

# TRADE NEWS

1 / 2021  
X. ročník

*Magazín o obchodu a exportu  
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

## VISEGRÁDSKÁ ČTYŘKA ZŮSTÁVÁ PEVNÝM BODEM STŘEDNÍ EVROPY



Czech  
Republic  
The Country  
For The Future



18  
miliard

# FINANCUJEME VAŠI ZELENOU BUDOUCNOST

---

Vstupte do světa ekologických investic,  
vše důležité zařídíme za vás.

Více na [kb.cz/udrzitelne](https://kb.cz/udrzitelne).



BUDOUCNOST  
JSTE VY  KB

## Vážené čtenářky a vážení čtenáři TRADE NEWS,

ne náhodou se první letošní vydání zaměřuje na Vísegrádkou skupinu, která byla založena 15. února 1991. U jejího zrodu stáli prezident ČSFR Václav Havel, polský prezident Lech Wałęsa a maďarský premiér József Antall. Inspirace uskupení však sahá až do roku 1335, kdy se v maďarském Vísegrádu polský, český a uherský král zavázali k věčnému přátelství a úzké spolupráci v politických a obchodních otázkách. Smyslem novodobé aliance měla být především vzájemná pomoc při přechodu uvedených zemí k demokratické společnosti a začlenění do euroatlantických struktur.

Nedávně 30. výročí podtrhlo, že uskupení své původní ambice v mnoha ohledech předčilo. Spolupráce nyní sahá od hospodářství přes vědu a výzkum až po kulturu. Po rozdělení Československa v roce 1993 se vísegrádká trojka rozšířila na čtyřku, běžně označovanou jako V4. Klíčovým milníkem pro všechny země V4 byl pochopitelně společný vstup do Evropské unie v roce 2004. Země Vísegrádu mají od té doby možnost koordinovat projednávání vybraných témat v orgánech Evropské unie, od pracovní až po tu nejvyšší úroveň. Je nutno podotknout, že naše pozice se nemusí vždy shodovat a v některých oblastech, jako je lákání významných zahraničních investorů, jsme přímými konkurenty. Nicméně fakt, že země V4 teoreticky tvoří čtvrtou největší ekonomiku v rámci EU, má patřičnou váhu a respekt.

Ekonomický význam V4 ukazuje i postavení jednotlivých zemí v našem zahraničním obchodě. Aktuálně je Slovensko naším druhým nejvýznamnějším exportním trhem – Polsko v tomto ohledu zaujímá třetí a Maďarsko devátou pozici. Proto je potřeba věnovat pozornost bilaterálním hospodářským a obchodním vztahům s těmito zeměmi. Přes značná utlumení aktivit v důsledku koronavirové pandemie bylo dosaženo i vloni poměrně slušných výsledků, o kterých se dočtete na následujících stránkách.

V současné době poznamenané závažnou epidemiologickou situací lze Vísegrádkou skupinu vnímat také jako podpůrné uskupení pro cestu z pandemie i jako prostor pro budoucí ekonomické oživení. Problematika boje s covidem-19 proto vévodila i letošním jubilejním setkáním. Osmého a devátého února 2021 jednali prezidenti zemí V4 v rámci polského předsednictví na poloostrově Hel a kromě připomenutí výročí vzniku aliance diskutovali i problematiku pandemie a postup vakcinace. Došlo ale i na oblast energetiky a plnění klimatických cílů. Prakticky týden poté se v polském Krakově uskutečnil summit předsedů vlád zemí V4 s podtitulem zmíněného 30. výročí. Agenda zahrnovala kromě zahraničně-politických otázek i spolupráci v oblasti digitalizace a digitální transformace regionu či výzkumu, vývoje a inovací. Opět se ale hlavní pozornost upínala na překonání negativních sociálních,



Foto: archiv MPO

ekonomických a politických dopadů stávající pandemie.

Závěrem mi proto dovoluji vyjádřit naději, že stejně jako naše středoevropské uskupení úspěšně prošlo demokratizací a zapojením do evropského a mezinárodního prostoru, brzy úspěšně vstoupí do postcovidové doby. Přeji vám pevně zdraví a brzký společný návrat k „business as usual“.

ING. MARTINA TAUBEROVÁ,  
NÁMĚSTKYNĚ MINISTRA PRO ŘÍZENÍ SEKCE EVROPSKÁ UNIE  
A ZAHRANIČNÍ OBCHOD,  
MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace malých a středních podniků

a živnostníků ČR

www.ampsp.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: 26. 2. 2021 Náklad: 8000 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 LIKO-S Holding, 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



10

10 Rozhovor / Slovensko  
Rastislav Káčer: Česko-slovenské vztahy definují láska i rozum



26

13 Infografiky  
Slovensko, Polsko, Maďarsko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

24 Do světa za obchodem / Visegrádská skupina  
Visegrádská čtyřka zůstává pevným bodem střední Evropy

26 Do světa za obchodem / Slovensko  
Slovensko: Stabilní exportní cíl českých firem. Víc vyvážíme jen do Německa

30 Rozhovor / Zdravotnictví  
Adam Janek: Ve strachu před covidem nezapomínejme na další zdravotní péči a hlavně na prevenci

34 Profiliga / LASAK  
Jakub Strnad: Chceme zůstat českou jedničkou se zahraničním renomé. Covid nás zocelil



34

37 Zápisník  
Bankovní identita – digitální klíč, který odemkne nejen bankovní účet

38 Rozhovor / Slovensko  
Anna Matúsová: Slováci i Češi dokáží jít za svým cílem. A chtějí vybudovat něco, co přetrvá

42 Do světa za obchodem / Polsko  
Polsko: Rozsáhlý náročný trh, který slyší na kvalitu

46 Podpora exportu / Polsko  
Polsko vyhlíží globální oživení

48 Profiliga / Beznoska  
Pavel Milata: Doba je těžká, ale flintu do žita neházíme. Snažíme se stavět další plány



42

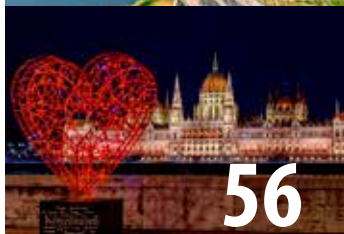
54 Rozhovor / Maďarsko  
Miklós Boros: Česko-maďarské vzájemné vztahy jsou velmi intenzivní. Po odeznění pandemie máme dobrý základ pro rychlý růst

56 Do světa za obchodem / Maďarsko  
Maďarsko: Oblíbený soused bez společné hranice

60 Rozhovor / Maďarsko  
Radek Jakubský: Splnit slovo a dodržet kvalitu, to je to, co se nám vyplácí. Nejen v Maďarsku

62 Profiliga / 3D tiskárna  
Aby nezmizel úsměv. Češi o krok napřed

64 Podpora exportu / Maďarsko  
Dóra Egressy: Maďarsko je nám blíží, než si myslíme. Českým exportérům se tam navzdory covidu daří



56



64

74 Rozhovor / Finance  
Martin Vít: Fotbal a podnikání jsou o tomtěž. Silný tým a usilovná práce

## TRADE NEWS PARTNEREM

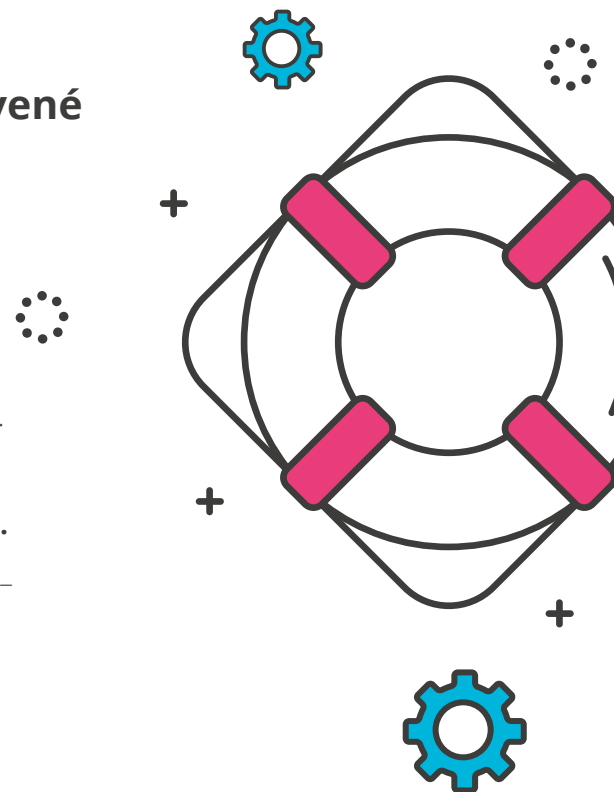


# EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH POHLEDÁVEK

NOVĚ I DO ZEMÍ EU DO 31. 12. 2021  
A ZÁRUKY ZA ÚVĚRY COVID PLUS DO 30. 6. 2021

EGAP i nadále nabízí služby speciálně upravené na pomoc českým vývozcům ohroženým dopady aktuální virové pandemie.

- + **Pojištění vývozních pohledávek** – pojištění pohledávek proti komerčním a politickým rizikům nezaplacení v důsledku platební neschopnosti či platební neuvle zahraničního kupujícího. Vzhledem k současné pandemii se pojištění dočasně vztahuje i na pojištění krátkodobých pohledávek do zemí EU. Pohledávky přijímáme k pojištění s datem vzniku pohledávky **do 31. 12. 2021**.
- + **Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu** – pojištění výrobního rizika ošetří riziko neodebrání zboží. Pojištění kryje náklady na samotnou výrobu. Spolu s pojištěním pohledávek lze tak pokrýt celý obchodní případ.
- + **Záruky za provozní a investiční úvěry – COVID PLUS** – vládní program, který byl prodloužen **do 30. 6. 2021**, je určen všem vývozcům či výrobním podnikům, kteří mají aspoň 250 zaměstnanců a potýkají se s nedostatkem likvidity způsobeným současnou pandemií. Žádejte u své banky.
- + **Pojištění investic** – pojištění zahraniční investice proti riziku vyvlastnění, politickým represím a znemožnění transferu výnosů do ČR pro investory nebo pojištění úvěrů na investice proti nesplacení pro banky.





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



# ROK NOVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ 2021

[www.rnp2021.net](http://www.rnp2021.net)

## O projektu

V novém roce 2021 jsme se v asociaci rozhodli vydat směrem pozitivním, a proto jsme pro vás připravili nový projekt: Rok nových příležitostí 2021. Cílem projektu je ukázat malým a středním firmám a živnostníkům cesty ke zvládnutí změn vyplývajících z krizového ekonomického období a k využití nových příležitostí a přístupů k podnikání. Rok 2021 bude rokem velkých změn, na které je nutné se adaptovat. AMSP ČR chce přinést inspiraci, jak na to, kde hledat nové příležitosti. Cílovou skupinou jsou malé a střední podniky a OSVČ, spolky, pozorovatelé a partneři AMSP ČR, marketingový dosah cca 300 000 subjektů.

## Hlavní témata projektu



Zvládnutí změn  
v podnikání  
v důsledku  
koronavirové krize



Produktivita, nový přístup  
k zákazníkům  
a partnerům, udržitelnost  
a CSR



Nové přístupy k řízení  
týmu a práce se  
zaměstnanci



Marketingové,  
technologické a digitální  
trendy

## Jsou pro vás tato témata zajímavá?



Staňte se součástí projektu  
a získejte aktuality a pozvánky  
na akce přednostně!  
Registrace na odběr novinek  
je ZDARMA.

Generální partneři projektu



Partner projektu

Českomoravská záruční  
a rozvojová banka, a.s.

Generální mediální partner  
projektu



Mediální partneři projektu

TRADE NEWS, Elite Bloggers  
Hub, BusinessInfo.cz

## Vážené čtenářky, vážení čtenáři a příznivci podnikání,

začal nový rok a naše asociace pokračuje v intenzivní práci nejen pro své členy, ale pro všechny malé a střední podniky a živnostníky. Máme za sebou poměrně složité období koronavirové krize, která bohužel není u konce a bude nás dál ovlivňovat a limitovat. U nás v asociaci to bereme jako výzvu, protože víme, že stěžování si a pláč nad rozlitym mlékem nám nepomohou. Jdeme dál pozitivní cestou, a jak už říkala moje maminka, na všem zlém se dá najít i něco dobrého. Proto jsme na letošek připravili hlavní projekt pod názvem Rok nových příležitostí 2021 a srdečně vás zveme k účasti na něm.

Hlavním cílem tohoto projektu je ukázat nové cesty ke zvládnutí přicházejících změn při plném využití nových příležitostí a přístupů k podnikání, a to jak v oblasti nových pracovních postupů, tak nových technologií. Naše asociace ve spolupráci se silnými partnery chce

přinést inspiraci, jak na to, kde tyto nové příležitosti objevovat, jaké jsou nové trendy a jak se jim co nejsnadněji a nejlépe přizpůsobit. Cílovou skupinou jsou malé a střední podniky, řemeslníci, OSVČ, spolky, pozorovatelé a partneři AMSP ČR.

Můžete se těšit na online konference, webináře, podcasty a rozhovory se zajímavými hosty, edukační videa, rady, tipy a doporučení. My se zase těšíme na vás. Více informací naleznete na [www.rnp2021.net](http://www.rnp2021.net). Budeme rádi a děkujeme předem za všechny podněty, připomínky a doporučení, které by nás mohly posunout k dalšímu zlepšení našich služeb pro vás. ■

S přáním pevného zdraví a hodně sil

KAREL DOBEŠ,

PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Rezervujte si svůj  
čas dne 18. 3. 2021  
na online  
konferenci  
od AMSP ČR

## Zvládnutí změn v podnikání v důsledku koronavirové krize (online konference)

Dne 18. 3. 2021 zveřejníme konferenci na téma Zvládnutí změn v podnikání v důsledku koronavirové krize, kde se dozvíte výsledky unikátního průzkumu AMSP ČR, dále zajímavosti na téma Strategie podpory MSP 2021+, nových produktů ČMZRB pro podnikatele, chuti investovat ze strany rodinných podniků, potenciálu dotací a mnoho dalšího. Svůj pohled na zhodnocení dopadů krize přidá vicepremiér, ministr průmyslu a obchodu a ministr dopravy Karel Havlíček.

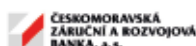
Generální partneři projektu



ŠKODA



Partner projektu



Generální mediální partner projektu



Mediální partneři projektu



# UČEBNÍ OBORY NA DRUHÉ KOLEJI?

Aktuálně jsme v situaci, kdy žáci nejen středních škol jsou již víceméně několik měsíců mimo prezenční výuku a vyučujeme distančně. Celospolečensky se řeší problém distančního vzdělávání, úprava přijímacích řízení a jednotných přijímacích zkoušek, mimořádné snížení objemu a náročnosti maturitních zkoušek a umožnění vzdělávání těm nejmladším žákům z prvního stupně základních škol. Bohužel je zde jedna významná skupina žáků (je jich bezmála 90 tisíc), o které se debata nevede a nikdo je neřeší. Jedná se o žáky učebních oborů v rámci středních odborných škol a učilišť.

Zatímco pro studijní (maturitní) obory je využití distančního vzdělávání bez větších obtíží možné, **pro odborný výcvik učebních oborů je bezmála nepoužitelné.** Je třeba připomenout, že žáci učebních oborů jsou vzdělávání pro své budoucí uplatnění v manuální práci a šikovnosti. Tomu odpovídají i jejich vzdělávací programy, které jasně určují, že minimálně **polovina studijní doby musí být věnována odbornému výcviku** – tedy reálné pracovní činnosti ve školních dílnách, školních provozovnách služeb a firmách v rámci individuálního odborného výcviku. Mnoho učebních oborů **má dotaci odborného výcviku i vyšší,** vždy ve prospěch odborného výcviku oproti teoretickému vzdělávání ve školních třídách. Obvyklé je výukové uspořádání, kdy žáci učebních oborů jsou **jeden týden na odborném výcviku a jeden týden ve škole.** Jistě, teoretické vzdělávání lze s určitými omezeními provádět i u učebních oborů distančně, ale odborný výcvik nikoliv.

**Žáci obvykle nemají doma soustruh, svářečku, dílenské pracovní stoly apod.** Situace je tedy taková, že období, kdy by měl probíhat odborný výcvik, jsou **učni zcela bezprizorní** a žádnému vzdělávání ve smyslu odborného výcviku v tomto čase nejsou a nemohou být podrobováni. **Ze svých škol dostávají online formou různé prezentace, manuály, videa** a úkoly, které ale spíše patří do oblasti teoretického vyučování. **Jak naučíte žáka doma obrábět kovy, vyrobit skříň, vyvločkovat komín, opravit brzdy na autě nebo ostříhat zákazníka? Tristní a nemožné...**

U studijních oborů se nyní řeší úprava maturitní zkoušky, ale o skutečnosti, že i žáci učebních oborů dnes konají svoji obdobu společné části maturitní zkoušky, se nehovoří. Přitom již řadu

let jsou závěrečné (učňovské) zkoušky na všech školách realizovány dle stejných zadání a úkolů, v tzv. jednotném zadání závěrečných zkoušek (JZZZ). Mimochodem, spravuje ho stejná organizace zřizovaná MŠMT jako společnou část maturit, tj. Cermat. **Závěrečná zkouška** opravdu není jednoduchá, má tři samostatné části – písemnou, praktickou a ústní. **Nepřekvapivě pak v praktické části žáci dle svých oborů něco vyrábějí a tvoří – letos to ale půjde bez praxe získané v odborném výcviku těžko.** O přizpůsobení závěrečných zkoušek se debata nevede, učňovské školství asi neumí svůj „problém“ dostatečně mediálně podat. Opravdu tato situace dnes nikoho nezajímá?

Přitom **umožnění prezenční výuky odborného výcviku alespoň posledních ročníků středních škol a učilišť je mnohem méně epidemiologicky nebezpečné než výuka malých žáků 1. a 2. tříd na základních školách.** Odborný výcvik je totiž standardně realizován nikoliv po třídách, ale po pracovních skupinách. Tyto pracovní skupiny jsou tvořeny učitelem odborného výcviku a několika málo žáky. Navíc každý žák většinou pracuje samostatně u svého pracovního stolu, stroje apod., a to ve velké dílně nebo i venku (třeba v případě zahradníků). **Vzdálenosti, přesněji rozestupy, mezi jednotlivými žáky jsou tedy značné.** Stejně tak vyžadovaná ochrana dýchacích cest je mnohem jednodušší dodržována u bezmála dospělých středoškoláků než u malých dětí na prvním stupni základních škol.

**Situace je akutní,** ale jasná – musíme umožnit prezenční výuku odborného výcviku u učebních oborů prezenční formou, a to co nejdříve. Zdravotní rizika jsou minimální, ale rizika související

s polovzdělanou částí generace jsou značná a mají dlouhodobý charakter.

Otázka může znít i tak, zda jsou ti, kteří o tom rozhodují, ochotni nechat si opravit brzdy u svého auta automechanikem vyučeným v tomto celém roce bezmála jen distančně? Kdo si nechá udělat v domácnosti rozvod plynu nebo elektřiny od instalátéra nebo elektrikáře, kteří absolvovali pouze teoretickou výuku? A takto můžeme pokračovat. Je třeba bezodkladně rozhodnout, co je a není společensky přípustné a vhodné, stejně jako co je společností žádané – nyní i v budoucnu. I v budoucnosti bez covidu. ■

TEXT: MILOSLAV JANEČEK  
Mgr. MILOSLAV JANEČEK JE ŘEDITELM SOŠ  
JAROV, PRAHA 9



## Ocenění AMSP ČR Mladý řemeslník roku 2020

Cenu za přínos v oblasti designu interiéru získala **Sandra Šperlová** ze Střední školy designu interiéru Kateřinky – Liberec s.r.o.

Cenu za přínos v oblasti gastronomie získal **Martin Odstrčilík** ze Střední hotelové školy SČMSD, Klánovice

Ocenění organizuje Sdružení soukromých škol Čech, Moravy a Slezska



# AMSP ČR VOLÁ PO KURZARBEITU

Zaměstnavatelé stále nemají jasno v tom, zda a v jaké podobě bude schválen kurzarbeit. V současné době se mu blíží program Antivirus, který i přes výhrady pro firmy představoval určitou pomoc v době covidových propadů a turbulentních změn v omezování fungování podnikání. Podstata kurzarbeitu je v dočasné pomoci k překlenutí období ekonomických i jiných krizí bez zbytečných ztrát klíčových pracovníků a krachu perspektivních podniků.

Ve Sněmovně proti sobě nyní stojí dva návrhy, které se liší zejména v parametrech spuštění programu. Konkrétně jde

o to, zda by vláda kurzarbeit spouštěla bez konzultace s tripartitou či s ní, o parametry zařazení konkrétního podniku do programu (rozhodnutí úředníka úřadu práce nebo objektivní kritéria) a také zda by podnik nejprve musel mzdy vyplatit a až následně by žádal stát o podporu. Nebo by tomu bylo naopak, a firma by tedy nemusela mít volnou hotovost alokovanou na mzdy.

AMSP ČR stejně jako další zástupci zaměstnavatelů volá po intenzivním jednání s MPSV a urgentním dokončení podoby kurzarbeitu. ■

## PŘÍPLATEK PRO COVIDOVOU KARANTÉNU NESE NEBEZPEČNÉ PŘÍLEPKY!

Kontroverzi vzbudil návrh na příplatek za to, že zaměstnanec zůstane v karanténě, byl-li v kontaktu s nakaženým. Pro někoho věc odpovědnosti, pro jiného převáží ekonomické aspekty, neboť v karanténě klesne na 60 až 70 % svého příjmu. A tak chodí dál do práce a potenciálně roznáší nákazu v kolektivu. Vláda proto zavedla motivační příplatek ve výši 370 korun za kalendářní den, a to pro každého zaměstnance v karanténě bez rozdílu – bez ohledu na výši jeho příjmu nebo objem jeho pracovního úvazku. Protiargumenty byly mimo jiné i v rovině snadného zneužití. Příspěvek se bude vyplácet prvních 10 kalendářních dnů, ale jen do 30. 6. 2021. Vyplácí ho zaměstnavatel a částku si pak odečte od odvodu na sociální pojištění.

**AMSP ČR dlouhodobě odmítá dvě nové povinnosti pro zaměstnavatele, které se zcela nepozorovaně objevily nově jako přílepek zákona o příplatku pro covidovou karanténu**

**MPSV, který prošel Sněmovnou a míří do Senátu:**

1. Jde o nový návrh MPSV na povinné hlášení volných míst ze strany zaměstnavatele na úřad práce.
2. Nově se navrhuje též „pod pokutou 1 mil. Kč **hlásit do 8 dnů uzavření DPP**, a stejně tak do 8 dnů, když skončí“. To je v praxi dost nereálné, například studenti na roznášku letáků se přijímají jen na jeden den a administrativa by prudce stoupla – a opět na náklady zaměstnavatelů. Důvodová zpráva uvádí, že tuto novou povinnost je třeba zavést proto, aby „se nešvindlovalo“ a aby „byl přehled“.

AMSP ČR se ostře ohrazuje proti těmto návrhům, které dlouhodobě odmítají i ostatní zástupci zaměstnavatelů a podnikatelů. ■

## Neomezujte podnikatele, ale vymáhejte svá nařízení!

Podnikání našich firem a živnostníků je stále více omezováno šířením koronavirové nákazy v naší zemi. Po mnoho měsíců se tento trend nedaří stále zvrátit a ztráty v podnikatelském sektoru se každým dnem zvyšují.

„Jako jeden z hlavních důvodů tohoto stavu vidíme neschopnost státní moci vynucovat dodržování platných právních předpisů a opatření,“ uvádí místopředseda představenstva AMSP ČR Libor Musil a dodává: „Většina lidí ve společnosti je v podnikání a v životě omezována hlasitou menšinou, která nedodržuje nařízená pravidla a nákazu rozšiřuje.“

Převážná většina majitelů a zaměstnanců firem vládní nařízení striktně dodržuje. Při provozu podniků používají postupy nad rámec svých povinností, aby ochránili zdraví svých zaměstnanců a zachovali chod podniků. Přesto tato část každodenně doplácí na neukáznenost a nedisciplinovanost menšiny spoluobčanů, kteří svým chováním dále epidemii šíří.

Všechny firmy a živnostníci již konečně potřebují obrátit nepříznivý trend v šíření této nákazy. Toto však nemůže být uskutečňováno neustálým zaváděním dalších omezení svobod a podnikání mnohdy s velmi diskutabilním efektem, ale naprosto přísným vymáháním platných právních předpisů a přijatých opatření.

Proto vyzýváme vládu České republiky, aby použila všech zákonných prostředků, které účinně zabrání porušování zákonů, vládních nařízeních a opatření, a nastolila v naší zemi stav, kdy dodržování zákonnosti a ohleduplnost jednoho k druhému budou základní normou pro všechny její obyvatele.

AMSP ČR

ZDROJ: AMSP ČR

Rastislav Káčer:

# ČESKO-SLOVENSKÉ VZTAHY DEFINUJÍ LÁSKA I ROZUM

„Vztahy Čechů a Slováků nejsou zatíženy historickými křivdami a opírají se o kombinaci emocí a pragmatismu. Možná jsme se za těch třicet let samostatného vývoje v turbulentním světě o trochu víc přiklonili k pragmatismu, ale jsem přesvědčen, že potřebujeme jeden druhého a tento faktor bude v našich vztazích hrát stále významnější roli,“ řekl pro TRADE NEWS velvyslanec Slovenské republiky v ČR Rastislav Káčer.



**Rastislav Káčer** je slovenským velvyslancem v ČR od léta 2020. Na Slovensku vystudoval organickou chemii a práva, poté Institut mezinárodních vztahů v britském Leedsu, působil na German Marshall Center GaPa v Německu a účastnil se řady zahraničních stáží a pobytů. Byl velvyslancem SR v Maďarsku a ve Spojených státech a styčným diplomatem velitelství NATO v Bruselu. Zastával pozici předsedy poradenské společnosti Fipra Slovakia a je čestným prezidentem think tanku Globsec

**Při nástupu do funkce velvyslance v Česku jste se zmínil, že chcete hledat průniky a synergie v našich zájmech, s tím, že ani ten nejlepší vztah není garantovaný navždy. Jak vidíte česko-slovenské vztahy?**

Čím dál víc je patrné, že jsme již téměř třicet let samostatnými státy. V něm jsme každý trochu jiný, v jiném jsme úzce provázanými partnery se společnými zájmy. Nejen že jsou oba naše státy členy Evropské unie a NATO, ale s nikým jiným Slovensko nemá tak silné emocionální, kulturní a obchodní vztahy jako s Českou republikou. Slovensko má téměř rok novou vládu a Česko vstoupilo do předvolebního období a intenzivněji se soustředí na své vnitřní problémy. Současně naše vzájemné mezivládní vztahy silně omezila pandemie. Přesto věřím, že s omezením protipandemických opatření dojde k postupné normalizaci společenského života a naše vztahy naberou novou dynamiku. Jak už jsem řekl, jeden druhého potřebujeme. Jako blízcí přátelé.

**Snaha neztratit se v pandemickém labyrintu**

**Jak byste hodnotil aktuální situaci na Slovensku? Které sektory ekonomiky ovlivnila covidová pandemie nejvíc?**

Pandemie negativně ovlivnila slovenskou ekonomiku již v prvním čtvrtletí

loňského roku, ale ve třetím čtvrtletí se podařilo významnou část „pandemického poklesu“ vymazat. Podle poslední prognózy Ministerstva financí SR se naše ekonomika za rok 2020 propadla o 5,8%. Pandemie samozřejmě poznamenala i slovenský zahraniční obchod. Za celý rok 2020 se vývoz zboží snížil o 6% a celkový dovoz o 8,2%. Podobně jako v České republice zasáhla koronavirová krize kromě automobilového průmyslu nejvíc sektor služeb a cestovního ruchu, odvětví dopravy a kulturní instituce.

Velkou nejistotu způsobují změny v opatřeních souvisejících s covidem, které se často oznamují ze dne na den, a nejednoznačnost přijatých nařízení. Firmy mají největší potíže s likviditou, poklesem poptávky, zpožděním plateb od zákazníků a s přerušením dodavatelských řetězců.

### Jak se snaží pomoci slovenská vláda?

Svémi opatřeními na podporu podnikatelů a zaměstnanců se snažila co nejdříve zareagovat hned během první pandemické vlny. Během druhé vlny pak zvýšila pomoc firmám a pracovníkům ve srovnání s první vlnou o padesát procent. Měsíčně se tato podpora pohybuje kolem 200 milionů eur. Pomoc státu podnikatelům, kteří museli na základě státních nařízení zavřít své provozovny, se zvýšila z 80% hrubé mzdy na 80% celkového obratu, maximálně však do 1100 eur. Pro

příjem z podnikatelské činnosti a úplně ji přerušily, se zvýšil příspěvek z 210 eur na 315 eur měsíčně.

Rovněž doznala změna částka vyčleněná na tzv. kurzarbeit pro zaměstnavatele, aby nepropouštěli své zaměstnance. Vzrostl měsíční limit čerpání na pracovníka na maximálně 1100 eur, jenž se odvozuje z celkové ceny práce. Občané, kteří se během pandemie ocitli zcela bez příjmu, mají nárok na SOS dotace ve výši 300 eur, s maximálním ročním limitem 1800 eur.

### Až tři čtvrtiny MSP se potýkají s problémy

#### Jak se promítá současná existenční nejistota v segmentu slovenských malých a středních firem?

Dopady pandemie nejvíc pocítují právě malé a střední podniky a živnostníci. Přitom MSP tvoří stejně jako u nás pilíř slovenské ekonomiky, poskytují pracovní příležitosti téměř 75% praceschopného obyvatelstva a podílejí se více než 50% na celkové produkci a tvorbě přidané hodnoty.

Průzkum Slovak Business Agency ukázal, že výrazně negativní dopad na své podnikání v důsledku pandemie zaznamenaly až tři čtvrtiny (72%) slovenských MSP. Mnoho firem zareagovalo zkrácením zaměstnaneckých úvazků, případně propouštěním, ale bohužel rovněž dochází ke konkurzům a likvidaci firem.

#### Každá taková velká historická změna, jakou pandemie bezesporu je, přináší i nové příležitosti. Lze to již nyní pozorovat u slovenských firem?

Ano, již nyní můžeme vidět, že stávající krize zrychluje zavádění digitalizace a e-commerce, akceleruje farmaceutický výzkum a mění obchodní a pracovní zvyklosti lidí. Z globálního pohledu ovlivní soutěž velmocí a prověří životaschopnost a efektivitu Evropské unie. Pandemie jasně ukazuje, že globalizace je realita, již je třeba rozumět, být vždy o krok před ostatními a neusilovat o relokaci a neuzavírat se v nacionalismu.

Evropská unie a systém liberální západní demokracie, jichž jsme součástí, se v minulosti osvědčily jako úspěšný model. To však neznamená, že jím samozřejmě zůstane i v dobách převratných změn

charakteristických pro současný svět. Pandemie a dopady globalizace rychle prověří, nakolik jsme schopni obstát v globální konkurenci.

### Pochopil jsem, jak složité je podnikat

#### Jste dlouholetý a respektovaný diplomat, v Česku známý hlavně jako expert na euroatlantické vztahy. Věnoval jste se i poradenství v soukromé společnosti. Která činnost vám nejvíc sedla?

Těžko říct. Nejsem typický kariérní diplomat. Odcházím a po čase se zase vracím. Diplomáté, jak se pohybují po světě, jsou svým způsobem nomádi... A já jsem nomád nejen geograficky, ale i spektrem svých pracovních činností.

Za uplynulých třicet let jsem prošel třemi různými pracovními „inkarnacemi“. V roce 2008 jsem na pět let opustil státní službu a nastoupil do nezávislé mezinárodní poradenské společnosti pro veřejné politické a regulační procesy. Současně jsem spolupracoval s týmem mladých odborníků řízených Róbertem Vassem na projektu nevládní organizace Globsec, který se zaměřuje na mezinárodní politiku a globální změny. Podle mne jde asi o nejúspěšnější projekt svého druhu ve střední Evropě od roku 1989. Po návratu do státních služeb v roce 2013 jsem pět let působil jako velvyslanec v Budapešti a poté jsem se dva roky věnoval soukromé konzultační činnosti a aktivitám v Globsecu. Loni v létě jsem byl jmenován slovenským velvyslancem v ČR.

#### Na co jste se ve své poradenské činnosti orientoval?

Vzděláním a praxí jsem diplomat. Ve své konzultační činnosti jsem proto využíval znalostí a zkušeností z oblasti negociace, regulačních procesů, navazování vztahů, analýz informací, protokolu a mezikulturní diplomacie. Použil bych spíše přiléhavější označení „soukromá diplomacie“ pro klienty s mezinárodním či globálním aspektem v jejich podnikání. Před lety projevovali zájem o naše služby spíše zájemci ze zahraničí, v současné době přibývá zájemců z komunity vlivných podnikatelů, jejichž společnosti významně

” PANDEMIE A DOPADY  
GLOBALIZACE RYCHLE  
PROVĚŘÍ, NAKOLIK  
JSME SCHOPNI OBSTÁT  
V GLOBÁLNÍ KONKURENCI.

osoby samostatně výdělečně činné se příspěvek při meziročním poklesu tržeb v jednotlivých kategoriích poklesu (nejnižší pokles tržeb o 20 až 39,99% a nejvyšší pokles tržeb o 80% a víc) zvýšil o 1,5násobek. Nejnižší příspěvek představuje 270 eur a nejvyšší 810 eur měsíčně. V případě osob samostatně výdělečně činných, které nemají žádný

” MRZÍ MĚ, JAK MÁLO  
 PODPORUJEME TRADIČNÍ  
 PODNIKÁNÍ NA VENKOVĚ,  
 ŘEMESLA A MALÉ  
 RODINNÉ FIRMY.

Chráněná krajinná oblast Polana je zařazena na seznam UNESCO

posílily a jejich majitelé mají investiční a podnikatelské ambice proniknout na náročné západní trhy.

## Podporujeme podnikavost a nezávislost

### Jaké poznání jste si z byznysu odnesl?

Poznal jsem na vlastní kůži, co to znamená, když vám nikdo nezaručí, že vám výplata přijde i příští měsíc. Dovedu si představit stres, když pochybujete o perspektivě svého byznysového modelu. Víím, jak je náročné získat a udržet si klienta. Víím, s jak nesmyslnou byrokracií, složitými podnikatelskými pravidly a povinnými odvody musí podnikatelé zápasit. Chápu mentalitu majitelů firem i najatých CEO, stejně jako vztahy mezi akcionáři. Naučil jsem se velmi si vážit drobných a inovativních podnikatelů.

Mrzí mě, jak málo podporujeme tradiční podnikání na venkově, řemesla a malé rodinné firmy. Venkov je bohužel často

podnikatelsky mrtvá zóna. Stát se spíše snaží přilákat silné investory s velkými firmami, ale tím jen prohlubuje závislost lidí a vytváří další tzv. montovny, místo aby podporoval podnikavost a nezávislost. Přál bych si, abychom prozazovali „kult vlastní práce“, jež by byla radostí a naplněním, ne frustrující každodenní rutinou a čekáním na mzdu a dovolenou.

### Když jste poznal práci ve státní správě i v byznysu, ztotožňujete se s tím, přirovnává-li se řízení státu k řízení úspěšné firmy?

Stát je složitý systém a plní zcela jiné funkce než byznys. Firmu vlastní majitel, jehož cílem je co nejvyšší zisk a vlastnická práva vykonává autokraticky. Kdežto stát je společenství lidí, kteří si volí své zástupce, aby ho spravovali jako úspěšnou, prosperující a spravedlivou entitu.

Během svého působení ve státní správě, mezinárodních organizacích, nevládní sféře i byznysu jsem poznal, že stát nelze řídit jako firmu. Každá z těchto sfér

činnosti je jiná svým smyslem, posláním, uspořádáním a cílem. Zkušenost z byznysu mě přivedla mezi stoupence malého státu, úsporné administrativy a jednoduchých pravidel. Zkušenosti z nevládní sféry mě zase přivedly mezi zastánce občanské společnosti a angažovanosti. Stát s jeho regulatorními pravomocemi považuji za nezastupitelný v oblasti bezpečnosti, spravedlnosti, mezinárodních vztahů a světového ukotvení. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ VĚRA VORTELOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ  
 FOTO: ARCHIV RASTISLAVA KÁČERA A SHUTTERSTOCK

You can also read this article  
 in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)



# Slovensko, Polsko, Maďarsko

perspektivy  
ekonomika  
příležitosti  
srovnání  
trendy



Připravuje ANTECOM ve spolupráci  
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

# letem světem

## Slovensko: Země se strategickou polohou

Slovensko patří dlouhodobě k nejvýznamnějším obchodním a ekonomickým partnerům České republiky. Pro ČR je aktuálně 2. největším exportním trhem, 4. největším obchodním partnerem a 4. největším dovozcem. ČR je také 2. největší přímý zahraniční investor na Slovensku po Nizozemsku. České přímé investice na Slovensku dosáhly ke konci roku 2019 hodnoty 6,56 mld. eur.

Po tempu růstu 4 % v roce 2018 se ekonomický růst země zpomalil na 2,3 % v roce 2019 kvůli slabší poptávce evropských partnerů. Hlavním tahounem růstu byla domácí poptávka – poháněná silným růstem mezd a rekordně nízkou nezaměstnaností. Navzdory krizi způsobené pandemií koronaviru zůstává Slovensko stabilní ekonomikou, především díky tomu, že má silný finanční systém a nabízí výrobní platformu pro evropský automobilový a elektrotechnický průmysl. Strukturálními problémy, kterým Slovensko čelí, jsou regionální rozdíly, špatná infrastruktura a stárnutí populace.



# top obory českého exportu

info+

## Podíl kontinentů na exportu

### ze Slovenska

Evropa 90,0 %  
Asie 4,9 %  
Amerika 4,2 %

### z Polska

Evropa 89,0 %  
Asie 5,2 %  
Amerika 4,5 %

### z Maďarska

Evropa 88,0 %  
Asie 6,1 %  
Amerika 4,2 %

## Podíl kontinentů na importu

### na Slovensko

Evropa 74,0 %  
Asie 23,0 %  
Amerika 2,0 %

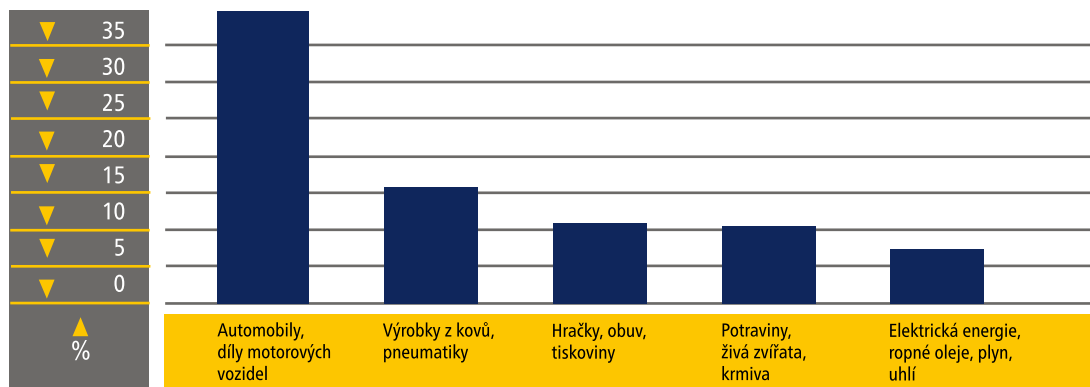
### do Polska

Evropa 68,0 %  
Asie 25,0 %  
Amerika 5,3 %

### do Maďarska

Evropa 82,0 %  
Asie 15,0 %  
Amerika 2,6 %

## TOP obory českého vývozu na Slovensko



Zdroj dat: ČSÚ; zpracovalo: MPO ČR

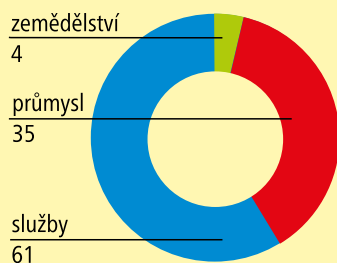
Za 11 měsíců roku 2020 činil český vývoz na Slovensko 11,9 mld. eur. V porovnání se stejným obdobím roku 2019 poklesl o 4,2 %. Hlavními vývozními obory jsou díly a příslušenství pro motorová vozidla, osobní automobily, telekomunikační zařízení, zařízení ke zpracování dat s podílem 39,9 % na celkovém vývozu (z toho silniční vozidla 15,3 %). Další položky s podílem 15,7 % zahrnují výrobky z kovů, železo a ocel. Nábytek, hračky, elektrické přístroje se podílely 11,9 %, potraviny, živá zvířata, mléčné výrobky pak 10,7 %.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA 1–11/2020

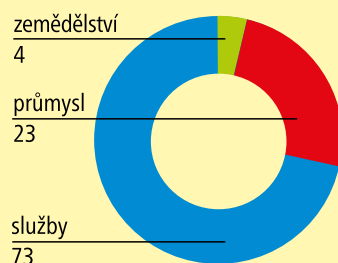
## Struktura hospodářství

### Slovensko

podíl na HDP (v%)

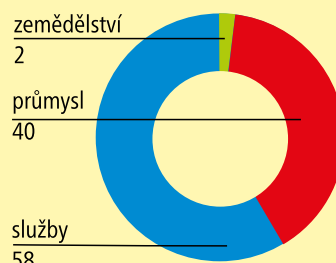


podíl na zaměstnanosti (v%)

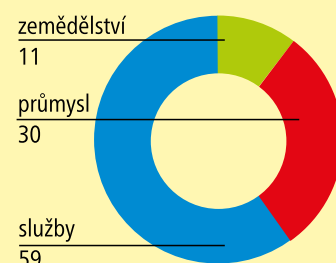


### Polsko

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2019





# Slovensko v číslech

## top partneři importu na Slovensko

údaje za rok 2019, zdroj Trading Economics/Comtrade

**Německo**  
15,12 mld. USD

**Česká republika**  
9,32 mld. USD

**Čína**  
5,75 mld. USD

**Polsko**  
5,28 mld. USD

**Rusko**  
4,99 mld. USD

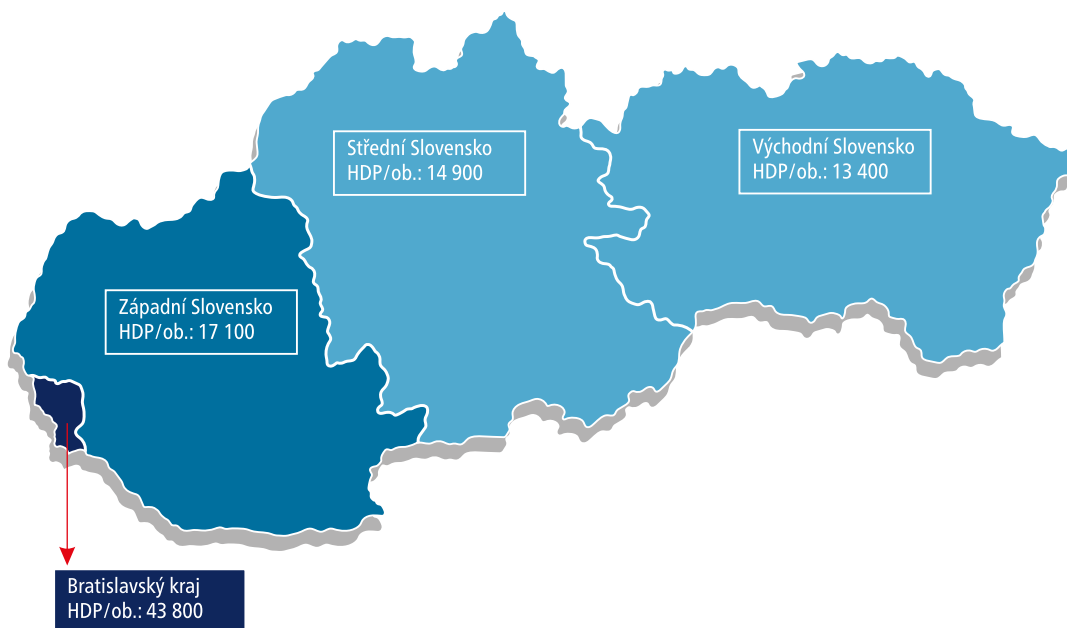
**Jižní Korea**  
4,95 mld. USD

**Maďarsko**  
4,84 mld. USD

**Vietnam**  
4,66 mld. USD

**Francie**  
3,27 mld. USD

**Itálie**  
3,17 mld. USD



Legenda barev	
HDP / OBYVATELE	
0–12 000	(lightest blue)
12 000–15 000	(light blue)
15 000–20 000	(medium blue)
20 000 a více	(darkest blue)

VŠECHNY ÚDAJE JSOU V USD  
Z LET 2019–2020

Zdroje dat: Wikipedia, Eurostat  
Zpracování grafiky: ANTECOM

## Slovensko

Počet obyvatel (v mil.): 5,5  
 Hustota zalidnění (obyv./km<sup>2</sup>): 111  
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 102  
 HDP (sk)/obyv. (v USD): 18 700  
 Roční růst HDP (v %): -7,1  
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 176  
 HDP (k)/obyv. (v USD): 32 200

Míra nezaměstnanosti (v %): 6,8  
 Export (v mld. USD): 89,9  
 Import (v mld. USD): 90,1  
 Exportní partner č. 1: Německo  
 Importní partner č. 1: Německo  
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 54

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade



# Maďarsko v číslech

## top partneři importu do Maďarska

údaje za rok 2019, zdroj Trading Economics/Comtrade

**Německo**  
29,6 mld. USD

**Rakousko**  
7,21 mld. USD

**Čína**  
7,16 mld. USD

**Polsko**  
6,77 mld. USD

**Nizozemsko**  
5,96 mld. USD

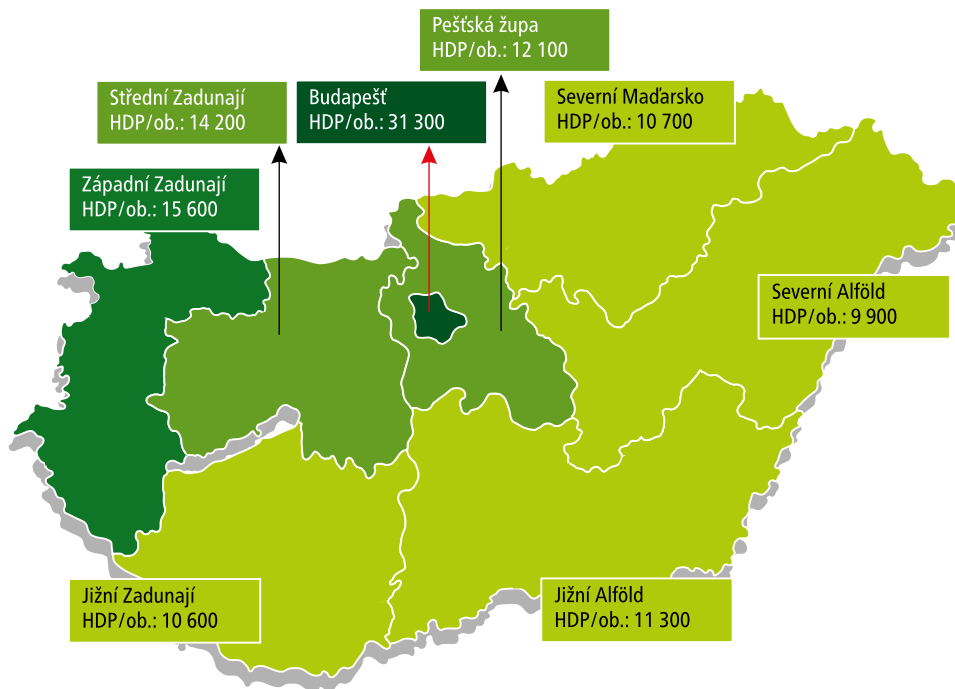
**Česká republika**  
5,81 mld. USD

**Slovensko**  
5,75 mld. USD

**Itálie**  
5,08 mld. USD

**Rusko**  
4,47 mld. USD

**Francie**  
4,22 mld. USD



VŠECHNY ÚDAJE JSOU V USD  
Z LET 2019–2020

Zdroje dat: Wikipedia, Eurostat  
Zpracování grafiky: ANTECOM

Legenda barev

HDP / OBYVATELE
0–12 000
12 000–15 000
15 000–20 000
20 000 a více

## Maďarsko

Počet obyvatel (v mil.): 9,8  
Hustota zalidnění (obyv./km<sup>2</sup>): 105  
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 150  
HDP (sk)/obyv. (v USD): 15 400  
Roční růst HDP (v %): -5,0  
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 317  
HDP (k)/obyv. (v USD): 32 400

Míra nezaměstnanosti (v %): 4,6  
Export (v mld. USD): 122,2  
Import (v mld. USD): 117,3  
Exportní partner č. 1: Německo  
Importní partner č. 1: Německo  
Podíl městského obyvatelstva (v %): 72

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade



# příležitosti pro české firmy na Slovensku

## energetika

Slovensko připravuje zvýšení kapacity přeshraniční přenosové soustavy kvůli plánovanému spuštění nových reaktorů v jaderné elektrárně v Mochovcích. Příležitosti nabízí také vytváření sítí pro nabíjení elektromobilů, skladování elektřiny, budování inteligentních sítí a měřících systémů pro optimalizaci spotřeby energií. Tématem je výroba vodíku z obnovitelných zdrojů energie, investice do nových obnovitelných zdrojů a modernizace stávajících. U chemičky Duslo Šaľa se plánuje výstavba 60 větrných turbín a výstavba elektrolyzérů.

## doprava a infrastruktura

Budování tzv. smart cities nabízí příležitosti pro inteligentní dopravní systémy ve veřejné hromadné dopravě a ve spojitosti se zastaralým vozovým parkem vytváří příležitosti pro české firmy. Možnosti zapojení českých firem v přípravné fázi, projekčních činnostech i samotné realizaci lze spatřovat u další výstavby D1, R2, R7, D3 i R4.

## automobilový průmysl

Odvětví prochází strukturálními i technologickými změnami. Exportní příležitosti existují pro dodavatele autodílů a příslušenství pro auta se spalovacími motory, hybridními motory i pro elektromobily. V oblasti elektromobility jsou možnosti v oblasti nabíjecích systémů, zájem je o vysokonapěťové systémy, výzkum inteligentních sítí či softwaru potřebného k řízení baterií. Další příležitosti nabízí tzv. oběhová ekonomika v automobilovém průmyslu (recyklace odpadů z výroby aut, využívání použitých materiálů, recyklace kompozitních materiálů a lithium-iontových autobaterií).

## zemědělství a potravinářství

Produkce potravin na Slovensku je nízká. Zhruba 60 % se musí dovážet, a to především masné výrobky, konzervovaná a mražená zelenina a ovoce. Slovenský trh nabízí velké příležitosti při budování jatek, mražen, konzerváren a zavlažovacích zařízení.

## železniční a kolejová doprava

Připravuje se modernizace železniční infrastruktury, megaprojektem je plánovaná výstavba 375 km dlouhé širokorozchodné tratě z Košic přes jižní Slovensko na hranici s Rakouskem v hodnotě 6 mld. eur. Národní osobní doprava Železniční společnost Slovensko začíná s největší modernizací vozového parku ve své historii. Plánuje též výstavbu tří nových center na údržbu regionálních vlaků.

## obrný průmysl

Slovenská vláda plánuje novou obrannou strategii. Připravuje se nákup pasivních radarů, obrněných transportérů, samohybných kanonových houfnic, víceúčelových taktických vozidel 4x4. Probíhá modernizace letiště Sliac pro nové stíhačky F-16 a letiště Malacky-Kuchyňa pro stíhačky MiG-29.

Zpracoval Ing. Jiří Dorňák, vedoucí oddělení zemí EU a ESVO, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO ČR, s využitím podkladů ZÚ ČR Bratislava

Foto: Shutterstock





# VISEGRÁDSKÁ ČTYŘKA ZŮSTÁVÁ PEVNÝM BODEM STŘEDNÍ EVROPY

Se Slovenskem, Polskem a Maďarskem pojí Českou republiku silné historicko-politické, kulturní a hospodářské vazby. Na těchto základech vznikla spolupráce v rámci Visegrádské skupiny, běžně označované jako V4. České roční předsednictví ve Visegrádské čtyřce skončilo k 30. červnu 2020, kdy převzalo předsednictví Polsko, a to do 30. června 2021.

## Aktivity za českého vedení

Pokud jde o zmíněné české předsednictví, v rámci rezortu Ministerstva průmyslu a obchodu se uskutečnily akce, jež napomohly realizaci Inovační strategie České republiky 2019–2030. Prioritně byly soustředěny do sféry podpory a rozvoje inovací, technologií, investic s vyšší přidanou hodnotou, inovací v energetice a do oblasti jaderné energetiky. Jednotlivé aktivity byly plánovány na všech úrovních, od běžné pracovní až po úroveň nejvyšších představitelů ministerstva, včetně

spolupráce s příslušnými agenturami a sociálními partnery. Teritoriálně byly organizovány rovněž v rozšířených formátech jako například V4 + USA, V4 + Izrael, V4 + Jižní Korea a V4 + Východní partnerství. Bohužel aktivity chystané na poslední měsíce našeho předsednictví znemožnila koronavirová epidemie.

## Polské předsednictví za korony

Současné polské předsednictví je poznamenáno epidemií v celém svém

průběhu, což značně modifikovalo jeho velmi ambiciózní plány. Z agendy Ministerstva průmyslu a obchodu zorganizovala polská strana dosud jedinou akci s účastí ministra průmyslu a obchodu ČR – virtuální konferenci, která se zabývala tématy: evropská průmyslová strategie & digitální transformace – nová éra reindustrializace, důležitými projekty společného evropského zájmu (IPCEI) a elektromobilitou z pohledu hledání rovnováhy mezi tím, co si můžeme dovolit, a technologickými náklady. Právě k tématu automotive vystoupil za českou stranu náměstek





## Česko a V4

Aktuálně je podle dosaženého obrátu Polsko naším třetím, Slovensko čtvrtým a Maďarsko desátým největším obchodním partnerem. Přitom Slovensko je naším druhým, Polsko třetím a Maďarsko devátým nejvýznamnějším vývozním teritoriím. Pokud jde o dovoz, Polsko zaujímá třetí, Slovensko čtvrtou a Maďarsko devátou pozici.

Podíl zemí V4 za sledované období na celkovém vývozu z ČR představoval 17,1 % a na dovozu 14,5 %.

ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický. Aktuálně polská strana připravuje online konferenci na téma nástrojů na podporu obchodu ve finanční perspektivě 2020+, která bude speciálně zaměřena na výzkum, vývoj a inovace. K účasti na ní je pozván náměstek ministra průmyslu a obchodu Petr Očko.

Toto pochopitelně není plný výčet akcí v rámci polského předsednictví, nýbrž jen těch, které se týkají přímo MPO ČR. Za běžných okolností by jejich výčet byl daleko pestřejší.

### Vzájemný byznys pod vlivem pandemie

Pandemie se pochopitelně nepříznivě odrazila i na vzájemném byznysu V4. Celkový zahraniční obchod České republiky se za období leden–listopad 2020 v porovnání se stejným obdobím roku 2019 v pojetí pohybu zboží přes hranice vyvíjel následovně: export poklesl o 4,9% a import o 5,9%, přičemž aktivum obchodní bilance dosáhlo částky 451,7 mld. korun. Je však třeba dodat, že tento výsledek rozhodně pozitivně překonal odhady z období počátku koronaviru.

### Obchod pod lupou

Český export do zemí V4 se vyvíjel příznivěji než celkový vývoz, a to hlavně vlivem „podprůměrného“ poklesu vývozu

strojů a dopravních prostředků, které tvoří jeho největší váhu. Není bez zajímavosti, že export potravin do těchto zemí vzrostl. Vývoz silničních vozidel, který tvoří podstatnou část vývozu strojů a zařízení do zemí V4, u všech zemí poklesl – do Polska o 16%, do Maďarska o 7% a na Slovensko o 13%. Tyto výpadky však dokázal nahradit v rámci třídy strojů a dopravních zařízení zvýšený export kancelářských strojů a zařízení k automatickému zpracování dat, zařízení pro telekomunikaci a záznam a reprodukci zvuku do všech zemí V4, dále pak zvýšený export elektrických zařízení, přístrojů a spotřebičů do Polska a ostatních dopravních a přepravních prostředků do Polska a na Slovensko (v posledním případě se jednalo především o přípravy a příslušenství pro železniční a tramvajové tratě).

Naproti tomu dovoz z Maďarska vzrostl, i když jen nepatrně. Dovozy z Polska poklesl méně, zatímco ze Slovenska podstatně více, než je index celkového poklesu dovozu. Stejně jako u vývozu vzrostl dovoz potravin, v případě Polska a Maďarska nepatrně a v případě Slovenska progresivněji nad průměr. Vzrostl rovněž dovoz chemikálií z Polska, což patrně souvisí s operacemi PKN Orlen. U všech zemí poklesl dovoz silničních vozidel. Podobná tendence náhrady tohoto výpadku jako v našem vývozu se neprojevila. Zvýšený dovoz strojů a dopravních zařízení z Maďarska byl důsledkem enormního dovozu článků (baterií) a elektrických akumulátorů včetně dílů. Silnější pokles dovozu

ze Slovenska je způsoben mimo jiné také poklesem dovozu dalších tradičních komodit s poměrně vysokou vahou na dovozu – válcovaného materiálu a ropných výrobků.

### Shrnutí

Uvedené výsledky obchodu se zeměmi V4, třebaže z kategorie tzv. předběžných, lze hodnotit – stejně jako výsledky celkového zahraničního obchodu – pozitivně. Je nutno vzít v úvahu, že v důsledku uzavření hranic, které si vynutil vývoj epidemie koronaviru, došlo k dočasnému přerušení nejrůznějších hospodářských propojení se zeměmi V4, zejména v případě Polska a Slovenska velmi citlivému, což způsobilo výpadky ve vzájemném obchodě. ■

TEXT: JIŘÍ DORŇÁK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



**Ing. Jiří Dorňák**, vedoucí oddělení zemí EU a ESVO, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

# Slovensko:

## Stabilní exportní cíl českých firem

### VÍC VYVÁŽÍME JEN DO NĚMECKA

Po založení České republiky bylo Slovensko podle dosaženého obratu obchodu naším druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem po Německu. Tuto svoji pozici postupně ztrácelo spolu s dynamičtěji se rozvíjejícím obchodováním s Polskem a enormně narůstajícími dovozy z Číny. Aktuálně (předběžné údaje za leden–listopad 2020) patří Slovensku pomyslná čtvrtá příčka za Německem, Čínou a Polskem s tím, že je naším druhým nejvýznamnějším exportním trhem za Německem a čtvrtým největším vývozcem na náš trh za Německem, Čínou a Polskem. Obchodní bilance je trvale aktivní, a to významně. Na celkovém vývozu se náš východní partner podílí 7,6 % a na celkovém dovozu 4,1 %.

Z meziročního porovnání údajů za leden–listopad 2020 a 2019 vyplývá, že celkový vývoz poklesl o 4,2 %, zatímco dovoz o 12,3 %. Tento pokles byl způsoben zejména průběhem koronavirové pandemie. Do jaké míry, nelze přesně specifikovat.

Pokud jde o zbožovou strukturu, více než dvě třetiny (67,5 % ve vývozu a 68,2 % v dovozu) se odehrávají ve zbožových třídách 6, 7 a 8, přičemž jednoznačně vede kategorie strojů a dopravních prostředků. Škodoväcké tramvaje a trolejbusy, stejně jako

autobusy od české firmy SOR Libchavy jezdí v některých slovenských městech (Bratislava, Košice, Nitra, Žilina, Banská Bystrica, Prešov, Trnava, Piešťany). Na slovenských železničních tratích potkáme škodoväcké elektrické vlakové jednotky a moderní lokomotivy. Automobilka Škoda Auto si drží více než pětinaový podíl na slovenském trhu s osobními auty, slovenští hasiči používají hasičské vozy z kopřivnické Tatry. Slovenské ozbrojené složky jsou vybaveny pistolemi značky CZ od České zbrojovky Uherský Brod a renomovaný český výrobce střeliva, firma Sellier &

Bellot, jim dodává municí. Slovenské cestující pak přepravují české firmy RegioJet, Leo Express či ČSA.

#### Investice značí provázanost obou ekonomik

Pokud jde o přímé zahraniční investice, vykazuje Česká národní banka Českou republiku jako třetího největšího investora na Slovensku za rok 2018 a Slovensko jako osmou nejvýznamnější investorskou zemi v ČR (stavy). Národní banka Slovenska dokonce



## Nejvýznamnější čeští investoři na Slovensku

**Energetický a průmyslový holding (EPH)** – největší český investor na Slovensku s vlastnickými podíly v několika energetických firmách (Slovenské elektrárny, SPP Infrastructure, Stredoslovenská energetika Holding).

**Agrofert**, který vlastní na Slovensku následující firmy: Duslo Šaľa, Penam Slovakia, HYZA Topoľčany, Agropodnik Trnava, ACHP Levice, Tajba a Mafra Slovakia.

**PPF** – vlastník společnosti O2 Slovakia a nejsledovanější slovenské televize Markíza.

**Czechoslovak Group** vlastní na Slovensku firmu MSM Group Dubnica nad Váhom a jejím prostřednictvím několik dalších firem (např. ZVS, Vývoj Martin, Virte, Slovak Training Academy). Je také vlastníkem bývalé firmy CZ-Slovensko (nyní ZVS-Armory) v Prievidzi, která vyrábí díly pro zásobníky a další komponenty pro pistole CZ a útočnou pušku CZ Bren. Skupina na Slovensku zaměstnává 2500 lidí.

Z dalších lze jmenovat společnosti ČEZ, TTS energo, Plzeňský Prazdroj, Kofola, Hamé atd.

průmyslu a infrastruktury (inteligentní dopravní systémy ve veřejné hromadné dopravě, výstavba dálniční a silniční infrastruktury, modernizace železniční infrastruktury), ve stavebnictví, energetice (budování inteligentních sítí a instalace měřicích systémů pro optimalizaci spotřeby, projekty zvyšování energetické účinnosti, zařízení pro výrobu obnovitelných zdrojů), v obranném průmyslu, v zemědělském a potravinářském průmyslu (budování jatek, mrazíren, konzerváren a zavlažovacích zařízení).

Zda se je podaří využít, bude v nejbližší době záležet hodně na dalším průběhu koronavirové pandemie. Při uzavřených hranicích a značně míře jiných autonomních opatření vlád není realizace záměrů vzájemných hospodářských a obchodních vztahů záležitostí zrovna jednoduchou.

vykazuje dle stavů Českou republiku jako druhého nejvýznamnějšího investora na Slovensku za rok 2019 a zároveň Českou republiku jako zemi, kam slovenské firmy nejvíce investují. Výše těchto investic na jedné straně souvisí zejména s operacemi ČSOB. Na druhé straně dokumentuje také provázanost obou ekonomik.

Z výčtu českých investic vyplývá značné propojení české a slovenské ekonomiky na firemní úrovni, což se ostatně dá předpokládat a je důsledkem předcházejícího společného vývoje, který trval tři čtvrtiny století. Ovšem tyto vazby nejsou pouze důsledkem společné historie, ale vznikají z důvodu potřeby lépe obstát v tvrdé konkurenci.

## Slovenské hospodářství se drží

Z pohledu slovenské ekonomiky bylo třetí čtvrtletí loňského roku překvapivě lepší, než jaká byla prognóza. Ve třetím čtvrtletí klesl HDP ve stálých cenách meziročně o 2,4%. Za 1.–3. čtvrtletí byl vytvořen HDP v nominální hodnotě 67

mld. eur, což představuje reálně meziroční pokles o 6,1%. Slovenskou ekonomiku i ve 3. čtvrtletí podpořil export a domácí spotřeba. Za tři čtvrtletí byl export zboží a služeb meziročně nižší o 12,5%. Samotný export zboží poklesl o 11%. Za leden až listopad 2020 se celkový slovenský vývoz zboží meziročně snížil o 7,6% a dovoz o 9,7% při aktivu obchodní bilance ve výši 2,6 mld. eur.

Přes očekávané zhoršení ekonomického vývoje v závěru roku v důsledku silnější druhé vlny pandemie Národní banka Slovenska (NBS) upravila svou predikci vývoje slovenské ekonomiky. Podle jejího aktuálního odhadu by měla za rok 2020 vykázat propad o 5,7% HDP. Predikce NBS z konce září se tak zlepšila o 2,5 procentního bodu. V roce 2021 očekává NBS oživení ekonomiky na úrovni 5,6% HDP, v roce 2022 růst ekonomiky o 4,8% a v roce 2023 růst na úrovni 3,7%.

## Šance pro náš export

Příležitosti pro české firmy jsou tradičně v automobilovém a dopravním



Bratislava je spolu s Bratislavským krajem najbohatším regionem Slovenska. V metropoli sídlí Mezinárodní visegrádský fond

Nicméně není žádným tajemstvím, že obchod si svoji cestu vždycky najde, i když okolnosti tomu příliš nepřejí. Nadstandardní charakter česko-slovenských vztahů, kde i vzájemný obchod má maximální podporu obou vlád, může postupnému uvedení do normálu jen napomoci.

Přes problém s uzavřením hranic se například uskutečnil 10. ročník mezinárodní konference Střední Morava – křižovatka dopravních a ekonomických zájmů. Odborníci z obou zemí řešili mimo jiné, jak urychlit přípravu prioritních infrastrukturních projektů, zejména vydávání stavebních povolení pro důležitá česko-slovenská silniční propojení, konkrétně dálnici D49 na moravské straně a její napojení na rychlostní komunikaci R6 na straně slovenské s napojením na slovenskou D1. V rámci přeshraniční spolupráce stojí za zmínku projekt „Kontaktné centra česko-slovenskej hospodárskej spolupráce“ Slovenské obchodní a průmyslové komory v Žilíně, KHK Zlínského kraje a KHK Moravskoslezského kraje s cílem podpořit spolupráci podnikatelů ČR a SR. Vzhledem k aktuální situaci bude zaměřen na výměnu zkušeností v covidové době.

Pevně věříme tomu, že řada pravidelně konaných akcí, které musely být zrušeny nebo odloženy, se letos již uskuteční. Patří mezi ně například společně

zasedání vlád obou zemí a častější kontakty vedoucích představitelů hospodářských ministerstev, Evropské jaderné energetické fórum či další ročník Česko-slovenského podnikatelského fóra v Žilíně, které by se mělo konat jako projekt ekonomické diplomacie (tzv. PROPED) 18. května 2021 ve spolupráci Zastupitelského úřadu ČR v Bratislavě, Slovenské obchodní a průmyslové komory Žilina, regionálních hospodářských komor v Ostravě, Zlíně, Brně, Olomouci, agentury SARIO a Ministerstva průmyslu a obchodu včetně jeho finanční podpory. Loňský

ročník vzhledem k pandemii neproběhl. Letos uděláme všechno pro to, aby tento úspěšně zahájený projekt – zejména vzhledem k zájmu firem z obou zemí u dřívějších ročníků – dále pokračoval. ■

TEXT: JIŘÍ DORŇÁK VE SPOLUPRÁCI  
S JAROSLAVEM REMEŠEM, EKONOMICKÝM  
DIPLOMATEM ZÚ ČR V BRATISLAVĚ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JIŘÍ DORŇÁK JE VEDOUČÍ ODDĚLENÍ ZEMÍ EU  
A ESVO, SEKCE EU A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU, MPO



Nejen svou historií významné město Trenčín je přirozeným geografickým centrem středního Pováží



# Meeting Point CzechTrade 2021

Celosvětové online konzultace na exportní témata  
16. – 19. 3. 2021

Jak najít vhodného obchodního partnera v zahraničí, jakou zvolit formu vstupu na trh nebo jaké jsou konkrétní příležitosti ve vašem oboru, vám přímo z teritorií pomohou řešit ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade.

Přihlaste se  
bezplatně:



Adam Janek:

# VE STRACHU PŘED COVIDEM NEZAPOMÍNEJME NA DALŠÍ ZDRAVOTNÍ PÉČI A HLAVNĚ NA PREVENCI


Dalo by se říci, že Adam Janek má oftalmologii v genech, neboť jeho otec je vynikajícím očním chirurgem. Po něm je také napůl Slovák. A tak není divu, že kromě svého desetiletého působení na pozici ředitele Očního centra Praha přijal před pěti lety také výzvu aplikovat know-how přední české soukromé kliniky na Slovensku, a to v trenčínském Očném centru Sokolík, když se tenkrát majetkové struktury obou klinik proluly. Oslovili jsme ho v době, kdy obě tato špičková zařízení oslavila kulatá výročí, pražské dvacet a trenčínské deset let. Dost dlouhá doba na to, aby prověřila základy, na nichž jsou vystavěna. A obě touto prověrkou prošla vítězně. Ještě nedávno bychom proto jako první položili jejich společnému řediteli otázku, co se jim za ty roky nejvíc povedlo. V duchu složité doby virové však začínáme povídání u problémů a překážek.

## **Pane řediteli, jaké tedy bylo vaše nejtěžší rozhodnutí za poslední rok?**

Jednoznačně nejtěžší bylo pro mne v začátku epidemie koronaviru na jaře loňského roku rozhodnout, v jakém rozsahu a zda vůbec zachováme provoz klinik... Jsem rád, že i po diskuzi s kolegy jsme ani na minutu nezavřeli a zdravotní péči poskytovali dál v plném rozsahu. Ovšem nebylo to vůbec jednoduché.

## **V čem zvlášť?**

V první fázi na nás mnohem víc než virus jako takový mělo vliv chování pacientů, kteří z obavy z nákazy přestali zdravotní péči čerpat. Tedy rušili preventivní prohlídky i další plánovaná lékařská vyšetření a nitrooční zákroky. To pro nás bylo deprimující, zejména s ohledem na skutečnost, že tento absurdní strach byl vyvolán neuvěřitelnou



**Mgr. Adam Janek, MHA, MBA,** sedí už téměř pět let na dvou židlích. Je ředitel a člen představenstva Očního centra Praha a zároveň ředitel a jednatel Očního centra Sokolík, které sídlí v Trenčíně



Oční centrum Praha oslavilo vloni 20 let. Po celou dobu je jeho misí Návrat do jasného světa na dosah ruky a poskytování kvalitní péče a lidský přístup ke každému pacientovi. Ten byl, je a bude pro celý tým OCP vždy na prvním místě

mediální masáží. Naštěstí se už v létě situace alespoň z části stabilizovala a lidé se přestali tolik bát.

## Největší nepřítel strach

### Dnes se nebojí?

Dnes jsou mnozí spíše znechuceni leckdy nelogickými restrikcemi, které je odrazují od návštěvy zdravotnického zařízení. Ale naštěstí si většina z nich uvědomila, že se život prostě nemůže zastavit a zdravotní péče zvláště.

Podle mého názoru je to právě strach, který napáchá mnohem větší škody na lidských životech než koronavirus sám. A bohužel ho neustále vyvolávají informace, které se na nás valí z mainstreamových médií nebo z online prostoru. Můj návod na to, jak to ve zdraví přežít, je jednoduchý – používat selský rozum, nezanedbávat prevenci a neodmítat plánovanou léčbu. Chraňme ohrožené skupiny, respektujme se, buďme k sobě ohleduplní a žijme co nejvíc normální život. A hlavně se snažme, aby ekonomika co nejvíc běžela. Jinak jsem přesvědčen, že ekonomické následky budou hrozné a budeme se z nich dlouho vzpomínat.

### Když už si povídáme o potížích, co bylo ještě během vašeho působení na řídicí pozici obou klinik obtížné?

Těch věcí bych mohl vyjmenovat mnoho. Ale z dlouhodobého pohledu bych zmínil stabilizaci personálu. Například v OCP jsme v roce 2012 měli fluktuaci zaměstnanců 70 procent, což je pro mě dnes zcela nepředstavitelné

a pro chod kliniky takový „pohyb“ znamenal velký problém v efektivitě a kvalitě poskytované péče. V současnosti máme již několik let neměnný tým lékařů, recepčních, zdravotních sester i administrativních pracovníků a fluktuace je kolem pěti až sedmi procent, přičemž se většinou jedná o odchody na mateřské dovolené. Je skvělé vidět a vědět, že zaměstnanci jsou u nás spokojeni a že svou práci neberou pouze jako práci, ale jako poslání a hobby. Dokážeme se s kolegy sejit nejen na klinice v pracovní době, ale rádi jdeme čas od času jen tak „na pivo“. Věřím, že to už brzy bude zase možné.

A stejně tak mohu hovořit i o Očném centru Sokolík. Z pěti zaměstnanců v době mého nástupu v roce 2016 je nás dnes pětadvacet a tvoříme stabilní tým, o který se mohu opřít. Je to i díky pevnému základu, který dal této klinice dnes už bohužel zesnulý zakladatel, primář MUDr. Ján Sokolík starší, v jehož odkazu pokračuje syn a současný primář našeho trencínského centra MUDr. Ján Sokolík mladší.

## Cesta vzhůru

### Na co jste ještě hrdý?

Hrdý jsem de facto na všechno, čím jsme v posledních letech prošli – od výstavby nové kliniky přes restrukturalizaci personálu až k reorganizaci poskytování zdravotní péče. Oční centrum Praha je dnes vyhledávanou oční klinikou nejen pro Pražany, ale jezdí k nám pacienti z celé republiky, zejména ze Středočeského, Ústeckého a Plzeňského kraje. Už jsme provedli víc

## Oční centrum Praha oslavilo 20 let

### Co se jeho týmu podařilo?

- Vybudovat moderní kliniku 21. století.
- Být jednou z prvních nestátních očních klinik v ČR.
- Provést více než 100 000 nitroočních operací.
- Vybudovat soudržný a erudovaný kolektiv, který tvoří několik desítek excelentních očních chirurgů, lékařů, zdravotních sester, ale i recepčních a administrativních pracovníků.
- Podílet se na vývoji dvou nových nitroočních čoček, které jsou nyní implantovány po celém světě.
- Jako první soukromá oční klinika v ČR provést implantaci Schariothovy makulární čočky, která představuje možnou léčbu pro pacienty s věkem podmíněnou makulární degenerací.
- Být jedním z mála soukromých center v České republice, která mohou poskytovat biologickou léčbu pro onemocnění sítnice plně hrazenou ze zdravotního pojištění.
- I přes svůj růst si uchovat podstatu rodinné kliniky, lidský přístup ke každému pacientovi a vždy upřednostňovat kvalitu před kvantitou.
- Poskytovat zdravotní péči hrazenou v širokém rozsahu pojištěncům všech zdravotních pojišťoven, a to včetně biologické léčby.

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



Očné centrum Sokolík oslavilo desáté narozeniny jako moderní klinika 21. století, jedna z největších na Slovensku

## 10 let Očního centra Sokolík v Trenčíně

### Co se jeho týmu povedlo?

- Vybudovat moderní kliniku 21. století.
- Stát se největším nestátním poskytovatelem oftalmologické péče v Trenčíně a jedním z největších na Slovensku.
- Vybudovat stabilní tým, který pečuje o pacienty a tahá za jeden provaz.
- Uskutečnit víc než 15 tisíc nitroočních operací, ročně přibližně 2000 operací šedého zákalu.
- Primář MUDr. Ján Sokolík ml. je jeden z nejvíce operujících očních chirurgů na Slovensku.
- Získat ocenění Biele srdce od Slovenské komory sester a porodních asistentek.
- Otevřít specializované centrum pro léčbu sítnice, a stát se tak jedním z mála soukromých center na Slovensku, která poskytují biologickou léčbu sítnice plně hrazenou z veřejného zdravotního pojištění.
- Poskytovat zdravotní péči hrazenou v širokém rozsahu pojištěncům všech zdravotních pojišťoven, a to včetně biologické léčby.

[www.ocnesokolik.sk](http://www.ocnesokolik.sk)

You can also read this article in English on [itradenews.cz](http://itradenews.cz)



než 100 tisíc nitroočních operací. Očné centrum Sokolík jsme také přestěhovali do vysoce moderních nových prostor a přebudovali na největšího nestátního poskytovatele oční péče v Trenčíně kraji. Ročně v něm uskutečníme tisíce nitroočních výkonů a díky naší „česko-slovenské“ síti garantujeme využití nejmodernějších a nejbezpečnějších klinických postupů v praxi.

Nejvíce jsem pak hrdý na všechny své kolegy, protože odborně i lidsky odvádějí úžasnou práci, a zároveň jim patří největší poděkování. Svůj pracovní týden dělím spravedlivě mezi obě kliniky a najdu si čas být i uprostřed dění, v provozu na recepci, v ambulancích, na operačních sálech... A vidět to, jak se kolegové chovají ke každému pacientovi, jako by to byl nejmilejší člen jejich rodiny, je pro mě asi ta největší odměna. Máme silnou firemní kulturu a nenajdete mezi námi nikoho, kdo by netáhl za jeden provaz, což je v dnešní době velmi vzácné.

### Sny se plní

#### V posledním rozhovoru pro TRADE NEWS z roku 2018 jste měl spoustu plánů. Vyplnily se?

Ano, před dvěma lety jsme vybudovali specializované centrum pro diagnostiku a léčbu onemocnění sítnice. Jsme jedním z mála nestátních očních center, která mohou poskytovat pacientům biologickou léčbu sítnice plně hrazenou z veřejného zdravotního pojištění. A protože víte, že u nás jdeme s nejnovějšími trendy, v současnosti spolu s jedním americkým výrobcem vyvíjíme

nové oční implantáty. V neposlední řadě pak pro pacienty chystáme nejrůznější preventivní programy pro včasný záchyt očních onemocnění, které jsou pro všechny hrazené z veřejného zdravotního pojištění.

Osobně mám však mnoho dalších snů, netýkají se výhradně oftalmologie, ale struktury systému zdravotnictví jako celku. Rád bych brzy zažil efektivnější integraci zdravotní péče, rychlejší a „rozumnou“ digitalizaci zdravotnictví, stratifikaci nemocniční sítě včetně sdílení personálních kapacit, celkovou změnu organizace poskytování zdravotní péče, rozsáhlejší využití telemedicíny, zavedení cenové konkurence mezi zdravotními pojišťovnami, odpovědnost každého pacienta uvnitř systému, maximalizaci přesunu operačních výkonů do režimu jednodenní chirurgie a v neposlední řadě si přeji odstranit mýtus, že zdravotnictví je zdarma. Myslím, že do budoucna budou tyto změny pro udržitelnost systému nevyhnutelné a do jisté míry se již dějí.

#### A kam se posune oftalmologie?

Tak jako v každém oboru se budou zdokonalovat diagnostické přístroje, neustále budou vyvíjeny dokonalejší implantáty, již nyní je standardem biologická léčba při onemocnění sítnice, přichází genová terapie, napříč odbornostmi zaujme podstatné místo i umělá inteligence a bude toho mnohem víc. Takže se máme na co těšit! ■

S ADAMEM JANEKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: DARA RAKOVCIK, ARCHIV OČNÍHO CENTRA PRAHA  
A OČNÍHO CENTRA SOKOLÍK



## 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 propagují a doporučují všem svým partnerům napříč strojírenským průmyslem pro schopnost individuálního řešení přímo na míru exportérovi.“

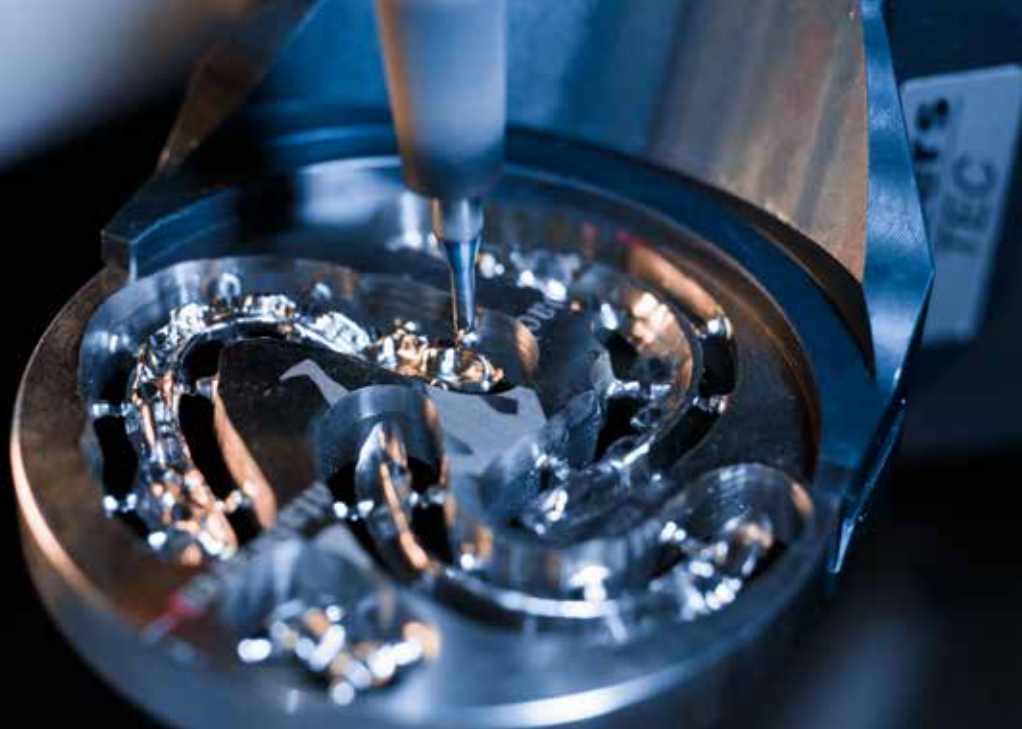
*Jiří Ferenc, předseda představenstva společnosti FERMAT CZ s.r.o.*

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



Technologie BioCam® umožňuje vyfrézovat protetickou konstrukci celého zubního oblouku z jednoho kusu titanu s maximální přesností

Jakub Strnad:

# CHCEME ZŮSTAT ČESKOU JEDNIČKOU SE ZAHRANIČNÍM RENOMÉ COVID NÁS ZOCELIL



**Jakub Strnad,**  
generální ředitel  
společnosti LASAK

V takovém rozsahu a intenzitě se to stalo poprvé. Zásadní omezení neakutní zdravotnické péče, snížení prodeje stomatologických prostředků a téměř úplná eliminace osobních obchodních kontaktů postihly v uplynulém roce českou rodinnou společnost LASAK, zabývající se již třicet let vývojem, výrobou a prodejem zejména zubních a kostních implantátů, stejně náhle jako řadu jiných podnikatelských subjektů. Přesto se od nich v některých faktorech liší. A zůstává v čele pelotonu ve svém oboru.

## Tři trumfy a pár navíc

Díky čemu se LASAKu daří držet pozice? Je to především tým vysoce kvalifikovaných, výhradně českých pracovníků, kompletní lokalizace výroby v Česku

a vlastní vývoj produktů s vysokou přidanou hodnotou. Na počátku devadesátých let se společnost LASAKjevila na českém trhu trochu jako bílá vrána ve svém oboru. Vlastnila vynikající know-how a měla domácí i zahraniční

zkušenosti s výzkumem a vývojem bioaktivních a sklokeramických materiálů, získané otcem dnešního ředitele společnosti Zdeňkem Strnadem během jeho pracovních stáží v Japonsku a Velké Británii. A v tehdejší socialistickém systému to byly právě zahraniční zkušenosti, které následně poskytly odrazový můstek a definovaly zaměření nově vznikající firmy, založené tehdejšími spolupracovníky z Výzkumného ústavu Sklo Union, Zdeňkem Strnadem a Igorem Riedlem. Experti pohybující se především v prostředí státního výzkumného ústavu museli rozlousknout zásadní oříšek: jak důstojně obstát na vznikajícím volném trhu v konkurenci zavedených zahraničních značek.

„Museli jsme firmu výrazně posunout v zaměření na její hlavní produkty, v rozvoji a zdokonalování výrobních procesů a zefektivnění vývoje tak, abychom uměli rychleji a kvalitně reagovat

na potřeby zákazníků. Za třicet let existence jsme již vynaložili a ještě budeme muset vynaložit značné zdroje, abychom vyhověli stále se stupňujícím regulativním požadavkům, jejichž autoři zjevně neberou ohled na to, jste-li střední nebo malá firma. Někdy se dokonce zdá, že spíš naopak,“ poznamenává Jakub Strnad, generální ředitel firmy, která si po celá léta udržuje pověst stabilního zaměstnavatele jak v Praze, kde má sídlo, tak na Mladoboleslavsku s výrobním závodem v Mnichově Hradišti.

„Množstvím benefitů a výhod sice nemůžeme konkurovat největším zaměstnavatelům regionu, ale menší rodinná firma zaměřená na vysoce odbornou práci s vysokou přidanou hodnotou je naštěstí stále mnohým lidem sympatičtější než koncernová pásová výroba. Proto jsou mnozí z našich pracovníků s námi od samého začátku a rád bych jim za věrnost poděkoval,“ dodává s uznáním.

## Export před covidem

Export v číslech LASAKu kontinuálně rostl a za posledních deset let se téměř zdvojnásobil, i když je konkurence velkých nadnárodních společností v tomto velmi specifickém oboru mimořádně silná. Vývoz nyní činí 45 procent celkového ročního obrátu firmy, tedy něco kolem 96 milionů korun. V celkové

bilanci LASAKu stále představuje zásadní trh Česká republika. Státy V4 ve srovnání s jinými evropskými zeměmi však bohužel netvoří významnější podíl.

„Zaměřujeme se převážně na země EU, především Německo, Španělsko, Slovensko, Polsko, Itálii, Švédsko a Dánsko, ale stranou naší pozornosti nestojí ani země střední a východní Evropy a Asie. Zubní implantáty, kraniální a spinální implantáty a materiály pro řízenou kostní regeneraci, což je materiál ve formě granulátu, který v místě kostního defektu slouží jako podklad pro tvorbu nové kostní tkáně, si získaly kromě tuzemských zákazníků oblibu v dalších asi dvaceti zemích. Naším významným trhem je již od roku 2014 Španělsko a v několika posledních letech se daří zvyšovat dodávky také do Francie. A neměl bych opomenout ani Ukrajinu,“ poznamenává k exportnímu portfoliu generální ředitel.

„Při uskutečňování našich plánů nám pomáhá Komerční banka, která je naším partnerem ve světě financí více než 20 let. Během té doby se její služby vždy dokázaly přizpůsobit našim potřebám. Využíváme je na denní bázi převážně pro zajištění běžných platebních transakcí v rámci ČR i do zahraničí a vyhovuje nám jejich elektronické bankovníctví. Občas využijeme finanční poradenství a k řízení měnového rizika při domlouvání zahraničních kontraktů rovněž měnový forward na účtech vedených

## Implantologie posledních třiceti let O čem se nám ani nesnilo

S mírnou nadsázkou můžeme napsat, že v současné době přijde pacient ráno k zubaři a odpoledne odchází s novými zuby. Došlo například k výraznému zkrácení vhojování implantátů a k umožnění okamžité implantace velmi přispěl i bioaktivní hydrofilní povrch implantátu, který vyvinula a jako první na evropský trh uvedla v roce 2000 společnost LASAK.

Celosvětovým trendem implantologie poslední doby je jednoznačně digitalizace, 3D tisk, nové materiály, vyšší přesnost a markantní zrychlení ošetření a celého procesu výroby zubní náhrady. Ta je v jednom kroku vyfrézována z předem probarvených disků, jejichž barevnost, struktura nebo třeba i průsvitnost je velmi blízká struktuře skutečných zubů. Oproti dřívějším metodám otiskování, modelace z resinu a odlévání poskytují tyto postupy nersrovnatelnou flexibilitu.

Dalším významným trendem je použití materiálů na bázi polymerů, zjednodušené plastů, pro CAD/CAM pracovní postupy pro zhotovení provizorních i finálních zubních náhrad.

Milan Janoušek, specialista CNC broušení firmy LASAK u pětiosé nástrojové brusky Hawemat 2001





Zubní implantáty BioniQ® s hydrofilním BIO povrchem

v zahraničních měnách. Máme jistotu, že za námi stojí stabilní a spolehlivý partner," dodává Jakub Strnad.

A jak se jednotlivá teritoria z pohledu LASAKu jako dodavatele od sebe liší? „Základním předpokladem je, že splňujeme legislativní požadavky a požadavky systému managementu kvality v souladu s ISO normami a pracujeme na implementaci nového nařízení EP a Rady EU o zdravotnických prostředcích. Regulační požadavky na zdravotnické prostředky, zejména nejrizikovější III. třídy, se však stát od státu liší. Ještě složitější a zdouhavější je to v nečlenkých zemích EU.

V současné době pracujeme na splnění požadavků FDA (Úřadu pro kontrolu potravin a léčiv) pro registraci v USA a později přijde na řadu i Rusko – oba velké trhy s vysokou konkurencí, ale také příslibem potenciálu k dalšímu růstu.“

### Export s covidem

Snížení poptávky LASAK zaznamenal zejména u velkých odběratelů, jak českých, tak zahraničních, protože dopady pandemie často znamenaly výrazný útlum nebo dokonce uzavření klinik a zastavení implantologických výkonů. „Vedení naší společnosti se i v této komplikované a těžko předvídatelné době snaží, aby maximálně ochránilo pracovníky před nejistotou. Primárně zaměstnáváme napříč celou firmou české pracovníky a oproti jiným společnostem jsme nikdy nevyužívali služeb agenturních pracovníků ze zahraničí, a tak jsme se vyhnuli akutním personálním problémům

spojeným s karanténními opatřeními," naznačuje externí dopady na obor od jara 2020 Jakub Strnad.

Krise nekriže, některé neduhy, jako nouze o vysoce kvalifikované síly, se však zdají být věčné. „Bez ohledu na situaci s koronavirem se dlouhodobě potýkáme s hledáním vhodných lidí hlavně do materiálového vývoje a výroby. Do výrobního závodu v Mnichově Hradišti potřebujeme především vysoce kvalifikované obráběče schopné pracovat s moderními obráběcími technologiemi. Pracuje se v čistém prostředí, ale činnost je extrémně náročná na kvalitu a přesnost výroby, která se pohybuje v řádech mikrometrů. Takovou práci samozřejmě nemůže dělat každý," stýská si jednatel LASAKU.

### Bez živých kontaktů obchod strádá

Ale největší problém v oblasti exportu představují pro společnost omezení spojená s cestováním a celosvětové zákazy veřejných akcí. Zahraniční distributoři nemohou jezdit na školení, na domácí ani zahraniční veletrhy, které představují nenahraditelné příležitosti, jak navázat nové kontakty a upevnit již existující obchodní vztahy. Restrikce se samozřejmě dotkly i veletrhu IDS – světově nejvýznamnějšího a nejkomplexnějšího setkání aktérů dentálního průmyslu, kde nesmí chybět nikdo, kdo v oboru něco znamená. Poprvé v historii musela loni společnost zrušit také 24. ročník mezinárodní konference zaměřené na dentální implantologii, řadu stáží, seminářů a workshopů, které představují neodmyslitelnou součást celoživotního vzdělávání zubních lékařů a techniků.

„Problémy s logistikou nebo dodávkami materiálu jsme naštěstí nezaznamenali. Jak titanová tyčovina, importovaná od vybraných prémiových dodavatelů v USA, tak anorganické suroviny pro naše regenerační materiály zůstaly po dobu pandemie dostupné. Díky tomu, že na prostou většinu produktů vyrábíme sami, nejsme tolik odkázáni na další zpracovatele a subdodavatele, dokážeme zaručit nejvyšší kvalitu a přesnost výroby a pružně reagovat na požadavky zákazníků. Situace spojená s koronavirem ukázala, že tento směr dává i do budoucna smysl," uzavírá Jakub Strnad. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV LASAKU



### LASAK s.r.o.

Společnost se zabývá výzkumem, vývojem, výrobou a prodejem zdravotnických prostředků, zejména kostních a zubních implantátů, prostředků pro regeneraci kostní tkáně a titanových spinálních a kraniálních implantátů. Od roku 1993 vyrábí implantologický systém náhrady zubů – Implantent a inovovaný BioniQ, které patří mezi světovou špičku. Systém si získal respekt odborníků, je využíván nejen v České republice, ale firma ho vyváží do řady evropských a asijských zemí.

Společnost s padesáti pracovníky, která je mj. nositelem ocenění Česká hlava 2010 za nejvýraznější inovaci, má řídicí a vývojové centrum v Praze a část vývoje a výrobu v Mnichově Hradišti. V roce 1991 ji založili doc. Ing. Zdeněk Strnad, CSc., a Ing. Igor Riedl, CSc. V současné době stojí v jejím čele syn jednoho ze zakladatelů, rovněž chemik, Ing. Jakub Strnad, Ph.D.

### Jarmila Vítková,

bankovní poradce  
pro korporátní klientelu KB,  
Praha II.



„Společnost LASAK je klientem naší banky po celou dobu své existence. Za tu dobu si vybudovala stabilní pozici na trhu, nadprůměrnou kvalitu bilance a všech finančních ukazatelů. Díky její silné kapitálové vybavenosti se naše spolupráce realizuje zejména v oblasti běžných provozních potřeb, poradenské činnosti a zajištění kurzových rizik spojených s exportem. Velmi si naší spolupráce vážíme a jsme hrdí, že takto úspěšně, ryze české firmě můžeme být partnerem v oblasti finančních služeb. Pevně doufáme, že i v budoucnu se na nás její představitelé budou obracet se svými individuálními požadavky, a naši snahou bude maximálně je podporovat.“

# Bankovní identita – digitální klíč, který odemkne nejen bankovní účet

S touto technologickou vychytávkou vplul do roku 2021 tuzemský bankovní svět. Některé banky ji začaly nabízet svým klientům – občanům, firmám i veřejné správě. Komerční banka je od konce února mezi nimi. A jako u každé novinky, vyrojila se kolem spousta otázek. Co to obnáší? Jak ji získám? A je to bezpečné?

## Digitální občanka

Elektronická identita je vlastně jakousi formou digitálního občanského průkazu a zdrojem osobních údajů, jimiž lze prokazovat svoji totožnost v digitálním prostředí. Tím, že banky chrání nejen peníze svých klientů, ale i jejich identitu, mohou se díky přijatým legislativním úpravám stát poskytovatelem této elektronické identity v souladu se zákonem o elektronické identifikaci. Tedy za předpokladu, že jejich technické řešení vyhoví náročné akreditaci Ministerstva vnitra.

Prokazování identity pak probíhá stejně jako přihlašování do internetového bankovníctví. V Komerční bance se jedná o Bankovní identitu KB (s ověřením např. KB Klíčem). Neplatíte za to nic navíc a banka zaručuje naprostou bezpečnost.

## Zjednoduší komunikaci i se státní správou

Pomocí bankovní identity mohou klienti kvalifikovaných bank včetně KB využívat Portál občana se všemi jeho službami. Kromě elektronické komunikace s úřady státní správy mohou takto podávat daňové přiznání na finanční úřad, stahovat výpis z trestního rejstříku, z živnostenského rejstříku, nahlédnout do bodového hodnocení řidiče, podat žádost o využití údajů z Registru obyvatel nebo získat recept na léky z aplikace eRecept. Jsem přesvědčen, že díky vysokému počtu uživatelů elektronického bankovníctví, kterých je v Česku na 5,5 milionu, bude i stát v tomto ohledu motivován k dalšímu rozvoji e-governmentu.

## Historická příležitost pro soukromé společnosti

Troufám si říci, že stejnou a možná větší příležitostí je bankovní identita pro soukromé společnosti. Ty mohou nabízet čerpání svých online služeb milionům klientů najednou s jistotou, že vědí, s kým jedná. Jedná se zejména o distributory plynu, elektřiny, telekomunikační společnosti atd. Tedy tam, kde na základě ověření lze uzavírat smlouvy či provádět změny v rámci využívaných služeb či tarifů.

Další využití bankovní identity se nabízí např. v rámci e-shopů či samoobslužných portálů spojených s potřebou ověřování klientů.

## Informace o vás jako v trezoru

S bankovní identitou jsou vaše přihlašovací a bezpečnostní údaje nadále bankou spolehlivě chráněny. Bez vašeho výslovného souhlasu je nikomu nesmí předat, musí vás předem informovat o předávaném rozsahu a podobně. A jinak je to stejné, jako když se přihlašujete na svůj bankovní účet. I zde budete co nejvíc obezřetní, tedy pokud byste měli nějakou pochybnost, jste to vy, kdo proces přihlášení nemusí dokončit. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

## Bankovní identita je nový způsob, jak ověřit vaši totožnost v online prostředí

Můžete pak komunikovat nejen se svou bankou, ale i se státní správou a postupně i s mnoha soukromými společnostmi. Stačí vám jediné heslo, je to zdarma a banka vám zaručuje, že data o vás budou jako v trezoru, stejně jako při komunikaci s vašim bankovním účtem.



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

Anna Matúsová:

# SLOVÁCI I ČEŠI DOKÁŽÍ JÍT ZA SVÝM CÍLEM

## A CHTĚJÍ VYBUDOVAT NĚCO, CO PŘETRVÁ

Jak zahýbal rok 2020 se slovenskými firmami? V čem se liší Slováci od zbytku světa a v čem jsme si s nimi pořád tak podobní? A na co si dát pozor, když se chystáte vstoupit na slovenský trh? O tom jsme si povídali s Annou Matúsovou, ředitelkou společnosti Performia Slovensko, která se již bezmála čtvrtstoletí pohybuje na poli výběru a hodnocení zaměstnanců.

### **Jak se dnes Slováci mají?**

Slováci jsou obecně velcí bojovníci, nepoddají se nepřízni doby snadno. Propad ekonomiky u nás nebyl tak výrazný, jak se původně očekávalo. Mohu ale mluvit pouze za naše klienty. U nich vidím velké rozdíly podle toho, v jakém segmentu podnikají. Ti z oblasti cestovního ruchu (stravování nebo ubytovací služby) to mají velmi náročné a nad vodou je drží jen jejich vlastní houževnatost a enormní úsilí. Podobně na tom jsou podnikatelé, kteří mají maloobchodní provoz. Lépe je pak v segmentu výroby a tam vidíme i podniky, které nestíhají poptávku.

### **A co vaše firma? Víme, že vedete pravidelné semináře o budování úspěšných týmů, ale tato činnost je v poslední době velmi omezená, často i nemožná. Jak jste se s tímhle poprali?**

Poslední rok nás naučil, že i my musíme být flexibilní a popasovat se s věcmi, které jsme dosud nedělali. A tak jsme masivněji vstoupili do online prostoru, a to nejen předáváním znalostí prostřednictvím webinářů, ale také formou pohovorů s kandidáty nebo schůzkami s klienty, které dnes probíhají videokomunikačními kanály. Můžeme říct, že po roce už nás na tomto poli máloco zaskočí.

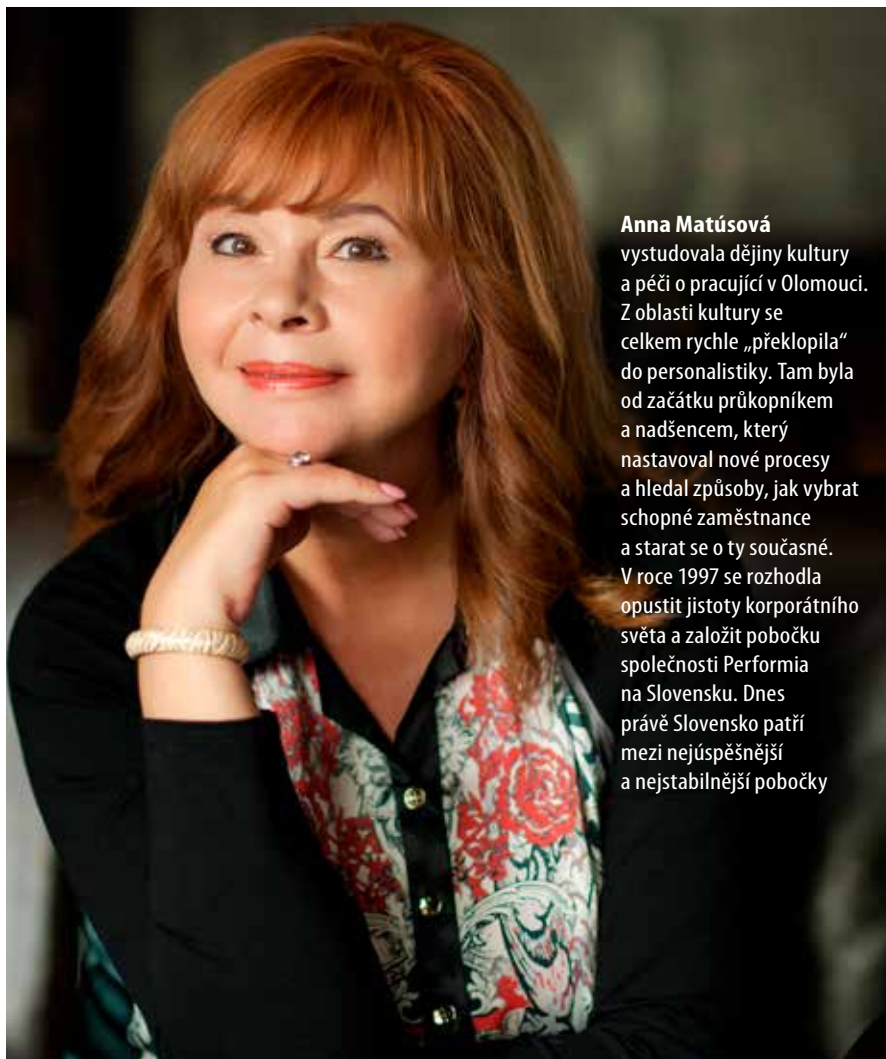
### **Krise odhalí hodnotu lidí**

**V Česku si všímáme, že firmy, které si už před rokem 2020 sestavily tým z opravdu šikovných, pracovitých lidí, poznaly, jak důležité je mít se na koho spolehnout. Naopak firmy, které to moc neřešily a častokrát musely přijmout kohokoli, teď vidí, koho už dávno měly propustit. Pozorujete tohle i u slovenských firem?**

Musím říct, že uplynulé období jednoznačně pročistilo pracovní týmy. Pravdou je, že v době hojnosti byli i u nás zaměstnavatelé častokrát téměř vydírání požadavky kandidátů či zaměstnanců.

Bratislavské panoráma





**Anna Matúsová** vystudovala dějiny kultury a pění o pracující v Olomouci. Z oblasti kultury se celkem rychle „překlopila“ do personalistiky. Tam byla od začátku průkopníkem a nadšencem, který nastavoval nové procesy a hledal způsoby, jak vybrat schopné zaměstnance a starat se o ty současné. V roce 1997 se rozhodla opustit jistoty korporátního světa a založit pobočku společnosti Performia na Slovensku. Dnes právě Slovensko patří mezi nejúspěšnější a nejstabilnější pobočky

Jejich cílem je velmi často vybudovat dílo, co přetrvá a bude sloužit ostatním.

## Dělání všechny smutky zahání

**Je něco, co se podle vás slovenské firmy díky pandemii naučily a co je posílilo do budoucna?**

Naučily se, že se musí spoléhat samy na sebe. Dívat se a samy důkladně hledat zdroje největších problémů a stejně tak i řešení. A co pozorují u našich klientů a co mě osobně těší, je, že si podstatně více uvědomují důležitost systematické a profesionální personální práce na budování týmů, která do teď nebyla až tak výrazně na pořadu dne.

**Vzpomenete si na nějaký příklad slovenské firmy, které se něco i během nesnadných časů opravdu povedlo? Co konkrétně to bylo?**

Jeden z našich klientů po uzavření maloobchodního provozu nejdříve poslal své zaměstnance domů. Atmosféra tak ale stále více „houstla“ a mezi lidmi se šířil strach, co s nimi bude. Nato všechny svolal, rozdělil jim různé práce ve skladech, na inventurách a rekonstrukci prostor. A to mělo neuvěřitelný vliv na náladu lidí i na produkci, a navíc udělali spoustu práce, na kterou při běžném provozu nebyl čas.

**Představte si, že chcete se svou českou firmou prorazit na Slovensku. Uměla byste říct, jakých hodnot si Slováci nejvíce cení, co je jim sympatické a co by je naopak rozčílilo?**

Slováci si velmi cení čestnosti a otevřenosti. Oceňují ty, kdo se prezentují otevřenou prací, takže by je určitě rozčílily prezentace nepodložené opravdovými výsledky.

**Vedete tým už řadu let a stále z vás vyzařuje silná pozitivní energie. Máte nějaký svůj recept na zvládnání náročných situací a překračování bariér?**

Věřím tomu, co dělám. A svoji činnost chci neustále rozvíjet, protože vidím, že má obrovský dopad na další firmy a lidi. Člověk takhle nemůže zestárnout a věk se pro něj vlastně stává jen číslem. ■

ROZHOVOR VEDLA BARBORA HARTMANNOVÁ  
FOTO: ARCHIV ANNY MATÚSOVÉ A SHUTTERSTOCK

To se změnilo a slovenské firmy si uvědomily, že zaměstnanci hrají podstatnou roli v naplňování a dosahování cílů společnosti. Mnohem víc jim tak začalo záležet na tom, kdo jim v tom pomáhá a koho vlastně mají ve svých pracovních týmech. Každopádně asi podobně jako české firmy zjistily, že probíhající krizové situace zvládly také díky přístupu těch nejschopnějších a jejich pochopení celé situace. Protože právě tito lidé v těžších podmínkách opravdu zabrali.

## Slováci si rádi hrají

**V rámci Performie jste součástí mezinárodní, více než dvacetičlenné sítě poboček. Co podle vás nejvíce odlišuje Slováky od zbytku světa? V čem jsou výjimeční?**

Pokud mám srovnat náš tým Performia s ostatními ve světě, zdůraznila bych naši schopnost a ochotu hrát hry. A to nejen mezinárodní expanzní hru Performia,

v níž jsme za těch 24 let posbírali hromadu ocenění, hrajeme i naše vlastní „malé hry“, kde jediným potěšením je pocit z dobrého výsledku, z dosažení stanoveného cíle.

Asi těžko mohu zobecňovat, ale řekla bych, že si my Slováci prostě rádi hrajeme. A máme schopnost těšit se z maličkostí, nebrat všechno smrtelně vážně a v těžkých časech nepadnout na kolena.

**Jste často v kontaktu se šéfy firem a manažery. Dalo by se z vašeho pozorování říct, jakými vlastnostmi se vyznačují úspěšní slovenští šéfové? A myslíte si, že se v něčem liší od těch českých?**

Začnu od konce. Myslím si, že úspěšní čeští a slovenští šéfové se v ničem neliší. Jsou pracovití, houževnatí a hledají způsoby, jak zvládnout danou situaci. Důležité je, že nechtějí vždycky rychle a za každou cenu dosáhnout vítězství.



## ZA KLENOTY SLOVENSKÉ PŘÍRODY

*Jak seno a stáj, tak voní náš kraj,  
i do oblak máš tu blíž  
a nad údolím, když zdvihá se dým,  
dusot koní uslyšíš...*

Tak kdysi zpíval Milan Chladil v ústřední písničce československého „kovbojského“ filmu Smrt v sedle z konce padesátých let minulého století. Ti starší si melodii možná ještě vybaví. Nádherné venkovní záběry vznikaly uprostřed dnešního slovenského národního parku Muráňská planina, na Velké louce ve výšce 850 metrů nad mořem, kam koně filmovým kovbojům vůbec nebylo třeba přivážet. Jsou tam totiž celoročně doma a jen málokdy pod střechou hřebčína, většinou se pasou ve volné přírodě. Jde o odolné plemeno norika muráňského, které je ideální pro požadovaný účel – a tím je přibližování vytěženého dřeva z míst, kam se technika nedostane.

Koně jsou proto jednou z tváří parku. A když se zrovna neprohánějí po odlehklých vysokohorských pastvinách, ale běhají po „domovské“ louce, jejich stádo nabízí momenty, které turista jen tak někde neuvidí.

Návštěva těchto míst není nic pro městské typy. Naopak, je ideální pro turisty s batohy, jejichž srdce se při pohledu na úchvatnou přírodní scenerii roztluče rychleji. Na celém území najdete jen jeden hotel. Ovšem zato můžete přespat

v několika mysliveckých srubech, které před vámi využili jiní, třeba lovci medvědů. Huňáčů je totiž na Muráňské planině nepočítaně. Čerstvé stopy tlap nelze přehlédnout. O jejich nerušený život se odjakživa stará nehostinná horská krajina, která nikdy neposkytovala vhodné podmínky pro lidský život, a zůstala neosídlená.

A když jsme u tváří parku, tou další jsou zdejší syslové. Malých hlodavců tu žijí asi dva tisíce. Nory, z nichž zvědavě vykukují, představují magnet pro rodiny s dětmi, neboť království těchto zvířátek leží nedaleko silnice.

Nad všemi těmi krásami pak ční ruiny Muráňského hradu v nadmořské výšce 938 metrů. Jde údajně o nejvýše položenou pevnost ve střední Evropě, která má styčné body i s českými dějinami. V 15. století tu pobývala vojska Jana Jiskry z Brandýsa. Bratříkům však v té době už nešlo o šíření husitských myšlenek, nýbrž o přežití. ■

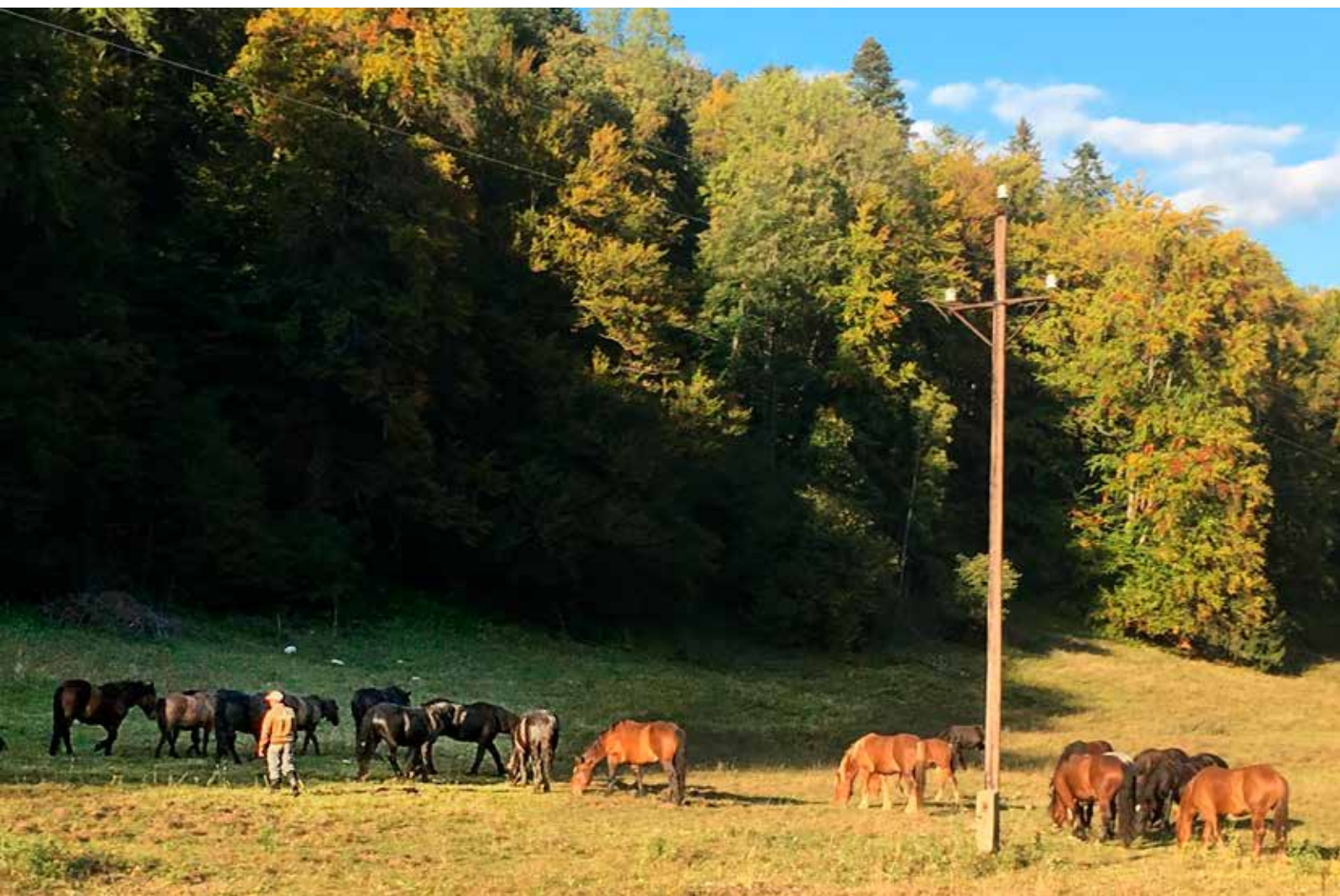
TEXT: JOZEF GAFRÍK  
FOTO: MARTIN KAPLAN







Národní park Muráňská planina leží na rozhraní středního a východního Slovenska. I s ochranným pásmem zabírá 417 km<sup>2</sup>. Pohled z hradního kopce





# Polsko:

Téměř půlmilionový přístav Gdaňsk patří k nejstarším a největším polským městům. Spolu s městy Sopoty a Gdyně tvoří aglomeraci, pro kterou se vžil název Trojměstí

Česká republika a Polsko jsou dlouhodobě silní partneři. Vzájemný obchod vykazuje v podstatě nepřetržitý růstový trend (s výjimkou krizového období 2009) a postupné upevňování pozice Polska mezi našimi nejvýznamnějšími obchodními partnery. Od roku 2006 zaujímá Polská republika třetí příčku mezi našimi exportními trhy hned za Německem a Slovenskem a od roku 2009 je třetím největším dodavatelem zboží k nám, a to za Německem a Čínou.

Na našem celkovém vývozu se severní soused podílí aktuálně 6,2% a na dovozu 7,9%. Obchodní bilance, která byla prakticky až do roku 2011 trvale aktivní, se od roku 2012 přesunula do poměrně významného pasiva. V současné době je Polsko jedinou zemí EU, s níž máme pasivní obchodní bilanci. Dlouhodobě je jejím zdrojem převaha dovozu u potravin, nápojů, paliv, spotřebního zboží, tržních výrobků (hlavně mědi) a v poslední době i chemikálií. Toto pasivum zmírňuje náš přebytek vývozu strojů a dopravních zařízení.

Z meziročního porovnání údajů za leden–listopad 2020 a 2019 vyplývá, že vývoz do Polska poklesl o 2%, zatímco

dovoz o 3,2%. Pokles jde na vrub pandemii, i když je stěžejně prokazatelné, do jaké míry. 76% našeho vývozu tvoří stroje a dopravní prostředky, průmyslové spotřební zboží a tržní výrobky, kde podíl strojů a dopravních prostředků činí 45,5%. Struktura dovozu je poněkud více rozptýlena – uvedené zbožové třídy představují „pouze“ 68,2%, přes 10% dovozu činí potraviny a 12% chemikálie.


## České stopy na polském trhu

V Polsku je registrováno asi 480 českých firem, nejčastěji ve formě zastoupení. Z nich můžeme jmenovat

například **Vítkovice Milmet**, **Škoda Auto** (automobily), **TOS**, **ČD Cargo**, **Zetor**, **Karlovarské minerální vody** (Magnesia), **Pilsner Urquell**, **Tatra a.s.** – **Maw Telecom** nebo **ČEZ Polska**.

Od září 2011 je v provozu polsko-český **plynový interkonektor** firem Gaz-System a **Net4Gas**, financovaný z jedné poloviny z prostředků EU dojednaných Českou a Polskou republikou v roce 2009. **Plynostav Pardubice** dokončil podzemní zásobník plynu u Vratislavi. Plynárenské firmy a subdodavatelé spolupracují i na třetích trzích.

Jedním z největších investorů v Polsku je společnost **Accolade**, která staví



# Rozsáhlý náročný trh, který slyší na kvalitu

a pronajímá průmyslové parky. Aktuálně jich je po celé zemi devět. Souhrnná hodnota investic této firmy v Polsku se blíží třem miliardám korun. Nesměřují však pouze na výstavbu výrobních a skladovacích parků na zelené louce, ale zaměřují se i na přestavbu nevyužívaných průmyslových prostor.

Podniky **Škoda Transportation**, **SKD Trade Praha**, **Iveco Vysoké Mýto** a **SOR Libchavy** dodávají železniční vagony, tramvaje a autobusy polským VÚSC a městům. Rovněž pro **Tatru** je Polsko jedním z nejvýznamnějších exportních teritorií. Osobní automobily **Škoda Octavia** jsou dlouhodobě nejprodávanějším osobním vozem v Polsku, přičemž octavii a fabii na medailových pozicích doplňuje v segmentu prestižních vozů superb. Škoda Transportation s polskou firmou Solaris vyrábí trolejbusy. **Škoda Vagonka Ostrava** získala investiční pobídku také díky zakázce pro varšavské metro. Státní podnik **LOM Praha** zvítězil jako první zahraniční firma v tendru na školení pilotů vrtulníků speciálních sil polské armády. Ve spolupráci s kanadskou firmou Intelcan získala pardubická

společnost **Eldis** významnou zakázku na dodávku letištních radarů pro civilní letiště ve Varšavě a Krakově.

## Polské projekty českých investorů

Statistika České národní banky prezentuje Polsko jako 7. nejvýznamnější destinaci českých investorů a zároveň považuje Polsko za 10. nejvýznamnější investorskou zemi do naší ekonomiky.

Významným investorem je česko-slovenská skupina Penta Investments, která provádí u většiny akvizic restrukturalizaci firem s perspektivou regionálního rozvoje a investic ve V4.

Český developer UDI Group zahájil počátkem roku 2021 ve Varšavě výstavbu 960 bytů. Projekt na brownfieldu po továrně na traktory Ursus má být dokončen v roce 2026. Realizátorem je Hochtief.

Povolovací procesy v Polsku jsou podle představitelů firmy UDI Group po tamní změně stavebního zákona velmi

předvídatelné a rychlé. Po zhruba roční přípravě projektu a dotažení všech majetkoprávních vazeb samotný povolovací proces pro první fázi výstavby trval necelé dva měsíce.

Toto je zjevně také – vedle stále se zdokonalující dopravní infrastruktury – důvod, proč v Polsku doslova bují výstavba skladovacích a výrobních kapacit v souvislosti se zkracováním či přesměrováním cest zboží v rámci dodavatelských řetězců, zejména v důsledku koronavirové pandemie.

## Další příležitosti se rýsují

Můžeme konstatovat, že v rámci vzájemné spolupráce obou zemí neexistuje prakticky žádné odvětví, které by postrádalo obchodní kontakty, respektive které by nebylo zajímavé pro hlubší formy spolupráce. Vzhledem ke geografické poloze Polska a blízkosti obou národních ekonomik má tato spolupráce daleko širší dosah než jen prostou výměnu zboží. *(O příležitostech pro české firmy v Polsku se zmiňujeme také na str. 23 – pozn. red.)*



Loděnice ve Štětíně

Je pochopitelné, že využití nabízených možností bude v nejbližší době záležet nejen na konkurenceschopnosti našich firem, ale také na uvolňování opatření v souvislosti s koronavirem.

Polská vláda spustila ke zmírnění ekonomických škod způsobených koronavirovou krizí tzv. protikrizový štít. Uvolnila přibližně 10% HDP na pomoc podnikatelům a na podporu ekonomiky. Tato záchranná opatření se skládají z pěti pilířů – bezpečnosti zaměstnanců, finanční podpory firmám, ochrany zdraví, posílení finančního systému a programu veřejných investic. Celková hodnota státní pomoci činila 212 miliard zlotých. Koncem listopadu 2020 oznámil polský premiér vznik nového protiepidemického finančního štítu 2.0 ve výši až 35 miliard zlotých, který by měl pomoci mikro-, středním a velkým firmám v nejméně postižených odvětvích až do března letošního roku. Podpora je zaměřena na čtyřicet oborů podnikání (mj. gastronomie, turistika, fitness), které covid-19 nejvíce zasáhl.

## Prognóza je optimistická

Co je pro naše exportéry podstatnější, je ovšem výhled dalšího vývoje polské ekonomiky. Polská centrální banka snižuje odhad poklesu HDP ke konci roku 2020 na 3,5%, což přibližně koresponduje s podzimní prognózou Evropské komise. Ta predikuje pokles na 3,6%, což by měl být jeden z nejlepších výsledků v EU (lépe by na tom měly být pouze Litva, Irsko a Švédsko). V období let 2021–2022 má HDP Polska podle EK vzrůst o 3,3, respektive 3,5 procentního

bodu. Tento výhled je za současných podmínek optimistický a rozhodně stojí za úvahu zkusit se na něm podílet.

Proto doporučujeme sledovat aktuální informace kolem veletržních akcí v Polsku a být v kontaktu s agenturou na podporu exportu CzechTrade, která má v této zemi svoji zahraniční kancelář. Je plánována řada akcí, ale budme realisté, jejich uskutečnění v prvním pololetí letošního roku je pandemií stále ohroženo.

Česko-polská relace má v oblasti hospodářských a obchodních vztahů tu nejvyšší politickou podporu. Pravidelně jednou ročně se příslušní ministři setkávají při mezivládních konzultacích. Polsko aktuálně předsedá Visegrádské skupině. Pravdou ovšem je, že akce spojené v tomto rámci s hospodářstvím se, pokud vůbec, konaly nebo v nejbližší době budou konat virtuálně.

Polsko je také silným podporovatelem tzv. Iniciativy tří moří. Tato prezidentská platforma nabývá reálných ekonomických rozměrů tím, že jednotlivé země se postupně stávají akcionáři investičního fondu této iniciativy, který může pomoci zvýšit investiční atraktivitu regionu a regionální spolupráci.

## Evropský hospodářský kongres, setkání podnikatelů a přeshraniční spolupráce

Jednou z prvních akcí, kterou zamýšlí Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

finančně podpořit a která by se měla uskutečnit in natura ve druhé polovině května, je Česko-polské setkání během Evropského hospodářského kongresu v Katovicích. Pokud to hygienická situace nedovolí, plánuje se na druhou polovinu září. Jedná se o projekt ekonomické diplomacie pravidelně organizovaný Zastupitelským úřadem ČR ve Varšavě.

Stejně tak předpokládáme, že po loňském odkladu se letos již v Ostravě uskuteční Setkání podnikatelů z ČR, Polska a Slovenska pořádané obvykle v červnu. MPO ho podporuje formou svého programu incomingových misí.

Vloni se rovněž bohužel nesešla Česko-polská komise pro přeshraniční spolupráci včetně její pracovní skupiny pro hospodářství, obchod a dopravní infrastrukturu, jejíž vedení spadá do kompetence MPO. Doufáme, že se to podaří letos. Jsme schopni přizpůsobit toto setkání tomu, co nám dovolí pandemie. Rozhodně bychom tak chtěli podpořit přeshraniční hospodářskou spolupráci, která je důležitou součástí česko-polských vztahů. Vždyť naše společná hranice s Polskem je druhá nejdelší po Německu. ■

AUTOR: JIŘÍ DORŇÁK VE SPOLUPRÁCI S JANEM TOMÁŠKEM, EKONOMICKÝM DIPLOMATEM ZÚ ČR VE VARŠAVĚ, A IVO ŠÍPLEM, ŘEDITELM ZK CZECHTRADE POLSKO  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JIŘÍ DORŇÁK JE VEDOUČÍ ODDĚLENÍ ZEMÍ EU A ESVO, SEKCE EU A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU, MPO

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

JSME TU PRO VÁS JIŽ

26 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 diverzifikaci 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 ÚVĚR

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

#### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

#### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí

PRODUKTY

# POLSKO VYHLÍŽÍ GLOBÁLNÍ OŽIVENÍ

Náš větší severní soused po léta láká české exportéry velkým trhem, logistickou blízkostí, některými podobnými historickými zkušenostmi a jazykovou spřízněností. Jak se koronavirová krize promítá do vzájemných obchodních vztahů a jaké šance nabízejí probíhající změny v dodavatelských řetězcích podnikatelům na obou stranách hranice, na to jsme se zeptali Iva Šipla a Magdaleny Okenicové ze zahraniční kanceláře agentury CzechTrade Polsko.



Ing. Ivo Šipl, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Polsko



Bc. Magdalena Okenicová, zástupkyně zahraniční kanceláře CzechTrade Polsko

**Podle statistických dat prošlo zatím Polsko koronavirovou krizí velice dobře.**

**MO:** Podle předběžného odhadu polského Hlavního statistického úřadu (GUS) z konce ledna 2021 byl hrubý domácí produkt vloni reálně nižší o 2,8%. V roce 2019 naopak dosáhl navýšení o 4,5%.

Je to méně, než se předpokládalo loni na jaře, kdy pandemie propukla a ostře ochromila ekonomiku. Tehdy HDP ve druhém čtvrtletí poklesl o 9,3%. Podobně jako v ČR nejvíce utrpěly gastronomie a hotelnictví. Naproti tomu o 1,1% posílily IT obory.

V loňském roce klesla domácí poptávka o 3,7%, investice o 8,4% a soukromá spotřeba o celá tři procenta. Odborníci naznačují, že polskou ekonomiku zachrání hlavně průmysl a vývoz. Očekává

se, že čísla za rok 2021 budou výrazně optimističtější.

Ve srovnání s jinými evropskými zeměmi, které již zveřejnily předběžné údaje za rok 2020, se polská recese zdá být slabá (Německo pokles o 5%, Francie o 8,3%, Španělsko až o 11 %).

## E-shopy na vzestupu

**V Česku rostla popularita internetového obchodování již před pandemií a s jejím příchodem narostl počet e-shopů a objem jejich obchodů až dramatičticky. Jaká je situace v Polsku?**

**IŠ:** V současné době je tam zaregistrováno přibližně 40 tisíc online obchodů, což z Polska dělá jeden z největších a nejdynamičtější se rozvíjejících trhů v Evropě. Hodnota polského trhu e-commerce představovala za rok

2019 zhruba 50 miliard zlotých a podle odhadů by se letos měla vyšplhat až na 80 miliard.

**Míří tam i čeští provozovatelé digitálního obchodování?**

**IŠ:** Ano, osobně spolupracuji s několika společnostmi, které nabízejí platební systémy, platformy pro založení e-shopů a podobně.

**Na polské Burze cenných papírů jsou v současné době neúspěšnější technologické společnosti. Jakým oborům se tam daří nejlépe?**

**IŠ:** Už jsme zmínili segment IT a samozřejmě během pandemie výrazně posílily i společnosti se zdravotnickým materiálem a ochrannými pomůckami. Například hodnota akcií polského producenta jednorázových rukavic, společnosti Mercator Medical, loni v jednom okamžiku vystřelila až na čtyřicetinasobek.

Z vítězů v oblasti technologických společností spojených s e-commerce bych rád ještě zmínil Allegro, polskou platformu pro elektronický obchod, pohybující se na trhu již od roku 1999, jež zaujímá dominantní postavení. Jde o obdobu platformy Aukro. Jednotlivci i firmy ji využívají k přímému nákupu i prodeji. Jsou na ní i známé značky, přestože disponují rovněž vlastním e-shopem. V roce 2020 na Allegru působilo přibližně 117 tisíc subjektů. Když subjekt vstoupil na varšavskou burzu, hodnota jeho akcií posílila o 60%.

Dále bych chtěl uvést polskou vydavatelskou, obchodní a vývojářskou společnost CD Projekt, která působí na poli

videoherního průmyslu. V Česku je známá svým produktem Cyberpunk 2077. V současné době se však CD Projekt RED stal obětí ransomwaru.

Mezi zajímavé aktéry a současné jedničky varšavské burzy určitě patří i těžební a metalurgická společnost KGHM Polska Miedz, jedna z největších polských firem. V těžbě mědi patří do první desítky společností na světě a v těžbě stříbra je druhá. Současný růst cen průmyslových kovů podporuje lepší se výhled globální ekonomiky a mezi nejvíce rostoucí komodity patří právě měď, která dosáhla osmiletého maxima, a stříbro. Poláci, kteří se stále více obávají o své úspory, hledají možnosti investovat. Kromě nemovitostí jsou to právě drahé kovy.

### Jsou Poláci v investování odvážnější než Češi?

**MO:** Nejsou. Aféry v oblasti investování, o nichž v minulosti informovala média, rozhodně nepovzbudily jejich odvahu a volí spíše konzervativnější produkty.

## Nejoblíbenější vůz v Polsku je Škoda Octavia

### Našemu obchodu s Polskem kraluje autoprůmysl. Od roku 2009 se obchodní bilance z pohledu ČR dostávala do pasiva. Jak je tomu nyní?

**MO:** Jen těžko můžeme nabídnout ucelený pohled, protože distribuční a výrobní řetězce patří výhradně do kompetence automobilových koncernů. Nejen v ČR a v Polsku vytvářejí a koordinují vlastní sítě dodavatelů a odběratelů pro celý koncernový ekosystém. Navíc probíhá globální transformace automotive do elektromobilů, dochází k přeprodům a změnám vlastníků v jednotlivých korporacích, což ovlivní strukturu celého odvětví.

Každopádně však můžeme říct, že české i polské firmy z oboru automotive intenzivně kooperují a mají o spolupráci stále zájem. Agentura CzechTrade pravidelně pořádá kontraktní burzu Automotive CEE Day Opole pro subdodavatele a zadavatele objednávek v automobilovém průmyslu. Co se týká prodeje vozů, na polském trhu zaujímá velmi významné postavení koncern Škoda Auto. Aktuálně byl uveřejněn žebříček



Varšava je rychle se měnící moderní město s pohnutou historií

padesáti nejpopulárnějších automobilů v Polsku, podle něhož byl loni model Škoda Octavia již asi pátým rokem s výrazným nárůstem nejprodávanějším automobilem v Polsku, následovaný Toyotou Corollou.

### Ještě předloni si mohly české stavební a dopravní společnosti slibovat zajímavou podnikatelskou příležitost při budování centrálního dopravního uzlu (CPK) mezi Varšavou a Lodží, který by měl do roku 2028 propojit vysokorychlostní železnici, dálniční síť a letiště Solidarity. Jak pokračují přípravy tohoto projektu?

**IŠ:** Koordinaci příprav má na starosti státní firma CPK. Jako strategický poradce bylo vybráno mezinárodní letiště Inčchon v Jižní Koreji, respektive jeho expertní tým, ale k podpisu tříleté smlouvy v ceně tří milionů eur ještě nedošlo. Rozbíhá se výkup pozemků v místech plánované výstavby, připravuje se master plan, který by vedení CPK rádo podepsalo do konce tohoto čtvrtletí, a letos v lednu byla uzavřena smlouva s polskou společností Multiconsult na geologický průzkum terénu, na němž by mělo stát letiště.

**MO:** V rámci tohoto projektu plánuje CPK rovněž propojení do Česka prostřednictvím vysokorychlostní železnice, která současně urychlí dopravu na trati Katovice–Ostrava a Wrocław–Praha. Letos v lednu byl vypsán tendr na provedení technické, ekonomické a environmentální studie v úseku z polských Katovic na státní hranici a dále pokračující do Ostravy. První stavební práce na této trati započnou v roce 2026 a hotovo má být v roce 2029.

### Nedávno byly v našich médiích uveřejněny výsledky průzkumu veřejného mínění, zda by Češi předsedli na vysokorychlostní železnici, bude-li k dispozici. Osmdesát procent oslovených by upřednostnilo automobil. Co Poláci?

**MO:** Když se dívám na mladší generaci, nepropadala bych skepsi. Oni přemýšlí ekologicky. Polsko dlouhou dobu zuby nehty bránilo těžbu uhlí a v nové energetické strategii vidíme obrovský posun směrem k obnovitelným zdrojům.

Polsko vyvinulo svůj první elektromobil IZERA a připravuje výstavbu továrny na jeho výrobu. Mercedes Benz právě spustil výrobu elektromotorů v Jaworu, staví se dobíjecí stanice a místní vláda dotuje firmám nákupy elektromobilů. Věřím, že si moderní rychlovlaky brzy získají přízeň.

### Jak se v Polsku prosazuje sdílená ekonomika?

**IŠ:** Nejvýznamnější společností v oblasti carsharingu je společnost Panek, která se se svou sítí sdílených automobilů řadí mezi největší v Polsku. K rozšíření jejích služeb došlo zejména v době, kdy byla uvedena v platnost řada restriktivních opatření spojených s koronavirem, a lidé hledali způsob, jak nahradit výpadky hromadné dopravy, především té meziměstské a příměstské. V Polsku se v posledních letech živě diskutuje také o vodíkovém pohonu. Třeba skupina Pesa zkouší ve spolupráci s PKN Orlen vyvíjet lokomotivy na vodík. ■

S OBĚMA ZÁSTUPCI CZECHTRADE V POLSKU

MLUVIL A VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK



Náhrada kolenního kloubu s rentgenem kolene

Pavel Milata:

# DOBA JE TĚŽKÁ, ALE FLINTU DO ŽITA NEHÁZÍME SNAŽÍME SE STAVĚT DALŠÍ PLÁNY

„Je to zvláštní doba. Jako úspěšná firma jsme oceňováni v různých soutěžích, a přitom jsme na konci loňského roku museli propustit dvacet procent pracovníků, kteří u nás léta působili. Velmi nás to mrzí, ale už bychom to za situace dlouhodobého poklesu tržeb, kdy nedohlédnete konce krize, neustáli,“ vysvětluje aktuální stav ve společnosti Beznoska marketingový ředitel této známé rodinné firmy na vývoj a výrobu kloubních a kostních implantátů Pavel Milata. Přiznává, že loni si poprvé uvědomil, jak snadno se může podnikatel ocitnout „na kraji útesu“.

„Využili jsme sice programů státu na podporu firem postižených covidovou krizí, ale mnohaměsíční pokles odbytu našich hlavních produktů, jimiž jsou implantáty kyčle a kolene, nás silně limitoval ve všech ohledech. Kromě akutních případů se totiž ve zdravotnictví výrazně omezily a nyní de facto zastavily ortopedické operace. Přesto

se snažíme udržet si zkušený pracovní tým, i když ještě nevidíme světlo na konci tunelu. Kdybychom na čas úplně zastavili výrobu, už by se nám nejspíš nepodařilo firmu rozjet znovu,“ líčí současnou situaci, náročnou provedení i řadové zaměstnance jak po finanční, tak psychické stránce, vnuk zakladatele firmy. Zkušení pracovníci se

specifickým know-how by si hledali práci jinde, kde by se museli zaškolit v jiném oboru, a je nepravděpodobné, že by se vrátili zpět. „Smutná je na současném stavu i skutečnost, že řada z nich prožila ve firmě léta, i když jsme jim nemohli nabídnout tak vysoké platy jako třeba v automotive, a uvědomují si přednosti atmosféry v rodinné společnosti.“



## Kamenem úrazu je nepředvídatelnost certifikace

V roce 2016 přišli vědci z Ústavu makromolekulární chemie AV ČR s metodou, jak s využitím ionizovaného záření upravit strukturu materiálu kloubní náhrady. Novým postupem by se hlavně prodloužila životnost implantátu až o 25 procent. Na výzkumu se podílela také společnost Beznoska, která byla před čtyřmi lety za projekt oceněna Technologickou agenturou ČR. Klinické zkoušky, které jsou stanoveny zákonem a trvají půl roku, byly úspěšně ukončeny a produkt vstoupil do procesu certifikace.

„Ten je v procesu vývoje, testování a schvalování, který trvá kolem pěti let, nejméně předvídatelným časovým úsekem. Může trvat měsíce i roky a výrobce nemůže dobu schvalování ani odhadnout. Certifikační autorita totiž nemá pro vyjádření žádný časový rámec, a tudíž nemůžeme plánovat ani výrobu, ani marketingové akce.“

A aby toho nebylo málo, promítl se nám v roce 2019 do fungování ještě další faktor. Dále se zpřísnily a prodražily již tak náročné certifikace, jimiž se dosud zabývali dva naši odborníci, ale po zpřísnění bychom jich potřebovali mít alespoň pět. I na osvědčený produkt, který úspěšně prodáváme třicet let, se nyní vyžadují další zkoušky. Každých pět let se tak šanon s dokumentací rozroste asi pětkrát. Poplatky za certifikaci inovovaného kolenního implantátu, s nímž jsme plánovali vstoupit na trh v roce 2020, se znásobily čtyřikrát. Všechny tyto překážky se

pak velmi negativně promítly do hospodaření a exportní aktivity se v roce 2019 prakticky zastavily. Tehdy jsme si říkali, že to doženeme v roce 2020, ale v současné době stojí zejména malé a střední firmy před depresivní předpovědí, kdy je konec hibernace ekonomiky v nedohlednu, a ony nevědí, jak a na jak dlouho si rozplánovat zbylé finanční prostředky a udržet tým osvědčených pracovníků,“ říká marketingový ředitel.

## Exportní plány nejdou k šípku

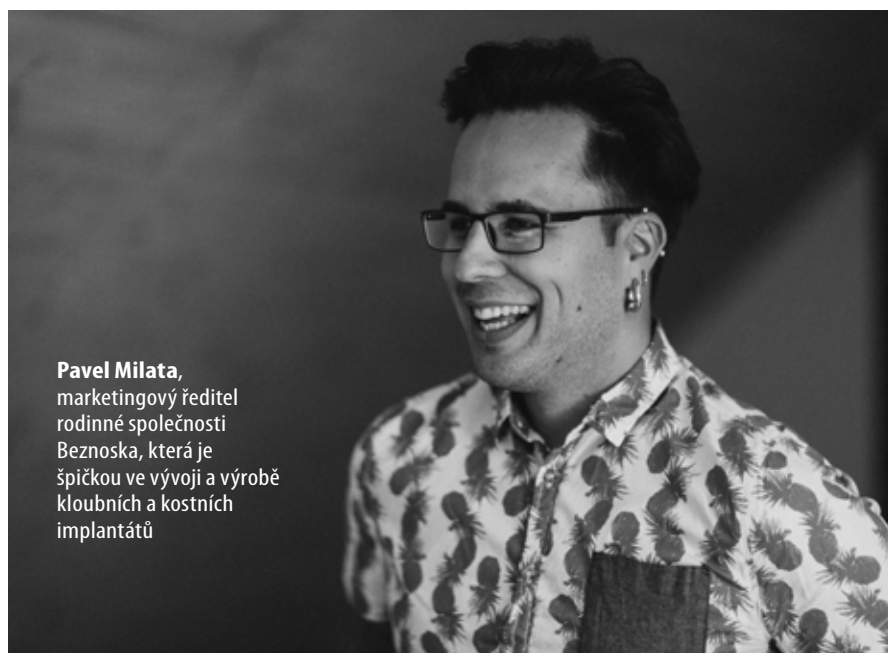
V minulých letech firma dodávala šedesát procent své produkce na tuzemský trh a čtyřicet procent šlo na export asi do patnácti zemí. Největší exportní podíl se týkal Slovenska, kde má Beznoska od roku 2001 dceřinou společnost Beznoska Slovakia, do států bývalého Sovětského svazu, Portugalska a dalších států EU.

„Ani teď to nevzdáváme a pokračujeme v přípravách na potenciální expanzi na objemově zajímavý trh Polska, kde si již delší dobu budujeme síť distributorů a koncových zákazníků. Zamýšlený vstup na severoamerické trhy se nám bohužel zatím rozplývá v mlze nejistoty,“ neztrácí naději příslušník třetí generace vlastníků rodinné firmy. Ta kromě kyčelních a kolenních náhrad dodává od roku 2013 na trh také totální náhradu trapézometakarpálního kloubu typ T. Mezi žádané produkty patří rovněž částečná náhrada pánve pro onkologicky nemocné pacienty s využitím CT dat. Tyto náhrady se na celkových tržbách z vývozu podílejí ze čtyřiceti procent.

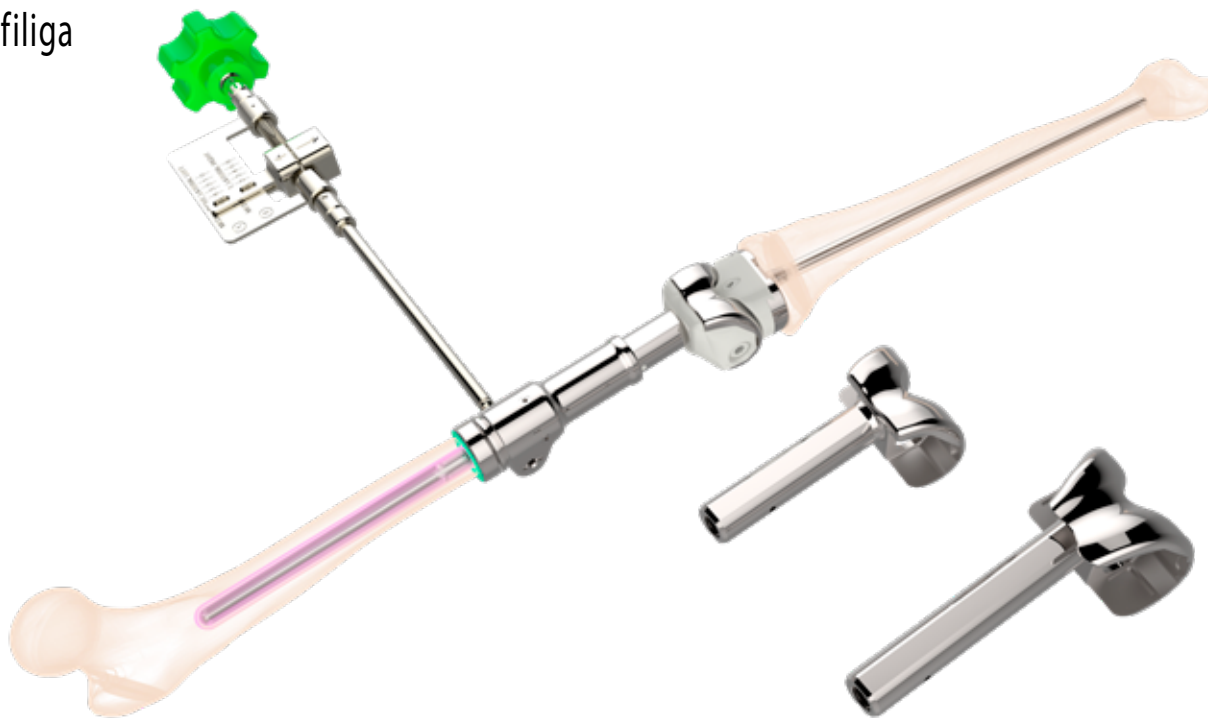


## Beznoska s.r.o.

Společnost na výrobu zdravotnických prostředků a implantátů založil v roce 1992 Stanislav Beznoska, který v rámci privatizace Poldi Kladno využil svých mnohaletých zkušeností s vývojem a výrobou specifických materiálů vhodných pro využití v humánní medicíně. Současně s převzetím výrobního programu a všech zaměstnanců dobudoval ekonomický a obchodní úsek, vývojovou konstrukci a oddělení logistiky. Český rodinný podnik vede již třetí generace – jednatel a generální ředitel Petr Milata a marketingový ředitel Pavel Milata. Zhruba šedesát procent produkce předního tuzemského výrobce implantátů a zdravotnických prostředků pro ortopedii a traumatologii směřuje na český trh, dalších čtyřicet zejména na Slovensko, Ukrajinu, do Ruska, Bulharska, Estonska a rovněž do západoevropských států Evropské unie, např. Portugalska, Belgie, Německa a Dánska. Společnost spolupracuje s předními vědeckými pracovišti a zdravotnickými zařízeními v ČR a respektovaným vývojovým pracovištěm v Dánsku na implantátu palce ruky. V současnosti má kolem 95 pracovníků. Mezi zatím poslední z řady ocenění společnosti patří cena Vodafone Firma roku 2020.



**Pavel Milata,**  
marketingový ředitel  
rodinné společnosti  
Beznoska, která je  
špičkou ve vývoji a výrobě  
kloubních a kostních  
implantátů



Rostoucí endoprotéza stehenní kosti určená pro dětské pacienty

## Panevropská kooperace

Cestou, jak obstát v krizi, je spolupráce mezi menšími firmami z oboru. „Navázali jsme kontakty se zahraničními výrobci s podobným produktovým portfoliem a vzájemně si pomáháme v prodeji na svých trzích. Z jednoho výběrového řízení nám vyšla jako zajímavá jedna střední italská společnost, která dodává o něco sofistikovanější a dražší náhrady, s níž se s našimi ekonomičtějšími řešeními dobře doplňujeme. Jejich zpočátku opatrný přístup z obavy, jestli je nechceme okopírovat, se časem změnil v obchodně-přátelský vztah,“ pochvaluje si italskou rodinnou firmu s podobnou historií Pavel Milata.

Při naší minulé návštěvě u Beznosků zkraje podzimu 2018 se přední tuzemský výrobce implantátů a lékařských nástrojů připravoval na modernizaci výroby v právě budované nové výrobní hale. „Naštěstí jsme ji stihli dokončit a aspoň částečně vybavit novými stroji zhruba rok před covidem, protože nyní by to bylo prakticky nemožné. Zakoupili jsme dvě víceosá obráběcí centra na obrábění plastů a frézářsko-soustružnické centrum, které urychluje a zpřesňuje operace dosud vykonávané na několika strojích. Díky novému technickému vybavení by se nám do budoucna mělo podařit významně navýšit výrobní kapacity, snížit zmetkovost a rovněž zrychlit a zlevnit výrobu,“ pokračuje obchodní ředitel.

”  
 NAVÁZALI JSME  
 KONTAKTY SE  
 ZAHRAIČNÍMI  
 VÝROBCI S PODOBNÝM  
 PRODUKTOVÝM  
 PORTFOLIEM A VZÁJEMNĚ  
 SI POMÁHÁME V PRODEJI  
 NA SVÝCH TRZÍCH.

## Perla mezi implantáty

Za ni lze určitě považovat miniinvasivní rostoucí endoprotézu stehenní kosti pro dětské pacienty s kostním tumorem. „I když se tolik neprodává jako další položky našeho portfolia, protože dětských pacientů s tímto onemocněním není naštěstí mnoho, takže náklady na vývoj a výrobu ještě dlouho nepokryjí vynaložené prostředky, jsme na ni velice pyšní,“ uzavírá Pavel Milata.

Nápad na zhotovení rostoucí endoprotézy vzešel právě od kladenské společnosti Beznoska, a reagoval tak na požadavek lékařů, kteří považují použití standardní – nerostoucí kloubní náhrady

u dětí za nevhodné. Vyléčená končetina neroste, dostávají se pooperační komplikace a pacienti se stávají invalidními.

Do projektu se zapojili jak vývojoví pracovníci výrobce, tak tým zkušených ortopedů. Rostoucí endoprotéza od firmy Beznoska se vždy navrhuje na zakázku podle tělesných dispozic dítěte a ve spolupráci s ošetřujícími zdravotníky. Endoprotéza umožňuje v intervalech, jež jsou v souladu s aktuálním stavem růstu pacienta, prodlužování stehenní kosti a růst cév a nervů ve stejné délce jako na nepostížené končetině. Projekt individuální onkologické náhrady se stal v roce 2017 absolutním vítězem soutěže Cena TA ČR a získal titul Český nápad. Dostalo se mu rovněž ocenění Vizionář 2017, udělovaného sdružením Czechinno. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
 FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI BEZNOSKA

You can also read this article  
 in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)



# NAŠE FIRMY JAKO MISTŘI PROPAGACE

## ANEB REKLAMA K OBCHODU PATŘILA A PATŘÍ

Management firem na území ČSR byl v období první republiky velice výrazně ovlivněn americkým podnikatelským duchem. Reklama byla proto vnímána jako nedílná součást manažerských rozhodnutí. Z toho, jak firmy uměly podporovat svou značku a své produkty a jak je dostaly na výsluní nejen v tuzemsku, ale i ve světě, by se dnešní marketingová oddělení mohla učit. Proto je škoda, že velké množství historických informací – tak cenných a inspirativních – zatím zůstává ležet v archivních regálech.

Výjimku tvoří například firmy Baťa, Škoda, Jawa, svoji reklamní historii prezentovala před nedávnem velkou výstavou v Ústí nad Labem firma Schicht. Přitom pohled do časopisů o reklamě první republiky, jako byl ORO – Organizace, reklama, obchod, TYP – časopis pro moderní podnikání, Průkopník úspěšného podnikání a další, přesvědčivě dokládá významné výrobní a obchodní úspěchy aktivní reklamní komunikace, podporu značek i vytváření pozitivního image u spousty dalších firem.

Každé lidské společenství je mentálně ukotvené ve struktuře vlastní kulturní identity, a je proto schopné rozumět symbolickým významům, které si samo vytvořilo. Nepochybně mezi ně patří výrobní a obchodní ochranné známky, firemní reputace přenášená z generace

na generaci a řada dalších hodnot, které jsou spojeny s reklamními aktivitami. Je přitom s podivem, že se v naší společnosti zatím jen sporadicky pracuje s tímto množstvím informací a s ohromným historickým bohatstvím.

Proto hledáme firmy, které mají o historii reklamy zachovanou dokumentaci a chtěly by se o ni podělit. Právě se totiž připravuje publikace, která bude první průřezovou historickou studií o vývoji reklamní praxe v segmentu B2B i B2C na našem území v širokém záběru vývoje reklamní teorie, profesního vzdělávání, vzniku reklamních agentur a nových reklamních profesí, institucionalizace v profesních spolcích, jako byl Reklub, praxe reklamy ve firemní obchodní politice a v celé řadě dalších oblastí, včetně profilů významných osobností doby – J. Brabce, L. Sutnara, J. Solara, F. Munka, K. Matějčka, V. Poštoľky, J. Vichnara a řady dalších. ■

TEXT: DUŠAN PAVLŮ

FOTO: FRÁŇA SMATEK, PLAKÁT PRO FIRMU BAŤA, 1925

PROF. PHDr. DUŠAN PAVLŮ, CSc., JE PUBLICISTA A HISTORIK ČESKÉ REKLAMY (NAPŘ. VELETRHY A VÝSTAVY (KULTURA, KOMUNIKACE, MULTIMEDIALITA, MARKETING).

PRAHA: PROFESSIONAL PUBLISHING, 2009, REKLUB 1927–1949 (KAPITOLY Z DĚJIN ČESKOSLOVENSKÉ REKLAMY), PRAHA: PROFESSIONAL PUBLISHING, 2017).

V SOUČASNÉ DOBĚ PRACUJE NA DĚJINÁCH ČESKOSLOVENSKÉ REKLAMY V LETECH 1918–1945.



Vyobrazení převzato z I. Knobloch a R. Vondráček (eds.), Design v českých zemích 1900–2000 / InSTITUTE moderního designu, Academia, Uměleckoprůmyslové museum v Praze, 2016, a L. Vlčková a R. Vondráček (eds.), Secese – Vitální umění 1900 ze sbírek UPM v Praze, Arbor vitae, UPM v Praze, 2013.

TRADE NEWS bude u toho! Pokud jsou tedy ve vašich podnikových archivech k dispozici informace, které by bylo možné použít pro zpracování této cenné historické materie, ozvěte se prosím na redakční e-mail [produkce@antecom.cz](mailto:produkce@antecom.cz). Pomůžete zachránit naše historické dědictví.



Objektivem



## POLSKÉ POKLADY

Když narazíme v cizině na něco českého, zmocní se nás – byť nezaslouženě – pocit hrdosti. Takový pocit mám v polském příhraničí nad Krkonošemi a Broumovskem, neboť kdysi bylo toto území společné Čechům i Polákům, psala se zde společná historie.

Dolní Slezsko je součástí území, o které Prusko, Sasko a Bavorsko připravily Marii Terezii na počátku její vlády. Časem se stalo součástí Německa a místem nazývaným Sudety. Po druhé světové válce bylo přiřazeno k Polsku. Drobný odkok do historie poskytuje vysvětlení, proč jsou příhraniční kraje plné historických míst a zároveň zde narazíme na ruiny a neobydlené či polozbořené stavby. Kostely pamatující věky, chátrající šlechtická sídla, statky, které již nikomu neslouží. Nádraží se zašlým německým nápisem a koleje, co nikam nevedou. Smutný kus historie. Ale co si budeme povídat, pro oko, a zejména fotografické, je takové prostředí rájem.

Zdejší kraj je také krajem vulkánů, maletných kopců s krásným výhledem. Z významných míst si připomeňme třeba mohutný klášter Krzeszów, poutní místo Vambeřice, úžasný dřevěný kostel ve Świdnici, město Valbřich. Vratislav sice není v příhraničí, ale patří do Dolního Slezska a je to jedno z nejhezčích polských měst: zajímavé stavby, parky, nejvyšší budova v Polsku.

Zámek Książ je typicky německá mohutná stavba v terasových zahradách. Zajímavá je na něm historie z doby druhé

světové války. Německou šlechtickou rodinu nesouhlasící s nastupujícím režimem nacisté vyhnali. Hitler se tu rozhodl vybudovat nejen své další sídlo, ale i rozsáhlé podzemní úkryty a továrny. Za strašných podmínek zde pracovali vězni z koncentračních táborů. Na konci války po sobě zametali nacisté stopy a téměř všechno zničili. Nepřežili ani ti, kteří něco věděli.

A tak kraj skrývá dodnes četná tajemství. Jedním z mála míst, kde se zvědavý člověk může dostat do podzemí, je Osówka. My máme svou báji o jantarové komnatě ukryté kdesi v Brdech (či jinde?). Poláci

jsou přesvědčeni, že na konci války vyrazil z Vratislavi vlak plný nakradených uměleckých děl. Zmizel v lesích okolo Valbřichu a dodnes čeká na objevení v jedné ze zavalených štol. „Tak,“ (to je polsky ano) odpověděl přesvědčivě můj polský kamarád Gřeš, když jsem se ho ptala, zda jsou důkazy o jeho existenci.

O tomto jeho tvrzení trochu pochybuji, ale až pomine doba virová, vydejte se na výpravu. Nevím, jestli zrovna tento, ale jiných pokladů najdete v Polsku hodně. Třeba nové přátele jako já. ■

TEXT A FOTO: EVA STANOVSKÁ





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

Miklós Boros:

# ČESKO-MAĎARSKÉ VZÁJEMNÉ VZTAHY JSOU VELMI INTENZIVNÍ PO ODEZNĚNÍ PANDEMIE MÁME DOBRÝ ZÁKLAD PRO RYCHLÝ RŮST

Miklós Boros se považuje za bytostného Středoevropana: v diplomatických službách v tomto regionu pracuje celý život. „Společná historická a kulturní minulost jsou tím nejlepším základem pro rozvoj vztahů v rámci střední Evropy,“ poznamenává a dodává, že zejména v rámci zemí V4 tendence společného zastupování zájmů v posledních letech sílí. „Česko je podle mnoha ukazatelů skvělá země pro život i podnikání, takže je pro mě velkou ctí pracovat na rozvoji česko-maďarských vztahů právě tady.“ Už tři roky u nás působí na pozici velvyslance Maďarské republiky.



Miklós Boros, velvyslanec Maďarska v ČR

## Jak byste hodnotil současné vztahy mezi našimi zeměmi?

Naše vzájemné vztahy byly vždycky dobré. A pro jejich zlepšování, ať už na poli hospodářském, kulturním nebo společenském, děláme maximum. Uskutečnila se řada oficiálních a pracovních setkání v rámci V4 na úrovni prezidentů, předsedů vlád i předsedů

parlamentů, nemluvě o setkání ministrů či expertů s cílem tyto vztahy posílit.

Z ekonomického pohledu – v roce 2019 dosáhla vzájemná obchodní výměna mezi našimi zeměmi rekordního objemu ve výši skoro 10 miliard eur. Sice ještě nemáme k dispozici konečné výsledky za rok 2020, tento objem však z důvodů spojených s pandemií zřejmě nepřekojíme. Podařilo se zrealizovat mnoho vzájemně výhodných investic. A zmínil bych ještě jeden významný prvek, a sice oblibu Maďarska u českých turistů: v roce 2019 strávili v naší zemi nejvíce nocí právě čeští turisté a v celkovém počtu tvořili třetí největší skupinu návštěvníků. Věřím, že po skončení pandemie začnou Češi do Maďarska jezdit jako dříve. Země na ně každopádně čeká s otevřenou náručí.

## Podpora turistického ruchu je jednou z priorit

**Jak moc zasáhl maďarskou ekonomiku výpadek zahraničních turistů?**

## Jak to maďarská vláda řeší a jak pomáhá hoteliérům, lázeňským a restauračním zařízením?

Ještě loni touto dobou se zdálo, že rok 2020 bude nejlepším rokem v historii maďarského turismu, což trvalo až do poloviny března, kdy se covid-19 objevil také v naší zemi. Vláda ve spolupráci s Maďarskou agenturou pro cestovní ruch přijala opatření na snížení daňové zátěže a podporu rozvoje, čímž pomohla podnikatelským subjektům v zasažených odvětvích toto obtížné období překonat.

## Můžete jmenovat některá konkrétní opatření?

Například Maďarská agentura pro cestovní ruch poskytne podnikům, které se dostaly do nesnázi, podporu ve výši 85 miliard forintů (6,3 miliardy korun) na výstavbu a rekonstrukci hotelů s více než 100 pokoji na maďarském venkově. Díky tomu vznikne 35 nových hotelů a 1500 nových a 4200 zrekonstruovaných pokojů. Vládní příspěvky na mzdy ve výši 50%, zavedené v listopadu loňského roku, byly rozšířeny na sektor ubytování a rovněž na společnosti zabývající se

organizováním cest a zájezdů. V průběhu druhé vlny pandemie takto vláda chrání prostřednictvím příspěvků na mzdy 140 tisíc pracovních míst. Další významnou úlevou pro gastro je, že restaurace, kavárny či fitness centra provozovaná v nemovitostech ve vlastnictví státu či obcí jsou v období od 1. února do 31. května 2021 osvobozena od placení nájemného. Tolik pro příklad, jinak mohou tato odvětví čerpat z mnoha dalších forem podpory.

## V krizi posilujeme konkurenceschopnost

**A jaká je celková situace ohledně covidu a dopadů na ekonomiku v Maďarsku? Která další odvětví jsou zasažena nejvíc a jaká opatření maďarská vláda podniká na jejich podporu?**

V roce 2020 došlo k poklesu produkce ve všech hlavních segmentech ekonomiky a HDP klesl o 5,2%, což je v rámci EU stále jeden z relativně lepších výsledků.

Krizové řízení je hodně o managementu změn a také o posílení konkurenceschopnosti. Řešení krize vyžadovalo rozhodné a koordinované kroky v oblasti fiskální a měnové politiky a právě politiky konkurenceschopnosti. Bylo nutné přijmout taková opatření, která by mohla být vhodným impulzem k nastartování ekonomiky již v letošním roce. Mezi klíčové výzvy roku 2020 patřila ochrana rodin, zachování pracovních míst, cílené snižování daní a zrychlení investičních programů, přičemž se zároveň snažíme v rámci rozvoje infrastruktury klást důraz na megatrendy 21. století, jako je digitalizace či zelená ekonomika. Věřím, že po odeznění pandemie bude celá střední Evropa rychleji dohánět hospodářskou úroveň EU.

## Investice za 4 miliardy eur a 13 tisíc nových pracovních míst

**Přibližte prosím našim čtenářům, v čem spočívají zmíněné investiční programy.**

Navzdory pandemii přispěla Maďarská národní investiční agentura HIPA v roce 2020 k realizaci 907 projektů, v důsledku čehož budou v zemi realizovány



V roce 2019 strávili v Maďarsku nejvíce nocí právě čeští turisté a v celkovém počtu tvořili třetí největší skupinu návštěvníků. Na obrázku termální lázně Széchenyi v Budapešti

investice v hodnotě přes 4 miliardy eur a vznikne téměř 13 tisíc nových pracovních míst. Obzvláště mě těší, že zde mohu zmínit, že společnost SK Innovation v Maďarsku postaví svůj nový závod na výrobu akumulátorů za téměř 2 miliardy eur. Bude se jednat o největší investici na zelené louce v historii maďarského hospodářství. Nezapomínejme přitom ani na maďarské investice v Česku. V roce 2020 maďarská skupina MVM převzala českou pobočku Innogy a jiná maďarská společnost získala většinový podíl v leteckém závodě Aero Vodochody.

**Jak se covidová situace dotýká malých a středních firem v Maďarsku?**

Maďarské malé a střední podniky mají k dispozici několik forem podpory. Nedávno byl schválen nový program speciálně na pomoc tomuto sektoru, který umožní využití rychlé bezúročné půjčky ve výši 10 milionů forintů (750 tisíc korun). Tato půjčka je součástí akčního plánu na znovuotevření ekonomiky a pomáhá nejzranitelnějším MSP, zatímco program s úvěrovým rámcem 100 miliard forintů (7,5 miliardy korun) nabízí odklad splátek až o tři roky.

**Existuje nebo je plánována aktivní spolupráce mezi oběma zeměmi, ať už přímo obchodní nebo v rámci výměny zkušeností na úrovni konkrétních regionů, ekonomických odvětví**

**nebo právě třeba malých a středních firem?**

Mohu s potěšením konstatovat, že hospodářská spolupráce je mimořádně aktivní téměř ve všech segmentech. Maďarské společnosti jsou na českém trhu velmi aktivní a naše vystavovatele můžeme potkat téměř na všech veletrzích v Česku. Jedním z nejlepších příkladů je činnost obnovené Česko-maďarské obchodní komory. Ta společně s Velvyslanectvím Maďarska v Praze uspořádala v poslední době řadu velmi úspěšných akcí, a jakmile to situace dovolí, budou přibývat další programy. Samozřejmě bych zde rád zmínil také setkání partnerských měst organizovaná ve spolupráci s Velvyslanectvím ČR v Budapešti. Za účelem podpory ještě intenzivnějších česko-maďarských obchodních vztahů otevřela v říjnu 2019 maďarská proexportní agentura CED samostatnou kancelář v Brně. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV M. BOROSE A SHUTTERSTOCK*

You can also read this article  
in English on [itradenews.cz](https://itradenews.cz)



# Maďarsko: Oblíbený soused

Současné Maďarsko není jen dobré víno, termální lázně a výborná kuchyně, ale technologicky vyspělá země s poměrně značným podílem průmyslu. Orientuje se na zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti, podporu zahraničního obchodu, lákání investic a rozvoj inovací. A patří mezi naše tradiční významné obchodní partnery.

## Vzájemný obchod jede dál

Prakticky již od vzniku České republiky je Maďarsko našim 10. exportním trhem s nepatrnými posuny nad i pod toto pořadí. Pokud jde o náš dovoz, svoji pozici mezi předními dodavateli na náš trh postupně upevňuje, a původně 14. až 16. pořadí si vylepšilo přibližně o pět míst. Aktuálně podle předběžných údajů za leden–listopad 2020 zaujímá 10. příčku mezi našimi nejvýznamnějšími obchodními partnery s podíly 3,3% na celkovém vývozu a 2,6% na dovozu. Do Maďarské republiky jsme vyvezli přibližně o čtvrtinu více zboží než do Španělska a více než dvojnásobek zboží než do Číny. Hodnota dovozu z Maďarska byla zhruba na úrovni dovozu ze Spojených států a přiblížila se dovozu z Rakouska (95,6 %).

Pokud porovnáme meziročně údaje za leden–listopad 2020 a 2019, zjistíme, že vývoz poklesl o 3,6%. Naproti tomu dovoz se o 1,1% zvýšil. Z našich TOP 25 obchodních partnerů je Maďarsko (spolu s Čínou, Koreou, Švýcarskem

a Dánskem) jednou z mála zemí, kde k navýšení dovozu došlo.

Pokud jde o zbožovou strukturu vývozu, téměř 81% připadá na vývoz strojů a dopravních prostředků, průmyslové spotřební zboží a další výrobky, přitom stroje a dopravní zařízení představují 58,9% vývozu. Rovněž koncentrace dovozu do těchto zbožových skupin byla vysoká – 77,7%.

## Koronavirus nezastavil ani investice

Pokud jde o přímé zahraniční investice, Česká národní banka prezentuje Maďarsko jako 14. nejvýznamnější investiční destinaci českých firem a jako 21. nejvýznamnějšího investora do naší ekonomiky. V období pandemie došlo mimo jiné také ke dvěma takovým velkým investicím. Maďarská státní elektrárnská skupina MVM koupila v létě 2020 firmu Innogy Česká republika, která je největším dodavatelem zemního plynu v ČR s více než 1,6 milionu zákazníků. Spolu s tím v létě 2020

Za sledované období leden–listopad 2020 zaznamenal jeden z nejvyšších meziročních nárůstů dovoz elektrických zařízení, přístrojů a spotřebičů. Detailnější analýza ukázala, že se jedná o elektrické akumulátory v celkové hodnotě 10,4 mld. korun.

nakoupil maďarský podnikatel András Tombor od slovenské skupiny Penta 51% procent českého výrobce letadel Aero Vodochody.

Maďarsko je relativně velmi úspěšné v lákání zahraničních investic, které se soustřeďují zejména na oblast automobilového průmyslu – jde například o závody na výrobu baterií jihokorejských firem Samsung SDI a SK Innovation nebo o nový výrobní závod firmy BMW. Země se snaží stát regionálním hubem automobilových technologií, k čemuž má přispět i maďarskou vládou budovaný polygon pro jejich testování, tzv. Zalazone. Podpora zahraničních



# bez společné hranice

Budapešť má podobný magický náboj jako Praha. Rozkládá se na obou březích Dunaje na ploše přes 525 km<sup>2</sup> a žije v ní na 1,8 milionu obyvatel

investic je jedním z deklarovaných nástrojů, jak se vláda snaží během pandemie udržet zaměstnanost. Maďarská agentura na podporu investic vloni zprostředkovala zahraniční investice v hodnotě 4,7 mld. eur.

## Některé z realizovaných českých investic

Společnost **CZ Export Praha** (dceřiná společnost skupiny Česká zbrojovka) a maďarská společnost HM Arzenál ZRt. podepsaly v březnu 2018 smlouvu na transfer průmyslové technologie (licence) na výrobu ručních zbraní a jejího zavedení v Maďarsku. Pro maďarskou stranu je tato spolupráce jedním z pilířů programu modernizace ozbrojených sil s názvem Zrínyi 2026.

V Maďarsku působí firma **Škoda Transportation**, která koupila maďarského výrobce Ganz. Firma dodává do Maďarska tramvaje (mimo Budapešť) a trolejbusy (do Budapešti, ve spolupráci s firmou Solaris).

Firma **ČEZ** v Maďarsku obchoduje s elektrickou energií. Svoji pobočku zde mají i některé firmy z oblasti jaderné energetiky, jako např. **Škoda JS**, která v minulosti dodala reaktory na všechny čtyři bloky JE v Paks. Nedávno spolu s firmou **ZAT Příbram** provedla kompletní výměnu kontroly a řízení bloku a pohonů na všech těchto blocích.

Mezi další významné české investory v Maďarsku patří například **Ravak** (sanitární technika), **AAA Auto** (autobazar), **Alza**, **Rohlík**, **Zásilkovna** (online služby), **Karlovarské minerální vody Mattoni**, **CPI Property Group** (nemovitosti, obchodní domy) nebo **Cerva** (výroba pracovních oděvů) nebo **PPF**, která vlastní většinový podíl maďarského mobilního operátora Telenor HU a má podíl v provozovateli online platebního systému. Firma **Agrofert** vlastní několik společností působících v agrárním sektoru, včetně jednoho z největších výrobců slunečnicového oleje na světě, skupiny NT Group, Kiskunfélegyháza. Některé firmy mají v Maďarsku i výrobní závody, jako např. firma **Alukov**, která zde vyrábí posuvné zastřešování bazénů, nebo zmíněná firma Cerva.

## Šance pro český export a jejich využití

Pro české firmy má velký potenciál zejména oblast energetiky, veřejné dopravy, obranného průmyslu, strojírenství, zemědělských technologií, nanotechnologií, zdravotnické techniky a jiné (*další informace na str. 21 – pozn. red.*).

Maďarský stát se snaží v době pandemie podporovat ekonomiku mj. snížením daňové zátěže a odvodů, moratoriem na splátky uzavřených půjček, výhodnými úvěry a garancemi či nevratnými dotacemi. V rámci druhé vlny pandemie vláda kompenzuje hotelům 80% rezervací učiněných do 8. 11., vybrané skupiny zařízení (např. v oblasti

Toto úžasné srdce bylo nainstalováno naproti budově maďarského parlamentu jako poděkování všem, kdo pomáhají v boji proti covidu-19





Zasněžené náměstí v Pécsi

## Evropský laserový projekt ELI

Tento významný vědecko-výzkumný projekt je jedním z důležitých kamenů vzájemné spolupráce. Česko a Maďarsko jsou pro něj zcela klíčové, neboť kromě toho, že v nich byly postaveny hlavní laserové infrastruktury celého projektu, mají obě země v rámci první fáze připravovaného konsorcia ELI ERIC nést dohromady až 90 % provozních nákladů a zároveň disponovat odpovídající většinou hlasovacích práv. Konsorcium ELI ERIC se nachází těsně před oficiálním ustavením, zakládajícími členy jsou ČR, Maďarsko, Itálie a Litva, přičemž do budoucna se očekává přístup dalších členských zemí.

stravování, kultury, sportu, rekreace, konferencí, veletrhů a autobusové dopravy) neplatí některé příspěvky za zaměstnance (např. sociální) a stát kryje polovinu až dvě třetiny mezd pracovníků (vše za určitých podmínek – např. udržení zaměstnanců), u prodeje jídla „s sebou“ bylo sníženo DPH. Stát přispívá i na mzdy odborníků ve vědě a výzkumu. Celková pomoc by měla dosáhnout až 30 % HDP. Vláda klade důraz na udržení zaměstnanosti a slibuje, že vytvoří tolik míst, kolik krize zruší.

Za prvních devět měsíců roku 2020 znamenala maďarská ekonomika meziroční propad HDP o 5,6%. Celkově za rok 2020 očekává Ministerstvo financí pokles HDP o 6,4% (což přesně odpovídá podzimní prognóze Evropské komise) a rozpočtový schodek ve výši 8,6% HDP. Podle uvedené prognózy EK by maďarské hospodářství mělo v následujících dvou letech růst ročními tempy 4,0, respektive 4,5%.

Z hlediska možností MPO ČR na podporu exportu doporučujeme sledovat

aktuální výhled veletržních akcí v teritoriu, zvážit možnost akcí v rámci programu inomingových misí a být v kontaktu s agenturou CzechTrade a s její zahraniční kanceláří v Budapešti. Věříme, že vzájemný obchod překoná všechny těžkosti a bude nadále úspěšně pokračovat.

## České firmy a maďarské smart city

Zahraněční kancelář proexportní agentury CzechTrade a Velvyslanectví ČR v Budapešti vyšly ze zájmu maďarské strany o technologie tzv. chytrých měst (smart cities) a pro letošní rok připravily projekt prezentace českých firem z oblasti smart city. V jeho rámci budou naše firmy prezentovat svá řešení v kategoriích Urban, Health a Environment maďarským municipalitám, integrátorům smart city řešení a dalším relevantním subjektům (např. z oblasti komunálních služeb, městské hromadné dopravy atd). Projekt by měl mít i vzhledem k probíhající pandemii velmi

silnou digitální rovinu s vlastní webovou stránkou a online prezentacemi. Akce se uskuteční formou projektu ekonomické diplomacie (tzv. PROPED), který finančně podpoří MPO ČR a agentura CzechInvest a MPO jí zároveň udělí svoji záštitu.

Lze jen doufat, že nám průběh pandemie jak tento, tak i ostatní plánované záměry dovolí uskutečnit. Organizátoři pro to jistě udělají vše, co bude v jejich silách. ■



Východ slunce nad Balatonem s dominantou slavného kláštera Tihany

TEXT: ING. JIŘÍ DORŇÁK VE SPOLUPRÁCI S PETREM MICHÁLKEM, EKONOMICKÝM DIPLOMATEM ZÚ ČR BUDAPEŠŤ, A DÓROU EGRESSY, ŘEDITELKOU ZK CZECHTRADE BUDAPEŠŤ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. JIŘÍ DORŇÁK JE VEDOUČÍ ODDĚLENÍ ZEMÍ EU A ESVO, SEKCE EU A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU, MPO

# KOMERČNÍ BANKA ZRYCHLILA ODESÍLÁNÍ SEPA A ZAHRANIČNÍCH PLATEB

## ZA RYCHLOU PLATBU NEPLATÍTE NIC NAVÍC



Velmi často platíme našim obchodním partnerům v zahraničí a rychlost zpracování plateb je pro nás hodně důležitá. Našimi obchodními partnery ze strany dodavatelů jsou jak tuzemské, tak i zahraniční hutní společnosti sídlící v České republice, Polsku, Slovensku, Maďarsku, Slovinsku a Itálii. Zaznamenali jsme, že Komerční banka zrychlila zpracování SEPA a zahraničních plateb. Je toto zrychlení zpoplatněno a změnilo se něco v zadávání plateb? Jaké jsou podmínky pro zadání platby, aby byla platba zpracovaná rychleji, a kdy ji teď náš obchodní partner obdrží?

Zdeněk Břečka, spolumajitel a člen správní rady společnosti Britterm a.s.



ODPOVÍDÁ BRONISLAV ČÍŽ,  
VEDOUČÍ PLATEBNÍCH PRODUKTŮ KB

### I bankovní služby se zrychlují

Ano, Komerční banka zrychlila zpracování SEPA i zahraničních plateb. Vše se neustále zrychluje, což platí i pro bankovní služby. V červnu 2020 jsme zrychlili odesílání běžných SEPA plateb (jednotná oblast pro platby v eurech), v půlce listopadu jsme zrychlili i zpracování zahraničních plateb, a to pro měny, jako jsou **EUR, USD, CZK, GBP, DKK, CHF, NOK, SEK a CAD**.

**Zrychlené zpracování se vztahuje na všechny běžné SEPA platby a zahraniční platby pro vybrané měny**

**zadané v pracovní dny do 11 hodin** prostřednictvím internetového bankovníctví na online formulářích i prostřednictvím dávek. Zrychlení se týká i plateb zadaných na papírových formulářích přes pobočky KB.

### Rychleji i bez příplatku Možnost urgent zůstává

Za rychlejší odeslání plateb není účtován poplatek za rychlost. Za platbu zaplatíte stejnou částku, jako jste platili do doby, než bylo zavedeno rychlejší zpracování. Při vyplňování formuláře

nebo importu nevolíte rychlost urgent a my i přesto pošleme platbu rychleji, a to bez poplatku za její rychlejší zpracování.

SEPA platby předáváme k dalšímu zpracování přeshraničních SEPA plateb do systému STEP přes Société Générale a do slovenských bank přes systém SIPS. Zahraniční platby jsou předány k dalšímu zpracování přeshraničních plateb do systému SWIFT a do slovenských bank přes systém SIPS. **SEPA i zahraniční platby předáváme tak, aby byly připsány na účet banky příjemce v den jejich zadání, tj. ve lhůtě D+0** (den zadání musí být pracovním dnem).

I nadále můžete SEPA platby i zahraniční platby zadávat s rychlostí urgent. To zůstává beze změny a za toto zpracování je i nadále účtován poplatek. SEPA platby s rychlostí urgent můžete zadávat v pracovní dny až do 14 hodin. Zahraniční platby v CZK, DKK, CHF, NOK a SEK můžete zadávat do 13 hodin a platby v CAD, EUR, GBP a USD do 14 hodin. Takto zadané SEPA a zahraniční platby jsou připsány na účet banky příjemce rovněž v den jejich zadání, tj. ve lhůtě D+0. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

### Zrychlení běžných SEPA a zahraničních plateb se týká zadání:

- ▶ na online formulářích v internetovém bankovníctví;
- ▶ importem v dávce v online režimu v internetovém bankovníctví;
- ▶ importem v dávce v průběžném režimu v internetovém bankovníctví (v okamžiku zadání musí být na účtu dostatek peněžních prostředků);
- ▶ na papírovém formuláři přes pobočku KB;
- ▶ trvalých příkazů.

Radek Jakubský:

# SPLNIT SLOVO A DODRŽET KVALITU, TO JE TO, CO SE NÁM VYPLÁCÍ NEJEN V MAĎARSKU

Rok 2020 byl zatím v historii české rodinné firmy Proma Reha, která začíná udávat trendy na poli zdravotnické techniky, nejúspěšnějším. Její tržby překročily hranici 322 milionů korun, což byl meziroční nárůst o desítky procent. Za tímto úspěchem stojí také posílení pozice na maďarském trhu. Právě o něm jsme si povídali s majitelem společnosti Radkem Jakubským.



Radek Jakubský, majitel společnosti Proma Reha

**Někteří z našich čtenářů si možná povzdechnou: těm se to roste, když současná pandemická situace logicky přináší vyšší investice do zdravotnictví, a to celosvětově. Byla ta vaše čísla za loňský rok tak dobrá skutečně jen v souvislosti s covidem-19?**

Ta souvislost tam je, ale zdaleka to není jen díky tomu. Máme zkušenost, že například v rámci Evropské unie proudí investice do zdravotnictví každé tři roky. A tento interval vyšel právě na minulý rok. Z pohledu naší firmy je však za tím nárůstem dlouhodobé úsilí.

Například právě v Maďarsku působíme patnáct let a krůček po krůčku si tam budujeme kvalitní renomé. Hlavně tím, že jsme své výrobky vždycky dodali včas a v požadované kvalitě, ať už to byla menší či větší objednávka. O té zatím historicky největší, tedy dodávce dvou tisíc lůžek, kterou jsme realizovali vloni, jsme s maďarskou stranou vyjednávali dva roky. Tedy dávno předtím, než vypukla pandemie.

## Co se dohodne, to platí

### Jak probíhá takové vyjednávání s maďarskou stranou?

Řekl bych, že ve srovnání s jinými trhy, s nimiž máme zkušenost, trvá celý proces od poptávky k podepsání smlouvy dost dlouho. Když půjdu do detailů, na začátku většinou dostaneme poměrně neúplné zadání, které se postupně upravuje a zpřesňuje. A čas mezitím běží. Pak dojde k jakémusi bodu zlomu, kdy ještě než je vše upřesněno, najednou už by to maďarský klient chtěl mít dodáno. Včera bylo pozdě.

Jinak jsou Maďaři velice dobří a solidní obchodní partneři. Když něco

dohodneme, tak to platí. A jsou velmi kooperativní a empatictí. Vloni například pochopili naši situaci, když jsme se ocitli ve stavu nouze a rychle dodávali lůžka pro Správu státních hmotných rezerv s cílem vyzbrojit „první linii“ a zamezit případnému kolapsu českého zdravotnictví. Tehdy nám vyšli vstříc a dovolili o nějakou nutnou dobu odsunout dodávky k nim. Zde bych rád znovu vyzdvihl přístup velvyslanců obou zemí a maďarského ministra pro lidské zdroje.

## Klíčová je maďarština a spolehlivý partner

### Co vám ještě na tamním trhu pomáhá?

Naše zakázky tam narostly, až když jsme získali pro tento trh obchodníka, který mluví plynule maďarsky. Tedy odpadla jazyková bariéra, což je velice důležité, neboť starší generace, která o našich zakázkách rozhoduje, většinou moc anglicky nemluví.

Co však považuji za velké štěstí, že se nám podařilo najít skvělého maďarského partnera, společnost MEDYS INTERNATIONALE Zrt., která nás zastupuje v jednání s klientem a umí zabezpečit logistiku a servis. Bez ní bychom tak obrovskou zakázku, jako byla ta loňská, nezvládli uskutečnit. Představte si jen, jak náročné bylo dodat dvě tisícovky lůžek z našeho centrálního skladu do jednapadesáti nemocnic po celém



„Rád bych poděkoval všem našim zaměstnancům, protože vyvinuli extrémní úsilí, abychom loňskou zakázku čítající dva tisíce lůžek pro maďarské nemocnice zvládli realizovat. Byla to perná práce, denně jsme vyráběli i padesát lůžek jen pro Maďarsko a přitom zásobovali nejen tuzemský, ale i další zahraniční trhy. To vše po většinu roku v náročných hygienických podmínkách, které jsme ve firmě museli zavést,“ zdůrazňuje majitel společnosti Proma Reha Radek Jakubský.

Maďarsku a tam vše předat. A ještě jsme se přitom snažili chovat odpovědně k životnímu prostředí, když se nám podařilo opakovaně použít balicí materiál. Je rozdíl, jestli vyprodukuje 2000 kartonů, nebo pouze 700.

### Z vašeho povídání cítím, že máte Maďarsko hodně rád. Jezdíte tam často?

Nyní bohužel ne, ale jezdil jsem a doufám, že zase budu. Je to nádherná a velmi pohostinná země a není divu, že je tak turisticky oblíbená. Byl jsem se často podívat i v nemocnicích a v domovech seniorů, abych měl přehled, jak to tam vypadá, jaká je úroveň zdravotnictví. Zjistil jsem, že personál má vynikající odbornou úroveň, jsou milí a vstřícní, je tam velmi čisto. Ale co se týče vybavení, tam prostor pro zlepšení je, tedy je dobře, že do něj nyní investují. A mám radost, že i naše lůžka díky svým pokročilým funkcím pomohou šetřit síly jejich zdravotníkům, kteří jsou v současnosti také přetížení.

## V roce 2022 technologický skok

### Vaše firma je známá tím, že máte rádi technologické vychytávky a snažíte se v tomto směru určovat trendy. Chystáte nějakou novinku?

Ano, ale nyní o tom zatím nechci mluvit, protože bychom odhalili karty konkurenci. Letos chystáme inovace výrobků, něco představíme v prvním, něco ve druhém pololetí, máme už plán. Avšak výraznou inovaci, na níž pracujeme, uvedeme až na začátku roku 2022.

### I když vyrábíte z větší části pro tuzemský trh, právě Maďarsko je důkazem, jak velký je váš vývozní potenciál. Podařilo se vám vloni na poli exportu ještě něco, čím byste se chtěl pochlubit?

Poměrně výrazně jsme se posunuli v Lotyšsku. Působíme tam zhruba deset let, ale poptávka byla vždycky spíš menší. V rámci pandemie však země více investovala do modernizace svého zdravotnictví a odehrálo se tam několik větších tendrů, z nichž v několika jsme uspěli. Tedy náš export do Lotyšska se oproti minulým letům mnohonásobně zvýšil. ■

S RADEKEM JAKUBSKÝM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV PROMA REHA

## Proma Reha, s.r.o.

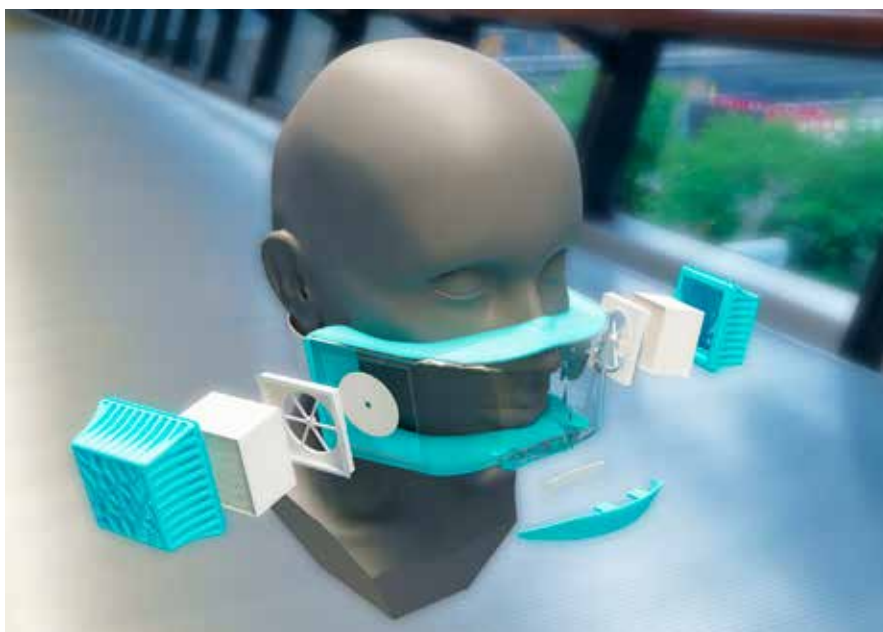
Tradiční rodinná firma z česko-polského pomezí působí na trhu již 30 let a jejím cílem je prodávat kvalitní zdravotnické vybavení a neustále ho zdokonalovat. Hlavní skupinu výrobků tvoří lůžka urgentní péče, nemocniční lůžka, speciální lůžka, pečovatelská lůžka, lůžka pro děti a novorozence. Firma však vyrábí také noční stolky, víceúčelové vozíky, transportní lehátka, křesla pro kardiaky, výškově nastavitelné stolky a laboratorní stoly, výškově nastavitelné kuchyňské linky Chef Mate, toaletní vybavení a mnoho dalších produktů. Kromě dodávek na český trh exportuje také do Evropy, Ruska, severní Afriky a na Blízký východ. Má přes 180 zaměstnanců a její loňský obrat byl přes 322 milionů korun.





# ABY NEZMIZEL ÚSMĚV

## ČEŠI O KROK NAPŘED



Evropané z očí číst moc neumí. Proto jsou v jejich komunikaci tak důležitá nejen slova, ale i mimika obličeje. Vývojářům z malé firmy 3D tiskárna z Turnova vrtalo od loňského jara hlavou, jak se s tímto problémem v současné zarouškové době popasovat.

Společnost, která se zabývá vývojem a výrobou prototypů od miniaturních speciálních dílů až po velké odlitky, přišla se zajímavou myšlenkou vyvinout a sériově vyrábět průhledné respirátory. V současné době společnost designéra a konstruktéra Petera Knoblocha finišuje spolu s nástrojárnou v přípravách sofistikovaných forem a od února počítá s hromadnou výrobou. Kromě nemalých vlastních prostředků, které do projektu investovala, brzy získala příznivce a finanční podporovatele také v rámci crowdfundingové kampaně na Hithit.com. E-shop, na němž mezitím rozjela předprodej, se již plní objednávkami jednotlivců i firem a zdravotnických zařízení.

## Perfektní ochrana, která může i slušet

Zatímco roušky mají životnost jen pár hodin, u průhledného respirátoru z Turnova je prakticky neomezená, a tak výrazně méně zatěžuje životní prostředí. „Měla by činit minimálně několik let, ale bude záležet na stylu využívání. Filtrace je v normě H13, což je o řád vyšší norma než doporučená FFP3. To znamená, že účinnost pro viry, pyly a prachové částice o velikosti 0,1 až 0,3 mikrometru je 99,97 procenta. Filtry lze sterilizovat buď samostatně, nebo s maskou. Pokud bude filtrace používat řemeslník v prašném prostředí, bude filtry třeba vyměnit již po týdnu. Bude-li ji někdo nosit v relativně čistém prostředí k ochraně před viry, bude dodržovat hygienická pravidla a pravidelně ji sterilizovat horkým vzduchem, mikrovlnami nebo jinou cestou, dosáhne životnosti až pět týdnů,“ vysvětluje Peter Knobloch funkční parametry filtrů, které přijdou řádově jen na desítky korun.

Ochranná pomůcka, chráněná průmyslovým patentem, která funguje i na Face ID na iPhone, je zajímavá pro širokou škálu činností a příležitostí. Hodí se jak pro zdravotníky, tak alergiky, ale i pro širokou veřejnost třeba v MHD, a to nejen během virové pandemie, ale i chřipkové epidemie. Denní kapacita výroby by měla dosáhnout kolem tisíce kusů, ale v případě zájmu ji lze navýšit na třicet i více tisíc.

Masku s filtry o vyšší účinnosti, než mají respirátory FFP3, na jejichž testování se podílela Akademie věd ČR, již ověřují v běžném provozu lékaři v několika



nemocnicích, například v pražské Nemocnici Na Homolce, Na Bulovce, v Motole nebo v Liberci.

## Nanotechnologie v čištění vzduchu

Moderní věda se zapsala do povědomí nejen vakcínami, respirátory a testovacími kity, ale přináší také inovativní možnosti v čištění vzduchu pomocí některých složek ultrafialového záření. „Naše firma navázala spolupráci se společností Nanočističky – Retap a chceme využít jejich znalostí v oblasti nanočištění vzduchu. Konkrétně se zabýváme tím, jak miniaturizovat technologii UV čištění vzduchu pro náš průhledný respirátor, a obejít se tak bez pevného filtračního materiálu,“ světuje se s úvahami o dalším vývoji majitel společnosti 3D tiskárna. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV 3D TISKÁRNY



Czech Republic  
The Country  
For The Future

Jaké jsou funkční přednosti unikátního respirátoru, který již stačil zaujmout také v zahraničí? Tato pohodlná a ekologická filtrační čtvrtmaska nezakrývá výraz obličeje, nemlží se, nabízí vysokou míru ochrany při maximálním dechovém komfortu a levný provoz. Byla již oceněna zvláštní cenou prestižní soutěže German Design Award 2021.



Dóra Egressy:

# MAĎARSKO JE NÁM BLÍŽ, NEŽ SI MYSLÍME ČESKÝM EXPORTÉRŮM SE TAM NAVZDORY COVIDU DAŘÍ

Dóra Egressy, ředitelka kanceláře CzechTrade v Budapešti, zná velmi dobře Česko i Maďarsko a potvrzuje, že mají mnoho společného. Ať jde o ukazatele, jako jsou počet obyvatel, rozloha, struktura ekonomiky, kupní síla domácností či vkus spotřebitelů. „Oba národy se velmi rychle učí, sledují poslední trendy a rychle se jim přizpůsobují, drží krok s digitalizací a celkově jsou otevřené vůči ostatním,“ poznamenává a dodává, že české výrobky tu mají obrovskou konkurenční výhodu v německé kvalitě za středoevropskou cenu. Hovořili jsme s ní v době stále probíhající pandemie covidu-19, ale s vyhlídkou na snad optimističtější rok 2021.



Dóra Egressy, ředitelka  
kanceláře CzechTrade Maďarsko

## **Jak se Maďarsko zatím s covidem vypořádává? Platí nějaké zakázky či omezení i pro obchodní styk?**

Maďarské hranice jsou sice od podzimu 2020 zavřené, ale pro byznys platí výjimky. Když jedete do Maďarska obchodně, nemusíte mít ani negativní test, ani jít do karantény. Stačí vám zvací dopis od obchodního partnera a vyplněný vstupní dotazník. Stejně tak hotely mohou přijímat obchodní hosty. Pozitivní je, že v poslední době Maďarsko zažívalo stagnaci – shodou okolností však v tyto dny, kdy spolu mluvíme, začala čísla zase mírně růst. Vláda avizuje rozvolňování na jaro, ale vše se uvidí podle aktuální situace. Abych přece jen zakončila optimističtěji, už na druhé čtvrtletí letošního roku se odhaduje dvouciferný růst maďarského HDP. Tak si všichni držme palce!

## **Můžete uvést konkrétní příklady toho, jak pandemie mění spolupráci a komunikaci českých a maďarských firem, v dobrém či špatném?**

U českých firem výrazně roste zájem o služby místních agentur, které jim v Maďarsku zajistí online marketing. Jinak si myslím, že zásadní změny nejsou, a z loňského roku máme i několik příkladů, kdy se česká a maďarská strana dohodly na spolupráci kompletně na dálku, bez nutnosti osobního jednání.



Dalším exportním úspěchem z loňska je například skvělá zakázka na dodávku nemocničních lůžek, která se podařila dotáhnout české firmě Proma Reha.

Časový rámec realizace obchodní spolupráce se prodloužil. Například v potravinářství se teď posílají vzorky přes kurýra, což v součtu s tím, že mnoho nákupčích pracuje z domova, celý proces výrazně prodlužuje.

### **Česko je tradičně silné v e-commerce. Jak se v Maďarsku daří českým e-shopům? Jak moc jsou Maďaři zvyklí nakupovat na internetu?**

Ředitel maďarské pobočky Alza potvrdil, že minulý rok jim přinesl zatím nejvyšší tržby, a letos tu mimo jiné plánují zčtyřnásobit počet Alza boxů. Maďaři si na internetové nakupování zvykli rychle: průzkumy ukazují, že většina lidí, kteří poprvé nakoupili v e-shopu až na jaře 2020, tam nakupují i nadále. Pokud jde konkrétně o potraviny, před pandemií je kupovalo online jen osm procent Maďarů, a během ní čísla stoupla o desítky procent. I Rohlík potvrzuje, že rok 2020 byl v Maďarsku jejich rekordní.

Obecně tu v loňském roce významně rostly frekvence i objemy online nákupů a s tím jde ruku v ruce i stoupající důvěra v online platby a bezhotovostní styk u maďarských spotřebitelů: čtyři z deseti uvedli, že pandemie proměnila jejich platební zvyklosti. Je potřeba zmínit i probíhající změny daňového prostředí, ať už jde o povinnost e-shopů poskytovat okamžité informace o transakcích daňovému úřadu, nová pravidla pro záruky či tzv. one-stop shop, což je iniciativa platná na úrovni celé EU. Pro snazší orientaci můžete poradit buď my v CzechTrade Maďarsko, nebo doporučíme specializované daňové poradce.

## **Stavebnictví a design na vzestupu**

### **Maďarské stavebnictví díky DPH na obytné domy a byty snižené na pět procent čeká pravděpodobně velký boom. Kde vidíte největší příležitosti pro české podniky?**

Boom do určité míry začal už loni – v pandemii si lidé začali více renovovat své bydlení, a kutilské obchody díky tomu zažily čtyřiceti- až padesátiprocentní růst. Z toho těžily i české firmy, jako jsou

Alukov, který vyrábí zastřešení bazénů, nebo dodavatelé koupelen a koupelno-veho vybavení Ravak či Sapho.

Jinak zmíněná pětiprocentní DPH platila v Maďarsku už v letech 2016 až 2019, kdy byla spojená s vládní podporou vlastního bydlení v novostavbách pro rodiny s dětmi. Tyto incentivy vláda obnovila loni na podzim a podporu rozšířila i na rekonstrukce bydlení. Stát vám proplatí polovinu veškerých výdajů spojených s rekonstrukcí do šesti milionů forintů, státní podpora tak může dosahovat až tři miliony forintů. Vidíme tu velkou příležitost pro české firmy, které dodávají koupelnové vybavení, kuchyně, okna, dveře, izolace, ale i nábytek nebo interiérový design.

### **Česko bude hlavním hostem předhlídky interiérového designu S/ALON Budapešť. Co přesně to pro naši zemi obnáší a kdy se veletrh koná?**

Veletrh bude na konci září a česká expozice, která vzniká ve spolupráci s Design Centrem CzechTrade, bude ve středu celého areálu. To spolu s tradičně silným mediálním pokrytím znamená, že se české subjekty účastníci se této akce dostanou výrazně do povědomí na maďarském trhu.

## **Šance i mimo tradiční segmenty**

### **Která další odvětví skýtají nyní nejvíce příležitosti pro české podniky? Existují překvapivé nebo jinak zajímavé segmenty, kde se prosazují, mimo tradičně silná odvětví typu strojírenství, potravinářství či energetiky?**

Výrazně roste počet podniků nabízejících služby typu právní či daňové poradenství, pojišťovnictví nebo služby spojené s e-commerce. Ze specifitějších odvětví je to třeba firma Eko-system, což je jeden z největších dodavatelů protipovodňových hrází v Maďarsku, či firma Cerva, která vyrábí a prodává pracovní a ochranné oděvy.

### **V čem je maďarský trh naopak specifický? Na co by si čeští exportéři měli dát pozor?**

Určitou bariérou může být 27procentní DPH, a proto doporučujeme mít dobře promyšlený exportní ceník. Dále tu neexistuje systém obchodních agentů – váš

maďarský partner bude chtít exkluzivitu. Také upozorňujeme na úskalí automatických překladů daňových a právních dokumentů a marketingových podkladů.

### **Na kterou spolupráci s českými firmami jste zvláště hrdí? Kde podle vás sehrál CzechTrade klíčovou roli?**

Napadá mě třeba firma I love Hummus: od úvodního telefonátu přes přípravu podkladů a účast na potravinářském veletrhu až po samotný vstup na trh nám bylo potěšením s tímto podnikem spolupracovat. Nebo firma Moram z Hodonína, která vyvíjí a vyrábí různé technologie pro obce a města; do Maďarska jsme jí pomáhali dostat infrazářiče, které se podílejí na opravě výmolů na silnicích. Teď vyvíjí informační altány pro obce, které v sobě integrují funkci úřední desky, informačního panelu, venkovní učebny, reklamní plochy nebo nabíječky na mobil.

### **Jak funguje spolupráce maďarských a českých firem na poli inovací? Na podzim je plánována konference City for the Future. Můžete nám ji přiblížit?**

Tato akce navazuje na Setkání partnerských měst a obcí Česka a Maďarska, kterou jsme pořádali už v letech 2018 až 2019 spolu s velvyslanectvím Maďarska v ČR a vybranými regiony obou zemí. Chtěli jsme tato setkání rozšířit a více zdůraznit jejich byznysovou stránku. City for the Future je určena na jedné straně starostům obcí a měst a na straně druhé firmám, které jim mohou nabídnout konkrétní inovativní řešení spojená s chytrými městy a jejich udržitelným vývojem. Současně vzniká Alliance pro aplikovatelná smart city řešení pro obce, která by jako integrátor souhrnně prezentovala možnosti českých firem v zahraničí. ■

*S DÓROU EGRESSY HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE*

Na podporu národního designu vzniklo DESIGN CENTRUM CZECHTRADE s cílem zajistit českým firmám a designérům účinný informační, poradenský a dotační servis a aktivně propagovat český design v zahraničí.

# V4

## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

Visegrádská skupina je kulturní a politická aliance tvořená čtveřicí středoevropských zemí – Českou republikou, Slovenskem, Polskem a Maďarskem. Mají k sobě blízko nejen geograficky, kulturně, ale i historicky. Celé země či jejich části bývaly součástí téhož státního útvaru (např. Rakousko-Uhersko) nebo sféry vlivu (sovětský blok). Nyní je pojí členství v EU a NATO. Jejich nejvýznamnějším obchodním partnerem je Německo.

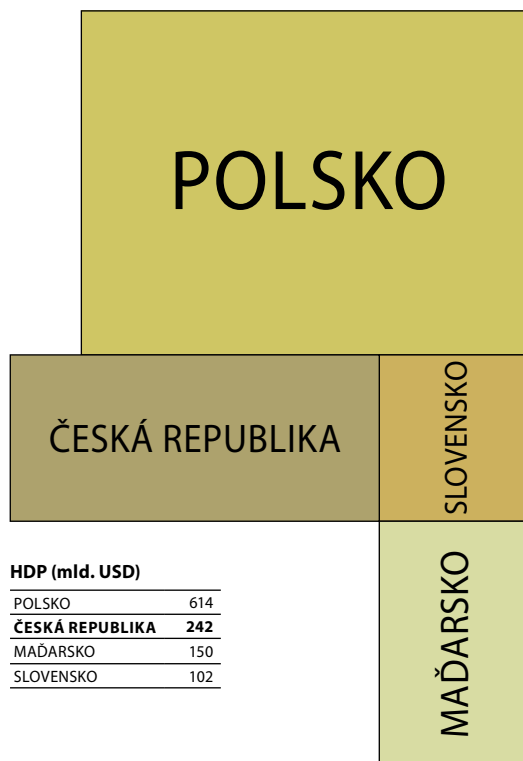
V zemích Visegrádské čtyřky žije téměř 65 milionů obyvatel, tj. podobně jako v Británii nebo Francii. Velikostí hospodářství je V4 nejbliž Indonésii, Mexiku nebo Španělsku. V ukazateli HDP na obyvatele podle koupěschopnosti, který zhruba vystihuje ekonomickou stránku životní úrovně, se V4 nachází v blízkosti Španělska, Portugalska nebo Izraele. V tomto ohledu nejvyspělejší Česká republika dosahuje podobných hodnot jako Itálie, Japonsko nebo Nový Zéland.

Nejen kvůli koronaviru, současnému celosvětovému tématu číslo jedna, ale i díky tradici rozvinuté lékařské péče se na vedlejší stránce věnujeme obchodu s vybranými zdravotnickými komoditami.

### POČET OBYVATEL



### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



#### LEGENDA

□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 50 tis. obyvatel

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

do 110    110-120    120-130    nad 130

Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM

#### LEGENDA

□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 900 mil. USD

HDP/obyv. (v tis. USD)

do 15,5    15,5-17    17-20    nad 20

Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM

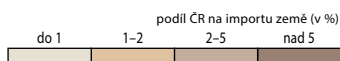
### IMPORT JEDNORÁZOVÝCH CHIRURGICKÝCH ROUŠEK A FILTRAČNÍCH POLOMASEK



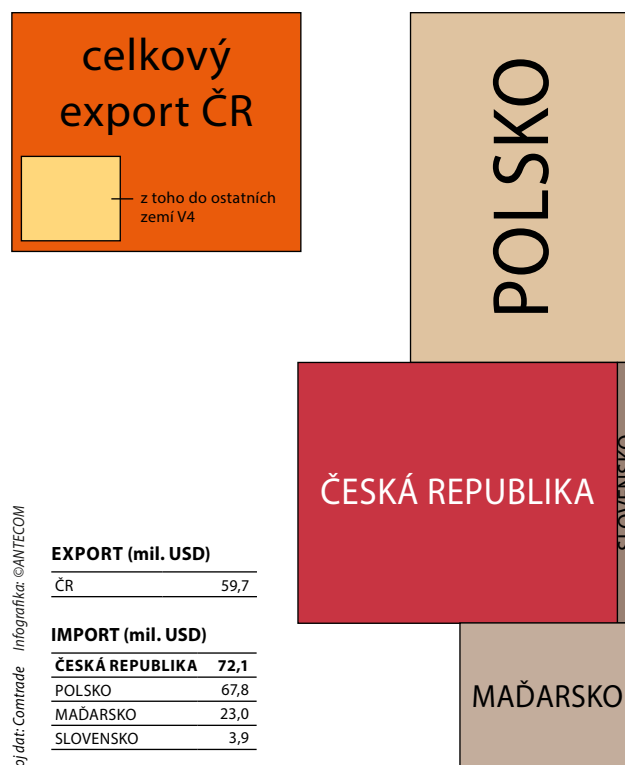
Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 0,5 mil. USD importu (u ČR i exportu)



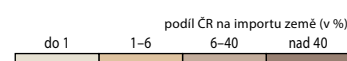
### IMPORT KONTAKTNÍCH ČOČEK



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 200 tis. USD importu (u ČR i exportu)



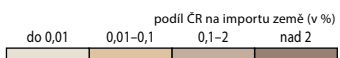
### IMPORT OFTALMOLOGICKÝCH NÁSTROJŮ A PŘÍSTROJŮ



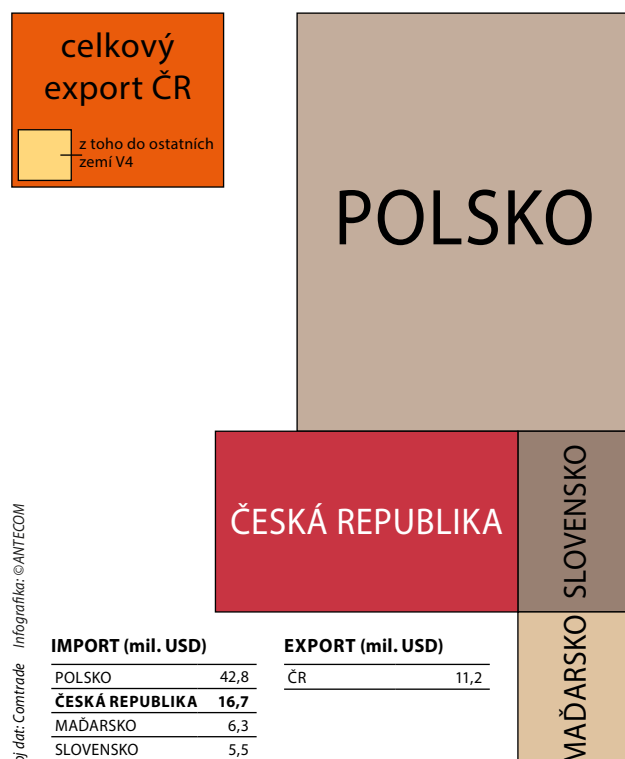
Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 85 tis. USD importu (u ČR i exportu)



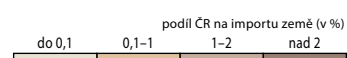
### IMPORT ZUBNÍCH CEMENTŮ A JINÝCH ZUBNÍCH VÝPLNÍ



Zdroj dat: Comtrade Infografika: ANTECOM

LEGENDA

4 mm<sup>2</sup> odpovídají 70 tis. USD importu (u ČR i exportu)



# VYDĚLÁME NA REPATRIACI VÝROBY Z ASIE? (NE)SÁZEJTE NA TO!

Kompletně změníme nebo zásadně přeskládáme své dodavatelské řetězce, hlásilo přes 80 % firem z asijsko-pacifické oblasti v průzkumu advokátů Baker & McKenzie už před příchodem covidu-19. Reagovaly tak na růst významu domácích spotřebitelů dospívajících z pohledu světové ekonomiky v nejvýznamnější sílu, opakované výpadky způsobené přílišnou délkou a komplexitou globální výroby a v neposlední řadě na geopolitické hrátky mocných, kteří druhý faktor stále častěji zneužívali.

Podobné hlasy přitom zaznívaly stále hlasitěji také z dalších klíčových regionů globální dílny – a stávající pandemie slova, a v některých případech první kroky, proměnila v lavinový trend. Jak totiž připomíná analýza konzultantů McKinsey: a) v důsledku disrupce řetězců musí dnes kterákoli firma do nich zapojená očekávat odstavku na několik měsíců až 3,7 roku; b) úspory nákladů na výrobu, kvůli nimž se z Číny a obecněji Asie stala světová dílna, se v podstatě smazaly a polovinu z toho, co zbývá, lze vymizovat s pomocí sázky na principy průmyslu 4.0; c) většina firem nemá kontrolu nad tím, co se děje v suterénu jejich výroby, což pro ně může být smrtelné.

**Sečteno a podtrženo, řetězce projdou do roku 2025 metamorfózou, v jejímž důsledku dojde k relokaci až čtvrtiny výroby určené na export, předpovídá McKinsey.**

Tato vysoká hra s úhrnnou cenovkou 4,5 bilionu dolarů přitom už naplno běží. Její pravidla diktují zájmy nejmocnějších politických celků – EU, Čína i USA po nástupu prezidenta Bidena tlačí stále výrazněji na ochranu svého trhu – a nejvýznamnějších korporací, které se snaží zachovat výkonost skupiny, vyjít vstříc domácím politikům a zaměstnancům a v neposlední řadě přesunout to nejlukrativnější a nejzranitelnější blíže k centrále (zajímavé je v tomto kontextu sledovat tanec VW a Škody).

**Země a firmy střední Evropy patří až na vzácné výjimky mezi ty, které pravidla vznikajícího nového výrobního normálu nebudou tvořit, ale budou podle nich muset hrát.**

To neznamená, že mají složit ruce v klín a fatalisticky čekat, jak to dopadne a co na ně padne. Bohužel, právě tak to ale při pohledu na agregátní čísla vypadá: pokud srovnáme poměr technologicky vyspělých a elementárních řešení, kterými Česko, Slovensko, Polsko a Maďarsko zásobují německé automobilové řetězce, nedošlo mezi lety 2000 až 2013 v podstatě ke změně; naopak taková Čína podle MMF udělala výrazný posun vpřed. A ani teď, když je efektivita osvědčené sázky na geografickou blízkost a levnou práci u konce s dechem, náš region naproti budoucímu úspěchu nekráčí.

Co se inovací týče, byla střední a východní Evropa s výjimkou Estonska v roce 2019 podprůměrná. Česko, Maďarsko i Slovensko navíc podle komplexní evropské tabulky inovačních ukazatelů sledující sedmadvacet kritérií zaostávají v tempu, s jakým v této oblasti dochází ke zlepšení, za průměrem od roku 2012. Podobně je pak na tom region, i co se týče kvality pracovní síly a investic do školství v poměru k HDP.

Zatímco tak nastartovaná reforma globální dílny určitě přináší zajímavé příležitosti, reálně hrozí, že v našem regionu v jejím důsledku budeme počítat spíše

ztráty. Toho si je ale naštěstí stále více firem vědomo, nesázejí jen na osvědčené úspěšné vzorce včerejška, a tím své šance na zítřejší úspěch násobí.

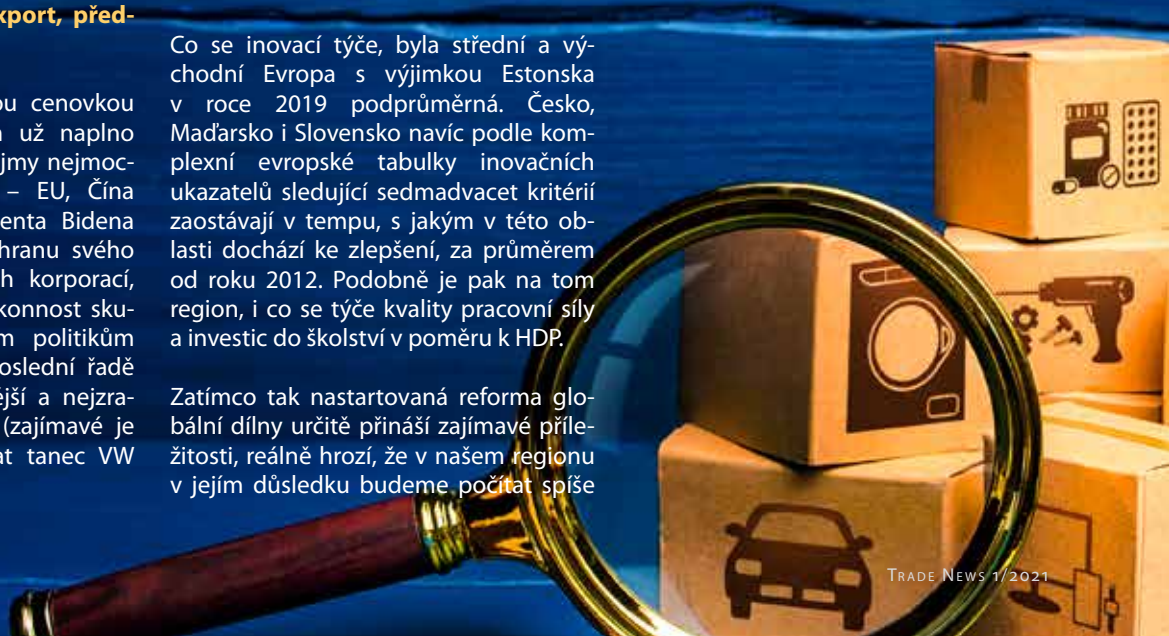
**Čím více bude takových schopných tvořivých firem, tím lépe jak pro firmy samotné, tak pro region jako celek. ■**

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV R. CHLUPATÉHO



**Roman Chlupatý** je partner a globální stratég poradenské společnosti Save & Capital



# MICHAL MEJSTŘÍK

PŘEDNÍ EKONOM, VÝBORNÝ  
ORGANIZÁTOR, OBLÍBENÝ  
PROFESOR, ÚSPĚŠNÝ PODNIKATEL  
A POHODOVÝ KAMARÁD



Úmrtí profesora Michala Mejstříka patří mezi těžko uvěřitelné zprávy v donedávna těžko představitelné době. Odešel naprosto nečekaně, uprostřed práce, uprostřed aktivního života, který byl pro něj tak charakteristický. V první chvíli tomu nikdo z nás nechtěl uvěřit.

Bohužel, je to pravda. Odešel výborný ekonom, skvělý organizátor, osobnost, která zasahovala do různých oblastí našeho života (kdo věděl, že byl deset let aktivním a důležitým členem správní rady divadla Archa?), ale také velmi příjemný člověk a kamarád. V českém ekonomickém životě byl aktivní od počátku 80. let, kdy pracoval v Ekonomickém ústavu ČSAV a organizoval velmi záslužná (a někdy méně konformní) setkání mladých ekonomů.

V nesnadné transformační době po revoluci Michal často přispíval jak pracovně, tak organizačními počiny. Jeho analytické práce o transformaci 90. let byly velmi přínosné, dokázal při tom využít a zainteresovat na spolupráci skupiny schopných a nadšených studentů. Stejně tak byl zásadní jeho podíl na vybudování Institutu ekonomických studií při FSV UK jako místa kvalitní výuky ekonomie, kde Michal zásadně přispěl k vytvoření studijní a výzkumné atmosféry, jedinečné svého druhu u nás.

V pozdějších letech působil jako velmi aktivní člen všech Národních ekonomických rad vlády (NERV), kdy nás zásoboval mnoha zajímavými materiály a opět dokázal vytvořit skutečně efektivní a nadšenou skupinu studentů, ať bakalářského či doktorandského studia, kteří

tak měli jedinečnou možnost konfrontovat teoretické poznatky se skutečnou, někdy velmi komplikovanou realitou.

V neposlední řadě nutno připomenout, že to byl rovněž podnikatel, který byl součástí úspěšného byznysu, což také není obvyklé. Není mnoho akademiků, profesorů, kteří vědí, co skutečný byznys obnáší. Ještě méně je pak úspěšných podnikatelů, kteří se stanou univerzitními profesory.

V roce 2009 se Michal aktivně zapojil do činnosti Mezinárodní obchodní komory a o rok později se stal předsedou ICC ČR. Jeho zásluhou byly zásadním způsobem rozšířeny aktivity směřující k podpoře našich exportérů. ICC ČR se pod jeho vedením stala spoluautorkou Exportní strategie 2010–2020 a Michal byl tím, kdo uvedl v život koncept Teritoriálních setkání a konferencí East-West Business Forum. Tyto akce obvykle uváděl a brilantně moderoval. Řečníci to někdy neměli pod jeho vedením jednoduché, ale výsledkem byla diskuze plná informací, otevřenosti a přesně zacílená na jádro problému. Po roce 2014 Michal následně pokračoval jako místopředseda a člen výkonné rady ICC ČR a také v těchto pozicích obohacoval ICC svojí aktivní přítomností i tím, jak na jednání a setkávání uměl přivést zajímavé

osobnosti. V letech 2010–2014 byl i aktivním členem Světové rady ICC.

Po profesoru Michalu Mejstříkovi zůstává v naší společnosti výrazná stopa. Čest jeho památce! ■

MILOŠ OLÍK, PŘEDSEDA ICC ČR  
VLADIMÍR DLOUHÝ, PREZIDENT HK ČR  
A MÍSTOPŘEDSEDA ICC ČR

Pro nás, redaktory magazínu TRADE NEWS, byl profesor Michal Mejstřík vždy vstřícným, srozumitelným a trpělivým partnerem řady rozhovorů na téma mezinárodního obchodu a českého exportu, publikovaných po léta na stránkách našeho periodika. Jeho znalosti a bohaté zkušenosti, o něž se s námi vždy ochotně podělil, nám budou chybět.

Redakce magazínu TRADE NEWS



# NOVÁ ETAPA OBCHODNÍCH VZTAHŮ SE SPOJENÝM KRÁLOVSTVÍM ZAPOČALA

## Po 45 LETECH TVRDÁ HRANICE

Spojené království (UK) opustilo celní unii a vnitřní trh EU přesně o půlnoci středoevropského času dne 31. prosince 2020. V tomto okamžiku byla mezi Spojeným královstvím a EU vytvořena tvrdá hranice, s výjimkou Severního Irska, která přinesla – bez ohledu na uzavření dohody o obchodu a spolupráci – hraniční kontroly a nutnost plnit celní formality na obou stranách této hranice.

Spojené království bylo členem EU přes 45 let, během nichž došlo ke vzniku hlubokých vazeb v různých oblastech a k vývoji a upevnění dodavatelských řetězců. Kvůli těmto pevným a komplexním vazbám mezi UK a EU tak bylo velmi důležité zabránit výraznému narušení obchodních toků oběma směry, jakmile se UK stane vůči EU třetí zemí.

### Dohoda o obchodu a spolupráci mezi EU a UK přijata za sedm minut dvanáct

Sedm dní před koncem přechodného období, kdy stále hrozilo, že se vzájemný obchod bude řídit pravidly Světové obchodní organizace (WTO) a dojde

k zavedení celních sazeb, se nakonec obě strany v rámci dohody o obchodu a spolupráci (Trade and Cooperation Agreement, TCA) dohodly na vytvoření ambiciózní zóny volného obchodu bez cel a kvót na zboží, spolupráci v oblasti regulace a cel a na rovných podmínkách pro otevřenou a spravedlivou hospodářskou soutěž. I přes tento úspěch nový režim nemůže nikdy plně nahradit úroveň členství v EU. Dohoda však přináší jistotu ohledně mnoha nových obchodních pravidel, která se uplatňují, zatím prozatímně, od 1. ledna 2021.

### Seznamte se s novými pravidly

Dohoda jde nad rámec jiných dohod o volném obchodu s jinými třetími

zeměmi, jako je například Kanada nebo Japonsko, a to stanovením nulových cel a nulových kvót na veškeré zboží. Avšak aby mohly firmy těžit z preferenčního zacházení, musí prokázat, že jejich zboží splňuje dohodnutá pravidla původu. V rámci plné kumulace to znamená, že obchodníci mohou zohlednit nejen použité původní materiály, ale také to, zda ke zpracování došlo v EU nebo UK. Pro ulehčení prokazování původu zboží mají vývozci možnost sami osvědčit původ zboží. Celní postupy budou dále zjednodušeny například díky vzájemnému uznávání statusu oprávněného hospodářského subjektu.

Kromě zajištění nulových cel na zboží dohoda rovněž omezuje poplatky, které si celní orgány mohou účtovat za poskytované služby, a zahrnuje

také několik moderních disciplín, jež jdou nad rámec standardních závazků Světové obchodní organizace. To se týká například oblasti monopolů na dovoz a vývoz, automatických dovozních licencí, dovozních a vývozních omezení (zákaz cenových požadavků a licencování podle výkonnostních požadavků). Dohoda by také měla zamezit zbytečným technickým překážkám obchodu.

Obě strany se zavázaly zajistit rovné podmínky, a to tak, že zachovají vysokou úroveň ochrany v oblastech, jako je ochrana životního prostředí, boj proti změně klimatu a stanovování cen uhlíku, sociální a pracovní práva, daňová transparentnost a státní podpora. Rovné podmínky pomůže zajistit účinné vnitrostátní prosazování, závazný mechanismus řešení sporů a možnost obou stran přijmout nápravná opatření.

Dohoda stanovuje i významnou úroveň otevřenosti obchodu se službami a investicemi, která jde nad rámec základních ustanovení Všeobecné dohody WTO o obchodu službami (GATS), jejíž smluvní stranou jsou EU i UK, a odpovídá závazkům přijatým EU s dalšími průmyslovými třetími zeměmi po celém světě. Stejně jako ve všech dohodách o volném obchodu si EU plně zachovává právo regulovat své vlastní trhy.

### Access2Markets – nový nástroj podpory vstupu firem na trhy třetích zemí

Plánuje vaše společnost poprvé obchodovat se zemí mimo EU? Unijní portál Access2Markets vám pomůže pochopit základní prvky dovozu/vývozu zboží či služeb do/ze zemí mimo EU a posoudit, zda je vaše firma dostatečně připravena.

Kromě praktických příruček a informací o celních sazbách či daních na tomto portálu naleznete i nástroj pro sebehodnocení pravidel původu (ROSA), která jsou zásadní součástí obchodních dohod EU. Pomocí ROSA zjistíte, zda má vaše zboží nárok na nižší, případně nulovou celní sazbu.

### Severní Irsko

Na obchodování se Severním Irskem se uplatňuje Protokol o Irsku a Severním Irskem. Pokud tedy obchodujete přímo se Severním Irskem, nic by se pro vás změnit nemělo.

Pokud vyvážíte zboží do Severního Irska přes Velkou Británii, pak se celním formalitám nevyhnete. Od 1. ledna 2021 zboží vstupující do Severního Irska z Velké Británie představuje dovoz. Jako nejvýhodnější řešení doporučuje Celní správa ČR využít režim tranzitu.

### Na co se připravit?

Odchodem UK z celní unie a vnitřního trhu EU se podmínky obchodování s ním podstatně změnilo. Pro určení toho, jaký obchodní režim se na vaši firmu vztahuje, je nutné rozlišovat mezi Velkou Británií (Anglie, Skotsko, Wales) a Severním Irskem. Obchod se Severním Irskem se řídí specifickými pravidly dle Protokolu o Irsku a Severním Irsku.

Od 1. ledna 2021 probíhají kontroly na hranicích, a to nezávisle na uzavření dohody o obchodu a spolupráci. Zatímco na unijní straně probíhají plné kontroly, na britské straně probíhají pouze částečné kontroly, ale jen do konce června 2021.

Na veškeré zboží vstupující na celní území EU z Velké Británie nebo opouštějící toto celní území a směřující do Velké Británie se také vztahují veškeré celní kontroly a formalities vyžadované právními předpisy EU (a zejména celním kódexem Unie). K vyřízení celních formalit je nutné disponovat tzv. číslem EORI.

Dohoda o obchodu a spolupráci stanoví úplné odstranění cel, to se ale týká pouze zboží obchodovaného mezi oběma stranami, které splňuje předepsaná pravidla původu. Na zboží, které nespĺňuje tato kritéria, se mohou vztahovat dovozní cla dle platných celních sazebníků, i když toto zboží bylo ve volném oběhu před odesláním z EU do Velké Británie nebo naopak.

Produkty a zboží vyvážené z EU do Velké Británie nebo z Velké Británie do EU

musí splňovat technické předpisy a budou podléhat veškerým platným inspekčním a kontrolám, při nichž se ověřuje dodržování právních předpisů.

Co se týče dočasného vysílání pracovníků či služebních cest, dohoda o obchodu a spolupráci obsahuje ustanovení usnadňující krátkodobé služební cesty a dočasné vysílání kvalifikovaných pracovníků. Tato ustanovení však neruší vízové a další povinnosti s vysíláním pracovníků spojené, které jsou v kompetenci britských úřadů, a jež je tak třeba sledovat a dodržet.

Navíc vzhledem k tomu, že UK již není členem vnitřního trhu EU, musí poskytovatelé služeb a investoři z EU sledovat a dodržovat pravidla, procedury a požadavky na oprávnění aktuálně platné v UK, jejichž závazný výklad mohou poskytnout pouze britské úřady.

### A co v budoucnu?

Prvním úkolem pro obě strany je nyní implementovat dohodu o obchodu a spolupráci v celé řadě oblastí, včetně obchodu. Dohoda představuje výchozí bod pro novou éru nejen obchodních vztahů mezi EU a UK, ale i platformu pro další diskuzi mezi těmito stranami.

Vzhledem k tomu, že nyní EU i UK tvoří dva odlišné regulační a právní prostory, nelze vyloučit, že do budoucna nedojde ke vzniku nových předpisů na britské straně, které se budou odlišovat od těch unijních. Proto je nutné sledovat aktuální vývoj například pomocí nástroje Access2Markets či webových stránek Ministerstva průmyslu a obchodu. ■

TEXT: KATEŘINA MYSLIVCOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



**Ing. Mgr. Kateřina Myslivcová**, Odbor obchodní politiky a mezinárodních ekonomických organizací, MPO



# BÝT CIZINCEM NA TÉTO ZEMI ANEB SNAŽME SI POROZUMĚT

Zdá se mi, že nás dnešní svět přespříliš pohlcuje. Vše je propojeno, vše souvisí se vším, informace se valí, vzdálenosti zkracují a čas nelítostně komprimuje. Vše postihnout nelze a následně stále více z nás upadá buď do hysterie, nebo rezignace. Jako nezbytná podmínka smysluplného soužití v tomto „divadle malých forem“, situovaném v kontextu globální krize „velkých příběhů“, jeví se mi proto utváření takového výchozího postoje vůči světu, který bych nazval cizinctvím. Co mám na mysli?

Spíše než mnišskou „xenoteiu“ navrhuji s Bernhardem Waldenfelsem „xenologii“, tedy otevřenost pro jiné a schopnost je přijmout a porozumět mu.

Být cizincem znamená pro mne učit se nahlížet svět i z jiných perspektiv, suspendovat všeobecnou platnost svého ega (i své širší kulturní zakotvenosti) a hledat možnosti „prolínání horizontů“ s cílem žít plodný život ve společenství s druhými.

Být cizincem znamená nezaškatulkovat druhého, respektovat, že přichází odjinud, a učit se otevřenosti jeho otázkám místo nabízení svých (již hotových) odpovědí.

Být cizincem znamená nespolehat na monopol vlastní pravdy, ba co víc – neztotožňovat pravdu a názor, neboť zatímco názor lze vyslovit během sekundy,

k pravdě je nutno se dobírat kritickou pochybností a hledáním.

Být cizincem znamená být zdrženlivý v soudech, opatrný v hodnocení, pokorný v nárocích; znamená působit bez zasahování a respektovat bez zevšeobecňování.

Být cizincem znamená uznat, že nikde nejsem svrchovaným pánem, že vždy jsou tu též nějací druzí, jimž jsem povinen naslouchat.

Zdánlivě to vypadá, že být cizincem znamená vzdát se domova. Myslím však, že (nejen) Jan Patočka by nesouhlasil. Často totiž zdůrazňoval, že skutečný domov neznamená spokojenou (a tedy mrtvou) sebejistotu, nýbrž aktivní kritickou reflexi vlastního zakotvení ve světě včetně odvahy „vystavit domov zpochybnění“. Problematizace vlastních

soudů, hodnot, norem i činů je cestou ke zdokonalování, a tedy obohacování. Poodstoupení nemusí tedy znamenat ztrátu, neboť i konflikt, deziluze, nejkuli vlastní selhání mohou sehrát v našem životě úlohu milníků na cestě vpřed, k něčemu (někomu) lepšímu.

Zatímco mít domov je východisko k porozhlédnutí, být pohlcen domovem je druhem slepoty. Dokážeme se zbavit oné západní posedlosti, kterou Emmanuel Lévinas nazval „zabydlováním se v jiném“? Možná je to jediná šance, jak v tomto světě obstát důstojně a s minimem frustrací. ■

TEXT: PETR NESVADBA

FOTO: SHUTTERSTOCK

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



# TECHNOLOGIE BUDOUCNOSTI K OKAMŽITÉMU POUŽITÍ



Společnost Blindspot Solutions, založená v roce 2014 mezinárodně respektovaným odborníkem na umělou inteligenci a strojové učení Michalem Pěchoučkem, současným výkonným ředitelem Ondřejem Vaňkem a technologickým ředitelem Štěpánem Kopřivou, není na trhu nováčkem. Na konci loňského roku excelovala také v programu Czech Rise Up se svou aplikací PARSS. Ta díky uživatelsky vstřícnému řešení umožňuje jak malým firmám s desítkami zaměstnanců, tak velkým společnostem rozvrhovat lidské zdroje během pracovního procesu v období pandemie.



Spoluzakladatel společnosti Blindspot Solutions a její CEO Ondřej Vaněk drží v rukou Cenu Country for the Future za produkt PARSS, kterou společnost předal ministr průmyslu, obchodu a dopravy Karel Havlíček v rámci loňského Dne Technologické agentury ČR

S PARSS lze plánovat směny tak, aby pracovník, který neví, že je covid pozitivní, s co největší pravděpodobností nenakazil vysoký počet lidí. Aplikace obsahuje modul jak pro výrobní firmy, tak venkovní pracoviště, ale i administrativní subjekty. Velkou předností je snadné ovládání.

## Myšlenky předstihly realitu

V případě Blindspot Solutions mělo původně jít o produktový start-up zaměřený na problematiku fyzického zabezpečení kritických infrastruktur, například na monitoring přístavů, jaderných elektráren či ropovodů. Segment kritických infrastruktur byl však tehdy konzervativní a na využívání strojového učení a optimalizace v procesech nebyl připraven.

„Regulace v tomto segmentu neumožňovaly přímočaře aplikovat autonomní metody monitorování a patrollingu. Proto jsme se nakonec vyprofilovali jako společnost poskytující služby v oblasti vývoje softwaru, aplikující metody strojového učení, optimalizace, detekce anomálií a umělé inteligence obecně,“ vzpomíná spoluzakladatel Blindspot Solutions a její CEO Ondřej Vaněk.

## Na prahu digitalizace a automatizace lidského intelektu

Vloni se Blindspot Solutions, nyní již člen skupiny Adastra Group, v níž technologická konzultační společnost drží padesátiprocentní podíl, umístila mezi nejrychleji rostoucími technologickými firmami Evropy, Blízkého východu a Afriky. V prestižním žebříčku Deloitte Technology Fast 500, který porovnává růst tržeb za poslední čtyři roky, obsadila

čtyřicáté místo, a stala se tak nejspěšnější českou firmou působící v oblasti softwaru. Poradenská společnost Deloitte hodnotí růst tržeb za poslední čtyři roky u firem z oblasti EMEA (Evropy, Blízkého východu a Afriky). „Za poslední čtyři roky jsme rostli o 4444 procent. Umístění mezi špičkou technologických firem si velmi vážíme,“ říká Ondřej Vaněk.

„Spojení s Adastrou nám dává možnost rozšířit a obohatit naše portfolio zákazníků o významné hráče, ale hlavně ještě více posiluje naše ambice vytvořit v rámci regionu unikátní pracoviště zaměřené na umělou inteligenci a strojové učení. Rádi bychom konkurovali světovým korporacím, které v Evropě vytvářejí stovky nových pozic zaměřených na strojové učení. Chceme, aby ti, kdo se chtějí na špičkové úrovni živit umělou inteligencí, nemuseli do Curychu nebo do Londýna, ale aby pracovali v pražském Blindspotu,“ přiznal před třemi lety ambiciózní cíl Michal Pěchouček, jeden ze zakladatelů Centra umělé inteligence při Fakultě elektrotechnické ČVUT a jeden z nemnoha českých akademiků, kteří se prosadili také v byznysu. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV BLINDSPOT SOLUTIONS

Martin Vít:

# FOTBAL A PODNIKÁNÍ JSOU O TOMTÉŽ SILNÝ TÝM A USILOVNÁ PRÁCE

Navzdory koronakrizi Partners finanční skupina dosáhla v roce 2020 zatím historicky nejvyššího obrátu, který přesáhl 2 miliardy korun, a vykázala růst ve všech svých segmentech. Za tímto obrovským úspěchem hledíme především lidi, kteří jsou její součástí. A proto hovoříme s jedním z nově jmenovaných ředitelů týmu Martinem Vítem.



**Martin Vít** chtěl být profesionálním fotbalistou, pak ideálně fotbalovým manažerem. Místo toho dostal v roce 2008 příležitost v Partners, kde nedávno oslavil povýšení na ředitelskou pozici s kanceláři v Hradci Králové, Pardubicích, Náchodě, Žďáru nad Sázavou, Praze a nově i Olomouci a Mladé Boleslavi. Kromě sportu miluje hru na klavír, rád cestuje, baví se s přáteli. Nejráději se ovšem věnuje své přítelkyni a svému psu Arturovi (v tomto pořadí)

**Na stránkách Partners jsem se dočetla, že jste fotbalista, a možná proto jste kdysi podnikání přirovnal k týmovému sportu.**

Pravda, fotbalistou jsem býval, fotbalem jsem žil a jsem za to moc rád. Z fotbalu mám i téměř všechny přátele, naučil mě týmové hře a také mi ukázal, že pokud člověk chce být lepší než ostatní, musí prostě dělat oproti ostatním něco navíc. Obecně mezi jakýmkoliv sportem a podnikáním se dá najít spousta

krásných paralel a přirovnání, které mi při práci s lidmi hodně pomáhají.

**Do společnosti Partners jste coby nováček nastupoval před dvanácti lety. Nedávno jste již poněkolkáté postoupil na vyšší pozici. Takový postup je u Partners běžný, nebo jste mezi svými kolegy úspěšnou výjimkou?**

To je zajímavá otázka. S vtipnou nadávkou by se dalo říct, že jsem spíš

neúspěšnou výjimkou. Myslím to tak, že na ředitelskou pozici se opravdu nedostane každý, ale na druhou stranu mám ve firmě dost kamarádů a známých, kteří na ředitelskou pozici postoupili rychleji nebo jsou dnes na vyšší pozici než já. Každé povýšení je příjemné a tohle si užívám o to víc, když vím, že už mě ve firmě čekají povýšení maximálně dvě – na seniorního ředitele a partnera firmy.

**Určitě nepatříte mezi ty, kteří by takzvaně usnuli na vavřínech. Stanovil jste si osobní cíle pro tento rok?**

Ano, obchodní cíle nejen mé, ale i lidí v mém týmu jsou přesně tím, co mě žene kupředu. Aktuálně pracujeme na dvou projektech. Prvním je Škola podnikání, jehož cílem je vychovat nové a úspěšné podnikatele. Chceme lidi naučit, jak mohou sami pracovat se svým osobním potenciálem a díky tomu zlepšovat své šance na trhu. Současně chceme zvyšovat jejich finanční gramotnost. Tento projekt mi dělá obrovskou radost, protože pozorovat, jak mladí a „hladoví“ smysluplně rozvíjejí svůj potenciál a pracují na sobě je něco, co mě nepřestane nikdy bavit.

Náš druhý projekt se v rámci našeho ředitelství soustřeďuje na budování poradenských kanceláří a zvyšování kvality a úrovně servisu. Nejvyšší investice aktuálně směřujeme do back office pracovníků a specialistů na práci s daty.

**Vize rovnoprávných jednotlivců jakožto členů týmu (Partners) je mi**

**sympatická. Ještě sympatičtější mi je projekt, který jste u příležitosti otevření nové pobočky zorganizovali v Náchodě.**

Spolupráce v rámci týmu, kde spolu jednáme jako rovný s rovným, majitel firmy s majitelem firmy, je vlastně jednou z mála, kde mi rozum říká, že to dává smysl. Nemyslím si totiž, že se někdo z nás narodil jako něčí podřízený...

V rámci otevření nové pobočky v Náchodě jsme uspořádali akci, jejímž prostřednictvím jsme si přáli udělat radost ve dvou náhodských domovech důchodců. Osobně mám ke starším a zkušeným lidem přirozený respekt a úctu, která je, myslím, daná jednak výchovou a jednak tím, že moje babička s dědečkem pro mě vždy byli a budou jakýmsi vzorem lidství.

To krásně koresponduje s jedním z programů, který řešíme s našimi klienty, a to budování majetku a třeba i vytvoření rezervy na klidné stáří, aby nemuseli spoléhat jen na stát a neživili. A tak nás napadlo, že bychom rádi udělali radost lidem, kterým jsme tuto otázku vyřešit nestihli. Každý návštěvník naší slavnostní otvíračky měl možnost splnit vybrané vánoční přání konkrétnímu člověku z domova důchodců. Bylo úžasné, kolik lidí se zapojilo a s jakou chutí to dělali, a vlastně bych chtěl ještě jednou poděkovat všem, kdo se na této akci podíleli, i všem lidem z pobočky, kteří pak dárky nakupovali, balili a předávali. Myslím, že se všichni těšíme, až z toho uděláme tradici, jen co to bude zase možné.

**„Finanční rezerva“ je termín zmiňovaný v dnešních turbulentních časech více než kdy jindy. Řešíte nyní tuto otázku s klienty častěji, nebo se jako prioritní vynořují spíše jiná témata?**

Program ochrany příjmu a právě tvorba rezerv je dnes nosným tématem práce se všemi našimi klienty. Pravidlo říká, že ideálně by 30% příjmu mělo směřovat na ochranu příjmu a tvorbu krátkodobých, střednědobých a dlouhodobých rezerv, určených nejenom k řešení nečekaných situací, ale také k plnění našich cílů a přání. Vzhledem k počínající krizi v mnoha oborech mě osobně překvapilo, kolik lidí v posledním roce řešilo své bydlení a nákup nemovitosti. ■

S MARTINEM VÍTEM SI POVÍDALA MARTINA HOŠKOVÁ  
FOTO: ARCHIV MARTINA VÍTA

# OBRAT PARTNERS FINANČNÍ SKUPINY PŘESÁHL 2 MILIARDY KORUN

Partners finanční skupina dosáhla v roce 2020 zatím historicky nejvyššího obratu, který přesáhl 2 miliardy korun (2,02 miliardy korun). Z produkce finančně poradenské společnosti Partners, která měla obrat 1,63 miliard Kč, táhly obrat hlavně investice a hypotéky.

V jednorázových investicích uzavřeli Partners investice za více než 3 miliardy korun, což je 44% meziroční růst. „Ačkoliv v první půli roku došlo na finančních trzích k propadu, naši klienti nezpanikařili a v této době přes nás výhodně zainvestovali rekordní 2 miliardy korun, což znamená meziroční růst o 100%. Přímou v praxi jsme tak viděli přidanou hodnotu finančních poradců,“ konstatuje Petr Borkovec, generální ředitel finanční skupiny Partners. V pravidelných investicích došlo dokonce k růstu o 54%, aktuální průměrná pravidelná investice je na částku 2200 korun a dobu 14 let. Celkově firma spravuje zhruba 20 miliard korun.

## Hypotéky znovu trendy

V roce 2020 stouply úvěry na bydlení meziročně o 40% a činily více než 23 miliard korun. Průměrná hypotéka se zvýšila o pětinu na 2,6 milionu korun. Celková výše všech sjednaných úvěrů přesáhla 26 miliard korun.

V oblasti pojištění vozů a majetku se Partners také dařilo a v nové produkci rostli o více než 30%. Celkový kmen v oblasti neživotního pojištění tak aktuálně činí 505 milionů korun. V oblasti životního pojištění Partners

zaznamenali po letech stabilního růstu meziroční pokles, který činil 5%.

## Rostly obraty franšíz i jednotlivých podnikatelů

„Bankovní a poradenské pobočky dnes tvoří třetinový podíl na obratu celé firmy. Jejich produkce se meziročně navýšila o 23%,“ konstatuje Petr Borkovec s tím, že růst podnikatelských výsledků vidí napříč všemi pozicemi Partners. „Ještě v roce 2010 byl průměrný obrat každého podnikatele (včetně nováčků a koncipientů) 320 tisíc korun, nyní vyrostl průměrný příjem manažerů, franšizantů, VIP poradenských kanceláří a VIP finančních poradců z 1,2 milionu na 1,4 milionu korun. Nejen proto se daří přivádět do společnosti Partners nové podnikatele. Loni nastoupilo přes 930 nováčků, což je meziroční 50% růst.“

K posílení finanční skupiny Partners pomohl také nemovitostní fond Trigea, který dosáhl obratu 27,7 milionu korun. Loni se stal nejlepším nemovitostním fondem na trhu a klientům spravuje 1,3 miliardy korun. Fondy Partners investiční společnosti si rovněž vedly skvěle a její obrat činil 91 milionů korun. Dluhopisový fond Bond Opportunity měl zhodnocení téměř 3% a akciový fond Partners 7 Stars pak 10%. Pojišťovna Simplea má za sebou necelé dva roky fungování a už se dokázala dostat do černých čísel. Její obrat dosáhl 227 milionů korun.

ZDROJ: PARTNERS FINANČNÍ SKUPINA

# JAK NA RESPIRÁTORY?

Průvodce základy regulace obličejových masek vám přiblíží základní informace o osobních ochranných prostředcích.

Pracovní skupina pro zkušebnictví a certifikace, která byla ustavena v rámci Rady pro koordinaci podpory strategických technologií pod Ministerstvem průmyslu a obchodu, připravila stručného průvodce obličejovými maskami. Materiál má za cíl zpřehlednit informace o požadavcích na respirátory (zejména kategorie FFP2) a zčásti na zdravotnické roušky, přibližuje legislativní a technické požadavky na tyto výrobky. Kromě zpřístupnění obecných informací pro veřejnost shrnuje průvodce i komplexnější doporučení pro zadavatele veřejných zakázek včetně modelového příkladu, jak postupovat při zadávání.

Jak se tedy v problematice zorientovat? Na trhu jsou dostupné různé typy osob-

masky a další ochranné pomůcky mohou být kvalifikovány jako osobní ochranné prostředky, jako zdravotnické prostředky nebo jako obojí současně, a to vždy v závislosti na určeném účelu použití, který jim přidělil výrobce. Všechny spadají do harmonizované sféry a podléhají posuzování shody neboli certifikaci.

Na co se u těchto výrobků zaměřit? Je stěžejní si ověřit splnění všech požadavků na uvedení daného výrobku na trh, a zda jsou v souladu s platnou legislativou. Pokud si pořizujeme respirátory či zdravotnické obličejové masky (roušky uváděné na trh jako zdravotnické prostředky, známé i jako chirurgické roušky), mají nést označení CE

Do pracovní skupiny koordinované Ministerstvem průmyslu a obchodu se dále zapojili experti z České agentury pro standardizaci (ČAS), Úřadu pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví (ÚNMZ), z Institutu pro testování a certifikaci (ITC Zlín), Textilního zkušebního ústavu (TZÚ) a Výzkumného ústavu bezpečnosti práce (VÚBP), z Asociace akreditovaných a autorizovaných organizací (AAAO) a Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP), Svazu průmyslu a dopravy ČR (SP ČR), společnosti Inotex a Porta Medica a agentury CzechInvest.

## Osobní ochranné či zdravotnické prostředky lze rozdělit do těchto klíčových skupin:

- Filtrační polomasky nebo respirátory, pokud jsou výrobcem určeny k ochraně uživatele, patří mezi osobní ochranné prostředky kategorie III. Norma EN 149 rozeznává podle celkového průniku zkušebního aerosolu maskou a průniku filtračním materiálem tři třídy ochrany, označované jako FFP1, FFP2 a FFP3. Je-li maska určena pouze pro jednorázové použití, použije se doplňkové označení NR, je-li určena pro více směn, je doplňkové označení R.
- Druhá podskupina zahrnuje zdravotnické obličejové masky (někdy nesprávně označovány jako roušky nebo ústenky) výrobcem určené primárně k ochraně okolí uživatele. Tyto výrobky patří mezi zdravotnické prostředky rizikové třídy I.
- Třetí podskupina obličejových masek označovaných jako respirátory (vždy bez výdechového ventilu), pokud jsou výrobcem určeny jak k ochraně uživatele, tak jeho okolí, patří současně mezi osobní ochranné prostředky kategorie III i mezi zdravotnické prostředky rizikové třídy I. Tyto výrobky pak slouží k obousměrné ochraně a z tohoto důvodu jsou nejvhodnější pro použití ve zdravotnictví, resp. v první linii boje s pandemií onemocnění covid-19.

ních ochranných či zdravotnických prostředků, jejichž vlastnosti ukazuje zařazení do příslušné kategorie. Obličejové

a čtyřmístné číslo notifikované osoby (laicky zkušebny). Výrobek uváděný na český trh musí být opatřen návodem

v českém jazyce. V případě veřejných zakázek je nutno správně nastavit zadávací podmínky a při vyhodnocování konkrétních nabídek ověřit pravost, úplnost a relevanci základních regulačních dokumentů. Jejich výčet stejně jako další informace naleznete v plném znění průvodce zde:



ZDROJ: MPO

# ČEŠTÍ VÝROBCI, KTEŘÍ RUČÍ ZA KVALITU

## SPUR

„Není třeba, aby se lidé obávali a nakupovali ochranné pomůcky ve velkém,“ uklidňuje českou veřejnost generální ředitel zlínské společnosti Spur Tomáš Dudák. Poté, co vláda doporučila posílit ochranu dýchacích cest, firma zaznamenala zvýšený zájem o své respirátory SpurTex®.



Výrobní kapacita společnosti Spur, která zahájila výrobu nanoroušek již loni v březnu, když bezprostředně reagovala na vzniklou krizi v dostupnosti ochranných pomůcek proti covidu, v současné době dosahuje čtyř milionů kusů nanorespirátorů třídy FFP2 za měsíc. Jimi pokrývá český a slovenský trh a rovněž

exportuje do Německa a Velké Británie. Výroba nanomateriálu SpurTex® nyní probíhá na dvou nových linkách vlastní konstrukce. Momentálně je tak jednou ze dvou českých firem, které celý výrobní proces ochranných pomůcek zajišťují kompletně pod jednou střechou. V závěru roku Spur oživil svou nabídku

o nanoroušky s barevným potiskem pro dospělé Nanos®, pro děti pod značkou Nanosík® a také speciální dezinfekci SpurTex® Unisanol, která prodlužuje životnost respirátoru až pětkrát. A letos v březnu by měl být uveden na trh nanorespirátor nejvyšší třídy FFP3.

## PARDAM NANO4FIBERS

„Během necelého jednoho roku vyrostla naše firma z osmi na aktuálních padesát zaměstnanců a výrobu navýšila z 5000 nanovlákných respirátorů na 1,8 milionu kusů,“ shrnuje situaci ředitel společnosti Pardam Nano4fibers Jan Buk.



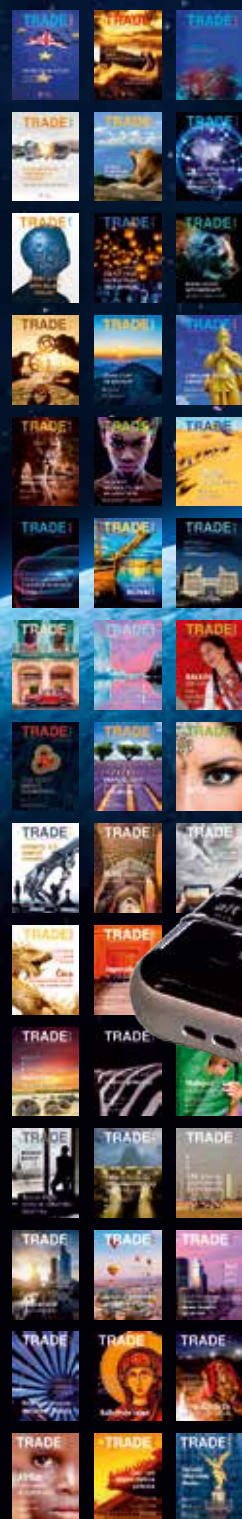
Jako první firma na světě uvedla na trh nanovlákný opakovaně použitelný bezventilový respirátor ochranné třídy FFP3 – BreaSafe Classic FFP3. Tato hygienická pomůcka je unikátní nejen v tom, že obsahuje nanovláknko, které v Pardamu vyvíjejí přes deset let a které jí zajišťuje vysokou míru zachytu, ale rovněž v tom, že díky výjimečné prodyšnosti nemusí mít výdechový ventil. Uživatel respirátoru bez výdechového ventilu tak chrání nejen sebe, ale i své okolí, protože potenciální viry a bakterie nevyklučuje do okolí. Nanomembrána pak pomáhá zvýšit odolnost pomůcky vůči vlhkosti, a tak lze respirátor při správné péči používat opakovaně po několik dnů.

„Účinnost nanovlákných respirátorů potvrdilo také měření a oficiální závěr světové testovací laboratoře Nelson Labs z USA. Z něj vyplynulo, že nanovlákná membrána, kterou náš respirátor BreaSafe Classic FFP3 obsahuje, zachytí 99,5 až 99,9% virů,“ vysvětluje manažer. Současně s certifikací nanovlákných respirátorů se firmě podařilo získat ochrannou třídu FFP2 i pro nanoroušky Community Mask FFP2. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM

# TRADE NEWS

také  
on-line



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

Zdeněk Hruška:

## PODNIKATELSKÉ POJIŠTĚNÍ PERFEKT DRŽÍ PODNIKATELE NAD VODOU

### Co je podstatou podnikatelského pojištění dnes?

Obnova poškozeného nebo zničeného majetku, úhrada škod, které podnikatel přímo či nepřímo způsobí v souvislosti s provozem, ale i možnost pokračovat v podnikání, když došlo k jeho výpadku či přerušení, například po požáru nebo povodni. Nabízí i úsporu času a peněz při obstarání služeb, které klient potřebuje a nemá je přitom plnohodnotně zabezpečeny.

### Pro koho je váš Perfekt určen?

Zejména malým a středním podnikatelům, ale také bytovým družstvům, SVJ, a dokonce i menším obcím či jiným státním institucím a úřadům. Okruh je velmi široký, přičemž jsme schopni individualizovat nabídku na míru.

### Z čeho se pojištění skládá?

Perfekt má tři základní části:

1. **Pojištění majetku** pokrývá škody ze živelních nebezpečí, atmosférických srážek, přepětí, odcizení, vanda-

lismu nebo nahodilého rozbití skla a dále přerušení provozu, přepravy nákladu anebo peněz. Vedle obnovy poškozeného majetku zmírňuje i finanční škody, které mohou při pojistných událostech vznikat – například úhradu nákladů při odklizení či bourání nebo vodného a stočného při havárii rozvodů. Součástí je krytí pro elektronická a strojní zařízení v kanceláři i v terénu.

2. V **pojištění odpovědnosti** jsme zohlednili vývoj od implementace nového OZ a zkušenosti z likvidace škod. Nabízíme i více variant kalkulací. Zvýšili jsme hranici příjmů (čistého obrátu) na 100 milionů korun.
3. **Asistenční služby pro podnikatele** jsme rozšířili. Máme nabídku ve třech směrech, a to Technickou asistenci, Kyber & IT asistenci a Právní asistenci a daňové poradenství.

### Čím se Perfekt liší od konkurence?

Koncepce je postavená na vnímání pojištění z pohledu potřeb klienta, nikoli podle představ pojišťovny. Klienta



Zdeněk Hruška, vedoucí pojištění živnosti a občanů Uniqa pojišťovny

dopředu „neškatulkujeme“ a nevážeme na fixní balíčková řešení. S odbornou radou má svobodu rozhodování o tom, které součásti pojištění jsou pro něj podstatné a které ne.

Druhým pilířem je transparentnost. Pojistná smlouva je přehledná a srozumitelná, aby měl klient před očima každý jednotlivý detail, a přitom zůstala jednoduchá a čitelná. Pojistné podmínky jsou sestaveny tak, aby v nich bylo možné kdykoli ověřit, jakých předmetů a rizik se pojištění týká. ■

ZDROJ: UNIQA

inzerce

**KVAPIL  
KVAPILOVÁ  
HOFMANOVÁ**

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

## Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

### Poskytujeme komplexní právní služby.

- smluvní právo
- obchodní společnosti
- mezinárodní obchod
- nemovitosti, development
- pracovní právo
- veřejné zakázky
- soudní spory, náhrada škody
- vymáhání pohledávek

Centrum pro léčbu šedého zákalu | Centrum pro léčbu sítnice  
Refrakční a laserové centrum | Aplikace nitroočních injekcí  
Komplexní oční péče



Oční centrum Praha

Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, 170 00 Praha 7 – Holešovice  
Tel.: 220 807 757 | E-mail: recepc@ocp.cz

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

inzerce

MEDIÁLNÍ PARTNER



## PODNIKATELSKÁ PLATFORMA HELAS BUDUJEME HRDÉ ČESKO

ČESKÉ FIRMY - ČESKÝ PRŮMYSL - ČESKÝ EXPORT - ČESKÉ SLUŽBY  
CELOREPUBLIKOVÉ PŮSOBENÍ - TRANSPARENTNÍ NOMINACE - SÍŤ SPOLEHLIVÝCH KONTAKTŮ

I LETOS OCENÍME VAŠI PRÁCI

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





# Profily a výroba těsnění



Volejte naši zákaznickou linku  
518 399 588 nebo navštivte  
některou z našich poboček!



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



# GUMEX

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



Petr Konšťacký:

### **TRADE NEWS – UCELENÝ POHLED NA VĚC**

„Profesionalita, pozitivní přístup a odborné informace napříč různými odvětvími. Takto vidím základní pilíře spolupráce s TRADE NEWS. Jsem rád, že jsme se mohli podělit o naše zkušenosti s indickým trhem a zároveň se také s tímto trhem seznámit z jiné perspektivy. Zajímavé příspěvky v magazínu přinášejí pohled na praxi a strategii jiných společností, což je inspirativní a obohacující pro vzájemné obchodní vztahy.“

*Petr Konšťacký, ředitel úseku prodeje a marketingu Zetor Tractors a.s.*



Tomáš Rousek:

### **ČASOPIS JIŽ LÉTA VYSTIHUJE MOJE PŘESVĚDČENÍ O TOM, NA ČEM JE POSTAVEN OBCHOD**

„Čtu rád dvouměsíčník TRADE NEWS, a pokud mám tu možnost a čest, čas od času do něj i rád přispěji. Je to periodikum, kde se snoubí poctivé novinářské řemeslo a osobní přístup k tématům. Víte, pro mě obchod nejsou bilance a statistiky, ale hlavně a především setkávání lidí, kteří se shodli, že si chtějí něco prodat a koupit. A ať už jsou to rozhovory s obchodníky rozesetými po světě, příběhy firem, které jsou exportně úspěšné, nebo skvělá rubrika Objektivem, tak přesně tohle moje přesvědčení časopis již léta vystihuje. Takže moc díky, milé TRADE NEWS, že jsi, a ještě dlouho bud.“

*Tomáš Rousek je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade ve Skandinávii.*



Pavel Milata:

### **TRADE NEWS – DVA V JEDNOM**

„Magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS je pro mě spojením příjemné spolupráce a profesionálního obsahu.“

*Pavel Milata, marketingový ředitel, Beznoska, s.r.o.*

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

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

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Právní servis**Advokátní kancelář Kvapil Kvapilová  
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz**Distribuce**

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

**Tisk**

Akontext s.r.o.

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

Shutterstock

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

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

## Připravujeme



Foto: Shutterstock

Dlouhodobý silný hospodářský růst vystřídá v Kambodži výrazné zpomalení, částečně způsobené celosvětovou pandemií. Pro zemi, jež dosud patří k nejméně rozvinutým a je silně závislá na vnějších vlivech, to není dobrá zpráva. O to víc bude vděčná za každou užitečnou pomoc, kterou jí zahraniční partner přinese. Velmi vítané jsou proto ty české firmy, které přicházejí mimo jiné s transferem technologií.



Foto: Shutterstock

Poslední desetiletí vyhouplo Singapur mezi nejúspěšnější země světa. Podle výše HDP na obyvatele je třetím nejbohatším státem a vede také ve snadnosti podnikání. Je kolébkou mnohých převratných inovativních řešení a stává se globálním technologickým hubem. A představuje také vstupní bránu pro podnikání v celé Asii. Jak toho dokáží využít naše 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 zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: [produkce@antecom.cz](mailto:produkce@antecom.cz). Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: [poverenec@antecom.cz](mailto:poverenec@antecom.cz).

# CO NAPLÁNUJETE, TO PODPOŘÍME

## **ON** Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. I při zásadní změně plánů. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Vždy nás najdete tam, kde to čekáte, a to i v online světě. Důvěřujeme vašim schopnostem, stejně jako věříte vy nám.



Jan, 47 let, CEO,  
rekonstrukce továrny

kb.cz 800 521 521

**BUDOUCNOST  
JSTE VY**



**KB**