: ČSÚ a výpočty CzechTrade. Zpracovalo oddělení Centrum informačních služeb CzechTrade

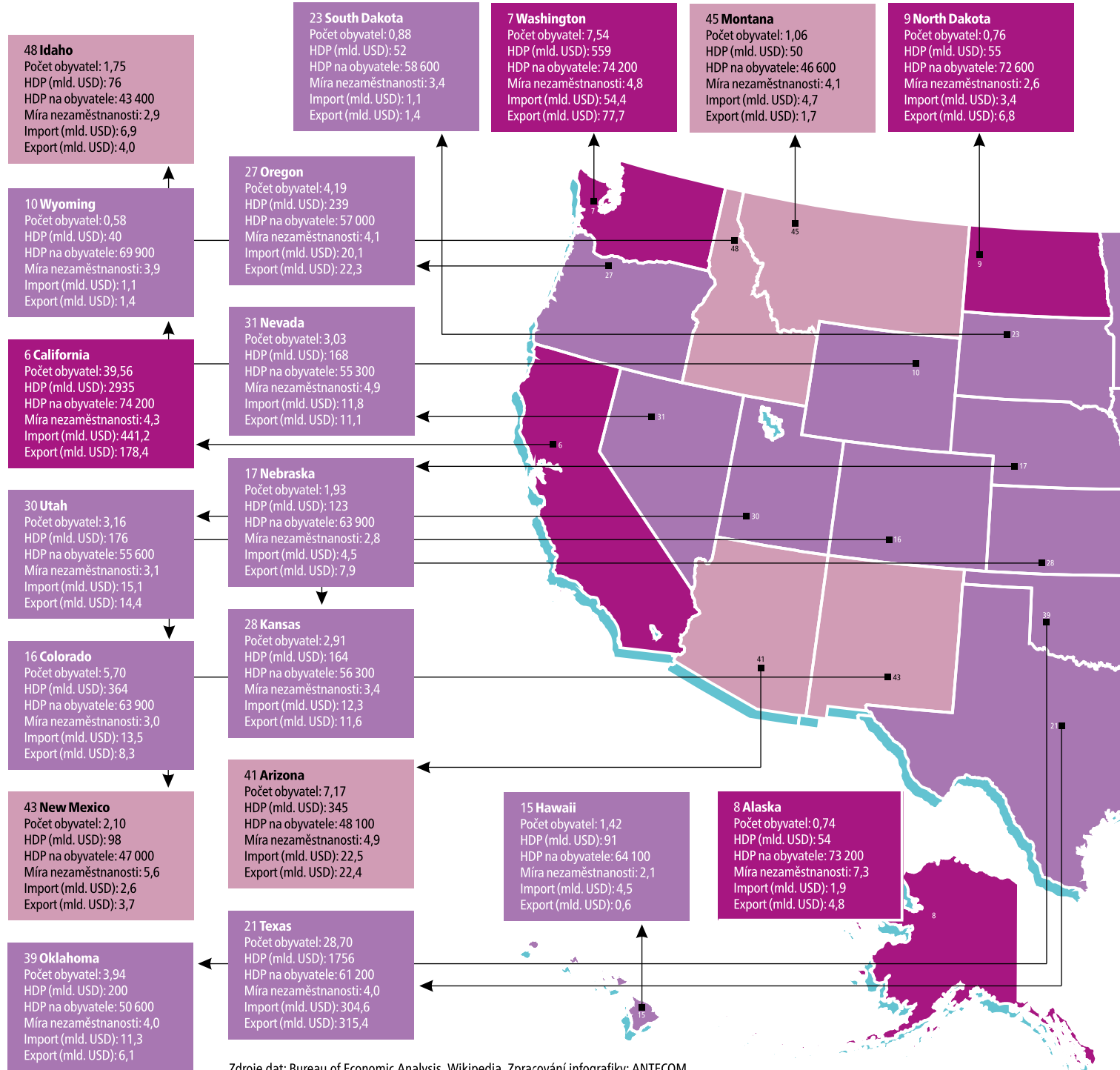
# Spojené státy americké

## v číslech

Počet obyvatel (v milionech)  
HDP na obyvatele (v USD)  
Míra nezaměstnanosti v %

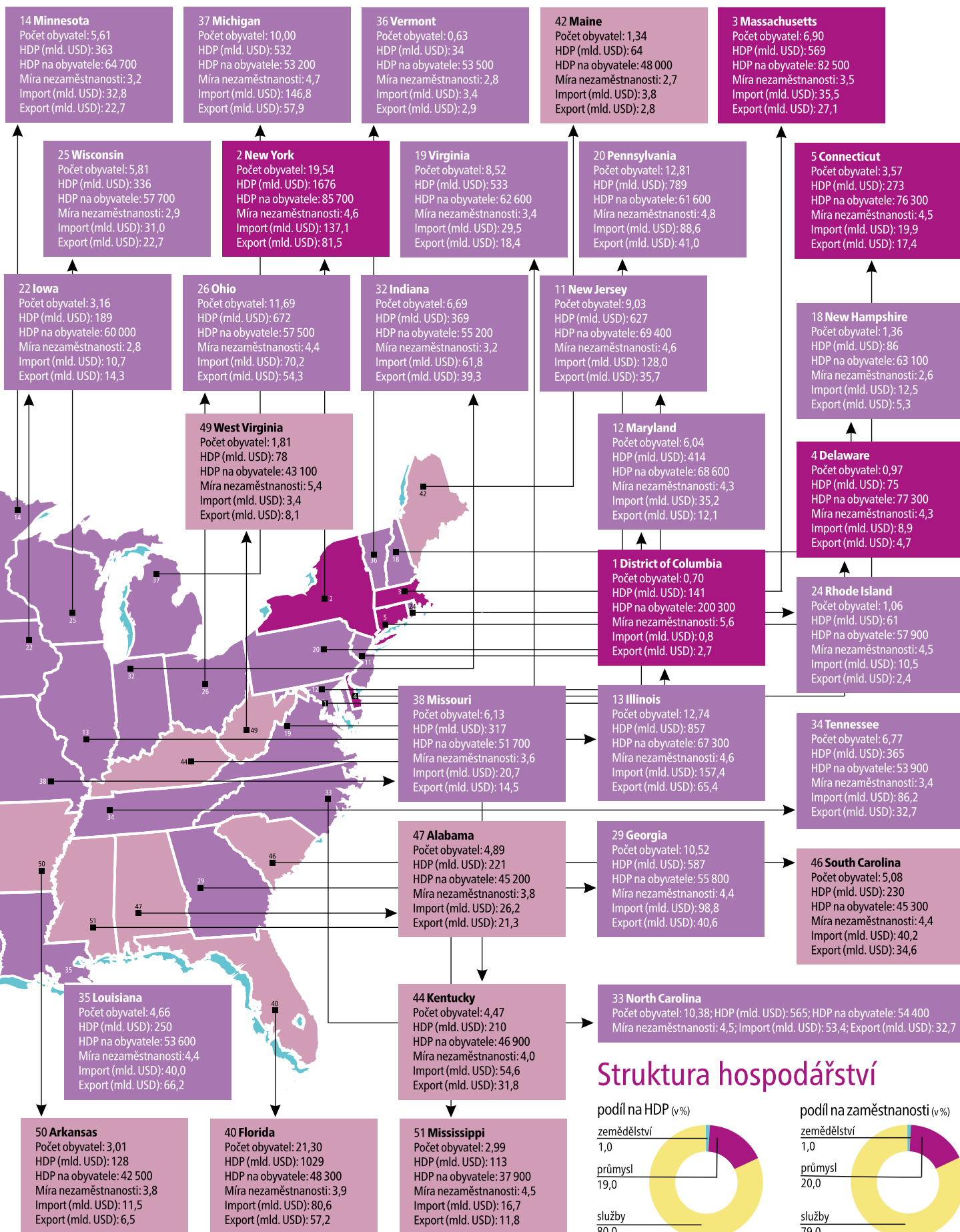
VŠECHNY ÚDAJE JSOU  
ZA ROKY 2017–2018

HDP / OBYVATELE
Legenda barev
70 000–299 999
50 000–69 999
30 000–49 999



Zdroje dat: Bureau of Economic Analysis, Wikipedia. Zpracování infografiky: ANTECOM





obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem

# Kanada v číslech

Zdroje dat: Statistics Canada, Wikipedia  
Zpracování infografiky: ANTECOM

Počet obyvatel (v milionech)  
HDP na obyvatele (v USD)  
Míra nezaměstnanosti v %

**Yukon**  
Počet obyvatel: 0,04  
HDP (mld. USD): 2  
HDP na obyvatele: 60 700  
Míra nezaměstnanosti: 3,2  
Import (mld. USD): 0,4  
Export (mld. USD): 0,2

**Northwest Territories**  
Počet obyvatel: 0,04  
HDP (mld. USD): 4  
HDP na obyvatele: 89 800  
Míra nezaměstnanosti: 6,4  
Import (mld. USD): 0,8  
Export (mld. USD): 1,4

**Nunavut**  
Počet obyvatel: 0,04  
HDP (mld. USD): 2  
HDP na obyvatele: 62 900  
Míra nezaměstnanosti: 13,7  
Import (mld. USD): 0,5  
Export (mld. USD): 0,2

**Quebec**  
Počet obyvatel: 8,30  
HDP (mld. USD): 346  
HDP na obyvatele: 41 800  
Míra nezaměstnanosti: 5,4  
Import (mld. USD): 86,2  
Export (mld. USD): 73,3

VŠECHNY ÚDAJE JSOU  
ZA ROKY 2017–2018

HDP / OBYVATELE

Legenda barev

70 000–299 999

50 000–69 999

30 000–49 999

**British Columbia**  
Počet obyvatel: 4,92  
HDP (mld. USD): 234  
HDP na obyvatele: 47 600  
Míra nezaměstnanosti: 5,2  
Import (mld. USD): 49,2  
Export (mld. USD): 42,0

**Newfoundland  
and Labrador**  
Počet obyvatel: 0,53  
HDP (mld. USD): 27  
HDP na obyvatele: 52 000  
Míra nezaměstnanosti: 15,5  
Import (mld. USD): 6,6  
Export (mld. USD): 7,0

**Prince Edward Island**  
Počet obyvatel: 0,15  
HDP (mld. USD): 6  
HDP na obyvatele: 36 700  
Míra nezaměstnanosti: 8,9  
Import (mld. USD): 1,0  
Export (mld. USD): 1,0

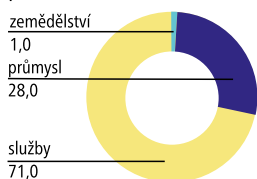
**Alberta**  
Počet obyvatel: 4,24  
HDP (mld. USD): 276  
HDP na obyvatele: 65 000  
Míra nezaměstnanosti: 6,5  
Import (mld. USD): 43,5  
Export (mld. USD): 68,2

**Saskatchewan**  
Počet obyvatel: 1,15  
HDP (mld. USD): 66  
HDP na obyvatele: 57 400  
Míra nezaměstnanosti: 6,3  
Import (mld. USD): 11,8  
Export (mld. USD): 19,6

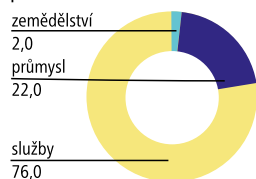
**New Brunswick**  
Počet obyvatel: 0,77  
HDP (mld. USD): 30  
HDP na obyvatele: 39 100  
Míra nezaměstnanosti: 7,5  
Import (mld. USD): 11,9  
Export (mld. USD): 8,8

## Struktura hospodářství

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



**Manitoba**  
Počet obyvatel: 1,34  
HDP (mld. USD): 59  
HDP na obyvatele: 44 200  
Míra nezaměstnanosti: 6,1  
Import (mld. USD): 13,0  
Export (mld. USD): 10,6

**Ontario**  
Počet obyvatel: 14,07  
HDP (mld. USD): 686  
HDP na obyvatele: 48 700  
Míra nezaměstnanosti: 5,9  
Import (mld. USD): 204,8  
Export (mld. USD): 178,4

**Nova Scotia**  
Počet obyvatel: 0,95  
HDP (mld. USD): 35  
HDP na obyvatele: 37 300  
Míra nezaměstnanosti: 7,9  
Import (mld. USD): 8,2  
Export (mld. USD): 4,6







## VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •

Sklouznout se na našich klouzačkách už můžou i děti ve Švédsku.  
**Radek Mikoláš, MAWER CZ**

# USA:

## KDY JINDY NEŽ TEĎ? MÁME NA VÍC

TRH SPOJENÝCH STÁTŮ AMERICKÝCH BYL, JE A DO BUDOUČNA ZŮSTANE JEDNÍM Z NEJVĚTŠÍCH TRHŮ SVĚTA. NENÍ TO DÁNO POUZE JEHO ROZLOHOU ANI POČTEM OBYVATEL, KTERÉ OBSLUHUJE, ALE JEHO SPOTŘEBNÍM NASTAVENÍM. FEDERACE, JEJÍ JEDNOTLIVÉ STÁTY, FIRMY, ALE I SAMOTNÍ OBYVATELÉ JSOU ZVYKLÍ INVESTOVAT, ŽÍT S PŮJČKAMI, MÍT SKVĚLÝ SERVIS A HLAVNĚ VŠECHNO DOSTAT A ZAŘÍDIT RYCHLE. A PODLE NÁS DOSUD NEBYLA LEPŠÍ DOBA NA TO UPŘÍT SEM SVOU EXPORTNÍ POZORNOST.

Rychlost s kvalitou jsou charakteristické třeba pro trh s občerstvením: existuje obrovská síť jednotlivých fastfoodových restaurací, které se sice mohou tvářit, že se snaží produkovat zdravé pokrmy, ale stále to bude fast food. Jmenujme firmu Amazon, která je nejrychleji rostoucí společností na území USA. Rychlost a kvalita v souvislosti s cenou, to je dnes hlavní mix, který americké spotřebitele zajímá nejvíc.

### NENECHTE SE ZMÁST MAINSTREAMEM

Nedávno jsem na síti LinkedIn komentoval obrázek dokumentující český export, objemově rozdělený podle zemí, s tím, že do USA bychom mohli vyvážet ještě víc. I z něj vyplývalo, že Spojené státy jsou po evropských zemích naším nejdůležitějším odběratelem, daleko před Čínou a srovnatelně s Ruskem. Velikost tamního trhu a jeho „absorpční“ schopnost tuto otázku jednoduše

otevřít. Pokud jsme schopni exportovat do Velké Británie za 206 miliard korun, pak do USA by toto číslo mělo být naším cílem také.

V poslední době jsme zaznamenali lehké znejistění našich podnikatelů směrem k trhu USA, a to především s nástupem administrativy Donalda Trumpa, zaváděním nových cel, zrušením jednání o smlouvě TTIP a dalšími obchodně negativními informacemi, které se v evropském prostoru, a tudíž i v České republice, objevují v některých médiích a komentářích.

Z našeho pohledu však v obchodním styku nebyla lepší doba, kdy na trh USA zamířit, než právě teď. Exportní tarifní a netarifní bariéry existovaly i před nástupem prezidenta Trumpa a naopak, založení vlastní firmy v USA je s ohledem na přijetí rovné daně pro firmy historicky nejvýhodnější. Zavedení cel se prozatím našeho hospodářství

dotýká pouze okrajově a rozhodně není nepřekonatelnou bariérou pro zvyšování českého exportu. Diskuze mezi EU a USA ohledně celních sazeb pokračuje a občasné informace o možném zavedení 25% daně na dovoz evropských automobilů se objevují, nicméně jsme přesvědčeni, že si obě strany uvědomují rizika v recipročním zavádění celních překážek. Snaha americké administrativy je snížit cla a té evropské maximálně chránit společný trh. Doufejme, že zůstane pouze u slovních přestřelek, neboť zavedení cla na automobily EU by bylo velmi negativní zprávou a zcela jistě by dopadla i na české subdodavatele.

Naopak tato administrativa „vrátila do hry“ takové segmenty průmyslu, jako je ocelářství, hutnictví, těžba uhlí, v nichž má naše země desítky let zkušeností, aniž by v rámci jednotlivých států poklesl zájem o inovace v oblasti „zelených“, ekologicky šetrných



Newyorské panorama

Foto: Eva Štramplovská

technologií, elektromobility a samořídících technologií.

Spojené státy se v posledním roce staly největším producentem ropy a plynu na světě. To samozřejmě podporuje rozvoj firem, které se těžbou zabývají, a CzechTrade USA velmi flexibilně zareagoval na zvýšenou poptávku českých firem z této oblasti.

Na rozdíl od evropského prostoru, kde evidentně dochází ke zpomalování ekonomiky a ochlazení růstu HDP, ať již v Německu či jižních státech, je zřejmé, že USA stále očekávají kontinuální růst HDP okolo 3%, a to i s výhledem do roku 2020, kdy se skuteční prezidentské volby a demokraté budou chtít vystřídat D. J. Trumpa v Bílém domě.

## PORAĎTE SE U ODBORNÍKŮ

Kancelář CzechTrade v Chicagu a její spolupracující kanceláře v New Yorku a San Francisku dokáží našim firmám velmi efektivně pomoci a poradit s jejich vstupem na trh, a to na celém území USA včetně vzdálených teritorií, jako je Havaj nebo Portoriko.

Vstup na tento trh je vedle všech pozitiv velmi náročný a vyžaduje důkladnou přípravu. Je třeba nic nepodcenit a ve svých úvahách se zabývat všemi

aspekty tak, aby firma zbytečně „nevzhazovala“ finance a nevystavovala se zbytečnému riziku finanční ztráty či obchodního sporu.

Obtížnost je dána především několika základními faktory: vzdáleností, finanční a časovou náročností a časovým posunem. Pokud nastane jakýkoli problém, jeho řešení není s ohledem na vzdálenost otázkou hodin, ale dnů, což může vyústit až k nucenému odchodu z trhu. Vzhledem ke kurzu koruny k americkému dolaru jsou náklady na jakékoli služby vysoké. V přípravě rozpočtu finanční rozvahy exportní strategie je třeba s tím počítat. Vzhledem k velikosti a saturaci trhu vašimi konkurenty není vstup na trh záležitostí měsíců, ale dvou až tří let. Bez jasné strategie, znalosti trhu a připravenosti na lokální specifika se vše jen prodlouží a prodraží. Je nezbytné na dotazy a požadavky amerických klientů reagovat do 48 hodin, i když reakce protistrany mnohdy budou trvat déle. Jazyková vybavenost je samozřejmostí a přizpůsobení pracovní doby člověka, který má americký trh na starosti, časovému posunu další nezbytností.


Se všemi zmíněnými překážkami jsou pracovníci kanceláří CzechTrade schopni na počátku pomoci, a to od bezplatné rady a konzultace až po dlouhodobou

proexportní podporu, kdy s firmami zůstáváme i mnoho měsíců a vedeme je od základního průzkumu trhu přes veletrhy až k uzavření kontraktu.

## ZÁJEM ČESKÝCH FIREM STOUPÁ

Mnoho českých firem je již na americkém trhu etablováno a jsou zde úspěšné (můžeme uvést například společnosti Linet, Rudolf Jelínek, Grund, KV Final), mnohé se o to již pokoušejí a další se na vstup na trh intenzivně připravují. Víme to z našich statistik a poptávek na služby naší kanceláře, které rok od roku stoupají. Je evidentní, že se čeští podnikatelé nebojí o trhu uvažovat, ale co je ještě důležitější, nebojí se své úvahy měnit v realitu a na trh vstupovat. Jedním z posledních úspěchů je například vstup start-upu Sense Arena do prostředí amerického hokeje. Svůj úžasný produkt představil na veletrhu v Las Vegas a zaujal nejen vedení NHL, ale především odbornou veřejnost.

Mekkou start-upů a technologických firem nejsou jen Silicon Valley, San Francisco a Kalifornie, ale také východní pobřeží. New York se svými aktivitami přiřadil k místům, kam se vyplatí se svým nápadem vyrazit a prezentovat ho. Zázemí, které má Česká republika právě zde, je dalším kladným bodem, ►►



V květnu se koná v Houstonu veletrh OTC (Offshore Technology Conference & show). Letos se ho poprvé pod záštitou CzechTrade a MPO zúčastní tři české firmy: Technicoat, Armatury Group a Anacot Capital.

►► nehledě na to, že již mnoho firem v samotném NY či blízkém okolí působí.

## POZITIVA PŘEVAŽUJÍ A TROCHA VRÁSEK S PAPIROVÁNÍM ZA TO STOJÍ

Podnikatelské prostředí ve Spojených státech charakterizuje několik zásadních bodů. Tím nejdůležitějším z našeho pohledu je velmi dobrá platební morálka. S ohledem na rychlost a vymahatelnost práva, soudní rozhodnutí a vymáhací nástroje zůstává jen málo obchodních případů neuhrazených či dlouho po době splatnosti.

Dalším důležitým bodem je relativně snadný přístup k investičním a provozním úvěrům. Ten ale vyžaduje mít založenou americkou pobočku firmy, najmout americké zaměstnance a platit v USA daně, čili mít daňové číslo.

Do třetice je třeba uvést, že trh není přebyrokratizován a regulace, restrikce a nařízení jsou ve srovnání s EU menší a zavedeny tam, kde to spíš vyžaduje sám trh, než aby byly nařizovány legislativním procesem. Přesto se ale může na začátku české firmě zdát, že projít „pralesem“ nařízením, certifikací, registrací, daňovými zákony atd. je nesmírně náročný proces, daleko složitější než v EU. Proč tomu tak je?

Za prvé je to podle nás jen pocit. Většina podnikatelů již zapoměla, kolik času trávili vypisováním JCD (jednotných celních deklarací), CMR (nákladových listů), homologací svých výrobků atd., neboť

tyto procesy buď byly zrušeny společným trhem, anebo byly realizovány v podstatně delším čase, než vyžaduje vstup na trh USA.

Spojené státy nejsou součástí společného evropského trhu, a proto CBP – customs and border protection, FDA – food and drugs administration, EPA – environmental protection agency a další mohou ze začátku vypadat jako něco, co se ani nedá realizovat. Mohu vás ujistit, že jakmile český exportér proces jednou absolvuje, vše ostatní již bude velmi jednoduché a neustále se opakující obchody budou stejné, jako by obchodoval v Evropské unii na společném trhu. Je jasné, že pokud by se podařilo dojít k dohodě nad smlouvou TTIP mezi EU a USA, došlo by k odstranění některých z tarifních, ale i netarifních bariér a obchod by se ještě více zjednodušil, nicméně opět opakují, již dnes není komplikovanější, než jsou firmy schopny zvládnout.

S odbornou pomocí CzechTrade se i při těchto krocích dá vždy počítat a naše kanceláře v Chicagu, New Yorku a San Francisku dokáží klientovi zpracovat manuály, jak se s „paperworkem“ vypořádat. TTIP by především dokázalo odstranit zbytečné náklady na provedení certifikace výrobku platné v USA ve chvíli, kdy již je výrobek certifikován v EU a dá se předpokládat jeho kvalita. Některé certifikační laboratoře v USA již dílčí evropské certifikáty uznávají, nicméně samotný proces je třeba většinou absolvovat a náklady s tím spojené bohužel nejsou zanedbatelné. Budeme doufat, že se obě strany co nejdříve vrátí k jednacímu stolu.

I přes zmíněné komplikace však trh USA poskytuje firmám ze všech možných oborů velké příležitosti a trocha vrásek s papírováním za to stojí.

## PÁR DOBRÝCH RAD NA ZÁVĚR

Je třeba podotknout, že Američané velmi dbají na korektnost a mnohdy se nám jejich chování může zdát až pokrytecké (z pohledu našich kulturních hodnot), nicméně je ho třeba plně respektovat. Genderově, rasově či národnostně podbarvený vtíp může vaši snahu o obchod definitivně zhatit. Český smysl pro humor nebude fungovat a velmi opatrní buďte i v politických komentářích. Spíše se jim vyhněte, pokud je to možné.

Američané jsou naopak velmi hrdí na svoji zemi, historii, na to, co dokázali, na své padlé ve válkách, na sportovní kluby, ale především na svou rodinu a děti. Je skoro pravidlem, že pondělní

Chicagské zrcadlení





začátek pracovní doby ve firmách patří diskuzi nad tím, co dělaly děti o víkendu. Většina amerických dětí sportuje (je to součástí školní docházky, kdy každý den je hodina tělocviku), školy mají svoje kluby a ve chvíli, kdy se koná domácí zápas, není výjimkou, že se na něm sejdou tisíce lidí. O víkendu tedy mají rodiny své zápasy a v pondělí si o nich povídají v práci. Pokud tedy budete dělat přípravu na jednání a do úvodu dáte pochvalnou poznámku na místo, kde se jednání koná, nebo se pokusíte ukázat svoji znalost místního prostředí (pochválíte jim třeba hokejovou halu a jejich NHL tým nebo úžasné muzeum, které se u nich nachází), nikdy to nebude chyba. Pokud se vaše jednání dostanou do pokračujícího stadia, tak otázka „jak se daří dceři/synovi v čemkoli“, bude vždy vnímána velmi pozitivně.

A ještě technická poznámka: Nebuďte překvapeni, že vám bude všude uvnitř budov zima. Ať již budete v jednacím místnosti v hotelu nebo na veletrhu, ať bude léto a nebo zima. Američané jsou od narození zvyklí příliš netopit. Veškeré prostory jsou klimatizovány na 18 až 20 °C, regulace jsou jiné než v Evropě a radiátory se příliš nepoužívají.

Pokud tedy budete instalovat svoji expozici na veletrhu v létě a v hale bude nesnesitelné horko, nezapomeňte na to, že jakmile veletrh začne, haly budou vychlazené na krásných 18 stupňů a vám v krátkých šatech nebo pouze v košili bez saka bude zima, i kdyby venku bylo čtyřicet. ■

TEXT: JAN KUBATA A LUBOŠ MATĚJKA  
FOTO: EVA STANOVSKÁ, SHUTTERSTOCK  
A ARCHIV CZECHTRADE



Mgr. Jan Kubata, ředitel regionálního centra CzechTrade v USA



Mgr. Luboš Matějka, odborný pracovník zahraničního kanceláře CzechTrade v USA



Pohled na San Francisco

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S USA PODLE ZÁSTUPCŮ AGENTURY CZECHTRADE

- 1 Buďte sebevědomí**  
Jednání s americkými partnery nebývají jednoduchá, Američané umějí být velmi tvrdí vyjednávači. Buďte si vědomi své konkurenční výhody, kvality svých produktů a výhodnosti nabídky vaší společnosti a nebojte se slušně, leč asertivně prosazovat své zájmy.
- 2 Dodržujte termíny**  
Při přesunech mezi jednáními mějte vždy časovou rezervu. Dodržování termínů by mělo být pravidlem i při plnění dlouhodobějších dodávek, v případě zpoždění způsobeného neočekávanými okolnostmi obratem kontaktujte amerického partnera a snažte se situaci vyřešit k oboustranné spokojenosti.
- 3 Respektujte americké hodnoty**  
Když si nejste jistí reakcí a názory partnera, važte každé slovo. Buďte opatrní s humorem během jednání a respektujte tradiční americké hodnoty, jako jsou vlastenectví, důležitost politicky korektního jednání, respektování společenských menšin a státních autorit nebo význam náboženství.
- 4 Buďte originální**  
Nebojte se nabídnout odvážné nápady. Originální řešení jsou ve Spojených státech ceněna. Zvláště v případě, kdy firmě výrazně zjednoduší nebo zefektivní výrobní proces či uspoří náklady.
- 5 Využijte místní profesionály**  
Podmínky ve Spojených státech mohou být ve srovnání s tím, na co jsou české firmy zvyklé, dost odlišné. Vyplatí se využít služeb místních odborníků na právní, dovozní nebo třeba certifikační problematiku.
- 6 Nepodceňte přípravu**  
Při jednání mohou padnout velmi detailní dotazy. Perfektní příprava před jednáním či významným projektem je proto klíčová.
- 7 Počítejte s kulturními rozdíly**  
Přestože nám mohou být Američané v mnoha ohledech blízcí, mají své kulturní zvláštnosti a v řadě situací budou reagovat jinak, než bychom od nich očekávali.
- 8 Buďte pohotiví**  
Americké firmy bývají velmi náročné. Společnost, která je schopna flexibilně reagovat na nové požadavky nebo měnit situaci na trhu, je vnímána jako perspektivní partner.
- 9 Neslibujte nesplnitelné**  
Američané ctí dané slovo. Neslibujte nic, co nemůžete splnit, a respektujte uzavřenou dohodu.
- 10 Zůstaňte v kontaktu**  
S americkými partnery udržujte dlouhodobé vztahy a informujte je o nových produktech vaší společnosti. Budete bráni jako seriózní partner s vážným zájmem o spolupráci.



Czech  
Republic  
**The Country  
For The Future**

Naším cílem je vytvářet prostředí, které bude stimulovat české firmy v rozvíjení jejich inovačního potenciálu a s ním spojených kompetencí, konkurenceschopnosti a schopnosti prosadit se na zahraničních trzích. Tím chceme zvyšovat jejich přidanou hodnotu a ekonomický zisk a podněcovat jejich globální ambice. Klíčové je vytvoření osy mezi stěžejními oblastmi, kterými jsou:

- **PODPORA VÝZKUMU A INOVACÍ**
- **INOVACE**
- **INVESTICE**
- **INFRASTRUKTURA**
- **INTERNACIONALIZACE**

Horizontální vazby mezi členy Týmu Česko vytváří komplexní systém asistence státu napříč institucemi. Cílem je nejen zjednodušit přístup ke službám všech institucí a poskytnout jejich přehlednou nabídku nezávisle na tom, na kterou organizaci se firma obrátí, ale především možnost vytvářet individuální nabídku služeb dle potřeb firmy.

**TÝM ČESKO**



SDÍLENÁ PODPORA PODNIKÁNÍ

Miroslav Hošek:

# ZAUJMOUT ZMLSANÉHO AMERICKÉHO SPOTŘEBITELE JE FUŠKA NABÍZEJTE UNIKÁTNÍ PŘÍBĚH, NE PRODUKT

„SOUHLASÍM S NÁZOREM, ŽE POUZE V AMERICE MŮŽETE BÝT TÍM, KÝM OPRAVDU CHCETE. USA JSOU VLASTNĚ JAKÁSI ZMENŠENINA A ODRAZ CELÉHO SVĚTA. NEEXISTUJE TOTIŽ JEDNA AMERIKA, ALE MNOHO A VY SI MŮŽETE VYBRAT TU SVOU,“ TVRDÍ ÚSPĚŠNÝ AMERICKÝ BYZNYSMEN MIROSLAV HOŠEK. UŽ TRINÁCT LET ŠÉFUJE POTRAVINÁŘSKÉ FIRMĚ AFP, KTERÁ SÍDLÍ V PENSYLVÁNII.

**Miroslav Hošek** stojí od roku 2006 v čele americké potravinářské firmy AFP. Po absolvování gymnázia v Bruntále vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze. V potravinářství pracuje od roku 1993. Podílel se na uvádění značek Knorr a Hellmann's na český trh. Krátce působil v Německu a před odchodem za oceán v roce 2006 pracoval ve funkci generálního ředitele Pribiny Příbyslav. Vzdělání si rozšířil studiem postgraduálních kurzů na Columbia University v New Yorku a na University of Chicago.

V USA působil osm let v představenstvu Lancasterské obchodní a průmyslové komory v Pensylvánii a nyní je členem poradního výboru předsedy americké Asociace výrobců spotřebního zboží. Pravidelně publikuje v českých médiích a své zkušenosti a názory prezentuje na [www.tristiri.cz](http://www.tristiri.cz)



## NEBÁT SE A NEKRÁST

### Jakou Ameriku jste si vybral vy?

Ta moje ve mně utvrdila ono slavné Masarykovo „nebát se a nekrást“. Ostatně sám Masaryk vždycky usiloval o svobodnou republiku amerického stylu, kde platí, že nic není zadarmo,

všechno je konkurence a zákazník má vždycky pravdu.

### Jak se to odráží ve vašem životě a práci za oceánem?

Praktický výsledek je, že se spoléháte na vlastní síly, na to, co umíte, a učíte se nové věci. Nechci, aby to vyznělo

nějak arogantně, tak to nemyslím. Samozřejmě, že pomoc může přijít a já ji uvítám a vážím si jí. Ale dopředu se na to spoléhat je podle mne neslučitelné s Masarykovým principem. Říkat, že jsem neměl tak dobré startovací podmínky jako jiní, že mi nikdo nic nedal, vymlouvat se na to či ono, to neuznávám. Každý se musí snažit.

**A co ta práce?**

V práci se to projevuje tak, že o nás v každém momentě rozhodují naši zákazníci. Tím, zda udělají objednávku nebo ne, dávají jasně najevo, zda splňujeme jejich očekávání. „Náš zákazník, náš pán“ platí beze zbytku. A nelze s nimi hrát žádné hry.

**Co máte na mysli?**

Uvedu příklad. Když jsem v Evropě na obchodním jednání s partnerem a požádám ho o nějaké číslo nebo upřesnění, často mi odpoví, že mi to neřekne, protože je to jeho obchodní tajemství. To kdyby řekl ve Státech, skončil by. Tam se hraje s otevřenými kartami na stole, a pokud si to klient přeje, musíte mu odpovědět, je tam daleko větší transparentnost. Ne vždycky, ale systém je takto nastavený. Pokud se tedy chcete na tamním trhu prosadit, je dobré se na to připravit a chovat se podle toho.

**VIDITELNÁ RUKA TRHU****Jaké jsou podle vás další rozdíly mezi podnikatelským prostředím v USA a v Česku a mezi americkým a českým spotřebitelem vůbec?**

Americký spotřebitel mi připadá sebevědomější a při formulování svých požadavků náročnější. Český spotřebitel je historicky ovlivněn téměř půl století trvající nedostatkovou nabídkou v ekonomice. Americký trh utváří jasně spotřebitel, kdežto český trh tvoří spíš výrobci a obchodníci. Právní systém v USA funguje mnohem rychleji a efektivněji ve prospěch spotřebitele a řízení byznysu je mnohem neformálnější než v České republice. Komunikace je pragmatičtější, s důrazem na pravidla obecné slušnosti. Naproti tomu čeští zaměstnanci mi přijdou mnohem kreativnější. V Americe je téměř na všechno potřeba zavést nějaký systém. Kvalitu produktů nelze na obecné úrovni srovnávat. Je určována naprosto odlišnou spotřebitelskou kulturou.

**Můžete uvést nějaký příklad jiné spotřebitelské kultury?**

Když jsem se odstěhoval do Ameriky, byl pro mne třeba pozitivní šok, když jsem přišel do obchodního centra a tam jsem viděl hned u vchodu haldy vráceného zboží. Ne nekvalitního, vráceného. Prostě si někdo něco jeden den koupil

a druhý den nebo za nějaký čas přišel, že se mu to už nelíbí. A oni to od něj vzali a vrátili mu peníze. Funguje tam neuvěřitelný zákaznický servis, na který si rychle zvyknete.

Nebo se mi vybaví nedávný případ z jiného soudu: nekvalitní polské maso dovážené do České republiky. Když se to stalo, největší humbuk kolem toho dělali politici, státní orgány a konkurenční výrobci masa, volalo se po speciálním režimu dovozu z Polska a tak dále. Kdyby se něco podobného přihodilo v Americe, chopí se řešení spotřebitelské organizace, právníci, bude následovat série kolektivních žalob o náhradu škody a firma, která to vyprodukovala či dovezla, bude platit stamiliony dolarů odškodnění a položí se. V USA toto funguje zdola a velice rychle.

NIC NENÍ ZADARMO,  
VŠECHNO JE KONKURENCE  
A ZÁKAZNÍK MÁ VŽDYCKY  
PRAVDU.

**Amerika je vůbec rychlá země. Kolují až legendární historky o tom, jak rychle se trh dokázal přizpůsobit požadavkům spotřebitelů.**

Ano, o tom se Evropě zatím ani nezdá. EU například nyní začala diskuzi o zákonu, který by od roku 2021 zakázal jednorázové plastové výrobky. V Evropě se totiž na všechno přijme nejprve zákon, situace se takto řeší seshora. Oproti tomu v USA se nikdo o podobném zákonu nebude bavit, protože „plastová lobby“ je silná. Ovšem začne se rovnou něco dít. Momentálně třeba sílí hnutí spotřebitelů, do něhož se zapojila i naše rodina a které bojkotuje podobné plastové produkty. Projevuje se to například tím, že v restauraci jako host odmítáte plastové brčko nebo jiné plastové obaly. A právě to mění trh. V některých restauracích už nám předem hlásí, že nepoužívají brčka plastová, ale z recyklovaného papíru. A nedivil bych se, kdyby američtí výrobci jednorázových plastových obalů velice brzo přišli s jiným materiálem. Tedy vyráběli by

stejně produkty, ale z jiného recyklovatelného materiálu a zároveň by celou tuto iniciativu prodali jako nový příběh a svůj bonus.

**ŠUBY DUBY AMERIKA****Když by úspěšný český podnikatel začal přemýšlet o tom, že půjde zkoušet štěstí do Ameriky, jaké otázky by si měl položit?**

Na prvním místě otázku PROČ? Proč tam vůbec chce jít. Dnes je bohužel časté, že 60 procent diskuzí v obchodní strategii je o tom, co udělat, 25 procent možná o tom, jak se to udělá, a velice malé procento se věnuje tomu, proč. Firmy se zptávají co a jak, a až když to nevyjde, tak se teprve ptají proč.

**Mají české potravinářské produkty na americkém trhu šanci? Případně jakou a za jakých podmínek?**

Byl jsem jednou pozván českou ambasádou na setkání s delegací podnikatelů, kteří doprovázeli českého ministra při jeho oficiální návštěvě, a překvapilo mě, jak některé české firmy k problému přistupovaly. Bez jasně zformulované marketingové strategie a jasné odpovědi na otázku, proč chtějí vstoupit právě na americký trh. Největší problém je v získání pozornosti celým světem zmlsaného amerického spotřebitele, nabídnutí unikátního atraktivního „příběhu“, ne fyzického produktu. A pak také otázka operativního řízení samotného prodeje, hlavně výběr distribučních kanálů, míst prodeje a zákaznický servis.

**Víte o někom, komu se to opravdu povedlo?**

Zajímavě vstoupila na trh USA například firma Emco. Její majitelé si na otázku „Proč Amerika?“ zřejmě odpověděli, že chtějí referenci. A tou referencí se pro ně stal Walmart, největší maloobchodní řetězec na světě, kam se jim podařilo proniknout s jejich bezpečnými tyčinkami. A jaký příběh představili? Zjistili si, že Walmart potřebuje pozvednout svou image směrem ke zdravé výživě, a tak mu nabídli unikátní produkt s několika benefity pro zdraví, který mohl být umístěn na různých místech v prodejně, aby si toho nakupující opravdu všimli a řekli si – aha, i Walmart už nabízí zdravé ▶▶

▶▶ produkty. Walmart je přitom značka, kterou znají v potravinářství všude na světě, a tak Emcu otevírá dveře na další trhy.

## MILENIÁLOVÉ A ZDRAVÝ ŽIVOTNÍ STYL

### Můžete krátce představit americkou firmu AFP, v jejímž čele stojíte?

AFP je v amerických poměrech středně velká firma. Vyrábí hotové omáčky, dipy, pudinky a koncentrované sýrové příchuť. Tyto produkty v našich třech závodech nejen vyrábíme, ale také vyvíjíme a formulujeme v souladu se spotřebitelskými trendy. Díky aseptickému balení neobsahují naše hotové produkty žádné konzervační látky, není třeba je udržovat chlazené a mají velmi dlouhou trvanlivost. Jsou proto také velmi vhodným artiklem pro export a AFP je dodává obchodním partnerům do mnoha zemí světa.

### Konkurence je určitě obrovská. Jak se vám daří se v ní prosadit?

Některí z našich konkurentů jsou až dvacetkrát větší než AFP. Mají mnohem silnější pozici při nákupu surovin i při vyjednávání se zákazníky. Jejich velikost však také zároveň znamená určitou relativní slabost, protože kategorie výrobků, jimiž nám konkurují, nepatří k prioritním segmentům jejich byznysu. Naproti tomu pro AFP je to jediný obor podnikání a díky tomu jsou naše znalosti a schopnosti v něm velmi hluboké. Umíme zákazníkovi vymyslet řešení na míru, jsme velice flexibilní a nabízíme nekompromisní důraz na kvalitu a špičkový zákaznický servis.

### Potýkáte se podobně jako naše firmy s nedostatkem pracovních sil?

Všeobecná míra nezaměstnanosti je dnes v USA velmi nízká, kolem 3,8 procenta. Největším problémem je nedostatek kvalifikované pracovní síly v technických a výrobních oborech. Situaci řešíme paralelně několika způsoby. Za prvé urychlujeme zavádění robotů a plně automatizovaných systémů řízených sofistikovanými počítačovými programy. Za druhé máme speciální projekt vlastní výchovy odborníků včetně plánu náhrady zaměstnanců odcházejících do penze. AFP je také velmi aktivní v profesionálních organizacích a já jsem

například členem poradního výboru předsedy americké Asociace výrobců spotřebního zboží.

### Preferují Američané lokální potraviny?

Američané jsou velcí patrioti, takže většinou na výzvy k preferování lokálních výrobků reagují pozitivně. Americký spotřebitel také klade důraz na to, aby mu byly srozumitelné ingredience, ze kterých je potravinářský výrobek vyroben, a aby tyto ingredience byly co nejvíce původní a přírodní, co nejméně zpracované. Americká asociace výrobců spotřebního zboží zavedla program „Smart Label“, s nímž může spotřebitel pomocí chytrého mobilního telefonu například zjistit i to, ve kterém závodě a kdy byl výrobek vyroben a odkud pocházely suroviny na jeho výrobu. Poměr ceny a vnímané kvality je pro amerického spotřebitele důležitý a kolem dovozených potravin zde nejsou vedeny veřejné diskuze.

### Jsou v Americe tvrdší normy?

Všechny subjekty působící na potravinářském trhu regulují v celých Spojených státech více než tři tisíce federálních, státních, lokálních a profesionálních institucí. Normy v našem oboru aseptické výroby jsou tvrdší než v EU a jejich dodržování je pravidelně a důsledně ze strany všech kontrolních orgánů monitorováno. Tyto kontroly jsou ale prováděny korektně a s respektem. Velké firmy v oboru pak ještě mají své vlastní programy na kontrolu dodavatelů, v mnoha případech ještě tvrdší než platná právní regulace. Chrání si tím hodnotu svých obchodních značek.

Pokud bych měl uvést další příklad: vše, co vyrobíme asepticky v USA, můžeme prodat v EU – ale to, co se asepticky vyrábí v EU, se může v USA prodat, pouze pokud to projde schvalovacím procesem FDA.

### Jedou Američané také na vlně zdravého životního stylu a bioproduktů? A jak na to ve firmě reagujete?

Zdravý životní styl a návrat k výrobkům z původních přírodních surovin se v USA stal již všeobjímající realitou. Inovační aktivita je v tomto směru obrovská a vedou ji malé začínající firmy. Velké potravinářské kolosy a jejich značky mají značný problém. AFP při formulování

svých výrobků upouští od nepřirodních barviv a příchutí a uvádí na trh „přírodní“ a „organické“ výrobky. Na lednovém veletrhu Fancy Food Show v San Francisku byly k vidění například i organické zmrzliny s květákovou nebo mrkvovou příchuť. Spotřebitelská generace mileniálů se chápe kormidel společnosti a nejen trh potravin prochází bouřlivou změnou.

### Co tedy nová generace spotřebitelů vyžaduje? Už tady byla řeč o detailních informacích o produktech.

Ano, generace mileniálů je těmito informacemi přímo posedlá. Když jsem měl já malé děti, což bylo zhruba před patnácti lety, a ty chtěly žvýkačku, prostě jsem jim ji koupil. Mileniál nejdříve prostuduje, z čeho všeho je žvýkačka složená, kde je vyrobená – a posoudí, zda ji dětem dá. Není to pouze americký, ale světový trend, jen v Americe, kde trh více ovlivňují spotřebitelé, je možná už víc vidět.

### Prozradte nám ještě na závěr, co českého vám v Americe nejvíc chybí?

Je to klasický český humor. Ten americký je jiný a já tím svým českým Američany často šokuji. A také mi trochu chybí tradiční česká kuchyně. První, co si dám, když přiletím do Prahy, je řízek s bramborovým salátem nebo kachnička s červeným zelím a knedlíkem. ■

S MIRO HOŠKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: MAREK JENŠÍK

22

**DHL**   
**EXPORTNÍ CENA**  
pod záštitou agentury CZECHTRADE

22. ročník exportní ceny

**EXPORTUJETE?**

Zviditelněte své úspěchy a podpořte své podnikání

**Bezplatná registrace online**  
od 17. 4. 2019 na [www.exportnicena.cz](http://www.exportnicena.cz)

MEDIÁLNÍ PARTNER

 **TRADE** NEWS

# digitalizace

Jde digitalizovat  
a odeslat  
informace  
o všem?

Alergie na buráky

Mořský příboj

Žaludeční vřed

Zpěv velryb

Dcera v jiném stavu

Rozkvetlý kaktus

Radost z Vánoc

Téměř vše jde digitalizovat  
= popsat pomocí diskrétních  
hodnot, a pokud ne, dá se  
digitalizovat obraz, projev,  
příznak, reakce toho, co  
potřebujeme ovládat.

Díky tomu mohou  
stroje a zařízení  
pracovat s informacemi  
a chovat se podle nich.



**STARFOS**  
FULLTEXTOVÝ VYHLEDAVAC  
PROJEKTŮ VAVAI V ČR

#### Příklady podpořených projektů TA ČR

TB95TACR999MT08

TA03010444

TA02011056

Vazby problematiky Iniciativa Průmysl 4.0 s agendou digitalizace evropského průmyslu

Systém chránění sítě VN s využitím senzorů proudu a napětí se standardizovaným digitálním výstupem IEC 61850-9-2

Vývoj nových technologií pro účely zeměměřičství a katastrof

T A  
Č R

1 1 0 1 0

0 1 1 0 1 0

1 0 0 1 1 1 1 0

0 1 1 1 0 0



# USA jsou nejen kolébkou oboru IT, ale i Průmyslu 4.0

Í KDYŽ NÁPAD NA PRVNÍ PROGRAMOVATELNÝ POČÍTAČ SE VYLÍHL V HLAVĚ ANGLIČANA, TEDY KONKRÉTNĚ ANGLICKÉHO MATEMATIKA A FILOZOFA CHARLESE BABBAGE UŽ V PRVNÍ POLOVINĚ 19. STOLETÍ, POČÍTAČOVÁ ÉRA ODSTARTOVALA AŽ O STO PADESÁT LET POZDĚJI V USA. NA SVĚT TOTIŽ PŘIŠLO ZAŘÍZENÍ IBM PC S MODELOVÝM ČÍSLEM 5150, KTERÉ SI MOHL DOVOLIT KOUPIŤ I BĚŽNÝ SPOTŘEBITEL. RUKU V RUCI S TÍM SE ZRODIL NA AMERICKÉ PŮDĚ I INTERNET A PRŮMYSL INFORMAČNÍCH TECHNOLOGIÍ TU ZAPUSTIL HLUBOKÉ KOŘENY.

V USA sídlí jedny z nejvýznamnějších světových počítačových firem, které „spolykají“ obrovský počet IT odborníků. Doba si žádá stále více a více technických inovací a s nimi roste i poptávka po softwarových vývojářích a jejich platy. Průmyslové a výrobní firmy, znající kouzlo propojených systémů a interakcí, našly východisko v nahrazování levné lidské práce precizním robotem, který je akční nonstop bez nároku na volno a dovolenou a bez připomínek vůbec. Hovoříme o tom, že přichází doba Průmyslu 4.0, a někteří z nás to označují za další průmyslovou revoluci. Podle Světového ekonomického fóra jsou USA opět v čele tohoto pelotonu, následovány Singapurem a Německem.

## EU CHCE MÍT TECHNOLOGICKY VYSPĚLÉ FIRMY

Ani Česká republika si však ve světovém srovnání nevede nijak špatně, oproti loňsku si polepšila o dvě příčky a skončila na 29. místě. Je zřejmé, že technologie opanovaly náš prostor a tempo, jakým se vyvíjejí, je téměř neuchopitelné. Proto je i pro firmy důležité nastoupit do tohoto proudu inovací včas. A jelikož nejde o lacinou záležitost, důležitým prvkem je zapojení a podpora ze strany státu jak prostřednictvím investiční politiky, digitalizace státní správy, tak vypisováním národních dotací a implementací těch evropských. Protože zájmem EU je mít kvalitní firmy, které budou

konkurovat na mezinárodním poli právě těm nejvíce vyspělým, americkým.

U nás v EU Pointu KB právě takovým firmám pomáháme v rozletu. Získat tuto podporu se podařilo například moravské společnosti K2 atmitec. Vyvíjí podnikový informační systém pod značkou K2, který pomáhá řídit firemní procesy (ERP) i vztah se zákazníky a obchodními partnery (CRM). Dalším příkladem může být pražská společnost Bohemia Interactive, založená bratry Španělovými a Slavomírem Pavlíčkem, která čerpala dotaci na vlastní vývoj her, herního softwaru a s ním souvisejícího výzkumu v oblasti 3D grafiky, umělé inteligence a fyzikální simulace v reálném čase.

## ROBOTIZACE V BANCE

I v KB se musíme umět vyrovnat s neustále sílící regulací, jako jsou mezinárodní sankce, GDPR či PSD2, a stále náročnějšími zákazníky, kteří chtějí služby bezpečné, rychlé, nepřetržité a bezplatné. Digitalizace ale není jen o nákupu nových počítačů a skenerů. Jde o kombinaci vzletných nápadů, optimalizace procesů, nasazení nových IT řešení, budování zcela nových, nezátížených stávající architekturou či akvizice úspěšných start-upů na finančním trhu. U nás jsme do inovačního vlaku už nastoupili. Ovlivnění svými klienty a s ambicí, že budeme také my inspirovat je. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Připravované čtyři dotační programy pro oblast IT/ICT nebo nákupu IT řešení

S realizací pomůže EU Point KB

### I. Aplikace (OPPIK):

- Realizace průmyslového výzkumu a vývoje.
- Dotace 25–80 %, až 50 mil. Kč.
- Dotovány jsou osobní náklady a vybavení.
- Příští výzvy 1. 7. 2019.

### II. ICT a strategické služby (OPPIK):

- Dotována tvorba nových IS/ICT řešení.
- Dotace 25–45 %, až 50 mil. Kč.
- Dotovány jsou osobní náklady vývojářů.
- Očekává se výzva v roce 2020.

### III. ICT v podnicích (OPPIK):

- Dotace na nákup ICT řešení pro průmyslové podniky.
- Dotace (odhad) 25–45 %.
- Příští výzva 2. 9. 2019.

### IV. TREND (Technologická agentura ČR):

- Připravovaný program na podporu aplikovaného výzkumu a vývoje z národních zdrojů ČR (zcela nový program).
- Dotace 25–80 %.
- Odhad spuštění 1. pol. 2019.



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

# TRUMPŮV AUTO-STOP PŘES ATLANTIK

ŽÁDNÁ SILNICE PO OCEÁNU NEVEDE, NATOŽ ABY U NÍ PREZIDENT-MILIARDÁŘ ZDVIŽENÝM PALCEM PROSIL O SVEZENÍ. STEJNĚ ABSURDNÍ JE DÁT STOPKU DOVOZŮM AUT Z EU, CHTĚJÍ-LI USA SE SPOJENCI ZPOZA VELKÉ LOUŽE SJEDNAT OBCHODNÍ DOHODU.

Zkraje letošního března zveřejnila vláda USA oficiální agendu obchodní politiky prezidenta Donalda Trumpa pro rok 2019. Spojenci v zámoří zaplesali, neboť dokument jako jeden z hlavních bodů agendy uvádí mimo jiné i vyjednávání nových obchodních dohod s Evropskou unií, potažmo s dalšími partnery. Text dokumentu ovšem zároveň zdůrazňuje odchod od obchodní politiky i nadále uplatňovat stávající americkou legislativu k ochraně národní bezpečnosti, jež se od loňska projevuje především navyšování dovozních cel na vybrané výrobky. V praxi jsou tyto dva záměry těžko slučitelné.

## CLA POD PLÁŠTIKEM NÁRODNÍ BEZPEČNOSTI

Trumpova administrativa v roce 2018 oprášíla zřídka využívaný zákon z roku 1962, který zplnomocňuje americkou vládu mimo jiné k navýšení dovozních cel, pakliže výsledky šetření ministerstva obchodu stanoví, že dovoz daného výrobku ohrožuje národní bezpečnost USA. Skutečnost, že americká vláda tuto polozapomenutou normu aktivovala kvůli údajnému ohrožení země dovozem široce dostupných komodit (oceli a hliníku) i od svých evropských spojenců, jen umocnila dojem, že jde o účelovou záminku k protekcionismu. Administrativa prezidenta Trumpa, který si zakládá na svých údajně mimořádných vyjednávacích schopnostech, zároveň dala najevo, že její příklon k protekcionismu není samoučelný: hrozba navýšení dovozních cel i na auta a autodíly měla obchodní partnery donutit k ústupkům.

Evropská unie v reakci na uvalená cla na ocel a hliník naopak přijala příslušná

protiopatření a svévolný postup USA napadla i ve Světové obchodní organizaci (WTO). Spojené státy však pro EU samozřejmě zůstávají nejdůležitějším strategickým partnerem, a tak v zájmu zmírnění napětí v transatlantických obchodních vztazích zahájila EU s USA dialog o konkrétních tématech možné spolupráce. Obě strany se záhy shodly na potenciálním přínosu regulatorní spolupráce a případného sjednání dohody o vzájemném odstranění dovozních cel na průmyslové výrobky, potažmo dohody o posuzování shody

## ČESKÉ ZÁJMY

Nejen z hlediska české ekonomiky je upevnění vzájemné spolupráce napříč Atlantikem žádoucí. Česká republika dlouhodobě usiluje o diverzifikaci českého exportu do zemí mimo Evropskou unii, přičemž největším odbytištěm českého vývozu mimo EU jsou již čtvrtým rokem USA. Jde o inovativní trh, kde je na straně českého vývozu patrný dlouhodobý posun k výrobkům s vyšší přidanou hodnotou. V roce 2018 dosáhl obrát vzájemného obchodu 192 miliard korun. Význam USA pro český vývoz je ještě větší v nepřímé rovině, neboť český průmysl je intenzivně zapojený do dodavatelských řetězců i jiných unijních vývozců.

Klíčovým omezením při vstupu na trh USA jsou netarifní překážky obchodu. ČR proto dlouhodobě podporuje snahy o snížení nezbytných regulatorních rozdílů na obou stranách Atlantiku při zaručení vysoké úrovně bezpečnosti výrobků. Nepochybným přínosem by bylo zjednodušení postupů posuzování shody s platnými standardy a prohloubení spolupráce mezi orgány pro

technickou normalizaci. Případné uzavření dohody o posuzování shody mezi EU a USA odstraní duplicitní požadavky na testování, inspekce a certifikace, čímž dojde ke snížení administrativních nákladů vstupu na trh USA. Zásadní výhody by to přineslo zejména malým a středním podnikům, na něž mají náklady na posuzování shody disproporční dopad oproti velkým firmám a pro něž může odstranění překážek představovat rozdíl mezi tím, zda budou, či nebudou za oceán vyvážet.

Podle analýzy Evropské komise by v případě uzavření dohody o odstranění dovozních cel na průmyslové výrobky mohl vývoz z EU do USA vzrůst o 8% (o 27 miliard eur), přičemž by z pohledu nárůstu obchodu byl přínos rovnoměrný pro oba partnery. Pro český průmysl by eliminace tarifů mezi EU a USA mohla navíc mít pozitivní dopady i nepřímo – zvýšením dodávek do země EU s koncovým exportem do USA. Vzájemné odstranění dovozních cel by rovněž znamenalo snížení cen některých položek dovážených z USA, které jsou důležitými vstupními komponenty pro výrobu v ČR, například zpětná zrcátka či airbagy. Nejen proto podporuje ČR vzájemné odbourání cel i v automobilovém průmyslu.

## AUTA AŽ NA PRVNÍM MÍSTĚ

Hrozba naopak navýšení cel právě v automobilovém průmyslu od počátku vrhala stín na loni zahájený dialog. Uvalení dodatečných amerických cel na dovozy automobilů a autodílů by pro českou ekonomiku mělo neblahé důsledky: zasažen by byl přímý vývoz do USA v hodnotě až 20,15 miliardy korun a ještě silnější dopady by česká

ekonomika pocítila na nepřímých vývozech. Vyjednávání dohod o odstranění dovozních cel na průmyslové výrobky a o posuzování shody mělo nejen upevnit kýžené strategické spojení napříč Atlantikem, ale také pomoci odradit USA od dalších protekcionistických opatření.

Jelikož však není v zájmu EU vyjednávat pod nátlakem, členské státy už dopředu avizovaly, že vyjednávání o výše uvedených dohodách okamžitě pozastaví, pakliže USA uvalí dovozní cla na auta a autodíly. Evropská unie by navíc zareagovala i adekvátními protiopatřeními. Česká republika oceňuje, že EU nečiní v tomto směru ústupky a podporuje zachování pevného a jednotného postoje. Zároveň nadále usiluje o dlouhodobé posilování transatlantických vazeb.

Mezi předvolebními sliby prezidenta Trumpa, z nichž by měl americkým voličům napřesrok teoreticky skládat účty, bylo skoncovat s obchodními schodky a zastavit odliv pracovních míst ve výrobě do zámoří. Upíná se přitom k nostalgické vizi detroitských automobilek z doby, kdy jejich produkce učinila ze samotného slova Amerika synonymum pro koráb silnic zaoceánské výroby.

Vznik globálních výrobních řetězců však mezitím zapříčinil, že v USA dnes mezi nejhlasitější odpůrce navýšení cel patří samotné americké automobilky, jimž by v případě jejich uvalení zásadně stouply výrobní náklady. Domácí politická podpora protekcionismu v obchodu s Evropou je tudíž i v Americe sporná. V Kongresu už byly dokonce předloženy návrhy zákonů, které by naopak omezily prezidentovu pravomoc svévolně uvalovat cla pod záminkou ochrany národní bezpečnosti. Pakliže si Bílý dům stanovil vyjednání nových dohod s Evropskou unií jako jeden z hlavních bodů své obchodní agendy, nezbyvá prezidentu Trumpovi než dát autům z EU palec nahoru. ■

TEXT: DAN MACEK  
FOTO: EVA STANOVSKÁ



Dan Macek je pracovníkem oddělení Amerik Ministerstva průmyslu a obchodu ČR



Jiří Kratochvíl:

# VE STÁTECH SE PROBLÉMY ŘEŠÍ, V EVROPĚ PŘIJMEME DALŠÍ SMĚRNICI, ABY PROBLÉM NENASTAL A DIVÍME SE, ŽE PŘIJEDE JINÝ

O AMERICKÉM KEEP SMILING, REGISTRACÍCH A EVROPSKÝCH SMĚRNICÍCH ZA KAŽDOU CENU JSME SI POVÍDALI S JIŘÍM KRATOCHVÍLEM ZE SPOLEČNOSTI CAYMAN PHARMA. TA JAKO JEDINÁ U NÁS UMÍ VYROBIT AKTIVNÍ FARMACEUTICKÉ SUBSTANCE NA PROSTAGLANDINOVÉ BÁZI, KTERÉ VE VÝSLEDKU POMÁHAJÍ NAPŘÍKLAD PŘI LÉČBĚ PLICNÍ HYPERTENZE NEBO ZELENÉHO ZÁKALU. VE SVĚTĚ JE PŘITOM TAKOVÝCH FIREM PĚT. SE SPOJENÝMI STÁTY JI SPOJUJE TAKÉ JEJÍ MATEŘSKÁ SPOLEČNOST – CAYMAN CHEMICALS V MICHIGANSKÉM ANN ARBORU.



**Jiří Kratochvíl** je vedoucím úseku registrací ve společnosti Cayman Pharma, která je jedničkou mezi farmaceutickými firmami produkcujícími aktivní substance na prostaglandinové bázi. Její produkty už prodloužily a zkvalitnily život statisícům lidí. Společnost exportuje do celého světa a zaměstnává zhruba 140 pracovníků. Její činnost je certifikována v systému ISO a schválena v režimu správné výrobní praxe Státním úřadem pro kontrolu léčiv a americkou Food and Drug Administration (FDA). Mateřskou společností je Cayman Chemicals v americkém Michiganu

## LESEM NOREM A DOKUMENTACE

**Cayman Pharma exportuje do téměř šesti desítek zemí, na všechny kontinenty s výjimkou Antarktidy. Vyrábíte léčivé látky, a tak si jako laik za tím hned představím hory nejrůznějších registrací. Dá se to spočítat?**

Vlastně spíš ne, protože v rámci harmonizace některých procesů v EU můžeme jednou procedurou řešit třeba dvacet zemí najednou, přičemž pouze jedna země je referenční a s jejím úřadem registrační záležitosti detailně komunikujeme. Kdybych to chtěl alespoň rámcově spočítat, máme jako firma za sebou stovky registrací, řešíme jich desítky ročně. Většinou vyplývají z požadavky klienta, tedy výrobce generik, který zamýšlí v novém cílovém regionu vyrábět nebo prodávat léčiva. Ale třeba zrovna Spojené státy jsou v tomto případě výjimkou.

### **V jakém slova smyslu?**

Na rozdíl od evropské koncepce, kde do procesu registrace můžeme vstoupit

pouze společně s výrobní firmou, v USA to není nutné. Když připravíme dokumentaci, můžeme ji do depozitáře amerického Úřadu pro kontrolu potravin a léčiv (FDA) poslat kdykoliv a bez součinnosti s výrobcem, což je jednodušší. Podmínkou je zaplatit poplatek, který činí přibližně 55 tisíc amerických dolarů. FDA registraci sice stejně schválí, až bude mít konkrétního výrobce a jeho data, ale vše už se děje na základě námi dříve vložených informací velice pružně a flexibilně.

### Kolik produktů už máte takto „vlozeno“ do depozitáře FDA?

Až na jeden tam je technická dokumentace všech našich produktů.

### Pomáhá vám v tomto procesu nějak skutečnost, že máte americkou „matku“?

Naše mateřská firma má ústředí v Michiganu, a je tedy naším US agentem. Ve Státech totiž k certifikaci potřebujete mít místní odpovědný subjekt, který je lehce dosažitelný, kdyby byl nějaký problém. Je zanesený do technické dokumentace včetně jeho písemného souhlasu s touto skutečností. Ze strany Cayman Chemicals je to velká pomoc, protože s těmito „agenty“ bývají někdy problémy. Mohou mít vysoké finanční požadavky, je složité je měnit, neboť byste pak museli žádat o novou dovozní licenci a tak podobě – a oni si toho bývají vědomi. Podobné opatření není nic neobvyklého, stejně to funguje například v Japonsku, Indii nebo Číně, i tam musíte mít „agenta“, pokud chcete získat registraci.

## MYLNÉ PŘEDSTAVY O FDA?

**Americký trh je náročný, normy tvrdé a i v rámci registrace je známo, že se vše prověřuje velice pečlivě. Pomáhá vám skutečnost, že má váš produkt registraci na trhu USA, u registračních úřadů v jiných zemích? Je to v tomto smyslu slova synonymum kvality?**

Obecně vzato není dobré při jednání s jiným regulačním úřadem říkat, že nám to schválili v Americe. U každého to vyvolá určité konotace, takže tento argument obvykle nepoužíváme. Ovšem na druhou stranu má tato skutečnost váhu u našich zákazníků. Ti se nás často ptají, zda jsme registrováni

na trhu USA a máme k dispozici americkou dokumentaci.

Přesto si však jeden podobný požadavek z poslední doby vybavuji, jednalo se o regulační úřad jedné dálněvýchodní země, která po nás chtěla zprávu od amerického FDA. Pikantní je, že tato zpráva obsahuje na konci poznámku, že není od autora elektronicky podepsána. A ten podpis se nám nedaří od FDA získat, byť jsme se o to několikrát pokoušeli. Pro ně je to uzavřený případ, úřednice FDA nám na naši prosbu odpovídala, že je v rámci registrace v USA vše v pořádku a nemusíme se ničeho obávat, ovšem podepsanou zprávu nám neposlala. Šli jsme tedy dál a v rámci zákona o svobodném přístupu k údajům požádali znovu FDA o tu podepsanou verzi, což byla dokonce služba zpoplatněná. Bohužel jsme se ale časově strefili do doby rozpočtové krize v USA, kdy stát omezil všechny aktivity, takže nám dodnes nikdo neodpověděl. A ten člověk na Dálném východě od svého požadavku podepsané zprávy FDA neustoupil, považuje určitě USA za regulačně důvěryhodný zdroj. Tak trochu káfkovská situace.

### A jak je to s tou představou tvrdých norem a nesmlouvavého přístupu FDA, čehož se mnohé naše firmy předem obávají?

Pro mne je region USA na poli registrací spíše jednodušší, ať už ve srovnání s EU nebo některými jinými zeměmi. Případá mi, že EU má větší potřebu specifikovat vše do absolutních detailů ve směrnících, evropské úředníci se většinou na tyto směrnice striktně odvolávají a tím veškerá diskuze končí, na nějaké kreativní argumenty není skoro žádný prostor.

V USA jsou předpisy daleko liberálnější. Oni vám nastaví rámec, určí hřiště, na kterém se bude hrát, ale jak to sehraje, to už je na vás a konkrétním úředníkovi, který je velice profesionální a má značné kompetence. Vaše argumentace a další diskuze, jejich kvalita, to je pro něj stěžejní, nechytá vás na maličkostech. Z tohoto úhlu pohledu by se tedy dalo říct, že je tam byrokracie dokonce menší než třeba v EU.

### Je to dáno i mentalitou?

Určitě. Jiným přístupem, způsobem myšlení. Zatímco v Evropě se úředníci

snaží předvídat všechny situace a vidět všechny problémy, které by mohly nastat – a tedy vydat co nejvíce směrnic, aby nenastaly, ve Státech se určí rámec a problémy se řeší, až nastanou. A potom – keep smiling – jsou schopni je řešit velice pragmaticky, rychle a důsledně, což se nakonec i v konkrétních situacích ukazuje.

## ÚSPĚCH JE TÝMOVÁ PRÁCE

**Proces registrací je dlouhodobý, může trvat i několik let a ve farmacii je to vlastně nikdy nekončící příběh, protože normy i ochrana spotřebitelů se neustále mění. Kolik lidí se jim v Cayman Pharma zabývá?**

V oddělení registrací jsme čtyři, ovšem úspěšná registrace závisí na všech našich spolupracovnících, ať už z vývoje, analytiky nebo výroby. Na jejich fundovanosti, schopnosti navrhnout experimenty či důkazy tak, aby byly neprůstředné. A také na rychlém nalezení optimálního řešení všech nedostatků, které nám regulační úřad případně vytkne.

Osobně mám štěstí na skvělé kolegy napříč firmou a na to, že jsme výrobní tým. A také mi pomáhá, že jsem v Cayman Pharma jako čerstvý absolvent Farmaceutické fakulty Univerzity Karlovy oboru Bioorganické chemie začínal na pozici výzkumníka.

### Nestýská se vám po výzkumu?

Jak jsem uvedl, u nás pracujeme od začátku jako tým, naše práce při registraci je s vývojem úzce propojená. Navíc mu vlastně dáváme také zpětnou vazbu. Obojí má mnoho společného. I při registraci postupujete po malých krůčcích, musíte sledovat všechny detaily a vzájemné vazby, předvídat, co bude následovat. Po roce a půl působení v oddělení registrací jsem zjistil, že mě to baví. Baví mě začít rozmatávat to pomyslné klubko, na první pohled nerozmatatelné, a hledat souvislosti, které na začátku neznám. O to víc mě pak potěší, když je na jeho konci další úspěšná registrace a tím cesta pro nový obchod. ■

S JIŘÍM KRATOCHVÍLEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK



## PROTOŽE MÁM RÁDA LOUKY, LÍBÍ SE MI I NEW YORK

Každé město má svou barvu. Pro mě je New York žlutý a hnědý. Žlutá je barva taxíků a semaforů, jsou všude, září a v sevřených ulicích nahrazují slunce. Hnědá vyjadřuje, jak jsem NY cítila, je tak trochu retro. A překvapivě není plný modrých skleněných mrakodrapů, ale hnědých staveb klasického střihu počátku 20. století.

New York je jako nekosená louka. Domy nejrůznějších stylů a charakterů klíčí a rostou, je jich moc, tlačí se jeden na druhý a jeden přes druhý, derou se vzhůru, aby pro sebe získaly aspoň kousek nebe. Výš a ještě výš, protože světlo je základ života. Všechny domy i květiny New Yorku jsou hodny obdivu.

Malebnost Manhattanu spočívá v tom, že charakter města se zcela samozřejmě mění s každou novou ulicí. Ulice typu Wall Street střídá Čínská čtvrť, luxusní obchodní avenue sousedí s pouličními tržišti a bleším trhem, nové skleněné mrakodrapy se překrývají se stoletými klasickými domy. I v hlavních ulicích se objevují graffiti a podivné průmyslové objekty. Nikdo se nesnaží o jednotnost detailů, přesto vznikl jednotný celek.

Město mě překvapilo svou neuspěchaností. V ulicích je spousta lidí, ale žádné davy, jsou plné aut, ale žádné zácpy. Na pomyslný střed světa nečekané. Polovinu (přeháním) aut tvoří žluté taxíky. Důvodem bude, že není

kde zaparkovat. Můžete se prohánět po Manhattanu autem, jak chcete, ale nemůžete vystoupit. A je vyřešeno.

Uprostřed křižovatek se houpou žluté semafony. Lidem nesvítil zelená, ale bílá. Chodci chodí na bílou, ale i na červenou, což tolerují auta i policisté. Příjemná drobnost dokumentující americkou svobodu volby: jdi si, ale za svůj život si odpovídáš sám. My jsme ti jen dobře doporučili.

Metro není na okrasu. Těsně pod povrchem, nízké stropy, surové kovové nosníky natřené křiklavou barvou, úzká nástupiště, spěchající cestující. Každá trasa jedním směrem má dvě koleje – pomalou zastávkovou a rychlou expresní linku. Dobře vymyšleno. Barevné trasy, každá v několika variantách, se

linou Manhattanem ve směru některé z avenue, aby po čase ostrov opustily a rozjely se do okolí. Po chvíli koukání do mapy se člověk docela dobře orientuje.

Mimochodem, orientace v New Yorku je opravdu jednoduchá. Pravoúhlý systém ulic a jejich číslování je báječný. Potřebuji na 8/74. Roh Osmé Avenue a Sedmdesáté čtvrté Street. Kouknu do mapy a jedu. A aby nebyla mřížka ulic absolutní nuda, protíná napříč skoro všechny ulice i avenue speciální ulice. Proslavená Broadway. Na deseti kilometrech se vychyluje doleva asi o kilometr. Při křížení vznikají ostré rohy. Tím nejznámějším je roh se Šestou Avenue se známým domem zvaným Žehlička. ■

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



# JAK OBCHODOVAT BEZ PŘEKVAPENÍ A ZTRÁT

KULTURNÍ A HISTORICKÁ PESTROST TŘETÍHO NEJVĚTŠÍHO STÁTU SVĚTA SE PROMÍTÁ I DO TAK PROZAICKÝCH ODVĚTVÍ, JAKO JSOU DOPRAVA A LOGISTIKA. JEDENAPADESÁTI STÁTY SE PROLÍNÁJÍ JAK ANGLOFONNÍ A FRANKOFONNÍ VLIVY STARÉHO KONTINENTU NA VÝCHODNÍM POBŘEŽÍ, TAK HISPÁNSKÉ NA JIHU, ASIJSKÉ NA ZÁPADĚ A KONZERVATIVNÍ NA STŘEDOZÁPADĚ A SEVERU ZEMĚ.

## ZMATEK VE ZBOŽOVÝCH TOCÍCH

Námořní doprava kupodivu nepatří mezi nejpreferovanější způsob přepravy zboží a její systém dosud zaostává například za Evropou a Asií. Příčinou může být mimo jiné záměrná izolace a preference kontinentálního obchodu v rámci dohody o volném obchodu NAFTA. Podle experta na mezinárodní spedici Petra Rožka se přístavy na východě a jihu pravidelně střídají v období nekonečných kongresů s přístavy na západě, a vnášejí tak do rozvoje zbožíových toků značný chaos.

Až na výjimky je starý kontinent obsluhován z přístavů Bremerhaven (spolková země Svobodné hanzovní město Brémy), nizozemského Rotterdamu, belgických Antverp (ty označujeme zkratkou NWC) a francouzského Le Havru. V tomto prostoru operují prakticky všichni velcí kontejneroví rejdáři, a proto se doporučuje před volbou trasy prověřit primárně rotaci jednotlivých linek a následný transit

time a až sekundárně cenu přepravy. Rozhodnutí může ovlivnit také okamžitá dostupnost lodního prostoru. Mezi neobvyklejší kombinace se řadí: NWC–Norfolk–Charleston–Houston, NWC–New York–Baltimore–Norfolk–Savannah, NWC–Charleston–Savannah–New Orleans–MEX a NWC–Halifax–Boston–New York–Baltimore.

Přístavy New York/New Jersey, Savannah a Houston jsou rovněž branami do vnitrozemí (Dry Port Chicago, Atlanta, Phoenix, California).

Námořní doprava z Evropy do USA podléhá přísnému dohledu americké FMC. Každá nabídka musí být před uzavřením kontraktu zafilována, a proto je velmi obtížné vyznat se v nabídkách jednotlivých dopravců s nejrůznějšími přírůžkami a doplňky, které se však neřítí. Je mnohem jednodušší požadovat all in cenu, i když se může na první pohled jevit jako velmi vysoká. Navíc někteří dovozci požadují uhradit i přístavní poplatky v USA.

## CELNÍ PŘEDHLÁŠKY

Každá zásilka směřující do USA po moři musí být také nahlášena do systému celní kontroly a prevence před zavlečením terorismu. V současné době je používán již druhý, sofistikovanější systém známý jako ISF/10+2 Rule, kde shipper (tedy dokumentovaný odesílatel na přepravních dokumentech) musí včas před doplutím zásilky (nejlépe v okamžiku nakládky na loď v evropském či jiném přístavu) odeslat do amerického celního systému řadu předepsaných údajů o zásilce (například včetně údajů o původu komponent, ze kterých byla vyrobena).

Příjemce (consignee – účastník celního řízení na americké straně) je pak později vyzván k dodání dalších údajů, které jsou konfrontovány s již zadanou sadou. V případě nepodání, pozdního podání či nesouladu mezi údaji je zásilka na americkém pobřeží pozastavena a obvykle se po nějaké době vynuceně vrací na náklady odesílatele zpět do přístavu.



odeslání. Čeští vývozci samozřejmě nebudou schopni zadání dat provést samostatně; Petr Rožek však důrazně doporučuje zmínit tuto službu a nechat si ji od poskytovatele potvrdit před nahládkou ve smlouvě o přepravě, jelikož následky nesplnění mohou být finančně dramatické.

## LETECKÁ DOPRAVA

Ve Spojených státech amerických je jednoznačně nejoblíbenějším způsobem dopravy. Nachází se tam takřka polovina z první desítky největších letišť světa. V každém hlavním městě jednotlivých států i v řadě dalších větších měst jsou významná mezinárodní letiště.

Z pohledu nákladní dopravy vede MEM Memphis, Tennessee (pro srovnání: MEM, 4,3 mil. tun, zatímco evropský FRA 2,1 mil.), následují ANC Anchorage, Alaska, SDF Louisville, Kentucky, ORD O'Hare Chicago, MIA Miami, Florida a LAX Los Angeles, California.

Spojení z Prahy do všech amerických destinací lze uskutečnit nejrůznějšími variantami a s využitím různých aerolinek. Pro menší zásilky se hodí přímé lety do New Yorku (JFK, Delta Airlines), respektive Philadelphie (PHL s American). Větší zásilky, zásilky zvláštní povahy a spěšné je výhodnější odeslat přes FRA/CDG/AMS a LHR kargo speciály s denními odlety do více než deseti destinací po celých Spojených státech.

## ŽELEZNIČNÍ DOPRAVA

I když USA disponují největší délkou železniční sítě na světě, doprava po kolejích se využívá téměř výhradně k přepravě zboží. Kdysi slavné transamerické osobní vlaky nahradila hustá síť vnitrostátních leteckých spojení.

Americké nákladní vlaky jsou považovány za nejlepší na světě, a to nejen pro svůj výkon (v roce 2015 zhruba 2 mld. tun), ale i hustotu a organizaci sítě.

Pro zámořské zásilky je preferována skupina tratí zařazená do Class I. Z celkové sítě představuje sice jen 67% její délky, zato 90% zaměstnanců a 93% výkonů v příjmech. Všechny tyto tratě jsou o rozchodu 1435 mm.

Nejdůležitější tratě: přístav New York/New Jersey-oblast Velkých jezer (Dry

## Je dobré vědět, že . . .

„Pro obchodování s USA se doporučuje nabízet cenu na paritě CFR přístavů či CPT letiště určení. Ať si americký partner zboží celně odbaví a zajistí si následnou dopravu sám. Vyhnete se nepřijemnostem jak při celní kontrole, tak zdržení a vícenákladům při následné dopravě. Výjimečně lze využít vnitrozemské porty jako Chicago (Ramp) nebo Atlanta (Ramp) a tuto dopravu kontrahovat s námořním dopravcem jako ucelenou (all in) službu.

U importů z USA je pak třeba pamatovat jak na možné jiné celní zařazení zásilky podle celního sazebníku (HS-Code), tak na odlišné chápání povinností prodávajícího pod zvolenou doložkou Incoterms či na neznalost české geografie,“ připomíná výkonný ředitel SSL Petr Rožek.

Port Chicago), přístavy Savannah a Jacksonville–Georgia, Kentucky a Tennessee, přístav Houston–povodí Mississippi, přístav Galveston–mexická hranice a též přes Phoenix na západní pobřeží USA a Los Angeles–americký Západ. Většina vlaků má pevné jízdní řády a přednostní průjezd, eventuálně full freight line.

Alternativně lze zásilky z východního pobřeží zasílat po železnici i na pobřeží západní (New York–Seattle) jako cenově zajímavou alternativu k námořní variantě přes Panamský průplav a kolem Mexika.

## SILNIČNÍ DOPRAVA

Silniční síť, kterou tvoří transkontinentální a místní highways, pokrývá prakticky celé teritorium Spojených států amerických a kvalitou se řadí k nejlepším na světě. V dálkové dopravě hrají nejdůležitější roli tzv. federální dálnice, což jsou vícepruhové komunikace ve správě federální vlády s dvouciferným označením. Na ně navazují tzv. spojky s předponou „US“ a třemi číslicemi. Výstavbu a správu vnitřní sítě

komunikací, včetně některých předpisů, si řídí každý stát Unie sám. Proto se stát od státu může lišit např. maximální povolená rychlost či další omezení.

Přeprava zboží na dlouhé vzdálenosti po silnici (70% všeho zboží) narázela v poslední dekádě na nedostatek nových tahačů a pokles počtu a kvality jejich obsluhy, doprovázený stávkami řidičů za vyšší mzdy a lepší pracovní podmínky. Problémy přinesl rovněž zastaralý model řízení terminálových procesů a zpoždění při odbavení na branách přístavů. Současně se množí kongesce na terminálech, způsobené příjezdy stále větších plavidel. V jejich důsledku roste přetížení přístavních kapacit a další zpoždění.

## CELNÍ OMEZENÍ

Zámořský obchod USA je na první pohled velmi liberalizovaný. Celní předpisy však odrážejí regulaci vnitřního trhu a je třeba nezapomenout na mírně rozdílný systém zařazení zboží do tarifních skupin (HS Code) při výpočtu dovozního cla.

Při odesílání zboží do USA je třeba počítat se zesíleným systémem vnitřní ochrany. Jak již bylo zmíněno, každá zásilka směřující do USA letecky či po moři musí být před odletem nebo odplutím předhlášena. Pro zásilky odesílané vzduchem je datová linka jednodušší, ovšem povinně podaná před odletem z letiště odeslání. Tuto povinnost však letečtí zasílatelé plní automaticky.

Vzhledem k tomu, že v USA neexistuje plná evidence podnikatelských subjektů, může se účastníkem celního řízení stát i zámořský subjekt (dodavatel či jeho speditér), vždy však prostřednictvím licencovaného brokera. V případě zapojení brokera příjemce je ale nutné počítat s vysokými poplatky za přenos dokumentů. ■

VE SPOLUPRÁCI S ING. PETREM ROŽKEM, PH.D.,  
VÝKONNÝM ŘEDITELM SVAZU SPEDICE A LOGISTIKY ČR,  
PŘIPRAVILA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

Radovan Soušek:

# AMERIČANÉ JSOU OHLEDUPLNÍ ŘIDIČI A NA ŽELEZNICI NÁM UJELI

NEKOMPLEXNÍ, NESYSTEMATICKÝ, ZAUJATÝ A UNIKÁTNÍ POHLED. O OSOBNÍ ZÁŽITKY Z MNOHA STUDIJNÍCH A PRACOVNÍCH POBYTŮ VE SPOJENÝCH STÁTECH JSME POŽÁDALI PRODĚKANA DOPRAVNÍ FAKULTY UNIVERZITY V PARDUBICÍCH RADOVANA SOUŠKA. MIMO JINÉ RÁD CESTUJE A JEHO NEJOBLÍBĚNĚJŠÍM DOPRAVNÍM PROSTŘEDKEM JE VLAK.



**Doc. Ing. Radovan Soušek, Ph.D.**, je proděkanem pro rozvoj Dopravní fakulty Jana Pernera Univerzity Pardubice. Publikuje články převážně v odborných časopisech, přednáší na mezinárodních konferencích, je spoluautorem mnoha odborných publikací a výzkumných projektů. Je také nadšeným cestovatelem, protože tvrdí, že aby bylo studentům co předat, musí mít člověk také praktické znalosti z terénu a znát reálné svět. Na fotografii se svým „dítětem“, reklamní lokomotivou na Dopravní fakultu, kterou navrhl a uvedl v život. Na škole mu prý proto přezdívají „proděkan pro zázraky“

## V LABYRINTU MOSTŮ A DÁLNIC

**Jako přední odborník na dopravu, který přednáší na pardubické Dopravní fakultě Jana Pernera a ČVUT,**

**jste odjížděl do Spojených států se zevrubnými znalostmi tamějšího systému pozemních komunikací a dopravy. Rozcházel se vaše představy s realitou?**

Hlavní hypotézy se potvrdily, jako třeba dominantní postavení nákladní přepravy

po železnici, výrazná preference osobní automobilové dopravy, letecké dopravy i skutečnost, že USA jsou zemí od Evropy velmi odlišnou v mnoha aspektech, dopravu nevyjímaje. V mnoha ohledech velmi inspirativní.

### Co vás nejvíc překvapilo?

Poměrně malý počet nákladních vozidel na dálnicích a propracovaný a využívaný systém hromadné dopravy ve velkých městech. V jižních státech nás zaujaly v Evropě nevídané silniční mosty, které svou délkou na některých úsecích, například při jízdě na ostrov Key West, dosahovaly v součtu délky okolo padesáti kilometrů. Podobně koncipovány jsou stovky kilometrů mostů při pobřeží Mexického zálivu, hlavně v okolí New Orleans, kde si toto řešení vyžádala rozsáhlá delta řeky Mississippi.

## V ZEMI, KDE SE ŘIDIČI RESPEKTUJÍ

**Čechům, kteří dlouhodobě pobývají v USA, doma chybí kvalitní americké silnice a dálnice a pocit bezpečí za volantem. Projezdil jste velkou část Států, máte podobnou zkušenost?**

Mám. Tamější řidiči jsou tolerantní, ohleduplní a respektují dopravní předpisy, ale zejména ostatní řidiče. USA jsem procestoval opravdu křížem krážem. Jsem názoru, že v kvalitě a bezpečnosti silniční sítě, urbanistickém začlenění do krajiny a účelnosti objektů dopravní

infrastruktury nás Američané předběhli minimálně o deset let. Je to dáno také tím, že mají více prostoru.

V Evropě jsou vyhlášené německé dálnice. Na to obvykle říkám, americké se mi líbí víc a lépe se po nich jezdí, i když nemusí být tak hezké. Kdo vyzkoušel, velmi často má slova potvrdí.

Velmi se mi líbí, že na červenou lze na křižovatce při odbočení doprava jet, při respektování přednosti v jízdě. Stejně tak, že když „zaspíte“, nikdo na vás netroubí. Když zastavíte u krajnice, velmi rychle někdo přibrzdí a zeptá se, zda nepotřebujete pomoci.

**Jeden náš systémový architekt, který již léta pracuje v USA, se mi během našeho rozhovoru přiznal, že mu doma vadí nedostatečné značení a nedomyšlená organizace některých úseků dopravy. Americké subjekty se úzkostlivě chrání před potenciálními žalobami. Nepřehánějí to trochu s preventivní ochranou klientů a zákazníků?**

Na amerických silnicích a dálnicích se na bezpečnost skutečně klade mimořádný důraz. Na většině dálnic se téměř vždy dodržuje „povolená“ rychlost a vozidla jsou v dobrém technickém stavu. Ovšem zejména po dálnicích jezdí malinko rychleji, než je uvedeno na dopravních značkách. Funguje, že jedete prostě s davem – a to je v každém státě USA trošku jiné. Pokud se řidič vymyká nepřiměřenou rychlostí, rychle se objeví policie a je velmi nekompromisní. Ve městech není, na rozdíl od nás, rychlost omezena plošně, ale na každém konkrétním úseku je stanovena maximální rychlost podle konkrétních stavebně technických poměrů a řidiči to respektují. Za prvek inspirativní i pro nás považují třeba instalaci „dávkovacích“ semaforů na vjezdech na dálnice.

Co překvapí, je přístup policie, která v podstatě nedělá „preventivní“ kontroly, jak jsme zvyklí v ČR. Pokud se řidič nechová extrémně, nevěnuje mu pozornost. Na druhou stranu, jak už jsem uvedl, pokud vznikne problém, řeší ho okamžitě a bez diskuzí. A to se týká i takových drobností, jako je nesprávné parkování. I přes vysoký stupeň motorizace se v USA registruje poměrně malý počet nehod, z nichž převážná většina končí pouze materiálními škodami.

## NEJDELŠÍ ŽELEZNIČNÍ SÍŤ NA SVĚTĚ

**Čím vším se odlišují železnice v USA od těch evropských?**

Těch aspektů je mnoho jak v oblasti technického vybavení, tak v organizaci a vlastnictví. Některé železnice byly Americe dány do vínku již při propojování východního a západního pobřeží. Jejich budování bylo od počátku v režii soukromých investorů, kteří očekávali především zisk, jemuž přizpůsobili všechno, a tomu odpovídá železniční doprava i v současnosti. Železnice prošla také obdobím státních zásahů, což se neblaze projevilo na finanční stabilitě železničních společností. V sedmdesátých letech se však vládní politika změnila a současně vznikla společnost Amtrak, která provozuje dálkovou osobní železniční dopravu, avšak s velkými federálními dotacemi. Dnešní systém financování nákladní železniční přepravy odpovídá počátkům osmdesátých let, kdy se odstranila regulace a železniční společnosti se začaly orientovat opět na zákazníka a ekonomiku provozu.

Tyto společnosti jsou nejen dopravci, ale také vlastníci železniční infrastruktury, takže přístup železniční společnosti na infrastrukturu jiné železniční společnosti je dán většinou smluvní dohodou mezi jednotlivými subjekty, které si však nečiní žádné problémy.

Při výstavbě tratí se zohledňovaly místní geografické podmínky i vzdálenosti a tomu byla posléze přizpůsobena technologie dopravy, která se od Evropy velmi liší. V neposlední řadě jde také o lokomotivy. Americký průmysl totiž dokázal velmi rychle nahradit stroje zejména z Velké Británie zařízeními americké provenience. Podobně jsou řešené železnice například v Austrálii, které na první pohled připomínají ty americké.

**Jaké jste zaznamenal rozdíly mezi nákladní dopravou po kolejích?**

V USA je například velmi rozšířená přeprava kontejnerů. Mnohé kontejnerové vlaky, které se pohybují rovnoběžně napříč zemí, konkurují také námořní přepravě Panamským průplavem. Obvyklá je třeba přeprava kontejnerů na sobě ve dvou vrstvách na speciálních vozech

a v termínech. Velmi často jsme viděli, jak se v soupravách přepravují silniční návěsy, celé vlaky plné návěsů.

V této souvislosti jsme si uvědomili, že na amerických silnicích nejedí zdaleka tolik těžkých trucků, jak se může českému divákovi zdát při sledování amerických filmů. Výpočet poplatků na silnicích probíhá na „vážicích stanicích-kontrolách“, které lze běžně vidět cca po 50 až 70 kilometrech. Tam je sejmuta jeho registrační značka a je generována cena za použití, která je zasílána elektronicky. Znamená to zhruba minutové zdržení. Nikdo si nedovolí tato místa minout, sankce jsou zásadní.

**Co strojové vybavení?**

Lokomotivní a vozový park v USA je na první pohled velmi úzký, strohý a jednotvárný. Při bližším zkoumání však zaznamenáte mnohé odlišnosti. Někoho by možná překvapilo „spartánské“ provedení železničních tratí, velký podíl dřeva, a to nejen na pražce, ale také mosty. Většina železničních tratí není elektrizována, až na výjimky patří vše nezávislé trakci. Osobně mne překvapila hustota železniční sítě v některých státech, například železniční mapa Louisiany ve mně budila dojem, že koleje snad vedou na každou větší farmu. Můj dojem se mi potvrdil, když jsem na mnoha místech státu spatřil desítky odstavených železničních vozů pro zemědělskou produkci, čekajících na své sezonní využití.

Vlaky jsou oproti evropským zvyklostem výrazně delší a běžně lze vidět soupravy o více než stu vozech. Výjimkou nebývá ani vlak o sto padesáti vozech tažený třemi až pěti lokomotivami, někdy doplněn vloženými lokomotivami v soupravě a i s postrkem. Úžasný pohled se nám naskytl na několikakilometrový vlak na dlouhatánské estakádě železničního mostu v deltě Mississippi. Takové stavby nejsou v USA výjimkou. ■

*S RADOVANEM SOUŠKEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV R. SOUŠKY*

# Kanada:

## NADĚJNÉ VYHLÍDKY PRO ČESKÉ EXPORTÉRY

KANADSKÝ TRH JE VELMI VYSPĚLÝ A VÝRAZNĚ NASYCENÝ, PROTO VE VYSOKÉ KONKURENCI OBSTOJÍ PŘEDEVŠÍM INOVATIVNÍ A KVALITNÍ PRODUKTY A SLUŽBY. ČESKÉ FIRMY TU OVŠEM MAJÍ ŠANCI, COŽ NĚKTERÉ Z NICH ŘADU LET DOKAZUJÍ. PŘESTOŽE JE ZEMĚ JAVOROVÉHO LISTU JEDENÁCTOU NEJVĚŠÍ EXPORTNÍ EKONOMIKOU NA SVĚTĚ, HODNOTA JEJÍHO IMPORTU HODNOTU EXPORTU DLOUHODOBĚ PŘESAHUJE. STABILNÍ EKONOMICKÉ A FINANČNÍ PROSTŘEDÍ KANADY SE PROKÁZALO MIMO JINÉ TÍM, JAK RYCHLE SE VZPAMATOVALA Z KRIZE ROKU 2008.

Moderní tvář Calgary, v němž sídlí kancelář CzechTrade



Kanada se stabilně udržuje mezi nejsilnějšími tržními ekonomikami a vyznačuje se vysokým životním standardem obyvatel. Významné postavení země v globálním hospodářském systému je patrné také z jejího členství v G7 a G20. V porovnání konkurenceschopnosti světových ekonomik zaujímá desáté místo.

## ZEMĚ BOHATÁ NA ZDROJE

Kanada disponuje rozsáhlým přírodním bohatstvím. I proto se povahou svého hospodářství odlišuje od ostatních vyspělých zemí s podobnou hodnotou HDP na obyvatele. Přestože odvětví služeb zaměstnává přes tři čtvrtiny obyvatel, primární sektor a zpracovatelský průmysl zůstávají důležitou částí národního hospodářství. Země dosahuje světového významu v těžbě ropy a dřeva, v produkci potaše, uranu, zinku, zlata, platiny, diamantů, niklu, hliníku či olova.

Zásadní ekonomický přínos představuje především ropa a zemní plyn. Kanada disponuje třetími nejbohatšími zásobami ropy a je sedmým největším producentem této komodity na světě. Na těžební průmysl, jenž generuje značný podíl HDP, je navázán další zpracovatelský průmysl a služby.

V důsledku toho mají světové ceny ropy mimořádný vliv na HDP země a celkový hospodářský rozvoj. Jejich pokles negativně působí zejména na těžbařské provincie, jako je předně Alberta, na jejímž území se nalézá 97% kanadských ropných písků.

Důležité je i napojení kanadského hospodářství na trh USA, kam směřují až tři čtvrtiny exportu a odkud přichází více než polovina importu.

Podle predikcí by kanadské hospodářství mělo do roku 2020 růst dvouprocentním tempem ročně. Jako s hlavním růstovým faktorem se počítá s navýšením podnikových investic, ale k růstu HDP v posledních letech výrazně přispívá i vysoká spotřeba domácností. Úroveň nezaměstnanosti se nachází na dlouholetém minimu. Inflation je dlouhodobě stabilní a podle odhadů by se měla udržet jen těsně nad hranicí dvou procent. V souvislosti s relativně slabým dolarem roste i poptávka po turistice a s ní příjmy z cestovního ruchu.

Území Kanady se administrativně člení na deset provincií a tři teritoria. Hustěji osídlené provincie se těší relativně větší míře autonomie na federální vládě.

S výjimkou agrárních oblastí dosahuje kanadský trh vysokého stupně urbanizace (přes 80%). Vývoj zdejší ekonomiky je však územně velice nesourodý.

## REGIONALIZACE A SOCIOKULTURNÍ ROZDÍLY

Většina obyvatel je soustředěna do jižní a východní části země, a to zejména do stošedesátikilometrového pásu podél hranic s USA a tzv. koridoru Québec-Windsor. Severní oblasti Kanady jsou obydlené jen zřídka, čelí drsnému klimatu a v zimních měsících jsou pozemní infrastrukturou nedostupné.

V současné době lze rozlišit dvě hlavní nesourodé ekonomické oblasti. Ve východní části země, v níž žije přibližně 70% kanadského obyvatelstva, dominuje spotřebitelský průmysl a sektor služeb. Významná je tu především oblast Toronto a okolí v provincii Ontario, kde sídlí kanadská burza a silný automobilový průmysl. Ontario jakožto jeden z motorů kanadské ekonomiky přispívá k národnímu HDP 39 procenty. Provincie Québec je pověstná rozvinutým průmyslem na výrobu civilních letadel, vesmírným průmyslem a zároveň figuruje jako přední kulturní centrum. ►►



Vancouver je třetím největším kanadským městem

► Východní provincie spolu s oblastí Vancouveru a Calgary na západě Kanady mají díky vysoké úrovni životního stylu a očekávání obyvatelstva potenciál pro exportéry spotřebního zboží a podnikatele ve službách spojených s turismem.

V západní části země se nachází především těžební průmysl. V Albertě jde o těžbu ropy a zemního plynu, nejzápadnější provincie Britská Kolumbie se soustřeďuje na těžbu dřeva. Právě západní Kanada se v poslední době velmi zasloužila o růst HDP. Díky rychlému vzestupu životní úrovně nad celonárodní průměr láká nové investory a přistěhovalce, a představuje tak prostředí perspektivní pro export a rozvoj nových odvětví.

Oblast kanadských préríí zůstává výrazně agrární a trvale udržuje pověst země jako světového producenta potravin, v minulosti označovaného za „obilnici světa“. Mezi přední zemědělské komodity patří pšenice, kukuřice, luštěniny, rostlinné oleje a další. Tato oblast je tak ideálním odbytištěm pro zemědělskou techniku a technologické inovace.

Největší nesourodost je patrná mezi anglofonními a frankofonními oblastmi

Kanady. Zhruba 8 milionů Kanadánů komunikuje francouzsky, frankofonní populace žije především v provincii Québec a částečně Nový Brunšvik a Nové Skotsko. Tato disparita však není pouze jazyková, ale odráží se i v odlišném životním stylu, mentalitě a spotřebitelském chování. Exportéři by proto měli mít připravenou separátní strategii pro francouzskou část země, stejně jako veškeré reklamní materiály a obaly ve francouzštině.

## PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY ROSTOU

Výrazné ulehčení pro český export do Kanady přineslo podepsání Komplexní hospodářské a obchodní dohody (CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement) mezi Kanadou a Evropskou unií. Tento dokument, platný od září 2017, zavedl zónu volného obchodu mezi Kanadou a evropským jednotným trhem. Hromadným zrušením cel u téměř 98% produktů a dovozních kvót tak otevřel možnosti volnějšího exportu na kanadskou půdu. Restrikce však přetrvávají především v oblasti potravinářského průmyslu, konkrétně u mléčných produktů, sýrů, drůbeže a vajec. CETA rovněž řeší otázku autorských práv a vzájemné uznávání certifikátů.

Řada evropských exportérů se již přesvědčila, jak je pro ně kanadský trh atraktivní. A po úplné implementaci dohody se očekává zvýšení obchodu se zbožím a službami mezi Kanadou a EU až o 23% (o 37 mld. kanadských dolarů, tj. 26 mld. eur). Dobrou zprávou pro české firmy je i zvýšení jejich konkurenceschopnosti při soutěži o veřejné zakázky či lepší podmínky pro investice a možnost investování na kanadském finančním trhu. Díky dohodě CETA mohou malé firmy prodávat stejný výrobek (nebo jen lehce modifikovaný) na obou trzích. V každém případě však musí výrobky splňovat základní kanadské požadavky: nesmí být zdraví škodlivé, musí mít certifikaci a označení popiskem v angličtině a francouzštině.

Z informací Ministerstva průmyslu a obchodu z roku 2018 je patrný růst zájmu českých exportérů o kanadský trh. Z 537,4 mil. korun v lednu 2017 vzrostl český vývoz na 689,2 mil. korun v lednu 2018, což je meziroční nárůst o 28%.

## NA CO BY NEMĚL EXPORTÉR ZAPOMÍNAT

Prostředí Kanady je otevřené a multi-kulturní, diskriminace zahraničních subjektů zde není běžná. České produkty se zde těší dobré pověsti a výkony českých

pracovníků se považují za spolehlivé a kvalitní. Na univerzitách působí čeští profesori, ve firmách narazíte na české specialisty i krajanů ve vrcholném managementu. Výhodou je také nízká byrokratická zátěž. Počáteční registrace i následné vedení komerční činnosti je podstatně snazší než v České republice. Dalším plusem je silná distribuční síť na území Kanady například v oblasti evropského spotřebního zboží v podobě specializovaných obchodů s evropskými produkty.

Export do Kanady se zvláště v souvislosti s nedávným uvolněním obchodu jeví jako skutečně bezproblémový. Pro docílení hladké a úspěšné expanze na místní trh je však třeba dbát na některé jeho specifické vlastnosti.

Předně je nutné si opatřit mezinárodně platné certifikace a registrace produktů. Silný důraz je také kladen na demonstraci vysoké kvality produktu a schopnost dostát náročnému poprodejnímu servisu, k němuž jsou prodejci a distributoři v Kanadě právně zavázáni. Dále je potřeba mít na paměti odlišné ekonomické a právní prostředí jednotlivých provincií a teritorií, odrážející se v rozdílné daňové zátěži, či zdravotní, vzdělávací a sociální politice. Je dobré zohlednit i odlišné kulturní prostředí v jednotlivých oblastech, které se promítá do místních obchodních zvyklostí a specifik obchodního jednání. V tomto smyslu panuje nejmarkantnější rozdíl mezi anglicky mluvícími oblastmi a poněkud svéráznou frankofonní provincií Québec, která je nakloněna spíše evropskému než americkému způsobu obchodování.

## PRO VSTUP NA TRH MÁTE DVĚ CESTY

V současné době lze na kanadský trh vstoupit dvěma způsoby. První možností je vstup pod statutem importéra na straně expandujícího podniku. Druhou cestou je model, kdy status importéra nese kanadská společnost, která dovezené zboží dále zpracovává či přeprodává. V tomto případě je expandující podnik z pohledu kanadské vlády pouze „supplier“ (dodavatel). Kanadská společnost je poté vedena jako distributor, je muž náleží administrativní a daňové povinnosti. Druhá možnost se tak jeví jako jednodušší, a to především v případě premiérového vstupu na místní trh.

## Pozvání na veletrhy a další akce

### The Canadian Institute of Mining, Metallurgy and Petroleum (CIM)

28. 4.–1. 5. 2019, *Montreal*

CIM je významnou neziskovou společností sdružující profesionály v oblasti těžebního, metalurgického a energetického průmyslu. Letos pořádá dvě simultánní sympozia: Severoamerické sympozium o důlní ventilaci a sedmé Severoamerické sympozium o železné rudě.

### SIAL

30. 4.–2. 5. 2019, *Toronto*

Bezkonkurenčně největší kanadský potravinářský veletrh s více než tisícem vystavujících. Předmětem jsou nejen potravinářské produkty, ale i výrobky a technologie spojené s přípravou pokrmů a zpracováním potravin.

### Global Petroleum Show (GPS)

11.–13. 6. 2019, *Calgary*

Přední severoamerická událost v oblasti energetického průmyslu, jíž se každoročně účastní vedoucí management energetických korporací i zástupci vlády.

### Canadian Manufacturing Technology Show (CMTS)

30. 9.–3. 10. 2019, *Toronto*

Veletrh zaměřený na zpracovatelský průmysl, a to především v napojení na automobilový a letecký průmysl.

### The Canada Premier Security Professional Conference (SecTor)

9.–10. 10. 2019, *Toronto*

Přední kanadská konference v oblasti informačních technologií, na níž jsou prezentovány nejnovější poznatky z výzkumů mezinárodních expertů z oblasti IT hrozeb a firemní ochrany.

### Buildex Alberta

6.–7. 11. 2019, *Calgary*

Významná událost pro stavební průmysl – od architektury a designu přes stavitelství až po management nemovitostí.

### Construct Canada

4.–6. 12. 2019, *Toronto*

Největší kanadská mezinárodní událost v oblasti stavitelství.

### The Prospectors & Developers Association of Canada (PDAC)

1.–4. 3. 2020, *Toronto*

PDAC je předním kanadským aktérem v oblasti průzkumu minerálů. Každoroční veletrh PDAC (PDAC Convention) je světovou událostí pro těžební průmysl a mineralogii.



Calgary zdobí jedno z uměleckých děl Jaumese Plensy, Wonderland

►► Jednou z dalších charakteristik kanadského trhu je zásadní vliv marketingu a výrazná loajalita spotřebitelů ke značkám. Podobná věrnost platí i v obchodu. Obchodní partneři dají přednost ověřenému spolupracovníkovi, i když jeho nabídka není nejlevnější variantou. V poslední době roste význam ekologické image produktu, za kterou, stejně jako za prémiovou kvalitu, si jsou zdejší zákazníci ochotni nemálo připlatit. Z pohledu kanadské vlády mezi prioritní oblasti pro investice patří výzkum, inovace a technologie, budování infrastruktury, vzdělávání a zdravotnictví. Podporované je i zvýšení zaměstnanosti žen a začleňování původního obyvatelstva.

Při vstupu na trh i investování na kanadském trhu jsou českým podnikatelským subjektům k dispozici české vládní agentury CzechTrade a CzechInvest, jejichž cílem je vytvoření příznivého rámce pro pozitivní vnímání české produkce v Kanadě a v neposlední řadě pomoc konkrétním podnikům při hledání obchodních partnerů.

## ÚSPĚCHY ČESKÝCH FIREM: OD HIGH-TECH PO TRADIČNÍ ZBOŽÍ

Na kanadském trhu se již úspěšně prosadila řada českých podnikatelských subjektů různé velikosti. Patří mezi ně strojírenské podniky, výrobci součástek

pro motorová vozidla, informačně-technologické firmy či společnosti zaměřující se na kybernetickou bezpečnost. Českým podnikům zvláště nahrává jejich výrazná schopnost prosadit se v inovativních oborech.

Příkladem je třeba inženýrská společnost Exact Control System, která se zabývá high-tech zeměměřičtím v oblasti těžbařského průmyslu a ve stavbě pozemních komunikací (viz dále str. 50–51, pozn. red.). Další úspěšnou českou investicí představuje společnost Precision Record Pressing, společný podnik české

firmy GZ Media Loděnice a kanadského partnera Isotope Music, vyrábějící gramofonové vinylové desky. Společnost Marlenka se svými medovými zákusky dokonce dostala do řetězců Walmart a Loblaws. ■

TEXT: JAROSLAV JELÍNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Jaroslav Jelínek je ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Calgary

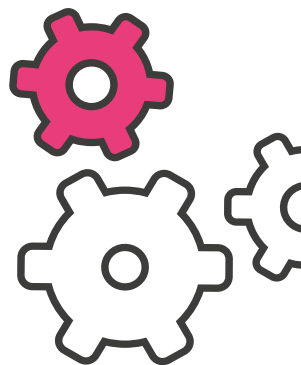


Centrem frankofonní Kanady je Québec





Podporujeme  
malé a střední  
podniky

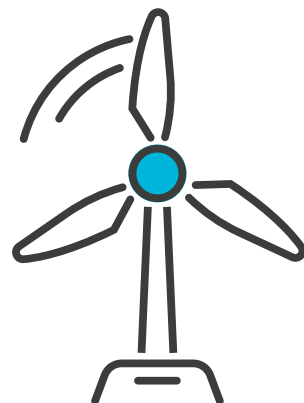


# SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

Podporujeme české vývozce již od roku 1992

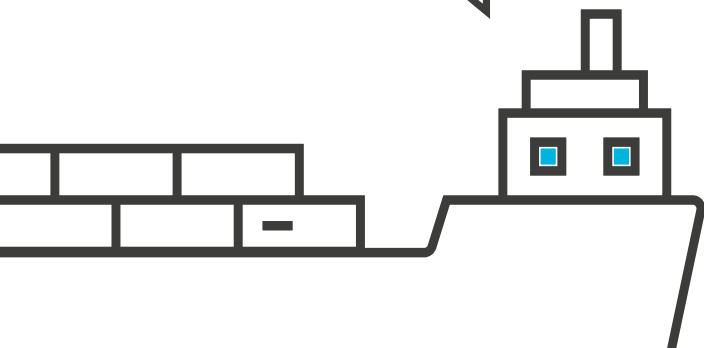
Pojišťujeme zakázky již  
od 100 tisíc Kč

Pomůžeme Vám  
obstát  
v mezinárodní  
konkurenci



Bereme to na sebe  
i v rizikovějších  
zemích

Pojišťujeme všech-  
ny fáze **obchodních**  
**případů**



[www.egap.cz](http://www.egap.cz), [akvizice@egap.cz](mailto:akvizice@egap.cz)



# FIRMA, KTERÁ PŘEDBĚHLA DOBU PRŮMYSL 4.0 V SILNIČNÍ DOPRAVĚ

„SFOUKLO NÁS TO ZE ŽIDLE,“ PŘIZNALI KANADŠTÍ ZÁKAZNÍCI ČESKÉ SPOLEČNOSTI EXACT CONTROL SYSTEM. „PŘI PREZENTACI OPRAVY POVRCHU VOZOVKY UNIKÁTNÍ METODOU EXACT STREET JIM CENA ZAKÁZKY PŘIPADALA OPRAVDU VYSOKÁ. PO DŮKLADNÉM POSOUZENÍ PROJEKTU VŠAK PŘIPUSTILI, ŽE CELKOVÉ PŘÍNOSY PLNĚ ODPOVÍDAJÍ KALKULOVANÝM NÁKLADŮM, KE KONTRAKTU SE VRÁTILI A NYNÍ SE PŘIPRAVUJEME NA JEHO REALIZACI,“ VZPOMÍNÁ NA JEDNÁNÍ S MINISTERSTVEM DOPRAVY KANADSKÉ PROVINCE ONTARIO TECHNICKÝ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI VÍTĚZSLAV OBR.

## PROČ NESOUTĚŽIT JEN CENOU?

V čem konkrétně spočívá jedinečnost metody chráněné českým a evropským patentem a aspirující na patent kanadský a americký? Je to přesnost: robotizovaná technologie pro sběr 3D dat povrchu vozovky, která využívá tradiční vysoce přesné metody, ale i nejmodernější technologii 3D laserového skenování, dosahuje absolutní výškovou přesnost dva milimetry. Je tak zachycena

každá sebemenší nerovnost. Nasnímaná data o vozovce si odborníci ze společnosti Exact Control System (ECS) natáhnou do svých počítačů a navrhnou nejvhodnější způsob frézování, včetně dokonalého odvodu vody. Zpracovaná data se pak přenášejí do roboticky naváděné brousící frézy.

Díky precizně připravenému modelu proběhne frézování a pokládka nového povrchu mnohem rychleji a zkrátí se délka uzavírek. Matematická

optimalizace v počítačích zajistí co možná nejrovnější povrch a vyšší míru životnosti než při opravách dosud převažujícími postupy, kdy zaměření rozbité silnice není tak přesné a projektování nevyužívá pokročilých optimalizačních algoritmů. Bohužel v mnoha případech není provedeno vůbec žádné zaměření a silnice se opravuje tak, že se brousí konstantní hloubkou, nerovnosti jsou tak jen průměrovány a částečně vyhlazeny. Špatné sklony a odvodnění nebo větší

propadliny, jako například kolem silničních mostků, takto nelze opravit. Na silnici se vymění povrch asfaltu, ale zůstane nerovná a velmi brzo se musí opravovat znova.

I když se náklady na 3D laserovou technologii podle odhadů ECS pohybují kolem dvou až pěti procent z celkové ceny opravy, přinese Exact Street asi dvanáctiprocentní úsporu na celém projektu. Metoda je výhodná rovněž ekologicky, protože se brousí, těží, přepravuje a využívá jen nezbytné množství stavebního materiálu. Dokonalá rovinnost a sklonování v neposlední řadě zvyšuje bezpečnost provozu a snižuje opotřebení dopravních prostředků.

## V KANADĚ POMOHL CZECHTRADE

„Metodu Exact Street vyvíjíme ve spolupráci se švédskými partnery ze společnosti Exact jako jejich dceřiná společnost. Již léta pro ně vypracováváme expertní studie v oblasti těžebního průmyslu a stavebnictví a vysíláme do Švédska, Finska, Norska, Estonska a dalších zemí na konkrétní projekty své odborníky. Celý výzkum a vývoj Exact Street však financujeme výhradně ze svých zdrojů,“ říká technický ředitel.

„Když jsme v roce 2007 založili vlastní právní subjekt, začali jsme se rozhlížet i mimo Evropu. V rámci oboru se nám jevila jako nejzajímavější Kanada. Po seznámení s Jerryem Jelínkem na jednom z pravidelných setkání s klienty agentury CzechTrade, který je původní profesí také geodet a vždy k nám byl velmi vstřícný, jsem navštívil celou řadu kanadských firem a institucí a dohodl s některými z nich spolupráci. Naskočili jsme do vlaku na vrcholu konjunktury. Jenomže vývojový cyklus, který v těžbařském odvětví obvykle trvá tak deset patnáct let, šel tehdy proti nám. Postupně jsme tedy své slibně se rozvíjející kanadské aktivity do určité míry utlumili a zatím je udržujeme jen na pokrývání provozních a marketingových nákladů našich tamějších poboček. A začali jsme se zamýšlet, s jakou jinou službou bychom se mohli v Kanadě uplatnit,“ vzpomíná na počátky expanze za oceán Vítězslav Obr.

Tehdy se přímo nabízela otázka: Jak by se asi velký kanadský trh „tvářil“ na metodu Exact Street, kterou si společnost

již otestovala na pilotních projektech v ČR a Skandinávii?

„Našli jsme si majitele největší firmy na frézování povrchů na východním pobřeží Kanady, firmy Rotomill, který se pro metodu nadchl a dodnes nám pomáhá s edukací místních stavebních firem, ministerstva dopravy a municipalit. Následovaly malé pilotní projekty zdarma, stovky schůzek a jednání s představiteli vlád vybraných provincií, k jejichž uskutečnění a zdárnému průběhu velmi přispěl kromě již zmíněného vedoucího zahraniční kanceláře CzechTrade v Calgary také David Müller, vedoucí obchodně-ekonomického úseku Generálního konzulátu ČR v Torontu,“ konstatuje Vítězslav Obr. Dodává, že v současné době má společnost Exact Control System již potvrzený kontrakt na opravu části významné dálnice Highway 10 a o podobné zakázce jedná i pro Highway 11.

Tato transkanadská dálnice protíná zemi na jihu podél hranice s USA a využívají ji hlavně kamiony. „Pozemní infrastruktura Kanady a perspektivně i USA nás zajímá mimo jiné proto, že tam můžeme aplikovat naši metodu na dlouhých úsecích. Objem zakázky totiž zlevňuje i naši službu,“ vysvětluje manažer jeden z hlavních důvodů, proč se kromě menších projektů v Česku zaměřuje firma na expanzi zejména do států s rozsáhlou dopravní sítí. Rozdíly v nákladech mezi úseky o desítkách kilometrů v Kanadě a kratšími úseky v Evropě nejsou zanedbatelné. Svědčí o tom například finanční náročnost kontroly kvality provedení nového povrchu na stockholmském letišti Arlanda, navigace opravy silnice třetí třídy mezi Nučicemi a Rudnou ve středních Čechách nebo použití dálkově řízené frézy a finišéru, jenž nanáší asfaltové či betonové povrchy, na švédském letišti Vidsel.

## NEPOHODLNÁ PŘESNOST

Navzdory vyšším vstupním nákladům však výsledné testy hovoří ve prospěch metody Exact Street. Co tedy brání jejímu rozšíření?

„Naráží hlavně na dva problémy: konzervativnost a strnulost stavebního trhu a lidí v tomto oboru a nepřipravenost legislativy veřejných zakázek na to, aby se mohlo soutěžit na vyšší kvalitu s využíváním nových technologií a nejen

na nejnižší cenu, a to jak v ČR a dalších zemích EU, tak v Kanadě. Naším zatím nenaplněným cílem je nalézt ve spolupráci s právníky a dalšími odborníky způsob, jak zakomponovat podmínky vyšší kvality opravy a parametry snižování nákladů životního cyklu opravené vozovky do právního rámce. Přesto věřím, že se společenské klima začne během příštích let rychleji měnit ve prospěch větší ochrany životního prostředí a občanů jako uživatelů dopravního systému. V Evropě jsme určité pokroky již mohli zaznamenat,“ neztrácí optimismus Vítězslav Obr.

Odborníci z ECS se však při svém působení v zahraničí neomezují jen na podnikatelské aktivity. „S provincií Ontario pracujeme rovněž na rozjezdu česko-kanadských grantových projektů na poli výzkumu a vývoje. I když kooperace, která se opírá o memorandum mezi Technologickou agenturou ČR a provincií Ontario, podepsané před dvěma lety, ustrnula na kanadské straně na mrtvém bodě, slibujeme si pokrok od obdobného dokumentu, jenž má být stvrzen mezi ČR a provincií Alberta,“ rozvíjí výzkumné plány společnosti jeden z jejich zakladatelů. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV EXACT CONTROL SYSTEM

## Exact Control System a.s.

Vznikl v roce 2007 jako dceřiná společnost švédské společnosti Exact. Je dodavatelem komplexních služeb v oblasti geodetických prací na území celé Evropy a Kanady, kde má dvě pobočky. Zabývá se rovněž vývojem nových technologií a postupů a na vývoji spolupracuje s celou řadou vědeckých institucí a škol. Je držitelem licence na komplexní řešení pro stavbu a opravy komunikací a následnou kontrolu kvality jejich provedení, nazvané Exact Street. Jednou z hlavních služeb, které nabízí, je také extrémně rychlé a přesné skenování OBS (OBS – one-button scanning) a dodatečné zpracování dat. Zaměstnává kolem čtyřiceti vysoce kvalifikovaných odborníků.

# Toronto:

## NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ TECHNOLOGICKÝ HUB V SEVERNÍ AMERICE



KANADA MÁ VE SVĚTĚ SKVĚLOU POVĚST – I V ČESKÉ REPUBLICĚ JE ZNÁMÁ JAKO PŘÁTELSKÁ, MÍRUMILOVNÁ A NEKONFLIKTNÍ ZEMĚ S KRÁSNOU PŘÍRODOU A KVALITNÍM HOKEJOVÝM TÝMEM. VNÍMAT JI ALE JAKO IDEÁLNÍ MÍSTO PRO PRÁCI A BYZNYS V OBLASTI NEJVYSPĚLEJŠÍCH TECHNOLOGIÍ? PRÁVĚ NYNÍ ZAŽIVÁ SVŮJ OKAMŽIK TECHNOLOGICKÉHO ROZKVĚTU A V ČELE S TORONTEM SE STÁVÁ UZNÁVANÝM TECHNOLOGICKÝM CENTREM.

Čtvrté největší město Severní Ameriky se podle studie realitní společnosti CBRE stalo také čtvrtým nejdůležitějším technologickým hubem v regionu. Ještě v roce 2015 bylo přitom největší kanadské město ve stejné studii až na 12. místě. Během dvou let vytvořily společnosti v Torontu více než 51 tisíc technologických pozic, v roce 2017 to bylo rekordních 28,9 tisíce, čímž překonaly firmy v Seattlu, Washingtonu i San Francisku dohromady.

### NA ZAČÁTKU BYLA UMĚLÁ INTELIGENCE

Rok 2017 odstartoval torontský technologický boom díky několika zásadním událostem. Důležitým krokem bylo otevření Vector Institutu pro umělou inteligenci, za nímž stojí významný vědec Geoffrey Hinton, považovaný za zakladatele jedné z oblastí strojového učení zvané deep learning. Vector Institute získal společným financováním federální, provinční vlády a průmyslových

partnerů jako Google, Uber, Nvidia a dalších investici ve výši 135 milionů kanadských dolarů na prvních pět let svého fungování. V Torontu pak otevřely svá centra umělé inteligence další firmy jako Samsung či RBC, a město se tak dostalo na globální mapu významných výzkumných center v oblasti umělé inteligence. Přispěla k tomu také celonárodní strategie pro umělou inteligenci, kterou Kanada představila v roce 2017 jako vůbec první země na světě.

V tomtéž roce také vláda oznámila iniciativu vzniku inovativních superklastrů, které mají za účel podpořit spolupráci mezi zdejšími podniky všech velikostí a významnými institucemi. Vzniklo pět superklastrů, do nichž vláda plánuje investovat téměř miliardu kanadských dolarů a vytvořit přes 50 tisíc technologických pozic. Toronto se přitom stalo součástí dvou superklastrů zabývajících se umělou inteligencí a pokročilými průmyslovými technologiemi (Průmysl 4.0).

Ačkoli se o Torontu mluví zejména ve spojení s umělou inteligencí, jeho inovativní potenciál je viditelný i v mnoha dalších oblastech, od samostatných vozů přes finanční či zdravotní technologie až po čisté technologie. Například v poslední zmíněné oblasti spustilo město v roce 2017 kampaň TransformTO, akční plán na snížení skleníkových plynů o 80 procent

### Investice, které zamířily do Toronta v září 2018

Microsoft – 570 mil. USD

Uber – 200 mil. USD

Shopify – 500 mil. USD

Další: Intel, Pinterest, Instacart, WeWork...

Zdroj: Toronto Global, 2018



do roku 2050. Vznikají nové projekty v oblasti řízení odpadních vod, chytrých budov či snížení uhlíkové stopy.

## DVEŘE OTEVŘELY GOOGLE A AMAZON

Zmíněné iniciativy vyvolaly velký zájem amerických technologických gigantů. Torontská část Markham s největší koncentrací ICT firem v Kanadě (sídlí zde IBM, GM, Lenovo, Toshiba, Qualcomm a další) se dostala mezi TOP 20 zvažovaných lokalit pro druhou severoamerickou centrálu společnosti Amazon. Sice nezáleželo, ale i fakt, že se město stalo jedním z vážných kandidátů, svědčí o tom, že důležití technologičtí hráči si jsou vědomi jeho obrovského potenciálu. To potvrdilo i rozhodnutí Sidewalk Labs, sesterské společnosti Googlu, postavit v Torontu největší smart city v Severní Americe, které bude mít samořiditelné taxi, automatizovaný svoz odpadu, chytré budovy a další vyspělé technologie, z nichž některé jsou zatím jen ve fázi nápadu.

Zájem Amazonu a Googlu inspiroval další technologické korporace. Jen za měsíc září 2018 ohlásilo Toronto příslib investic technologických firem ve výši 1,4 miliardy dolarů. Rychle zde rostou i úspěšné kanadské start-upy jako Shopify, Wealthsimple, ElementAI a další.

## TORONTSKÝ MARS

Boom se dotkl i místního startupového ekosystému, který se rozvíjel již léta, zejména díky světově největšímu městskému inovačnímu hubu MaRS (Medical and Related Science) Discovery District. Ten vznikl v roce 2005 s cílem podpořit komercializaci lékařského výzkumu. Dnes pracuje se sítí více než tisíce start-upů po celém světě. Ve své budově hostí přes 150 start-upů, výzkumných institucí a výzkumných týmů nadnárodních společností a má inkubační centra v oblasti umělé inteligence, výzkumu kmenových buněk, datové vědy, kyberbezpečnosti, blockchainu či

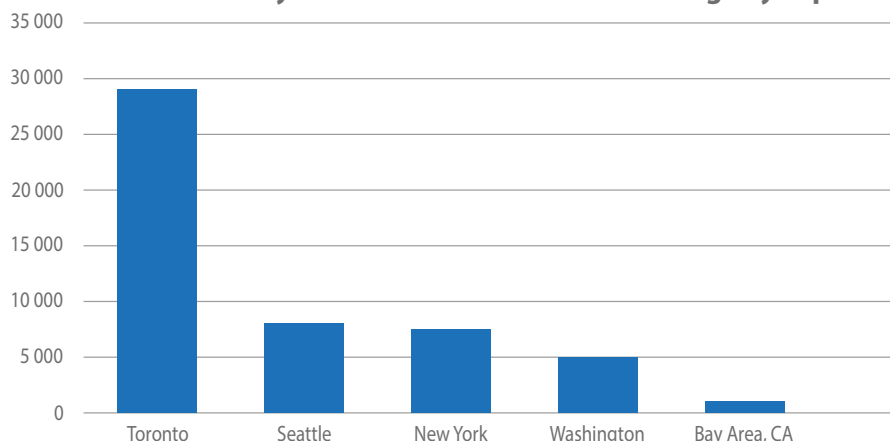
kryptoměny. MaRS také pomáhá svým členům získat kapitál, jehož je v Torontu stále podstatně méně než v ostatních technologických centrech. V září 2018 získaly start-upy v MaRSu investice ve výši 147 milionů korun. Koncem roku navíc hub oznámil rozšíření o nové centrum pro scale-upy, které bude schopno pojmout až tři tisíce pracovníků.

Kromě MaRSu zde existuje velké množství dalších inkubátorů, například jen University of Toronto jich má kolem deseti. K těm nejznámějším patří Creative Destruction Lab (University of Toronto), DMZ (Ryerson University), NextAI či OneEleven. ▶▶

Jedna z torontských univerzit



## V roce 2017 vytvořilo Toronto 28 900 technologických pozic



Zdroj: CBRE Group, Inc., 2018

► I zmíněný nedostatek rizikového kapitálu se v posledních letech začíná v Torontu snižovat. V roce 2018 uzavřely torontské venture kapitálové fondy investice ve výši 1,3 miliardy kanadských dolarů, což je sedmačtyřicetiprocentní nárůst oproti přechozímu roku. Chybějící kapitál pomáhá nahrazovat například Business Development Bank of Canada zaměřená výlučně na investice do podniků, ale i štedré programy podpory pro technologické projekty ze strany kanadské federální i provinční vlády.

### KLÍČ JE V KVALITĚ VZDĚLÁNÍ

Toronto se nestalo městem příležitosti přes noc. Základ pro technologický rozkvět se budoval dlouhá léta a je především výsledkem fungující spolupráce veřejné správy, výzkumných institucí i podnikatelské sféry. První veřejné investice do špičkového vzdělání a výzkumu a vývoje jsou datovány do roku 1980, kdy byl založen Kanadský institut pro pokročilý výzkum. V roce 1984 byla založena společnost Research in Motion, známá později jako BlackBerry, která jako první v Severní Americe začala vyvíjet systém bezdrátového přenosu dat. BlackBerry a University of Waterloo, přirovnávaná k americkému MIT, položily základ ke vzniku oblasti zvané The Corridor mezi Waterloo a Torontem, kde se nachází 15 tisíc technologických firem a 5,2 tisíce technologických start-upů, které zaměstnávají 200 tisíc lidí.

Většina firem zakládajících své kanceláře v Torontu se shodne na tom, že hlavním důvodem jejich příchodu a úspěšného fungování je místní vzdělaná pracovní

síla. Kanadské vzdělání patří k nejkvalitnějšímu na světě, a ačkoli mnoho absolventů stále odchází k jižnímu sousedovi za lepšími platy, stále více jich díky rostoucím příležitostem zůstává nebo se vrací zpět. Roste zájem o technologické obory, v posledních letech vzrostl počet absolventů v počítačových vědách o 60 procent.

Navíc je kanadská kvalifikovaná pracovní síla stále značně levnější než v sousedních Spojených státech. Průměrná mzda v technickém oboru je v Torontu 62,4 tisíce amerických dolarů ročně ve srovnání s průměrným platem 123,3 tisíce amerických dolarů v San Francisku. To neznamená, že by pracovní síla v Torontu byla nekvalitní. Podle zmíněné studie CBRE nabízejí kanadská města v čele s Torontem a Vancouverem nejlepší poměr ceny a kvality.

### TALENTY Z CELÉHO SVĚTA

Firmy profitují také z vládní proimigrační politiky. V roce 2017 rozběhla kanadská vláda dvouletý program Global Talent Stream, díky němuž mohou zdejší firmy zajistit zahraničním talentům trvalý pobyt ve zrychleném procesu během dvou týdnů. Kanada je otevřená i zahraničním podnikatelům a start-upům, možnost získat víza nabízí prostřednictvím propojení s místními inkubátory, angel investory či venture capital fondy. Toronto bývá označováno za nejvíce multikulturní město na světě, 51 procent jeho obyvatel se narodilo mimo Kanadu a žije zde přes 230 různých národností, což činí místní ekosystém velmi unikátním.

Technologický rozvoj přilákal také konferenci Collision, která se v roce 2019 přesouvá z New Orleans právě do Toronta. Kde jinde by se nejrychleji rostoucí technologická konference měla konat? ■

TEXT: EVA JUNGMANNOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHINVESTU



Eva Jungmannová,  
zahraniční zástupce agentury  
CzechInvest v Kanadě

### Češi na Collision Toronto 2019

Na technologickou konferenci Collision se do Toronta koncem května letošního roku chystá také devět českých start-upů. Doprovodí je na ni agentura CzechInvest. Budou zde mít jedinečnou příležitost prezentovat své produkty a služby před mezinárodním publikem a účastnit se bohatého doprovodného programu. Získají nejen cennou zpětnou vazbu od návštěvníků konference, ale také nové kontakty na možné zákazníky a obchodní partnery a povědomí o fungování místního trhu.

Pět ze start-upů využilo podpory projektu CzechDemo agentury CzechInvest: Unioso, Enehan Solutions, Poetizer, El-stylo a Travel a la carte. Projekt jim pokryje až 75 procent ceny výstavního stánku, vstupu na konferenci a propagačních materiálů, 50 procent ceny zpátečních letenek a zcela zdarma se jim dostane mentoringu a praktických rad od zkušených odborníků. CzechInvest spolu s Ministerstvem zahraničních věcí chystá pro start-upy v Torontu také řadu doprovodných akcí, na kterých se setkají s místní startupovou komunitou, a získají tak cenné know-how, jak vstoupit nejen na kanadský trh a uspět na něm.

Zdroj: CzechInvest

# ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

## PRODUKTY

### 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

### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

# Pryžové a silikonové těsnění pro průmyslové aplikace.



Na našem novém webu [www.gumex.cz](http://www.gumex.cz) si můžete vybrat standardizované těsnění v metráži podle svých potřeb. Využijte možnosti pokročilého filtrování podle materiálu nebo tvaru těsnění. Vyrobíme vám i těsnění na míru.

Seznamte se s naší širokou nabídkou:



Mikroporézní profily



Kompaktní profily



„Když jsem v roce 1994 založil v moravské Strážnici naši firmu, ani ve snu mě nenapadlo, že o čtvrt století později budeme předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom našim odběratelům umožnili bezproblémově používat nebo vyrábět svá zařízení. Poctivost, systém i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit svět i sebe k lepšímu.“ Jan Sedláček - zakladatel firmy



# CETA NENÍ ŽÁDNÝ KANADSKÝ ŽERTÍK

ČESKÁ REPUBLIKA MÁ LETOS ZVLÁŠTNÍ DŮVOD OSLAVOVAT DOHODU CETA MEZI EU A KANADOU, JEJÍŽ VYJEDNÁVÁNÍ BYLO ZAHÁJENO PŘED DESETI LETY BĚHEM ČESKÉHO PŘEDSEDNICTVÍ V RADĚ EU.

V LOŇSKÉM PRVNÍM ROCE PROZATÍMNÍHO PROVÁDĚNÍ DOHODY STOUPL VZÁJEMNÝ OBCHOD O VÍCE NEŽ 31 %, S ČÍMŽ SOUVISÍ TAKÉ PRAKTICKÉ ZJEDNODUŠENÍ PODNIKÁNÍ V KANADĚ. A TO JE JEDNOZNAČNÝ ÚSPĚCH.

Letos na jaře je tomu přesně deset let, co bylo v Praze na summitu EU–Kanada slavnostně započato vyjednávání vzájemné Komplexní hospodářské a obchodní dohody (CETA). Jde o vůbec neobsáhlejší dohodu, jakou kdy Evropská unie s jakýmkoli partnerem vyjednala a která pokrývá i „neekonomické“ oblasti udržitelnosti, společenského rozvoje a životního prostředí. Dnes má za sebou půldruhého roku svého prozatímního provádění (než všechny členské státy EU dokončí ratifikační proces) a její přínosy jsou pro české vývozce jasně hmatatelné.

## CLA MINULOSTÍ?

Od 21. září 2017 bylo odstraněno 98 % veškerých cel (další cla jsou odstraňována postupně). Počínaje rokem 2023 pak bude vzájemný obchod s průmyslovým zbožím kompletně liberalizován a cla či kvóty zůstanou pouze u 6 %, resp. 8 % nejcitlivějších zemědělských položek. EU dosáhla bezprecedentní úrovně otevření kanadského trhu s veřejnými zakázkami včetně úrovně provincií a municipalit. Zcela zásadní je otevření trhu služeb a zjednodušení pravidel pro vysílání zaměstnanců, přičemž Kanada vůbec poprvé souhlasila se zahrnutím kapitoly o uznávání profesních kvalifikací.

CETA je také první kanadskou dohodou o volném obchodu, která obsahuje samostatnou regulační kapitolu

s mechanismy pro spolupráci příslušných úřadů. Má i samostatnou přílohu k automobilovému průmyslu s výčtem standardů, jež Kanada přijme do své domácí legislativy. Obě strany si také budou uznávat vybrané certifikáty posuzování shody a také osvědčení o správné výrobní praxi léčivých přípravků. Jde o zásadní odstranění netarifních překážek.

## PRVNÍ VIDITELNÉ ÚSPĚCHY

Ač se bilaterální obchodní výměna ČR s Kanadou od roku 2010 zvýšila o více než polovinu, přesto je doposud relativně nízká: na žebříčku odbytišť českého vývozu zaujímá Kanada 44. příčku. K našim tradičním vývozním komoditám patří materiály pro stavby tratí, kolejnice, turbíny, generátory, pěstovací stroje, mikroskopy, automatizované systémy zpracování dat, pneumatiky, netkané a impregnované textilie či pivo. Do perspektivních oblastí spolupráce spadá letectví, robotika, autonomní vozidla, umělá inteligence, Průmysl 4.0 či kybernetická bezpečnost. Přínosy CETA pro české firmy tkví například ve větším zapojení do veřejných zakázek zejména v sektorech veřejné dopravy a dopravní infrastruktury, v odvětví environmentálních zakázek, v těžebním, chemickém a farmaceutickém průmyslu či v sektoru zdravotnické techniky.

Ač je patrně příliš brzy činit dalekosáhlé závěry, dosavadní data svědčí



o významném přínosu dohody CETA pro česko-kanadský obchod. Zatímco v roce 2017 vzrostl obchod mezi Českem a Kanadou meziročně o 26 %, v loňském prvním úplném roce prozatímního provádění dohody stoupl o více než 31 %. Evidujeme také první praktické dopady, kdy český dodavatel úspěšně využil dohody CETA, aby vyslal své zaměstnance k instalaci dodaného zboží bez nutnosti obstarávat pracovní víza a povolení, čímž došlo k úspoře finančních i časových nákladů. K „malým českým kulinám“ obchodní dohody mezi EU a Kanadou si tak můžeme směle pogratulovat. ■

TEXT: DAN MACEK

FOTO: SHUTTERSTOCK

DANIEL MACEK JE PRACOVNÍKEM ODDĚLENÍ AMERIK  
MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU ČR.





# KANADA OTEVŘELA DVEŘE KURÁŽNÝM

KANADA JE PODOBNĚ JAKO ČR VELMI OTEVŘENÁ EKONOMIKA. PŘEDSTAVME SI, ŽE TAKOVÁ PROVINCE ONTARIO SE SILNÝM AUTOMOBILOVÝM A LETECKÝM PRŮMYSLÉM JE EXPORTNĚ ZÁVISLÁ NA SPOJENÝCH STÁTECH PODOBNĚ JAKO ČESKÁ REPUBLIKA NA EVROPSKÉ UNII.

Dohoda o volném obchodu CETA mezi Kanadou a EU otevřela českým firmám, které se nezáleknou vzdálenějších destinací, možnosti, jak se uplatnit na kanadském trhu a vytvořit si předpolí pro expanzi do USA, kde je podnikání finančně nákladnější. Rozlohou druhá největší země světa s nízkou hustotou obyvatelstva kromě několika velkých měst je zvláštní rovněž geografickými, a tudíž i logistickými parametry.

Sousedí pouze se Spojenými státy, s nimiž má velmi úzké politické a ekonomické vazby a již dlouho vojensky nestřeženou hranici. Ostatní hranice o délce mnoha stovek kilometrů tvoří severní Atlantik, Severní ledový oceán a Tichý oceán. Mezinárodní dopravě slouží jen několik málo námořních přístavů, z nichž dva se nacházejí ve vnitrozemí, a relativně málo mezinárodních letišť umístěných ve velkých aglomeracích.

## NÁMOŘNÍ SPOJENÍ

Pro zámořský obchod z Evropy je dobře dostupná východní část země, již obsluhuje větší počet linek než na západním

pobřeží, které se obvykle specializují na Kanadu. Za vstupní bránu je považován přístav Halifax. Většina plavidel však v závislosti na stavu vody či síle ledu pokračuje do řeky Svatého Vavřince a poté do vodní soustavy Velkých jezer. Touto vodní cestou jsou najžděny přístavy Montreal a Toronto, nacházející se stovky kilometrů od pobřeží. V rámci intermodálních spojení jsou zásilky dopravovány po železnici nebo silnici mezi suchozemským Chicagem a kanadským středozápadem. Potřeby západních oblastí pokrývá přístav Vancouver. V posledních letech však trpí přetížením v důsledku kongesce amerických přístavů. Proto se některé zásilky z Evropy přesunují na transkanadské železniční spojení. Aktuální cena Hamburg–Montreal činí cca \$ 1360/20 DC a \$ 1845/40 DC, navíc je třeba připočítat přístavní poplatky na obou stranách, případně i low water přírážku. Do hlubšího vnitrozemí se zásilky dodávají také po železnici z Toronto nebo Chicaga.

## LETECKÉ SPOJENÍ

Země je velmi dobře dostupná také vzduchem. Každé větší město disponuje

regionálním letištěm. V zemi však funguje pouze 21 aerobází s mezinárodním statutem a jen tři letiště – Montreal, Toronto a Vancouver – mají v pravém slova smyslu transkontinentální význam. O něco méně významná jsou letiště v hlavním městě Ottawě a při metropoli frankofonní Kanady Québecu.

Přímé spojení z Prahy do Kanady Praha–Montreal–Toronto či spojení na Kubu s mezipřistáním v Halifaxu, dlouhá léta obsluhované ČSA, nahradily každé úterý v letní sezoně Air Transat s PAX linkou na Mezinárodní letiště Pierra Elliotta Trudeaua a dále na Pearsonovo mezinárodní letiště v Torontu. Jedinou nepřijemností pro dopravu zboží je omezená výška zásilky do 110 cm, již vyvažuje příznivá cena (40 Kč/kg chw). Nejbližší kapacitní variantou do východní části země je přeprava přes Frankfurt, Letiště Charlese de Gaulla, Amsterdam a londýnské Heathrow. Levné spojení nabízí i Air Canada přes Kodaň. Letecké kargo je v rámci tohoto trade lane nabízeno s jednou překládkou; doba přepravy expres činí 48 hodin, doba přepravy v ekonomické variantě 3 až 5 dnů. Spojení s Vancouverem vyžaduje dvojí



překládku, nejprve na některém z evropských letišť a poté buď v Torontu, Chicagu, nebo Atlantě. Výjimečně přelétávají také PAX linky přímo z Londýna do Vancouveru. Aktuální cena dopravy v economy režimu činí z Letiště Václava Havla na Pearsonovo mezinárodní letiště v Torontu pro zásilku +100 kg cca 50 Kč/kg chw, mezi pražskou Ruzyní pro stejnou zásilku asi 52 Kč/kg chw a do Vancouveru je třeba připočítat ještě o 4 koruny víc.

## ŽELEZNIČNÍ DOPRAVA

Doprava zboží po železnici vzhledem ke vzdálenostem od hlavních uzlů přepravy dosahuje vysokých přepravních výkonů. Zvláštností jsou výhradně nákladní železniční trasy, které nezdídko překračují hranice s USA a propojují hlavní severojižní páteřní linku v USA s kanadským, převážně východo-západním systémem. V odvětví se profilují čtyři společnosti: Marine Central ze skupiny Pan Am Railways, Norfolk Southern, New England Central (skupina Rail America) a Union Pacific Railroad. V celé síti byl již okolo roku

1900 sjednocen rozchod na standardních 1435 mm.

## SILNIČNÍ DOPRAVA

Kanada je protkána kvalitní sítí silnic a dálnic, na nichž se nevybírámýtné. Velká města protínají mnohoproudé dálnice. Systém pozemních komunikací je klasifikován a řízen na úrovni jednotlivých provincií. Jedinou komunikací, která propojuje de facto celou zemi, od nejvýchodnějšího bodu St. Johns v labradorském výběžku po Victorii v Britské Kolumbii, je Trans Canada Highway. Délkou zhruba 8030 km patří mezi nejdelší na světě. V několika úsecích je řešena i ve více oddělených trasách. Zajímavostí je ucelená síť přípojných míst pro elektromobily po celé trase.

## OCHRANNÁ A BEZPEČNOSTNÍ OPATŘENÍ

Podobně jako při vývozu do USA musí zámořský odesílatel zboží zaslat do celního systému Kanady (resp. systému evidence USA při tranzitu) několik

základních údajů o zásilce (Advance Manifest). Bez nich nebude zásilka přijata k přepravě. U zásilek v tranzitu navíc může být vyzván k doplnění či kontrasiacím údajů také příjemce. Tato data jsou pečlivě ověřována a jakékoliv pochybení má za následek konfiskaci zásilky i s vysokou pokutou (5000 amerických dolarů). Veškerou celní správu včetně kontroly toku zboží z USA zajišťuje státní agentura Canada Border Service Agency, na jejíž webových stránkách lze nalézt veškeré informace o zákazech dovozu, odhalené přečiny a příslušné tresty apod. Kanada je od roku 2005 signatářem Úmluvy o ochraně před zavlečením škůdců, známé jako ISPM 15, avšak s určitým omezením pro zboží v místním, kanadsko-americkém styku. Importy z Evropy, pokud se dopravují v dřevěných obalech, musí být ošetřeny a označeny v souladu s předpisy. ■

*VE SPOLUPRÁCI S ING. PETREM ROŽKEM, PH.D.,  
VÝKONNÝM ŘEDITELM SVÁZU SPEDICE A LOGISTIKY ČR,  
PŘIPRAVILA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK*

Radek Vondráček:

# PODPORU NAŠICH FIREM POVAŽUJI ZA STĚŽEJNÍ V KVĚTNU JE BERU S SEBOU DO KANADY

PUSTIT SE DO SVĚTA PRODÁVAT SVÉ VÝROBKY NEBO SLUŽBY S LVÍČKEM ZA ZÁDY, TEDY S PODPOROU STÁTU, JE VŽDYCKY LEPŠÍ NEŽ TAM JÍT JAKO „SÁM VOJÁK V POLI“. TO VÁM POTVRDÍ KAŽDÝ ZE ZKUŠENÝCH EXPORTÉRŮ. A URČITĚ DODÁ, ŽE TĚ PODPORY NENÍ NIKDY DOST. NA OFICIÁLNÍ CESTY ZAČAL V DOPROVODU PODNIKATELSKÉ MISE JEZDIT TAKÉ PŘEDSEDA POSLANECKÉ SNĚMOVNY PARLAMENTU ČR RADEK VONDRÁČEK. OSVĚDČILO SE TO?



Radek Vondráček, předseda Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR

## První takovou cestou byla vaše loňská oficiální návštěva ve Spojených arabských emirátech. Jak ji s odstupem času hodnotíte?

Měl jsem velmi dobrý pocit již ze samotné přípravy. Čas, který jsme investovali do souhry všech aktérů se určitě vyplatil. Misi českých podniků organizoval Svaz průmyslu a dopravy, o část se postarala Smíšená komora ČR–Spojené arabské emiráty, oslovili jsme také náš organizační tým pro Expo 2020 v Dubaji.

Oficiální návštěva byla příležitostí zapojit co nejvíce těch, kteří už ve Spojených arabských emirátech působí, a zároveň oslovit nové firmy u nás i u arabských partnerů. Rýsují se nám totiž další možnosti spolupráce a z výsledků cesty mám velmi dobrý pocit. Přípravě jsem se věnoval již v Praze. Několikrát jsem hovořil s velvyslancem Spojených arabských emirátů a velmi cenné bylo pro mne také setkání se všemi velvyslanci členských států Ligy arabských států. Návštěva vyvolala zájem i ostatních blízkovýchodních zemí a mnohé české firmy začaly rozšiřovat svůj trh z Dubaje či z Abú Zabí do celého regionu.

## Na čem jste postavil svou misi?

Z osobního kontaktu s velvyslanci v Praze jsem se snažil předem zjistit, co koho zajímá a jak bych mohl i třeba při krátkém setkání drobným příběhem zaujmout. V Abú Zabí a v Dubaji si podávají dveře delegace z celého světa. Je dobré napříč kulturami ukázat, že jsme připravení lidé, kteří mají opravdový zájem o rozvoj a hloubku vztahů.

Možná vás to udiví, ale vyprávěl jsem Arabům třeba o Kroměříži. Vůbec první písemná zmínka o mém rodném městě pochází z roku 1154, z mapového atlasu Al-Kitáb al-Rudžari slavného arabského zeměpisce Al-Idrísího. Kroměříž se na mapě jmenuje Agra.

Samozřejmě je výhodou nejen příběh, ale i osobní sympatie. Můj protějšek, předsedkyně Federální národní rady dr. Amal Al Qubaisi, je první ženou v podobné vysoké funkci v arabském světě. Získala již mnoho mezinárodních zkušeností, a tak jsme velkou část inspirativních rozhovorů věnovali i našim aktivitám v Evropě a ve světě. Podepsali jsme také memorandum o spolupráci našich parlamentů. Umožní přímé vztahy mezi



„Bylo mi potěšením spolupracovat v rámci této cesty se Svazem průmyslu a dopravy ČR. Výběr českých firem zvládl na výbornou,“ zhodnotil Radek Vondráček (na fotu spolu s delegací v galerii Louvre Abu Dhabi)

výbory i mezi poslanci, skupinami přátel ČR a Spojených arabských emirátů. A o tyto vztahy se pak budou moci opřít v budoucnosti i naše firmy.

### S kým jste se ještě setkal?

Zvláštní význam mé návštěvy dokresluje přijetí na nejvyšší úrovni. Po státní návštěvě prezidenta Miloše Zemana v roce 2015 jsem byl prvním představitelem, který se setkal s šejkem Mohammedem bin Zayedem bin Sultanem Al-Nahyanem, korunním princem Abú Zabí a zástupcem velitele ozbrojených sil země. V Dubaji mne pak přijal šejk Mohammed bin Rashid Al Maktoum, předseda vlády Dubaje a viceprezident Spojených arabských emirátů. Považuji tato setkání a rozhovory za výraz úcty k České republice a také ocenění za práci, kterou jsme věnovali přípravě cesty i sestavení podnikatelské delegace. Bylo pro ně důležité, že mne doprovázejí firmy s výborným renomé z Evropy nebo z jiných trhů a že máme skutečně co nabídnout. Oba projevíli zájem navštívit Českou republiku.

### A vaši další partneři, se kterými jste diskutoval konkrétní možnosti uplatnění pro české firmy?

Zaujalo mne, jak jsou připraveni a jak hodnotí naši zemi a potenciál našich firem. Velmi mne potěšilo, že ministr pro ekonomiku, Sultan bin Saeed Al Mansoori, si rozhovor připravil na téma, jak ještě více můžeme zlepšit podmínky pro obchod a investice našich firem

v SAE. Měl k dispozici analýzu potenciálu naší ekonomiky a jeho úřad odhaduje, že pro české firmy existuje v příštích letech prostor pro jeho zdvojnásobení. Počítají s našimi firmami, zejména z oborů klíčových pro diverzifikaci hospodářství – z energetiky, elektrotechniky, sklářského průmyslu, dopravních technologií a chemického průmyslu.

Velmi podnětné bylo jednání s ministrem pro umělou inteligenci Omarem bin Sultanem Al-Ulamou, který mi představil modernizační vize země a propojení informačních technologií v infrastruktuře a v průmyslu. Navštívil jsem také experimentální pracoviště v budově Emirates Towers. Velké renomé, a tím i možnosti má náš obranný průmysl. Hlavními položkami jsou radarové systémy, ruční zbraně, střelivo a součásti bojových vozidel. Země má čtrnáctý nejvyšší vojenský rozpočet na světě, přičemž téměř jedna třetina výdajů v období let 2017 až 2022 má být vynaložena ve formě investic do vlastní zbrojní výroby doma i v zahraničí. Mnohé naše podniky již prokázaly, že mají pro společnou výrobu se zahraničními partnery nejlepší předpoklady.

### Od mise ke konkrétním projektům a kontraktům je ještě mnohdy dlouhá cesta. V čem spočívá přínos účasti firm ve vaší delegaci?

Vedu jednání oficiální delegace, přičemž v zemi, jako jsou Spojené arabské emiráty, kde má na rozhodování

značný vliv stát i vládnoucí kruhy, je vše, co komunikujeme, pečlivě vnímáno. Zmiňujeme určité konkrétní obchodní nebo investiční aktivity, ověřujeme si správnost našich předpokladů nebo můžeme jako představitelé státu hovořit i s dalšími partnery, mezi které patří různé komory, svazy, spolky. Firmy, které se mnou byly v delegaci, jistě mohou svým partnerům ve Spojených arabských emirátech svoji účast v misi zdůraznit. Je to důležité kritérium, neboť v arabském světě znamená dobrá spolupráce firmy s vlastní vládou jistotu, že naše administrativa bude firmu podporovat i v jejich zahraničních aktivitách.

### Na jakou ze svých nejbližších zahraničních cest pojedete s našimi podnikateli?

V lednu jsem přivítal v Praze předsedu kanadského parlamentu Geoffa Regana. Domluvili jsme se, že mne na mé brzké reciproční návštěvě v Kanadě od 26. do 31. května bude doprovázet podnikatelská mise. Hospodářská komora brzy začne oslovovat firmy. Protože navštívím kromě Ottawy a Toronta také provincii Nové Skotsko, předpokládám zájem z oborů strojírenství, leteckého a obranného průmyslu. Kanada je pro nás velmi perspektivním trhem a dveře se nám tam ještě více otevírají v souvislosti s dohodou CETA. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV PSP ČR

# SEVERNÍ AMERIKA

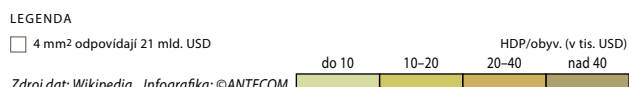
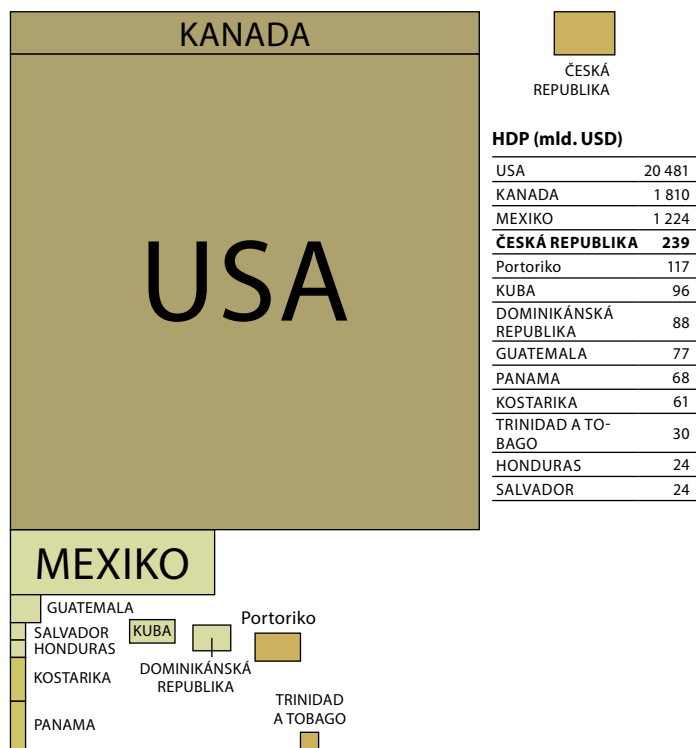
## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

Po Asii a Africe je Severní Amerika třetím největším světadílem. Velikostí populace se sice řadí až na čtvrté místo, ale s 575 miliony obyvateli zhruba o desetinu překonává Evropskou unii. USA zaujímají počtem obyvatel třetí příčku na světě, Kanada je po Rusku druhá nejrozsáhlejší.

Severní Amerika má nejvyšší HDP na obyvatele. USA, politická i vojenská supervelmoc číslo jedna, je největší ekonomikou světa, Kanadě patří 10. místo. Obě země jsou řídce osídlené, disponují ohromným přírodním bohatstvím a velkým vnitřním trhem. Spojené státy představují největšího světového importéra zboží na světě. Mají však tradičně ohromný obchodní deficit. Kanada naopak více zboží vyváží, než dováží. Americká společnost se vyznačuje výraznou nerovnoměrností příjmů, Kanada naopak relativní rovnoměrností. Americko-kanadská hranice je tou nejdelší nebráněnou na světě.

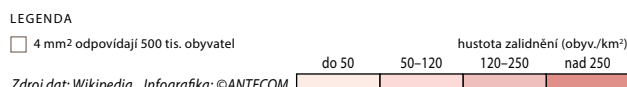
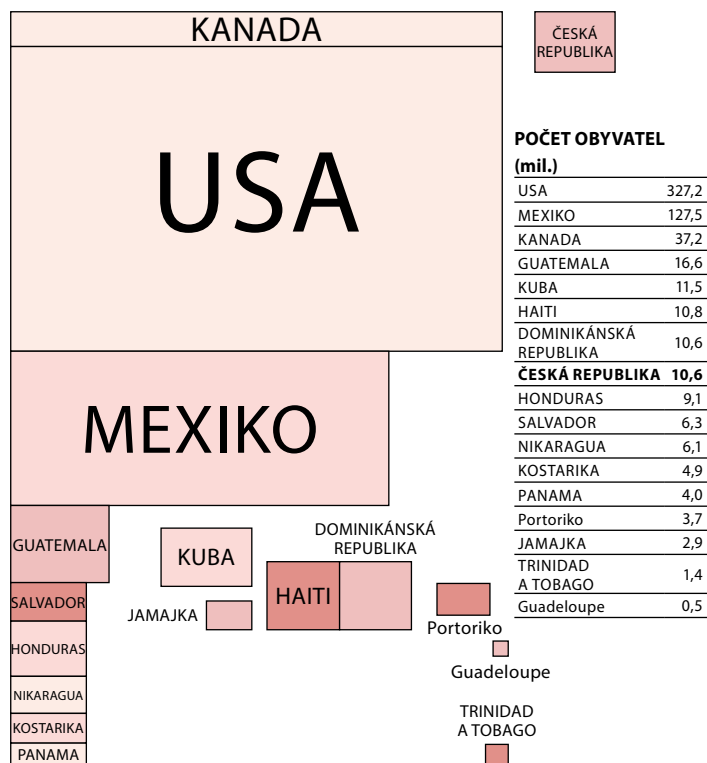
USA i Kanada patří k předním zemím světa, pokud jde o přístup k internetu nebo počítačovou vybavenost. I proto se na vedlejší straně věnujeme obchodu s počítačovými komoditami.

### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



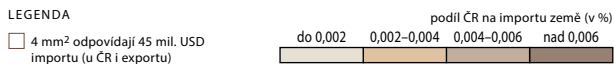
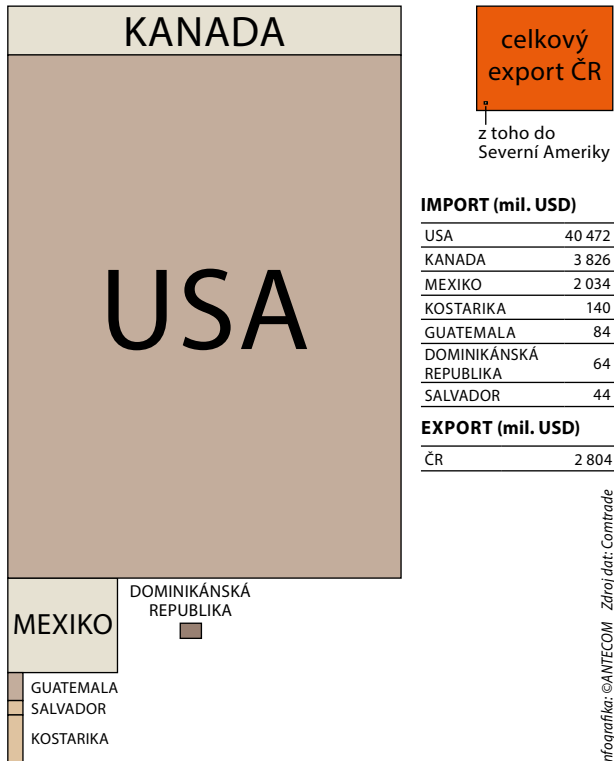
Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM  
 Pozn.: Mapa neobsahuje země s HDP pod 21 mld. USD.

### POČET OBYVATEL



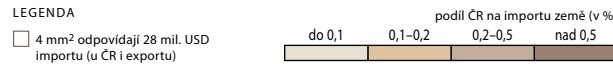
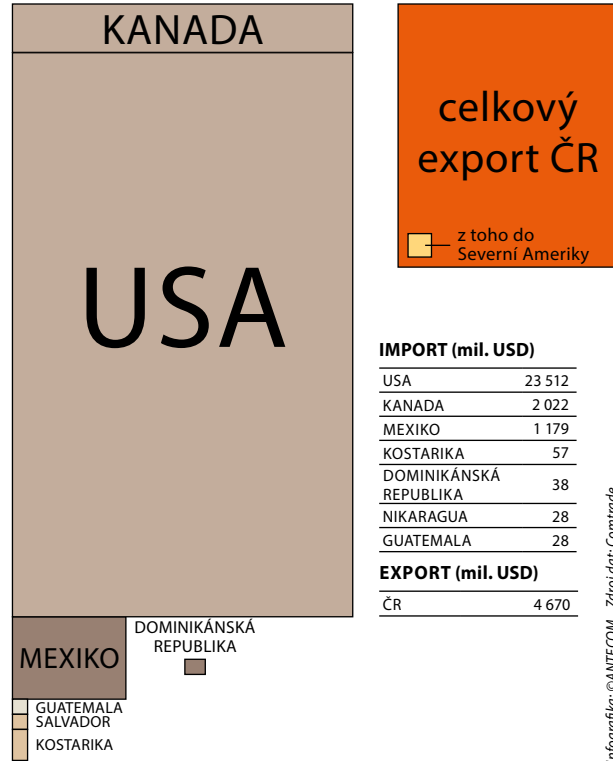
Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM  
 Pozn.: Mapa neobsahuje země s počtem obyvatel pod 500 tis.

## IMPORT PŘENOSNÝCH POČÍTAČŮ



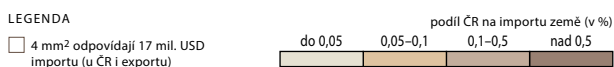
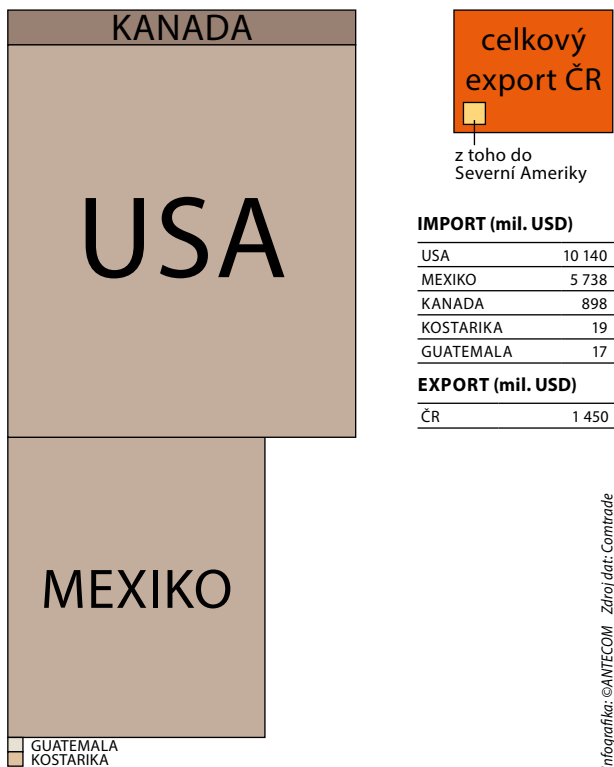
Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 45 mil. USD.

## IMPORT POČÍTAČOVÝCH PROCESORŮ



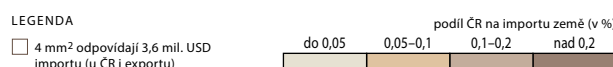
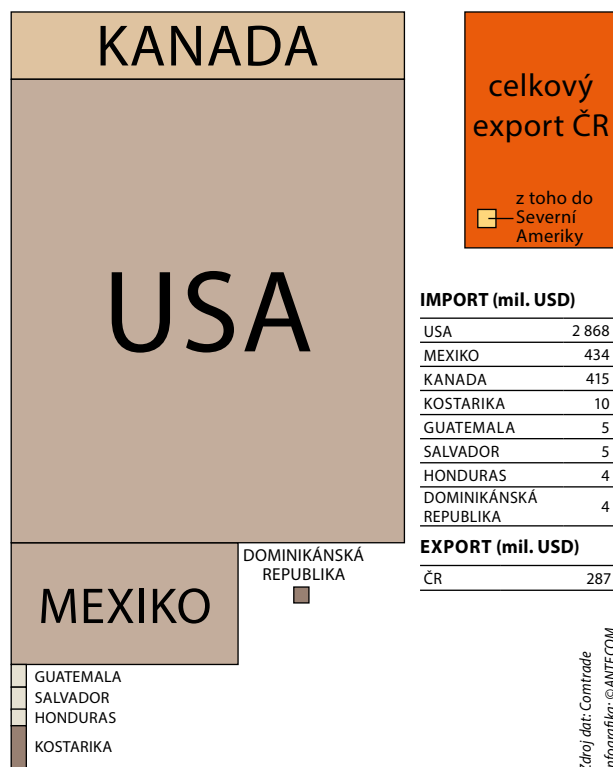
Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 28 mil. USD.

## IMPORT PAMĚŤOVÝCH JEDNOTEK



Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 17 mil. USD.

## IMPORT POČÍTAČOVÝCH KLÁVESNIC



Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 3,6 mil. USD.

## ÚSPĚCHY NAŠICH IT FIREM V SEVERNÍ AMERICE

Moderní architektura Silicon Valley

TECHNOLOGICKOU MEKKOU JE V USA BEZPOCHOBY SILICON VALLEY, KTERÉ VE VELKÉM LÁKÁ TAKÉ ČESKÉ ODBORNÍKY. ŠANCI ZDE MAJÍ ZEJMÉNA START-UPY, PRO KTERÉ SE TOTO MÍSTO STÁVÁ BRANOU DO USA. ZAČÍNÁJÍCÍ FIRMY SE SEM MOHOU DOSTAT TAKÉ DÍKY PROJEKTŮM CZECHSTARTER, CZECHDEMO, CZECHACCELERATOR A CZECHMATCH ORGANIZOVANÝM AGENTUROU CZECHINVEST.

Zajímavou firmou, kterou založila skupina Čechů v roce 2013 přímo v Silicon Valley, je například SpaceKnow. Na základě satelitních snímků analyzuje ekonomickou situaci, například ze snímků

továren může zjišťovat, jaká je jejich produkce, a spoustu dalších informací.

Trochu starší a rovněž velmi úspěšnou společností je firma STRV, která vyvíjí mobilní aplikace pro iOS i Android a také webová a backendová řešení pro americké firmy. Založena byla v roce 2004 a do USA expandovala v roce 2012.

Významnou firmou, která se v USA uchytila, je také startupové studio U+. Nabízí pomoc při budování start-upů, přičemž má za sebou klienty jako Zonky, E.on, Vodafone nebo T-Mobile. Svě americké pobočky má momentálně v San Francisku a v New Yorku.

### ČESKÁ KOMUNITA V USA JE PROPOJENÁ

V Silicon Valley však Češi nepůsobí jen jako podnikatelé. Stovky jich zde pracují na technologických pozicích ve světoznámých firmách jako Google, Facebook, Apple a dalších. Právě z nich se také často rekrutují budoucí zakladatelé nových start-upů. Kromě Silicon Valley můžeme na spoustu českých IT odborníků narazit také v New Yorku. Česká komunita v USA je velmi propojená, lidé si navzájem se svými projekty pomáhají a dokáží pracovat v symbióze. V očích Američanů jsou Češi pracovití

a cílevědomí, ovšem neumí se zatím na rozdíl od nich dostatečně prezentovat. Američané jsou rovněž daleko větší individualisté a oproti Čechům kladou na svůj vlastní úspěch větší důraz než na úspěch týmu.

### KANADA JAKO PŘEDSTUPEŇ USA

Další zemí, která je vedle USA častým cílem českých odborníků, je Kanada. IT a ICT zde jako všude představuje jeden z nejrychleji rostoucích oborů. Odborníci jsou žádáni v oblastech vývoje softwaru, fintech, umělé inteligence a robotiky. Co se týče podnikání v Kanadě, jeho výhodou je zejména stále silný ekonomický růst, vysoká kvalita života, výborný výzkum a vývoj a také nízké daně a náklady. Kanada je zemí, která stojí o podnikatele, o čemž svědčí i fakt, že trvale propaguje start-upová víza a žadatelům o ně nenabízí jen dočasný nebo podmíněný status, jak to dělá mnoho jiných států, ale v případě úspěchu možnost stát se trvalým rezidentem. ■

TEXT: JAN SILBER

FOTO: SHUTTERSTOCK

JAN SILBER JE LÍDREM A AUTOREM PROJEKTU JOBSTACK.IT. JE ZAPÁLENÝM „AJTÁKEM“, KTERÝ SE ZABÝVÁ TAKÉ OTÁZKAMI MANAGEMENTU A PERSONALISTIKY V IT.

### IT: O jaké odborníky bude největší rvačka?

Specifikou oboru informačních technologií je již řádku let fakt, že se firmy o odborníky z tohoto odvětví přetahují. S obecně velmi nízkou nezaměstnaností nedostatek pracovníků ještě sílí. IT zůstává stále velmi rychle se vyvíjejícím oborem a ani letos tomu nebude jinak. Obecně lze říci, že nás čeká zejména zevšednění věcí, které nám ještě před nedávnem připadaly jako sci-fi. Se zaváděním novinek firmy budou potřebovat odborníky, kteří se v daných oblastech vyznají. Kde to bude především?

- IoT neboli internet věcí
- Kyberbrana
- Cloudová prostředí pro úschovu dat
- Umělá inteligence
- Nástup 5G sítě



# Institut turismu pro vás

**Institut turismu poskytuje odborné i široké veřejnosti výzkumné, analytické a vzdělávací služby v oblasti cestovního ruchu.**

**Využijte i vy našich zkušeností.**


**V čem vám můžeme pomoci:**

- Vytváření platformy pro vzájemnou komunikaci mezi soukromou, státní, municipální i akademickou sférou v oblasti cestovního ruchu
- Informace o vývoji cestovního ruchu v ČR i v zahraničí
- Praktické informace o zdrojových trzích a cílových segmentech
- Poradenství při vyhodnocování efektivnosti činnosti organizací destinačního managementu
- Sledování a poskytování informací o technologických a marketingových trendech v cestovním ruchu
- Vzdělávání v oblasti cestovního ruchu

Jaroslav Lískovec:

# CHCEME BÝT PRŮVODCEM VE SVĚTĚ PRŮMYSLU 4.0

NÁRODNÍ CENTRUM PRŮMYSLU 4.0 (NCP 4.0) MÁ NOVÉ VEDENÍ A INOVOVANOU STRATEGII. S JAROSLAVEM LÍSKOVCEM JSME SI POVÍDALI O TOM, JAKÉ MÁ S PLATFORMOU, KTERÁ PROPOJUJE PRŮMYSLOVOU A AKADEMICKOU SFÉRU OD PODZIMU 2017, PLÁNY, JAKÝM ZPŮSOBEM LZE POMOCI ČESKÝM PODNIKŮM PŘI IMPLEMENTACI TECHNOLOGIÍ PRŮMYSLU 4.0 A PROČ BY TO VLASTNĚ MĚLY DĚLAT.



**Ing. Jaroslav Lískovec** je od prosince 2018 vedoucím Národního centra Průmyslu 4.0, které funguje v rámci Českého institutu informatiky, robotiky a kybernetiky ČVUT. Předtím působil jako ředitel sekce Strategie ve státním podniku Národní agentura pro komunikační a informační technologie (NAKIT), který pomáhal založit pro Ministerstvo vnitra. Působil v CzechInvestu v oblasti přípravy a budování průmyslových zón a také jako poradce pro Ministerstvo průmyslu a obchodu a později Ministerstvo vnitra v oblasti budování infrastruktury pro vysokorychlostní internet pro potřeby digitalizace, eGovernmentu a Průmyslu 4.0

**Od prosince jste novým vedoucím NCP 4.0. O aktivitách centra jsme v TRADE NEWS psali v listopadu 2018, takže se zeptám rovnou: S čím jste do centra přišel vy a čeho chcete na této pozici dosáhnout?**

Vždycky mě bavilo být u zrodu nových projektů, rád rozjíždím nové věci. Osobně považuji oblast Průmyslu 4.0 za celospolečensky nesmírně důležitou. Je to velká příležitost, a to nejenom pro

průmysl. V Národním centru Průmyslu 4.0 se prostřednictvím partnerů koncentrují ty nejlepší osobnosti českého průmyslu a rád bych, aby bylo místem, které podpoří celkové zlepšování prostředí pro inovace a které především malým a středním podnikům pomůže se zaváděním principů Průmyslu 4.0. Jsem přesvědčen, že při naplňování vizí centra mohou využít své zkušenosti z veřejné správy i soukromého sektoru.

**Spousta zástupců firem pochybuje o tom, že Průmysl 4.0 bude fungovat.**

Důležitou roli zde hraje i osvěta. Pro firmy je Průmysl 4.0 stále velkou neznámou s mnoha otazníky. Nevědí, zda se jim investice vrátí a zda to celé není jen jakási akademická bublina. Na příkladech našich partnerů ukazujeme, že Průmysl 4.0 se velmi osvědčuje i v reálném prostředí a že investice do něj se vyplatí. Navíc s masivnějším rozšířením

některých technologií klesají i jejich ceny. Díky vědeckému zázemí Českého institutu informatiky, robotiky a kybernetiky ČVUT (CIIRC), které se z velké části věnuje aplikovanému výzkumu, řešíme navíc i reálné projekty z praxe, jež firmám pomáhají.

## FIRMY SI OTESTUJÍ VHDNÉ ŘEŠENÍ

**Jedním z vašich úkolů je propojování akademického prostředí s firmami a jejich společné působení na veřejný sektor. V čem vidíte konkrétní přínosy této synergie?**

Vysoké školy, konkrétně CIIRC, VUT a do budoucna i VŠB-TUO, TUL či ZČU, disponují infrastrukturou, takzvanými testbedy. Jedná se o experimentální prostředí pro chytré továrny, kde si firmy mohou ověřit funkčnost a kompatibilitu nových řešení v poloprovozních podmínkách a vyzkoušet si je v interakci s nejmodernějšími dostupnými technologiemi. Klienti za námi přicházejí s reálnými problémy a společně s nimi se snažíme nalézt optimální řešení. Velkou výhodou je, že jsme nezávislí, neboť fungujeme na akademické půdě. Podniky se u nás mohou zorientovat ohledně dostupných řešení a technologií bez vazby na konkrétní výrobce. Naším cílem není prodat konkrétní produkt či službu, ale nalézt optimální řešení.

Za stejně důležitou považuji činnost centra směrem ke státu. Nové vládní strategie Digitální Česko a Inovační strategie ČR do roku 2030 vytvářejí rámec pro to, co bude stát podporovat. A my mu můžeme pomoci definovat některé z aspektů Průmyslu 4.0, které jsou v těchto strategiích obsažené. Současná vláda je velmi vnímavá k digitalizaci a Průmyslu 4.0 a ve svých strategiích tato témata podporuje, což bude přínosné i pro české podniky.

**K čemu může být firmám pár vět ve vládní strategii?**

Jak jsem už říkal, vládní strategie určují rámec toho, co bude stát podporovat a do čeho bude investovat. Například nové dotační tituly od roku 2020 budou muset být v rámci, který tyto strategie definují. Mnohem více peněz poteče do technologií a inovací, a to nejen ze strany České republiky, ale i ze strany Evropské komise. Je třeba postupně

transformovat „výrobní manufaktury“ na moderní konkurenceschopné firmy, a to nejenom v rámci Evropy, ale celosvětově.

## OD KNOW-HOW K DOTACÍM

**Co dál především menším a středním podnikům nabízíte?**

Jsmo průvodcem ve světě Průmyslu 4.0, a to jak pro začínající podniky, tak i pro ty „pokročilé“. Díky našim partnerům máme unikátní know-how, můžeme se účastnit aplikovaného výzkumu. Velmi důležitý je také transfer know-how z akademické do průmyslové sféry a naopak. Každá firma si zde hledá svou oblast působení a motivaci. Pro někoho je to důležité z hlediska PR, chtějí být ve spojení s námi vidět. Pro některé je prioritní výzkum či konkrétní technologické řešení a pro jiné zase školení a odborně zaměřené konference. A pro někoho dalšího právě ty zmiňované dotace.

**Kolik máte vlastně partnerů a z jakých odvětví?**

Centrum má nyní přes 50 partnerů z různých oblastí. Spojujeme téměř všechny české technické vysoké školy, dále průmyslové firmy, výrobce technologií pro Průmysl 4.0, integrátory a také instituce, které se touto problematikou zabývají. Celé toto uskupení vytváří unikátní prostředí pro rozvoj Průmyslu 4.0, neboť v sobě zahrnuje technologie, vzdělávání, podporu rozvoje testbedů i osvětu. Velmi důležitými partnery jsou pro nás samozřejmě výrobní podniky, které řeší zavádění Průmyslu 4.0 ve svých provozech a využívají k tomu infrastrukturu a know-how, jež centrum má.

**Tím jste mě částečně dovedl k otázce, proč by se firmy měly stát partnery centra, co jim to přinese?**

Pro střední a malé podniky je to cesta, jak získat ucelené informace o Průmyslu 4.0, kontakty a vyzkoušet nabízená řešení v testbedu. Zároveň se ale mohou zapojit do společných projektů s vysokými školami, a účastnit se tím kolaborativního výzkumu. Funguje to tak, že průmyslové firmy ověří řešení v praxi, a přes svoje use case tak mají podíl na výsledcích výzkumu. Každá firma si může prostřednictvím centra najít to, co potřebuje a co jí vyhovuje, a čerpat právě ty výhody, které pro ni mají smysl.

**Jaký je podle vás největší důvod k digitalizaci českého průmyslu?**

Podívejme se na to z jiného úhlu. Za posledních sto let prodělalo lidstvo obrovský rozvoj. Jedním z důvodů, proč se tak stalo, byla průmyslová revoluce. Skutečný skok přišel až ve chvíli, kdy člověk získal více volného času na úkor manuální práce. Najednou měl čas být kreativní, a tak začal rozvíjet nápady, vymýšlet nové výrobky a služby. Stejně tak je tomu i dneska. Umělá inteligence může lidstvo ohromně posunout.

**Kde tedy vidíte český průmysl, dejme tomu, za deset let?**

Zavádění Průmyslu 4.0 je časově, investičně i logisticky náročný projekt. Neočekáváme, že za deset let budou všechny firmy plně digitalizované, ale bylo by dobré, aby zde prvky Průmyslu 4.0 zdomácněly a aby už všechny firmy věděly, o čem se mluví. Zatím je to bohužel pro spoustu firem jenom takové módní slovo, pod kterým si neumí představit nic moc konkrétního. Přál bych si, aby naše centrum nejenom přispělo k šíření těchto vizí, ale aby vždy bylo tím, kdo je pohání a podporuje. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV CIIRC ČVUT

Vyzkoušejte si digitální průmyslovou výrobu





# SEZNAMTE SE, ELEKTRONICKÁ RECEPČNÍ ANEB ROBOTI NÁS NEUKOUSNOU

ČESKÁ SPOLEČNOST M2C, KTERÁ VÍCE NEŽ ČTVRT STOLETÍ NABÍZÍ SLUŽBY INTEGROVANÉHO FACILITY MANAGEMENTU A PŮSOBÍ V JEDENÁCTI EVROPSKÝCH STÁTECH, JE ZVYKLÁ O PROBLÉMECH NEMLUVIT, ALE ROVNOU JE ŘEŠIT. A TAK VYVINULA ELEKTRONICKOU RECEPČNÍ, ÚDAJNĚ PRVNÍ SVÉHO DRUHU V EVROPĚ. NEJEN JAKO OZVĚNU NA TOLIK OMÍLANÉ KONSTATOVÁNÍ DNEŠKA „NEJSOU LIDI!“, ALE TAKÉ JAKO CESTU K ZEFEKTIVNĚNÍ BYZNYSU SVÝCH KLIENTŮ. S PRVNÍMI EXEMPLÁŘI SE MŮŽETE SETKAT V JEJÍ PRAŽSKÉ PROVOZOVNĚ VE VLADISLAVOVĚ ULICI A V NEDALEKÉ GALERII MYŠÁK. A K INSTALACI UŽ SE CHYSTAJÍ DALŠÍ KOUSKY, KTERÉ POPUTUJÍ DO BRNA, OSTRAVY I NA SLOVENSKO.

„Lze je využít nejen v administrativních budovách, ale také v logistických centrech, nemocnicích, ve státních úřadech či ve školách a v budoucnosti plánujeme i využití v hotelích. Umíme je naprogramovat na míru a jejich velkou výhodou je, že pracují spolehlivě nonstop,“ seznamuje nás s robotem ředitelka marketingového oddělení M2C Tereza Rýparová.

## PŘEKONAT NEDŮVĚRU SE VYPLATÍ

Elektronická recepční tedy pomáhá řešit problém s nedostatkem kvalifikovaných lidí. I když pracuje bez přestávky 24 hodin denně bez nároku na plat, striktně

podle zadání klienta a bez jakýchkoli výmluv a bonusů, musíme odpůrce robotizace uklidnit. Živého člověka samozřejmě nenahradí. A nejuvýkonnější je právě spolu s ním v jednom týmu. Jak to tedy funguje?

„Každý robot je svým způsobem originál, záleží na náročnosti požadovaného zadání i na technologickém vybavení budovy, kde ho instalujeme. Nemá humanoidní tvar, spíš na první pohled tak trochu připomíná parkovací automat. Náš zákazník si může sám určit jeho finální design, tedy zda bude na velkém displeji návštěvníka vítat tvář humanoidní robotky, nebo obraz sympatické slečny ve verzi blondýna či brunetka,“

přibližuje nám elektronickou recepční Tereza Rýparová.

Komunikace probíhá podobně jako třeba v mobilním telefonu – intuitivně pomocí ikon. Po zvolení důvodu návštěvy robot naskenuje váš doklad totožnosti a ověří jeho pravost, pokud se jedná o předem dohodnutou schůzku, pak naskenuje pouze QR kód, který jste obdrželi po předchozí komunikaci e-mailem nebo ememeskou. Po těchto úkonech vydá hostu přístupovou kartu sloužící k otevření dveří nebo k přivolání výtahu s dopravou do správného patra.

„Podobně jako od živých recepčních od něj návštěvník získá základní, předem

naprogramované informace, například kde je nejbližší bankomat, autobusová zastávka, obchod a podobně. Pokud přijde na řadu složitější komunikace, v záloze je operátor naší firmy, s nímž se naváže živý videohovor," popisuje dál novinku z dílny vývojářů M2C šéfa marketingu. Těch funkcí je však daleko víc, v případě potřeby prý přístroj umí řídit třeba evakuaci budovy a v hotelích bude zabezpečovat check-in a check-out hostů, propojení s platebním terminálem, vystaví fakturu či vyúčtuje konzumaci z minibaru.

„Ideální je, pokud náš robot pracuje současně s živým recepčním, který má tak k ruce na běžné činnosti spolehlivý zástup a může se plně věnovat řešení nenadálých složitějších požadavků hostů," dodává Tereza Rýparová. Ptáme se tedy, za kolik je možné tento produkt pořídit. „Cena se samozřejmě odvíjí od složitosti přístroje, ale můžeme říct, že se pohybuje v rádech statisíců," zní odpověď.

A když už jsme u těch čísel, je nasnadě, že dlouhodobá záliba firmy ve vývoji a inovacích je velice nákladná záležitost. „Naším spolehlivým finančním partnerem je Komerční banka. Spolupráce s ní probíhá zcela bez problémů, banka vychází vstříc všem našim požadavkům, jednání je rychlé a ke spokojenosti obou stran. Počítáme, že i v případě našich technologických novinek využijeme některé z jejích produktů," konstatuje finanční ředitel M2C Ivo Dostál.

## DALŠÍ TECHNOLOGICKÉ PECKY PŘIJDOU

V M2C jdou rádi s dobou, a tak e-Reception není samozřejmě jedinou novinkou, s níž se mohou pochlubit. Za zmínku stojí M2C Space, tedy dohledové centrum, které je v rámci automatizace schopné

obsluhovat vzdáleně téměř cokoliv, a to včetně měření a regulací. „Naší inovací je nasazení analytických softwarů, které zefektivňují dohledávání záznamů a pomáhají i v identifikaci podezřelého chování osob. Stejně jako u naší elektronické recepční i v tomto případě je vedle bezpečnosti hlavním přínosem M2C Space úspora lidských zdrojů. Pro příklad: pokud má klient deset objektů, zajišťuje dohled také minimálně deset strážných. S naším dohledovým centrem pracovní síly výrazně ušetří," vypočítává Tereza Rýparová přednosti tohoto produktu.

Technický útvar společnosti, v němž se na podobných inovacích plánuje pracovat, řeší kromě softwaru také design, obchod, marketing i provoz. Na rozdíl od jiných firem nemají prý v M2C o specialisty nouzi a nemusí řešit jejich fluktuaci, většina z nich v ní pracuje už delší dobu. „Snažíme se pro lidi dělat maximum a uvědomujeme si, že dobré vztahy jsou základ. A pak nás to tu samozřejmě baví, máme před sebou pořád nové úkoly," říká ředitelka marketingu, která je sama dobrým příkladem: v M2C už pracuje třináct let.

Do konce roku prý vyjedou s novým vývojářským projektem, který bude ještě větší peckou než elektronická recepční. „Ale co to bude, nemohu zatím prozradit. O čem však už mohu mluvit, to je naše nová automatická vrátnice. Nahradí člověka, který provádí ruční skenování zaměstnanců ve výrobě u průchozího detektoru kovů. První už testujeme ve společnosti Foxconn v Pardubicích a podle nás to bude budoucnost průmyslových areálů. Sbohem, vynášení výrobků a komponent z pracoviště!" usmívá se Tereza Rýparová. ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ  
FOTO: ARCHIV M2C



## Mark2 Corporation Czech a.s. (M2C)

Společnost působí na trhu již 27 let a zabývá se komplexním facility managementem – bezpečností, údržbou, úklidem. Jedná se o českou rodinnou firmu, majiteli jsou Matěj Bárta s manželkou. M2C dnes působí v 11 zemích Evropy a pro svých 1300 klientů zajišťuje 120 druhů služeb. Pracuje pro ni celkem 8500 zaměstnanců. Mezi její klienty patří například společnosti Foxconn, TPCA, letiště Pardubice, hotel Marriott, OC Nový Smíchov v Praze a OC Olympia Brno.

**Dagmar Staňková,**  
bankovní poradkyně pro  
korporátní klientelu,  
Region Praha, KB:



„Společnost M2C spolu se společnostmi v její skupině jsou dlouholetými klienty Komerční banky. Od počátku našeho vztahu firma využívá Rámcovou smlouvu o poskytování finančních služeb s různými typy financování a dále i služeb celé skupiny Komerční banky. Jsme rádi, že můžeme svými produkty podporovat takto zajímavou společnost a napomáhat jejímu dynamickému růstu. Přejeme jí do dalších let mnoho úspěšných nových projektů a spokojených partnerů.“



Dohledové centrum M2C

# TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

## 7 let s vámi!



Exkluzivní informace  
o firmách, obchodu  
a exportu

8200–9000 kusů do rukou manažerů firem

(TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations.)

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

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

# NECHTE PLACENÍ SVÝCH ZÁVAZKŮ KLIDNĚ NA POSLEDNÍ CHVÍLI



PŘED NEDÁVNEM JSME VE FINANČNÍM RÁDCI PSALI O TOM, ŽE OKAMŽITÉ PLATBY NEJSOU HUDBOU VZDÁLENÉ BUDOUCNOSTI. A SKUTEČNĚ. PRVNÍ BANKY JE JIŽ ZAČALY SVÝM KLIENTŮM NABÍZET. A TO JAK PRO ZADÁVÁNÍ PLATEB DO JINÝCH BANK, TAK I PŘI JEJICH PŘIJÍMÁNÍ. DO TÉ DOBY, NEŽ SE ALE ZAPOJÍ DALŠÍ BANKY A KLIENTI SI NA TUTO NOVOU SLUŽBU ZVYKNOU, OBLÍBÍ SI JI A BUDOU JI BĚŽNĚ VYUŽÍVAT, JE DŮLEŽITÉ UMĚT PŘIPSAT PLATBY DO JINÝCH BANK CO NEJDŘÍVE I JINÝM ZPŮSOBEM.

Rychlost a dostupnost hýbou dnešním světem. Všichni chtějí všechno hned, převody peněz nevyjímaje. Komerční banka si je toho vědoma, a proto neustále pracuje na zrychlování tuzemských plateb. Stejně tak rozšiřuje možnosti, jak jednoduše tyto platby zadat.

## PLATBY DO JINÉ BANKY ZADÁVEJTE S KLIDEM AŽ ODPOLEDNE

Na začátku října a následně i na začátku listopadu minulého roku jsme **posunuli čas pro zadávání plateb do jiných bank**. Pokud je zadáte **v pracovní den do 13:00**, respektive pokud budou **záúčtovány v našich systémech v pracovní den do 14:15**, pak zajistíme jejich **připsání na účet příjemce v jiné tuzemské bance tentýž den**, v opačném případě v nejbližší pracovní den.

Díky tomu **můžete nechat výplatu mezd svým zaměstnancům**, úhradu faktur svým dodavatelům zboží či služeb, rozesílání přeplatků za služby svým klientům anebo dividend svým akcionářům na poslední chvíli, respektive až na příslíbené datum splatnosti, **a to bez ohledu na to, zda mají účet vedený v Komerční bance nebo v jiné bance**.

## ZKONTROLUJTE SI, JAK DÁVKU S PLATBAMI ZADÁVÁTE

Pro zrychlené zpracování plateb formou importu dávek přes aplikace MojeBanka Business nebo Profibanka **stačí zvolit jako režim zpracování tzv. on-line režim**. Ten zajistí, že i když v okamžiku zadání dávky s platbami nebudete mít

na účtu dostatek peněžních prostředků na jejich provedení, budeme se zadané platby pokoušet provést cca v hodinových intervalech v průběhu dne.

**Každý den můžete zadat až 400 plateb** za všechna vaše čísla účtů v rámci jednoho klienta **přes aplikaci MojeBanka Business a k tomu navíc dalších 2000 plateb** za všechna vaše čísla účtů v rámci jednoho klienta **přes aplikaci Profibanka**, které zpracujeme ve zrychleném režimu.

## OKAMŽITÉ PLATBY ZATÍM V RÁMCI KOMERČNÍ BANKY

Loni v listopadu jsme začali provádět okamžité platby mezi běžnými účty, respektive mezi běžnými a spořicími účty vedenými v korunách nebo ve stejné cizí měně u Komerční banky, v režimu 24 hodin, 7 dní v týdnu, 365 dní v roce. V tomto režimu vám umožňujeme **zadávat a odepisujeme z vašeho účtu také platby do jiných bank**.

### UPOZORNĚNÍ!

Do omezení počtu plateb přes aplikace MojeBanka Business a Profibanka se započítávají jak platby do jiných tuzemských bank, tak i platby v rámci Komerční banky, ale také SEPA platby, zahraniční platby a příkazy k inkasu.

Okamžité platby do jiných bank v rámci České republiky, které budou připsány na účet příjemce během několika sekund, plánujeme testovat ve druhém čtvrtletí letošního roku, abychom je svým klientům mohli nabídnout na konci prázdnin. ■

TEXT: BRONISLAV ČÍŽ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



Bronislav Číž je vedoucí platebních produktů KB

Abyste měli jistotu, že vámi zadanou dávkou s platbami (zejména těmi do jiných bank) skutečně zpracujeme včas, tedy v požadovaný den splatnosti, doporučujeme vám je zadat s dostatečným předstihem, a to vždy podle způsobu jejich zadání.

Typ příkazu	Doporučený čas zadání
Jednotlivé platby zadané prostřednictvím služeb přímého bankovníctví on-line	13:00
Platby importované v dávce v on-line a průběžném režimu	12:00
Příkaz k úhradě zadaný přes Expresní linku KB v den splatnosti	11:00
Příkaz k úhradě předaný bankovnímu poradci na pobočce KB	11:00

*Později zadané platby mohou být zpracované pouze částečně, a tedy i připsané na účet příjemce v jiné bance až následující pracovní den.*



**Radek Špicar**, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR



**Helena Horská**, hlavní ekonomka Raiffeisenbank

## DIGITALIZACE JE PRO ČESKÉ FIRMY PŘÍLEŽITOST, NIKOLI HROZBA

DIGITALIZACE BY MOHLA NAHRADIT DOSAVADNÍ POHON RŮSTU ČESKÉ EKONOMIKY, TEDY ZAHRANIČNÍ INVESTICE. MODEL OPŘENÝ PRÁVĚ O NĚ SE V MINULOSTI VYPLATIL, JEHO POTENCIÁL JE NICMÉNĚ UŽ TAKŘKA VYČERPÁN. TOHO JSOU SI KLÍČOVÍ HRÁČI JAKO ŠKODA AUTO VĚDOMI, NASTARTOVANOU TECHNOLOGICKOU REVOLUCI PROTO PŘIJALI ZA SVOU. PODROBNOSTEM SE V RÁMCI DISKUZE POŘÁDANÉ PLATFORMOU ALTER EKO VĚNOVALI VICEPREZIDENT SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR RADEK ŠPICAR A HLAVNÍ EKONOMKA RAIFFEISENBANK HELENA HORSKÁ.

**Horská:** Digitalizace je jednou z významných sil, které v posledních letech rychle a zásadně mění svět, respektive zažitá pravidla hry. Do jaké míry to platí i o Česku?

**Špicar:** Jde o velké téma pro celou zemi a speciálně pro český průmysl, který v digitalizaci vidí velkou příležitost a podle toho se také chová. Kdybych měl například vybrat jeden

odborný tým, pracovní komisi na Svazu průmyslu, jež je hodně aktivní, početná, schází se často a agendy má opravdu hodně, pak jde právě o skupinu věnující se digitální ekonomice,



velkým datům, blockchainu, umělé inteligenci a podobně. I to ukazuje, že firmy o tyto věci mají zájem a jsou připraveny do nich investovat.

**Horská: Z pohledu makroekonomů je digitalizace pro českou ekonomiku – ale ono něco podobného platí i o Polsku nebo Maďarsku – výzvou, ale zároveň příležitostí k adopci nového růstového modelu. Ten starý, založený na zahraničních investicích a levné práci, se totiž vyčerpal. Inspirací nám přitom mohou být digitální pionýři, zejména severské země od Estonska po Norsko. Vidíš to podobně, jinými slovy, souhlasíš s tím, že v digitalizaci tkví potenciál nového modelu růstu české ekonomiky?**

**Špicar:** Jsem o tom přesvědčen. Využít tento potenciál nicméně nebude jednoduché, a to z mnoha důvodů. Za všechny bych zmínil dva. Zaprvé je tu nedostatek kvalifikované pracovní síly. Když se člověk podívá na počet absolventů technických škol na straně jedné a na obrovskou poptávku českého průmyslu nebo technologických firem po vývojářích, programátorech, kodérech a podobně na té druhé, vidí dramatickou propast mezi poptávkou a nabídkou. Tento problém přitom ještě zvyrazňuje český stát svojí restriktivní imigrační politikou. Stručně: na trhu práce nám schází půl milionu lidí a my namísto toho, abychom otevřeli hranice a pozvali zahraniční pracovní síly, děláme pravý opak, což je podle mne pro růst ekonomiky a její modernizaci velký problém.

**Horská: A jaký je ten druhý faktor komplikující digitalizaci Česka?**

**Špicar:** Jmenovala jsi státy – a v tom kontextu mě to napadlo –, kde státní aparát nejenže sleduje, co se děje v soukromé sféře, ale často je i v oblasti zavádění moderních technologií pomyslným šampionem. Udává trendy, aktivně a často také úspěšně investuje do digitalizace. A to, jak víš, se u nás v poslední době příliš neděje.

**Horská: Ty tedy vnímáš stát v oblasti digitalizace jako někoho, kdo by mohl iniciovat potřebnou změnu i v soukromém sektoru, někoho, kdo by svými investicemi do nových technologií a podobně byl schopen vše nastartovat, respektive urychlit?**

**Špicar:** To ani ne. Podniky si to musí odpracovat samy, stát za ně něco podobného nikdy dělat nebude (a je to jedině dobře). Stát nicméně může vytvořit podmínky, za kterých se to podnikům bude dělat lépe, rychleji a levněji; a nebo hůře, to znamená, že to bude trvat déle a bude to pro ně dražší. Já se přitom obávám, že jsme se vydali spíš tou druhou cestou, tedy že místo toho, abychom podnikům věci ulehčili, jim je spíš komplikujeme. A to vůbec nemluvíme o záležitostech, jako je potřeba bojovat za české národní zájmy v této oblasti na evropské úrovni, kde nejsou naši vyjednávači vždy schopni prosazovat kroky vedoucí k větší liberalizaci digitálního trhu. Přitom 70 procent legislativy – a v této oblasti možná ještě více – dnes nevzniká v Praze, ale v Bruselu.

**Horská: Páteří české ekonomiky je automobilový průmysl, který ze svého působení ve Škodě Auto dobře znáš. Jak výrazně se podle tebe v důsledku digitalizace změní?**

**Špicar:** Strašně moc. Když dnes sleduješ jednotlivé hráče, vidíš, jak jimi digitalizace „prorůstá“. V případě zmíněné Škody vznikla například úplně nová oddělení, nové oblasti věnované digitalizaci. Lidé, kteří jsou za ně zodpovědní, jsou přitom v top managementu, na významných pozicích. Škoda se navíc orientuje nejen dovnitř – buduje tuto kapacitu interně –, ale pracuje aktivně i s vnějším světem, tedy s huby, start-upy vyvíjejícími různé progresivní věci a podobně. Stručně: automotive je sektor mající prst na tepu doby. Ví, že by mohl být v ohrožení, kdyby nesledoval, co se děje, a kdyby se do tohoto procesu nezapojoval. Proto do něj vstupují v podstatě všechny evropské automobilky, což je dobře. I proto, že vedle této výzvy čelí mnohým dalším, ať už jde o omezení emisí CO<sub>2</sub>, boj s Čínou, kdo uspěje v elektromobilní době, a tak dále.

**Horská: A nedýchá nám v té elektromobilitě či obecněji digitalizaci už čínský drak na záda?**

**Špicar:** Uprímně, já se obávám, že v této oblasti my dýcháme na záda čínskému drakovi. Myslím si, že evropské státy, evropské vlády dělají obrovskou chybu, když se začínají zbavovat komparativní výhody, kterou jsme po desítky let měli ve spalovacích motorech. Ty nám Čína dlouhou dobu záviděla. V určité době

dospěla k názoru, že nás v nich vlastně nikdy nemůže dohnat, natož předejhat, a jak to Asiaté umí, vymyslela si asymmetric warfare, asymetrický konflikt jako kdysi Vietnamci proti armádě Spojených států. Jinými slovy vymysleli, jak bitvu přenést do jiného prostředí, na jiné hřiště a tam dominovat. A to se jim i díky tomu, jak se Evropa chová, daří.

**Horská: Co konkrétně to znamená?**

**Špicar:** Čínská konkurence tu pomyslnou bitvu přenáší na pole elektromobility, kde je ve výrobě baterií, ale i v mnoha jiných technologiích napřed. Bude se nám tak proti ní v této oblasti bojovat velmi těžko. Udělali jsme si to přitom sami a nebylo to šťastné.

**Horská: Sektory jako automotive jsou tedy otevřené digitalizaci či obecněji nejnovějším technologiím, což platí jak obecně o Evropě, tak o Česku. Najdeme tu naopak sektory, které se podobným věcem brání, a mohou tak být v ohrožení, sektory, které by podobně, jak se to stávalo v důsledku předešlých technologických revolucí, mohly i zaniknout?**

**Špicar:** Já bych se digitalizace opravdu nebál. Téměř pro všechny sektory je to spíš příležitost než ohrožení. Obchodní modely jednotlivých hráčů se nicméně budou měnit, budou se muset měnit. Když se podíváme na pilíře českého průmyslu, tedy automotive, energetiku nebo strojírenství, je patrné, že určitá disrupce s digitalizací a automatizací přichází. Zatím mám ale pocit, že jsou kupříkladu zmíněné automobilky a další schopné držet se nejnovějšími trendy krok. Samozřejmě jsou menší, mrštnější firmy, jde o štiky, které mohou na trh rychleji přinášet určitá řešení. Ti velcí jsou ale zatím schopni vše sledovat a buď se poučit, kroky malých napodobit, nebo si počkat a prostě je koupit. Nemám tedy zatím pocit, že by byl nějaký sektor v ohrožení. Na druhou stranu se něco podobného poard může stát. ■

TEXT: ALTER EKO

FOTO: ARCHIV ALTER EKO A SHUTTERSTOCK

# CO UMÍ STROM

## ANEBO ZAHRADE S TROCHOU FYZIKY

V SOUVISLOSTI S POZOROVANÝMI ZMĚNAMI KLIMATU A LETNÍMI VEDRY MNE PŘED DVACETI LETY NAPADLO UVEŘEJNIT NÁSLEDUJÍCÍ INZERÁT.

### Nabízím klimatizační zařízení pro chlazení zahrady a obvodových zdí rodinného domu s těmito vlastnostmi:

- Je z trvanlivých recyklovatelných materiálů, pro jejichž výrobu posloužila sluneční energie a na produkci materiálu byl použit skleníkový plyn oxid uhličitý.
- Činnost zařízení je nezávislá na dodávce elektřiny, pohání jej pouze sluneční energie.
- Pracuje naprosto tiše, neprodukuje žádné zplodiny a odpad. Naopak váže oxid uhličitý, pohlcuje prach, tlumí hluk, obohacuje atmosféru kyslíkem.
- Celková doba jeho provozu je srovnatelná s délkou lidského života a přitom po celý rok čelí povětrnostním vlivům, přesto vyžaduje jen nepatrnou údržbu.
- V létě mechanicky stíní, aktivně chladí, zvlhčuje a případně v přiměřeném množství uvolňuje příjemné aromatické látky.
- V zimě propouští sluneční paprsky, aby mohly pasivně ohřívat dům.
- Má zabudovanou automatickou regulaci, jejíž čidla usměrňují výkon slunečního záření od nuly do 10 až 20 kW. Zvláštní pozornost byla věnována uložení a množství regulačních prvků, aby se úprava ovzduší stala rovnoměrnou a nevznikaly přílišné teplotní výkyvy. Požadována je proto hustota regulačních prvků a čidel řádově v desítkách až stovkách na milimetr čtvereční. Má několikrát vyšší maximální výkon než obvyklá klimatizační zařízení, která jsou dražší řádově o desítky až stovky tisíc korun a navíc spotřebovávají elektrický proud.
- Chlazení provází spotřeba tepla na jedné straně a jeho uvolňování na straně druhé. Zásadním požadavkem na klimatizační zařízení proto je, aby se teplo vázané při chlazení uvolňovalo na místech chladných, ohřívalo je, a vyrovnávaly se tak teploty v prostředí i v čase (mezi dnem a nocí). Běžná klimatizační zařízení pracují totiž podobně jako chladničky – uvnitř chladí a vně teplo uvolňují, celkově tedy své okolí ohřívají.
- Náklady na montáž a údržbu nepřesáhnou řádově sto korun ročně. Zařízení nevyžaduje pravidelnou denní údržbu, ani roční údržba není složitá.
- Náklady na provoz jsou vzhledem k cenám sluneční energie nulové.
- To nejlepší na konec: zařízení má přirozený ladný tvar i barevnost, je přitažlivé jako intimní útulek pro hnízdění ptáků, poskytuje potravu hmyzu, lidem pomáhá rozptýlit únavu očí, duševní i tělesnou a je živé – dýchá, šelestí, uvolňuje vonné látky s léčivými a uklidňujícími účinky.



Na odvodněné vydlážděné ploše „revitalizovaného parku“ dosahuje povrchová teplota hodnot nad 50 °C. Lidské postavy mají nižší teplotu nežli okolí, v takovém prostředí se nemohou v létě ochladit, protože na ně sálá teplo z okolí.



V parku má trávník a dlažba ve stínu vzrostlých stromů povrchovou teplotu nižší než 30 °C. Z termovizního snímku je zřejmé, že lidské postavy mají teplotu vyšší (okolo 35 °C), a jsou proto okolím ochlazovány. Je příjemné odpočívat v horkém létě ve stínu stromů. V pozadí jsou vysoké teploty až 50 °C vydlážděného osluněného povrchu. Stromy snížily teplotu o více než 20 °C.

## MYSLÍTE, ŽE SE INZERENT ZBLÁZNIL? NIKOLIV, TAKOVÉ BĚŽNĚ DOSTUPNÉ ZAŘÍZENÍ VŠICHNI DOBRĚ ZNÁME. JE JÍM STROM ZÁSOBENÝ VODOU. POSUĎTE SAMI:

Strom s průměrem koruny pět metrů zaujímá plošný průmět přibližně 20 m<sup>2</sup>. Na takovou korunu dopadne v jasném letním dni nejméně 120 kWh sluneční energie. Jaký je její osud? Jedno procento se spotřebuje na fotosyntézu, 10 až 15 procent je odraženo zpět ve formě světelné energie, pět až deset procent se vyzáří ve formě tepla a zhruba pět procent ohřeje půdu. Největší část dopadající energie (více než 50%) se spotřebuje na výpar vody rostlinou – na transpiraci. Je-li strom dostatečně zásobený vodou, odpaří za den více než 100 litrů, a do vodní páry se tak naváže 100 x 0,7 kWh = 70 kWh sluneční energie.

Na výpar jednoho litru vody se totiž spotřebuje 2,5 MJ (0,7 kWh), tj. hodnota skupenského (výparného) tepla vody – kdysi jsme se o něm učili ve fyzice. Jinak řečeno, strom během slunného letního dne odpaří 100 litrů vody, a tím své okolí ochladí o 70 kWh, průměrně v průběhu deseti hodin chladí výkonem 7 kW. Pro srovnání, klimatizační zařízení v luxusních hotelích mají výkon 2 kW, mrazničky a ledničky o více než řád nižší. Klimatizační technologie používá chemikálie, strom používá na chlazení vodu a čistí ji na kvalitu vody destilované.

Nejpozoruhodnější je ovšem regulační schopnost stromu a osud sluneční energie vázané ve vodní páře. List má množství průduchů, jimiž voda prochází a které ovlivňují rychlost jejího odpařování (chlazení) podle celkového množství vody, jež je k dispozici, a podle intenzity slunečního záření. Na jediném milimetru čtverečním najdeme přibližně 50 až 100 průduchů, každý reaguje na teplotu a vzdušnou vlhkost okolí a podle ní se zavírá a otvírá. Na každém stromě jsou tedy desítky milionů průduchů – regulačních ventilů s teplotními a vlhkostními čidly. Dovedete si představit množství drátů, kabelů i techniky potřebné k tomu, abychom takové zařízení sestavili? Příroda je prostě nedostihná!

Odpařená vodní pára obsahuje vázanou sluneční energii, a jak postupuje krajinou, sráží se (kondenzuje) na chladných místech, přičemž se uvolňuje teplo vázané při výparu. Tak sluneční energie plyne prostorem. Podle fyzikálních podmínek se vodní pára může srážet až ráno (tvorba rosy, drobné ranní srážky) a skupenským teplem uvolněným při kondenzaci ohřívá okolí. Vodní pára tak přenáší sluneční energii a vyrovnává teplotní rozdíly mezi dnem a nocí (v čase) i mezi místy (v prostoru).

Na základě této malé připomínky základů fyziky lépe pochopíme rozdíl mezi stínem stromu a stínem slunečnicku či přístřešku. Je podstatný. Zatímco slunečnick záření pouze pasivně odráží (podle barvy povrchu), strom jej aktivně přetváří v chlad a vlhko. Zmínili jsme, že koruna stromu o průměru 5 metrů chladí průměrným výkonem 7 kW, což za deset hodin provozu představuje 70 kWh a při sazbě 3 koruny za jednu kilowatthodinu bychom jenom za spotřebovanou elektřinu zaplatili 210 korun při použití technologického chlazení. Aby strom dobře „fungoval“, vyžaduje od nás jen občas zalít a hlavně nechat vsáknout dešťovou vodu. Kromě toho listnatý strom před oknem na zimu opadá a propouští sluneční záření, které může dům pasivně ohřívát.

Zacházením s vodou a rostlinami ovlivňujeme klima zahrady i jejího nejbližšího okolí. Odvodněním a odstraněním zeleně na velkých plochách navozujeme zvláště ve městech či na polích pouštní klima, které nenapraví žádné technické zařízení. Je to proto, že na plochách bez vegetace se většina dopadajícího slunečního záření přeměňuje na tzv. zjevné teplo, okolí se přehřívá a vysychá.

Na malou zahradu o ploše 300 m<sup>2</sup> dopadá v létě sluneční záření o výkonu až 300 kW, což za letní den činí 1500 až 2400 kWh sluneční energie. Na suchých plochách se většina této energie mění v teplo, povrch se ohřívá a vzhůru



stoupá ohřátý vzduch, který nasává vlhkost z okolí a vysušuje. Je-li však plocha pokryta rostlinami a zásobená vodou, potom se více než polovina energie váže do vodní páry a naše zalitá zahrádka o ploše 300 m<sup>2</sup> se stromy a dalšími rostlinami chladí sebe a okolí výkonem až 200 kW. Činí tak nehlukně, nenápadně, za zpěvu ptáků, vůně květin a zrání plodů. Jenom za energii nutnou k provozu chladicího zařízení srovnatelných technických parametrů bychom zaplatili nejméně 3000 korun denně. ■

TEXT: JAROSLAV POKORNÝ

FOTO: AUTOR, MIROSLAV ZÁMEČNÍK A SHUTTERSTOCK



Doc. RNDr. Jan Pokorný, CSc., vystudoval biologii a chemii na Přírodovědecké fakultě UK. Zabýval se fotosyntézou a ekofyziologií vodních rostlin a revitalizací mokřadů v Botanickém ústavu ČSAV. Ředitel ENKI, o. p. s., zaměřuje se na úlohu rostlin v distribuci sluneční energie a utváření mezoklimatu. Přednášel na PřF UK, ČZU v Praze, University Applied Sciences Turku, IHE Delft. Osm let člen výzkumné rady Technologické agentury ČR a člen mezinárodních vědeckých organizací

# ZELENÉ STŘECHY A FASÁDY

Zelené střechy a fasády **rapidně snižují** teplotu budov.  
Domy nevyzařují teplo do okolí.  
Okolí domu **nevysychá** a uvnitř se lépe žije.  
V zimě hřeje, v létě chladí!

ZIVESTAVBY.CZ



POMŮŽEME VÁM  
ZÍSKAT DOTACI

DÍKY DOTAČNÍMU TITULU  
NOVÁ ZELENÁ ÚSPORÁM ZÍSKÁTE  
**500 Kč / m<sup>2</sup>**  
ZELENÉ STŘECHY

**70°C**

TEPLOTA BĚŽNÉ STŘECHY

**29°C**

TEPLOTA ZELENÉ STŘECHY

# KDE VZÍT SKVĚLÉ OBCHODNÍKY?

POKUD PATŘÍTE MEZI FIRMY, KTERÉ KE SVĚMU FUNGOVÁNÍ A EXPANZI POTŘEBUJÍ I REÁLNÉ OBCHODNÍKY, PAK VÍTE, ŽE NE KAŽDÝ MŮŽE BÝT SKVĚLÝM OBCHODNÍKEM A NE KAŽDÝ SKVĚLÝ OBCHODNÍK MŮŽE BÝT RYCHLE ÚSPĚŠNÝ A SPOKOJENÝ V JAKÉKOLI FIRMĚ. PROTO VÁM NABÍZÍME DVA POHLEDY, JEŽ MOHOU USNADNIT HLEDÁNÍ DOBRÝCH OBCHODNÍKŮ – JEDEN V TOMTO ČÍSLE A NA DRUHÝ SE MŮŽETE TĚŠIT PŘÍŠTĚ.

## FAKTOR OPRAVDOVÉ HODNOTY

Jestliže produkt vaší společnosti má nejen své zákazníky, ale také obdivovatele a fanoušky, můžete si gratulovat. A to hned z několika příčin. Jedním důvodem je fakt, že máte nemalou šanci získat na pozici obchodníků nadšené srdcaře, kteří budou dělat svou práci s osobním přesvědčením, nejen kvůli provizi. To znamená, že jejich přirozená loajalita bude silnější, což oceníte zejména v náročnějším období.

Pokud je ale váš produkt či služba nepopulární, nefér nebo nekvalitní, nenajdete jiného prodejce než typu „nájemného žoldáka“, kterému je úplně jedno, co a komu prodává, a jediné, co ho zajímá, je jeho provize. Možná si řeknete, že to stačí, hlavně když bude mít výsledky. Ale důležitá je také udržitelnost, protože loajální prodejce vytváří loajální zákazníky.

Předpokládám, že jste spíše první případ a maximálně pracujete na tom, jak vaše výrobky ještě víc dostat do povědomí spotřebitelů. A i k tomu dobrý obchodník pomáhá.

## FAKTOR OPRAVDOVÉHO POTENCIÁLU

Dalším pozitivem skvělého a oceňovaného produktu nebo služby je to, že nemusíte svého nového obchodníka hledat jen mezi obchodníky s praxí. Jak to myslím? Podle mé zkušenosti většina firem lpí na tom, že obchodník musí mít praxi v prodeji. Někteří dokonce přesně definují, kolik let, případně v jakém konkrétním oboru. To jim ale značně snižuje počet uchazečů. Nemluvě o tom, že nemůžeme říci, že obchodní praxe je vždy zárukou úspěchu. Potkala jsem mnoho obchodníků s dlouhou a bohatou praxí,

kteří nebyli schopni samostatně vytvořit téměř žádné obchodní výsledky, ale měli neskutečně vymakaný scénář všech možných výmluv a taktik, aby jim to prošlo.

Chápu, že si od praxe slibujete znalosti, které vám ušetří čas se zaškolováním, a že se úspěch nového obchodníka dostaví rychleji, ale ne vždy tomu tak je. Nežřídká má dokonce nežádoucí návyky z jiných firem nebo mu jednoduše bude vadit, že už se neschová za výsledky týmu nebo nevyužije samospád předchozích prodejů, jak na to byl zvyklý. V těchto případech je praxe spíše na škodu než k užítku. Neznamená to, že můžete přijmout kohokoli. Hledejte mezi nadšenci, ale vybírejte jen ty, kteří i v jiné pracovní pozici dosahovali výborných výsledků. V tom tkví jejich skutečný potenciál.

## FAKTOR OPRAVDOVÉHO BYTÍ

Jedním z nejčastěji přehlížených důvodů, proč obchodník neuspěje, je fakt, že nikdy nepřijal „BYTÍ obchodníka“. Tak nějak to na něj zbylo nebo si myslel, že to bude přechodné, nepřijal fakt, že je obchodníkem.

Proč je bytí tak důležité? Když doopravdy nebudete tím, čím jste, jen těžko dosáhnete výsledků. A nenechte se zmást tím, že má někdo v životopise napsáno, že byl obchodníkem. Možná jím byl jen na vizitce, ale nikdy doopravdy bytí obchodníka nepřijal. Existuje spousta zkreslených představ o obchodu a prodejcích a možná budete první, díky komu váš kandidát pochopí, o čem práce obchodníka vlastně je.

Takže mé doporučení na závěr: Stále vylepšujte a zdokonalujte svůj produkt pro dobro zákazníka a nelpěte na praxi



obchodníků. Zaměřte se na ty, kteří jsou nadšení z toho, co děláte, a mají prokazatelné výsledky i v jiných oblastech. Ochota BÝT obchodníkem umožňuje zvítězit. Prověřte, zda osoba přijala bytí obchodníka a byla-li to její volba.

A příště se můžete těšit na druhý pohled, který vás utvrdí v tom, jakého obchodníka vlastně máte hledat. Prozradím vám, že to záleží na produktu či službě firmy nebo třeba možnostech prodeje. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



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

Tomáš Malkus:

# BAVÍ MĚ POMÁHAT ŽIVNOSTNÍKŮM, KTERÉ MAJÍ BANKY ZA RIZIKOVÉ

TOMÁŠ MALKUS JE DR. HOUSE PŘES HYPOTÉKY. UMÍ ŘEŠIT PŘÍPADY, NAD KTERÝMI JINÍ LÁMOU HŮL. A NAVÍC HO TO HODNĚ BAVÍ. PO JEDENÁCTI LETECH SBÍRÁNÍ ZKUŠENOSTÍ V NEJVĚŠÍ FINANČNĚ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI PARTNERS, KDE SE STAL PŘES PŮJČKY NA BYDLENÍ ABSOLUTNÍ JEDNIČKOU SE STOVKAMI UZAVŘENÝCH SMLUV ZA ZHRUBA 2,5 MILIARDY KORUN, SI VLONI OTEVŘEL VLASTNÍ FRANŠÍZU ZAMĚŘENOU PŘÁVĚ NA HYPOTÉKY.



**Tomáš Malkus** pracoval jedenáct let jako poradce v největší finančně poradenské společnosti Partners a specializoval se na hypotéky. Před půl rokem otevřel v Praze s kolegou Petrem Budilem specializované centrum na hypotéky jako franšizovou pobočku Partners market

**Jak to nyní vypadá na trhu s hypotékami? Někteří věští příchod krize a za jednu z příčin považují nabobtnalý trh nemovitostí. Vidíte to stejně?**

Myslím si, že něco přijde, nenazýval bych to ale krizí, spíš recesí. Ekonomika je z mého pohledu přehřátá. Ví to i Česká národní banka, která zvyšuje úrokové sazby. Zároveň je to znát i na cenách samotných nemovitostí,

které už v okrajových částech Prahy stagnují. Pokles cen by mohl přijít během dvou let.

**Z jakého důvodu by mohly ceny klesat?**

Za dva roky budou dobíhat pětileté fixace klientům, kteří uzavírali hypotéky se sazbami od 1,59 procenta. Ti, kteří si

brali hypotéku takzvaně na krev, tedy do 50 procent čistého příjmu, a po skončení fixace dostanou úrok vyšší třeba o 2 až 2,5 procenta, mohou mít problémy se splácením. Pokud tato situace nastane a začnou se prodávat nemovitosti s hypotékami, na které už klienti nebudou mít, povede to k poklesu cen.

## ŽÁDNÉ KOUZLO, TVRDÁ PRÁCE

**Jste vyhlášený tým, že vás baví řešit komplikované případy hypoték. Jak takový složitý případ vypadá?**

To je různé a závisí to na mnoha faktorech, jako příklad bych ale mohl uvést lidi podnikající na živnostenský list. Banky se ještě pořád nenaučily, že OSVČ neznamená parazit, a stále vnímají jako větší jistotu zaměstnance. Přitom podnikatel, který buduje vlastní byznys a jeho příjmy postupně rostou, je určitě větší jistota než průměrný zaměstnanec, který může být bez práce po dvou měsících výpovědní lhůty. Živnostníci narážejí na problémy kvůli tomu, že využívají daňové paušály, aby nemuseli vést daňovou evidenci, a banky je tak mají za rizikové. Právě řešení těchto případů mě baví nejvíce, můžu při nich plně využít svoje zkušenosti.

**Specializujete se na podnikatele?**

To určitě ne, klienty neselektuji. Je mi jedno, jestli jde o zaměstnance, či živnostníka a jestli potřebuje hypotéku na milion, nebo na deset.

**Poradcem jste se stal před jedenácti lety a dnes jste v hypotékách v rámci sítě Partners nejúspěšnější. Jak se vám to povedlo?**

Je za tím hlavně tvrdá práce, kromě té v kanceláři mám pět až šest schůzek s klienty denně. Už mi ale stačí prvních pět minut, abych věděl, jak budu daný případ řešit. Lidé si často myslí, že úspěch přijde jen tak sám, že je zadarmo, ale není.

**Před půl rokem jste v Praze otevřel specializované centrum na hypotéky jako franšizovou pobočku Partners market. Co vás k tomu vedlo?**

Rád bych využil zkušenosti, které jsem během působení v Partners nasbíral. Hypotéky se pořád zpříšňují, a poradenský byznys se tím pádem bude stále více specializovat. Franšizu jsem zvažoval delší dobu a otevřel ji spolu s kolegou Petrem Budilem, který už má v téhle oblasti zkušenosti.

**HYPOTÉKY ZA VÍC NEŽ STO MILIONŮ ZA MĚSÍC****Je vaše hypoteční centrum určené jen pro klienty Partners?**

Určitě ne, naše pobočka je veřejná, může se na nás tedy obrátit kdokoli. Zároveň fungujeme jako pomoc pro některé poradce Partners, když si nevědí rady se složitou hypotékou pro svého klienta. V takovém případě je pošlou za námi. Pomůže to jim i klientovi, protože poradce, který uzavře pět hypoték ročně, nikdy nebude mít

u bank takovou pozici jako ten, kdo jich uzavře sto.

**Vášim klientům tedy nabízíte výhradně hypotéky?**

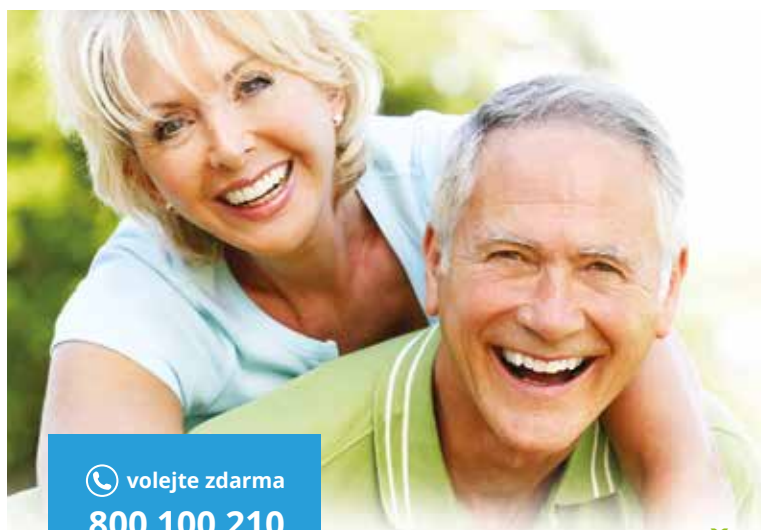
Hypotéky a všechno, co je s nimi spojené. Tedy zároveň zajištění a investice, pojištění nemovitosti nebo pojištění nepředpokládaných okolností, které mohou v životě nastat.

**Jaké jsou vaše vize? Máte představu, jak velký byznys budete v rámci této franšizy Partners market dělat?**

Naše ambice je uzavřít měsíčně hypotéky za více než 100 milionů korun, za rok tedy přes miliardu. Nyní se zatím rozjíždíme, jedeme tak na čtvrtinu plynu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV PARTNERS

inzerce



 volejte zdarma

800 100 210

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



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

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENÁ  
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)

# NOVINKY U OCHRANNÝCH ZNÁMEK



## NOVELA ZÁKONA REAGUJE I NA POKROK V OBLASTI MODERNÍCH TECHNOLOGIÍ

OCHRANNÉ ZNÁMKY UMOŽŇUJÍ ODLIŠIT VÝROBKY NEBO SLUŽBY JEDNÉ OSOBY OD VÝROBKŮ NEBO SLUŽEB JINÉ OSOBY A JSOU INSTITUTEM, BEZ NĚHOŽ SI LZE JEN STĚŽÍ PŘEDSTAVIT PLNOHODNOTNOU OBCHODNÍ I PRÁVNÍ PODPORU PŘI PODNIKÁNÍ A V KONKURENČNÍM BOJI. PŘEDMĚTU ZÁJMU BY TEDY ROZHODNĚ NEMĚLA UNIKNOUT VELKÁ NOVELA ZÁKONA O OCHRANNÝCH ZNÁMKÁCH, KTERÁ VSTOUPILA V ÚČINNOST OD 1. LEDNA 2019.

Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách (dále jen „**Zákon**“), byl podstatně novelizován zákonem č. 286/2018 Sb. (dále jen „**Novela**“), a to v souvislosti s implementací Směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2015/2436, kterou se sbližují právní předpisy členských států EU o ochranných známkách tak, aby úprava v jednotlivých státech EU byla v základních principech shodná či obdobná. V tomto případě se však zcela jistě nejedná o žádnou zbytečnou evropskou byrokracii. Novela totiž přináší do českého právního řádu některé zcela zásadní a podstatné změny, jež mimo jiné reagují i na pokrok v oblasti moderních technologií.

### NOVÉ VYMEZENÍ OCHRANNÉ ZNÁMKY

Za nejpodstatnější novinku je třeba považovat **změnu v samotné definici**

toho, co může být chráněno jako ochranná známka. Díky technologickému vývoji je totiž možné zachytit a vyjádřit označení vzájemně odlišující výrobky nebo služby a následně je i reprodukovat ve stále větším rozsahu a se stále větší přesností.

Ochrannou známkou tedy nově není pouze označení, které je schopné být graficky znázorněno, jak tomu bylo doposud (zejména slova, včetně osobních jmen, barvy, kresby, písmena, číslice, tvar výrobku nebo jeho obal), ale jakékoliv označení (tj. i zvuky, pohyby či dokonce pachy nebo chutě), a to **již bez nutnosti jeho grafického znázornění**, které je způsobilé být vyjádřeno jakýmkoliv dostupnými technickými prostředky, tj. např. i ve formě počítačových souborů typu MP3, JPEG apod. Novela tedy z hlediska definice ochranné známky požaduje „pouze“, aby známka

měla dostatečnou rozlišovací způsobilost a předmět ochrany byl v rejstříku jasně a přesně určitelný. To přitom ve svém důsledku vede k podstatnému **rozšíření okruhu ochranných známek**, které jsou co do druhu a způsobu jejich vyjádření nově specifikovány v Příloze č. 1 Zákona.

Dosavadní druhy ochranných známek (slovní, grafická či kombinovaná) se ve svém vyjádření rozšiřují a Zákon je zejména doplněn o další **druhy ochranných známek** schopné registrace v rejstříku. Nově je tak definována např. známka **zvuková** (která je tvořena výlučně zvukem nebo kombinací zvuků a vyjádří se předložením audionahrávky reprodukcující zvuk nebo přesným zachycením zvuku v notovém zápisu), **pohybová** (která je tvořena nebo doplněna pohybem nebo změnou pozice prvků na ochranné známce a vyjádří se



předložením videonahrávky nebo řady statických obrazů v příslušném pořadí znázorňujících pohyb nebo změnu pozice), *multimediální* (která je tvořena nebo doplněna kombinací obrazu a zvuku a vyjádří se předložením audiovizuální nahrávky) nebo *holografická* (která je tvořena prvky s holografickými znaky a vyjádří se předložením videonahrávky nebo grafické nebo fotografické reprodukce). Rovněž jsou přesně definovány další druhy ochranných známek (*barevná, se vzorem, poziční, prostorová* či *tradiční slovní nebo obrazová*). Podstatné rovněž je to, že okruh výčtu druhů známek není Zákonem taxativně omezen, neboť předmětem ochrany mohou být *i jakékoliv jiné druhy ochranných známek*, pokud jsou vyjádřitelné v jakékoli vhodné formě s využitím všeobecně dostupných technologií, pokud je lze jasně, přesně, samostatně, snadno dostupným způsobem, srozumitelně, trvanlivě a objektivně reprodukovat v rejstříku, když vyjádření může být doplněno i popisem.

## CERTIFIKAČNÍ OCHRANNÁ ZNÁMKA

Novela rovněž zavádí tzv. certifikační ochranné známky. Vzhledem k tomu, že se jedná o nový institut, v tuzemském právním řádu dosud zcela absentující, mohou panovat jisté nejasnosti a pochybnosti o způsobu jeho fungování. Nicméně s ohledem na existenci těchto známek na úrovni Evropské unie a některých jejích členských států je možné si tento typ známky představit jako známku (certifikát) **zaručující konkrétní vlastnosti určitých výrobků nebo služeb z hlediska materiálu, způsobu výroby nebo poskytování služeb, kvality, přesnosti nebo jiných vlastností**. Zjednodušeně řečeno mají tyto známky představovat jakousi **garanci kvality** výrobků nebo služeb touto známkou označených na rozdíl od výrobků nebo služeb, které jí označeny nejsou.

Význam certifikační známky je možné spatřovat na straně subjektu, jehož výrobky jsou takto označeny, a to zejména ve vztahu ke spotřebitelům a s tím souvisejícím získáním výhodnějšího postavení na trhu.

Vlastníkem certifikační ochranné známky a subjektem, který podává její přihlášku, může být ten, kdo je způsobilý k certifikaci výrobků nebo služeb,

pro něž má být certifikační ochranná známka zapsána, ale zároveň nevykonává podnikatelskou činnost zahrnující dodávání výrobků nebo poskytování služeb, které jsou certifikovány, tj. **vlastník certifikační ochranné známky** tuto známku pro certifikované výrobky nebo služby, na které se daná známka vztahuje, **používat nesmí** (za účelem zamezení toho, aby si přihlásil tuto známku, a sám si tak certifikoval vlastní výrobky či služby).

Vlastník certifikační známky bude certifikát udělovat výrobcům nebo poskytovatelům služeb, kteří splní certifikační kritéria, a ti budou oprávněni své výrobky či služby taktó označovat. K přihlášce certifikační ochranné známky musí být přiložena **pravidla pro užívání** certifikační ochranné známky, jejichž náležitosti jsou uvedeny v příloze č. 2 Zákona.

## POSÍLENÍ POSTAVENÍ VLASTNÍKA OCHRANNÉ ZNÁMKY

Vlastník ochranné známky je nově **oprávněn zakázat užívání obchodní firmy, obchodního jména nebo označení provozovny totožných s jeho starší ochrannou známkou** třetí osobou, která k tomu nebyla oprávněna, v rámci uvádění na trh výrobků totožných s těmi, pro něž byla ochranná známka vlastníka zapsána.

Vlastník starší zapsané ochranné známky má rovněž právo bránit v přepravě výrobků z třetích zemí do České republiky v rámci obchodního styku (**zamezit samotnému propuštění do volného oběhu**), pokud takové výrobky, včetně jejich obalů, jsou neoprávněně označeny ochrannou známkou, která je shodná s ochrannou známkou vlastníka nebo kterou nelze v jejích podstatných rysech od této ochranné známky odlišit.

## ZMĚNY V ŘÍZENÍ U ÚPV

Novela Zákona rovněž zjednodušuje proces registrace ochranné známky tak, že Úřad průmyslového vlastnictví (dále jen „Úřad“) v rámci přezkumu přihlášky **nadále neposuzuje shodnost přihlašovaného označení se starší, již zapsanou ochrannou známkou**, v důsledku čehož může Úřad zapsat jako ochrannou známku i označení shodné se starší, již registrovanou ochrannou

známkou, což do 31. 12. 2018 nebylo možné. To by ve svém důsledku v praxi snad mělo vést k **urychlení registračního řízení** u Úřadu.

Obrácenou stranou mince této změny je však **zhoršení postavení majitelů již zapsaných starších ochranných známek**, kteří budou nuceni ve Věstníku Úřadu pravidelně sami sledovat, zda není navrhován zápis shodné ochranné známky, aby případně mohli vznést proti takovému zápisu v zákonné lhůtě námitku. Ve svém důsledku jde tato změna tedy proti majitelům již zapsaných ochranných známek, neboť ti nově nesou břímě (nepochybně i finanční) **pravidelného sledování přihlášek nových ochranných známek a případného podání námitek**. Ze zkušeností z minulosti lze předpokládat, že tato změna rovněž může vést ke **zvýšení četnosti podávání spekulativních a nepoctivých přihlášek** (a to zejména i s ohledem na další dílčí změny, jež Zákon zavádí v souvislosti se zvýrazněným odpovědností vlastníků ochranných známek, např. ohledně prokazování skutečného užívání známky nebo nutnosti vyvrácení dobré víry porušovatele práv).

Alespoň částečnou kompenzací pro vlastníky registrovaných známek je povinnost Úřadu informovat vlastníka ochranné známky o dni uplynutí doby platnosti jejího zápisu, a to nejpozději 6 měsíců před dnem uplynutí této doby. Případné opomenutí této povinnosti ze strany Úřadu ale nemá vliv na uplynutí doby ochrany a zániku ochranné známky, pokud sám vlastník nepožádá v zákonné lhůtě o obnovení zápisu. ■

AUTOR: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



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



Daniel Meron:

## CENÍM SI INFORMACÍ V TRADE NEWS

„S velkou radostí jsem přijal informaci o tom, že v redakci TRADE NEWS plánují vydat číslo zaměřené na Izrael. Je velmi důležité, aby se české podniky dozvěděly o širokých možnostech spolupráce s partnery na izraelské straně. Máme si toho navzájem opravdu mnoho co nabídnout – zkušenosti, know-how a nápady, které nás mohou posunout dál. Jsem opravdu rád, že naše země spojují nejen přátelství a silná historická pouta, ale hlavně dynamická současnost a – pevně věřím – i velice úspěšná budoucnost na poli spolupráce mezi malými a středními podniky, a to i díky TRADE NEWS.“

*Daniel Meron je velvyslancem Státu Izrael v České republice.*



Jiří Jirásek:

## JSEM RÁD, ŽE MÁME V TRADE NEWS PARTNERA

„Časopis TRADE NEWS čtu se zájmem již řadu let. Oceňuji především kvalitu zpracovaných informací, které podnikatelskému sektoru přináší. A vzhledem k tomu, že jsme bankou, která se dlouhodobě zaměřuje na podporu malých a středních podniků, jsem velmi rád, že máme v časopise TRADE NEWS partnera, prostřednictvím něhož můžeme naší cílové skupině předávat informace, které se týkají našich programů podpory, a příběhy našich klientů inspirovat ostatní.“

*Jiří Jirásek je předseda představenstva a generální ředitel ČMZRB.*



Helena Kohoutová:

## TRADE NEWS JE SOUČÁSTÍ MÉHO PROFESNÍHO ŽIVOTA

„TRADE NEWS se pro mne stal neodmyslitelnou součástí profesního života. Magazín vnímám jako spolehlivého partnera, skvělého rádce i pomocníka, který svými radami a zkušenostmi pomáhá českým firmám udržet krok s těmi nejlepšími. Děkuji celému týmu TRADE NEWS za jeho velmi profesionální a kvalitní přístup k práci, díky němuž jsou články přehledné, s jasným zaměřením, přinášejí užitečné a praktické informace a v neposlední řadě mají i velmi povedenou grafiku.“

*Helena Kohoutová je zakladatelka a majitelka produkční společnosti Agentura Helas a s ní spojených projektů Helas New Encounters Club, Helas Ladies Club, Ocenění Českých Podnikatelek a Ocenění Českých Lídrů, které spojuje myšlenka „Budujeme hrdé Česko“.*

**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**

Akontext s.r.o.

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

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

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

## Připravujeme



Africe, jejíž populaci tvoří ze dvou třetin mladí lidé, může Evropa účinně pomoci především investicemi a vytvářením pracovních míst. Jak se daří českým firmám skloubit vlastní podnikatelské záměry s aktuálními potřebami afrických partnerů?



Jaké konkrétní příležitosti čekají na české firmy v Ghaně, jedné z nejstabilnějších afrických ekonomik, zemi, která je považována za bránu do západní Afriky? O tom jsme mluvili s Vernonem Qansah-Obengem, vedoucím oddělení prodeje Sociétés Générale Ghana.



Jednou z českých firem, již se v Africe daří, je Hamé. Dozvíme se, na čem založila svůj africký úspěch.

# VAŠE PLÁNY SI ZASLOUŽÍ PODPORU

---

Na 300 specialistů a 30 korporátních poboček po celé ČR!  
Vytváříme zázemí, které našim podnikatelům pomáhá  
v jejich růstu a rozvoji.

**BUDOUCNOST  
JSTE VY**



**KB**