

TRADE

NEWS

6 / 2019 / VIII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

ČÍNA: CESTA NA GLOBÁLNÍ OLYMP

MONGOLSKO NENÍ PRO ZHÝČKANÉ



Czech
Republic
The Country
For The Future

VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ KORPORÁTNÍ BYZNYS

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

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB

Vážení čtenáři,

ocitáme se v další fázi globalizace. Technologická, ekonomická nebo sociologická integrace začíná dostávat další rozměr. Hlavními tématy posledních měsíců se stávají klima, dekarbonizace, uhlíková neutralita. A začíná se projevovat slabost či přímo neschopnost významných světových institucí fakticky řešit emise na úrovni jejich celkové redukce. Místo věcné diskuze, podložené fakty a konkrétními opatřeními, začínáme podléhat hysterii a obecným frázím o blížící se katastrofě. To by ještě nemuselo být úplně špatně, pokud by to přinášelo výsledky. Ty jsou ale tristní.

Zatímco EU za cenu neuvěřitelných nákladů mění strukturu energetických zdrojů nebo průmyslu, zbytek planety si s tím příliš hlavu neláme. Poslední čísla jsou zdrcující. EU emituje pouhých 9% CO₂ a poctivě meziročně srazí emise o dalších 20 milionů tun, zbytek světa emise navýší o 1020 milionů tun! Přeloženo do češtiny, zatímco EU šlape na brzdu a likviduje evropský průmysl, všichni ostatní, s výjimkou USA, se chovají přesně opačně. Tvrdými hospodářskými opatřeními zodpovědných zemí pak dochází nikoliv k celkové redukci emisí, ale pouze k jejich exportu.

Příkladem budiž ocelářský průmysl, který v EU cíleně omezujeme, bohužel ale jen na úkor zvýšené produkce ve třetích zemích, jejichž producenti nejsou zasaženi například náklady na emisní povolenky. Zajímavé je sledovat emise CO₂ v důsledku využívání fosilních paliv.

Ve zlomovém roce 1990 byly celosvětově těsně nad úrovní 20 gigatun a nyní se již blíží ke 40 gigatunám. A zatímco Evropa a USA jsou na nižší úrovni, v ostatních zemích je strmý růst. Celoevropský závod v rychlé dekarbonizaci pak vypadá vedle ambicí Číny, Indie a Afriky jako špatný vtip.

Pro nás je tato politika nepřijatelná. Jsme připraveni přispívat ke snižování emisí, ale nehodláme v přímém přenosu zlikvidovat tuzemské hospodářství a stát se závislými na zemích, které bez jakýchkoliv skrupulí podíl emisí zvyšují. Jako stát s nejvyšším podílem průmyslu v EU a se 40% podílem uhlí na celkové spotřebě energie máme připraven plán, který zcela změní jak energetický mix, tak strukturu průmyslu. Během jedné generace posílíme jak obnovitelné zdroje, tak zejména jádro a do roku 2050 jsme připraveni mít bezemisní energetiku. Současně investujeme rekordně do výzkumu, vývoje a inovací a propojujeme vědu s průmyslem jako zatím žádná vláda v minulosti. Strategie Czech Republic: The Country For The Future vytyčuje nové parametry chytré ekonomiky, založené na přidané hodnotě a nejnovějších technologiích. To v důsledku povede ke snížení emisí průmyslu o více než 60%.

Máme detailní jízdní řád, který posune naše hospodářství mezi technologickou elitu, splníme přitom nejpřísnější ekologická kritéria a dodržíme závazky vůči EU. Nedosáhneme sice stoprocentní uhlíkové neutrality, ale hodně se



FOTO: AN BRANCO MPO

k ní přiblížíme. Budeme ale tvrdě požadovat kompenzace, které využijeme ve prospěch regionů a průmyslu, jichž se změny nejvíce dotknou, a současně také, aby nám EU nekladla překážky ve výstavbě jádra. Ze všeho nejvíce ale budeme chtít garance, že stejnou cestou půjdou i ostatní státy a že naše úsilí bude dávat smysl. Nástrojů pro to, dostat do hry i ostatní, je dostatek.

Prosincové TRADE NEWS je tradičně energetické. Přeji vám příjemné čtení a hezké dny do konce roku.

Karel Havlíček,
místopředseda vlády pro hospodářství
a ministr průmyslu a obchodu

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. 2019 Náklad: 8200 výtisků

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



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Dobeš, předseda představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

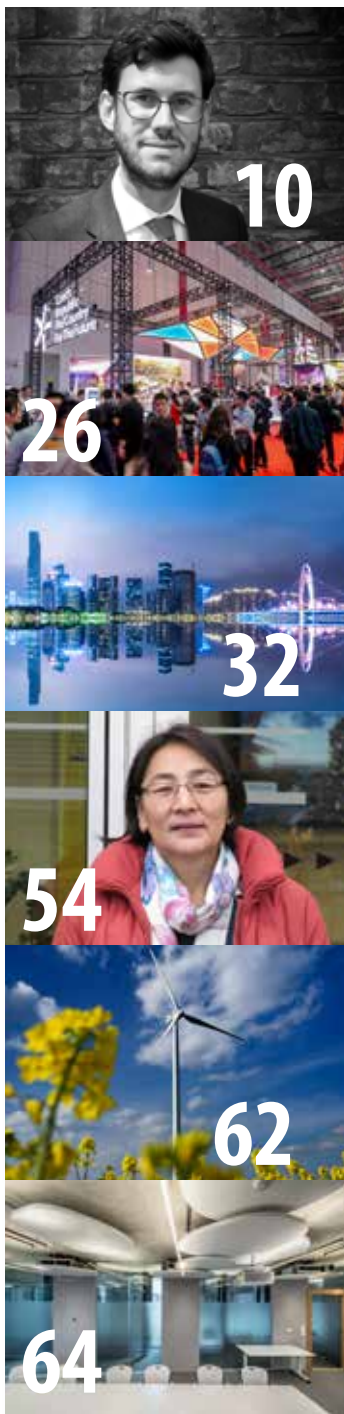
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU

jensikova@antecom.cz www.antecom.cz

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

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

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovolueme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



- 10** Rozhovor / Energetika
Edward Robinson: Malé a střední podniky budou hrát v nové, nízkouhlíkové ekonomice klíčovou roli
- 13** Infografiky
Čína, Mongolsko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Podpora exportu / Čína
Čína: Cesta na globální Olymp
- 26** Fotoreportáž / Čína
China International Import Expo podruhé. A Česko opět zářilo
- 32** Rozhovor / Čína
Aleš Červinka: Vstup na čínský trh trvá dlouho, ale vašim soupeřům také
- 38** Profiliga / TEDOM
Kogenerační jednotky TEDOM jsou alternativou k velkým zdrojům
- 41** Zápisník
KB jede na zelené vlně. Závazek splněný o dva roky dříve!
- 42** Rozhovor / Čína
Jan Zapletal: Číňan nikdy neřekne, že něčemu nerozumí
- 44** Rodinné podnikání / Šenýr
Korunka jako začátek cesty kolem světa
- 46** Rozhovor / Ochrana duševního vlastnictví
David Karabec: Naučme se využívat systém patentové ochrany jako akcelerátor svého byznysu
- 54** Rozhovor / Mongolsko
Enkhtuya Batkhuu: Stavím mosty mezi Čechy a Mongoly
- 56** Podpora exportu / Mongolsko
Mongolsko není pro zhýčkané. Chudá bohatá země
- 62** Profiliga / Portiva
Pavel Svoreň: Elektrárny stavíme, vlastníme a provozujeme. Proto přesně víme, co můžeme nabídnout
- 64** Environment
Akustika z PET lahví
- 66** Zrcadlo / Inovační strategie
Inovační strategie v praxi. Česká republika se stává zemí pro budoucnost
- 68** Rozhovor / ICC ČR
Miloš Olík: Soud je tak dobrý, jak dobrý je soudce nebo rozhodce
- 70** Profiliga / Primavera Andorrana
Felix Alcaide Perez: Vsadili jsme na krásu a dobré jméno

TRADE NEWS PARTNEREM



KLIKNI PRO EXPORT

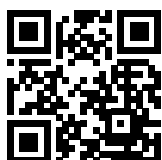
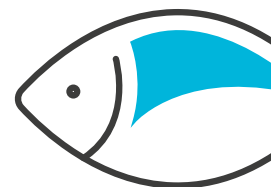


Nová služba zkrátí vaši cestu do světa.



www.egap.cz

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



Vážení čtenáři,

naše asociace má za sebou další dynamický a zároveň také přelomový rok. Letos je plnoletá, 26. listopadu oslavila 18. výročí založení, a tak si náš předseda Karel Havlíček řekl, že už si musíme poradit sami. Po dlouhém odolávání přijal v dubnu další životní výzvu a nabídku na post vicepremiéra a ministra průmyslu a obchodu. S těžkým srdcem jsme se s ním rozloučili, ale na druhou stranu dobrou zprávou je, že jeho působení právě v tomto rezortu je velkým příslibem, že podnikatelům bude více nasloucháno, neboť jej řídí člověk, který podnikání rozumí.

Asociace se nadále věnuje devíti hlavním podnikatelským segmentům, od začínajících mladých podnikatelů přes ženy podnikatelky, rodinné firmy, řemeslníky, maloobchodníky, drobné gastroprovozy, lokální pěstitele a producenty, podnikatele 50+ a podnikatele na venkově. Každý rok se také zabýváme jedním hlavním tématem, kterým byl letos Rok digitálního podnikání 2019 navazující na Rok řemesel 2016, Rok venkova 2017 a Rok rodinného podnikání 2018.

Stejně jako vloni i letos jsme realizovali letní TV speciál ve spolupráci s Českou televizí a týmem Ivety Toušlové s názvem Toulavá kamera Za rodinným stříbrem II, kde jsme široké veřejnosti představili dalších 32 rodinných firem a osm velkých podnikatelských ikon. Velmi nás těší, že jsme i přes období dovolených udrželi vysokou sledovanost pořadu – více než 600 tisíc diváků.

Evergreenem i vlajkovou lodí asociace je projekt Rodinná firma a budeme se mu intenzivně věnovat i nadále. Čeká nás registrace rodinných firem a benefity, které pro ně budeme uvádět v život. Více prozradíme zkraje nového roku.

Letošní Rok digitálního podnikání 2019 potvrdil, že jdeme správným směrem a hlad po praktických informacích v této oblasti je veliký, což potvrzuje téměř 100 letos uskutečněných akcí. I to je jeden z důvodů, proč se budeme digitálu věnovat i v roce následujícím.

Kromě těchto hlavních devíti segmentů se věnujeme i stálým aktivitám, jako je široká škála legislativy, podpora inovací, export, zvláštní režim pro ukrajinské zaměstnance, financování malých a středních podniků, monitoring dotačních titulů, daně a vzdělávání či bezplatný infoserwis k EET či GDPR.

EET opět nabere na obrátkách v souvislosti s nástupem 3. a 4. vlny od 1. května 2020. Naše řemeslné cechy považují EET za způsob narovnání podnikatelského prostředí a neočekávají u řemeslníků žádné zásadní potíže. Někteří z nich využijí tzv. off-line režim (papírové účtenky), neboť naprostá většina se zcela jistě vejde do limitu 600 tisíc korun hotovostních tržeb. Ti, co se připojí k EET, jsou připraveni si zakoupit nejlevnější tiskárny za cca 3000 korun, které jednoduše připojí ke svým mobilům, a navíc si tuto částku odečtou formou slevy na dani. Je však třeba zmínit, že někteří řemeslníci přejdou na zcela bezhotovostní systém, tedy fakturaci, které se EET netýká. To znamená, že nebudou brát malé zakázky pro občany, a stanou se tak pro tuto skupinu zákazníků ještě hůře dostupní.

Příští rok vyhlášíme Rokem malého podnikání 2020 a připravujeme řadu zajímavých akcí s ještě zajímavějšími partnery. Magazín TRADE NEWS, který vám přináší informace už osm let, bude samozřejmě také u toho.

Děkujeme vám za vaši přízeň, přejeme všem krásné a poklidné Vánoce a mnoho úspěchů v novém roce! ■

*EVA SVOBODOVÁ, MBA,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA ASOCIACE
MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR*



CO ODHALIL ROK DIGITÁLNÍHO PODNIKÁNÍ 2019?



Rok digitálního
podnikání
2019

NEJVĚTŠÍ PROJEKT AMSP ČR TOHOTO ROKU SE CHÝLÍ KE KONCI, A TAK JE ČAS BILANCOVAT. VELKÝ ZÁJEM FIREM I PODNIKATELŮ O TOTO TÉMA POTVRZUJE, ŽE JSME SE VYDALI SPRÁVNÝM SMĚREM. V RÁMCI ŠESTI NEZÁVISLÝCH PRŮZKUMŮ AGENTURY IPSOS PRO NAŠI ASOCIACI SE VŠAK OBJEVILA V PLNÉ NAHOTĚ SKUTEČNOST, ŽE PŘEDSTAVY O TOM, CO JE DIGITALIZACE, SE VELICE RŮZNÍ A POJMY SE MÍŠÍ S DOJMY.

ŘEMESLO 4.0 NETÁHNE

Ačkoliv nové technologie využívají více než dvě třetiny podnikatelů, nejmenší živnostníci a řemeslníci si cestu k digitálním nástrojům zatím nenašli a neřeší ani kybernetickou bezpečnost. Selhávají i střední odborné školy, které nedokáží žáky na digitalizaci dostatečně připravit. Mezi nejčastější digitální nástroje patří internet věcí, on-line marketing a cloudové služby. Obdobná je situace v zajišťování kybernetické bezpečnosti. Zatímco většina právnických osob myslí na zadní vrátka a zabezpečuje se vůči hrozbám z nových technologií, živnostníci neinvestují do této oblasti buď vůbec nic, nebo naprosté minimum.

DIGITALIZACE A DETAILNÍ ZNALOST POTŘEB ZÁKAZNÍKA HLAVNÍ DYNAMIKOU MALOOBCHODU

Tři ze čtyř obchodníků si dokážou něco spojit s pojmem chytrá prodejna. Elektronické platební metody a on-line marketing vedou v užívání moderních technologií v segmentu maloobchodu. Prodejci chápou, že bez přizpůsobení svých webových stránek chytrým telefonům a bez profilů na sociálních sítích nemohou dlouhodobě uspět. Digitalizace jejich podnikání bude zcela jednoznačně hlavním trendem v příštích letech. Je nevyhnutelná, z kamenných prodejen se postupně budou stávat showroomy a testovací prostředí pro

nové produkty. Kdo si toto uvědomí, bude mít náskok před konkurencí.

DIGITALIZACI SLUŽEB TÁHNOU ON-LINE REZERVACE, SOCIÁLNÍ MÉDIA A CLOUD

Šest z deseti podnikatelů ve službách si dokáže něco konkrétního spojit s pojmem chytrá služba. Nejčastěji zmiňují ulehčení práce a komunikace. Mezi nejvyužívanější moderní technologie patří on-line rezervace, on-line objednávky, sociální média nebo cloudové

TŘI ZE ČTYŘ DOTÁZANÝCH
OBCHODNÍKŮ SI DOKÁŽOU
NĚCO SPOJIT S POJMEM
CHYTRÁ PRODEJNA.

služby. Téměř polovina subjektů má profil na sociálních sítích, které využívají na propagaci, akvizici a komunikaci. Pouze pětina poptávek zatím přichází prostřednictvím internetu. Jako nejdůležitější cílovou skupinu za pět let vnímají podnikatelské subjekty ve službách firemní zákazníci, mladé lidi do 25 let a seniory.



VYPLATÍ SE MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKŮM DIGITALIZOVAT VÝROBU?

Pouhých 10% malých a středních podniků (MSP) má plně automatizovanou výrobní linku. Čtvrtina firem plánuje do pěti let robotizovat výrobu, ale největší brzdou pro jejich digitalizaci se stává nedostatečně kvalifikovaná pracovní síla. Do automatizace a robotizace zatím investuje jen 22% malých a středních firem. Zástupci českých podniků mají vcelku dobrou představu o pojmu Průmysl 4.0. Od teorie až po praktické zavedení s hodnotnými výstupními daty ►►



▶▶ však vede poměrně dlouhá cesta. V případě MSP je důležité, zda ve firmě existuje obchodní model a dokumentace procesů. Pokud ano, mohou být představy podnikatele velmi konkrétní.

ZEMĚDĚLCI JSOU V DIGITALIZACI DÁLE NEŽ PRŮMYSL

Osmdesát z deseti dotázaných podnikatelských subjektů v zemědělství si dokáže pojem digitální zemědělství spojit

OSM Z DESETI
DOTÁZANÝCH
PODNIKATELSKÝCH
SUBJEKTŮ V ZEMĚDĚLSTVÍ
VYUŽIVÁ MODERNÍ
TECHNOLOGIE.

s konkrétní činností. Stejně množství respondentů také využívá moderní technologie. Ty nejčastěji nahrazují chybějící lidskou pracovní sílu nebo těžkou fyzickou práci. Nejčastěji jde o využití GPS, chytré stroje jako například digitální dojení, měření ploch přes satelit, monitoring a sběr nejrůznějších dat, meteostanice, záznamy osevňovacího postupu, chytré senzory (internet věcí a zvířata, on-line měření), samořiditelné traktory, drony a roboty apod.

FIRMA 4.0: REALITA, NEBO SEN?

Osmdesát procent podnikatelských subjektů má o pojmu digitální firma alespoň nějakou představu, nejčastěji si pod ním vybaví něco spojeného s výpočetní technikou a digitalizací dokumentů. Oblast IT je dlouhodobě doménou mužů, o čemž svědčí i výsledek, že u 81 % malých a středních podniků nepracuje mezi IT zaměstnanci ani jedna žena. Podle OECD je tak Česká republika na předposledním místě v tomto ukazateli, poslední je Maďarsko.

ZÁVĚREM

Jak je vidět, digitalizace hýbe světem, a proto ani AMSP ČR nestojí stranou a bude se tomuto tématu věnovat i v příštím roce v rámci aktivit Roku malého podnikání 2020. Děkujeme všem komerčním partnerům, kteří u projektu RDP 2019 stáli a pomohli nám uspořádat stovku akcí pro podnikatele a firmy. ■

TEXT: EVA SVOBODOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK



Generální partneři projektu Rok digitálního podnikání 2019:



ŠKODA Financial Services
Úvěr. Leasing. Pojištění. Mobilita.

ÚPADEK V GASTROOBORECH?

KULATÝ STŮL ODBORNÍKŮ V GASTRONOMII, KTERÝ USPOŘÁDALA AMSP ČR, ODHALIL KLÍČOVÉ PROBLÉMY TOHOTO OBORU.



Test převodu jednotek a prosté odečítání na SŠ gastronomické dopadlo katastrofálně. V těchto studijních oborech je enormně málo praxe, studenti na praxi absentují bez omluvy, a stejně nejsou vyloučeni ze školy. V České republice máme 160 (!) těchto odborných škol, ale zároveň v nich nevyučují kvalitní odborníci. Mistr odborné výuky je středoškolský maturant bez praxe, neumí pracovat s novými technologiemi, protože je na škole ani neviděl. K tomu se přidává výuka čtyřicet let starých receptů. Progresivní techniky přípravy pokrmů, jako je sous-vide, vaření za pomoci tlaku

nebo úpravy pomocí ultrasonických vln, nejsou vůbec v učebních osnovách. Jaký může být výsledek? Až 95% studentů po prvním roce neumí základní úkony – krájet na nudličky, vykostit kuře. Student je využíván v praxi jako levná pracovní síla bez potřebného kontrolovaného rozvoje, ze školy nic neumí. Dostane tedy za úkol mýt nádoby, což jen prohlubuje jeho frustraci. Tři roky po ukončení vzdělání odchází mimo gastronomický obor 49% vyučených... Zástupci Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy a Výzkumného ústavu pivovarského a sladařského byli v diskuzi

u kulatého stolu překvapeni, jaká je realita. Naproti tomu známe kuchařské řemeslo provozované na vysoké úrovni, jak je v médiích prezentováno například Zdeňkem Pohreichem nebo kuchařskými soutěžemi. Vzorem může být i Asociace kuchařů a cukrářů ČR nebo vítězka soutěže KU Young Chef Kateřina Hubáčková. Velice si vážíme všech hostů z praxe, kteří přispěli do této velmi zajímavé diskuze, z níž pro naši asociaci vyplynuly jasné úkoly. Za možnost uspořádání akce děkujeme majitelům vynikající pražské restaurace Červený jelen. ■

ZDROJ: AMSP ČR

HORENTNÍ SUMY ZA ZELENINU JDOU DO ZAHRANIČÍ BEZ SKUTEČNÉ GARANCE KVALITY A NEZÁVADNOSTI

JÍME MÁLO ZELENINY, PŘESTOŽE JE ZDRAVÁ. ALEŠPOŇ TA TUZEMSKÁ. U PAPIKY Z MAĎARSKA ČI PEKINGSKÉHO ZELÍ Z POLSKA VŠAK KONTROLY STÁTNÍ ZEMĚDĚLSKÉ A POTRAVINÁŘSKÉ INSPEKCE (SZPI) ODHALILY NĚKOLIKANÁSOBNÉ PŘEKROČENÍ MAXIMÁLNÍCH LIMITŮ ZBYTKŮ PESTICIDŮ. AMSP ČR, KTERÁ V RÁMCI PROJEKTU FANDÍME ŘEMESLU SDRUŽUJE MIMO JINÉ I ZELINÁŘSKOU UNII ČECH A MORAVY (ZUČM), UPOZORŇUJE NA TATO ALARMUJÍCÍ ČÍSLA.

Ročně zkonsumujeme zhruba 900 tisíc tun zeleniny, kontroly SZPI zmapují méně než jedno procento. Za rok jich bývá kolem 400. Všechna alarmující zjištění se ale týkají zeleniny z dovozu. Ta, kterou na trh dodávají tuzemští producenti, v posledních letech obstála bez problémů. Jenže dovoz kryje většinu tuzemské spotřeby.

Spotřeba zeleniny v ČR navíc stále výrazně zaostává za doporučeními Světové zdravotnické organizace (WHO). Podle ní by jí měl každý z nás denně zkonsumovat 400 gramů, ve skutečnosti je to jen 240 gramů na osobu a den. WHO své doporučení doprovází statistikou, podle níž je nízká spotřeba zeleniny a ovoce jedním z deseti nejrizikovějších faktorů globální úmrtnosti. Podle ní by se dodržováním výživových doporučení dalo

ročně na celém světě zachránit 2,7 milionu životů.

Podle předsedy ZUČM Petra Hanky je Česko v pěstování zeleniny soběstačné jen zhruba ze třetiny. Hůře je na tom už jen Lucembursko. Naopak polští zelináři vypěstují až dvojnásobek vlastní spotřeby.

ZELENINA S RODOKMENEM

Jediným způsobem skutečně efektivní kontroly je podle předsedy ZUČM kontrola celého pěstebního systému, který je dán pravidly integrované produkce zeleniny. „Mluvíme o ‚zelenině s rodokmenem‘, která je čerstvá, chutná a bezpečná pro spotřebitele,“ vysvětluje Petr Hanka. ZUČM chce tento přístup prosadit u celé domácí produkce.

Projekt Fandíme řemeslu, který organizuje AMSP ČR, usiluje o zvýšení prestiže řemesel v celé společnosti. „Připojilo se k němu přes dvacet cechů a řemeslných společenstev z nejrůznějších oborů, včetně ZUČM,“ připomíná generální ředitelka asociace Eva Svobodová. ■

ZDROJ: AMSP ČR

FOTO: ARCHIV FARMY BEZDÍNEK



Edward Robinson:

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY BUDOU HRÁT V NOVÉ, NÍZKOUHLÍKOVÉ EKONOMICE KLÍČOVOU ROLI

„ROSTOUCÍ EMISE ŠKODLIVIN UMOČNĚJÍ POTŘEBU RYCHLÉHO SNÍŽENÍ ZÁVISLOSTI NA FOSILNÍCH PALIVECH A JE SPRÁVNÉ, ŽE EVROPA V TOM JDE ZBYTKU SVĚTA PŘÍKLADEM,“ ŘÍKÁ BRITSKÝ EKONOM EDWARD ROBINSON, JEHOŽ HLAVNÍ OBLAST ZÁJMU TKVÍ PRÁVĚ V ENERGETICE A ZEJMÉNA V MOŽNOSTECH POSTUPNÉ DIVERZIFIKACE ENERGETICKÉHO MIXU. JAK MOC JSOU TYTO ZMĚNY AKTUÁLNÍ, JAKÝ DOPAD BUDOU MÍT NA PODNIKATELSKÝ SEKTOR A ZEJMÉNA NA MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY, O TOM JSME SPOLU MLUVILI PO SKONČENÍ KONFERENCE NA VŠE V PRAZE NA TÉMA: *WHAT IS THE ENERGY (POLICY) OF THE FUTURE?*



Edward Robinson je britský ekonom působící v konzultační firmě Culmer Raphael, která má pobočky v Londýně a Bruselu a pomáhá podnikům a nevládním organizacím nebo státním institucím. Většina jejích klientů spadá do sektoru energetiky, výroby a dodávek elektřiny a ochrany životního prostředí. Často jde o firmy, které mají zájem o větší diverzifikaci svého energetického mixu, ale také o start-upy a jiné menší podniky, které se potřebují lépe orientovat v regulacích v oblasti energetiky. Byl například součástí týmu, který zpracoval studii OSN o přístupu velkých firem k trvale udržitelnému rozvoji

významný dopad na celý trh v tom smyslu, že menší podniky často následují příklad velkých nadnárodních korporací nebo se jim musejí chtít nechtě rovnou přizpůsobit.

ORIENTACE NA ČISTOU ENERGIÍ KONKURENČNÍ VÝHODOU

Mají tedy malé a střední podniky jen pasivně vyčkávat a sledovat, jak se nejprve zachovají velké firmy?

To ne. Podle mne budou malé a střední podniky hrát v nové, nízkouhlíkové ekonomice klíčovou roli. Třeba i v tom, že můžou díky své orientaci na čisté energie získat významnou konkurenční výhodu i oproti větším firmám. Je totiž zároveň hodně korporací, které se energetickým změnám brání. A to je pro menší podniky velká příležitost. Platí to jak pro výrobní podniky, tak i pro menší dodavatele energií – ti se ovšem musejí potýkat s poměrně zásadními bariérami ze strany stávajících velkých dodavatelů. Pak jsou zajímavé příklady malých, proaktivních IT společností, které například propočítávají algoritmy pro optimalizaci spotřeby energie v továrnách, a dalších digitálních firem navázaných na energetický sektor.

Jaká je role malých a středních podniků v trvale udržitelném rozvoji? V čem je jiná než u nadnárodních korporací?

Když si vezmete dvě firmy ze stejného sektoru, například výrobního, které se liší jen svou velikostí, je evidentní, že

ta větší bude spotřebovávat daleko víc energie a produkovat mnohem víc odpadu. Zároveň už ale existuje mnoho povětšinou velkých firem, které dnes plně využívají příležitosti spojené se snižováním závislosti na uhlíku nebo s trvalou udržitelností obecně. To pak má

Častou konkurenční výhodou malých a středních firem je také jejich flexibilita. V měnícím se prostředí nové ekonomiky nemusejí tolik řešit regulace, a mohou tak reagovat mnohem rychleji a pružněji. Souhlasíte?

Do jisté míry ano. Většina menších firem není na burze, takže se na ně nevztahují často přísnější regulace směrem k akcionářům, investorům atd. Mají tak samozřejmě daleko větší manévrovací prostor a silnější kontrolu nad svým strategickým rozvojem. Tím pádem mohou zároveň lépe dlouhodobě plánovat. Velké akciové společnosti jsou omezeny jednak čtvrtletními zprávami, kde se hodně sledují krátkodobé zisky, které musejí každé čtvrtletí vykázat, a jednak kratší dobou působnosti svých generálních ředitelů, kde je zase obrovský tlak na to, aby doručili výsledky co nejdříve v rámci svého funkčního období.

JAK NAHRADIT UHLÍ

Co podle vás budou v nejbližších letech největší výzvy pro evropské státy v oblasti energetických zdrojů a energetického mixu?

Jedna z velkých výzev, před níž evropská energetická strategie stojí, je otázka paly versus přímé elektrifikace. Například v Británii hraje segment výroby elektřiny významnou roli v dekarbonizaci tamního průmyslu. A hrál ji už v době, kdy ostatní průmyslové sektory, mimo jiné výroba, doprava či stavebnictví, ohledně snižování emisí CO₂ nedělaly vůbec nic.

Ve většině členských států Evropské unie, v Německu, Francii nebo České republice, je jednou z hlavních otázek to, čím mají nahrazovat uhlí, od něhož se postupně ustupuje. Znamená to více zemního plynu, zejména na vytápění? Pokud ano, odkud ho vezmeme? Může to být vodík vyrobený z čistých zdrojů energie elektrolýzou? Nebo je lepší na vodík zapomenout a topit elektřinou? Z makroekonomického pohledu je určitě lepší využívat vodík v průmyslu a výrobě, než jím plýtvat v domácnostech, které se dají pohodlně vytopit elektřinou.

Příští rok Evropská komise předloží návrh směrnice týkající se trhu se zemním plynem a bude zajímavé sledovat, jak to ovlivní emisní cíle na rok 2030 a 2050, což je snížit emise skleníkových plynů na půlku, respektive na nulu. Z mého pohledu tedy nedává moc

smysl budovat další kapacity v oblasti zemního plynu, které mají dlouhou životnost čtyřicet let, když jsou vyhlídky na jejich vyřazení z provozu třeba už během příštích deseti let.

ENERGETICKÉ TRENDY

Jakou roli budou v energetickém mixu budoucnosti hrát obnovitelné zdroje?

Samozřejmě obrovskou. Je navíc dobře, že se na obnovitelné zdroje začíná nahlížet spíš jako na součást integrovaných energetických systémů. Ty budou napříště čím dál víc fungovat tak, že na jedné straně bude energie vyráběná nepravidelně a nestabilně z obnovitelných zdrojů, jako je vítr, slunce, ale také vlny, příliv a jiné technologie spojené s oceánem. Na straně druhé se tyto energetické zdroje navzájem propojí v rámci integrovaných systémů i napříč jednotlivými státy, čímž se budou dále snižovat náklady. Možnou součástí těchto integrovaných sítí se stanou také elekt-

ELEKTRINA BY MĚLA BÝT
V BUDOUČNU K DOSTÁNÍ
BEZ HRANIC A OMEZENÍ
JEDNOTLIVÝMI ČLENSKÝMI
STÁTY EU, COŽ BY MĚLO
VÉST K VÝRAZNÉMU
SNÍŽENÍ JEJÍ CENY.

romobily a celé dopravní systémy. Další věc je jejich propojení s chytrými elektroměry a chytrými systémy poptávky po energiích.

Jaké další trendy lze v energetice sledovat?

V první řadě půjde o to, aktualizovat stávající dobře fungující energetické sítě právě o obnovitelné zdroje, což umožní jejich masové rozšíření a zároveň to pomůže postupnému vyřazení starších technologií. Dále bude zásadní snížit potřebu primární energie jak v průmyslové výrobě, tak i v domácnostech a v tom můžou významně pomoci právě

zmíněné integrované sítě, které budou mnohem flexibilnější. Když nebudeme muset dodávat energii pro pokrytí poptávky v době špičky, sníží to nutnost výroby energie v elektrárnách a bude se vyrábět jen tolik, kolik opravdu potřebujeme.

Hodně se také mluví o otevírání energetického trhu napříč státy EU, tedy o jakémsi volném pohybu energií.

To se týká hlavně elektřiny. Měla by opravdu v budoucnu být k dostání bez hranic a omezení jednotlivými členskými státy, což by mělo vést k výraznému snížení její ceny. Dalším silným argumentem je fakt, že za současné situace obrovsky plýtváme energetickými zdroji. Spousta z nich se nevyužije například v Německu, ale jejich energie by mohla snadno proudit třeba do Francie.

Například do Británie se už nyní určitá část elektřiny dováží ze zahraničí a v jiných zemích je podobný trend. Třeba Lucembursko jakožto vnitrozemský stát investuje do větrných elektráren na pobřeží Belgie a podobné kroky vidíme i v pobaltských státech nebo na pobřeží Severního moře.

V případné existenci společného energetického trhu v rámci EU tedy vidím významný ekonomický přínos. Je to ale i politická záležitost a věc zažitého vnímání, kdy si jednotlivé země chtějí co nejvíc věcí řídit po svém. Do budoucna jsem ale optimista a věřím, že se tato omezení podaří odstranit. Mimochodem právě malé a střední podniky v tom mohou hrát velkou roli, jelikož otevření energetického trhu pro ně bude znamenat masivní rozšíření podnikatelských příležitostí napříč celou Evropou.

VZÁJEMNĚ SE INSPIROVAT

Jaká jsou specifika energetické strategie Velké Británie? A v čem se liší od postupu EU? Může si EU z jejího příkladu vzít nějaké poučení nebo naopak inspiraci?

Británie vychází ze svých přírodních a geografických podmínek – leží na severu Evropy a je to ostrov, takže může využívat hodně větrné energie a zároveň disponuje nalezišti zemního plynu v Severním moři. Plyn se u nás primárně využívá pro vytápění. Větrné elektrárny ►►



► zase vyrábějí čím dál víc elektřiny a tato výroba je stále levnější: za posledních pět let u nás šla její cena dolů téměř čtyřnásobně. Účinnost a ekonomičnost větrných elektráren je vzhledem k přírodním podmínkám v Británii – podobně jako ve skandinávských zemích – pochopitelně na jiné úrovni než ve vnitrozemských státech typu Česka. I u vás se ale můžou daleko víc uplatnit třeba solární elektrárny.

Kde si myslím, že by se ostatní země mohly u Británie inspirovat, je postupné snižování závislosti na těžbě uhlí. To mají Británie a Česko společné, uhlí je v určitém smyslu velmi silná součást místní kultury a identity, ne pouze energetického mixu. Samozřejmě ne všechno šlo v Británii hladce, vzpomeňte si třeba na masové zavírání dolů v osmdesátých letech a obrovské sociální nepokoje. Zrovna tohle se úplně nezládlo, na rozdíl třeba od Německa, kde se počty horníků také masivně snížily. V Británii se ale dnes podařilo téměř vynulovat těžbu uhlí pro výrobu elektřiny a zároveň uhlí jako zdroj nebylo vystřídáno zemním plynem nebo jádrem. Tento proces se u nás stále vyvíjí a je v něm zapojeno mnoho malých a středních firem zaměřených na optimalizaci energetické poptávky a nabídky. To se zatím z hlediska efektivity hodně osvědčilo a možná je to něco, co by se dalo víc využít i u vás.

Jaké implikace budou mít eventuální tvrdší opatření v oblasti ochrany klimatu na mezinárodní obchod? Co mají firmy očekávat, že se změní?

Očekávám velké dopady na mezinárodní obchod, pokud jde o zemní plyn.

Trh se zemním plynem se hodně promění a na některé země to bude mít velký vliv. Další věc jsou dopady na výrobní sektor ekonomiky a na průmysl obecně. Možná se budou uplatňovat různá omezení na dovoz oceli s vysokým obsahem uhlíku z Indie, Číny nebo i USA do EU, tím spíš, že v rámci EU podobná omezení už existují. Nejsem obchodní expert, ale je jasné, že takové kroky by měly výrazně negativní dopad na mezinárodní obchod a také na fungování WTO, tím spíš, když máme čerstvě za sebou obchodní války mezi USA a Čínou a viděli jsme, k čemu vedly. Na druhou stranu podobná opatření budou zřejmě nutná a je potřeba zamyslet se nad tím, jak je uvést do praxe s minimální újmou pro světový obchod.

Největšími znečišťovateli jsou nicméně dlouhodobě státy mimo Evropu. Jakými prostředky lze docílit toho, aby i ony měly stejný přístup k ochraně životního prostředí?

Máte samozřejmě pravdu, je to ale taky tím, že Evropa už netvoří tak velký podíl na globální ekonomice, jako tomu bylo před padesáti nebo dokonce sto lety. Takže logicky se i méně podílí na znečišťování planety. Zároveň to ale vychází i z odlišného stupně vývoje výrobních technologií. Proto si myslím, že tady je řešení celého problému: evropské země musejí více exportovat pokročilá technologická řešení, která směřují k nižší míře znečišťování, do Indie, Číny a dalších zemí. To pak bude motivovat i lokální firmy, aby v oblasti ekotechnologií, čistých energií nebo odpadového hospodářství držely krok s evropskými konkurenty a předešly je. V tom stále věřím síle volného trhu.

Toto vydání TRADE NEWS je zčásti věnováno Číně, zastavme se tedy chvíli u ní. Mění se nějak její postoj k trvale udržitelnému rozvoji? Jaké kroky už Čína v tomto směru podniká?

Jak jsem nastínil v předchozí odpovědi, nejlepší strategie je v tomto směru přes byznys: vytvořit v sektoru ekotechnologií a v příbuzných oborech konkurenční prostředí. A v Číně se to za poslední roky opravdu hodně posunulo. Můžu to osobně dosvědčit, jelikož jsem tam nějakou dobu žil a pracoval, prakticky hned po univerzitě. To bylo téměř před patnácti lety, a i když teď už nesleduji tamní dění tak zblízka jako dřív, pořád si udržuji přehled. Lidé i tamní instituce si uvědomují vážnost situace a čínská vláda si je zrovna tak velmi dobře vědoma obrovských příležitostí, které zemi skýtá toto nové, nízkouhlíkové hospodářství.

Čína samozřejmě stále těží hodně uhlí, mnohá její města jsou velmi znečištěná, a to až do úrovně, která je zdraví nebezpečná. Nicméně vláda v Pekingu už spřádá plány, jak zakládat v tomto odvětví nové podniky a jak investovat do jejich rozvoje, aby pak mohly exportovat do celého světa. Tyto příležitosti jsou ještě umocněné tím, že jde o centrálně řízenou ekonomiku, takže nejlepší cesta, jak přimět Čínu, aby se více zabývala ochranou klimatu, je navázat to vhodným způsobem na ekonomické zájmy. Čína v podstatě bude úplně novou formou globálního kapitalismu a bude zajímavé, zda postupně převezme vůdčí roli i v nízkouhlíkovém hospodářství, tak jako ji postupně přebírá v globálním obchodě. ■

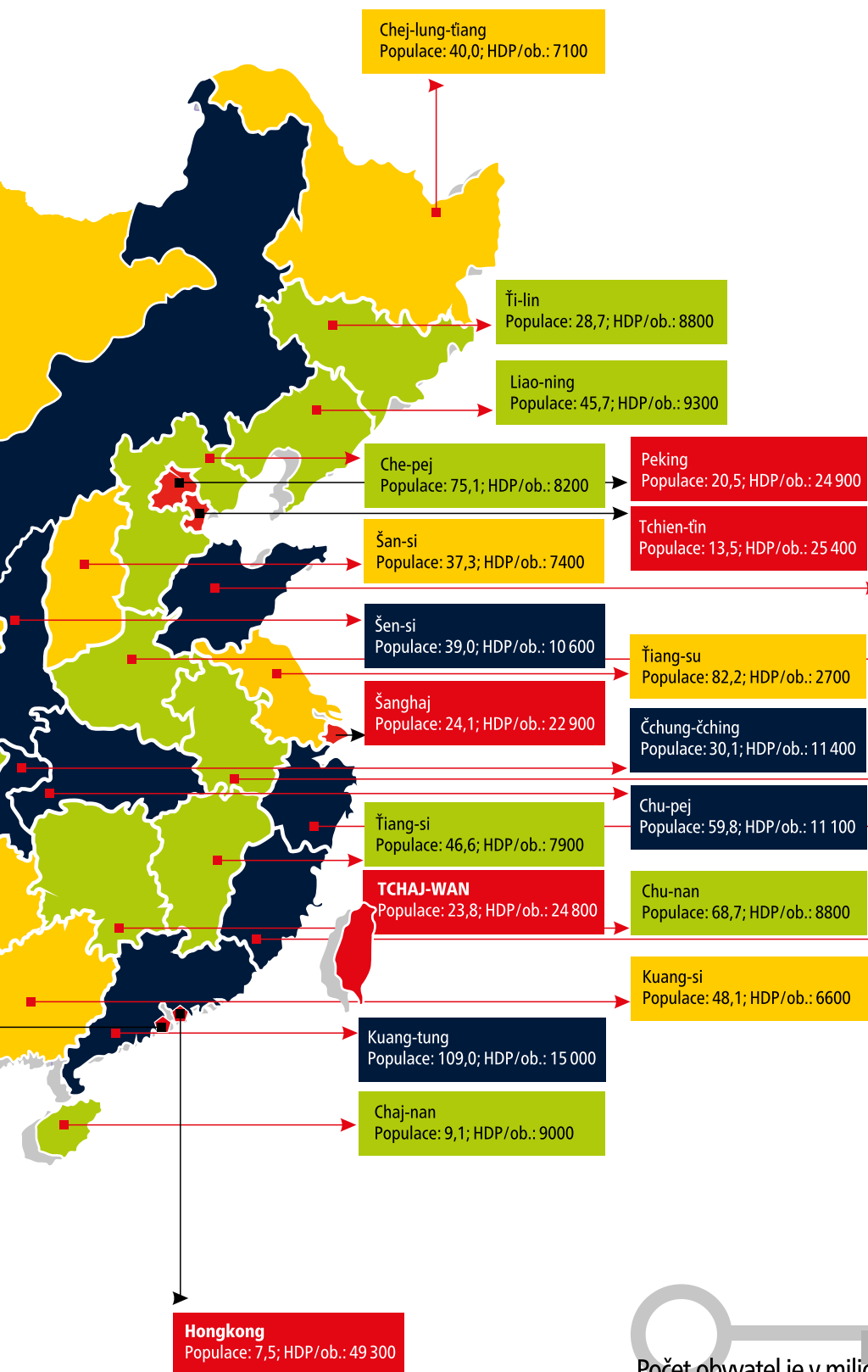
*S EDWARDEM ROBINSONEM DISKUTOVAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV E. ROBINSONA A SHUTTERSTOCK*

Čína, Mongolsko

perspektivy ekonomika
příležitosti srovnání
trendy



region + Česká republika v číslech



Čína

Počet obyvatel v mil.: 1393,0
 Hustota zalidnění obyv./km²: 145
 HDP ve směnném kurzu v mld. USD: 14 069
 HDP (sk)/obyv. v USD: 10 100
 Roční růst HDP v %: 6,5
 HDP podle koupěschopnosti v mld. USD: 27 164
 HDP (k)/obyv. v USD: 19 500
 Míra nezaměstnanosti v %: 3,8
 Export v mld. USD: 2490
 Import v mld. USD: 2140
 Export/obyv. v USD: 1788
 Import/obyv. v USD: 1536
 Exportní partner č. 1: USA
 Importní partner č. 1: J. Korea

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROKY 2017–2018

HDP / OBYVATELE
Legenda barev
20 000 a více
10 000–20 000
7 500–10 000
0–7 500



obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem

AKUSTIKA Z PET LAHVÍ

Moderní design - to je samý beton, sklo a kov. Odrazivé materiály, které vytváří krásné prostory, ale vás tam za chvíli **z nepříjemného hluku bolí hlava**. Nebo se nemůžete v klidu soustředit na práci či pohodlně vést rozhovor.

Přitom **stačí zavěsit několik akustických panelů** SilentPET® vyrobených z recyklovaných PET lahví.

Dokonce si na ně můžete vytisknout oblíbené **fotografie**, případně je pomalovat a vytvořit unikátní umělecké dílo.

A máte krásný interiér, kde se budete cítit dobře.



**AKUSTICKÁ
POHLTIVOST**



**RŮZNÉ TVARY
A BARVY**



**STROP | STĚNA
PARAVÁN**

www.liko-akustika.cz

LiKO  **S**
international

Čína:

CESTA NA GLOBÁLNÍ OLYMP

„ČINA JAKO VELKÁ ZEMĚ, PODOBNĚ JAKO SPOJENÉ STÁTY, MÁ STÁLE VÍC TENDENCI SI VYRÁBĚT VŠECHNO SAMA. SVÝM ZPŮSOBEM SE DO BUDOUČNA UZAVÍRÁ. ALE NA DRUHÉ STRANĚ JE STÁLE VÍC ZEMÍ NA ČÍNSKÉ POPTÁVCE ZÁVISLÝCH,“ POZNAMENAL PRO ČRo PLUS V SOUVISLOSTI S LISTOPADOVÝM JEDNÁNÍM ČÍNSKÉHO PREMIÉRA S PŘEDSTAVITELI SVĚTOVÝCH MOCNOSTÍ PŘEDNÍ ČESKÝ EKONOM MICHAL MEJSTRÍK, NĚKDEJŠÍ EXTERNÍ KONZULTANT EVROPSKÉ KOMISE VE STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPĚ A ASII, KTERÝ V ČÍNĚ NĚKOLIK LET ŠKOLIL AUDITORY A PORADCE.

Přes veškeré peripetie složitého vývoje od založení ČLR se úspěch čtyř modernizací Teng Siao-pchinga, vyhlášených v roce 1978, časem ukázal jako nesporný. V polovině 80. let již Čína, dříve země periodických hladomorů, exportovala více, než dovážela. Mezi lety 1978 až 1988 vzrostl čínský zahraniční obchod na čtyřnásobek a poté se jen zvětšoval.

Peking podporoval politiku otevřených dveří zahraničním investorům a vytvářel zvláštní ekonomické zóny. Tak se podařilo reformovat prakticky celé pobřeží a nejvyspělejší vnitrozemské provincie. V minulých čtyřech dekadách se říše středu vypracovala až na pozici druhé nejsilnější ekonomiky světa. Podle počtu obyvatel se jedná o největší trh na planetě, jenž v posledních osmi letech přispívá ke globálnímu hospodářskému růstu až z 30%. Díky vzestupu Číny jako globální ekonomické velmoci a ambicím České republiky stát se evropským inovačním lídrem skýtá česko-čínská spolupráce do budoucna obrovský potenciál.

ČÍNA A PRVNÍ REPUBLIKA

Letos si připomínáme významný mezník česko-čínských vztahů. Po vyhlášení Čínské lidové republiky prvního října 1949 patřilo tehdejší Československo mezi první státy, které uznaly novou Čínu. Obchodní vztahy mezi Čínou a bývalým Československem však mají delší historii. Již ve třicátých letech se československé firmy podílely na řadě velkých

průmyslových projektů a po vyhlášení ČLR se hospodářské vztahy ještě víc prohloubily. Během padesátých let minulého století pak bylo v Číně za našeho přispění uvedeno do provozu značné množství tepelných elektráren, cukrovarů, továren na syntetická vlákna, výrobu dusíku či obráběcích strojů nebo mj. filmových laboratoří.

JAK SE VYMANIT Z NEVYVÁŽENOSTI?

Loni se Čína stala po Německu druhým největším obchodním partnerem České republiky z hlediska objemu obchodu. Rovněž si udržuje druhé místo v objemu exportů do ČR. V posledních dvou desetiletích rostl i český vývoz do Číny. V roce 1998 jsme tam vyvezli zboží v celkové hodnotě 45 milionů dolarů, zatímco vloni to bylo již 2,58 miliardy dolarů. Jedná se sice o historický rekord v hodnotě českého vývozu do Číny, avšak tato částka představuje pouze 1,3 procenta celkového českého vývozu na zahraniční trhy. Na druhou stranu čínský vývoz do České republiky v roce 2018 přesáhl 26 miliard dolarů a meziročně vzrostl o téměř 27 procent.

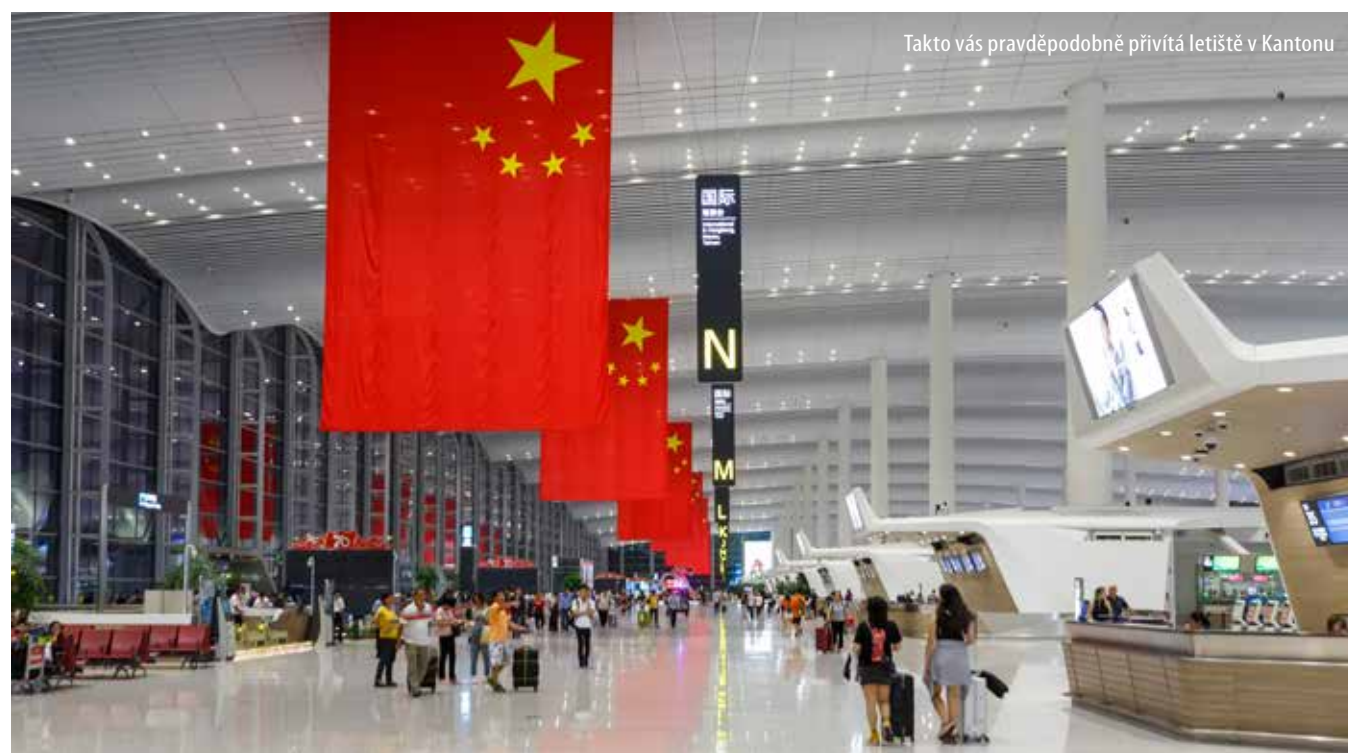
V této souvislosti můžeme hovořit o nevyváženosti vzájemného obchodu a nutnosti zvýšení českého exportu do země draka. Situace České republiky však není ničím výjimečná. Pasivní obchodní bilanci s Čínou má naprostá většina zemí Evropské unie. Po započtení reexportů se ale pozice České republiky

nejeví tak dramaticky. I když export do Číny zůstává i nadále pro naše exportéry výzvou, situace se pozvolna zlepšuje. V porovnání s rokem 2008, kdy poměr exportu a importu činil 1 : 16, došlo k významnému zlepšení a v roce 2018 bylo dosaženo poměru 1 : 10.

Po roce osmdesát devět navázaly české firmy na tradici československé účasti při industrializaci Číny zejména s výrobky strojírenského a automobilového průmyslu. Tento segment reprezentují především vozy Škoda, které jsou nyní vyráběny v Číně a tvoří nezanedbatelnou část čínského vozového parku. Mezi další tradiční položky českého vývozu patří průmyslová zařízení, telekomunikační technika, vědecké přístroje a obráběcí stroje. Mezi perspektivními oblastmi našeho exportu můžeme jmenovat dále civilní letectví, průzkum, těžbu a zpracování nerostných surovin, energetický průmysl, informační a komunikační technologie, sklářské výrobky, keramiku a designové zboží.

TURISMUS A INVESTICE

K rozvoji ekonomických a obchodních vztahů přispívají čtyři přímá letecká spojení mezi Českou republikou a destinacemi v Číně (Peking, Šanghaj, Si-an, Čcheng-tu). S rostoucí nabídkou leteckého spojení je provázán i nárůst čínských turistů, kteří navštěvují Českou republiku. Jejich počet v posledních letech rapidně roste a předpokládá se, že letos jich k nám přicestuje 700 tisíc. ▶▶



Takto vás pravděpodobně přivítá letiště v Kantonu



►► Přestože česká ekonomika prochází obdobím bezprecedentně nízké úrovně nezaměstnanosti, oživil se v posledních letech i zájem čínských investorů. Z pohledu agentury CzechInvest byla Čína v roce 2018 v oblasti přímých zahraničních investic největším investorem z hlediska výše investic a počtu vytvořených nových pracovních míst. Zatímco v letech 1993 až 2017 dosáhla výše investic 6,67 miliardy korun, jen v roce 2018 činil nárůst 3,7 miliardy korun. Čína tak loni předstihla tradičně aktivní investory z Německa, Japonska či Koreje. Více investovaly pouze české firmy.

ČESKÁ REPUBLIKA: ZEMĚ BUDOUCNOSTI

V nadcházejícím období má v souvislosti s vládní Inovační strategií České republiky 2019 až 2030 a značkou Czech Republic: The Country For The Future velký potenciál rovněž spolupráce v oblasti vědy, inovací, moderních průmyslových odvětví a inteligentních

technologií mezi českými a čínskými společnostmi i mezi univerzitami a výzkumnými institucemi.

Ministerstvo průmyslu a obchodu hraje nezastupitelnou roli v iniciativách na podporu česko-čínských vztahů, udržuje dlouhodobé partnerství s čínskou Národní komisí pro rozvoj a reformu (NDRC), s níž spravuje Listinu investičních, průmyslových a obchodních projektů v rámci iniciativy Nové hedvábné stezky (Belt and Road Initiative).

Aktivní spolupráce probíhá i s čínským Ministerstvem obchodu (MOFCOM), s nímž na základě mezivládní dohody o hospodářské spolupráci mezi ČR a ČLR pořádá zasedání Smíšeného ekonomického výboru. Letos v říjnu se v Praze konalo již jedenácté plenární zasedání, jemuž za českou stranu předsedal náměstek ministra průmyslu a obchodu Jan Dejl. Čínskou delegaci vedl náměstek ministra obchodu Qian Keming. Diskutovány byly aktivity směřující k podpoře českého vývozu do Číny,

včetně účastí na veletrzích a odborných výstavách. Představeny byly také úspěšné projekty a exportní záměry českých firem v Číně, například důlní zařízení (INCO engineering), dodávky vybavení letišť (ERA) či zařízení na úpravu vody (DOSTAV).

ODRAZOVÝ MŮSTEK ČESKÝCH ŠAMPIONŮ

Významnou podporu podnikatelům představují i oficiální a specializované účasti českých firem na výstavách a veletrzích, které pořádá Ministerstvo průmyslu a obchodu a agentura CzechTrade. Jedním z takových příkladů je účast na mezinárodním veletrhu China International Import Expo (CIIE 2019), který se uskutečnil letos v listopadu v Šanghaji a o němž píšeme v tomto čísle podrobněji (str. 26–29, pozn. red.). Česká republika se veletrhu účastnila se statutem partnerské země (Guest Country of Honour), jímž disponuje pouze patnáct zemí světa. ■

TEXT: MAROŠ GUOTH

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA

Turisté na Velké čínské zdi



Ing. Maroš Guoth, odbor zahraničně ekonomických politik II, sekce Evropské unie a zahraničního obchodu, MPO

ROZVOJ RODINNÝCH FIREM A SOCIÁLNÍCH PODNIKŮ JE NYNÍ SNAŽŠÍ

ČESKOMORAVSKÁ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ BANKA (ČMZRB) SPOLU S PŘÍSLUŠNÝMI MINISTERSTVY PŘIPRAVILA PRO RODINNÉ FIRMY A SOCIÁLNÍ PODNIKY NOVOU FORMU PODPORY. RODINNÉ FIRMY TAK TŘEBA BUDOU MOCI ZÍSKAT ZDARMA ZÁRUKU, KTERÁ JIM USNADNÍ PŘEVOD PODÍLU Z JEDNOHO RODINNÉHO PŘÍSLUŠNÍKA NA DRUHÉHO, SOCIÁLNÍ PODNIKY ZASE DÍKY BEZÚROČNÉMU ÚVĚRU MOHOU SNÁZ INVESTOVAT DO SVÉHO DALŠÍHO ROZVOJE.

PODPORA RODINNÝCH FIREM



Podle šetření Family Firm Institute vytvářejí rodinné firmy 70 až 90% světového HDP, poskytují zaměstnání 60 až 80% zaměstnanců, jsou odolnější vůči krizím a založené na vysoké odpovědnosti k okolí. Navíc investice do rodinných firem zůstávají v regionech. Proto se ČMZRB ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu domluvily, že od ledna 2020 českým rodinným firmám nabídnou větší míru podpory, než kterou mohly čerpat doposud.

V rámci programu Záruka 2015 až 2023 budou moci získat záruku ke komerčnímu úvěru, kterým budou financovat tzv. Mergers & Acquisitions aktivity, to znamená aktivity související s převodem obchodního podílu z jednoho rodinného příslušníka na druhého. Záruky bude ČMZRB poskytovat až do výše 80% jistiny úvěru, maximálně však 30 milionů korun, a až na období 8 let. K usnadnění dalšího rozvoje

a růstu rodinných firem pak přispěje program EXPANZE. Ten mohou využívat již od června 2017, nicméně od příštího roku se potřeby těchto podniků stanou součástí zvláštních podporovaných aktivit, to znamená, že dosáhnou na podporu ještě vyšší. Bezúročný investiční úvěr tak budou moci čerpat od 650 tisíc do 60 milionů korun s dobou splatnosti až 10 let včetně odkladu splátek jistiny na 4 roky a s příspěvkem až 4 miliony korun na úhradu úroků u spolufinancujícího komerčního úvěru, který je nedílnou součástí financování na minimálně 20% způsobilých výdajů projektu. Záruku budou moci získat k provoznímu či investičnímu úvěru, jehož výše se pohybuje mezi 1 až 40 miliony korun. Zajistit tak budou moci až 80% jistiny úvěru a ručení získají na dobu 12 let.

BEZÚROČNÉ FINANCOVÁNÍ PRO SOCIÁLNÍ PODNIKY

Pro sociální podnikatele ČMZRB ve spolupráci s Ministerstvem práce a sociálních věcí připravila program S-podnik, který byl spuštěn 1. prosince letošního roku. Díky němu mohou malí a střední podnikatelé, kteří jsou zároveň sociálním podnikem, získat na nákup nových nebo již používaných strojů, zařízení, technologií, licencí, softwaru, na pořízení a technické zhodnocení nemovitosti určené k podnikání apod. bezúročný úvěr, v průběhu roku 2020 pak přibude ještě bezplatné poradenství. Je to vůbec poprvé, co mohou české sociální podniky takovou formu podpory čerpat. Bezúročné úvěry pro sociální

podniky ČMZRB nabízí v rozmezí od 650 tisíc do 25 milionů korun a až do výše 90% způsobilých výdajů projektu. Úvěry poskytuje na dobu 10 let, respektive 12 let, pokud převažuje pořízení nemovitých věcí, včetně odkladu splátek jistiny až na tři roky. S vyřízením a poskytnutím úvěru a ani jeho případným předčasným splacením nejsou spojeny žádné poplatky.

Z programu S-podnik je možné profinancovat projekty sociálních podniků působících v oblastech, jako je zpracovatelský průmysl, stavebnictví, zemědělství, lesnictví, energetika, doprava, maloobchod



a velkoobchod, vzdělávání, sociální péče, IT, a další služby, a realizované na území ČR včetně hlavního města Prahy. Program je financován ze strukturálních fondů EU v rámci Operačního programu Zaměstnanost. ■

TEXT: MARIE LAFANTOVÁ
FOTO: ARCHIV ČMZRB



Před šanghajským výstavním areálem

CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO PODRUHÉ A ČESKO OPĚT ZÁŘILO

ZAČÁTKEM LISTOPADU SE V ČÍNSKÉ ŠANGHAJI ODEHRÁL DRUHÝ ROČNÍK VELETRHU CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO. NA AKCI, KTERÁ MÁ ZA CÍL POSÍLIT DOVOZ ZAHRANIČNÍHO ZBOŽÍ A SLUŽEB NA ČÍNSKÝ TRH, NECHYBĚLA STEJNĚ JAKO VLONI ANI ČESKÁ REPUBLIKA.

V rámci účasti organizované Ministerstvem průmyslu a obchodu a agenturou CzechTrade ve spolupráci s partnery ze státní i soukromé sféry vznikly dvě české expozice. Jedna na 256 metrech čtverečních v národní části veletrhu určené k všeobecné prezentaci zemí a další na 120 metrech čtverečních v komerční části v hale zaměřené na luxusní zboží. Celkem se v obou expozicích představila čtyřicítka českých firem, mezi nimiž byli zejména zástupci z oborů sklářství, potravinářství a v neposlední řadě moderních technologií. Právě na tuto oblast byl kladen zvláštní důraz v kontextu nové inovační strategie a národní značky Czech Republic: The Country For The Future.

Čína je zemí, kde je všeobecné povědomí o České republice relativně slabé.

Čínská veřejnost zná obvykle Prahu a hrstku známých turistických míst, v rámci průmyslu potom zejména tradiční výrobky jako křišťálové sklo, klavíry nebo pivo. Druhá česká účast na CIIE však ukázala, že Česko je silné i v inovativních a technologicky pokročilých oborech, jako je letectví, nanotechnologie nebo optika a elektronová mikroskopie. Toto jsou oblasti, jejichž význam na dynamicky se rozvíjícím čínském trhu neustále roste a které z pohledu České republiky mají do budoucna potenciál stát se pilíři obchodní spolupráce, a to nejen s Čínou.

V silné mezinárodní konkurenci se Česku opět vyplatil záměr obsadit expozice konkrétním a odvážně pojatým obsahem. Vyfotit se s letadlem, sednout si za volant auta, zahrát si na klavír

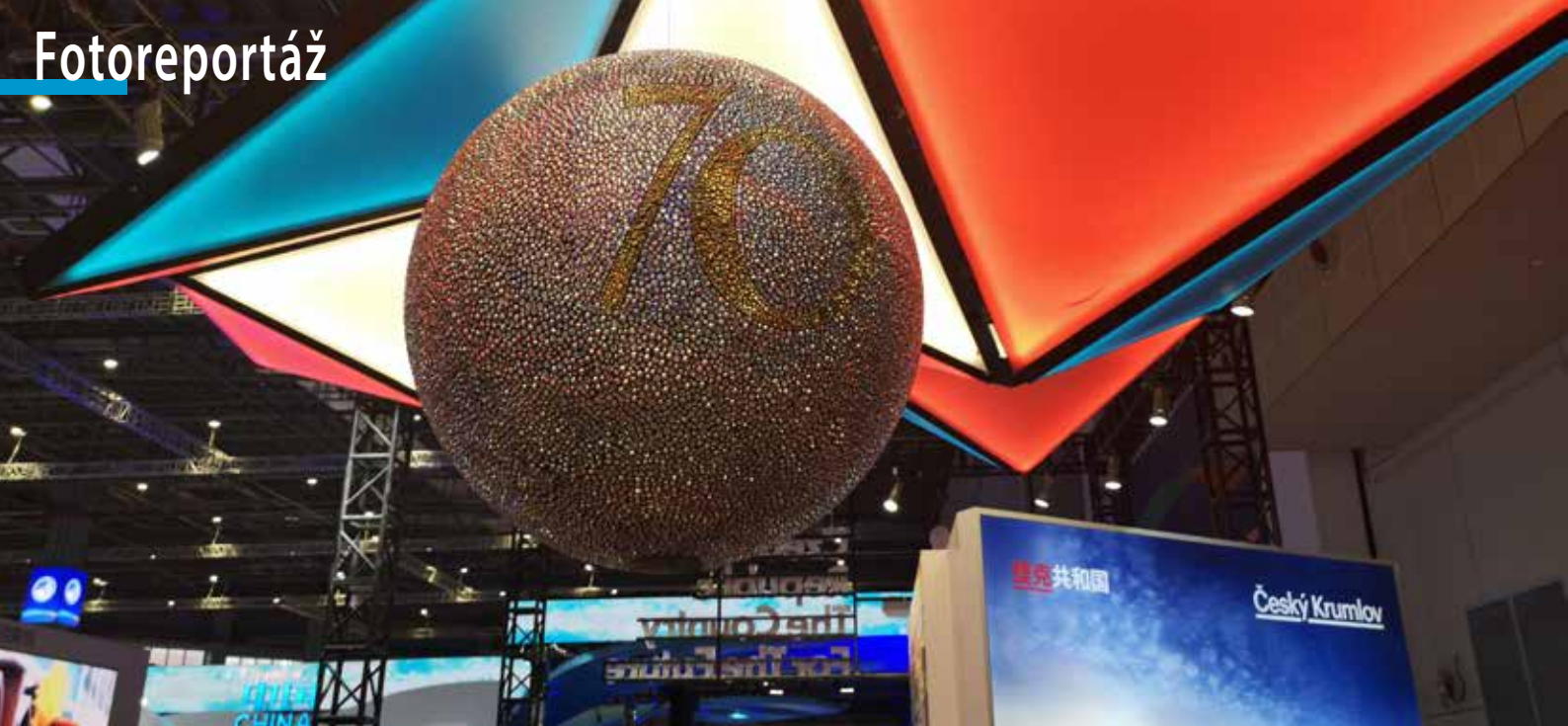
nebo si nechat zhotovit rytinu na sklo na míru, tolik atrakcí na jednom místě žádná jiná země nenabídla. A projevilo se to i na návštěvnosti. Česká národní expozice byla v celém průběhu veletrhu v obležení. Ta komerční na tom byla podobně a návštěvníci si z ní za šest dnů odnesli stovky kilogramů křišťálu za stovky tisíc korun. Snad lze tedy doufat, že na tuto světlou zkušenost z druhého ročníku CIIE navážou i další české firmy a že dříve či později se jejich aktivity propíší i do statistik obchodní bilance. Právě tam má totiž Česko ve vztahu k Číně mnoho co dohánět.



Národní expozice Czech Republic: The Country For The Future ukázala čínskému publiku, že naše země může nabídnout inovace a průmyslový potenciál i v takových oborech, jako jsou letectví, automobilový průmysl, nanotechnologie, biotechnologie, optika, elektronová mikroskopie nebo lasery



Hlavní atrakcí českého pavilonu a současně miláčkem kamer a fotoaparátů se stal ultralight Shark Aero, který je držitelem několika světových rychlostních rekordů



ČLR letos oslavila 70. výročí od svého vzniku a stejné výročí zaznamenaly i diplomatické styky mezi ČLR a ČSR. Sklářská firma Preciosa pro tuto příležitost zhotovila speciální kouli z křišťálových kamínků. Zlatá sedmdesátka se třpytila přímo nad středem české národní expozice



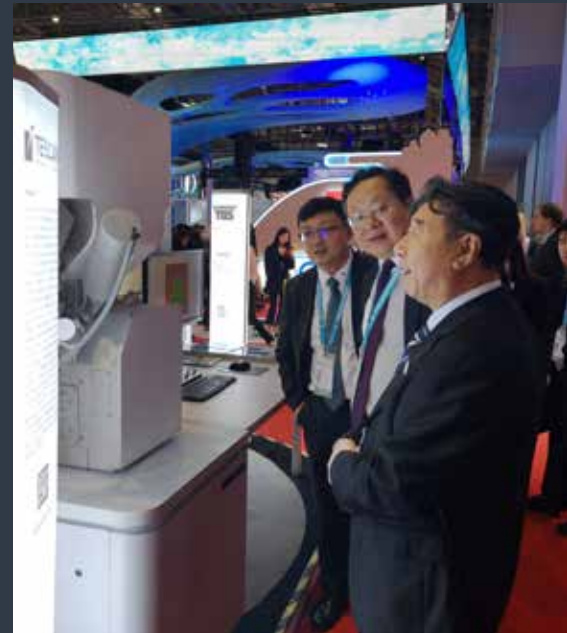
Málokdo ví, že výzkumné centrum HiLASE v Dolních Břežanech se může pochlubit laserem s nejsilnějším výkonem na světě. V Šanghaji představilo průmyslové aplikace laserů zejména při povrchové úpravě kovů



Pro přerovskou Meoptu bylo CIE 2019 jedním z prvních seznámení s čínským trhem. Její dalekohledy přesto dokázaly snadno proměnit národní pavilon v pozorovatelnu



Obchodní úspěchy v Číně zaznamenává také Škoda Auto. Na CIIE po loňské premiéře Kodiaqu GT představila nový model Superbu



Brněnský Tescan podepsal kontrakt na dodávku dvou elektronových mikroskopů. Spokojený čínský partner si svůj budoucí laboratorní přírůstek přišel prohlédnout do české národní expozice



Na základě silného zájmu o české sklo na prvním ročníku CIIE se MPO rozhodlo zrealizovat samostatný komerční pavilon sklářských a designových výrobků. Díky němu se 14 českých vystavovatelů představilo vedle světových značek jako Louis Vuitton, Gucci nebo Dolce & Gabbana



Firma Nafigate Corporation předvedla patentovanou biotechnologii Hydal. Ta dokáže přeměnit použitý fritovací olej na přírodně rozložitelný biopolymer, který má další využití například v kosmetice. Potenciál pro uplatnění této technologie v Číně je značný, praktická realizace ale zatím zůstává výzvou



Česká národní expozice nabídla unikát v podobě živé ukázky skloryteckého řemesla v podání Jiřího Tesaře. Porozumění náročnosti a preciznosti ruční práce je v případě zahraničních zákazníků často klíčem k pochopení hodnoty českého skla

FOTOREPORTÁŽ PŘIPRAVIL: MIROSLAV SCHEINER
MIROSLAV SCHEINER PŮSOBÍ NA MPO ČR JAKO
MANAŽER SPECIÁLNÍCH PROJEKTŮ



ŠANGHAJ A USMĚVAVÁ PANDA SE ŽLUTO-MODROU ŠÁLOU

Druhé největší město světa a současně nejlidnatější sídlo a hlavní byznysově centrum Číny. To je Šanghaj. Nablýskané mrakodrapy a pulzující bulváry „nejzápadnějšího“ čínského města jsou samy o sobě jen malou špičkou ledovce. Pod ní se ukrývá dynamicky rostoucí trh s 1,4 miliardy spotřebitelů, jenž je příslibem obchodních příležitostí pro firmy z celého světa. Cesta podnikatelů, kteří chtějí v Číně prorazit, nejčastěji začíná právě zde.

Kdo do Šanghaje zavítal v průběhu listopadu, nemohl si nevšimnout, že se metropole po roce stala podruhé dějištěm China International Import Expo. Akce obřích rozměrů zaměřená na dovoz zahraničního zboží a služeb má navenek demonstrovat otevírání Číny mezinárodnímu obchodu a směrem dovnitř pomoci uspokojit stále náročnější požadavky čínských spotřebitelů a firem. Maskot veletrhu – usměvavá panda se žluto-modrou šálou, čtyřlístkem v ruce a nápisem CIIE na tričku – vás vítá už na letišti a provází na každém kroku při cestách metrem, procházkách šanghajskými ulicemi, nákupech v obchodních

domcích a v neposlední řadě při návštěvě výstavního areálu. Celá Šanghaj působí na první dojem velkolepě a přístupně, až by se mohlo zdát, že i dělat byznys v těchto podmínkách bude snadné.

Prvotní idylu však vystřídají hodiny strávené ve frontách a dopravních zácpách, kordony nesmlouvavých policistů a vojáků usměrňující tlačící se davy, překřikující se ampliony s bezpečnostními hlášeními, kilometry nachozené v uličkách z mobilních zábran a citelné znečištění životního prostředí. Život

v Šanghaji není ani zdaleka jednoduchý a bezproblémový a totéž platí i o podnikání na čínském trhu. Napoví vám to už první zkušenosti – tvrdý styl jednání obchodních partnerů, silná konkurence a četné administrativní bariéry. K úspěchu je v Číně třeba velká dávka odhodlání, úsilí a vytrvalosti. Snaha to ale není zbytečná, protože na ty úspěšné čeká trh s obrovskými možnostmi. Vždyť jen samotná Šanghaj do sebe pojme tři Česka. ■

TEXT A FOTO: MIROSLAV SCHEINER





Miroslav Scheiner působí na MPO jako manažer speciálních projektů. S Čínou se podrobněji seznámil v roli koordinátora české účasti na veletrzích CIIE 2018 a 2019 v Šanghaji. Předtím se stejným způsobem podílel také například na výstavě EXPO 2017 v Astaně. Díky těmto zkušenostem se již mnohokrát na vlastní oči přesvědčil, že Česká republika se má čím ve světě pochlubit

Aleš Červinka:

VSTUP NA ČÍNSKÝ TRH TRVÁ DLOUHO, ALE VAŠIM SOUPEŘŮM TAKÉ

ČINA HLEDÁ NOVOU ROVNOVÁHU. TAK ZNĚL V TRADE NEWS 4/2016 TITULEK ČLÁNKU PORADKYNĚ PRO GLOBÁLNÍ STRATEGIE, BÝVALÉ ZÁSTUPKYNĚ ČR VE SKUPINĚ SVĚTOVÉ BANKY JANY MATEŠOVÉ, KTERÝ ANALYZOVAL TEHDEJŠÍ STAV EKONOMIKY, FINANČNÍHO SEKTORU A SOCIÁLNÍ POLITIKY ČÍNY. NAŠLA JÍ? O TOM, KAM SE OD TÉ DOBY ŘÍŠE STŘEDU POSUNULA A JAK SE DAŘÍ NA JEJÍM TRHU ČESKÝM MALÝM A STŘEDNÍM FIRMÁM, JSME DISKUTOVALI S ŘEDITelem REGIONÁLNÍHO CENTRA ČINA AGENTURY CZECHTRADE ALEŠEM ČERVINKOU.



Ing. Aleš Červinka je ředitelem regionálního centra agentury CzechTrade v Číně

Jak se Čína změnila za poslední tři roky?

Stala se z ní sebevědomá globální velmoc na ekonomickém i mezinárodně-politickém poli. Čínští šampioni posílili jak na vnitřním trhu, tak v zahraničí. Výrazně se rozvinul domácí trh a narostl počet příslušníků střední třídy, která spotřebovává čím dál víc kvalitních, importovaných produktů. Přes markantní posun čelí země řadě výzev. V pětiletých hospodářských plánech a programu Made in

China 2025 vláda definovala strategická odvětví a prioritní obory, v nichž se Čína hodlá stát soběstačnou.

BOLAVÁ PATA ČÍNSKÉ ELEKTROMOBILITY

Zmíněné výzvy nejspíš souvisejí s vysokou měrou zadlužení čínských průmyslových podniků a potřebou restrukturalizace státních podniků, včetně hutí na severovýchodě Číny, které do značné míry plní funkci záchytné sociální sítě. Našla vláda k tak riskantnímu kroku odvahu?

Jde o velmi citlivý problém, jehož si je vláda vědoma a postupuje velmi opatrně. V letech 2008 až 2009, aby ztlumila dopady celosvětové finanční krize, napumpovala do strukturálních projektů obrovské množství peněz a dostala se do velkého zadlužení. Pociťují ho zejména provinční vlády. Znovu si však něco podobného nemůže dovolit, a proto volí jiné fiskální nástroje, jakými jsou snižování daní, nejrůznější úlevy pro malé a střední podniky nebo dotace do elektromobility.

Polovinu elektromobilů, které jezdí po světě, najdete v Číně. V současnosti existuje asi 500 čínských výrobců elektromobilů. Jenomže s ekologickou mobilitou souvisí zatím nepříznivě nastavený energetický mix. Sedmdesát procent elektrické energie Číny produkuje uhelné

elektrárny, takže elektromobilům se kvůli tomu s trochou nadsázky říká uhlo-mobily. Proto země posiluje sektor jaderné energetiky, buduje velké větrné parky na moři a solární a vodní elektrárny. Vláda však musí postupovat uvážlivě, protože v důlním průmyslu je zaměstnáno obrovské množství lidí a ukvapená restrukturalizace by mohla vyvolat velké sociální nepokoje.

PODMÍNĚNÁ OTEVŘENOST

Čínské vedení stále častěji deklaruje, že se země otevírá světu. Proč si tedy zahraniční firmy stěžují na protekcionismus a nekalé obchodní praktiky?

Otevírá, ale velmi pragmaticky a jen v odvětvích, v nichž ještě není technologicky samostatná.

Například?

V úzkém segmentu automobilového průmyslu. Čína je sice úspěšná v oblasti elektromobility, ale u luxusních vozů je odkázána na import a spoluprací se zahraničními automobilkami. Dále ve finančních službách, odpadovém hospodářství, vodárenství a kosmickém a leteckém průmyslu. Vyvíjí vlastní letoun C 919 pro asi 160 pasažérů. Jeho vývoj je již dokončen a s komerčním využitím se počítá v roce 2021. Ale zatím stále zůstává za silnějšími konkurenty, Airbusem a Boeingem, a neobejde se bez dodávek



Moderní panoráma obchodního centra Číny – Kantonu.
S aglomerací v něm žije cca 14 milionů obyvatel

složitých technologií a komponent ze zahraničí. Stejně selektivně jako k firmám přistupuje i k expertům. Využívá k tomu systém vizových kritérií s kategoriemi A, B a C. Skutečně potřebné experty, kteří spolupracují s místními technologickými centry na univerzitách a s vybranými firmami, řadí do skupiny A, jimž uděluje víza na pět i deset let. Početně nejsilnější jsou kategorie B a C, pro něž je získání víza mnohem komplikovanější. V souvislosti s rozvojem průmyslových oborů je třeba zmínit i oblast dovozu komodit, uhlí, ropy, dřeva a dalších. Čína však není jen importérem, ale i exportérem třeba drahých kovů zejména pro automobilový a elektrotechnický průmysl a nezděrá se jich využít k prosazování své politiky.

Jak se v posledních letech změnila zahraniční obchodní strategie Číny?

Posílily ambice čínských subjektů vyvíjet, vyrábět a exportovat sofistikované výrobky s vyšší přidanou hodnotou. Teritoriálně by Čína ráda posílila svou přítomnost na vyspělých západoevropských trzích na úkor Spojených států, které v současné době představují jejího největšího obchodního partnera. V expanzi jí má posloužit tzv. Hedvábná stezka (Silk Road), jejíž větve mají vést přes jihovýchodní Asii, Střední Asii, východní, střední a jižní Evropu. Nejvtřícnější spojení nachází v Srbsku, Řecku, Maďarsku, Bulharsku a Rumunsku.

Tzv. Silk Road je velmi nákladný projekt a Čína svou strategii uskutečňuje hlavně prostřednictvím půj-

ček zemím na budování infrastruktury. Co když nemohou dostát svým závazkům?

Pak vymáhá kompenzace ve formě dodávek nerostných surovin, vlastnictví infrastruktury, územních celků apod. Tento postup uplatňuje obecně, a vyvolává tak určité napětí. Například Filipíny, velký čínský dlužník, jsou handikapovány ve sporu s Čínou o ostrovy v Jihočínském moři.

NĚMECKÝ ÚSPĚCH V ČÍNĚ NENÍ ZÁZRAK

Tyto státy jsou vůči asijské velmoci v nekomfortním postavení. Jiný příběh zosobňuje Německo, které má jako jediný stát s Čínou kladnou obchodní bilanci. Jak se mu to podařilo?

Němci uplatňují dlouhodobou a promyšlenou strategii podpory exportu, která se opírá o světově uznávané značky s dlouhou tradicí. Když se před lety Čína začala otevírat světu, byli jedni z prvních, kteří pochopili veliký potenciál čínského trhu. Po Peugeotu byl Volkswagen druhou světovou automobilkou, která v roce 1983 založila v Číně joint venture. Od té doby tu německé firmy, včetně malých a středních, jež tvoří základ ekonomiky našich západních sousedů, vybudovaly řadu svých poboček, závodů a výzkumných center.

V neposlední řadě se jim dostává významné podpory od státu. Samy za sebe hovoří prakticky každoroční čínské cesty kancléřky Angely Merkelové s početným doprovodem německých podnikatelů. Zájem Číňanů o evropské zboží v posledních letech roste rovněž

Než se vydáte na čínský trh, je třeba . . .

- 1 . . . mít technologii či luxusní zboží konkurenceschopné na světových trzích.
- 2 . . . vyčlenit ve firmě pracovníka nebo tým zaměřený pouze na čínské teritorium. Komunikace s partnery je po všech stránkách velmi náročná.
- 3 . . . počítat s tím, že expanze na čínský trh trvá tři a více let a firma na ni musí být připravena kapitálově i personálně. V případě, že by projekt nevyšel, nesmí být pro ni neúspěch likvidační.

s obrovským vzestupem čínského turismu do zemí, jejichž duchovní i materiální kulturu objevují.

Slyší Číňané víc na zahraniční nebo domácí výrobky?

Bonitní zákazníci dávají často přednost kvalitnímu a luxusnějšímu zboží zahraničního provenience. Na druhou stranu spousta Číňanů dá na výzvy vlády, aby byli patrioty a kupovali čínské výrobky. Někdy toho trochu zneužívá, a má-li problémy s některým státem, vyhlásí bojkot na jeho produkci a přesměruje spotřebitelskou poptávku od zahraniční k domácí nabídce, jak se to v minulosti stalo třeba Japonsku nebo Jižní Koreji. Proto jsou velké zahraniční firmy ve svých výročních opatrné.

IN CHINA FOR CHINA

Považujete u českých firem za lepší volbu lokalizaci výroby v Číně, nebo přímý export?

Jak ve kterém oboru. U spotřebního zboží export, zatímco u technologicky sofistikovaných oborů, jako je třeba ►►

► letectví, má smysl lokalizovat výrobu. Vstup na čínský trh je podmíněn náročnou certifikací, která trvá až pět let. Navíc naše firmy disponují omezenou výrobní kapacitou. Jsou schopny dodat tak deset letadel ročně, kdežto místní poptávka se pohybuje v deseti až dvacetinásobcích. Také fyzickou přítomností v lokalitě se dostávají blíže k zákazníkovi. Tuto strategii podporuje i vládní program „In China for China“.



Typický obrázek z jednoho z nákupních center

Co je výhodnější: prodávat v Číně, nebo investovat?

Příliv zahraničních investic si koriguje sama Čína prostřednictvím katalogu investic. V některých odvětvích můžete podnikat relativně bez omezení, v jiných pouze prostřednictvím joint venture, do dalších mohou zahraniční společnosti vstoupit jen omezeně nebo je jim vstup zakázán.

Změnila se nějak za dobu vašeho působení v Číně struktura nabídky služeb agentury CzechTrade pro české podniky exportující na tamější trh?

Základ zůstal stejný, ale spektrum služeb prochází průběžně inovacemi v reakci na měnící se potřeby našich exportérů a technologický vývoj. Při prvním vstupu na trh jim pomáháme se založením firmy, zřízením bankovního účtu, s kontakty, úřady, s překlady materiálů do čínštiny a poskytujeme jim zázemí pro jednání v podobě podnikatelského akcelérátoru. Nejen začínajícím, ale i zkušenějším zájemcům, kteří již implementovali svůj model spolupráce s čínskými partnery, asistujeme při jednáních a na veletrzích a výstavách. S řadou firem, které jsou na zdejšímu trhu již léta, máme nastavenou dlouhodobou exportní spolupráci. Letos byla působnost našeho regionálního centra obohacena o dvě teritoria, a to Japonsko a Jižní Koreu, kde mohou firmy využít služeb jak agentury CzechTrade, tak i CzechInvestu.

CROSS BORDER E-COMMERCE

Máte pro exportéry připraveny nějaké zajímavé novinky?

Od prosince jsme uvedli ve spolupráci s čínským partnerem do ročního provozu cross border e-commerce (CBEC), prodejní platformu převážně spotřebního zboží české provenience, jako jsou

potravin, vybavení domácnosti, kosmetika apod. Naše firmy si za pomoci čínského partnera vyzkouší prodej svých výrobků v čínském on-line prostředí. Na rozdíl od klasického dovozu není třeba mít čínského distributora ani nákladné certifikace produktů.

Co vás k této myšlence přivedlo?

Fakt, že prodeje po internetu v Číně představují až 23 procent z celkových prodejů maloobchodního zboží, protože tato forma nakupování je praktičtější, rychlejší, pohodlnější a často levnější než v kamenných obchodech. Čínská vláda je tomuto modelu nakloněna, protože řada Číňanů nakupovala značkové produkty v zahraničí a doma je prodávala. Přes platformu CBEC mohou zákazníci nakupovat zboží přímo v zemi původu a to k nim dorazí přes speciálně vytvořenou síť logistických center. Výrobci může platforma posloužit jako testovací nástroj zmapování poptávky na čínském teritoriu, než se rozhodnou buď pokračovat v prodeji na CBEC, nebo investovat do klasického on-line prodeje, kde je certifikace nutná.

Chrání čínské zákazníky před nekalými praktikami legislativa a spotřebitelské organizace jako u nás?

V Číně působí několik certifikačních institucí a laboratoří, které testují produkty pro místní trh, analyzují jejich složení, dohlížejí na jejich správné označení a zároveň plní roli ochránce spotřebitele. U některé produkce, jako třeba u zdravotnických zařízení a materiálů, je certifikace komplikovaná, časově náročná a běžně trvá čtyři až pět let. Dodavatelé musejí spolu s žádostí předat čínským úřadům kompletní dokumentaci, která občas obsahuje velice citlivé know-how, aniž by věděli, jak čínská strana s informacemi naloží. Někdy se stane, že jsou informace pře-

prodány čínským konkurenčním firmám. Jedinou obranou proti takovým praktikám je v mezidobí vyvinout ještě lepší technologie.

ČEŠI V ZEMI DRAKA

Které úspěchy našich firem v Číně byste vyzdvihli?

Na čínském trhu jsou velmi žádané české sklářské výrobky v luxusním provedení, designové osvětlení, elektronové mikroskopy, letadla, technologie na sledování letového provozu a radarové systémy, kuchyňské potřeby, sportovní vybavení, klavíry, pivo, kurzy výcviku pilotů a řada dalších produktů a služeb. V posledních letech již některé společnosti přizpůsobily svou strategii sílící kupní síle čínské populace. Zbožím, které dříve sice vyráběly v Číně, avšak převážně expedovaly na vyspělé trhy, nyní pokrývají primárně místní poptávku.

Jak se žije Čechovi v Číně?

Dobře... Již patnáct let. Čínskou společnost logicky vnímám trochu jinak než lidé, kteří sem přicestují krátkodobě za obchodem. Mám tu čínskou manželku a děti, rozumím čínské mentalitě. Na české a čínské povaze se mi některé věci líbí, jiné nelíbí, a tak si vybírám – stejně jako moje děti – z obou kultur, co nám vyhovuje.

A nejmarkantnější rozdíl mezi Čínou a Českem, respektive Evropou?

Dynamika ekonomiky, společnosti, její adaptace na nové technologie, procesu vzdělávání ve všech oborech. Obrovská konkurence již od mateřské školy a touha vyniknout. Když to sleduji, trochu mi běhá mráz po zádech. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK



**HLASY DO
HARMONIK**

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** •

PŘEDSTAVUJEME ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V ČÍNĚ



Jan Bejkský, ředitel
zahraniční kanceláře
CzechTrade v Pekingu

Peking

Severní a severovýchodní oblasti Číny, kde žije více než 500 milionů obyvatel, spadají do kompetence kanceláře CzechTrade v Pekingu. Region je zastoupený hlavně tradičními průmyslovými obory, ovšem díky současným reformám dochází k jejich restrukturalizaci a energeticky náročné a znečišťující obory se přesouvají do centrální a západní Číny. Tím se otevírají nové obchodní příležitosti v dovozu technologií a služeb spojených s ochranou životního prostředí, zejména pak řešení ochrany vodních zdrojů. Prioritou v regionu je zajištění pitné vody a prevence vypouštění odpadních vod. Uplatnění najdou i úsporné technologie a nové materiály. Vzhledem k lidnatosti regionu a vysoké životní úrovni obyvatel roste poptávka po vysoce kvalitním spotřebním zboží, včetně nápojů a potravin.

Peking bude v roce 2022 dějištěm zimních olympijských her a vláda významně podporuje rozvoj zimních sportů, což vytváří neopakovatelnou příležitost pro české firmy v mnoha odvětvích, např. sportovního vybavení, oblečení a technologií. Oblast je významná i z hlediska zemědělské produkce, a tak zemědělská technika s vysokou účinností patří mezi perspektivní obory.

Naše kancelář v Pekingu například organizuje v únoru 2020 účast českých firem na veletrhu ISPO, který je vzhledem k blížícím se zimním olympijským hrám pro firmy velkou příležitostí. Kancelář se dlouhodobě zabývá propojením českých firem s čínským e-commerce sektorem, který je největší na světě. Firmám nabízíme unikátní možnost začít prodávat české výrobky na platformě T-mall. Také v příštím roce se mimo jiné zaměříme na akce z oblasti mlékárenských technologií a vzdělávání.



Michal Dúbrava, ředitel
zahraniční kanceláře
CzechTrade v Čcheng-tu

Čcheng-tu (Chengdu)

Naše kancelář v Čcheng-tu pokrývá oblast jihozápadní Číny, kam náleží provincie S'-čchuan (Sichuan), Jün-nan (Yunnan), Kuej-čou (Guizhou) a samosprávné město Čchung-čching (Chongqing). K perspektivním oborům, ve kterých se mohou prosadit čeští exportéři, patří strojírenství, letecký a automobilový průmysl, důlní a zemědělské technologie, ochrana životního prostředí, vodohospodářství, potravinářství nebo například sklářství. Tuzemské společnosti mohou rovněž najít uplatnění s medicínskými technologiemi, nanotechnologiemi nebo v rozvíjejícím se ICT sektoru, především pak v herním průmyslu. V našem regionu jsou významná ložiska zemního plynu, titanu, lithia a dalších nerostných surovin, při jejichž dobývání se mohou uplatnit také české firmy. Provincie S'-čchuan je navíc významným logistickým centrem a klíčovým distribučním uzlem pro celou jihozápadní Čínu.

Již nyní připravujeme na příští rok tradiční účast na veletrhu China Food & Drinks Fair, který se bude konat ve dnech 26. až 28. března v Čcheng-tu. Veletrh je zaměřený především na potraviny a nápojové sklo. Z vlastní zkušenosti víme, že se jedná o jeden z nejlepších veletrhů pořádaných v jihovýchodní Číně, proto je vhodnou příležitostí pro vstup na místní trh. Další akce věnujeme podpoře populárního českého skla, šperků, designu a kultury a v neposlední řadě plánujeme letecký seminář zaměřený na všeobecné letectví.



Peking



Čcheng-tu (Chengdu)



Kanton (Guangzhou)



Šanghaj



Aleš Červinka, ředitel regionálního centra Čína a zahraniční kanceláře CzechTrade v Kantonu

Kanton (Guangzhou)

Jihovýchodní Čína, zvaná též Greater Bay Area, je centrem ekonomického růstu, vytváří zhruba 15 % celkového HDP země a je považována za jednu z jejích nejbohatších a nejrozvinutějších oblastí. Region má největší míru hustoty městského obyvatelstva na světě. Devět navzájem propojených velkoměst plus Hongkong a Macao jsou obývány více než 70 miliony lidí. Toto megacity si díky obrovské výrobní základně vysloužilo přezdívku továrna světa a městu Šen-čen, plnému inovativních technologií, se říká čínské Silicon Valley.

Hlavními průmyslovými obory tu jsou elektrotechnika, biofarmacie, stavebnictví a chemický či automobilový průmysl. Pro české exportéry se díky zvyšující se kupní síle obyvatelstva a růstu on-line prodeje odкрývají příležitosti v dovozu kvalitního spotřebního zboží, potravin a nápojů. Potenciál nabízejí rovněž environmentální technologie a služby, zejména logistika, vzdělávání, věda a výzkum. Nelze opomenout letecký průmysl a vyspělé technologie z ICT, smart cities, umělé inteligence, IoT nebo nových materiálů.

Naše zastoupení poskytuje českým firmám individuální servis, včetně možnosti osobně využít dlouhodobou exportní asistenci přímo v prostorách kanceláře v Kantonu. Specialitou příštího roku bude prodejní festival, kterým chceme podpořit české firmy působící v jižní Číně. Rovněž organizujeme národní expozice pro prezentaci českých firem a produktů na oborových veletrzích, zaměřených například na potraviny a nápoje, dárkové zboží či designové produkty. Připravujeme se také na největší veletrhy letectví a vyspělých technologií a v neposlední řadě pomáháme českým logistickým firmám a vysokým školám při jejich spolupráci s čínskými partnery.



Michal Holas, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Šanghaji

Šanghaj

Východní pobřeží Číny patří mezi nejrozvinutější a nejbohatší části země i celé Asie. Ruku v ruce s rychle rostoucí střední a vyšší střední třídou posiluje také kupní síla obyvatelstva.

Samosprávná oblast Šanghaj je světovým finančním a obchodním centrem, přičemž se stala sídlem nejvýznamnějších lokálních i mezinárodních korporací. Její význam jako vstupní brány do Číny pro byznys z celého světa neustále roste. Sousední provincie Ťiang-su a Če-ťiang mají rozvinutou znalostní ekonomiku napříč obory a mezi čínskými regiony druhý, resp. čtvrtý, nejvyšší hrubý domácí produkt na obyvatele.

Celá oblast, čítající zhruba 157 milionů lidí, tak představuje pro české společnosti ohromný potenciál, od automotive přes zdravotnictví, biochemii, ekologii, strojírenství až po spotřební a luxusní zboží, kvalitní potraviny nebo design. Je zde rovněž dynamické startupové prostředí a ICT sektor, ať už se jedná o mobilní aplikace, herní platformy, sdílenou ekonomiku, big data nebo jiný software.

Již po šesté nabízíme našim exportérům účast v české národní expozici na prestižním veletrhu Hotelex & Expo Finefood. Ten se uskuteční na přelomu března a dubna příštího roku přímo v Šanghaji. Jedná se o ideální příležitost prezentovat české sklo, design, alkoholické nápoje i další produkty zvláště vhodné pro hotelové a restaurační řetězce či kavárny.



KOGENERAČNÍ JEDNOTKY TEDOM JSOU ALTERNATIVOU K VELKÝM ZDROJŮM



Josef Jeleček, zakladatel a generální ředitel společnosti TEDOM

KOMBINOVANÁ VÝROBA ELEKTRINY A TEPLA, TAKZVANÁ KOGENERACE, PATŘÍ K ÚSPORNÝM, I KDYŽ STÁLE PONĚKUD NEDOCENĚNÝM TECHNOLOGIÍM. V ČESKU SE JÍ DLOUHODOBĚ VĚNUJE SPOLEČNOST TEDOM. V ROCE 1991 JI ZALOŽIL JOSEF JELEČEK A JEJÍ ZKRATKA VYCHÁZÍ ZE SPOJENÍ SLOV „TEPLO DOMOVA“.

„Vystudoval jsem energetické strojírenství a návrh první kogenerační jednotky vycházel z tématu mé diplomové práce,“ vzpomíná Josef Jeleček a pokračuje: „Inspirací byla zmíněná diplomová práce a jednoduchý výpočet, že výroba elektřiny ze zemního plynu v té době vycházela ziskově i bez příspěvku.“

Rozjždět podnikání na zelené louce a zároveň v úplně novém oboru nebylo snadné. „Nejtěžší bylo najít a přesvědčit první zákazníky. Naučit jednotku fungovat automaticky bez obsluhy. Z dnešního pohledu se to zdá úsměvné, ale tehdy nebyl ani internet, ani digitální svět. První jednotky jsme řídili analogovými regulátory,“ konstatuje zakladatel a generální ředitel.

MAXIMÁLNÍ VYUŽITÍ ENERGIE

Největším přínosem kogenerace je podle něj maximální využití energie z paliva, především zemního plynu či bioplynu. Využívá totiž také teplo, které se při samostatné výrobě elektřiny v konvenčních zdrojích vypouští bez využití do ovzduší. Díky tomu celková účinnost kogeneračních technologií přesahuje 90 procent, zatímco u klasických způsobů výroby elektrické energie se účinnost využití energie obsažené v palivu pohybuje v rozmezí 30 až 40 procent.

Typickým zákazníkem TEDOMu jsou především firmy s vyšší energetickou náročností v oblasti tepla, případně chlazení.



TEDOM a.s.

Společnost TEDOM je česká strojírenská firma, kterou založil v Třebíči roku 1991 Josef Jeleček. Hlavním předmětem činnosti jsou vývoj a výroba kogeneračních jednotek s plynovými spalovacími motory. Kromě kogeneračních jednotek vyrábí i plynová tepelná čerpadla a spalovací motory, vše vlastní konstrukce. V současnosti má kolem 500 zaměstnanců, celá skupina TEDOM Group pak téměř 900 pracovníků. Obrat firmy se v minulém roce přiblížil čtyřem miliardám korun. Při oslovování nových zákazníků využívá také spolupráci na zahraničních veletrzích organizované státní agenturou CzechTrade. Při vstupu na nový trh se však spoléhá spíše na sebe a na zahraniční partnery, které si většinou vyhledává sama.

V rámci letošní Exportní ceny DHL získala ocenění Exportní příběh roku.

Bývají to komunální vytápění, průmyslové podniky, plavecké bazény, hotely, nemocnice a podobně.

Při souboji o zakázky firma naráží především na podniky z vyspělých zemí. „Vzhledem ke globální působnosti jsou našimi největšími konkurenty firmy se stejným oborem podnikání, a to především německé, neboť v Německu jsou tradičně výhodné podmínky pro provozování kogeneračních jednotek, a vznikla tu tedy řada firem zabývajících se jejich výrobou,“ zmiňuje manažer.

3 OTÁZKY PRO PETRA DOLEŽALA, OBCHODNÍHO MANAŽERA PRO JIHOVÝCHODNÍ ASIJSKÉ SPOLEČNOSTI TEDOM

1 Export tvoří přes 70 procent vašeho obratu, které země patří mezi nejdůležitější a které naopak mezi nejnovější teritoria, kam vyvážíte?

Historicky patřilo mezi naše důležité exportní regiony především Rusko, jehož význam ale od finanční krize v roce 2008 významně oslabil a až nyní se pomalu vrací zpět. V posledních letech jsou pro nás nejdůležitější především Velká Británie, Itálie nebo Kanada, velmi dobře se nám daří ale i ve Francii a aktuálně vidíme velký potenciál v Polsku a v již zmíněném Rusku. Nejnovějšími zeměmi v našem exportním portfoliu pak jsou Mexiko a Jordánsko.

2 Jak složité je proniknout do Číny a jakou perspektivu by pro vás tento trh mohl mít?

Je to hodně složité. V Číně působíme řadu let, ale popravdě se nám nikdy nepodařilo prosadit se zde tak jako v jiných zemích. Během posledních deseti let jsme sem dodali pouze několik desítek kogeneračních jednotek. V současné době se však trh probouzí a máme poptávky na různé druhy projektů, v nichž je kogenerace zvažována zejména z environmentálních důvodů.

3 Byla pro vás důležitá spolupráce s agenturou CzechTrade při realizaci první zakázky do této země?

S CzechTrade jsme začali spolupracovat už v počátcích vstupu na čínský trh, a to formou spoluúčasti na výstavách. Po založení kanceláře v roce 2006 jsme pořádali společné konference s úzkým zaměřením na vybrané skupiny zákazníků. Dalším krokem byla spolupráce při zakládání naší pobočky v Pekingu v roce 2009. V „hubených letech“, kdy jsme byli nuceni redukovat náklady na provoz firmy, jsme zvolili spolupráci s CzechTrade formou administrátorské činnosti, která trvá dodnes.

ŘEŠENÍ: KOUPIŤ NĚMECKOU FIRMU

To byl také důvod, proč TEDOM v roce 2016 koupil německou společnost Schnell Motoren. Ta je na trhu přes dvě desetiletí a je jedním z největších německých výrobců kogeneračních jednotek s vysokou účinností určených především pro bioplynové stanice.

I když je podpora kogenerace ze strany státu nižší ve srovnání s obnovitelnými zdroji, v TEDOMu jsou spokojeni. „Obecně lze říct, že v České republice máme velmi sofistikovaný systém podpory kombinované výroby elektřiny a tepla (KVET), který se mění v závislosti na cenách energií a služeb. Pro provozovatele kogenerace je tedy zajištěna celkem stabilní pozice a zároveň významně omezena případná překompensace.

Myslím si, že od našeho systému podpory by se mohly jiné státy učit,“ oceňuje Josef Jeleček.

ALTERNATIVA K JÁDRU

O takzvané mikrokogeneraci, která vyrábí teplo pro jednotlivé bytové domy, se v minulosti občas mluvilo jako o hrozbě pro systémy centrálního vytápění. Josef Jeleček si to však nemyslí. „Rozpadu centrálního zásobování teplem (CZT) z důvodu rozšíření mikrokogenerací se neobávám. Ten hrozí hlavně tam, kde se provozovatel CZT o své zákazníky nestará, nevnímá jejich potřeby a není schopen jim vysvětlit výhody centrálního zásobování teplem. Tím je zejména stoprocentní luxus. Není to už o platbě za teplo, protože ta je díky zateplování nízká i při vysoké jednotkové ceně tepla,“ vysvětluje. ▶▶

►► Mikrokogenerace se podle něj díky rozvoji technologií, IT a internetu stávají stále častější alternativou k velkým zdrojům, třeba jaderným. „Elektrinu a teplo vyrábí lokálně, jsou tedy opatřením proti případným blackoutům v případě havárie velkých zdrojů. Myšlenka na dlouhodobý blackout v zimě, kdy nebude ani teplo, ani elektrina, ve mně vyvolává mrazení v zádech.“

DOPLNĚK OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ

Vzhledem k nástupu moderní energetiky má kogenerace velké perspektivy. „Budoucnost elektroenergetiky vidíme v postupné decentralizaci výroby elektřiny. Jako perspektivní se nám proto jeví především systémové spojení obnovitelných zdrojů energie, které jsou levné, ale nepředvídatelné, a flexibilních vysoce účinných plynových zdrojů, což jsou zejména kogenerační jednotky, které vyrábíme,“ říká zakladatel TEDOMu. Kogenerační jednotky podle

něj budou provozovány pouze v době, kdy je potřeba teplo, tedy zejména v zimních měsících, kdy slunce svítí méně, a produkce elektřiny z obnovitelných zdrojů klesá. ■

TEXT: DALIBOR DOSTÁL
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TEDOM
ZPRACOVÁNO VE SPOLUPRÁCI S PORTÁLEM BUSINESSINFO.CZ



inzerce

22

DHL
EXPORTNÍ CENA
pod záštitou agentury CZECHTRADE

GRATULUJEME VÍTEŽŮM
www.expornicena.cz

MEDIÁLNÍ PARTNER
TRADE NEWS



KB jede na zelené vlně Závazek splnění o dva roky dříve!

KOMERČNÍ BANKA V RÁMCI SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE LETOS VÝZNAMNĚ ROZŠÍŘILA SVŮJ ZÁVAZEK TÝKAJÍCÍ SE KLIMATICKÝCH ZMĚN A OMEZOVÁNÍ GLOBÁLNÍHO OTEPLOVÁNÍ OBECNĚ. OD ROKU 2030 NEBUDEME POSKYTOVAT SLUŽBY KLIENTŮM, JEJICHŽ PŘÍJMY JSOU Z VĚTŠÍ ČÁSTI ORIENTOVÁNY NA UHELNÝ PRŮMYSL. ŽE TO MYSLÍME VÁŽNĚ, JSME DOKÁZALI TÍM, ŽE JSME O DVA ROKY DŘÍVE SPLNILI ZÁVAZEK SNÍŽIT FINANCOVÁNÍ VÝROBY ELEKTRICKÉ ENERGIE Z UHLÍ NA MAXIMÁLNĚ 19%, KTERÝ BYL NAPLÁNOVÁN DO KONCE ROKU 2020. JAKO SPOLEČENSKY ODPOVĚDNÁ FIRMA SE CHCEME NAPLNO VĚNOVAT PROJEKTŮM VYUŽÍVAJÍCÍM NOVÉ TECHNOLOGIE, KTERÉ BUDOU ŠETRNĚJŠÍ K ŽIVOTNÍMU PROSTŘEDÍ.

PODPORA „ZELENÉ“ ENERGETIKY

S tím souvisí i naše větší koncentrace na poskytování služeb a poradenství ve financování energeticky úsporných opatření, nových „zelených“ projektů či obnovitelných zdrojů. Dnes financujeme dvě desítky malých vodních elektráren, několik větrných parků, mnoho desítek bioplynových stanic a nejdůležitější část našeho portfolia tvoří více než stovka solárních elektráren o celkovém instalovaném výkonu kolem 300 MW.

JEDNIČKA V SEGMENTU EKOLOGICKÝCH FAREM A SKLENÍKŮ

Dalším příkladem naší odpovědnosti k životnímu prostředí je financování tzv.

chytrých farem, kde se hospodaří efektivně, s použitím moderních technologií a s ohledem na ochranu životního prostředí. Mezi tyto typy zemědělských provozů řadíme i v posledních letech budované moderní produkční skleníky zeleniny, v nichž se pěstují produkty, které jsou zalévány převážně dešťovou vodou zachycenou na střeších skleníků, a přebytečná zálivka se opět recykluje.

K ochraně rostlin se navíc používá tzv. biologická ochrana, což je v podstatě hmyz, který účinně likviduje škůdce, a díky tomu produkovaná zelenina obsahuje velmi málo pesticidů, či dokonce žádné. Navíc chuťové vlastnosti zeleniny sklizené ve zralém stavu a do druhého dne převezené na pulty prodejen jsou výrazně lepší v porovnání s tou, která je utržena ještě nedozrálá a putuje do prodejen přes půl Evropy. Nemluvě

o uhlíkové stopě, již za sebou dlouhá přeprava zanechává.

Těchto moderních skleníků jsme již několik zafinancovali a v daném segmentu jsme aktuálně jasnou jedničkou na bankovním trhu. Naším klientem je například Farma Bezdínek, která je se svými více než jedenácti hektary plochy zdaleka největším pěstitelem ve sklenících v České republice. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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



Robotizované pracoviště v čínském Ťiou-ťiangu (Jiujiangu)

Jan Zapletal:

ČÍŇAN NIKDY NEŘEKNE, ŽE NĚČEMU NEROZUMÍ

JAN ZAPLETAL JE DRUHÝM ROKEM ZAHRANIČNÍ ZÁSTUPCE CZECHINVESTU V ČÍNĚ. PROPAGUJE ČESKOU REPUBLIKU JAKO TECHNOLOGICKY VYSPĚLOU A EKONOMICKY STABILNÍ ZEMI V REGIONU STŘEDNÍ EVROPY, KOMUNIKUJE S ČÍNSKÝMI INVESTORY, KTEŘÍ MAJÍ ZÁJEM INVESTOVAT V ČESKU, A PODPORUJE ČESKÉ START-UPY, KTERÉ CHTĚJÍ PRONIKNOUT NA TRHY JIHOVÝCHODNÍ ASIE. POVÍDALI JSME SI O INVESTICÍCH, START-UPECH I SPECIFIKÁCH OBCHODNÍ ETIKY.



Jan Zapletal,
zahraniční zástupce
CzechInvestu v Číně

Jak propagujete Českou republiku a s čím pomáháte českým firmám?

Hodně pracuji přes čínské sociální sítě, jako je Wechat nebo Weibo, pořádám semináře a nejrůznější networkingové akce pro české a čínské firmy nebo se na nich podílím. Podporuji také mise českých podnikatelů a vědecko-výzkumných institucí do Číny na specializované veletrhy nebo technologické mise.

Rozloha Číny je srovnatelná s Evropou, na jakou oblast se zaměřujete?

Soustředíme se na provincie s nejvyšším HDP na obyvatele, kde se nachází nejvíc průmyslu i vědeckých institucí.

Klíčová je spolupráce se všemi zastupitelskými úřady České republiky v regionu, zejména pak s konzuláty v Šanghaji, Čcheng-tu a Hongkongu, Českou ekonomickou a kulturní kanceláří v Tchaj-peji a také s ambasádou v Pekingu. Díky tomu lze efektivně sdílet informace a vzájemně se podporovat. Jednotlivé úřady mají navázané politické i obchodní vazby ve svých regionech. CzechInvest je pro změnu schopen poskytnout klíčové informace pro potenciální investory a dovést do zdárného konce projekty v České republice. Informace úzce sdílíme i s kanceláři CzechTrade a CzechTourism.

Jací jsou podle vás Číňané v porovnání s Evropany?

Číňané mají silný pocit kolektivismu, který se projevuje i v běžném osobním životě, například v zanedbávání osobního prostoru a v přístupu k soukromí. Kromě toho považují stabilitu mezilidských a sociálních vztahů za důležitý faktor při zvažování obchodních vztahů. V oblasti obchodní etikety je rozdílů oproti Evropě celá řada.

Například?

Jedním ze základních pravidel v Číně je takzvaně neztratit tvář. Číňan vám nikdy neřekne, že něčemu nerozumí. Zároveň není zdvořilé něco přímo odmítnout či jednoduše říci ne. Z toho však může často vzniknout nedorozumění. Mluvit o rodině a vzhledu je pro Číňany mnohem typičtější než pro nás. Nebuďte proto zaskočení, když vám čínský obchodní partner bude lichotit, že například vypadáte fit.

Obecně je potřeba se obrnit dostatečnou dávkou trpělivosti a na čínský obchodní styl si zvyknout postupně. Nicméně oblast investic je v mnoha ohledech univerzální a v konečném důsledku hraje nejdůležitější roli ekonomický kalkul. V tomto ohledu jsou ekonomické projekty z Číny srovnatelné s jakoukoliv jinou zemí.

ČTVRTÝ NEJVĚTŠÍ INVESTOR V ČESKU

Jak je to s čínskými investicemi v Česku?

Jedná se o přirozený postupný proces a nejvíce je to cítit v automobilovém a elektronickém průmyslu. Čína je jedním z lídrů v rozvoji elektromobility a v oblasti baterií. Mnoho čínských firem dodává komponenty nebo baterie evropským automobilkám, které mají v Číně své výrobní závody, centrály však sídlí stále v Česku nebo okolních zemích. Aby byli Číňané poblíž originálních výrobců, zakládají své pobočky v Evropě. Kopíruje to jakýsi přirozený trend.

Jak se vyvíjí příliv čínských investic do Česka?

Od roku 2015 je vidět citelný nárůst. V loňském roce byla Čína dokonce čtvrtým největším investorem v České republice v rámci projektů, které pomohl

zprostředkovat CzechInvest a které se zaměřují na výrobu, centra sdílených služeb či technologická centra. Hodnota přímých zahraničních investic evidovaných Českou národní bankou je ale podstatně vyšší, její čísla totiž zahrnují i oblast maloobchodu, nákupu nemovitostí a podobně. V Česku se hodně mluví o investicích firmy CITIC, ale je zde mnoho dalších investorů, kteří u nás rozvíjejí investiční činnost.

O jaké firmy a projekty se jedná?

Například investice firmy Espressif Systems do vývoje bezdrátových čipů v Brně, společnosti AAC Technologies do výroby optických čoček pro fotoaparáty mobilních telefonů v Úžicích u Prahy a investice A123 Systems, která v Ostravě-Hrabové otevřela závod na startovací lithium-iontové baterie do elektromobilů.

ČÍNA – STARTUPOVÝ HUB

V Česku poslední roky zažíváme startupový boom. Jak je na tom Čína?

Čína je momentálně startupovým hubem v regionu. Jen v Šanghaji samotné sídlí podle oficiálních statistik přes tisíc start-upů. Vláda poskytuje zahraničním podnikatelům a start-upům speciální víza na zjednodušení procesu založení podniku. Start-upy mají navíc přístup k dalším zdrojům financování. V Šanghaji působí také více než pět tisíc andělských investorů, kteří disponují obrovským objemem rizikového kapitálu. V roce 2018 Šanghaj oznámila vznik fondů v hodnotě 4,6 miliardy dolarů na podporu financování start-upů v oblasti informačních technologií, biomedicíny, energetiky a automatizované výroby.

V souvislosti s rychlým ekonomickým rozvojem vznikla v Číně celá řada odvětví, ve kterých jsou Číňané na špičce. Jedná se zejména o platební a softwarové systémy. Šanghaji a okolním regionům se díky obrovské výrobní základně přezdívá továrna světa, zatímco městu Šen-čen v provincii Kanton se říká čínské Silicon Valley.

Jak může CzechInvest pomoci s expanzí českých start-upů?

V letošním roce jsme prostřednictvím našeho programu CzechDemo

podpořili několik českých technologických firem na startupové konferenci RISE Hong Kong, která se řadí mezi nejvýznamnější události této kategorie v regionu jihovýchodní Asie. Ohlas firem byl velmi pozitivní. Hongkong představuje optimální mezistupeň pro expanzi na pevninskou Čínu.

Je vůbec možné, aby české start-upy expandovaly do Číny? Měl byste pro ně nějaké tipy?

Rozhodně to není jednoduchý trh. Start-up by měl být připravený investovat čas i peníze do navázání správných kontaktů a vztahů s lokálními partnery. Jedním z klíčových bodů je také ochrana duševního vlastnictví. Firma by proto měla být opatrná, aby si vždy podržela část svého know-how u sebe. Určitě bych doporučil českým start-upům registrovat práva k duševnímu vlastnictví přímo v Číně, pouze tento typ registrace je totiž v Číně právně vymahatelný. Obezřetný je však potřeba být i u spolupráce s obchodním partnerem.

Existuje nějaký český start-up, který se dostal do Číny a daří se mu?

Jedním z příkladů může být firma Lipa Learning. Její zástupci založili v Šanghaji pobočku a najali lokální pracovní sílu. Sice se už nejedná o čistokrevný start-up, ale je to stále relativně mladá firma, která se snaží prosadit na čínském trhu s komplexním balíčkem aplikací pro výuku jazyků v předškolním věku. ■

TEXT: JANA KOHOUTOVÁ

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU A SHUTTERSTOCK
JANA KOHOUTOVÁ JE TISKOVÁ MLUVČÍ, CZECHINVEST



Pohled na Hongkong



Korunka Lipová esence pro vítězku soutěže Česká Miss 2015

Фото: Мартин Коубек

KORUNKA JAKO ZAČÁTEK CESTY KOLEM SVĚTA

NÁVŠTĚVA SPOLEČNOSTI ŠENÝR BIJOUX V JABLONCI NAD NISOU BY PRAVDĚPODOBNĚ PRO NEJEDNU DÍVKU ČI ŽENU ZNAMENALA SPLNĚNÍ TAJNÉHO PŘÁNÍ. KDE JINDE SE VÁM POŠTĚSTÍ SPATŘIT HNED NĚKOLIK TRPYTIVÝCH KORUNEK KRÁLOVEN KRÁSY NAJEDNOU, PROHLÉDNOUT SI JE ZBLÍZKA ČI DOKONCE VYZKOUŠET?



Také vítězky soutěže České Miss 2014 byly ozdobeny korunkou ze Šenýru. Na obrázku společně s Olgou Kopalovou, majitelkou společnosti pokračující v tradici jablonecké bižuterie

VÍCE NEŽ STOLETÁ RODINNÁ TRADICE

Majitelka firmy Šenýr Olga Kopalová se do tohoto krásného třípytivého oboru narodila. Už její pradědeček, který do Podkrkonoší přišel v roce 1900, byl zlatník, stejně jako dědeček. „Také maminka, tatínek a babička pracovali v bižuterii celý život. To, že jsem musela hodně pomáhat, mne zpočátku spíš odradilo,“ začíná své vyprávění. Na gymnáziu se věnovala hlavně sportu, a když zkusila s rodiči spolupracovat, její velmi originální nápady jednoduše „neprošly“. Několik let se pak věnovala logistice, a to v mezinárodním měřítku. Během mateřské dovolené se ale začala rozhlížet po trhu s bižuterií a začala sama navrhovat věci, které tehdy chyběly, především nejrůznější přívěsky pro děti.

„Když v roce 2009 skončil Jablonex, cítila jsem, že nechci, aby bižuterie v Jablonci zanikla, a rozhodla jsem se pro podnikání,“ vrací se Olga Kopalová k začátkům své firmy, kterou tehdy založila spolu se svým tatínkem. Díky tomu, že prožila řadu let v jiném oboru a procestovala kus světa, nebyla její kreativní mysl nijak zatížená tradiční výrobou bižuterie, a svému podnikání tak dokázala dát nový úhel pohledu. Úspěchy na sebe nenechaly dlouho čekat.

KORUNKA KORUNOU PODNIKÁNÍ

„Už moji rodiče začali s výrobou čelenek a korunek. To byl důvod, proč nás v roce 2010 vyhledal tým pana Zapletala, který organizoval tuzemské soutěže krásy. Tehdy jsem navrhla korunku pro finále,



S čínskou obchodní partnerkou Luo Wen

to se však nikdy nekonalo, soutěž Miss ČR byla odkoupena. Korunka však putovala do Paříže a celých pět let zdobila krásy soutěže Miss Reunion.“

V roce 2011 navázala s firmou Šenýr spolupráci Michaela Bakala (Maláčová), a tak se krásnou korunkou tehdy mohla pyšnit vítězka soutěže Česká Miss Jitka Nováčková. Tato spolupráce pak trvala pět let a obnášela nejen návrhy a výrobu korunek, ale také šperků. Tyto poklady dodávala firma jak pro finále soutěže Česká Miss, tak i pro další světové soutěže. „Ve spolupráci s různými návrhářkami jsme vytvořili řadu krásných věcí. Nezapomenutelný je například úspěch Terezy Fajkové na Miss Earth na Filipínách v roce 2012, kde s našimi šperky vyhrála soutěž o nejlepší večerní šaty a pak i celé finále. Když jsem Terezu vzala s sebou v roce 2018 do Barmy, kde jsme otvírali showroom, lidé tam znali ji i její náhrdelník,“ usmívá se majitelka známé české bižuterní značky.

ČÍNA SI ŽÁDÁ KVALITU, ZNAČKU A ČISTÝ DESIGN

„V roce 2014 jsem se zúčastnila veletrhu v Sečuánu, v Chengdu. Návštěvníci tam poprvé mohli na jednom společném stánku vidět jabloneckou bižuterii, české sklo, letadla a klavíry Petrof,“ vzpomíná na první kroky v Číně Olga Kopalová s tím, že čínští zákazníci vítají kvalitní značkové zboží. Zatímco v Pekingu a v Šanghaji Evropu znali, pro jihozápadní část Číny byli čeští vystavovatelé exotickými cizinci. I tamní návštěvníci, stejně jako kdekoli jinde ve světě, nejvíce upoutala korunka královny krásy a lákavá příležitost se s ní vyfotit. Na veletrhu se velmi rychle prodaly všechny šperky, které zde firma Šenýr představila.

„Expozici tehdy spoluorganizovala agentura CzechTrade, bez nich bychom se tam nepodívali. Poté, co jsem se seznámila s šéfem kanceláře v Chengdu panem Granerem, věděla jsem, že vše bude fungovat. A nemýlila jsem se. Dnes cítím v Číně k naší značce úctu, spolupráce probíhá přes moji obchodní partnerku, která je úžasná, a i nadále využívám podporu agentury CzechTrade. Ta je na vysoké profesionální úrovni.“

RŮZNÉ ZEMĚ, RŮZNÉ ŠPERKY

Každá země má svůj specifický vkus a vyžaduje jiný druh designu. Zatímco čínské zákazníky zaujme červená barva, čistý design a minimalismus, v Indii převládá poptávka po výrazných a velkých špercích v tmavých barvách. „Na veletrhu v Indii si tři muži koupili jeden pár náušnic s tím, že si je jejich ženy budou půjčovat. Nejdůležitější pro ně bylo to, aby si je mohli hned odnést,“ konstatuje majitelka. V Mongolsku si zákazníci potrpí na jednoduchý design s jedním výrazným prvkem. V Barmě nejvíce obdivují a nakupují vlasové ozdoby. České šperky dokázaly zaujmout také v Dubaji, kde doslova prahnou po věcech, které ještě nikdy ve svých zlatem přeplněných obchodech neviděli.

Díky agentuře CzechTrade se Šenýr prezentoval také v Ekvádoru a v Peru, zboží se vyprodalo do hodiny. Dalším exotickým trhem, kde se firma hodlá představit, je Kolumbie. „Než začneme navrhovat šperky pro nějakou konkrétní zemi, snažím se vycítit, co by se tam mohlo lidem líbit. Podívám se na nějaký jejich film, prohlédnu si časopisy a také si všímám, co mají na sobě jejich královny krásy,“ prozrazuje Olga Kopalová své zdroje inspirace.

BOHATÁ NADÍLKA Z KATALOGU I ORIGINÁLNÍ DÁRKY

Připravit návrh nebo přijít s nápadem však může kdokoli z firmy. Nápady vznikají na papíře, skládají se z kamínků či z pouhých slov. Finální zpracování pak provedou návrhářka a vzorkařka. Výsledkem jsou stovky vzorků, které se pak vystavují a fotí do katalogů. Podle nich si zákazníci mohou své zboží objednat. „Mnohdy však chtějí něco, co bude jen jejich. Například pro muzeum v Chengdu jsem připravovala šperky se slunečním ptákem, což je velmi silný národní symbol,“ popisuje majitelka.

Firma Šenýr dokáže vytvořit i speciální dárek pro konkrétní ženu. Muž tak může obdarovat ženu šperkem, který bude naprosto jedinečný, v Šenýru šperk navrhne, vyrobí a vystaví certifikát o jeho originalitě.

Olga Kopalová má na svém kontě řadu krásných vzpomínek spojených právě s originálními dárky. Vytvářela náhrdelník pro Sofii Lorenovou, která byla v roce 2014 předsedkyní poroty v soutěži Česká Miss. Silným zážitkem pro ni bylo předání dárku Aun Schan Su Ťij, nositelce Nobelovy ceny, která přijela letos do Prahy při příležitosti otevření barmské ambasády. „Brože, které jsme pro ni vytvořili, vycházely z vlajky jejího hnutí Národní liga pro demokracii – symbol hvězdy a páva.“ Vzpomíná také na náhrdelník, který navrhli na přání ředitele jabloneckého divadla, když zde koncertovala Lucie Bílá a slavila své narozeniny. „Byl v jemných tónech, ale s řetězem – pro rockerku.“

Zákazníkům v České republice podle Olgy Kopalové stále chybí odvaha, nakupují hlavně přes e-shop, a to především malé šperky v křišťálu a ve stříbře. Větší šperky si české ženy vezmou spíše na ples nebo k nějaké skutečně výjimečné příležitosti. „Nikdy nezapomenu, jak mne jedna indická zákaznice v legaci téměř vynadala, když jsem si dovolila podotknout k výraznému šperku, že je vhodný spíše na oslavu. Tehdy mi řekla: „Každý den je oslava. Každý den, kdy máme co na sebe a co jíst, je oslavou.“ ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI ŠENÝR,
LUO WEN A ČESKÁ MISS



David Karabec:

NAUČME SE VYUŽÍVAT SYSTÉM PATENTOVÉ OCHRANY JAKO AKCELERÁTOR SVÉHO BYZNYSU

ABY ČESKÉ PODNIKY MOHLY ÚSPĚŠNĚ KONKUROVAT NA GLOBÁLNÍM TRHU, MUSÍ PŘIJÍT S VLASTNÍMI ORIGINÁLNÍMI VÝROBKY A SLUŽBAMI. ČASTO VŠAK ZAPOMÍNÁJÍ NA OCHRANU NOVÝCH TECHNICKÝCH ŘEŠENÍ PROSTŘEDNICTVÍM PATENTŮ A TAKÉ NEDOSTATEČNĚ CHRÁNÍ SVÉ KNOW-HOW A OBCHODNÍ TAJEMSTVÍ. MNOHDY ANI NEZAČLENÍ DO SVÝCH INTERNÍCH PŘEDPISŮ VŠECHNY POTŘEBNÉ POSTUPY, KTERÉ SOUVISEJÍ S VYTVOŘENÍM A OCHRANOU TĚCHTO NEHMOTNÝCH STATKŮ. „I MEZI TUZEMSKÝMI PODNIKATELI SE DĚJÍ RŮZNÉ VĚCI, VČETNĚ POKUSŮ O NELEGÁLNÍ ZÍSKÁNÍ KNOW-HOW A OBCHODNÍHO TAJEMSTVÍ, A SAMOZŘEJMĚ V NĚKTERÝCH ZAHRANIČNÍCH DESTINACÍCH JE TOTO NEBEZPEČÍ JEŠTĚ DALEKO VĚTŠÍ,“ VYSVĚTLUJE DAVID KARABEC, ADVOKÁT A JEDNATEL STEJNOJMENNÉ KONZULTAČNÍ, PORADENSKÉ A VZDĚLÁVACÍ SPOLEČNOSTI, KTERÁ POMÁHÁ PODNIKATELŮM HLEDAT ŘEŠENÍ, JAK SE PŘED TÍMTO NEBEZPEČÍM CHRÁNIT A JAK OCHRANU DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ CO NEJLÉPE VYUŽÍT VE SVŮJ PROSPĚCH.



JUDr. David Karabec, MPA, je advokátem a jednatelem stejnojmenné konzultační, poradenské a vzdělávací společnosti zaměřené na ochranu autorských a průmyslových práv, know-how, obchodního tajemství, franchising, licence a nekalou soutěž. Při své činnosti vychází především ze svých dlouholetých zkušeností advokáta s praxí se zastupováním klientů ve sporech z práv k duševnímu vlastnictví. Společnost je také provozovatelem vlastního Školícího centra ochrany duševního vlastnictví pro vzdělávání pracovníků malých a středních firem, vysokých škol a výzkumných pracovišť v této oblasti www.karabec.cz

průmyslovým právem formou licenční smlouvy. Na jejím základě nabyvatel získává oprávnění k výkonu práva duševního vlastnictví (licenci) v ujednaném omezeném nebo neomezeném rozsahu a zavazuje se za to zaplatit poskytovateli odměnu. Nezbytnou součástí ochrany duševního vlastnictví musí být také důsledné vymáhání práv v případě jejich porušení. Vlastník průmyslového práva stejně jako nabyvatel licence mají možnost vymáhat dodržování průmyslového práva prostřednictvím řady právních prostředků, včetně podání žaloby k soudu, a chránit tak svoje investice.

ZTRÁTY MOHOU BÝT NENAHRADITELNÉ

A co ochrana know-how a obchodního tajemství? Známe případy, kdy došlo v této oblasti k nenahraditelným ztrátám.

Bohužel máte pravdu. V České republice vznikají světově unikátní řešení, o která je zájem, avšak značná část z nich není dostatečně chráněna. Jak důležitý je důraz inovační strategie na zvýšení povědomí o ochraně duševního vlastnictví ve výrobní a aplikační sféře již ve fázi výzkumu, zejména v oblasti ochrany know-how a obchodního tajemství, naznačují některé zkušenosti výzkumných a vývojových pracovišť malých a středních podniků. Tyto podniky mají první negativní zkušenosti s některými obchodními partnery, zejména z Číny, kteří spíše než o spolupráci mají zájem o know-how.

Mohl byste uvést konkrétní příklad?

Uvedl bych příklad unikátní české technologie pro velkokapacitní baterie HE3DA. Jedná se o lithiovou baterii s unikátní konstrukcí a se speciálním chlazením, která má vysokou kapacitu i bezpečnost, a přitom menší nároky na velikost. Tato technologie zaujala čínské investory natolik, že se ji pokusili odcizit.

Principem jsou silné elektrody a zcela nové konstrukční pojetí, které vyvinul český vědec Jan Procházka. Ten uvádí chyby, kterých se při jednání se strategickým partnerem dopustili, zejména že v rámci investičních dohod odkryli veškeré účetnictví a také technické detaily baterií. Jediné, co si našťástí nechali ►►

ZÁKLADNÍ PŘEDPOKLAD ÚSPĚCHU FIRMY

Bez právní ochrany nových řešení a informovanosti o technických novinkách by se byznys nemohl rozvíjet a konkurovat na globálním poli. To je známá věc. A přestože se tvrdí, že jsme země chytrých hlav a máme na svém kontě světově proslulé vynálezy, nástroje ochrany duševního vlastnictví zatím nevyužíváme dostatečně, což se projevuje zejména nízkým počtem udělovaných patentů v mezinárodním srovnání. Máme na to patřit mezi patentové premianty?

Určitě ano. Ale je třeba si opravdu uvědomit, že ochrana duševního vlastnictví je základním předpokladem úspěchu každého podniku. Proto je důležité, aby ji trvale zahrnul do svých strategických plánů. Právní úprava autorských práv a průmyslových práv, jakož i mezinárodní smlouvy a směrnice Evropské unie jsou účinným prostředkem proti padělání, pirátství a porušování práv k duševnímu vlastnictví. Brání narušování hospodářské soutěže a pomáhají vytvářet férové podnikatelské prostředí, přičemž podporují jak inovace, tak investice a konkurenceschopnost. O významu ochrany duševního vlastnictví svědčí i její zařazení mezi základní pilíře Inovační strategie České republiky 2019–2030. Vláda dává důraz na chytrou inovační strategii, s jejíž pomocí se můžeme během cca deseti let dostat na špičku evropských inovátorů.

Co konkrétně v tomto směru podnikla vaše kancelář?

Ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR a Vysokou školou finanční a správní jsme již v roce 2017 vydali pro podnikatele příručku s názvem Průmyslová práva a licence. A protože byla již zcela rozebrána, přistoupili jsme letos k jejímu druhému vydání. Doplnili jsme ji o nové druhy ochranných známek a změny s tím související, přidali zcela nové části týkající se ochrany know-how a obchodního tajemství při podnikání i vzor licenční smlouvy na patent. Chceme tím podnikatelům poskytnout návod a doporučení, jak nakládat s předměty průmyslových práv, a podpořit tak inovační výkonnost českých firem. Kromě toho pořádáme přednášky a semináře pro studenty středních a vysokých škol, také pro univerzity, výzkumná a vývojová pracoviště, které seznamujeme s problematikou ochrany duševního vlastnictví.

Na co byste zvlášť upozornil?

V každém podniku je třeba věnovat dostatečnou pozornost všem základním právním prostředkům průmyslové právní ochrany nápadů a technických řešení, které mají obchodní nebo výrobní potenciál a předpoklady následného uvedení na tuzemský nebo zahraniční trh. Ovšem mimořádný význam ve vztahu k transferu výsledků výzkumu a vývoje mají licence, tedy souhlas majitele k využívání předmětu chráněného

V ČESKÉ REPUBLICE JE
PATENTY CHRÁNĚNO
ZHRUBA 45 TISÍC
TECHNICKÝCH ŘEŠENÍ.
NÁŠ POTENCIÁL JE VŠAK
MNOHEM VĚTŠÍ.



►► pro sebe, byl černý prášek (materiál pro katodu, která je součástí originálního řešení baterie). Čínští „zájemci“ se proto rozhodli opatřit si tuto zásadní součást baterie nelegálně. Došlo přitom k incidentu, při kterém byl na místě zadržen čínský profesor, který si potají nabral vzorek černého prášku a strčil si ho do kapsy svého obleku. Naštěstí byl odhalen přímo při činu.

Investoři si v tomto případě zaplatili předkupní právo, aby se dostali k informacím, a dozvěděli se tak o objektu svého zájmu prakticky všechno. Ovládnutí firmy a následně zbravení se existujících akcionářů je obecně zneužívaný způsob, jak se Čína levně a rychle dostává k moderním technologiím. Patrně je to právě v oboru baterií a skladování energie. Důsledkem je, že výroba lithiových baterií již není japonskou záležitostí jako kdysi, ale dnes se odehrává téměř exkluzivně právě v Číně a také v Jižní Koreji. Dlužno říci, že podobné pokusy o nelegální získání know-how a obchodního tajemství se vyskytují i v české ekonomice mezi tuzemskými podnikateli, jak ukazují mé zkušenosti z praxe advokáta.

OCHRANA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ JE STRATEGICKÉ ROZHODNUTÍ

To jsou varující skutečnosti. Poradíte tedy, na co by ještě neměl podnik v tomto směru zapomenout.

Je nesmírně důležité, aby každá firma uvažovala o svém výrobním programu především strategicky. Před zahájením výzkumu a vývoje nových produktů je nezbytné provést důkladnou rešerši stávajících technických řešení. Tyto informace je možné získat prostřednictvím patentových zástupců

nebo specializovaných advokátů, dále na Úřadu průmyslového vlastnictví nebo zcela zdarma s využitím databází patentů a užitných vzorů dostupných na webových stránkách Úřadu průmyslového vlastnictví. Zejména mohou doporučit databázi Espacenet, která je celosvětovou databází Evropského patentového úřadu obsahující více než 100 milionů patentových dokumentů. Je dostupná prostřednictvím Evropského patentového úřadu anebo prostřednictvím českého rozhraní na webových stránkách Úřadu průmyslového vlastnictví.

Stejně tak bych doporučil od počátku spolupracovat s odborníky specializovanými na danou problematiku, kteří dokážou včas rozpoznat potenciál výzkumných, vývojových a inovačních procesů a nasměrují podnik k žádoucím řešením formou ochrany patentem, užitným nebo průmyslovým vzorem či ochrannou známkou. Je zapotřebí posoudit nejen obchodní a nákladovou stránku věci, ale i všechny právní souvislosti tak, aby ochranné dokumenty byly nejen kompletní, ale i řádně včas registrovány v příslušných zemích, aniž by přitom porušovaly práva třetích stran. Podniky se tak mohou vyhnout sporům z porušování práv k duševnímu vlastnictví třetích stran a souvisejícím složitým a finančně nákladným soudním sporům.

V čem ještě mohou patentoví zástupci a specializovaní advokáti firmám pomoci?

Například zastupují podniky před orgány státní správy a v řízeních před soudy, poskytují nezávislé poradenství a další služby související s ochranou průmyslového vlastnictví. Jedná se o technicky a právně vzdělané odborníky s praxí v oboru průmyslového (duševního) vlastnictví, kteří posoudí a poradí, jaký druh ochrany je pro technické řešení

nejúčinnější, připraví nároky na ochranu a zpracují požadované podklady a přihlášky související s ochranou průmyslového vlastnictví, a to jak před Úřadem průmyslového vlastnictví, tak i u mezinárodních patentových úřadů a organizací. V neposlední řadě mohou pomoci i s vytvořením vnitřních předpisů podniku o ochraně duševního vlastnictví, včetně nakládání s podnikovými vynálezy a odměňováním zaměstnanců, jakož i s vymáháním práv k duševnímu vlastnictví v případě jejich porušení. Dobře promyšlenou a zpracovanou strategii v oblasti průmyslových práv mohou firmy dosáhnout významných příjmů z prodeje patentů či poskytnutých licencí nebo získat náskok před konkurencí.

Hovoříme o firmách, ale pravidla pro nakládání s průmyslovými právy a s jejich transferem do praxe by měl znát také každý výzkumník, vývojový pracovník či inovátor.

Určitě, nezbytné je, aby uměl využívat patentové informace ještě před formulací svých záměrů. Snaha ochránit duševní vlastnictví by měla být společným dílem těchto pracovníků a firem, vycházející z jejich dlouhodobého dialogu. Měli by si uvědomit, jakou významnou hodnotu vytvářejí. Například firmám se promítne jako nehmotný majetek, který je pak možné začlenit do základního kapitálu anebo jej lze použít jako záruku věřitelům, například ve formě ručení za úvěr pro další investiční plány a technický rozvoj podniku. V případě prodeje podniku nebo jeho části pak tvoří duševní vlastnictví zásadní podíl na jeho ceně při vstupu strategického partnera nebo při uvedení vysoce inovativního podniku na burzu cenných papírů, která mu otevírá zcela nové obchodní příležitosti. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV D. KARABCE A SHUTTERSTOCK

KDYŽ JE PROJEKT DOBRÝ, ZPŮSOB FINANCOVÁNÍ SI NAJDE I V ENERGETICE



„Téměř na všech energetických konferencích slyšíme, že investovat do energetiky se nevyplácí a investiční prostředí je tak nestabilní, že se v podstatě téměř žádné energetické zdroje stavět nedají. Jak se tato nejistota odráží v bankovníctví? Co momentálně patří mezi nejzajímavější rozvojové oblasti v energetice?“

Ladislav Seidler, jednatel společnosti Amper Generation, s.r.o



ODPOVÍDÁ: PAVEL BERAN,
VEDOUcí FINANCOVÁNÍ ENERGETIKY, KB

POMOHLA BY KVALITNÍ LEGISLATIVA

Z obecného hlediska se nedá říct, že by firmy přestaly investovat, i když určitý propad v době ekonomické stagnace tu samozřejmě byl. Když se však zaměříme výhradně na energetiku, zjistíme, že investiční boom byl historicky veden především obnovitelnými zdroji, kde byla poskytována provozní podpora. V současné době, kdy chybí potřebná legislativa a oblastí, kde je možné využít nějakou státní podporu, ubývá, je nových projektů k financování zřetelně méně. Rozhodování banky, co financovat a co ne, je těžké, zejména s přihlédnutím k tomu, že vývoj evropského trhu je obtížně predikovatelný. Více nejistoty má samozřejmě negativní dopad na ochotu

investovat. Na druhé straně je však třeba říct, že když je projekt dobrý, a to ve všech souvislostech, pak si způsob financování najde.

Komerční banka vnímá energetiku jako jeden ze sektorů, které jsou z hlediska financování investic velmi zajímavé. Existuje zde prostor pro růst financování, nejde však o úplně jednoduchý sektor, což není způsobeno jen vývojem energetického trhu. Ceny elektřiny sice v posledním období rostou, což je z pohledu investora zajímavé, ale příčinou nejistoty je hlavně legislativní vakuum, za nímž stojí politická rozhodnutí či liknavost zákonodárců.

KROMĚ FINANCÍ POSKYTUJEME I KNOW-HOW

Náš útvar se zabývá financováním projektů, které nejsou v bance zcela běžné. Jsou to nestandardní případy, pro jejichž správné pochopení je třeba mít specifické know-how o technologiích, legislativě i trhu. Jde o to, abychom dokázali ošetřit rizika financování investice, ale zároveň uměli vyhovět klientovi, který potřebuje individuální přístup a nalezení optimálního řešení svých potřeb. Jinými slovy naším cílem je kombinovat znalost segmentu a jeho specifík spolu s obchodním umem a využít příležitosti, které vidíme. Náš tým je od svého vzniku připraven poskytnout klientům vyšší přidanou hodnotu, než je pouze financování. Pracují v něm proto nejen seniorní bankéři, ale máme také kolegy experty se specializací na energetiku, kteří nám poskytují interní know-how,

znalost technologií, legislativy a vše, co potřebujeme. Myslím si, že tento přístup je na českém trhu víceméně unikátní. Vyhodnocujeme projekty z našeho vlastního pohledu. U složitějších transakcí nebo specifických technologií využíváme rovněž možnost spolupracovat se sektorovými experty v naší mateřské bance Sociétés Générale, a sdílet tedy jejich znalosti a zkušenosti z financování energetiky v Evropě a ve světě.

TRENDEM JSOU KOGENERACE

Trendem poslední doby je decentralizace, kogenerační zdroje, akumulace apod. Bohužel pro akumulaci stále není k dispozici právní rámec. Kogenerace jsou technicky vyzkoušené, podstatné ale je, kdo kogenerační jednotku vyrobil, zda je to společnost s dobrými referencemi, která je schopna dát záruku, že bude fungovat tak, jak se předpokládá. Právě v segmentu kogenerací spatřujeme významný potenciál, a proto byla v Komerční bance pro posuzování těchto projektů nedávno odsouhlasena nová pravidla. Díky nim jsou klientům poskytnuty jasné parametry, za nichž je možné kogenerace financovat, a současně došlo k výraznému zrychlení schvalovacího procesu. To potvrdily i první projekty, které již byly na základě nových pravidel schváleny. Právě v tomto ohledu má Komerční banka díky našemu specializovanému týmu a jeho znalostem významnou výhodu. ■

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



Josef Šimeček:

POPTÁVKA Z VÝCHODU ROSTE

ZATÍMCO VĚTŠINA EVROPSKÉ UNIE ŽIJE DEKARBONIZACÍ, ZEMĚ JAKO RUSKO, ČÍNA A STÁTY JIHOVÝCHODNÍ ASIE NAŠLAPUJÍ S OHLEDEM NA HOSPODÁŘSKÝ RŮST A SOCIÁLNÍ KLIMA KOLEM RESTRUKTURALIZACE SVÉHO ENERGETICKÉHO MIXU ZATÍM OPATRNĚ. PROTO SE NEJZAJÍMAVĚJŠÍ ODBYTÍŠTĚ SPOLEČNOSTI HANSEN ELECTRIC, ČERSTVÉHO NOSITELE OCENĚNÍ EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT BANK V KATEGORII STŘEDNĚ VELKÁ SPOLEČNOST, NACHÁZEJÍ PŘÁVĚ V TĚCHTO REGIONECH.

Opavská společnost patří k nejvýznamnějším evropským výrobcům elektrických zařízení do prostředí s nebezpečím výbuchu, ale především do hlubinných uhelných dolů s výskytem metanu.

BEZ KOOPERACE SE TO NEOBEJDE

Vzhledem k tomu, že česká firma pokrývá celý distribuční řetězec, od výroby strojních dílů až po montáž složitých rozvaděčů a řídicích systémů, využívá ve stále větším rozsahu kooperační výrobu v partnerských subjektech, která se zabezpečuje na základě vlastní dokumentace ve firmách s vysokou technickou úrovní a špičkovou kvalitou.

„Například převážnou část nevýbušných závěrů, což jsou mechanicky robustní a pevné skříně, produkujeme v čínské

společnosti Hansen Janel, v níž držíme majoritní podíl. Část výkonových transformátorů odebíráme od čínské firmy Sunel, kde disponujeme rovněž vlastními podíly. Převážnou část výkonových transformátorů výrobně zabezpečujeme v polské společnosti Trafta Myszków. Vlastní výrobky do Číny neexportujeme, a to nejen z důvodů cenových, ale především kvůli nebezpečí okopírování tohoto zařízení čínskými subjekty,“ říká spolumajitel a ředitel společnosti Josef Šimeček.

Řada partnerů opavské společnosti se však nachází také v Evropě. Třeba speciální kabelové úseky a mechanické odpojovače dodává německý Büschel a jednoduché mechanické a elektrické komponenty vyrábí několik firem v České republice, zejména ve Slezsku, a dceřiná společnost Hansen Electric v Polsku v Tychách.



Porubový zesilovač z automatiky dopravníku typu APD1

ZAŘÍZENÍ ŠITÁ NA MÍRU

Trhu v daném státě a v dané lokalitě věnuje Hansen Electric velkou pozornost. „Protože každá šachta má své zvláštnosti a v každé zemi platí trochu jiné předpisy. Snažíme se zajistit dostatek konstrukčních kapacit, abychom mohli reagovat na požadavky v různých zemích a v co nejkratším čase,“ vysvětluje Josef Šimeček.

Záběr společnosti napříč kontinenty vyžaduje odborně i jazykově vysoce kvalifikovaný tým, od konstruktérů přes montážní a servisní pracovníky až po obchodníky. Není nic neobvyklého, že firma musí vyslat do tak vzdálených destinací, jako je třeba Vietnam, Mexiko nebo Čína, své techniky a svářeče, aby místním pracovníkům ukázali, jak má vypadat správný svar a jak je třeba ocelové skříně pro nevýbušné rozvaděče, které se mimochodem v Číně vyrábějí pro celý podnik, správně odzkoušet.

Se změnou vlastnické struktury před pěti lety, kdy čeští majitelé odkoupili zbytek podílů od holdingu Hansen Sicherheitstechnik a stali se stoprocentními vlastníky společnosti, se vedení zjednodušilo rozhodování o výrobním portfoliu i investicích a otevřela se cesta na další zahraniční trhy. „Přednostně vracíme vydělané prostředky do výzkumu a vývoje a do odměňování pracovníků,“ zdůrazňuje priority českých majitelů manažer.

PERFEKTNÍ SLUŽBY A PLATBY PŘEDEM

Evropské státy skončí s uhlím až tehdy, kdy nahradí uhlí obnovitelnými zdroji a zemním plynem. Lidstvo zatím není globálně schopné přestat uhlí rychle používat, o čemž svědčí fakt, že jeho

celosvětová spotřeba roste a podle kvalifikovaných předpovědí se má ještě zvýšit (viz analýzy Mezinárodní energetické agentury – IEA).

„Pozorujeme tento trend například v Rusku, na Ukrajině, v Kazachstánu a Bělorusku, kde nedochází ke snižování těžby a kde jsme již léta pevně etablováni. Do Ruska jdou naše výrobky buď prostřednictvím dceřiné společnosti SIB Hansen, nebo přímo k zákazníkovi – největší zakázky směřují na SUEK (jedna z největších energetických společností Ruska). Přímo na místě provádíme servis, údržbu i opravy. Podobně to probíhá přes naši dceřinku Hansen Ukraine na Ukrajině. Hladký průběh obchodních případů zajišťujeme stoprocentními platbami předem,“ vysvětluje ředitel.

Vysoký respekt si Hansen Electric vydobyl také v Kazachstánu, kde jedna z podmínek v tamních tendrech je, že soutěžené zařízení musí být vybaveno elektro prvky a systémy z Hansen Electric. Zařízení jsou vybavena cenově dostupnými monitorovacími systémy napojenými na internet, jež kromě toho vysílají informace o provozu zařízení dodavatelé a umožňují v řadě případů servis na dálku.

„V Turecku a Íránu, kde také působí dceřiné společnosti Hansen Electric, se sice v poslední době situace v důsledku špatného stavu ekonomiky a sankcí komplikuje, ale Mexiko na druhé straně zeměkoule pořád jede dobře,“ dodává Josef Šimeček.

EXCELENCE A ABSOLUTNÍ SPOLEHLIVOST

Hansen Electric disponuje vlastním vývojovým a konstrukčním týmem, v nedávné době investovala zhruba třicet

Hansen Electric, spol. s r. o.

Společnost na výrobu nevýbušných elektrických zařízení založili v roce 1992 Ing. Josef Šimeček a Ing. Petr Petruška spolu s německým partnerem Hansen & Reinders GmbH a státním podnikem Ostroj Opava. Po třech letech prodává Ostroj Opava svůj podíl německé firmě Hansen & Reinders GmbH, která se v roce 2005 transformuje na akciovou společnost Hansen Sicherheitstechnik AG. V letech 2011 až 2014 dochází k odkoupení české dceřiné společnosti Hansen Electric od akciové společnosti Hansen Sicherheitstechnik Josefem Šimečkem a Petrem Petruškou. Společnost Hansen Electric se stává naprosto nezávislou a figuruje dnes jako jedna ze dvou nejvýznamnějších firem vyrábějících elektrická zařízení do prostředí s nebezpečím výbuchu. Do jejího produktového portfolia patří rovněž elektrické motory a generátory do výkonu 10 MW. Vytváří, konstruuje, vyrábí a prodává vysoce sofistikované výrobky na trhy několika kontinentů. Má dceřiné společnosti v Polsku, na Ukrajině, v Rusku, Číně, Íránu a Turecku.

milionů do zkušebních laboratoří, úzce spolupracuje s Technickými laboratořemi Opava a s Fyzikálně technickým zkušebním ústavem v Ostravě-Radvanicích.

„Náš vývoj se ubírá dvěma hlavními směry. Jeden se týká elektronických inovací našeho řídicího systému APD1. Snažíme se zvýšit jeho spolehlivost a rozšířit počet a rozsah funkcí. Na trh by se měl dostat po roce 2020. Druhý se orientuje na oblast výkonové elektrotechniky. V současné době nakupujeme vlastní transformátory v zahraničí a za velké peníze. Do budoucna počítáme s tím, že si je budeme vyrábět sami. V této souvislosti bychom chtěli uvést do provozu i finančně náročnou technologii vlastní výroby cívek transformátorů,“ poznamenává závěrem Josef Šimeček. ■



Nevýbušná transformátorová souprava

ČÍNA A MONGOLSKO

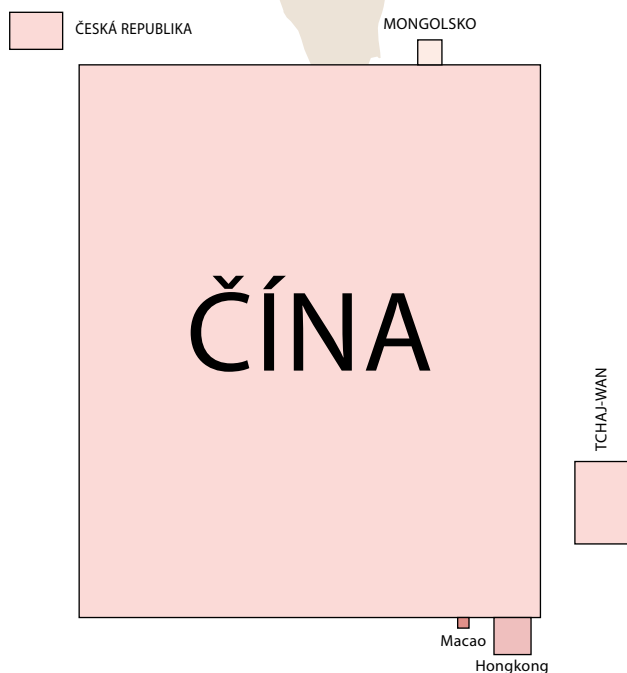
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

ZEMĚ STŘEDU JE NEJLIDNATĚJŠÍ ZEMÍ PLANETY S TĚMĚŘ 1,4 MILIARDY OBYVATEL. ČÍNSKÉ HOSPODÁŘSTVÍ ROSTE MINIMÁLNĚ O 6 % ROČNĚ UŽ 40 LET. JEŠTĚ V ROCE 2007 BYLA ČÍNSKÁ EKONOMIKA MENŠÍ NEŽ NĚMECKÁ. DNES JI PŘEDČÍ JEN USA A VYROVNÁ SE SOUČTU JAPONSKA, NĚMECKA, BRITÁNIE A FRANCIE. POCHOPITELNĚ TAK SILNÉHO DLOUHODOBÉHO RŮSTU BY NIKDY NĚDOSÁHLA NEBÝT UMĚLE DRŽENÉHO KURZU MĚNY V KOMBINACI S DALŠÍMI DIREKTIVNÍMI OPATŘENÍMI.

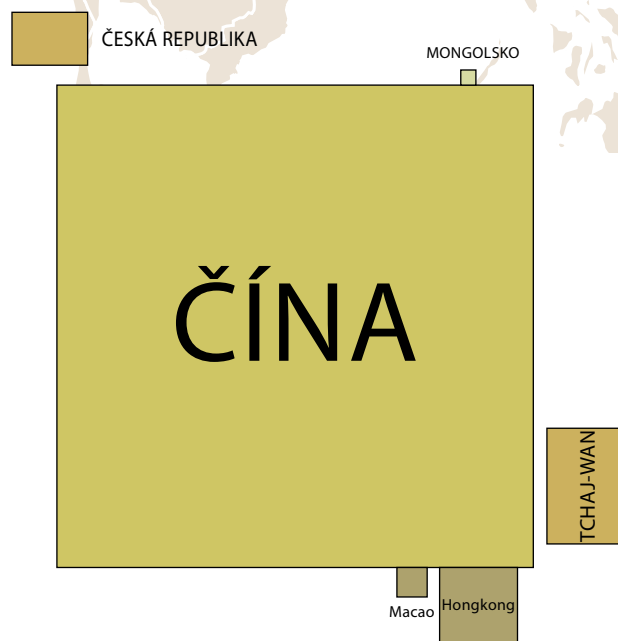
ČÍNA JE SUPERVELMOC, COŽ DOKLADUJE ŘADOU PRVENSTVÍ. JE NEJVĚTŠÍM EXPORTÉREM, DRUHÝM NEJVĚTŠÍM IMPORTÉREM, MÁ NEJPOČETNĚJŠÍ ARMÁDU A DRUHÝ NEJVYŠŠÍ VOJENSKÝ ROZPOČET, PŘEDSTAVUJE PRŮMYSLVÉHO VÝROBCE ČÍSLO JEDNA, MÁ PONĚKUD PŘEKVAPIVĚ NEJVYŠŠÍ POČET BOHATÝCH LIDÍ (100 MILIONŮ ČÍŇANŮ FIGURUJE MEZI DESETI PROCENTY NEJBOHATŠÍCH JEDINCŮ), DO ZEMĚ PROUDÍ NEJVÍCE PŘÍMÝCH INVESTIC, MÁ NEJVĚTŠÍ PENĚŽNÍ REZERVY A JE NEJVĚTŠÍM VĚŘITELEM USA.

MONGOLSKO, DRUHÝ NEJVĚTŠÍ VNITROZEMSKÝ STÁT NA SVĚTĚ, JE POPULAČNĚ TĚMĚŘ 500KRÁT MENŠÍ NEŽ ČÍNA. KDYSI MOCNÁ ŘÍŠE VEDENÁ ČINGIŠCHÁNEM JE DNES MÁLO ROZVINUTÝM STÁTEM S EKONOMIKOU ZALOŽENOU NA TĚŽBĚ NEROSTŮ A PASTEVECTVÍ. MONGOLSKO SE SVÝM DRSNÝM KLIMATEM I PŘELIDNĚNÁ A SILNĚ PRŮMYSLOVÁ ČÍNA MAJÍ VYSOKÉ ENERGETICKÉ NÁROKY. NA VEDLEJŠÍ STRANĚ SE VĚNUJEME OBCHODU S NĚKTERÝMI KOMODITAMI SOUVISEJÍCÍMI S ENERGETIKOU.

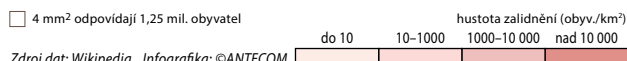
POČET OBYVATEL



HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

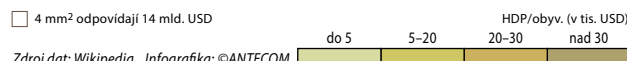


LEGENDA



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL (mil.)

ČÍNA	1393,0
TCHAJ-WAN	23,8
ČESKÁ REPUBLIKA	10,6

POČET OBYVATEL (mil.)

Hongkong	7,5
MONGOLSKO	3,3
Macao	0,7

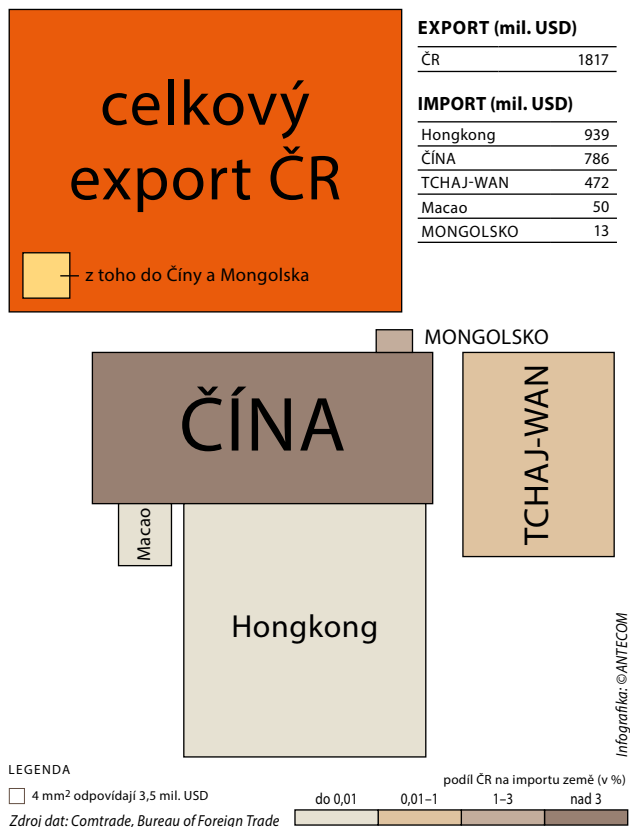
HDP (mld. USD)

ČÍNA	14 069
TCHAJ-WAN	590
Hongkong	369

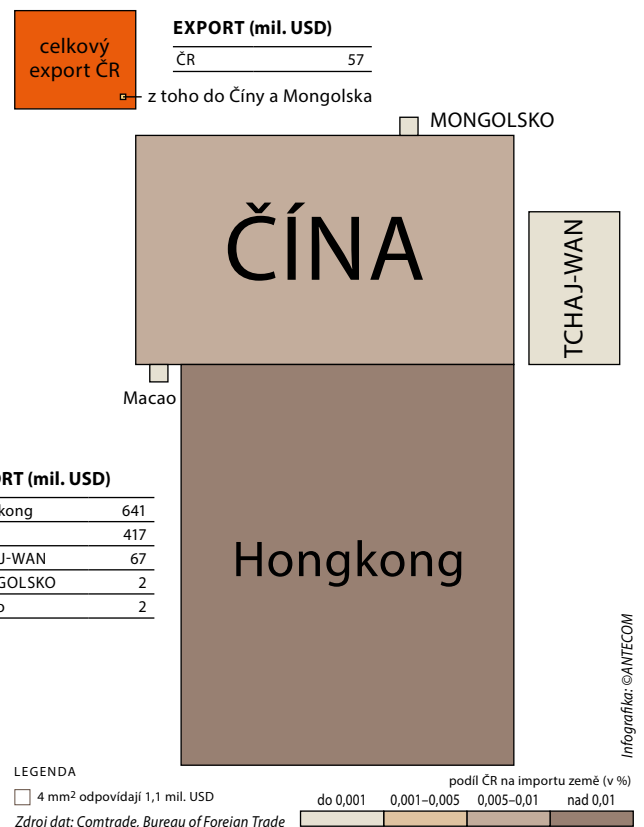
HDP (mld. USD)

ČESKÁ REPUBLIKA	244
Macao	55
MONGOLSKO	14

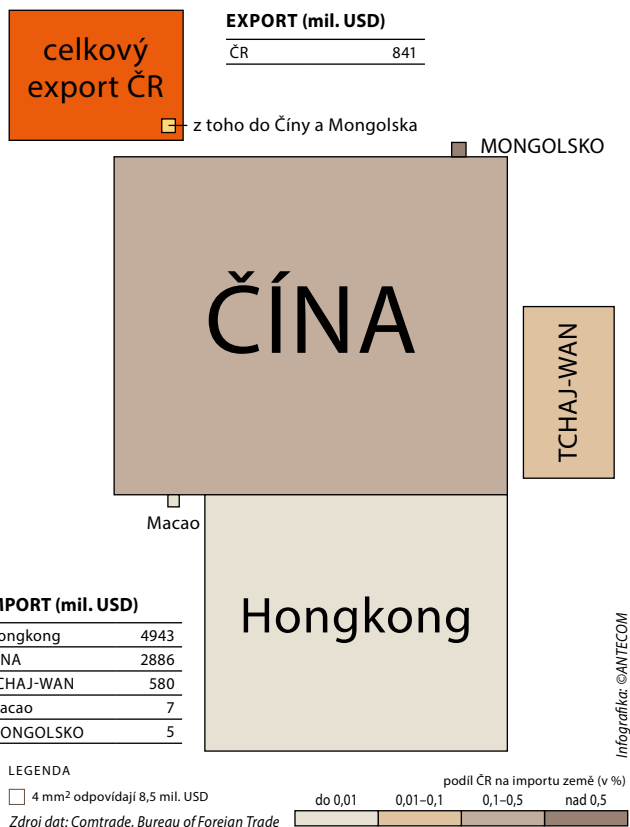
IMPORT KLIMATIZAČNÍCH ZAŘÍZENÍ



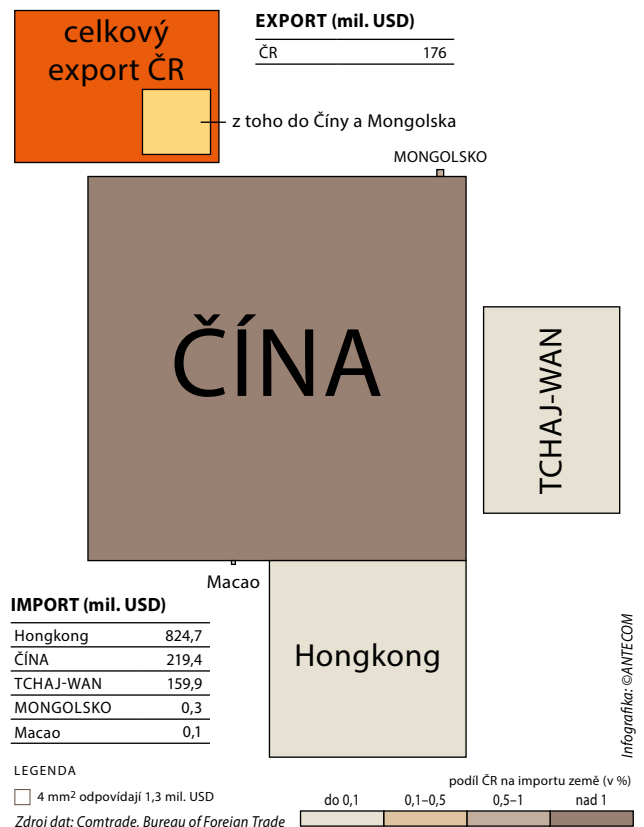
IMPORT GALVANICKÝCH ČLÁNKŮ A BATERÍÍ



IMPORT ELEKTRICKÝCH AKUMULÁTORŮ



IMPORT PALIVOVÝCH ČLÁNKŮ A DALŠÍCH GENERÁTORŮ STEJNOSMĚRNÉHO PROUDU S VÝKONEM DO 750 W



Enkhtuya Batkhuu:

STAVÍM MOSTY MEZI ČECHY A MONGOLY

„JSEM UŽ JEDENATŘICET LET ROZKROČENÁ MEZI OBĚMA ZEMĚMI. JEDNOU NOHOU V MONGOLSKU, DRUHOU V ČESKÉ REPUBLICE,“ ŘÍKÁ PRVNÍ MONGOLKA, KTERÁ PRACOVALA V AKADEMII VĚD ČR, BIOLOŽKA ENKHTUYA BATKHUU, S NIŽ JSME SE SEŠLY BĚHEM JEDNÉ Z JEJÍCH ČETNÝCH SLUŽEBNÍCH CEST DO ČESKÉ REPUBLIKY.



RNDr. Enkhtuya Batkhuu, Ph.D.

Půdní bioložka a expertka na mykorhizní biotechnologie absolvovala v roce 1995 Přírodovědeckou fakultu Univerzity Karlovy a v letech 1998 až 2006 působila jako vědecká pracovnice v Botanickém ústavu AV ČR. V současné době pracuje jako výzkumná pracovnice na Mongolské státní univerzitě, spolupracuje s Mongolskou zemědělskou univerzitou a podílí se na studijních a vědeckých programech Erasmus+

a mongolskými vědeckými a obchodními institucemi a firmami.

Proč jste si vybrala studium biologie?

V naší rodině jsou biologové v přesile. Tímto oborem se celý život zabývá maminka, sestry a neteř. Mamka je úspěšná nejen ve své profesi, ale i v byznysu. Když šla asi před třiceti lety do důchodu, přemýšlela, co bude dělat dál. Nechtěla zůstat s rukama v klíně, celý život hodně pracovala. Také se nechtěla smířit s výrazným poklesem životní úrovně, protože naše důchody byly a jsou velmi nízké. Využila svých znalostí biologie a chemie a jako jedna z prvních v Mongolsku založila firmu – Darkhint DDD. Zpočátku neměla o tom, jak se podniká, ani ponětí a základní informace získala od tatínkova kamaráda.

Kdy jste do naší země přijela poprvé?

Hned po maturitě. V roce 1990 jsem vyhrála výběrové řízení na studium v zahraničí a ocitla jsem se před rozhodnutím kam. Mohla jsem si vybrat jen mezi bývalými socialistickými státy, z nichž nejméně míst připadalo na Sovětský svaz. Jenže v té době se nacházel ve velmi složité, nestabilní situaci a rodiče prohlásili: tam ne. V souvislosti s Československem se mi vybavovaly jen dětské filmy, které se mi jako holce velmi líbily. Navzdory obavám z českého jazyka jsem přece jen zvolila tehdejší Československo, a než jsem se nadála, prožila jsem tu patnáct let.

PRVNÍ MONGOLKA MEZI ČESKÝMI AKADEMIKY

Ale studium trvá pět let. Co těch dalších deset?

Po pádu minulého režimu a rozpadu RVHP trvalo léta, než se u nás politická,

ekonomická a společenská situace trochu stabilizovala. Podobně tomu bylo s akademickou sférou a celkovou životní úrovní. Jsem sice nenáročná, ale neuměla jsem si představit, jak bych vyšla s měsíčním platem 40 dolarů. Proto jsem po absolvování Přírodovědecké fakulty UK kývla na nabídku Botanického ústavu Akademie věd ČR a zůstala ve vaší zemi osm let jako vědecká pracovnice. Je tady příznivé vědecké a výzkumné prostředí, a tak jsem mohla čas efektivně využít nejen k práci, ale také k doktorskému studiu. Od návratu do Mongolska v roce 2006 stále úzce spolupracuji s českými partnery, mezi nimiž mám řadu přátel.

Vybuďovala jsem si u vás tři profesní a osobní mosty: první během studia a práce, druhý prostřednictvím svých dvou dětí, které se obě narodily v Praze, když jsem nestihla včas odletět porodit domů, a třetí mezi českými

V čem podniká?

Zaměřuje se na výrobu chemických prostředků na likvidaci škůdců a svou produkcí pokrývá část mongolského trhu. V současné době vede naši rodinnou firmu má neteř a pracují v ní tři lidé. Do podnikání se pustila i moje kamarádka, která založila podnik na výrobu masových konzerv pro zvířata, které exportuje mimo jiné i do Japonska.

LÁKÁNÍ EVROPSKÝCH PARTNERŮ

Jak se v Mongolsku daří malému a střednímu podnikání?

Vláda deklaruje podporu malým a středním podnikům (MSP) prostřednictvím úvěrů i nefinančních tras. Jenomže při poskytování zvýhodněných úvěrů pro MSP Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj došlo z mongolské strany k účelovým podvodům. Tato



Běžný mongolský kolorit: buddhistický chrám obklopený tradičními jurty vybavenými wi-fi

aféra, která vyvrcholila loni a letos, bohužel negativně ovlivnila plánování dalších projektů.

Vaše země disponuje velkým nerostným bohatstvím, přesto je třicet let po pádu minulého režimu v řadě ohledů odkázána na zahraniční pomoc. V čem spatřujete největší problém?

Pro naši ekonomiku je klíčová těžba surovin, která se podílí na našem exportu z 80 procent. V posledních letech si však veřejnost uvědomila, že je třeba export nejen posílit, ale především změnit jeho strukturu směrem k produkci s přídavnou hodnotou. Podobná situace panuje v zemědělském sektoru, který zaměstnává téměř 30 procent ekonomicky aktivního obyvatelstva. Diskutuje se o potřebě přejít k intenzivnímu chovu zvířat a vybudování masokombinátů, mlékáren a dalších potravinářských podniků, závodů na zpracování kůží, výrobu krmných směsí, chladiřských a mraziřských provozů apod.

V jakých odvětvích by se mohly uplatnit české výrobky?

Zajímavé komerční příležitosti pro české výrobce nabízí nejen oblast těžby surovin, zemědělství a potravinářství, ale i odvětví vodohospodářství a odpadního průmyslu. Prioritou centrální vlády i regionálních samospráv jsou nové zdroje pitné vody, jejich ochrana a infrastruktura. Ulánbátar potřebuje další čističky vod a naléhavě musí řešit sběr, svoz, třídění a utilizaci odpadů, včetně

těch nebezpečných, produkovaných těžebním a zpracovatelským průmyslem. Ve všech těchto odvětvích mají šance stroje a vybavení českého původu, jež v Mongolsku neztratily dobrý zvuk. S kolegou z Mongolian Forum, který vystudoval v České republice a trvale zde žije, tvoříme onen most mezi českým a mongolským byznysem, který postupně budujeme.

MONGOLSKO MŮŽE
SLOUŽIT JAKO BRÁNA
NA JINÉ ASIJSKÉ
TRHY. NAPŘÍKLAD
DO JAPONSKA.

MONGOLŠTÍ SPOLUŽÁCI

Českých firem je v Mongolsku zatím poskyrovnu. V expanzi je však nemusí odrazovat jen náročná logistika či jazykové a kulturní bariéry. Jak snadno se tam podniká a obchoduje zahraničním subjektům?

Máme poměrně jednoduchý systém registrace podnikatelského subjektu, který se uskutečňuje jen u jedné instituce – Státního registračního úřadu. U zboží, služeb a dovozů do Mongolska se daň z přidané hodnoty pohybuje jen ve výši 10%. Daň z příjmů právnických

osob činí 10% u společností s ročním obratem zhruba 100 tisíc amerických dolarů. Naše vláda uděluje někdy daňové výjimky, včetně povinnosti platit DPH u importu základních paliv a potravin a v odvětvích podporujících růst, například v zemědělství. Mongolsko může českým exportérům posloužit také jako brána na jiné asijské trhy. Třeba s Japonskem máme podepsanou dohodu o partnerství, na jejímž základě je přes devět tisíc výrobků osvobozeno od cla při exportu z Mongolska do Japonska.

Říká se, že v Mongolsku se česky nebo slovensky nějak domluví dvě procenta obyvatel, bývalých studentů v Československu. Znáte někoho?

To je pravda. Vím o řadě z nich. Třeba generální tajemník Mongolské národní obchodní a průmyslové komory Enebish Oyuntegsh je absolventem české vysoké školy. D. Jargal Saikhan zastává vysokou manažerskou pozici v ulánbátarských dopravních podnicích. Bymbaa Munkhtuya absolvovala obor zoologie na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy a v současné době působí jako poradkyně Světového fondu na ochranu přírody (World Wildlife Fund). Jako vedoucí reintrodukce koní v Khomiin Talu se podílela mimo jiné na unikátním projektu a transportu koní Převalského ze Zoologické zahrady v Praze do Mongolska. ■

S ENKHTUYOU BATKHUU SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: VĚRA VORTELOVÁ A SHUTTERSTOCK

Mongolsko není pro zhýčkané CHUDÁ BOHATÁ ZEMĚ

PRO MNOHO ČESKÝCH EXPORTÉRŮ ZŮSTÁVÁ TENTO VĚNITROZEMSKÝ STÁT, OBDAŘENÝ VELKÝM NEROSTNÝM BOHATSTVÍM, STÁLE VE STÍNU SVÝCH VELKÝCH SOUSEDŮ, RUSKA A ČÍNY. TRÍMILIONOVÁ ZEMĚ PŘITOM DISPONUJE NEUVĚŘITELNÝMI ZÁSOBAMI SUROVIN. V JEJÍM PŮDZEMÍ SE DÁ NAJÍT 85 Z 94 PŘIROZENÝCH PRVKŮ PERIODICKÉ TABULKY, VČETNĚ VZÁCNÝCH KOVŮ.



Mongolsko oplývá jedněmi z největších světových zásob mědi, uhlí a zlata, zinku, uranu, ropy, vzácných kovů a rud. Jeho orientace na těžbu a slabá úroveň zpracovatelského průmyslu však z něj činí zranitelný objekt silně závislý na výkyvech světových cen nerostných surovin a poptávce okolních zemí, zejména Číny a Ruska.

JAKO NA HOUPAČCE

Dosavadní struktura ekonomiky připravila Mongolům v posledních třiceti letech nejednu těžkou chvíli. Do roku 2013 zažilo Mongolsko rychlý růst ekonomiky podmíněný přílivem zahraničních investic a vysokými cenami komodit. V následujících letech však došlo k hlubokému propadu, který vlivem klesajících světových cen komodit a nejistot mongolského investičního prostředí přivedl zemi na pokraj úpadku. Lidé i stát se začali potýkat s dluhy, rozjeté sociální programy byly utlumeny a světové obchodní značky začaly zavírat své obchody.

Od roku 2017 opět dochází v důsledku vyšších cen nerostných surovin na světovém trhu, a tím i vyšších zisků z vývozu k výraznému oživení mongolské ekonomiky. Loni se jí dařilo a rostla ročním tempem 6,9%. Oproti slabému růstu z let 2015 a 2016 jde o znatelné oživení, k němuž přispěla také silnější domácí poptávka, fixní investice a v neposlední řadě i záchranný balíček Mezinárodního měnového fondu ve výši 434 milionů dolarů. Spolu s další mezinárodní podporou od Asijské rozvojové

banky (ADB), Světové banky a bilaterálních dárců ve výši 5,5 miliardy dolarů by měl tento balíček Mongolsku pomoci postupně překonat důsledky finanční krize. Předpokládá se, že letos a na přelomu bude HDP dále růst tempem zhruba 6,7% a 6,2% ročně. Vysoké fluktuace se vyskytují také u přímých zahraničních investic. Po propadu z 2,09 miliardy dolarů v roce 2013 na pouhých 110 milionů dolarů v roce 2015 vzrostla předloni hodnota přímých zahraničních investic, z nichž nejvíc směřuje do těžebního sektoru, na 1,1 miliardy dolarů.

V poslední době se mongolská vláda a Centrální banka Mongolska snaží přilákat investice i do dalších sektorů, zejména do zemědělství (chov hospodářských zvířat zůstává hlavním zdrojem příjmu až 30% populace) a potravinářství (zpracování a exportu masa, kašmíru, kůží a hnojiv), turismu (hotelů, tour kempů, ekoturismu a zahraničních cestovních kanceláří), zdravotnictví, obnovitelných zdrojů energie (větrné, solární a vodní energie), telekomunikací a IT sektoru.

V souvislosti s celkovým hospodářským růstem se dařilo i mongolskému zahraničnímu obchodu. O zvýšení vývozu se zasloužil zejména export uhlí, z něhož přes devadesát procent směřovalo do Číny. Vývozu v roce 2018 tradičně dominovaly nerostné suroviny, převážně měď a uhlí (86,6 %), dále textilní výrobky (5,8 %), vzácné kovy a šperky (2,1 %), živá zvířata, maso a výrobky živočišného původu (1,5%) a rostlinné produkty (1,3 %). Směrem

do Mongolska putovaly především surovinové produkty (především ropa), stroje, elektrické spotřebiče, dopravní prostředky a jejich součásti a potraviny, které dohromady představovaly 66,8% všech importovaných produktů. Z dalších výrobků jmenujme léky, plastové produkty a chemikálie.

DIVERZIFIKACE – CESTA ZE ZAČAROVANÉHO KRUHU

Nejbližším a největším obchodním partnerem Mongolska je Čína, kam směřuje zhruba 90% mongolského vývozu a odkud Mongolsko dováží třetinu všeho importovaného zboží. Významnými obchodními partnery jsou také Ruská federace a Evropská unie, třetí největší obchodní partner Mongolska. Vzhledem k omezenému počtu významných cílových destinací pro mongolský export se tamní vláda snaží o jeho výraznější diverzifikaci. Mongolsko se tak v roce 2014 stalo příjemcem v systému GSP+, který ho opravňuje vyvázet některé zboží do zemí Evropské unie bez daní (asi 7200 zbožových položek). O podobných úlevách jedná Mongolsko také s USA.

Bilance vzájemného obchodu s Mongolskem skončila v minulém roce přebytkem pro Českou republiku v hodnotě 12,2 milionu dolarů. Náš export do Mongolska dosáhl hodnoty 13 milionů dolarů a import z Mongolska 0,8 milionu dolarů. Přestože vzájemná obchodní výměna není pro oba naše státy aktuálně významná, české firmy a jejich produkty jsou v Mongolsku ►►



Socha Čingischána v Ulánbátaru připomíná někdejší slávu Mongolské říše

►► považovány za velmi konkurenceschopné jak svou kvalitou, tak cenou. Řada místních si ještě dobře pamatuje na motocykly Jawa, autobusy Karosa a další výrobky. V současnosti čeští podnikatelé dodávají do Mongolska také řadu odborných služeb, zejména v oblasti energetiky, těžebního průmyslu, geologie, vodohospodářství, v přepravních službách či územním plánování.

NA CO SE ZAMĚŘIT?

Naše firmy a investoři mají velký prostor, jak se uplatnit a podpořit rozvoj mongolské ekonomiky. Jedná se například o odvětví důlního a těžebního průmyslu, kde vláda usiluje o těžbu z doposud neexploatovaných zdrojů. Zde se mohou uplatnit dodávky důlní techniky a technologií či odborné služby.

Podle strategického vládního dokumentu Státní energetická politika z roku 2015 je jedním ze základních cílů mongolské vlády větší energetická soběstačnost. Země vyrábí většinu své energie v hnědouhelných elektrárnách, které jsou zastaralé a nedisponují dostatečnou kapacitou. Má proto zájem například o technologii na zvýšení účinnosti uhelných elektráren, ale i technologie na získávání energie z obnovitelných zdrojů (zejména vodní a solární energie).

Dalším perspektivním odvětvím je stavebnictví. Mongolská vláda se soustředí na zlepšení životních podmínek svých obyvatel a plánuje změnu systému osídlení. Přípravuje výstavbu nových rezidenčních, obchodních a průmyslových center. Počítá se také s modernizací a zaplacením stávajících rezidenčních budov a přestěhování obyvatel z jurtovišť do konvenčních typů bydlení. I u těchto projektů mohou asistovat české firmy. Ve velmi neuspokojivém stavu se nachází rovněž místní silniční a železniční infrastruktura. Příležitosti se českým firmám nabízejí také v civilním letectví, konkrétně v dodávkách malých a středních letounů, při budování modulárních letišť nebo tréninku pilotů.

RUKA PODANÁ KE SPOLUPRÁCI

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR spolu s dalšími rezorty, svazy a komorami podporuje rozvoj obchodní a hospodářské spolupráce s Mongolskem například prostřednictvím pravidelných oficiálních



Země kontrastů a extrémů

Mongolsko, země mimořádně drsných klimatických podmínek, o rozloze dvacetkrát větší než ČR a s 3,3 milionu obyvatel, patří mezi státy s nejnižším zalidněním. Zhruba polovina obyvatel žije v Ulánbátaru, nejchladnějším hlavním městě na světě. Po šest měsíců v roce se tu teplota drží pod bodem mrazu. Města jako Ulánbátar, Erdenet nebo Darchan, jejichž centra pokrývá moderní výšková kancelářská výstavba, jsou na okrajích obklopena velkým množstvím tradičních jurtovišť. Skoro tři čtvrtiny Mongolů žijí ve vlastních domech nebo jurtách, ovšem s vysokou úrovní tepelných ztrát, nevyhovující izolací a extrémní náročností na vytápění. Nejvyužívanější surovinou je hnědé uhlí s vysokou mírou škodlivých látek a CO₂. Větší města (Ulánbátar je druhým městem na světě s nejznečištěnějším ovzduším) s vozovkami přeplávanými automobily tak stojí před problémem, jak svým obyvatelům zajistit alespoň trochu dýchatelné ovzduší.

misí doprovázených podnikateli (říjen 2018 a září 2019), na pravidelných Smíšených výborech hospodářské spolupráce nebo společnou účastí na nejvýznamnějších mongolských veletrzích a výstavách (Expo Mongolia, Mongolia Mining nebo Coal Mongolia). Česká republika je také významným přispěvatelem Mongolsku v rámci bilaterální rozvojové spolupráce. Z ČR do Mongolska přiteklo v letech 1996 až 2017 asi 50 milionů dolarů. Rozvojová spolupráce se soustředila především do oblastí energetiky, zásobování vodou a sanitace, zemědělství a lesnictví.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR poskytuje pomoc v rámci programu rozvoje obchodu Aid for Trade, s nímž počítá i v příštích letech. V minulosti přispělo na projekty menšího rozsahu zaměřené na energetiku (v letošním roce konkrétně na automatizaci a dálkové ovládání manipulační s uhlím), letectví (v roce 2014

se jednalo o poskytování pozemních služeb na letištích, předloni o rozvoj malého civilního letectví a loni o zdokonalení letištních služeb), na dopravu (v roce 2016 na zlepšení situace a regulatorního rámce silniční dopravy) a potravinářský průmysl (v roce 2015 na transfer know-how na zakládání a provoz malých a středních mlékáren). ■

TEXT: LAURA SRPOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Laura Srpová, odbor zahraničně ekonomických politik II, sekce Evropské unie a zahraničního obchodu, MPO

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

ČESKÉ KNOW-HOW V MONGOLSKU ANEB ZA ZÁCHRANU LESŮ

NA ZAČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET SE MNOHO MONGOLŮ SNAŽILO O UZNÁNÍ CELÉHO ÚZEMÍ MONGOLSKA JAKO CHRÁNĚNÉ OBLASTI. SEN SE ČASEM ROZPLYNUL A V SOUČASNÉ DOBĚ ZEMĚ ŘEŠÍ DALEKO BOLESTIVĚJŠÍ PROBLÉMY. SNIŽUJE SE DOSTUPNOST A KVALITA VODY, COŽ ÚZCE SOUVISÍ S KVALITOU A PLOCHOU LESNÍCH POROSTŮ. O POMOCI ČESKÝCH VĚDCŮ JSME SI POVÍDALI S JANEM ŠEBESTOU, VÝZKUMNÝM PRACOVNÍKEM MENDELOVY UNIVERZITY, KTERÝ SE V RÁMCI ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE PODÍLÍ NA VZDĚLÁVACÍCH PROJEKTECH V TOMTO OBROVSKÉM VNITROZEMSKÉM STÁTU.



Jan Šebesta s Enkhtuyou Batkhuu v mongolské tajze u jedné z nejstarších borovic v okolí, která má asi 300 let

Proč zrovna Mongolsko?

Podobně jako v dalších částech světa, třeba v Brazílii nebo Rusku, trpí tamější lesy v souvislosti s klimatickými změnami stále více masivní legální i nelegální těžbou dřeva, požáry a intenzivní pastvou. Od roku 2000 tam v důsledku těchto vlivů ubylo pětatisíc tisíc čtverečních kilometrů lesní půdy, což představuje zhruba polovinu rozlohy České republiky. Přitom mongolské lesy tvoří asi jen sedm procent celkové rozlohy země. Na většině území se nachází poušť, polopoušť a stepi. Ale byly i další důvody. V letech 2011 až 2017 patřilo Mongolsko mezi prioritní země České rozvojové agentury.

Navíc za minulého režimu spolupracovalo Československo s Mongolskem poměrně intenzivně. Říká se, že asi dvě procenta Mongolů se domluví česky nebo slovensky, neboť u nás kdysi studovali.

Kdo spolupráci inicioval?

Mikrotým expertů z naší univerzity, která nás institucionálně zaštiťuje, k němuž se připojili kolegové z dalších českých a mongolských zemědělských univerzit. Máme kvalitní know-how v oboru lesního hospodářství a ekologie i řadu zkušeností z mnohaletého působení v této oblasti. Mongolští akademici naši

nabídku uvítali tím spíše, že je lesnictví v jejich zemi dost opomíjené.

MALÁ CHUŤ DO PODNIKÁNÍ

I když jsou pro většinu mongolských obyvatel lesy vzácné?

Jejich laxní přístup je zvláštní. Mongolové si totiž velice váží půdy. Někteří venkované dokonce nosí kožené boty se zvednutou špičkou, aby neublížili matce Zemi. K lesům se však chovají dost mačešsky. Na vině je ekonomický a vlastnický kontext. Všechny lesy jsou státní a spravují je nájemci z řad pastevců a zemědělců, které péče o ně spíše zatěžuje. Neslibují si od nich ani žádný ekonomický přínos v podobě dalšího zpracování na výrobky s přidanou hodnotou, jako je nábytek nebo stavební dříví. To importují z Číny nebo Ruska.

Ani voda, její kvalita a dostupnost, nejsou pro ně tématem?

Státní a vzdělávací instituce si naléhavost změn klimatu a problémy s dostupností vody uvědomují, ale široká veřejnost tyto faktory ještě nevnímá jako závažný problém.

Jaký mají Mongolové vztah k lesům? Vyhledávají je jako my k rekreaci a odpočinku?

Zdaleka ne v takové míře jako Češi. Z velkých měst to mají do lesa většinou

Jeden z demonstračních objektů, kde se studenti seznamují s významem půdy pro lesní ekosystém, naučí se základy rozpoznávání horizontů a klasifikace půd



daleko. Pokud vyrazí do přírody, obvykle si postaví jurtu, táboří a rybaří. Občas někdo houbaří, ale škála hub je tam daleko užší než u nás, všimli jsme si hlavně klouzků.

Čeští lesníci odborníci disponují vyspělým lesnickým know-how. Jaká jste mongolským partnerům předložili řešení na rekultivaci lesních porostů?

Navrhli jsme jim ve spolupráci s Českou rozvojovou agenturou několik projektů, které sledují dlouhodobou udržitelnost lesního hospodaření v místních přírodních podmínkách. Jejich cílem bylo například vytvořit sérii demonstračních ploch s praktickými ukázkami udržitelného hospodaření, dále přispět k rozvoji genofondu místních lesních dřevin a obnově ekologicky stabilních lesních společenstev. Jak univerzitám, tak státní správě a municipalitám jsme poskytli naše lesnické know-how a řadu cenných zkušeností.

Jsou už nějaké výsledky?

Ano, v provozu je semenný sad a dvě lesní školky. Jedna byla zřízena v letech 2015 a 2016 na pozemcích lesního a zemědělského družstva Domogt Sharyn Gol. Další školku, určenou k praktické výuce, provozuje ve svém areálu univerzita v Darchanu. Převádění teorie do praxe v míře, která je běžná na naší univerzitě, tam poněkud komplikuje fakt, že do lesa mají darchanští studenti i učitelé paradoxně dost daleko. Kolegům, kteří se zabývají nejen

výzkumem, ale i aplikačními projekty, se již podařilo vybudovat stanici, kam vozíme studenty hlavně na praktickou výuku managementu. Česká republika je totiž tradičně úspěšná v ekonomickém využití lesů a návazných odvětvích.

Mongolsko patřilo mezi prioritní země rozvojové spolupráce jen do roku 2018. Vaše projekty pak skončily nebo ještě pokračují ve spolupráci s jinými subjekty?

Pokračují. Letos máme tři vzdělávací projekty, které probíhají jak v České republice, tak v Mongolsku. Dva z nich jsou končící edukační projekty ČRA a jeden z nich patří do programu ERASMUS+. Po krátkých přednáškách bereme studenty do terénu, kde se v týdenních blocích seznamují s praktickými ukázkami lesního hospodaření, zakládáním monitorovacích ploch a inventarizací, o níž měli zatím pouze teoretickou povědomost. Do té doby tam totiž probíhala nahodile a její výstupy lze jen těžko dohledat. Kontakt studentů s přírodou zřejmě nebyl nijak intenzivní, protože někteří působili dojem, že se v lese ocitli poprvé.

Kdo se tedy v Mongolsku hlásí ke studiu na lesnické fakultě?

V poslední době je tam populární environmentální inženýrství. Někteří uchazeči projevují opravdový zájem, na jiné obor tak nějak zbyl. Najdou se mezi nimi i výborní studenti, ale problém nastane s uplatněním po dokončení školy. Z 3,1 milionu obyvatel žije téměř

polovina v hlavním městě, a pokud naši absolventi neplánují odejít na venkov, mají jen malou šanci na uplatnění v oboru. A tak končí buď na úřadech, nebo ve službách. Jedna „naše“ absolventka dokonce prodává v elektrku.

PŘÍLIŠ VZDÁLENÁ LOKALITA

Za minulého režimu se československé podniky na mongolském trhu dobře etablovaly a dosud je tam patrná nostalgie zejména po našich průmyslových výrobcích. Narazil jste v Mongolsku na naše zboží?

Nemám komplexní přehled o přítomnosti našich firem na tamějším trhu, ale v mém a souvisejících oborech jsem žádnou nezaregistroval. Pohybují se tam hlavně jihokorejské, japonské a čínské podnikatelské subjekty, protože to mají blízko. Přičemž Číňané se zajímají takřka výhradně o těžbu nerostných surovin, na něž je Mongolsko velmi bohaté. Když jsem sháněl motorovou pilu, objevil jsem poměrně nevýznamné zastoupení německé společnosti Stihl. Problém byl sehnat třeba pletivo, solidní nářadí a kvalitní čidla, která jsme potřebovali nainstalovat na pokusném pozemku. Byli jsme odkázáni na doporučení manžela naší tlumočnice, protože obchodní síť tvoří v Mongolsku samostatné malé prodejny s omezeným sortimentem a tržiště. S lesní technikou v našem pojetí, jako jsou traktory s navijáky nebo tahače a podobně, jsem se tam nesetkal. Příležitosti pro české exportéry by se v Mongolsku určitě našly. ■

S JANEM ŠEBESTOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: A. KUSBACH

Inventarizace přirozeného zmlazení na jedné ze založených monitorovacích ploch v mongolském lese



Pavel Svoreň:

ELEKTRÁRNY STAVÍME, VLASTNÍME A PROVOZUJEME PROTO PŘESNĚ VÍME, CO MŮŽEME NABÍDNOUT

VÍTE, KDE STOJÍ NEJVYŠŠÍ VĚTRNÁ ELEKTRÁRNA V ČESKU? A ŽE ZE VŠECH VĚTRNÍKŮ U NÁS ROČNĚ PRODUKUJE NEJVÍC ELEKTRINY? BYLA POSTAVENA PŘED PĚTI LETY VE VÍTĚZNÉ NEDALEKO DVORA KRÁLOVÉ V NADMOŘSKÉ VÝŠCE 560 METRŮ A OHROMUJE SVÝMI ÚCTYHODNÝMI ROZMĚRY: JE VYSOKÁ 175 METRŮ A JEN JEJÍ JEDNA LOPATKA MĚŘÍ 56 METRŮ. S VÝKONEM 3 MW VYROBÍ ROČNĚ VÍCE NEŽ 6000 MWh, COŽ JE ENERGIE ZHRUBA PRO 4000 DOMÁCNOSTÍ. NAVÍC JI SPOLUVLASTNÍ I LIDÉ Z VÍTĚZNÉ A OKOLÍ. JE TO JEDNA Z PRVNÍCH OBČANSKÝCH VĚTRNÝCH ELEKTRÁREN V ČR. O INVESTICÍCH DO ENERGETIKY SI POVÍDÁME S PAVLEM SVOREŇM, ČLENEM PŘEDSTAVENSTVA A VÝKONNÝM ŘEDITELEM SKUPINY PORTIVA.



Pavel Svoreň působil před příchodem do čela skupiny Portiva jako ředitel a partner energetické divize české investiční skupiny DRFG. Je absolventem Masarykovy univerzity v Brně a University of Tallinn v Estonsku

PIONÝRSKÉ OBČANSKÉ VĚTRNÉ PARKY

„Jsme pravděpodobně jediní v České republice, kdo provozuje tzv. občanské parky. Umožňujeme, aby do našich elektrárén prostřednictvím nákupu drobného akciového podílu zainvestovali i ti, kteří žijí v jejich okolí. Je to trend, s nímž se budeme setkávat častěji,“ konstatuje Pavel Svoreň.

S nápadem přišla před lety společnost Eldaco, která je nyní součástí skupiny Portiva a tvoří její energetickou divizi. Tehdy se jako první pustila do projektů, které jsou v zahraničí obvyklé. První občanskou větrnou elektrárnu, ve které umožnila lidem zhodnocovat jejich prostředky, postavila v Rozstání u Vyškova. Protože se koncept osvědčil a podle svého závazku vyplácela dividendy, na Vítězně byl zájem o akcie mezi lidmi daleko větší. „Pokud bychom přišli s dalším podobným projektem, jsem přesvědčený, že by měl u obyvatel ještě

větší ohlas. I proto jsme se rozhodli pro zájemce o investici do obnovitelné energetiky připravit další investiční produkt,“ vysvětluje výkonný ředitel Portivy.

ELDACO JAKO JEDEN Z PILÍŘŮ PORTIVY

Portiva je poměrně mladá, vznikla teprve v červnu 2018, kdy zastřešila všechny aktivity a aktiva své majoritní akcionářky Ivy Šťastné, zakladatelky společnosti Eldaco. Ta vznikla už v roce 1995 s posláním vybudovat ryze českou firmu, která bude projektovat a realizovat větrné elektrárny a dokončené zdroje dlouhodobě provozovat. Po patnácti letech přidala do svého portfolia i fotovoltaiku.

„Díky tomu dnes Portiva vlastní a spravuje 14 větrných a solárních zdrojů o celkovém výkonu 30 MW, 17 MW ve větrné energetice a 13 MW ve fotovoltaice. To nás řadí na špičku mezi



Investiční skupina Portiva

Vznikla v červnu 2018 konsolidací aktiv a majetkových podílů akcionářů skupiny v oblasti energetiky a realit. Její historie však sahá do roku 1995, kdy byla založena společnost Eldaco, která nyní se svými 14 větrnými a fotovoltaickými elektrárnami tvoří energetickou divizi holdingu. Portiva se kromě obnovitelných zdrojů orientuje také na nemovitostní projekty a investice do výrobních i technologických společností. Objem aktiv pod správou skupiny činil k 31. 12. 2018 2,3 mld. korun. Souhrnný zisk EBITDA společností sdružených ve skupině dosáhl v témže roce 306 mil. korun, čistý zisk po zdanění činil 166 mil. korun.

Pavel Beran,
vedoucí financování
energetiky, KB



„Portiva je naším významným klientem. Úspěšně realizovala a nadále provozuje portfolio solárních a větrných elektráren, a patří tak mezi důležité partnery našeho Energy Finance týmu. Díky rozvoji obchodních aktivit klienta, respektive jeho skupiny, i mimo oblast energetiky jsme mohli rozšířit naši vzájemnou spolupráci. Na nejvyšším managementu oceňuji jeho profesionální přístup, odbornou kvalifikaci a dlouhodobé vize, kam by měla celá skupina směřovat. Těším se na další projekty, které budeme mít možnost společně realizovat.“

provozovateli a vlastníky obnovitelných zdrojů v České republice. Ve větru patříme mezi naprosté lídry trhu,“ charakterizuje Pavel Svoreň investiční skupinu. Všechny jejich zdroje ročně vyrobí téměř 60 GWh elektřiny, a pokryjí tak spotřebu přibližně 55 tisíc domácností. A i když je energetika pro Portivu v současné chvíli nejdůležitější, je nutno dodat, že skupina se rychle rozvíjí i v dalších směrech. Jsou jimi komerční nemovitosti, oblast automotive a finanční služby.

PRVNÍ ENERGETICKO-NEMOVITOSTNÍ FOND SVÉHO DRUHU V ČR

V prosinci si Portiva připsala na své konto další prvenství. Založila vlastní energetický fond, který otevřela již od výše vkladu jeden milion korun. „Umožníme investovat do energetiky a nemovitostí s ní spojených daleko širšímu okruhu investorů. Jsme také jediným fondem v Česku, který spojuje tyto dvě oblasti. Obojí jsou dlouhodobě stabilní a důvěryhodná aktiva sama o sobě, u nás však můžeme zaručit, že na investice dohlédneme od samotného počátku a staráme se i o jejich rozvoj. Jsme akcionáři, kteří budují dlouhodobá partnerství. V první fázi do fondu převádíme naše dvě větrné a dvě solární elektrárny. Postupně k nim přibudou další obnovitelné zdroje a nemovitosti,“ informuje Pavel Svoreň a slibuje přitom cílový výnos ve výši 6 procent.

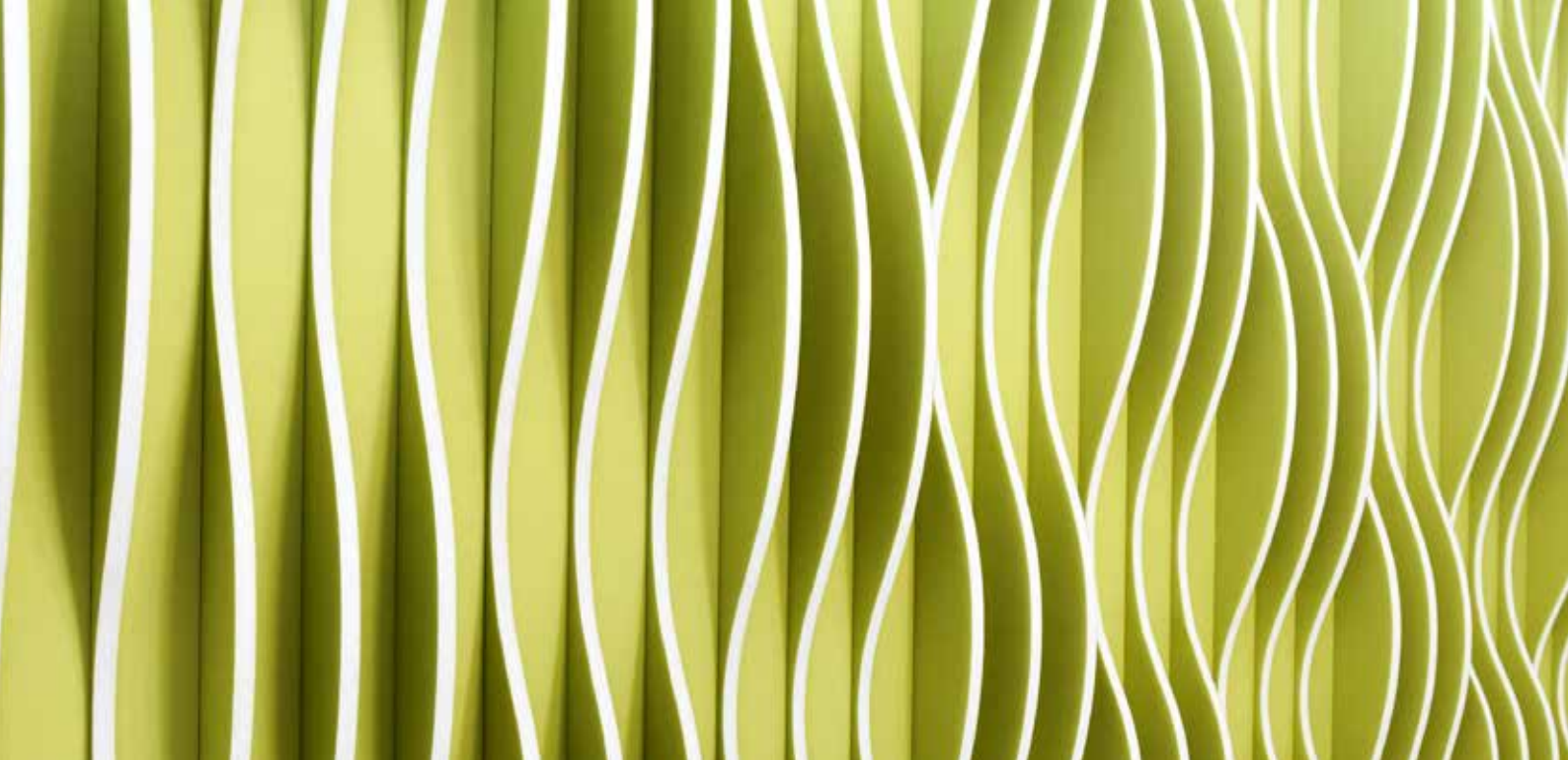
„Když jsme zvažovali, kterou banku zvolit pro náš fond jako depozitáře,

rozhodli jsme se na základě dlouhodobé spolupráce pro Komerční banku. Je lídrem trhu s obnovitelnými zdroji a patří mezi naše hlavní financující instituce. Dlouhodobě spolupracujeme s jejím Energy Finance týmem, neboť jeho lidé problematice opravdu rozumějí, jsou kooperativní, otevření debatě a mnohokrát nám dokázali velmi dobře poradit,“ chválí Pavel Svoreň specialisty KB.

ZE DVOU MILIARD NA PĚT

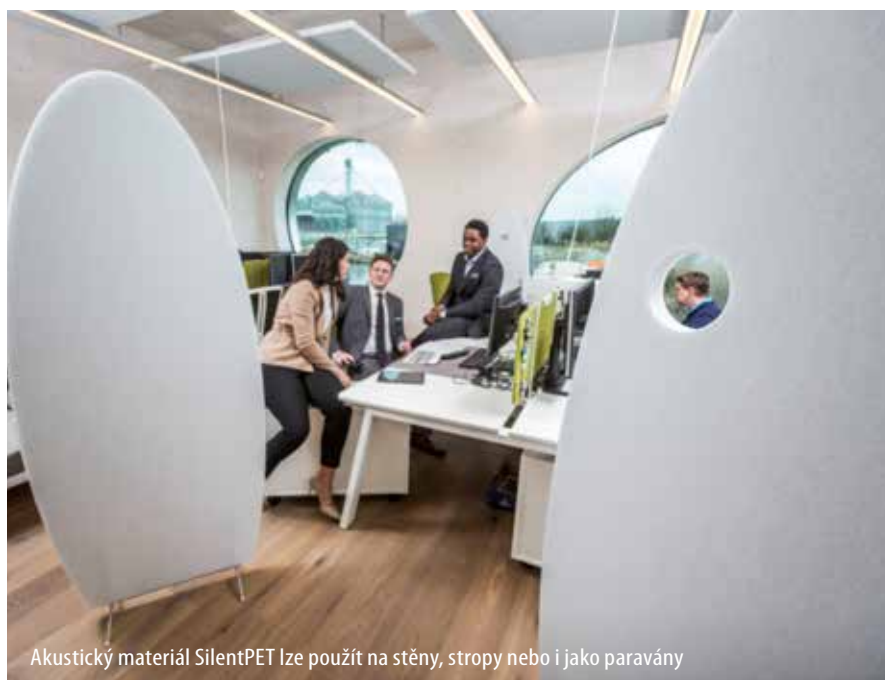
Založení butikového fondu pro kvalifikované investory s minimální investicí jeden milion korun je také důkazem, že Portiva energetice rozumí a chce být v této oblasti dále aktivní. „Jsme přesvědčeni, že obnovitelná energetika zažije v České republice další rozvoj. S jejím globálním rozmachem se stává ekonomicky soběstačnou a více než konkurenceschopnou konvenčním zdrojům. Chceme využít našeho zkušeného energy týmu a být součástí dalšího rozvoje,“ konstatuje výkonný ředitel skupiny a prozrazuje ambiciózní plány: „Při svém založení měla Portiva jako konsolidovaný celek aktiva kolem dvou miliard korun. Cílem bylo v horizontu pěti let dosáhnout na úroveň pěti miliard současně s odpovídajícím růstem obrátu, EBITDA i zisku po zdanění. Zároveň chceme udržovat konzervativní úroveň zadlužení. V tuto chvíli jsme překročili třímiliardovou hranici, takže plán rozvoje plníme.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV PORTIVY



AKUSTIKA Z PET LAHVÍ

ARCHITEKTI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ MODERNÍ TRENDY A PŘÁNÍ ZÁKAZNÍKA, VE SVÝCH NÁVRZÍCH ČASTO PRACUJÍ S TVRDÝMI ODRAZIVÝMI MATERIÁLY, JAKO JSOU BETON, SKLO NEBO KOV. TYTO MATERIÁLY V KOMBINACI S OTEVŘENÝM PROSTOREM VYTVÁŘEJÍ MÍSTO, KDE SE JAKÝKOLI HLUK JEDNODUŠE ŠÍŘÍ A NAVÍC I ZPĚTNĚ ODRAŽÍ VŠEMI SMĚRY. ŘEŠENÍM AKUSTICKÉ POHODY TAKOVÝCH PROSTOR JSOU DESIGNOVÉ PANELE SILENTPET VYRÁBĚNÉ Z RECYKLOVANÉHO PLASTU.



Akustický materiál SilentPET lze použít na stěny, stropy nebo i jako paravány

Dopřejte si klid při práci i na přemýšlení a myslete na zdraví. Pobyt v hlučném prostředí negativně ovlivňuje pozornost, a tedy i výkonnost pracovníků. Dobré řešení prostorové akustiky ve světě patří ke standardům kvalitních kanceláří i obytných prostor. U nás je stále až na posledním místě a řeší se často až ve fázi dokončeného prostoru. Našli jsme proto řešení, které akustické nedostatky daného prostoru odstraní – akustické panely SilentPET.

SVĚT SE TOPÍ V PLASTU A HLUKU

Materiál SilentPET je vyroben z recyklovaných PET lahví a textilních vláken – recyklováním plastu tak eliminujeme hluk! Při výrobě navíc využíváme ekologické procesy s co nejnižšími emisemi CO₂, proto se i odpad z výroby vrací zpět do výrobního procesu.



Díky svému složení jsou tyto panely nenásávkové, a tedy odolné proti vlhkosti, plísním či parazitům. Uplatnění tak najdou u vás doma, v kancelářích, hotelech, školách, ale také v průmyslových výrobních nebo servisních objektech. Jedná se o materiál, který nepotřebuje žádné další čalounění nebo orámování a dává prostou volnost ve výběru tvarů.

DESIGN, KTERÝ FUNGUJE

Akustické řešení prostor může mít mnoho podob. Vaše kancelář nemusí nutně připomínat nahrávací studio. SilentPET je akustický materiál, který přináší neomezené možnosti v oblasti interiérového designu. Kromě běžně nabízené neutrální barevné kombinace bílá, šedá a černá, která se hodí do každého prostoru, můžeme materiál obarvit podle vzorníku RAL, potisknout trvanlivým UV tiskem a řezat do různých tvarů. Naše knihovna tak může být inspirací pouze pro vás a váš prostor.

Jednotlivé prvky pak můžeme zavěsit pod strop v libovolné výšce, upevnit na stěnu i s 3D efektem nebo postavit na zem jako paraván. Záleží na vašich potřebách a prostorových možnostech.

ODBORNÁ ANALÝZA

Chcete-li vytvořit ze svého prostředí příjemnější prostor pro práci nebo odpočinek, stačí nám dát vědět a my zajistíme profesionální analýzu, výpočty doby dozvuku a další veličiny. Ne všechno lze vypočítat, uplatníme tedy naše bohaté zkušenosti a vývoj z vlastní akustické komory. ■

TEXT & FOTO: ARCHIV LIKO-S, A.S.
WWW.LIKO-AKUSTIKA.CZ



Nahradte plakáty funkcí. SilentPET je možné i potisknout. Akustické obrazy jsou tak nejen estetické, ale i funkční

INOVAČNÍ STRATEGIE V PRAXI

ČESKÁ REPUBLIKA SE STÁVÁ ZEMÍ PRO BUDOUCNOST

CZECH REPUBLIC: THE COUNTRY FOR THE FUTURE (CFF). STRATEGICKÝ DOKUMENT NA OBDOBÍ 2019 AŽ 2030, KTERÝ SE STAL NEDÍLNOU SOUČÁSTÍ KOMUNIKACE A SJEDNOCUJÍCÍ LINKOU PREZENTACE ČESKÉ REPUBLIKY. PŘESTOŽE JDE O RELATIVNĚ NOVÝ MATERIÁL, REALIZUJE SE NAPŘÍČ STÁTEM, POSTUPNĚ DOMÁCNÍ A PŘIPISUJE SI DÍLČÍ ÚSPĚCHY.



„Pro budoucnost českého průmyslu je naprosto zásadní podpora aplikovaného průmyslového výzkumu a jeho propojení s praxí. Činíme tak historicky největší podporou, jak potvrdil ČSÚ, ve výši 1,93 procenta HDP. Naší ambicí je celkové výdaje na výzkum ještě posílovat, do roku 2025 chceme být na 2,5 procenta HDP,“ říká vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček

PODPORA VĚDY A VÝZKUMU

Slovy čísel: Investice v souladu s inovační strategií v oblasti vědy a výzkumu meziročně vzrostly o 12,3 miliardy korun, a loni tak celkem činily 102,8 miliardy. Zároveň rostl i počet samotných výzkumníků. Pro příští rok byl pouze z národních zdrojů na danou oblast schválen rozpočet 37,5 miliardy korun, tedy o dvě miliardy vyšší než v roce 2018. Finance lze čerpat z různých programů, letos odstartoval třeba TREND, určený na podporu průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje, či první veřejná soutěž z programu The Country For The Future, který mohou využít malé a střední firmy, včetně tzv. start-up a spin-off. Lze z něj podpořit vznik inovativních firem či zavádění poznatků z výzkumu a vývoje, tedy inovací, do praxe. Rovněž je nová metodika pro finanční úřady, jak v kontextu s daňovými odpočty posuzovat projekty z oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Důraz se klade na debyrokratizaci vědy, její internacionalizaci včetně posílení mezinárodní spolupráce či zaměstnávání zahraničních expertů a pracovníků. Věda, výzkum a vývoj by měly mít volné ruce, což by mělo obecný inovační proces zjednodušit a zrychlit.

PŘIDANÁ HODNOTA

Česká republika má ambici do roku 2030 patřit mezi dvacítku nejvyspělejších



„Pokud chceme přilákat nejschopnější inovátory a především udržet v České republice schopné mladé lidi, pouze bohatá minulost nemůže stačit. Musíme mít a také máme jasnou vizi, směr a výhled postavený na pevném základu. A na dosažení vize pracovat s vědomím a vnitřním přesvědčením, že jsme skutečně zemí pro budoucnost,“ uvádí náměstkyně ministra průmyslu a obchodu Silvana Jirotková

ekonomik světa, být inovační ekonomikou s vysokou přidanou hodnotou. Žije v ní totiž spousta šikovných lidí. „Vynikající nápady kreativních a odborně zdatných lidí je třeba umět dobře prodat, a dát tak všem vědět, že je třeba s Českou republikou počítat. Že jsme hrdou součástí světa a v mnoha oblastech, například v umělé inteligenci, ti, kteří udávají směr,“ dodává Silvana Jirotková,

náměstkyně ministra průmyslu a obchodu. I proto se v rámci inovační strategie změnil přístup ČR k podpoře zahraničních investic. Od letošního září platí, že se podporují investice s přidanou hodnotou. Zjednodušeně nejde o to, aby ČR byla montovnou, ale aby se tu realizovaly vysoce kvalitní projekty, kde najdou práci kvalifikovaní a dobře zaplacení lidé. Právě tomu má nová právní úprava pomoci, investiční pobídky jsou více propojeny s výzkumem a vývojem a ideálně také spoluprací s místní univerzitou či výzkumným centrem.

HOSPODÁŘSKÁ ZNAČKA A STRATEGIE

„Czech Republic: The Country For The Future je také značkou pro podporu národní i mezinárodní spolupráce a jednotné prezentace země. Profiluje se nejen v oblasti nových technologií, udržitelnosti, soběstačnosti a rozvoje inovačního prostředí. Samozřejmě, že ji respektujeme i při přípravě hospodářské strategie, která vychází ze strategie inovační, vnímáme ji jako hospodářskou značku,“ zdůrazňuje náměstek ministra průmyslu a obchodu Jan Dejl. Připomíná tak světového premiéra České národní expozice na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně i fakt, že značka CFF byla k vidění na listopadovém China International Import Expo v Šanghaji. Pracuje s ní samozřejmě i Hospodářská strategie do roku 2030, která řeší, jak zvyšovat přidanou hodnotu české ekonomiky. Nejde nutně o masivní příliv



V aeroprůmyslu je Česká republika na špičce světového pelotonu

rozpočtových prostředků, často se má jít cestou zjednodušení a snížení administrativy. Strategický dokument, který Česká republika dvacet let postrádala, chce Ministerstvo průmyslu a obchodu vládě předložit příští rok.

TECHNICKÉ VZDĚLÁVÁNÍ

Pozitivní zprávou nejen pro tuzemský průmysl také je, že se podařilo zavést předmět technika do škol. Rovněž je



Nedávno otevřené polytechnické dílny v ZŠ Dolní Břežany

připraven zákon k mistrovským zkouškám, řeší se duální vzdělávání a byl zahájen pilotní projekt tandemové výuky s humanoidem. Technicky vzdělaní lidé jsou totiž klíčovým předpokladem toho, že se průmysl bude dál rozvíjet. Což se zásadně týká malých a středních podniků, které tvoří páteř tuzemské ekonomiky. Reprezentují přes milion ekonomických subjektů, zaměstnávají víc než 1,8 milionu zaměstnanců, na vývozu se podílí cca 51% a na dovozu cca 56%. Významně ovlivňují dění v regionech, jsou s nimi neodmyslitelně spojeny a tvoří jejich základ.

RODINNÉ FIRMY A ŽIVNOSTENSKÝ BALÍČEK

Významnou část malých a středních podniků přitom tvoří rodinné firmy, a i na ty inovační strategie myslí. Nedávno tak MPO ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR a Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou (ČMZRB) představilo jejich



Josef Holiš, zakladatel rodinné společnosti Akord Kvint, která získala letos prvenství v soutěži Equa bank Rodinná firma roku v kategorii Malá firma. Soutěž organizuje AMSP ČR

komplexní podporu. Kromě zvýšení informovanosti, vzdělávání, organizace akcí apod. mohou rodinné firmy nově využít speciální finanční nástroje z dílny ČMZRB. Umožní jim jednodušší financování převodu obchodních podílů z jednoho rodinného příslušníka na druhého a zajistí zvýhodněné záruky a půjčky (viz také str. 25). Podpora rodinných firem je nedílnou součástí živnostenského balíčku, který MPO ve spolupráci s dalšími subjekty postupně doplňuje. Podrobnosti: www.zivnostensky-balicek.cz

Detaily k naplňování inovační strategie na www.countryforfuture.com. ■



ZDROJ: MPO
FOTO: ARCHIV MPO A ARCHIVY SPOLEČNOSTÍ
ZLIN AIRCRAFT A AKORD KVINT

Miloš Olík:

SOUD JE TAK DOBRÝ, JAK DOBRÝ JE SOUDCE NEBO ROZHODCE

SE VSTUPEM ČESKÝCH FIREM NA GLOBÁLNÍ TRHY A RŮSTEM JEJICH ZAHRANIČNĚOBCHODNÍCH AKTIVIT ÚMĚRNĚ VZROSTLA RIZIKA OBCHODNÍCH SPORŮ A POTŘEBA JE ŘEŠIT. S PŘEDSEDOU MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR (ICC ČR) MILOŠEM OLÍKEM JSME HOVOŘILI O NABÍDCE SLUŽEB A JEHO BOHATÝCH ZKUŠENOSTECH S MEZINÁRODNÍMI ARBITRÁŽEMI.



JUDr. Ing. Miloš Olík, Ph.D., LL.M., FCI Arb. Od 1. ledna letošního roku je předsedou Mezinárodní obchodní komory ČR. Vystudoval Fakultu mezinárodních vztahů VŠE v Praze a Právnickou fakultu UK. Je vedoucím oddělení řešení sporů v advokátní kanceláři Rowan Legal. Ve své praxi se zaměřuje na rozhodčí řízení, včetně mezinárodních obchodních arbitráží, investiční spory a různé formy alternativního řešení sporů. Má dlouholeté zkušenosti s rozhodčími řízeními podle pravidel různých institucí. Vedl právní týmy zastupující státy v investičních sporech a nadnárodní společnosti v mezinárodních obchodních arbitrážích. Letos již poněkolkáté obdržel mezinárodní ocenění v kategorii Arbitration Future Leaders

Letos jste byl zvolen jako historicky první právník předsedou Mezinárodní obchodní komory ČR. Proč jste se rozhodl kandidovat?

Logicky to vyplynulo. Od roku 2005 se zaměřuji na rozhodčí řízení, včetně mezinárodních arbitráží, investiční spory a jejich alternativní způsoby řešení, jako je mediace a negociace. Několik let jsem vedl komisi pro mezinárodní arbitráž ICC ČR, do které se postupně zapojilo několik dalších právníků. Naší ambicí bylo vybudovat v České republice tým vlastních odborníků na mezinárodní arbitráže,

kteří by obstáli v konkurenci nadnárodních advokátních kanceláří. Začali jsme organizovat různé akce jako konferenci Prague Arbitration Day, setkání a diskuze a záhy jsme přilákali velkou pozornost řady dalších advokátních kanceláří i podnikatelských subjektů.

NEOMÍLAT KLIŠÉ, ALE ARGUMENTOVAT

Máte detailnější přehled o názorech komerčních subjektů na arbitráž?

Loni ICC uskutečnilo mezi členy i nečleny průzkum zaměřený na problematiku arbitráží a mediací. Zhruba dvě třetiny respondentů uvedly, že mají s arbitráží nějakou špatnou zkušenost. Často zmiňovali pochybnost o nezávislosti a nestrannosti rozhodců, někdy i o kvalitě. Projevili nespokojenost třeba s odůvodněním nálezu. Zhruba stejné procento však uvedlo, že arbitráž jako způsob řešení sporů preferují. Hlavním výstupem šetření bylo pro nás zjištění, že kvalitu a spokojenost klienta nejvíc ovlivňuje výběr rozhodce. V ICC se proto snažíme vzdělávat a vychovávat novou generaci arbitrů. Jde o mladé lidi, často koncipienty velkých kanceláří, kteří mají nápady, zajímá je praxe, jsou v kontaktu se zahraničními kolegy a jsou výborně jazykově vybaveni. Právě na našich setkáních a seminářích sbírají znalosti a zkušenosti.

Vaše iniciativa?

Ano. Do aktivit ICC ČR jsem se před lety zapojil proto, abych se přičinil o rozvoj komise, která bude propagovat téma arbitráže. Nebude jen omílat klíše, že arbitráž je levnější, rychlejší a odbornější, ale hlavně bude vysvětlovat přednosti tohoto způsobu řešení sporů.

Taková profese vyžaduje dlouhodobou a komplexní přípravu. S jakým se setkáváte zájmem?

V ČR je velký zájem o to, stát se rozhodcem. Rozhodčí soud při HK ČR a AK ČR má na seznamu více než 500 rozhodců. Považuji tuto problematiku za velmi zajímavou a zájem mladých lidí mě těší.

Myslím si však, že by se mělo dbát ještě víc než dosud na jejich kvalitní přípravu pro arbitráž. Během studia se přednášejí jen základy, i když někteří studenti pražské a brněnské právnické fakulty se účastní mezinárodních soutěží, na nichž před porotami řeší modelové případy arbitráží formou ústní prezentace. S těmi neaktivnějšími pak naše kancelář spolupracuje již během jejich studia.

Jak jste se dostal k mezinárodním arbitrážím vy?

Zaujaly mě již jako koncipienta, protože umožňovaly velkou procesní flexibilitu. Právní zástupce sice musí důkladně nastudovat příslušná procesní pravidla, ale také má možnost komunikovat s rozhodci a zástupcem druhé strany a nastavit si počet podání, koncipovat, jak bude probíhat ústní jednání, vymezit si časovou dotaci na svědka. To mu dovozuje ušít přípravu na míru konkrétnímu sporu. Posledních asi deset let se věnuji výhradně řešení sporů přes arbitráže a mediácím, ať už v roli rozhodce, mediátora nebo advokáta.

Říká se, že popularita arbitráže klesá. Jak to vidíte vy?

Musíme rozlišovat mezi mezinárodní a národní arbitráží. Historicky byla u nás národní arbitráž vždy velmi populární, protože probíhala výrazně rychleji než soudní řízení a sázelo se na vysokou odbornou úroveň rozhodců. V poslední době se objevuje trend, že po skončení rozhodčího řízení zahájí strany řízení o zrušení rozhodčího nálezu. Byť jsou nakonec neúspěšné, soud trvá roky. Rychlost jako přidaná hodnota se vytrácí a proces se výrazně prodražuje.

Co je k tomu vede?

Neochota smířit se s výsledkem.

V mezinárodní arbitráži je situace jiná?

V mezinárodním prostředí hledají strany sporu zejména neutralitu rozhodovacího orgánu. Proto je mezinárodní arbitráž stále hojně využívána, i přes svou nákladnost. Například často bývá rozhodnuto, že si náklady na proces nese každá strana sama. Ve finále pak může být vysouzená částka po odečtení nákladů vítězné strany nižší, než si představovala. Proto je lepší využít nejprve



služeb mediátora, jenž jako nestranná osoba pomáhá dosáhnout smíru, na rozdíl od rozhodce, který rozhoduje spor. Mediátor pomáhá zejména otázkami rozkrýt skutečné zájmy stran, rozšířit okruhy témat sporu a ošetřit vztahy.

TROJROLE

Cítíte se být spíš rozhodcem, mediátorem nebo advokátem?

Zvládám všechny tři role, přestože jsou naprosto odlišné. Přecházet z jedné do druhé je však poměrně náročné, tak se je aspoň snažím během jednoho dne nemíchat.

Pro klienty musí být vaše schopnost transformace výhodná, je to tak?

Ano. Dokážu jim nastínit, jakýma očima by se na problém díval jiný účastník arbitrážního řízení nebo rozhodce, nebo s ohledem na svou znalost kolegů rozhodců mohu poradit, jaký kdo má styl.

Jaká je předvídatelnost rozhodování v mezinárodním právu?

Je to komplexní otázka, protože strany, které využívají mezinárodní arbitráž, spoléhají na to, že bude rozhodovat nezávislý a odborně vybavený rozhodčí senát. Každý má právo vybrat si svého rozhodce a tyto rozhodci se společně pak dohodnou na předsedovi senátu. Strany by si měly vybrat někoho, komu důvěřují, že reprezentuje vynikající znalost mezinárodního práva, obchodních zvyklostí podle sektoru a že se jedná o osobu s vysokým morálním kreditem. U takového člověka je předvídatelnost v rozhodování poměrně vysoká.

Problém se nejlépe pochopí na praktickém příkladu. Můžete ze své praxe nějaký uvést?

Jedním z aspektů arbitráží je fakt, že se jedná o neveřejná slyšení. Mohu se však zmínit obecně. Zastupoval jsem českou stranu, která měla velký investiční projekt v Íránu, u rozhodčího soudu ve Švýcarsku, jehož členové měli značné zkušenosti s mezinárodním prostředím. Rozhodnutí bylo velmi dobře odůvodněno a objasněny všechny aspekty. Novou cenovou zkušeností pro mě byly velmi specifické svědecké výpovědi ostřílených íránských podnikatelů ve stavebnictví.

Vymahatelnost práva se země od země liší. Máte také zkušenosti s čínskými účastníky obchodních sporů?

Mám a jednání nebývá snadné. Čínské firmy nejsou ochotné soudit se v Česku a Češi se zase obávají soudit v Číně. Číňané celkem slyší na rozhodčí doložky, ale preferují soudy v Asii, například Mezinárodní rozhodčí soud v Hongkongu nebo Singapuru. Patří v asijském regionu mezi nejlepší a lze je doporučit. Dáváme firmám na zvážení rovněž pobočky Mezinárodní obchodní komory v Hongkongu a Singapuru. Je potřeba dobře zvážit rovněž místo arbitráže, kde bude vydán rozhodčí nále. Právě soudy těchto států určují jurisdikci, kdyby některá strana chtěla zrušit rozhodčí nále. V případech globálních sporů doporučujeme jít do nějaké neutrální jurisdikce, třeba ve Švýcarsku, ale máme dobré zkušenosti také se Singapurem. ■

S MILOŠEM OLÍKEM HOVORILA VERA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV M. OLÍKA A SHUTTERSTOCK



Působivé zázemí Akademie Primavera Andorrana

Felix Alcaide Perez:

VŠADILI JSME NA KRÁSU A DOBRÉ JMÉNO

VŠECHNO ZAČALO V ROCE 1989, KDY BYL FELIX ALCAIDE PEREZ V ČESKOSLOVENSKU NA NÁVŠTĚVĚ ZA SVÝM KAMARÁDEM. ZAJELI SE PODÍVAT I DO BRNA NA MULTIOBOROVOU OBCHODNÍ VÝSTAVU, KDE ZJISTILI, ŽE V OBLASTI KOSMETIKY CHYBÍ POŘÁDNÁ NABÍDKA. DOMA VE ŠPANĚLSKU TOTIŽ JEHO RODINA PODNIKALA PŘÁVĚ V TÉTO OBLASTI, POSKYTOVALA VÝROBKY A VZDĚLÁVÁNÍ PROFESIONÁLNÍM KOSMETIČKÁM A KADEŘNICÍM. A TAK VZNIKL NÁPAD POSUNOUT SVÉ PODNIKÁNÍ I DO ČESKOSLOVENSKA. DNES FIRMA PATŘÍ I V ČESKU KE ŠPIČKÁM VE SVÉM OBORU. ZA VYUŽITÍ PODPORY OD ČMZRB SE ZAMĚŘUJE TAKÉ NA DOSAŽENÍ ENERGETICKÝCH ÚSPOR.



Zakladatel a majitel společnosti Primavera Andorrana Felix Alcaide Perez se svým synem, který je výkonným ředitelem

Ale vraťme se na začátek. Trvalo dva roky, než myšlenka uzrála a Felix Alcaide Perez si přijel místní situaci prohlédnout podrobněji, podívat se do tehdejších obchodů, aby zjistil, že začít podnikat na zdejšímu trhu má skutečné šanci. A tak byly v roce 1992 položeny základy dnešní společnosti Primavera Andorrana. Začínala se čtyřmi zaměstnanci, o dva roky později jich už bylo 32 a nyní ji tvoří 150 osob. Kromě České republiky má svá zastoupení i na Slovensku a v Maďarsku. Od počátku stojí na dvou pevných základech: kvalitních výrobcích a soustavném vzdělávání pro profesionály.

VZDĚLÁVÁNÍ A KVALITNÍ PRODUKTY

„Naše společnost vytvořila pro své klienty, kterými jsou převážně profesionální kosmetičky a kadeřnice, Akademii, v níž se mohou neustále praktickým způsobem vzdělávat v nových mezinárodních technologiích a trendech.“

Pamětníci devadesátých let si jistě dovedou představit, jaký zájem tato možnost v tehdejší Československu vzbudila,“ poznamenává Felix Perez, zatímco si se zájmem prohlíží nabídku Akademie. A pojmy jsou to skutečně zajímavé: co vám říká „browchitecture“, „bioenergetická obličejová reflexologie“ či „depilace shugaring“?

Druhým pilířem, na němž činnost firmy spočívá, je portfolio kvalitních výrobků převážně ze Španělska a Itálie, ale i z Portugalska a USA. „Zpočátku jsme nabízeli jen dvě značky, ale nyní se již opíráme o osmadvacet kvalitních značek tří cenových hladin, tak aby výrobky vyhovovaly různorodým ekonomickým potřebám široké profesionální klientely. Díky tomu si každý v naší nabídce dokáže najít 90% produktů, které při své práci potřebuje,“ říká jednatel firmy.

O tom, že v Primavera Andorrana své práci rozumějí, svědčí také čísla. Před pětadvaceti lety činily jejich prodeje 400 tisíc korun a letos dosáhnou částky zhruba 520 milionů korun, to mluví za všechno. „O své zákazníky se totiž soustavně zajímáme, a jsme tak schopni jim prostřednictvím vybudované sítě obchodních zástupců (v Česku je jich 15, na Slovensku 12 a v Maďarsku 10) nabízet přesně takové výrobky a servis, který aktuálně potřebují. Tím na oplátku získáváme jejich důvěru. Někteří s námi spolupracují už od založení firmy v devadesátých letech, dnes už jsou to senioři,“ usmívá se.

STABILNÍ RŮST S PODPOROU ČMZRB

„Stabilní a neustále rostoucí klientská základna umožňuje i stabilní růst firmy. Naše expanze v posledních letech by však nebyla možná bez soustavné spolupráce s bankou. Poprvé jsem se o možnosti využít nabídku ČMZRB dozvěděl od svého finančního poradce v roce 2012 a od té doby

spolupracujeme pravidelně, téměř každoročně. Samotná banka pak vidí, že skutečně rosteme, a pomáhá nám to,“ konstatuje majitel firmy a velmi kladně hodnotí možnosti, které banka nabízí relativně malým rodinným firmám, výborně fungující vzájemnou komunikaci a seriózní přístup při jednání.

Primavera Andorrana spolupracovala s ČMZRB například při významném navyšování skladových zásob, naposledy využila její program zaměřený na energetiku. Ve svém nynějším pražském sídle v Košířích funguje od roku 2004 a bylo zřejmé, že prostory si již zasluhují důkladnou rekonstrukci. Záměrem mimo jiné bylo dosáhnout podstatné energetické úspory, konkrétně například výměnou tepelněizolačních materiálů, instalací jiného typu osvětlení s automatickým systémem rozsvícení a zhasínání a vhodněji regulovatelné klimatizace pro letní období. To se díky programu ENERGA podařilo a nyní, osm měsíců po rekonstrukci, jsou již úspory viditelné i ekonomicky.

RODINNÁ TRADICE BUDE POKRAČOVAT

Nutno dodat, že nově zrekonstruované firemní prostory v pražských Košířích jsou tak příjemné, že tu dostanete okamžitě chuť se rozmazlovat a víc o sebe pečovat. Mimo jiné tu cítíte ducha rodinného podnikání, autentické „teplo domova“.

Rodinné firmy však často trápí jedna společná otázka: Kdo na moje místo? Naštěstí i tu se v Primavera Andorrana podařilo vyřešit a budoucnost vypadá optimisticky. Nynějším výkonným ředitelem je totiž syn zakladatele. Pod jeho vedením plánuje firma další rozšíření do Bulharska a Rumunska. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV PRIMAVERA ANDORRANA

O programu ENERGA

Cílem programu ENERGA, který Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB) ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu spustila 15. června 2017, je prostřednictvím bezúročných úvěrů usnadnit profinancovat podnikatelské projekty zaměřené na úspory energie. Ty lze využít například k zateplení budovy určené k podnikání, výměně oken, osvětlení, na nové rozvody elektřiny, plynu, vody, využití obnovitelných zdrojů energie v podnikání a jiné projekty, které vedou k úspoře energie.

Úvěr ČMZRB poskytuje od 1 do 20 milionů korun a až do výše 70 % způsobilých výdajů projektu. Doba splatnosti je 10 let včetně odkladu splátek jistiny až na dva roky. Úvěr není zatížen úrokem a ani se na něj nevztahují žádné poplatky. Vedle tohoto bezúročného financování ČMZRB v rámci programu ENERGA poskytuje podnikatelům ještě příspěvek na pořízení energetického posudku až do výše 100 tisíc korun a v případě, že je dosaženo plánované úspory energie, finanční příspěvek ve výši 7 % vyčerpané částky úvěru.

Program ENERGA je určen podnikatelům bez rozdílu velikosti, kteří působí v oblastech, jako je například zpracovatelský průmysl, stavebnictví, maloobchod a velkoobchod, doprava a skladování, ubytování, stravování a další služby. Doplnuje program Úspory energie, který běží v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost a jenž je určen na podporu podnikatelů realizujících energeticky úsporné projekty mimo region hlavního města Prahy.

ZDROJ: ČMZRB





TŘI TRENDY V OBLASTI HR V ROCE 2020

V ÚNORU JSME PSALI O TOM, ŽE V ROCE 2019 BUDE ZÁSADNÍ MÍT NA PALUBĚ TY PRAVÉ LIDI, ABY VÁS NEPŘEKVAPILA ŽÁDNÁ NELEHKÁ SITUACE. TO PLATÍ POŘÁD. A JAKÉ TRENDY SE K TOMU PŘIDAJÍ V ROCE 2020? NENÍ JICH MÁLO, POJĎME ALE VRHNOUT TROCHU JINÉ SVĚTLO NA TY, O KTERÝCH SE HODNĚ MLUVÍ A MLUVIT URČITĚ V PŘÍŠTÍCH LETECH BUDE. JSOU TO WORK-LIFE BALANCE, ENGAGEMENT A TALENT MANAGEMENT.

WORK-LIFE BALANCE

Když se řekne „work-life balance“, lidem se často vybaví na jedné straně příliš mnoho práce a na druhé málo času pro soukromí, nerovnováha, která není zdravá a kterou je potřeba zvládnout. Rozhodně se o tomto tématu v letošním roce hodně mluvilo a v tom nadcházejícím bude také.

Je však dobré podívat se na to, co si pod tím pojmem vlastně představíte. Je to jednoduše o vědomém tvoření ve více oblastech života, ne o vědomém omezení nebo umělém tlačení něčeho do rovnováhy. Pokud vycházíme z toho,

Jak vyvážit práci a osobní život?

Zaměřte svou pozornost na následující tři hlavní oblasti a zeptejte se u každé z nich: Mám v této oblasti cíle a pracuji na nich? Jak hodnotím své nasazení a výsledky v této oblasti?

- Já ve vztahu ke zdraví, zálibám a celkovému stavu.
- Já ve vztahu k rodině a nejbližším.
- Já ve vztahu ke skupině (práce, škola atd.).

Věřím, že tato osobní rozmluva vám přinese mnohem více inspirace a sebamotivace nežli tisíc rad větších nebo menších odborníků z okolí.

že každý člověk je schopen posunout své vlastní hranice, a ty si povětšinou nastavuje sám, pak je také schopen vytvořit dostatek energie, aby se věnoval tomu, čemu doopravdy chce.

Pokud vás někdo začne upozorňovat na váš nesprávný work-life balance a vy máte naopak silný pocit, že žijete právě takový život, který chcete a jak chcete, neposlouchejte ho. Je dost možné, že mu jen nejde do hlavy, jak můžete být dlouhodobě tak aktivní a tvořiví. Ale pokud nejste spokojeni a vnímáte, že některé oblasti věnujete mnoho úsilí bez radosti z ní nebo se některé oblíbené nevěnujete vůbec, je rozhodně čas se na to zaměřit.

ENGAGEMENT

Když se řekne „engagement“ (tedy angažovanost, zapojení zaměstnanců), můžete si snadno představit loď plnou lidí, na níž angažovaní nejen sedí s vesly v rukou, ale také naplno zabírají a vědí přesně proč a kam chtějí spolu s ostatními loď dostat. Neangažovaní pak mají jen úzký pohled na věc a snadno se pustí vesel, když je něco jiného trochu rozptýlí.

Jak zapojit všechny? Můj tip je jednoduchý. Definujte cíle a mluve o nich. Spíše než pouhé souřadnice (čísla a kvóty) bude fungovat fotografie místa, kam chceme dostat loď. Jak přesně své cíle týmu přiblížíte, je na vaší neomezené tvořivosti a případné inspiraci od již úspěšných. Jen se prosím neomezujte

na oficiální sdělení nejvyššího vedení, na jehož konci bude jen motivační zvolání.

TALENT MANAGEMENT

Když se řekne „talent management“, kdekdo si představí opravdu výjimečné jedince, kteří jsou nadáni lepšími schopnostmi než ostatní. Podle definice je to získávání, zlepšování a udržování takových zaměstnanců, kteří jsou přínosem pro konkrétní firmu nebo organizaci. Přesně to má ale za úkol každý personalista či manažer, který tvoří tým. Organizace plná talentovaných lidí s potenciálem je jejich výsledkem, a pokud to tak je, pak by se nemělo jednat o žádný „výběr“ několika jedinců, ale o komplexní práci se všemi zaměstnanci.

Chcete-li mít náskok, chtějte po svém nejtalentovanějším zaměstnanci-personalistovi, aby našel nové talenty tam, kde doposud nikdo nepátral. Zjistíte, že k tomu potřebuje nejen talent, ale také účinné know-how a efektivní nástroje, které ale existují a nejsou tak složité. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK



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

SIMPLEA: ZAHÝBAT STOJATÝMI POJIŠŤOVÁCKÝMI VODAMI

VZPOMÍNÁTE SI, KDY JSTE NAPOSLEDY UZAVÍRALI ŽIVOTNÍ POJISTKU? CO SI Z TOHO VYBAVÍTE? NEKONEČNÁ LEJSTRA A PRODUKT, KTERÉMU NIKDO NEROZUMÍ A UZAVÍRÁ HO VLASTNĚ JEN NA ZÁKLADĚ DŮVĚRY K PORADCI SAMÉMU A PŘESVĚDČENÍ, ŽE BY ASI NĚCO TAKOVÉHO MĚL MÍT PRO OCHRANU SVÉ RODINY, KDYBY SE MU NĚCO STALO?



Martin Švec, ředitel pojišťovny Simplea, která patří do Partners finanční skupiny

Zavedené konzervativní standardy pojištnictví se snaží změnit nováček v oboru, pojišťovna Simplea. A má jednoduchý motiv. „Garantujeme vyplacení minimálně 99 procent pojištných událostí, protože víme, že nic nenaštve lidi tolik, jako když si platí celý život pojištění, a v momentě, kdy dojde na lámání chleba, se pojišťovna začne vymlouvat a hledat výjimky,“ říká Martin Švec, ředitel pojišťovny Simplea, která patří do Partners finanční skupiny.

Naráží tak na obecný nešvar pojištných smluv. Lidé si platí dlouhé roky, možná i desetiletí, pojištění, a pak s hrůzou zjistí, že když se jim stane událost, která má vést k vyplacení peněz, pojišťovna z důvodu porušení všeobecných smluvních podmínek nevyplatí nic. Naštvaný klient může sice smlouvu zrušit, ale to mu jeho peníze nevrátí. Simplea má podle svého šéfa podmínky pojištění pro klienty

srozumitelné. „Klienti jsou překvapení, jak jednoduché naše pojištění je,“ směje se Martin Švec.

Švec také tvrdí, že v případě pojistné události budou vyplaceny peníze do dvou dnů od nahlášení. Také tím se chce nová pojišťovna lišit od těch stávajících. Ty se podle zkušeností některých klientů často tak tak vejdou do zákonné tříměsíční lhůty. „Simplea chce pomoci v těch nejtěžších případech rychle a bez komplikací. Právě rychlost a jednoduchost procesů je podle mě ten pravý fintech. Navíc unikátní systém garance plnění znamená, že Simplea používá selský rozum při posuzování pojištných událostí a pečlivě zkoumá i ty případy, které jiné pojišťovny bez váhání zamítají.“

ZMĚNA PŘÍSTUPU

Zajímavý je i přístup nové pojišťovny k přijímání klientů do pojištění. Takzvaný proces oceňování zdravotního stavu totiž může být u mnoha pojištných poměrně zdoluhavý, někdy jsou to i týdny. „Dnes nám trvá v průměru 5 hodin, než dáme finančnímu poradci zpětnou vazbu o přijetí do pojištění. Jakmile spustíme automatický underwriting, v 80 procentech případů bude mít poradce zpětnou vazbu do 5 minut,“ doplňuje Švec.

Pojišťovny také moc nechtějí tzv. došetřovat klienty a raději je nepřijmou nebo dají rovnou tvrdou výluky, která ale pro klienta znamená zase menší pravděpodobnost, že dostane pojištění plnění. Simplea se ale zabývá každým klientem do detailu tak, aby dostal nabídku přesně na míru. K distribuci využívá zatím zhruba dva tisíce poradců Partners

finanční skupiny, jejíž je dceřinou společností. Takže on-line smlouvu uzavřít ještě nelze a Martin Švec si myslí, že ani poté, co tento způsob prodeje bude umožněn, jej mnoho klientů nevyužije.

Za svůj pětiměsíční provoz si Simplea našla už 13 tisíc nových klientů. Pojišťovna nabízí pouze rizikové životní pojištění a zaměřuje se na ochranu příjmů klientů prostřednictvím pojištění života, invalidity a pracovní neschopnosti. Doplnkovými riziky jsou pojištění závažných onemocnění a trvalých následků úrazu. Simplea se tak vrací k základům pojištění a kryje před hlavními životními riziky, která lidem dlouhodobě snižují příjem. „Nepojišťujeme naražený kotník nebo několikadenní nemoc. Na to je lepší si vytvořit svoji finanční rezervu. Když se ale jeden z živitelů rodiny stane invalidou, tak to příjmem rodiny pořádně zahýbá. A kvůli tomu má mít člověk životní pojištění,“ uzavírá Martin Švec. ■

TEXT: DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV SIMPLEA



Tým Simplea

SPOLEČNÍK BEZ PRÁVA NA PODÍL NA ZISKU? NEJEN TO MÁ PŘINÉST NOVELA ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH

ZAČÁTKEM LISTOPADU SCHVÁLILA POSLANECKÁ SNĚMOVNA ROZSÁHLOU NOVELU ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH (ZOK), KTEROU NYNÍ ČEKÁ PROJEDNÁNÍ V SENÁTU. NABYTÍ ÚČINNOSTI NAVRHOVANÉ NOVELOU JE K 1. 1. 2020, BUDE VŠAK SAMOZŘEJMĚ ZÁVISET NA DALŠÍM PRŮBĚHU LEGISLATIVNÍHO PROCESU. PODÍVEJME SE NA NĚKTERÉ (S OHLEDEM NA ROZSAH NOVELY NIKOLIV VŠECHNY) ZMĚNY, KTERÉ DOPADNOU NA SPOLEČNOST S RUČENÍM OMEZENÝM.

SPLACENÍ PENĚŽITÉHO VKLADU

Podle současné právní úpravy musí být peněžitý vklad do kapitálové společnosti (tj. společnosti s ručením omezeným nebo akciové společnosti) splacen na zvláštní účet u banky nebo spořitelního a úvěrního družstva (dále rovněž „banka“), který pro tento účel zřídí správce vkladu. V praxi to znamená, že správce vkladu (např. některý ze zakladatelů) musí po založení společnosti vybrat banku a zřídit u ní příslušný účet pro splacení peněžitého vkladu. Doložení zřízení tohoto účtu je jednou z podmínek pro zápis založené společnosti do obchodního rejstříku (tzn. pro její vznik). Banka s prostředky na účtu nesmí umožnit před vznikem společnosti nakládat.

Novela má proces vzniku společnosti s ručením omezeným zjednodušit a zrychlit pro případy, kdy výše všech peněžitých vkladů v souhrnu nepřesáhne 20 000 korun. V těchto případech má být umožněno splatit peněžitý vklad i jiným způsobem než na zvláštní účet u banky (např. přímo k rukám správce vkladu). Odpadnutí povinné bankovní „administrativy“ má umožnit vznik společnosti bezprostředně po jejím založení (v rámci jednoho jednání u notáře, který po založení může provést přímý zápis do obchodního rejstříku), nebude-li třeba pro zakládanou společnost opatřovat živnostenské oprávnění (tzn. pokud předmětem podnikání založené společnosti nebude živnost, ale např.

pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor).

DRUHY PODÍLŮ

ZOK aktuálně umožňuje připustit ujednáním ve společenské smlouvě vznik různých druhů podílů. Současně označuje jako základní takový podíl, se kterým nejsou spojena žádná zvláštní práva a povinnosti.

Novela má stávající rozlišování mezi základním podílem a podíly se zvláštními právy zrušit. Podle důvodové zprávy působí výkladové problémy zejména to, zda jakákoli odchylka od zákonné úpravy týkající se práv či povinností společníka (byť zavedená pro všechny podíly stejně) založí zvláštní druh podílu, či zda se ještě jedná o podíl základní.

Novela proto opouští pojem základní podíl, umožňuje však i nadále upravit ve společenské smlouvě různé druhy podílů. Podíly, se kterými jsou spojena stejná práva a povinnosti, mají (i nadále) tvořit jeden druh. Současně předpokládá, že nebude-li společenská smlouva umožňovat, aby společník vlastnil více podílů, nebude v ní třeba uvádět označení podílu. Název druhu podílu bude třeba ve společenské smlouvě uvést pouze v případě, upraví-li společenská smlouva více druhů podílů. Budou-li tedy mít všichni společníci (každý s jediným podílem) stejná práva a povinnosti, nebude nutné ve společenské smlouvě označení ani druh podílů řešit.

Zásadní novinku představuje novelou výslovně zakotvená možnost upravit společenskou smlouvou i podíly, se kterými není spojeno právo na podíl na zisku, právo na podíl na likvidačním zůstatku nebo hlasovací právo. S podílem však má být vždy spojeno alespoň jedno z uvedených práv. Z důvodové zprávy vyplývá, že navrhovaná úprava se inspirovala německou judikaturou a právní doktrínou, podle níž se právo na podíl na zisku, právo na podíl na likvidačním zůstatku a hlasovací právo řadí mezi tzv. relativně nedotknutelná práva, která mohou být společníkovi (s jeho souhlasem) odebrána, společník však nikdy nemůže být zbaven všech těchto práv současně (neboť je pochybné, zda by jej v takovém případě ještě bylo možné považovat za společníka). Druhou skupinu (absolutně nedotknutelných práv) tvoří práva, jež nemohou být společníkovi odebrána ani s jeho souhlasem (např. právo na informace či právo účastnit se valné hromady).

Je však požadováno, aby ve společnosti zůstal alespoň jeden podíl, se kterým je spojeno hlasovací právo. V opačném případě by totiž nebylo možné přijmout rozhodnutí na valné hromadě.

Novela současně výslovně zakotvuje zákaz úpravy tzv. úrokových podílů, se kterými je spojeno právo na určitý úrok nezávisle na hospodářských výsledcích společnosti.

Bude-li ve společenské smlouvě upraven podíl, se kterým není spojeno hlasovací



hromadu (per rollam) v případech, kdy podle zákona rozhodnutí valné hromady musí být osvědčeno veřejnou listinou, postačí při rozhodování (per rollam) úřední ověření podpisu společníka na vyjádření k návrhu rozhodnutí. Zákonné ustanovení (§ 175 odst. 3 ZOK) ohledně vyjádření společníka nezmiňuje formu notářského zápisu (na rozdíl od vyjádření akcionáře v případě rozhodování tímto způsobem v akciové společnosti). Tato otázka (tj. zda je v takových případech notářský zápis povinný či nikoliv) činí výkladové problémy, přičemž podle rozhodnutí Vrchního soudu v Praze (sp. zn. Cmo 445/2014) v případě rozhodování per rollam notářský zápis nutný není.

Novela má však obligatorní formu notářského zápisu pro rozhodování per rollam v případech, kdy zákon tuto formu vyžaduje pro přijetí rozhodnutí valné hromady, zavést. Podle navrhované úpravy bude třeba v těchto případech učinit návrh rozhodnutí per rollam ve formě notářského zápisu. Novela předpokládá, že společníkům bude zasílána k vyjádření pouze kopie notářského zápisu o tomto návrhu a že na vyjádření společníka k takovému návrhu bude postačovat jeho úředně ověřený podpis. Následně však bude třeba rozhodovací proces završit notářským zápisem o rozhodování per rollam, který notář vyhotoví poté, co ověří vyjádření společníků a další podklady předložené mu pro posouzení, zda rozhodnutí bylo řádně přijato. Počítá se tedy se dvěma fázemi notářského ověření (v první fázi notářský zápis o návrhu rozhodnutí, ve druhé fázi zápis o rozhodování per rollam). Z tohoto důvodu novela zahrnuje i změny notářského řádu spočívající mj. v zavedení nových druhů notářských zápisů. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



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

právo, nemá tím být dotčeno právo společníka vyslovovat souhlas (hlasovat) v případech rozhodování valné hromady o změně obsahu společenské smlouvy (nebo v případech rozhodování majících takový důsledek), kterým se zasahuje do jeho práv nebo povinností.

PODÍL S TZV. VYSÍLACÍM PRÁVEM

Zvláštním druhem podílu (určí-li tak společenská smlouva) má být i podíl s tzv. vysílacím právem, tj. podíl, s nímž je spojeno právo jmenovat jednoho nebo více jednatelů a takto jmenovaného jednatele odvolat. Společník mající takový podíl by tedy měl právo sám jmenovat či odvolat jednatele, aniž by o této otázce musela rozhodovat valná hromada.

Novela ve vztahu k této nové možnosti nastavuje limit spočívající v tom, že celkový počet takto jmenovaných jednatelů nesmí být větší než počet jednatelů volených valnou hromadou. Jmenování a odvolání jednatele společníkem má mít písemnou formu s úředně ověřeným podpisem a má být účinné vůči společností doručením.

Valná hromada má mít právo jednatele jmenovaného společníkem odvolat pouze v případě, dojde-li k zániku vysílacího práva nebo je-li pro to dán závažný důvod, zejména porušil-li jednatel závažně nebo opakovaně své povinnosti.

Tvoří-li (na základě ujednání ve společenské smlouvě) jednatel kolektivní orgán (tj. rozhodují-li ve sboru obdobně jako např. představenstvo), novela umožňuje pro případ, že společník s vysílacím právem nejmenuje jednatele do jednoho měsíce ode dne, kdy mohl toto své právo vykonat, aby jednatelé, jejichž počet neklesl pod polovinu, jmenovali (kooptovali) náhradního jednatele do doby, než společník toto právo vykoná.

U společností majících dozorčí radu se předpokládá možnost shora uvedeným způsobem jmenovat a odvolávat rovněž členy dozorčí rady.

ROZHODOVÁNÍ PER ROLLAM

Ze stávajícího znění ZOK vyplývá, že dochází-li k rozhodování mimo valnou



BREXITOVÉ OTAZNÍKY: JAK A PROČ SE (NE)LZE PŘIPRAVIT NA ODCHOD BRITŮ Z UNIE

BRITSKÉ ODCHÁZENÍ Z EU PŘIPOMÍNÁ MEXICKOU TELENovelu PLNOU NEČEKANÝCH ZVRATŮ. FIRMY V BRITÁNII I NA KONTINENTU NA TO VE VELKÉM DOPLÁČEJÍ A ANI NADCHÁZEJÍCÍ VOLBY JIM NEMUSÍ ULEVIT, VARUJE ZAKLADATELKA LONDÝNSKÉ ANALYTICKÉ A PROGNOSTICKÉ SPOLEČNOSTI ADA ECONOMICS RAFFAELLA TENCONI. I PROTO EXKLUZIVNĚ PRO TRADE NEWS NABÍZÍ PŘEHLED A MOŽNÁ VÝCHODISKA VŠECH NEZNÁMÝCH.



Raffaella Tenconi,
zakladatelka
londýnské analytické
a prognostické
společnosti
ADA Economics

Nadcházející volby jsou jen dalším střípkem brexitové mozaiky. Nakolik je tak dnes britský byznys schopen se s nejistotou ohledně budoucí podoby hospodářských vztahů s EU, tedy nejvýznamnějším partnerem, vypořádat a nakolik je kvůli tomu pod tlakem?

I tato jednoduchá otázka vyžaduje komplexní odpověď. Začneme tedy přehledem možných rizik spojených s brexitem. Prvním rizikem je měna, protože (ne)odcházení Británie z Evropské unie librou výrazně hýbe. Pro představu, podle našich modelů férové hodnoty (ne-reflektují realitu, ale jako ukázka toho, co nás případně čeká, fungují) libry bychom se v případě tvrdého brexitu

dostali pod paritu, zhruba na průměrnou hodnotu 0,94 eura za libru; a pokud by došlo na odchod s dohodou, průměrná hodnota by se pohybovala kolem 1,12 až 1,14 eura za libru.

Co dalšího dnes musí brát (nejen) britské firmy kvůli brexitu v potaz?

Pochopitelně jde o úrokové sazby, a to mimo jiné v kontextu úročení úvěrů. I když je dnes podle mě možné vcelku spoléhat na to, že sazby zůstanou na stávajících úrovních, případně poklesnou, protože se většina centrálních bank po celém světě chystá podpořit domácí ekonomiku uvolněnou měnovou

politikou. Nicméně i toto je do jisté míry neznámá, s níž je dnes prostě třeba počítat, respektive kterou nelze opomíjet.

Předpokládám, že jakékoli plánování ztěžuje i plíživá „blbá nálada“ ve společnosti...

Ta se určitě může podepsat pod domácí poptávku. Průzkumy něco podobného naznačují, ekonomika nicméně nadále zůstává relativně robustní – určitě je v mnohem lepší kondici, než by byla v případě tvrdého brexitu. Navzdory řadě dalších otázek, týkajících se například budoucí regulace a tarifů. Právě tarify jsou přitom něčím, na co se asi dá připravit ze všeho zmíněného nejlépe. Víte, že pokud obchodujete se zbožím s kontinentem, musíte napříště počítat s extra náklady ve výši 10 až 20 procent.

Služby nicméně v tomto slova smyslu zůstávají v mlze...

Přesně tak, pokud podnikáte v oblasti služeb, zejména těch, které v tuto chvíli nejsou nijak výrazně regulovány – jinými

slovy, nepohybujete se ve finančním sektoru – netušíte, jaká regulace vás čeká v případě tvrdého brexitu ani odchodu z EU s dohodou. V prvním případě totiž existuje mnoho „šedých zón“, jejichž existence by nejspíš napříště nebyla umožněna; a pak by tu byla spousta oblastí, které by se musely vypořádat s novými povinnostmi a pravidly, což by chvilku trvalo, než by si na ně firmy zvykly. A do třetice jsou služby, jichž by se týkala krizová regulace. Ty by tak na přechodnou dobu fungovaly podle starých pravidel, ale zároveň by se musely připravit na to, že se za neznámo jak dlouho a neznámo jak pravidla hry i pro ně změní.

Co dalšího je třeba v tomto komplexním výčtu zmínit?

Bezsporu daňový rámec. Volby totiž rozhodnou, která strana, případně koalice, zemi napříště povede. V praxi se tak firmy mohou dočkat příznivějších daní v případě vítězství konzervativců; a nebo výrazně horšího prostředí, pokud dostanou silný mandát labouristé, což sice není příliš pravděpodobné, ale vyloučit to nelze.

V dosavadním výčtu nejistot jste opakovaně zmínila možnost tvrdého nebo řízeného brexitu. Je možné, že Británie nakonec Unii neopustí? Což se zdá jako další neznámá?

Máte pravdu, tento scénář je dokonce vcelku pravděpodobný. Dnes to vidíme zhruba padesát ku padesáti, že remain nakonec zvítězí. Britský elektorát je totiž rozdělen zhruba na dvě poloviny mezi zastánce a odpůrce odchodu. V tomto případě tak budou klíčové volby. Pokud zvítězí koalice liberálních demokratů, SNP a labouristů, pak nejspíš bude brexit smeten ze stolu. Já se ale domnívám, že stávající průzkumy nereflektují plně realitu, a volby tak vyhraje strana nebo koalice, která bude chtít dát Evropě sbohem.

Vraťme se tedy k mé první otázce, do jaké míry je možné se na brexit připravit?

Něco podobného je dnes v podstatě nemožné. ■

*S RAFFAELLOU TENCONI DISKUTOVAL ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: ARCHIV R. TENCONI A SHUTTERSTOCK*

 TRADE NEWS

 Alter Eko

připravují seminář na téma **BREXITOVÉ OTAZNÍKY**

O brexitu nejen s Raffaellou Tenconi,
zakladatelkou londýnské analytické a prognostické společnosti ADA Economics

3. 3. 2020, 15.30

Kláster minoritů sv. Jakuba, gotická sklepení

Předběžná registrace na seminare@altereko.info

www.altereko.info

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

Velká čínská zeď (Shutterstock)

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz



Vážení a milí čtenáři,

přejeme Vám láskyplné Vánoce
a v novém roce pevné zdraví, spoustu štěstí
a radosti ze života i z práce.

Vaše redakce TRADE NEWS

Simplea pojišťovna.

Zjednodušujeme život
v těžkých časech.



simplea.

www.simplea.cz

VIDITELNÁ ÚSPORA ENERGIE

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

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