

TRADE NEWS

4 / 2020 / IX. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

RUSKO SE RYCHLE MĚNÍ

Z MINULÉ KRIZE JSME SE POUČILI,
A TAK JEDEME DÁL



Czech
Republic
The Country
For The Future

APPLE PAY Moje Banka
Multibanking **KB KLÍČ**
PRVNÍ **ONLINE BANKOMAT**
V ČR Mobilní banka
Fakturoid
Web roku 2018
KB Change
Nadace Jistota
TRUSTEER
RAPPORT
Advisory point
Komerční
kreditní
karta 2012
Climate
Action **SMARTPAY**
Best Trade Finance Bank 2016
Aplikace pro Alexu
Financování Expres

Innovation Point
GOOGLE PAY
TOP Zaměstnavatel 2015–2019
Inovační LAB **FIREMNÍ**
CENTRA
KB Port Brno
studentská
pobočka
PRVNÍ
PLATEBNÍ
TERMINÁLY
V ČESKÉ REPUBLICE
Podpora
zelených energií
4 Drive-up
bankomaty
pro motoristy
EuroEnergie
Platby chytrými
hodinkami
Generální partner
Národní galerie
Revoluční
kreditka na trhu
4U karta
Bankéř roku 2019
Jan Juchelka
7× Banka roku
AR OBJEKT
Agilní model

**LET
SPOLU**

DÍKY VÁM

Už tři dekády přinášíme nová řešení v bankovníctví, která vám usnadňují život, a nepřestáváme se dívat dopředu. Děkujeme za vaši důvěru.

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

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

český průmysl zaslouží uznání. Stejně tak jako většina našich podnikatelů. Ačkoliv nám covid-19 zasadil nečekané rány, podle posledních ukazatelů se zdá, že se hospodářství začíná stavět na nohy. Aktuální makroekonomické ukazatele, ale i očekávání zaměstnavatelů nebo drobných podnikatelů nenaznačují žádnou kapitulaci, ale odhodlání a víru v brzký návrat do normálu. Ani ve snu nikoho na začátku roku nenapadlo, že svět čeká několik měsíců dlouhý ekonomický blackout. Zastavení odbytu prakticky na nulu ve všech světových destinacích bylo velkou hrozbou i pro naše producenty, neboť patříme mezi nejvíce otevřené ekonomiky. Ukazuje se ale, že odolnost našeho byznysu je mimořádně silná. Pokusím se uvést důvody.

Za tři desítky let zde vzniklo nebývalé odolné podnikatelské prostředí. Firmy založené v 90. letech se sice vše učily za pochodu, ale obrovská odhodlanost začít podnikat a příznivé podmínky na trhu dokázaly vygenerovat úžasnou generaci podnikatelů, kteří dnes přetvářejí své dílo následovníkům. Šikovně jsme přitom využili i některá pozitivní z doby předrevoluční. Technické znalosti a dovednosti, univerzálnost nebo třeba schopnost improvizace. To vše v době, kdy většina majitelů neměla bůhvíjaký kapitál a musela se naučit hospodařit s minimem zdrojů.

Nejsou to však jen rutiněři z devadesátek, ale i nastupující generace. Ta se dokázala velmi rychle zorientovat, nemá žádné předsudky, jazykové handicap a ve světě se pohybuje stejně přirozeně jako doma. I přes občasnou kritiku nám zde vyrůstá nadějná generace, která je podnikavá a která si získává respekt i investory. Vyvažuje tak tradiční odvětví a vytváří přirozenou konkurenci, založenou na schopnosti nejen používat, ale

hlavně využívat nejnovější technologie jako nástroj pro získání pozice na trzích. V době krize obstáli velmi dobře.

Výjimečné postavení získali za třicet let i nejmenší živnostníci. Máme jich na počet obyvatel nejvíce v Evropě, jsou základem služeb, malého obchodu a regionální infrastruktury. Nedělají žádný velký byznys, ale jsou schopni se uživit, současně vytvářejí základní obslužnost ve městech i na venkově. Dokáží desetiletí přežít a velmi dobře vědí, že spolehat se musí především sami na sebe.

Důležitou úlohu zde sehrávají i zahraniční firmy. Ač jejich investice měly v počátcích nepochybně také nákladový charakter, v současnosti zahajují nebo rozvíjejí svoje aktivity v Česku hlavně z důvodu místní kvalifikované pracovní síly. I díky tomu u nás investují slušné zdroje do výzkumu a vývoje a vytvářejí základ pro tvorbu přidané hodnoty. To jim umožňuje realizovat zisky a držet dobrou ekonomickou kondici.

Velká konkurenční výhoda naší ekonomiky je stabilní bankovní sektor. Banky vykazují dlouhodobě vysokou stabilitu, mají přebytek zdrojů, které rozumně umísťují do všech segmentů hospodářství. Díky tomu mohou naše firmy čerpat úvěry i v době krize. S podporou státem zaručených úvěrů se tak daří udržovat peníze na trhu, firmy zvládají uřídit oběžná aktiva a nevzniká plošná druhotná platební neschopnost.

Důležitou úlohu sehrála i vláda. V době zastavení ekonomiky jsme alokovali jen mezi živnostníky 50 miliard korun, čímž jsme pomohli překlenout kritickou dobu. Další desítky miliard šly na udržení pracovních míst, kompenzuje se nájemné, odvody, garantují se úvěry. Skoro padesátka programů zachránila desetitisíce



Foto: JAV BLANC PRO MPO

firm a udržela střední stav. Ne vše vyšlo ideálně, něco mohlo být rychleji a některé programy bychom asi dnes pojali jinak, přesto jsme bezprecedentní dobu zvládli společně dobře. Z helikoptérové distribuce peněz na kompenzaci nákladů ale musíme přejít na podporu tržeb a výnosů. Stimulací veřejných a soukromých investic, udržením stabilního trhu práce přechodem na kurzarbeit, prodloužením a rozšířením záruk za úvěry a dalším navýšením výdajů na výzkum, vývoj a inovace.

Do druhého poločasu nejnáročnější hospodářské bitvy novodobých dějin vstupujeme s dobrým skóre, ale bude nás čekat ještě velký a dlouhý boj. Pokud vsadíme na tvrdou práci, nepodlehne negativismu kolem nás, nebudeme čekat na zázraky, ale spolehne se především na vlastní síly, máme šanci, že vyjdeme silnější než před krizí. Uděláme pro to absolutní maximum.

KAREL HAVLÍČEK,
MÍSTOPŘEDSEDA VLÁDY PRO HOSPODÁŘSTVÍ, MINISTER
PRŮMYSLU, OBCHODU A DOPRAVY

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: 23. 9. 2020 Náklad: 8200 výtisků

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

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a 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



- 12** Podpora exportu / Rusko
Štěpán Jílek: Rusko se rychle mění. Firmy by měly zvážit jiné způsoby expanze
- 15** Infografiky
Rusko, Ukrajina: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 24** Do světa za obchodem / Rusko
Rusko zůstává jedním z našich nejdůležitějších exportních trhů mimo EU. Mezi sankcemi, kooperací a soběstačností
- 28** Rozhovor / Rusko
František Masopust: Momentálně naše firmy nemají v Rusku na různých ustláno. Pomohla by politická podpora
- 32** Profiliga / TOS Varnsdorf
Radek Rozsypal: Bojujeme o každou zakázku, ale fabrika musí jet dál
- 36** Profiliga / ENBRA
Josef Brabenec: Nesdílíme trend hledat na obchodním trhu nepřátele. Rusko je pro nás stále perspektivní
- 42** Profiliga / EBAS
Antonín Sahula jr.: Vždy jsme spoléhali hlavně sami na sebe. I na krizi jsme připraveni
- 45** Zápisník
Finanční stabilita je základem rozjezdu firem
- 46** Do světa za obchodem / Ukrajina
Ukrajina: hospodářství na vzestupu
- 48** Profiliga / PEŠEK Machinery
Michal Pešek: Z minulé krize jsme se poučili. A tak jedeme dál
- 50** Trendy / Východní sousedství EU
Postpandemické trendy u východních sousedů Evropské unie
- 54** Rozhovor / Finance
Jitka Haubová: Vytvořit kvalitní finanční zázemí i v době krize považujeme za své poslání
- 60** Rozhovor / Transfer technologií
Barbora Šumová: Naší Achillovou patou je schopnost vědu prodat
- 62** Podpora exportu / Komerencializace VaV
Podporujeme export české vědy a výzkumu. Know-how však zůstane v Česku
- 64** Profiliga / R.D.I.
Jeden trubkový laser nahradí celé výrobní oddělení
- 69** Rozhovor / Pojištění
Jaroslav Besperát: Vracíme věci do pořádku. Už 25 let
- 72** Řešení / LIKO-S
Štíty na stolech a pultech vás neochrání

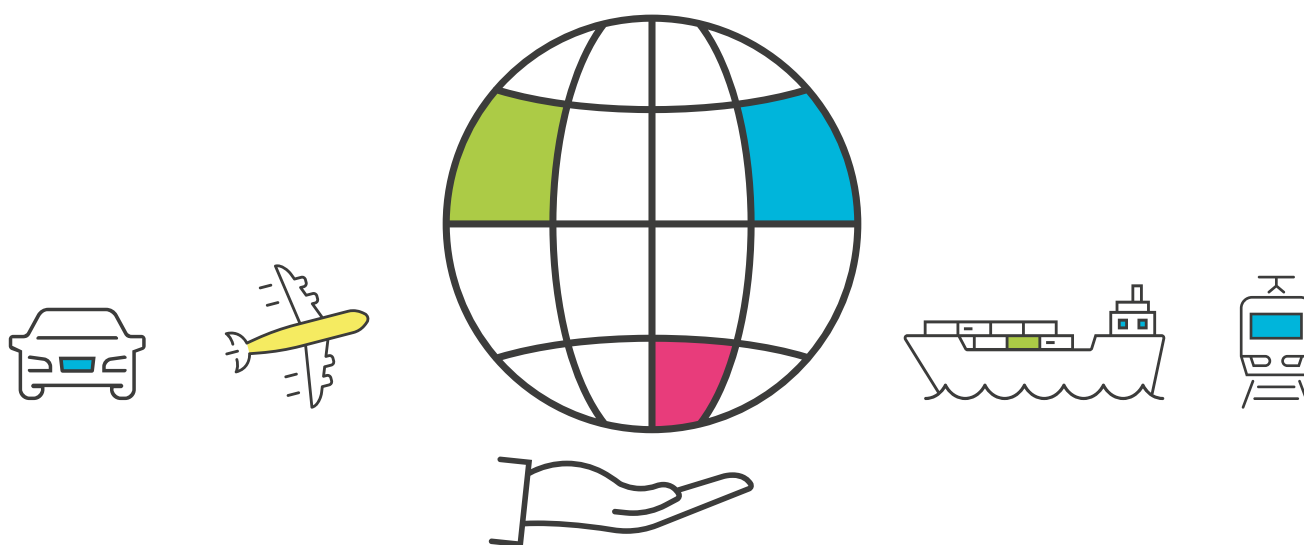
TRADE NEWS PARTNEREM



Podporujeme podnikání, inovace a export

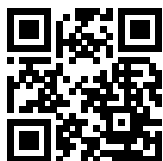
KLIKNI PRO EXPORT

Nová služba zkrátí vaši cestu do světa.



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

www.egap.cz



18. Den podnikatelů České republiky

3. 11. 2020

od 16.30

Kongresový sál
hotelu Ambassador,
Václavské náměstí 5,
Praha 1



„Co Vy na to, pane premiére?“ „Co Vy na to, pane ministře?“

Do debaty se zástupci firem jsou pozváni předseda vlády Andrej Babiš, místopředseda vlády, ministr průmyslu a obchodu a ministr dopravy Karel Havlíček, místopředsedkyně vlády a ministryně financí Alena Schillerová a ministryně pro místní rozvoj Klára Dostálová. Letos je vše jinak, proto i připravovaná debata dá mnohem větší prostor oceněným firmám.

Vyhlášení vítězů soutěží a grantů:

- Equa bank Rodinná firma roku
- Podnikavá žena roku
- Nastartujte se pro začínající podnikatele
- Cena AMSP ČR za úspěšné a inspirativní překonání krizového období koronaviru (zvláštní cena udělovaná v rámci Roku malého podnikání 2020)

Celkově rozdělíme na 2 miliony korun.

**Akci předchází Exportní fórum na téma Export s covidem v zádech
14.30–16.30**

Vstup volný po předchozí registraci
www.amsp.cz



Vážení čtenáři,

úspěch vyžaduje schopnost čelit nesnázím, výzvám a využít neplánované změny k posunu dopředu. Období, které právě prožíváme, je pro jedny krizí a pro jiné šancí. Pojďme se inspirovat u těch druhých a na všem zlém najít něco pozitivního.

Řada podnikatelů bere současné složité týdny s covidem-19 jako výzvu – zabývají se nápady, na které dosud neměli čas a odkládali je, poznávají více on-line prostor a jeho časové i finanční úspory, přemýšlejí, kteří zaměstnanci jsou pro ně klíčoví a co pro ně mohou udělat v době, kdy o ně nechtějí přijít, protože

je méně zakázek, anebo sledují vývoj dotačních příležitostí pro další rozvoj svého podnikání. Budoucnost patří malým a středním podnikům, protože velcí nestíhají změny a dnešní předností je rychlost.

Ani naše asociace nezhálí a sleduje nové trendy v byznysu. Zveme vás proto na konferenci 9. října, která se právě tomuto tématu věnuje. ■

EVA SVOBODOVÁ,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA
AMSP ČR



Nové trendy v podnikání malých a středních podniků



V rámci projektu Rok malého podnikání 2020 si vás dovoluujeme pozvat na jednu z hlavních konferencí projektu, na které vystoupí zástupci z praxe z různých oblastí podnikání, generální partneři a partneři projektu. Čeká vás panelová diskuze, praktické workshopy, networking, nádherné prostory na skvěle dostupném místě v Praze a neodolatelný catering. Můžete se těšit na **Petra Šmída** z Google Česká republika, **Radima Foltýna** z McDonald's, стратега **Jana Mühlfeita** a řadu dalších zajímavých vystupujících.

Záštitu nad konferencí převzali:

Karel Havlíček, místopředseda vlády ČR, ministr průmyslu a obchodu, ministr dopravy
Alena Schillerová, místopředsedkyně vlády ČR, ministryně financí

Téma: **Jak změnila pandemie podnikatelské prostředí nejen malých a středních firem**

Datum: **9. 10. 2020**

Čas: **8.00–14.45**

Kde: **Hotel Don Giovanni*, Vinohradská 2733/157a, 130 00 Praha 3-Žižkov**

* V případě zhoršení epidemiologické situace uspořádáme akci on-line formou.

Celý program včetně registrace naleznete na www.amsp.cz v Kalendáři akcí. Účast na akci je bezplatná.

Těšíme se na vás!

Generální partneři projektu:



FLEETOVÝM ZÁKAZNÍKEM, RAZ, DVA.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ vozu
ŠKODA OCTAVIA: 3,5–4,9 l/100 km, 91–113 g/km

Odebírejte alespoň 2 vozy během 12 měsíců a staňte se fleetovým zákazníkem.

Staňte se kapitánem vlastní flotily vozů, které vás jen tak nepotopí. Odebírejte alespoň 2 nové vozy ročně a využijte cenového zvýhodnění na nákup automobilů ŠKODA pro vás i vaše zaměstnance. Vybírat můžete z širokého portfolia modelů, včetně ekonomicky výhodných derivátů G-TEC nebo elektromobilů či plug-in hybridů s označením iV. Vložte své podnikání do vozu s nejvyšším pěťihvězdičkovým hodnocením bezpečnosti od nezávislé organizace Euro NCAP. Více informací o nabídce najdete na skoda-auto.cz nebo navštivte některého z více než 180 autorizovaných partnerů ŠKODA.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

ŠKODA AUTO je generálním
partnerem Roku malého
podnikání 2020.

www.skoda-auto.cz



/skodacz



/skodacz



/skodacz



/skodacr

CENA AMSP ČR ZA ÚSPĚŠNÉ A INSPIRATIVNÍ PŘEKONÁNÍ KRIZOVÉHO OBDOBÍ KORONAVIRU

V rámci projektu Rok malého podnikání 2020 jsme v Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) společně s generálními partnery projektu vyhlásili soutěž pro malé firmy a živnostníky, kteří díky inspiraci jinými nebo sami úspěšně překonali krizové období koronaviru. Cílem je takové firmy ocenit, poděkovat jim, medializovat je, a inspirovat tak další podnikatele. V asociaci si vážíme všech aktivních firem, které se nespolehají jenom na pomoc zvnějšku, ale samy se ke krizi staví čelem, a dokonce pomáhají i ostatním.

Hlasování veřejnosti probíhá od 21. září do 21. října 2020 na www.amsp.cz ve dvou kategoriích: Živnostník a Malá firma do 50 zaměstnanců.

Slavnostní vyhlášení vítězů se uskuteční na galavečeru Dne podnikatelů ČR 3. listopadu od 17 hodin v pražském hotelu Ambassador Zlatá Husa.



DIGITÁLNÍ INOVAČNÍ HUB TOURISM 4.0

DIGITÁLNÍ INOVAČNÍ HUB TOURISM 4.0 (DIH T4.0) ZALOŽILY ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, FÓRUM CESTOVNÍHO RUCHU A VÝZKUMNÁ ORGANIZACE BIZGARDEN. „MYŠLENKA VZNIKLA JEŠTĚ PŘED VYPUKNUTÍM PANDEMIE COVIDU-19 A PRÁVĚ DNES SE POTVRZUJE DŮLEŽITOST DIGITALIZACE A NUTNOST ZMĚNY CHOVÁNÍ SUBJEKTŮ V TURISMU,“ ŘÍKÁ PAVEL VOKÁČ, MÍSTOPŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR.

Posláním DIH T4.0 je advokacie neboli cílená podpora digitalizace, pomoc a podpora podnikům a institucím v průmyslu cestovního ruchu na cestě k jejich komplexní digitální transformaci a budoucímu úspěšnému podnikání.

„V době pandemie jsme zaznamenali jednoznačný stoupající trend ve využití digitálních technologií ze strany cestovatelů a turistů, kteří, ač omezení v možnosti cestování, hledali na webu inspiraci

pro příští cesty,“ říká Jan Orava, ředitel DIH Tourism 4.0. DIH přichází s novým konceptem hackathonu zaměřeného na tvorbu marketingového turistického obsahu, tedy popisu příběhu či návštěvy konkrétního místa, výletu apod. „Inspirovali jsme se u crowdsourcingu, kdy se každý nadšenec může zapojit a přispět k propagaci vybrané oblasti,“ dodává Jan Orava. Crowdsourcing je označení způsobu dělby práce, při které se úkol obvykle vykonávají zaměstnanci

nebo kontraktory v rámci outsourcingu zadá blíže nespecifikované skupině lidí jako všeobecná výzva.

Vyhlášení vítězů proběhne u příležitosti Světového dne cestovního ruchu 27. září 2020.

Více informací: www.objevmujregion.cz ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

TŘÍSTÝ RODINNÝ PODNIK REGISTROVÁN

RODINNÉ FIRMY JSOU STAVEBNÍM KAMENEM ČESKÉ EKONOMIKY

PŘED NĚKOLIKA MĚSÍCI SPUSTILA AMSP ČR REGISTRACI RODINNÝCH OBCHODNÍCH KORPORACÍ A RODINNÝCH ŽIVNOSTÍ. NA KONCI SRPNA BYL REGISTROVÁN JUBILEJNÍ TŘÍSTÝ ČESKÝ RODINNÝ PODNIK. PŘI ROZBĚHU REGISTRACE OD LETOŠNÍHO 1. BŘEZNA JSME ZAŽILI KORONAVIROVOU KRIZI, ZMĚNU TEXTU DEFINICE RODINNÉHO PODNIKÁNÍ, PŘESMĚROVÁNÍ STÁTNÍ SPRÁVY A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU NA NOVÉ PRIORITY, NOVĚ ORGANIZOVANÉ LÉTO A KAŽDÝ Z MAJITELŮ RODINNÝCH FIREM MNOHO NEPŘEDPOKLÁDANÉHO. A PŘESTO REGISTRUJEME PRŮMĚRNĚ ZA TÝDEN DESET NOVÝCH FIREM.

„Rodinné firmy jsou významným stavebním kamenem české ekonomiky a jsem moc rád, že to vypadá, že koronavirovou krizi zvládly. Jejich odolnost se dá přičíst i tomu, že rodiny přirozeně drží pohromadě a nejde jim o krátkodobý zisk, ale o tradici, pokračování rodinného stříbra,“ říká vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček a dodává: „Podpora rodinných firem od státu je proto nanejvýš na místě, umožnila ji definice těchto podniků, kterou jsme před více než rokem přijali, a certifikace, které, jak je vidět, nezastavil ani covid-19.“

RODINNÉ FIRMY DOSTALY ZABRAT, ALE PROJEVILY SVOJI SÍLU A ZODPOVĚDNOST

U rodinných firem není v době krize v sázce jen příjem jednoho ze členů rodiny nebo ztráta investice, ale v případě společného rodinného podnikání jde o reputaci celé rodiny a stejně tak životí pro všechny nejbližší. Rodiny majitelů většinou

vsadí na jednu kartu a každý den bojují o to, aby v této hře neprohrály. Pokud najednou přijde vnější vliv takového rozsahu, jaký jsme v některých oblastech podnikání zaznamenali v posledních měsících, vše se otřese v základech. Málokdo si dovede představit, co takto postižené rodiny musí nyní překonávat.

Východiskem v této situaci je právě to, co rodinné firmy charakterizuje. Tedy schopnost semknutí rodiny, vysoká zodpovědnost vůči zaměstnancům i obchodním partnerům a rodinná síla přežít to nejhorsí období. Tlak na majitele těchto podniků je silný. Trhy se sice neztratily, ale více či méně oslabily. Majitelé musí hledat náhradu za ztracené příjmy. Cítí odpovědnost za všechny okolo sebe a neskládají ruce do klína s tím, že ořežou náklady, aby si svoje příjmy udrželi. Toto není strategie rodinných firem v době krize. Naopak investují vlastní úspory, rodinný majetek a další soukromé zdroje včetně půjček od rodinných příslušníků pro udržení firmy.

JSOU TAHOUNEM V KRIZI A CHTĚJÍ INVESTOVAT

Náš stát by měl tuto oblast podnikání povzbuzovat a podporovat. Na počtu registrovaných podniků je vidět, že firmy mají zájem o spolupráci se státní správou. Ukázal to i nezávislý květnový průzkum agentury Ipsos pro AMSP ČR mezi rodinnými firmami, který jednoznačně prokázal, že tahounem v krizi jsou právě tyto firmy a že mají chuť investovat.

Proto se obracíme na vládu, aby při příležitosti našeho registračního jubilea podpořila toto národní „rodinné stříbro“. Předkládáme vládě soupis sedmi aktuálních opatření (říkáme jim „srdcová sedma“), která by měla podpořit a dynamizovat aktivitu rodinných firem při obnově hospodářství. Pro ty majitele, kteří si mohou dovolit investovat, by to měl být signál „právě teď je to potřeba“ a pro ty, které krize dostala skoro do kolen, by to měl být signál „záleží nám na vás, věříme vám“. Pokud rodiny vlastníků budou investovat svoje peníze, vytvoří další pracovní místa, dají příjem dalším firmám a státu odvedou z této činnosti daně. Je to princip: firmy firmám, firmy státu, stát firmám.

Registrace rodinných podniků je zde proto, aby:

- ověřila funkci první historické definice rodinného podnikání u nás;
- poskytla přehled o tom, jak si rodinné firmy stojí;

- registrovaným umožnila přístup k podporám a výhodám;

- dala možnost firmám používat oficiální logo – Rodinný Podnik Česká Republika.

Všechny tyto oblasti musíme dále rozvíjet, a to nyní a rychle. Rodinné podniky opravdu mohou být jednou z pák na vyřešení následků krize a stabilizačním faktorem naší ekonomiky do budoucnosti. Všechny vyspělé země to takto mají nastavené. Státní investice do rodinných firem zůstávají u nás „doma“. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

Libor Musil, místopředseda představenstva AMSP ČR a garant asociačního projektu Rodinná firma, k tomu uvádí: „Mám jednak radost z toho, jak se registrace rozeběhla, ale také z toho, že historicky poprvé zde funguje Výbor pro rodinné podnikání a registraci rodinných podniků, který je složen ze zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu, Českomoravské záruční a rozvojové banky, Hospodářské komory ČR a AMSP ČR a pracuje s podporou několika univerzit. Spolupráci výboru se nám z nuly podařilo rozjet i přes krizi a jsme odhodláni pokračovat v pomoci této důležité formě podnikání.“

ZNÁME FAVORITY 9. ROČNÍKU EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU



VYBERTE TOHO SVÉHO!

ASIO NEW, SPOL. S R. O. | BEZNOSKA, S.R.O. | DVOŘÁK – SVAHOVÉ SEKAČKY, S.R.O. |
ING. JOSEF SKLENÁŘ – FARMA RÁJEČEK | KUFÍ INT, S.R.O. | MATRIX A.S. |
MORIS DESIGN S.R.O. | PEŠEK MACHINERY S.R.O. | PORCELÁNOVÁ VÝROBA MULIER S.R.O. |
QI GROUP A.S. |

Představujeme vám TOP 10 rodinných podniků a živností, které se uchází o titul Rodinná firma roku 2020. Seznamte se s nimi na: www.rodinnafirmaroku.cz

Na těchto stránkách je od 21. září do 11. října 2020 můžete podpořit ve veřejném hlasování, kterého se může zúčastnit fyzická osoba starší 18 let s trvalým bydlištěm a s adresou pro doručování na území České republiky.

1000. hlasující bude odměněn luxusními hodinkami značky PRIM.

Štěpán Jílek:

RUSKO SE RYCHLE MĚNÍ FIRMY BY MĚLY ZVÁŽIT JINÉ ZPŮSOBY EXPANZE

„DNEŠNÍ RUSKO UŽ JE JINÝ TRH NEŽ PŘED PĚTI NEBO DESETI LETY A S TĚMITO NOVÝMI PODMÍNKAMI MUSEJÍ ČESKÉ FIRMY POČÍTAT,“ ŘÍKÁ ŠTĚPÁN JÍLEK, ŘEDITEL REGIONÁLNÍHO CENTRA RUSKO A SNS AGENTURY CZECHTRADE V MOSKVĚ. ZEMĚ LÁKÁ INVESTORY, POŽADUJE LOKALIZACI VÝROBY A ZVÝŠENÁ AKTIVITA I PŘÍLEŽITOSTI JSOU ZNÁT ZEJMÉNA V REGIONECH, KTERÉ SE PŘEDHÁNĚJÍ PŘI LÁKÁNÍ INVESTORŮ FORMOU RŮZNÝCH INVESTIČNÍCH POBÍDEK A DAŇOVÝCH ZVÝHODNĚNÍ. „RUSKO SE DIAMETRÁLNĚ ZMĚNILO. SANKCE DO ZNAČNÉ MÍRY STIMULOVALY DOMÁCÍ VÝROBU A VLÁDNÍ PROJEKT ‚NÁHRADY EXPORTU‘ POMOHL UŽ VYŘEŠIT NAPŘÍKLAD ZEMĚDĚLSKOU A POTRAVINOVOU SOBĚSTAČNOST.“

V květnovém průzkumu Svazu průmyslu a dopravy ČR čtyři pětiny českých exportérů uvedly, že letos očekávají pokles tržeb z vývozu, a třetina dokonce počítá s poklesem tržeb ze zahraničí o více než 40 procent. Jak se tento trend projevuje v Rusku?

Situace skutečně není pro české exportéry příznivá. Rusko se již šestým rokem nachází v sankčním režimu, který bohužel postihl řadu výrobců, a to nejen ze strojírenství a energetiky. K sankcím se později přidaly kurzové problémy, protože místní měna oslabila. Tím se velká část dovoзовého zboží stala téměř neprodejnou. Někomu se podařilo nalézt nové odběratele a trhy, ale pro jiné to bylo likvidační. Vzhledem k sankcím se Rusové dnes snaží maximálně těžit z vlastních kapacit. A to všechno má vliv na propad českého exportu do Ruska.

Jaké možnosti tedy českým exportérům zůstávají?

Ruská ekonomika se v některých oblastech postupně uzavírá a firmy musejí hledat nové možnosti a v některých případech i jiné trhy nejen v rámci regionu. I ostatní velké ekonomiky se „zapouzdřují“ a snaží se zajistit vlastní bezpečnost proti vnějším vlivům. Trend tak vidíme ve vyšší formě spolupráce s Ruskem, než je jen čistě export. Firmy by měly uvažovat o kooperaci, lokalizaci

a tak podobně. Ty, které tak již učinily, dnes realizují prodej nejen zde, ale i do okolních států Euroasijské unie.

PŘÍLEŽITOSTI NAPŘÍČ ODVĚTVÍMI

Tradiční české exportní komodity, jako jsou tvářecí stroje, energetická zařízení a dopravní prostředky, ještě donedávna představovaly více než 65 procent českého vývozu do Ruska. Jak to vypadá nyní?

Dodávky strojů a dopravních prostředků dlouhodobě tvoří páteř našeho exportu do Ruska. Jde hlavně o díly a komponenty pro automobilový průmysl, což je dáno především tím, že Škoda Auto má v Rusku dva výrobní závody. Vývoz této zbožové skupiny v roce 2019 dosáhl 2,854 mld. amerických dolarů, což je v celkové výši českého exportu téměř 67 procent.

V Rusku se v posledních letech dařilo také aktivitám v letecké oblasti. Odvětví však patří mezi krizí nejpostíženější. Jakou vidíte perspektivu do budoucna?

Česká letecká produkce má v Rusku tradičně velmi dobré jméno. Především letouny L 410 z produkce společnosti Let Kunovice (nyní Aircraft Industries)



Štěpán Jílek, ředitel regionálního centra Rusko a SNS agentury CzechTrade v Moskvě

dodnes brázdí vzdušný prostor a patří díky svým technickým parametrům a nenáročné údržbě mezi nejpopulárnější leteckou techniku na krátkých regionálních linkách. Nová generace těchto letounů pod označením L 410 NG



Petrohradské panoráma

bude bezesporu také velmi žádaná. Zájem ze strany ruských partnerů je nejen o finální leteckou techniku, ale i komponenty, zařízení, motory, avioniku. Výrobky s označením Made in Czech Republic mají v Rusku stále dobrý zvuk.

TREND VIDÍME VE VYŠŠÍ
FORMĚ SPOLUPRÁCE
S RUSKEM, NEŽ JE JEN
ČISTÝ EXPORT. FIRMY
BY MĚLY UVAŽOVAT
O KOOPERACI ČI
LOKALIZACI.

A co biotechnologie, IT nebo různá odvětví digitální ekonomiky, která na pandemii spíše vydělala? Jsou v Rusku pro české firmy příležitosti?

V těchto odvětvích má Rusko velmi dobře našlápnuto a patří mezi světovou špičku. Nadto vlivem covidu-19 výrazně přibýlo firem, které nabídku zboží a služeb přesunuly z obchodů do on-line světa, a tento trend bude dál pokračovat. Firmy zabývající se vývojem IT aplikací pro sféru služeb mají před sebou velkou budoucnost, a to i na ruském trhu.

RUSKÁ PODPORA EKONOMIKY JAKO PŘÍLEŽITOST

V roce 2010 přišlo Rusko s tzv. doktrínou potravinové bezpečnosti. Přesto český agroexport na jeho trhu rosti. Změnily se v posledních měsících priority tamějších odběratelů?

Ano, za tu dobu se v zemědělském a potravinářském sektoru opravdu mnohé změnilo. V tradičních komoditách je Rusko soběstačné a je i významným exportérem. Například vývoz pšenice vloni dosáhl 43 milionů tun. Vyrostly desítky nových agrokomplexů, družebžáren či chovných stanic a je určitě příjemné, že mnohé projekty byly realizovány za pomoci českých firem, dodávkami jejich technologií, zařízení či plemenného skotu, násadových vajec, osiva od českých chovatelů a šlechtitelů.

Jaké nástroje používá Rusko v podpoře svojí ekonomiky a s jakým efektem?

Byl přijat Národní plán stabilizace a dalšího růstu ruské ekonomiky pro období 2020–2021 v celkovém finančním rámci pěti bilionů rublů. Jeho cílem je obnovit ekonomický růst, stabilizovat a snížit nezaměstnanost, zachovat a zvýšit reálné příjmy obyvatelstva, zajistit a zvýšit epidemiologickou bezpečnost.

Byznys v Rusku je tradičně postaven na osobních vztazích. S pandemií se mnoho změnilo. Jak byste charakterizoval současné podnikatelské prostředí?

S příchodem pandemie se možnosti osobního styku značně omezily a komunikace je vedena především přes mobilní aplikace. Tato forma sice nemůže nahradit osobní styk, ale jiná možnost není. Největší problémy mají firmy, které již realizují projekty a nemohou pokračovat, protože kvůli karanténám či leteckému omezení nemají možnost dopravit své pracovníky na místo realizace.

Platí stále, že exportéři musejí být připraveni na specifika ruského prostředí a povahy?

Trochu bych tyto stereotypy vyvrátil: z vlastní zkušenosti bych spíš počítal s tím, že váš obchodní protějšek bude velmi dobře odborně připraven, bude ovládat několik světových jazyků, zkrátka profík. Bez ohledu na region. Samozřejmě platí nepsané pravidlo, že čím je firma silnější, tím si může dovolit zaplatit kvalitnější personál. V dnešní době v klíčových funkcích mnohdy působí i zahraniční specialisté.

VELKÝ POTENCIÁL I V RUSKÝCH REGIONECH A OKOLNÍCH ZEMÍCH

Doporučil byste českým firmám zůstat v Moskvě a odtamtud vyrážet do regionů, nebo se usídlit přímo v konkrétních regionech?

Rusko je rozlohou zhruba dvěstěkrát větší než Česko, takže je dobré se zorientovat ve struktuře průmyslu v regionech. Většina firem začíná Moskvou, popřípadě Petrohradem, což je nepochybně správné. Právě zde mají sídla

velké mateřské společnosti, kumuluje se zde kapitál, přes Moskvu proudí potřebná zboží, sídlí tu velcí importéři.

Firmy ze strojírenství, energetiky, ekologie či stavebnictví se nemusejí bát objevování vzdálenějších regionů, protože právě tam sídlí velké průmyslové holdingy a korporace. Každý ruský region je jiný, proto bych firmám doporučil obrátit se na naše zastoupení v Moskvě nebo v Jekatěrinburgu a poradit se o nevhodnějším způsobu expanze.

Kazachstán, Gruzie, Ázerbájdžán a další bývalé země SSSR se rychle zvedají. Má Rusko a jeho regiony potenciál stát se vstupní branou na tyto trhy?

Potenciál okolních zemí je velký a mnohé ruské firmy v nich realizují zajímavé projekty. Tyto podniky pak pro zdárnou realizaci projektů hledají subdodavatele, a právě tady vidíme možnosti pro uplatnění našich firem.

Jaká byste závěrem dal firmám doporučení před vstupem na trh?

V Rusku je vysoká konkurence z celého světa a zároveň je kladen obrovský tlak na cenu, kvalitu a obchodní podmínky. Export dále znesnadňuje podpora domácí výroby a celkový trend lokalizace. České firmy by si měly provést detailní předběžnou analýzu trhu (konkurence, ceny, dovozní podmínky, bariéry), aby se ujistily, že mají šanci být na trhu úspěšné. V této souvislosti se nabízí přímá pomoc našich kanceláří v Moskvě a v Jekatěrinburgu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK



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



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

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

Aktuální seznam všech služeb najdete na www.czechtrade.cz/sluzby



EXPERT NA VÁS EXPORT

Rusko Ukrajina

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

letem světem

Rusko: Největší země světa

Po desetiletích postsovětských hospodářských experimentů se země vydala na cestu strukturálních reforem, aby se mohla opět prosadit jako globální velmoc. Reformy však provází rozsáhlý státní dirigismus.

Země má velký ekonomický potenciál a je energeticky soběstačná. Trh 146 milionů obyvatel je atraktivní destinací pro exportéry i přesto, že některé produkční segmenty jsou omezeny nebo blokovány mezinárodními sankcemi, které jsou reakcí na ruskou anexi Krymu.

Rusko patří k největším producentům a exportérům ropy a zemního plynu. Produkce ropy dosáhla v roce 2018 historického maxima, kdy úroveň těžby činila 11,1 milionu barelů denně. Ve stejné době představoval plyn podle Světové banky 59 % ruského vývozu a 25 % jeho celkových příjmů. Tato silná závislost ovšem činí ekonomiku velmi zranitelnou vůči změnám na zahraničních trzích. Navíc je těžební průmysl ohrožován špatným stavem technického zařízení a transportní infrastruktury, což bude jedna z oblastí, v níž země bude nucena v následujících letech realizovat rozsáhlé investice. Rusko také čeká množství strukturálních reforem, jako je zvyšování mezd, důchodová reforma a v neposlední řadě rozsáhlé infrastrukturní projekty mimo těžební průmysl naplánované až do roku 2024, které mají podpořit investice ve veřejném i soukromém sektoru.

Ukrajina: Most mezi Evropou a východem

Ukrajina má strategickou polohu, a spojuje tak evropské, ruské a asijské trhy, navíc je tradičním obchodním partnerem České republiky a české značky zde mají dobrou pověst. Země má vysoký potenciál díky velkému spotřebitelskému trhu, přičemž významným hybatelem růstu ekonomiky je právě domácí spotřeba. Ukrajina patří mezi přední světové producenty obilnin, a právě produkce a export těchto surovin dosahuje v posledních letech rekordních hodnot. Po krizovém období let 2014–2015 se ekonomická situace řadou opatření stabilizovala a země se vymanila z recese směrem k trvalému růstu. Přínosem byl především růst investic, stabilizace rozpočtu, reforma bankovního sektoru a růst exportu.

Stabilizující se ekonomická situace tak má vliv i na rostoucí objem dovozu a poptávku po zahraničních komoditách, což je velkou příležitostí i pro české exportéry. Významným předpokladem pro zlepšení ekonomické situace země bylo uzavření a následná aplikace asociáční dohody s EU, jejíž součástí je i postupná integrace země do vnitřního trhu EU, což by mělo umožnit dokončení přechodu k fungujícímu tržnímu hospodářskému systému.

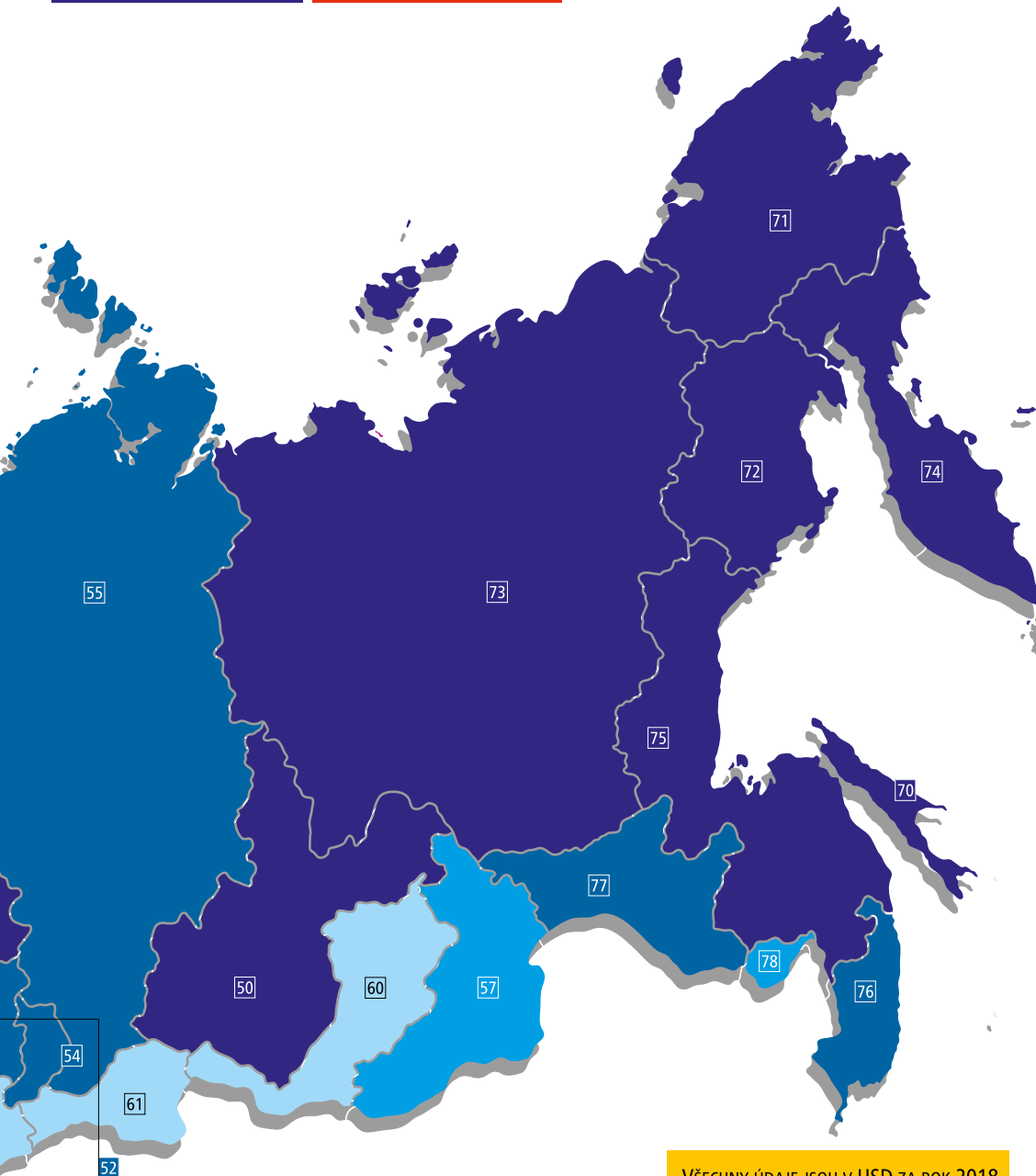
Rozpočet na rok 2020 klade důraz na obranu a bezpečnost (5,45 % HDP), zdravotnictví a sociální služby, vzdělávání a rozvoj infrastruktury – v přípravě jsou rozsáhlé projekty v dopravní infrastruktuře, dochází k reformě a liberalizaci energetického sektoru a trhu s elektřinou. Cílem je také pokračující privatizace, nárůst investic a zlepšení podnikatelského prostředí.

Zdroj: BusinessInfo.cz
Foto: Shutterstock

Rusko & Ukrajina v číslech

Legenda barev

HDP / OBYVATELE	
Rusko	Ukrajina
0–5 000	0–5 000
5 000–7 000	5 000–7 000
7 000–10 000	7 000–10 000
10 000 a více	10 000 a více



Sibiřský federální okruh	56 Omská oblast	6 700
	57 Zabajkalský kraj	5 900
	58 Altajský kraj	4 500
	59 Republika Altaj	4 500
	60 Burjatská republika	4 400
Jižní federální okruh	61 Republika Tuva	4 100
	62 Krasnodarský kraj	15 300
	63 Astrachaňská oblast	10 500
	64 Rostovská oblast	6 600
	65 Volgogradská oblast	6 500
Dálněvýchodní federální okruh	66 Kalmycká republika	5 200
	67 Adygejská republika	4 600
	68 Republika Krym	3 900
	69 Federální město Sevastopol	3 500
	70 Sachalinská oblast	46 300
Severokavkazský federální okruh	71 Čukotský autonomní okruh	30 400
	72 Magadanská oblast	23 000
	73 Republika Sacha (Jakutsko)	21 600
	74 Kamčatský kraj	14 400
	75 Chabarovský kraj	10 300
Severokavkazský federální okruh	76 Přímořský kraj	8 400
	77 Amurská oblast	7 300
	78 Židovská autonomní oblast	6 700
	79 Stavropolský kraj	4 900
	80 Dagestánská republika	3 900
	81 Republika Severní Osetie-Alanie	3 600
	82 Kabardsko-balkarská republika	3 200
	83 Karačajevsko-čerkeská republika	3 200
	84 Čečenská republika	2 600
	85 Ingušská republika	2 200

UKRAJINA/regiony	HDP/ob.
1 Město Kyjev	13 500
2 Poltavská oblast	5 700
3 Kyjevská oblast	5 400
4 Dněpropetrovská oblast	5 300
5 Charkovská oblast	4 000
6 Záporožská oblast	3 900
7 Černihivská oblast	3 700
8 Čerkaská oblast	3 500
9 Oděská oblast	3 400
10 Lvovská oblast	3 300
11 Vinnycká oblast	3 300
12 Mykolajivská oblast	3 200
13 Kirovohradská oblast	3 100
14 Sumská oblast	2 900
15 Žitomyrská oblast	2 900
16 Chmelnycká oblast	2 700
17 Ivano-frankivská oblast	2 700
18 Volyňská oblast	2 700
19 Chersonská oblast	2 400
20 Rovenská oblast	2 300
21 Ternopilská oblast	2 200
22 Doněcká oblast	2 100
23 Zakarpatská oblast	2 000
24 Černovická oblast	1 500
25 Luhanská oblast	700

VŠECHNY ÚDAJE JSOU V USD ZA ROK 2018

Zdroje dat:
Federalnaja služba gosudarstvennoj statistiki,
Deržstat Ukrajina, Wikipedia
Zpracování grafiky: ANTECOM

obchodem do světa za obchodem

top partneři importu do Ruska

Čína
54,14 mld. USD

Německo
25,11 mld. USD

Bělorusko
13,66 mld. USD

Spojené státy americké
13,43 mld. USD

Itálie
10,91 mld. USD

Japonsko
8,96 mld. USD

Francie
8,59 mld. USD

Jižní Korea
8,00 mld. USD

Kazachstán
5,71 mld. USD

Polsko
5,08 mld. USD

Česká republika
3,70 mld. USD

Ruská federace

Počet obyvatel (v mil.): 146,8
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 8
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 1658
 HDP (sk)/obyv. (v USD): 11 300
 Roční růst HDP (v %): 1,3
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 4520
 HDP (k)/obyv. (v USD): 30 800
 Míra nezaměstnanosti (v %): 4,9
 Export (v mld. USD): 452
 Import (v mld. USD): 240
 Exportní partner č. 1: Nizozemsko (9,6 %)
 Importní partner č. 1: Čína (21,6 %)
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 75

info+

Podíl kontinentů na exportu z Ruska

Evropa 54 %
 Asie 38 %
 Amerika 5 %

Podíl kontinentů na importu do Ruska

Evropa 46 %
 Asie 43 %
 Amerika 9 %

příležitosti pro české firmy v Rusku

doprava a infrastruktura

České podniky jsou velmi dobře etablované na ruském trhu silničních vozidel a automobilových komponentů. Rovněž jsou aktivní v oblasti civilního leteckého průmyslu. Důraz je kladen především na segment malých a středních letadel, dodávek komponentů a dílů, oprav a údržby letecké techniky. V krátkodobém horizontu lze rovněž očekávat zájem o dodávky vozidel pro městskou hromadnou dopravu (šanci má lokalizovaná produkce) a také těžkých nákladních vozů. Velké příležitosti pro české firmy skýtá i oblast městské a mimoměstské infrastruktury. Jedná se zejména o inteligentní dopravu a implementaci platformy pro smart cities. Dále se jako velká příležitost jeví postupná modernizace ruských železnic, a to jak vozového parku, tak i drážní infrastruktury včetně progresivních prostředků řízení a zabezpečení provozu. Specifickou příležitostí ve střednědobém horizontu jsou dodávky pro ruský vesmírný sektor.

environmentální technologie a navazující služby

Jedná se o vodohospodářství, recyklaci a spalování odpadu, projektování a realizaci skládek komunálního odpadu a linek na třídění a zpracování odpadů, tj. příležitosti v oblasti komplexního waste managementu.

energetika

Energetika představuje hlavní strategický sektor ruské ekonomiky. Příležitosti rozhodně nejsou pouze v oblasti ropy a plynu, ale naskýtají se také ve výrobě tepla a elektrické energie. České firmy se podílejí na modernizaci klasických tepelných elektráren, kde se prosazují při dodávkách jednotlivých komponentů. Další příležitosti jsou v oblasti dodávek menších elektráren, dieselových, kogeneračních a paroplynových jednotek. V neposlední řadě také v sektoru obnovitelných zdrojů energie a v jaderném sektoru. Velmi perspektivní je rovněž důlní a těžební průmysl, kam české firmy dodávají zejména dobývací techniku a další zařízení pro povrchovou a hlubinnou těžbu.

zdravotnictví a farmacie

Farmacie, výstavba a rekonstrukce nemocnic a rehabilitačních zařízení i dodávky zdravotnického vybavení znamenají příležitosti pro exportéry. Zajímavé jsou také dodávky technologií pro výrobní kapacity farmaceutického průmyslu.

Zpracovala Mgr. Veronika Jelínková, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

Foto: Shutterstock

příležitosti pro české firmy na Ukrajině

doprava a infrastruktura

Na ukrajinské straně je zájem o repasované tramvaje a trolejbusy, o rekonstrukci kolejových tratí a tramvajového vozového parku, a to například ve formě společných opravárenských podniků. Příležitosti existují též na trhu osobních vozidel, kde se očekává výraznější růst poptávky. Ukrajina hodlá těžit z výhodné geografické polohy a rozvíjet své možnosti tranzitní země pro přepravu zboží mezi Evropou, Asií a Středním východem. Rozvoj silniční, železniční, letecké a námořní infrastruktury může představovat zajímavý obchodní potenciál i pro české firmy.

zdravotnictví

Celá řada větších ukrajinských nemocnic předpokládá vybudování nových oddělení a jejich vybavení zdravotnickým zařízením a technologiemi. Státní nemocnice nakupují zdravotnické zařízení a materiál prostřednictvím elektronického systému ProZorro. Soukromé nemocnice jsou pružnější a nakupují často přímo u výrobců.

energetika

Ukrajinské hospodářství patří k energeticky nejnáročnějším na světě, pro výrobu jednotky HDP spotřebuje 2x až 3x více energie než země EU, přičemž je z velké části závislé na dovozech zdrojů energie. Značný budoucí potenciál tedy spočívá v oblasti obnovitelných zdrojů energie, v energetické efektivnosti a v modernizaci jaderných a tepelných elektráren. Další příležitostí je modernizace energetické infrastruktury, projekty na zvyšování propustnosti elektrických sítí mezi EU a Ukrajinou, průzkum a těžba ropy a zemního plynu.

environmentální technologie

Velký potenciál pro české firmy skýtá oblast technologií a zařízení pro vodárenství a čištění odpadních vod a oblast biotechnologií – dodávky bioplynových stanic, kotlů na biopalivo, výstavba a technologické dodávky pro skládky a spalovny. Jednou z národních priorit Ukrajiny je výstavba skládek, spaloven a čističek odpadních vod ve vybraných velkých městech. Existuje významný růstový potenciál ve vazbě na možnost čerpat finance z pomoci EU prostřednictvím EBRD. Perspektivní je též zahlazování stop po těžbě, zejména uhlí a uranu.

zemědělský a potravinářský průmysl

Jedná se o nejsilnější a do budoucna nejnadějnější sektor ukrajinské ekonomiky. Zemědělství už nyní představuje nejvýnosnější odvětví ukrajinského exportu. Země bude mít v budoucnu zájem zvyšovat nejen objem výroby a její produktivitu, ale i přidanou hodnotu. České firmy mohou dodávat na Ukrajinu kvalitní zemědělskou techniku a stroje na zpracování zemědělské produkce, ale i potraviny z oblasti zdravé výživy a různé delikatesy.

Zpracoval Mgr. Jakub Mareš, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

Foto: Shutterstock

Rusko zůstává jedním
z našich nejdůležitějších
exportních trhů mimo EU

MEZI SANKCEMI, KOOPERACÍ
A SOBĚSTAČNOSTÍ



Příležitosti pro české firmy na ruském trhu skýtá i rozvoj zelené energetiky

RUSKÁ FEDERACE PŘEDSTAVUJE PRO ČESKÉ PODNIKATELE NEJVĚŠÍ EXPORTNÍ TRH V BEZPROSTŘEDNÍ BLÍZKOSTI EU. ČEŠI MAJÍ V RUSKU, PŘEDEVŠÍM V JEHO PRŮMYSLOVÝCH OBLASTECH, VYNIKAJÍCÍ RENOMÉ JIŽ Z DOB BÝVALÉHO ČESKOSLOVENSKA, A PROTO V TOMTO TERITORIUM MÁME NA CO NAVAZOVAT. NAŠI PODNIKATELÉ JSOU OCEŇOVÁNI PŘEDEVŠÍM PRO SVÉ ODBORNÉ ZNALOSTI A VELICE DOBRŮU JAZYKOVOU VYBAVENOST. ČESKÉ ZBOŽÍ A SLUŽBY JSOU VE ZDEJŠÍM POVĚDOMÍ SPOJENÉ ZEJMÉNA S VYSOKOU KVALITOU, KTERÁ JE DOSTUPNÁ ZA PŘIJATELNŮU CENU.

Navzdory sankčnímu režimu EU vůči Ruské federaci čeští exportéři i nadále, byť s jistými omezeními, obchodují s Ruskem v tradičních odvětvích, jako je dopravní strojírenství, energetika, chemický, zemědělský a potravinářský průmysl, environmentální technologie a také zdravotnictví. Nejcitelnější část sankcí, tj. sektorová opatření, jež omezují přístup na finanční trhy, možnosti obchodování se zbožím a technologiemi dvojího užití a zahrnují embargo na obchod s vojenským materiálem, byla aktuálně prodloužena do 31. ledna 2021.

PREFERENCE DOMÁCÍCH FIREM

Situaci na ruském trhu dále znesnadňuje politika „náhrady dovozu“ a zpřísnující se podmínky lokalizace výroby, které mají za cíl posílit domácí výrobu. Od letošního dubna také nabylo

platnost ruské vládní nařízení č. 616, jež rovněž značně limituje zapojení zahraničních vývozců do státních tendrů.

V souladu s exportní strategií Česká republika pracuje na diverzifikaci exportu mimo trhy EU při zachování objemu exportu se svými hlavními unijními obchodními partnery. I přes složitou politickou situaci zůstává Ruská federace pro český export zajímavou destinací a je třináctým nejvýznamnějším trhem mimo země EU. Bilaterální jednání potvrzují, že obě strany mají zájem budovat a podporovat vzájemné pragmatické partnerství mezi podnikatelskými subjekty obou zemí. Kromě Moskvy a Moskevské oblasti je většina ekonomického potenciálu Ruska soustředěna v Petrohradu a Leningradské oblasti, v Povolží (Republika Tatarstán) a na jižním Uralu (Tumeňská oblast

Podporu českého exportu zajišťují na území Ruské federace kromě ekonomických úseků (ZÚ Moskva, GK Petrohrad, GK Jekatěrinburg) také dvě zahraniční kanceláře CzechTrade (Moskva a Jekatěrinburg), Český dům a České centrum v Moskvě a kanceláře CzechTourism v Moskvě a Jekatěrinburgu. Další podporu představuje organizace podnikatelských misí a oficiální účast českých firem na veletrzích. Významnou roli hrají rovněž státem řízené finanční instituce – ČEB, EGAP, ČMZRB a v poslední době také Mezinárodní investiční banka.



Chrám Kristova vzkříšení – Spas na Krovi je tradiční dominantou druhého největšího města Ruska, Petrohradu

►► a Sverdlovská oblast). Právě v těchto oblastech jsou soustředěny nejsilnější klastry českých podniků.

V roce 2019 dosáhla bilaterální výměna následujících hodnot a došlo k tomuto meziročnímu vývoji v porovnání s rokem 2018 – export činil 98,8 mld. korun – meziročně růst +10,2% (4,3 mld. dolarů, +4,3 %), dovoz klesl na 114,3 mld. korun – meziročně -10,4% (5,0 mld. dolarů, +14,8%) a obrat byl 213,1 mld. korun – meziročně -1,9% (9,3 mld. dolarů, -6,8 %).

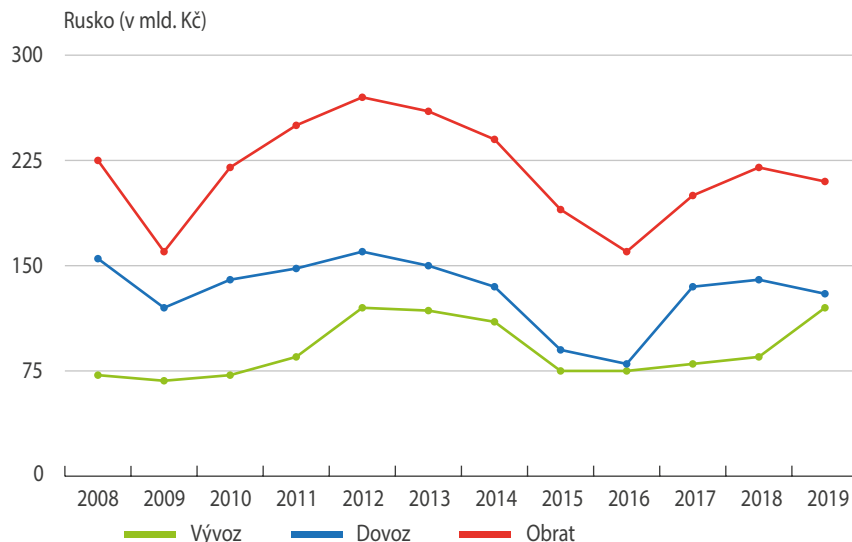
Klíčovým odvětvím pro vývoz zboží a investic do Ruské federace je i nadále strojírenství. Největší položkou českého vývozu do RF jsou stroje a dopravní prostředky (SITC 7), jejichž hodnotový podíl v roce 2019 představoval 68,6%. Naopak největší položkou českého dovozu z RF jsou energetické suroviny, zejména ropa a zemní plyn (SITC 3) s 67,2% podílem na celkovém dovozu.

Ve vzájemném obchodu přetrvává relativně velká negativní bilance v neprospěch České republiky, která je

způsobena právě dovozy palivoenergetických surovin – ropy a zemního plynu a jejich cenami. Za rok 2019 bychom se tak po očištění našeho dovozu z Ruska od SITC 3 dostali ze záporného salda v hodnotě -15,5 mld. korun na kladné saldo ve prospěch České republiky tvořící hodnotu 61,2 mld. korun.

Dosavadní velmi široká česko-ruská spolupráce probíhá v oblastech dopravního, strojírenského, energetického, chemického, zemědělského a potravinářského průmyslu a environmentálních technologií. V souvislosti s vývojem pandemie covidu-19 se výrazně zintenzivnila také spolupráce ve zdravotnickém sektoru. Nevyužitý potenciál pro české firmy zůstává v oblasti vodohospodářství, IT, inteligentní infrastruktury a smart cities či v sektoru odpadních technologií. Právě nakládání s průmyslovými a komunálními odpady aktuálně představuje pro Rusko jedno velké téma, které bude třeba v následujícím období aktivně řešit. Likvidace odpadů, jejich spalování a know-how v oblasti recyklace zboží a obalů by tak mohly být pro české firmy velice zajímavou výzvou.

Přehled česko-ruské obchodní výměny



LÉČBA NÁRODNÍMI PROGRAMY RUSKÉ VLÁDY

Ekonomický růst Ruské federace byl v loňském roce nízký (1,3 až 1,4 %), neboť její ekonomika je stále značně závislá na ceně ropy a zemního plynu a snížení jejich cen na světových trzích spolu s propuknutím pandemie

Aktivity MPO ČR v době koronavirové

V prvním pololetí letošního roku (březen) se ve spolupráci s Komorou SNS a ZÚ Moskva uskutečnila outgoingová mise do Astrachaně, další akce musely být bohužel přesunuty či zrušeny, některé z důvodu uzavření hranic částečně byly nahrazeny videokonferencemi. Právě nemožnost konání osobních schůzek vedla v soukromém i státním sektoru obou zemí ke zvýšenému užívání moderních komunikačních platform, jako jsou např. Zoom, WhatsApp, Skype či Viber.

Ve druhém pololetí 2020 jsou plánována zasedání pracovní skupiny s vládou Moskvy a s Republikou Tatarstán. Dále se uvažuje o podnikatelských misích incomingového i outgoingového charakteru (Petrohrad, Karélie, Jekatěrinburg a Čeljabinsk). Vše ovšem závisí na aktuálním vývoji pandemie.

Zasedání česko-ruské Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technickou spolupráci se v souvislosti s krizovými opatřeními pravděpodobně neuskuteční dříve než na jaře 2021. Do té doby by se měly sejít pracovní skupiny pro průmysl či energetiku.



Moskva podporuje zavádění smart technologií

v prvním pololetí tohoto roku se velkou měrou podílelo na nízkém ekonomickém růstu země. Naději na rychlejší růst nabízejí vládní programy financované obřími částkami ze státního rozpočtu, jež se mají do roku 2024 stát nejdůležitějšími ekonomickými hybateli. Patří mezi ně mimo jiné podpora demografického rozvoje, investice do bydlení a urbanismu, budování bezpečných a kvalitních silnic, rozvoj ekologie a digitalizace či inovace zdravotnictví.

Podobně jako v jiných zemích, také v Rusku koronavirus ještě více obnažil nedostatky tamějšího zdravotnictví, zejména podfinancování celého sektoru, chybějící zdravotnický personál či nedostatečné zajištění kvalitní zdravotnické péče mimo velká města a chybějící technologické vybavení.

České firmy v souvislosti s propuknutím pandemie covidu-19 řešily především problémy s přemístěním svých zaměstnanců z Ruska do ČR a jejich vysíláním v opačném směru, neboť Rusko

30. března uzavřelo své hranice na dobu neurčitou. Zdravotnické firmy zaznamenaly zvýšenou poptávku po zboží, naopak některým českým firmám poptávka z ruské strany významně klesla. České stavební a strojírenské firmy odhadují, že následky koronavirové krize se v obchodním prostředí naplno projeví začátkem příštího roku.

Aktuální oficiální data ohledně vývoje šíření koronaviru v jednotlivých ruských regionech můžete nalézt na webových stránkách: stopkoronavirus.rf. ■

TEXT: VERONIKA JELÍNKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Veronika Jelínková, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

Jekatěrinburg je ekonomickým, dopravním i kulturním centrem Uralu



František Masopust:

MOMENTÁLNĚ NAŠE FIRMY NEMAJÍ V RUSKU NA RŮŽÍCH USTLÁNO POMOHLA BY POLITICKÁ PODPORA

S FRANTIŠKEM MASOPUSTEM, PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA KOMORY PRO HOSPODÁŘSKÉ STYKY SE SNS, O ČESKO-RUSKÝCH VZTAZÍCH, KORONAVIROVÉ SITUACI V RUSKU, HOSPODÁŘSKÉ SPOLUPRÁCI S UKRAJINOU, SOUČASNÉ SITUACI V BĚLORUSKU A HOSPODÁŘSKÉM VÝVOJI BĚHEM A PO DOBĚ COVIDOVÉ.



František Masopust, předseda představenstva Komory pro hospodářské styky se SNS

ŠKODOVKA JAKO RUSKÉ AUTO

Před dvěma lety jsme spolu pro TRADE NEWS hovořili o ruské ekonomice, sankcích a českém exportu. Byl

jste kritický k našim exportérům, ale zároveň optimista. Co se za tu dobu podle vás v česko-ruských obchodních vztazích změnilo?

Nárůst obchodu s Ruskem byl v roce 2018 takovým příslibem. Rok 2019 proběhl v zásadě obdobně, zvyšovala se obchodní výměna o více než deset procent. Ale začaly se objevovat momenty, které situaci komplikovaly. Ty vycházely z opatření, která byla v Rusku přijímaná kvůli určitým finančním problémům. Samozřejmě, je to také jeden z dopadů sankcí. Jestliže si ruská banka dříve mohla půjčit kdekoli, jak to všechny banky dělají a půjčují si peníze navzájem, tak v tomto okamžiku byly ruské od této varianty odříznuty. A to bylo složitější. Vycházely ze svých rezerv, které měly a stále mají, i když se, pochopitelně, snižují. V Rusku například přijali opatření náhrady importu. V místě, kde už působí ruská firma, která vyrábí konkrétní produkt, je zakázaný import tohoto produktu ze zahraničí. A nezáleží na jeho kvalitě a sofistikovanosti.

Existují nějaké výjimky?

Jistě, existují, ale obecně to platí takhle. Už to je komplikace, protože v řadě případů se naše firmy pohybují, speciálně ve strojírenské oblasti, v sektoru spadajícím pod zákaz importu. Opatření se ale netýká toho, co je zahraničními firmami produkováno na ruském území. Němci v Rusku vyrábějí kombajny a Rusové

je berou jako ruské kombajny, přece se vyrábějí tam. Stejně je to s naší škodovkou, zase je to pro ně ruské auto. Nasadili tam tvrdý trend získávání technologií. Co bylo předtím nepsaným heslem, je dnes základním pravidlem: lokalizace výroby. Dejte technologii, my to ostatní a budeme tady společně vyrábět. Problém je, že dodání technologií je pro řadu českých firem dost finančně náročné.

Můžete uvést nějaký příklad?

S některými regionálními partnery jsme se bavili na téma výstavby mlékárny. Říkali mi: „Vždyť přece u vás máte tak skvělé mlékárny, proč byste je tady u nás v Rusku nemohli postavit a zpracovávat mléko společně s námi?“ Odpověděl jsem jim, že problém je v tom, že mlékárna sice vyrábí máslo, mléko a sýry, ale technologii, na které to dělá, si musí koupit, ona si ji sama nevyrobí. V některých případech byli opravdu překvapeni. Ne každá česká firma si může dovolit takovou investici do zahraničí. Nehledě na to, že to je také technicky, technologicky i personálně náročný proces. Dále musíte mít zajištěné odbytiště, aby se tam náhodou nepostavila továrna, a najednou se nezjistilo, že v sousedním městě je podobná, která vyrábí méně kvalitně, ale je ruská. Rus si koupí daný produkt pochopitelně od nich. Tohle je jedna z věcí, která se za poslední dobu změnila, vyhrotila.



Blesky nad Moskvou

CHCI VĚŘIT A DOUFÁM,
ŽE VŠECHNY PROJEKTY,
KTERÉ SE KVŮLI ZÁKAZU
PŘEŠHRANIČNÍHO STYKU
ZASTAVILY, SE NAKONEC
V BUDOUCNU DODĚLAJÍ.

A TAKÉ VĚŘÍM, ŽE SE
VŠECHNA OPATŘENÍ
BUDOU STABILIZOVAT,
STEJNĚ JAKO TAHLE
SITUACE.

A ten závěr období snad nemá ani cenu komentovat, protože anticovidová opatření zkomplikovala život všem našim exportérům. Jak těm, kteří do Ruska pouze dovážejí, protože byly problémy s dopravou, tak těm, kteří prodávají technologie, které musí uvést do provozu. Hranici máme zavřenou už dlouhou dobu. A naše firmy mají v Rusku rozdělanou práci a nedokončené projekty.

Jste i v tomto směru stále optimista?

Chci věřit a doufám, že všechny projekty, které se kvůli zákazu přeshraničního styku zastavily, se nakonec v budoucnu dodělají. A také věřím, že se všechna opatření budou stabilizovat, stejně jako tahle situace. A je jedno, jestli se bavíme o Rusku, Ukrajině nebo Arménii.

Vím o jednotlivých firmách, kterým se podařilo pokračovat v nastartované spolupráci, dokonce se jejich zástupci do Ruska dostali různými kanály na jednání. Ale nedá se mluvit o většině exportérů.

PŘINÁŠET POZITIVNÍ ZPRÁVY O RUSKU SE NENOSÍ

Z epidemiologického hlediska se o Rusku a jeho boji s koronavirem moc neví. A pokud se o tomto boji mluví, tak ve velké většině negativně. Máte z nějakého zdroje informace, jak na tom tedy Rusko je?

Dovolím si navázat na to, co jste říkala. V českých sdělovacích prostředcích se o Rusku běžně píše pouze negativní informace. Objevit v nich nějakou, která je pozitivní, to je opravdu sisyfóvská práce. Podle informací od našich českých kolegů a partnerů z komor, s nimiž jsme v kontaktu, víme, že situace v Rusku není dobrá. Myslím si, že i při rozložení země ani sami nevědí, jak se vyvíjí situace ve vzdálenějších oblastech. Faktem je, že před měsícem a půl v Jekatěrinburgu předělali část nového moderního výstaviště na nemocnici. Normální nemocnice už nebyly schopny přijmout počty pacientů. V té době jsme se u nás tvářili, že máme

všechno pod kontrolou, v Rusku se to teprve rozjíždělo.

Situace není dobrá ani v malé Arménii, Gruzii. Nákaza je velký problém všude. Rusové nedávno začali testovat vlastní vakcínu proti koronaviru, ale nemyslím si, že by se situace posunula nějakým extrémním způsobem dopředu a v dohledné době doznala zásadního zlepšení.

Je dnešní Rusko hodně jiné než před dvěma roky?

Neřekl bych. Všechny změny, které se tam odehrávají, jsou dlouhodobého charakteru. V téhle velké zemi prostě všechno trvá dlouho. V okamžiku, kdy začaly platit sankce, taky trvalo dlouhou dobu, než začali dělat konkrétní opatření. A to o nich mluvili už dvacet let předtím. Ale nebyla politická vůle, zájem, síla, peníze, tohle se nese celým Ruskem.

V zásadě teď stejně jako před dvěma lety jde o snahu stabilizovat ekonomiku, protože i v Rusku sehrála pandemie ►►

► negativní roli. Stejně jako u nás byli nuceni zavřít některé firmy, zaměstnancům protáhnout dovolenou. Nehledě na to, že Rusko je exportér ropy, plynu. Svoji roli sehrávají i ceny na světových trzích. Jestliže šla ropa hodně dolů, je pochopitelné, že ruský rubl šel stejným směrem. A to má zase dopad na ekonomiku i na celou společnost. Je to neustálý boj, neustálá snaha mít vše organizované tak, aby ústředí vědělo, co se děje, a prostřednictvím regionálních správ bylo schopno reagovat a koordinovat vývoj situace.

RUSKO JE PRO NAŠE FIRMY ATRAKTIVNÍ

Bude Ruská federace pro Českou republiku stále atraktivní? V současné době je pro ni Rusko druhým nejvýznamnějším trhem mimo země EU...

Jsem přesvědčen, že pro nás atraktivní je a bude. Ačkoli si nemyslím, že tradice řeší všechno. To už v Rusku není tak úplně pravda. Heslo „Všichni jsme Slované, tak spolu budeme dělat“ už dávno neplatí. Rus je pragmatik, vybere si to, co mu nejvíc vyhovuje. Země pro nás bude určitě zajímavá, protože ji známe. A asi lépe než ostatní. I když jenom znalost nestačí, musíme být konkurenceschopní i v tom ostatním. Musíme dokázat změnit přesvědčení ruských zákazníků, že značka je důležitější než podstata výrobku. Dnes si totiž raději koupí tři autobusy Mercedes, protože tam mají tu třicípu hvězdu, protože to je přece něco, než by si objednali pět autobusů z Vysokého Mýta, které jsou kvalitou i vším ostatním rozhodně srovnatelné. Znáte určitě ten vtíp, co o Rusech koluje, kdy si jeden koupil kravatu za padesát dolarů a druhý mu na to říká: „Ty jsi hloupej, já si ji koupil támhle za rohem za sedmdesát!“

Co tedy mají dělat naše firmy, pokud chtějí pro ruské zákazníky zůstat atraktivní?

Musíme hledat způsob, jak bojovat s konkurencí, protože pro nás je to daleko složitější než přesvědčovat odběratele. Italské nebo německé firmy využívají toho, že mají oficiální podporu. Pak se jim jejich hra hraje daleko lépe. Před půl rokem italský premiér prohlásil, že jeho vláda bude podporovat italské firmy, které budou pracovat v Rusku. A to pro Rusy už něco znamená! Klima, které jsme v česko-ruských vztazích

vytvořili, je nepříznivé a negativně dopadá na všechno. Před pár lety, kdy takhle atmosféra u nás už dávno panovala a určitě ten velký Rus na druhé straně nebyl přítel, naši partneři pořád říkali: „No jo, to je dobrý, to je v klidu. My víme, že to tak nemyslíte.“ Ale dnes už to neříkají. Dnes se ptají: „Proč? Vždyť jsme spolu takovou dobu spolupracovali. Proč se to u vás děje?“ Nechápu to.

„VŠICHNI JSME SLOVANÉ, TAK SPOLU BUDEME DĚLAT“ UŽ DÁVNO NEPLATÍ. RUS JE PRAGMATIK, VYBERE SI TO, CO MU NEJVÍC VYHOVUJE.

Samozřejmě, i na ruské straně se najdou lidé, kteří se rádi chopí tohoto existujícího problému a přilijí olej do ohýnku, aby si ohřáli svoji polívičku. I oni rozdmýchávají vášně. S tímhle se musíme naučit bojovat. Vícepremiér Karel Havlíček před pár dny na našem sněmu prezentoval rešerši, jak dlouho se s ruskou stranou nejednalo. Setkání na úrovni prezidentů se odehrálo relativně nedávno. Ale na úrovni ministrů zahraničních věcí, průmyslu a dalších, no, to je prostě dlouho. Když v Rusku necítí, že z druhé strany je i politická podpora a zájem o spolupráci, to jsou pro nás minusové body. Ale i tady jsem optimista. Věřím, že až se pandemie přezene, obchod se zase zvedne, zase to půjde o pět deset procent nahoru. Ale momentální situace hezká není.

SITUACE NA UKRAJINĚ A V BĚLORUSKU VYŽADUJE OSTRÁŽITOST

Jak hodnotíte hospodářskou spolupráci s dvaadvacíctimilionovou Ukrajinou?

Jsem toho názoru, že do doby covidové se čísla vzájemného obchodu vyvíjela relativně pozitivně. Nebyla extrémně vysoká, ale šlo to v jednotkách procent nahoru. Existuje řada firem, které se

snaží, dodávají a pracují. Pochopitelně je složitě srovnávat s dobou minulou, protože průmyslové gró Ukrajiny bylo na východě. Tam se teď nedodává, což znamená, že jsou všechny statistiky zkrácené a nedají se objektivizovat. Jestliže jsme šli v loňském roce nahoru o pět procent, jde o velký úspěch a myslím si, že jsou tady předpoklady k tomu, aby se to postupně rozjíždělo.

Současná situace samozřejmě všechno zabrzdila a stav na Ukrajině není rozhodně ideální. Ani co do garance investic, které by šly do jejich ekonomiky ze zahraničí. Je tam řada aspektů, které se řeší dlouhé roky a které by se reálně měly vyřešit, protože všechno komplikují. Nikdo tam přece nedá peníze s tím, že když o ně přijde, bude mu to jedno. V tomhle směru se naši partneři na Ukrajině musí snažit a nemůžou se divit, když naše firmy velice pečlivě rozebírají každý kontrakt, který se svými partnery uzavírají, a chtějí mít maximum garancí, že všechno proběhne tak, jak je napsáno na papíře, protože si uvědomují, že papír snese všechno.

A ještě jedna východní země: jak se hospodářských vztahů dotýká současná situace v Bělorusku a jaký výhled čeká celkem úspěšné angažmá českých firem v této zemi?

Teď je situace komplikovaná dvakrát. Země, kde není stabilita, je ten nejhorší partner, jakého si český exportér umí představit. Do voleb jsme s Běloruskem v řadě odvětví, včetně energetiky a chemického průmyslu, pracovali poměrně aktivně. Ale teď, když se mě někdo zeptá, co by se mělo dělat, mám jedinou odpověď: čekat. V této fázi nevíme, co se bude odehrávat. Musíme čekat, až si oni sami vyřeší svoje problémy. Nesouhlasím s tím, že do toho máme jakýmkoli způsobem zasahovat. To, že náš stát podporuje neziskovky, které působí i směrem na Bělorusko, považuji za nesprávné. Musíme čekat a věřit, že tohle období dopadne dobře. Měli by se tam dohodnout. Jestli toho ale budou schopni, to netuším. ■

S FRANTIŠKEM MASOPUSTEM HOVOŘILA

ŠTĚPÁNKA KOTRBOVÁ

FOTO: ARCHIV F. MASOPUSTA A SHUTTERSTOCK

NEON

POJIŠTĚNÍ PRO KAŽDÝ
ŽIVOTNÍ ZKRAT

Pojištění NEON pro těžké životní situace

- vážná onemocnění • vrozené vady
- asistovaná reprodukce • invalidita
- pracovní neschopnost • pojištění hypotéky





GRS Ural, dceřiná společnost TOSu Varnsdorf v Jekatěrinburgu, je vybavena moderní technologií

Radek Rozsypal:

BOJUJEME O KAŽDOU ZAKÁZKU, ALE FABRIKA MUSÍ JET DÁL



Ing. Radek Rozsypal,
finanční ředitel společnosti
TOS Varnsdorf

V RUSKU PRŮ VE VYPJATÝCH SITUACÍCH NA OTÁZKU „CO DĚLAT?“ USLYŠÍTE ČASTO ODPOVĚĎ „NIC A ČEKAT“. TO SE DOZVÍDÁME OD PRACOVNÍKŮ SPOLEČNOSTI TOS VARNSDORF. JEDNÍM DECHEM VŠAK DODÁVAJÍ, ŽE ONI V DOBĚ KORONAVIROVÉ NA NIC NEČEKALI A KONALI. A TO I V RUSKÝCH DCEŘINKÁCH TOSU V JEKATĚRINBURGU A PETROHRADU.

Kulatý virus zamíchal a nejspíš ještě bude míchat kartami téměř všem a všude. Nejinak je tomu v naší přední tuzemské strojírenské firmě, která exportuje čtyři pětiny své produkce. Když si dáte tuto skutečnost dohromady

s faktem, že vyvážené stroje jsou vysoce sofistikované a musí se odborně smontovat a uvést do chodu na místě u klienta, lehce si spočítáte, že s jarním nástupem karanténních opatření a uzavíráním hranic museli ve varnsdorfském

TOSu řešit především návrat všech montérů domů a že se finální předávky strojů zastavily. V určitou dobu se tedy hotové zakázky hromadily ve výrobní hale a začalo váznout cash flow.

ŠLO TO I VIRTUÁLNĚ

„I v té době jsme měsíčně vyráběli přibližně šest až deset nových strojů. Naši zákazníci k nám ovšem nebyli schopni přijet na jejich přejímku. A my jsme je předat potřebovali, nejen aby se nám uvolnily výrobní prostory, ale také abychom mohli dostat zaplacenou druhou zálohovou fakturu,“ vysvětluje finanční ředitel Radek Rozsypal.

„A tak přišly na řadu jako jediné možné řešení virtuální přejímky. Posloužila nám aplikace Zoom Cloud Meetings, která umožňuje připojení více účastníků. Díky ní jsme mohli klientům prostřednictvím živých videopřenosů ukázat všechny potřebné části stroje i jeho funkce včetně automatické výměny nástrojů a technologického příslušenství. Zákazníci měli možnost si na dálku zkontrolovat funkce aplikací, které byly nahrané do řídicího systému stroje. Proběhla také měření přesnosti polohování a další testování. A podařilo se, všechny virtuální přejímky byly úspěšné.“

Na všem zlém je tedy i něco dobrého. Koronavirus v TOSu Varnsdorf urychlil nejen možnost virtuálních předávek, která se podle Radka Rozsypala bude u vzdálených teritorií častěji využívat i v budoucnu. „Jiný význam dnes přisuzujeme například vzdálené diagnostice našich produktů v zahraničí. Ale také si mnozí z nás vyzkoušeli práci z domova, naučili se novým způsobům komunikace,“ dodává.

RUSKO JAKO STÁLE PERSPEKTIVNÍ TRH

V Ruské federaci na produkty z TOSu Varnsdorf tradičně slyší. Ani v době sankcí se obchod nezastavil. TOSu hrál do karet fakt, že v té době už měli v Jekatěrínburgu dceřinou společnost GRS Ural, joint venture s ruským partnerem, které se podařilo získat certifikát ruského výrobce, a ten jim otevřel dveře i do státních podniků.

„Po sankcích a poklesu cen ropy začalo Rusko mohutně podporovat své hospodářství a lákat cizí investory s tím, že musí do výroby a subdodávek zapojit ruské firmy, tzv. lokalizaci. Začínali jsme na 30% podílu ruských vstupů na produktu, dnes jsme na 50 procentech. I když u nás tehdy došlo k propadu dodávek strojů napřímo, jako ostatně u všech našich



Portálový stolový stroj WVM 2600 T je novinkou v produkci TOS Varnsdorf a společnost věří, že se jí díky němu podaří průlom do strojů jiného segmentu

konkurentů, udrželi jsme své pozice na tamním trhu úspěšně touto formou. Bohužel pro letošní rok náš GRS Ural certifikát ruského výrobce neobhájil. S tím se nedalo nic dělat. Certifikát je nenáročný a vydává se vždy pouze s roční platností. Nicméně v našem byznysu není rok nijak dlouhá doba a věříme, že příští rok ho dostaneme. Ze situace jsme se poučili, a navíc od Nového roku slibuje ruská vláda zahraničním investorům přijatelnější podmínky,“ líčí zkušenosti s jedním z největších trhů Radek Rozsypal.

Poptávky od ruských partnerů neusínají ani v době koronaviru. „Zájem o naše stroje pořád je, výběrová řízení neprohráváme, ale konkrétní objednávky klienti odkládají. Nejistota je i tam obrovská a všichni čekají, jak se situace vyvine. Důležité je, aby čekání netrvalo příliš dlouho. Potřebujeme určitě množství poptávek přetavit do objednávek, aby naše firma zachovala současný objem produkce a s tím i kapacity,“ hodnotí finanční ředitel aktuální situaci na ruském trhu a doplňuje, že samozřejmě jednotlivé zakázky jsou. Například právě pracují na výrobě největšího stroje ▶▶



Novinka ze standardní produkce, stroj WHT 130



SPŠ TOS Varnsdorf letos v září přivítala studenty již popáté. „V září k nám nastoupí prvních osm absolventů naší školy. I když jsme ve složité situaci a nové pracovníky momentálně nepotřebujeme, klukům jsme garantovali práci, tak držíme slovo,“ komentuje situaci Radek Rozsypal

►► WRD 180 s hydrostatickým vedením. Tuto zakázku získala dceřiná společnost TOS Varnsdorf-RUS od klienta z Petrohradské oblasti. Stroj by mu měli dodat v příštím roce, neboť jeho výroba trvá devět měsíců až rok.

V NOUZI POZNÁŠ PŘÍTELE

„Komerční banka je jednou ze dvou našich financujících bank. Ze své pozice finančního ředitele musím říct, že v současné době je pro nás bankou číslo jedna. Vždycky nám vyšla maximálně vstřícně a vážíme si toho, že jinak je

tomu i v této nejisté koronavirové době. Obnovila nám financování v plné výši.“

Překonat současné období varnsdorfským strojařům pomáhá také vládní program na podporu zaměstnanosti Antivirus, který využívají. „Díky němu máme šanci to ustát bez výrazného propouštění a věříme, že se situace zase zlepší,“ uzavírá optimisticky Radek Rozsypal. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TOS VARNSDORF



Testování nové hlavy HUFT (univerzální souvisle polohovaná hlava, která přenese až 1100 Nm s maximálními otáčkami až 4000 za minutu na stroji WHT 130 v prototypové dílně)

TOS Varnsdorf a.s.

Ryze česká rodinná společnost se sídlem ve Varnsdorfu je předním světovým výrobcem obráběcích strojů se specializací na výrobu horizontálních frézovacích a vyvrtávacích strojů a obráběcích center. Může se pochlubit bezmála 120letou tradicí. Po celou dobu si zakládá na tom, že se její produkty vyznačují vysokou výkonností, pokrokovým technickým řešením a spolehlivostí. Proto nacházejí uplatnění na nejnáročnějších světových trzích. K současným největším odběratelům patří Ruská federace, Polsko, Česká republika, SRN a další státy Evropské unie, Kanada, USA aj. Roste prodej do Číny, na Balkán a do dalších států.

Do skupiny TOS Varnsdorf dnes patří deset dceřiných společností, z toho tři v České republice, jedna na Slovensku, dvě v Rusku a zbytek v rozhodujících světových teritoriích.

Hana Příbylová, bankovní poradce pro korporátní klientelu KB, Severní Čechy



„Začátek spolupráce se společností TOS Varnsdorf sahá až do roku 1991. Byli jsme u privatizace, s klientem dlouhodobě sdílíme úspěchy a na jeho straně jsme stáli i v těžších časech (krize 2008, covid krize). Stavíme na dlouhodobé spolupráci, důvěře a transparentnosti našeho konání. Naším cílem je poskytnout klientovi stabilní zázemí a konzistentní chování. Podíli jsme se rovněž na významné investici ve skupině, která bude velkým přínosem pro zlepšení životního prostředí. Samozřejmostí je poskytování zázemí bezpečného a plynulého platebního styku a řešení individuálních potřeb klienta. Těší nás, že se můžeme alespoň částečně podílet na úspěchu a rozvoji této společnosti.“

NA VIDĚNOU, PLATBO! KOMERČNÍ BANKA UMÍ POMOCT I V NEČEKANÝCH SITUACÍCH



Na základě velmi dobrých zkušeností s tímto instrumentem jsme si pro pokrytí platebních i komerčních rizik domluvili s dodavatelem zboží platbu formou dokumentárního akreditivu a na počátku jednání jsme si také vzájemně odsouhlasili jeho podmínky včetně lhůty odložené splatnosti. Možnost profinancování odložené splatnosti si dodavatel ověřil u avizující banky, náklady s tím spojené si zahrnul do kupní ceny.

Nyní však dodavateli jeho domácí banka nechce či neumí profinancovat již vystavený dokumentární akreditiv s odloženou splatností, důvody blíže nespécifikovala. Dodavatel za této nové situace odmítá zboží dodat, zatímco my jej nutně potřebujeme, abychom dostali svým závazkům vůči našim klientům.

Akreditiv je již vystavený, umíme společně beneficiantovi nabídnout rychlou a jednoduchou alternativu k diskontování odložené splatnosti jeho bankou?

Ing. Eva Polešáková, specialista ekonomického oddělení, Moravia Propag, s.r.o.



ODPOVÍDÁ MILAN FIGALA, VEDOUcí DOKUMENTÁRNÍCH PLATEB V KOMERČNÍ BANCE

Pokud došlo mezi vámi, vaším dodavatelem a jeho bankou k předchozí dohodě o financování pohledávky vzniklé z dokumentárního akreditivu, není vámi uvedená situace obvyklá. Ale reálná praxe samozřejmě přináší různé nečekané situace, se kterými je nutné si poradit. Když není v tomto případě možné nalézt řešení na straně zahraniční banky vašeho dodavatele, můžete využít financování ze strany Komerční banky.

Pojďme se nyní podívat, jak zmíněné financování funguje v praxi.

PLATBA AT SIGHT

Komerční banka je připravena – namísto platební podmínky 90 dní od data námořního konosamentu uvedené ve vystaveném dokumentárním akreditivu – jednostranně nabídnout vašemu dodavateli jako beneficiantovi akreditivu proplacení hodnoty dokumentů ihned poté, co budou prezentované dokumenty akceptovány (platba at sight neboli na viděnou). Pokud bude beneficiant s parametry nabídky souhlasit, nominální hodnota akceptovaných dokumentů bude v okamžiku proplacení snížena o diskont rovnající se dohodnuté diskontní sazbě v % p. a. za období počtu dnů mezi datem proplacení dokumentů at sight a datem akceptované splatnosti dle podmínek akreditivu (tj. za 90 dnů od data přepravního dokladu).

Komunikace mezi Komerční bankou a beneficiantem probíhá formou autentikovaných swiftových zpráv mezi Komerční bankou a bankou beneficianta, avizující dokumentární akreditiv. Je zde tedy nutná součinnost avizující banky, o kterou by ji měl dodavatel obvyklým způsobem požádat.

Veškeré náklady spojené s touto strukturou financování odložené splatnosti

nese beneficiant akreditivu. Odměna Komerční banky dohodnutá ve smlouvě o vystavení akreditivu se nemění, stejně jako se nijak nemodifikuje váš závazek uhradit Komerční bance nominální hodnotu dokumentů proplacených pod dokumentárním akreditivem v době nadefinované odložené splatnosti, tj. 90 dní od data konosamentu. Transakce rovněž nemá žádný vliv na evidenci podrozvahového závazku v účetních systémech vaší firmy. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Uvedená struktura financování může být dokonce již součástí kontrakčního jednání s dodavatelem jako jedna z alternativ financování. Komerční banka poskytne tuto službu jak v českých korunách, tak ve všech hlavních volně směnitelných měnách (USD, EUR, GBP). S použitím nejen výše uvedeného druhu financování vám rádi pomohou naši specialisté zahraničního obchodu.

Josef Brabenec:

NESDÍLÍME TREND HLEDAT NA OBCHODNÍM TRHU NEPŘÁTELE RUSKO JE PRO NÁS STÁLE PERSPEKTIVNÍ

„NA RUSKO SE DÍVÁME JAKO NA DOBRÉHO OBCHODNÍHO PARTNERA. SPOLUPRÁCE S NÍM JE PRO NÁS TRADIČNÍ, DLOUHODOBÁ A PERSPEKTIVNÍ.“ TO JSOU SLOVA ZAKLADATELE A SPOLUMAJITELE SPOLEČNOSTI ENBRA JOSEFA BRABENCE. ČESKÁ RODINNÁ FIRMA JE DLOUHOLETÝM TUZEMSKÝM LÍDREM NEJEN V DODÁVKÁCH VODOMĚŘŮ A MĚŘIČŮ TEPLA, ALE I VE VÝROBĚ ZKUŠEBEN A VE ZKOUŠENÍ MĚŘIDEL PRŮTOKU A TEPLA. HOVOŘILI JSME O RUSKÉM TRHU, KDE ENBRA SLAVÍ DLOUHODOBĚ ÚSPĚCHY ZVLÁŠTĚ SE SVÝMI ZKUŠEBNAMI.



Zakladatel společnosti ENBRA Josef Brabenec (vpravo) se svou dcerou Janou Vlachovou Rasochovou a jejím manželem Karlem Vlachem, kteří tvoří současné vedení firmy

NEJEN MĚŘENÍ, ALE I ÚSPORY

Za dobu své existence ENBRA vyrobila přes 150 zkušebních stanic, což ji řadí k největším světovým výrobcům. Má unikátní a svým rozsahem největší síť zkušeben v České republice. Společnost klade důraz na inovaci, vlastní vývoj

a know-how. Ověřit stovky tisíc měřidel ročně, vodoměry a průtokoměry prakticky všech výrobců, dimenzí a průtoků. Je také zakládajícím členem Asociace metrologických středisek (AMS) a provozuje sedm vlastních metrologických laboratoří.

„ENBRA se tak podílí na plnění požadavků metrologického zákona, který

dává povinnost provozovatelům a majitelům zajistit správná měřidla a měření. Ve spolupráci s Českým metrologickým institutem (ČMI) pořádáme školení o legislativě a produktech pro firmy provádějící montáž a servis měřidel. Díky prodeji více než osmi milionů kusů vodoměrů máme dominantní postavení na českém trhu,“ vysvětluje Josef Brabenec a dozvídáme se také, že stejnou pozici má jeho firma i v dodávkách měřičů tepla, jichž dodala více než milion kompletů.

V návaznosti na dodávky výrobků a na jejich efektivní využití vyrábí společnost zařízení pro dálkové odečty naměřených hodnot a vyvíjí také vlastní program k rozpočítávání nákladů na teplo, teplou a studenou vodu. Podílí se tedy výrazně na vysokých úsporách spotřebovaného tepla a vody.

RUSKO SI ZÍSKALI KOMPLEXNOSTÍ A FLEXIBILITOU

Jak se společnosti ENBRA podařilo dobýt ruský trh? „Je třeba zmínit, že v Rusku byl systém metrologie jiný než v naší středoevropské kultuře, kterou ovlivnilo Rakousko-Uhersko a posléze Německo. I když jsme v řadě věcí měli podobný systém, do 90. let se zde



Stanice pro zkoušení měřičů tepla DN15–DN50 EWT, Vídeň

neověřovala měřidla stejně jako u nás. V současné době je systém metrologických povinností (ve smyslu měření tepla a vody) podobný. Dříve se v Rusku platilo za vodu a teplo paušálem na osobu. Se změnami cen za energie si však systém vynutil přesné měření – vodoměry a plynoměry. Vznikl tak požadavek na měřidla a na zkoušení vodoměrů a měřičů tepla ve zkušebnách, které bylo nutné legislativně přizpůsobit velmi složitým a odlišným ruským předpisům. Musely projít typovým schválením, které po důkladných zkouškách

uděluje státní metrologie. Poté se prováděly opakované provozní certifikace (kalibrace). Obě tyto zkoušky byly součástí předávacího protokolu při dodání zkušebny zákazníkovi. Navíc musela laboratoř získat akreditaci, která je mezinárodní podmínkou.

Ne každý z dodavatelů byl toto vše schopen zabezpečit. A tak jsme se na tamním trhu od prvo počátku od konkurence lišili znalostí místních podmínek a schopností zajistit výše uvedené legislativní požadavky, rychlostí

dodávek a kompletními službami, zejména servisem a zaškolením personálu,” rekapituluje vstup na náročný trh Josef Brabenec.

TĚŽKO NA CVIČIŠTI, LEHKO NA BOJIŠTI

Zatím největší zakázku realizovala ENBRA v Rusku před několika lety pro Mosvodokanal – Moskevské vodárny a kanalizace, které dnes patří k největším servisním střediskům pro vodoměry v Rusku. „Protože zde doposud žádná zkušebna nebyla, museli jsme celou zakázku řešit komplexně, od projekce přes stavbu nové budovy až k realizaci. Příprava včetně výběrového řízení trvala víc než tři roky. Celá laboratoř byla soubohem pěti zkušebních zařízení, které jsme sestavili předem v Česku, odzkoušeli, a pak odvezli do Moskvy. Navzdory této skutečnosti jsme pak montáž stanic včetně zkušebního provozu a zaškolení personálu zvládli za pouhé dva měsíce,” zdůrazňuje Josef Brabenec a dodává, že je dosud servisují a modernizují. „Pokračuje tak kontinuální spolupráce a podpora. Tím se opět lišíme od ostatních firem.”

Díky získaným referencím obdrželi i další zakázky. Například v Čeljabinsku ►►

Část trenažéru otopných soustav pro univerzitu v Čeljabinsku





Stanice pro zkoušení vodoměrů DN50–DN200 (600m³/h) pro Mosvodokanal – Moskevské vodárny a kanalizace

►► to byly zkušebny pro výrobce měřidel, americkou společnost Emerson. Dále dodali simulátor a trenažér otopných soustav velkých obytných domů pro výuku studentů na místní univerzitě. A přibližně osm zkušebních stanic pro výrobce měřidel, vodoměrů a měřičů tepla v rámci celého Ruska. Šest jejich laboratoří mají soukromé firmy, které distribuovaly a servisovaly vodoměry. A kromě výroby stanic uskutečnili na ruském trhu řadu projektů na měření, regulace, přestavby a řízení otopných soustav a kotelen.

„V Rusku je důležité mít povědomí o společenských vztazích a tom, jak místní trh funguje. Spolupráce je zde na základě osobního vztahu, postavena na důvěře k firmě a k lidem. Tato důvěra pak otevře dveře k dalším obchodním příležitostem, avšak obchod je tu tvrdý a má tvrdé podmínky. Osobní vztahy

v Rusku jsou zárukou a doporučením. Ruská společnost si velmi cení vysokých odborných znalostí. Čestnost je zde výsadou. V rámci dvacetileté zkušenosti na ruském trhu je dobré připomenout, že kapitalismus s minimálními sociálními výhodami patří k nejtvrdějším,“ shrnuje Josef Brabenec.

Z RUSKA DO DALŠÍCH ZEMÍ

Velmi podobné legislativní a obchodní podmínky jako v Rusku byly i v post-sovětských zemích. Na středoevropský systém metrologie přešla velmi rychle Litva a Lotyšsko, kam ENBRA dodala osm zkušebních stanic. Postupně se dostali i na slovenský trh, do Bulharska, Makedonie, Moldávie, Mongolska, na Ukrajinu a do Rakouska.

„Daří se nám díky našemu know-how, ale také flexibilitě. Například polský

Vavříny a splněná přání

V letošním roce ENBRA získala prestižní ocenění, Velkou cenu Asociace obchodu voda – topení. Poprvé bylo toto ocenění uděleno za poskytovanou komplexní službu, nikoliv za produkt. Odborná porota ocenila vysokou úroveň, vývoj, výrobu, ale i export zkušebních laboratoří a zařízení měřidel vody a tepla. Za své produkty ENBRA získala již více než deset zlatých medailí a ocenění na odborném veletrhu Aquatherm. Za téměř 30 let existence si tato rodinná firma našla na trhu svoje významné místo. A co by si přál její zakladatel Josef Brabenec? „Aby se firma dál rozvíjela v rukách nástupců, mých dětí,“ zdůrazňuje s tím, že zatím se mu přání plní.

trh má velmi specifické a odlišné přístupy, přestože jsou zde stejné předpisy v rámci EU. Tato specifika a přístupy odradily většinu naší konkurence. Po několika letech se nám podařilo do tohoto trhu proniknout a dodat více než deset zkušebních stanic.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI ENBRA



Konstruktéři společnosti ENBRA Ing. Vladislav Šmarda a Ing. Jozef Beňuš při jedné z instalací

PROMĚŇTE OSLABENÍ TRHŮ V INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST

Naskytla se vám možnost nákupu existující společnosti v zahraničí?

Máte zájem rozšířit své podnikání do zahraničí?

Zakládáte právnickou osobu v zahraničí?

Česká exportní banka, a.s., podpoří váš záměr o lokalizaci svým úvěrovým produktem.



ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ

Úvěr na investice v zahraničí umožňuje bonitnímu českému investorovi nebo jeho bance získat úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

Hlavní výhodou je jeho variabilita, schopnost přizpůsobit se konkrétním potřebám českého investora a pokrýt široké škály investičních záměrů. Úvěr je možné využít na založení zahraniční právnické osoby, získání podílu v zahraniční společnosti nebo rozšíření podnikání zahraniční společnosti.

Maximální výše Úvěru na investice v zahraničí není limitována, odvíjí se od objemu, ekonomických parametrů investice a nezbytného podílu vlastních zdrojů investora.

„Česká exportní banka je na tuzemském exportně-bankovním trhu jedničkou ve financování exportních aktivit, které přináší skutečné a hlavně pozitivní výsledky pro českou ekonomiku. Českou exportní banku aktivně propaguji a doporučuji všem svým partnerům napříč strojírenským průmyslem pro schopnost individuálního řešení přímo na míru exportérovi.“

Jiří Ferenc, předseda představenstva společnosti FERMAT CZ s.r.o.

Společnost FERMAT CZ s.r.o. díky exkluzivním produktům ČEB provedla akvizice v USA a také vývoz horizontálních vyvrtávaček do Francie, Turecka, Finska či Kanady.

Pro další informace a poradenství kontaktujte:

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Telefon: +420 222 841 100, e-mail: obchod@ceb.cz



RUSKO, UKRAJINA, BĚLORUSKO A POBALTÍ

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

REGION SE ROZKLÁDÁ VE VÝCHODNÍ EVROPĚ A SEVERNÍ ASIÍ. SAMOTNÉ RUSKO MÁ ROZMĚRY SVĚTADÍLU, KDYŽ SE JEDNOU OSMINOU PODÍLÍ NA OBYDLENÉ ZEMSKÉ SOUŠÍ A ROZPÍNÁ SE V 11 ČASOVÝCH ZÓNÁCH. SPOLU S USA A ČÍNOU JE POVAŽOVÁNO ZA SUPERVELMOC. RUSKO DISPONUJE OBROVSKÝM PŘÍRODNÍM BOHATSTVÍM, VOJENSKOU I POLITICKOU SILOU A HOSPODÁŘSTVÍM VELIKOSTI KANADY NEBO JIŽNÍ KOREJE. VYZNAČUJE SE NÍZKOU 13% DANÍ PRO OBČANY, ZANEDBATELNÝM STÁTNÍM DLUHEM A TRVALE PŘEBYTKOVÝM ZAHRANIČNÍM OBCHODEM, KDY 70% VÝVOZU TVOŘÍ SUROVINY.

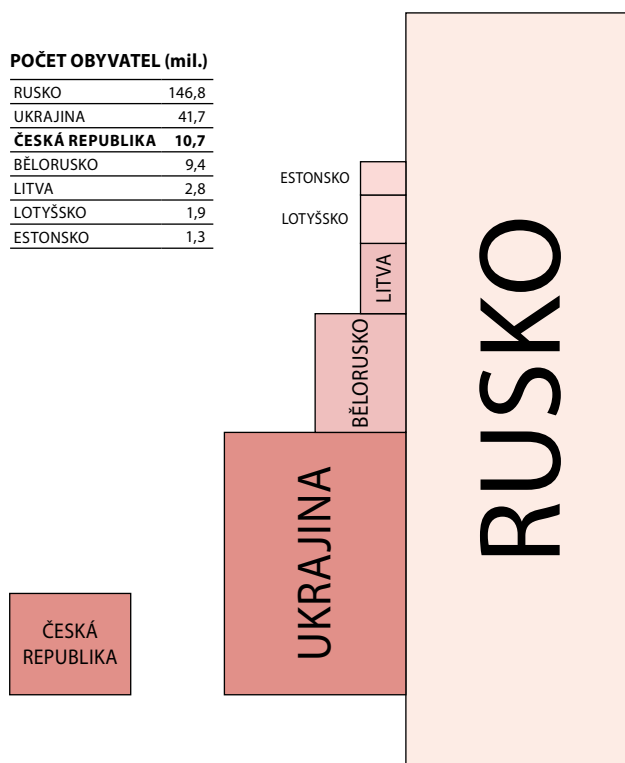
UKRAJINA VYPADÁ VEDLE RUSKA TITĚRNĚ, ALE OBYVATEL MÁ JEN ASI TŘIAPŮLKRÁT MĚNĚ. PŘESTOŽE MÁ ROZSÁHLOU ÚRODNOU PŮDU, VÝZNAMNÝ HUTNÍ PRŮMYSL A JE JEDNÍM Z NEJVĚTŠÍCH VÝVOZCŮ OBIÍ NA SVĚTĚ, PATŘÍ SPOLU S MOLDAVSKEM K NEJCHUDŠÍM NA STARÉM KONTINENTU. VELKÝ PROBLÉM PŘEDSTAVUJE KORUPCE A ŠEDÁ EKONOMIKA.

ČESKÉ VÝROBKY BYLY V RUSKU I NA UKRAJINĚ VŽDY VYSOCE CENĚNY PRO SVOU KVALITU A DOBRŮU CENU. O TOM, JAK SE V REGIONU PROSAZUJEME V NAŠÍ PARÁDNÍ DISCIPLÍNĚ – STROJÍRENSTVÍ, SVĚDČÍ MAPKY NA VEDLEJŠÍ STRANĚ.

POČET OBYVATEL

POČET OBYVATEL (mil.)

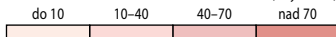
RUSKO	146,8
UKRAJINA	41,7
ČESKÁ REPUBLIKA	10,7
BĚLORUSKO	9,4
LITVA	2,8
LOTYŠSKO	1,9
ESTONSKO	1,3



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 200 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km²)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

HDP (mld. USD)

RUSKO	1 658
ČESKÁ REPUBLIKA	263
UKRAJINA	162
BĚLORUSKO	63
LITVA	57
LOTYŠSKO	37
ESTONSKO	33



LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 2 mld. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

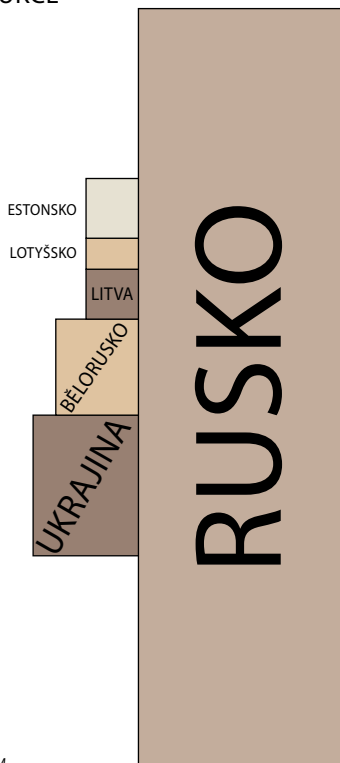
IMPORT OBRÁBĚČÍCH CENTER A STROJŮ STAVEBNICOVÉ KONSTRUKCE

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	305,2
UKRAJINA	29,2
BĚLORUSKO	15,7
ESTONSKO	6,2
LITVA	5,2
LOTYŠSKO	3,3

EXPORT (mil. USD)

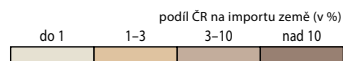
ČR	123,7
----	-------



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 450 tis. USD importu (u ČR exportu)



IMPORT OBRÁBĚČÍCH STROJŮ PRO BROUŠENÍ POMOCÍ BRUSNÝCH KAMENŮ

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	111,4
UKRAJINA	9,2
LITVA	7,6
BĚLORUSKO	7,4
ESTONSKO	3,4
LOTYŠSKO	2,5

EXPORT (mil. USD)

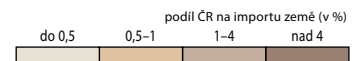
ČR	339,1
----	-------



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 425 tis. USD importu (u ČR exportu)



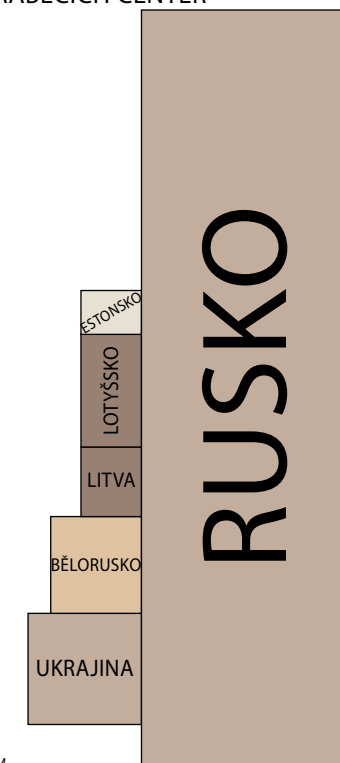
IMPORT SOUSTRUHŮ PRO OBRÁBĚNÍ KOVŮ VČETNĚ SOUSTRUŽNICKÝCH OBRÁBĚČÍCH CENTER

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	240,0
UKRAJINA	19,8
BĚLORUSKO	13,8
LOTYŠSKO	10,7
LITVA	6,6
ESTONSKO	4,2

EXPORT (mil. USD)

ČR	94,1
----	------



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 360 tis. USD importu (u ČR exportu)



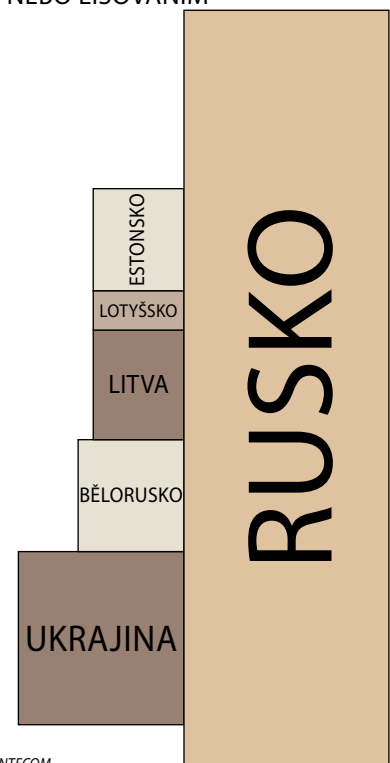
IMPORT TVÁŘEČÍCH STROJŮ NA OPRACOVÁNÍ KOVŮ KOVÁNÍM, RAŽENÍM NEBO LISOVÁNÍM

IMPORT (mil. USD)

RUSKO	288,0
UKRAJINA	53,3
BĚLORUSKO	22,1
LITVA	18,5
ESTONSKO	17,2
LOTYŠSKO	6,6

EXPORT (mil. USD)

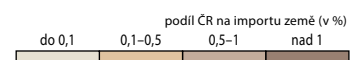
ČR	69,8
----	------



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 425 tis. USD importu (u ČR exportu)





Čtyřístunový lis ve výrobní hale společnosti EBAS Benešov

Antonín Sahula jr.:

VŽDY JSME SPOLÉHALI HLAVNĚ SAMI NA SEBE | NA KRIZI JSME PŘIPRAVENI

„KDYŽ JSEM V ROCE OSMADĚVADESÁT DAL PO ROCE A NĚCO V SIEMENSU VÝPOVEĎ A VYDAL SE DO RODINNÉHO PODNIKU VE VÁŽNÝCH EKONOMICKÝCH PROBLÉMECH, MNOZÍ KOLEGOVÉ SE DIVILI, ŽE OD NICH SE ZPRAVIDLA ODCHÁZÍ AŽ DO DŮCHODU. JENOMŽE JÁ JSEM CHTĚL S BRATREM POMOCIT OTCI POSTAVIT NA NOHY FIRMU, KTEROU SE SPOLEČNÍKEM ZALOŽIL V ROCE 1991,“ VZPOMÍNÁ ANTONÍN SAHULA JR., SOUČASNÝ ŘEDITEL A SPOLUMAJITEL DRUHÉ NEJLEPŠÍ VODAFONE FIRMY ROKU 2019 STŘEDOČESKÉHO KRAJE.

Zakladatelé společnosti Antonín Sahula senior a Eduard Babor neměli hned od začátku na různých ustláno. V roce 1994 dokončili jednání s Fondem národního

majetku a zakoupili provoz OPP Benešov. Obchodní a výrobní společnost dále rozšiřovala portfolio svých činností o prodej potřeb pro řemeslníky a kutily, o výrobu

vestavěných skříní ve spolupráci s firmou Indeco CZ a o výrobu oken a dílců z hliníkových profilů. Lisování plechů byla tehdy jen doplňková činnost. Jeden

EBAS Benešov s.r.o.

Společnost na zpracování kovů a výrobu zařízení a komponent pro stavebnictví se sídlem v Benešově u Prahy založili v roce 1992 Antonín Sahula a Ing. Eduard Babor. Prošla složitým obdobím devadesátých let, kdy se jí přestalo podnikatelsky dařit. Po odchodu Eduarda Babora posílili vedení synové zakladatele – Ing. Antonín Sahula a jeho bratr Petr. V současné době se firma zabývá lisováním a svařováním kovů, vývojem a výrobou komponent pro automobilový průmysl a stavebnictví. S její produkcí se lze setkat nejen v Evropě, ale také v Asii, Austrálii a ve Spojených státech. Zaměstnává kolem stovky Čechů, Slováků, Ukrajinců, Poláků, Bulharů a Rusů. Roční obrat se za poslední léta pohybuje mezi 175 až 180 miliony korun. Společnost je nositelkou řady ocenění. Získala například druhé místo v soutěži Vodafone Firma roku 2019 Středočeského kraje.

z prvních lisovaných výrobků, poštovní schránky, vyrábí z čisté nostalgie dodnes.

Firmě se však přestalo dařit a cesty zakladatelů se rozešly, v roce 1998 Eduard Babor odprodal svůj podíl a z firmy odešel, Antonín Sahula st. se stal stoprocentním vlastníkem. S nástupem synů do nyní již rodinné firmy se postupně změnilo výrobní i zákaznické portfolio.

RAKOUSKO A NĚMECKO – TVRDÉ ZÁKAZNICKÉ JÁDRO

„Jednat s českými firmami bylo tehdy složité, a protože jsem uměl velmi slušně německy, vydal jsem se hledat zákazníky nejprve do Německa. Do kombíku, v němž jsem při svých zahraničních cestách přespával, jsem hodil spacák a tašku s našimi výrobky, ráno se osprchoval na benzince a s vizitkou v ruce a s ukázkami našich produktů jsem se vydal po tamějších firmách.

Tam jsem se učil, jak se dělá obchodní marketing. Díky tamní vysoké podnikatelské kultuře a dobré znalosti němčiny se mi obchod v Německu a Rakousku ve srovnání s Českem dařil. Řada navázaných osobních kontaktů i přes generační výměnu v partnerských firmách vydržela dodnes a stále tam platí, že na uzavření obchodu si musíte plácnout,“ vzpomíná na začátky Antonín Sahula ml.

Rakušané mají mentalitu velice podobnou té české. Po překročení hranic se žádný velký kulturní šok nekoná. „Se zákazníky z Rakouska, podobně jako ze Švýcarska a Lichtenštejnska, spolupracuji velice rád. Jsou nám svým naturelem velmi blízcí. Tamější firmy patří mezi deset našich největších klientů, z nichž zhruba s pěti obchodujeme od samého začátku. Rakouské distribuční centrum od nás odebírá naše výrobky, které spolu s dalšími kompletuje do velkých sestav a exportuje dále do světa. Významná část putuje do Spojených států, jedná se zejména o naše kotvy na zasklení vysoko-podlažních budov,“ chválí jižní sousedy.

Mezi nejvýznamnější zákazníky benešovského EBASu patří například lichtenštejnská společnost Hilti a švédský Trelleborg. Tato linie produktového portfolia se orientuje na odvětví stavebnictví a příbuzné obory, jako jsou elektroinstalace, měřicí technika a další. Druhá hlavní linie pak na automotive, směřující převážně do Německa, Rakouska, Polska, Rumunska, ale třeba také k partnerovi Volkswagenu, ruské automobilce GAZ Group, kde se montují mimo jiné ruské verze modelů Škoda Yeti, Rapid a Kodiaq.

S RUSKÝMI PARTNERY JSME PŘEŽILI I OBCHODNÍ EMBARGA

Hladkou spoluprací v dodávkách dílů sice svého času poněkud zkomplikovaly ekonomické sankce EU vůči Rusku, což pro EBAS znamenalo prodloužení a prodražení dopravy zboží přes Finsko, ale nyní se již logistika stabilizovala. Druhý dodavatelský program do Ruské federace představují prvky pro stavebnictví a instalace.

„Ruští partneři, jejichž průmyslová výroba je zaměřena na větší díly a průmysl je jinak strukturován než náš, marně hledali na domácím trhu lisovnu komponent pro vestavěné podlahy a vhodného dodavatele objevili v nás. V současné době tam exportujeme asi patnáct druhů našich produktů,“ vysvětluje ředitel a svěruje se, že podle něj jsou Rusové – spolu s Jihokorejci – nejpřísnějšími zákazníky u zboží, které nakupují na Západě.

To třeba Japonci jsou prý ochotni akceptovat drobnou odchylku od výkresu, když se nezmění funkčnost produktu. Na druhé straně pro Němce představuje výkres vždy dogma. Přesní, důslední, spolehliví. Ale i zvyklosti německých firem pomalu nahodává globalizace v personálním obsazení a stylu práce. Na středních obchodních pozicích se stále častěji objevují noví Němci s arabskými či tureckými kořeny.

„Koncem srpna jsem tu měl na jednání za poměrně velkou německou ▶▶



Pohled do lisovny

►► rodinnou firmu Maročana a Turka a bylo to velmi příjemné. Když mají potřebnou kvalifikaci a chtějí se učit, ovládají solidně angličtinu nebo němčinu, je s nimi dohoda poměrně snadná. Sice trochu bere zasloužená německá preciznost, jednání je mnohem volnější. Někdy nám, zvyklým na německou přesnost a rychlost v administrativním styku, svým přístupem ale trochu komplikují život," směje se Antonín Sahula ml.

Do rozpaků však může i zkušeného obchodníka přivést partner z kterékoli části světa. Před několika lety dorazil do benešovské firmy mikrobusem plným japonských manažerů vybavených fotoaparáty. „Jednání se odvíjelo v trochu volnějším tempu, protože nikdo z Japonců neuměl anglicky a vše se tlumočilo. Během rozhovorů se část zahraniční návštěvy potichu vytratila a zamířila zpět do mikrobuse. Zarazil jsem se, co je špatně, když se před odjezdem ani nerozloučili. Tlumočnice mě uklidnila: Tím naznačují, že se ještě v budoucnu uvidíte," vybavuje si starší zážitek zcestovalý ředitel.

O CENÁCH MOC NEDISKUTUJEME

EBAS exportuje na čtyři kontinenty většinou formou reexportů, ale se zákazníky spolupracuje na vývoji produktů a technologií výroby na míru jejich požadavků. Kvalitě výrobků pak odpovídá i cenová politika. „Provozujeme sice sériovou výrobu, ale nabízíme významnou přidanou hodnotu, hledáme se zákazníky společnou řeč, jednáme seriózně, a tudíž si můžeme dovolit nebýt levní. Některé komponenty vyrábíme od roku 2004 a stále je o ně zájem. Tlak na ceny obvykle ignorujeme, když není jiná možnost, se zakázkou se raději rozloučíme a vyvíjíme něco jiného, než vstupovat do bojů o centy," poznamenává Antonín Sahula jr.

KRIZÍ SE NELEKÁME

„Prošel jsem v EBASu již třemi krizemi. V roce 1998, kdy jsem do firmy nastoupil, kolem roku 2009 a nyní. Nejhorší byla ta mezi lety 2009 až 2010, při níž rychle poklesl objem objednávek, a půl roku nepřišla téměř žádná. Z toho jsem se tenkrát trochu hroutil. Naštěstí nás otec vždycky vedl k tomu, abychom investovali



Požár auta na dálnici D1 a zásah dobrovolných hasičů z Teplýšovic

Podnikatelé s hasičskou stříkačkou

„Mezi dobrovolné hasiče jsme s bratrem nastoupili už v dětství. Dosud jsme aktivními dobrovolnými hasiči, školíme se, trénujeme. A už léta zasahujeme s jednotkou Sboru dobrovolných hasičů Teplýšovice s naším ‚zánovním‘ mercedesem někdy i tam, kam se novější vozy jen obtížně dostanou," říká bratr zástupce velitele místní jednotky a technik ochrany obyvatelstva, připravený pracovat v krizovém štábu při řešení mimořádných událostí, Antonín Sahula jr. Jeho firma před časem organizovala a spolufinancovala nákup v Rakousku vysloužilého hasičského auta pro obec Teplýšovice.

přednostně do firmy, ne do osobní spotřeby. S bráchou jsme zpočátku dostávali jen minimální plat a první dividendy jsme si vyplatili poprvé někdy před čtyřmi lety. Než se trh koncem minulého desetiletí rozhybal, zrekonstruovali jsme haly, vyškolili pracovníky, získali další certifikáty kvality a připravili se na oživení. Když se objednávky začaly vracet, stáli jsme na startovní čáře skvěle připraveni. Tehdy to byla pro nás velká škola.

Vzpomínám si, jak jsem někdy před Velikonocemi 2009 přijel do firmy k německému partnerovi a on tam byl úplně sám. „Vy tu nikoho nemáte?" překvapeně ze mě vypadlo. „V listopadu přestali objednávat, tak jsem lidem řekl, ať si odpočinou, že jim budu posílat plný plat, a přijdou po Velikonocích. Tohle už tady bylo tolikrát," mávl rukou. Vyvalil jsem oči: Lidi čtvrt roku doma? Příště jsem tam dorazil na konci téhož roku a firma fungovala jakoby nic," říká s úsměvem a vysvětluje, proč se spoléhají jen na sebe.

„Letos v březnu jsme v EBASu zrušili na měsíc druhou směnu, ale všichni od nás dostávali stále plnou mzdu. Příliv

objednávek se ztenčil, postupně doháníme, co jsme během koronaviru nestihli. Podobně jako řada dalších malých a středních firem jsme se v uplynulých letech poučili, vytvořili rezervní fondy, a kdyby se naskytla příležitost, třeba na zajímavou akvizici, jsme připraveni."

Covidová krize se stala příležitostí začít jako jeho otec pěkně od nuly také pro sedmnáctiletého syna Antonína Sahuly. Když v březnu začaly školy fungovat distančně, měl syn víc času, a tak se k otci ve firmě připojil. „Prošel výrobním cyklem od balení produktů až po detailnější obeznámení s jejich výrobou a vývojem. ‚Přičichl‘ si k praxi a to se mu bude určitě v budoucnu hodit," poznamenává na adresu třetí generace rodinného klanu Antonín Sahula jr. ■

TEXT: VERA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI EBAS

Finanční stabilita je základem rozjezdu firem

ZÁŘIJOVÉ VYDÁNÍ TRADE NEWS KAŽDOROČNĚ REFLEKTOVALO JEDNU Z VÝZNAMNÝCH UDÁLOSTÍ MEZI FIRMAMI NA TUZEMSKÉM TRHU, A SICE MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH V BRNĚ. LETOŠNÍ KORONAVIROVÁ SITUACE VŠAK BOHUŽEL ZNEMOŽNILA I TOTO TRADIČNÍ SETKÁNÍ NEJVĚTŠÍCH PRŮMYSLŮVÝCH HRÁČŮ U NÁS A V EVROPĚ. ALE I KDYŽ COVID-19 JEŠTĚ ZDALEKA NESLOŽIL ZBRANĚ, ZDÁ SE, ŽE FIRMY ZNOVU NABÍRAJÍ DECH A NĚKTERÝM SE DAŘÍ STEJNĚ ČI LÉPE NEŽ PŘED KRIZÍ.

EKONOMIKA NABÍRÁ DECH?

Nástup léta a vyšších teplot bohužel nenaplnil optimistická očekávání, že se virus oslabí. Společně s rozvolněním původních restriktivních opatření se epidemiologická situace zhoršuje. Nicméně její současný průběh nenasvědčuje tomu, že by opětovně mělo dojít k zavírání celých ekonomik či sektorů. Návrat ekonomické úrovně do období před koronavirem však rozhodně nebude rychlou záležitostí. Podle našich ekonomických prognóz předpokládáme, že na hodnoty konce roku 2019 se dostaneme v závěru roku 2021. Po pravděpodobně jednom z nejhlubších propadů v novodobé historii české ekonomiky očekáváme, že toto čtvrtletí by mohlo být již ve znamení stabilizace. První známky oživení by měl přinést závěr letošního roku.

POMALÝ, ALE PŘESTO ROZJEZD

Optimismus částečně přinesly i výsledky nedávné nezávislé ankety agentury Ipsos pro AMSP ČR a Komerční banku, které mapují pohled malých a středních podniků na jejich současnou situaci. Polovina dotázaných firem uvedla, že se jim byznys již opět pomalu rozbíhá, u třetiny byznys dokonce funguje stejně jako před krizí. Nicméně záleží na sektoru, v němž firma působí. Na rozdíl od obchodních firem či stavebnictví

není situace stále optimální v cestovním ruchu, exportu či zpracovatelském průmyslu.

VYČKÁVÁNÍ DO KONCE ROKU

Navíc je jasné, že pro mnoho firem nebude byznys fungovat stejně jako před krizí. Jsou tak vystaveny nutnosti hledat nové obchodní příležitosti či jiné obchodní modely. A to se bez investic neobejde. 72% malých a středních podniků se v anketě vyjádřilo, že v následujících 12 měsících plánují nové investice. Ty budou směřovat zejména do nákupu strojů, technologií, firemních vozidel a digitalizace. Zároveň ale téměř všechny firmy vyčkávají se svými investicemi na vývoj situace do konce letošního roku. Pro naši otevřenou a exportně orientovanou ekonomiku je pak zásadní dění na zahraničních trzích.

PODPORA COVID III

Je potěšující, že se KB stala největším poskytovatelem finančních prostředků z vládního programu COVID III. Na začátku září jsme poskytli přes 5 miliard korun v nových úvěrech se zárukou ČMRZB, tedy nejvíce z celkového objemu rozděleného bankami v ČR. I přes vysoká čísla je čerpání z programu COVID III nižší, než jsme předpokládali. Což potvrzují i zjištění zmiňované ankety Ipsos, která uvádí, že program zatím

využilo pouze 22% firem. Mezi hlavní důvody, proč firmy nevyužily tento podpůrný program, uvedli jejich zástupci dostatek vlastního kapitálu, neochotu se více zadlužovat či skutečnost, že aktuálně ve firmách omezili výdaje na nutné minimum, kdy jim v tomto ohledu velmi pozitivně přispěl program Antivirus na úhradu mzdových nákladů.

Dostatek vlastního kapitálu je dobrým signálem pro nastartování byznysu. I zmiňované plánované investice hodlá téměř polovina firem pokrýt z vlastních zdrojů a třetina pak bankovním úvěrem. V tomto ohledu je zajímavým zjištěním, že třetina firem, která COVID III nevyužila a ani jej při současném nastavení neplánuje využít, by při možnosti zajištění investičních úvěrů tuto možnost zvažovala. To by mohl být určitý impulz pro stát, jakým směrem by se mohla vyvíjet další podpora českých firem a ekonomiky, protože i firmy mají chuť, respektive považují za nezbytné investovat. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

Ukrajina: hospodářství na vzestupu

PO KRIZOVÝCH LETECH 2014 A 2015 SE UKRAJINA POMALU ZVEDÁ. OD ROKU 2016 PRAVIDELNĚ ROSTE JEJÍ EKONOMIKA V PRŮMĚRU O 3 % ROČNĚ. K NAVRÁCENÍ HOSPODÁŘSKÉHO RŮSTU PŘISPĚLO ZPEVNĚNÍ UKRAJINSKÉ HRIVNY, SÍLÍCÍ DOMÁCÍ POPTÁVKA A REFORMA BANKOVNÍHO SEKTORU. CELKOVĚ LZE HOSPODÁŘSKOU SITUACI NA UKRAJINĚ HODNOTIT JAKO MAKROEKONOMICKY STABILIZOVANOU, AVŠAK KŘEHKOU A S ŘADOU RIZIK. DALŠÍ VÝVOJ BUDE ZÁVISET NA IMPLEMENTACI REFORM, PŘEDEVŠÍM V OBLASTI FINANČNÍHO SEKTORU, BOJE PROTI KORUPCI, PRIVATIZACE A POZEMKOVÉ REFORMY.

VZÁJEMNÝ OBCHOD JIŽ PĚT LET ROSTE

Obchodní a ekonomická spolupráce ČR a Ukrajiny i nadále roste a je pro oba státy významná. Ukrajina představuje 22. nejvýznamnějšího obchodního partnera ČR. Stále však existují překážky – slabost ukrajinské ekonomiky spojená s nedostatkem finančních zdrojů a probíhajícím reformním procesem.

V současné době na Ukrajině působí stovky českých firem v mnoha průmyslových odvětvích. Jsou aktivní v modernizaci jaderných elektráren, výstavbě solárních elektráren, výrobě tramvají a trolejbusů, dodávkách strojírenské techniky a technologií pro živočišnou výrobu a těžbu nerostných surovin.

Vzájemný obchod po ekonomické krizi na Ukrajině od roku 2015 pravidelně roste. Za rok 2019 můžeme pozorovat 7,4% nárůst obratu oproti roku 2018 na hodnotu 2,48 mld. eur (vývoz meziročně vzrostl o 6,2% na 1,37 mld. eur, dovoz se zvýšil o 9% na 1,11 mld. eur).

VZTAHY USNADŇUJE DCFTA

Navýšení vzájemné obchodní spolupráce je také jedním z výsledků asociací dohody mezi EU a Ukrajinou, jejíž ekonomická část (Hluboká a komplexní zóna volného obchodu – DCFTA) začala být prozatím prováděna od 1. 1. 2016, plnohodnotně pak od 1. 9. 2017.

Cílem dohody je vytvořit podmínky pro lepší hospodářské a obchodní vztahy

vedoucí k postupné integraci Ukrajiny do vnitřního trhu EU a podpořit její snahy dokončit přechod k fungující tržní ekonomice, mimo jiné prostřednictvím sblížení ukrajinských právních předpisů s právními předpisy EU. Smlouva tak významným dílem usnadňuje evropským i ukrajinským firmám mezi sebou obchodovat.

KORONAVIROVÁ PANDEMIE JAKO PŘÍLEŽITOST

Současnou snahou o diverzifikaci dodavatelských a výrobních řetězců a možný přesun výroby z Číny blíže k Evropě se otevírá příležitost pro investice a modernizaci většiny oblastí ukrajinského průmyslu. Výhodou je geografická blízkost, průmyslová tradice a velký počet



Ukrajinské hlavní město Kyjev leží na řece Dněpru. V aglomeraci žijí více než 3 miliony obyvatel

Návštěva předsedy vlády ČR na Ukrajině

Rostoucí potenciál Ukrajiny byl jedním z důvodů oficiální návštěvy českého premiéra Andreje Babiše na Ukrajině v listopadu 2019. Při této cestě ho doprovodil místopředseda vlády a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček a početná podnikatelská delegace, která čítala více než 90 zástupců 73 českých firem působících ve všech odvětvích ekonomiky. Tato delegace byla jednou z největších v historii, což ilustruje zájem českých firem o Ukrajinu.

kvalifikovaných pracovníků. V období koronavirové krize zesílil již tak rostoucí ukrajinský IT sektor v čele s technologickými start-upy, a proto je v zemi široký prostor pro investice či outsourcing části služeb. Problematickým aspektem je schopnost financovat státní a regionální zakázky, které byly pro některé české exportéry a investory klíčové. Jedná se zejména o projekty v oblasti

zelené energetiky a městské hromadné dopravy.

Prostor mají projekty modernizace ukrajinských nemocnic, které jsou v poměrně špatném stavu. Důraz bude také kladen na energetickou efektivitu a úsporné nakládání s vodou. Zájmy českých firem v tomto oboru byly podpořeny českou oficiální účastí na letošním mezinárodním veletrhu vodárenství a energetické efektivity Aqua Therm v Kyjevě ve dnech 18. až 20. srpna.

ROLE MEZIVLÁDNÍ KOMISE PRO EKONOMICKOU SPOLUPRÁCI

Klíčovým nástrojem pro rozvoj vzájemných obchodně-ekonomických vztahů je česko-ukrajinská Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technickou spolupráci. Jejím cílem je podpořit spolupráci při zvyšování povědomí o obchodních a investičních příležitostech, při identifikaci problémů a perspektivních oblastí. Specifikem této komise je obsazení postů spolupředsedů na úrovni vicepremiérů, což v současnosti nemá obdoby. V jejím rámci se pravidelně uskutečňují

zasedání stálých pracovních skupin v oblasti průmyslu a energetiky. Do budoucna se uvažuje o zřízení dalších stálých pracovních skupin, a to i na regionálním základě. ■

TEXT: JAKUB MAREŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO

V polovině listopadu letošního roku by se měla uskutečnit cesta vicepremiéra Karla Havlíčka do Kyjeva společně s doprovodnou podnikatelskou misí, jejímž hlavním organizátorem bude Svaz průmyslu a dopravy ČR. Během této cesty by také mělo proběhnout 9. zasedání Mezivládní komise. Další podrobnosti budou upřesněny podle aktuální epidemiologické situace.



Mgr. Jakub Mareš, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

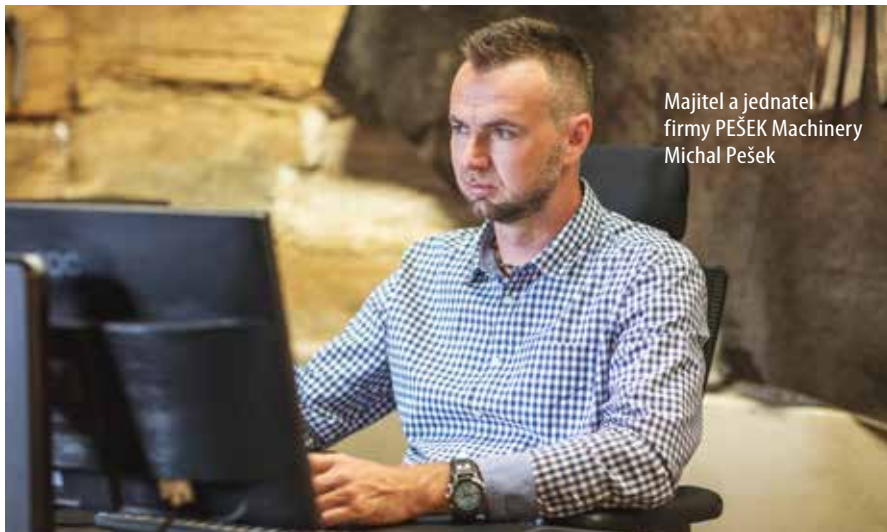


Hlavním produktem společnosti jsou nosiče forem, které produkuje podle vlastní konstrukce buď samostatně pro zabudování do již stávajícího pracoviště, nebo jako kompletní pracoviště včetně periferií

Michal Pešek:

Z MINULÉ KRIZE JSME SE POUČILI A TAK JEDEME DÁL

„O PŘÍCHÁZEJÍCÍ KRIZI, JEJÍŽ NÁSTUP KORONAVIRUS JEN URYCHLIL, SE ŠUŠKALO JIŽ OD PODZIMU 2018 A PODNIKATELÉ VĚDĚLI, ŽE NÁS NEMŮŽE MINOUT. PROTO SE NA NI V RÁMCI MOŽNOSTÍ NAŠE FIRMA PŘIPRAVILA VČAS,“ PŘIPOMÍNÁ DRAZE ZAPLACENÉ, ALE CENNÉ ZKUŠENOSTI ZAKLADATEL A MAJITEL SPOLEČNOSTI PEŠEK MACHINERY.



Majitel a jednatel
firmy PEŠEK Machinery
Michal Pešek

„Před dvanácti lety jen málokdo věřil, že finanční krize dorazí i k nám. Dokonce ani tehdy, když už byla za dveřmi.

Analytici a politici nás ujišťovali, že banky a podniky jsou zdravé a odolné. I já jsem se tenkrát nechal ukolébat

a dopustil se několika neprozíravých manažerských rozhodnutí, která mě o firmu málem připravila. Nyní je to jinak. Postupně jsme si vytvořili finanční rezervu, sestavili strategický plán s nástinem konkrétních, dílčích kroků a diverzifikovali zákaznické portfolio,“ dodává Michal Pešek, jehož společnost získala stříbro v soutěži Rodinná firma roku 2019, vyšla jako nejlepší v soutěži Vodafone Firma roku 2019 v Plzeňském kraji a zařadila se mezi Českých 100 nejlepších 2019.

RESPEKT SI MUSÍ KAŽDÝ ODPRACOVAT

Nejlepší reference je dobré jméno, ale to se do povědomí zákazníků nedostává ani rychle, ani snadno. „Špatně se smířuji s tím, když mám ručit za něco, co nemohu sám ovlivnit. Proto jsem v roce

PEŠEK Machinery s.r.o.

Strojírenskou společností se sídlem v Dnešicích na Plzeňsku založil Michal Pešek v roce 2001. Vyrábí a dodává do různých odvětví, od automobilového průmyslu po energetiku, především strojní komplety a svařence vyžadující specifický přístup a unikátní řešení. Od roku 2016 úspěšně exportuje do celé Evropy. Zaměstnává deset pracovníků ve výrobě a stejný počet v managementu. Její obrat se pohybuje mezi 40 až 50 miliony korun ročně. Kromě dalších ocenění získala stříbro v soutěži Rodinná firma roku 2019 v kategorii Malá firma.

2001 svlékl oblek projektového manažera v jedné strojírenské firmě, natáhl si montérky a bez kontaktů, referencí a základního kapitálu se v garáži s bruskou a svařečkou pustil do výroby městského mobiliáře a jednodušších produktů z oblasti obrábění, zámečnictví a nástrojařství. Řemeslu jsem sice záhy přišel na chuť, ale zároveň mě neopouštěla ambice pustit se i do složitějších technických výrobků zatím jen pro tuzemský trh. V roce 2005 jsem založil KOVO Pešek s.r.o., na jejichž základech vznikla v roce 2018 v souvislosti s narůstajícím objemem zahraničních zakázek společnost PEŠEK Machinery," vzpomíná majitel.

Slibně se rozvíjející expanzi do zahraničí avizovala zakázka z roku 2016 na nosiče forem pro slovenského odběratele. Následující rok se již odehrával v duchu cílené strategie na mezinárodní trhy. Produkce malé západočeské



Základním stavebním kamenem úspěšné rodinné firmy je sehraný tým

společnosti se vydala do Španělska, Turecka, Německa, Polska a napřesrok i do Velké Británie. Se sofistikovanějším výrobním portfoliem a růstem počtu zakázek, který se opíral téměř výhradně o výborné reference a dobré zkušenosti „tvrdého“ zákaznického jádra, rostla potřeba posílit oblast marketingu.

„V poslední době sice poptávka po výrobcích citelně poklesla, současně se však začíná zúročovat naše nová strategie marketingové komunikace. Navíc jsme využili státní podpory v rámci programu COVID II, díky níž se nám podařilo udržet významnou zakázku a s ní spojená pracovní místa,“ poznamenává k aktuální ekonomické situaci Michal Pešek.

ÚSPĚCH EXPORTU STOJÍ NA VLASTNÍM VÝVOJI

Kdo by neměl dobrý pocit, když se mu podaří vybudovat něco, co má nadosobní přesah? Majitel společnosti je

zvláště hrdý na její systematický technický vzestup. Před čtrnácti lety dělali sedmdesát procent zakázek bez větší přidané hodnoty, to znamená hlavně podle výkresové dokumentace zákazníků, a pouze 30 % vyvíjeli ve firmě. Loni již tvořil vlastní vývoj devadesát procent na produkci, kterou dodávají do světa.

Aby obstáli v konkurenci, nespolehají se jen na vnitřní invenci, ale na inovacích strojních celků a implementaci moderních technologických trendů spolupracují také s externími výzkumnými pracovišti. Zejména poslední dva roky věnují inovacím a originálním řešením v oblasti nosičů forem a ohřevu značné úsilí a nemalé částky.

„Naše investice však nesměřují jen do technologického vybavení a profesního růstu pracovníků, ale rostoucí objem výroby a velikost výrobků nás přiměly zaměřit pozornost také na výrobní a administrativní zázemí, z něhož firma za uplynulých devatenáct let trochu ‚vyrostla‘. Přípravy na výstavbu nového průmyslového areálu, který by měl být dostavěn v roce 2021, jsou v plném proudu,“ prozrazuje Michal Pešek. A dodává, že za nejdůležitější pro prosperitu a vysoký standard firmy považuje odborně vyspělý, stále se vzdělávající a personálně stabilizovaný tým, působící ve specifické atmosféře rodinné firmy, a osobní přístup k zákazníkům. ■

Strýc Michala Peška v provozu



TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV PEŠEK MACHINERY



Zkušenosti s pandemií ukazují dlouhodobou potřebu podporovat odolnost ekonomik západního Balkánu, Východního partnerství a Turecka ze strany EU. To platí zejména ve chvíli, kdy hlubší integrace s EU není na stole pro většinu států s výjimkou Albánie, Černé Hory, Severní Makedonie a Srbska.

POSTPANDEMICKÉ TRENDY U VÝCHODNÍCH SOUSEDŮ EVROPSKÉ UNIE

ZAMĚŘENÍ NA POLITIKU SOUSEDSTVÍ A POSILOVÁNÍ OBCHODNÍCH VZTAHŮ SE ZEMĚMI VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ, ZÁPADNÍHO BALKÁNU A TURECKA ÚZCE SOUVISÍ S PRIORITYMI EU V RÁMCI PLÁNU OBNOVY PO PANDEMII COVIDU-19. SOUČÁSTÍ ŘEŠENÍ BUDE POSILOVÁNÍ EKONOMICKÉ A OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE SE ZEMĚMI V JEJÍM SOUSEDSTVÍ. S VYSOKOU MÍROU PRAVDĚPODOBNOСТИ LZE OČEKÁVAT, ŽE ALESPŇ V KRÁTKODOBÉ A STŘEDNĚDOBÉ PERSPEKTIVĚ BUDOU VE SVĚTĚ SÍLIT PROTEKCIONISTICKÉ, A HLAVNĚ REGIONALIZAČNÍ TENDENCE. V DLOUHODOBÉ PERSPEKTIVĚ VŠAK OČEKÁVÁME NÁVRAT K NORMÁLNÍMU VÝVOJI, KE KTERÉMU BY MĚL VÝZNAMNÝM DÍLEM PŘÍSPĚT I PLÁN OBNOVY EU V HODNOTĚ DVOU BILIONŮ EUR.

Evropská unie se hodlá zaměřit na podporu strategické autonomie, v jejímž rámci by mělo dojít k posilování diverzifikace unijních dodavatelských řetězců. ČR dlouhodobě usiluje o teritoriální diverzifikaci svého exportu při zachování objemu vývozu na vnitřní trh EU. Na základě zkušeností z koronavirové krize je zároveň žádoucí, aby došlo ke zvýšení

odolnosti dodavatelských toků ve smyslu zajištění stabilních dodávek vstupů pro české výrobce. Vzhledem k tomu, že řetězce jsou vždy natolik odolné, do jaké míry je zranitelný jejich nejslabší článek, je v zájmu České republiky, aby diverzifikace cílila zejména na důvěryhodné partnery, což platí dvojnásob v případě strategických dodávek. V tomto ohledu

je vhodné maximálně využít příležitosti v rámci ekonomického oživení po koronaviru ve státech východního sousedství Evropské unie. Jde o třetí země, kde bude pro české exportéry a investory nejsnazší působit po skončení pandemie vzhledem ke geografické a v některých případech i ekonomické a politické blízkosti.

HLAVNÍ TRENDY V OBLASTI

Poměrně mírný průběh pandemie

Průběh pandemie ve všech zemích regionu je poměrně mírný, také z důvodu relativně rychlé a účinné reakce místních vlád. Doposud lze konstatovat, že většina ekonomik předmětných zemí byla více negativně ovlivněna přísnými protiepidemiologickými opatřeními než samotnou pandemií.

Digitalizace ekonomik

Neoddiskutovatelným důsledkem zkušeností nabytých během pandemie je též digitalizace celých ekonomik. Lze předpokládat, že ty země, které budou infrastrukturně a znalostně lépe připraveny na podmínky digitalizovaného obchodu, budou pro české firmy představovat atraktivnější partnery.

Odložená spotřeba

Ve všech zemích je patrná tendence k odložené spotřebě. Drahé nákupy spotřebního zboží či automobilů lidé v tomto nejistém období odkládají do budoucna. Nezměněná je však poptávka po potravinách, lécích a pomůckách zdravotní ochrany.

Zkracování dodavatelských řetězců

Na základě zkušenosti s pandemií covidu-19 lze v krátkodobém a střednědobém horizontu očekávat tlak na zkracování dodavatelských řetězců. V důsledku toho bude narůstat význam ekonomik tohoto regionu pro EU. Předpokládáme postupný přesun výroby s nižší přidanou hodnotou ze vzdálenějších destinací, což ve výsledku může napomoci k rozvoji hospodářství předmětných zemí. Je však prozatím nezodpověditelnou otázkou, zdali zkrácení dodavatelských řetězců může kompenzovat dražší pracovní sílu zemí východního sousedství EU ve srovnání s jihovýchodní a východní Asií.

Zároveň je možné, že zvyšování odolnosti dodavatelských řetězců se neprojeví výhradně jejich zkrácením, ale i paralelní tendencí zajistit si vstupy do výroby z různých zdrojů tak, aby při výpadku jednoho regionu existovaly alternativní dodavatelské toky. Z tohoto pohledu lze opět očekávat zvýšený zájem o spolupráci českých firem s partnery z těchto zemí.

Negativní dopad ropné krize

Je potřeba zdůraznit, že na některé ekonomiky regionu (Ázerbájdžán, Bělorusko) má výrazně negativnější dopad ropná krize z letošního jara. Makroekonomická nestabilita těchto ekonomik by se v krátkodobém horizontu mohla přelít do dalších zemí regionu.

Pohled na jednotlivé sektory

Ze sektorového hlediska je velkým poraženým pandemické krize zejména cestovní ruch a doprava a navázané služby. Strukturální problémy způsobené oslabením těchto sektorů mohou pociťovat země, které vsadily na cestovní ruch jako jeden z pilířů svého hospodářství (Albánie, Arménie, Černá Hora, Gruzie, Turecko). Perspektivními sektory pro spolupráci se jeví oblasti ICT, digitalizace a smart technologií. Stabilními sektory pro další spolupráci jsou doprava, strojírenství a energetika, zdravotnictví, farmaceutika, zemědělství a obchod se službami.

Srbsko nadále klíčovým trhem pro české exportéry

Podle dosavadního vývoje se nejlépe ze zemí západního Balkánu s krizí vyrovnává Srbsko, které bude i nadále představovat klíčový trh pro české exportéry a investory v regionu.

Bránou na jižní Kavkaz je Gruzie

Nejaktivnějším státem v průběhu krize a v restartu ekonomiky v oblasti jižního Kavkazu je Gruzie, která bude i nadále představovat bránu pro české exportéry a investory do regionu. Arménie byla silně zasažena pozdním nástupem epidemie. Ázerbájdžán se bude stejně jako Bělorusko potýkat s doznívajícími následky ropné krize.

Ukrajina kompenzuje českým podnikatelům ztráty na ruském trhu

Ve východní Evropě lze spatřovat nejvíce možností pro české podnikatele na Ukrajině, kdy tento trend byl nastaven již v minulých letech, a Ukrajina se tak postupně stává hlavním kompenzačním trhem za ztráty na ruském trhu. Bělorusko se bude delší dobu vyrovnávat se současnou neklidnou situací a Moldavsko je pro české podnikatele v současnosti zanedbatelným trhem.

Otazník nad Tureckem

Turecko představuje v oblasti východního sousedství EU „divokou kartu“. I přes to, že bylo silně zasaženo covidem-19, vláda představila ambiciózní plán strukturálních reforem ekonomiky, včetně digitalizace. Pokud budou reformy efektivně implementovány, podaří se Turecku vystoupit ze stávající ekonomické stagnace.

NEJVÝZNAMNĚJŠÍ OBCHODNÍ PARTNEŘI ČR V REGIONU (BEZ OHLEDU NA TO, JAK SE S PANDEMIÍ VYROVNÁVAJÍ)



Ázerbájdžán

Země je díky své poloze jedním z hlavních tranzitních států mezi Kaspickým a Černým mořem. V rámci projektů zaměřených na modernizaci jednotlivých tratí a přístavů by se mohly realizovat české společnosti. Ázerbájdžán zaměřuje své investice i do diverzifikace energetických zdrojů a na alternativní zdroje energie.

Obě prezidentské kanceláře diskutují termín oficiální návštěvy prezidenta Ázerbájdžánu Alijeva v ČR. Jako příprava na ni se v Praze uskuteční 5. zasedání česko-ázerbájdžánské Mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci.



Srbsko

Srbsko zaznamená během roku 2020 nejmenší pokles hospodářské činnosti ze všech sousedních zemí. Měl by pokračovat příliv zahraničních investic, který je provázen otevíráním nových výrobních kapacit velkých zahraničních společností. Jedná se o dlouhodobé projekty, které globálním výrobcům přinášejí významné úspory vzhledem k nízkým výrobním nákladům v Srbsku. Vláda bude pokračovat ve velkých infrastrukturních projektech, které již získaly čínské či ruské firmy. Příležitosti jsou

v sektorech energetiky, strojírenství, zemědělství a potravinářství, vodního a odpadového hospodářství a dopravních prostředků.

V druhé polovině letošního roku se uskuteční každoroční zasedání Mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci se Srbskem.



Turecko

Turecká vláda vnímá současný vývoj jako šanci pro digitální transformaci a modernizaci ekonomiky. Z těchto důvodů existují příležitosti pro uplatnění moderních technologií a smart řešení. V době pandemie zažívá e-commerce v Turecku boom, uplatnění naleznou nejenom samotné on-line obchodovatelné výrobky, ale také IT služby a řešení pro provoz e-commerce platform a navazujících oborů.

Další vládní programy v podobě zvýhodněných půjček směřují na podporu poptávky po domácí produkci a příležitosti se nabízejí subdodavatelům (případně podnikům s lokalizovanou výrobou v Turecku) v oblastech automotive, spotřební elektroniky a domácích spotřebičů. Turecko rovněž plánuje představit novou strategii pro přilákání zahraničních investorů, a zvrátit tak trend posledních let, kdy přímých zahraničních investic spíše ubývalo.

Ukrajina

V období koronavirové krize zesílil již tak rostoucí IT sektor, je zde široký prostor pro investice či outsourcing části služeb na Ukrajinu. V rámci současné evropské snahy o diverzifikaci dodavatelských a výrobních řetězců a možného přesunu výroby z Číny blíže k Evropě se otevírá



příležitost pro investice a modernizaci většiny oblastí ukrajinského průmyslu. Výhodou je geografická blízkost, průmyslová tradice a velký počet kvalifikovaných pracovníků. Otázkou tedy zůstává schopnost financovat státní a regionální zakázky. Prostor mají projekty modernizací ukrajinských nemocnic, které jsou v poměrně špatném stavu.

V druhém pololetí letošního roku je jednou z priorit cesta vicepremiéra Karla Havlíčka do Kyjeva společně s doprovodnou podnikatelskou misí. Během této cesty by měla zasednout česko-ukrajinská Mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci.

Informace k dalším státním najdete na stránkách BusinessInfo.cz



TEXT: JAKUB MAREŠ A KLÁRA VÁCOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Mgr. Jakub Mareš, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO



Mgr. Klára Vácová, odbor zahraničně ekonomických politik I, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

Jitka Haubová:

VYTVOŘIT KVALITNÍ FINANČNÍ ZÁZEMÍ I V DOBĚ KRIZE

POVAŽUJEME ZA SVÉ POSLÁNÍ

V DOBĚ UZÁVĚRKY TOHOTO TRADE NEWS SE NA NÁS POMALU VALILA DRUHÁ KORONAVIROVÁ VLNA. TEDY ALESPŮŇ PODLE NĚKTERÝCH OFICIÁLNÍCH INFORMACÍ. TOTO OVZDUŠÍ OVLIVNILO I SETKÁNÍ S JITKOU HAUBOVOU, KTERÁ SE PŘED PÁR MĚSÍCI STALA PRVNÍ ŽENOU V HISTORII BOARDU KOMERČNÍ BANKY. PO TĚMĚŘ OSMI LETECH SVÉHO PŮSOBNÍ V KORPORÁTNÍM A MUNICIPALNÍM BANKOVNICTVÍ PŘESÍDLILA DO „BACK OFFICE“ A STALA SE PROVOZNÍ ŘEDITELKOU. MÁ NA STAROSTI TU ČÁST BANKY, BEZ JEJÍHOŽ STOPROCENTNÍHO FUNGOVÁNÍ BY BYL ŽIVOT V KARANTÉNĚ NEMYSLITELNÝ, PROTOŽE BYCHOM NEMOHLI ZA NIC ZAPLATIT A EKONOMIKA BY PŘESTALA FUNGOVAT.

BANKY, DÍKY

Čím to je, že v době jarních karanténních opatření a těsně po nich byly média a sociální sítě plné děkování zdravotním sestram, lékařům, pekařům, mlékařům, řidičům rozvážkových služeb, poštákům, učitelům a spoustě dalších profesí, ale nějak jsem si nevšimla, že by se děkovalo i bankám a jejich zaměstnancům. Necítíte to jako nespravedlnost? Vždyť bez vás by to taky nefungovalo.

Banky se bohužel v médiích nechválí, většinou se prezentují jako původci všeho zla, aniž by si autoři těchto informací uvědomili, že je sami ke svému životu potřebují. Ale bavme se vážně. Právě podobné krize prověří stabilitu, flexibilitu a odolnost všech firem, nejen banky. My svou roli vnímáme jednoznačně jako odpovědnost za to, že i v kritických časech zajistíme finanční služby v kvalitě, která se od nás čeká. Aby naši klienti mohli bez problémů platit on-line i v kamenných obchodech, vybrat si hotovost, uhradit zboží kartou u pokladny, spojit se s bankéřem a řešit své potřeby každodenního charakteru či odklady splátek i žádosti o státem zaručené úvěry. To považujeme za svůj hlavní úkol a poslání.

Jitka Haubová je od června členkou představenstva KB a provozní ředitelkou. Vystudovala VŠE v Praze, obor finance a účetnictví, absolvovala studium finančního řízení na Galilee College v Izraeli, získala certifikát specialisty na strukturální fondy od Evropské komise a je certifikovaným mezinárodním auditorem na procesy jakosti. Na začátku profesní kariéry nastoupila do vládní agentury na podporu exportu CzechTrade, kde také zastávala pozici generální ředitelky. Několik let byla spoluvlastníkem rodinné kavárny a restaurace. Do Komerční banky nastoupila v roce 2006 do odboru Trade Finance. Od roku 2012 zastávala různé manažerské pozice v korporátním a municipálním bankovníctví, které poslední čtyři roky řídila

Můžete uvést nějaká konkrétní čísla? Například kolik jste v době jarní covidové vlny zajistili navzdory komplikacím v karanténě transakcí a v jaké hodnotě?

V období od března do června 2020 zpracovala KB celkem na 228 milionů platebních, karetních a hotovostních transakcí v hodnotě cca 14,7 bilionu korun. Tedy denně včetně sobot a nedělí téměř 2 miliony transakcí v hodnotě přes 120 miliard korun. Nejvýznamnější částí byly pochopitelně domácí bezhotovostní transakce, které tvořily 52 procent z celkového počtu a 93 procent celkového objemu. V zásadě šlo o stejný počet jako za toto období roku 2019, jen podmínky, v nichž jsme vše zabezpečovali, byly mnohem složitější.

Když už jsme u těch čísel, možná by bylo zajímavé podívat se na bezhotovostní zahraniční platby. Nabízeli byste logický závěr, že v době, o které mluvíme, ztlačily poklesy. Je to tak?

Překvapivě ne. Naše banka v daném období zpracovala více než 119 milionů bezhotovostních transakcí v objemu téměř 14 500 miliard korun. V meziročním srovnání jde o hodnoty jen o málo nižší než v roce 2019 – pokles o 1 procento, respektive 2 procenta u objemů, přičemž pokles u zahraničních plateb byl překvapivě jen o málo nižší než u domácích, a to pouze 3 procenta na počtech i objemech.

NA NOVÉ PROCESY JSME BYLI PŘIPRAVENI

Zmínili jste se o složitých podmínkách, v nichž jste se na počátku jara ocitli. Předpokládám, že jste museli ze dne na den řešit spoustu problémů podobně jako většina firem. Co především?

V podstatě přes noc jsme investovali další velké částky do digitalizace. Od nákupu zabezpečených notebooků, posilování připojení až po vytvoření zcela nových přenosových zabezpečených šifrovaných kanálů pro práci z domova a tak podobně.

Naštěstí spousta věcí už v tomto směru fungovala, například se nám osvědčil KB Klíč, moderní a bezpečný prostředek pro přihlašování klientů do bankovních aplikací. Klient si aplikaci KB Klíč nainstaluje do mobilního telefonu,

nastaví si uživatelské jméno a PIN a poté se může přihlásit do všech aplikací KB. Dnes už ho má přes 700 tisíc našich klientů a díky tomu mohli bezpečně autorizovat platby, ale také měnit či podepisovat dokumenty.

VÁŽÍM SI KAŽDÉHO
PODNIKATELE, KTERÝ
I V DOBĚ KRIZE DRŽÍ
PEVNĚ KORMIDLO SVÉ
FIRMY, MÁ ODVAHU JÍT
DÁL I PŘES PŘEKÁŽKY,
VYTVÁŘÍ HODNOTY
A DÁVÁ PRÁCI DALŠÍM
LIDEM.

Výzvou bylo zabezpečit stoprocentní fungování banky, vše nemůže být online. Například jsme svým klientům umožnili odklady splátek už čtyři týdny předtím, než to bylo stanoveno zákonem. To všechno vyžadovalo nové procesy, které bylo nutné nastavit. Zároveň jsme se aktivně zapojili do procesování státních záruk, kdy dává stát záruku a my poskytujeme malým a středním firmám úvěr. Dnes už jich o úvěr požádalo více než dva tisíce.

UDRŽITELNOST JAKO PRIORITY

Mluvíme tu o udržitelnosti finančních služeb v době krize. Vaše banka však prosazuje udržitelnost ve všech svých procesech. Je to také jedna z věcí, které máte v nové pracovní pozici na starosti, je to tak?

Ano. V Komerční bance se snažíme o to, aby udržitelnost nebyla jen přetvářka, ale postoj, strategie a způsob života. Věřím, že jsme to dokázali právě v jarních měsících, a jsme připraveni zvládnout i další kritické období v souvislosti s covidem-19, které nás nejspíš čeká.

Ale samozřejmě se to dotýká dalších věcí. Například Evropa chce do roku

2050 vytvořit klimaticky neutrální hospodářství s nulovými emisemi skleníkových plynů a k tomu budou určeny dotační a záruční programy ve stovkách miliard. Banky hrají v transformaci nezastupitelnou roli, mohou totiž řádově znásobit potřebné zdroje, a tím zmírnit znehodnocení investic v důsledku záplav, eroze půdy a sucha.

Udržitelnost a společenská zodpovědnost patří mezi priority skupiny Société Générale (SG), a tím i KB. Přistoupili jsme k závazkům SG financovat společnosti, které jsou dlouhodobě udržitelné, tedy například nefinancovat uhelné projekty, ale naopak podporujeme podnikání v oblasti obnovitelných zdrojů a úspor energie.

A jak se tento váš postoj promítá do běžného života banky?

Snažíme se sami minimalizovat uhlíkovou stopu, nekupujeme PET lahve, máme v bance LED osvětlení, usilujeme o to, aby naše budovy byly energeticky úsporné, a tak bych mohla pokračovat.

Náš časopis čtou převážně představitelé malých a středních firem, dovolte tedy na závěr otázku: máte pocit, že zvládli a zvládají krizi dobře?

Malým a středním firmám fandím celý svůj profesní život. Bylo mi ctí poskytovat jim služby, ať už to bylo prostřednictvím agentury CzechTrade nebo později v Komerční bance. Vážím si každého podnikatele, který i v době krize drží pevně kormidlo své firmy, má odvalu jít dál i přes překážky, vytváří hodnoty a dává práci dalším lidem. Z našeho posledního průzkumu, který jsme prováděli ve spolupráci s AMSP ČR, vychází, že jsou tyto firmy velice flexibilní a jsou připraveny krizi ustát a dál investovat. Z našich čísel víme, že jsou motorem ekonomiky, vždyť tvoří 30 procent celkového HDP a zajišťují 60 procent zaměstnanosti, dovedou šetřit ve správný čas a na správném místě, začaly s úspornými programy včas a na druhé straně se nebojí inovací a digitalizace, protože vědí, že bez nich se v budoucnu neobejdou. Je nám ctí, že jim můžeme pomoci v nelehké době a jsme připraveni jim stát dál po boku. ■

S JITKOU HAUBOVOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB



25
LET

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

JSME TU PRO VÁS JIŽ

25 LET

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, posiluje mezinárodní konkurenceschopnost českých firem, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem pro český export, včetně těžko dostupných, ale rychle rostoucích trhů. Napomáhá diversifikaci českého exportu v souladu s poptávkou českých exportérů.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Podporuje investiční záměry českých firem v zahraničí.
- Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích. Exportérům nabízí možnost konzultace jejich záměrů již ve fázi smluvní přípravy vývozní transakce.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů na podporu exportu. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

TRADE FINANCE

- Avizování a potvrzování dokumentárních akreditivů
- Odkup pohledávek z akreditivu
- Odkup pohledávek z kontraktu
- Bankovní záruky

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚŘ

- Předexportní úvěř na vývoj
- Úvěř na financování výroby pro export

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚŘ

- Vývozní dodavatelský úvěř
- Vývozní odběratelský úvěř

ÚVĚŘ NA INVESTICE

- Úvěř na investice v zahraničí

PRODUKTY

ČESKO PO KORONAVIROVÉ KRIZI POTŘEBUJE INVESTICE

EKONOMIKU A PRŮMYSL NAKOPNOU INVESTICE DO DIGITALIZACE A INOVACÍ. FIRMÁM S NIMI ALE MUSÍ POMOCI STÁT. JEDINĚ TAK JE MOŽNÉ ČESKOU EKONOMIKU PO KORONAVIROVÉ KRIZI ZNOVU NASTARTOVAT.

Rok 2020 by se dal přejmenovat na Rok černých labutí. Ekonomové k těmto původem australským ptákům přirovnávají události, které nikdo nečeká a které hluboce zasáhnou samotné základy hospodářství. Tak, jako to dokázala pandemie nového typu koronaviru. Ze dne na den donutila vlády, aby vypnuly na několik měsíců nejen českou, ale také další ekonomiky klíčové pro české exportéry.

POKUD SI MÁ ČESKÁ EKONOMIKA ZACHOVAT POTENCIÁL BUDOUCÍHO RŮSTU, NESMĚJÍ FIRMY PŘESTAT INOVOVAT.

Výsledkem je bezprecedentní propad hospodářské aktivity, jaký statistikové v posledních desetiletích nepamatují. Svaz průmyslu a dopravy ČR stejně jako tuzemské i světové instituce odhaduje, že na hodnoty z doby před koronavirem se české hospodářství dostane až v roce 2022.

EKONOMICE POMŮŽE KURZARBEIT I INVESTICE

Už v létě Svaz průmyslu a dopravy sestavil desatero doporučených tematických oblastí, kde by vláda mohla firmám i celé ekonomice pomoci. Měla by se soustředit právě na podporu investic, ať už do inovací či digitalizace. Tahounem investic do výzkumu a vývoje jsou totiž soukromé firmy. Do hledání nových technologií,

produktů či služeb každý rok investují 60 procent ze všech výdajů na výzkum a vývoj v ČR. Navíc až do koronavirové krize tyto firemní investice každý rok rostly o 10 procent. Letos a příští rok ale budou mít podniky kvůli koronaviru na tyto aktivity méně peněz. Je na vládě, aby dočasný výpadek v celkových investicích do výzkumu a vývoje dorovnala. Pokud si má česká ekonomika zachovat potenciál budoucího růstu, nesmějí firmy přestat inovovat.

K investicím může vláda firmy motivovat dobrým a jednoduchým nastavením podpůrných programů Evropské unie. Podstatné je, aby se programy v novém rozpočtovém období rozjely



Ve Svazu průmyslu a dopravy jsme dlouho věřili a dělali vše pro to, aby firmy mohly na podzim na Mezinárodním strojírenském veletrhu ukázat svým zákazníkům a veřejnosti, že je koronavirus nepoložil. Bohužel, nakonec se letošní rok musí obejít bez tohoto průmyslového svátku. Svaz přesto udrží každoroční tradici a na začátku října uspořádá svůj sněm. Na něm se budeme bavit s představiteli vlády a špičkovými podnikateli, jak českou ekonomiku opět nastartovat k rychlému růstu.



Jaroslav Hanák
je prezidentem
Svazu průmyslu
a dopravy ČR

co nejrychleji. Firmy pro investiční plánování potřebují jistotu a stabilitu podnikatelského prostředí. To mimo jiné znamená jednoduchou a předvídatelnou regulaci.

Pro rychlejší odeznění nynější krize a zmírnění těch budoucích je nutné také snížit bariéry na trhu práce. V těchto krizových obdobích je potřeba i zachovat zaměstnanost ve firmách, které jsou dlouhodobě stabilními zaměstnavateli. Tady by stát měl zavést systémový nástroj kurzarbeitu.

Všechna tato opatření mohou pomoci nejen k tomu, aby se české firmy a s nimi celá ekonomika rychle zotavily z nynější krize, ale aby byly lépe připraveny na budoucnost. Protože nikdo neví, kdy se zase nějaká černá labuť objeví. ■

TEXT: JAROSLAV HANÁK
FOTO: ARCHIV SP ČR



LAM-X a.s.

Spin-off založily letos v únoru po dvouleté přípravě Charles University Innovations Prague a biotechnologický inkubátor Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR i&i Prague. Zabývá se propojováním výzkumu a vývoje s komerčním a investorským prostředím a vypracováváním klinické a regulační strategie. V jeho vedení stojí vědci s manažerským přesahem a bohatými zkušenostmi z ČR i zahraničí. Strategickým cílem společnosti je nalézt vhodné obchodní partnery, kteří převezmou výrobu, distribuci a prodej finálních produktů.



FLEXIBILITA PAR EXCELLENCE V PODÁNÍ ČESKÝCH INOVÁTORŮ

CO NÁM VYJEVIL KORONAVIRUS? ŽE CELKOVÉ KAPACITY TUZEMSKÝCH FIREM SE SICE ODHALUJÍ TROCHU ZDLOUHAVĚ A SLOŽITĚ, ZATO VELKÝ VÝVOJOVÝ A VÝZKUMNÝ POTENCIÁL ČESKÉ VĚDECKÉ KOMUNITY MNOHÉ PŘEKVAPIL ZE DNE NA DEN.

Zdokumentovala to například soutěž Hack the Crisis Czech Republic. V té uspěly dvě spin-off společnosti – DIANA Biotechnologies a LAM-X, u jejíhož zrodu stála dceřiná společnost UK Charles University Innovations Prague a biotechnologický inkubátor Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR, u DIANY Technologies figurovalo místo biotechnologického inkubátoru i&i Prague. Dále společnost MiCo Medical a vědecký tým Fakulty biomedicínského inženýrství ČVUT.

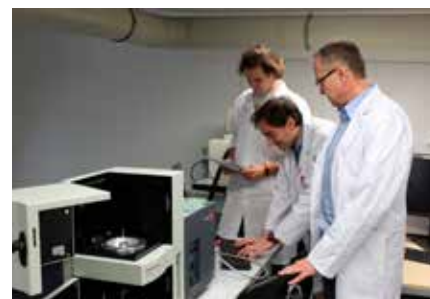
Akciová společnost LAM-X, která vznikla teprve 20. února letošního roku, si z klání odnesla odměnu milion korun za třetí místo a všeobecný respekt. Zabývá se strategickým transferem znalostí a technologií z výzkumu a vývoje biochemie, biofyziky, imunologie a farmacie do praxe. Spin-off vznikl na zajímavých nejen laboratorních výsledcích

z klinického testování světlem aktivovaných materiálů (LAM-X – Light Activated Materials X) v rámci výzkumného projektu Jiřího Mosingera, předního výzkumného pracovníka PřF UK, v oblasti fotochemie a supramolekulární chemie porfyrinoidů.

Hlavní předností těchto nanomembrán je schopnost zabránit pronikání většiny bakterií a virů z vnějšího prostředí do hojící se rány. Jde o vyšší úroveň obrany formou eliminace patogenů hned na povrchu membrány. Jednoduše řečeno, pokud je rána kryta LAM-X membránou, stačí na ni krátce posvítit vhodným zdrojem světla a mikroorganismy v blízkém okolí rány jsou zlikvidovány, a ta se pak hojí rychleji. Jednou z největších výhod této technologie je fakt, že na aktivní látku na rozdíl od antibiotik nevzniká rezistence. O unikátní technologii již projevila

zájem řada výrobců zdravotnického materiálu.

S pandemií viru SARS CoV-2 dostal výzkumný tým aktuální podnět, upravil vlastní vývojové plány a v současnosti testuje svou technologii pro výrobu speciálních membrán aplikovatelných do roušek. Pokud testy přinesou příznivá data, bude to znamenat, že membrány jsou schopné viry nejen zachytit, ale rovněž je aktivně eliminovat.



S CERTIFIKACÍ FDA JE ZAHRANIČNÍ EXPANZE VÝRAZNĚ SNAŽŠÍ

SCHVALOVACÍ PROCES AMERICKÉ FDA (FOOD AND DRUG ADMINISTRATION) CHARAKTERIZUJÍ MIMOŘÁDNÁ OPATRNOST, DŮRAZ NA BEZPEČNOST A KVALITU. ČESKÝ PLICNÍ VENTILÁTOR COROVENT, KTERÝ VEDLE DRUHÉHO MÍSTA V TUZEMSKÉ SOUTĚŽI HACK THE CRISIS ZÍSKAL TAKÉ STŘÍBRO V HACKATHONU EUVS VIRUS, SPLNIL POŽADAVKY FDA V NEBÝVALE KRÁTKÉM ČASE.

První zmínky o jeho vývoji a průmyslové aplikaci se v médiích objevily letos zkrájí jara a již koncem srpna obdržela třebíčská společnost MICO Medical certifikát FDA EUA (Emergency Use Authorization), jenž jí usnadní prodej přístroje na zahraničních trzích.

Vývoj plicního ventilátoru je výsledkem spolupráce profesora Karla Roubíka, hlavního vynálezce z Fakulty biomedicínského inženýrství ČVUT, a společnosti MICO Group (Moravian Industrial Company). CoroVent získal druhé místo nejen v české soutěži Hack the Crisis, ale také v hackathonu EUVsVirus, největší panevropské on-line akci tohoto typu, kterou iniciovala Evropská komise společně s Evropskou radou pro inovace. V Evropě v posledních měsících nevznikl žádný obdobný projekt, který by se posunul až do fáze výroby a certifikace.

Projekt iniciativy Covid19CZ a pražského ČVUT je jedinečný i strukturou

financování. Kromě výrobce, který do něj vložil cca 50 milionů korun z vlastních prostředků, se na dokončení plicního ventilátoru podílela také česká veřejnost. V crowdfundingové sbírce se během několika březnových dnů vybralo přes 14 milionů korun od 7483 dárců.

Během léta se pandemická situace v Evropě uklidnila a žádný z 380 vyrobených a otestovaných ventilátorů nemusel být v českých nemocnicích nasazen. CoroVent však má velký prodejní potenciál a zaujal rovněž na zahraničních trzích. „Jedná se o cenově dostupnější výrobek, složený z kvalitních komponentů, spolehlivý a navíc zkonstruovaný do náročných podmínek,“ říká majitel a generální ředitel rodinné společnosti MICO Group Jiří Denner s tím, že výrobek je „v případě uzavření nových obchodních smluv“ připraven k masové výrobě. „Splnili jsme závazek české veřejnosti, která společně s podnikatelskými

MICO Medical s.r.o.

Byla založena v dubnu 2020 Jiřím Dennerem, jednatelem a většinovým vlastníkem rodinné společnosti MICO Group, již v roce 1993 založil jeho otec Karel Denner jako servisní firmu působící v jaderné elektrárně Dukovany. Společnost se zaměřuje především na konstrukci a výrobu výměníků tepla, kondenzátorů, tlakových nádob nádrží, ocelových konstrukcí, technologických částí pro jadernou a konvenční energetiku, chemický a potravinářský průmysl a těsnění pro speciální aplikace. Skupina čítá asi deset firem, zaměstnává kolem 450 pracovníků a dosahuje zhruba miliardového obratu. MICO Medical je její nejmladší společností v raném stadiu rozvoje, ale s nadějným tržním potenciálem.



subjekty přispěla na výrobu ventilátorů. Přístroje vyrobené nad rámec tohoto závazku pak využíváme k prosazení se na zahraničních trzích,“ dodává. Zájemci se objevili zejména v Itálii, Španělsku, Německu a Kanadě, mezi perspektivní patří i trhy Latinské Ameriky a Ruska. ■

PŘIPRAVILA: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM

Barbora Šumová:

NAŠÍ ACHILLOVOU PATOU JE SCHOPNOST VĚDU PRODAT

DOBŘÍ PRODUKT SE PRODÁVÁ SÁM. „V AKADEMICKÉ KOMUNITĚ OBČAS TENTO NÁZOR SLÝCHÁME, ALE PŘENOS VĚDECKÝCH POZNATKŮ DO PRŮMYSLOVÉ PRAXE NENÍ SPONTÁNNÍ PROCES A SCHOPNOST JEJICH PREZENTACE HRAJE DŮLEŽITOU ROLI. DOST ČASTO TOTIŽ MÁTE JEN JEDNU ŠANCI ZAUJMOUT,“ ŘÍKÁ INVESTIČNÍ MANAŽERKA BIOTECHNOLOGICKÉHO INKUBÁTORU I&I PRAGUE BARBORA ŠUMOVÁ.

Česká fyzička a popularizátorka vědy s bohatou praxí v zahraničí Kateřina Falk v blogu Czexpats In Science zmiňuje, že během vysokoškolského a postgraduálního vzdělávání se na našich školách po vědcích, zejména v exaktních oborech, chce jen skvělá věda a zcela se opomíjí důležitost soft skills. Tyto schopnosti jim pak chybí při prezentaci vlastní práce i budování výzkumných skupin. Jaké jsou vaše vlastní zkušenosti?

Mohu s čistým svědomím říct, že máme výbornou vědu na evropské úrovni, ale „měkké“ dovednosti také považuji stále za slabinu našich vědců. A je to velký handicap. Uvědomila jsem si to zejména při svých doktorských studiích v zahraničí. Proto se v i&i snažíme naše vědce podpořit i v tomto ohledu nebo za ně převzít prezentační a vyjednávací iniciativu.

VĚDCI SE NAUČILI OBRACET SE NA NÁS SAMI

Jaké používáte komunikační kanály ke zprostředkování kontaktů mezi vědou a byznysem?

Na navazování vazeb zpočátku hodně odpracoval CEO naší společnosti Jaromír Zahrádka osobními konzultacemi a organizováním seminářů na vědeckých pracovištích, v nichž v určité míře, s ohledem na naše omezené časové možnosti, stále pokračujeme. Tyto aktivity se velmi rychle zúročily v podobě aktivního



Barbora Šumová je investiční manažerka v biotechnologickém inkubátoru i&i Prague a členka představenstva start-upu LAM-X a.s. Ve své práci propojuje svět vědy a byznysu. Dříve působila jako vědecká pracovníce v Revmatologickém ústavu. Inženýrský titul v oboru laboratorní metody a příprava léčivých přípravků získala na VŠCHT v Praze. Poté pokračovala na Univerzitě Karlově, kde získala titul Ph.D. v oboru imunologie. Několik let se věnovala výzkumu autoimunitních onemocnění na Erlangensko-norimberské univerzitě v Německu

zájmu ze strany akademiků. V současné době se většina z nich na nás obrací iniciativně sama.

Mají jasnou představu, jak by se dal jejich objev převést do aplikační podoby?

Například vedoucí výzkumného týmu na Přírodovědecké fakultě UK Jiří Mosinger nás vyhledal sám a hned

nastínil aplikační možnosti nanovláknenných membrán, které by mohly být využívány například k výrobě samo-sterilizujících krytů ran nebo speciálních mikrobiálních filtrů, jež umožní rychlé a bezpečné hojení. Specifické vlastnosti těchto fotoaktivních materiálů umožňují vysoce efektivní eliminaci široké škály bakterií, virů a dalších patogenů. Membrána po ozáření viditelným světlem generuje singletový kyslík, a stává

se tak sterilní. Tento princip byl rovněž využit ve vývoji filtrů využitelných jako „aktivní vrstva“ obličejových masek a respirátorů. (Pozn. red.: O ocenění společnosti LAM-X, na jejímž založení se podílel biotechnologický inkubátor i&i Prague, píšeme na str. 58). Opakované využití membrány sleduje i trend ve snižování odpadů. Aktivní nanotechnologii LAM-X lze využít nejen jako součást pokročilých obvazových materiálů a nití, ale také chytrých textilií a vzduchových filtrů.

Na jakém vývojovém stupni se nachází segment biotechnologických start-upů v ČR?

Ekosystém těchto subjektů se teprve rodí a naše start-upy i&i Prague, LAM-X a DIANA Technologies patří v oblasti transferu technologií a znalostí mezi první vlašťovky. Biotechnologický inkubátor i&i Prague vznikl před třemi lety a LAM-X dokonce teprve před několika měsíci. Proto nás potěšilo, že zmiňované start-upy obsadily v Hack the Crisis dvě z prvních tří míst. Hlavní zásluhu na vzniku i&i Prague má Ústav organické chemie a biochemie AV ČR, díky kterému můžeme inovativním projektům poskytnout finanční podporu nezbytně nutnou k plynulému rozjezdu začínajících společností.

NA KVALITNÍ PROJEKTY SE PENÍZE NAJDOU VŽDYCKY

Je v ČR obtížnější získat pro start-upy v oblasti biotechu kapitál nebo kvalitní pracovníky?

Asi nejtěžší je sehnat kvalitní pracovníky, kteří nasbírali zkušenosti ve vědě a výzkumu a zároveň jsou schopnými manažery. Dnes se už najdou i zájemci o spolupráci s námi, kteří léta pracovali na různých vedoucích pozicích nadnárodních společností, jsou finančně zajištěni, chtějí zkusit něco jiného a více se seberealizovat. Začínající start-up sice nemá peníze na odborníky s dlouholecnou praxí, ale tady lze situaci řešit třeba nabídkou podílu ve firmě. Pro rozjíždějící se subjekt mohou být velmi užiteční při uzavírání smluv s partnery, v otázkách patentové ochrany, při koncipování rodící se legislativy nebo svými kontakty.

A ten kapitál?

Pokud jde o investice, záleží na tom, zda je produkt nebo technologie inovativní



a slibuje zajímavý tržní potenciál. Na takové projekty se i u nás peníze najdou relativně snadno. Počáteční fáze rozvoje start-upu, tzv. speed nebo early stage, je sice pro investora nejrizikovější, ale také se dokáže zhodnotit. V tomto období hrají významnou roli startupové inkubátory jako i&i Prague nebo tzv. venture kapitálové fondy, ale na scéně se objevují již i ryze české rodinné fondy. Státní podpora je mnohem skromnější a v tomto ohledu bych mohla uvést program Trend Novácci Technologické agentury ČR. Se svým know-how a kontakty nám velmi pomáhá rovněž státní agentura CzechInvest.

Česko je jednou z nejexportnějších ekonomik. Jaký má i&i Prague teritoriální záběr?

Máme velký rozvojový potenciál a vznikli jsme s vizí zahraniční expanze do zemí střední Evropy. Naše start-upy podporují jak fondy domácí, tak zahraniční s privátním i státním kapitálem. Třeba Evropský investiční fond podporuje vznik českých fondů, které zase profesně i finančně pomáhají inovativním produktům a technologiím v rané fázi.

INVESTORSKÉ RIZIKO SE MŮŽE BOHATĚ VYPLATIT

Jakou podobu má podpora vašeho inkubátoru?

Na rozdíl od řady jiných neposkytujeme jen expertní a právní podporu, servis

při hledání vhodných partnerů a například prodeji licencí, ale na období prvních dvou let dáváme start-upům na rozjezd k dispozici finanční částku v objemu pěti až deseti milionů korun s přihlédnutím k tržnímu potenciálu projektů.

Na kolika projektech pracujete?

Vždycky na několika současně s rozdílnou úspěšností. Z projektů, které uspějí, hradíme případné ztráty z těch méně šťastných. Každý z našeho týmu má na starosti několik projektů, kromě výjimek projektů s velmi širokým aplikačním potenciálem, jako je například v mém případě start-up LAM-X. ■

S BARBOROU ŠUMOVOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV B. ŠUMOVÉ A SHUTTERSTOCK

i&i Prague

Biotechnologický inkubátor i&i Prague, působící pod hlavičkou Akademie věd ČR a Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR, je soukromá společnost, jejíž pracovníci identifikují inovativní projekty střeoevropských akademických pracovišť a podporují je při vstupu na mezinárodní trh.



PODPORUJEME EXPORT ČESKÉ VĚDY A VÝZKUMU

KNOW-HOW VŠAK ZŮSTANE V ČESKU

JAK PROBÍHÁ PROJEKT PODPORY EXPORTU VĚDY A VÝZKUMU V PRAXI? VŽDY NA ZAČÁTKU ROKU EXPERTI TA ČR A EGAP Z DATABÁZE STARFOS VYBÍRAJÍ PROJEKTY Z OBLASTI VÝZKUMU, VÝVOJE A INOVACÍ, KTERÉ BYLY PODPOŘENY STÁTEM, JSOU JIŽ UKONČENY A MAJÍ POTENCIÁL USPĚT NA TRHU. ZÁMĚREM NENÍ PRODÁVAT DO ZAHRANIČÍ LICENCE NEBO PATENTY, ALE VÝROBKY S VYSOKOU PŘIDANOU HODNOTOU, S MOŽNOSTÍ KOMERČNÍHO UPLATNĚNÍ VÝSLEDKŮ PROJEKTŮ. TEDY NAOPAK KNOW-HOW ZACHOVAT V ČESKÉ REPUBLICĚ. POTÉ SE ŠIRŠÍM SEZNAMEM PROJEKTŮ ZABÝVAJÍ ZÁSTUPCI VŠECH INSTITUCÍ ZAPOJENÝCH DO MEMORANDA O SPOLUPRÁCI (VIZ INBOX), KTEŘÍ VYBEROU NĚKOLIK NEJNADĚJNĚJŠÍCH.

Jelich řešitele pak TA ČR a EGAP osloví s dotazem, zda mají o zařazení do projektu zájem. Pokud ano, následuje osobní komunikace. Zjišťuje se, jaký typ pomoci autoři projektu potřebují – některé firmy hledají výrobce, jiné zahraniční

odběratele, další uvítají informace z teritoria, na kterém hodlají projekt uplatnit.

Máte zájem zapojit se do projektu podpora exportu VaV i vy?
Pište na adresu: export@tacr.cz

Před pěti lety Technologická agentura ČR (TA ČR) a EGAP zahájily program Podpora exportu VaV, který pomáhá vybraným řešitelským projektům komercionalizovat státem podpořený výzkum. O rok později, v roce 2015, Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo zahraničních věcí spolu s TA ČR a exportní pojišťovnou EGAP uzavřely vícestrannou dohodu s dalšími partnery, kterými jsou Hospodářská komora České republiky, Svaz průmyslu a dopravy ČR a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, nazvanou Memorandum o spolupráci při prosazování výsledků výzkumu a vývoje do komerční sféry. Předmětem je spolupráce při prosazování výsledků českého vědeckého pokroku, výzkumu, vývoje a jejich následné komerční využití jak na českém, tak zejména globálním trhu.



Jihočeský Lesikar už čile exportuje

Velmi úspěšně vyšla z podpory exportu VaV firma Lesikar z Tábora. Je to český výrobce technologicky unikátních inteligentních snímačů otáček a polohy pro různé typy dopravních prostředků. Díky zapojení Lesikaru do projektu podpory exportu VaV pojišťovna EGAP pojistila předexportní úvěr, a pomohla tak s rozjetím výroby nového tachografu. Mimořádné know-how zůstalo tedy v ČR. O tři roky později již firma v Táboře otevřela novou firemní laboratoř pro vývoj nových senzorů a v současnosti exportuje další generaci snímačů.

ÚJV ŘEŽ CÍLÍ NA VODÍKOVÉ TECHNOLOGIE

CÍLEM PROJEKTU ÚSTAVU JADERNÉHO VÝZKUMU ŘEŽ, KTERÝ PROBÍHAL V ÚZKÉ SPOLUPRÁCI S ÚSTAVEM ANORGANICKÉ TECHNOLOGIE PRAŽSKÉ VŠCHT A ZÍSKAL PODPORU V RÁMCI PROGRAMU EPSILON TECHNOLOGICKÉ AGENTURY ČR, BYL VÝZKUM, VÝVOJ A OVĚŘENÍ FUNKCE ZAŘÍZENÍ PRO KONVERZI ELEKTRICKÉ ENERGIE PROSTŘEDNICTVÍM ALKALICKÉ ELEKTROLÝZY VODY.

„Proces membránové alkalické elektrolýzy jsme zvolili především proto, že umožňuje vyloučit negativní vlastnosti technologií elektrolýzy vody, což je vysoká cena katalyzátoru a elektrolytu a korozní náročnost prostředí. Má potenciál splnit technické a ekonomické parametry na komerční jednotku využitelnou v systému pro akumulaci elektrické energie,“ říká Aleš Doucek, vedoucí oddělení Vodíkové technologie a inovace v energetice ÚJV Řež. Ústav jaderného výzkumu Řež se obor

vodíkových technologií a inovací v České republice věnuje už více než deset let. Jejich nástup u nás je úzce spojen s jeho projektem trojitě hybridního vodíkového autobusu (TriHyBus) a nevěřejné plnicí stanice v Neratovicích.

V oblasti bezemisní dopravy se ústav aktuálně věnuje prototypu vodíkové plničky pro malá vozidla. Ústav také pracuje na vývoji vodíkového prodlužovače dojezdu bateriových elektrovozidel, který je určen zejména pro ekologický



provoz vozidel ve směnném provozu – užitková vozidla v centrech měst, malá plavidla nebo manipulační techniku.

Kromě dopravních aplikací se v ÚJV Řež řeší i využití vodíku v energetice. Mezi už realizované projekty v této oblasti patří například pilotní projekt pro ukládání energie z fotovoltaických panelů do vodíku, zahrnující vlastní malou solární elektrárnu se zásobníkem vodíku, nebo vysokoteplotní vodíková smyčka.

BUDOUNOST VYUŽÍVÁNÍ ENERGIE S DOMÁCÍ BATERÍ ENERGYCLOUD

AKCIOVÁ SPOLEČNOST ENERGYCLOUD PŘINÁŠÍ ŘEŠENÍ V PODOBĚ DOMÁCÍ BATERIE, KTERÁ UMOŽŇUJE AKUMULOVAT ENERGIÍ Z OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ (SOLÁRNÍ PANELE, VĚTRNÉ ČI GEOTERMÁLNÍ ELEKTRÁRNY) I Z ELEKTRICKÉ SÍTĚ. ULOŽENOU ENERGIÍ LZE PAK PŘEMĚNIT DO PODOBY VHODNÉ PRO NAPÁJENÍ SPOTŘEBIČŮ V DOMÁCNOSTI NEBO PRO ZÁLOHOVÁNÍ KRITICKÝCH SYSTÉMŮ, JAKO JSOU NAPŘÍKLAD NEMOCNICE, BANKOVNÍ SYSTÉMY ČI DOPRAVNÍ DISPEČINK. DOMÁCÍ BATERIE TAKÉ PODPORUJE STABILITU ELEKTRICKÉ SÍTĚ, JELIKOŽ DOKÁŽE KRÁTKODOBĚ POKRÝT ZVÝŠENOU SPOTŘEBU ENERGIE.



S možností ukládat energii z obnovitelných zdrojů i ze sítě (hlavně v době nízkého tarifu) do akumulátorů v bateriové stanici souvisí významné snížení výdajů za elektřinu. Kromě této levně získané energie totiž použití bateriové stanice umožňuje snížit maximální proud odebíraný z elektrické sítě, a tím i fixní část účtu za elektřinu.

Komplexní systém EnergyCloud integruje také výkonnou nabíječku elektro-

mobilů, která je až 15x rychlejší než konvenční řešení běžně používané v domácnosti. Pro monitorování aktuálních parametrů a stavu systému (spotřeba domácnosti, úroveň nabití baterií, výroba solární energie) slouží přehledná aplikace pro iOS či Android.

Mezi důležité funkce bateriové stanice patří také možnost jejího zapojení do tzv. virtuální elektrárny. Tento koncept využívá menší decentralizované

zdroje energie pro zajištění stabilní a bezpečné elektrické sítě s důrazem na silné zapojení obnovitelných zdrojů. Bateriové stanice díky svým akumulacím schopnostem umožňují také omezit provoz generátorů energie pokrývající zvýšenou spotřebu v síti (dopolední a večerní špička). ■

ZDROJ: TA ČR A EGAP
FOTO: ARCHIVY JMENOVANÝCH SPOLEČNOSTÍ
A SHUTTERSTOCK



R.D.I. s.r.o.

Česká firma se sídlem v Brandýse nad Labem byla založena v roce 1995 jako sdružení podnikatelů dvěma spolužáky z ČVUT, Miroslavem Brabcem a Martinem Hromasem. Poskytuje služby ve strojírenství, konkrétně prodej a servis technologií pro zpracování trubek, profilů a plechů italské firmy BLM Group. V současnosti zaměstnává přibližně 50 osob, ročně u klientů nainstaluje desítky CNC strojů, roční obrat se pohybuje v řádu stovek milionů korun. Ve svém oboru je v České republice lídrem na trhu.

JEDEN TRUBKOVÝ LASER NAHRADÍ CELÉ VÝROBNÍ ODDĚLENÍ



Ing. Miroslav Brabec (vlevo) a Ing. Martin Hromas, zakladatelé a jednatele společnosti R.D.I.

SPOLEČNOST R.D.I. JE VE SVÉM OBORU JEDNIČKOU NA ČESKÉM TRHU, COŽ BYLO PŘI ROZHOVORU S JEJÍM JEDNATELEM MIROSLAVEM BRABCEM NA JEHO ODBORNÉM ZÁBĚRU PATRNÉ. V PŘEDVÁDĚCÍ HALE, KTEROU FIRMA VYBUDOVALA PRO ZÁKAZNÍKY VE SVÉ CENTRÁLE V BRANDÝSE NAD LABEM, JSME MĚLI MOŽNOST SI VYSTAVENÉ TECHNOLOGIE PRO ZPRACOVÁNÍ TRUBEK, PROFILŮ A PLECHŮ PROHLÉDNOUT PĚKNĚ ZBLÍZKA. V AKCI JSME MOHLI SLEDOVAT I ZCELA NOVOU A V REPUBLICCE UNIKÁTNÍ TECHNOLOGII LASEROVÉHO ŘEZÁNÍ, NA KTEROU PRVNÍ ZÁKAZNÍCI TEPRVE ČEKAJÍ. K NÍ BRANDÝSKÉ FIRMĚ POMOHL PROGRAM EXPANZE-ÚVĚRY OD ČMZRB.

V R.D.I. se aktivitami souvisejícími se zpracováním trubek a profilů, jejich dělením, ohýbáním a tvářením, zabývají od roku 1995. Svým zákazníkům nabízejí

technologie špičkové italské firmy BLM Group, a to včetně předprodejních konzultací s možností úpravy stroje přesně na míru konkrétního zákazníka,

předvedení stroje při převzetí, instalace, proškolení obsluhy stroje a následného servisu. Právě na servis a důkladnou znalost nabízených technologií kladou

v R.D.I. obrovský důraz od samého počátku, čímž se ihned odlišili od konkurence. Servisní oddělení v současnosti čítá 13 vyškolených techniků.

Ke stěžejním technologiím patří v poslední době trubkové lasery. Laserů pro zpracování trubek a profilů BLM nainstalovala už R.D.I. v České republice zhruba 70. Společnost BLM Group byla první, kdo takový laser vyrobil a stále si udržuje výrazný náskok v jejich vývoji a též dominantní postavení na trhu.

Nástup trubkových laserů v některých oborech způsobil úplnou revoluci, oproti klasickým technologiím totiž obrovsky zefektivnily výrobu. „Když jsme u nás před deseti, dvanácti lety začali trubkové lasery dodávat, vysvětlovali jsme firmám, jak tímto laserem můžou nahradit klasickou technologii. Během let se pak konstrukce některých dílů úplně změnila, konstruktéři začali takto vyrobené prvky z trubek a jeklů hojně využívat. Teď již kreslí prvky, které se jinak než na trubkovém laseru udělat

Veletřní expozice na domácí půdě

Namísto obvyklého Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně jsou technologie nabízené společností R.D.I. od 15. 9. vystaveny přímo v prostorách brandýské centrály. Takové výstavy firma pořádá pravidelně. Vzhledem ke zrušení letošního strojírenského veletrhu v Brně je však tentokrát instalace větší než obvykle. Dny otevřených dveří trvají dva týdny a k vidění zde jsou tři laserové stroje – trubkový laser model LT-7, již zmiňovaná novinka – pětiosý laser s robotem LT-Free na zpracování složitých dílů a laser na plech LS-5, dále čtyři ohýbačky trubek, ohýbačka drátů a dvě kompletní robotizovaná pracoviště. Ta posouvají zákaznický servis na ještě vyšší úroveň: díky detailní znalosti všech jednotek, z nichž se robotizované pracoviště skládá, je totiž R.D.I. schopna sama, bez dalšího prostředníka, rychle a kvalifikovaně řešit veškeré situace, s nimiž se na ní zákazník obrátí.

O programu EXPANZE-úvěry

Program EXPANZE-úvěry nabízí malým a středním podnikatelům bezúročně úvěry na realizaci projektů investičního charakteru. To znamená jednak na pořízení nových nebo reparaovaných strojů, zařízení a technologií různého druhu. Může jít například o osazovací automaty, obráběcí stroje, soustruhy, montážní linky, chladicí zařízení, skladovací boxy, řezací technologie, vysokozdvizné vozíky apod. A jednak na pořízení či rekonstrukci nemovitostí, tj. např. na výstavbu výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. Samozřejmě ho lze využít i na nákup dlouhodobého nehmotného majetku.

Bezúročně úvěry poskytuje ČMZRB do výše 45 % způsobilých výdajů a v rozmezí 1 až 45 milionů korun. Minimálně 20 % financování musí poskytnout komerční banka či leasingová společnost. Na tuto část úvěru ČMZRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 2 mil. korun. Úvěry mají až 7letou dobu splatnosti (u nemovitostí až 10letou) včetně odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Pokud podnikatel realizuje projekt, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit – projekty realizované rodinnými podniky nebo zaměřené na zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu nové generace (NGA), efektivní využívání vody v průmyslu, zpracování či těžbu kalamitního dřeva poškozeného kůrovcem nebo zřizování a provoz podnikatelských center – je zvýhodnění ještě větší. Rozpětí poskytovaného úvěru od ČMZRB je rozšířeno na 650 tisíc až 60 mil. korun, doba splatnosti prodloužena na 10 let včetně možnosti odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Finanční příspěvek na úhradu úroků u úvěru od spolufinancující komerční banky či leasingové společnosti je navýšen na 4 mil. korun.

Protože je program EXPANZE financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

ZDROJ: ČMZRB

nedají. Některé továrny se změnilly k nepoznání. Celou halu nebo výrobní oddělení nahradil jeden nebo několik trubkových laserů,“ dozvídáme se od Miroslava Brabce.

„Náš nový 3D pětiosý laser v kombinaci s robotem budeme nyní opět nabízet jako jediní v republice. Bude s ním možné obrábět složitě díly, které jinak laserem obrobit nejdu, a to třeba i v malých sériích,“ vysvětluje přínos synchronizace laserového stroje s robotem Miroslav Brabec. „K financování této technologie jsme na doporučení banky využili i propojení komerčního úvěru s programem Expanze-úvěr nabízeným Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou. S ČMZRB spolupracujeme poprvé, atraktivní pro nás v tomto konkrétním případě byla možnost ušetřit na úrocích.“

K nosným aktivitám R.D.I. patří také dělení materiálů kotoučovými pilami. Některé z nich se ve výrobních ohánějí již celých pětadvacet let – od začátku založení firmy. Dozvídáme se, že prakticky každý, kdo se u nás dělením

trubek zabývá, k tomu využívá dělicí centra s kotoučovými pilami od R.D.I. Zákazník je i v tomto případě opečovávan od A do Z: při předprodejní konzultaci mu odborníci z R.D.I. navrhnou a následně na zvoleném kotouči vybrousí optimální ozubení, díky laserovému popisku přímo na disku propojeném přes QR kód s databází v počítači umožní detailní evidenci a sledování výkonu jednotlivých kotoučů v provozu, na základě těchto dat i jejich optimalizaci. Na všech svých pobočkách, tj. v Brandýse nad Labem, Brně a polském Bielsko-Biala, zajistí také servis včetně svozu kotoučů k jejich broušení ve svých brusírnách.

Materiál zpracovaný technologiemi instalovanými firmou R.D.I. najdeme všude kolem sebe, kupříkladu i židle, na nichž jsme v kanceláři při rozhovoru seděli, obsahovaly trubky ohnuté jejich ohýbačkami. Mezi zákazníky firmy patří výrobci automobilů, autobusů, zdravotnického vybavení, nábytku či stavebních prvků. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV R.D.I.

ČESKÁ STOPA V RETROVIROLOGII ANEB KDYŽ NOBELOVKA UNIKNE JEN O FOUS

„VŮBEC NEPOCHYBUJI O TOM, ŽE JANU SVOBODOVI (V LETECH 1991–1999 ŘEDITELI ÚSTAVU MOLEKULÁRNÍ GENETIKY AKADEMIE VĚD ČR) UNIKLA NOBELOVKA (POZN. RED.: V ROCE 1975) JEN PRATO, ŽE ŽIL TADY. JE TO VIZIONÁŘ A MIMORÁDNÁ POSTAVA ČESKÉ VĚDY. KDYŽ ASI PŘED MĚSÍCEM USPOŘÁDAL MEZINÁRODNÍ SYMPOZIUM KE STÉMU VÝROČÍ OBJEVENÍ PRVNÍHO RETROVIRU, ZAŽÍVAL JSEM POCIT, ŽE JSEM SOUČÁSTÍ NĚČEHO, NA CO MOHU BÝT OPAVDU HRDÝ,“ VZPOMÍNAL PŘED DESETI LETY V ROZHLASOVÉM POŘADU VSTUPE! NA PRESTIŽNÍ SETKÁNÍ NEJLEPŠÍCH SVĚTOVÝCH RETROVIROLOGŮ PŘEDNÍ ČESKÝ BIOCHEMIK A PROREKTOR KARLOVY UNIVERZITY PRO VĚDU A VÝZKUM JAN KONVALINKA.



Prof. RNDr. Jan Svoboda, DrSc.
(1934–2017)

Vystudoval Přírodovědeckou fakultu UK. V Ústavu molekulární genetiky AV ČR, jehož byl v letech 1991–1999 ředitelem, se zabýval buněčnou a virovou genetikou, zejména nádorovými viry. Objevil virogeny retrovirů, jejichž vznik vyložil integrací do buněčného genomu (provirus). Fenomén virogenie objevený Janem Svobodou předznamenal dvě Nobelovy ceny (v letech 1975 a 1989). Byl členem Evropské organizace molekulární biologie (EMBO), Americké i Evropské nádorové asociace, Národní akademie věd Spojených států a také zakládajícím členem Učené společnosti ČR, laureátem Národní ceny Česká hlava a ceny Neuron. Publikoval přes 200 vědeckých prací a vychoval několik generací českých virologů, z nichž řada zastává prestižní pozice na předních zahraničních pracovištích

kuřecí buňky na buňky nádorové. Podařilo se mu nádorovou přeměnu navodit i na buňkách savců, zde ale pozoroval záhadný jev: tyto nádorové buňky neprodukovaly žádný virus, dokud je nespojil s kuřecími buňkami. Teprve fúze nádorových savčích buněk a normálních buněk kuřecích uvolňuje virus ze záhadného latentního stavu.

A teď omluvte trošku víc odbornosti, ale je nutná. Dnes dobře víme, že všechny retroviry, mezi které virus Rousova sarkomu patří například spolu s virem lidské imunodeficiency (HIV), přepisují svůj genom ve formě RNA (ribonukleová kyselina) do dvouřetězcové DNA (deoxyribonukleová kyselina) a tu poté vloží do DNA hostitelské buňky. DNA forma retroviru, tzv. provirus, kóduje virové bílkoviny a způsobuje rychlou nádorovou přeměnu buňky.

Do Prahy tehdy přijela spousta špičkových vědců, z toho i dva nositelé Nobelovy ceny, a prakticky každý, zejména však Svobodovi vrstevníci, zmínili úvodem své přednášky, čím je Jan Svoboda od šedesátých let inspiroval. „Pro mě bylo fascinující, jak jeden člověk dramatickým způsobem změnil vývoj tohoto důležitého oboru,“ zdůraznil

vedoucí výzkumné skupiny pro zkoumání proteáz lidských patogenů Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR.

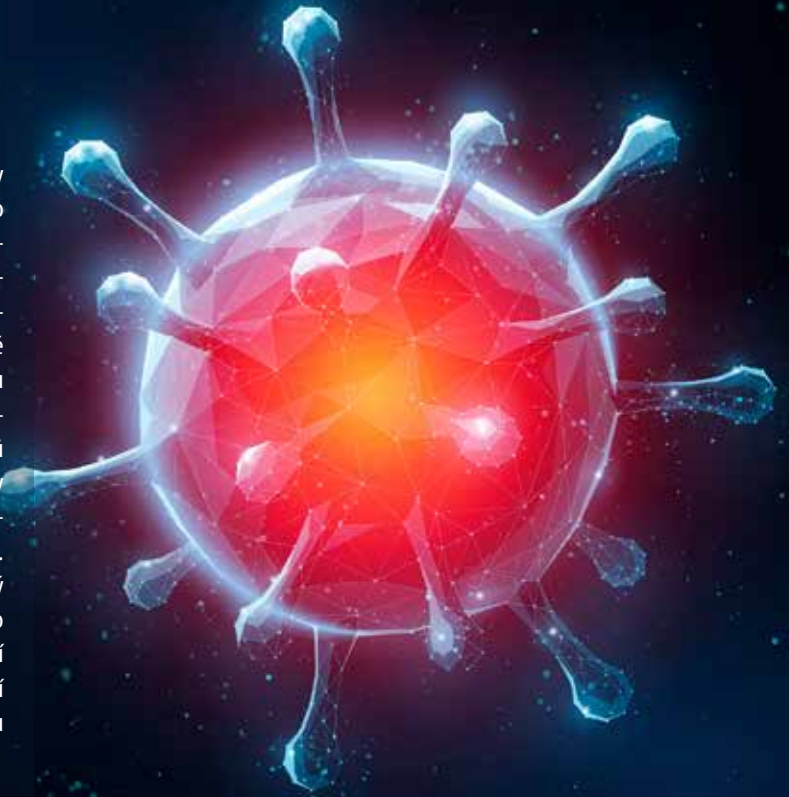
PRAGUE STRAIN

Před více než 60 lety byl Jan Svoboda fascinován rychlostí, s jakou virus Rousova sarkomu přemění normální

Jan Svoboda brilantními experimenty naznačil toto dnes již učebnicové schéma a vyslovil revoluční „provirovou“ hypotézu. Jeho myšlenky nakonec potvrdili američtí vědci a za tento objev a další související byly v sedmdesátých a osmdesátých letech minulého století uděleny dvě Nobelovy ceny. Ale v šedesátých letech dvacátého století hájili teorii virových genů zabudovaných

Retrovirologie

I po sto letech vyvolává tento obor stále nové fundamentální otázky a přináší převratné odpovědi. Výzkum virů a retrovirů je totiž o to složitější, že tyto nebuněčné organismy velmi rychle mutují, rekombinují mezi sebou a získávají nové vlastnosti. Problémem je, že imunitní systém hostitele je nedokáže dobře rozeznat. S pronikáním člověka do nitra přírody a s transfery lidí a zboží v globalizovaném světě nás tento problém bude tížit čím dál víc a častěji. Laboratoř, kterou v Ústavu molekulární genetiky založil Jan Svoboda, má pokračovatele. Současný tým vedený Jiřím Hejnarem zkoumá regulace retrovirů a retrovirových vektorů, popisuje endogenní retroviry – pozůstatky retrovirových infekcí z evoluční minulosti člověka i zvířat a studuje receptory pro retroviry – molekuly, přes něž retroviry vstupují do buněk. V ústavu jsou nadále udržovány i modelové linie slepic pro virologický a imunologický výzkum. Jan Svoboda by byl jistě potěšen, že se jeho následovníkům letos podařil významný počín – celosvětově první ukázka genetické manipulace pomocí nástroje CRISPR/Cas9 u domácí slepice, která je po zásahu odolná vůči viru ptačí leukózy, obávanému drůbežímu patogenu.



do genetické informace hostitele jen dva lidé: Američan Howard Temin a Čechoslovák Jan Svoboda.

Jeho zahraniční kolegové se nikdy netajili názorem, že jen izolace a ztráta vědeckých kontaktů po roce 1968 způsobily, že Nobelovu cenu za fyziologii a medicínu v roce 1975 „za objevy týkající se interakcí mezi onkoviry a genetickým materiálem buňky“ nepřevzal spolu s H. Teminem a D. Baltimorem. Ostatně, Temin Svobodův přínos neopomněl připomenout dokonce i ve svém laureátském vystoupení na ceremonii ve Stockholmu. Modelovému viru, na němž probíhala značná část výzkumu a který zavedl Jan Svoboda, se po světě říká RSV-Prague (pražský kmen viru Rousova sarkomu).

Čím byl přístup českého vědce tak fascinující? K provirové hypotéze dospěl na základě vlastních experimentů a měl dost odvahy své výsledky obhájit ve vědecké diskuzi, i když v té době neznal molekulární mechanismus. Ještě koncem šedesátých let totiž v molekulární biologii nikdo neuvažoval o výjimkách z „centrálního dogmatu“, podle něhož se genetická informace přenáší z úrovně DNA na úroveň RNA. Svobodovi s Teminem, jak dokládá mimo jiné

i jejich dobová korespondence, vrtalo hlavou, proč u retrovirů dosud uznávaná pravidla neplatí. Vyslovili hypotézu, že musí existovat nějaký enzym, který umožní „proti proudu genetické informace“ přepis RNA do DNA. Retroviry jsou svojí životní strategií specifickou skupinou díky mimořádnému enzymu – reverzní transkriptáze, který byl později popsán a paralelně charakterizován v laboratořích D. Baltimore a H. Temina.

DOBA RETROVIROVÁ

Jan Svoboda patřil mezi vědce, kteří posunuli českou virologii na světovou úroveň. Rok 1968 však bohužel ukončil slibně se vyvíjející spolupráci se zahraničím. V 70. letech se i přes nepřízeň režimu opět pohyboval na nobelovské úrovni, když zásadně přispěl k objevu onkogenů – genů, jimiž retroviry navozují nádorovou přeměnu buněk. Pražský kmen viru Rousova sarkomu byl základním materiálem pro objasnění buněčného původu onkogenů, což opět neopomněli zmínit laureáti Nobelovy ceny v roce 1989 Michael Bishop a Harold Varmus.

Po listopadu 1989 bylo velmi přirozené, že se Jan Svoboda stal ředitelem Ústavu molekulární genetiky AV ČR a přijal

značné angažmá i při reformě Akademie věd. Tyto aktivity jej v období 1991 až 1999 stály mnoho času a sil, přesto se ale poté dokázal se svým vrozeným entuziasmem vrátit do laboratoře a pokračovat ve výzkumech, jimž se v této instituci věnoval od šedesátých let.

„Pořád si říkám, že jsem ještě nedal odpověď na základní otázku, totiž co je vlastně třeba k tomu, aby se savčí buňka transformovaná ptačím virem stala producentem tohoto viru. Jaké faktory buněčné, případně další, jsou ve hře? Už se ukazuje, že jich je celá škála včetně kombinací s jinými viry. Je to extrémně zajímavé také proto, že nevíme, proč se retroviry šíří horizontálně, proč HIV přešel z primátů na člověka. Jaké potenciály tady jsou? Z hlediska genové terapie by mělo takové zjištění celkového obrazu obrovský význam, vždyť viry se jednou budou používat jako přenašeči genové informace,“ vyznal se tehdy pětadesátiletý vědec v knize Volnomyšlenkář. Osudy a postoje molekulárního genetiky Jana Svobody (editovala Libuše Koubská). ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV AV ČR A SHUTTERSTOCK

VRACÍME VĚCI DO POŘÁDKU UŽ 25 LET

S TÍMTO MOTTEM PŘIŠLA NA ZAČÁTKU ROKU ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA (ČPP), KTERÁ SLAVÍ ČTVRT STOLETÍ SVÉHO ÚSPĚŠNÉHO FUNGOVÁNÍ. V TU DOBU NIKDO NETUŠIL, CO VŠECHNO LETOŠEK PŘINESE A ŽE PLÁNOVANÉ OSLAVY PŘEHLUŠÍ COVID-19. „KORONAVIROVÁ KRIZE JE ZATĚŽKÁVACÍ ZKOUŠKOU JAK PRO FIRMY, TAK PRO JEDNOTLIVCE. PROVĚŘUJE V PRVNÍ ŘADĚ JEJICH ODOLNOST. A PRO NÁS TO MIMO JINÉ ZNAMENALO, ŽE HESLO, KTERÉ JSME SI PRO NAŠI VÝROČNÍ KAMPAŇ ZVOLILI, DOSTALO SILNĚJŠÍ AKCENT. OBSTÁLI JSME A CÍTÍME JEŠTĚ VĚTŠÍ ODPOVĚDNOST,“ ŘÍKÁ JAROSLAV BESPERÁT, PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČPP.



Jaroslav Besperát je předseda představenstva České podnikatelské pojišťovny (ČPP) a její generální ředitel, dvojnásobný držitel titulu Pojišťovák roku a Manažer roku v odvětví bankovníctví, pojišťovnictví a poradenství. Za jeho působení v ČPP vzrostl obrát firmy až pětinasobně a v roce 2019 předpis pojistného dosáhl rekordních 10,5 mld. korun

Na otázku, jak jste obstáli v koronavirové krizi, jste už v médiích odpovídal několikrát. A tak vím, že se mám podívat z okna. Vidím, že auta jezdí, lidé chodí do práce, takže se pojišťuje...

Tak jinak: jak rychle jste chod pojišťovny na jaře převedli na home office?

Nebudete tomu věřit, podařilo se nám to během dvou tří dnů, za což tady znovu chválím především naše IT, ale také všechny své spolupracovníky. Za takto krátkou dobu jsme fungovali doma z 95 procent. Naše lidi jsme vybavili notebooky, zajistili jim vzdálený přístup do firemního systému, vše zabezpečili. Díky tomu pojišťovna pokračovala bez větších problémů, a to jak správa pojištění, likvidace škod, tak také komunikace s klienty. Naučili jsme se využívat videokonference jako efektivní nástroj spojení se zprostředkovateli, obchodními partnery i zaměstnanci.

A co vaše stovka poboček a více než dvě stovky dalších kanceláří? Fungovaly?

Samozřejmě, i když v mimořádném režimu a za dodržování přísných hygienických pravidel. Dělalí jsme maximum pro

ČPP

ČPP je univerzální pojišťovnou s 25letou tradicí. V současné době patří v ČR mezi TOP pětku v žebříčku pojišťoven. V roce 2019 dosáhl celkový předpis pojistného rekordních 10,5 mld. Kč. Podle České asociace pojišťoven rostla ČPP meziročně o 11,5 %, což je dvojnásobek ve srovnání s trhem. Svým klientům poskytuje komplexní služby v oblasti životního a neživotního pojištění. Pečuje o 1,3 milionu klientů, kteří si sjednali přes 2,3 milionu smluv. Je součástí Vienna Insurance Group.

ČPP sbírá také ocenění od odborné veřejnosti. Kromě vítězství v makléřské anketě Pojišťovna roku obhájila i stříbro v soutěži Zlatá koruna v kategorii podnikatelských pojištění. V posledním ročníku soutěže Nejlepší pojišťovna, vyhlášené deníkem Hospodářské noviny, zařadila porota ČPP mezi tři klientsky nejpřívětivější životní pojišťovny.

to, abychom svým klientům a partnerům zachovali pokud možno co nejvyšší komfort a dostupnost služeb.

KRIZE JAKO MILNÍKY

Navíc by se mohlo říct, že jste na krizové situace jako pojišťovna stavění.

Dalo by se to tak říct, protože na pojišťovny je dlouhodobě vyvíjen jak ze strany akcionářů, tak ze strany ČNB tlak, aby byly na krizové situace dobře připraveny. Takže si dovolím tvrdit, že obor pojištnictví byl na současnou situaci připravený daleko lépe než některé jiné obory.

Na koronavirovou krizi asi nikdo z nás jen tak nezapomene. Jakou další byste zmínil?

Zcela jistě ničivé povodně v roce 2002. Tisíciletá voda rovněž představovala pro všechny zatěžkávací zkoušku. Tehdy jsme jako pojišťovna dostáli

všem svým závazkům vůči klientům, i když šlo o horentní částky. Voda napáchala škody za přibližně 70 miliard korun a pojišťovny z toho zaplatily polovinu, aniž by na rozdíl od bank získaly jakoukoli podporu od státu. Všechno zvládly samy.

Osobně se mi ten rok vryl do paměti ještě z jiného důvodu. Jen pouhý měsíc před těmi povodněmi jsem nastoupil do ČPP jako obchodní ředitel. Doslova a do písmene jsem byl hozený do studené vody.

Chtěl jste vždycky pracovat v pojištnictví? Pomáhat lidem v krizových situacích?

Musím se přiznat, že vůbec ne. Kdybyste mi v době, kdy jsem dokončil studia na Fakultě strojní ČVUT, řekla, že budu pracovat v pojišťovně, tak bych se tomu zasmál. Ovšem člověk mění a život mění. Dnes jsem moc rád, že mohu být součástí tak důležitého oboru, jakým pojištnictví je. Prostupuje celým naším životem, naší prací i soukromím, vlastně je stále s námi. Lidé si to většinou uvědomí až v době, kdy se něco pokazí a my „vracíme věci do pořádku“, jak stojí v našem mottu. Ročně v ČPP vyplácíme přes 200 tisíc škod v objemu více než 5 miliard korun, tedy denně „napravujeme“ cca 548 škod. Když si to představím, naplňuje mě to velkou hrdostí na práci našeho týmu.

DÁRKY K VÝROČÍ DOSTÁVAJÍ KLIENTI

Co všechno jste v roce 25. výročí připravili pro své klienty?

Jsem zastáncem toho, že by naše pojišťovna měla být kreativní a přicházet pravidelně s nějakou novinkou. K výročí jsme však inovací naší produktové nabídky připravili mnohem víc. Na každého čtvrt roku nějakou a k tomu atraktivní slevy ve výši 25 procent na vybrané pojištění. Týká se to povinného ručení, majetkového, životního, ale i podnikatelského pojištění.

Právě to poslední jmenované pojištění pro podnikatele naše čtenáře s největší pravděpodobností zajímá nejvíc. V této oblasti patříte na našem trhu ke špičce, což dokazuje i fakt,

že jste letos právě za ně už počtvrté v řadě získali stříbro v soutěži Zlatá koruna. Jak se vám to daří?

Podnikatelské pojištění pro nás představuje velmi důležitý segment. Vloni vzrostlo o téměř 12 procent, na celkovém předpisu ČPP se podílí jednou třetinou a tento podíl stále roste. Mimořádného úspěchu dosáhla ČPP v oblasti spolupráce s makléři, kde předepsané pojistné dosáhlo loni objemu 3,7 miliardy korun. Nabízíme podnikatelským subjektům pojištění jak formou balíčků, tak i individuálním úpisem u velkých rizik. Umíme pojistit živnostníky, malé a střední podnikatele stejně jako velké průmyslové podniky, nadnárodní společnosti nebo celá města a obce. Ve svém portfoliu máme pojištění majetku i odpovědnosti za újmu vzniklou jinému v souvislosti s podnikatelskou činností, ušijeme „na míru“ individuální krytí pro konkrétní klienty. Snažíme se odlišovat i tím, že umíme pojistit speciální, ne zcela běžná rizika v podnikání, jako například nekonání akce, ať už kulturní, společenské či sportovní, nebo rizika spojená s natáčením krátkých reklam i celovečerních filmů, pořádáním divadelních představení či filmových festivalů.

Když se obloukem vrátíme ke krizi, změnil koronavirus něco i v této oblasti?

Například to, že dnes umíme pojistnou smlouvu u podnikatelských produktů sjednat takzvaně na dálku. Není ji třeba podepisovat, je akceptována zaplacením. V praxi to funguje tak, že klient od nás na základě prvotních informací obdrží návrh smluvní dokumentace a má třicet dnů na jeho prostudování. Pokud souhlasí, „podepíše“ tím, že zaplatí. V opačném případě smlouva vůbec nevznikne. Ukázalo se, že to našim klientům vyhovuje, nyní máme většinu smluv sjednávaných akceptací zaplacením, což je velká změna oproti stavu před koronavirovou krizí. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČPP



AlterEko.info

2020

Kostelec

Úspěch ve světě zítřka? Odolnost především!

6.-7. listopadu 2020

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

2 dny inspirativních diskuzí i praktických tipů,
jak se vyrovnat s novým abnormálem

František Kinský (správce rodového majetku),
Raffaella Tenconi (ADA Economics), generál Petr Pavel,
Miroslav Singer (Generali CEE Holding), Milena Jabůrková (IBM),
Roger Tooze (konzultant), David Navrátil (Česká spořitelna) a další.

Podrobnosti www.altereko.info/kostelec2020

Partneři:



SAVE &
CAPITAL



bnt
ATTORNEYS
IN CEE



akcenta
SPOLNOSTNÁ KANCELÁŘSKÁ A ÚČETNÍ



HROT



SVĚT SE (Z)MĚNÍ. JAK USPĚT?

ZAŽITÉ (OBCHODNÍ) POŘÁDKY MIZÍ, CHAOS SE STÁVÁ NORMÁLEM. VÍTĚZNÉ FIRMY I OSOBNOSTI ZÍTŘKA TAK BUDOU DISPONOVAT ODOLNOSTÍ A ZÁROVEŇ FLEXIBILITOU. SPOLEČNĚ S TÍM MUSÍ BÝT SCHOPNY STŘÍZLIVĚ HODNOTIT SVÉ POSTAVENÍ I CÍLE. OSTATNÍ SKONČÍ MEZI PORAŽENÝMI.

ROGER TOOZE, KONZULTANT

Podstata globálního obchodu se mění. Služby a související proměna struktury celé ekonomiky narůstají na významu. Služby se přitom těžce obchodují a navíc u nich mnohem více než v případě výroby platí, že ten, kdo určuje standardy, disponuje obrovskou výhodou. Globální standardy pak kvůli posledním krokům USA, Číny i některých evropských zemí mizí, což dělá obchod komplikovanější a dražší.

RAFFAELLA TENCONI, ADA ECONOMICS

Evropa musí začít brát výzvu, před kterou stojí, vážně. Nikoli se k ní stavět jako doposud, kdy se sestavovaly grandiózní plány, které až příliš často následovaly dohody uzavřené přes noc a pokusy implementovat suboptimální řešení. Schopnost racionálně zhodnotit, kde jsme a co můžeme dělat, abychom se připravili na zítřek, považuji za mnohem důležitější než například často zmiňované fiskální transfery.

PETR BENEŠ, 6D

Organizace firem a jejich fungování stále stojí na základech položených v šedesátých letech minulého století. To se v posledních letech mění a během následující dekády čekám v tomto smyslu přímo revoluci. V jejím důsledku například budou firmy napříště existovat mnohem kratší dobu, než jsme zvyklí. Stanou se vysoce likvidními entitami vznikajícími za nějakým specifickým účelem, spíše s projektovým smyslem.

MARIAN SALZMAN, TRENDSPOTTERKA

Chaos se stává normálem, jedinou jistotou je nejistota. To vyžaduje velmi odolný charakter, který bude pro úspěch důležitější než intelektuální a emoční kvocient. Vítězové zítřka budou odolní (aby se dokázali poprat s tím, co přichází); agilní (aby se uměli přizpůsobit); natolik nezávislí, aby zvládali myslet sami za sebe, a zároveň natolik sociálně chytří, aby si dokázali vybrat ty správné skupiny lidí, s nimiž se spojí.

Odolnost domácí ekonomiky a firem je ústředním motivem letošního ročníku ekonomického fóra na Novém zámku v Kostelci nad Orlicí. Podrobnosti o „českém Davosu“ včetně odkazů na živé přenosy najdete na www.altereko.info/kostelec2020.

TEXT: ALTEREKO.INFO



ŠTÍTY NA STOLECH A PULTECH VÁS NEOCHRÁNÍ



PANDEMII COVIDU-19 VZALA TENTO ROK SPOLEČNOST LIKO-S JAKO VÝZVU A BĚHEM DVOU TÝDNŮ DOKÁZALA DO PRODEJE UVÉST PRODUKTY ŘADY LIKO-SAFE ZONE. POMOHLY JÍ V TOM DLOUHODOBÉ ZKUŠENOSTI NA PŘEDNÍCH POZICÍCH EVROPSKÉHO TRHU S PROSKLENÝMI PŘÍČKAMI, INOVATIVNÍMI DOTYKOVÝMI STĚNAMI, MOBILNÍMI STĚNAMI I AKUSTICKÝMI ŘEŠENÍMI. DÍKY VLASTNÍMU VÝVOJOVÉMU ODDĚLENÍ A SILNÉ EXPORTNÍ AKTIVITĚ PO CELÉM SVĚTĚ TAK SVÝM ZÁKAZNÍKŮM Z ŘAD INVESTORŮ, DEVELOPERŮ I ARCHITEKTŮ NABÍZÍ OPORU A ŘEŠENÍ PODLE AKTUÁLNÍCH POTŘEB.

ROZDĚL A PANUJ

Máte kanceláře, v nich zaměstnance, kteří spolu neustále komunikují, a za okny celosvětovou pandemii. Je

jasné, že musíte něco podniknout, protože stačí jeden rizikový kontakt a váš byznys může být v ohrožení. V souvislosti s pandemií koronaviru letos na jaře si v LIKO-Su lámali hlavy s tím,



jak nejlépe připravit kanceláře na návrat zaměstnanců z home office. Cílem bylo minimalizovat jakékoliv riziko nárazy mezi spolupracovníky. Šlo hlavně o čas! Pro vývojový tým to byla výzva. Nakonec vyvinuli levný a rychle instalovatelný systém prosklených příček, který poskytuje daleko větší bezpečí než jen přepážky z plexiskla. Slavkovské kanceláře tak kompletně upravili a rozdělili pomocí vlastních příček. Instalace byla rychlá, levná a zrealizovali ji za plného chodu firmy. Což bylo jen další výhodou jejich řešení.

Proč zvolili sklo a ne levnější plexisklo? Sklo je chemicky odolné, především má ale vysokou odolnost proti poškrábání, takže zůstává bez poškození i při častém čištění dezinfekčními prostředky. Moderní vzhled, životnost a stálost pro něj mluví jednoznačně. Je také první volbou pro ty, kteří kladou důraz na ekologii.

Jak se v nově vzniklých kancelářích jejich zaměstnanci cítí? Oceňují především akustickou pohodu, soukromí, které v otevřených kancelářích chybělo, a také bezpečí. Sklo přitom stále zaručuje vizuální kontakt s ostatními kolegy. Zaměstnanci si ale především pochvalují možnost lepšího soustředění na práci. Jak se zdá, open officům už v LIKO-Su nejspíše odzvonilo.

JSME V TOM ZKRÁTKA SPOLEČNĚ

Nebyl by to ale LIKO-S, kdyby nepodal pomocnou ruku i dalším firmám, které řeší stejný problém. Potřebují upravit kanceláře nebo provozy pro své zaměstnance, vytvořit bezpečné a zdravé pracovní prostředí, kde budou moci klidně pracovat stejně jako lidé v LIKO-Su.

Systém LIKO-Safe Zone se neomezuje pouze na dělení kancelářů, kde LIKO-S již tři desetiletí kraluje. Je tak

univerzální a komplexní, že s ním lze ušít na míru řešení i pro školy, obchody, lékárny, zdravotnická zařízení a další prostory.

Ukazuje se, že firmy začínají mít zájem o dlouhodobější řešení, do nichž jsou ochotny investovat. Z původního provizoria se tak nyní stává komplexní způsob ochrany, který zřejmě bude standardem kancelářů, školních, nákupních nebo zdravotnických zařízení. ■

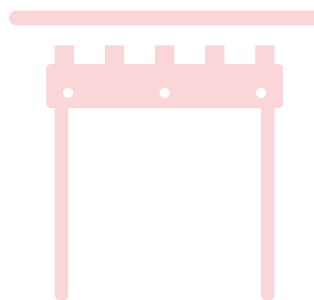
ZDROJ: LIKO-S
WWW.LIKO-S.CZ



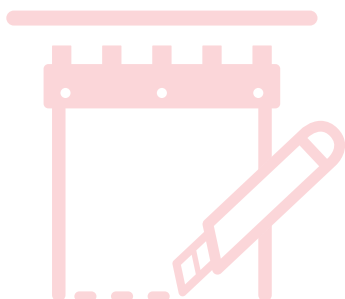
Závěsné fólie do vrat a průchodů

Udržíme vaše průchody v kondici.
Vy ušetříte za vytápění a ochráníte své kolegy.

Příprava závěsných
fólií na míru



Instalace
závěsných fólií



1. MÍSTO
VODAFONE
FIRMA ROKU 2019
JIHOMORAVSKÉHO KRAJE

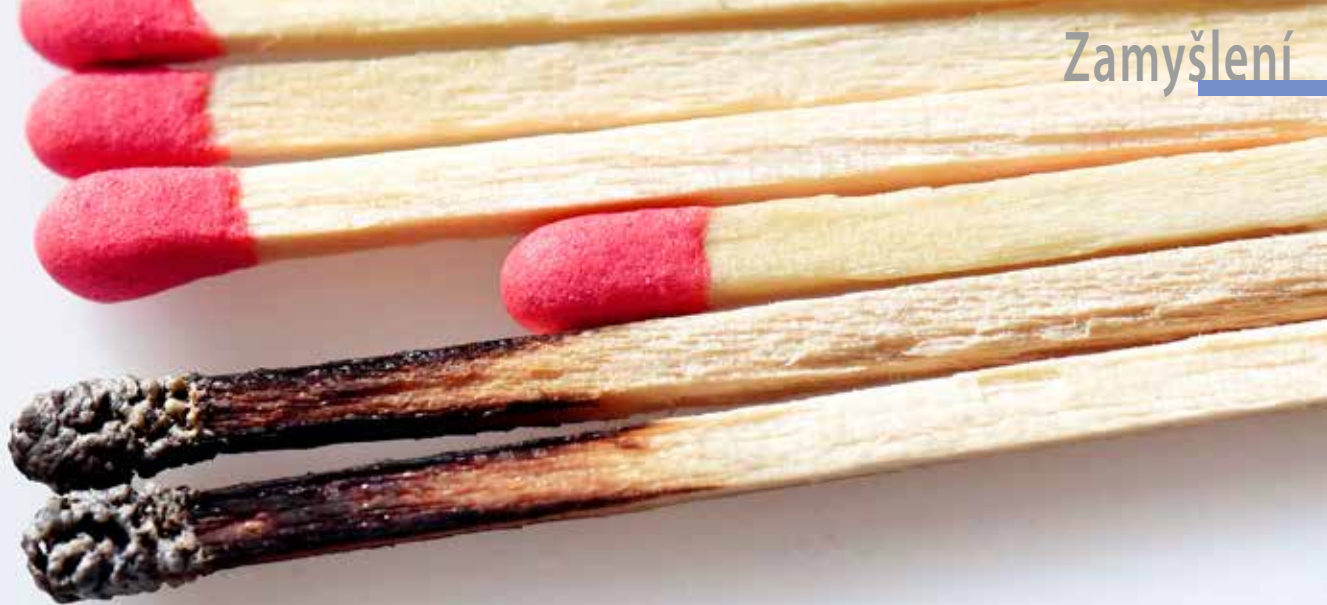
„Poctivost, systém, řád a neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty.
Díky nim se snažíme měnit svět i sebe k lepšímu.“ Jan Sedláček – zakladatel firmy



Obrat'te se na nás
518 399 588

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství



KORONAVIROVÁ KRIZE JAKO UDÁLOST

A opět většina z nás zažívá stavy strachu, znejistění, dyskomfortu.

Na jaře jsme se obávali o život, zdraví, práci – u sebe, ale někdy více u svých blízkých; máme ještě v živé paměti, jak se neurotický civilizační hluk a cval ze dne na den „překlopily“ ve stejně neurotické ticho a klid. Náš život i náš čas se tehdy jaksi „zhustily“. Léto bylo sice zdánlivě radostnější, nicméně cítíme, že šlo jen o pozastavení, sladkou dřimotu, z níž nás narůstající smršť epidemiologických opatření nemilosrdně probouzí. Zamysleme se proto alespoň nad některými širšími poukazy, ke kterým nás současná civilizační situace přímo vybízí.

V prvé řadě mne napadá, jak mrazivě aktuálně dnes zní dávné konstatování Martina Heideggera o **vrženosti** člověka do bytí, jež jej ustavuje tak, že neustále musí **odkrývat** poukazy tohoto světa, aby **porozuměl** jemu i sobě samému. Jak jinak než jako „vrženost“ lze charakterizovat situaci, do níž byla ze dne na den postavena lidská civilizace? Tak nějak jsme „si žili“ a náhle se „cosi událo“.

„**Událost**“ je vždycky něco, co vpadne do „samozřejmého“. Až příliš jsme zaběhli život jakožto „fungování“, proto nás každá „událost“ vykoledí – zvlášť takto razantní. Banální žití nás nudilo, vše bylo pro nás k dispozici („po ruce“) a my jsme si stále rafinovaněji navozovali „události“ jen v akčních filmech, románech, na exotických dovolených... Všednost ztratila vážnost, jako kdyby k ničemu nepoukazovala. A pak přišla

„Událost“ a my ji prožíváme jako jeden velký skandál, čirou absurdnost v jinak racionálně uspořádaném světě, jako selhání jinak báječného systému, prostě něco, co nás uráží svojí **nepatřícností**...

Spolu s Jaspersem můžeme směle hovořit o této Události jako o „**mezni**“, neboť roztrýštila naši sebejistotu, náš pocit (posilovaný vědci, ekonomy a politiky), že „**vlastníme svět**“. Točili jsme se v bludném kruhu přesvědčení, že světu rozumíme, a tudíž jej máme pod kontrolou. O to horší je procitnutí, že tomu tak není. Je pochopitelné, že v těchto dnech máme spíše tendenci ptát se po smyslu „Události“ samé, ale vbrzku se mohla (měla?) stát **zrcadlem**, v němž se bude třeba ptát po **smyslu toho, co bylo před ní, a toho, co bude po ní!** Co když právě tato Událost má „přidělit“ zpětně hluboký smysl té „banalitě“, kterou jsme opovrhovali, a naopak nemilosrdně strhnout falešnou smysluplnost z naší dosavadní bezstarostnosti, neodpovědnosti a popírání rizik?

Pokud budeme Události rozumět jako tomu, co existuje „**jakoby**“, a tímto statusem rozrušuje ostatní dění, které se vymezuje jako „**danost**“, pak budme svým způsobem vděční, že jsme dostali šanci do tohoto zrcadla pohlédnout. Událost totiž ze své podstaty vychyluje „samozřejmost“ a tím umožňuje „**zahlédnout**“ i ty významy, které se předtím jaksi „nehodily“. Událost je rozevření, pozvání, událost je otázka v toku odpovědí. Nežili jsme spíše před Událostí jen „**jakoby**“? A co vůbec znamená „žit“?

V posledních desetiletích jsme nějak pozapomněli skutečnost, že lidské bytí ve světě vyznačuje základní dimenze, kterou Heidegger označuje jako „**starost**“. Ano, koronavirová krize nám „**navtvrdo**“ odkryla právě tuto pravdu: člověk nejen „je“, ale o své bytí se musí starat, neboť je zásadně nezajištěn; jeho existence je neustále vystavena něčemu neurčitému – čili sám sobě je dán jen jako možnost. Ve vší surovosti se ukázalo, že existenciálními atributy lidství jsou vskutku **křehkost, zranitelnost, smrtelnost a závislost**. Všechny tyto projevy bytostné podstaty naší existence nám postavila současná krize (v různé míře) před oči a ukázala jasně, že nebudeme-li je brát vážně a neustále o ně pečovat, může naše lidství jednoho dne ztroskotat opravdu definitivně.

S krizí je to jako s vírou: aby mohla být vskutku impulzem ke změně, musí být jako taková **nahlédnuta, přijata a pochopena, aby mohla být odčiněna**. Bylo by dobré začít urychleně pracovat, „rozfoukávat“ tu **jiskřičku rozumu a svědomí**, o které kdysi tak krásně hovořil Sokrates jako o dvou „instancích“, s nimiž opravdový **člověk** vždycky poměřuje své konání! ■

TEXT: PETR NESVADBA
FOTO: SHUTTERSTOCK

PhDr. PETR NESVADBA, CSc., JE STŘEDOŠKOLSKÝM A VYSOKOŠKOLSKÝM PEDAGOGEM, VYUČUJE HISTORII, ZÁKLADY SPOLEČENSKÝCH VĚD, KOMPARATIVNÍ DÉJINY, ETIKU, FILOSOFII, KULTURNÍ ANTHROPOLOGII A MULTIKULTURNÍ VÝCHOVU

KDY BUDE SPRÁVNÝ ČAS NA NÁBOR NOVÁČKŮ?

„TEĎ NENÍ SPRÁVNÁ DOBA NA HLEDÁNÍ NOVÝCH ZAMĚSTNANCŮ, POČKÁME, AŽ FIRMY ZAČNOU VÍC PROPOUŠTĚT, A POTOM ZAČNEME HLEDAT.“ „NEVÍME, CO BUDE, TAKŽE NAJÍMAT JE V TUHLE CHVÍLI RISKANTNÍ.“ MOŽNÁ VÁM JSOU TYHLE VĚTY POVĚDOMÉ, ANEBO SI DOKONCE ŘÍKÁTE, JESTLI V SOUČASNÉ DOBĚ NÁBOR, TAK JAK JSME NA NĚJ ZVYKLÍ, VŮBEC EXISTUJE. KDY TEDY BUDE SPRÁVNÁ DOBA NA NÁBOR NOVÝCH ZAMĚSTNANCŮ?



můžete oproti ostatním firmám vyniknout, být napřed a ty nejlepší získat pro sebe. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIE

Tři argumenty, proč se na čekání prostě vykašlat:

1 Pokud ve firmách začnou víc propouštět, je velmi pravděpodobné, že nepouští ty, kteří jsou pro ně největším přínosem, tedy výkonné lidi a tahouny. Stav se většinou snižují tam, kde to je pro firmu nejméně citelné.

2 Pokud se na trhu práce objeví produktivní člověk, protože už mu jeho současná práce prostě nedává smysl, pracuje ve výrazně postiženém oboru nebo ho překvapil špatný přístup zaměstnavatele během krizových momentů, zůstane volný pouze velmi krátkou dobu a vy ho právě v ní musíte zachytit.

3 Myslet si, že to bude jiné, až bude doba lepší a příznivější, je bláhové. Výkonní jedinci jsou „úzkoprofilové zboží“, o které mají zájem všichni a jehož je nedostatek.

Je zřejmé, že některé české i mezinárodní firmy musely propustit část svých zaměstnanců a některé měly opravdu „namále“. A i když to díky médiím může vypadat, že jde o plošnou záležitost, netýká se rozhodně všech firem. Možná nějaký konkrétní obor zažívá krušné časy, možná se na ně ale vlastně připravoval už několik let, přestože zvenčí to teď může vypadat katastrofálně. Kolektivní panika je v tomhle případě nepřítelem jakéhokoli posunu kupředu. A to platí i pro oblast náboru nových lidí.

PROČ ČEKAT?

Panika spojená s nejistou dobou zmate nejednoho ředitele firmy a ten pak pochopitelně dává náboru nových lidí červenou. Stačí ale trochu podstoupit, podívat se na čísla, fakta a informace a bude vám jasné, že je to v mnohých případech škoda a možná dokonce nerozumné.

Pokud víte, koho hledáte, proč ho hledáte, máte vše promyšlené a připravené,

není rozhodně na co čekat. Vhodného uchazeče si určitě dřív či později najdete. A naopak čekání na to, až se na trhu práce objeví víc lidí, nebo na to, jak se celá současná situace vyvine, může být čekáním bez konce.

SPRÁVNÁ DOBA

Kdy tedy bude ten pravý čas na nábor nových lidí? Jednoduše tehdy, když je ve firmě potřebujete. A mám pro vás jeden pádný důvod, proč se do toho pustit hned, jestliže lidi potřebujete a jestliže to jen trochu jde. V nesnadných časech totiž potřebujete ty nejlepší. A ti jsou možná právě TEĎ bez práce. Ale když píšu „ted“, myslím to doslova.

Budete-li čekat, až bude doba jistější, až se na trhu práce uvolní víc lidí, nebo až naprší a uschne, je dost možné, že už bude přebráno.

Když tedy budete vidět už teď, dáte světu vědět, že jste tady a že mimočodem hledáte šikovné lidi do svých týmů,



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



BUDUJEME
HRDĚ
ČESKO

OCENŮJEME NEJLEPŠÍ ČESKÉ PODNIKATELE

zapojte se

BEZPLATNÁ
ONLINE
REGISTRACE

čeští lídři

české know-how

český export

OCENĚNÍ ČESKÝCH LÍDRŮ

český lídr
(14 krajských vítězů)

OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

malá společnost, střední společnost,
velká společnost, výjimečná
podnikatelka, cena za výjimečný
růst firmy, cena za inovativní řešení,
cena za digitální transformaci

OCENĚNÍ ČESKÝCH EXPORTÉRŮ

malá společnost, střední
společnost, velká společnost

I PODNIKATELÉ MOHOU KLIDNĚ SPÁT

TVRDÍ RENÁTA KADLECOVÁ, VÝKONNÁ ŘEDITELKA GARANČNÍHO SYSTÉMU FINANČNÍHO TRHU



Jaké je postavení GSFT v českém finančním systému?

Jde o samostatnou právnickou osobu, jejímž úkolem je ochrana klientů před důsledky případných úpadků bank, stavebních spořitelien a družstevních záložen. Vyplácí náhradu za vklady, když daná instituce není schopna dostát svým závazkům.

Mohou se o fond opřít i podnikatelé?

Ano, pojištění vkladů se kromě fyzických osob vztahuje také na právnické osoby, a to bez ohledu na jejich velikost. Výjimkou jsou pouze vklady finančních institucí (institucí, které k podnikání potřebují licenci ČNB a u nichž finanční činnost převažuje), vklady státu (včetně zdravotních pojišťoven) a větších obcí. Pojištění se týká běžných, termínovaných i spořicíh účtů stejně jako vkladních knížek a stavebního spoření. Pojištěny nejsou investice do akcií, dluhopisů ani podílových fondů.

Jakými principy se řídí mezinárodní spolupráce GSFT?

Základní pravidla určuje evropská legislativa. Výše pojištění vkladů je jednotná v celé EU, a to sto tisíc eur (příp. v přepočtu) na jednoho zákazníka v jedné bance. Současně stanoví maximální lhůty pro vyplacení náhrad. Od roku 2024 to bude jednotně sedm pracovních dní, což v ČR platí již od roku 2016. Legislativa také upravuje povinnost spolupráce států v různých specifických případech.

Kdo do fondu přispívá?

Banky, stavební spořitelny, družstevní záložny a vybraní obchodníci s cennými papíry. Letos uhradilo příspěvek 51 institucí (celkem 4 908,9 mil. korun). Garanční systém (resp. předtím Fond pojištění vkladů) vrátil za dobu existence vklady asi 350 tisícům klientů třinácti bank a pěti záložen ve výši 45 659,6 mil. korun.

Čím aktuálním se zabýváte v současné době?

Nyní, kdy náhrady nevyplácíme, převážně zátěžovými testy a zlepšováním mechanismu komunikace s partnery v zahraničí. Věnujeme se také osvětě a nedávno jsme spustili nové webové stránky, kde zájemce jednoduše najde odpovědi na to, co, kde a jak je pojištěno. ■

TEXT: JOZEF GAŘIK
FOTO: ARCHIV GSFT

inzerce

zelenka

S překlady dokumentace si nedělejte starosti

Vaše manuály, návody a další odborné texty svižně přeložíme až do 120 jazyků.

30+

LET
ZKUŠENOSTÍ

220

PŘEKLÁDANÝCH
ODVĚTVÍ

2

CERTIFIKACE
ISO (9001 A 17100)

20%
SLEVA

na 1. zakázku s kódem **TN-2020**
www.zelenka.cz



CO PŘINÁŠÍ VELKÁ NOVELA ZÁKONÍKU PRÁCE

VÍTE, JAKÉ JSOU ZÁSADNÍ ZMĚNY V ZÁKONÍKU PRÁCE, KTERÉ JSOU ÚČINNÉ OD 30. ČERVENCE? AKTUÁLNÍ, TZV. KONCEPČNÍ NOVELA ZÁKONÍKU PRÁCE A DALŠÍCH SOUVISEJÍCÍCH PŘEDPISŮ, PROVEDENÁ ZÁKONEM Č. 285/2020 SB., PŘINÁŠÍ S ÚČINNOSTÍ OD 30. 7. 2020 A ZČÁSTI AŽ OD 1. 1. 2021 DO OBLASTI PRACOVNĚPRÁVNÍCH VZTAHŮ ŘADU ZMĚN, KTERÉ MAJÍ ZEJMÉNA ZJEDNODUŠIT REALIZACI PRÁV ZAMĚSTNANCE A ZAMĚSTNAVATELE, A PŘÍSPĚT TAK K VYŠŠÍ FLEXICURITĚ V RÁMCI PRACOVNĚPRÁVNÍCH VZTAHŮ (TJ. FLEXIBILITĚ NA STRANĚ ZAMĚSTNAVATELE A JISTOTĚ/SECURITĚ NA STRANĚ ZAMĚSTNANCE).

ZMĚNY V DORUČOVÁNÍ PÍSEMNOSTÍ

Vítanou změnou je **zjednodušení postupu při doručování písemnosti zaměstnanci, které jsou mu doručovány do vlastních rukou**. Novela konečně reagovala na značné problémy, které v praxi dosavadní úprava působila. Do vlastních rukou se podle zákoníku práce doručují zaměstnanci písemnosti týkající se vzniku, změn a skončení pracovního poměru nebo dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr, odvolání z pracovního místa vedoucího zaměstnance, důležité písemnosti týkající se odměňování, jimiž jsou mzdový výměr nebo platový výměr, a záznam o porušení režimu dočasné práce neschopného pojištěnce.

Zjednodušení spočívá v tom, že zaměstnavatel je sice povinen primárně

doručovat do vlastních rukou na pracovišti, ale není-li to možné, může zaměstnanci doručovat, kdekoliv bude v zásadě zastížen, prostřednictvím provozovatele poštovních služeb, prostřednictvím sítě nebo služby elektronických komunikací anebo (zcela nově) prostřednictvím datové schránky. Z těchto dalších způsobů doručení si zaměstnavatel, pokud nebylo možné doručit na pracovišti, může vybrat kterýkoliv, protože není stanovena hierarchie určující jejich pořadí.

Prostřednictvím provozovatele poštovních služeb bude nově doručováno na adresu, kterou zaměstnanec zaměstnavateli písemně sdělil. **Odpovědnost za správnost adresy má zaměstnanec. Zaměstnavateli odpadá povinnost si doručovací adresu jinak zjišťovat.** Co je třeba v této souvislosti ještě zdůraznit, je sjednocení úložní lhůty vyžadované zákoníkem práce se lhůtou plynoucí

z poštovních podmínek České pošty. Obě lhůty jsou nově stejné a činí 15 kalendářních dní. Současně odpadá i povinnost vyhotovovat písemný záznam o poučení zaměstnance o následcích odmítnutí převzetí doručované písemnosti.

Možnost doručovat **zaměstnanci do datové schránky** je podmíněna jeho **písemným souhlasem**. Pro případ, že se zaměstnanec nepřihlásí do datové schránky ve lhůtě 10 dnů od dodání zprávy, platí zde fikce doručení a písemnost se má za doručenu posledním dnem této lhůty. Při doručování do datové schránky se nevyžaduje uznávaný elektronický podpis na doručované písemnosti ani se nevyžaduje potvrzení převzetí zprávou podepsanou uznávaným elektronickým podpisem.

Nově může i zaměstnanec doručovat zaměstnavateli do datové schránky,

ale taktéž jen za předpokladu, že s tím zaměstnavatel **písemně souhlasil**. V této souvislosti je důležité upozornit na to, že **zaměstnavateli je do datové schránky doručeno již dnem dodání zprávy bez ohledu na to, kdy se do datové schránky přihlásí**.

Konečně došlo k zavedení fikce doručení zaměstnavateli, pokud ten odmítne písemnost převzít nebo jinak znemožní její doručení v místě svého sídla. V takovém případě se písemnost považuje za doručenu dnem, kdy k takové skutečnosti došlo.

ZMĚNY V PŘECHODECH PRÁV A POVINNOSTÍ Z PRACOVNĚPRÁVNÍCH VZTAHŮ

K přechodu práv a povinností z pracovních vztahů může dojít jen v případech stanovených zákoníkem práce či jiným zákonem. Podle zákoníku práce ve znění před novelou k přechodu práv a povinností z pracovních vztahů postačil pouhý převod činnosti (úkolů) zaměstnavatele, případně její části, k jinému zaměstnavateli. Úpravě chyběly jasné podmínky přechodu obvykle splněny při outsourcingu, insourcingu služeb nebo změnách dodavatelů atp. Novela má proto přinést omezení okruhu případů, v nichž k přechodu dochází. Zavedla kumulativní podmínky, které musí být současně splněny, aby k přechodu práv a povinností z pracovních vztahů došlo. Ty jsou následující:

- činnost je po převodu vykonávána stejným nebo obdobným způsobem a rozsahem;
- činnost nespočívá zcela nebo převážně v dodávání zboží;
- bezprostředně před převodem existuje skupina zaměstnanců, která byla záměrně vytvořena zaměstnavatelem za účelem výhradního nebo převážného vykonávání činnosti;
- činnost není zamýšlená jako krátkodobá nebo nemá spočívat v jednorázovém úkolu a
- je převáděn majetek, popřípadě právo jeho užívání nebo požívání,

je-li tento majetek s ohledem na charakter činnosti pro její výkon zásadní, nebo je převzata podstatná část zaměstnanců, které dosavadní zaměstnavatel používal při výkonu činnosti, závisí-li tato činnost v podstatné míře pouze na zaměstnancích, nikoliv na majetku.

Jejich splnění však nebude vyžadováno v případě přechodu práv a povinností upravených zvláštními právními předpisy (např. přechod při koupi závodu, fúzi společností). Změny doznalo i ukončení pracovního poměru zaměstnancem z důvodu přechodu práv a povinností z pracovních vztahů tím, že zaměstnanec má nově 15denní lhůtu k podání výpovědi, počítanou ode dne jeho informování o přechodu práv a povinností.

TRANSPOZICE NOVELY SMĚRNICE O VYSÍLÁNÍ PRACOVNÍKŮ

Směrnice č. 96/71/ES upravuje vysílání zaměstnanců v rámci EU a z důvodu rozdílnosti úpravy pracovního práva v jednotlivých státech určuje minimální standardy ochrany vysílaných pracovníků. Transpozice novely uvedené směrnice do našeho právního řádu s sebou přináší změnu v tom, že na zaměstnance vyslaného z jiného členského státu EU do České republiky se bude vztahovat naše právní úprava, a to nejen jako tomu bylo dosud v případě minimální mzdy, nejnížší zaručené mzdy a příplatků za práci přesčas, ale i v případě veškerých povinných složek mzdy vypláčených v souvislosti s vysláním zaměstnanců v rámci nadnárodního poskytování služeb. Stejně platí i pro poskytování ubytování a náhrad cestovních výdajů v souvislosti s výkonem práce. V případě, že vyslání přesáhne 12 měsíců, budou se na vyslaného zaměstnance vztahovat veškeré podmínky pro zaměstnávání v pracovním poměru podle našeho zákoníku práce, s výjimkou úpravy vzniku, změny a zániku pracovního poměru. Naše právní úprava se však nepoužije, je-li právní úprava vysílajícího státu EU pro zaměstnance výhodnější. Novela v této souvislosti ještě odstraňuje duplicitu v případě náhrady mzdy za dovolenou, kdy náhrada mzdy podle českého zákoníku práce nepřísluší v tom rozsahu, ve kterém byla zaměstnanci poskytnuta podle právních předpisů vysílajícího státu.

NĚKTERÉ DALŠÍ ZMĚNY

S účinností od 30. července t. r. novela zákoníku práce přinesla změny v počítání lhůt v pracovních vztazích, zrušila povinnost vydat potvrzení o zaměstnání v případě dohod zaměstnanců činných na základě dohody o provedení práce, pokud dohoda nezaložila účast na nemocenském pojistění nebo z odměny nebyly prováděny srážky ze mzdy v rámci exekuce či výkon rozhodnutí, zúžila možnost odvolat vedoucího zaměstnance, zvýšila ochranu zaměstnance proti nepřiměřeně nízkým příjmům prostřednictvím nejnižších úrovní zaručené mzdy či nahradila tříměsíční pracovní režim víceměsíčním, pod který spadají i jiné režimy, ve kterých se zaměstnanci střídají i ve více než třech směnách s tím, že tito zaměstnanci budou mít právo na stanovenou pracovní týdenní dobu v rozsahu 37,5 hodiny.

Změny, které nejsou vázané na kalendářní rok a na veřejné rozpočty, vstoupí v účinnost až od 1. 1. 2021. Mezi ně patří zavedení nového pracovního institutu – sdíleného pracovního místa, zcela nová úprava počítání dovolené, kdy stávající princip počítání dovolené ve dnech bude nahrazen spravedlivějším a přesnějším počítáním v hodinách, vycházející z příslušné délky týdenní pracovní doby (vyjádřené v hodinách), či změny v oblasti náhrady újmy či prevence pracovních úrazů a nemocí z povolání.

S ohledem na rozsah novely se budeme výše zmíněným dalším změnám zákoníku práce věnovat příště. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Lenka Kvapilová Hofmanová
je advokátkou
v advokátní kanceláři
KVAPIL KVAPILOVÁ
HOFMANOVÁ

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. 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 servisAdvokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

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

Tisk

Akontext s.r.o.

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

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Ještě před rokem si přezdívku „ekonomický zázrak“ začala místo Číny přivlastňovat Indie. Třetí největší trh na světě však skrytě ohrožuje vysoký veřejný dluh. Jak se s ním vyrovná v době pandemie koronaviru a jaký dopad má nestabilita indické ekonomiky na české exportéry?



Navzdory dopadům pandemie covidu-19 zůstává Vietnam jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik na světě. Podle posledního odhadu MMF bude patřit k několika málo zemím, které si i letos zachovají pozitivní růst. Jak s tímto faktem pracují tuzecké firmy?

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd. Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému 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.

Rok malého podnikání 2020



CÍL PROJEKTU RŮST

CÍLOVÉ SKUPINY ŽIVNOSTNÍCI A MALÉ PODNIKY

INOVACE, NOVÉ
TECHNOLOGIE A KREATIVNÍ
PRŮMYSL

RODINNÉ PODNIKÁNÍ JAKO
STABILIZÁTOR NÁRODNÍ
EKONOMIKY

ZAMĚSTNANCI JAKO KLÍČOVÝ
FAKTOR ÚSPĚCHU FIRMY

ZJEDNODUŠENÍ
PODNIKÁNÍ - LEGISLATIVNÍ
A DAŇOVÁ PODPORA

ROZVOJ ŘEMESEL
A PODPORA VENKOVA

EXPORT
A JEHO NOVÉ FORMY

DIGITALIZACE
A KYBERNETICKÁ
BEZPEČNOST, ONLINE
NÁSTROJE PRO PODNIKÁNÍ



PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE

Generální partneři projektu:

ŠKODA AUTO, Volkswagen Financial Services, Komerční banka, a. s.

Partneři projektu:

Google, IPSOS, SIEMENS

Generální mediální partner:

MAFRA, a.s.

Mediální partner:

TRADE NEWS



Sledujte nás na sociálních sítích

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)



VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ KORPORÁTNÍ BYZNYS

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

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB