

TRADE NEWS

6 / 2018 / VII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



**ASIJŠTÍ TYGŘI
NEPŘESTÁVAJÍ
PŘEKVAPOVAT**

ZELENÉ STŘECHY A FASÁDY

Zelené střechy a fasády **snížují rapidně teplotu budov**. Domy **nevyzařují teplo do okolí** a uvnitř je tak chladněji díky **přírodní tepelné stabilizaci**.

ZIVESTAVBY.CZ



70°C

TEPLOTA BĚŽNÉ STŘECHY

29°C

TEPLOTA ZELENÉ STŘECHY



Vážení čtenáři,

víte, že v roce 1930 bylo Československo na osmém místě na světě v počtu přihlášených patentů? A víte, že jsme jich tehdy přihlašovali pětinašobně víc než dnes? A současnost? Srovnatelné Švédsko nebo Rakousko přihlašují o řád víc zahraničních patentů než naši podnikatelé.

I to je důvodem, proč jsme v inovační výkonnosti nyní až na konci třetí světové desítky. Jedním z absolutních lídrů je přitom Jižní Korea, kterou představujeme v aktuálním TRADE NEWS. Země, která byla před padesáti lety jedním z nejzaostalejších států na světě. Před pár týdny jsem měl možnost sejít se s jejich prezidentem, který dnes jih Korejského poloostrova sebevědomě prezentuje jako inovačního lídra celé planety. V každé druhé větě přitom zmiňuje podporu výzkumu a vývoje, kam mimochodem Jižní Korea investuje rekordní 4,2% z HDP. My jsme na úrovni 1,8%, a i proto jsme si vytýčili ambiciózní cíl – zvyšovat každý rok podíl výdajů na výzkum o 0,1%, čímž bychom se do patnácti let mohli dostat do absolutní evropské špičky.

Zdaleka ale nebude stačit pouze zvyšovat investice do vědy a výzkumu. Dostat se na pozice z roku 1930 znamená, že musíme úplně jinak uchopit podporu inovací. Právě asijské ekonomiky učinily

v posledních dvaceti letech v této oblasti neuvěřitelný pokrok. Celosvětový respekt v inovační výkonnosti si kromě Japonska a Jižní Koreje získává stále víc i Singapur nebo Tchaj-wan. Základem úspěchu je přitom podpora vědy, přívětivé podnikatelské prostředí, odvětvová nezávislost, schopnost komercializovat výsledky výzkumu a nízký stupeň administrativy.

Česká republika musí začít stavět svoji budoucnost na propojení vědy a výzkumu s reálnou praxí. Máme k tomu řadu předpokladů, ale musíme z gruntu změnit dosavadní systém a priority. S nostalgickými vzpomínkami na předválečné období, stejně tak jako s šikovnými českými ručičkami a chytrými hlavičkami dnes možná přezijeme, ale k absolutní špičce to nestačí. Svět se zásadně změnil, přičemž země, které si to zavedli uvědomily, začínají dnes hrát první ligu prosperity. A nemusíme se dívat pouze do Asie nebo se srovnávat s Izraelem. V první světové desítky inovačních lídrů je totiž rovněž Švédsko, Finsko, Dánsko nebo Švýcarsko. Zapojit musíme školy, podnikatele, výzkumné organizace i vládu.

Právě proto vzniká zatím nejambicióznější strategie České republiky posledních let „ČR jako inovační lídr Evropy 2030“, na které intenzivně spolupracujeme a s jejímiž parametry vás budeme postupně seznamovat. Jestliže totiž chceme něco změnit, musíme tak učinit

v době, kdy jsme na vrcholu. V době, kdy se nedaří, nebudou ke změnám ani zdroje, ani politická vůle. Naše ekonomika nyní na vrcholu je, a pokud teď neuchopíme šanci za pačesy, dalších dvacet let již mnoho nezměníme. Znamená to ale mimo jiné, že si nesmíme ulevovat, nesmíme podlehnout sociální masáži o tom, že již nemusíme tolik pracovat, a že se budeme inspirovat menšími zeměmi, které se dokázaly dostat v posledních letech na absolutní vrchol.

I proto vám některé z nich představujeme ve vánočním čísle TRADE NEWS a přejeme všem klidné svátky a skvělý start do roku 2019. Budeme v něm stát při vás.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků
a živnostníků ČR
www.amsp.cz



Vydavatel: ANTECOM

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

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

Datum vydání: 17. 12. 2018 Náklad: 8200 výtisků

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



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, 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
jenšikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat 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. 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.



- 10** Rozhovor / Jihovýchodní Asie
Roger Tooze: Foxconn hrál zásadní roli v hospodářském růstu Šen-čenu aneb Číňané do byznysu politiku nepletou
- 13** Infografiky
Jižní Korea, Hongkong, Singapur, Tchaj-wan: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 24** Do světa za obchodem / Jižní Korea
Korea na rozcestí
- 28** Rodinné firmy / JHV Engineering
Jaromír Hvižďala: Vývoj je krásné dobrodružství
- 32** Do světa za obchodem / Hongkong
Hongkong: Ráj pro inovační a technologické firmy a brána do kontinentální Číny
- 38** Podpora exportu / Singapur
Singapur: Země prosperity i zákazů a nejmodernějších technologií
- 44** Dvojrozhovor / Incoterms 2020
Incoterms nejsou Písmo svaté a nenahradí kupní smlouvu. Přesto mohou obchodu výrazně pomoci
- 46** Profiliga / Proteco nářadí
Libor Knap: Tchajwanci mají inovace v krvi
- 50** Do světa za obchodem / Tchaj-wan
Tchaj-wan: Synonymum pro kvalitu a inovace
- 54** Rozhovor / Tchaj-wan
Maggie Chou: Tchajwanci jsou velmi produktivní, nebojte se tu podnikat
- 59** Zamyšlení
Spojme myšlenky, vytvořme budoucnost
- 60** Rozhovor / Environment
Boj proti degradaci životního prostředí je nutný. Svět se kvůli tomu (z)mění
- 64** Sonda / Surovinová politika
Surovinová politika bez stereotypů a zjednodušení
- 68** Rozhovor / Finance
David Formánek: Komerční banka má ráda efektivní změny. V úsporách energií to platí dvojnásob
- 70** Profiliga / Lef
Vladimír Truschinger: Základ úspěchu? Poctivost a kvalita
- 72** Space / Start-upy
Česká republika oslavila deset let v ESA. Na kosmických projektech se podílí přes šedesát firem a výzkumných institucí
- 74** Rozhovor / Finance
Petr Borkovec: Budujeme novou pojišťovnu. Takovou, která u nás doposud chyběla

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

INDICKÁ MISE SPLNILA OČEKÁVÁNÍ BEZE ZBYTKU ČEŠTÍ PODNIKATELÉ V ČELE S AMSP ČR DOBYLI BENGALÚR

POSLEDNÍ LISTOPADOVÝ TÝDEN ZAŽIL INDICKÝ BENGALÚR NEVÍDANÝ NÁJEZD NAŠICH PODNIKATELŮ. JEDNA Z HISTORICKY NEJÚSPĚŠNĚJŠÍCH PODNIKATELSKÝCH MISÍ DO INDIE, KTEROU VEDLA AMSP ČR A JEJÍŽ SOUČÁSTÍ BYLO 32 PODNIKATELŮ, ZÁSTUPCI UNIVERZIT, MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU, CZECHTRADE, ČEB, EGAPU A CZECHINVESTU, ZNAMENÁ PRO NAŠE FIRMY KONKRÉTNÍ ZAKÁZKY A VELKÉ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI.

Bez funkcionářských proslovů i tradičních konferencí, zato ve strhujícím tempu proběhlo koncem listopadu velké množství B2B jednání nad konkrétními zakázkami pro většinu účastníků. Současně zazněla jasná podpora indické vlády pro všechny naše podnikatele, kteří budou součástí Českého

industriálního parku (CIC – Czech Industrial Cluster). Ten se rovněž díky pomoci naší vlády stává referenčním projektem podpory našich investorů v zahraničí. Čtyři čeští producenti potvrdili na místě vážný zájem stát se součástí CIC, dvě firmy již zakládají pobočku, další dvě ji zvažují. Součástí mise,

k níž se na místě připojil i český velvyslanec v Indii Milan Hovorka, byla rovněž řada setkání s ministry indické vlády, kteří díky iniciativě AMSP ČR, Týmu Česko a MZV vyčlenili České republice výsostné postavení mezi zahraničními investory v Indii.



V průmyslové zóně státu Karnátaka, kde bude působit také Czech Industrial Cluster

Libor Musil

předseda představenstva společnosti LIKO-S a člen představenstva AMSP ČR

„Během mise jsme potkali mnoho majitelů indických firem z našeho oboru. Všechno to jsou lidé zapálení pro svůj byznys a hledající jakoukoliv možnou spolupráci. Existují zde velké příležitosti. Důležitá byla také jednání s ministry státu Karnátaka a s nejlepšími developerskými firmami v této dynamické oblasti. Všude nám otevíral cestu hlavně náš projekt Czech Industrial Cluster.

V jeho realizaci jsme během návštěvy výrazně postoupili. Otevření českého honorárního konzulátu v Bengalúru dělá nyní z této oblasti atraktivní místo pro naše podnikatele. Děkuji kanceláři CzechTrade v Bengalúru a naší ambasádě v Dillí za perfektní přípravu mise, zástupcům MPO, CzechInvestu, EGAPu a ČEB za podporu během náročných jednání a také všem majitelům zúčastněných firem za spolupráci a vynikající atmosféru. Indii doporučuji podnikatelům k expanzi jednak kvůli zdejšímu příznivému trhu i z důvodu jejich osobního

rozvoje, který na ně čeká ve styku se zdejší kulturou. Zakládejme naše fabriky po světě a domů přinášíme peníze a nové zkušenosti.“

Michal Pravda

zástupce ředitele odboru pojištění vývozních úvěrů a investic, EGAP

„Z pohledu EGAPu se jednalo o velmi přínosnou misi a jsem osobně rád, že rostoucí počet českých firem zvažuje investici do Indie nebo tam již investuje. Jsme připraveni nabídnout naše pojištění investic v zahraničí v souvislosti s investiční expanzí českých firem do připravovaného CIC Bangalore.“

Antonín Sahula

majitel společnosti EBAS

„Na misi jsem odjížděl trochu ze zvědavosti, abych viděl a posoudil úroveň technologie v našem a příbuzných oborech, ale také s konkrétním projektem, který bych měl zájem v Indii umístit. Absolvoval jsem mnoho B2B jednání s místními firmami, dvě vybrané navštívil. Velmi mě překvapila rozdílná úroveň místních firem. S jednou z vybraných

fírem máme vážný zájem spolupracovat. Dohodli jsme se i na konkrétním postupu, krocích, které nás nyní čekají. Zdejší firma má velký potenciál v oboru, který je v Evropě kapacitně přetížený. Mise jako taková byla výborně zorganizovaná, připravená. Velmi dobrý byl výběr firem pro B2B jednání. Podpora z ambasády dodala potřebnou vážnost a díky ní se podařilo odpovědět na mnoho otázek, které budoucí spolupráce vyvolává. Chtěl bych poděkovat AMSP ČR, agentuře CzechTrade a firmě LIKO-S za výbornou přípravu!”

Pavel Suchý

obchodní zástupce, EKOPOD Ekologie podniku

„Mise splnila naše očekávání beze zbytku, v krátkodobém horizontu chceme ve spolupráci s AMSP ČR a CzechTrade vytvořit společný projekt s podporou dotačních programů ministerstev. V dlouhodobém horizontu pak zajistit pro CIC a Czech Business Incubator (Pushpak Products India Pvt. Ltd.) kompletní servis v oblasti životního prostředí a podnikové ekologie a do budoucna založit joint venture s indickými partnery.“

Jan Rott

Director, Sales & Marketing, Stros Esquire

„Mise do Bengalúru byla perfektně zorganizována jak ze strany AMSP ČR, tak i CzechTrade, velvyslanectví i nového honorárního konzula. Měli jsme možnost se setkat s významnými indickými politiky i řadou zajímavých obchodníků.“



Účastníci listopadové mise malých a středních podniků do indického Bengalúru

Zvláště jsme ocenili podporu při představení naší společnosti v rámci jednání na nejvyšší úrovni s místní největší developerskou firmou.“

Petr Ovčáček

obchodní ředitel společnosti Teco

„Obchodní mise organizovaná AMSP ČR nám přinesla nové partnery z indické strany v oblasti automatizace budov a průmyslové automatizace, k nimž bychom se sami dostávali podstatně hůře. Nyní nás čeká školení zákazníků a edukace, která proběhne nejprve online, ale v příštím roce bychom rádi uspořádali plnohodnotné technické školení v Bengalúru. Chystaná stavba českého inkubátoru pro nás může být dalším krokem ke vstupu na indický trh. Jednak aplikací našich řídicích systémů přímo v budově inkubátoru

a také vybudováním menší kanceláře pro obsluhu tamního trhu. Věříme, že v budoucnu má smysl i spolupráce s indickými partnery formou joint venture či vybudováním vlastní pobočky firmy v Indii. I pro tyto kroky jsme díky AMSP ČR získali v Indii spoustu důležitých informací.“

Petr Heller

jednatel společnosti Retailys.com

„Pro nás jako e-commerce firmu je Indie dalším důležitým trhem, na kterém můžeme nabízet svoje služby, případně hledat zaměstnance. Letos jsme navíc založili pobočku také v Singapuru, a proto víme, jak důležité je mít v Asii kvalitní lokální partnery. Z tohoto pohledu snahu o založení CIC v Indii podporujeme a těšíme se, že budeme jedním z prvních partnerů tohoto projektu.“

Petr Milata

ředitel společnosti Beznoska

„Tato, pro naši firmu již druhá, mise do Indie pořádaná AMSP ČR byla opět skvěle zorganizována na té nejvyšší úrovni. Potvrdila nám, že rozhodnutí vstoupit na indický trh bylo správné, a vítáme, že budeme moci být součástí nově vznikajícího CIC, který bude velkým přínosem pro firmy vstupující na tento trh.“ ■



Takto by měla vypadat hlavní budova Czech Industrial Clusteru v Bengalúru

ZDROJ: AMSP ČR



Rok digitálního podnikání

2019

Budte u toho! Nestůjte stranou!

PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE



Registrace do projektu ZDARMA www.rokdigitalnihopodnikani.cz

TÉMATA PROJEKTU

Firma 4.0

- « Online produktivita
- « Komunikace (stát, zaměstnanci)
- « Obchod a marketing
- « Finance
- « Právo a administrativa

Další



Řemeslo 4.0

- « Využití pokročilých technologií
- « Automatizace
- « 3D tiskárny, drony, aplikace
- « Práce na dálku
- « Online marketing
- « Chytré domácnosti

Další



Průmysl 4.0

- « Online měření a data
- « Automatizace
- « Dodavatelsko-odběratelský proces

Další



Obchod a retail 4.0

- « Chytrá prodejna
- « Digitální finance
- « Digitální služby
- « Marketing lokalit a obchodů
- « Internet a jeho využití

Další



Služby 4.0

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

Další



Farma 4.0

- « Drony a chytré stroje
- « Online měření a data
- « Internet věcí a zvířat
- « Logistika a cestování

Další



PODNIKATELÉ REKORDNĚ INVESTUJÍ DO VÝZKUMU V PATENTECH ALE ZAOSTÁVAJÍ

Podíl podnikatelů na celkových výdajích na výzkum a vývoj v České republice dosáhl za minulý rok 60 %, což činí rekordních 54 miliard korun. Ačkoliv v celkovém podílu výdajů na výzkum a vývoj se držíme v první polovině zemí EU, z pohledu počtu mezinárodních patentů firem zaostáváme za srovnatelnými evropskými zeměmi téměř o řád. AMSP ČR a Úřad průmyslového vlastnictví (ÚPV) připravily aktuální analýzu výdajů podnikatelů na výzkum a využívání patentů.

Podnikatelský sektor podíl na celkových výdajích na výzkum a vývoj trvale posiluje. Celkové výdaje podnikatelů činí aktuálně 53,8 miliardy korun, což je 59,5 % ze všech výdajů, přičemž meziroční nárůst podnikatelských výdajů na VVI dosahuje 11,6 %. Plných 61 % z podnikatelských výdajů jde přitom za podniky se zahraniční účastí. Podnikatelé investují z 94 % do vlastních projektů, 6 % potom končí ve vysokoškolském nebo vládním sektoru.

STÁTNÍ PODPORA 6,4 MILIARDY KORUN

Celkový objem státní podpory podnikatelů v oblasti výzkumu a vývoje činí 6,4 miliardy korun. Plné čtyři miliardy korun stát vynakládá ve formě přímé účelové podpory, což jsou programy vypisované například Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR (MPO), Technologickou agenturou ČR (TA ČR) a další. Přímá podpora meziročně vzrostla o 400 milionů korun. Padesát devět procent z přímé podpory získávají malé a střední firmy. Další 2,4 miliardy korun dostávají podnikatelé od státu na bázi nepřímé podpory ve formě daňových odpočtů na výzkum a vývoj. Meziročně tato podpora klesla o 144 milionů korun. Malé

a střední firmy z nepřímé podpory získávají 33 %.

OCHRANA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ POKULHÁVÁ

Velmi slušná bilance našich podnikatelů ale pokulhává v oblasti ochrany duševního vlastnictví. Analýza patentů přihlašovaných do zahraničí ukazuje, že ve všech měřených oblastech zaostáváme za srovnatelným Rakouskem nebo Švédskem o celý řád. V nejvíce sledovaných mezinárodních přihláškách podaných podle Smlouvy o patentové spolupráci (PCT), jimiž lze získat ochranu v téměř 150 státech celého světa, vykázaly naše firmy a veřejný sektor dohromady za minulý rok 184 přihlášek. Rakousko za stejné období vygenerovalo 1397 přihlášek, stejně velké Švédsko 3975 a Švýcarsko dokonce 4487. Zaostáváme i v přihláškách ochranných známek EU, byť už ne tak velkým rozdílem. Zatímco naše subjekty přihlásily v minulém roce 1092 ochranných známek EU, Rakousko 3355 a Švédsko 3436.

Karel Havlíček, předseda AMSP ČR a místopředseda RVVI, k tomu dodává: „Z pohledu investic do výzkumu jsou naši podnikatelé v dobré formě

a celkovými výsledky držíme solidní evropskou pozici. Bohužel zcela ztrácíme v ochraně duševního vlastnictví. Nejkritičtější situace je v oblasti patentování do zahraničí, které naše firmy prakticky vůbec nevyužívají a nahrazují je národními patenty nebo užitnými vzory. To může být budoucí hrozbou a je nezbytné zmobilizovat systém veřejné podpory směřující ke kvalitním patentům v zahraničí s komerčním potenciálem.“

Josef Kratochvíl, předseda ÚPV, uzavírá: „Systém veřejné podpory pro malé a střední podniky může samozřejmě pomoci, nesmí ale zůstat nástrojem jediným, musí být navíc dostatečně propagován a zamyslet bychom se měli také nad tím, jak pomoci i firmám větším. Důležité je nastavení podmínek pro získání podpory výzkumu a vývoje tak, aby motivovaly k využívání špičkových technických informací. Neobejdeme se bez zvyšování povědomí o optimální patentové strategii, bez kvalitního technického vzdělání populace bude rovněž stále obtížnější kvalitní technická řešení na našem území vytvářet.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

Roger Tooze:

FOXCONN HRÁL ZÁSADNÍ ROLI V HOSPODÁŘSKÉM RŮSTU ŠEN-ČENU ANEB ČÍŇANÉ DO BYZNYSU POLITIKU NEPLETOU

ROGER TOOZE VYUČOVAL DVANÁCT LET NA UNIVERZITNÍM MBA PROGRAMU V ŠEN-ČENU, EKONOMICKÉM A KULTURNÍM CENTRU JIŽNÍ ČÍNY VZDÁLENÉM JEN KOUSEK OD HONGKONGU. BYL SVĚDKEM JEDINEČNÉHO PROCESU POSTUPNÉHO PŘECHODU ČÍNY KE KAPITALISMU A SOUKROMÉMU VLASTNICTVÍ A MÁ VE VÝCHODNÍ ASII DODNES SPOUSTU PŘÁTEL I MEZI PODNIKATELI. HOVOŘILI JSME S NÍM NA ZÁMKU KINSKÝCH V KOSTELCI NAD ORLICÍ BĚHEM KONFERENCE ZPÁTKY NA VRCHOL, KTEROU POŘÁDAL TÝM ALTER EKO. BYL JEDNÍM Z HLAVNÍCH ŘEČNÍKŮ.



Roger Tooze je britský politický ekonom, jeden ze zakladatelů disciplíny mezinárodní politická ekonomie a expert na procesy globalizace. Vyučoval na London School of Economics a dalších prestižních univerzitách a má dlouholeté zkušenosti i z konzultační činnosti pro soukromý sektor a státní instituce

Z HONGKONGU DO ŠEN-ČENU ZA PATNÁCT MINUT

Jak je to vlastně s Hongkongem? Víme, že ho Velká Británie v roce 1997 po sto letech vrátila Číně.

Oficiálně je Hongkong nyní součástí Čínské lidové republiky, ale zároveň funguje jako autonomní území (zvláštní administrativní oblast). Je řízen na principu „jedna země, dva systémy“, který byl odsouhlasen Čínou, Velkou Británií a Hongkongem při podpisu smlouvy před jednadvaceti lety. Z toho vyplývá, že například vstup na hongkongský trh musejí firmy řešit s hongkongskými úřady separátně od vstupu na trh čínský.

Zároveň je ale Hongkong velmi dobrou vstupní branou na čínský trh, je to tak?

Ano, pokud jste malá nebo středně velká firma a chcete se dostat do Číny, ve většině odvětví někdy stojí za to nejprve proniknout do Hongkongu a založit tam malou pobočku nebo jinou formu působnosti. V posledních několika letech jsem byl často svědkem toho, že se nějaká evropská firma nejprve usadila v Hongkongu, což je zejména oproti Číně administrativně velmi jednoduché, začala tam obchodovat a zároveň

se rozhlížela, jak nejlépe proniknout na čínský trh. I to je v některých oblastech dnes jednodušší, než si myslíte – místní samosprávy například ve městě Šen-čenu za poslední léta výrazně zjednodušily proces registrace zejména pro malé a střední podniky. Další věc je logistika. Dnes se dostanete z Hongkongu do Šen-čenu rychlovlakem za patnáct minut.

Znáte velmi dobře také Velkou Británii. Jste proto schopni porovnat, jak se změnil Hongkong za tu dobu, co je znovu součástí Číny?

Z pohledu ekonomiky a byznysu je stále tím, jak sám sebe propaguje – přístavem volného obchodu. Některé postupy a procesy včetně obchodních byly přizpůsobeny čínské legislativě, ale celkově se Hongkong těší mnoha výhodám oproti například Pekingu. V podstatě se výrazně změnilo hlavně tři věci: jednak se sem stěhuje daleko více Číňanů, čili dnešní Hongkong je méně britský, méně pestrý, než byl dříve, a jednak si místní vláda uvědomuje, že v některých věcech se musí zodpovídat centrální vládě v Pekingu, takže v byznysu jde často do menšího ekonomického rizika. A pak Hongkong v posledních letech extrémně zdražil. To je pochopitelně dáno vysokou migrací lidí i firem a zvyšující se poptávkou po bytových i kancelářských



prostorech, ale na druhou stranu přirozenými geografickými omezeními, která vyplývají z toho, že je na ostrově.

Je tedy pro průměrný český malý a střední podnik proniknout do Hongkongu obtížnější než dřív? V čem je stále zajímavější než Čína?

Dá se říct, že ano, ale i navzdory tomu všemu jsou náklady na obchodování v Hongkongu stále velmi dobré (byť postupně rostou), zejména oproti Číně. Navíc je to extrémně otevřená ekonomika a ráj pro byznys. O tom svědčí i fakt, že je nadále na špičce v žebříčcích konkurenceschopnosti a snadnosti podnikání. A rozhodně zaslouženě. V tom mu dnes pomáhá i to, že se může, na rozdíl třeba od Singapuru, opřít o ekonomickou sílu Pekingu. Kdyby v Hongkongu visela ve vzduchu jakákoli finanční, měnová nebo jiná krize, Peking by jistojistě zakročil. Další obrovská výhoda Hongkongu spočívá v tom, že drtivá většina jeho obyvatel je bilingvních: mluví anglicky, sice s čínským přízvukem, ale mluví. Navíc většina z nich vyšla z britského vzdělávacího systému a kvalitní evropské vzdělání jim při obchodování umožňuje lépe pochopit evropskou mentalitu. Taky nesmím zapomenout na vysokou flexibilitu místních obyvatel.

Má to nějaký háček?

Určitou bariérou jsou především zmíněné rostoucí náklady na obchodování, které jsou způsobeny zejména růstem cen nemovitostí, ale to se dá řešit. Pokud jste softwarová nebo IT firma nebo jakákoli firma zaměřená spíše na služby, tak například pronájmem dočasných kancelářských prostor, coworkingem a podobně.

Čím je ještě Hongkong specifický?

Rozhodně velmi pokročilou digitální infrastrukturou a konektivitou. Třeba wi-fi připojení je prostě všude a mobilní síť 5G už je tam běžnou záležitostí. To vede k tomu, že místní jsou zvyklí dělat všechno pomocí mobilního telefonu a často ani nepotřebují notebook. Známost lidí, kteří řídí firmy o stovkách zaměstnanců v zásadě z mobilu – mzdy, zaměstnance, výrobní procesy, dodávky, sklad, všechno. Je zajímavé, že tuto revoluci na poli byznysu vlastně pohání obrovská veřejná poptávka po digitalizaci, zrychlování připojení a přesunu aktivit do mobilu.

PŘÍRODNÍ A GEOGRAFICKÉ VÝHODY JSOU I NA STRANĚ ČESKA

Zmínil jste Singapur. Ten se často uvádí jako příklad úspěchu malé otevřené ekonomiky a dlouhodobě se umísťuje v čele nejruznějších hodnocení spojených s pokročilostí obchodování. Kde to začalo?

Poté, co Singapur získal nezávislost na Británii, začala se tamní vláda více orientovat na globalizaci, na odvětví s vysokou přidanou hodnotou a s výrazným zaměřením na výzkum a vývoj. V dalším kroku si stanovili oblasti zájmu, z nichž na předních místech byla robotika a bioinženýrství. Dnes se ukazuje, že vsadili na správnou kartu. Je to samozřejmě dané tím, že jsou velmi malý stát a v tom to mají určitým způsobem jednodušší. Samozřejmě to má i stinné stránky, například výrazná právní a společenská omezení týkající se toho, co můžete a co nesmíte dělat, to je od Evropy velmi odlišné. Další

faktor, který to Singapuru velmi usnadnil, je jeho geografická poloha – mají jeden z největších přírodních přístavů na světě. Ale pozor! Přírodní a geografické výhody jsou i na straně Česka – máte nerostné suroviny, jste v geologicky klidné oblasti a zároveň uprostřed Evropy v těsné blízkosti největší evropské ekonomiky. Co chcete víc?

A co Tchaj-wan? V čem spatřujete jeho největší atraktivitu pro evropskou firmu? A kde jsou naopak nástrahy?

Ačkoli Tchaj-wan znám dobře a relativně zblízka, nemám s ním podobnou osobní zkušenost jako s Čínou či Hongkongem, nikdy jsem tam totiž nežil. Je v mnoha ohledech komplexnější a pokročilejší ekonomikou než Hongkong či Singapur, což je dáno i jeho větší velikostí. Například na poli technologií, mimo jiné ve výrobě polovodičů, je dokonce jedním ze světových lídrů. Problém samozřejmě tkví v politice, ve statusu Tchaj-wanu vůči Číně. Dokonce do té míry, že kdybyste v Číně používali mapu, na které Tchaj-wan není uveden jako součást Číny, měli byste z toho obrovské potíže u úřadů. Přesně to se nedávno stalo jedné velké mezinárodní letecké společnosti.

Nemůžu úplně s jistotou mluvit o tom, jak snadno se na Tchaj-wanu dá obchodovat, ale co jsem slyšel od kolegů a přátel, je tamní trh velmi otevřený, a to opět z jednoduchého důvodu: Tchajwanci se museli extrémně otevřít světu, aby vůbec přežili. V současné době tamní ekonomika šlape vcelku dobře, i když ve srovnání s Čínou, ale i Singapurem či Hongkongem to není žádná sláva. ▶▶

► TCHAJWANSKÉ FIRMY BYLY NA ČÍNSKÉM TRHU PŘIVÍTÁNY S OTEVŘENOU NÁRUČÍ

Zeptám se laicky ještě k té delikátní politické situaci. Pokud nějaká firma začne obchodovat na Tchaj-wanu, znamená to, že pak má na čínský trh dveře zavřené?

Ale to vůbec ne! Myslím, že čínská vláda k tomu přistupuje tak, že čím bližší budou ekonomické vztahy mezi Čínou a Tchaj-wanem, tím pravděpodobněji bude, že se Tchajwanci budou někdy v budoucnu chtít dobrovolně připojit zpátky k Číně. Takže vzájemný obchod a přítomnost cizích firem na obou trzích jsou naopak velmi podporovány. I když mezi vládami (ať už na úrovni celostátní nebo na úrovni provincií) může existovat napětí, na úrovni byznysu, malých a středních podniků máte vždycky dveře otevřené.

TCHAJWANCÍ SE MUSELI
EXTRÉMNĚ OTEVŘÍT SVĚTU,
ABY VŮBEC PŘEŽILI.

Například Foxconn, o němž vím, že je jedním z největších zaměstnavatelů v Česku, je tchajwanskou společností a zajímavé je, že hrál naprosto zásadní roli v překotném hospodářském růstu Šen-čenu. V jednu chvíli měl Foxconn v celé provincii Kuang-tung, kde Šen-čen leží, přes milion zaměstnanců! Tehdy jsem se byl podívat do jednoho z jejich výrobních závodů ve městě Tung-kuan, které leží na sever od Šen-čenu, a když jsem se tam blížil, bylo to, jako kdybych přijížděl do velkého města. A rozlohou se ta továrna možná velkému městu i blížila. Nebýt tchajwanské firmy Foxconn, jedno z největších hospodářských center Číny Šen-čen by nikdy tak rychle nevyrostlo!

Takže mezi Čínou a Tchaj-wanem probíhá čilý obchod, z kterého by měly těžit i naše firmy?

Ano, rozhodně, jsou to přirození obchodní partneři. Číňané mají dlouhou tradici přísného oddělování byznysu od politiky. Navíc jsme v posledních

letech svědky onoho postupného přibližování obou zemí. A nejen Foxconn, ale i jiné tchajwanské firmy byly na čínském trhu přivítány doslova s otevřenou náručí a následně hrály naprosto zásadní roli v tom fantastickém hospodářském růstu země a v jejím postupném přerodu v globální velmoc.

Jak vůbec pohlížíjí menší asijské ekonomiky jako Tchaj-wan, Singapur a Jižní Korea na Čínu?

Tchaj-wan je samozřejmě vzhledem k historii svým přístupem vůči Číně dost specifický, takže ten musíme brát zvlášť, navíc také stojí mimo řadu regionálních mezinárodních společenství. Na této úrovni máme v regionu jednak ASEAN (Sdružení národů jihovýchodní Asie) a jednak iniciativy vedené Čínou a jí také převážně financované, jako je například Asijská infrastruktura investiční banka (AIIB). ASEAN už se dnes považuje spíše za ASEAN +1 (kde +1 je samozřejmě Čína), případně +3 (Čína, Japonsko a Jižní Korea), a více za ekonomické společenství, které se snaží zjednodušit obchod v rámci regionu, sjednotit cla a tarify atd. Myslím, že menší asijské ekonomiky vnímají roli Číny v rámci ASEAN i jiných aktivit v regionu velmi pozitivně, ačkoli existuje určité podezření, že se velmoc snaží v regionu posílit své politické i teritoriální ambice. S tím souvisí ambivalentní postoj k čínské hospodářské síle – speciálně menší státy k ní zhlížejí a potřebují ji, ale zároveň z ní mají trochu obavy.

EKONOMICKÉMU OBROVI NEŘEKNETE NE

Takže k tomu přistupují podobně jako menší ekonomiky z jiných částí světa?

Ano, a je to pochopitelné. Když vám na dveře zaklepe ekonomický obr, řeknete ne? To byste byli sami proti sobě! Pustíte ho dovnitř, ale musíte mít oči stále otevřené. Tím se malé asijské ekonomiky řídily, když vpustily Čínu do ASEAN, a nyní toho využívají na maximum. Stačí si to porovnat demograficky: Čínská ekonomika skýtá obrovské příležitosti z pohledu velikosti trhu. Ale zase z opačného pohledu: třeba Singapur má také spoustu věcí, které by se Číně velmi hodily, mimo jiné pokročilé vzdělávání nebo know-how v bioinženýrství. Takže celkově se zvláště ty malé ekonomiky mají před Čínou velmi na pozoru, ale

zároveň s ní stále více obchodují. Proč by také neměly? A to platí i pro české firmy – ať obchodují, ale s očima otevřenými. Musíte mít neustále na paměti, že Čína má za cíl stát se světovou ekonomikou číslo jedna a v mnoha ohledech se jí to už podařilo. A jako největší světová ekonomika bude chtít dříve nebo později přepisovat pravidla světového obchodu. Ne nijak dramaticky, ale v souladu s tím, jak na byznys nahlíží svým kulturním prizmatem a co je v čínském zájmu.

Čím by se mělo Česko u těchto malých otevřených ekonomik inspirovat? Je také malým hráčem mezi velkými geopolitickými a hospodářskými mocnostmi...

Vzhledem k velikosti mají tyto země omezený vliv, pokud jde o prosazování širších strukturálních změn, proto je pro ně naprosto klíčová spolupráce v rámci mezinárodních společenství (ve vašem případě EU, Visegrádská čtyřka). Velkou výhodou malých asijských ekonomik je jejich flexibilita a samozřejmě jejich vzdělávací systémy, což úzce souvisí s pokročilým výzkumem a vývojem a vysokou mírou digitalizace. Kvalitní vzdělávání tvoří základ! Tady si myslím, že Česko trochu pokulhává.

Takový Singapur je v mnoha ohledech příklad hodný následování: perfektní vzdělávání, high-tech, ekonomika velmi propojená s globálními výrobními řetězci. Zajímavý příklad ale třeba představuje také Irsko – opět high-tech a s pomocí nízké korporátní daně se mu daří maximálně zhodnotit svou geografickou polohu jakožto vstupního bodu na trhy EU, zejména pokud jde o finanční služby.

A co Jižní Korea? Ta je pro Česko možná ještě lépe srovnatelnou zemí.

Ohledně Jižní Koreje bych dal české ekonomice jedinou radu: v žádném případě se nesnažte napodobit strukturu jihokorejské ekonomiky! Jejich malé a střední podniky jsou primárně subdodavateli velkých korejských nadnárodních firem (tzv. chaebolů) jako Samsung, Kia a další, takže mají velmi omezené možnosti, jak zvyšovat marže. A Česko už přece ví, že v rámci subdodavatelských řetězců musí zaujmout jinou pozici. ■

S ROGEREM TOOZEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ROMAN CHLUPATÝ A SHUTTERSTOCK

Jižní Korea, Hongkong, Singapur, Tchaj-wan

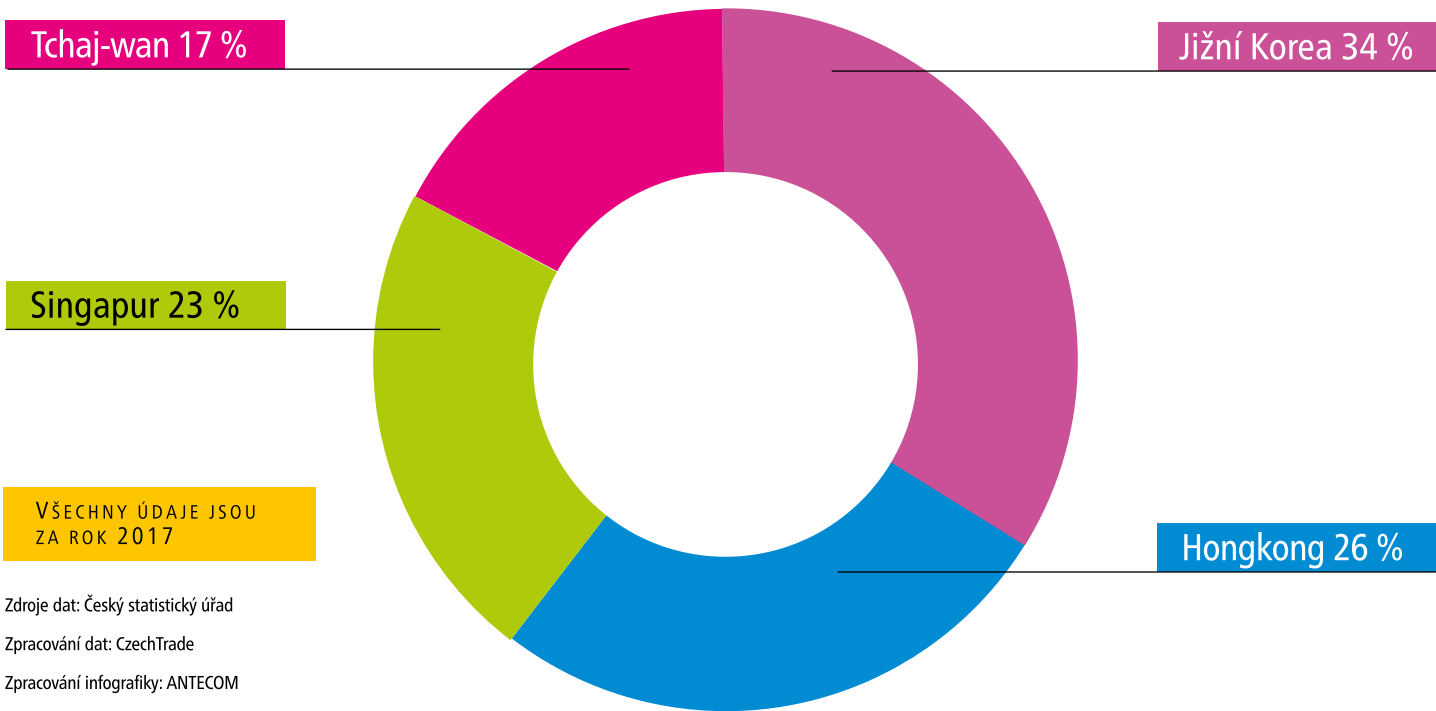
perspektivy ekonomika
příležitosti srovnání
trendy



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

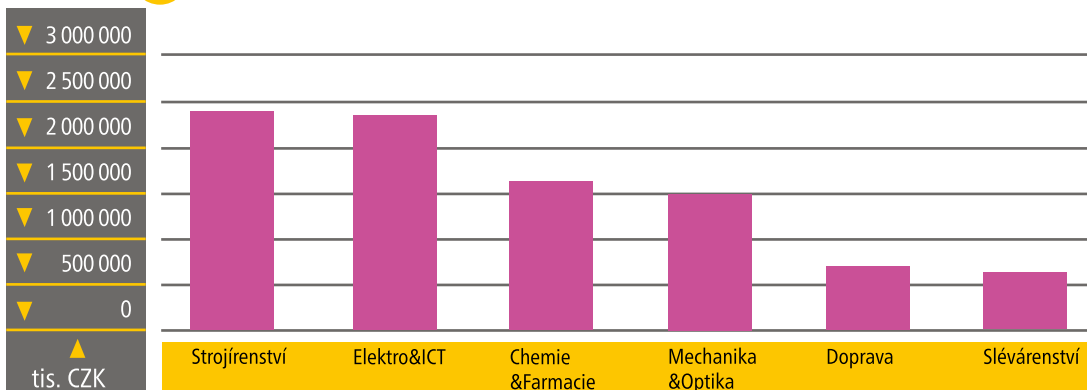
top!obory českého exportu podle CzechTrade

Rozložení vývozu ČR do Jižní Koreje, Hongkongu, Singapuru a na Tchaj-wan



Rozložení našeho vývozu do vybraného regionu je poměrně vyrovnané, stejně jako příležitosti pro české exportéry. Nejvýznamnější exportní destinací je Korejská republika, kam plyne 34 % našeho vývozu. Následovaná je Hongkongem a Singapurem, do těchto zemí plyne 26, respektive 23 % českého exportu. Na posledním místě se umístil Tchaj-wan se 17 %.

TOP!obory českého vývozu do Jižní Koreje



V roce 2017 se Korejská republika v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 37. místě. Do Koreje se vyvezlo zboží za 10,6 mld. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 1,1 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří holicí a stříhací strojky na vlasy, části, součásti a příslušenství motorových vozidel, trubky a hadice z plastů, nové pneumatiky, mikroskopy, tabule, panely, ovládací stoly a pulty, elektrická zařízení k vypínání, spínání a ochraně elektrických obvodů, výrobky ze železa a oceli, kohouty a ventily pro potrubí a čerpadla.



ČESKÉ SKLO



Metroline
A member of
COMFORT DELGRO

VWH2103

Willesden

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**

Krásné české sklo zase září v Londýně na Oxford Street.
Lukáš Polák, Clartés Bohemia

KOREA NA ROZCĚSTÍ

ZA POSLEDNÍCH ŠEDESÁT LET URAZILA JIŽNÍ KOREA VELKÝ KUS CESTY A DOSÁHLA VÝRAZNÝCH EKONOMICKÝCH ÚSPĚCHŮ. STÁLE SE DYNAMICKY VYVÍJÍ A V SOUČASNOSTI NARÁŽÍ NA HRANICE EXTENZIVNÍHO RŮSTU, KTERÝ JI AŽ DOPOSUD TÁHL. JEJÍ SPOLEČNOST BUDE RYCHLE STÁRNOUT, JEJKOŽ MLADÍ NEMAJÍ PŘEDEVŠÍM Z FINANČNÍCH DŮVODŮ ZÁJEM ZAKLÁDAT RODINY. NOVÉ GENERACE KOREJCŮ JIŽ NETOUŽÍ USILOVNĚ PRACOVAT PRO JEDINOU FIRMU CELÝ ŽIVOT A TRÁVIT V NÍ VEŠKERÝ SVŮJ ČAS JAKO JEJICH RODIČE. MLADÍ SI NAOPAK RÁDI UŽÍVAJÍ ŽIVOTA A BOHATSTVÍ, KTERÉ ZAJISTILY PŘEDCHOZÍ GENERACE. KAM TENTO VÝVOJ POVEDE V BUDOUCNOSTI, JE DŮLEŽITÁ OTÁZKA, KTEROU SI V KOREJI KLADOU NEJEN POLITICI A PODNIKATELÉ.



Současná tvář hlavního města Jižní Koreje, Soulu

SBLIŽOVÁNÍ SE SEVERNÍMI SOUSEDY

Nový prezident zvolený v roce 2017 aktivně prosazuje tzv. sunshine policy, která má vést ke smíru se Severní Koreou, což by mohlo přinést řadu příležitostí i v obchodu a investicích do nerozvinuté bratrské země. Současně celá administrativa zavádí i řadu ekonomických opatření, jež ovšem prozatím nepřinesla kýžené výsledky. Přes veškeré snahy dochází v posledních letech ke zpomalení dynamiky hospodářského růstu. Letos je odhadován růst HDP o 2,7 procenta a v roce 2019 o 2,6 procenta. Export je i nadále silný a roste o zhruba 3,5 procenta ročně.

ASIJŠTÍ KONKURENTI

V Asii má Korea dobrou pověst a relativně silnou exportní pozici. Vybaví své výrobky a služby po celém světě, což ji řadí na páté místo v globálním srovnání. Nicméně vyrůstají noví exportní konkurenti, kteří začínají její postavení ohrožovat. Kromě tradičních ekonomických mocností Japonska a Číny se objevují noví ekonomičtí tygři, jako je Vietnam či Thajsko, kteří se stávají důležitými výrobními základnami v jihovýchodní Asii. Navíc vzrůstající obchodní protekcionismus a ochlazení vztahů mezi USA a Čínou může výrazně ovlivnit globální obchod.

DOPAD ČÍNSKO-AMERICKÝCH VZTAHŮ

Export produktů a služeb otevřeným ekonomikám, jako je ta korejská,

zajišťuje prosperitu. Pomyslný začátek korejských ekonomických potíží bývá přičítán sankcím ze strany Číny, které byly uvaleny v roce 2017 v reakci na umístění raketové obrany THAAD u korejského města Seongju. Nynější americká obchodní politika však umocňuje korejské obavy. USA a Čína představují nejvýznamnější exportní destinace, kam směřuje zhruba 40 procent veškerého vývozu Koreje, a z pohledu Korejců je nezbytně nutné je udržet. Ztráta trhů by byla fatální. V průběhu letošního roku nastalo mírné oživení, přesto jsou dopady čínské a americké politiky evidentní a ekonomika se potýká se strukturálními problémy.

EKONOMICKÉ PILÍŘE V NEJISTOTĚ

Korejská ekonomika je specifická. Až osmdesát procent korejských burzovních zisků, potažmo HDP, tvoří zdejší konglomeráty, což může vést k nestabilitě v případě tržních a finančních potíží hlavních společností. Tři hlavní pilíře ekonomiky – elektronika, automobilový a lodářský průmysl – se nacházejí v nejisté době. Lodářský průmysl zaznamenal prudký pokles objednávek, zkrachovala významná logistická firma Hanjin Shipping a zdejší loděnice procházejí restrukturalizací. Situace se pomalu stabilizuje, podařilo se získat významné kontrakty.

Také automobilový průmysl zažívá krizi. Letošní data ukazují na pokles výroby o 1,5 procenta. Korejské značky Hyundai i Kia reagují na globální vývoj

poněkud se zpožděním, což ovlivňuje i celý dodavatelský řetězec. Nová politika lokalizace subdodávek co nejbližší k výrobním závodům bude mít značný dopad na menší firmy v automobilovém odvětví.

Elektrotechnický průmysl tažený hlavními firmami Samsung, LG či SK Hynix sice nadále vykazuje relativně uspokojivé výsledky, hlavní hráči včetně subdodavatelského řetězce značně investují do výrobních kapacit v Číně a Vietnamu, ale asijská konkurence, především z Číny, se rychle technologicky dotahuje a experti varují před možnou bublinou v tomto sektoru a ekonomickou návratností vynaložených investic. Výrobcům elektroniky celosvětově klesají marže, což nutí firmy hledat nové tržní příležitosti.

HLAD PO INOVACÍCH

Nejen zmíněné aspekty vedou k zamyšlení, jak se má korejská ekonomika profilovat. V době, kdy je technologický vývoj překotný, nestačí jen čekat a rychle kopírovat technologie, jak tomu bylo v Koreji až doposud. Země má potenciál stát se inovátorem a překročit svůj stín.

I přes úspěšnost modelu „fast and smart follower“ si většina velkých firem i politiků uvědomuje nutnost být v čele technologického pokroku. Korea proto investuje značné prostředky do výzkumu a vývoje. Každoročně na ně vydává okolo 4 procent HDP, a řadí se tak po boku Izraele mezi celosvětovou špičku. V letošním roce společnost Samsung v počtu ►►



Tradiční budovy v Soulu

►► patentů předčila celosvětového lídra v inovacích, společnost IBM, které patřilo prvenství dlouhých 25 let. LG otevřelo největší korejský výzkumný kampus pro více než 20 tisíc vědců.

Přesto v určitých odvětvích Koreji ujíždí vlak, a proto se snaží dohnat své manko pomocí akvizic technologických firem nebo investicemi do progresivních start-upů a slibných technologií. Všechny tyto příklady ukazují, jaký je v této zemi hlad po technologických inovacích.

MLADÍ CHTĚJÍ MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCI

Nové objevy a špičkové technologie podporují konkurenceschopnost každé země. Korea chápe, že je nutné jít s dobou, více spolupracovat a zlepšit kreativní přístup firem. Poslední dvě vlády se usilovně snaží podporovat malé a středně velké podniky a motivují mladé lidi k zakládání start-upů.

Tím dochází i ke změnám ve společenské kultuře. Majorita mladých lidí má vysokoškolské vzdělání a mnoho z nich studovalo v zahraničí. Nabyté zkušenosti, jazykové znalosti a kontakty rozšířily Korejcům obzory, vedou k větší otevřenosti a silnější vůli více spolupracovat s cizinou.

Dost pravděpodobně tato změna koreluje i s obdobím, kdy dochází ke generačním obměnám ve vedení

konglomerátů. Do čela se dostává třetí generace zakladatelů, která většinou absolvovala prestižní univerzity v západních zemích.

I proto korejské firmy začínají realizovat svůj výzkum také mezinárodně. Zmíněné stáže a studia v zahraničí vytvořily potřebnou síť kontaktů, které jsou nyní využívány. Klíčový vývoj nicméně zůstává střežen v centrálních společnostech a vláda schvaluje investice ve stěžejních oborech, aby nedošlo ke ztrátě konkurenceschopnosti země. Oproti minulosti nastal přes různá úskalí významný posun v otevřenosti a v zájmu o kooperace. Výzkumné instituce nebo samotné firmy rády podepisují rámcové dohody o spolupráci či memoranda o porozumění, které po většinou slouží k prohloubení vztahů. Korejci chtějí a hledají partnery, kteří mají skutečný zájem posouvat projekty společně.

OBCHOD? NEJDŘÍV DŮVĚRA

Silný americký vliv a postupná internacionalizace Koreje kultivují obchodní zvyklosti a podnikatelské prostředí, které se stává více přátelské pro zahraniční subjekty. Evropské firmy zde otevírají svá zastoupení i výrobu, aby byly schopny pokrýt východoasijské trhy a pružněji reagovat. V zemi jsou stále běžní prostředníci, kteří jsou pomocí svých kontaktů schopni obhospodařovat více zemí než jen Koreu. Historicky

Korejci preferují obchodování s těmi, kterým důvěřují.

Korea je specifická země a trvá relativně dlouhou dobu, než začne reálná spolupráce. Bezpodmínečně nutné je budování osobních vztahů a exportér by si toho měl být vědom. Pravidelné návštěvy Koreje pomohou posouvat jednání dále ke kýženému výsledku. Zdejší respekt k autoritám a vládním institucím, jako je CzechInvest, CzechTrade nebo ambasáda, je stále značný, a proto dokáží být tyto instituce v úvodní fázi významně nápomocny. Korejsky mluvící zaměstnanci v teritoriu jsou schopni zajistit relevantní setkání. Účast vládních zástupců dodá prvním setkáním i vyšší prestiž, což je vhodné především s ohledem na lokální kulturní zvyklosti spojené s rozhodováním a hierarchií.

SPOLEČENSKÝ STATUS

Korejci jsou velmi dobří obchodníci se značně silnou orientací na výsledek. Jsou cenově senzitivní, ale za kvalitu jsou ochotni zaplatit. Nezměrná vůle obstát v konkurenci a dosáhnout úspěchu nutí firmy používat kvalitní komponenty. Ne všechno je však k dispozici od lokálních výrobců. Proto vzrůstá zájem o vynikající díly za přijatelnou cenu.

V případě korejských spotřebitelů je situace trochu odlišná. Nejen sociální tlak nutí lidi ukazovat úspěch, sociální status a postoje prostřednictvím výrobků.

Evropská auta, víno, šperky, luxusní a kvalitní značky oblečení či produkty pro zdravý životní styl zde díky vysoké kupní síle a silné poptávce zažívají boom.

TÝM ČESKO NABÍZÍ KOMPLETNÍ SLUŽBY

Česká republika má mnoho co nabídnout. Díky úzkým kontaktům v teritoriu a mapování tržního potenciálu je CzechInvest schopen poradit a pomoci českým zájemcům uspět. Našim firmám od letošního roku pomáhá i platforma Tým Česko, jejímž je CzechInvest členem. Jedná se o iniciativu sedmi státních institucí zabývajících se podporou podnikání, inovací a exportu. Jejím hlavním cílem je nabídnout podnikatelům ucelený a uživatelsky přívětivý systém státní podpory. V rámci Týmu Česko budou české firmy od nadcházejícího roku moci využívat služeb agentury CzechTrade v Koreji i skrze zahraniční zastoupení CzechInvestu.

Chce-li být česká firma úspěšná, musí mít nejen správný produkt rezonující s aktuálními korejskými potřebami či trendy, ale i chuť investovat čas a peníze do hledání budoucích přímých zákazníků nebo zástupců. Hlavní je se nebát a jít úspěchu naproti. ■

TEXT: MARTIN JÍROVEC

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHINVESTU



Martin Jírovec je zahraniční zástupce Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest v Koreji



ČESKO-KOREJSKÁ SPOLUPRÁCE

České technologie budí zájem

Povědomí o České republice je v Koreji relativně velké. V roce 2015 agentura CzechInvest otevřela své zahraniční zastoupení v Soulu. I přes relativně krátkou dobu působení v teritoriu se podařilo vybudovat širokou síť kontaktů a přivést do Česka nové investiční projekty. Daří se oslovovat nové subjekty, které uvažují o vstupu do Evropy, a lokalizovat v Česku nejen výrobu, ale i služby. Naše země je atraktivní lokalitou i pro jiná odvětví než automobilový průmysl či strojírenství. Díky aktivní propagaci a účasti na různých akcích zvažují umístění svých aktivit v Česku i další korejské firmy z oblasti herního, farmaceutického či leteckého a kosmického průmyslu.

Budovat obraz České republiky jako vyspělé země pomáhají i **technologické mise organizované CzechInvestem**. V roce 2016 agentura korejským firmám a institucím představila špičkové české výzkumné hráče z oblasti **optoelektroniky, fotoniky a laserů**. Češi navštívili výzkumná centra firem Samsung či LG a jednali s odborníky v daných oblastech. Podařilo se tak získat do České republiky nové zakázky a výzkumné projekty. Letos se CzechInvest zaměřil na propagaci **robotiky a umělé inteligence**. Podle předběžných ohlasů je i tato oblast perspektivní. Výsledky prokázaly, že se jedná o velice efektivní nástroj navazování spolupráce a v budoucnu chce CzechInvest rozvíjet i další odvětví přinášející synergetické efekty oběma státům.

Společným projektům pomáhá i **program Delta Technologické agentury ČR**. Jelikož Technologická agentura ČR nemá v Koreji přímé zastoupení, s propagací jejích služeb jí zde pomáhá CzechInvest. V rámci prioritních oblastí komunikuje s korejskými subjekty a vytipovává vhodné partnery na české straně. Obrácený zájem ze strany českých firem komercializovat zajímavé nápady spolu s korejskými firmami nicméně zatím nezaznamenává.

Dlouhodobé úzké kontakty a spolupráce s korejskými technologickými firmami se začínají vracet. CzechInvest mapuje potřeby subjektů a snaží se pro ně nalézt české protějšky, které odpovídají korejským požadavkům. Tento rok navštívili Prahu zástupci tří korejských konglomerátů a propojili se s českými společnostmi. Doposud se jednalo o oblasti umělé inteligence, automatizace výroby, Průmyslu 4.0, materiálového inženýrství, energetiky, senzorů a podobně. Korejci jsou příjemně překvapeni úrovní českých technologií a zahajují testování a realizují pilotní projekty. Pozitivní zkušenosti z návštěv vedou k poptávkám po dalších technologiích a plánování rozšíření spolupráce s dalšími českými subjekty. Velký zájem je o všechny nové technologie, jako je **autonomní řízení a elektromobilita, kybernetická bezpečnost, umělá inteligence, virtuální realita, internet věcí, finanční technologie, robotika a automatizace, materiálové inženýrství, ale i špičková řešení** do běžného výrobního provozu pomáhající zvyšovat efektivitu.

Jedna z automatizovaných linek z produkce JHV Engineering

Jaromír Hviždala:

VÝVOJ JE KRÁSNÉ DOBRODRUŽSTVÍ



Zakladatel a spolumajitel české rodinné firmy JHV Engineering Jaromír Hviždala (vpravo) se svým synem Janem přebírá ocenění EY Technologický podnikatel 2017

KAŽDÁ ZAKÁZKA JE ROVNICE PLNÁ ZNÁMÝCH I NEZNÁMÝCH. „VÝVOJ JE NATOLIK NEPŘEDVÍDATELNÝ, ŽE VÝSLEDNÝ PRODUKT SE TOMU PŮVODNĚ ZAMÝŠLENÉMU JEN VÍCE ČI MĚNĚ PŘIBLIŽUJE,“ UPOZORŇUJE NA PODNIKATELSKÉ RIZIKO JAROMÍR HVIŽDALA, SPOLUMAJITEL ČESKÉ RODINNÉ FIRMY, KTERÁ SE ŘADÍ MEZI SVĚTOVOU ŠPIČKU VE VÝVOJI A VÝROBĚ AUTOMATIZOVANÝCH VÝROBNÍCH A MONTÁŽNÍCH LINEK.

A upřesňuje: „Hned na začátku se musíme rychle rozhodnout, kterým směrem se vydáme, promyslet si, kde by mohly vzniknout problémy a kolik času musíme do zakázky investovat. Je to velmi náročné a každé špatné rozhodnutí může

generovat ztrátu. Proto se u nás obchodem zabývají naši bývalí konstruktéři, kteří rozumí celému produktovému procesu. Ale občas se samozřejmě stane, že něco nefunguje podle původních předpokladů, a naším úkolem je pak nalézt nové řešení v co nejkratším čase a s co nejmenšími náklady. Na začátku vývoje jen kvalifikovaně odhadujeme, co přesně bude na jeho konci. To proto, že sedmdesát procent našich projektů děláme pro odvětví automotive, které je velmi dynamické. Často vyvíjíme linku na něco, co ještě není úplně hotové, kde ještě probíhá vývoj. Proto se stává, že zákazník přijde s podstatnými úpravami, které úplně změňí zamýšlenou koncepci.“

Nejkratší projekt linky trval dvacet pět týdnů, nejdelší asi třiapadesát. Následuje testování, ladění a další úkony, takže finální produkt je k dispozici nejdříve za půl roku.

NA VLASTNÍ RIZIKO

„Vývoj je velké dobrodružství, ale zatím jsme měli kliku. Kromě jednoho případu z více než pěti set jsme zakázky zvládli v termínu, kvalitě i předpokládaných nákladech,“ neskrývá uspokojení zakladatel společnosti. Tuzemská i zahraniční zákaznická komunita už dobře ví, že tahle technologická firma na kraji Pardubic se podobných rizik nebojí, a proto nemá o lukrativní zakázky nouzi.

Podle něj je tajemstvím úspěchu perfektní tým. Jádro představují jeho bývalí kolegové a kamarádi, kteří k nim přišli krátce po založení společnosti a pracují tam dodnes. Víc než polovinu kolektivu tvoří čerství absolventi technických vysokých škol. Většina z nich ve společnosti pobývala již během studia na praxi. Přestože je práce v JHV odborně a psychicky velmi náročná, mohou se pochlibit takřka nulovou fluktuací.

„Myslím si, že to není jen dobrým zacházením a nadprůměrným finančním ohodnocením. U nás mají šanci všichni, kteří mají rádi stroje, jsou schopni myslet kreativně, dokáží se odputat od utkvělé myšlenky, když se objeví lepší, a dát se jinou cestou,“ říká Jaromír Hviždala.

Vedoucí obchodního oddělení Jan Václavovič během prohlídky podniku dodává: „Troufnu si tvrdit, že tu máme jedno z nejlepších inženýrů, kteří jsou na českém pracovním trhu k máni. Každý ale

musí projít náročným přijímacím a adaptačním procesem a musí splnit velmi náročná kritéria. Kromě potřebné odbornosti a odvahy požadujeme také psychickou odolnost, aby byl uchazeč schopen dlouhodobě odolávat stresu a snášet vysoké pracovní tempo.“

NOČNÍ MŮRA AJŤÁKŮ

Ale ani u sofistikovaných zařízení s vysokým stupněm automatizace pro provozy Průmyslu 4.0 nelze stoprocentně zaručit, že se neobjeví nějaký technický problém. Jak je servisní tým JHV Engineeringu připraven ho v digitálním prostředí odstranit bez fyzického kontaktu?

„Po dálkovém zpřístupnění našeho zařízení lokalizovaného u zákazníka jsme schopni chyby v softwaru diagnostikovat a opravit na dálku. Do cesty se nám však často staví přísné interní předpisy odběratelů, jako jsou firewally a další bezpečnostní opatření, kdy nás není partner ochoten pustit do systému. Pro ajťáka každé firmy je právě tohle noční můra, i když my máme kolikrát lepší zabezpečení než partner. Naše linky jsou každopádně pro takovou variantu vybavené. Na dálku jsme schopni s podporou zákazníka opravit i mechanickou závadu. Tento oříšek však bude třeba vyřešit, jinak nebude možné přednosti Průmyslu 4.0, který je obecně o vzájemném propojení, plně využít,“ vysvětluje stávající překážky k plné automatizaci systémů Jan Václavovič.

ORIGINALITA SE NEDÁ ZCIZIT

V současné době se na obratu JHV Engineering podílí kolem 210 pracovníků, z nichž více než 110 inženýrů tvoří vývojové oddělení sídlící v Pardubicích a Praze. Mezi zákazníky společnosti dominují automobilky a jejich velcí subdodavatelé, kteří disponují dostatečným kapitálem na vybavení provozů nejmodernějšími automatizovanými linkami a robotickými buňkami.

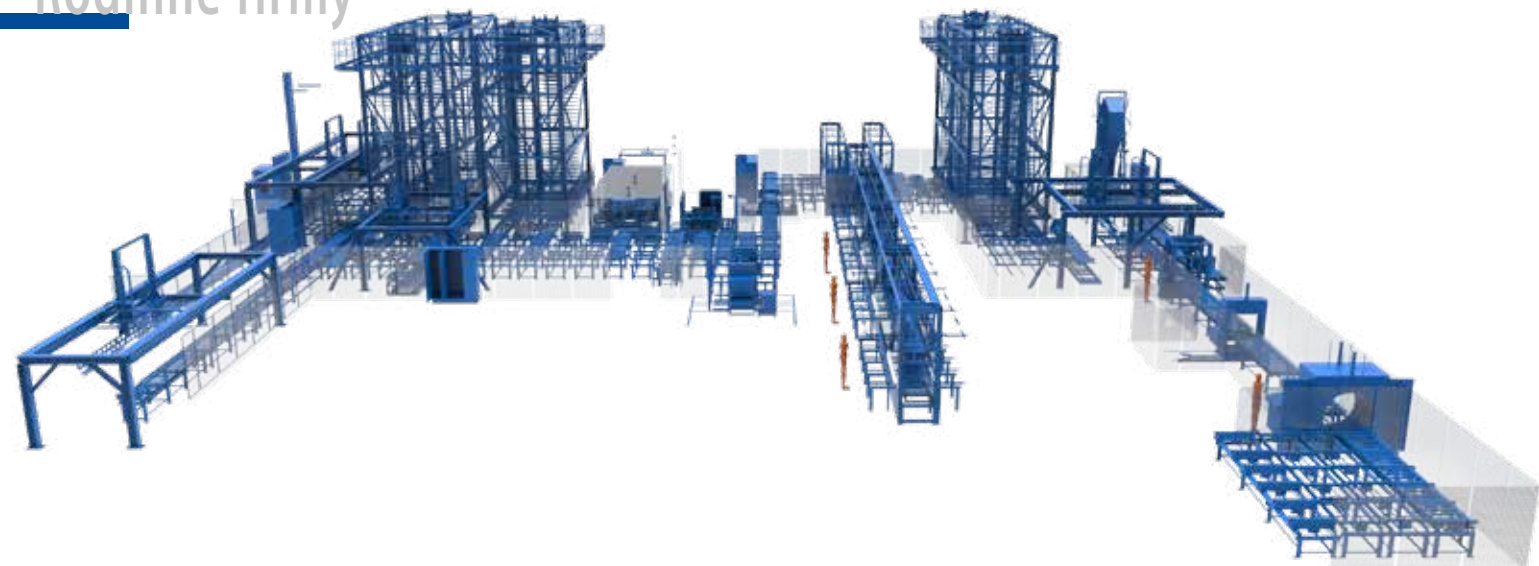
Podle Jana Václavoviče se tyto technologie objevují v dalších průmyslových odvětvích zhruba s pětiletým zpožděním. Linky a stroje z JHV Engineering jsou však již nyní připraveny na změny stylu výroby. Jejich součástí může být i umělá inteligence, jsou připraveny na sběr dat, propojení, centrální statistiku a podobně a je na zákaznících, kdy



JHV ENGINEERING, s.r.o.

Společnost založil Ing. Jaromír Hviždala v roce 1999, v současné době ji vlastní spolu se svým synem Janem. JHV Engineering se zabývá vývojem a výrobou automatizovaných a montážních linek využívajících nejmodernějších technologií. Velká část produkce směřuje do odvětví automotive, zákazníky ale mají také v oblasti elektro a zdravotnického průmyslu. Kromě České republiky dodávají svá originální zařízení na teritoria čtyř kontinentů. Jde především o trhy EU, zejména Německa, Spojené státy, Mexiko, Brazílii, Čínu a další. Společnost zaměstnává asi 210 pracovníků a dosahuje téměř půlmiliardového obratu. Otec a syn Hviždalovi získali titul EY Podnikatel 2017 Pardubického kraje a postoupili do celostátního finále, v němž se jim dostalo ocenění EY Technologický podnikatel 2017.

a jak těchto vlastností využijí. „Zakázky si pečlivě vybíráme, poslední dva roky jsme pokrývali hlavně velké tuzemské zakázky a export představoval jen asi třicet procent produkce. Ten směřuje hlavně do Německa, dalších zemí EU, Severní a Jižní Ameriky nebo Číny. Mezi naše superzákazníky se řadí společnosti jako ASSA Abloy, BROSE, Continental, KOSTAL, Monroe, Siemens, ŠKODA Auto a mnoho ▶▶



►► dalších," vypočítává vedoucí obchodního oddělení. A obavy z kopírování? Ty v JHV Engineering nemají ani u Číňanů, kteří z něj bývají obviňováni nejčastěji. „Z mého pohledu není naší konkurencí ani Čína, protože každý náš produkt je vysoce sofistikovaný originál a navíc, co by ušetřili na pracovní síle, prodražilo by se jim na logistice," mávne nad naznačenými obavami rukou Jan Václavovič.

PROČ ČEŠI NEČTOU NÁVODY?

Z řady důvodů se Česká republika jeví jako země automatizaci a robotizaci zaslíbená. Na jejím teritoriu působí velký počet montážních firem, které řeší akutní

nedostatek pracovníků. Díky strojům a automatizovaným linkám společností, jako je JHV Engineering, se jim daří postupně tento problém řešit.

„Čím dál víc se na nás obracejí s žádostí, abychom jim postavili automatizovanou linku, také firmy, které plánují přesunout alespoň část své výroby do zemí na východ. Tady ji otestujeme a ony si ji převezou například do Bulharska nebo Rumunska, které disponují levnější pracovní silou. Naše zařízení obsahují výkonné automatické kontrolní mechanismy, jež umožňují snížit nároky na jejich operátory a přitom zabezpečit vysokou kvalitu produkce. Jak mi tuhle vyprávěl kolega, je to z pohledu naší

branže zatím ještě trochu jiný svět. Když u nás přestane něco fungovat, Čech se zamyslí, hledá chybu, proč to nejde a jak by se to dalo spravit. Technické myšlení a kreativitu, které má díky dlouhé průmyslové tradici spousta Čechů v genech, posílily ještě desetiletí socialismu. Nedostaly se k nám ani nejnovější vědecké informace, ani špičkové průmyslové výrobky, a tak jsme si na leccos museli přijít sami. Tím se naše kreativita ještě víc rozvinula," vzpomíná Jaromír Hvíždala na velký kus života stráveného v socialistické ekonomice. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV JHV ENGINEERING

inzerce



 volejte zdarma
800 100 210
www.ocp.cz


OČNÍ CENTRUM PRAHA

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

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

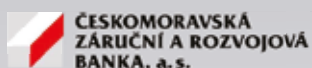
Oční centrum Praha, a.s., Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: recepce@ocp.cz



TÝM ČESKO



SDÍLENÁ PODPORA PODNIKÁNÍ



Hongkong:

RÁJ PRO INOVAČNÍ A TECHNOLOGICKÉ FIRMY A BRÁNA DO KONTINENTÁLNÍ ČÍNY

HONGKONG SE OPROSTIL OD SVÉ KOLONIÁLNÍ MINULOSTI, ZE KTERÉ VŠAK STÁLE ČERPÁ, A V SOUČASNÉ DOBĚ SE POSUNUL NA POZICI NEJSVOBODNĚJŠÍ EKONOMIKY SVĚTA, NEJVĚTŠÍHO FINANČNÍHO CENTRA V ASII A DRUHÉ NEJKONKURENCESCHOPNĚJŠÍ EKONOMIKY. JEHO MALÁ ROZLOHA S POPULACÍ 7,4 MILIONU OBYVATEL A ABSENCE NEROSTNÝCH SUROVIN HO PŘEDURČUJÍ K POSTAVENÍ NEJVÍCE NA SLUŽBY ORIENTOVANÉ EKONOMIKY NA SVĚTĚ S 90% PODÍLEM SLUŽEB NA TVORBĚ HDP.

Finanční sektor, zahrnující 175 bank s plnou licencí, pojišťovnictví, logistika, turistika a služby související s mezinárodním obchodem tvoří páteř ekonomiky. A právě obchod, zejména s kontinentální Čínou, staví Hongkong na 7. místo na světě v obchodu se zbožím a na 15. místo v obchodních službách. Toto výjimečné postavení země se odráží i v přílivu přímých zahraničních investic: v uplynulém roce se umístila se 104 miliardami amerických dolarů na třetím místě na světě za USA a Čínou. Podle objemu kumulovaných zahraničních investic si ale drží dlouhodobě druhé místo za USA jako příjemce i jako investor v zahraničí.

PŘÍZNIVÉ PODMÍNKY PRO OBCHOD LÁKAJÍ

Základ tohoto ekonomického úspěchu Hongkongu tkví nejen ve strategické

poloze, ale i v dědictví z koloniálních dob v podobě fungujícího právního systému britského typu s propracovanou ochranou práv duševního vlastnictví. Dalším důvodem úspěchu je volný pohyb informací, pracovní síly, zboží a kapitálu. Daňový systém byl

Více než polovina zahraničního obchodu Hongkongu souvisí s kontinentální Čínou a naopak 60% zahraničních investic z Číny do zahraničí jde přes Hongkong. Rozvoji obchodních vazeb s Čínou napomáhá smlouva o volném obchodu CEPA (Closer Economic Partnership Arrangement); obdobná smlouva je uzavřena i se SAR Macao.

Světovou bankou vyhodnocen jako třetí nejsnadnější na světě. Neexistuje v něm daň z přidané hodnoty ani clo s výjimkou některých ropných produktů, tabákových výrobků, nápojů s vyšším obsahem alkoholu a metylalkoholu. Korporátní daň je na rozumné úrovni 16,5%, ale aby vláda podpořila start-upy a malé a střední podniky, byla snížena na 8,25% u zisku do dvou milionů hongkongských dolarů (zhruba 5,8 milionu korun). Příznivé podmínky pro podnikání přivedly do Hongkongu 3750 zahraničních firem, které si zde otevřely regionální nebo globální centrálu.

Strategická pozice země a její vazby na kontinentální Čínu a oblast jihovýchodní i východní Asie se staly základem jejího postavení jako centra reexportu a tradingu v širším regionu. Mezinárodní letiště v Hongkongu je



Ve světle současných výzev

Přes výsadní postavení země v obchodě a finančnictví si hongkongská vláda uvědomuje výzvy současnosti v podobě dramatického rozvoje nových technologií. Studie naznačují, že Hongkong zaostává ve výzkumu a vývoji za svým tradičním rivalem Singapurem a dokonce i za čínským městem Šen-čen v sousedství, které se pasovalo do pozice „největší továrny světa“. Útěchou může být, že se technologická infrastruktura Hongkongu umístila na prvním místě a technologický klastr Šen-čen–Hongkong na druhém místě na světě podle hodnocení Global Innovation Index 2018.



na prvním místě v nákladní dopravě a místní námořní překladiště kontejnerů patří k nevytíženějším na světě.

NOVÉ INICIATIVY ČÍNSKÉ VLÁDY V REGIONU

V posledním období se perspektiva hospodářské spolupráce v regionu umocnila dvěma iniciativami čínské vlády, které mají globální přesah. Jedná se o propojení ekonomické oblasti Greater Bay Area, která zahrnuje Hongkong, Macao a přilehlou čínskou provincii Kuang-tung, s hlavním městem Kantonem. Oblast je podle ekonomické výkonnosti na druhém místě na světě v žebříčku ekonomických center v zálivech za ekonomickou zónou Tokijského zálivu a New Yorku, které se dělí o prvenství. Rozvoji oblasti napomáhá nedávno otevřený nejdelší most na světě spojující Hongkong s Macaem a čínským městem Ču-chaj nebo zahájení provozu rychlovlaku z Hongkongu do Kantonu. Hongkong k rozvoji projektu přispívá svou technologickou a výzkumně-vývojovou kapacitou a systémem podpory inovativních procesů.

Další iniciativou je Nová hedvábná stezka (Belt & Road), která spojuje Čínu s Evropou po souši přes Střední Asii

a po moři přes Hongkong a Suezský průplav. Hongkong má v iniciativě význam nejen logistický, ale jeho postavení finančního a bankovního centra má být také katalyzátorem pro zapojení firem z různých koutů světa.

ENORMNÍ FINANČNÍ INJEKCE DO VÝZKUMU, VÝVOJE A INOVACÍ

Místní vláda nic neponechává náhodě a do výzkumu, vývoje, inovací a technologií včetně výchovy nových talentů investuje značné částky a stále

Nejdelší most na světě spojuje Hongkong s Macaem a čínským městem Ču-chaj



► modernizuje již existující velmi dobrou materiální i institucionální infrastrukturu pro rozvoj technologií a vybraných oborů. Výdaje na výzkum a vývoj se během pěti let od roku 2017 zdvojnásobí na 1,6% HDP; jen v roce 2016 činily 20 miliard hongkongských dolarů (58 mld. korun), ale v rozpočtu pro finanční rok 2018 až 2019 už byla na inovace a technologie vyčleněna částka 50 miliard hongkongských dolarů (146 mld. korun).

Pětina této sumy půjde do Inovačního a technologického fondu a stejná částka je vyčleněna na vznik výzkumných klastrů pro zdravotnické technologie, umělou inteligenci a robotiku. Tyto klastry jsou základem nové vládní iniciativy s názvem InnoHK, jejímž cílem je vytvořit z Hongkongu globální centrum spolupráce ve výzkumu. To odpovídá i záměru Pekingů udělat z této zvláštní administrativní oblasti centrum pro rozvoj mezinárodní spolupráce v oblasti inovací a nových technologií a pro styk se zahraničím pro celou Čínu.

Další prostředky podpoří Cyberport – středisko pro start-upy a finanční technologie a celých 40% financí určených na inovace a technologie bylo

rezervováno na první fázi výstavby nového inovačního a technologického parku v Lok Ma Chau Loop na hranici s kontinentální Čínou. Jedná se o projekt, který bude dokončen jako společná investice Hongkongu a Pekingů v roce 2021. Rozsahem bude čtyřnásobný oproti současnému vědecko-technologickému parku v městské části Shatin. A ten přitom již dnes při návštěvách českých podnikatelských misí budí oprávněnou závist našich odborníků.

A že to místní vláda myslí s podporou inovací a technologií vážně, uveřejnila letos v říjnu ve vládním prohlášení dislokaci dodatečných 20 miliard hongkongských dolarů (58 mld. CZK) do nadačního fondu pro výzkum a 4 miliardy na reindustrializaci a využívání pokrokových technologií.

PRIORITNÍ OBORY PODPOROVANÉ HONGKONGSKOU VLÁDOU

Hongkongská vláda při přípravě současného státního rozpočtu identifikovala čtyři oblasti, které budou prioritně rozvíjeny a podporovány: biotechnologie a medicínské technologie, umělá inteligence a robotika, finanční

Inovační a technologický fond

Vládní iniciativa zahrnuje dvě desítky programů a schémat na podporu výzkumu a vývoje včetně aplikovaného výzkumu, start-upů, aktivit univerzit, zavádění technologií a poskytování stipendií. Programů se mohou zúčastnit i zahraniční/české subjekty za předpokladu registrace podnikání v Hongkongu, což není složitý proces.

technologie a oblast smart city v celé škále aktivit: mobilita, život obyvatel, životní prostředí, veřejná správa. Finanční technologie rozvíjí zejména Cyberport, zatímco ve vědeckém parku Hong Kong Science and Technology Park ve Shatinu byly vytvořeny technologické klastry pro biomedicínské technologie, elektroniku, informační a komunikační technologie, zelené technologie, nové materiály a přesné strojírenství. Další dva nové klastry budou vytvořeny pro zdravotnickou technologii, umělou inteligenci a robotiku. Institucionální základnu pro výzkum



Účastníci podnikatelské mise zaměřené na kybernetickou bezpečnost, kterou zorganizoval Generální konzulát ČR v Hongkongu, během návštěvy vědecko-technologického parku



Administrativní a obchodní centrum Hongkongu

doplňují výzkumné ústavy, jako je především institut aplikované vědy a technologií ASTRI, výzkumný ústav nanotechnologií a nových materiálů NAMI a výzkumný ústav textilní HKRITA.

ČESKÁ STOPA

Hongkong patří mezi hrstku asijských zemí s kladným saldem českého zahraničního obchodu. České firmy jsou na místním trhu aktivní zejména v segmentu výrobků sklářského průmyslu, jako jsou větší designové projekty pro osvětlení a vybavení hotelů nebo kasin, což se týká zejména sousedního SAR Macao. Další komoditou, v níž se nám daří, jsou zdravotnická zařízení, konkrétně nemocniční lůžka nebo dětské inkubátory. V posledním období se posiluje přítomnost českých potravinářů, zejména pak producentů piva, vína a destilátů, k čemuž přispěla účast českých firem na oborových veletrzích i Festival českého piva a vína organizovaný Generálním konzulátem ČR v Hongkongu v srpnu 2018.

Avšak českých odborníků, kteří pracují pro zahraniční firmy, je zde řada. Působí v managementu logistických, finančních nebo technologických a poradenských firem. Dobré jméno tu mají i naši IT odborníci, jak se nedávno přesvědčila česká podnikatelská mise v oblasti smart city.

JAK SE PROSADIT

Podmínkou úspěchu na místním trhu je buď výběr vhodného místního zástupce, který má kontakty i do kontinentální Číny a jihovýchodní Asie, nebo založení vlastní firmy přímo v teritoriu. Ten proces není složitý, ale jedná se o investici, která se nemusí vrátit ihned. Podmínkou úspěšné a dlouhodobé spolupráce s Asií obecně je osobní kontakt s potenciálním zákazníkem, což splňuje jedna z uvedených variant podnikání na místním trhu. Ten je navíc velmi konkurenceschopný, takže šanci na úspěch má jen kvalitní produkt a dobře připravený podnikatelský plán.

Z pohledu komparativních výhod českých producentů i potřeby místního trhu spatřujeme perspektivu českých firem zejména v oborech zdravotnická technika, ekologická zařízení, stavební materiály a sklářské produkty, potravinářství a high-tech (*podrobnější informace na str. 21 – pozn. red.*).

Hongkong má s ohledem na svoji strategickou polohu, historickou zkušenost a především finanční základy reálnou šanci naplnit záměry místní vlády stát se s požeňáním Pekingu globálním centrem pro inovace a technologie. Finanční prostředky vyčleněné na tuto oblast nemají s ohledem na počet obyvatel ve světě obdobu.

České firmy, výzkumné ústavy a univerzity přitom mají co nabídnout. V řadě oborů jsou na světové špičce a skloubit zájmy a záměry obou stran může přinést profit pro obě země. Štědrý systém pobídek inovací a technologií, na které mohou dosáhnout i zahraniční subjekty, může vygenerovat nová řešení, která s ohledem na logické vazby na kontinentální Čínu mohou zajistit obrovský odbyt. To platí i o tradiční české produkci, jež se prostřednictvím místních zástupců nebo poboček českých firem rozprostře do širšího regionu. Generální konzulát ČR v Hongkongu pravidelně organizuje projekty ekonomické diplomacie, které zahrnují jak účasti na vybraných veletrzích, tak oborově zaměřené podnikatelské mise do teritoria. V roce 2017 byla mise zaměřena na kybernetickou bezpečnost, v listopadu 2018 na oblast smart city a pro rok 2019 to budou nové materiály včetně nanotechnologií. Těšíme se na vás. ■

TEXT: MILAN VÁGNER

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV M. VÁGNERA



Milan Vágnér je konzulem pro obchod a ekonomiku Generálního konzulátu ČR v Hongkongu

ASIJŠTÍ TYGŘI

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

ČTVEŘICE NOVĚ INDUSTRIALIZOVANÝCH ZEMÍ VYZNAČUJÍCÍCH SE DLOUHODOBÝM RYCHLÝM HOSPODÁŘSKÝM RŮSTEM SE NACHÁZÍ VE VÝCHODNÍ A JIHOVÝCHODNÍ ASII. HONGKONG, JIŽNÍ KOREA, SINGAPUR I TCHAJ-WAN JEŠTĚ V POLOVINĚ MINULÉHO STOLETÍ DOSAHOVALY HOSPODÁŘSKÉ ÚROVNĚ NAPŘÍKLAD ŘECKA, KAMBODŽI NEBO MEXIKA. DNES MÁ TŘEBA SINGAPUR VĚTŠÍ HDP NA OBYVATELE NEŽ USA, HONGKONG PŘEDČÍ NIZOZEMSKO A JIŽNÍ KOREA ITÁLIÍ.

EKONOMIKY ČTYŘ ASIJSKÝCH DRAKŮ, JAK SE JIM TAKÉ PŘEZDÍVÁ, PROŠLY OD ZAČÁTKU 60. LET 20. STOLETÍ VELMI RYCHLOU INDUSTRIALIZACÍ. V OBDOBÍ REKONVALESCENCE SVĚTOVÉ EKONOMIKY PO DRUHÉ SVĚTOVÉ I KOREJSKÉ VÁLCE NAHRÁLY „TYGRŮM“ KROMĚ PODPORY USA I DALŠÍ OKOLNOSTI JAKO VYNIKAJÍCÍ POLOHA, FUNGUJÍCÍ PŘÍSTAVY, VZDĚLANÉ OBYVATELSTVO NEBO VYVINUTÁ INFRASTRUKTURA DÍKY KOLONISTŮM. VEDLE RYCHLÉHO EKONOMICKÉHO RŮSTU JE PRO NĚ DODNES PŘÍZNAČNÁ I VYSOKÁ ÚROVEŇ ROVNÉHO PŘEROZDĚLOVÁNÍ PŘÍJMŮ.

ENERGETIKA, NOVÉ TECHNOLOGIE NEBO OCHRANA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ PŘEDSTAVUJÍ PRO ASIJSKÉ TYGRY NEUSTÁLE ŽIVÁ TÉMATA. NA VEDLEJŠÍ STRANĚ SE ZABÝVÁME NĚKTERÝMI KOMODITAMI S NIMI SPJATÝMI.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



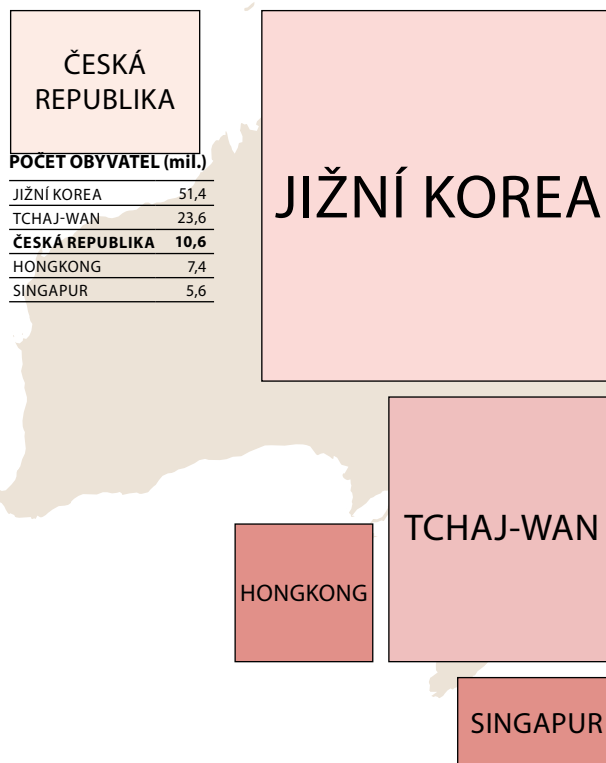
LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 3 mld. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)
do 25 25–30 30–40 nad 40

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL



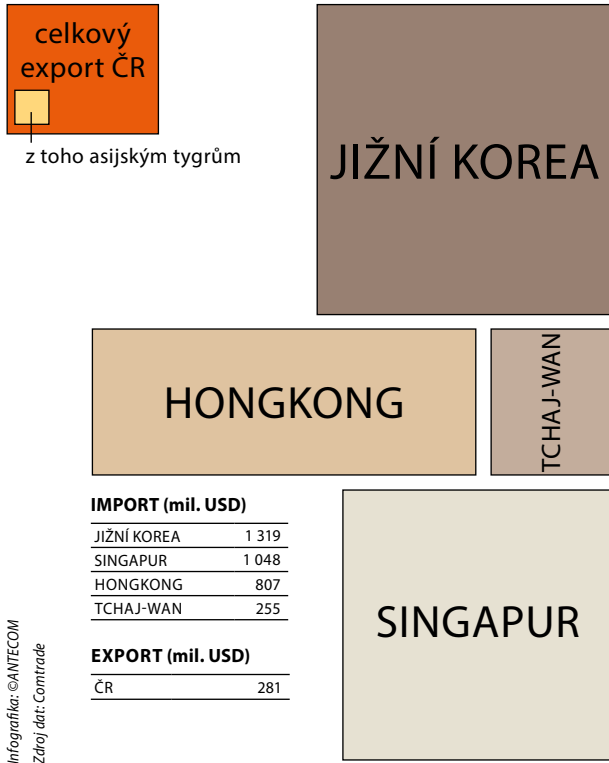
LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 90 tis. USD

hustota zalidnění (obyv./km²)
do 200 200–600 600–2000 nad 2000

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

IMPORT AUTOMATICKÝCH REGULAČNÍCH NEBO KONTROLNÍCH PŘÍSTROJŮ A ZAŘÍZENÍ



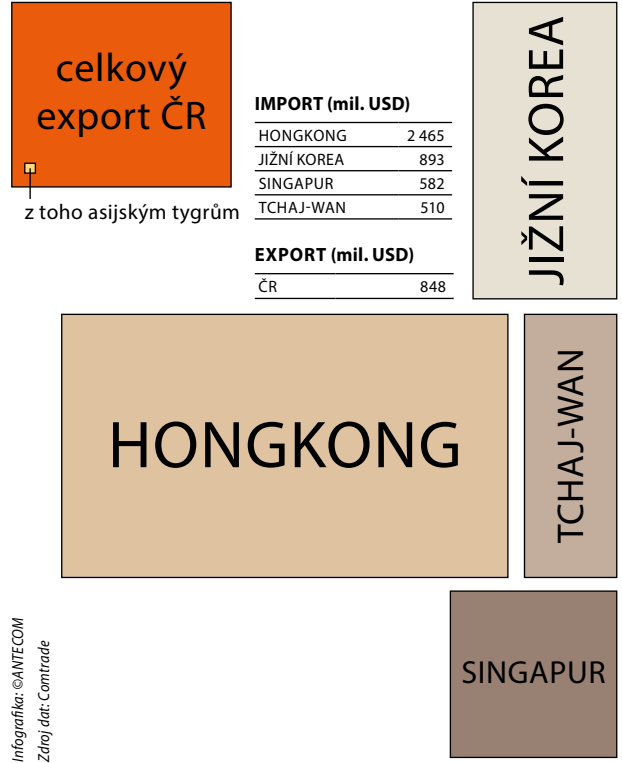
LEGENDA

4 mm² odpovídají 3,3 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,2	0,2–0,25	0,25–0,5	nad 0,5
--------	----------	----------	---------

IMPORT ELEKTRICKÝCH AKUMULÁTORŮ



LEGENDA

4 mm² odpovídají 4,8 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,01	0,01–0,05	0,05–0,2	nad 0,2
---------	-----------	----------	---------

IMPORT GALVANICKÝCH ČLÁNKŮ A BATERÍ



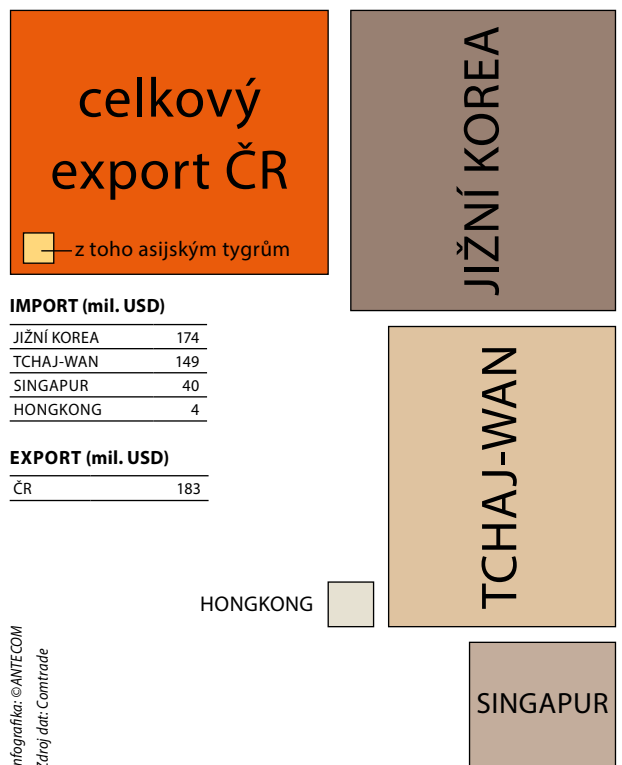
LEGENDA

4 mm² odpovídají 1,2 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,003	0,003–0,01	0,01–0,015	nad 0,015
----------	------------	------------	-----------

IMPORT PARNÍCH TURBÍN



LEGENDA

4 mm² odpovídají 0,5 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)

do 0,01	0,01–0,1	0,1–1	nad 1
---------	----------	-------	-------

SINGAPUR:

ZEMĚ PROSPERITY I ZÁKAZŮ A NEJMODERNĚJŠÍCH TECHNOLOGIÍ

JEDEN Z NEJBOHATŠÍCH STÁTŮ NA SVĚTĚ, JEHOŽ ZAHRANIČNÍ DLUH SE ROVNÁ NULE – TO JE OSTROVNÍ STÁT SINGAPUR, KTERÝ VZKVĚTÁ NEJEN DÍKY SVÉ STRATEGICKÉ POLOZE KŘÍŽOVATKY OBCHODNÍCH CEST, ALE ZEJMÉNA DÍKY TOMU, ŽE DO SVÉ EKONOMIKY IMPLEMENTUJE NEJNOVĚJŠÍ VÝSLEDKY TECHNOLOGICKÉHO POKROKU.

NEVÍDANÁ KUPNÍ SÍLA

Singapurci preferují nejmodernější technologie a výrobky, které snesou srovnání s tím nejlepším na světě. Singapur je sice malý ostrovní stát s necelými šesti miliony obyvatel, ale i tak se jedná o větší trh než Slovensko či Dánsko. V ukazateli kupní síly obyvatel je na tom ještě lépe, neboť každá šestá singapurská domácnost disponuje majetkem větším než jeden milion singapurských dolarů, tedy téměř 17 milionů českých korun.

Vzhledem k omezeným prostorovým možnostem musí Singapur naprostou většinu zboží pro vlastní spotřebu dovážet. Při obchodování s ním však nemusí jít jen o dodávky pro tamní zákazníky. Přes obchodního partnera v Singapuru se lze dostat na trhy jihovýchodní Asie, ale i do Číny nebo Indie.

Možná si někdo řekne, proč bych dobýval indický trh přes Singapur? Jenomže

porovnáte-li legislativní prostředí v Indii s právním prostředím v Singapuru, uvědomíte si, že cesta na jiné trhy přes partnerskou firmu v ostrovním státě může být nakonec kratší a právně snazší.

Z téměř čtyřiceti tisíc zahraničních firem v této zemi pochází 3200 společností z Číny a 4400 subjektů z Indie. Právní prostředí je zde na vyšší úrovni nejen ve srovnání s řadou jiných asijských zemí, ale také s Českem.

Dovoz většiny produktů je pro zemi s velmi omezenými surovinovými zdroji životně důležitý. Skoro polovinu průmyslové výroby tvoří elektrotechnický průmysl, který se neobejde bez zahraničních subdodavatelů. Čeští exportéři by měli využít i toho, že je Singapur jednou z nejotevřenějších ekonomik s liberálním celním režimem. Na druhou stranu to však znamená, že je zde velká konkurence dodavatelů z nejvyšších zemí světa.

MEZI TRADICÍ A HYPERMODERNITOU

Singapurci jsou velmi precizní a přitom poměrně akční obchodní partneři, zároveň však striktně respektují hierarchii, takže je potřeba vždy vyčkat na finální schválení kompetentními pracovníky. Počítejte s tím, že se budou zabývat každým detailem v navrhované smlouvě a jen neradi ustoupí od svých představ.

Přestože jsou mladí Singapurci velmi dynamičtí, mají velký respekt k věku a zkušenostem, a to podstatně více, než jak je tomu v ČR. Doporučil bych tyto zažité zvyklosti respektovat. Velkou roli hraje společenské postavení a také majetkový status – lidé, kteří poctivě a úspěšně podnikají a získali větší majetek, se zde těší velké úctě. Avšak pokud by nepodnikali poctivě, nesmlouvavě se s nimi vypořádá zdejší legislativa. Velmi tvrdě, včetně majetkových postihů, jsou v Singapuru trestány nejen daňové podvody.



Symbolem Singapuru je Merlion (Mořský lev), mytické imaginární zvíře s hlavou lva a tělem ryby

Náš obchod se Singapurem roste

Vzájemný obchod mezi ČR a Singapurem, jedním z asijských ekonomických tygrů (společně s Jižní Koreou a Hongkongem), kde již více než dva roky působí kancelář agentury CzechTrade, naznačuje v poslední dekádě zajímavě rostoucí tendenci. Celkový obrat českého obchodu se Singapurem za rok 2017 přesáhl 17,3 miliardy korun, z toho český vývoz do Singapuru tvořil 7,2 miliardy korun.

Při obchodních jednáních je vhodné být empatický a dbát na to, abyste partnera nevystavili takzvané ztrátě tváře a nedostali ho do trapné situace. Singapurci, podobně jako mnoho jiných Asijců, chtějí z jednání odejít jako vítězové, takže volte raději takovou strategii, která u nich vzbudí dojem, že získali o něco více než vaše strana. V zásadě jsou velmi přátelští a komunikativní. Projevování

negativních emocí a nespokojenosti před obchodním partnerem není vhodné.

RÁDCE A POMOCNÍK

Na pomoc českým exportérům působí v Singapuru kancelář proexportní agentury CzechTrade, která kromě standardních služeb, jako je vyhledávání potenciálních partnerů či sjednávání schůzek s nimi, nabízí exportní asistenci přímo v místě při vstupu na tamější trh.

Jedná se nejen o poskytování informací potřebných pro založení pobočky, ale také přechodného administrativního zázemí v singapurské kanceláři CzechTrade na dobu 30 až 90 dnů. Služba zahrnuje součinnost ze strany ředitele CzechTrade Singapur v dohodnutém rozsahu a dále zázemí kanceláře včetně jejího vybavení. Toto řešení se finančně vyplatí, neboť nájemné vlastní kanceláře přijde v přepočtu asi na 75 tisíc korun měsíčně.

Kromě toho je možné v Singapuru čerpat též podporu pro české start-upy poskytovanou agenturou CzechInvest. Služby obou agentur lze využít také navzájem. Například v rámci podpůrných

programů agentury CzechInvest odjet do Singapuru na zkušenou, tj. na maximálně podporovanou dobu tří měsíců, a pokud se rozhodnete, že zde chcete pokračovat, pak navázat asistencí ze strany agentury CzechTrade na období 30 až 90 dnů, tj. do doby, než si v Singapuru založíte firmu a naleznete vlastní kancelář. Na vlastní náklady si klient zařizuje jen letenku a ubytování.

NA ŽVÝKAČKY ZAPOMEŇTE

Hrubý domácí produkt na obyvatele v Singapuru v roce 2017 činil 57 tisíc dolarů. Singapurci prakticky neznají nezaměstnanost, její míra se už po řadu let pohybuje kolem dvou procent. Singapur dnes představuje po Londýnu, New Yorku a Tokiu čtvrtou nejvýznamnější finanční metropoli na světě. V globálním měřítku zaostává tamní přístup v objemech překládky kontejnerů jen za Šanghají.

Mezi světovou ekonomickou špičku se země vypracovala za vlády „otce zakladatele“, který se za života i po smrti (zemřel v roce 2015) těšil a těší přirozené autoritě a obdivu. Li Kuang-jao zastával úřad prvního předsedy vlády celých 31 let a za jeho éry se vystřídal pět ►►



Luxusní hotel Marina Bay Sands (v pozadí vlevo), vpředu singapurské divadlo ve tvaru durianu, napravo celkový pohled na Central Business District

►► prezidentů. Podařilo se mu přímo geniálně skloubit demokracii s autoritářskými prvky a během několika desítek let zemi posunul z „třetího světa“ mezi nejvyspělejší ekonomiky. Ze Singapuru vytvořil intelektuální, finanční a technologické centrum jihovýchodní Asie se silnou armádou.

Země má vynikající zdravotnictví a školství, rychlou a pohodlnou hromadnou dopravu, spoustu možností pro sport, zábavu a kulturu. Chtělo by se říci „ráj na zemi“, ačkoli i ten má svou odvrácenou tvář a méně lichotivé pojmenování: „země zákazů“. Všudypřítomné cedulky s četnými výstrahami a napomenutími jsou natolik typické, že k nejoblíbenějším suvenýrům, které si odsud turisté odvázejí, patří trička potištěná právě těmito varovnými hesly.

Tresty jsou zde za všechno, co by mohlo ohrozit etiku, estetiku či bezpečnost. Nesmíte jít v hromadné dopravě, popíjet na ulici, plivat po chodnících, odhazovat nedopalky a „nekulturně využívat“ toalety či dokonce vlastnit xerokopie tištěných materiálů, na něž se vztahují autorská práva. Za jakýkoli z těchto a dalších – podle našich měřítek drobných – přestupků hrozí peněžitá pokuta až do výše 1500 dolarů, za ničení obecního majetku veřejné lynčování ratanovým

prutem a za obchodování s narkotiky dokonce trest smrti.

Snaha o pořádek a bezpečí se promítá i do zdánlivě tak nevinné věci, jako jsou zvykačky, které se do země nesmějí dovážet a žvýkat zde nemohou ani cizinci. Jako hlavní důvod je uváděno bezpečnostní riziko, protože zalepování dveřních čidel u hypermoderních vozů metra, jímž se za jízdy bavila část mládeže, vedlo k narušení provozu. Zákon je proto ke zvykačkám ještě přísnější než k cigaretám, na jejichž dovoz jsou pouze uvalena vysoká cla.

AUTO – PRO VĚTŠINU NEDOSTUPNÝ LUXUS

Návštěvníka Singapuru mile překvapí množství taxíků na ulicích, ale i to má svůj skrytý důvod. Vlastnictví auta je zde totiž velmi drahé (vozidla kategorie Škoda Octavia či Volkswagen Golf zde stojí přes 2 miliony korun) a navíc komplikované – do ceny se totiž kromě základní ceny vozu promítá 110% daň, dále licence k provozu vozidla (kolem 50 tisíc dolarů) a k tomu ještě 7% GST (obdoba DPH). Licence na provoz automobilu platí jen deset let, pak je potřeba

Singapurský přístav je druhým největším přístavem kontejnerové námořní dopravy na světě



vysoký poplatek uhradit znovu. Cílem je nezahltit ulice automobily, které dusí ostatní rušné asijské metropole nekonečnými zácpami a emisemi. Evropan by možná očekával, že se zákazy a tresty promítnou do chování obyvatel, ale nikdo se tady ustrašeně nerozhlíží, všichni jsou ukáznění, působí spokojeně a pochvalují si, jak dobře se jim vede. Jasně daná a důsledně dodržovaná pravidla vytvářejí základní předpoklad pro ekonomický rozvoj a prosperitu, tím druhým jsou ovšem také jednoduše a nízko nastavené daně. Firmy a korporace platí plošně daň ze zisku ve výši 17 %, kapitálové výnosy zdanění nepodléhají. Větším problémem jsou naopak vysoké náklady na bydlení a pronájmy plochy, což je zapříčiněno již zmíněnou vysokou hustotou osídlení.

VĚDOMOSTNÍ EKONOMIKA

Singapurská ekonomika se orientuje na nejmodernější produkty a lze ji bez nadsázky označit za „knowledge-based economy“. Za nejsilnější a plně rozvinuté se považují průmyslové obory, jako je elektronický a elektrotechnický průmysl, informační technologie, software,

Samořiditelné vozy v ulicích

Jako velmi perspektivní se nabízí spolupráce v oblasti samořiditelných automobilů a autobusů. Singapur je totiž první zemí na světě, kde provozují samořiditelné taxi. V testovacím provozu v autě sedí kromě zákazníka ještě řidič, který může do řízení zasáhnout, a vyvožá. Síť městských autobusů s řidiči by měly doplnit také autonomní autobusy. Hustě obydlený městský stát věří, že se stane lídrem v oblasti technologie samořiditelných vozidel. V listopadu 2017 tam otevřeli dvouhektarový testovací komplex pro autobusy vybavený vším, s čím se lze setkat v městském provozu: křižovatkami, světelnou signalizací, autobusovými zastávkami i přechody pro chodce. Objekt věrně kopíruje systém veřejné dopravy v reálném Singapuru, městském státě 21. století.



Okázalost metropole vás nepřestane překvapovat

robotika, letecký průmysl, bioinženýrství, biotechnologie, živé vědy – lékařství, zdravotnická technika, některé druhy chemické výroby, farmaceutická produkce, potravinářský průmysl, rozsáhlá výstavba a ochrana životního prostředí.

Vzhledem k zaměření naší ekonomiky se pro české exportéry nabízejí možnosti v oblasti dodávek elektronických komponentů, IT, SW, Průmyslu 4.0, telekomunikačních zařízení a přístrojů, speciální techniky (tj. dodávky pro obranný sektor, policii, včetně výrobků, jako jsou pistole a náboje), biotechnologie, genového inženýrství, některých speciálních chemikálií, léčiv, vzduchotechniky pro podzemní dráhu (metro) a pro silniční tunely, stavební techniky (bagry, nakladače, manipulační technika), potravin (téměř veškeré potraviny se do země

dovážejí), potravinářských technologií, subdodávek pro investiční celky (výstavba průmyslových závodů, zpracování pitné vody apod.). V Singapuru probíhá celá řada hojně navštěvovaných veletrhů, na nichž lze své produkty představit. Agentura CzechTrade zajišťuje ve společném stánku pro české firmy prezentaci za velmi příznivých podmínek. ■

TEXT: JIŘÍ ZAVADIL

FOTO: EVA STANOVSKÁ, SHUTTERSTOCK
A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Jiří Zavadil je ředitelem zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Singapuru



SINGAPUR, MĚSTO Z BUDOUCNOSTI

Nejsem vyznavačkou luxusu a už vůbec ne zbytečného. V Singapuru se mu ale neubráníte. Tohle povídání prostě bude o luxusu.

Singapur patří mezi nejvyspělejší ekonomiky světa. Je světovým centrem finančním, obchodním a dokonce i dopravním. Jistě to je věc subjektivní, ale některé zdroje jej dokonce označují jako místo s nejvyšší kvalitou života na Zemi. Lví město, zní překlad jména ze sanskrtu.

I cestování v něm je luxusní. Přehledná síť vlaků (jezdících bez strojvůdce) a autobusů (ty zatím řidiče mají), skvělý grafický orientační systém. Jedním ze čtyř úředních jazyků je angličtina, všechny potřebné informace jsou v tomto jazyce. Ostatně turisté představují pro město dobrý zdroj příjmů. Takže vše pro ně. Péče se projevuje třeba i tím, že kdykoliv jsem v metru vytáhla mapu, přišli poradit nejen ochotní kolemjdoucí, ale i uniformovaní strážci. Luxusní záležitostí je i nízká kriminalita a čistota města.

Možná to je prosperita, která způsobuje, že tu v sounáležitosti žijí Číňané, Malajci a Indové. Jinak řečeno buddhisté, muslimové, křesťané a hinduisté. Město bez konfliktů je luxus nejcennější. Náboženství zde až tak významnou roli nehraje. Po městě běhají děvčata v krátkých sukních a důležitá je podle všeho práce, úspěch a prosperita.

Největším lákadlem a klasickým luxusem města je čtvrť Marina Bay, které vedou hotel. Tři osmdesátipatrové budovy nahoře spojené plošinou ve tvaru lodní paluby s vyhlídkou, zahradou, restauracemi, bazénem a vířivkami. Bazén s vyhlídkou na celý Singapur je dostupný pouze hotelovým hostům. Výborný podnikatelský záměr, který jistě velmi rychle vrátil vynaložené náklady. Každý turista, který zavítá do Singapuru, neodolá a alespoň den a noc stráví v hotelu koupáním nedaleko modré či hvězdné oblohy s báječnou vyhlídkou na město. Také jsme se nechali zlákat. Obrovský zážitek.

Za hotelem na vysušeném mořském dně vznikly krásné tropické zahrady. Dva ohromné skleníky ve tvaru mušle skrývají faunu celého světa a také tropický prales. Nepochopitelné se nám zdály obrovské umělé stromy spojené visutou lávkou, po které se procházeli

návštěvníci. Proč umělé? Vysvětlení přišlo večer. Za tmy se stromy rozzářily všemi barvami, blikaly a svítily v rytmu muziky. No, je to tak trochu kýč. Ale při pohledu na bavící se lidi jsem ho autorem postupně odpouštěla.

Ve městě je téměř stálá teplota. Přes den okolo třiceti stupňů nebo lehce přes, v noci pětadvacet. Přilétli jsme v září. Prší a zatažená obloha ... no to je ale smůla. Po dvou dnech vysvitlo na dvě hodiny sluníčko. Kolmé tropické slunce vypalovalo dírkou do kůže. Děkovali jsme všem nahoře za mraky a mírné pošmourno.

Singapur je třeba zažít. A pak se vrátit do země, kde jsou lesy a stromy. Ocenit luxus, který pro změnu není v Singapuru. ■

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

INCOTERMS NEJSOU PÍSMO SVATÉ A NENAHRADÍ KUPNÍ SMLOUVU PŘESTO MOHOU OBCHODU VÝRAZNĚ POMOCI

INCOTERMS NEJSOU VŠELÉK, ANI NÁVOD K OBCHODOVÁNÍ. PŘEDSTAVUJÍ VŠAK DŮLEŽITÝ NÁSTROJ, JAK SE MOHOU FIRMY VYHNOUT ZBYTEČNÝM ZTRÁTÁM. „NĚKTERÉ MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY PŘISTUPUJÍ K PRAVIDLŮM INCOTERMS JAKO K PÍSMU SVATÉMU V DOMNĚNÍ, ŽE KDYŽ JE POUŽÍJÍ, PROBLÉMY AUTOMATICKY POMINOU. MÍSTO, ABY JICH VYUŽÍVALY PROMYŠLENĚ, NA MÍRU KONKRÉTNÍMU OBCHODNÍMU PŘÍPADU,“ UPOZORŇUJÍ NA NEPOCHOPENÍ MEZINÁRODNÍ LEGISLATIVY VÝKONNÝ ŘEDITEL MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, ICC) KAREL MACHOTKA A PREZIDENT SVAZU SPEDICE A LOGISTIKY PETR ROŽEK.

V jakém stadiu jsou přípravy pravidel Incoterms 2020?

KM: Předpokládá se, že anglická a francouzská verze budou k dispozici začátkem příštího roku. Oficiální znění se objeví v posledním čtvrtletí 2019. Tentokrát se poprvé na přípravách aktivně podíleli kromě redakční skupiny z evropských zemí také zástupci Číny a Austrálie. Celkem jde o zástupce více než 130 zemí. Náš národní výbor zastupuje kolega Petr Rožek.

Co nového přinesou?

PR: Nepůjde o žádné dramatické změny. Finální verze sice ještě není k dispozici, ale již víme, že bylo vyslyšeno spíš menší množství našich připomínek. Prosazovali jsme například větší ochranu menších firem.

Neuspěli jsme třeba s návrhem na zpřísnění podmínek pojištění zejména u námořní dopravy, které kvůli potenciálně vyšším nákladům odmítají pojišťovací společnosti a dopravní lobby.



Mgr. Karel Machotka, výkonný ředitel
Mezinárodní obchodní komory ČR
(ICC ČR)

Pravidla Incoterms jsou velmi obsáhlá a neumím si představit, že si je mohou pracovníci firem opravdu důkladně nastudovat. Co si z nich vezít především?

PR: Velké společnosti s početnými týmy mají dost velký duševní potenciál, aby si



Ing. Petr Rožek, Ph.D., prezident Svazu
spedice a logistiky ČR, zástupce ICC ČR
pro edici Incoterms 2020

tuto problematiku ošetřily samy. Do svízelné situace se dostávají spíš menší firmy. Noví pracovníci se tam leckdy nemají koho zeptat nebo se tematiku naučit od zkušenějších kolegů. To je pak problém. Když něco dobře nefunguje v obchodě, stojí to mnohdy hromadu

Kam jít rychle pro radu

ICC ČR provozuje bezplatnou internetovou poradnu, jejíž odborní pracovníci mohou zástupcům firem v otázkách Incoterms pomoci. Poradí, jak postupovat při formulaci kupní smlouvy a vyjednávání o ní, jaká doložka je pro ně vhodná, na jaká úskalí se mají připravit a podobně.

peněz. Proto je tak důležité správně doložky pochopit.

Incoterms jsou dobrovolná pravidla, jejichž jednotlivé verze se vzájemně neruší. Doporučujeme, aby firmy používaly nejnovější verzi, protože reaguje na změny v globálním světě a nejlépe je ochrání. Některé aplikují pravidla starší, která jim lépe vyhovují. Jiné subjekty mají vypracovány alternativní doložky nebo je dokonce nepoužívají vůbec. Bývá to v případech, kdy předmět obchodu zasahuje širší spektrum, například dodávky investičních celků na klíč. Velké firmy totiž mají zažité obchodní podmínky i způsob dodání.

Přístup k pravidlům mezinárodního obchodu se liší rovněž podle kulturních zvyklostí jednotlivých teritorií, ať už je to Evropa, Asie, Rusko, Spojené státy, Jižní Amerika nebo Austrálie.

MSP by k nim neměly přistupovat jako k Bibli svaté, která jim dá spolehlivý návod na úspěšné obchodování. Incoterms mohou pomoci řešit jen určité oblasti obchodního styku, ale nenahrazují kupní smlouvu. Firmám bych doporučil, aby si zjistily, zda je partner chápe stejně a co od nich očekává. Pokud nedojde k porozumění, nechtě si vyberou jinou doložku nebo si ji upraví v souladu s potřebami obou smluvních stran.

ICC pořádá řadu seminářů k problematice mezinárodního obchodu, logistiky a spedice. Věnují jí exportéři potřebnou pozornost?

KM: Příliš ne. Účastníci našich seminářů jsou vysoce „obrátkoví“. Je na nich patrná jak fluktuace ve firmách, tak neochota některých zaměstnavatelů uvolnit své pracovníky na několikadenní vzdělávání.

Ale tak komplexní problematiku, jako jsou pravidla Incoterms, nelze vyložit během několika hodin či dokonce minut.

Akceptují se pravidla Incoterms všude po světě?

PR: Každé teritorium má svá specifika. Evropa je při jejich uplatňování rigidnější možná proto, že je vytvořila. Je také kulturně košatější. Jiné doložky si oblíbila Čína, naopak Američané mají jednu univerzální a některé americké společnosti nejsou ochotny přijmout evropská pravidla, případně o nich dlouho vyjednávají. V Brazílii zase narazíme na velmi složitý celní systém. Také Rusko je pověstné celními specifiky a pokus o průchod celníci bez účasti kupujícího tam vyžaduje ostražitost.

Jak byste doporučili řešit obchodní spory, které bývají zvláště v mimoevropských zemích komplikované?

KM: Jako efektivní a nejlevnější způsob radíme využít nejprve mediaci. Úspěšná se ukazuje zejména u stran, které spolu obchodují dlouhodobě, ovšem za podmínky, že spolu dokáží ještě jednat. Několik zkušených mediátorů v ICC ČR působí. Vážnější spory se obvykle rozhodují arbitráží.

Tedy nedávat spory k obecným soudům?

KM: Mezinárodní obchodní komora si při svém založení kladla za cíl jednak vytvořit pravidla mezinárodního obchodu, jednak ustavit arbitrážní soud, který se dnes řadí mezi pět nejrespektovanějších na světě. Jeho rozsudky akceptuje většina států snad kromě Severní Koreje. Pokud se partnerské strany v kupní smlouvě odkazují na některou z obchodních doložek Incoterms, většinou pak také sjednávají arbitrážní doložku.

Problematika mezinárodního obchodu v globálním světě se ukazuje jako nepředstavitelně složitá. Připravují naše školy dost kvalifikovaných odborníků?

PR: Na úrovni středního školství působí řada zkušených a kvalitních expertů na dopravu a logistiku, kteří jsou však převážně již v důchodovém věku. Jejich mladší kolegové většinou dávají přednost lépe placeným pozicím. Problém spatřuji spíše na úrovni vysokých škol.

I když některé nabízejí specializaci logistika a spedice, žádná z nich neučí logistiku 4.0 komplexně. Například na ČVUT pojali tematiku logistiky z hlediska hardwaru a na Dopravní fakultě Jana Pernera Univerzity Pardubice se zaměřili na otázky řízení dopravy s důrazem na železnici. Všude ale schází předmět virtuální logistika. Jenomže dneska se už gró logistiky neodehrává na úseku fyzické přepravy, ale v oblasti řízení supervýkonnými počítači. Jsme otevřená ekonomika extrémně závislá na exportu a stát si nejen nevychovává, ale ani nehledá odborníky na logistiku 21. století. Jsme logistické srdce Evropy a disponujeme jen asi pěti právníky specializovanými na mezinárodní právo v dopravě.

Jako prezidenta Svazu logistiky a spedice a dlouholetého vysokého manažera nadnárodních přepravních společností vás to nejspíš mrzí. A jak se odvíjí spolupráce vaší organizace s Ministerstvem dopravy?

PR: Ministerstvo se z pochopitelných důvodů zajímá především o Česmad, nás zve na kulaté stoly a podporuje naši účast na výstavách, ale my bychom stáli o větší součinnost. Spediční cech, respektive firmy, které nejsou účastny dopravy vlastními prostředky – logisticy, speditéři a podobně – nejsou dokonce ani pojmenovány v zákoně. Proto se aspoň snažíme nově definovat základní odborné pojmy, jako jsou dopravce, přepravce, zasilatel, přepravní a dopravní smlouva a podobně. Uvidíme, zda se časem se svými aktivitami prosadíme. ■

S OBĚMA PÁNY HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV P. ROŽKA A K. MACHOTKY

Pravidla Incoterms

Soubor smluvních pravidel v podobě dodacích doložek (International Commercial Terms) vydává Mezinárodní obchodní komora již od roku 1936. V současné době vrcholí příprava verze Incoterms 2020. Začátkem příštího roku bude k dispozici anglické a francouzské znění, v češtině se objeví v závěru roku 2019.

Kufr s náradím Proteco procestoval letos se žlutými trabanty Daniela Přibáně kus světa a podle cestovatele na něj bylo každodenní spolehnoutí



Libor Knap:

TCHAJWANCÍ MAJÍ INOVACE V KRVÍ

VÍTE, JAKÉ NÁRADÍ VYDRŽÍ KAŽDODENNÍ NÁPOR A OBJEDE PŘI TOM ZEMĚKOULÍ? PROTECO Z PODBŘEZÍ U DOBRUŠKY! SE „ŽLUTÝM CIRKUSEM“ DANIELA PŘIBÁNĚ, TEDY ŽLUTÝMI HISTORICKÝMI TRABANTY, LETOS ÚSPĚŠNĚ URAZILO PŘES 17 TISÍC KILOMETRŮ. PŘEŽILO I ČASTO NESTANDARDNÍ POUŽÍVÁNÍ PŘI FREKVENTOVANÝCH OPRAVÁCH TĚCHTO VOZŮ Z NĚKDEJŠÍ NDR STEJNĚ JAKO EXTRÉMNÍ PŘÍRODNÍ PODMÍNKY. „PRO NÁS JE KUFR KVALITNÍHO NÁRADÍ NAPROSTO ZÁSADNÍ VĚC, BEZ KTERÉ SE NEOBEJDEME. A UKÁZALO SE, ŽE PROTECO BYLA SPRÁVNÁ VOLBA,“ SHRNUL PO NÁVRATU DOMŮ CESTOVATEL, KTERÝ PO JEDENÁCTI LETECH ZAKONČIL JÍZDU KOLEM SVĚTA.

KVALITA VYŠŠÍ NEŽ CENA

Cesta k dnes u nás i ve světě známé značce Proteco byla klikatá. Její zakladatelé, Pěva Holancová a Libor Knap, zahájili své podnikání jako spousta dalších na začátku devadesátých let minulého století. Založili firmu AZ satelit, která

se zaměřovala spíše na velkoobchod, nakupovala a prodávala náradí a další produkty renomovaných výrobců. „Začínali jsme od nuly a o co méně jsme tehdy měli o podnikání znalostí a zkušeností, o to větší bylo naše nadšení a pracovní nasazení. I když to nebylo vůbec snadné, podařilo se nám etablovat

na trhu, získali jsme několik výhradních zastoupení a naše obraty rostly. A když se začalo po letech dařit, přišel zlom. Jedna velká nadnárodní značka, kterou jsme zastupovali a její produkty v Česku úspěšně zavedli, nás zničehonic odstříhla a zřídila si tu své vlastní zastoupení,“ vzpomíná Pěva Holancová

a její manžel dodává: „Tehdy to byla pro nás rána, ale časem se potvrdilo, že všechno zlé je k něčemu dobré. Vlastně nám prokázali velkou službu. Díky nim jsme totiž pochopili, že jestli chceme v našem oboru dlouhodobě uspět, jediná udržitelná cesta je prodej vlastních produktů.“

A tak začali důsledně budovat vlastní značku a v roce 2011 společnost přejmenovali na Proteco náradí. „Od začátku jsme věděli, že se od ostatních musíme odlišit především kvalitou. Proto jsme nekoukali po levných čínských výrobcích, ale hledali jsme ty, které si s kvalitním produktem umějí poradit. A ve svém portfoliu jsme pamatovali i na řadu dražších špičkových produktů, které jsme vyráběli na Tchaj-wanu, kde je kvalita o řád výš,“ říká Libor Knap, který tehdy jezdil do Asie třeba pětkrát šestkrát ročně, své dodavatele pečlivě vybíral a hlavně čínským vysvětloval, co je to evropská kvalita. Podle jeho slov mají dnes stejné dodavatele jako dražší nadnárodní značky.

MINIMUM REKLAMACÍ A SPOLEHLIVÝ SERVIS

Jak je tedy možné, že jejich náradí vyráběné u stejného výrobce ze stejného materiálu a se stejnými požadavky

na kvalitu má přitom pro koncového uživatele výhodnější cenu než produkt světové značky? „Uvedu konkrétní příklad, třeba takové kalové čerpadlo. Velká značka testuje každý výrobek před uvedením do prodeje dvakrát vodou, což je náročné, neboť se čerpadlo musí po zkouškách vyčistit a tak dále, zatímco my testujeme pouze jednou a vzduchem. Podstupujeme tak riziko reklamace s vědomím, že výrobek je kvalitní a míra rizika pro nás únosná. Nakonec čísla nám to potvrzují. V začátcích jsme měli až 15 procent reklamací a dnes jsme na 0,7 procenta. To je tak zanedbatelné, že se tím skoro nemusíme zabývat. A když nám číslo někde vyskočí, okamžitě to řešíme s výrobcem. Ale stává se to spíše jen u elektroniky,“ vysvětluje Libor Knap, jak se jim daří úspěšně obstat v tvrdé mezinárodní konkurenci.

„Dnes už je navíc v Číně všechno jinak, než když jsme začínali. Pokud je člověk ochoten zaplatit vyšší cenu, získá i tam srovnatelnou kvalitu,“ konstatují majitelé, kteří čerstvě založili v Číně dceřinou společnost. „Přece jen to bude snadnější, máme tam proškolené lidi, kteří znají přesně naše požadavky,“ doufají v hladký průběh obchodů. Na druhou stranu je zvyšující se ceny donutily vrátit výrobu některých produktů do Evropy,

kde odpadá složitá a nákladná logistika. A tak se dnes značka Proteco vyrábí třeba v Německu, Slovinsku, Itálii a nakonec i v České republice, kde se prý tradice výroby privátních značek v jejich oboru prosazovala jen velice pomalu a s těžkými

TCHAJWANCÍ – MISTŘI INOVACÍ

Když šla v Číně kvalita nahoru, je stále ještě takový rozdíl mezi čínským a tchajwanským výrobkem? „Tchaj-wan je pořád kvalitnější, a hlavně Tchajwanci přicházejí neustále s novými nápady a zlepšeními. Při poslední návštěvě ve firmě nám například předvedli gola klíč, který umí uchopit i šroub s kulatou hlavou nebo třeba stržený šestihranný šroub. Neuvěřitelně to usnadní práci! Příští rok s touto novinkou vyjdeme na trh a nikdo jiný ji u nás mít nebude,“ usmívá se Libor Knap a Pěva Holancová dodává, že Tchajwancům proto odpouští i to, že nejsou na rozdíl od Číňanů flexibilní z hlediska dodacích termínů a na všechno mají dost času.

Za kvalitou značky Proteco se však skrývá také um vlastního vývojového oddělení. Když se připravuje nový výrobek, pošlou jim z Číny nebo Tchaj-wanu prototyp. „Naši vývojáři ho testují a nejdou ▶▶

Majitelka Proteco náradí Pěva Holancová (zcela vpravo), její vnuk Christopher, dcera Anita, cestovatel Daniel Příbáň, vnuk Sebastian a manžel a spolujednatel firmy Libor Knap





V sadě nářadí Proteco máte všechno v dílně při ruce

►► produkt ještě vylepšili. Obvykle výrobek upravujeme tak z dvaceti třiceti procent, pokud je to víc, snažíme se najít jiného dodavatele," upřesňuje Libor Knap. A že tím vlastně dávají své know-how asijským dodavatelům a ti ho uplatňují při výrobě produktů konkurence, s tím si prý v Protecu hlavu nelámou.

OD DESÍTEK KE ČTYŘEM TISÍCŮM POLOŽEK

Procházíme několik dlouhých hal s nekonečnými řadami produktů, z nichž jedna je plně automatizovaná. Dnes Proteco nabízí pod vlastní značkou prostřednictvím svého e-shopu přes čtyři tisíce položek, přičemž před sedmnácti lety začínali u desítek. „Nárůst sortimentu i obratu spolu s dlouhými dodacími lhůtami a složitým transportem z Asie nás nutí zvyšovat skladové zásoby, protože si nemůžeme dovolit, aby zboží uvedené na webu nebo v katalogích prostě došlo," říká Pěva Holancová, která má na starosti finance a dnes už řeší dodávky pro konec roku 2019 a rok 2020.

Růst společnosti se neobejde bez podpory spolehlivého finančního partnera. „Tím partnerem je pro nás od začátku podnikání Komerční banka. Pomohla nám s rozjezdem firmy a díky ní jsme

mohli vybudovat své zázemí nejen v Česku, ale i v Bratislavě, kde máme druhou dceřinku. Pojí nás dlouhodobý obchodní vztah bezmála tři dekády a za tu dobu nám vyšla vstříc, kdykoli jsme něco potřebovali. S takovou profesionální podporou v zádech jsme si mohli troufnout i na náročnější řešení," vyzdvihuje Pěva Holancová služby tuzemského finančního ústavu. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV PROTECO NÁŘADÍ

Proteco nářadí s.r.o.

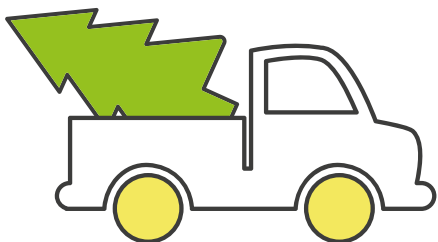
Společnost založili Pěva Holancová a Libor Knap. Dnes nabízí na 4000 produktů, od dřevozpracujících strojů přes nářadí a vybavení dílny až po zahradní techniku, elektroniku nebo aku nářadí. Značkové nářadí Proteco má úspěch nejen na tuzemském trhu, ale také na Slovensku, v Polsku, Německu, Rumunsku, Irsku nebo v Anglii a v současné době o ně projevují zájem také v severských zemích. Proteco má dceřinou společnost na Slovensku a v Číně a téměř stovku zaměstnanců. Najdete je v Podbřezí u Dobrušky, kde majitelé investovali do opravy historického objektu zámku Skalka, který je známý například z Jiráskovy knihy Temno. Proteco nářadí je rodinnou firmou. Libor Knap má na starosti výrobu a technické oddělení, Pěva Holancová finance a starší dcera Anita export a import. O osm let mladší dcera Adéla je nyní na mateřské dovolené.

Milan Brandejs,

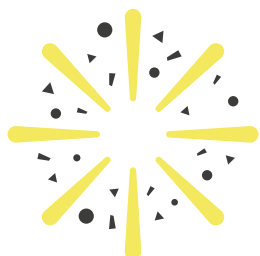
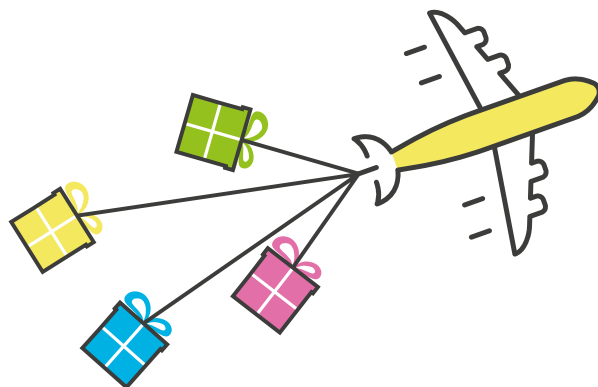
bankovní poradce
pro korporátní klientelu,
Divize Východní Čechy, KB:



„Společnost Proteco nářadí je klientem Komerční banky od roku 1992 (do roku 2011 pod obchodním názvem AZ-Satelit) a dnes ji lze řadit mezi klíčové firmy naší korporátní divize. Díky trvalému rozvoji našich vzájemných obchodních vztahů se KB pro klienta stala důvěryhodným finančním partnerem, který mu napomáhá při dalším rozvoji podnikatelských aktivit. Naposledy například na přelomu let 2016–2017 při založení nové společnosti na slovenském trhu (Proteco náradie), kdy jsme formou investičního úvěru financovali nákup nemovitosti v Bratislavě, čímž se zároveň zahájila spolupráce klienta se zahraniční pobočkou Komerční banky na Slovensku. Samozřejmostí je poskytování bezpečného a rychlého každodenního bankovníctví s důrazem na kvalitu řešení individuálních potřeb a inovací. Osobně si velmi vážím spolupráce s paní Holancovou a panem Knapem, která je založena na důvěře a vzájemném respektu.“



Pomůžeme vám **obstát**
v mezinárodní konkurenci



Podporujeme
malé a střední
podniky



Pojišťujeme všechny
fáze **obchodních**
případů

Hezké Vánoce a hromady splněných snů v roce 2019



Pojišťujeme zakázky
již od 100 000 Kč



Bereme to na sebe i v rizikovějších zemích



www.egap.cz, akvizice@egap.cz



Tchaj-wan:

SYNONYMUM PRO KVALITU A INOVACE

NENÍ TO TAK DÁVNO, CO BYL TCHAJ-WAN TRADIČNÍM EXPORTÉREM PŘEDEVŠÍM TEXTILNÍCH VÝROBKŮ A HRAČEK. V UPLYNULÝCH LETECH VŠAK PROŠEL JEDEN Z „ASIJSKÝCH TYGRŮ“ ZÁSDNÍ PROMĚNOU EKONOMICKÉ STRUKTURY A POSÍLIL PRODUKCI S VYŠŠÍ PŘIDANOU HODNOTOU.

Během posledních čtyřiceti let si tento Krásný ostrov, jak se Tchaj-wanu také říká, polepšil díky ekonomické liberalizaci i v mezinárodním obchodě. Se vstupem do WTO v roce 2002 upravil celní tarify, odstranil řadu obchodních restrikcí a umožnil vstup dalších zahraničních subjektů do své ekonomiky. Současná tchajwanská průmyslová základna se opírá o kvalitní a extenzivní síť průmyslových zón a rostoucí počet technologických a vědeckých parků, které jsou podpořeny jak vysoce kvalifikovanou pracovní silou, tak i plně integrovanou dodavatelsko-odběratelskou sítí. Malé a střední podniky často využívají podpory tchajwanské administrativy směřované do oblasti inovací a moderních technologií.

V současnosti lze sledovat trend výrazného omezování administrativních zásahů do ekonomiky a posilování konkurenceschopnosti podniků zejména v průmyslových sektorech s vyšší přidanou hodnotou. Tchaj-wan se tak zařadil na 15. místo v žebříčku Doing Business Index. Podle Business Environment Risk Intelligence za rok 2017 obsadil 3. příčku nejlepších investičních destinací hned za Švýcarskem a Singapurem. Určitou výhodou v podnikání či investování oproti jiným státům jihovýchodní Asie může být právě stabilní ekonomika tažená industriálními klastry, nízká míra inflace a nezaměstnanosti, vysoká úroveň vzdělání pracovní síly, transparentní a fungující

právní systém, silná ochrana práv duševního vlastnictví, vyspělá dopravní infrastruktura, stabilní obchodní přebytky a vysoké zahraniční rezervy.

AKTUÁLNÍ HOSPODÁŘSKÉ CÍLE

Na rok 2018 připravila tchajwanská administrativa sérii priorit a cílů vycházejících z programu OSN o udržitelném rozvoji (SDGs). Z makroekonomického hlediska plánuje ekonomický růst mezi 2,4 až 2,6 %, míru inflace pod 2 %, míru nezaměstnanosti tradičně pod 3,8 % a HDP per capita v rozmezí 25 233 až 25 307 amerických dolarů.

Tchaj-wan se dlouhodobě snaží vypořádat s pomalým růstem mezd ve veřejné i privátní sféře. Na konci června vzrostla průměrná měsíční mzda meziročně o 2,46 % na 1331 dolarů. Nepříznivými faktory jsou však rychle stárnoucí obyvatelstvo, nízká konkurenceschopnost a současně nízká míra účasti pracovních sil do 45 let, jejichž výsledkem je nízká produktivita a efektivita. Proto se Tchaj-wan snaží vytvořit pracovní místa pro vysoce kvalifikované síly nejen ze sousedních zemí, ale také například z Austrálie, Spojených států či Evropy.

Jedním z bodů hospodářské stimulace je také optimalizace daňového systému a zlepšení veřejného financování. Zároveň má země zájem o akceleraci

Proč Tchaj-wan?

Ostrov o dvakrát menší rozloze než naše země a s dvojnásobkem obyvatel představuje velmi atraktivní vstupní bránu na čínský trh. Tchaj-wan, známý také jako Ilha Formosa (Krásný ostrov), disponuje bohatými zkušenostmi v mezinárodním obchodě, těsnými obchodními vazbami na čínský trh a širokou nabídkou inovačních řešení, jež je skvělou možností pro expanzi českých výrobků, technologií a služeb.

přímých zahraničních investic odstraněním investičních bariér, zapojením soukromého sektoru do budování veřejné infrastruktury a atraktivnějšími pobídkami pro investory.

Dále je v plánu zlepšit fungování veřejných služeb a administrativy či zrychlit implementaci infrastrukturálních programů na modernizaci železniční sítě, chránit pitné zdroje či zajistit environmentální udržitelnost. V neposlední řadě klade administrativa důraz na modernizaci chytrého strojírenství, podporu zelených technologií, rozvoj sektoru národní obrany, urychlení programu na vytvoření Asia Silicon Valley, rozvoj biomedicíny, vybudování ►►



Tchajwanští vědeckí pracovníci na návštěvě laserového centra HILASE v Dolních Břežanech



Metropole Tchaj-pej má na tři miliony obyvatel

- ▶▶ inovativního zemědělství či podporu a rozvoj cyklického hospodářství.

„SILNĚJŠÍ TCHAJ-WAN“

Cílem projektu „Silnější Tchaj-wan“ je například propagace kulturní ekonomiky a diverzity, podpora obnovitelných zdrojů energie a větší energetická nezávislost včetně vybudování systémů smart grid k zajištění decentralizace trhu s energiemi. Dále se jedná o posílení digitální infrastruktury a podporu inovací digitálních technologií, zlepšení podmínek na pracovním trhu a posílení ochrany lidských práv a rovnosti pohlaví či zajištění zdravotní nezávadnosti potravin, zlepšení zdravotního systému nebo budování příznivějších podmínek v oblasti cestovního ruchu.

Jako exportně zaměřená ekonomika, vysoce závislá na obchodu s pevninskou

Čínou, se Tchaj-wan dlouhodobě snaží diverzifikovat své obchodní zájmy. V rámci tzv. New Southbound Policy současná administrativa klade v tomto směru silný důraz na blízké země (Indie, Indonésie, Thajsko, Malajsie, Filipíny a Vietnam), a to především v oblasti zemědělství, e-commerce, cestovního ruchu, vzdělávání, veřejných stavebních projektů či rozvoje talentů.

OBCHODNÍ NAPĚTÍ BUDÍ OBAVY

Avšak dosažení makroekonomických cílů závisí také na výkonu světové ekonomiky a chování globálních trhů. Tchaj-wan je vysoce proexportní ekonomikou, jejíž HDP tvoří ze tří čtvrtin zahraniční obchod. Tchajwanský export na pevninskou Čínu představuje 30 % z celkového vývozu zboží v hodnotě 89 mld. amerických dolarů a do USA

je to okolo 12 % v celkové hodnotě 37 mld. amerických dolarů. USA se sice těší silnému výkonu ekonomiky, ale experti varují, že snížení daní a zvýšené výdaje mohou vést k jejímu přehřátí.

Obchodní napětí mezi Washingtonem a Pekingem vyvolává obavy z dopadů na tchajwanské hospodářství v roce 2019. Americký prezident Donald Trump vyhlásil cla na čínské zboží (od solárních panelů až po baterie) ve výši 34 mld. amerických dolarů. To vyvolalo reakci v podobě zvýšení sazeb na americké zboží, včetně vepřového masa, letadel či sójových bobů, které směřuje na čínský trh. Tchaj-wan však má na pevnině řadu etablovaných výrobních podniků, ve kterých se kompletuje většina jeho zboží. Například tchajwanská značka Giant vyrábějící kola exportovala v roce 2017 do USA zboží v hodnotě 15,4 mil. amerických dolarů, z něhož 90 % bylo vyrobeno právě na pevnině. A mezi deseti největšími čínskými exportními společnostmi do USA je osm vlastněných Tchajwanci. Tchaj-wan má proto pochopitelné obavy o budoucí vývoj své ekonomiky z krátkodobého i dlouhodobého hlediska.

Nicméně nyní se možná začíná blýskat na lepší časy. Na nedávném summitu G20 v Buenos Aires se bilaterálně sešel americký prezident Donald Trump se svým čínským protějškem. Obě strany teď mají prostor k vyjednávání lepších podmínek ve vzájemných obchodních vztazích, které budou mít samozřejmě ekonomický dopad i na další světové trhy včetně Tchaj-wanu.

Zástupci z National Cheng Kung University a Taiwan Design Center navštívili Fakultu designu a umění Ladislava Sutnara Západočeské univerzity v Plzni



VELKORYSÝ INVESTOR

Zahraniční obchod ČR s Asií tvoří z celkového podílu něco okolo 14 %, což je nezanedbatelný faktor pro vytváření obchodní strategie a další podpory českého exportu v příštích letech. Posilování ekonomické diplomacie a rozvoj projektů v oblasti obchodu, investic a vědy a výzkumu v Asii jsou tedy důležité.

V minulém roce dosáhl český vývoz na Tchaj-wan historického maxima ve výši 5,4 mld. korun, což je téměř 45% nárůst oproti roku 2013. Za posledních pět let vzrostl bilaterální obchod o 20 % na celkovou výši 29,4 mld. korun, avšak stále s výrazným deficitem na české straně.

V dovozu ČR z Tchaj-wanu převažují komponenty pro montáž a následný reexport výrobků tchajwanských investic v ČR, tzn., že nejde jen o dovoz zboží pro přímého spotřebitele. Hlavními vývozními položkami ČR v roce 2017 byla motorová vozidla, traktory, kola, optické přístroje, mikroskopy, pneumatiky a další. Tchaj-wan loni exportoval do ČR především elektronické integrované obvody, stroje na automatické zpracování dat, snímače a diody, tranzistory a další polovodičová zařízení.

Pro ČR je Tchaj-wan 32. nejvýznamnějším obchodním partnerem a také 7. nejvýznamnějším obchodním partnerem v Asii. Zároveň je důležitým zdrojem investic v ČR, jež od roku 2003 dosáhly výše 1024 mil. eur. V loňském roce se hodnota tchajwanských investic pohybovala okolo 2,54 mil. eur. Mezi přední tchajwanské investory se řadí firmy Foxconn, BenQ a Inventec. Foxconn je zároveň i jedním z nejvýznamnějších exportérů ČR.

ČR je důležitým obchodním partnerem Tchaj-wanu z oblasti střední a východní

Evropy, a to právě díky strategické geografické poloze, stabilní ekonomice, příznivým investičním podmínkám či vzdělané a kvalifikované pracovní síle. Fungující právní systém, respekt k duševnímu vlastnictví a dlouhodobý zájem českých firem o spolupráci s tchajwanskými partnery přitáhl v minulých letech do ČR významné tchajwanské investice.

PODPORU HLEDEJTE U ČEKK V TCHAJ-PEJI

Česká ekonomická a kulturní kancelář (ČEKK) v Tchaj-peji představuje pro české firmy de facto jediné kontaktní místo v případě zájmu o informace o tamějším trhu a potenciálních obchodních i investičních příležitostech.

V roce 2018 se ČEKK spolupodílela na několika projektech na podporu ekonomické diplomacie (PROPED). Ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR například zorganizovala podnikatelskou misi zástupců českého železničního průmyslu nebo účast českých firem na veletrhu Secutech. Pozoruhodná byla mise tchajwanských zástupců z oblasti kulturně kreativního průmyslu na Fakultě designu a umění Ladislava Sutnara Západočeské univerzity a technologické prezentaci Akademie věd ČR a Výzkumného ústavu průmyslových technologií (ITRI).

Tchajwanská ekonomika je stejně jako česká silně proexportně zaměřená a zároveň závislá na technologicky vyspělých inovacích, které neustále rozvíjí. Akademie věd ČR hledá způsoby, jak využít aplikační potenciál svých vědeckých výsledků, konkrétně například v oblasti biomedicíny, biomateriálů či tkáňového inženýrství. Tchajwanský ITRI zase usiluje o rozšíření mezinárodní spolupráce například v oblasti fyziky, biomateriálů, termomechaniky či v oblasti vzdělávání, jako je transfer

technologií či ochrana duševního vlastnictví. Rozpracování konkrétních projektů za podpory národních či evropských fondů pokračuje na bilaterální bázi obou zúčastněných stran.

V posledních letech zažívají na Tchaj-wanu velký boom nanotechnologie, které jsou podporovány specializovanými programy a pobídkami. Velmi populární napříč generacemi jsou zde také elektronické výrobky, komunikátory, zobrazovače, počítače a podobně. Proto se tchajwanské firmy velmi zajímají o využití poznatků v oblasti nanoelektroniky a nanooptoelektroniky.

A příležitostí pro české firmy je na Tchaj-wanu daleko více. Podrobněji se o nich zmiňujeme na str. 22 tohoto vydání.

TURISTIKA – NEVYČERPANÝ POZNÁVACÍ I EKONOMICKÝ POTENCIÁL

Navzdory značné vzdálenosti každoročně přibývá v České republice tchajwanských turistů. Loni jich k nám zavítalo okolo 170 tisíc, což znamenalo 16% meziroční nárůst. Proto se také zvažuje zřízení přímé letecké linky mezi Prahou a Tchaj-pejí prostřednictvím China Airlines. Přineslo by to s sebou ještě větší zájem o naši zemi nejen ze strany turistů, ale také zájemců o studium na českých vysokých školách. A i naši podnikatelé by to měli na Tchaj-wan zase o krok blíže. ■

TEXT: EVA PIGOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV E. PIGOVÉ A HANA KLUST



Eva Pigová, MSc., je vedoucí obchodně-ekonomického úseku České ekonomické a kulturní kanceláře v Tchaj-peji



Maggie Chou:

TCHAJWANCÍ JSOU VELMI PRODUKTIVNÍ, NEBOJTE SE TU PODNIKAT

MAGGIE CHOU JE JEDNA Z TĚCH ŽEN, KTERÉ SE NEBOJÍ JÍT „PO HLAVĚ“ DO NĚČEHO, ČEMU VĚŘÍ, A NAVÍC DOKÁŽOU SKLOUBIT RODINU S MALÝMI DĚTMI S VEDENÍM FIRMY. KDYŽ V ROCE 2005 POTKALA NA KONFERENCI ŠVÉDSKÉHO EXPERTA NA BUDOVÁNÍ TÝMŮ A PERSONALISTIKU MÁRTENA RUNOWA, ZAKLADATELE A MAJITELE MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA, UVĚDOMILA SI, ŽE PRÁVĚ TOHLE JE JEJÍ ŠÁLEK ČAJE, A ZALOŽILA Pobočku PERFORMIE NA TCHAJ-WANU. V ROZHOVORU NÁM PROZRADILA, JACÍ VLASTNĚ TCHAJWANCÍ JSOU, V ČEM SE LIŠÍ OD EVROPANŮ NEBO ČEHO SE DÁ PŘI PODNIKÁNÍ S NIMI VYUŽÍT.



Maggie Chou vystudovala na tchajwanské univerzitě obor výživa a stravování a za sebou má i manažerské kurzy, které absolvovala v Los Angeles. V roce 2005 potkala na mezinárodní konferenci švédského experta na budování týmů a personalistiku Mårtena Runowa (rozhovor s ním si můžete přečíst v TN 3/2017) a velmi záhy nato založila pobočku jeho mezinárodní firmy Performia na Tchaj-wanu, která se úspěšně rozvíjí

V čem je podle vás největší rozdíl mezi evropskými a asijskými firmami?

Přiznám se, že zas tak moc toho o evropských firmách nevím. Možná v tom, že u nás máme opravdu velké množství malých a středně velkých firem, kde najdete třeba dvacet nebo i jen pár zaměstnanců. A to, v čem jsme se vždycky dost lišili, bylo, že Tchajwanci velmi často pracují přes čas, i když nevím, jestli už se tento rozdíl dnes nezačíná smazávat.

Co by měl vědět každý Evropan, který by chtěl na Tchaj-wanu odstartovat své podnikání? Má se připravit na nějaké záludnosti?

Pokud byste tu chtěli třeba založit firmu, stačí vám vědět právě to, že lidé na Tchaj-wanu jsou velmi pracovití, což je pro vás určitě výhoda. A pak musíte znát pár nařízení a místní pravidla. Lidé jsou tu běžně velmi přátelští a hodně zaměřeni na pomoc, takže se podle mého s velkými obtížemi nesetkáte.

U nás je aktuálně velmi nízká nezaměstnanost a mnoho podnikatelů mluví o tom, že „prostě nejsou lidi“ a nemohou si moc vybírat. Jaká je situace u vás?

Nezaměstnanost na Tchaj-wanu je okolo 3,75% a i u nás je velký problém nalézt ty správné lidi do firmy. A naopak lidé řeší to, jak si najít firmu, která by jim sedla. Protože platy na Tchaj-wanu nejsou příliš vysoké, hodně z nich startuje

svůj vlastní byznys z domova. Jako jsem to udělala já.

Co je tím největším problémem, který u vás firmy ohledně lidí a týmu řeší?

Soudě podle zkušeností našich klientů mohu říct, že největší problém vidí tchajwanské firmy v tom, jak přitáhnout a najít kvalitní lidi do firmy, jak je ve firmě udržet a také to, jak efektivně pracovat s týmem. Takže podle toho mála, co vím, je to v České republice, a nejen tam, velmi podobné.

Podle toho, co jste řekla, se v představách o Asijských shodujeme. My máme za to, že jsou velmi pracovití (pracují dlouho do noci), velmi konzervativní a zároveň vstřícní a ohleduplní vůči sobě navzájem. Je to tedy opravdu tak?

Ano, ve srovnání s Evropany jsme asi o kus pracovitější, konzervativnější, přátelštější a trochu k sobě navzájem ohleduplnější. Ale časy se mění poměrně rychle a my se také učíme od Západu, takže mladí lidé na Tchaj-wanu jsou dnes mnohem flexibilnější. Ale co je ještě pro podnikatele pozitivní skutečnost: když Tchajwanec získá práci, kde může uplatnit to, co umí, zůstává ve firmě opravdu dlouho a má skutečně chuť něco vytvářet.

Používáte spolu s klienty testy osobnosti. Umíte podle toho říct, co je sla-

bým místem a co naopak předností Tchajwanců?

V poslední době jsme zjistili, že lidé mají něco, čemu my říkáme „nízká jistota“, tedy chybí jim pevné body, neumí se dobře rozhodovat a často mění svůj názor. Ale na druhou stranu jsou velmi dobří v plánování, velmi aktivní a poměrně dobře přebírají za svou práci zodpovědnost. To jsou samozřejmě průměrné hodnoty, ale je to takové shrnutí toho, co denně díky testům vidíme. Co je ale tím nejdůležitějším, když hledáme nového kolegu, je produktivita. A můžeme říct, že Tchajwanci jsou obecně opravdu produktivní lidé.

I u nás v rámci mezinárodní sítě Performia jste pověstní svým silným zaměřením právě na produktivitu zaměstnanců. Jsou si tchajwanské firmy vědomy toho, jak je produktivita důležitá, nebo to firmy a jejich šéfy je třeba teprve učit?

Produktivita zaměstnanců je velmi důležitá a my to naše klienty učíme. Když

začneme s některými z nich o produktivitě mluvit, povětšinou se na její důležitosti shodneme. A často vidíme, že mají několik různých metod na to, jak ji u zaměstnanců zjišťovat. Co ale vídáme, je, že dělají pohovory klasickou cestou a nemají úplně efektivní způsoby a představu o tom, jak produktivitu u uchazečů rychle odhalit. A to je to, v čem jim pomáháme.

Kdybyste měla evropským manažerům doporučit, jak zacházet s tchajwanským týmem, co by bylo to nejdůležitější, na co by se měli soustředit?

Myslím, že by to byla kombinace dobré komunikace s dobrým systémem ověřování produktivity. A kdyby navíc dokázali dobře rozumět každému zaměstnanci díky tomu, že budou znát jeho osobnostní potenciál, pak by přesně věděli, jak lidi zvládat, a navíc jim pomoci se ještě zlepšit. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE BARBORA HARTMANNOVÁ

FOTO: ARCHIV MAGGIE CHOU



Maggie Chou získala letos od Märtena Runowa ocenění za intenzivní práci na budování tchajwanské pobočky Performia

inzerce

11.

ROČNÍK



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

20
18

ZNÁME VÍTĚZKY
11. ROČNÍKU

více informací na

OceniCeskychPodnikatelek.cz

MEDIÁLNÍ PARTNER



TCHAJWANŠTÍ MUŽI CHTĚJÍ BÝT LAOBANY

NA TCHAJ-WANU JE PODNIKATEL ČASTO OZNAČOVÁN JAKO „LAOBAN“. LAOBAN ZNAMENÁ ŠÉF, TEDY NĚKDO, KDO NENÍ PODŘÍZENÝ NIKOMU JINÉMU NEŽ SOBĚ A KDO OSTATNÍ POVĚŘUJE PLNĚNÍM ÚKOLŮ PODLE VLASTNÍHO UVÁŽENÍ. ČLOVĚK, KTERÝ NA ULICI PRODÁVÁ NUDLE, JEŽ MU RODINNÍ PŘÍSLUŠNÍCI VYRÁBĚJÍ, JE LAOBAN. VLASTNÍK MALÉ RODINNÉ TOVÁRNY JE LAOBAN, PREZIDENT VELKÉ SPOLEČNOSTI, KTEROU VLASTNÍ RODINNÝ KLAN, JE TAKÉ LAOBAN. MUŽI NA TCHAJ-WANU JSOU POSEDLÍ MYŠLENKOU STÁT SE LAOBANEM PROTO, ABY NEMUSELI PRACOVAT PRO JINOU OSOBU. V ROCE 2011 V POPULACI ČÍTAJÍCÍ 23 MILIONŮ LIDÍ KAŽDÁ OSMNÁCTÁ OSOBA PODNIKALA.¹

Čím se majitel rodinné firmy a jeho rodinní příslušníci na Tchaj-wanu liší od západního podnikatele? Čínským způsobem myšlení založeným na čínské rodinné kultuře, na pokoře a úctě.

Matce je prokazován obdiv a úcta, byť se od ní neočekává účast na obchodním životě. Oproti tomu otec má povinnost dohlížet na své zaměstnance a starat se o ně, stejně jako se matka stará o své

děti. V čínské tradici rodiče očekávají, že jejich synové budou pokračovat v rodinném podnikání, nejstarší syn má povinnost rozšiřovat a zvelebovat podnikání svého otce.

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

FORMOSA PLASTICS GROUP: Z MALÉ RODINNÉ FIRMY KONGLOMERÁT 100 PODNIKŮ



Počátky této společnosti sahají do roku 1958, kdy ji založili bratři Wang Yung-ching a Wang Yung-tsaí. Dnes do ní

patří víc než stovka podniků z odvětví výroby plastových materiálů, petrochemie, textilního průmyslu atd. Prioritou

společnosti se v posledních letech stala digitalizace procesů spojených se systémem řízení, včetně nákupu, řízení výroby, prodeje, inženýrství, účetnictví a hodnocení výkonnosti, což umožnilo lépe sledovat, vyhodnocovat a zajišťovat vyšší efektivitu. Samozřejmostí je, že majitelé společnosti, její management i zaměstnanci v provozech neustále procházejí vzdělávacím procesem.² Muzeum skupiny Formosa Plastics Group se nachází na Chang Gung University of Science and Technology.

1 Fu-Lai Tony Yu. Towards a Structural Model of a Small Family Business in Taiwan. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 19 Dec 2012, pages 413-428.

2 <http://en.fcc-plastics.mweb.com.tw/list/formosa-plastics-group.htm>



YULON MOTOR: PRŮKOPNÍK V OBORU AUTOMOTIVE



Když se Tchaj-wan v roce 1942 potýkal s pomalým rozvojem, zabýval se Yen Ching-ling, zakladatel Yulon Motor, který získal inženýrský titul na technické vysoké škole v Berlíně, myšlenkou na rozvoj automobilového průmyslu. Měl problémy s náborem zaměstnanců, nákupem technologií, zajištěním finančních prostředků i s nezájmem trhu – v ekonomickém systému založeném na zemědělství, kde neexistovala žádná tradice výroby automobilů, byla situace

opravdu obtížná. Yen se však nevzdával. Dokázal vyrobit první džíp, podepsal dohody o spolupráci s odborníky z USA a Japonska na výrobu automobilových komponent. Roky ubíhaly a společnost Yulon Motor se transformovala z konvenční výrobní společnosti na poskytování služeb pro všechny automobilové značky.³

HERMIN TEXTILE: JEDNIČKA V TEXTILNÍM PRŮMYSLU

HerMin Textile byla založena v roce 1976 panem Chen Wen-jin. Jednalo se o období ekonomické transformace Tchaj-wanu, kdy se začalo dařit i vývozcům. V počáteční fázi se závod HerMinu soustředil především na výrobu tkaných koberců s využitím přírodních vláken – bavlny, hedvábí, lnu, vlny. Aby byla firma konkurenceschopná, měla co nabídnout mladé generaci a zároveň dodržovala environmentální požadavky, vyvinula tkaniny, které používají nejmodernější

vlákna, jako je například lycra, sorona, polypropylen či umorfil. Nové tkaniny byly spotřebiteli na celém světě dobře přijaty díky svým novým funkcím, pohodlí a modernímu designu.⁴ Firma se ve světě prezentuje jako špičková, kreativní, inovativní, ekologicky šetrná a konkurenceschopná. Otevřela textilní muzeum, které zobrazuje historii místního textilního průmyslu a interpretuje výrobní technologie a obchodní filozofii společnosti HerMin. ■



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: SHUTTERSTOCK A WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ.

3 <http://www.yulon-motor.com.tw/en/company.aspx>

4 <http://www.hermin.com/about.php?id=1>

EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CZECHTRADE

21

GRATULUJEME VÍTĚZŮM

MEDIÁLNÍ PARTNER



www.exportnicena.cz



SPOJME MYŠLENKY, VYTVOŘME BUDOUCNOST

LONDÝN, PAŘÍŽ, BRUSEL, MONTREAL, ÓSAKA, ŠANGHAJ, MILÁN. CO SPOJUJE VŠECHNA TATO MĚSTA? JSOU TO MÍSTA, KDE SE ODEHRÁLA VŠEOBECNÁ SVĚTOVÁ VÝSTAVA EXPO. A V ROCE 2020 K NIM PŘIBUDE DUBAJ.

Tradici světových výstav založil princ Albert již v roce 1851 v Londýně se slovy, že jde o místo, „kde mezi státy mizí hranice v oblasti vědy, průmyslu a umění“. A přestože se může zdát, že ve druhé dekádě 21. století, v době globálního informačního propojení a multimediální prezentace, mohou mít podobné události svůj zenit za sebou, uchází se o možnost pořádat EXPO každých pět let vždy řada zájemců a na vlastní akci se prezentují stovky vystavovatelů a zemí.

Československo a později Česká republika se světových výstav účastní již více než sto let a dá se říci, že má renomé atraktivního a viditelného vystavovatele, který vždy dokázal vynikajícím způsobem představit svou zemi a získal přitom řadu ocenění, naposledy v Miláně 2015 bronzovou medaili za architekturu. Vysoce hodnocený český pavilon tam navštívilo za šest měsíců celkem 2,5 milionu lidí.

MIMOŘÁDNÁ ŠANCE PREZENTOVAT SE V REGIONU STŘEDNÍHO VÝCHODU

EXPO 2020 v Dubaji bude ve své době největší celosvětovou akcí zabývající se spoluprací a sdílením know-how v globálním měřítku. Organizátoři počítají s účastí přibližně 25 milionů návštěvníků, kteří budou moci zhlédnout expozice více než 200 vystavovatelů, z toho 150 států. Ústředním tématem je

„Connecting Minds, Creating the Future“, tedy „Spojování myšlenek, vytváření budoucnosti“. Propojení současného světa má EXPO 2020 ztvárnit prostřednictvím tří témat odvozených od ústředního titulu: „Příležitost, mobilita, udržitelnost“.

Česká republika má ambici představit se v Dubaji v intencích celkového zaměření této světové akce jako moderní, ekonomicky a technologicky vyspělá a inovativní země. Na EXPO 2020 bude mít opět vlastní, původní pavilon, navržený mladými českými architekty, který bude zahrnovat inovativní postupy s důrazem na ekologický přístup ke stavbě i k provozu pavilonu. Symbolem a jádrem národní expozice, která nese název Czech Spring, bude voda. Český pavilon spojí původní design a moderní technologie a jeho jádrem se stane systém s pracovním názvem SAWER (solar-air-water-energy-resources), originální dílo českých vědců, které bude vyrábět vodu ze vzduchu jen s pomocí solární energie. Stálou součástí expozice budou dále tvořit ukázky předního českého designu (sklo, šperky) a měnicí se část bude určena pro výstavy partnerů – soukromých firem, ale i oborových sdružení, krajů a institucí.

Česká republika má v Dubaji i v celém regionu již dnes dobré jméno a prosadila se v řadě oblastí služeb, průmyslu, ale i ve vědě a školství. Nicméně EXPO 2020 je vynikající příležitostí pro prezentaci celé země i řady společností a firem,

kteří vynikají ve svém oboru. Náš export do tohoto regionu v současné době vykazuje růstový potenciál a vyhlídky jsou díky úspěšně se rozvíjejícím ekonomikám i nadále velmi dobré. Samotné Spojené arabské emiráty jsou největším arabským obchodním partnerem ČR s obratem kolem 800 milionů amerických dolarů, jakož i jedním z nejdůležitějších mimoevropských obchodních partnerů. Vzájemný obchod je druhý největší v regionu Středního východu.

Ze strany soukromého sektoru a především firem zabývajících se chytrými technologiemi je již dnes veliký zájem o přímou účast a spolupráci na českém projektu EXPO 2020. Právě to umožňuje, že česká účast v Dubaji bude spolufinancována soukromými subjekty, a nároky na státní rozpočet tak budou omezeny. To vše ovšem při zachování vysokých požadavků na prezentaci České republiky jako dynamicky se rozvíjející a technologicky vyspělé země. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

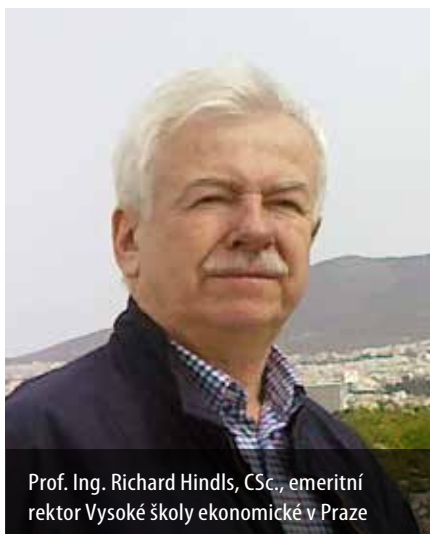
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



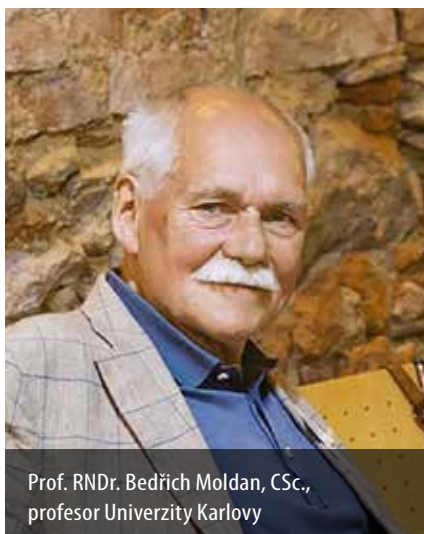
Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

BOJ PROTI DEGRADACI ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ JE NUTNÝ SVĚT SE KVŮLI TOMU (Z)MĚNÍ

POKUD SVĚT NEVEZME BOJ PROTI ZMĚNĚ GLOBÁLNÍHO KLIMATU VÁŽNĚ, ZEMĚ SE DO KONCE STOLETÍ OTEPLÍ AŽ O PĚT STUPŇŮ CELSIA. TO BY MĚLO KATASTROFÁLNÍ DŮSLEDKY, COŽ BYCHOM VÝRAZNĚ POCÍTLI UŽ VE STŘEDNĚDOBÉM HORIZONTU, VAROVALI ÚČASTNÍCI ŘÍJNOVÉHO KLIMATICKÉHO SUMMITU V JIŽNÍ KOREJI VE ZPRÁVĚ, KTERÁ SE OZNAČUJE ZA NEJVÝZNAMNĚJŠÍ SVĚHO DRUHU V TOMTO DESETILETÍ. OČEKÁVANÉ DOPADY NA HOSPODÁŘSKOU POLITIKU A EKONOMIKU JAKO TAKOVOU DISKUTOVALI NA PLATFORMĚ ALTER EKO EMERITNÍ REKTOR VŠE RICHARD HINDLS A PROFESOR UNIVERZITY KARLOVY BEDŘICH MOLDAN.



Prof. Ing. Richard Hindls, CSc., emeritní rektor Vysoké školy ekonomické v Praze



Prof. RNDr. Bedřich Moldan, CSc., profesor Univerzity Karlovy

Jak závěry nedávného klimatického summitu v Jižní Koreji vnímáte, pane Moldane? Mohou něco změnit?

Zvláštní zpráva, kterou summit vyvrcholil, vznikla na základě objednávky ze strany Pařížské konference. Na té zaznělo, že by se mělo udělat všechno pro to, aby nedošlo ke globálnímu oteplení o více než 1,5 °C ve srovnání s předindustriální dobou. V tomto kontextu tak bylo třeba odpovědět na klíčovou otázku, zda je vlastně možné takhle malé oteplení dosáhnout. Když se totiž

dnes sečtou všechny závazky států týkající se redukce skleníkových plynů, vyjde, že se do konce století planeta oteplí přinejmenším o 3 °C. I proto zvláštní zpráva vzbudila velkou pozornost a zájem médií po celém světě. Z pohledu experta nicméně není divu, podle mnohých jde o nejdůležitější vědeckou zprávu tohoto desetiletí.

Sám jste byl ve svém profesním životě v řadě podobných orgánů. Řekl byste

i na základě této zkušenosti, že je zde vůle politických elit problém změny klimatu řešit, a nebo se jen udělá prohlášení, poté se nic moc nestane, a za pár let se tak k problému budeme muset vrátit?

V tomto případě si myslím, že už všichni chápou, že je situace vážná, a bez vážně míněných opatření se tak prostě neobejdeme. Vezměte si, že se krátce po summitu v Jižní Koreji sešli ministři životního prostředí Evropské unie a domluvili se na razantním snížení emisí u osobních automobilů. A takových aktivit je v jednotlivých státech – v Německu, Velké Británii, Nizozemsku a dalších – mnoho. Bohužel, státy z rozvoje světa se zatím vesměs nepřidaly. Nicméně nejde jen o ně. Administrativa prezidenta Trumpa se například snaží odstoupit od Pařížské dohody, což je naprostý nesmysl a ani se jim to nepovede.

ZMĚNA KLIMATU VYŽADUJE GLOBÁLNÍ ŘEŠENÍ

Dnes jsme svědky chaotického brexitu, snah o odstoupení od klimatické dohody, od mezinárodní dohody s Íránem a tak dále. Stručně: mnohé země se k veskrze globálním problémům staví individuálně a indi-



vidualisticky. Nemůže nás něco podobného poškodit?

Jsem přesvědčený o tom, že je to cesta do pekel. Globální změna klimatu je jasný příklad problému, který se nedá řešit jinak než na globální úrovni, protože je to globální problém. V případě emisí skleníkových plynů je totiž úplně jedno, kde je vypustíte, protože všechno prostě skončí v globální atmosféře. Reakce tak musí být také globální a to znamená, že státy spolu v této věci musí spolupracovat. Právě to také akcentovala Pařížská konference v roce 2015, ale od té doby se toho mnoho nestalo. A nyní je kvůli Trumpovi a Brazílii, kde je podobný vývoj jako v USA, patrná zcela vážná snaha o separaci a izolaci.

Pojďme tedy ke konkrétním krokům, které jednotlivé státy mohou – a nebo by měly – dělat. Oba se dlouho pohybujeme v akademickém prostředí, i proto mě napadá podpora výzkumu a nových technologií. Jak je to v této oblasti ve světě, jsou politické elity ochotny podporovat výzkum asignacemi nebo jinými výhodami v oblasti financování – a mohou takto pomoci?

Rozhodně mohou. Dokonce bych řekl, že jde o velmi významný nástroj, který se například ve Skandinávii tradičně uplatňuje. Objevily se přitom velmi seriózně míněné návrhy, aby se zdánlivě emise uhlíků do atmosféry. Je to propočítáno a já si myslím, že uhlíkové daně by skutečně byly nejlepším nástrojem na ochranu klimatu. K podobným ekologickým daním se přitom

část veřejnosti staví negativně. Berte to nicméně tak, že i u nás jsou pohonné hmoty pro motorová vozidla se spalovacím motorem zatíženy velmi vysokou daní – a ve skutečnosti je to také daň ekologická. To funguje všude na světě včetně Česka.

EKOLOGIE BY SE NEMĚLA ZNEUŽÍVAT

Vztah ekologie a ekonomie je velmi těsný, historicky se vzájemně ovlivňují. Dnes je to možná tak, že ekonomie tlačí ekologii v negativním slova smyslu někam, kde by být neměla, do oblasti hospodářské politiky. Na druhou stranu jsme ale také občas svědky určitého politikaření kolem životního prostředí, bojů zájmových skupin a podobně. Co je tedy podle experta dnes skutečně důležité a kde se naopak životní prostředí zneužívá k byznysu a k politickému boji?

Začnu tím zneužíváním, to je bohužel věc častá. Je to většinou na lokální úrovni, kde se střetnou dvě zájmové skupiny, které skoupi například pozemky u plánovaných tras dálnice, a jedna tím pádem chce jednu trasu a druhá tu druhou; zcela zřetelně přitom jedna skupina vydělá a druhá prodělá. Dochází pak k tomu, že obě, nebo aspoň jedna strana se strašlivě silně zaštiťuje tím, že je jejich návrh podstatně ekologičtější než druhé řešení. Daleko nebezpečnější pak je, když se tím zaštiťuje celé odvětví, které se potom snaží ovlivnit politiku.

Co konkrétně máte na mysli?

Prezident Trump například podporuje uhelný průmysl, který dnes ve Spojených státech hraje minimální roli. Přesto jde o velký silový blok, který je schopen prosazovat své zájmy. Podobně je v ekologické politice zásadní faktor zemědělský. V Evropě máme společnou zemědělskou politiku. Už léta je tu velká snaha, aby se tato politika, která mimochodem spolyká 40 procent rozpočtu EU, „ozelenila“; aby zemědělci nebyli placeni za produkci, ale za to, že se ke krajině chovají jako skuteční správci a dbají na environmentální věci. Upřímně řečeno, to se zatím moc nedaří. Pořád se o tom mluví a malými krůčky se postupuje, ale jde to hrozně pomalu, protože zájmy stávajících velkých a dobře politicky usazených skupin jsou obrovské. A to samé platí i v případě energetiky a otázky změny klimatu. Stručně: překonat dobře usazené zájmy je asi jedna z rozhodujících věcí.

Jakýkoli posun je podmíněn existencí vhodných nástrojů a zároveň vůlí klíčových hráčů. V případě zmíněného zemědělství se všeobecně ví o tom, jak nám ubývá půda, co se děje s koryty řek a že to všechno stojí velké úsilí a peníze. Proč tedy nedochází i přes velké dotace proudící do tohoto sektoru k nápravě? Chybí nástroje, a nebo je prostě klíčoví hráči nevyužívají?

Podle mě nástroje existují, ale ne příliš energicky se vyžaduje jejich plnění. To zcela určitě platí v České republice. ►►

► Máme tu nejrůznější české i evropské směrnice, nazývá se to například dobrá zemědělská praxe a řada dalších věcí, ale ne úplně se to dodržuje.

Zmínil jste rozvíjející se země, jejich přístup ke globálním otázkám a úmluvám o ochraně životního prostředí. Taková Čína dnes asi nedělá všechno tak, jak by měla; Indie je v tomto smyslu trochu neřízenou střelou; Brazílie se nechová zodpovědně k deštým pralesům a tak dále. Jak se i proto díváte na roli největších rozvíjejících se zemí a Afriky?

Role těchto zemí je v dnešním světě klíčová, protože když se podíváme na křivky hospodářského výkonu, Asie výrazně překonává zbytek světa a všechny její relevantní ukazatele jdou nahoru. Je přitom zajímavé, že se Čína chová poměrně progresivně a je ekologicky naladěna. Základní potíž, kterou ostatně dobře známe i z naší totalitní minulosti, nicméně tkví v tom, že je vše kontrolováno z jednoho centra. I čísla, která z Číny chodí, jsou tak kontrolována. Tomu, co říkají, proto moc nevěřím. Indie pak o ochraně životního prostředí zatím jen hovoří, a co se

týče Afriky, tak tam je to hodně roztržité a nedá se o tom mluvit jednotně. Zmíněná Brazílie je pak další výrazný hráč, jehož přístup je nejednoznačný. Brazilci se často dovolávají toho, že dělají vše, co je možné; skutečnost ale taková úplně není.

OTAZNÍKY KOLEM FOSILNÍCH PALIV

Pomalu končí druhá dekáda století, cena ropy se pohybuje kolem 80 dolarů. Před jomkipurskou válkou v roce 1973 byl přítom barel za tři dolary, což je velký rozdíl. Čekáte něco podobně dramatického za dalších 50 let, respektive jaký vývoj v oblasti fosilních paliv napříště čekáte?

Jsem přesvědčen o tom, že změny v této oblasti budou skutečně obrovské, že si to ani nedovedeme představit. Například všechny scénáře, o kterých se hovoří ve zvláštní zprávě o změně klimatu, počítají s tím, že se přinejmenším do konce století, ale spíš už do roku 2050, budeme muset plně obejít bez fosilních paliv. Jinými slovy, ložiska fosilních paliv, ať už jde o ropu, uhlí nebo zemní plyn, nebudou vyčerpána. To

platí zejména o zásobách uhlí, kterých bude v zemi stále dost, ale nebudou se prostě v zájmu ochrany přírody už těžit.

Na ropě a jejích derivátech dnes stojí podstatná část hospodářské produkce a obecněji ekonomiky. Z tohoto pohledu je takřka nepředstavitelné, že by se nechala v zemi...

Souhlasím, ropa je, viděno tímto prizmatem, dnes z fosilních paliv jistě nejcennější. Snadno se dobývá a velmi dobře se využívá různým způsobem, takže asi vydrží nejdéle. Já jsem ale přesvědčen o tom, že se i její těžba bude utlumovat. Kdy to bude, na to se mě neptejte, protože to opravdu nikdo neví. Hovoří se o takzvaném peak oil, tedy o maximu, po kterém nastane pokles objemu těžby ropy. Mnohokrát se už říkalo, že už nastal, ale těžba pořád roste. I tak jsem přesvědčen o tom, že k poklesu těžby dojde a že to bude v několika málo příštích desetiletích, nikoliv za 50 nebo 100 let. Podle mě se situace radikálně změní za 20 až 30 let. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

A ARCHIV R. HINDLSE A B. MOLDANA

inzerce



JSME LORIKA CZ

VÁŠ SPOLEHLIVÝ PARTNER PRO PRŮMYŠLOVOU A PERSONÁLNÍ HYGIENU



průmyslové úklady



systém AQUARIUS pro personální hygienu



pracovní židle a rohože



čistě prádlo | dezinfekce



činná osvěžovače vzduchu



25 let úspechu
Lorika



Equa bank



Roční firma roku
2017

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



SUROVINOVÁ POLITIKA BEZ STEREOTYPŮ A ZJEDNODUŠENÍ

KAŽDÝ PROJEKT MÁ NEJEN CENU, ALE I HODNOTU. A O UNIKÁTNÍM ČESKÉM KNOW-HOW V OBLASTI VYHLEDÁVÁNÍ, TĚŽBY A ZPRACOVÁNÍ NEROSTNÝCH SUROVIN TO PLATÍ OBZVLÁŠTĚ. PŘEDSTAVUJE TOTIŽ JEDEN Z DŮLEŽITÝCH FAKTORŮ DOMÁCÍ STABILITY I SPECIFICKÝ A UNIKÁTNÍ VÝVOZNÍ ARTIKL.

Česká státní surovinová politika je při znalosti mezinárodních a evropských souvislostí formulována tak, aby pomohla zajistit potřebné nerostné suroviny pro českou ekonomiku a současně umožnila surovinovému průmyslu odpovídající rozvoj, neboť jeho dobrá kondice je předpokladem dobrého zdraví celé ekonomiky. Názor veřejnosti na využívání domácích nerostných surovin ovlivňuje dodržování přísných kritérií ochrany životního prostředí a maximální využívání moderních dobývacích i zpracovatelských metod s minimálními dopady na životní prostředí.

Český stát jako vlastník nerostného bohatství považuje za jednu ze svých

priorit zabezpečení dostatku nerostných surovin pro domácí ekonomiku. Podporuje další zpřesňování znalostí o svém nerostném surovinovém potenciálu, důslednou ochranu ložisek nerostných surovin a rozvoj vědy a výzkumu především v segmentu materiálově úsporných technologií, nových moderních či nedestruktivních dobývacích metod, hledání nových druhů surovin a nových způsobů využití těch známých. Do české státní surovinové politiky jsou zapracovány principy evropské surovinové strategie The Raw Materials Initiative – meeting our critical needs for growth and jobs in Europe z roku 2008. Tato politika současně reaguje na dokument zveřejněný v září 2011 Evropskou

komisí pod názvem Plán pro Evropu účinněji využívající zdroje, který je součástí stěžejní iniciativy strategie Evropa 2020. To znamená Evropa, jež efektivněji využívá zdroje a směřuje k oběhovému hospodářství.

TĚŽBA SUROVIN NEROVNÁ SE NIČENÍ ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

Těžba nerostných surovin má na území ČR mnohaletou tradici. Produkty získávané prostřednictvím těžebního průmyslu slouží i dnes jako vstupní suroviny pro celou řadu velmi důležitých průmyslových odvětví, jako je energetika, stavebnictví a průmysl stavebních hmot,

průmysl keramický, sklářský, chemický, gumárenský, farmaceutický, potravinářský a mnoho dalších specifických oborů. Společenské vnímání těžebního sektoru je však zatíženo mnoha stereotypy, mj. že těžba surovin je pouze destruktivní. Tyto názory vyvracejí metody dobývání šetrné k životnímu prostředí a projekty, které na ně mají minimální dopady, podobně jako cenné přírodní rezervace v lokalitách bývalých lomů. Takové případy je třeba podporovat a projekty medializovat. Inspirací jsou zkušenosti například Rakouska či severovýchodních zemí, které ukazují, že využívání nerostných surovin a vyspělá společnost mohou v souladu koexistovat.

S ohledem na dlouhodobé, udržitelné zásobování surovinami se zvláštní význam přisuzuje průzkumné činnosti

Otázka bytí a nebytí

Veškeré zboží, výrobky, přístroje či energie, které jako lidstvo ke svému životu potřebujeme, pochází pouze ze dvou zdrojů – buď jsou výsledkem zemědělské a lesnické výroby, nebo pocházejí z upravených nerostných surovin. Jak ale nerostné zdroje využívat zodpovědně a tak, aby byly ku prospěchu naší země a současně to bylo únosné pro životní prostředí? Právě to řeší surovinová politika.

Strategii zabezpečení ekonomiky nerostnými surovinami zpracovává mnoho zemí světa. Čím je daná ekonomika vyspělejší, čím více využívá moderní suroviny a materiály a má méně vlastních nerostných zdrojů, tím je této strategii přikládán větší význam.

Surovinová politika vyjadřuje cíle státu v oblasti nerostných surovin v souladu s potřebami hospodářského a společenského rozvoje, včetně ochrany životního prostředí. Nerostné surovinové zdroje nezbytné pro fungování české ekonomiky pocházejí z domácích zdrojů, importu a druhotných zdrojů po recyklaci.

předcházející těžbě surovin. Provádět geologický průzkum a neustále doplňovat, zpřesňovat či korigovat existující informace o nerostném surovinovém potenciálu státního území je v zájmu každé země a její vlády jako vykonavatele vlastnických práv k výhradním ložiskům. Přestože území ČR bylo v porovnání s řadou zemí poměrně důkladně a systematicky prozkoumáno tradičními metodami v minulosti, s vývojem nových metod a průzkumných technologií roste pravděpodobnost, že informace o nerostném potenciálu ČR mohou být ještě doplněny.

SOUČÁST NÁRODNÍ BEZPEČNOSTI

Surovinová diplomacie je nedílnou součástí ekonomické diplomacie nejen ČR, ale mimo jiné Japonska, Jižní Koreje, Číny či skandinávských států. Industriální ekonomiky si dobře uvědomují, že bez stabilního, bezpečného a ekonomicky efektivního přístupu k surovinám nelze v současné době plně zajistit hospodářskou, sociální, politickou a ani globální stabilitu a obstát ve stále sílící konkurenci rostoucího počtu globálních hráčů. Surovinová a energetická bezpečnost je proto důležitým politickým a bezpečnostním tématem, neboť dodávky surovin jsou pro chod a fungování každého státu naprosto nezbytné.

V přímé návaznosti na vývoj cen a vztup významu nerostných surovin ve světové ekonomice začalo docházet k celé řadě mezinárodně politických změn, například ke vzniku nových „surovinových aliancí“ či nárůstu mezinárodně politického sebevědomí produkčních zemí. Ve spotřebitelských zemích, jejichž vlastní nerostné surovinové potenciál je neúplný, mezi něž ČR a další státy EU dlouhodobě patří, roste význam bezpečnosti v oblasti plynulých dodávek strategických, ale i ostatních surovin.

Vlastní verzi surovinové diplomacie kontinuálně buduje také Česká republika. Východiska jsou obsažena v nové státní surovinové politice ČR, kterou schválila vláda v červnu 2017. A Česká republika má opravdu co nabídnout. Je to rozsáhlé know-how z oblasti geologie a nerostných zdrojů, obrovská tradice těžby a využívání ložisek nerostných surovin na našem území, v mnoha zemích dodnes velmi dobře známá značka „česká, respektive československá geologie“. Čeští geologové objevili řadu velmi

významných ložisek nerostných surovin po celém světě, a to nejen v 60., 70. a 80. letech, ale i poměrně nedávno. Řadu let také velmi úspěšně využívali institut projektů rozvojové spolupráce.

PŘÍLEŽITOSTI PRO NAŠE FIRMY

Mezinárodní spolupráci v oboru těžby a dobývání surovin podporuje řada nástrojů, které má k dispozici Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) i další rezorty. Efektivní a žádanou formou je účast českých firem na veletrzích se zaměřením na těžební a dobývací techniku. MPO zajišťuje české oficiální účasti na vybraných veletrzích a prostřednictvím agentury CzechTrade jsou uskutečňovány například projekty NOVUMM. V minulých letech se jednalo o veletrhy v Rusku, Číně, Indii, Vietnamu či Íránu.

Další formou spolupráce jsou projekty na podporu ekonomické diplomacie (tzv. PROPED), jejichž prostřednictvím mohou české firmy navázat kontakty se zahraničními partnery, oblíbené jsou především oborové podnikatelské mise. Jako perspektivní regiony spolupráce se jeví země jihovýchodní Asie (Thajsko, Myanmar, Kambodža, Malajsie, Laos, Vietnam), východní a střední Afriky (Tanzanie, Rwanda, Ghana, Etiopie, Keňa, Mosambik), Latinské Ameriky (Peru, Ekvádor, Kolumbie, Argentina atd.), některé státy jihovýchodní Evropy (Albánie, Makedonie, Kosovo) a další. ■

TEXT: PAVEL KAVINA A VLADIMÍR BOMBEROVIČ
FOTO: SHUTTERSTOCK

MGR. PAVEL KAVINA, PH.D., JE ŘEDITELM ODBORU
SUROVINOVÉ POLITIKY MPO
ING. VLADIMÍR BOMBEROVIČ JE PRACOVNÍKEM ODDĚLENÍ
POLITIKY NEROSTNÝCH SUROVIN MPO



ČESKÉ CHYTRÉ LAVIČKY A STOLY MÍŘÍ DO SVĚTA MAJÍ AMBICE DOSTAT SE DO ASIE

ČESKÝ START-UP ABILITY CONCEPT MÁ VELKÉ AMBICE V OBLASTI SMART CITY A ŠETRNÉ ENERGIE. ZNAČKA, KTERÁ NA TRHU ZAČALA PŮSOBIT TEPRVE PŘED ROKEM, SI DÁVÁ ZA CÍL ZLEPŠIT KVALITU ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ NAPŘÍČ SVĚTOVÝMI METROPOLEMI.

Všechno odstartovala první zakázka od hlavního města Prahy, kam profesionálně z Ability dodali svou první „chytrou lavičku“, která zdarma dobíjí mobilní zařízení, poskytuje připojení k internetu a může informovat turisty o aktuálním dění v okolí nebo občany o odstávkách vody, uzavírkách silnic atd. Do budoucna budou lavičky umožňovat dobíjet například i elektrokola nebo notebooky.

V Ability dostávají poptávky po chytrých lavičkách nejen z Evropy, ale také například ze Spojených arabských emirátů či USA. „Naše konkurenční výhoda je zejména ve špičkovém provedení, které je odolné vůči vandalismu v kombinaci s krásným designem a ucelenou komunikační platformou,“ charakterizuje přidanou hodnotu spoluzakladatel Ability Concept Tomáš Nebáznivý. Lavičky řeší zejména problém nedostatku veřejných dobíjecích míst a veřejného internetu. „Všude se skloňují dobíjecí stanice pro elektromobily, ale na lidi a jejich potřeby se poněkud zapomíná. Přitom

se nejedná zdaleka o výrobky, o které by nebyl zájem veřejnosti. Dokládá to nejen poptávka, ale i tisíce uživatelů měsíčně.“

„Chytrý mobiliář“, to nejsou však jen lavičky, ale také dobíjecí sloupky či stoly. Pokud se budou tyto výrobky umísťovat poblíž cyklostezek, dává smysl využití laviček nejen k odpočinku, ale i k částečnému dobití elektrokola, která si získávají oblibu. „Naše lavičky nebo stoly sice nedobíjejí kola na sto procent, ale to není ani cílem. Důležité je, že kdokoliv pojedě kolem, může si jednoduše odpočinout, načerpat síly při svačině, ale rovněž dodat třeba dvacet procent energie svému kolu, takže dojede dál,“ dodává Tomáš Nebáznivý.

Solární stoly mohou být vhodným doplňkem parkových zón. Protože umožní plnohodnotné připojení k internetu a dobíjení třeba notebooku, vytvoří tak prakticky zcela ekologický „open office“, který může být velmi zajímavou alternativou klasickým kancelářím. Při hezkém

počasí solární stoly vybízejí i k pořádání piknikových oslav a dávají řadu jiných možností.

O tom, že je o výrobky i myšlenky Ability zájem, svědčí mimo jiné úspěšná účast v akcelérátoru inovačního centra DEX-IC či umístění mezi čtyřiceti nejlepšími start-upy Evropy v rámci německé akce High-tech Stadtbahn v letošním roce. „Toto umístění nám pomohlo získat přístup k zahraničním trhům. Rádi bychom našli vhodného partnera a uskutečnili první projekty v Asii,“ uzavírá Tomáš Nebáznivý. ■

ZDROJ: ABILITY



PODPORUJEME ROZVOJ MODERNÍCH ENERGETICKÝCH ŘEŠENÍ



„Naše společnost se zabývá průmyslovými aktivitami v sektoru letecké techniky. Inovace a moderní technika nám umožňují být úspěšným výrobcem v mezinárodním měřítku. Zajímáme se také o provozní náklady a možnosti v tomto směru investovat do pokročilých technologií obnovitelných zdrojů energie. Kde vidíte největší potenciál k rozvoji?“

Jaroslav Potměšil, jednatel HPH, s.r.o.



PAVEL BERAN, BANKOVNÍ PORADCE
PRO SPECIALIZOVANÉ FINANCOVÁNÍ, KB

Počátek rozvoje obnovitelných zdrojů energie (dále jen OZE) lze datovat do roku 2005, kdy vstoupil v platnost zcela nový zákon o podpoře OZE. Následovaly prováděcí vyhlášky a na sklonku minulého desetiletí se shodou okolností začaly rapidně snižovat ceny fotovoltaických panelů i instalací větrných elektráren. Vedle tradičních vodních elektráren se začaly stavět i bioplynové stanice. V Komerční bance jsme zachytili nástup OZE na trzích v letech 2009 a 2010, máme rozvinuté portfolio financování zejména v oblasti fotovoltaických elektráren a bioplynových stanic. Financujeme však také projekty větrných a vodních elektráren i spalovny biomasy.

S VANIČKOU JSME BOHUŽEL VYLILI I DÍTĚ

V současnosti jsou OZE v naší republice prakticky v útlumu a sektor se nerozvíjí

zdaleka tak rychle jako v některých jiných zemích EU. Příčin je více, ta hlavní je nejprve příliš velká podpora fotovoltaickým elektrárnám, která byla následně drasticky omezena.

Následně tuzemská legislativa příslušně vylila s vaničkou i dítě a prakticky se zastavila možnost vzniku nových projektů skoro všech OZE po roce 2010. Malé vodní elektrárny se sice mohou stavět, ale možností realizace nových projektů je velmi málo. Větrné elektrárny po roce 2013 směly stavět již jen investoři, kteří splnili zákonná omezení s termínem realizace do šesti let. Od té doby nemohly vznikat nové projekty větrných elektráren a rozvoj v tomto sektoru se prakticky zastavil na velmi malé hodnotě instalovaného výkonu kolem 300 MW.

Fotovoltaické elektrárny na střeších budov mají jen velmi omezenou možnost realizace v rámci státních podpor vypisovaných jednotlivými ministerstvy. Rovněž i zde hodnota instalovaného výkonu stagneje okolo 2 GW. To bylo svého času solidní číslo, dnes je to velmi málo a neodpovídá to možnostem, které naše republika má. Přidaly se i administrativní překážky jako například kontrola překompenzace OZE, kde si odborná veřejnost klade otázku o její účelnosti.

OBNOVITELNÉ ZDROJE JAKO SOUČÁST ENERGETICKÉHO MIXU

Budoucnost OZE je podpořena časovou, technologickou a finanční náročností stavby jaderných zdrojů. V rozvinutých zemích se jaderné elektrárny až na výjimky nestaví nebo byly jejich

stavby zastaveny. Uhelné zdroje dobře slouží, palivo je u nás domácí surovinou, ale do budoucna neodpovídají požadavkům na životní prostředí, nehledě na limity v těžbě uhlí. Zemní plyn je relativně ekologicky přijatelné palivo, ale jeho cena může podléhat výkyvům a pro nás zůstane vždy importním artiklem. Zejména v kombinaci s ukládáním elektřiny do baterií se jeví obnovitelné zdroje do budoucna jako hlavní součást energetického mixu spolu s jadernými elektrárnami na úrovni minimální státní spotřeby a dosluhujícími elektrárnami na fosilní paliva. Nemalou výhodou je i decentrální rozmístění jednotlivých OZE, jež jsou potom blíže spotřebě, méně zatěžují rozvodné sítě, a umožňují tím zvyšovat bezpečnou a spolehlivou dodávku elektřiny, jak uvádí zákon.

V Komerční bance jsme připraveni podporovat rozvoj moderních energetických řešení, tak jako tomu bylo i v minulých letech. Netrpělivě očekáváme připravovanou legislativu podporující ukládání elektřiny do baterií, vypisování aukcí pro stavbu větrných a fotovoltaických elektráren, jež mají u nás největší potenciál k rozvoji a v budoucnu by mohly pokrývat většinu domácí spotřeby elektřiny. To jsou oblasti, kde vidíme velký potenciál pro podnikání a kde bychom mohli spolupracovat vhodnou formou bankovního financování. ■

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



David Formánek:

KOMERČNÍ BANKA MÁ RÁDA EFEKTIVNÍ ZMĚNY V ÚSPORÁCH ENERGIÍ TO PLATÍ DVOJNÁSOB

PŘES JEDNU MILIARDU KORUN JIŽ UVOLNILA KOMERČNÍ BANKA NA ZVÝHODNĚNÉ FINANCOVÁNÍ ENERGETICKÝCH ÚSPOR MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V RÁMCI PROGRAMU EUROENERGIE. „BYLI JSME K TÉTO SPOLUPRÁCI PŘED DVĚMA LETY PŘIZVÁNI EVROPSKOU INVESTIČNÍ BANKOU, PROTOŽE MÁME NEJEN SPECIALISTY, KTEŘÍ SE DLOUHODOBĚ ZABÝVAJÍ OTÁZKOU FINANCOVÁNÍ ENERGETICKÝCH PROJEKTŮ, ALE OVLÁDAJÍ TAKÉ PROBLEMATIKU ZÍSKÁVÁNÍ DOTACÍ EU. RÁDI PODPORUJEME TO, CO MÁ HLUBŠÍ SMYSL,“ ZAHÁJIL NÁŠ ROZHOVOR DAVID FORMÁNEK, ČLEN PŘEDSTAVENSTVA KOMERČNÍ BANKY ZODPOVĚDNÝ ZA KORPORÁTNÍ A INVESTIČNÍ BANKOVNICTVÍ.

STAVBU NOVÉ UHELNÉ ELEKTRÁRNY JIŽ BANKA NEPODPOŘÍ

Zmínili jsme program EuroEnergie, ale působení vaší banky v oblasti energetiky je mnohem širší. S čím za vámi podnikatelé nejvíc přicházejí?

Vnímáme výrazný trend přechodu z využívání fosilních paliv směrem k obnovitelným zdrojům, snižování energetické náročnosti výroby, respektive zvyšování energetické účinnosti zdrojů na výrobu energie. Proto jsme řešili a velice často řešíme požadavky na financování nových zdrojů energie z obnovitelných zdrojů (OZE) či financování energetických úspor (EPC). A samozřejmě nesmíme zapomenout na zřejmý trend „decentralizace energetiky“. V energetickém mixu vidíme odklon od centralizace a fosilních paliv směrem k obnovitelným zdrojům a decentralizaci jak ve výrobě elektřiny, tak tepla. Trendem se stává rovněž akumulace energie například v bateriových systémech nebo energetické zpracování odpadů. Očekáváme, že přibudou projekty v oblasti odpadového hospodářství. Tam má Česká republika totiž dlouhodobý problém, neboť téměř polovina

CELKOVĚ JSME KLIENTŮM
POSKYTILI JIŽ VÍCE
NEŽ 3000 ÚVĚRŮ
V CELKOVÉM OBJEMU PŘES
35 MILIARD KORUN.

komunálního odpadu je stále skládkována a na energetické využití jde pouze 12%, což je pod úrovní průměru EU. Zvyšování energetického využití odpadů do budoucna rovněž nahrává zpřísnující se evropská i národní legislativa a očekávaná progresse poplatků za skládkování.

Je známo, že Société Générale a spolu s ní samozřejmě i Komerční banka jako součást této mezinárodní finanční skupiny se hlásí k naplňování cílů Pařížské dohody z prosince 2015 o omezení globálního oteplování pod dva stupně Celsia. Co to v praxi konkrétně znamená?

Například skutečnost, že jsme přestali financovat stavbu nových uhelných elektráren. Ale tato otázka má samozřejmě

daleko širší rozsah. O některých aspektech jsem se už zmínil. KB je aktivní jak na poli energetických úspor, tak ve velké míře podporuje projekty na bázi kogenerace nebo využití odpadního tepla.

Který z takových projektů vás osobně v poslední době nejvíc zaujal?

Například financování výstavby velkokapacitního skleníku Farmy Bezdínek o rozloze přes jedenáct hektarů, který využívá k vytápění odpadního tepla z elektrárny Dětmarovice. Zvýšila se tím nejen efektivita výroby a užití energie, ale také konkurenceschopnost domácích zemědělců v dodávkách zeleniny v zimních měsících. Stejně tak podporujeme projekty úspor energie v průmyslových provozech, zejména náhrady výrobních technologií za nové, efektivnější. A umíme navíc efektivně pomoci se získáním dotací.

SPECIALIZOVANÝ SERVIS SE VYPLATÍ

O energetických úsporách se nyní ve firmách v souvislosti se zdražováním vstupů v nadcházejícím období



David Formánek vystudoval zahraniční obchod na pražské Vysoké škole ekonomické. Po studiu pracoval v Deutsche Bank, nejprve na pobočce v Hannoveru a poté stál při zrodu její pražské pobočky. Do Komerční banky nastoupil v roce 2001. Působil pět let jako ředitel pražské obchodní divize, pak přešel do úseku lidských zdrojů, kde se vypracoval na pozici výkonného ředitele. Po osmi letech povýšil do pozice generálního ředitele Modré pyramidy stavební spořitelny. Od srpna letošního roku je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

dost mluví. Co byste jim v tomto směru poradil?

Principem je investice do energetických úspor, které samy o sobě zaplatí celou investici do nich. Komerční banka vnímá, že je to jedna z cest, jak zvýšit využití spotřebované energie. Velmi zajímavým příkladem je třeba projekt realizovaný v pražském Národním divadle. I počet diváků na představeních má totiž vliv na spotřebu energie za vytápění. Čím více diváků, tím je možné méně topit. Tím, že dýcháte a jste v místnosti, vytváříte teplo. To určitě znáte i z domova.

Co je ale důležité, tyto projekty realizují specializované společnosti a lze na ně získat dotace EU. A Komerční banka je schopna spojit naše klienty s těmito specializovanými společnostmi, poradit, jaké dotační tituly lze na jejich investici použít, a zajistit veškerou administrativu spojenou s přípravou a realizací dotačního projektu.

Dotční období 2014 až 2020 se pomalu blíží ke konci. Bude možné získat nějakou podporu na tyto projekty i v budoucnu?

Investice do zvyšování energetické účinnosti budou naštěstí dotačně podporovány i po roce 2020. Dotace však nejsou jedinou možností podpory. Kromě již zmíněného zvýhodněného záručního programu EuroEnergie máme k dispozici i zvýhodněný úvěrový program EuroPremium, který je cílený na projekty podporující ochranu klimatu. V segmentu bytových domů se pak připravuje úvěrový program Jessica 2. Správcem jeho předchůdce, Jessicy 1, byla právě naše banka. Za zmínku stojí i partnerství KB s ČMZRB, která nabízí zvýhodněné spolufinancování a připravuje i nový záruční program. V oblasti spolupráce s mezinárodními finančními institucemi jsme dlouhodobě jednou z neaktivnějších bank a celkově jsme klientům poskytli již více než 3000 úvěrů v celkovém objemu přes 35 miliard korun.

A co elektromobilita, tady změny nevidíte?

Zvyšování podílu alternativních pohonů je v automobilovém průmyslu rovněž jednoznačný trend. Díky zvyšujícím se nárokům na hodnoty emisí a snahou být šetrný k životnímu prostředí se podíl elektromobilů stále zvyšuje a automobilky rozšiřují svou nabídku v segmentu alternativních paliv. Domnívám se, že není tak daleko doba, kdy každý z nás bude mít alespoň jednoho souseda, který vlastní elektromobil a pravidelně jej využívá pro soukromé nebo firemní účely. Vždyť i tato auta nejsou nic jiného než pojezdové akumulátory, které přispívají k decentralizaci energetiky. Také Komerční banka se chce podílet na zlepšování prostředí pro život a zařadila do svého vozového parku elektromobily.

Blíží se konec roku, a tak podnikatelé nejen bilancují, ale hlavně se připravují na ten další. Česká ekonomika přitom zpomaluje, inflační tlaky sílí, přetrvává vysoká citlivost kurzu koruny na zahraniční dění. Co byste jim poradil? Jak se na situaci nejlépe připravit?

Z tohoto pohledu by každý exportér a importér měl znát přesně svou otevřenou měnovou pozici a zvažovat instrumenty omezující případné kurzové ztráty v době existující volatility kurzů. Nejlevnější je samozřejmě přirozený hedging, kdy se příjmy a výdaje v různých měnách vyrovnávají, ideálně v kombinaci s kurzovými doložkami u co nejvíce obchodních partnerů a vhodnými bankovními instrumenty.

Rovněž aktuální a další předpokládaný růst úrokových sazeb by měl přimět k úvahám o zajištění úrokovém. To, že se jedná o významnou oblast, vyplynulo i z průzkumu AMSP ČR mezi malými a středními podniky. Poukázal na meziroční dvojnásobný nárůst významu kurzového rizika spojeného s ukončením intervenčního režimu. Je lepší zabývat se vlastním podnikáním a získáváním zákazníků, než řešit vnější pohyby často zásadně snižující marži. Tyto starosti by měl převzít spolehlivý a osvědčený finanční partner. Jsme hrdi na to, že takovým partnerem pro stovky našich firem můžeme být. ■

S DAVIDEM FORMÁNKEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Vladimír Truschinger:

ZÁKLAD ÚSPĚCHU? POCTIVOST A KVALITA

„KDYŽ JSEM V ROCE 1988 ODEŠEL DO FRANCIE, NEUMĚL JSEM SKORO ANI SLOVO FRANCOUZSKY A ZAČÍNAL JSEM NA STAVBÁCH JAKO POMOCNÝ DĚLNÍK. VYPRACOVAL JSEM SE NA ŘIDIČE, ALE FIRMA ZKRACHOVALA A JÁ ZŮSTAL BEZ PRÁCE. A TAK JSME S KAMARÁDEM ZAČALI ROZJÍZDĚT NÁŠ OBCHOD ZAMĚŘENÝ NA EXPORT FRANCOUZSKÝCH POTRAVIN,“ VZPOMÍNÁ NA SVÉ MLÁDÍ VLADIMÍR TRUSCHINGER, DNES MAJITEL ÚSPĚŠNÉ ČESKÉ POTRAVINÁŘSKÉ FIRMY LEF, KTERÁ SE NYNÍ ZA POMOCI ČESKOMORAVSKÉ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÉ BANKY (ČMZR) PUSTILA DO PROJEKTU ZAMĚŘENÉHO NA ÚSPORY ENERGIE.



Vladimír Truschinger,
jeden ze dvou zakladatelů
a majitelů společnosti Lef

Lef spol. s r.o.

Společnost vznikla v roce 2001 se sídlem a provozovnou v Miloticích u Kyjova. Od samého začátku se zabývá výrobou, prodejem a distribucí nejrůznějších druhů knedlíků, těst a příloh. Stále rozšiřuje sortiment, který nabízí jak gastro podnikům, tak maloobchodním či velkoobchodním sítím po celé ČR.

Zpět do České republiky se vrátil v roce 1996. Spolu s kamarádem přemýšleli, do čeho by vydělané peníze investovali. Původně si prý chtěli pořídit nějakou restauraci, kde by se specializovali na francouzskou kuchyni. „Mysleli jsme si, že bychom vařili z námi dovezených francouzských surovin, ale pak jsme si uvědomili, že u nás v malém městě na jižní Moravě by takový podnik nejspíš neměl šanci se uživit. A najednou se v roce 2001 naskytla příležitost koupit krachující výrobu knedlíků v Miloticích u Kyjova a my jsme na tuhle kartu vsadili,“ pokračuje Vladimír Truschinger

a přiznává, že si pak dva tři roky říkal, že udělal největší hloupost v životě.

NENÍ KNEDLÍK JAKO KNEDLÍK

Posledních sedmnáct let prý firma funguje rok od roku lépe a očekávání svých zakladatelů splnila na sto procent. Když se ptáme na recept na úspěch, zdůrazňuje její majitel, že používají kvalitní suroviny a jsou hrdí na to, že od nich odcházejí pouze kvalitní výrobky. „Kdybychom z toho měli slevit, raději do obchodu nepůjdeme,“ dodává s tím, že naštěstí mají na to všichni v čele firmy stejný názor včetně jeho bratra Darka, který má na starosti obchod.

„Jsme druhou největší firmou v České republice vyrábějící knedlíky. V dnešní době by se daly ještě rozšiřovat kapacity, ale sehnat dobré lidi do výroby je velký problém. Mladým se pracovat nechce,“ připomíná dnes tolik skloňovaný problém.

STROJ NA KNEDLÍKY NEKOUPITE

Trh obchodně roste a je potřeba inovovat v etiketách i v balení. Dnes už Lef vyrábí také výrobky s delší záruční lhůtou, třeba dvacet dní, dříve to byly tři čtyři nebo maximálně deset dní. „Vakuujeme je a přidáváme inertní plyn. Ohledně



Víte, že ve středověku se nazývala knedlíkem nebo také knédlem malá kulička nebo šišťička smíchaná z nasekaného masa? Oproti dnešní době se tyto knedle smažily

technologie výroby jsme spolupracovali s potravinářskou školou v Bzenci, ale jinak si všechno vyvíjíme a vymýšlíme sami. Pro určení délky záruky a spotřeby samozřejmě využíváme laboratoře vydávající certifikáty," vypočítává majitel a poukazuje ještě na jednu důležitou skutečnost: „Problémem našeho oboru je, že stroje přímo na výrobu knedlíků neexistují. Většinou pořizujeme stroje na výrobu pečiva, které si sami upravujeme a přizpůsobujeme.“

K INOVACÍM PATŘÍ I ÚSPORY ENERGIE

Když chcete zachovat kvalitu a přitom své produkty pro koncového zákazníka příliš nezdražovat, musíte popřemýšlet, kde ještě máte nějaké rezervy. V případě Lefu se v listopadu pustili do realizace projektu v oblasti úspory energií.

„Jelikož se energie stále zdražují a u nás představují podstatnou část nákladů,

rozhodli jsme se využít programu Úspory energie a spolu s pomocí brněnské pobočky ČMZRB se pustit do rozsáhlé modernizace našeho výrobního zázemí. Během čtyř měsíců chceme nahradit osvětlení ve všech prostorech společnosti za efektivní světelné LED diody a instalovat výměník pro zpětné získávání tepla ze spalinových cest. A naprosto zásadní je pro nás skutečnost, že budeme moct pořídit novou vzduchotechniku zajišťující odvlhčení a větrání výrobních prostor.

V současné době je ve výrobě knedlíků, kterému u nás říkáme knedlíkárna, osm digestoří. Jsou už zastaralé, polovina z nich neplní svůj účel a zbylá polovina pouze z jedné pětiny. Přitom se tam denně odpaří téměř sedm tisíc metrů krychlových vody, a ta pak kondenzuje a narušuje nosné konstrukce. Chceme vybudovat tříokruhový systém, pro haluškárnou, výrobu těsta i knedlíkárnu. Věřím, že až na jaře modernizaci dokončíme, bude to znamenat nejen úspory, ale také zvýšení komfortu pro naše zaměstnance," prozrazuje Vladimír Truschinger a pochvaluje si, že takový krok nevyžadoval jejich finanční vstup. V rámci programu Úspory energií totiž 70 % způsobilých výdajů financuje ČMZRB a 30 % ČSOB. Úvěr poskytnutý od ČMZRB je bezúročný a je doplněn finančním příspěvkem na úhradu úroků u úvěru od ČSOB. Přičemž úvěry mohou splácet až deset let. ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV V. TRUSCHINGERA

O programu Úspory energie

Program Úspory energie nabízí podnikatelům bez rozdílu velikosti bezúročné úvěry na realizaci projektů, které povedou minimálně k 10% úspoře energie. To znamená například na zateplení budovy určené k podnikání, nové rozvody plynu, elektřiny, výměnu kotlů, osvětlení, instalaci kogeneračních jednotek, využití odpadního tepla či obnovitelných zdrojů energie v podnikání nebo nahrazení stávajících strojů a zařízení úspornějšími apod.

Bezúročné úvěry poskytuje Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) do výše 70 % způsobilých výdajů a v rozmezí 800 tisíc až 30 milionů korun. Minimálně 20 % financování musí poskytnout spolupracující banka či leasingová společnost (ČMZRB má v současné době uzavřenou spolupráci s 23 finančními institucemi tohoto typu). Na tuto část úvěru ČMZRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 1,5 mil. korun. Úvěry mají až 10letou dobu splatnosti včetně odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Součástí programu Úspory energie je také finanční příspěvek na pořízení energetického posudku ve výši až 250 tisíc korun.

Protože je program financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy. Zde potom mohou podnikatelé využít obdobný program ENER.





ČESKÁ REPUBLIKA OSLAVILA DESET LET V ESA

NA KOSMICKÝCH PROJEKTECH SE PODÍLÍ PŘES ŠEDESÁT FIREM A VÝZKUMNÝCH INSTITUCÍ

METEOROLOGICKÉ MISE NOVÉ GENERACE, TELEKOMUNIKAČNÍ PLATFORMY, NOVÝ SYSTÉM ŘÍZENÍ LETOVÉHO PROVOZU NAD EVROPOU, TECHNOLOGIE PRO DRONY ČI SONDY SMĚŘUJÍCÍ KE SLUNCI A JUPITERU. TAM VŠUDE NAJDEME ČESKOU STOPU.

Na projektech Evropské kosmické agentury (ESA) se v současné době podílí přes 40 tuzemských firem, do projektů je však zapojeno i 22 českých výzkumných ústavů a vysokých škol. Další desítky firem pak patří k subdodavatelům. Práce prováděné v České republice navíc mají rok od roku vyšší přidanou hodnotu. Jedná se například o přípravu kompozitových dílů pro nosné rakety, výrobu kondenzátorů či optických krystalů. České firmy pracují i na rozvoji družicových aplikací, zejména družicové navigace a pozorování Země, které nacházejí uplatnění v dopravě, zemědělství,

sledování životního prostředí, energetice, smart cities a v dalších odvětvích.

„Nejdůležitějším nástrojem České republiky pro rozvoj kosmických technologií a aplikací jsou programy Evropské kosmické agentury. České firmy a vědci tak mohou pracovat na špičkových technologických projektech, které přesahují technologické, vědecké i finanční možnosti samotné České republiky a je nutné je řešit v mezinárodní spolupráci. Za deset let členství ČR v ESA se přes 40 firem a 22 výzkumných ústavů zapojilo do více než 300 projektů. Díky

Czech Space Week

Konference k deseti letům členství České republiky v Evropské kosmické agentuře za účasti zahraničních hostů, první český kosmický průmyslový veletrh, hackathon a kosmický job fair pro studenty, dny otevřených dveří sídla Agentury pro evropský globální družicový navigační systém (GSA) v Praze nebo koncert filmové sci-fi hudby. To jsou jen některé z přibližně dvaceti akcí, jimiž Ministerstvo dopravy ČR a agentura CzechInvest spolu s dalšími partnery přiblížily v listopadu kosmické aktivity a jejich přínos pro vědu, podnikání, ale i každodenní život odborné i široké veřejnosti.

Czech Space Year 2018

Rok 2018 se stal rokem několika významných počinů epochy „dobývání vesmíru“ s českou stopou, včetně výročí prvního letu československého kosmonauta Vladimíra Remka do vesmíru nebo výročí vstupu České republiky do ESA. Ministerstvo dopravy a CzechInvest proto vyhlásily tento rok českým kosmickým rokem – Czech Space Year 2018. Oslavy vyvrcholily v listopadu řadou akcí pod názvem Czech Space Week.

mezinárodní spolupráci v konsorciích se české firmy zároveň zapojují do mezinárodních dodavatelských řetězců, které pak na komerční bázi dodávají řešení původně vytvořená v programech ESA. Tím zvyšují svoji konkurenceschopnost a pomáhají stavět znalostní ekonomiku naší země,“ říká ministr dopravy Dan Ťok, který za zapojení ČR do ESA a do kosmických aktivit EU odpovídá.

A generální ředitelka agentury CzechInvest Silvana Jirotková dodává: „Kosmické technologie nacházejí využití v mnoha oborech napříč všemi oblastmi lidské činnosti. S nápady na jejich využití často přicházejí mladé firmy, start-upy, které vědí, jak kosmickou technologii, navigační data nebo družicové snímky uplatnit v běžném životě. Start-upy jsou velkým zdrojem inovativních řešení, proto ty nejslibnější podporujeme v podnikatelském inkubátoru ESA BIC Prague.“

Význam kosmických aktivit pro budoucí hospodářský vývoj deklarovala letos i Evropská komise svým návrhem zvýšit rozpočet kosmického programu o 30 procent, tedy na 16 miliard eur. Roste také význam České republiky v evropských kosmických aktivitách. Usídlení Agentury pro evropský globální družicový navigační systém (GSA) v Praze v roce 2012 sem od té doby přitahuje mnohé zahraniční firmy a instituce. Od roku 2016 funguje v Praze kosmický podnikatelský inkubátor ESA BIC Prague, kterým prošlo již 13 českých firem a který se letos rozšířil i o pobočku v Brně. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHINVESTU

Michal Kuneš:

PODPORUJEME KOSMICKÉ START-UPY

OCENĚNÍ YOUNG SPACE LEADER, UZNÁNÍ PRO VÝJIMEČNÉ STUDENTY A MLADÉ PROFESIONÁLY VĚNUJÍCÍ SE KOSMICKÝM AKTIVITÁM, PŘEVZAL V ŘÍJNU Z RUKOU PREZIDENTA MEZINÁRODNÍ ASTRONAUTICKÉ FEDERACE (IAF) PRVNÍ ČECH V HISTORII. JE JÍM MICHAL KUNEŠ, V SOUČASNÉ DOBĚ ČLEN TÝMU ČESKÉHO INKUBÁTORU ESA BIC PRAGUE AGENTURY CZECHINVEST.



Co pro vás tak významné ocenění znamená?

Mé působení v Mezinárodní astronautické federaci je čistě dobrovolnické a dělám to ve svém volném čase, což občas nebylo snadné skloubit se studiem nebo kariérou. Za ocenění jsem samozřejmě rád a vážím si ho. Beru to však také jako závazek. A věřím, že mi pomůže ještě víc ve světě propagovat české kosmické aktivity, kosmický průmysl a výzkum a snad i inspirovat další mladé lidi se stejným zájmem o vesmír, jako mám já.

Zajímají se mladí Češi vůbec o tuto oblast? Třeba v porovnání se zahraničím.

Zajímají. Není jich málo a mnozí jsou úspěšní také na mezinárodní úrovni. Kosmické aktivity zasahují do mnoha oblastí, a uplatnit se v nich tak mohou studenti s různým zaměřením. O budoucnost českého kosmického průmyslu proto strach nemám. Raději bych ale viděl, kdyby neodcházel do zahraničí, ale

aby pro ně bylo atraktivní uplatnit svůj potenciál tady, v českých firmách a institucích. Proto mě zaujal projekt prvního českého inkubátoru Evropské kosmické agentury, se kterým před lety přišla agentura CzechInvest.

Co konkrétně pro inkubátor ESA BIC Prague děláte?

Snažím se zúročit své předchozí zkušenosti z Mezinárodní astronautické federace, ale například i z pětiletého působení v České kosmické kanceláři. Snažím se v Česku popularizovat kosmická témata a budovat zdejší komunitu. Hlavně ale pracuji přímo se start-upy, které se v ESA BIC Prague inkubují, jednak je pomáhám vyhledávat, vybírat a samozřejmě je podporuji i během samotné inkubace.

Jak si můžeme takovou kosmickou inkubaci představit?

Podnikatelský inkubátor se dá celkem dobře přirovnat ke klasickému inkubátoru. K nám přicházejí start-upy často jen ve fázi nápadu a my se z nich pokoušíme udělat životaschopné firmy, které mohou uspět na trhu. Vybrané start-upy od nás dostanou padesát tisíc eur, pomáháme jim s technickou i byznysovou stránkou jejich projektů, organizujeme pro ně workshopy a školení, poskytujeme jim mentoring, umíme je napojit na partnery, zákazníky nebo investory. Jedná se tedy o poměrně komplexní podporu. A jelikož jsme kosmickým inkubátorem, můžeme takto podpořit jen start-upy, které pracují s kosmickými technologiemi nebo družicovými daty. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

Petr Borkovec:

BUDUJEME NOVOU POJIŠŤOVNU TAKOVOU, KTERÁ U NÁS DOPOSUD CHYBĚLA

PETR BORKOVEC ROZJÍŽDÍ S PARTNERY AMBICIÓZNÍ PROJEKT. NA ČESKÉM TRHU CHCE VYBUDOVAT NOVOU POJIŠŤOVNU, KTERÁ BUDE POSKYTOVAT ŽIVOTNÍ POJIŠŤENÍ. NEBUDE TO LEVNÁ ZÁLEŽITOST, JEN POČÁTEČNÍ INVESTICE SE BUDE POHYBOVAT KOLEM 350 MILIONŮ KORUN. „ALE V PRVNÍCH LETECH MOHOU NÁKLADY NARŮST JEŠTĚ O PÁR SET MILIONŮ. MÁME BANKOVNÍ ÚVĚR A FINANCUJEME TO Z NAŠICH ZISKŮ,“ ŘÍKÁ ŠÉF FINANČNÍ SKUPINY PARTNERS.



Petr Borkovec,
šéf finanční skupiny
Partners

JSME OCHOTNI POJISTIT KAŽDÉHO

Založili jste si na zelené louce pojišťovnu Simplea. Co vás k tomu vedlo?

Hlavní motivy jsou dva. První je ten, že se životní pojištění dá dělat lépe, než ho dělají tradiční pojišťovny. U životního pojištění je v Česku větší marže než na Západě a my si myslíme, že se dá poskytovat efektivněji. Druhá věc je, že se chceme zabývat produkty, které nikdo na trhu nedělá. Nemyslím z pohledu rizik, protože se chceme soustředit jen na důležité situace, jako jsou „závisí na mě někdo, umřu a měl bych rodinu zaopatřit“ nebo „závisím na sobě já a budu dlouho nemocný“, a poslední je střednědobé riziko „nemůžu vydělávat déle než rok“ nebo „nemůžu vydělávat tři až šest měsíců“. Ostatní doplňkové pojištění nechceme řešit.

Budete tedy konkurovat hlavně cenou?

A také rozsahem pojistného krytí. Dnes se pojišťovny nezabývají jednotlivci, ale berou jen průměr. Žáda si pak kryjí rozsáhlými pojistnými podmínkami. Mají například výluky, že pokud se vám stane něco, co souvisí s tím, co se vám stalo dřív, máte problém. Nezkoumají

zdravotní stav dostatečně dopodrobna, aby vám garantovali, že budou plnit. Když máte nějaký problém, například cukrovku, už vás nepojistí. My říkáme, že mít cukrovku neznamená, že budete mít rakovinu, úraz nebo jiné věci.

To vyžaduje složitější systém skóringu, tedy celkového hodnocení klientů.

Přesně tak. Ale znamená to i ochotu dát cenu. My říkáme, že každému klientovi na tato tři životní rizika chceme dát cenu. Každého jsme ochotni pojistit. Když bude mít vyšší riziko, dáme mu vyšší cenu, ale bude pojištěný. Není to tak, že klienta přijmeme, dáme mu normální cenu a pak mu na základě pojistných podmínek řekneme, že nemá na plnění nárok.

INSPIROVALI JSME SE U KLIENTŮ PARTNERS

Inspirovali jste se například u mladých bank, které se snaží takto přistupovat k zákazníkům?

Inspirovali jsme se hlavně z našich zkušeností, přímo od našich klientů, protože vidíme, jaké mají problémy. Zároveň vidíme, jak pojišťovny přemýšlejí.

V Americe například existuje firma, která je velmi úspěšná v tom, že začala pojišťovat i klienty, kteří měli nějaké nemoci. Programujeme si i vlastní IT systém pojišťovny, což tady v Česku desítky let nikdo neudělal. Chceme mít jeden produkt, který musí být celý on-line, musí být bez-papírový a musí umět správný skóring a uzavření smlouvy.

Sám jste podílníkem ve firmě Twisto, která také používá skóring na hodnocení úvěrové bonity klientů. Lze jej nějak využít?

Je to trochu jiný systém. Hodil by se spíš na odhalování pojištných podvodníků. Ale vstoupili jsme teď do První klubové pojišťovny a tam bychom ho chtěli využít. Koneckonců systém Twista používá například Alza či různé banky.

Pojišťovnu povede Martin Švec. Čím vás přesvědčil?

Nejvíc srdcem, spojuje rozumový a emocionální přístup. Je matfyzák, šéf produktů v MetLife a předtím v Kooperativě, takže umí vytvářet celou fázi produktu. Pak také má odvahu měnit věci a dotahovat je do konce. Celkem počítáme s 25 zaměstnanci, řada věcí se bude outsourcovat z Partners, například účetnictví.

VYTVÁŘÍME PRODUKTY, KTERÉ NA TRHU CHYBĚJÍ

Kolik chcete upsat v prvních letech pojistek?

Počítáme, že aspoň deset tisíc za rok uděláme. Budeme mít takový podíl, jaký si zasloužíme. Pojistka nebude nijak moc zvýhodňovaná, protože kvůli rovným provizím naši poradci nejsou motivováni prodávat jen náš produkt. V dalších letech pak chceme dělat deset až dvanáct tisíc ročně.

U Partners mají zprostředkovatelé provize u základních produktů stejné. Nefunguje to tak ale všude. Nedeformuje rozdílná výše provizí trh?

Ovlivňuje to rozhodování, to je jasné. U nás je například u hypoték stejná provize pro všechny banky, u pojistek je pro všechny pojišťovny také stejná provize. U investic jsou minimální rozdíly; krásný příklad je ale naše investička, která má nulové vstupní poplatky, levnější fondy,

ale přesto u nás dělá ze všech investic 25 procent našeho byznysu.

Vybereme si vždycky nějakou mezeru na trhu, kde vidíme potenciál, a pro ni vytvoříme produkt.

Jak je trh finančních zprostředkovatelů vlastně velký?

Kdybychom sjednali všechny nové hypotéky, investice, životní a neživotní pojistky, bylo by to včetně kmenu asi padesát miliard korun na provizích. Kdybychom vzali jen čistě nový byznys, bylo by to asi 35 miliard korun. Takto velký je tedy trh.

Jaký máte na tomto trhu podíl?

Pointa je v tom, že samotné poradenské a zprostředkovatelské firmy jako my udělají kolem osmi až deseti miliard korun obratu. Dnes existují desítky tisíc subjektů, které prodávají produkty, jsou na poštách, v bankách, pojišťovnách, vnitřních sítích stavebních spořitelů, tam pořád prodává nejvíc lidí. Jako finanční poradci jsme se teď spojili v asociaci a je nás 22 tisíc zprostředkovatelů. Před pěti lety to byl dvojnásobek.

Vaše finanční skupina Partners měla loni tržby 1,4 miliardy korun, na trhu máte tedy podíl 15 až 20 procent. Jak jste ziskoví?

Ziskovou marži se snažíme držet na osmi až deseti procentech, takže náš čistý zisk je kolem 100 milionů korun.

Co prodáváte nejvíc?

Trh se za posledních deset let velmi změnil. V roce 2008 se prodávalo nejvíc životní pojištění, které tvořilo 75 procent, deset procent byly hypotéky, devět procent investice a jedno procento majetkové pojištění. Dnes je podíl životního pojištění na provizích 32 procent, podíl investic 30 procent, podíl hypoték 27 procent, šest procent tvoří majetkové pojištění a zbytek je penzijní připojištění a stavební spoření.

NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL MAJÍ INVESTICE A SPOŘENÍ

Co má podle vás největší potenciál? Zřejmě investice do podílových fondů?

Ano. Určitě je to kolektivní investování, prodej podílových listů, protože přímé investování do akcií je pro 99 procent lidí nesmysl. To, co dneska člověk zaplatí v dobře vybraných fondech, je dobrý poplatek za diverzifikaci. Děláme investiční poradenství, ve kterém existují široké mantinely, co můžeme nabízet. Když chcete dát například milion korun do akcií, musíte mít v dalších nástrojích podle svého rizikového profilu ještě další peníze. Nemůžeme klientovi prostě šoupnout milion do akcií.

Čí podílové fondy prodáváte?

Používáme dvě platformy. První je Amundi, druhá Conseq, která zastřešuje jejich vlastní fondy, BNP Paribas, Franklin Templeton atd. Pak máme ještě vlastní Partners investiční společnost s dividendovým fondem, globálními fondy a dalšími vychytávkami, ale hlavně nemáme vstupní investiční poplatky, a když dodržíte investiční horizont, neplatíte ani výstupní. Poplatek máme 1,5 procenta, ostatní mají dvojnásobek až trojnásobek, tři až pět procent. My jsme silní hlavně v pravidelných investicích na rozdíl od bank, které dělají lépe jednorázové investice. U nás lidé investují tisícovku, dvě, tři měsíčně. Pořád je to směšné, když vezmete, že v podílových fondech je 500 miliard korun, v bankách pak leží tři tisíce miliard.

Co se bude podle vás v budoucnu nejvíc prodávat?

Největší potenciál růstu mají investice a spoření. Nejde ani o to, do čeho se investuje, ale lidi si musejí tvořit pilíři či pravidelným investováním. Postupně se peníze z bank budou přesouvat do podílových fondů. Děje se to už teď, ale velmi pomalu a peníze v bankách naopak rostou.

Ekonomice se teď daří. Porostete tedy obratově a ziskově i letos?

Ano, ale na druhé straně už cítíme zpomalení v hypotékách, ovšem životní i neživotní pojištění a investice to táhnou hodně. Počítáme, že obrat budeme mít kolem 1,6 miliardy korun, takže půjdeme o 15 procent nahoru. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV PARTNERS

VYPOŘÁDÁNÍ ÚJMY ZPŮSOBENÉ ČLEMEM VOLENÉHO ORGÁNU OBCHODNÍ KORPORACE

ZÁKON O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH UMOŽNIL, ABY ČLENOVÉ VOLENÉHO ORGÁNU UZAVŘELI S OBCHODNÍ KORPORACÍ SMLOUVU O VYPOŘÁDÁNÍ ÚJMY, KTEROU OBCHODNÍ KORPORACI ZPŮSOBILI PORUŠENÍM SVÉ POVINNOSTI JEDNAT S PÉČÍ ŘÁDNÉHO HOSPODÁŘE. OD POČÁTKU SE V SOUVISLOSTI SE ZAVEDENÍM TOHOTO INSTITUTU VEDLY DISKUZE O TOM, ZDA JE MOŽNÉ UZAVŘENÍM TAKOVÉ SMLOUVY NÁHRADU TÉTO ÚJMY OMEZIT ČI DOKONCE ZCELA VYLOUČIT, NEBO ZDA TO MOŽNÉ NENÍ A SMLOUVA MŮŽE STANOVIT POUZE KONKRÉTNĚJŠÍ SMLUVNÍ PRAVIDLA O ZPŮSOBU TÉTO NÁHRADY. S OHLEDEM NA VLÁDNÍ NÁVRH NOVELY ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH SE ZDÁ, ŽE TATO PRO VOLENÉ ČLENY ORGÁNŮ ZÁSADNÍ OTÁZKA BUDE DEFINITIVNĚ VYŘEŠENA.

Návrh novely zákona o obchodních korporacích (ZOK) předložený Poslanecké sněmovně ČR se totiž jednoznačně přiklání k dnes již převažujícímu názoru, který **připouští** možnost dohodou omezit či vyloučit odpovědnost člena voleného orgánu za újmu způsobenou korporaci v důsledku nejednání s péčí řádného hospodáře. Tento způsob vypořádání újmy má však stále své limity i úskalí, jež by měly být brány v potaz.

PÉČE ŘÁDNÉHO HOSPODÁŘE

Členové volených orgánů obchodních korporací, tj. jak členové statutárních, tak i členové kontrolních orgánů (nikoliv však členové valné hromady kapitálových společností či členské schůze družstva), mají povinnost jednat s péčí řádného hospodáře. I když není v možnostech tohoto článku podrobně popisovat všechny aspekty této povinnosti, s jejímž nedodržením může být spojen vznik újmy, je vhodné alespoň připomenout, že /i/ pečlivě a s potřebnými znalostmi jedná ten, kdo mohl při podnikatelském rozhodování v dobré víře rozumně předpokládat, že jedná informovaně a v obhajitelném zájmu obchodní korporace a takové rozhodování bylo učiněno s nezbytnou loajalitou a /ii/ při posouzení, zda člen orgánu

jednal s péčí řádného hospodáře, se vždy přihlédne k péči, kterou by v obdobné situaci vynaložila jiná rozumně pečlivá osoba, byla-li by v postavení člena obdobného orgánu obchodní korporace. Důkazní břemeno při posuzování, zda člen voleného orgánu jednal s péčí řádného hospodáře, přitom nese tento člen (ledaže soud rozhodne, že to po něm nelze spravedlivě požadovat).

DŮSLEDKY NEJEDNÁNÍ S PÉČÍ ŘÁDNÉHO HOSPODÁŘE

Důsledkem nejednání v souladu s péčí řádného hospodáře je jednak povinnost člena voleného orgánu **vydat prospěch** tím získaný (není-li vydání prospěchu možné, tak jeho nahrazení v penězích) a rovněž povinnost **nahradit újmu**, která může jít i nad rámec získaného prospěchu. Vznik povinnosti člena voleného orgánu obchodní korporaci vydat prospěch, respektive nahradit vzniklou újmu, má být nově spojen nikoliv s porušením péče řádného hospodáře, ale s **nejednáním s péčí řádného hospodáře**. Jedná se o spíše terminologické zpřesnění, které potvrzuje, že újma může vzniknout i v důsledku opominutí či zdržení se potřebného jednání, případně i strpění závadného stavu, nikoliv toliko v důsledku aktivního konání.

Ustan. § 53 odst. 3 ZOK přitom **alternativně** umožňuje vzniklou újmu vypořádat **uzavřením dohody** mezi členem voleného orgánu a korporací. Navrhovaná úprava zákonného textu tohoto ustanovení pak nově explicitně stanoví, že vznikla-li nejednáním s péčí řádného hospodáře obchodní korporaci újma, **může se obchodní korporace dohodnout s povinnou osobou na změně obsahu závazku tuto újmu nahradit (formou tzv. novace či narovnání) nebo dokonce na jeho zániku**.

PŘEDPOKLADY A LIMITY DOHODY

Je důležité zdůraznit, že dohodou dle ustan. § 53 odst. 3 ZOK **není možné omezit či vyloučit odpovědnost** člena orgánu korporace **dopředu** – před samotným vznikem újmy, ale až poté, co újma korporaci skutečně vznikne.

Členové statutárního orgánu korporace jsou přitom **povinni** opět rovněž z titulu své povinnosti jménem dotčené korporace jednat s péčí řádného hospodáře tuto újmu vůči odpovědnému členovi orgánu **uplatňovat**, tj. mají povinnost **rozhodnout, zda** budou od odpovědného člena voleného orgánu, který korporaci újmu způsobil, její náhradu **vymáhat, nebo** zda s ním tuto újmu



vypořádají právě **uzavřením dohody** dle ustan. § 53 odst. 3 ZOK. Uzavření takové dohody představuje i možné vítané řešení vzniklé situace pro členy statutárního orgánu, kteří újmu nezpůsobili, ale jsou jménem korporace povinni tuto újmu uplatňovat. Pokud se jménem korporace rozhodnou dohodu dle § 53 odst. 3 ZOK s členem orgánu, který újmu způsobil, uzavřít a výši náhrady újmy snížit či dokonce zcela vyloučit, **musí být** toto jejich **rozhodnutí odůvodnitelné** a pro korporaci přijatelné a minimálně nikoliv nevýhodné, a to právě z titulu jejich povinnosti dohodu jménem korporace uzavřít rovněž s péčí řádného hospodáře (aby se sami paradoxně nedostali do obdobné situace a de facto na sebe pouze „nepřenesli“ odpovědnost člena orgánu, který svým jednáním újmu původně způsobil). Odůvodnitelnost takového rozhodnutí může spočívat například v nepostradatelnosti, nenahraditelnosti či jedinečnosti člena voleného orgánu, který újmu způsobil, kdy je pro korporaci výhodnější si takového člena orgánu udržet a prostřednictvím jeho individuálních schopností realizovat výsledky, jichž by bez něho korporace jen těžko dosáhla, což může být ve svém efektu výhodnější, než s takovou osobou vstupovat do sporu, vymáhat vůči ní újmu a případně ji jako člena orgánu ztratit. Z tohoto pohledu je tedy třeba možnost uzavření dohody dle § 53 odst. 3 ZOK zvažovat zvláště v každém individuálním případě.

Co se týče obsahu samotné dohody, předpokládá návrh novely právní formu

změny původního závazku k náhradě újmy **formou tzv. novace či narovnání**, kdy právě řešení formou dohody o sporných či pochybných právech může být značně praktické, neboť mnohdy nemusí být v okamžiku uzavření dohody rozsah újmy zcela jednoznačný. Další možné řešení představuje **uzavření dohody o zániku závazku** nahradit újmu, jejíž dosažení bude pro člena orgánu, jenž újmu způsobil, zřejmě nejlákavější.

Aby se dohoda dle § 53 odst. 3 ZOK stala účinnou, **musí být schválena nejvyšším orgánem obchodní korporace**, a to alespoň dvoutřetinovou většinou hlasů všech společníků, když člen orgánu, který újmu způsobil, je-li zároveň společníkem, na valné hromadě nevykonává hlasovací právo. **Usnesení nejvyššího orgánu** (nejčastěji valné hromady) korporace je jako každé jiné rozhodnutí valné hromady **napadnutelné žalobou** pro neplatnost, a pokud by soud tuto neplatnost vyslovil, došlo by ke zrušení dohody od samého počátku.

OCHRANA VĚŘITELŮ KORPORACE

Argumentem, který byl často zmiňován v diskuzích o přípustnosti možnosti snížit či vyloučit náhradu újmy dohodou s odpovědným členem a který svědčil spíše pro její nepřipustění, bylo ohrožení věřitelů obchodní korporace a jejich zákonného práva z ručení člena orgánu, který újmu způsobil, a to až do výše, v jaké škodu korporaci nenahradil, pokud se věřitel plnění na korporaci nemůže domoci. Obavy, že připuštěním

možnosti dohodou dle § 53 odst. 3 ZOK náhradu újmy snížit či vyloučit by bylo postavení věřitelů korporace ohroženo z důvodu zániku zákonného ručení odpovědného člena orgánu korporace (založeného ustan. § 159 odst. 3 občanského zákoníku), však vládní návrh novely ZOK zcela rozptyluje, když stanoví, že **ručení člena voleného orgánu věřiteli obchodní korporace podle občanského zákoníku není uzavřením dohody dotčeno**.

Pro odpovědné členy statutárního orgánu to znamená, že ani pokud uzavřou s korporací dohodu o vypořádání újmy, na jejímž základě se jejich závazek vůči korporaci hradit újmu sníží nebo dokonce zanikne, nezanikne jejich zákonné ručení vůči věřitelům korporace do výše, v jaké škodu (újmu) korporaci nenahradí. Jejich „totální vysvobození“, tj. i vůči věřitelům korporace, tak nastane pouze v případě, že korporace bude schopna vůči těmto věřitelům plně hradit své závazky. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



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

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8000 výtisků do škol, firem a institucí





Martin Brix:

ROSTE ZÁJEM O PRONÁJEM AUT NA NĚKOLIK MĚSÍCŮ

JEDNÍM Z HLAVNÍCH TRENDŮ, KTERÉ DNES FORMUJÍ OBLAST SPRÁVY SLUŽEBNÍCH VOZIDEL, JE VĚTŠÍ POPTÁVKA PO FLEXIBILNÍCH PRONÁJMECH. „PONDIKATELÉ OBČAS POTŘEBUJÍ AUTA I NA KRATŠÍ DOBU, NEŽ JSOU STANDARDNÍ TŘÍLETÉ NEBO ČTYŘLETÉ LEASINGOVÉ CYKLY, A HLAVNĚ POKUD MOŽNO OKAMŽITĚ,“ ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČESKÉ Pobočky společnosti LEASEPLAN MARTIN BRIX, KTERÁ NA TENTO ZÁJEM REAGOVALA NOVÝM PRODUKTEM FLEXIPLAN. PRŮMĚRNÁ DOBA PRONÁJMU U NĚJ DOSAHUJE ŠESTI MĚSÍCŮ.



Martin Brix,
generální ředitel společnosti LeasePlan
Česká republika, která se specializuje
na operativní leasing firemních aut

Jak se FlexiPlan liší od typického operativního leasingu?

Především u něj není striktně vymezena délka pronájmu. Klient nám může vůz kdykoli vrátit bez jakékoli penalizace. Důležitá je také rychlost, za jakou vůz dokážeme dodat. U FlexiPlanu je to možné prakticky okamžitě. Výhradně pro tento produkt máme vyčleněnou flotilu zánovních vozidel. Když zákazník vznesе požadavek, vybereme mu automobil, který odpovídá jeho představám. Ve většině případů klienti žádají vozidla

typu Škoda Octavia, k dispozici jsou ale také automobily nižších i vyšších kategorií.

Kolik automobilů máte k dispozici?

V létě jsme museli flotilu rozšířit o více než 40 vozů na celkových téměř 200. Jen díky tomu dokážeme uspokojit všechny zájemce. Auta jsou dostupná po celé České republice u našich partnerů z řad značkových dealerů. Díky tomu můžeme zákazníkům dodat jakýkoli typ automobilu kdykoli a kdekoli.

Jak je FlexiPlan zpoplatněn?

Zákazník platí měsíční splátku, která je neměnná po celou dobu pronájmu. Měsíční splátka počítá s neomezeným počtem najetých kilometrů. To znamená, že po skončení pronájmu nejsou účtovány žádné nadlimitní kilometry. Splátka navíc pokrývá všechny nezbytné služby, které souvisejí s provozem automobilu: vedle financování vozu také jeho kompletní servis, sezonní pneumatiky, pojištění, konkrétně povinné ručení, havarijní pojištění i pojištění skel, a dále asistenční služby i všechny povinné platby, tedy silniční

daň, dálniční známku a koncesionářský poplatek za rádio. Klient tak má k dispozici úplně stejný komfort, jaký poskytujeme pomocí full service leasingu, což je naše produktová vlajková loď. V zásadě se stará pouze o to, aby dojel včas k benzinové pumpě.

Jaké firmy FlexiPlan oslovuje?

Je to velice široká škála: od stavebních společností přes ICT specialisty až po nejrůznější start-upy. Pro ty je FlexiPlan atraktivní tím, že si jeho prostřednictvím mohou osahat, jak v praxi funguje operativní leasing. Teprve pak se rozhodnou, jestli jej budou využívat dlouhodobě. Několik našich nových zákazníků šlo právě touto cestou. A ptáte-li se na to, v jakých situacích firmy FlexiPlan volí nejčastěji, potom máme zmapováno, že velmi oblíbený je u společností, které jsou projektově orientované nebo potřebují vozy v době sezonních prací. Hodně zákazníků používá FlexiPlan i pro nové zaměstnance ve zkušební lhůtě anebo pro ty, kteří čekají na nový automobil objednaný do výroby. ■

ZDROJ: LEASEPLAN ČR

SKLADOVÉ PŘEPRAVNÍ SYSTÉMY

PALETY PRO PNEUMATIKY

NEO 22LE



NEO 18LW



AT 003



AT 005



KONTEJNERY

AT 60635



ASP 009G00



AT 203

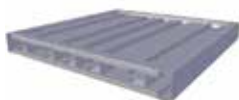


AT 017



PLOŠINY | MANURACKY | LANGGUTY | VOZÍKY

AT 73316



ASP 001M00



AT 80740



AT 90960



www.avexproducts.com



2019

PŘEJEME VÁM
ŠŤASTNÝ A ÚSPĚŠNÝ
NOVÝ ROK



Philippe Gugler:

TRADE NEWS DÁVÁ FIRMÁM DO RUKOU TIPY, JAK USPĚT

„Jelikož smyslem mojí práce je pomáhat firmám zvyšovat jejich konkurenceschopnost, je skvělé, že existuje magazín jako TRADE NEWS, který jim nabízí různé inovativní tipy a triky. Díky nim se mohou podniky rychle adaptovat na neustále se měnící tržní podmínky a držet krok s nejnovějšími trendy. Takovým výrazným trendem je třeba sdílená ekonomika, a proto jsem velmi rád, že jsem mohl přispět svými zkušenostmi v této oblasti a poradit českým firmám, jak k ní mají přistupovat, jak se jí přizpůsobit, aby přežily, či převzít některé její prvky pro vylepšení svých služeb. Navíc byl rozhovor veden velmi profesionálně, což u médií nebývá vždy pravidlem. V budoucnu do TRADE NEWS kdykoli rád znovu přispěju.“

Prof. Dr. Philippe Gugler je švýcarský ekonom, ředitel Centra pro konkurenceschopnost Univerzity ve Fribourgu a zároveň vedoucí katedry ekonomie Fakulty ekonomie a sociálních věd Univerzity ve Fribourgu. Vedle toho působí v Ústavu pro strategie a konkurenceschopnost na Harvardově obchodní škole (Harvard Business School), který vede profesor Michael Porter. Je také ředitelem Evropské mezinárodní obchodní akademie (EIBA), která sdružuje kolem 600 odborníků z akademické sféry a podnikové praxe



František Masopust:

BEZ INFORMACÍ SE BYZNYS DĚLAT NEDÁ

„Rád bych touto cestou poděkoval všem v TRADE NEWS za mimořádně záslužnou práci. Atraktivní formou podané profesionálně vysoce kvalitní informace – to je každé číslo časopisu. Nemohu opomenout jeden detail – když dnes někdo dokáže věnovat tak rozsáhlou pozornost citlivému tématu, jakým je v České republice Rusko, zaslouží si (alespoň ode mne) plné absolutorium!“

Ing. František Masopust je předsedou představenstva a generálním manažerem Komory SNS

Petr Kováč:

OD TRADE NEWS JSEM NEMOHL ODTRHNOUT OČI

„Časopis TRADE NEWS jsem objevil ve firmě LIKO-S ve Slavkově u Brna, s níž spolupracujeme, a velmi mě zaujal. Našel jsem v něm spoustu zajímavých článků, ani jsem nevěděl, u kterého dřív začít. Prioritně mě zaujala inovace jak z pohledu obsahu, tak časopisu samotného. Pak také spousta zajímavých dat o firmách, odvětvích, teritoriích... Prostě jsem ho chytl do ruky a nedokázal od něj odtrhnout oči. To se mi u jiných časopisů nestává.“

Petr Kováč je majitelem společnosti Metalbox, která se zabývá strojírenskou výrobou

Dalších 92 referencí najdete na www.itradenews.cz.

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 & 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
www.itradenews.cz



Děkujeme všem našim čtenářům, partnerům i spolupracovníkům za přízeň a podporu. Přejeme radostné Vánoce a v roce 2019 splnění všech přání, osobních i obchodních.

TRADE NEWS, váš spolehlivý průvodce světem obchodu a exportu





ŠETŘETE SVOU ENERGIÍ

SPECIALISTÉ KB EU POINT VE VŠECH REGIONECH ČR

Pomůžeme vám se získáním dotací
a zvýhodněných úvěrů na nové projekty,
technologie nebo energetické úspory.



KB

REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT