TRADE NEWS

1 / 2023
XII. ročník

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

ŠVÉDSKO, DÁNSKO, FINSKO, NORSKO:

ZAJÍMÁME JE VÍC NEŽ DŘÍV. ZKUSME TOHO VYUŽÍT

DÍKY VÁM JSME OPĚT ÚSPĚŠNÍ

Pojišťovna roku

1. místo
Autopojištění

1. místo
Pojištění občanů

2. místo
Životní pojištění

2. místo
Pojištění průmyslu a podnikatelů

Zlatá koruna

1. místo
Pojištění podnikatelů a průmyslu

2. místo
Autopojištění COMBI PLUS IV

3. místo
Životní pojištění NEON LIFE

ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA

Děkujeme!

ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

rád bych vás přivítal na stránkách prvního letošního vydání časopisu TRADE NEWS. Už podle jeho titulní stránky je zřejmé, že bude cílit na severské trhy. Ovšem chceme se také ohlédnout za stěžejními tématy loňského roku, jimiž byly reakce na ruskou invazi na Ukrajinu, včetně zvýšené podpory českým společnostem, energetika a české předsednictví Radě EU.

Právě díky českému předsednictví mohlo Ministerstvo průmyslu a obchodu realizovat mnoho akcí, které přivedly do Prahy řadu zajímavých zahraničních partnerů, a to nejen z EU. Patřili mezi ně i zástupci měst západního Balkánu, kteří se seznámili s technologiemi v oblasti smart cities a především s nabídkou českých komplexních řešení pro města budoucnosti. Pod vlajkou českého předsednictví se konalo mimo jiné podnikatelské fórum se zeměmi Východního partnerství a můžeme očekávat, že jeho účastníci naváží na tuto akci a zapojí se do investic v tomto teritoriu. TRADE NEWS vám dále představí i program Evropské unie Interreg, který financuje sdílení inovativních a udržitelných řešení pro regionální rozvoj ve spolupráci například s Finskem.

Vraťme se tedy do Skandinávie. Severské trhy bezesporu nepatří mezi ty, kam lze relativně snadno proniknout. Tamější konkurence je vysoká, požadavky na kvalitu dovážených výrobků a poskytovaných služeb neméně tak, přesto je ale možné na nich uspět. A současné míchání kartami v dodavatelských řetězcích a s tím související hledání bližších dodavatelů tomu nahrává.

Jedná se o nadmíru vyspělé a otevřené ekonomiky, které se vyznačují vysokou úrovní provázanosti se zahraničním obchodem.

Například u Finska podíl zahraničního obchodu aktuálně činí až 40 % HDP a u Švédska dokonce 50 %. Švédské království i nadále láká nadstandardně příznivým podnikatelským prostředím, udržitelností, globální konkurenceschopností, konceptem sdílené prosperity, vysokou produktivitou práce a zejména stále pokročilejšími inovacemi a digitalizací. Dánské království pak určitě zaujme významným růstovým potenciálem podpořeným vysokým přebytkem úspor v privátním sektoru, velmi nízkou úrokovou sazbou a v porovnání s ostatními evropskými zeměmi relativně nízkou inflací. Norské království je díky Dohodě o Evropském hospodářském prostoru z roku 1994 silně provázané s vnitřním trhem EU, kam směřuje přibližně 60 % veškerého jeho vývozu a odkud pochází více než 50 % veškerého jeho dovozu. Významnou roli v norském národním hospodářství navíc sehrává těžba ropy a zemního plynu, jehož zvýšený export do ČR v uplynulém roce zapříčinil po devíti letech záporné saldo vzájemné obchodní výměny.

Kromě úspěšného obchodování nejen na těchto trzích vám zejména přeji příjemné čtení plné inspirace.

Foto: archiv MPO

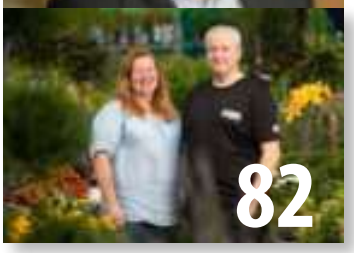
Mgr. Lukáš Prokeš,
zastupující vrchní ředitel sekce Evropské unie a zahraničního obchodu, ředitel odboru evropského a mezinárodního práva, MPO ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
www.amsp.cz
Vydavatel: ANTECOM
ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Datum vydání: 28. 2. 2023 Auditovaný náklad: 7000 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

Zlatý středník 2013 – 1. místo – PRKlub

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Petr Milata, člen představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti Beznoska, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management
jensikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10 Rozhovor / Švédsko
Bezpečnost, konkurenceschopnost, transformace. Švédsko navazuje na české předsednictví EU

13 Infografiky
Švédsko, Dánsko, Finsko, Norsko: Perspektivy, ekonomika, srovnání

22 Do světa za obchodem / Švédsko
Švédsko: Stále největší inovační hráč EU

28 Podpora exportu / Švédsko
Tomáš Rousek: Švédové se o nás zajímají víc než dřív. Zkusme toho využít

30 Profiliga / Recutech
Filip Hazuka: Chceme držet světové prvenství. Letos uvedeme na trh nový entalpický protiproudý výměník

34 Obchodní etiketa / Švédsko
Švédové si na květnaté řeči nepotrpí. Vyžadují věcnost a přesnost

36 Zamyšlení / Společnost
(Nejen) Švédsko včera, dnes a zítra očima Mårtena Runowa

42 Rozhovor / Dánsko
Søren Kelstrup: Máme k sobě hodně blízko

50 Do světa za obchodem / Finsko
Finsko: Šťastná země

56 Obchodní etiketa / Finsko
Finové chyby neokecávají, ale napravují. A vše, co řeknete, budou brát vážně

62 Rozhovor / Exportní pojištění a záruky
Tomáš Slavík: Zárukami EGAP jsme uklidnili bankovní domy i obchodní partnery

64 Rozhovor / Norsko
Victor C. Rønneberg: Škodovky v Norsku patří k nejoblíbenějším vozům. Potenciál je zvláště u těch elektrických

74 Rozhovor / Finance
David Formánek: Naše země má štěstí na skvělé kapitány průmyslu

78 Profiliga / Retap
Retap vítězí inovacemi. Od krbových kamen k nanočističkám

80 Rozhovor / Životní pojištění
Martin Švec: Snažíme se být lidem vždy nablízku

82 Profiliga / Zahrada Flora
Manželé Florovi: Svou práci prostě milujeme

84 Rozhovor / Exportní financování
Daniel Krumpolc: Rok 2023 bude hlavně o nových produktech pro vývozně orientované podniky

TRADE NEWS PARTNEREM

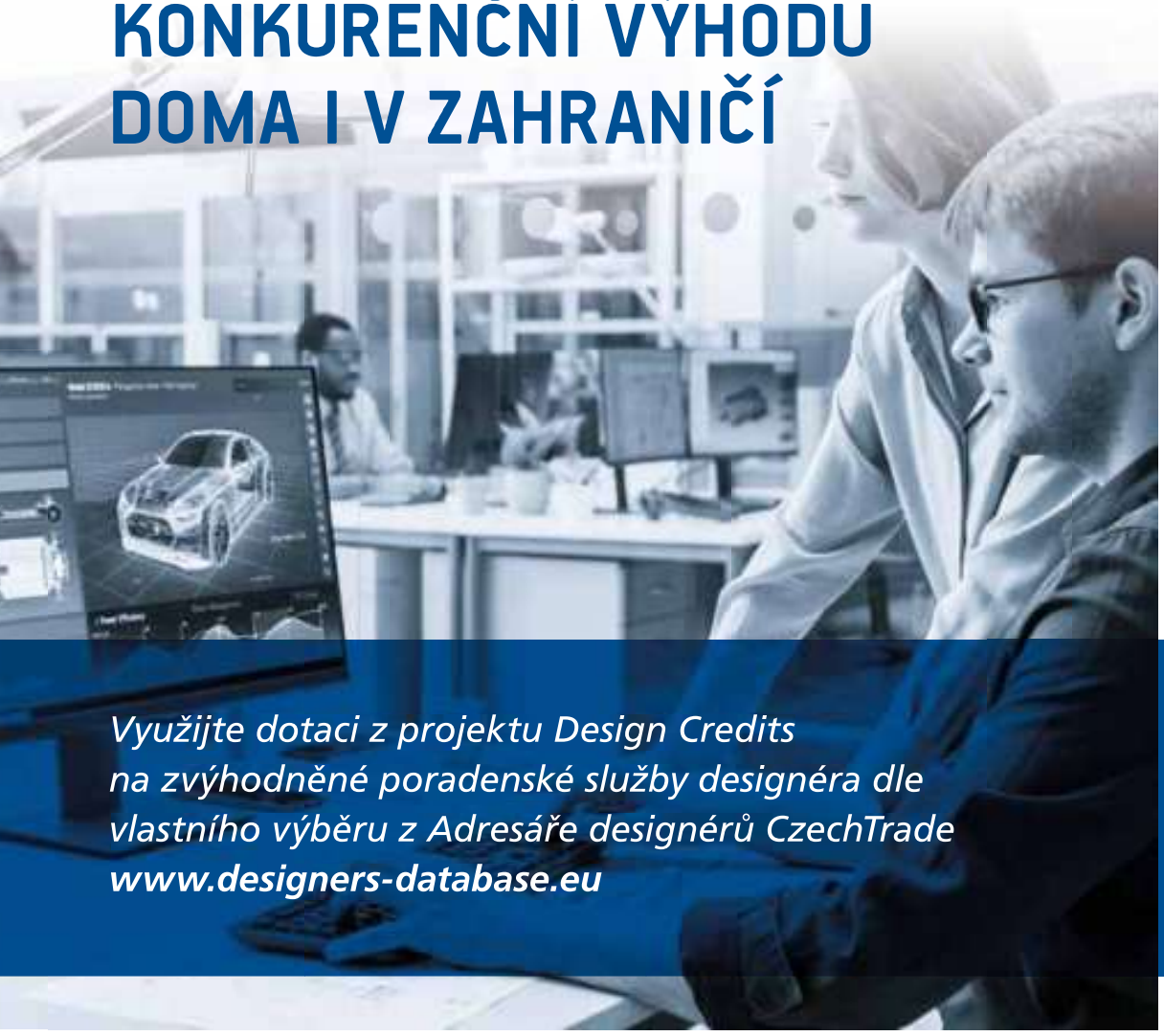
MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Podporujeme podnikání, inovace a export

INOVUJTE DESIGN VAŠICH VÝROBKŮ A ZÍSKEJTE TAK KONKURENČNÍ VÝHODU DOMA I V ZAHRANIČÍ

CzechTrade

EXPERT NA VÁŠ EXPORT



Využijte dotaci z projektu Design Credits na zvýhodněné poradenské služby designéra dle vlastního výběru z Adresáře designérů CzechTrade
www.designers-database.eu

Finanční příspěvek na služby designérů z Adresáře designérů CzechTrade pro malé a střední podniky se sídlem nebo provozovnou na území České republiky a zároveň s prokazatelnou historií minimálně tři měsíce před vyhlášením výzvy.

— Může se jednat o vývoj zcela nového produktu nebo inovaci designu již vyráběného výrobku, která povede k zefektivnění vzhledu a funkčnosti. Výrobek je určený pro průmyslovou výrobu.

— Dotace až do výše 85 % nákladů na vytvoření nového designu, maximální výše příspěvku je 200 tisíc Kč.

— Pro informace, jak využít příspěvku a jak je vhodný pro vaši firmu, kontaktujte Design Centrum CzechTrade

https://www.czechtrade.cz/sluzby/programy-eu/design-credits

ŽÁDOST O DOTACI SE PODÁVÁ
ELEKTRONICKY DO 31. ČERVENCE 2023.

DESIGN
CENTRUM
CZECHTRADE

ROK UDRŽENÍ PODNIKÁNÍ 23'

Startuje nový projekt AMSP ČR

Rok udržení podnikání 2023

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR
AMSP ČR

NeRUPněte v podnikání!
Registrace do projektu zdarma

Nový hlavní roční projekt RUP 2023 jsme spustili 1. ledna 2023 a věnuje se řešení palčivých problémů v podnikatelském prostředí.

Každé čtvrtletí se zaměříme na jiné téma:

leden—březen	Úspory a chytrá řešení
duben—červen	ESG a udržitelné investování
červenec—září	Digitalizace a kyberbezpečnost
říjen—prosinec	Cirkulární ekonomika

28. 3. 2023 Konference Úspory a chytrá řešení

o projektu

alias RUP 2023

Úpravou několika písmen ve slově udržitelnost vzniklo slovo udržení a tím vyšel název projektu.
Zaměření projektu vychází ze současné nelehké situace, kdy řada firem řeší samotné fungování a udržení se na trhu.
V prvním čtvrtletí jsme se zaměřili na úspory a chytrá řešení. Zabýváme se tématy, jako jsou rostoucí náklady na lidské zdroje, úspory energií, financí, zpracování odpadů, trh práce, nové materiály, ochrana duševního vlastnictví a expanze na zahraniční trhy apod.

POKUD JSTE ČLENEM AMSP ČR A TÉMATA SE POTKAJÍ S VAŠÍM PODNIKÁNÍM, DEJTE NÁM O SOBĚ VĚDĚT!

Na webových stránkách projektu rup2023.cz se můžete těšit na pozvánky na zajímavé akce, na příliv nových článků a aktivit věnujících se úsporám a chytrým řešením.

PROČ SE ZAPOJIT?

- Sledujte nejnovější trendy
- Přijďte se seznámit s inspirativními lidmi
- Získejte nové obchodní kontakty
- Vzdělávejte sebe a své lidi
- Buďte o krok napřed!

CO PŘIPRAVUJEME?

- Vzdělávací akce
- Průzkumy
- Medializace
- Propojení firem
- Soutěže
- Legislativa
- Dotace
- Rady, tipy
- Doporučení

www.rup2023.cz

Generální partneři

ŠKODA, Google, KB

Podporovatelé

PKF APOGEO, merXu, CZECHINVEST

Partneři

vodafone, Deloitte.

Mediální partneři

TRADE, Business INFO.cz, ELITE BLOGGERS

Dotace schválena, ale nejsou peníze…

Foto: archiv AMSP ČR

Doba je nejistá a udržení podniku je stěžejním cílem podnikatelů. Na strategickou práci není čas, protože hasí větší či menší „požáry". Čím dál víc mají pocit, že nikdo jejich potřebám nerozumí, a často mají pravdu. Jejich pozornost se proplétá mezi řadou problémů, od cen energií, tlaku zaměstnanců na mzdy kvůli vysoké inflaci a nepředvídatelnosti dalšího vývoje přes potíže v subdodavatelských řetězcích až po vysoké úrokové sazby. Administrativní zátěž z nich vysává mnoho energie, kterou by mohli věnovat svému podnikání – čas je pro ně všechno a jakoukoli činnost vyhodnotí jako investici. Udržet podnikání, to je, oč tu běží!

Menší podnikatelé často uvádějí, že je brzdí mizerný marketing a reklama, nebaví je to, ale nemají dost na zaplacení experta, protože dostatečně neprodávají. Vědí, že potřebují posílit ve finančním řízení, že je to důležité, ale nevědí, jak na to, a spoléhají se jen na vlastní účetní. Ti v mnoha případech ani nenabízejí majiteli firmy vhled do účetnictví se strategickým plánováním. Podnikatelé jsou však připraveni zaplatit za expertní služby, pokud ukážou, že přinášejí hodnotu. Dotace a granty zůstávají pro mnoho malých a středních podniků nedostupné, nejsou dobře komunikovány nebo nejsou přizpůsobeny jejich potřebám, nemluvě o příliš náročné administrativě. **Absurditou jsou situace, kdy firma vyvine zcela inovovaný výrobek, projde hodnocením na dotaci u agentury, a poté obdrží vyrozumění, že agentura nemá dostatek finančních prostředků, tedy sorry…** Opravdu nechápeme liknavost odpovědných resortů a dlouhodobé podfinancování dotačních titulů, o které je enormní zájem.

Tolik diskutovaný digitální svět je mnohým menším podnikatelům velmi vzdálený, jejich představa je v přesunu informací z papíru k digitálním nástrojům. Nabídky v oblasti digitalizace jsou pro ně ale Babylonem, kde se velmi těžko orientují, nemají zkušenosti, cítí se ztracení. Digitálních nástrojů je mnoho a oni nemají čas o nich přemýšlet. Když slyší o tématu digitalizace, mají strach, že něco promeškají. Velmi by přivítali odborníky, kteří by jim doporučili nástroje na míru a pomohli je implementovat v praxi.

V asociaci tyto názory slyšíme často. Proto reagujeme v podobě praktických informací, rad a doporučení, organizujeme akce pro podnikatele na nejrůznější témata a velice si vážíme toho, že účast je obrovská a zpětná vazba vynikající! Spojujeme se se zajímavými partnery, kteří umějí jednoduše, srozumitelně a na praktických příkladech sdělit, o čem jejich produkt či služba je, kolik stojí, co podnikatelům přinesou a kdy je mohou mít. Neoddělitelnou součástí je samozřejmě následný servis či poradenství. To je přidaná hodnota, kterou podnikatelé velmi ocení! ■

Eva Svobodová, MBA,
členka představenstva
a generální ředitelka AMSP ČR

Sledujte nás na webu
a sociálních sítích!
www.amsp.cz

Aktuální téma: Etické zaměstnávání

Česká republika se v posledním desetiletí potýká s nebývalým přílivem pracovních migrantů. Tato situace vytváří významné sociální, ekonomické a bezpečnostní výzvy pro vládu, obce, zaměstnavatele a občanskou společnost, včetně migrantů a jejich rodin.

Zaměstnavatelé a místní úřady čelí vážným problémům, jako je rostoucí napětí mezi místní populací a nově příchozími na pracovištích i na veřejných místech. Neexistuje dostatečná infrastruktura, která by byla adekvátní dramatickému nárůstu počtu obyvatel (v některých městských oblastech se jejich počet v krátké době zdvojnásobil), není dostatek kapacit a zkušeností mezi zaměstnavateli a místní administrativou k řešení interkulturních problémů a xenofobie.

Klíčovým a dlouhodobým problémem je provozování skrytých pracovních agentur, které se přímo podílejí na vykořisťování cizinců. Tyto agentury mohou fungovat jen v prostředí, kde je nízká míra společenské odpovědnosti, malá motivace a také nedostatek kapacit malých a středních zaměstnavatelů, aby zvážili etiku náboru.

Mezinárodní organizace pro migraci (IOM) při OSN nedávno představila vlastní sadu nástrojů pro náležitou péči o spravedlivý a etický nábor. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) byla vzhledem ke své povaze a zkušenostem vybrána pro tento projekt jako nejlépe odpovídající partner. Výstupy projektu budou zveřejněny na konferenci AMSP ČR 28. března v Praze. ■

Zdroj: AMSP ČR

Toulky Českem budoucnosti II

Již šestým rokem se AMSP ČR ve spolupráci s týmem Ivety Toušlové a České televize podílí na propagaci šikovných menších firem a podnikatelů na televizních obrazovkách. Cílem je nejen ukázat unikátnost nejnovějších výrobních řešení, ale také tradici, kvalitní práci a upřímnou snahu podnikatelů vyjít co nejvíc svým zákazníkům vstříc a myslet přitom i na přírodu a další etické aspekty podnikání.

Po řemeslech, podnikání na venkově, rodinných firmách, digitalizaci, malém podnikání a nových příležitostech jsme se dva roky věnovali Česku budoucnosti. Ukázali jsme firmy a vědce, kteří už dnes předběhli svou dobu, svými objevy mění svět a patří k jedničkám ve svém oboru. V jednotlivých dílech se představil filmový průmysl, pěstitelé, automobilový průmysl, energetika, sklářský průmysl, chovatelé a průmysl hudební a oděvní.

Všechny díly naleznete v iVysílání České televize. Na přípravě další série již pilně pracujeme. ■

Zdroj: AMSP ČR

inzerce

Zkrácené úvazky ano, ale prosím bez byrokracie!

Vítáme snahu státu o zvýhodnění částečných úvazků, ale implementace stanovených podmínek do praxe je značně problematická. Podmínky nastavené u možnosti slevy na sociálním pojištění u vybraných skupin zaměstnanců jsou totiž tak administrativně náročné, že předpokládáme jejich minimální využití.

Jedná se o zaměstnance do 21 let věku, studující, osoby 55+, pečující o dítě do deseti let nebo pečující o osobu blízkou. Rozsah pracovní doby musí být 8 až 30 hodin týdně, každý měsíc se sleduje, zda není překročen maximální počet 138 hodin měsíčně (6 hodin krát 23 dnů). Dále musejí být splněny tyto podmínky:

1. Za fyzickou osobu může slevu uplatnit **pouze jeden** zaměstnavatel, a to ten, **který záměr oznámí jako první. Ano, přijde nám to komické. Hlavně z pohledu účetních, které jsou prvních deset dní v měsíci zavaleny zpracováním mezd a na nic jiného nemají de facto čas**.
2. **Více poměrů** u jednoho zaměstnavatele – **počet hodin** se posuzuje u všech poměrů dohromady (bez ohledu na to, zda je odváděno pojistné či nikoli), ale **sleva může být pouze u jednoho poměru**.

A tím to nekončí. Následují komplikace u posuzování nároku, které se nám do tohoto článku ani nevejdou.

Kdo dočetl až sem, je zděšen. Účetní tak musí dané osoby nahlásit ke slevě a každý měsíc sledovat, zda se daný zaměstnanec do uvedených podmínek ještě „vejde". Pokud ne, tak jej odhlásit, další měsíc zase přihlásit… Neumíme si to představit u větší firmy s fluktuací. Firma neví řadu požadovaných informací: kdo z pracovníků vychovává dítě do deseti let, když jde například o muže, který neuplatňuje slevu na dani. Stejné informace nemá ani o zaměstnancích pečujících o osobu blízkou. Pokud má zaměstnanec dva **zkrácené úvazky u jedné firmy, může se sleva uplatnit jen u jednoho** poměru (max. 30 h). Programátoři mají zamotanou hlavu, protože nevědí, odkud některé požadované údaje vytáhnout. Třeba firma se 100 zaměstnanci si bude logicky klást otázku, kolik procent zaměstnanců je do 21 nebo nad 55 let a zda se tímto možným zvýhodněním vůbec zabývat, protože zvýšená administrativa a náklady s přeprogramováním účetního softwaru se nevrátí v uspořených prostředcích. **Uvítali bychom, kdyby toto zvýhodnění bylo uplatněno na všechny zkrácené úvazky.**

Faktem zůstává, že pokud má zaměstnavatel na jedno místo dva zaměstnance se zkráceným úvazkem, jde o 200 % růst nákladů na administraci. Předpokládáme, že bude menší ochota zaměstnávat a více se bude outsourcovat. ■

Text: Eva Svobodová, AMSP ČR

Seniorní zaměstnanci jsou jako rodinné stříbro

S ohledem na stárnutí populace začíná řada malých a středních podniků dbát na zajištění vhodných pracovních podmínek pro starší zaměstnance a stále populárnější je vytváření týmů složených z pracovníků různého věku. Starší zaměstnanci jsou vnímáni jako lidé se stabilní životní situací, zralí, zkušení a klienty výše ceněni. Jak je tedy dostat víc do hry?

Demografické změny a stárnutí populace mají stále větší dopad na trh práce, protože počet obyvatel v aktivním věku (20 až 64 let) velmi rychle klesá. Stále početnější je skupina práceschopných osob ve věku 50 až 64 let.

Z těchto důvodů je třeba překonat stereotypy, které ve veřejnosti často přetrvávají, a posílit efektivní řízení starších zaměstnanců. Důležitá firemní rozhodnutí a směřování se bohužel často prosazují bez účasti těch, kteří mají ve firmách zkušenosti, dlouhodobý přehled o změnách a historickou paměť. Pracovníci s vyšším vzděláním a kvalifikací jsou méně ohroženi ztrátou zaměstnání než ti s nízkou kvalifikací, mají delší pracovní kariéru, a to nejen díky lepšímu vzdělání, ale také díky svému zdraví. Pokud však místo ztratí, mívají také potíže s udržením se na trhu práce, protože se kvůli vyššímu věku setkávají s předsudky zaměstnavatelů. Management firem však nemá žádné konkrétní příručky. Užitečné by byly i nové kanály, jak oslovit starší lidi, kteří často nevědí, jakým způsobem se do společenských a pracovních aktivit zapojit.

Podniky si často nejsou dostatečně vědomy toho, jaký potenciál lidských zdrojů mají ve starších lidech. Odborníci to považují za krajně kontraproduktivní. Starší pracovníci mohou stále poskytovat, a také poskytují, cenné poznatky a zkušenosti. Obecně platí, že mnoho malých a středních podniků nemá dostatečné znalosti v oblasti age managementu a přejí si více informací o něm. Zároveň jim chybějí zdroje (finanční i personální), jimiž obvykle disponují velké společnosti. Proto by velmi ocenily soubor nástrojů s osvědčenými metodami pro prodloužení zaměstnatelnosti starších pracovníků. ■

Text: Eva Svobodová
Zdroj: AMSP ČR, klíčové výstupy mezinárodního projektu AGEADAPT

Bezpečnost, konkurenceschopnost, transformace

Švédsko navazuje na české předsednictví EU

I při svém nabitém programu spojeném se švédským předsednictvím Radě EU si velvyslanec Švédska v České republice Fredrik Jörgensen našel čas na rozhovor pro TRADE NEWS. Hovoříme s ním o prioritách švédského předsednictví, důležitosti inovací v evropské ekonomice, česko-švédských obchodních vztazích a blízkosti našich dvou národů.

Fredrik Jörgensen je velvyslancem Švédska v ČR od září 2020. Předtím byl pět let velvyslancem v Dánsku, dříve působil ve švédských diplomatických službách například v Itálii, Německu či Jihoafrické republice. V posledních měsících je jeho role zásadní jakožto pojítka mezi českým a švédským předsednictvím Radě EU

Priority švédského předsednictví Radě EU lze rozdělit do čtyř oblastí: bezpečnost, konkurenceschopnost, zvládání zelené a energetické transformace a ochrana demokratických hodnot a právního státu jakožto základů evropského společenství. Ve kterých na Švédsko čeká nejvíc práce?

Nejdůležitějším a zároveň určitě nejobtížnějším úkolem bude udržet to, co se tak skvěle dařilo českému předsednictví: a sice jednotný postup při pokračující silné podpoře Ukrajiny – humanitární, hospodářské i vojenské. Výsledek války na Ukrajině totiž rozhodne, zda Evropané budou moct i nadále žít svobodně.

Konkurenceschopnost je klíčem k hospodářské prosperitě; v globalizovaném světě musí být evropské podniky schopny konkurovat. Základem růstu a prosperity je vnitřní trh, který definují čtyři svobody: volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob. Máme ambiciózní program volného obchodu s jasnými pravidly a dalšími reformami, které Unii v mezinárodní konkurenci posílí.

V případě zelené transformace má Švédsko v plánu tváří v tvář energetické krizi dotáhnout dohody nad zbývajícími částmi klimatického balíčku EU Fit for 55, na němž české předsednictví rovněž odvedlo obrovský kus práce. Budeme také pokračovat ve snahách snížit závislost EU na ruském plynu a dalších fosilních zdrojích energie. Musíme se připravit na to, že bude potřeba případně jednat o dalších nezbytných opatřeních, abychom energetickou krizi zvládli.

Do poslední oblasti jsme pak zařadili úkoly zaměřené na posílení odolnosti evropské demokracie. Shrnujeme zde společné hodnoty a základy, na nichž EU stojí, jako jsou demokratické instituce, nezávislé soudnictví nebo svoboda projevu.

Dlouhodobým cílem Švédska je stát se jednou z prvních „fossil free" zemí na světě. Jak ovlivňují válka na Ukrajině a energetická krize cestu k jeho naplnění?
Švédsku se vzhledem k přírodním podmínkám dlouhodobě daří přecházet na využívání udržitelných zdrojů energie. Válka na Ukrajině a přehodnocování zdrojů pro celou Evropu by neměly mít na přechod na zelenou energii vliv, naopak, už teď je jasné, že závislost na ruském plynu a ropě nebyl dobrý tah, zatímco sázka na zelená řešení se vyplácí. Vidíme to ostatně i v Česku: obnovitelné zdroje zažívají vzhledem ke zdražování elektřiny a plynu v poslední době nevídaný rozmach.

Konkurenceschopnost Evropy závisí na inovacích

Zmínil jste konkurenceschopnost Evropy jako jednu z hlavních priorit švédského předsednictví. Jak by k tomu mohla přispět užší spolupráce ekonomických a obchodních subjektů našich dvou zemí?
Základním předpokladem evropské konkurenceschopnosti jsou inovace. Potřebujeme vytvořit takové prostředí, které bude fandit novým řešením, bude podněcovat kreativitu a přiměje společnosti, aby myslely o krok napřed. Jedině tak budeme moct ostatnímu světu nabídnout to, co potřebuje.

Důležitost inovativního prostředí se snažíme jako velvyslanectví zdůrazňovat dlouhodobě, především ale fakt, že nelze být inovativní bez fungující spolupráce. Propojujeme jednotlivé experty z obou zemí, snažíme se, aby se u nás na velvyslanectví potkávaly švédské firmy s českými a vyměňovaly si zkušenosti, sdílely svá inovativní řešení, spolupracovaly.

> „Potřebujeme kreativní společnosti, které budou myslet o krok napřed.

Příklady najdeme třeba ve stavebnictví, nábytkářském průmyslu, ale také v energetice nebo třeba obraně. I tam blízká spolupráce českých a švédských ekonomických subjektů přináší nová, nečekaná řešení. Kromě zelené a digitální transformace vidíme velké příležitosti ke spolupráci v rámci vodíkové ekonomiky, při budování 5G sítí a podpoře průmyslu 4.0, například internetu věcí, automatizaci, nebo při elektrifikaci automobilového průmyslu.

Společně najdeme řešení aneb Víc hlav víc ví

Švédská společnost Skanska přichází s inovativními řešeními, jako je využívání takzvané šedé vody, mnohapatrové dřevostavby nebo „zelenější" recyklovaný beton. Na tom všem pracuje i české zastoupení Skansky v Česku s místními experty, dodavateli a partnery. „Bez nich by se ten proces neobešel, řešení hledáme společně," říká Fredrik Jörgensen.

Trojitá šroubovice funguje

Je pravda, že Švédsko je synonymem pro inovativní prostředí a startupovou kulturu. Vychází iniciativa u vás spíš z firemního prostředí, nebo ze státní sféry? A jakých odvětví se týká?
Ve Švédsku spolu průmysl, akademická sféra a státní struktury úzce spolupracují: říkáme tomu triple helix neboli trojitá šroubovice. Myslím, že iniciativa vychází už ze samotné nutnosti takové spolupráce.

Firmy potřebují univerzity a jejich mozky, aby se mohly rozvíjet a posilovat svou konkurenceschopnost. Stejně tak univerzity nechtějí, aby jejich výzkum přišel nazmar, a absolventi mají zájem o co nejlepší uplatnění. Navíc trh se proměňuje a start-upy často vytvářejí velmi kreativní prostředí, kde se soutěží o nejlepší nápady, což je výhodné jak pro univerzity, tak pro větší firmy. No a stát z toho všeho samozřejmě velmi těží, a proto má největší zájem takové prostředí a propojování podporovat a rozvíjet.

Švédsku se to naštěstí daří, i díky tomu máme Spotify nebo Skype, různá inovativní řešení v automobilovém průmyslu, v oblasti digitálního zdravotnictví a v dalších odvětvích.

Švédské firmy v Česku podnikají napříč obory

V jakých odvětvích se nejvíc prosazují švédské firmy v Česku?
V roce 2020 činil český vývoz do Švédska 22,7 miliardy švédských korun, zatímco švédský vývoz do České republiky jen 11,3 miliardy, což pro Švédsko představuje značný deficit. Ten lze částečně vysvětlit silnou švédskou výrobní stopou v České republice – je tu přibližně dvacet až třicet významných výrobních provozů, jako například ABB, Mölnlycke, Trelleborg a další. Dále se v Česku nachází jeden z klíčových evropských automobilových klastrů, který je švédskými výrobci hojně využíván.

Švédské firmy tady založily přibližně 190 dceřiných společností, které u vás zaměstnávají více než 30 tisíc lidí, a to prakticky napříč všemi obory, jako je automobilový průmysl, maloobchod, stavebnictví, nemovitosti, medtech, výroba a strojírenství, sdílené služby, ICT a podobně. Z firem uveďme jen několik příkladů: Skanska, Sandvik, ABB, Getinge, Arla Plast, ITAB, Lindex, IKEA, H&M, Loomis, Securitas, Trelleborg, SKF, SAAB, Scania, Volvo, SOBI, Mölnlycke, Hilding Anders Beds, Lindab, Nibe, Assa Abloy, Gunnebo, Thule…

Češi a Švédi jsou národy vynálezců a inženýrů

V čem je Česko pro vaše firmy tak atraktivní?
Obecně vzato jsou švédsko-české obchodní vztahy založeny na historicky silných vazbách, které vycházejí především z podobnosti základních průmyslových odvětví. Švédy a Čechy lze, zjednodušeně řečeno, považovat za národy vynálezců a inženýrů a možná ne až tak přirozených obchodníků, jakými jsou Dánové nebo Nizozemci. K tomu je vedla především potřeba přežít bez přímého přístupu k některým přírodním zdrojům.

Česko je pro švédské podnikatele zemí s ideálními náklady. Což zjednodušeně znamená, že lze jednak vyrábět za výhodných podmínek (vysoká návratnost investic) a zároveň prodávat na rostoucím místním trhu a strategicky vyvážet či distribuovat. Samotná poloha vaší země v srdci Evropy přináší mnoho výhod. Na druhou stranu česká stopa ve Švédsku téměř neexistuje. A to je něco, co chceme do budoucna podporovat. Vidíme zřetelnou změnu přístupu některých českých firem, které se na naši zemi začínají dívat jako na potenciální investiční destinaci, ať už formou založení dceřiné společnosti či vstupu na trh přes partnera nebo prostřednictvím akvizice.

Působíte v České republice víc než dva roky. Co vám za tu dobu v naší zemi nejvíc přirostlo k srdci?
Mně se líbí, že toho máme tolik společného. Čechy a Švédy spojuje mnohem víc, než by se mohlo na první pohled zdát, a i když pocházíme z různých částí kontinentu a máme různé zkušenosti, spojuje nás většinou velmi podobný pohled na život.

Pro oba národy je důležitá láska k přírodě, máme stejnou vášeň pro lední hokej, tenis a houbaření. Zajímavé zjištění pro mě bylo, jak moc Češi, stejně jako Švédi, milují své chaty a chalupy. Líbí se mi, jak si vážíte obyčejných věcí, jací jsou Češi skromní lidé. Ani my, ani vy nejsme nijak zvlášť extrovertní, spíše trochu rezervovaní a opatrní. Od navazování vztahů si ale potom všichni slibujeme dlouhodobé a opravdu pevné přátelství.

A nejvíc se mi na Češích líbí, jak jsou většinou otevření, upřímní a zvídaví. Právě díky tomu se mezi námi rozvíjí opravdu skvělá spolupráce. ■

Za rozhovor děkuje Daniel Libertin
Foto: archiv F. Jörgensena, archiv Skanska a Shutterstock

You can also read this article in English on **itradenews.cz**

DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Severské státy

ŠVÉDSKO DÁNSKO FINSKO NORSKO

perspektivy
ekonomika
srovnání

Foto: Shutterstock

letem světem

Švédsko:
Otevřená a konkurenceschopná ekonomika

Švédsko dosáhlo záviděníhodné životní úrovně díky kombinaci otevřenosti, volného trhu a širokých sociálních výhod. Zůstává mimo eurozónu převážně kvůli obavám, že vstup do Evropské hospodářské a měnové unie by snížil suverenitu země nad jejím systémem sociálního zabezpečení. Dřevo, vodní energie a železná ruda tvoří surovinovou základnu výrobního sektoru, který je silně závislý na zahraničním obchodu. Vývoz, včetně motorů a dalších strojů, motorových vozidel a telekomunikačních zařízení, tvoří více než 44 % HDP.

Přístup k mezinárodnímu obchodu je moderní, otevřený a přátelský. Podniky vítají mezinárodní partnerství a je zde kvalifikovaná a vzdělaná pracovní síla. Díky tomu je země ideální volbou pro vstup na skandinávský trh. Navíc sazba daně z příjmu právnických osob je podle mezinárodních standardů nízká.

Švédsko je lídrem v přechodu na nízkouhlíkovou společnost. S nejvyšším podílem obnovitelné energie v EU a téměř zcela dekarbonizovanými zdroji elektřiny a tepla je postavení předního hráče zasloužené. Nedávné úspěchy v oblasti čistých technologií, jako je zahájení výroby baterií pro elektrická vozidla a první světová výroba bezuhlíkaté oceli, tento obrázek doplňují.

Zdejší trh je dobře zavedeným testovacím prostředím pro nové produkty a koncepty se spotřebiteli citlivými na nové trendy. Země je průkopníkem v přijímání nových technologií a světovým lídrem v oblasti udržitelnosti.

Rostoucí e-commerce pohání zájem o mezinárodní značky mezi švédskými spotřebiteli. Elektronický obchod vzrostl v roce 2020 o 40 %.

Dánsko: Průkopník větrné energetiky

Moderní tržní ekonomika s vyspělým průmyslem a předními světovými firmami v oblasti farmacie, námořní dopravy, obnovitelné energie a high-tech zemědělským sektorem. Dánové se těší vysoké životní úrovni a rozsáhlými vládními sociálními opatřeními i spravedlivému rozdělení příjmů. Dlouhodobým problémem však bude stejně jako v jiných rozvinutých zemích stárnoucí populace.

Dánsko má jednu z nejvýkonnějších ekonomik EU a je velmi otevřené mezinárodnímu obchodu. Má nízkou inflaci, zdravé tempo hospodářského růstu a nízkou nezaměstnanost. Je silně závislé na zahraničním obchodu a vláda významně podporuje liberalizaci obchodu. Zákon o klimatu z roku 2019 zvyšuje poptávku po řešeních, která mohou dekarbonizovat společnost a ekonomiku. Zákon zavazuje zemi snížit emise skleníkových plynů o 70 % do roku 2030. Obnovitelná energie má do té doby pokrýt celkovou spotřebu elektrické energie a 50 % celkových energetických potřeb.

Dánská inovační kultura, skvělá konektivita a vedoucí postavení v globální digitalizaci z něj činí vnímavý trh pro technologické produkty a služby.

letem světem

Finsko: Podpora udržitelných investic

Finsko je vysoce industrializovanou a otevřenou ekonomikou s HDP na hlavu téměř stejně vysokým jako v Rakousku a Nizozemsku a mírně vyšším než v Německu a Belgii.
Je historicky konkurenceschopné ve výrobě, zejména v dřevařském, kovodělném, strojírenském, telekomunikačním a elektrotechnickém průmyslu. Země je lídrem v oblasti telekomunikací, digitalizace a udržitelnosti. Dobře rozvinutý sektor služeb zahrnuje obchod, cestovní ruch i finanční služby. Nicméně kromě těžby dřeva a několika nerostů je Finsko závislé na dovozu surovin, energií a některých komponentů pro výrobu průmyslového zboží.
Díky dlouhodobé podpoře rozvoje inovací vede digitalizaci v Evropě. Je to patrné na úrovni digitalizace služeb a společnosti, stejně jako na pulzující kultuře start-upů. Země je předním vývojářem umělé inteligence, internetu věcí, mobilních aplikací a čistých technologií.
Finsko je na prvním místě ve zprávě Organizace spojených národů o udržitelném rozvoji 2021. Podniky a politické prostředí ve Finsku podporují udržitelné investice, díky čemuž je země vynikajícím trhem pro udržitelná řešení.
V kontextu odchodu od ruských energií bude investováno až 850 milionů eur do zajištění energetických potřeb a do urychlení odpoutání se od závislosti na ruských dodávkách. Oblast udržitelnosti a alternativních zdrojů energie tak dostává nový rozměr.

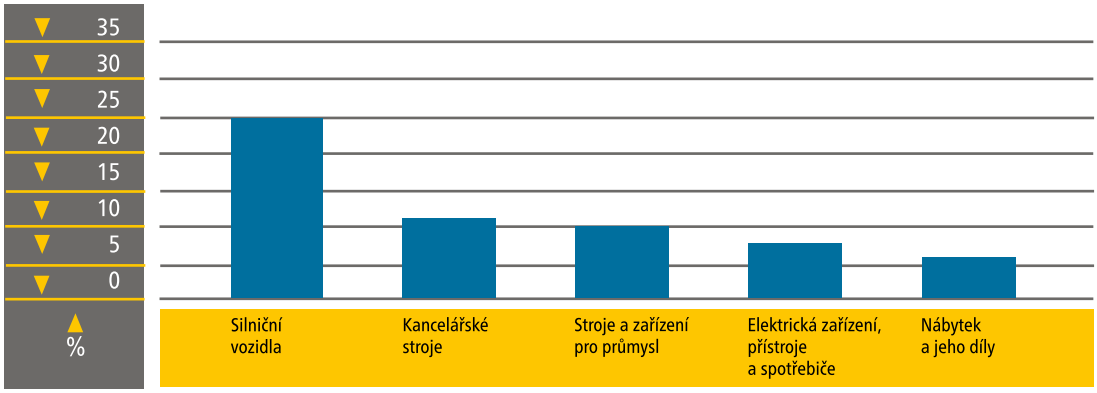
Zdroj: BusinessInfo.cz
Foto: Shutterstock, Øresundsbroen/Öresundsbron, Dánsko/Švédsko

Norsko: Silná stabilní ekonomika i sociální systém

Norsko má stabilní ekonomiku s pulzujícím soukromým a velkým státním sektorem i rozsáhlou sociální záchrannou sítí. Není členem EU, ovšem jako člen Evropského hospodářského prostoru se částečně účastní jednotného trhu EU a významně přispívá do rozpočtu EU.
Obyvatelstvo má vysokou kupní sílu a očekává kvalitní, dobře zabalené a konkurenceschopné produkty. Trh je technologicky i digitálně vyspělý a roste zájem o zodpovědnou spotřebu a zdravé, udržitelnými technologiemi vyráběné produkty. Roste poptávka a zájem o zahraniční potraviny a nápoje. Mezi důležité faktory, které je třeba vzít v úvahu, patří zdravotní aspekt, udržitelnost, silná značka, kvalita a hodnota za peníze. Rostlinné produkty, veganský a vegetariánský sektor nadále roste a ekologické obaly se stávají silným prodejním argumentem. V tomto segmentu jsou příležitosti i pro české producenty. Norsko má relativně malou populaci, ale vzhledem ke struktuře maloobchodního trhu s potravinami může úspěšný produkt poměrně rychle získat celostátní pokrytí. Trh ovládají tři maloobchodní skupiny, které kromě produktů vlastní značky nakupují od místních dovozců a distributorů.

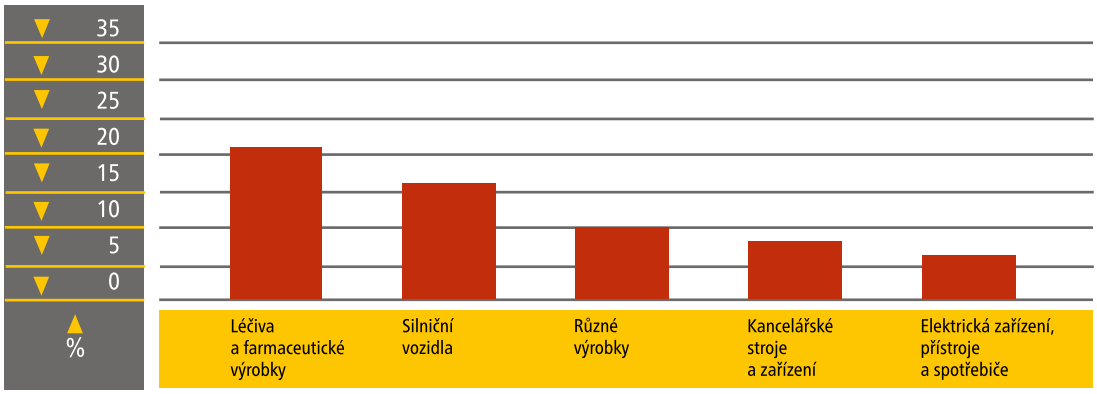
top obory českého exportu

TOP obory českého vývozu do Švédska



Švédsko je pro Českou republiku 13. nejvýznamnější exportní destinací. Hlavním vývozním artiklem jsou silniční vozidla, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, stroje a zařízení pro průmysl, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Následují kovové výrobky, nábytek a jeho díly. Český export do Švédska v roce 2022 činil téměř 92 miliard korun.

TOP obory českého vývozu do Dánska



Dánsko je 18. nejvýznamnější exportní destinací našeho zahraničního obchodu. Hlavním vývozním artiklem jsou léčiva a farmaceutické výrobky, silniční vozidla, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat. Následují různé výrobky, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku. Hodnota vývozu do Dánska činila v roce 2022 téměř 53 miliard korun.

ZPRACOVÁNO NA ZÁKLADĚ PŘEDBĚŽNÝCH VÝSLEDKŮ ČSÚ ZA ROK 2022

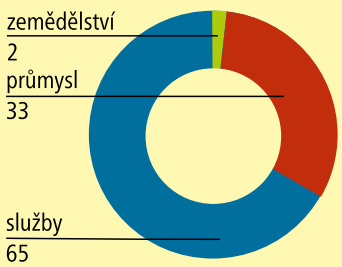
Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZpH), zbožová klasifikace SITC 2, zpracovalo: BusinessInfo.cz

Struktura hospodářství

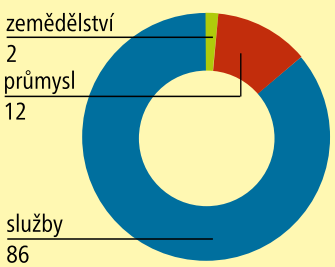
Zdroje dat: CIA Factbook; údaje jsou za rok 2021

Švédsko

podíl na HDP (v %)

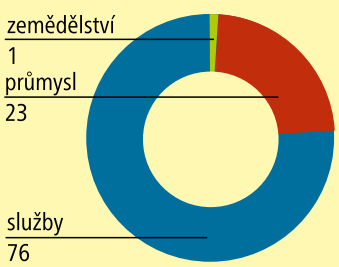


podíl na zaměstnanosti (v %)

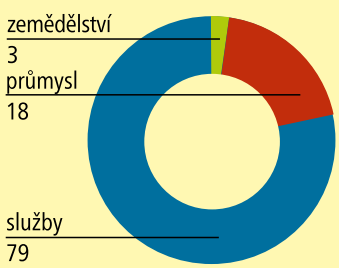


Dánsko

podíl na HDP (v %)

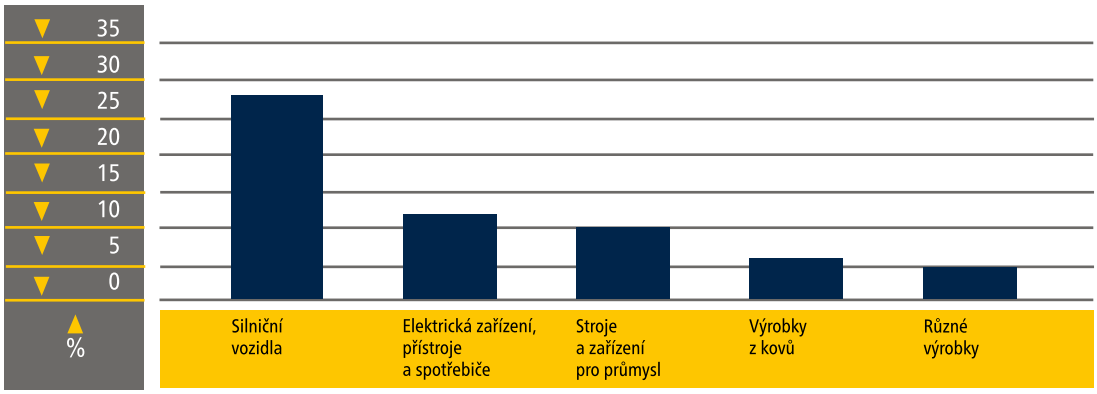


podíl na zaměstnanosti (v %)



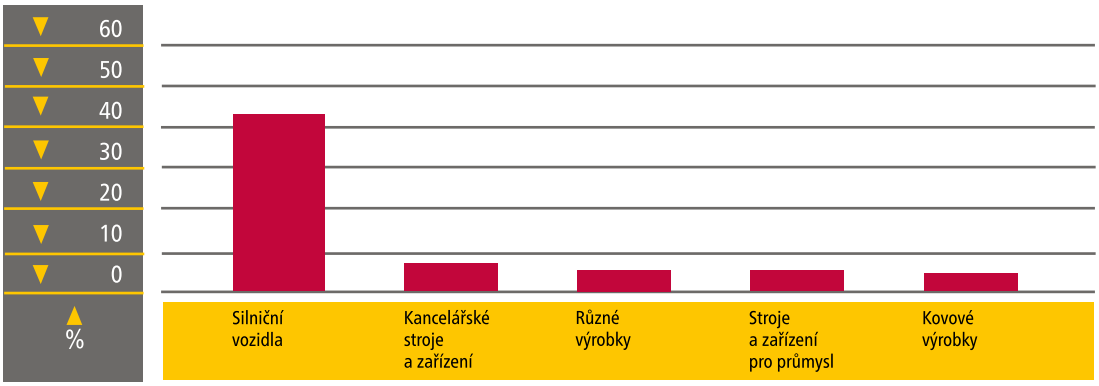
top obory českého exportu

TOP obory českého vývozu do Finska



Finsko zaujímá 25. exportní příčku. Hlavním vývozním artiklem jsou silniční vozidla, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, stroje a zařízení pro průmysl, kovové a různé výrobky. Následují železo a ocel, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku. Hodnota našeho exportu do Finska dosáhla v roce 2022 částky 28 miliard korun.

TOP obory českého vývozu do Norska



Norsko je 26. nejvýznamnější exportní destinací České republiky. Hlavními položkami exportu jsou silniční vozidla, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, stroje a zařízení pro průmysl, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Následují kovové výrobky, nábytek a jeho díly. Celková hodnota našeho exportu do Norska dosáhla v roce 2022 částky přes 27 miliard korun.

ZPRACOVÁNO NA ZÁKLADĚ PŘEDBĚŽNÝCH VÝSLEDKŮ ČSÚ ZA ROK 2022

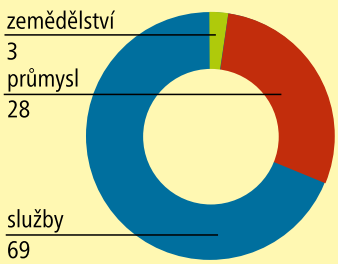
Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZpH), zbožová klasifikace SITC 2, zpracovalo: BusinessInfo.cz

Struktura hospodářství

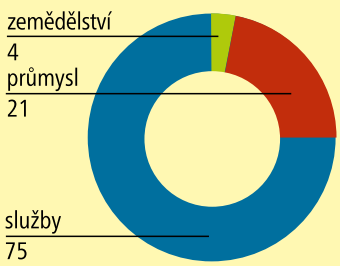
Zdroje dat: CIA Factbook 2021

Finsko

podíl na HDP (v %)

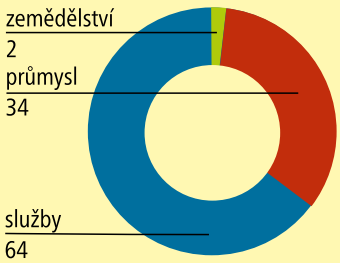


podíl na zaměstnanosti (v %)

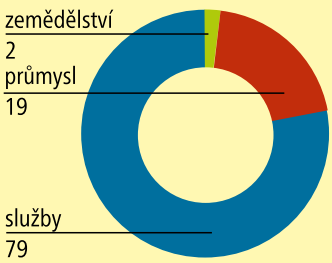


Norsko

podíl na HDP (v %)



podíl na zaměstnanosti (v %)



Švédsko v číslech

top partneři importu do Švédska

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Německo
31,82 mld. USD

Norsko
19,04 mld. USD

Nizozemsko
18,80 mld. USD

Dánsko
12,97 mld. USD

Čína
12,80 mld. USD

Polsko
8,84 mld. USD

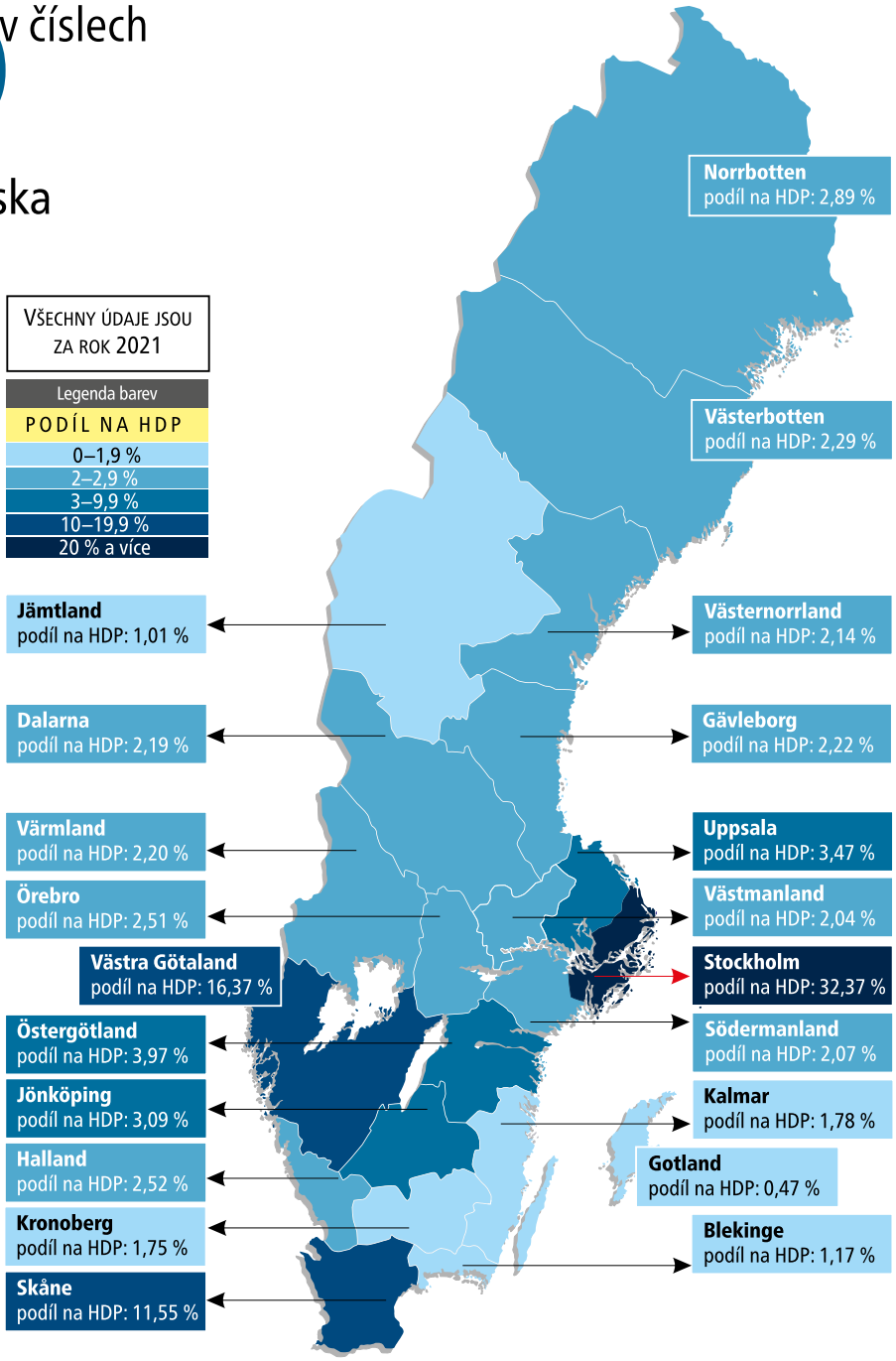
Finsko
8,38 mld. USD

Belgie
8,38 mld. USD

Francie
7,11 mld. USD

Itálie
6,61 mld. USD

Česká republika
2,96 mld. USD (14. partner)



Zdroje dat: Statistics Sweden Zpracování grafiky: ANTECOM

Švédsko

Počet obyvatel (v mil.): 10,4[2]
Hustota zalidnění (obyv./km²): 25[2]
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 531[1]
Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 39.[2]
Roční růst HDP (v %): 5,1[2]
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 558[1]
HDP (k)/obyv. (v USD): 53 600[1]
Míra nezaměstnanosti (v %): 8,6[2]
Export (v mld. USD): 290,8[1]
Import (v mld. USD): 263,3[1]
Exportní partner č. 1: Německo[1]
Importní partner č. 1: Německo[1]
Podíl městského obyvatelstva (v %): 88[3]

Zdroje dat:
[1]CIA Factbook, [2]World Bank, [3]Statista
Data za rok 2021

Dánsko v číslech

top partneři importu do Dánska

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Německo
25,13 mld. USD

Švédsko
15,38 mld. USD

Nizozemsko
10,03 mld. USD

Čína
9,80 mld. USD

Polsko
5,34 mld. USD

Norsko
4,67 mld. USD

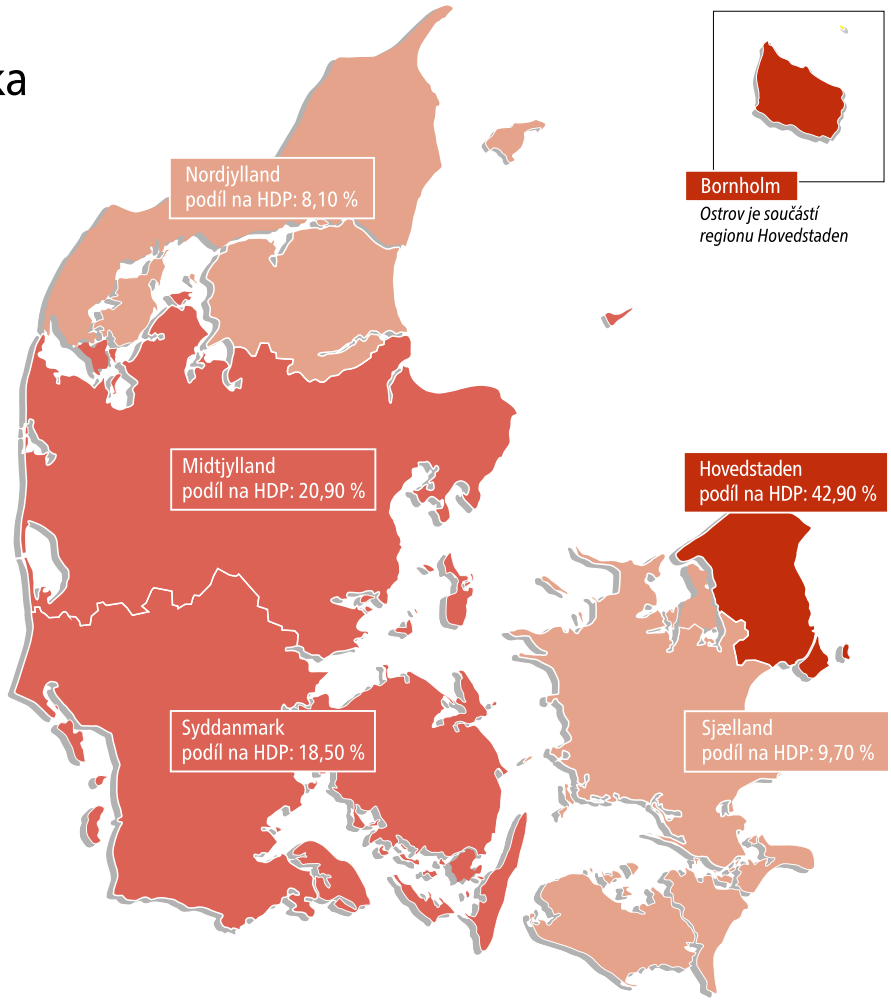
USA
4,41 mld. USD

Itálie
4,12 mld. USD

Belgie
3,91 mld. USD

Francie
3,60 mld. USD

Česká republika
1,89 mld. USD (14. partner)



Zdroje dat: Statistics Denmark Zpracování grafiky: ANTECOM

Dánsko

Počet obyvatel (v mil.): 5,9[2]
Hustota zalidnění (obyv./km²): 146[2]
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 350[1]
Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 53.[2]
Roční růst HDP (v %): 4,9[2]
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 339[1]
HDP (k)/obyv. (v USD): 58 000[1]
Míra nezaměstnanosti (v %): 4,8[2]
Export (v mld. USD): 234,3[1]
Import (v mld. USD): 116,3[1]
Exportní partner č. 1: Německo[1]
Importní partner č. 1: Německo[1]
Podíl městského obyvatelstva (v %): 88[3]

Zdroje dat:
[1]CIA Factbook, [2]World Bank, [3]Statista
Data za rok 2021

Finsko v číslech

top partneři importu do Finska

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Německo
12,54 mld. USD

Rusko
10,05 mld. USD

Švédsko
9,87 mld. USD

Čína
7,79 mld. USD

Nizozemsko
3,86 mld. USD

USA
2,74 mld. USD

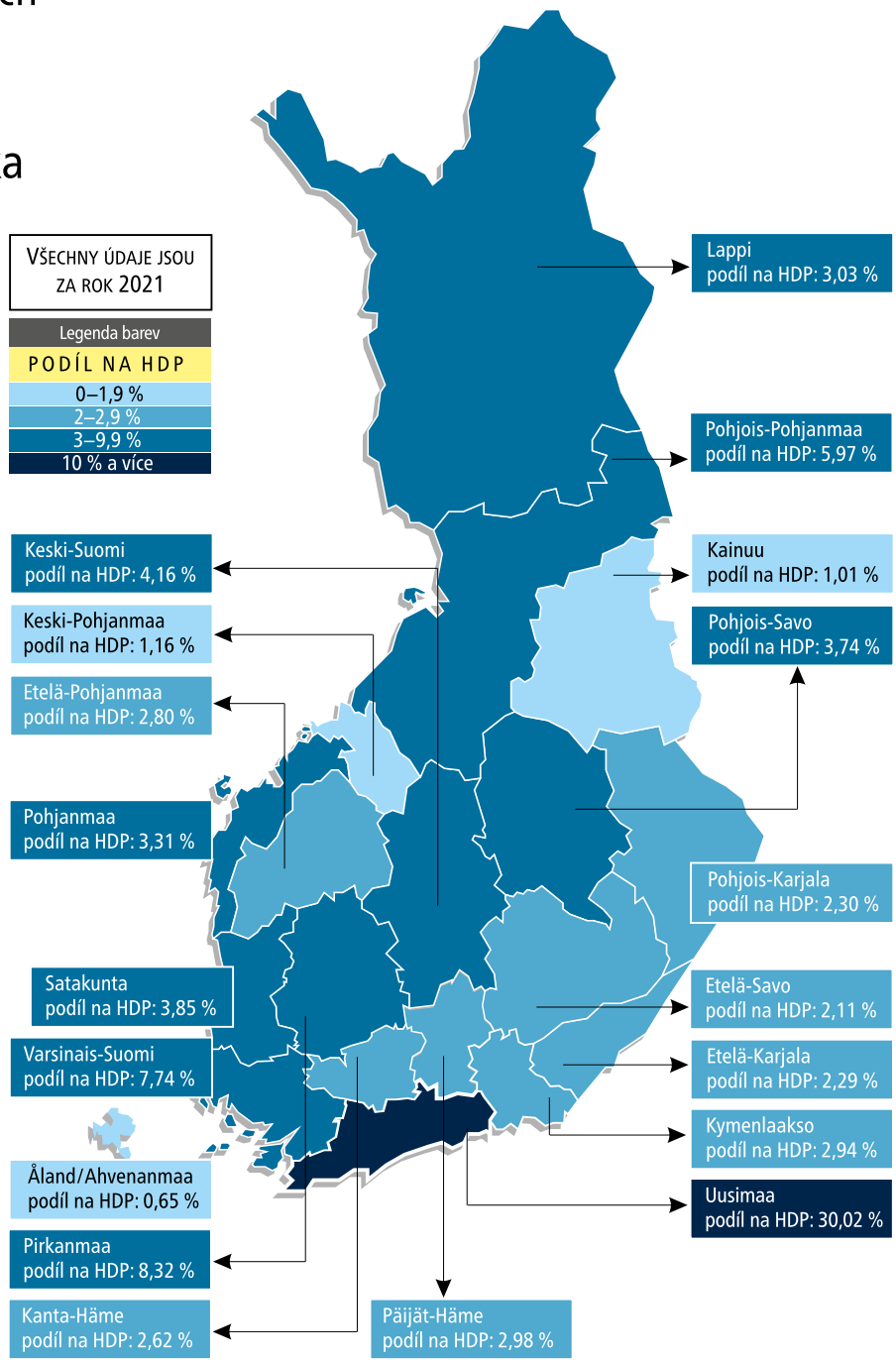
Estonsko
2,74 mld. USD

Polsko
2,62 mld. USD

Itálie
2,38 mld. USD

Francie
2,09 mld. USD

Česká republika
1,19 mld. USD (16. partner)



Zdroje dat: Statistics Finland Zpracování grafiky: ANTECOM

Finsko

Počet obyvatel (v mil.): 5,5[2]
Hustota zalidnění (obyv./km²): 18[2]
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 269[1]
Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 59.[2]
Roční růst HDP (v %): 3,0[2]
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 270[1]
HDP (k)/obyv. (v USD): 48 800[1]
Míra nezaměstnanosti (v %): 7,5[2]
Export (v mld. USD): 116,9[1]
Import (v mld. USD): 116,3[1]
Exportní partner č. 1: Německo[1]
Importní partner č. 1: Německo[1]
Podíl městského obyvatelstva (v %): 85[3]

Zdroje dat:
[1]CIA Factbook, [2]World Bank, [3]Statista
Data za rok 2021

Norsko v číslech

top partneři importu do Norska

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
13,12 mld. USD

Švédsko
11,17 mld. USD

Německo
10,98 mld. USD

USA
6,27 mld. USD

Spojené království
4,59 mld. USD

Dánsko
4,59 mld. USD

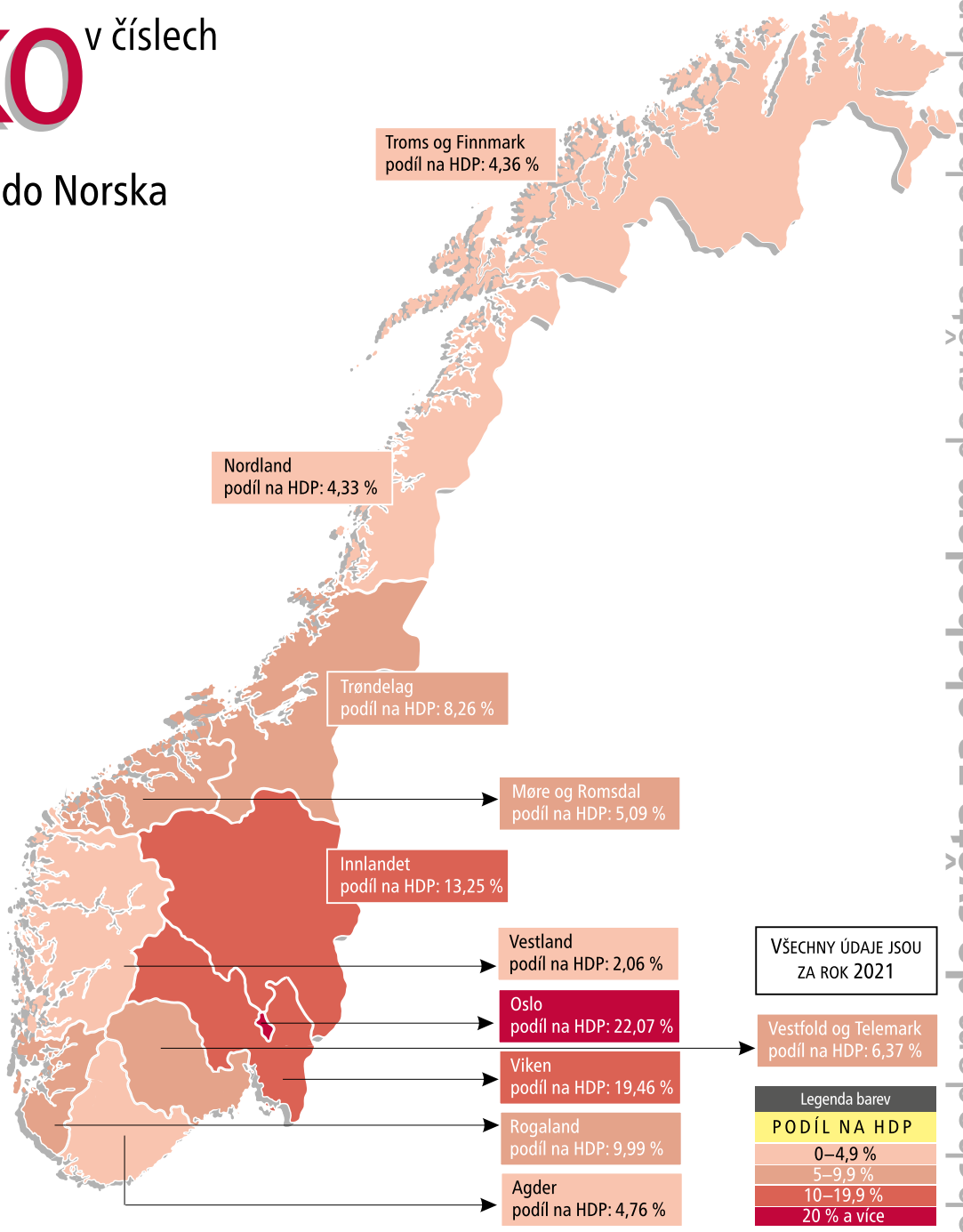
Nizozemsko
3,55 mld. USD

Polsko
3,36 mld. USD

Itálie
2,96 mld. USD

Francie
2,84 mld. USD

Česká republika
1,28 mld. USD (19. partner)



Zdroje dat: Statistics Norway Zpracování grafiky: ANTECOM

Norsko

Počet obyvatel (v mil.): 5,3[2]
Hustota zalidnění (obyv./km²): 15[2]
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 405[1]
Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 51.[2]
Roční růst HDP (v %): 3,9[2]
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 355[1]
HDP (k)/obyv. (v USD): 67 500[1]
Míra nezaměstnanosti (v %): 3,5[2]
Export (v mld. USD): 199,1[1]
Import (v mld. USD): 140,0[1]
Exportní partner č. 1: Německo[1]
Importní partner č. 1: Čína[1]
Podíl městského obyvatelstva (v %): 83[3]

Zdroje dat:
[1]CIA Factbook, [2]World Bank, [3]Statista
Data za rok 2021

obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem

Švédsko: Stále největší inovační hráč EU

Švédsko hodlá se startem a během svého předsednictví v Radě EU a svého přístupového procesu do NATO investovat do obranného průmyslu až 379 milionů eur. Na podzim sestavená pravicová vláda s cílem reagovat na současnou energetickou krizi a rychlejší zelený přechod navíc zintenzivnila své úsilí v podpoře investic mimo jiné do zlepšení energetické účinnosti budov, výzkumu jaderné energetiky či zefektivněním povolovacích procesů. Švédsko zároveň patří mezi hlavní centra evropského herního průmyslu, který prokazatelně posouvá jeho inovační potenciál v oblastech, jako je umělá inteligence, rozšířená realita, výzkumná simulace či obrana.

Švédské království i nadále zůstává největším obchodním partnerem České republiky ve skandinávském regionu. Podle předběžných údajů o pohybu zboží přes hranice za rok 2022 dosáhlo na 16. příčku s podílem 1,4% na celkovém obratu českého zahraničního obchodu. Přitom je naším 13. největším exportním trhem s podílem 2% na celkovém vývozu a 23. nejvýznamnějším exportérem s podílem téměř 0,8% na celkovém dovozu České republiky.

Vývoz České republiky do Švédska podle předběžných údajů ČSÚ za rok 2022 v meziročním srovnání vzrostl o téměř 11%. Tím došlo k zvýšení aktiva obchodní bilance, což v porovnání s částečně pandemickým rokem 2021 není neobvyklým jevem. Švédský vývoz do ČR pak vzrostl dokonce o 18,3%.

V roce 2022 byly hlavními vývozními položkami osobní automobily a stroje, nábytek a hračky či výrobky z kovů. Hlavními dovozními komoditami byly železo a ocel, silniční vozidla a průmyslové stroje a zařízení.

Z pohledu globální konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra se Švédsko pravidelně umisťuje na předních příčkách. Také v loňském roce se drželo na 8. místě, v rámci EU pak na místě třetím. Co se týče indexu Světové banky Ease of Doing Business, který vypovídá o kvalitě podnikatelského prostředí, zaujímá země i nadále desáté místo ze 190 hodnocených zemí.

Dohoda koaličních stran z Tidö přinesla kromě podmínek spolupráce v oblasti kriminality, školství, migrace a integrace také zvýšení investic do sektoru zdravotnictví, klimatu a energetiky či ekonomického růstu domácností.

V oblasti zdravotnictví se současná vláda zavázala ke snížení čekací doby v zdravotnických střediscích, zvýšení dostupnosti zdravotní péče, efektivnosti a rovnosti

Moderní tvář Stockholmu

Top 5 sektorů pro navázání spolupráce v nejbližších letech

1. Zelené technologie a revitalizace životního prostředí,
2. elektromobilita a výstavba LNG terminálu v Göteborgu a LNG stanic v ČR,
3. informační a komunikační technologie, včetně herního průmyslu,
4. letecký a obranný průmysl,
5. farmaceutický průmysl.

ve zdravotnictví, zlepšení pracovního prostředí pro poskytovatele zdravotní péče a zvýšení nabídky odborné přípravy a kvalifikované pracovní síly. Za zmínku stojí příslib postupného přesouvání odpovědnosti za zdravotní péči na národní úroveň, protože doposud je spravována převážně regiony.

Jako nejnákladnější opatření se ukazuje zavedení cílené podpory energeticky náročných podniků, na niž bude v letošním roce vyčleněno přibližně 220 milionů eur. Také švédské společnosti postihla současná energetická krize a zvýšené náklady na elektřinu by podle názoru vlády neměli nést koneční spotřebitelé. Kromě toho by byly švédské firmy až příliš ekonomicky zasaženy, čímž by se riskovaly ztráty klíčových průmyslů vedoucí k podstatnému oslabení švédské ekonomiky v celosvětovém měřítku.

Co se týče hospodářského směřování nynější švédské vlády, zde se v nejbližších letech očekává provádění konzervativní ekonomické politiky a snižování daňové zátěže. Určité prvky sociální politiky, jako je například udržení stávající úrovně základního pojištění v nezaměstnanosti a projektů na snižování nezaměstnanosti, budou i nadále zachovány. Lze také čekat společenský tlak na sociálně ekonomické ústupky z důvodu probíhající války na Ukrajině, energetické krize a na švédské poměry vysoké inflace.

Ekonomická predikce a vládní rozpočet na rok 2023

Švédské veřejné finance jsou mimořádně zdravé, podpořené silným fiskálním rámcem a politickým závazkem k udržitelnosti dluhu. Veřejný dluh činí přibližně 35 % HDP, což je v globálním kontextu nízká hodnota. Očekávaný rozpočtový deficit za rok 2022 je na úrovni 0,5 % HDP, letos by měl následovat nepatrně vyšší schodek – 0,6 % HDP. Hrubý domácí produkt by měl ovšem letos klesnout o 0,7 %. Očekává se, že nezaměstnanost v roce 2023 i 2024 poroste a poté s rostoucí poptávkou opět klesne.

V oblasti měnové politiky je mandátem centrální banky zajišťovat cenovou stabilitu na úrovni 2 % ročně. Inflace je vysoká, na konci loňského roku vzrostla na 10,2 %. V průběhu letošního roku by ovšem měla poklesnout. Z důvodu vysoké cenové hladiny centrální banka postupně zvyšuje úrokové sazby: koncem listopadu 2022 to bylo o dalších

75 bazických bodů na 2,5 % a očekává se, že na počátku roku 2023 bude následovat další zvýšení na 2,75 %. Riziko rychlejšího růstu sazeb zůstává zvýšené, stejně jako možnost dalšího zdražování energií.

V realitě omezených možností fiskální politiky vláda definovala v zákoně o rozpočtu na rok 2023 pět hlavních priorit. Kromě posílení soudnictví, udržitelné migrační a integrační politiky a státní podpory postiženým domácnostem a podnikům pak zejména posílení obrany, zlepšení podmínek pro zaměstnanost a růst či posílení účinné energetické a klimatické politiky. Zároveň jsou součástí zákona opatření pro výrobu elektřiny bez fosilních paliv, snížení emisí a čistší životní prostředí.

Celkově vláda předložila na rok 2023 reformy ve výši 40 miliard švédských korun (3,6 miliardy eur), a to včetně státních dotací pro obce a kraje (6 miliard švédských korun), investic do obrany (4,3 miliardy švédských korun) a snížení daně z benzinu a nafty (6,7 miliardy švédských korun). Kromě toho je jedním z nejdražších příspěvků v rozpočtu závazek ponechat vysokou podporu v nezaměstnanosti zavedenou během pandemie, což by letos mělo stát 5,8 miliardy švédských korun. Na druhou stranu rozpočet neobsahuje žádné podstatné změny v oblasti daní. Byly pouze provedeny některé úpravy v oblasti spotřební daně a cla.

Evropské centrum herního průmyslu

Švédsko dlouhodobě patří k lídrům v oblasti inovací, aktuálně je druhé na světě, a rovněž v oblasti digitalizace, kde obsadilo čtvrté místo. Herní průmysl dneška již není výhradně o počítačových hrách a zábavě, nýbrž prokazatelně posouvá inovační potenciál v oblastech, jako je umělá inteligence, rozšířená realita, výzkumná simulace a obranný průmysl (např. využitelnost dronů).

Jednou z nejsilnějších stránek švédských herních studií je bezesporu vysoká míra kreativity. Právě ta je na zdejším pracovním trhu obecně jednou z nejvíce ceněných vlastností. Existují také vnější faktory, které posilují vysokou konkurenceschopnost švédského herního průmyslu. Díky štědrému sociálnímu systému se vývojáři a výrobci nemusejí bát riskovat a obávat se, že v případě neúspěchu zůstanou „na ulici" a bez finančních prostředků. Dalšími aspekty jsou tradiční otevřenost ke sdílení zkušeností, kterou posiluje oblíbený pracovní styl coworkingu uplatňovaný švédskými technologickými firmami, a popularita distančních pracovních metod, což se velmi osvědčilo v době pandemie. V neposlední řadě jsou značnou výhodou vysoká úroveň vzdělanosti a perfektní znalost angličtiny. ■

Text: Aleš Marta

Foto: Shutterstock a archiv autora

Veletrhy nastartují váš export

Elmia Subcontractor
(strojírenské subdodávky)

14.–16. 11. 2023
Jönköping

MPO zajišťuje českou oficiální účast.

Nordbygg
(stavebnictví)

23.–24. 4. 2024
Stockholm

Euro Mine Expo
(důlní průmysl)

28.–30. 5. 2024
Skellefteå

Ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí a zahraniční kanceláří CzechTrade jsou rovněž naplánovány Czech Innovation Days, které se tradičně pořádají ve Stockholmu vždy ve druhém čtvrtletí roku.

Čeští exportéři se zájmem o švédský trh se mohou kdykoliv obrátit na zahraniční kancelář agentury CzechTrade, obdobně jako na zastupitelský úřad ČR ve Stockholmu. Obě instituce jsou připraveny poskytnout firmám nezbytné informace a pomoc.

Ing. Aleš Marta, odbor evropských zemí, MPO ČR

info + Švédsko trendy a příležitosti

Vstup na trh

Exportér nemusí hlásit zboží k celnímu řízení, nicméně musí zaplatit DPH a další případné daně u daňového úřadu.
Existují určité výjimky z volného pohybu zboží. To se týká především alkoholu, tabáku, některých léčiv, zbraní, zvířat a živočišných produktů.
Před vývozem do Švédska je český vývozce povinen zjistit, jaké speciální doklady či dokumentaci je třeba předložit k proclení zboží. Odpovědnost za zdržení nebo vrácení zboží z důvodu nekompletnosti nebo chybovosti dokladů leží výhradně na českém vývozci. Velmi přísné předpisy platí pro dovoz potravin.
I když se Švédsko otevřeně hlásí k principům volného trhu, svůj vlastní trh důsledně chrání. Opatření mohou vyvolat dojem, že země komplikuje vstup zahraničního zboží, především potravinářského a spotřebního, ale ochrana trhu před dovozem nekvalitního či škodlivé látky obsahujícího zboží patří mezi hlavní priority švédské vlády.
Na švédském trhu lze fungovat samostatně nebo prostřednictvím obchodních partnerů či distributorů.
Jako vstupní bránu na zdejší trh je možné využít účast na některém z řady veletrhů. Ve strojírenských oborech je to Elmia Subcontractor, pro lesnictví Skogs Elmia, ve stavebnictví Bygmaskiner, Nordbygg. Specializované jsou i akce pro důlní průmysl (Euromine Expo), pivo, destiláty a víno (Stockholm Beer, Göteborg Vin and Deli), železniční dopravu (Elmia Nordic Rail) a cestovní ruch (TUR).

Příležitosti pro české firmy

Chytré technologie ve stavebnictví

Švédský stavební průmysl má přibližný roční obrat 93 miliard dolarů a odhadovaná hodnota akcií nemovitostí je 760 miliard dolarů, bez hodnoty infrastruktury, jako jsou silnice, mosty, železnice, přístavy a letiště. Podle Švédské stavební federace zaměstnává tento sektor 342 tisíc lidí a v roce 2020 investice dosáhly 55 miliard dolarů, což představuje 8 procent HDP.

Oblasti s **největším potenciálem** ve stavebnictví

- nízkoenergetické a plus energetické metody výstavby
- energeticky účinné technologie modernizace oken, dveří a izolačních materiálů
- energeticky úsporné stavební materiály a materiály
- inovativní řešení HVAC a ventilační systém s rekuperací tepla, systémy měření výkonnosti budov pro spotřebu energie a vody
- řešení pro automatizaci budov a integraci služeb pro propojené chytré domácnosti a kanceláře

Global Innovation
Index: 3. místo
(nejlepší postavení má celkově v oblasti infrastruktury, v úrovni podnikatelského prostředí a kvalitě znalostních a technologických výstupů)

***Digital** Economy and Society Index: 4. místo*

Fragile States
Index: 170 b.
(10. nejstabilnější země světa)

Bloomberg Innovation
Index: 7.

Pokud máte produkt se silným, jedinečným prodejním bodem, propracovaným obalem a jasnou marketingovou strategií, je velká šance, že ve Švédsku najdete vnímavý spotřebitelský trh.

***Více informací** o podmínkách importu lze získat na www.tullverket.se a na www.skatteverket.se.*

info+ Švédsko trendy a příležitosti

Více než 80 % švédských municipalit se potýká s nedostatkem bydlení. Vláda proto plánuje do roku 2025 investovat přes 150 mld. eur do nové rezidenční výstavby.

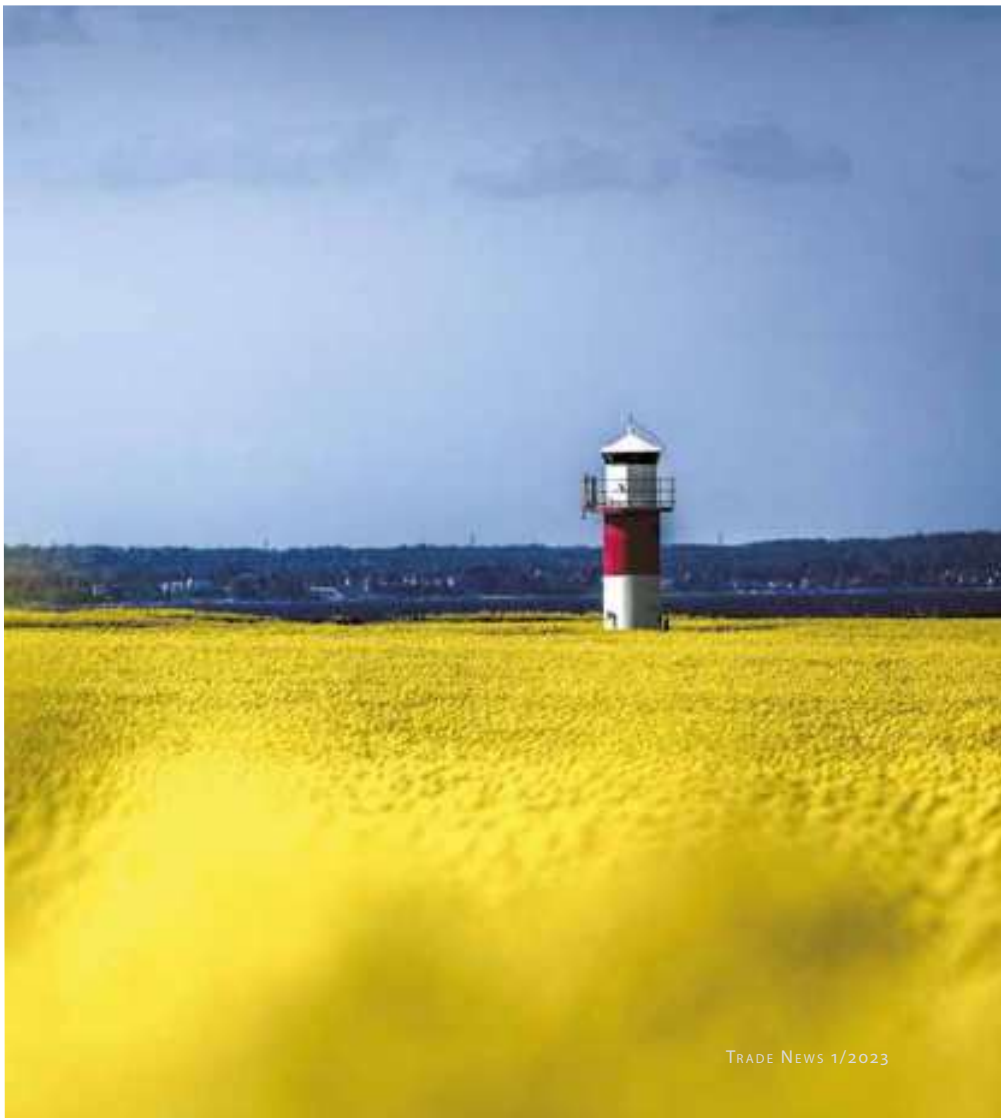
Klimatické podmínky i hornatý ráz krajiny určují charakter a rozměr zemědělství. Obdělávaná půda zaujímá pouze osm procent rozlohy země, dalších devět jsou jezera a padesát tři procent pokrývají lesy.

Švédsko je absolutním světovým lídrem v používání digitálních technologií k podpoře udržitelného růstu, produktivity a sociálního rozvoje.

Pandemie zpomalila komerční výstavbu a mnoho projektů hotelů, nákupních center a resortů bylo pozastaveno nebo zrušeno. Rezidenční i průmyslová výstavba (zejména infrastrukturní projekty) však během roku 2020 vzrostly a v roce 2021 stále vykazovaly stejný trend. V roce 2022 geopolitické nepokoje a potenciální cementářská krize v důsledku odebraných licencí na těžbu vápence opět zastavily několik projektů.
Švédsko má ambiciózní plány stát se klimaticky neutrálním do roku 2045 a zastavěné prostředí je jednou z klíčových oblastí tohoto plánu. Cílem vládních programů a doporučení je snížení dopadu sektoru zastavěného prostředí na životní prostředí, zkrácení doby plánování a výstavby, snížení nákladů.

Zemědělství

Jedná se o sofistikovaný trh s bohatými, vzdělanými a otevřenými spotřebiteli, kteří mluví velmi dobře anglicky a utrácejí 12 procent svého disponibilního příjmu za potraviny. Poloha Švédska jako jedné z nejsevernějších zemí světa znamená, že vegetační období je zde poměrně krátké. Země proto spoléhá na dovoz.
Spotřebitelé mají zájem experimentovat s novými a inovativními produkty a kuchyněmi. Vzhledem k většímu povědomí o zdraví roste poptávka po čerstvých a organických potravinách bez doplňků. Švédští nákupčí pravidelně cestují po světě, aby viděli, případně nakoupili nový produkt a navázali nové kontakty, takže exportéři by měli zvážit vystavování na některém z evropských veletrhů.



info + Švédsko trendy a příležitosti

Pokročilé stroje a technologie

Švédsko má silný a úspěšný průmyslový sektor, zvláště strojírenství, který představuje zhruba 20 procent HDP země, tedy 125 miliard dolarů, přičemž pokročilá výroba zahrnuje přibližně 40 miliard dolarů z celkového počtu. Tento sektor představuje 75 procent švédského exportu a vytváří více než jeden milion pracovních míst. Nejvýznamnějšími segmenty jsou ocelářský, automobilový, chemický a lesnický průmysl, ale také průmyslové stroje a zařízení, automatizace a zařízení na zpracování potravin.

Vláda podporuje modernizaci výrobního průmyslu prostřednictvím digitalizace, udržitelné a na zdroje efektivní výroby, rozvíjení talentů a inovací. Opatření uvedená v cestovní mapě k inteligentnějšímu průmyslu zahrnují programy automatizace a robotiky pro malé a střední podniky, národní testovací laboratoře pro výrobu elektrických vozidel a programy s nulovými emisemi a pobídky pro energeticky náročná průmyslová odvětví. Transformace je umožněna dostatečnými investicemi veřejného a soukromého sektoru jak do výzkumu a vývoje, tak do inovací. V současnosti se ročně pohybují kolem 10 miliard dolarů.

Zdejší výrobci brzy přijali techniky 3D tisku. Výrobci komponentů i nástrojů testovali nové výrobní metody a materiály vedle tradičních nástrojů a obrábění. Aby se rozvinul plný potenciál aditivní výroby, švédská průmyslová výzkumná skupina RISE zřídila aplikační centrum pro aditivní výrobu (www.rise.se) pro vývoj a testování technologií, materiálů a znalostí.

Aby si podnikatelé udrželi globální konkurenceschopnost, probíhá u nich proces digitalizace výroby, služeb a v mnoha případech i produktů. Využití řešení průmyslového internetu věcí, systémové integrace, digitálních vláken, inteligentního obrábění, CAD a CAM modelování a pokročilé analýzy se v jednotlivých odvětvích liší.

Automobilový průmysl a chytrá mobilita

Jedná se o klíčová průmyslová odvětví, neboť země plánuje být do roku 2045 neutrální z hlediska fosilních paliv a dotovat nákup ekologických vozidel. Je lídrem v používání a výrobě alternativních paliv a obnovitelné energie a prostřednictvím Evropské unie se zavázala snížit emise CO_2 do roku 2030 o 40 procent oproti úrovním z roku 1990. Švédská vláda také poskytla dotace a snížení daně z vozidel na nákup automobilů šetrných k životnímu prostředí, což způsobilo posun v prodeji od vozů s výhradně spalovacími motory k hybridním a elektrickým pohonům. Vláda nabízí dotace na nákup vozidel, která uvolňují maximálně 60 gramů CO_2 na kilometr. Podle Mobility Sweden bylo v roce 2021 ve Švédsku registrováno 110 177 elektrických a 189 498 hybridních vozidel.

Výzkumný institut RISE zahájil několik projektů zaměřených na elektromobilitu a bezdrátové nabíjení a také na to, jak lze na švédském trhu dále implementovat vozidla šetrná k životnímu prostředí. Jiné organizace jako Mobility X Lab (CEVT, Ericsson, Polestar, Volvo Cars, Volvo Group, Veoneer a Zenseact) podporují start-upy tím, že nabízejí spolupráci s financujícími společnostmi v oblastech konektivity, elektromobility, autonomních aktiv, udržitelnosti a bezpečnosti.

Právě zapojení se do těchto dodavatelských řetězců v oblasti elektromobility bude klíčovou výzvou a příležitostí pro český automobilový sektor.

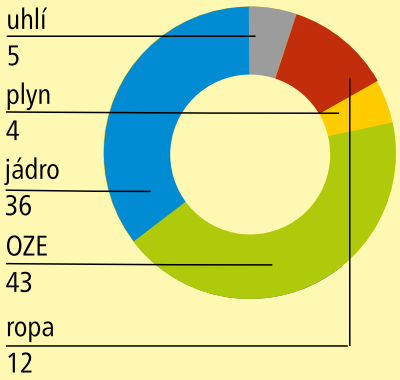
Zdravotnictví

Jsou zde třetí nejvyšší výdaje na zdravotnictví na hlavu v EU. Existují příležitosti v oblasti medicíny, lékařských přístrojů, elektronického zdravotnictví, nemocničního vybavení, zdravého stárnutí a dalších.

Země má ambici stát se lídrem v oblasti elektronického zdravotnictví do roku 2025 a má vyhrazenou k tomuto účelu vládní agenturu. Roste poptávka po digitálních zdravotnických řešeních, která by uspokojila požadavky stárnoucí populace, a dokonce i rozdíl mezi venkovským a městským přístupem ke zdravotnickým službám.

Cílem země je dosažení 100 % produkce elektrické energie z obnovitelných zdrojů do roku 2040.

Energetický mix v %



Společnosti Scania a Volvo se angažují ve vývoji nákladních vozidel na vodíkový pohon.

Zdroje:
The Local Sweden, Business Sweden, Statista, Statistics Sweden, National Board of Trade – Open Trade Gate Sweden, Swedish Transport Administration, Global Innovation Index 2022, WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví, Digital Economy and Society Index (DESI) 2022, Evropská komise, Fragile States Index 2022, The Fund for Peace, Bloomberg Innovation Index 2021, Bloomberg, International Renewable Energy Agency 2021

Tomáš Rousek:

Švédové se o nás zajímají víc než dřív

Zkusme toho využít

„Skandinávský trh je atraktivní svou stabilitou a po Německu a Francii by měl být pro české firmy další přirozenou volbou v jejich exportních snahách. Navíc našim společnostem nahrává skutečnost, že tamní firmy opouštějí asijské dodavatele a hledají nové obchodní partnery i v našem regionu," tvrdí Tomáš Rousek, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Skandinávie.

Tomáš Rousek, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Skandinávie

Vnímáte přímou souvislost mezi hledáním nových dodavatelských řetězců a úspěšností českých exportérů na tamních trzích? Dá se říct, že už tolik neplatí, že proniknout například na švédský trh je běh minimálně na dva tři roky?
Pokud máte produkt, který Švédové potřebují, může se stát, že se vám podaří obchodně zabodovat rychle. Švédským firmám se už skutečně nelíbí obchodovat v Asii, protože je to drahé a dodávky nejsou spolehlivé. Momentálně hledají co nejbližší evropské dodavatele například strojírenských dílů na zakázku – a česká strojařina tam má skutečně výbornou pověst. Toho bychom měli aktuálně určitě využít.

Obchod do roka a do dne

Uveďte prosím nějaký příklad, že to tak funguje.
Po covidu se nám otevřely dveře i tam, kde pro nás dříve byly zamčené. K některým skandinávským klientům jsme se prostě nedokázali dostat, a teď k nám jejich zástupci třeba na veletrhu přijdou sami a hledají, kde bychom si vzájemně mohli být užiteční.

Čítankový je úspěch kuřimské strojírenské firmy KSK Precise Motion, která vyrábí kuličkové šrouby. Do té doby, než se s podporou naší kanceláře zúčastnila v listopadu 2021 veletrhu Elmia Subcontractor v Jönköpingu, bylo pro ni Švédsko naprosto novým trhem bez jakýchkoli kontaktů a aktivit. Přímo na veletrhu se jí podařilo získat místního obchodního partnera a už za necelého půl roku generovala ve Švédsku tržby v hodnotě padesáti tisíc eur a její švédský export se neustále rozvíjí.

Na tomtéž veletrhu se vloni osobně prezentovalo v rámci expozice CzechTrade pět českých firem – Bohemia Rings, Trylak, Hanakov, MS ProTech a Rotas Strojírny. Z nich především MS ProTech a Bohemia Rings navázaly dobré kontakty, které vedou k zakázkám již v tomto roce. Rád bych zdůraznil, že CzechTrade

je firmám nápomocen nejen v rámci organizace veletrhu, ale pomáhá sjednávat i navazující schůzky nebo například asistuje během jednání. Jsou klienti, jež provázíme jejich exportem na tamních trzích dlouhodobě. A když už hovořím o úspěších na veletrhu Elmia Subcontractor, rád bych připomněl, že letos se uskuteční ve dnech 14. až 16. listopadu. Za naši kancelář mohu říct, že už teď se na tuto akci těšíme.

> Švédským firmám už se nelíbí obchodovat v Asii a česká strojařina má skutečně výbornou pověst.

Czech Innovation Days

Veletrhy mohou být určitě tím správným startem pro úspěšný export, pokud se na ně firma dobře připraví a dokáže je maximálně využít. Se státní podporou to jde snáz. Jmenoval byste ještě nějakou další akci určenou českým firmám, kterou jste organizovali?
Například v rámci projektů ekonomické diplomacie naše kancelář společně se Zastupitelským úřadem ČR ve Stockholmu a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR pořádá České inovační dny ve Švédsku. Vloni se jich zúčastnilo pět českých firem, které se tak představily zástupcům švédských společností a samospráv a navázaly obchodní spolupráci s novými obchodními partnery. Úspěšná byla například firma Asio New dodávající do Švédska i s pomocí CzechTrade domácí čistírny odpadních vod a především softwarová firma Unicorn, která se stala významným partnerem města Göteborg při managementu dobíjecích stanic pro elektromobily. Spravuje jich pro tamní městskou správu již několik tisíc. České inovační dny chystáme i letos, takže dostanou šanci i další české společnosti.

> Zodpovědnost a ohleduplnost je to, s čím se potkáváte na každém kroku.

Zatím jsme mluvili převážně o úspěších českých strojařů nebo IT. Můžete jmenovat nějaké další zajímavé obchody, které se našim firmám ve Švédsku povedly?
Strojírenství a stavebnictví a také inovativní produkty IT jsou tradičně obory, v nichž stojí za to se o švédský trh pokusit. Ale jak se ukazuje, dá se uspět i v naprosto jiných segmentech.

Překvapením byl například úspěch českého nakladatelství Familium a jeho knížky Babičko, vyprávěj. Ve Švédsku se už tato knížka prodává a cílem je dostat ji i na další skandinávské trhy. Prosadit se na švédském trhu jsme pomohli i firmě Albi Česká republika, která zde má velmi dobře nakročeno s řadou výukových učebnic doplněných elektronickou tužkou pod názvem Kouzelné čtení.

Když jsme spolu mluvili naposledy, byl jste ve Stockholmu krátce. Po téměř třech letech už můžete říct s jistotou, co na Švédsku a Švédech nejvíc obdivujete?
Imponuje mi jejich čestnost, poctivost a nulová korupce. A to, jak pečují o svou občanskou společnost, která tam opravdu funguje. Cítí zodpovědnost sami za sebe i vůči ostatním. Zodpovědnost a ohleduplnost je to, s čím se tam potkáváte na každém kroku. A pokud mohu zmínit něco mimo byznys, naprosto mě dostalo jejich školství. Mám totiž tři děti, z nichž dvě jsme dali do švédské školy – a bylo to nejlepší rozhodnutí, které jsme s manželkou mohli udělat. Naše děti své učitele, kteří jsou jim autoritami a kamarády zároveň, milují, a do školy se každý den těší. Po tom se nám asi bude nejvíc stýskat, až ze Švédska odjedeme. ■

S Tomášem Rouskem si povídala Jana Jenšíková
Foto: archiv CzechTrade

„Díky neuvěřitelné podpoře CzechTrade Stockholm se nám během pěti měsíců aktivní spolupráce podařilo ve Švédsku realizovat obchody v objemu padesáti tisíc eur a v současné době už probíhají jednání o mnohem větších objemech. Přitom Švédsko pro nás bylo dříve naprosto neobjeveným trhem. Vděčíme za to naší účasti na veletrhu Elmia Subcontractor, kde se nám podařilo získat tamního obchodního partnera."

Anton Morozov,
Business Development Manager,
KSK Precise Motion

„Podpora kanceláře CzechTrade Švédsko vedla k získání nového partnera a reálným prodejům. Všechno začalo v roce 2019 vyhledáním velkého počtu společností odpovídajících popisu cílového zákazníka pro naši firmu a jejich oslovením. S těmi, které měly zájem, jsme se sešli na výstavě Host Milano. Následovala společná návštěva dvou švédských společností. Podpora CzechTrade byla v tomto kroku velkou pomocí ve smyslu navázání vztahů a konzultace dalšího postupu.

A výsledek? Společnost Gastro Sweden Tech z Kristianstandu objednala první konvektomat Retigo koncem roku 2020. Od té doby objednali další čtyři naše konvektomaty. Potenciál spolupráce se pohybuje kolem dvou milionů korun ročně. Současně GastroTech propaguje značku Retigo ve Švédsku a spolupracuje na společném hledání dalších distributorů našich konvektomatů. Do této spolupráce je opět zapojen CzechTrade."

Marcel Vičan,
obchodní a marketingový ředitel,
Retigo

Filip Hazuka:

Chceme držet světové prvenství

Letos uvedeme na trh nový entalpický protiproudý výměník

Myšlenku z titulu knihy J. F. Trouta Odliš se, nebo zemři přijal ředitel společnosti Recutech Filip Hazuka ve svém podnikání doslova a do písmene. Snaha kráčet vlastní cestou se promítá do desetileté existence pardubické společnosti na vývoj a výrobu protiproudých výměníků tepla od samého založení.

Filip Hazuka, majitel a jednatel společnosti Recutech

V rozhovoru pro TRADE NEWS před šesti lety se manažer přiznal, že vždycky byl tak trochu rebel a vlastní cestou vede i svou firmu. „Stále to platí. Lidé se nemění a ani já už jiný nebudu. Že je tato cesta správná, potvrzují i naše rostoucí výsledky."

Motto „odliš se, nebo zemři" trochu připomíná teorii marketingového válčení, mezi jejíž zakladatele patřil i zmíněný Jack Trout. V praxi to však podle Filipa Hazuky znamená, že zákazníci musí vědět, proč mají nakupovat výměníky právě od společnosti Recutech, a ne od konkurence. „Našimi hlavními přednostmi jsou stoprocentní kvalita, dlouhodobé partnerství, garantovaná těsnost všech vyráběných výměníků, co možná nejširší sortiment a produktové inovace."

Na nich Recutech postavil celé produktové portfolio, vytvářené zpočátku na základě úzké spolupráce firemního vývojového týmu s Technickou univerzitou v Liberci, která disponuje vědeckým a technologickým know-how a výpočetním zázemím. „V rámci této spolupráce jsme se vzájemně mnoho věcí naučili, ale narazili jsme i na určitá omezení. V České republice je totiž systém dotací nastaven tak, že stačí zajímavé téma, ale výsledek není už tak důležitý. Univerzity se tomuto systému často přizpůsobily. Začaly používat dotace jako další zdroj financování své činnosti a uvedení výsledků výzkumu do praxe v podobě obchodně zajímavého produktu za přijatelnou cenu pro ně přestalo být prioritou. Pro firmy je však prodejnost otázkou bytí a nebytí.

Naše společnost proto vzala v potaz tuto realitu, postupně si vytvořila vlastní vývojovou platformu, kterou se snažíme rozvíjet, a na získaném know-how stavět další projekty. Spolupráce s univerzitami se postupně zúžila na participaci akademické sféry jen na dílčích, námi specifikovaných úkolech, jež zapadají do naší vývojové strategie," upozorňuje na úzká místa v převádění vědeckých poznatků do podnikatelské praxe Filip Hazuka.

Kvalita buď je, nebo není

V roce 2016 byl Recutech jedinou firmou na světě, která měřila a garantovala těsnost výměníků. Inspirovala konkurenci a od té doby se tento postup stal v branži víceméně standardem. Proto bylo třeba přijít zase s něčím novým.

> 190 tisíc výměníků ročně. Z toho čtvrtina do Skandinávie.

Expanze se silným finančním partnerem v zádech

„Naše velké modernizační projekty a expanze na náročné zahraniční trhy by byly jen stěží možné bez spolehlivé finanční instituce za zády. Od začátku našeho podnikání spolupracujeme s Komerční bankou. Prošli jsme si období, kdy se nám dařilo lépe i hůře, ale vždycky jsme našli společnou řeč a chovali se k sobě jako partneři, kteří si mohou důvěřovat. Věříme, že to tak bude i nadále," říká Filip Hazuka.

„Stále si udržujeme pověst partnera, který v kvalitě nepřipouští žádný kompromis. Kvalita je jen jedna. Buď je, nebo není. Nic mezi neexistuje. A vývoj se nesmí zastavit. Letos uvedeme na trh nový entalpický protiproudý výměník, který bude svými parametry jedinečný a nejlepší na světě. Dosahuje stejné vlhkostní účinnosti jako etalon na trhu, ale teplotní účinnost se pohybuje minimálně kolem deseti procent. Na rozdíl od konkurenčních výrobků je nehořlavý, tlakově odolný a vzduchotěsnější. Aktuálně se nacházíme v procesu celosvětového patentu."

Silní ve Skandinávii

Do karet výrobci výměníků hraje globální trend úspory energií, na který dynamicky reagují zejména vyspělé ekonomiky. Této skutečnosti odpovídá i exportní záběr Recutechu. Kromě evropského trhu dodává také do USA, Kanady, Austrálie a na Nový Zéland. Silné zastoupení má zejména na náročných trzích severských zemí.

„Těch důvodů je hned několik. Za prvé patří Skandinávie dlouhodobě mezi trhy, kde se ochranou životního prostředí a úsporou energií zabývají a kladou na ně velký důraz. Za další jsou tam delší zimy a nižší teploty, a tak se investice při použití našeho protiproudého výměníku v rekuperačních větracích jednotkách rychle vrátí. V neposlední řadě Severané preferují vysokou kvalitu výrobků před cenou, což je naší výhodou. Skandinávie se podílí na našem obratu zhruba z 25 procent."

Kdo dřív dodá, ten vyhraje

Svůj výkon společnost dlouhodobě staví na automatizaci a vysoké efektivitě. Produkce se vyšplhala až na současných 190 tisíc výměníků ročně. Zdejší výrobní linka patří mezi nejmodernější a je vyvinuta „na míru" pro produkované typy výměníků. Jenomže výrobní proces postavený na principu „just in time" negativně poznamenaly změny ve fungování globálních řetězců. Filip Hazuka přiznává, že si tyto problémy vynutily změny v přístupu i v organizaci produkčního modelu. „Dříve hrála hlavní roli v rozhodování zákazníků cena. V době krize globálních dodávek se stala nejdůležitějším faktorem doba dodání. Proto jsme nuceni některé klíčové komponenty, a to i ve větším množství, držet skladem."

Robotizace plánovaná a vynucená

Robotizovaným pracovištěm a počítačově řízeným provozem se Recutech pyšnil již v době naší minulé reportáže v roce 2016. Jsou tedy roboty pro český průmysl spásou? „V robotizaci pokračujeme, ale ne všude a za každou cenu. Musí to být účelné. Vždy se poměřuje výkon mezi člověkem a robotem a zvažujeme, zda se robot vyplatí. Dříve stačilo jednoduché srovnání nákladů. Dnes nás limituje i dostupnost zaměstnanců.

Právě kvůli nedostatku kvalifikovaných pracovníků někdy upřednostníme robota, přestože náklady hovoří ve prospěch člověka."

Veškeré strojní vybavení je řízeno počítači a napojeno na systém Manufacturing Execution System, který shromažďuje data sledující efektivitu strojů a výkonnost výroby, a jejich vyhodnocování slouží k další optimalizaci. Systém je napojen na ERP systém, což umožňuje kooperaci výrobních aktivit s logistikou, skladem, nákupem a expedicí.

Firmový Oscar v kapse

Rukopis Filipa Hazuky nesou i vztahy zaměstnanců k firmě a mezi sebou navzájem. Probudit větší iniciativu pracovníků a posílit jejich sounáležitost s firmou nebylo zpočátku hladké a samozřejmé.

„Na systém IZRI (inovuj, zlepšuj, realizuj a inkasuj) si poměrně rychle zvykli a dnes už běžně přemýšlejí o své práci a chodí s návrhy na zlepšení sami," pochvaluje si ředitel atmosféru v podniku. Ostatně za skvělý přístup k zaměstnancům a jejich trvalý rozvoj se mu dostalo ocenění firmovým Oscarem Český Goodwill v kategorii Made in Czechoslovakia. Přihlášku podal jeden z pracovníků Recutechu.

„Celá společnost je postavena na zaměstnancích. Tedy týmu, který nedělá svou práci jen proto, že je za ni placen, ale protože to každého z členů baví a věří tomu, co dělá. Řekl bych, že máme mezi sebou i neformální vztahy postavené na vzájemné důvěře, respektu a v mnoha případech i přátelství. To je klíčem k úspěchu."

Čas na koníčky

Prostor pro přemýšlení Filip Hazuka nachází během hodin strávených při parkurovém skákání s koněm Conerym. „Abyste mohli dobře dělat svou práci, chce to o ní přemýšlet i s výhledem do budoucna. To vyžaduje najít si čas také na sebe a na chvíli se odpoutat od každodenních povinností. Když se totiž necháte strhnout vírem současných aktivit, ztratíte nadhled. Nezapomeňme, že podnikání není sprint, ale běh na dlouhou trať, kde je nutné si rozvrhnout síly. Ježdění na koni je náročné na koordinaci, trpělivost a spolupráci s vaším parťákem. Čas strávený s Conerym mi neumožňuje v danou chvíli přemýšlet o čemkoliv jiném než o nás dvou a zároveň mě učí dalším dovednostem." ■

Text: Věra Vortelová a Jana Jenšíková
Foto: archiv společnosti Recutech

Symbióza průmyslu s přírodou

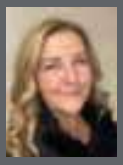
S každým prodaným výměníkem posílá společnost Recutech deset amerických centů na výsadbu nových stromů v ČR. Od okamžiku, kdy program podpory přírody zavedli, na něj poslali více než jeden milion korun.

You can also read this article in English on **itradenews.cz**

Recutech s.r.o.

Český výrobce vysoce kvalitních protiproudých tepelných výměníků vzduch-vzduch a dalších komponentů, které šetří energii, se sídlem v Pardubicích. Firma byla založena v roce 2012. Zaměstnává 150 lidí a 6 robotů, dosahuje obratu 750 milionů korun a vyrábí 190 tisíc výměníků ročně. Její výroba je plně automatizovaná. Ve společnosti je implementován systém štíhlé výroby TPS, 5S, Kaizen a SMART. Řadí se k evropské špičce v oblasti rekuperace. Její výrobky splňují přísné evropské směrnice a spojují v sobě vysokou účinnost s optimální tlakovou ztrátou. Exportuje na víc než čtyři desítky trhů v Evropě i ve světě.

Dagmar Klasová,
ředitelka Korporátního centra Pardubice, KB



„Velice si vážíme našeho dlouhodobého partnerství se společností Recutech, které se datuje od doby jejího vzniku v roce 2012. Naše společná historie je bohatá na období ekonomického růstu, ale i na jeho výkyvy. Důležité je, že jsme vždy našli společnou cestu a máme vzájemnou důvěru. KB poskytuje této společnosti široké spektrum finančních služeb, od vedení platebního styku, provozního i investičního financování, služeb dealingu aj.

Byli jsme u všech zásadních investic, a tak tomu bylo i při výstavbě nového závodu ‚na zelené louce'.

Máme rovněž společnou strategii podpory udržitelnosti a zelených investic. Lidský faktor tuto společnost velmi posouvá a odráží osobnost Filipa Hazuky. Bude nám potěšením být Recutechu i nadále silným partnerem."

Foto: Shutterstock (Kiruna, Švédsko)

Švédská lekce: Evropa se nesmí bát „ušpinit si ruce“. Jinak bude trpět

Zbavíme se nebezpečné závislosti na vzácných kovech z Číny, hlásí od začátku roku triumfálně mnohá evropská média. Po právu tak připomínají Achillovu patu naší ekonomiky, až nápadně se podobající závislosti na ruské ropě a plynu. Naprosto jim ale uniká realita evropského průmyslu a jeho regulace, která nás o potenciál obrovského naleziště na dálném švédském severu z pohledu okamžitých potřeb (zatím?) připravuje.

Milion tun vzácných kovů v Kiruně

Švédský státem vlastněný těžař LKAB oznámil nález ložiska vzácných kovů odhadovaný na více než milion tun. To by mohlo změnit pravidla hry na trhu s těmito minerály, které jsou klíčové pro výrobu elektromobilů, větrných turbín a dalších zelených technologií.

Pravidla hry nyní diktuje Čína kontrolující 63 % globální těžby a 85 % zpracování. V případě kobaltu, lithia a niklu disponuje dokonce 90 procenty celosvětových zpracovatelských kapacit. I proto, že své dominantní pozice neváhá využít – už v roce 2010 například zastavila kvůli rybářským válkám na dva měsíce vývoz do Japonska – se přitom na Západě stále hlasitěji ozývá volání po diverzifikaci. Čerstvá zkušenost s ruskou energetikou to pak jen akcentuje. Od slov k činům je nicméně (v Evropě) daleko.

Naleziště ve švédské Kiruně, komunitě za polárním kruhem, má potenciál uspokojit „podstatnou část“ budoucí evropské poptávky po vzácných kovech, popisuje šéfstratég LKAB David Hognelid a dodává, že firma má v plánu vybudovat celý hodnotový řetězec. Jinými slovy, plánuje minerály nejen těžit, ale také zpracovat do finální podoby využívané automobilkami a dalšími průmyslovými podniky. A právě to dnes v Evropě chybí. Kvůli regulaci se tu ve velkém netěží, což, pochopitelně, determinuje i zpracovatelské kapacity.

Ale kdy?

Co konkrétně to znamená pro vzácné kovy z Kiruny? Studie zkoumající dopady těžby na bezesporu křehké a unikátní životní prostředí regionu Lapland – a obecněji regulace svazující evropské těžaře a zpracovatele – znamená, že by se první dodávka podle LKAB mohla dostat k zájemcům za 10 až 15 let(!). V kontextu akutních potřeb průmyslu, jehož manévrovací prostor diktují i mocenské zájmy, tak Kiruna de facto neexistuje.

Po lekci, kterou Evropanům uštědřila závislost na ruských energiích, tak přichází další štulec. Ve snaze o ochranu životního prostředí jsme outsourcovali špinavou těžbu a produkci. Ve slepé víře ve fukuyamovský konec historie – premisu, že všichni přijmeme tržní principy, z nichž budeme profitovat, a tudíž si tento proces ohlídá demokratizující se společnost – jsme přitom ignorovali rizika s tím spojená. Teď nastává čas procitnutí.

Řešení by se našlo

Procitnutí přitom neznamená, že ochranu životního prostředí a života hodíme přes palubu. (Ostatně i v tomto kontextu tolik kritizovaná Čína ušla obrovský kus cesty, což potvrdí každý, kdo ji zná.) Znamená to, že naše ideály a cíle naroubujeme na realpolitiku, kterou si vyžaduje probíhající mocenský rebalanc: právě teď se rozhoduje o tom, kde se podle jakých not bude napříště hrát. Přeshraniční závislosti, jako jsou právě dodávky vzácných kovů a dalších klíčových surovin a komponent, jsou v takové válce oblíbenou municí.

Pro EU, její jednotlivé členy a v podstatě všechny evropské firmy to znamená jediné: bude třeba si ušpinit ruce, jak říká ředitel výzkumu Evropského centra pro klimatickou, energetickou a zdrojovou bezpečnost na londýnské King’s College Frank Umbach; bude třeba podpořit domácí těžbu a zpracovatelské kapacity. Čím dříve se něco podobného začne – ideálně na panevropské úrovni – dít, tím lépe pro nás. A nakonec i pro Kirunu. ■

Text: Roman Chlupatý
Foto: Shutterstock a archiv autora

Roman Chlupatý je partner a globální stratég poradenské společnosti Alternative Perspectives

Není neobvyklé, že váš švédský obchodní partner přijede na jednání na kole

Švédové si na květnaté řeči nepotrpí
Vyžadují věcnost a přesnost

Švéd od svého partnera nekompromisně vyžaduje seriózност, přesnost a spolehlivost. Pokud se v něm zklame, další příležitost mu již obvykle nedá.

Vysoká kvalita výrobků i služeb je samozřejmostí. Švédské firmy předem pečlivě prověřují všechny parametry dodavatele a upřednostňují již vyzkoušené partnery. Nejefektivnější formou navázání kontaktů je osobní setkání. Jedním z důležitých ukazatelů vyspělosti a solidnosti firmy je její přístup k ekologii.

Termín schůzky se ve Švédsku sjednává obvykle písemně nejméně dva, tři týdny předem a vždy, pokud možno, na co nejvyšší úrovni. Počítejte s tím, že tamní importéři dostávají spoustu nabídek z celého světa. Proto si se svou nabídkou dejte skutečně práci. A až budete navrhovat cenu, mějte na paměti, že Švédové se o slevách dohadují jen neradi. Po první nabídce většinou již nelze cenu měnit a nepočítá se ani s pravidelným zvyšováním cen. Není vhodné nabízet velký sortiment výrobků, specializace na určitou komoditu budí dojem odbornosti. Příznivé platební podmínky mohou být v silné konkurenci výhodou.

Nesmlouvejte a nepřehánějte

Švédové jsou rezervovaní, málomluvní až nepřístupní, ale zdvořilí, velmi korektní, realističtí a seriózní. Během konverzace zachovávejte oční kontakt, avšak vyvarujte se výrazné gestikulace a projevů přílišného sebevědomí. Švédové jsou velmi opatrní a váhaví. Když mají něco rozhodnout, říkají „lugnt och fint“ (v klidu a správně). Snaží se vyhnout zbytečným chybám, šetří časem i energií. Od svého partnera očekávají věcné jednání. Nemají pochopení pro smlouvání a nesnášejí nadsázku. Vyjednávači mají obvykle rozhodovací pravomoci. Švédští manažeři jsou spíše tvůrci konsenzů než rozhodnutí, což vyplývá i z poměrně velkého rovnostářství, zakořeněného ve Švédech již po staletí.

Jsou čestní a pracovití. Přesto, že rozhodování bývá pomalé, samotná realizace obchodu je rychlá a dobře zorganizovaná. Písemné i ústní sliby se musí bezpodmínečně přesně dodržet.

Švédové jsou ochotní, ale zdrženliví

Obchodním jazykem je vedle švédštiny angličtina. Vizitky mohou být i oboustranné, a to nejčastěji v angličtině a švédštině s firemními pozicemi, ale bez akademických titulů.

Švédové se projevují jako méně kontaktní kultura. Podání ruky není samozřejmostí dokonce ani při představování. Při konverzaci nemějte ruce v kapsách a udržujte oční kontakt.

> „Švédští manažeři jsou spíše tvůrci konsenzů než rozhodnutí.

Oslovuje se slovy „pane/paní" ve spojení s příjmením. Vlastní jména se však používají v zahraničněobchodních vztazích již po kratší známosti. Jestliže Švéd nabídne oslovování křestním jménem, ještě to neznamená posun v osobním sbližování nebo snadnější obchodní jednání. Tykání je ve Švédsku poměrně běžné. Není to však dáno jejich větší familiárností, ale komplikovanými mluvnickými tvary, kterými se vyká. Humor ani příliš přátelské vystupování nejsou při obchodním jednání vhodné.

Sjednaný termín i čas schůzky je nutno přesně dodržet. Disciplinovanost je zde považovaná za samozřejmost, přesnost jako projev schopnosti, výkonnosti a spolehlivosti (například v budoucích dodávkách).

Během obchodního jednání se vždy podává káva s mlékem. Švédové neradi kombinují práci a zábavu, i když dnes jsou i pracovní snídaně, obědy a večeře u nich častější. Během nich se zpravidla hned hovoří o obchodních záležitostech. Pozvání na oběd je většinou pozváním na tzv. dagens, tedy neformální lehký oběd (často pouze sendvič). Na rozdíl od Finska nemusí host pozvání hned opětovat.

Jak se nedostat do úzkých

Při neformálních příležitostech bývají Švédové otevření a bezprostřední. I na soukromé návštěvy choďte včas. Každého Švéda potěšíte lahví dobrého alkoholu, který je kvůli vysokému zdanění drahý. Hostitel pomáhá hostovi z kabátu. Po podání nápoje pronáší přípitek jako první. Nejváženější host by měl na závěr povstat a poděkovat jménem všech pozvaných přípitkem. Při menších oslavách, třeba rodinných, se přiťukává s nejbližšími sousedy u stolu, na ostatní stačí pohlédnout, při větších oslavách či formálnějších akcích si zásadně neťukáme. Připíjení je obřad – nejprve dívání do očí, pak pomalé pití, po dopití pozdvihnutí sklenice a znovu upřený pohled do očí člověka, se kterým nebo na čí počest připíjíme.

Doporučuje se držet ruce nad stolem a sníst vše, co máme na talíři. Oblíbené jsou různé teplé obložené chleby a husté polévky, jako například známá zelná polévka vizkalsoppa. Švédy však živí především moře, proto jsou nejčastěji nabízeny pokrmy z ryb. Typickým švédským nápojem je snapps, podávaný zejména k rybím specialitám. Nepozvané a neohlášené návštěvy nejsou vítané. Mluvit o práci při návštěvě v rodině není zdvořilé. Pokud je to nutné, začněte projednávat služební záležitosti až u kávy či koňaku. Odpovědi typu: „je to zajímavé", „o tom bychom mohli uvažovat" a podobně berte spíš jako zdvořilostní fráze.

> „Tag det lugn" – „jen klidně".

Važte slova a šetřete s gesty. Švédové nesnášejí chlubení a odmítají komplimenty. Neptejte se na soukromé záležitosti. Nepouštějte se do tématu daně, jinak se stanete svědkem nekonečných litanií o tom, jak jsou vysoké a kam vlastně mizejí. Respektujte odlišnosti mezi severskými národy, třeba k Norům a Dánům jsou Švédové poměrně kritičtí. Obecně jsou však národem nábožensky, národnostně a etnicky velmi tolerantním. Není vhodné dávat na odiv svůj majetek. Švédsko má dlouholetou tradici sociálního cítění a robustního sociálního systému. Švédové jsou silní regionální patrioti, proto nevychvalujte jednu část Švédska před jinou. A vyhněte se tématu druhé světové války.

> „Při jednání buďte spíše střízliví a vynechte nadsázku a humor.

Vaši švédští partneři přivítají, když použijete aspoň několik švédských slov. Nejpoužívanějším slovem ve Švédsku je „tack", tedy děkuji, což zčásti spočívá v tom, že nemají výraz pro „prosím". První otázkou pro cizince je „jak se vám líbí Švédsko". Švédové jsou na svou zemi nesmírně hrdí. Často například preferují mnohem dražší švédské výrobky před levnějšími a kvalitativně srovnatelnými výrobky ze zahraničí. V rozhovoru je vhodné ocenit jejich vysoký životní standard, životní styl i jejich kuchyni. Projevem silného národního cítění je také všudypřítomná švédská vlajka. ■

Text: Soňa Gullová
Foto: Shutterstock a archiv autorky

Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

(Nejen) Švédsko včera, dnes a zítra očima Mårtena Runowa

Říká se, že Švédsko před deseti či dvaceti lety není dnešní Švédsko. Proběhlo mnoho změn, ale to platí i pro západní společnost jako celek. Upřímně řečeno, nejsem z těch změn moc nadšený, ale na každé z nich se dá najít něco pozitivního, s čím jako společnost můžeme dále pracovat.

Na začátku roku 2023, u příležitosti střídání předsednictví Radě EU mezi Českem a Švédskem, jsme se spojili s Mårtenem Runowem, zakladatelem a ředitelem švédské mezinárodní společnosti Performia, která působí ve 30 zemích světa v oblasti získávání zaměstnanců. Požádali jsme ho, aby se s námi podělil o své názory na dnešní Švédsko, posuny v oblasti byznysu a podnikání nebo na význam ekonomické aktivity jednotlivce pro celou společnost

Rizika distancingu

V posledních letech zesiluje regulace a všemožné kontroly, a s tím jde ruku v ruce omezování svobod. Mnohé z nich samozřejmě souvisejí s pandemií covidu, ale přijde mi, že některé se za covidové restrikce spíš pohodlně schovávají. Je sice pravda, že v covidové politice šlo Švédsko progresivnější, tolerantní cestou, a díky tomu se vyhnulo mnoha finančním a ekonomickým problémům. Nicméně vedle posílení regulace přispěla pandemie také k tomu, že k sobě máme jako lidé ještě dál než předtím. Princip social distancingu (společenského odstupu) byl během covidu zcela pochopitelný, ale přijde mi, že to mělo obrovský dopad na celou společnost a lidé v tomto „distancingovém módu" zůstávají i nadále. Nebo tak soudím aspoň z toho, co vidím kolem sebe ve firemní praxi ve Švédsku. A nejde jen o práci z domova a stále méně osobních setkání, ale i zdánlivé drobnosti, jako je podávání ruky.

Druhým dechem ale musím dodat, že v posledních měsících vidím u firem nejen ve Švédsku posun zpět k nějakému hybridnímu režimu nebo dokonce k úplnému návratu do kanceláří. To je podle mě správně, protože prací na dálku firmy ztrácejí skupinovou dynamiku. V každém odvětví vznikají ty nejlepší věci, když se lidé sejdou na pracovišti a vytvářejí něco

> „Představa, že budoucí generace spolu budou komunikovat třeba jen písemně přes chat, mi přijde absurdní.

společně. Z mého pohledu je zásadní (nejen) v pracovním procesu komunikovat osobně a napřímo.

Proti tomu ale jde trend postupující digitalizace – který je v podstatě skvělý, ale má své negativní dopady například právě na přímou komunikaci. Z osobní zkušenosti vím, že zavolat někomu telefonicky místo nekonečných konverzací po e-mailu nebo messengeru dnes považují někteří mladí lidé za ofenzivní. Představa, že budoucí generace spolu budou komunikovat třeba jen písemně přes chat, mi přijde absurdní.

Vysoké IQ nestačí

Mladé lidi nemám v úmyslu nijak kritizovat, jak by se mohlo zdát – nakonec vyrůstali v prostředí, které jsme pro ně vytvářeli my sami, naše generace. Dnešní mladá generace je nepochybně vzdělanější a má vyšší inteligenci než ta naše. Potkávám mnoho velmi chytrých mladých lidí, kteří mají vysokou úroveň logického myšlení, umějí přemýšlet v souvislostech, mají skvělou schopnost analýzy i syntézy, a tím pádem umějí propojovat nástroje a systémy. Tento druh inteligence je fantastický zejména pro technické obory, což je v pořádku, pokud si vezmeme, že světová ekonomika stojí na technologických firmách a inovacích.

Na druhou stranu náš vzdělávací systém, ale i my sami v našem průběžném celoživotním vzdělávání nesmíme zapomínat na význam emoční inteligence a jednání s lidmi, které jsou klíčovými složkami úspěchu v podnikání i v životě obecně. Ono totiž vysoké IQ samo o sobě nemusí nutně znamenat, že se danému člověku bude v pracovním a osobním životě dařit. Logická inteligence znamená pokročilou schopnost řešit problémy, ale to samozřejmě nestačí. Někdy je důležitější umět věci zjednodušovat, komunikovat, získávat přátele a efektivně spolupracovat.

Švédsko mělo vždycky pověst inovativní země plné podnikavých lidí. Myslím, že i tohle se v posledních letech, možná dekádách, trochu mění. Dříve se ve Švédsku rozvíjely spíš průmyslové, výrobní podniky – nakonec struktura naší ekonomiky je velmi podobná té české – jako IKEA, Volvo, Skanska a další. Z mého pohledu je jen dobře, že dnešní start-upy vznikají zejména v oblasti služeb, a to zejména v digitální sféře. Některým z nich se podařilo prorazit a staly se z nich vlastně ještě větší podniky než ty tradiční, výrobní. Nejznámějším příkladem je asi Spotify, který zcela proměnil celý hudební průmysl.

Zapojit každého jednotlivce

Zdá se mi, že Švédsko možná trochu upustilo od svého štědrého sociálního systému. Ale jeho negativní důsledky někdy přetrvávají – lidé ve Švédsku si často myslí, že mají přirozený nárok na sociální podporu a další výhody, že je povinností státu se o ně postarat. Tak to možná je v době krize, ale jinak může tento přístup celou společnost snadno přivést do problémů. Proto se celý život řídím principem produktivity – na úrovni firem, jednotlivců i celé společnosti.

V praxi to znamená, že aby fungovala jakákoli skupina – rodina, parta kamarádů, firma či společnost jako celek, musí každý její člen být produktivní, tedy prospěšný pro tuto skupinu, a musí si tuto svou roli a odpovědnost uvědomovat a být za ni náležitě oceňován či odměňován. Pokud tomu tak je, nejsou ve skupině žádní členové, kteří se jen vezou s ostatními a jsou na nich závislí. Je to vlastně jednoduchý princip „něco za něco“. I politici by tak měli lidem neustále opakovat, že každý jedinec může svou prací, svým dílem přispět ke zlepšování společnosti.

> „Pro mě je jedním z nejdůležitějších indikátorů „zdraví společnosti“ míra nezaměstnanosti. A tu mají Česko i Švédsko jednu z nejnižších v EU.

Proto jsem přesvědčen o tom, že nezaměstnanost je jednou z největších hrozeb pro dnešní společnost, a proto je pro mě jedním z nejdůležitějších indikátorů „zdraví společnosti“ míra nezaměstnanosti. A tu mají Česko i Švédsko jednu z nejnižších v EU. Svědčí to o tom, že lidé u nás i u vás mají nějaké produktivní vyžití, díky němuž můžou zlepšit život svůj i lidí okolo. Ale vždycky se dá něco udělat lépe. Například to, že majitelé firem budou svým pracovníkům pravidelně připomínat, jakou pro firmu mají hodnotu, jak jsou pro ni důležití. ■

Text: Mårten Runow
Foto: Shutterstock a archiv Performia

Socha krále Karla XIV. Jana ve Stockholmu

Karel XIV. Jan:
Z milosti rozumu král švédský

Francouzský císař Napoleon I. za svou vládu dosadil nemálo králů z řad své rodiny či generálů. Jen málo nových dynastií přečkalo jeho pád a jen jediná vládne dosud, a to švédská dynastie Bernadottů.

Soudní úředník

Budoucí král severské monarchie se narodil 26. ledna 1763 ve francouzském městě Pau do rodiny soudního úředníka jako Jean-Baptiste Bernadotte. Zpočátku se jeho život ubíral cestou vymezenou rodiči. U otce se stal koncipientem a nakonec získal místo u tamního soudu. Bernadotte však toužil po dobrodružství, a tak se roku 1780 (půl roku po otcově smrti) přihlásil k francouzskému Královskému námořnictvu. Jako námořní pěšák se dostal až k Indickému oceánu, po dosažení hodnosti seržanta však přešel k pozemní armádě. Během své služby v Grenoblu vynikal především avantýrami, které mu vynesly přezdívku „seržant krásné lýtko".

Voják revoluce

Když ve Francii propukla revoluce, důstojnickému čekateli Bernadottovi se velmi rychle podařilo znepřátelit si revoluční kruhy, ač sám byl přesvědčeným republikánem. „Provinil" se tím, že zabránil pokusu revolučních fanatiků o zavraždění velitele pluku. Pro Bernadotta z toho nebyly vyvozeny žádné následky, nicméně když se konečně uprázdnilo místo podporučíka, byl místo něj jmenován „vlastenečtější" kandidát.

Bernadotte pak raději požádal o přeložení k severní armádě. Na rýnské frontě se karta obrátila a on rychle postupoval až k hodnosti divizního generála.

Jeho následné působení na italské frontě pod velením generála Bonaparta

není nijak významné z vojenského hlediska, ale naprosto zásadní z osobního, a to ze dvou důvodů. Zaprvé se totiž v Římě seznámil s Desirée Clary, bývalou snoubenkou svého (výše zmíněného) nadřízeného. Zadruhé proto, že se zde začaly formovat vzájemné antipatie s generálem Bonapartem. Oba vojáci se navzájem považovali za nezodpovědné dobrodruhy.

Po uzavření mírové smlouvy byl Bernadotte poslán jako vyslanec do Vídně, kde však jeho provokace způsobily útok Vídeňanů na ambasádu. Po návratu z Vídně se oženil s Desirée Clary a o rok později se jim narodil syn Oskar.

Idyla netrvala dlouho, neboť záhy znovu vypukla válka s Rakouskem. Bernadottovi se však jako veliteli jedné z rýnských armád příliš nedařilo. Vláda se raději rozhodla využít jeho organizačních schopností a jmenovala ho ministrem války. Jeho radikální názory ale děsily po svržení jakobínů nově ustavené direktory, kteří ho proto odvolali.

Nedlouho poté došlo k dalšímu puči, který vynesl k moci triumvirát konzulů v čele s generálem Napoleonem Bonapartem. Přes dlouhodobě špatné vztahy se však Bonaparte a Bernadotte dohodli na vzájemné spolupráci.

Maršál

Po císařské korunovaci ho Napoleon jmenoval maršálem Francie. Byla to však kontroverzní volba. Bernadotte byl sice kompetentní voják, ale jeho soutěživost přesahovala i měřítka přípustná v armádě prvního císařství. Například jeho role u Slavkova byla rozporuplná. Pravda, sice v klíčové chvíli zasáhl v úsecích, kde se francouzská linie prolamovala, na druhou stranu nedokázal předtím splnit rozkaz od císaře. Čímž se podílel na vzniku situace, kterou pak následně vyřešil.

V bitvě u Auerstädtu prý odmítl přijít na pomoc svému rivalovi Davoutovi, na něhož velmi nebezpečně tlačil hlavní sbor pruské armády.

Zásadní bitvou jeho kariéry se stala bitva u Lübecku, kde Francouzi porazili Prusy a Švédy bránící město. Bernadotte, který vzal do zajetí onu švédskou divizi, se k zajatcům choval nanejvýš rytířsky, a i tím rozhodl o svém budoucím osudu. Jeho vojenskou kariéru pak roku 1810 neslavně ukončila jeho role u Wagramu, kde jemu svěřený saský pomocný sbor utekl a narušil bitevní linii. Po této události Napoleon Bernadotta propustil a byl rozhodnut mu už nikdy nesvěřit velení.

Cesta vzhůru

Ve stejné době zmítala Švédskem nástupnická krize. Král Karel XIII. byl bezdětný a nevypadalo to, že by se situace měla změnit. Bylo jasné, že bude nutné buď přijmout novou dynastii, anebo adoptovat někoho do té současné. Švédové se rozhodli pro druhou možnost a ve snaze potvrdit čerstvý mír s Francií se rozhodli pro někoho z Napoleonova okolí. Volba padla na Bernadotta, jehož švédští vojáci znali od Lübecku a respektovali ho.

Napoleonovi se to ani trochu nelíbilo, raději by jmenoval někoho jiného. Švédové ale byli neoblomní, buď Bernadotte, nebo žádný Francouz. Navíc si kladli další podmínky: budoucí korunní princ se vzdá francouzského občanství a vojenské hodnosti. Císař tedy nakonec využil příležitosti a problematického maršála se zbavil.

Princ Karel Jan

Novopečený následník trůnu však nezapomněl na ponížení od Wagramu a začal přetvářet zahraniční politiku země novým směrem. Inicioval uzavření spojenectví s protinapoleonskou koalicí a zašel ještě dál.

Roku 1812 osobně velel švédskému kontingentu v bitvě u Lipska. Švédové zde významně přispěli k rozvrácení francouzské linie. Na území Francie se už však raději princ Karel Jan, jak se nyní jmenoval, nevydal. Namísto toho táhl proti Dánsku, které bylo loajální k Francii.

Král švédský a norský

V roce 1814 potlačil revoluci v nedávno a na úkor Dánů připojeném Norsku, které se snažilo odtrhnout od Švédska a stát se konstituční monarchií s dánským korunním princem jako vládcem. Bernadottovi však bylo jasné, že s Norskem nelze zacházet jako s obyčejnou provincií. Proto, když roku 1818 nastoupil po smrti Karla XIII., dal se zvlášť korunovat ve Stockholmu králem švédským a v Oslu norským jako Karel XIV. Jan. Obě země tak nadále spojovala pouze osoba panovníka a nikoli jednotná administrativa.

Oblíbený panovník

Jeho vnitřní politika byla konzervativní, jak bylo pro zemi, která se chtěla po Vídeňském kongresu vyhnout intervenci Svaté aliance, nutné, nicméně nesnažil se tolik potlačovat liberální tendence, jak to bylo běžné ve zbytku Evropy. Jako král byl vlastně až překvapivě populární, a zemi se tak vyhnul například revoluční rok 1830. Švédové (ti více) a Norové (ti méně) byli na svého krále hrdí a neměli potřebu se bouřit.

Naprosto zásadní je pak jeho nastavení kurzu zahraniční politiky. Švédsko-Norsko volilo neutrální přístup a nezapojovalo se do evropských mocenských sporů a válek, přitom se však od Evropy neizolovalo ekonomicky.

Král Karel XIV. zemřel v květnu 1844 dva měsíce po svých jedenaosmdesátých narozeninách. Nástupcem se stal jeho syn Oskar I. ■

Text: Vojtěch Hřebík
Foto: Shutterstock

Vojtěch Hřebík je student Právnické fakulty Univerzity Palackého v Olomouci

Smrt tyranům!

Tak zní text údajného tetování na hrudi tohoto krále, kvůli němuž si prý odmítal sundat košili i před osobním lékařem. Toto není nijak potvrzené. Co však potvrzené je, je jeho prohlášení z revolučních časů, že bude bojovat proti všem tyranům, dokud bude živ.

Vzpomínky na laponské putování

Kam zmizeli sobi?

Z okna jedoucího vlaku pozoruji polární krajinu s panoramatem údolí Lapporten v národním parku Abisko. Je začátek března, a tak jsem čekal trochu víc sněhu. Včera večer naše šestičlenná skupinka nastoupila ve Stockholmu do vlaku Norrlandståg, který nás přes noc zaveze do výchozího bodu stezky Kungsleden – horské stanice Abisko. V tamní půjčovně vyfasujeme expediční polární saně neboli pulky. Čeká nás týden lyžařského putování zasněženým Laponskem od jedné horské chaty ke druhé. Těšíme se na zážitky a stáda sobů.

Poprvé nocujeme v přibližně šestnáct kilometrů vzdáleném Abiskojaure. V této první chatce stejně jako i v dalších obdivujeme, jak je ve švédské nátuře hluboce zakořeněná ohleduplnost k ostatním a respekt k přírodě. Neexistuje, že by někdo chatku opustil a neuklidil po sobě, neumyl nádobí nebo nepřipravil dřevo do kamen pro dalšího příchozího. V některých je k dispozici i sauna. Co nás však překvapilo nejvíc, je možnost platit v nich kartou i přesto, že jsme zcela mimo signál mobilní sítě.

Švédské hory jsou pozvolné, mohutné a hlavně velké. A tak se nám okolní krajina před očima během dne mění pomalu. Skutečně velmi pomalu. Druhý den stoupáme k řetězu zamrzlých jezer, po kterých se jede výrazně lépe než po břehu. Na břehu největšího z nich, Alisjávri, jsme po poledni. V dálce na protějším břehu již vidíme stanici Alesjaure, ale dorážíme k ní až za šera po dalších čtyřech hodinách jízdy. Pořád marně vyhlížíme stáda sobů, která jsou na všech pohledech z Laponska.

Třetí den je větrno a mrazivo, ale nádherně slunečno. Před západem slunce jsme u chatky Tjäktja, která nám utkvěla v paměti dvěma zážitky. Jednak francouzskou výpravou, která si připravovala jídlo z přivezených čerstvých surovin, což neskutečně vonělo, a jednak toaletou, kterou představovala dřevěná cedule ve sněhu s nápisem „arctic outdoor toilet".

Čtvrtý den jsme překonali průsmyk Tjäktjapasset ve výšce asi 1100 metrů, pod nímž nás předjelo několik psích spřežení. Po dalších dvou dnech příjemné cesty okolo švédské nejvyšší hory Kebnekaise jsme v horské stanici Kebnekaise fjällstation, kde musíme kvůli vichřici neplánovaně zůstat o den déle. Nacházíme shozené sobí parohy, ale jejich majitelé nám stále unikají.

Sedmý den jsme v cíli naší cesty – vesničce Nikkaluokta, odkud nás další den odváží autobus do Kiruny. Před odletem si ještě stihneme prohlédnout známý ledový hotel v Jukkasjärvi. Při čekání na noční let do Stockholmu pozorujeme slabou polární záři, která se nám jinak celý týden vyhýbala. Stejně jako sobi… ■

Text a foto: Tomáš Rak

Tomáš Rak působil šest let pracovně ve Stockholmu, kde založil v roce 2003 pobočku agentury CzechTrade. Od té doby má ke Švédsku a Skandinávii, kde stále udržuje vazby, velmi vřelý vztah. V současné době vede tým zabývající se financováním zahraničního obchodu v Komerční bance

Søren Kelstrup:

Máme k sobě hodně blízko

„Češi jsou přátelští a pohodoví lidé se smyslem pro humor," říká Søren Kelstrup a dodává, že to je jedna z věcí, které nás spojují. V rozhovoru pro TRADE NEWS bilancuje česko-dánské obchodní vztahy, vyjmenovává perspektivní oblasti spolupráce a popisuje také několik kooperací mezi našimi zeměmi na regionální úrovni.

Søren Kelstrup je dánským velvyslancem v České republice od září 2021. Před svým nástupem na misi v Praze byl velvyslancem mimo jiné v Estonsku, z dalších zahraničních misí jmenujme například post prvního tajemníka a poradce dánské delegace WTO v Ženevě

Propojení se silným sousedem

Dánsko i Česko hraničí s Německem a s největší zemí EU mají své historické zkušenosti. Je dánská ekonomika také tak silně svázána s Německem jako ta česká? A jak je ve vaší zemi Německo vnímáno?
Vzájemné vztahy s naším velkým jižním sousedem jsou velmi dobré a srdečné. Většina Dánů jej i jeho kulturu dobře zná a nahlíží na něj jako na dynamicky se rozvíjející společnost, která má silné kulturní dědictví. Německá společnost stojí na otevřenosti, moderním přístupu a podobných hodnotách, jaké můžete cítit i v Dánsku – naše země si jsou opravdu blízké.

Německo je také jedním z největších a nejvýznamnějších obchodních partnerů Dánska – na tamní trh vyváží více než 10 tisíc dánských podniků. Když to převedeme na pracovní příležitosti, obchod s Německem pomáhá vytvářet úrodnou půdu pro 115 tisíc pracovních míst v naší zemi. Navíc mají dánské firmy na německém trhu velmi silnou pozici. Když se podíváme na import z Německa, primárními artikly, které odtamtud Dánsko dováží, jsou spotřební zboží, potravinářské výrobky, chemikálie, strojírenské výrobky a vozidla. Naopak dánský export do Německa zahrnuje především lékařské a farmaceutické výrobky, různé průmyslové výrobky a potraviny. Vedle toho je Německo naším největším exportním trhem pro energetické technologie. A v neposlední řadě je významnou součástí německo-dánských ekonomických vztahů i cestovní ruch, a to zejména proto, že mnoho Němců tráví svou dovolenou v Dánsku.

V oblasti ochrany životního prostředí je Dánsko hodně inspirativní zemí. Polovinu energetického mixu tvoří OZE

Příležitosti v digitalizaci či zelené transformaci

A jak jsou na tom dánsko-české obchodní vztahy?
Naše země mají v oblasti bilaterálního obchodu a obchodní spolupráce dlouhodobě dobré vztahy. Z hlediska exportu je Dánsko pro Českou republiku 25. nejvýznamnějším obchodním partnerem, a pokud jde o import, je Dánsko na 19. pozici. To je velmi slušné, i vzhledem k tomu, že jsme obě menší země soustředící se na export, které spolu ale nesousedí. Když se na náš vzájemný obchod podíváme blíže, většinu českého exportu do Dánska tvoří léčiva a zdravotnické vybavení, zatímco hlavními kategoriemi zboží, které Česko z Dánska dováží, jsou hračky, různá mechanická a technologická zařízení a zemědělské produkty.

> „Nejprodávanějším elektromobilem v Dánsku v loňském roce byla Škoda Enyaq.

Ve kterých sektorech spatřujete v Dánsku největší příležitosti pro české firmy?
Jen v posledních šesti měsících spolupracovala dánská ambasáda v Praze s českými obchodními delegacemi v nejrůznějších odvětvích, jako například v zemědělství, zdravotnictví a digitalizaci. To vše jsou tedy oblasti, které pro spolupráci českých a dánských firem skýtají jednoznačné příležitosti.

Pokud jde konkrétně o perspektivní obory pro český export do Dánska, rozhodně by tu byla poptávka po produktech a službách, které souvisejí s probíhající zelenou transformací celé naší společnosti. V této souvislosti bych měl určitě zmínit, že Škoda Enyaq byla v loňském roce v Dánsku nejprodávanějším elektromobilem.

Dánské firmy v Česku sázejí na udržitelná řešení

Úspěchy slaví i spolupráce na úrovni jednotlivých regionů. Můžete uvést nějaké konkrétní příklady?
Na konci loňského roku jsem měl tu čest navštívit dánské firmy, které sídlí ve Zlíně a Jihomoravském kraji. Ve Zlíně na konferenci Smart Care pořádané Zlínským krajem a ČVUT představila dánská společnost Guldmann některé ze svých asistenčních technologií v oblasti péče o seniory.

V Jihomoravském kraji jsme pak spolu s dánskou firmou DHI diskutovali se zastupiteli města Brna o projektech v oblasti udržitelnosti a vodohospodářství. V Brně tamní úřady také spolupracují s místní pobočkou dánské společnosti Velux ve snaze snížit emise CO_2 do roku 2030 o 40 procent. Vedle toho jsem v Brně navštívil dánský podnik Kompan, který tam zaměstnává 805 lidí a vyrábí nejrůznější vybavení pro dětská hřiště, ale i pro hřiště určená dospívajícím a dospělým. Společně jsme diskutovali o udržitelných výrobcích, energetice a výzvách pracovního trhu v České republice. A v neposlední řadě jsem v loňském roce měl příležitost zúčastnit se otevření nového špičkového biotechnologického závodu dánské společnosti Chr. Hansen ve Starovicích jižně od Brna.

Jistě jste měl za více než rok ve své funkci možnost trochu blíž poznat i české podnikatele. Čeho si na nich nejvíc ceníte? V čem se podle vás podobají těm dánským a v čem mají odlišný přístup? Jak by se mohli navzájem inspirovat?
Češi jsou přátelští a pohodoví lidé se smyslem pro humor. Tyto vlastnosti jsou nám Dánům velmi sympatické i proto, že se velmi podobají naší kultuře. Takže obecně vzato spolu čeští a dánští podnikatelé vycházejí velmi dobře. Tolik tedy k podobnostem, a pokud jde o rozdíly, někdy mi česká obchodní kultura připadá o něco formálnější než dánské obchodní zvyklosti, protože Češi se v obchodní spolupráci o něco více zaměřují na senioritu, nejrůznější hodnosti a tituly a obecně formální stránku celého procesu.

Ale také zjišťuji, že máte k podnikání pragmatický přístup – a jste rozhodně orientovaní na výsledky a máte rovněž vynikající technické dovednosti. Obdivuji osobnost Tomáše Bati a vnímám, že jeho DNA koluje v žilách mnoha českých podnikatelů. Takže kdo ví, třeba se od Čechů v brzké době opět dočkáme nějaké důmyslné inovace podobné těm, s jakými kdysi přišel právě Tomáš Baťa! Je spousta věcí, kde se můžeme vzájemně inspirovat. ■

Za rozhovor děkuje Daniel Libertin
Foto: archiv S. Kelstrupa a Shutterstock

info+ Dánsko trendy a příležitosti

Dánsko

je jednou z nejlépe hodnocených zemí na světě, pokud jde o digitalizaci veřejného sektoru. Pomocí jediného digitálního klíče můžete bezpečně přistupovat k více než stovce různých veřejných služeb a navíc k různým soukromým službám. Občané tak mohou snadno dělat cokoli, od přihlášení dětí do školky až po placení účtů prostřednictvím privátního bankovnictví. Další silnou stránkou jsou věda a výzkum. Země má v poměru k počtu obyvatel vysoký počet patentů. Většina nových produktů je z oblasti biologických věd, farmacie, biomedicíny, environmentální vědy, potravinářství a zemědělství. Tradiční síla Dánska ve strojírenství se stala základem pro prosperující průmysl robotiky se sídlem v Odense, třetím největším městě země. V městě s 200 tisíci obyvateli existuje více než 120 robotických společností a high-tech robotických a automatizačních společností, dodavatelů a vzdělávacích a výzkumných zařízení, přičemž sektor se neustále vyvíjí.

Global Innovation
Index: 10. místo
(nejlepší postavení v oblasti environmentální výkonnosti – 1. místo)

***Digital** Economy and Society Index: 2. místo*

Fragile States
Index: 175 b.
(4. nejstabilnější země světa)

Bloomberg Innovation
Index: 11.

***Informace** o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/denmark.*

Vstup na trh

Dánská ekonomika je otevřená, protože je součástí jednotného trhu Evropské unie. Vstupu českých firem na dánský trh tedy nebrání žádné administrativní ani legislativní překážky.
Na zdejším trhu lze fungovat samostatně nebo prostřednictvím obchodních partnerů či distributorů. Mít v Dánsku obchodního partnera je výhoda, ale samozřejmě je možné obsluhovat trh přímo.
Ke vstupu na trh lze využít řadu veletržních a výstavních akcí. K nejvýznamnějším patří především veletrh zemědělské techniky Agromek (www.agromek.dk). Dále veletrh HI (Herning Industri, www.hi.industri.dk) a na oblast cestovního ruchu se specializuje veletrh Ferie for Alle (www.ferieforalle.dk/). K významným veletrhům v Kodani a Herningu patří veletrh designu Formland (www.formland.com, koná se každoročně). Z ostatních veletržních aktivit v hlavním městě lze doporučit rovněž účast na Copenhagen International Fashion Fair (www.ciff.dk).

Příležitosti pro české firmy

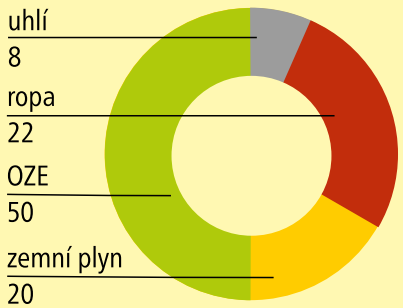
Produkty a služby pro zdravotnictví a life science

Dánsko-švédský klastr Medicon Valley je domovem více než 60 procent skandinávského farmaceutického průmyslu. Sídlí zde devět univerzit přírodovědného zaměření, sedm vědeckých parků, šest tisíc studentů v doktorandských programech (Ph.D.) a také 14 600 vědců. Největším nákupčím zdravotnického vybavení v Dánsku je vláda s 85 procenty celkových nákupů. Provoz státních zdravotnických zařízení a nemocnic řídí pět krajských úřadů. Největší příležitosti v současnosti plynou z nabídky služeb souvisejících s výstavbou nových nemocničních budov. Dánsko postaví šestnáct nových nemocnic, včetně osmi supernemocnic. S rozpočtem 7 miliard dolarů lze očekávat investice do nejlepší lékařské techniky. Potenciální příležitostí je také závazek vlády k právu pacienta na léčbu během tří měsíců (tím, že pacientům nabídne právo vybrat si nemocnici pro léčbu nebo získat soukromou léčbu, pokud je čekací seznam příliš dlouhý). Toto „uvolnění" léčby pacientů může podpořit soukromou zdravotnickou praxi.

Obnovitelné zdroje energie

Od roku 1997 do roku 2013 bylo Dánsko čistým vývozcem energie. Ministerstvo pro klima, energetiku a veřejné služby očekává, že země zůstane vývozcem plynu do roku 2050, kdy moratorium na těžbu ropy a zemního plynu povede k zastavení produkce.

Energetický mix v %



Dánský energetický mix nezahrnuje jaderné zdroje, neboť elektrárna Barsebäck (výstavba od r. 1969), která byla zprovozněna v roce 1975, byla postupně odstavována, a to reaktor 1 k 30. listopadu 1999, reaktor 2 pak 31. května 2005.

info+Dánsko trendy a příležitosti

V současné době je čistým dovozcem plynu kvůli renovaci hlavního pole Tyra v Severním moři, která by měla být dokončena v zimě 2023 až 2024.
Díky plochému terénu a blízkosti moře jsou zde výkonné větrné zdroje. Klima a hydrologie umožňují vysoké výnosy biomasy ze zemědělství, i když samotná půda je vzácná vzhledem k malé rozloze země a relativně hustému zalidnění.
Mezi oblasti s největším potenciálem patří efektivnější konvenční vozidla a plug-in hybridní vozidla, rozvoj přenosové sítě, která musí být posílena, aby vyhovovala potřebám budoucích pobřežních větrných elektráren. Stavební povolení pro nové nadzemní vedení může být obtížné získat kvůli odporu místních komunit. Alternativou jsou podzemní a podmořské kabely.
Další příležitost spočívá v technologiích zachytávání, využití a ukládání uhlíku (CCUS). V roce 2021 dánská vláda souhlasila s přidělením 2,2 miliardy dolarů na rozvoj těchto projektů.
V témže roce rozhodla naplánovat dva energetické ostrovy. Ty znamenají začátek nové éry pro výrobu energie z pobřežního větru, jejímž cílem je vytvořit dodávky zelené energie pro dánské a zahraniční elektrické sítě. Pobřežní větrné turbíny kolem ostrovů budou schopny dodávat zelenou elektřinu s kapacitou pro napájení nejméně pěti milionů domácností. Plán počítá se zřízením umělého ostrova v Severním moři, který bude sloužit jako uzel pro pobřežní větrné farmy dodávající 3 GW energie s dlouhodobým potenciálem expanze 10 GW.

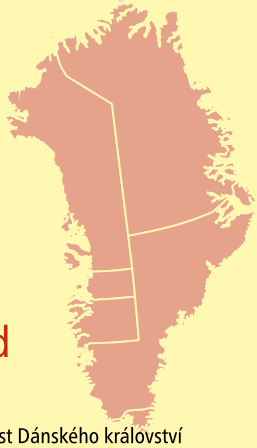
Digitální služby a technologie

Největším spotřebitelem IT služeb je veřejný sektor, na nějž připadá 25–30 procent celkových výdajů. Finanční sektor činí 15 procent, zpracovatelský průmysl 15 procent, maloobchod a velkoobchod 10 procent a ostatní sektory zbývajících 30–35 procent. Podle oborových analytiků je ústředním bodem při investování do IT mobilita, zatímco dalšími hlavními prioritami osob s rozhodovací pravomocí jsou kybernetická bezpečnost, přizpůsobení podnikových IT, sjednocená komunikace, architektura IT, business intelligence a outsourcing. Zelené IT je také rostoucí trh.
Odborníci z oboru předpokládají v nadcházejících letech značné investice do IT ve finančním sektoru a ve zdravotnictví.
Další rostoucí oblastí je konsolidace a outsourcing datových center. Rostoucí poptávka po ekologizaci vyžaduje efektivní dodavatele datových center. Některé firmy v dánském sektoru zelených IT používají holistický přístup a požadují provoz datových center kombinovaných například s opětovným využitím přebytečného tepla. Outsourcing IT služeb společnostmi v Dánsku bude nadále růst jako nástroj pro úsporu nákladů.
Očekává se, že dánské firmy během nadcházejících 18 měsíců navýší své rozpočty na kybernetickou bezpečnost o 25 procent, zatímco dánská vláda měla pro tyto účely vyčleněno 226 milionů dolarů k užití do roku 2023.

Pro rok 2023 se předpokládá zpomalení růstu HDP na 0,1 %. Vysoká inflace a klesající ceny nemovitostí naruší kupní sílu domácností.

Zdroje:
Global Innovation Index 2022, WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví, Wikipedia,
Digital Economy and Society Index (DESI) 2022, Evropská komise, Fragile States Index 2022, The Fund for Peace,
Bloomberg Innovation Index 2021, Bloomberg, Danmarks Nationalbank, Ministerstvo zahraničních věcí Dánska,
Invest in Denmark, Denmark's Export & Investent Fund, Financial Times, International Renewable Energy Agency 2021

Je i jiné Dánsko



Kalaallit Nunaat/ Grønland
(Grónsko)

Grónsko je součást Dánského království s širokou autonomií, vlastním parlamentem a vládou. Hlavním městem je Nuuk. Geograficky je součástí Severní Ameriky, ale historicky, politicky a ekonomicky se jedná o zemi propojenou s Evropou. Dánsko získalo ostrov kielským mírem (1814) a spolu s ním se stalo součástí Evropského společenství. Z něho však na základě výsledků referenda vystoupilo (1985), ale podrželo si statut jeho zámořského teritoria a výhodu celní unie. Atraktivní je hospodářsky využívané nerostné bohatství ostrova, a to kryolit, galenit, uran a uhlí. Ve výlučné ekonomické zóně kolem pobřeží se předpokládají zásoby ropy a plynu. Českou stopou v Grónsku je město Ilulissat. které bylo jako jedna ze tří obchodních osad založeno potomkem českých přistěhovalců Jakubem Severinem v roce 1741 pod jménem Jakobshaven.

Føroyar/ Færøern
(Faerské ostrovy)

Souostroví je tvořeno 18 ostrovy, 11 ostrůvky a 779 malými skalnatými ostrůvky.
Součástí Dánska bylo od roku 1380, a to v rámci norsko-dánské unie. Zůstalo mu i po odtržení Norska v roce 1814. Od roku 1940 do roku 1945 bylo obsazeno Velkou Británií.
Od roku 1948 disponují Faerské ostrovy poměrně rozsáhlou autonomií s vlastním parlamentem, vládou a měnou (při souběžné platnosti dánské koruny).
Souostroví není součástí Evropské unie.
Nejdůležitějším odvětvím na ostrovech je rybářství, které představuje celých 97 % exportu. Ročně faerští rybáři uloví přes 600 tisíc tun ryb.

Petr Chmurovský:

Dánské tlačítko „pyt" by se nám mnohdy taky hodilo

Petra Chmurovského přivedly do Dánska jeho koníčky – sport a cestování. Proto po absolvování FTVS UK využil příležitosti rozšířit si vzdělání studiem oboru byznys a management v této nejmenší severské zemi a poznat, jak se tu žije. Dnes v Dánsku působí jako učitel na Evropské škole v Kodani. Jaké jsou jeho zkušenosti, prozradil exkluzivně pro TRADE NEWS.

Petr Chmurovský
Absolvent FTVS UK v Praze a bakalářského studia byznys a management v Dánsku, kde již osm let žije a pracuje. Učí na European School Copenhagen

Co vás vedlo k rozhodnutí usadit se v Dánsku dlouhodobě?
Náklady na život tam sice patří k nejvyšším v Evropě, ale dánský stát poskytuje studentům z členských zemí EU stipendia a pro absolventy, kteří se rozhodnou zůstat, státní podporu v nezaměstnanosti ve výši 10 tisíc dánských korun (cca 35 tisíc korun) měsíčně po dobu tři čtvrtě roku. Tato částka pokryje jejímu příjemci skromnější životní standard. Souběžně s hledáním práce jsem čas využil na zdokonalování dánštiny, různé stáže a aktivity ve start-upech.

Vadilo, že jste neuměl dánsky?
Ve většině oborů probíhá výuka v angličtině a Dánové spolu s dalšími severskými národy vykazují nejlepší znalost angličtiny mezi zeměmi, v nichž není mateřským jazykem.

Jakou roli hraje znalost dánštiny v integraci cizinců na pracovním trhu?
V IT oborech a v nadnárodních společnostech se sice mluví anglicky, ale obecně je na pracovním trhu dánština nutnost. Pro Čechy je obtížná zejména výslovnost a nějakou dobu trvá, než jazyk ovládnete. Přes veškerou vstřícnost dánské společnosti k cizincům však nebyla cesta k práci v mém oboru snadná.

Nakonec se vám poštěstilo najít práci ve vašem původním oboru – ve školství. Jako absolvent všech stupňů vzdělávání v Česku a Dánsku dokážete porovnat oba systémy. V čem vidíte největší rozdíly?
Vnímám ve výuce velké odlišnosti, i když v Česku se za poslední léta mnohé změnilo k lepšímu. Dánský systém je postaven na projektové výuce, v níž se preferuje aplikace teorie do praxe. Kdežto u nás se sice probere větší objem učiva, ale menší nároky se kladou na to, jak žáci a studenti dokáží nabyté znalosti prakticky využít. Dalším podstatným rozdílem je přístup k žákům. V českém systému jsem cítil snahu spíš studenty nachytat při neznalosti, což u nich zbytečně vyvolává stres. V Dánsku slouží výsledky testů jako orientace pro pedagogy, na co se ve výuce víc zaměřit. Tady panuje mezi učitelem jako průvodcem v procesu vzdělávání a žákem pozitivní vztah, postavený na kooperaci a znalosti rodinného prostředí žáka a na jeho psychické pohodě.

Hygge a pyt

Dánové poměrně často užívají slovo „hygge". Když se zeptáte, co znamená, odpovědí, že nejde přeložit. Setkal jste se s ním?
Setkal. Dánové říkají „hygge" skoro o všem. V doslovném překladu jde o čas strávený s rodinou u krbu s hrnkem teplého kakaa. Každý si to slovo však překládá po svém. V podstatě vyjadřuje příjemně strávený čas v milé společnosti a útulném prostředí. Dánové jsou na tento tradiční přístup k okolí velmi pyšní.

Obyvatelé Dánska dlouhodobě patří mezi nejšťastnější národy na světě. Mimo jiné i díky tradici „pyt“, což je schopnost smířit se s tím, co nemohu ovlivnit. Této dovednosti se tam děti učí již od raného věku. Není to jen fasáda zdánlivé pohody?
Není. „Pyt medet“ se běžně v konverzaci používá a znamená: „co bylo, bylo…“ nebo „neřeš to!“ a podobně. Je to takový rituál, který Dány provází od dětství po celý život. Projevují ho verbálně i prakticky. Dokonce manželé nebo děti ve škole dostávají drobné zařízení s tlačítkem nadepsaným „pyt“, a když hrozí konflikt, jeden z jeho aktérů ho zmáčkne, a vyšle tak signál „nech to plavat“.

Ve firmách někdy slýcháme, že je mladá generace méně zodpovědná a vytrvalá než ty předchozí. Máte podobnou zkušenost se svými žáky?
Z vlastní pedagogické praxe to nemohu potvrdit. Bude to případ od případu. Zato vnímám, že míra zájmu a odpovědnosti studentů úzce souvisí s atraktivitou a smysluplností zadaných projektů. ■

ANKETA

Studentům Petra Chmurovského z prvního ročníku středoškolského studia Evropské školy v Kodani jsme položili dvě otázky:

1. Co víte o Češích a/nebo o České republice?
2. Byli jste někdy v Česku? Co se vám tam nejvíc líbilo?

Maria

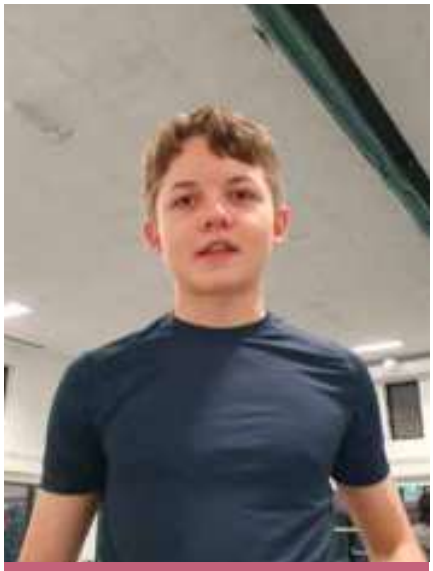
1 O zemi jako takové toho moc nevím, ale vím, že leží ve středu Evropy. Taky vím, že odtamtud pochází náš učitel tělocviku.

2 Ne, ale moc ráda bych se tam podívala!

Filip

1 Vím, že hlavní město Česka je Praha. Země je známá svými historickými památkami. Vím to, protože je součástí EU, NATO a OSN.

2 Ne, ale chci se tam podívat a myslím, že příští rok pojedu.



Viggo

1 Hlavním městem je Praha. Leží ve východní Evropě. Pije se tam hodně piva. Je součástí EU. Bývalá země sovětského bloku. Taky je součástí NATO.

2 Ano, byl jsem v Praze. Je to nádherné město s mnoha historickými památkami.

Dvoustranu připravila Věra Vortelová
Foto: Petr Chmurovský

Pokud chcete na své dánské obchodní partnery udělat dojem, překvapte je svou znalostí dánských reálií

Dánové neradi riskují
S asertivitou daleko nedojdete

Jako podnikatelé jsou Dánové spíše konzervativní a formální. Vystupují většinou velmi seriózně a zaujmou vás i svou pracovitostí. Až na výjimky jim není vlastní agresivita, jsou spíše opatrní a neradi riskují. Nemají rádi asertivní jednání svých partnerů, urazí je i přílišné sebevědomí či nadřazené vystupování.

Výkonní obchodníci

Bývají důslední ve sledování svých podnikatelských záměrů, na druhé straně jsou nakloněni kompromisním řešením situací a za úspěšné považují takové jednání, s jehož výsledkem jsou spokojeny obě strany. Vysoce konkurenční prostředí vede dánské podniky k nutnosti velmi racionálně hospodařit se všemi zdroji – přírodními, finančními, ale i s časem. Tato racionálnost se odráží i ve způsobu, jakým dánští manažeři vedou obchodní jednání, ať v osobním či písemném styku, ale také až v úzkostlivém dodržování a plnění sjednaných závazků a termínů včetně vyžadování včasného příchodu na schůzku.

Dánský partner vždy očekává, že jednání bude zahájeno přesně ve stanovenou dobu. Pozdní příchod je považován za velmi nezdvořilý. Předčasný příchod je chápán jako projev nervozity a nedočkavosti. Podle této zdánlivé „formálnosti" hodnotí Dánové u svého protějšku i schopnost dodržet slovo a splnit přijaté závazky. Při vlastním jednání je úvodní společenský rozhovor omezen na minimum. Převládá zde tendence „jít přímo k věci" bez zdvořilostní konverzace. Schůzky nepřerušujte telefonáty či vyřizováním jiných záležitostí.

> „Dochvilností jsou Dánové posedlí.

Připravte se na věcnou a přímou diskuzi. K projednávání otázek přistupují jednotlivě a poté, co se vyjádří obě strany, dojde k uzavření tématu dohodou či k přesunutí otázky na příští jednání. Jednání jsou vedena systematicky a rychle, trvají maximálně hodinu. Dánové sice nesnáší plýtvání časem, ale jedná-li se o řešení důležitých problémů, jsou velmi důkladní a trpěliví.

> „Neuchylujte se k tvrdým obchodním praktikám, ty Dány přímo iritují.

S konečným výsledkem jednání nebo stanoviskem k němu si dávají dánští podnikatelé načas. Vyznačují se většinou určitou obezřetností, neradi riskují a dodržují zákony. Preferují dlouhodobé obchodní vazby, a proto si partnera před uzavřením obchodu důkladně prověřují. O výhodnosti obchodu je lze rychle přesvědčit jen za předpokladu, že zboží je odpovídající kvality a za rozumnou cenu.

O ceně se nesmlouvá

Cenu je nutno již do nabídky vypočítat přesně a v průběhu jednání na ní trvat a musí odpovídat kvalitě výrobku. Díky vysoké životní úrovni je pro nás Dánsko dobrým spotřebitelským trhem. Dánští obchodníci si toho jsou vědomi a od importovaných výrobků vždy očekávají nejvyšší kvalitu schopnou konkurovat nejen místnímu zboží.

Svoje výrobky Dánům nevnucujte a hlavně o nich poskytujte jen pravdivé informace. Bude-li mít totiž dánský partner podezření, že nemluvíte pravdu, zničíte tím obchodní vztah dříve, než stačil začít. Předložené nabídky musí být vypracovány přesně a velmi pečlivě i po formální stránce, neboť jsou vizitkou profesionality a dánští partneři se snaží uzavírat obchody se skutečnými odborníky. Jsou schopni odstoupit od dalšího jednání jen kvůli neodborně (či nevhodně) předložené nabídce, i když vědí z minulých zkušeností či předchozí prezentace, že nabízíte pro ně cenný produkt. Neuchylujte se k tvrdým obchodním praktikám, ty Dány přímo iritují.

Dánští podnikatelé vždycky dodrží dané slovo a stejný přístup očekávají i od svých partnerů. Nesplnění slibu, nevyřízení korespondence, nevyjádření se k předloženému návrhu, ale i nepřesnost či nedochvilnost mohou velmi nepříznivě působit na vývoj dalších obchodních vztahů.

Závazná je i ústní dohoda. Sliby a ústní dohody jsou pro Dány „svaté" a ještě důsledněji postupují při jejich vymáhání. Za velmi neseriózní se považují i kroky spojené se snahou znovu se vrátit k již projednaným otázkám, stvrzeným dohodou obou stran.

Jednání se zahraničními firmami se vedou většinou v angličtině. Není-li mateřským jazykem aspoň některé ze stran, je důležité shrnout klíčové body a přesvědčit se, zda byly správně pochopeny. S většími podniky je možné vést jednání také v němčině. Příslušníci mladé generace nezřídka ovládají i několik evropských jazyků.

Podání ruky neodbuďte

Dánská vstřícnost se projevuje i ve stylu podání ruky, při kterém se Dánové dívají partnerovi do očí a mají pevný stisk. Vizitky jsou nejčastěji v angličtině, popřípadě v dánské verzi na jedné a v anglické nebo německé verzi na straně druhé. Na vizitkách bývají uvedeny (kromě jména a příjmení) podnikové funkce, název a adresa firmy a spojení. Akademické tituly a vědecké hodnosti se neuvádějí.

Při prvním setkání se od českého obchodníka očekává většinou konzervativní tmavý oblek s kravatou a tmavé kožené boty. Při dalších schůzkách je možné se už obléci méně formálně, ale elegantně.

> „Dánové mají smysl pro humor a umějí jej ocenit.

> „Dánští obchodníci drží dané slovo a závazná je i ústní dohoda.

Dánové se sami obvykle nechválí

Dánové patří spíš k nekontaktní kultuře – kromě podání rukou při pozdravu k žádným jiným fyzickým kontaktům nedochází. Od obchodního partnera udržují asi metrovou vzdálenost, hovoří klidně a negestikulují. Jednají s každým jako rovný s rovným. Jsou velmi citliví na suverénní vystupování partnera a formulují střízlivě. I když vystupují skromně a sami sebe nikdy nechválí, jsou hrdí na svou zemi i na její úspěchy. A nepřehánějte to s dárky, výměna obchodních darů není v Dánsku zvykem.

Hierarchie v dánských firmách neodpovídá schématům obvyklým ve střední Evropě. Stane-li se, že náš jednatel bude jednat se zástupcem firmy z nižšího stupně v hierarchii podniku, nelze to chápat jako vyjádření neúcty či nezájmu.

Kávu neodmítejte a na pracovním obědě nepřejte „dobrou chuť"

V průběhu obchodního jednání se obvykle podává káva. Pozvání na pracovní oběd přichází zřídka. Typický dánský oběd se skládá ze dvou až tří obložených chlebů, tzv. smorrebrod, které se jedí příborem, piva nebo nealka. Nezačíná se přáním „dobrou chuť". Při společenských příležitostech jsou Dánové většinou příjemnými společníky, mají smysl pro humor a umějí ho ocenit u svých partnerů.

A rada na závěr? Stejně jako u jiných severských národů jsou Dánové citliví na to, když si je někdo plete s Nory či Švédy. Oprašte tedy dánské reálie, uděláte dobrý dojem. ■

Text: Soňa Gullová
Foto: Shutterstock
Ing. Soňa Gullová, Ph.D., Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

Finsko: Šťastná země

Finsko (spolu se Švédskem) bylo označeno za evropského lídra v oblasti inovací s výkonem téměř 136 procent průměru EU. Země vyniká díky silným stránkám, jako je spolupráce mezi malými a středními podniky, celoživotní vzdělávání či odborná publikační činnost veřejného a soukromého sektoru. Výkonnost ekonomiky se zvyšuje tempem vyšším než v EU jako celku a ve srovnání s blokem produkuje také vyšší příjem na hlavu.

Pohled na hlavní město Helsinky. S okolními městy tvoří Velké Helsinky aglomeraci, kde žije jedna čtvrtina obyvatelstva a je tvořena jedna třetina HDP

Historie propsaná do současnosti

Finsko pro nás není blízkým zahraničím, přesto je v globalizovaném světě téměř za rohem. Nespojují nás s ním konflikty ani naděje v historii. V čase, kdy český panovník již měl na hlavě dědičnou královskou korunu (1212), Finsko teprve čekal příchod II. křížové výpravy (1259), která měla završit christianizaci země. Ta však stále ještě měla daleko k institucionalizované státnosti. Byla lákavá pro mocenské zájmy Dánska, Švédska i Novgorodského knížectví.

Přelom 13. a 14. století byl ve znamení přetahované mezi Švédy a Rusy o zdejší území. Toto potýkání trvalo s přestávkami až do 19. století. V době, kdy se v českých zemích pevně zabydluje habsburská dynastie jako panovnický rod (od 1526), panuje ve Švédsku Gustav Vasa, který otevírá do finské provincie cestu reformaci a Finům se dostává prvního slabikáře.

Třicetiletá válka přinesla středoevropskému regionu dlouhodobé strádání, na kterém se podílely armády všech znesvářených stran. Přinesla však také první kontakty s Finy, neboť jejich vojáci v řadách švédských oddílů participovali na dobytí Prahy. Zatímco se střední Evropa vzpamatovávala z válečného běsnění, na severovýchodě gradovala agresivita Ruska ve snaze využít slábnoucího švédského mocenského postavení a získat území finské provincie, aby jej roku 1742 celé okupovalo a následně připojilo k ruské říši (1808) jako velknížectví s rozsáhlou autonomií.

Od velknížectví k Finské republice

Pro Finsko to vlastně znamenalo první formu státnosti, byť omezené, avšak s řadou atributů ji potvrzujících, včetně zavedení vlastní měny – finské marky. Rusové nejdříve kladli důraz na eliminaci švédského vlivu, takže rozhodující místa ve správě byla obsazena Finy a byl upřednostněn finský jazyk. Teprve roku 1863 došlo k zrovnoprávnění finského a švédského jazyka, čímž byla země kodifikována jako bilingvní, což trvá dodnes. Podařilo se také dosáhnout některých společenskopolitických úspěchů, z nichž nejvýznamnějším se jeví volební právo žen (1906), které zde získaly jako v první evropské zemi.

Pod vlivem pádu carismu v Rusku vyhlásilo Finsko 6. prosince 1917 samostatnost. Ale i sem zasáhl vliv bolševické revoluce. Důsledkem byla bratrovražedná občanská válka rudých s bílými, kteří nakonec dosáhli pod vedením Carla Gustafa Emila Mannerheima za vydatné německé pomoci vítězství. V roce 1919 byla přijata ústava Finské republiky.

Pokojný rozvoj Finské republiky byl násilně přerušen v roce 1939, kdy Finsko odmítlo postoupit část svého území Sovětskému svazu, který si tak chtěl vytvořit sanitární kordon ze západního směru. Finské odmítnutí mělo stejné následky jako ukrajinské odmítnutí vazalství vůči současnému Rusku, tedy invazi. Země několik měsíců vzdorovala mnohonásobné přesile, ale v únoru 1940 byla nucena podepsat mírovou dohodu, která stvrzovala ztrátu části území ve prospěch agresora.

V roce 1941 Finsko využilo německého útoku na Sovětský svaz a po jeho boku se mu podařilo dobýt zpět ztracená území. Na rozdíl od jiných zemí, které se zúčastnily válečných operací na straně Německa, bylo Finsko nadále zemí s demokratickým systémem a bez protižidovských zákonů.

Po válečném přelomu, který způsobila německá porážka u Stalingradu, se Finové od svého spojence odpoutali, v roce 1944 se Sovětským svazem podepsali příměří a v laponské válce se jali čistit finské území od německých jednotek. To je však po skončení války

neušetřilo postavení poražené země. Desátého února 1947 byla v Paříži uzavřena mírová smlouva mezi spojenými a přidruženými mocnostmi a Finskem, která trestala Finsko jakožto spojence nacistického Německa kromě jiného ztrátou území, omezením svrchovanosti a také reparacemi. To vše ve prospěch jediného adresáta – Sovětského svazu.

Finlandizace

V únoru 1948 bylo Finsko ve stejném bodu zlomu jako Československo. Stalin mu však 23. února nabídl smlouvu o přátelství, spolupráci a vzájemné pomoci, a zemi se tak otevřela cesta k finlandizaci.

Ta sice znamenala různé formy sovětských zásahů do finské politiky, včetně omezování angažovanosti v mezinárodních organizacích (do OSN bylo Finsko přijato až v roce 1955 poté, kdy jeho přijetí přestali Sověti blokovat), ale zemi zůstaly otevřené dveře na Západ i k západní hospodářské pomoci a spolupráci a také výhodné obchodní vztahy s Moskvou. To spolu s politikou neutrality a silným postavením prezidenta v politickém systému vedlo k desetiletím stability. Měnila se i hospodářská struktura snižováním zaměstnanosti v zemědělství, na kterou měla vliv rostoucí industrializace a odčerpávání pracovní síly průmyslem. V roce 1961 dosahovalo HDP dvojnásobku v porovnání s rokem 1938. Rostla životní úroveň a země bohatla, takže mohla po vzoru ostatních severských zemí začít vytvářet robustní sociální systém.

Konference o bezpečnosti a spolupráci v Evropě a cesta od neutrality do NATO

Finlandizace je pevně spjata se jménem Urho Kaleva Kekkonen. Ve vrcholné politice začínal jako předseda parlamentu, následně působil ve funkci premiéra, aby svou politickou kariéru završil v letech 1956 až 1981 jako prezident republiky. Za jeho prezidentského mandátu se stalo Finsko hostitelskou zemí Konference o bezpečnosti a spolupráci v Evropě, která zde vyvrcholila v roce 1975 podpisem závěrečného aktu. Ten obsahuje i článek 7, který se stal oporou pro aktivity lidskoprávních organizací zvláště v tehdejším východním bloku a měl zásadní vliv na vznik Charty 77 v Československu, a jeho význam se tak propsal až do listopadu 1989.

Tato příležitost Finsku stvrdila postavení respektované neutrality, která jí v bipolárním světě zajišťovala bezpečnostní stabilitu, a země neměla zájem stát se hraničním státem Západu s hranicí systémů dlouhou 1340 kilometrů. A neměla zájem na tom nic měnit ani po rozpadu Sovětského svazu až do druhé dekády tohoto století, kdy pod vlivem rostoucích velmocenských ambicí Ruska začala pracovat na zajištění své bezpečnosti. Tyto snahy vyvrcholily v minulém roce po ruské invazi na Ukrajinu přihláškou ke vstupu do NATO.

Již v roce 1996 bylo mezi ministerstvy obrany České republiky a Finska podepsáno memorandum o spolupráci, které bylo v roce 2018 aktivováno a možnosti průmyslové spolupráce byly posíleny společným memorandem Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu a Asociace finského obranného a leteckého průmyslu. Finsko projevuje zájem o mezinárodní spolupráci při vytváření konsorcií pro řešení výzkumných a vývojových projektů kofinancovatelných z Evropského obranného fondu.

Konec finlandizace a budoucnost sociálního státu

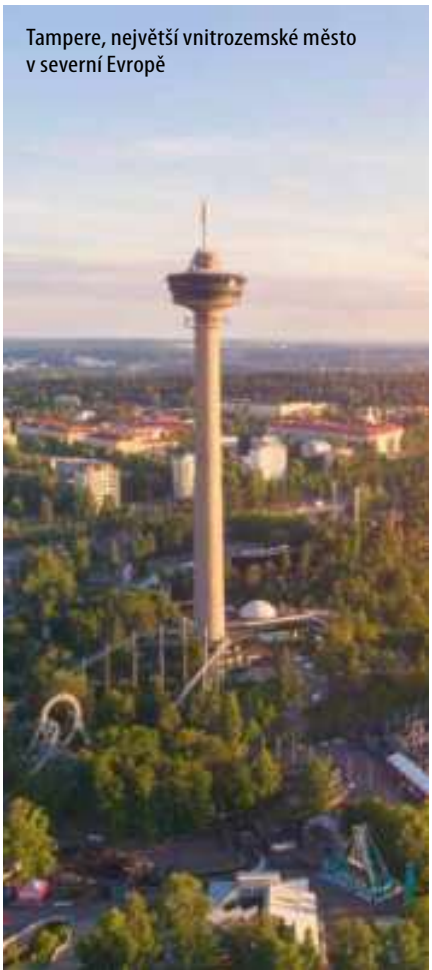
Osmdesátá léta minulého století byla ve znamení stále rostoucí životní úrovně, masivního přerozdělování zdrojů do sektoru vzdělávání, zdravotnictví, sociálních služeb, kultury, ale také do veřejných investic. Nenasytný východní trh zajišťoval příliv potřebných prostředků pro financování sociálního státu, kterému bylo ještě ulehčeno minimální nezaměstnaností.

Rozpad Sovětského svazu v roce 1991 znamenal pro Finsko tvrdé probuzení. Vysoce absorpční východní trh se rozpadl a k realizaci zboží na západních trzích chyběly potřebné kanály a také konkurenceschopné parametry. Ekonomiku tížila nízká produktivita. Výpadek příjmů otřásl sociálně košatým státem i kapitálovým trhem, finská marka devalvovala, nezaměstnanost v nejkritičtějších okamžicích dosahovala až 28 %.

V průběhu první poloviny devadesátých let se hospodářství postupně vzpamatovávalo z propadu, restrukturalizoval se průmysl a změna byla završena v roce 1995 přijetím do Evropské unie. Pokračováním stabilizačního trendu bylo přijetí eura v roce 2002, čímž se Finsko stalo jedinou severskou zemí s evropskou měnou. Souběžně se snižovala i nezaměstnanost až po současnou úroveň, která je lehce nad průměrem EU. Po propadu devadesátých let stoupala i produktivita, která dosáhla zhruba úrovně 90 % USA, dále však nevykazuje tendenci k růstu stejně jako HDP a zůstává 10 % pod úrovní ostatních severských států.

Pro rok 2023 je prognóza poklesu HDP o 0,2 % s perspektivou návratu k růstu v roce 2024 o 1,4 %. Za tendencí k poklesu stojí především ruská agrese na Ukrajině a s ní související hospodářské sankce i odvetná opatření ruské strany, a to nejen přímo vůči Finsku, ale i ve vztahu k celému evropskému trhu, na němž je finský export dvoutřetinově závislý.

Míra dluhu veřejných rozpočtů se v tomto roce sníží na 71,1 %, ale pro rok 2024 je predikován na 75 % v důsledku nejrychleji stárnoucí populace v Evropě.



Tampere, největší vnitrozemské město v severní Evropě

…Finsko je nejstabilnější a nejméně zkorumpovanou zemí na světě, první v řádné správě věcí veřejných i v politické a občanské svobodě. Je na druhém místě ve svobodě tisku, v rovnosti pohlaví. Na třetím v právech dětí a na čtvrtém ve vzdělávání. Je na prvním místě indexu udržitelného rozvoje a indexu rovnováhy mezi pracovním a soukromým životem a na třetím místě v indexu sociální spravedlnosti v Evropské unii.

World Happiness Report, 2022

Další zátěží pro ekonomiku země je nutnost urychlit restrukturalizaci energetiky, která v „zelenání" zaostává za ostatními severskými státy a vyrovnává se s dopady odstřižení od ruských zdrojů v důsledku války. Na výdajové stránce rozpočtu se bude podepisovat i realizace ambiciózního programu zvyšování obranyschopnosti, kde lze očekávat v důsledku válečného konfliktu jeho akceleraci. Pro stabilizaci je nutné zvýšit růst produktivity, uskutečnit přesuny ekonomických zdrojů ze stagnujících do rostoucích sektorů a naplňovat ambiciózní plány v energetice a cirkulární ekonomice. Klíčem k úspěšné transformaci sociálního státu směrem k udržitelné budoucnosti je nalezení rovnováhy mezi průmyslem (udržitelným), výzkumem (přidaná hodnota) a službami.

Fenomén Nokia a inovativní technologie

Kdo chtěl být na počátku milénia v byznysu brán alespoň trochu vážně, tomu musel z kapsy na jednací stůl vyklouznout ikonický (téměř nezničitelný) telefon Nokia 3310.

Než se společnost Nokia stala telekomunikačním fenoménem, muselo mnoho vln narazit na pobřeží Finského zálivu. Byla založena v roce 1865 jako papírna, později přibyla gumárenská výroba a teprve sto let po svém založení rozšířila své portfolio do oblasti telekomunikací. V devadesátých letech si nenechala ujet zrychlující se vlak mobilních technologií, což z ní udělalo téměř symbol inovačního premianta. V roce 2000 tvořila 4 % HDP Finska, 70 % kapitálu na burze cenných papírů, 43 % podnikového výzkumu a vývoje, 21 % exportu a 14 % výnosů z příjmové daně právnických osob. V roce 2006 měla obrat vyšší, než byl finský státní rozpočet. Zaměstnávala více než sto tisíc pracovníků, nehledě na řady dalších u subdodavatelských firem. S trochou zjednodušení se dá říci, že růst a prosperita Nokie byly synonymem pro růst a prosperitu Finska.

Cesta k tomuto postavení nebyla jednoduchá. Dvě desetiletí elektrotechnická divize žila z finanční podpory ostatních částí konglomerátu a další čas byl potřeba k angažování schopných vývojářů nezbytných pro vybudování pozice světového výrobce. Jen zlomek tohoto času a řada nekompetentních výkonů na pozicích s rozhodovací pravomocí byly potřebné k pádu. Následovalo zmenšování, zeštíhlování, propouštění. Dopad zasáhl celou finskou ekonomiku.

Pád giganta provázený mnoha negativními následky má však nejméně dva benefity. Ten první je významný pro naši zemi ve formě ponaučení. Podobným motorem ekonomiky, jakým byla pro Finsko Nokia, je pro Českou republiku automobilový průmysl, který za rok 2021 vykázal tržby 1,1 bilionu korun (příjmy státního rozpočtu za stejné období činily 1,6 bilionu), podíl na HDP byl 10 % a podíl na investicích výzkumu a vývoje 30 %.

Ten druhý měl a stále má význam pro samotné Finsko. Naráz byly totiž k dispozici zástupy volných inženýrů a vývojářů, což akcelerovalo rozvoj celého segmentu ICT, kde zásadními oblastmi v tomto desetiletí je vývoj softwaru, který má ambici stát se největším exportním produktem, kybernetická bezpečnost, umělá inteligence a technologie 5G. Významnou pozici má země v ekologických inovacích s cílem být do roku 2035 uhlíkově neutrální. Pozornost zaměřuje také na IT řešení pro zdravotnictví, zvláště v diagnostice, laboratorních službách, telemedicíně a genovém inženýrství.

A co Nokia? Neztratila se. Sice už neprodukuje telefony, které nosíme v kapse, ale přesto je tím, kdo nám umožňuje rychle komunikovat a sdílet data. Našla se právě v technologiích pro 5G sítě a patří mezi jejich největší světové vývojáře. ■

Text: Martin F. Fabík
Foto: Shutterstock

Zdroje: Ministerstvo zahraničních věcí ČR; EU; OECD; IMD; Statistics Finland; Bank of Finland; burzovnisvet.cz; BusinessInfo.cz; Wikipedia; Markéta Hejkalová, Finsko, Libri 2003; Tim Linka, Nokia's long shadow

info+ Finsko trendy a příležitosti

Finsko

Vláda se zavázala, že země bude do roku 2035 uhlíkově neutrální. Tento cíl vytváří příležitosti v odvětví obnovitelné energie a nízkouhlíkového sektoru, včetně větrné energie, vodíku, malých modulárních reaktorů, budoucnosti mobility a energetické účinnosti. Silný tlak na zvýšení energetické účinnosti působí napříč průmyslovými odvětvími, ať už se jedná o stavebnictví, průmyslovou výrobu či pozemní i námořní dopravu. V důsledku toho bude poptávka i po dodavatelích těchto vysoce specializovaných řešení.

Vstup na trh

Finsko je součástí schengenského prostoru i eurozóny, proto pouze dovoz určitého typu zboží (např. léky, živá zvířata, rostliny a potraviny živočišného původu, výletní lodě, vodní skútry a přívěsné motory, ohrožená zvířata a rostliny a zboží z nich vyrobené, střelné zbraně a střelivo aj.) ze zemí EU podléhá dovozním omezením a vyžaduje zvláštní povolení, které musí být vydáno předem.

Velké obchodní společnosti dávají obvykle přednost tradičním finským dodavatelům. Českým firmám majícím zájem dodávat své výrobky velkým prodejním řetězcům se proto doporučuje vyhledat nejprve finského obchodního zástupce, který vstoupí do jednání s nákupčími významných distribučních firem. Zástupci pracují za běžnou provizi, většinou zastupují více firem nebo mají exkluzivitu i pro jiná teritoria.

Trh je velmi koncentrovaný, a proto uspějete spíše s inovativním či vysoce specializovaným produktem.

*Seznam významných veletrhů je k dispozici na **10times.com/finland/tradeshows**.*

*Více informací pro firmy mající zájem vyvážet do Finska naleznete na stránkách finského celního úřadu **tulli.fi/en/businesses/import**.*

Příležitosti pro české firmy

Informační a komunikační technologie – kybernetická bezpečnost

Jako země s vyspělými technologiemi potřebuje Finsko řešení kybernetické bezpečnosti. To je zřejmé z velikosti trhu, jehož hodnota se odhaduje na 1 miliardu eur a každoročně roste. Vládní podpora je také silná, přičemž Národní centrum kybernetické bezpečnosti (NCSC-FI) koordinuje pracovní skupiny pro konkrétní odvětví, aby zapojily společnosti ze soukromého sektoru. Toto centrum vyvinulo ve společnosti Traficom certifikační proces pro označení kybernetické bezpečnosti, který se používá od roku 2019. Získání práva používat označení vyžaduje, aby produkty splňovaly kritéria stanovená NCSC-FI. Finská vláda vyčlenila na období 2023 až 2026 rozpočtový příplatek ve výši 42 až 58 milionů dolarů na zlepšení výkonu bezpečnostních úředníků a systémů kybernetické bezpečnosti. Financování zajišťuje pořízení nových zařízení a navýšení personálu.

Global Innovation
Index: 9. místo
(nejlepší postavení v oblasti financování start-upů nebo počtu patentů na obyvatele – 1. místo)
***Digital** Economy and Society Index: 1. místo*
Fragile States
Index: 179 b.
(nejstabilnější země světa)
Bloomberg Innovation
Index: 4.

Události:
***Finn Sec**,*
11.–12. října 2023,
Helsinky,
***Cyber Security Nordic**,*
7.–8. listopadu 2023,
Helsinky

Finský
Národní akční plán
je zaměřen na obnovitelné energetické zdroje, recyklaci materiálů, technologie ukládání a inovativní úpravu vody.

info + Finsko trendy a příležitosti

Oficiálními jazyky Finska jsou finština a švédština, proto mají výhodu řešení kybernetické bezpečnosti, která s těmito jazyky pracují. Vzhledem k high-tech povaze finské společnosti mají všechna řešení a komponenty kybernetické bezpečnosti, které pomáhají budovat taková řešení, svůj trh. S rozvojem kvantových počítačů bude stále větší potřeba kvantových odolných šifrovacích řešení. Protože jsou stále více využívány cloudové služby, po těch, které dokážou odolat útokům typu denial-of-service (DoS), bude pravděpodobně také zvýšená poptávka.

Zdravotnická technika

Lékařské vybavení představuje největší segment zdravotnické techniky ve Finsku. Místní legislativa týkající se lékařského vybavení je v souladu se směrnicemi EU. Obchod se zdravotnickými prostředky je v rámci EU osvobozen od cla. Schválení produktů, které dříve vydávala společnost Valvira, od ledna 2020 vydává Finská léková agentura (známá jako FIMEA), centralizovaný orgán působící pod ministerstvem sociálních věcí a zdravotnictví.
Vysoce kvalitní a technicky propracované české lékařské vybavení má ve Finsku vynikající tržní potenciál. Provozní rozpočty finských veřejných nemocnic byly sníženy a jejich hlavní zakázky jsou zacíleny především na výměnu staršího vybavení. V soukromém zdravotnickém sektoru se očekává další růst investic do nového vybavení.

Biotechnologie

Od poloviny osmdesátých let jsou vysoce prioritním sektorem biotechnologie. V současné době zde působí více než 100 biotechnologických společností, z nichž 75 procent bylo založeno v devadesátých letech. Mnoho společností v tomto odvětví vyvíjí inovativní technologie dodávání genů protilátek a genové vakcíny pro imunoterapii rakoviny a také prevenci a léčbu infekčních onemocnění, jako je HIV. Kromě toho vědci identifikovali geny, které zřejmě korelují se sníženými plazmatickými hladinami amyloidu-beta u pacientů s Alzheimerovou chorobou. Po těchto technologiích je ve Finsku vysoká poptávka stejně jako po kooperaci při vytváření nových biotechnologických řešení a produktů prostřednictvím projektové spolupráce mezi společnostmi a výzkumnými ústavy.
V zemi je velmi rozvinuté odvětví diagnostiky. Zdejší firmy zabývající se in vitro diagnostikou se zavázaly vyvíjet inovativní, a přesto cenově dostupná řešení, a to také prostřednictvím partnerství s dalšími špičkovými technologickými společnostmi a akademiemi. Příležitosti pro české společnosti zahrnují export jejich zboží a služeb do Finska a také zapojení do pilotních projektů a projektů zdravotních testů s cílem ověřit nové inovace pro použití po celém světě.

Pro rok 2023 se předpokládá slábnoucí spotřeba v reakci na klesající reálné mzdy, ale následně se zotaví, protože dojde ke zmírnění inflace a růstu mezd.

.

Zdroje:
Global Innovation Index 2022, WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví,
Digital Economy and Society Index (DESI) 2022, Evropská komise, Fragile States Index 2022, The Fund for Peace,
Bloomberg Innovation Index 2021, Bloomberg, Business Finland, Bank of Finland, Statistical Yearbook of Finland,
Helsinki Times, Cyber security development program Finland, International Renewable Energy Agency 2021, Wikipedia

Je i jiné Finsko

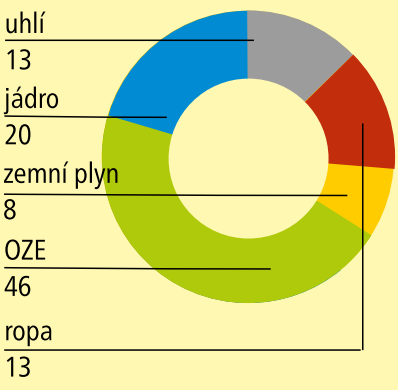
Foto: Wikipedia.cz

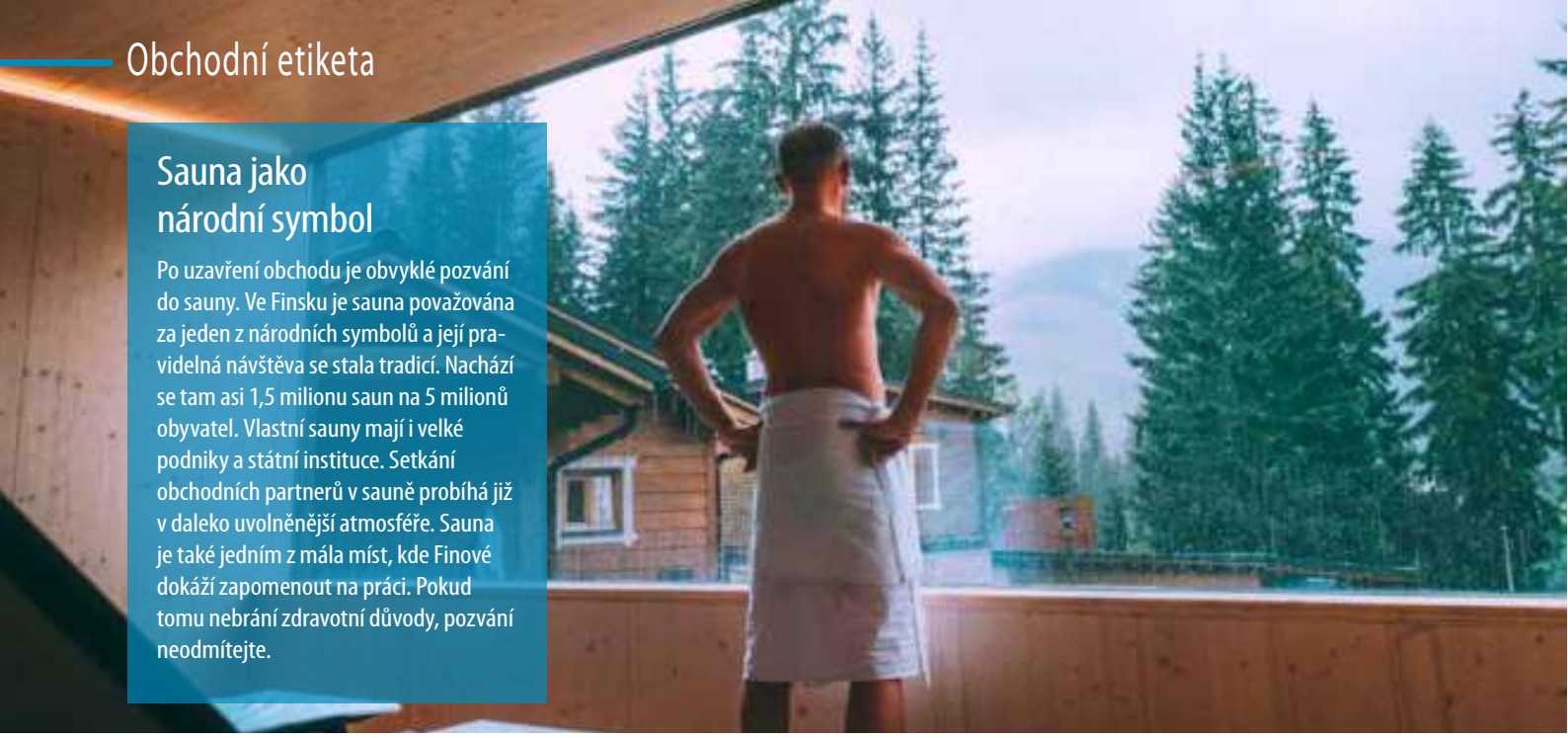
Åland/Ahvenanmaa

(Alandské ostrovy)

Ostrovy byly součástí Švédska do r. 1809, kdy se dostaly spolu s Finskem pod ruskou nadvládu. Po vyhlášení finské nezávislosti byly rozhodnutím Společnosti národů potvrzeny jako demilitarizovaná součást Finské republiky s rozsáhlou autonomií, což trvá dosud.
Mají vlastní vlajku, poštovní známky a parlament s právem vydávat zákony pro oblasti školství, kultury, zdravotnictví, životního prostředí, dopravy, poštovních služeb, telekomunikací a na podporu průmyslu.
Na rozdíl od ostatního Finska je zde jediným úředním jazykem švédština a občané Aland nepodléhají povinné vojenské službě.
V zahraniční politice má svrchované právo Finsko, a jsou tedy součástí schengenského prostoru i EU, mají však řadu výjimek z evropského daňového systému.

Energetický mix v %





Sauna jako národní symbol

Po uzavření obchodu je obvyklé pozvání do sauny. Ve Finsku je sauna považována za jeden z národních symbolů a její pravidelná návštěva se stala tradicí. Nachází se tam asi 1,5 milionu saun na 5 milionů obyvatel. Vlastní sauny mají i velké podniky a státní instituce. Setkání obchodních partnerů v sauně probíhá již v daleko uvolněnější atmosféře. Sauna je také jedním z mála míst, kde Finové dokáží zapomenout na práci. Pokud tomu nebrání zdravotní důvody, pozvání neodmítejte.

Finové chyby neokecávají, ale napravují

A vše, co řeknete, budou brát vážně

Finové sami sebe většinou definují jako málomluvné, uzavřené, tvrdohlavé, nesebevědomé a pesimistické. Raději poslouchají, než mluví. Působí chladně, ale když se s nimi více seznámíte, chovají se přátelsky. Jsou přesní a zdvořilí, odměření a věci vidí často černobíle. Co říkají, to si i myslí a rádi jdou do detailů. A v neposlední řadě jsou upřímní, spolehliví, věrní a samozřejmě „sisu".

Na zdvořilostní konverzaci je nenalákáte

Nesnažte se jednání zahájit zdvořilostní konverzací, příjemnou atmosféru tím nenavodíte. Pramení to z finského smyslu pro věcnost a hospodárné využití času. Formality jsou finskými obchodníky považovány za zdržování. Mnozí cizinci však byli překvapeni, jaký vliv má na Finy sauna, kde se mohou projevit více otevřeně. Připravte se na to, že Finové dávají najevo zájem často jen očním kontaktem. Snaží se vždy ovládat. Když Fin mluví, nepřerušujte ho a mlčení chápejte jako součást komunikace. Vážte, co řeknete, protože vás budou brát za slovo.

Jednání bývají vstřícná a otevřená. Finové jednají v kooperativním duchu, zejména máme-li co zajímavého nabídnout. Agresivní metody nesnášejí, otevřeným konfliktům se vyhýbají. V případě sporných bodů se však nebojí nesouhlasit. Jejich charakteristickými vlastnostmi jsou pracovitost, vytrvalost a houževnatost.

Nesmlouvají. Finský partner má zpravidla jasnou představu o realistické ceně a tu se snaží také prosadit. Vývozce musí být schopen svou cenu obhájit argumentací založenou na znalosti konkurenčních nabídek. Finové mají tendenci k budování dlouhodobých vztahů a své

partnery se snaží ještě před uzavřením obchodu dobře prověřit.

Finové se snaží vlastní chyby okamžitě napravit a jsou vždy překvapeni přístupem českých obchodníků, kteří se více soustřeďují na hledání viníka než na zjednání nápravy.

Nezbytným předpokladem pro vstup na finský trh je vysoká kvalita, technická vyspělost, spolehlivost výrobků a úroveň servisu a poradenství. Zvažujte dopady klimatických podmínek a velkých vzdáleností v otázce servisu. Většinou je výhodné zřídit centrální dílnu a sklad náhradních dílů v Helsinkách s tím, že servis mimo hlavní město se svěřuje malým, v kraji existujícím soukromým opravnám. Důležitou roli hraje také design. Technická dokumentace ke zboží musí být ve finštině.

Finští obchodníci se vyznačují vysokou obchodní morálkou. V zemi téměř neexistuje korupce a případy nekalého obchodního jednání (pozor však na rusko-finské firmy). Ačkoli jsou Finové uzavřenější povahy, v obchodním styku jsou příjemní a uměření. Dlouhodobé obchodní spojení je založeno na vzájemné důvěře, tu však po telefonu, online nebo písemně nezískáte. Špatné zkušenosti s cizími obchodními partnery se na malém finském trhu rychle šíří.

Co je řečeno, to je dáno

Mateřským jazykem většiny Finů je finština a druhým úředním jazykem švédština. Obchodními jazyky jsou němčina a angličtina. Zpoždění je považováno za neslušné a partner jím přichází v jednání o výhody. Představování se neliší od běžných zvyklostí v Evropě. V angličtině se vyhýbejte frázím typu „jak se máte?“. Otázky týkající se osobních záležitostí Finy urážejí a jsou možné jen mezi skutečnými přáteli. Dbejte na správnou výslovnost finských jmen a dejte si pozor na dlouhé a krátké samohlásky. Samozřejmostí je výměna vizitek, které mívají Finové dvojjazyčné (v angličtině a finštině). Při formálních příležitostech a v obchodní korespondenci očekávají, že budou oslovováni tituly či funkcí.

> „Pokácet zbytečně strom je ve Finsku největším prohřeškem.

Pozvání do domácnosti je běžné jen u velmi dobrých přátel. Finové většinou nekouří, je proto třeba požádat o souhlas. K vhodným tématům společenského rozhovoru patří sport a příroda. Finští obchodníci mají tendenci mluvit o obchodu i během jídla. Nezapomeňte, že závazky vyřčené i při těchto příležitostech je nutno brát vážně a plnit.

Finové mají rádi humor, ale za nemístný a urážlivý je považován humor na účet druhého a vtipy s náboženským podtextem. Nevhodné jsou osobní otázky a téma rodina, vnitřní finské problémy nebo vztah k Rusku. Finy neporovnávejte s ostatními Severany. Dále se vyvarujte křížení rukou, které chápou jako naduté a povýšené.

Příroda je absolutní hodnota

Finsko patří do skupiny kultur, které se zaměřují na status. Staví na individuálních schopnostech jedince. Řadíme je mezi země s tzv. malým rozpětím moci, což je systém založený na rovnostářském přístupu. Pro finské firmy a instituce je charakteristická plochá organizační struktura a decentralizovaná moc. Hierarchické rozpětí i v soukromých firmách je minimální. Finští nadřízení jdou ostatním vždy příkladem, daleko méně nařizují.

Vliv na psychiku i pracovní morálku, průmysl i obchod má také drsné podnebí. Chladné zimy vyžadují výdrž, trpělivost, vynalézavost podpořenou pudem sebezáchovy, prostě finské „sisu“. V byznysu se to projevuje v odvaze, osobitosti, vytrvalosti, houževnatosti a originálním způsobu uvažování. Nezanedbatelný vliv na formování mentality, odrážející se i v pracovním životě, má také historie. Dlouhá léta v područí jiných národů naučila Finy porozumění, toleranci a odolnosti. Díky tomu umějí odhadnout protivníka a odhalit jeho slabé stránky.

Velmi úzký je vztah Finů k přírodě a životnímu prostředí vůbec. Přestože zemi pokrývají ze tří čtvrtin lesy, největším prohřeškem je pokácet zbytečně strom. Dodržování ekologických norem a přístup k přírodním zdrojům je důležitým měřítkem vyspělosti a úrovně firmy. Ženy se na celkové pracovní síle podílejí vysokým procentem (cca 47 %). K tomu přispívají především rostoucí životní náklady. Proces emancipace je zde však pomalejší než třeba v Dánsku a o úplné rovnoprávnosti žen ve společnosti nelze zatím mluvit.

I Finové jsou velkými patrioty a dávají přednost finským výrobkům. Kromě přesvědčení o vysoké kvalitě domácí produkce vede spotřebitele ke koupi národních výrobků i zájem o růst finské ekonomiky. Místní výrobky jsou označovány vlaječkou a nápisem „kotimainen“ (domácí) a jsou vystaveny silné zahraniční konkurenci. ■

Text: Soňa Gullová
Foto: Shutterstock

Ing. Soňa Gullová, Ph.D., Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

Interreg
Programy mezinárodní spolupráce mohou být i vaším klíčem k úspěchu

Již přes 30 let se ve spojení s regionální politikou, rozvojem inovací a mezinárodní spoluprací objevuje pojem Interreg. Přesto je u nás povědomí o těchto programech stále malé a Češi se svou mírou využívání projektových grantů řadí až na chvost EU. Pojďme to společně změnit!

Nabídka je široká, jen si vybrat

Ať už se procházíte po šumavských pláních, chodíte skalním městem u Adršpachu nebo ochutnáváte víno na jižní Moravě, dříve či později narazíte na logo programů Interreg. Není tomu náhodou. Programy přeshraniční spolupráce Interreg přispívají k rozvoji českého příhraničí již od roku 1994, kdy byla první spolupráce zahájena se sousedním Bavorskem a Saskem pod hlavičkou PHARE. Postupně se tato platforma rozšířila o programy se všemi okolními státy a po ní následovaly programy nadnárodní a meziregionální spolupráce Interreg. V současnosti je Česká republika zapojena do devíti programů Interreg, jejichž národním koordinátorem je Ministerstvo pro místní rozvoj.

České státní instituce, kraje, municipality, vědecko-výzkumné organizace, firmy, ale i zástupci neziskového sektoru mají prostřednictvím programů Interreg možnost

> Na problémy nemusíte být sami. Pomůže mezinárodní platforma expertů.

spolupracovat s partnery z okolních států a u programů meziregionální spolupráce s partnery napříč celou Evropskou unií. A pole je opravdu široké, zahrnuje oblasti adaptace na změny klimatu, oběhové hospodářství, podporu inovací a jejich aplikace, podporu malých a středních podniků, komercializaci výsledků výzkumu a vývoje, rozvoj a uplatnění chytrých řešení ve veřejném sektoru, smart cities, vzdělávání, alternativní druhy dopravy, dopravní dostupnost, spolupráci integrovaných záchranných složek, ochranu kulturního a přírodního dědictví a mnoho dalších.

Flexibilní výměna inovací mezi regiony

Klíčem k rozvoji inovativního prostředí nemusí být vždy existence fyzické infrastruktury zaměřené na výzkum a vývoj. Jako stejně významné se ukazuje nastavení dlouhodobé spolupráce se zahraničními partnery, kteří jsou schopni poskytnout své know-how. Interreg umožňuje, aby se onou inovační spojnicí mezi regiony staly i jednotlivé firmy, univerzity nebo zájmová sdružení, které mohou při účasti v projektech těžit z větší administrativní flexibility, než jakou mají instituce státní správy.

V rámci českého předsednictví Radě Evropské unie v roce 2022 vznikla ve spolupráci s programem ESPON (mimo jiné také programem z rodiny Interreg) studie s názvem Podnikatelsky orientovaná veřejná správa.

Z hlediska budoucích vyhlídek Česka je alarmující, že české subjekty již dlouhodobě vykazují nižší míru zapojení do celoevropských iniciativ a programů – kromě rodiny Interreg je to například Horizon Europe – než jejich západní, ale mnohdy i východní partneři. Zároveň zde panuje časté přesvědčení, že tzv. měkké projekty, které nefinancují investice do infrastruktury, nejsou dostatečně atraktivní a nemají přínos pro rozvoj obce, města nebo kraje. Již nyní je vidět, že se jedná o krátkozraký přístup, protože jedním z klíčových prvků pro další rozvoj jsou znalosti a ochota tyto znalosti dále rozvíjet a vyhledávat. Veřejná sféra si nemůže dovolit, aby vymýšlela již vymyšlené. Naopak by měla využít své kapacity pro nalezení řešení, které již existuje, případně se spojit s partnery, kteří mají stejný problém, a najít společná řešení.

Právě toto umožňují programy meziregionální a nadnárodní spolupráce **Interreg Europe, Interreg Danube a Interreg Central Europe**, které podporují mezinárodní projekty zaměřené na výměnu zkušeností, identifikaci dobré praxe a jejich přenos do politik zapojených partnerů. Příkladem může být projekt HOCARE, kde partneři napříč Evropou identifikují řešení pro zvýšení dostupnosti domácí zdravotní péče, přičemž výsledný model bude dostupný všem.

Přes Interreg na learningovou misi do Helsinek

Program Interreg Europe je unikátní tím, že kromě financování projektů nabízí i služby tzv. platformy (Policy Learning Platform), která zajišťuje, že všechny dobré praxe, znalosti a inspirativní řešení z projektů Interreg Europe se zpracovávají a šíří dále. Tým expertů je vždy připraven pomoci najít ideální řešení pro identifikovaný problém.

O jaké služby je tedy možné žádat? V první řadě jde o podporu expertů prostřednictvím tzv. „peer review", které se může uskutečnit online nebo na místě partnera. Jde o dvoudenní setkání, kdy na základě požadavku partnera platforma identifikuje zahraniční experty a praktiky, kteří mají zkušenosti s řešenou problematikou, aby následně poskytli zpětnou vazbu a doporučení, jak identifikovaný problém řešit. Jednodušší alternativou je „matchmaking session" spočívající ve dvouhodinové online diskuzi se zahraničními experty. Případně se základními dotazy je možné oslovit platformu e-mailem a touto cestou získat odkazy na legislativu, dobré praxe a zkušenosti ze zahraničí. Všechny tyto služby jsou bezplatné včetně peer review, kde platforma kryje z prostředků EU i organizační a logistické náklady.

Ideálně fungují služby platformy v kombinaci, kdy se lze od prvního obecnějšího dotazu propracovat až k přesně zacílenému, hloubkovému peer review. Tuto cestu nyní prochází Ministerstvo průmyslu a obchodu, které v rámci meziresortní implementace národní Koncepce Smart Cities hledá způsoby, jak co nejefektivněji testovat a zavádět do života českých měst a obcí inovativní smart city řešení. Platforma pomohla navázat ministerstvu průmy-

slu kontakt s mezinárodními experty z Finska a Nizozemska. Započatá jednání vyvrcholí na konci dubna 2023 misí do Helsinek, kde se širší česká delegace zúčastní konzultací s autory metody agilního pilotování a navštíví společně místa, kde se smart city řešení ověřují v praxi. Mise se za českou stranu vedle MPO zúčastní také zástupci Ministerstva pro místní rozvoj, agentur CzechInvest a CzechTrade, města Prahy, Brna a pražské městské inovační společnosti Operátor ICT.

Od Interregu k dlouhodobé spolupráci a inovačnímu ekosystému

Spolupráce partnerů zapojených do programů Interreg často nekončí završením projektu, ale pokračuje dál v rámci jiných platforem, kde české subjekty získávají nejenom významné kontakty, ale i zkušenosti, které je posouvají a umožňují jim účast také ve významných projektech celounijních programů typu Horizon Europe. Jedná se o silnou komparativní výhodu oproti subjektům, které mezinárodní zkušenosti nemají, protože alfou a omegou úspěchu v programových výzvách je schopnost v poměrně krátkém čase postavit s relevantními partnery mezinárodní konsorcium, dobře naformulovat projektový záměr a v neposlední řadě si efektivně rozdělit úkoly. Zejména pro subjekty typu firem nebo menších municipalit se bez předchozích zkušeností jedná o mimořádně náročný úkol.

Aby mohli Češi v rámci čerpání těchto evropských programů vylepšit své neslavné statistiky, je nutné vzít v potaz specifické české podmínky a přizpůsobit jim celkovou strategii. Česká republika totiž se svými více než 6200 municipalitami patří mezi země EU s nejvíce rozdrobenou místní správou. Pro srovnání: inovační lídři jako Finsko nebo Nizozemsko mají municipalit jen něco přes 300. Číselný nepoměr znamená, že v Česku není s výjimkou několika největších měst reálné vytvořit na místní úrovni konkurenceschopné kapacity a know-how pro účast v administrativně a koordinačně náročných projektech.

Tento deficit lze kompenzovat jedině aktivnější rolí organizací na národní a krajské úrovni a posilováním spolupráce mezi veřejným a soukromým sektorem na principech víceúrovňového řízení či tzv. quadruple helixu, jinými slovy vybudováním funkčního inovačního ekosystému. Role státu je klíčová i v tom ohledu, že při schvalování projektových záměrů je posuzována pravděpodobnost reálného dopadu, kdy jedním z hlavních indikátorů je propojení partnerů s tvůrci relevantních politik.

I proto je žádoucí aplikovat ve státní správě ve větší míře projektový přístup. Ten nabízí ideální synergii: stát poskytne politické zastřešení, mezinárodní konexe a metodickou podporu českým subjektům, aby zvýšil míru jejich angažmá a šance na úspěch v mezinárodních programech, a tyto subjekty naopak státu pomohou „odpracovat" určité agendy a dlouhodobě rozvíjet inovace. Pro Českou republiku to potom znamená hned dvojí vítězství – jednak posun vpřed v inovacích a jednak prostředky na financování takového posunu.

S touto vidinou MPO paralelně s přípravou peer review v Helsinkách sestavilo desetičlenné mezinárodní konsorcium a jako tzv. lead partner připravilo návrh projektu do programu Interreg Danube, který má v případě úspěchu na peer review navázat. Cílem projektu je vytvořit po vzoru Helsinek mechanismus pro podporu agilního pilotování smart city inovací, pouze s povýšením řízení na krajskou či národní úroveň. Není náhoda, že první fáze projektu spočívá v postavení základů propojeného národního inovačního ekosystému, který může být do budoucna kanálem pro realizaci dalších projektů z programu Interreg nebo jemu podobných.

Držme palce, aby tato iniciativa zaznamenala úspěch u hodnotitelů a inspirovala k účasti v projektech další české subjekty. Příležitost se jim naskytne již brzy, protože v polovině března se otevírají nové výzvy programů Interreg Europe a Interreg Central Europe. ■

Text: Pavel Lukeš a Miroslav Scheiner
Foto: archiv MMR

Pavel Lukeš
za Ministerstvo
pro místní rozvoj

Miroslav Scheiner
za Ministerstvo
průmyslu a obchodu

Tři roky od pandemie:

Třetina záruk Covid Plus už je splacena

Fermat díky nim prodává i v Rumunsku

Při lockdownu nepřestal vyrábět a uzavíral nové smlouvy. Díky tomu výrobce horizontálních obráběcích strojů Fermat instaloval svou vrtačku například také u rumunského výrobce lodních navijáků. Brněnský producent je jednou z tuzemských firem, které využily záruky Covid Plus exportní pojišťovny EGAP. Přesně tři roky po propuknutí pandemie ukazují statistiky programu příznivá čísla. Třetina ze 102 uzavřených zaručených úvěrů je již splacena.

„Záruky Covid Plus jsme využili v období covidu na dozajištění našich stávajících úvěrových linek u našich financujících partnerů. Pomohly nám přečkat neklidnou dobu získáním financování pro kapitálově náročnou výrobu. Díky tomu jsme mohli vyrobit a dodat stroj například do Rumunska pro společnost Romica TIE Group," vysvětluje finanční ředitel Fermat Machinery Tomáš Slavík.

„Věděli jsme, že v Česku je řada výborných strojírenských výrobců. Rozhodl především poměr vysoké kvality a dostupné ceny, ale důležité také bylo, že Fermat byl schopen stroj i v době pandemie včas dodat," uvádí k transakci Mike Turner, jednatel rumunské společnosti Romica TIE Group specializující se na výrobu kustomizovaných lodních navijáků.

102 bankovních úvěrů pro exportéry, v problémech dosud pouze jediný

Od května 2020 až do konce roku 2021 zaručil EGAP garancemi Covid Plus 102 bankovních úvěrů pro velké české exportující firmy. Z toho je nyní 38 půjček splaceno, a to včetně dvanácti úvěrů, které dlužníci dokonce předsplatili. V selhání tak pojišťovna eviduje k dnešnímu dni jen jeden úvěr.

„Celkově se škodovost záruk Covid Plus pohybuje na velmi dobré úrovni a pojišťovna je na krytí ztrát v této výši dostatečně kapitálově vybavena. Včas zaplacené či dokonce předsplacené úvěry ukazují, že tato z velké části návratná forma pomoci byla dobře zacílena, že firmy díky zárukám získaly potřebné překlenovací financování a dál fungují," vysvětluje místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý.

Záchranný program umožňoval velkým českým exportujícím firmám, které se vinou pandemie dostaly do potíží, získat peníze potřebné pro jejich fungování, a udržet tak zaměstnanost v době celosvětové ekonomické krize. Covid Plus byl určen pro velké podniky s minimálně 250 zaměstnanci. Většina peněz směřovala na pomoc firmám zabývajícím se strojírenskou výrobou. ■

Text: Jan Černý
Jan Černý je tiskovým mluvčím EGAP

Nové záruky EGAP Plus

V prosinci 2022 začal EGAP přijímat žádosti o speciální záruky EGAP Plus. O garance mohou žádat banky, jejichž klienti z řad exportně orientovaných firem potřebují získat likviditu ke zmírnění ekonomických dopadů souvisejících s válkou na Ukrajině. Rozpočet záručního programu počítá s krytím úvěrů do celkové výše 6,25 miliardy korun. Žádosti je možné podávat elektronicky přímo na stránkách EGAP.cz.

Garance EGAP Plus jsou určené firmám, které měly za poslední účetní období na svých tržbách minimálně 25procentní podíl exportu a více než 100 zaměstnanců. Zaručené úvěry mohou být minimálně 5 milionů korun a maximálně 1,2 miliardy korun, přičemž jsou omezeny 15 % z tržeb žadatele z průměru za poslední 3 roky. Záruka kryje standardně 90 % jistiny úvěru.

Délka záruky je maximálně 6 let. V rámci provozního financování je možné úvěr použít i na vystavení bankovních záruk a akreditivů. Program není určen firmám podnikajícím v oblasti ubytování, cestovního ruchu a hazardních her. Vystavování záruk skončí na konci letošního roku.

Kompletní znění podmínek je uvedeno na stránkách EGAP.cz, včetně kontaktů na specialisty, kteří odpovídají na dotazy bank či exportérů.

Zdroj: EGAP

Zárukami EGAP jsme uklidnili bankovní domy i obchodní partnery,

říká finanční ředitel strojírenského exportéra Fermat Tomáš Slavík

Horizontální obráběcí stroje dodává brněnský výrobce Fermat do desítek zemí po celém světě. Patří mezi světovou špičku v oboru a především díky skvělému poměru kvality a ceny svého produktu získává další spokojené klienty. Nové zakázky přitom podepisoval i v lockdownu, v době plné nejistoty a obav. Nejen o rizicích a zárukách EGAP Covid Plus hovořil finanční ředitel společnosti Fermat Machinery Tomáš Slavík.

Tomáš Slavík, finanční ředitel společnosti Fermat, s Janou Tocháčkovou, vedoucí odboru PR a marketingu EGAP

Naší obchodní strategií je diverzifikace

Můžete čtenářům TRADE NEWS krátce představit Fermat?
Na trhu jsme v této výrobní podobě zhruba od roku 2006, takže nějakých sedmnáct osmnáct let. Předtím se firma koncentrovala především na obchod s obráběcími stroji, ale kolem roku 2005 došlo ke změně strategie. Z obchodní firmy se stala výrobní a nyní vyvážíme do zahraničí každý rok zhruba 70 až 80 strojů s logem Fermat. Naší obchodní strategií je diverzifikace, to znamená rozložení obchodních podílů na jednotlivá obchodní teritoria. Klíčové je pro nás být na trzích, kde je koncentrace strojírenství největší, což je Severní Amerika, západní Evropa a Asie, především Indie a Čína. V současné době tvoří náš export zhruba z 50 procent Evropa, 30 procent Amerika a 20 procent Asie. Náš cíl do budoucna je tento poměr rozdělit na třetiny, tedy třetina Evropa, třetina Asie a třetina Amerika.

Jak hledáte nové zákazníky?
Záleží vždy na trhu. Jsou trhy, kde působíme zejména prostřednictvím dealerů a dealerského obchodního zastoupení, ale jinde, převážně v Evropě, naši obchodní zástupci zákazníky objíždějí. To samé platí pro Ameriku, kde zákazníky získáváme jak prostřednictvím dealerů, tak vlastním aktivním přičiněním, kampaněmi, díky referencím stávajících dodávek nebo prostřednictvím účasti na veletrzích.

Analýza rizik je nezbytná

Vývoz je pro Fermat zjevně klíčový. S jakými riziky se při exportu nejčastěji setkáváte?
Za roky praxe jsme se setkali opravdu se vším možným. Dodáváme stroje od Pekingu po Los Angeles a každé teritorium má svá specifika i z hlediska exportních rizik. Třeba v Asii jsou to rizika spojená se správným přijetím platby, se správným přijetím akreditivu a správně nastavenými platebními podmínkami nebo následným odebráním zboží. Na Západě jsou to zase rizika spíš na naší straně, aby naše dodávka byla v co nejlepší kvalitě a nemusely se

Společnost Fermat Machinery exportuje 70 až 80 strojů ročně

u zákazníka řešit následné problémy, protože to potom celý export prodraží. Každý region má své vlastní specifikum. Než do zakázky „jdeme“, tak si předem všechna rizika – technická, výrobní, dodací, finanční a tak dál – individuálně u každé zakázky analyzujeme.

Dá se na taková rizika připravit? A lze se vůbec na všechna rizika připravit, předejít jim?
Určitým rizikům se dá předejít, dají se i minimalizovat. Ale život přináší i situace, které prostě nepředpoví nikdo. Takovou nečekanou, kuriózní situací z poslední doby, která zasáhla exportéry, byla třeba dopravní loď uvízlá v Suezu. Nevybavuji si, že by byl předtím takový logistický problém, který navazoval a řetězil problémy například v dodacích termínech, vyplacení finančních instrumentů, garancí, záruk. To byla opravdu nečekaná situace nepříjemně dopadající na celý svět.

Pojištění výrobního rizika je to, co potřebujeme

Fermat často využívá pojištění výrobního rizika od EGAPu. Typicky se využívá pro pokrytí rizika odstoupení odběratele od smlouvy, obzvlášť v případě, kdy je dodávané zboží uzpůsobeno jemu na míru. Vyrábíte stroje na míru?
Naše stroje jsou na míru kustomizovány. Když to zjednodušeně popíšu: auto má pořád čtyři kola, volant, ale je uzpůsobeno na míru konkrétnímu klientovi. Stejně tak to je se stroji, kdy stroj je univerzální, ale od určité fáze výroby dochází ke kustomizaci. Pojištění výrobního rizika od EGAPu využíváme zejména v případech, kdy je koncentrace na klienta vysoká nebo víme, že klient si naše strojní zařízení objednává proto, že má třeba subkontrahovány nějaké zakázky, které mu v nějaké době mohou padnout. Naše výrobní stroje mají cyklus od půl roku do roku, proto se snažíme ošetřit ty zakázky, kde cítíme, že by nemuselo dojít k exportu ne vinou z naší strany.

Pojištění výrobního rizika EGAPem naprosto odráží to, co hledáme. Když přijde problém, nechceme se hojit na pojišťovně, chceme ale získat prostor pro to situaci s partnerem napravit. Konkrétně, pokud by se nějaká zakázka stala problémovou, my to dané strojní zařízení samozřejmě začneme předělávat a uzpůsobovat volnému prodeji na trhu a určitě by se nám podařilo ho reexportovat nebo prodat jinam, ale s vyššími náklady. Proto jsme velmi rádi za to, že EGAP tento produkt nabízí. V podstatě zajišťuje, aby dopady na nás jako exportéra byly co nejmenší a my mohli s větším klidem přijmout i zakázku, která by za jiných okolností byla „na hraně“.

Covid jsme ustáli i díky zárukám od EGAPu

Některé dodávky, které realizujete dnes, jste dojednávali v době lockdownu. Jak se vám dařilo získávat nové obchodní případy v podmínkách pandemie?
Výhodou našeho oboru je, že jsme stále mohli vyrábět a pracovat, na rozdíl třeba od poskytovatelů služeb. My jsme samozřejmě během té doby všechny zákazníky kontaktovali, všechny zakázky jsme dodělávali in-house tady na hale a se zákazníky komunikovali v online prostředí. I tak to ale bylo pro nás nepříjemné. Věděli jsme, že poptávané stroje dokážeme vyrobit, nicméně kolem nás byla celá řada nejistot, zejména od našich partnerů. Chvílemi nastávala, řekl bych, skoro až panická hrůza u některých bankovních domů. Bály se logicky, jaký bude mít pandemie dopad na náš export, na naše hospodaření.

Mimo jiné i díky zárukám od EGAPu jsme toto období překlenuli, protože jsme nemuseli přijímat nějaká drastická cost-cutting rozhodnutí, zejména v oblasti například snižování počtu zaměstnanců, snižování odběru některých dodávek od našich dodavatelů. Zkrátka naše výroba sice jela za omezených podmínek, ale jela. Nejhorší totiž je, když vám hala stojí a nic se nevyrábí. Pak se v podstatě pálí fixní náklady a ty byly díky záruce EGAPu udrženy na správné hladině.

Na co konkrétně jste záruky využili?
Záruky Covid Plus jsme využili v covidovém období na dozajištění našich stávajících úvěrových linek u našich financujících partnerů. Bylo to zhruba v objemu 350 milionů korun, což je, řekněme, třetinová roční produkce našich obráběcích strojů. Díky tomuto jsme naše partnery uklidnili, protože v období pandemie byly finanční domy značně nejisté, nevěděly, co bude, a jestli finanční schopnost, finanční stabilita exportérů, tedy i nás, splácet svoje závazky bude dodržena. EGAP nám pomohl tu neklidnou dobu přečkat, uklidnit finanční partnery, protože se de facto jedná o státní záruku, a díky tomu jsme mohli přijímat finanční rozhodnutí s chladnou hlavou. Věděli jsme, že strojírenská krev, tím myslím to financování kapitálově náročné výroby, bude zabezpečena, než období covidu přejde. ■

S Tomášem Slavíkem hovořila Jana Tocháčková
Foto: archiv Fermat Machinery

Victor C. Rønneberg:

Škodovky v Norsku patří k nejoblíbenějším vozům

Potenciál je zvláště u těch elektrických

Velvyslanec Norska v České republice Victor C. Rønneberg v rozhovoru pro TRADE NEWS popisuje recept své země na to, jak být ekologičtější a přitom prosperovat. Povídali jsme si také o tom, jaké projekty v naší zemi – v oblasti vědy, vzdělávání, byznysu či kultury – jsou momentálně podporovány z Norských fondů.

Victor Conrad Rønneberg je velvyslancem Norska v České republice od září 2022. Za svou kariéru působil na mnoha diplomatických pozicích, například v Keni, Belgii, Dánsku či Austrálii. Je ženatý a má tři děti

Norsko je jedním ze světových lídrů v naplňování cílů udržitelného rozvoje. V čem se může inspirovat Česká republika?
Naše země podnikla v posledních desítkách let mnoho ambiciózních, rozhodných a cílených politických kroků na cestě ke společnosti založené na zeleném a udržitelném rozvoji. Tyto kroky zahrnují řadu opatření, od programů recyklace odpadu a energeticky účinných budov až po osvětové kampaně a daňové úlevy na ekologicky šetrné automobily. Norsko je už nyní jednou z předních zemí, pokud jde o počet elektromobilů na silnicích, ale naším cílem nadále zůstává, aby do roku 2025 mělo elektrický pohon 100 procent všech nových prodávaných vozů.

Vysoké standardy, státní dotace a úzká spolupráce veřejného a soukromého sektoru jsou významnými faktory úspěchu Norska při zavádění udržitelných ekologických řešení. Stejně tak obecně vysoké povědomí o výzvách spojených s životním prostředím a skutečnost, že si většina Norů uvědomuje velkou důležitost udržitelného chování.

I když je Česká republika v mnoha ohledech ve velmi odlišné situaci než Norsko, věřím, že sdílení zkušeností o tom, jak mohou být naše země ekologičtější a přitom prosperovat, nám může hodně pomoci.

Česko přirozeným obchodním partnerem Norska

Přestože Norsko není členem EU, má jako exportní trh pro ČR slušnou perspektivu. Kde vidíte pro české firmy největší příležitosti?
Chceme dál navazovat na dobré obchodní vztahy, které v současnosti s Českem máme, a věříme, že existuje velký potenciál pro ještě užší hospodářskou spolupráci. Škodovka patří

Moderní tvář hlavního města Osla, v němž žije přibližně milion obyvatel

mezi nejoblíbenější vozy na norských silnicích a určitě vidíme příležitosti pro zvýšený export automobilů do Norska, zejména elektrických modelů. Česko má navíc v Evropě největší zásoby lithia, tedy klíčové komponenty pro výrobu baterií. I proto bude vaše země i nadále přirozeným obchodním partnerem Norska, protože se snažíme dále elektrifikovat jak veřejnou, tak soukromou dopravu. Naše země také velmi vítá a podporuje růst sektoru zelených technologií, který je tažen českými podniky i výzkumnými centry.

Do roku 2024 by mělo v ČR vzniknout podzemní úložiště CO_2, vyprodukovaného lidskou činností. Projekt s názvem CO_2-SPICER je financován z Norských fondů a Technologickou agenturou ČR a společně na něm pracují norští a čeští vědci. Jak probíhá dosavadní spolupráce?
Projekty jako CO_2-SPICER jsou skvělým příkladem toho, jak mají být Norské fondy využívány, přesně podle představ naší země. A sice k dosažení cílů udržitelného Česka a zároveň přinášet prospěch i Norsku. CO_2-SPICER v sobě integruje velmi pozitivní aspekty rozvoje zelených technologií a mezinárodní akademické spolupráce. Když jsem mluvil s norskými vědci zapojenými do projektu, říkali mi, že jsou velmi spokojeni jak s vysokou mírou spolupráce s českými kolegy, tak s celkovým průběhem projektu.

Norské fondy pro výzkum, kulturu i byznys

Vaše země má díky Fondům EHP a Norska v rámci Evropy specifickou pozici. Můžete tyto fondy našim čtenářům krátce popsat?
Fondy EHP a Norska jsou financovány Islandem, Lichtenštejnskem a Norskem. Jejich cíle jsou dvojí – jednak přispět k vyrovnání rozdílů v rámci Evropy, jak sociálně, tak ekonomicky, a jednak posílit vztahy mezi Islandem, Lichtenštejnskem a Norskem a patnácti státy EU, které jsou příjemci těchto fondů. V Česku v současnosti funguje jedenáct programů Norských fondů, z nichž největšími jsou Ochrana životního prostředí, Kultura a Věda a výzkum.

> „Čeští a norští vědci společně pracují například na několika ekologických projektech či na vývoji sloučenin pro léčbu Alzheimerovy choroby.

Které české instituce dosud tento způsob financování využily?
Vedle zmíněného projektu CO_2-SPICER získal financování z programu Věda a výzkum například Ústav výzkumu globální změny Akademie věd ČR (CzechGlobe). GCRI v současné době čerpá finanční prostředky z Fondů EHP a Norska na projekt, který zkoumá, do jaké míry jsou obhospodařované lesy v Česku a Norsku schopny plnit roli ekosystémů budoucnosti. Z programu Věda a výzkum je financován i výzkum na poli medicíny – například Fakultní nemocnice Hradec Králové v současné době dostává podporu na projekt, jehož cílem je vývoj sloučenin pro léčbu Alzheimerovy choroby.

Naše země si rovněž vysoko cení bohaté a rozmanité historie České republiky, a proto se v rámci Norských fondů zavazuje k tomu, aby české kulturní instituce pomohlo uchovat a dále posilovat pro budoucí generace Evropanů. Program Kultura pomáhá financovat zakládání a chod různých institucí, které mají kulturní, symbolickou a historickou hodnotu. Mezi aktuálně podporované projekty z tohoto programu patří mimo jiné profesionalizace a posílení Sdružení knihoven ČR nebo třeba vybudování památníku obětem romského holocaustu v Letech.

Můžete jmenovat i nějaké české firmy, které čerpají z Norských fondů?
Program Věda a výzkum je v současném programovém období otevřen i pro podniky. Jednou z firem, které z tohoto programu získaly podporu, je Newton Technologies. Tato česká společnost v současné době pracuje na vylepšování systémů pro automatické rozpoznávání řeči pro švédštinu a norštinu. Jedná se o velmi užitečnou technologii pro vytváření automatických přepisů všech typů mluvených textů, od televizních pořadů až po parlamentní debaty.

Počítá se s podporou českých podniků i v dalším programovém období Norských fondů?
Ano, tato podpora se osvědčila a určitě se s ní počítá. ■

Za rozhovor děkuje Daniel Libertin
Foto: archiv V. C. Rønneberga a Shutterstock

info + Norsko trendy a příležitosti

Norsko

Global Innovation
Index: 22. místo
(nejlepší postavení v oblasti energetické infrastruktury)

Digital *Economy and Society Index: 2. místo*

Fragile States
Index: 178 b.
(druhá nejstabilnější země světa)

Bloomberg Innovation
Index: 15.

se umístilo jako země s druhým nejvyšším nárůstem projektů přímých zahraničních investic (FDI) v roce 2020. Motorem této změny je transformace norské ekonomiky. Jejím cílem se stala udržitelnost se zaměřením na obnovitelné energie, infrastrukturu a akvakulturu. Významnou roli hraje i záměr ukončit do roku 2025 prodej automobilů s benzinovými a naftovými motory. Proto už v roce 2022 prodej elektromobilů tvořil necelých 55 procent všech prodaných vozů. Výsledkem je například vznikající partnerství Panasonicu s norskou energetickou společností Equinor a výrobcem hliníku Norsk Hydro v oblasti výroby lithium-iontových baterií.
V posledních dvou letech norská vláda upravila daňová pravidla pro průmysl datových center. Zlevnila jim elektřinu tím, že ji zdanila podle stejných pravidel jako pro energeticky náročná odvětví, například železárny. Datovým centrům pomohly i vládní změny pravidel daně z nemovitostí. Důvodem těchto změn je rostoucí přebytek vodní energie v Norsku. Více než polovina byznysu datových center pochází od mezinárodních zákazníků, jelikož norská elektřina patří k nejlevnějším a zároveň nejzelenějším v Evropě.
Do budoucna se Norsko zaměří na investice do větrných elektráren s potenciálem exportu elektřiny.

Informace
o konkrétních omezeních importu do Norska jsou k dispozici v databázi Access2Markets.

Vstup na trh

Norsko je členem Evropského hospodářského prostoru. Zatímco většina obchodu zůstává víceméně bez omezení, některé oblasti podléhají regulacím a vysokému zdanění. Ochranářská pravidla jsou uplatňována v obchodu se zemědělskými výrobky (zvláště potravinami) a s alkoholem. Sledovanou komoditou s vysokým daňovým zatížením jsou rovněž osobní automobily. Další citlivou oblastí místního trhu je obchod s rybami a rybími výrobky. Nicméně i v těchto oblastech dochází v rámci dohody o EHP k postupné liberalizaci a unifikaci obchodních pravidel v souladu s legislativou EU a zásadami WTO. Nejvyšší cla jsou uplatňována na dovoz zemědělských produktů, a to v průměrné výši 49 procent.
Norsko je součástí schengenského prostoru. K cestě do země potřebuje občan ČR cestovní pas nebo občanský průkaz platný po celou dobu pobytu.
Nejjednodušším způsobem, jak vstoupit na trh, je přes místního obchodního zástupce, který zná místní prostředí a mentalitu stejně jako distribuční síť.
Každý nový podnikatelský subjekt v Norsku musí být oficiálně zapsán v Norském registračním centru, které plní funkci odpovídající obchodnímu rejstříku ČR.

Ideální příležitostí pro navázání obchodních kontaktů jsou veletrhy.

Oslo Design Fair
(veletrh designového a interiérového průmyslu)

Eliaden
(elektrotechnika)

SMAK
(potravinářská produkce, včetně alkoholických nápojů)

Příležitosti pro české firmy

Zdravotnictví

ZDRAVOTNICKÁ TECHNIKA

Norsko dává ročně 10,1 procenta HDP na zdravotní péči, což jsou světově největší výdaje. To činí celkem 43 miliard dolarů neboli 7900 dolarů na občana v roce 2021. Státem řízený zdravotnický systém, který pokrývá 85 procent celkových nákladů na zdravotní péči, usiluje o technologický pokrok a organizační zlepšení v situaci rozpočtových omezení, chronických onemocnění a stárnoucí populace. Odhady úřadů veřejného zdraví a obchodních asociací naznačují, že celkový norský trh s lékařským a dentálním vybavením a potřebami činí více než 2 miliardy dolarů. Odhaduje se, že orgány veřejné zdravotní péče zajišťují asi 90 procent nákupů zdravotnického vybavení, zatímco soukromé (neveřejně financované) nákupy představují zbývajících 10 procent. Přibližně polovina

zdravotnického vybavení se prodává norským veřejným nemocničním trustům, které realizují přibližně 94 procent všech hospitalizací.

PROJEKTY NOVÝCH NEMOCNIC

V Norsku probíhá několik projektů výstavby a modernizace nemocnic s odhadovanými náklady 8,8 miliardy dolarů. Investice jsou zaměřeny do nových technologií a digitalizace pracovních postupů s cílem zvýšit produktivitu a efektivitu. Nové nemocnice mají být vybaveny nejmodernější zdravotnickou technikou, robotickými a logistickými systémy, technologiemi chytrých budov a systémy nakládání s odpady. Budou zde příležitosti i pro české společnosti, které mají inovativní produkty nebo služby týkající se lékařských přístrojů, vybavení operačních sálů, lékařského zobrazování, zdravotnického nábytku, systémů pro monitorování pacientů, dopravy a logistických systémů.

ZDRAVOTNICKÉ PROSTŘEDKY

Závazek vlády udržovat a zlepšovat vysokou úroveň zdravotní péče v zemi budou i nadále pohánět investice do nových lékařských technologií. Očekává se, že trh se zdravotnickými prostředky v Norsku poroste v letech 2021 až 2026 o 4,4 procenta v místní měně, což zvýší výdaje na 19,2 miliardy norských korun (2,3 miliardy dolarů). Norsko má jedny z nejvyšších výdajů na zdravotnické prostředky na hlavu a je silně závislé na dovozu.

Zelené technologie

VODNÍ ENERGIE

Země má významné vodní energetické zdroje. Za posledních 100 let postavila více než 330 přehrad. Výroba vodní energie v současnosti převyšuje poptávku o přibližně 10 TWh.

VODÍK A ČPAVEK

Rychle rostoucí počet společností vstoupil do vodíkového byznysu. Vláda označila vodík jako klíčovou strategii, čímž zpřístupnila financování výzkumu a vývoje.

BATERIE

Připravuje se několik gigatováren, jejichž cílem je získat kobalt, nikl a další minerály z regionu nebo změnit složení baterií, aby se snížila potřeba dovážet minerály vzácných zemin. S velmi vysokou poptávkou na hlavu se Norsko spolu se spojenci snaží snížit závislost na ostatních v tomto hodnotovém řetězci.

ELEKTROMOBILY

Díky štědrým pobídkám má přibližně 90 procent nových osobních automobilů prodávaných na spotřebitelském trhu plně elektrické pohony. V letošním roce vstoupily v platnost nové předpisy pro pořizování vozidel pro silniční dopravu. Předpisy a harmonogram stanoví požadavky na nulové emise při zadávání veřejných zakázek na osobní automobily od ledna 2022 a na lehké dodávky a městské autobusy od začátku roku 2023, respektive 2025. Vláda očekává, že po roce 2025 se nebudou prodávat žádná auta na benzin. Tyto vysoké ambice se promítají také do námořní dopravy a letectví. Flotila více než 200 trajektů se stává bezemisní. Regionální letecká společnost Wideroe pracuje na elektrifikaci celé své flotily do roku 2028.

ZEMĚDĚLSTVÍ NOVÉ GENERACE

Ke snížení emisí klimatických plynů, udržení dobré kvality půdy a ochraně biologické rozmanitosti jsou zapotřebí zelené a udržitelné technologie a nový pohled na zemědělství. Nové obchodní modely jsou vyvíjeny na základě tohoto předpokladu s vládní podporou, ale přeshraniční spolupráce a partnerství jsou velmi potřebné pro rozvoj nápadů a rozšíření podnikání. Při vysokých mzdových nákladech bude mít automatizace vysokou návratnost investic.

ZELENÉ BUDOVY

Chytřejší, efektivnější a někdy i energii produkující budovy se staly součástí priority chytrého města, přičemž obce se podílejí na soukromém i veřejném rozvoji.

BIOPALIVA A BIOMASA

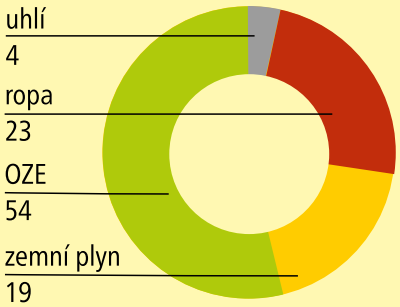
Dřevní hmota se jako palivo téměř nevyužívá, takže poptávka po udržitelnějších a pokročilejších biopalivech je vysoká.

Je i jiné Norsko

Svalbard
(Špicberské ostrovy)

Svrchovanost nad ostrovy Norsku přiznává Špicberská dohoda z roku 1920, s podmínkou, že zůstanou demilitarizovanou zónou.
Na základě této dohody mohou všichni její účastníci využívat přírodní nerostné bohatství (signatářem bylo i bývalé Československo).
Hospodářství je závislé na těžbě uhlí a rybolovu.
První důl byl otevřen v roce 1916 a těžba byla ukončena v roce 1963. V současnosti těžbu, některé místní služby a infrastrukturu zajišťuje norská státní uhelná společnost.
V městě Longyearbyen byla v letech 2013–2016 vybudována arktická výzkumná stanice Jihočeské univerzity.

Energetický mix v %



Výroba elektrické energie je v Norsku plně zajišťována obnovitelnými zdroji. Největší podíl náleží vodní energii (88 %), následuje větrná energie (11 %) a solární (1 %).

Mořské řasy jsou v Norsku široce zkoumané zdroje biomasy pro energii, krmivo pro ryby, hnojení a další účely.

Zdroje:
Global Innovation Index 2022,
WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví
Digital Economy and Society Index (DESI) 2022,
Evropská komise, Fragile States Index 2022,
The Fund for Peace, Bloomberg Innovation Index 2021,
Bloomberg, CEIC data; Statistics Norway, The Official Investment Promotion Agency of Norway,
Norges bank, The New York Times, Wikipedia,
The World Economic Forum,
International Renewable Energy Agency 2021

Norové jsou mimořádně citliví na nespolehlivost

Po celé generace se do norské mentality propisovaly drsné klima a náročné životní podmínky. Nespolehlivost a nedodržení smluvních podmínek znamená u Norů tabu i ve světě obchodu. Jsou známí svým smyslem pro čest.

Norové patří k velmi seriózním obchodníkům. Vytvoření důvěry a přátelství mezi partnery však obvykle trvá déle. Na jednání chodí připraveni, a proto také vyžadují zaslání pracovní agendy předem. Prezentace musí být precizní a konkrétní, podložená čísly a analýzami. Nově nabízené komodity musí být vysoké kvality, praktické a už otestované nejlépe evropským trhem.

Spolehlivost, dodržování termínů a seriózност v přístupu k jednání i k plnění závazků se v Norsku cení nejvíce. Zvláště ve významné a současně náročné oblasti offshore průmyslu může zpoždění v konečném důsledku způsobit daleko větší finanční ztrátu, než představuje hodnota celé zakázky. Porušení těchto norem je spojeno také s rizikem ztráty dobrého jména v oboru.

Většina obchodních kontaktů českých subjektů v Norsku byla a je stále realizována prostřednictvím smluvních zástupců, znalých specifik trhu. Obchodníci jsou ke své firmě loajální a není zde tendence měnit tradiční spolehlivé obchodní partnery.

Jednání se vedou převážně v menších týmech, oceňuje se zdvořilost, věcná a detailní prezentace. Definitivní rozhodnutí je vždy formou důkladně zváženého konsenzu. Norští obchodníci preferují stručné a přímé vyjadřování bez emocí, nemají problém přímo vyjádřit nespokojenost. Vyhněte se používání nátlakových a nekalých taktik.

Nepotrpí si na okázalost a tituly téměř nepoužívají. Ruce se podávají mužům i ženám. Norové nepatří ke kontaktní kultuře, žádné „líbání“ na tváře proto nečekejte. Jedná se zpravidla v angličtině, jejíž znalost se u norských obchodníků považuje za samozřejmost.

Při jednání se brzy přejde k obchodní diskuzi. Vyhněte se konverzaci o vztazích mezi skandinávskými zeměmi.

Dva úřední jazyky

Každý Nor se ve škole učí spisovný a vzdělávací „bokmål“, norskou městskou variantu dánštiny a dominantní jazyk z dob, kdy se po rozpadu Kalmarské unie stalo Norsko závislým na Dánsku. Používá ho více než 80 % populace. Dalším jazykem je „nynorsk“ neboli „nová norština“, která převládá na území západních fjordů a ve středních horských oblastech. Norové obvykle ovládají oba. Slova v obou těchto jazycích se mohou psát několika způsoby, tj. mnoho slov každého tohoto jazyka má dva i více úředně autorizovaných způsobů psaní.

Pochvalte Norům jejich zemi, dosažené úspěchy v ekonomice, ve sportu a podobně.

Rádi spojí příjemné s užitečným

Pro dosažení svých cílů nešetří norský obchodník ani čas, ani prostředky. Pro počáteční jednání volí raději renomovanou restauraci s dobrým jídlem a pitím. Rád spojí příjemné s užitečným. Norové také rádi navštěvují Českou republiku, především Prahu, ale chtějí vždy vidět i jiné části země a zažít co nejvíce.

I když obecně převládá neformální a pohodlné oblečení sportovního charakteru přiměřené počasí, při prvním obchodním setkání je však vhodné vzít si oblek. Na společenské příležitosti se Norové oblékají elegantně a kvalitně. Při velmi oficiálních příležitostech se předepisuje dokonce frak, na méně významné akce pak smoking. Frak i smoking je možné sehnat v půjčovnách, které jsou v každém větším městě.

Norové rádi oslavují v příjemném a kultivovaném prostředí. Milují hodně světla, které jim nahrazuje slunce, jež se na severu země neobjeví až půl roku. V jídlu dávají přednost rybám a mořským produktům. K večeři se podává často víno dobré značky. Alkohol je v Norsku velmi drahý, a čím tvrdší, tím dražší. Cenový rozdíl mezi obyčejným a kvalitním alkoholickým nápojem je malý, proto Norové dávají přednost těm nejlepším. Prodej alkoholu probíhá ve vybraných státních obchodech, tzv.

> „Spolehlivost, dodržování termínů a seriózност v přístupu k jednání i k plnění závazků se v Norsku cení nejvíce.

Norové milují přírodu a nezávislost

Víte, co mají Češi a Norové společného? Lásku k přírodě, turistice a zimním sportům. Velmi populární je lyžařský festival v Holmenkollenu. Holmenkollenský skokanský můstek, starý již více než 100 let, je národní památkou a jednou z předních turistických atrakcí. Přístup do přírody, i té divoké, je zaručen všem obyvatelům. Více než polovina obyvatel Norska vlastní chaty, podobné srubům, kde topí dřevem nebo petrolejem a svítí petrolejkami nebo svíčkami. Tato jednoduchost vyjadřuje respekt k přírodě a tradici. Mnoho Norů si pořídilo vlastní pohodlně zařízenou chatu také na pobřeží, obvykle v místech s mírným podnebím.

Vinmopolet. V restauracích a hotelech se alkohol prodává jen se zvláštním povolením.

Při návštěvě Norů v Česku je třeba vybrat drahý, nový hotel se snídaní formou švédských stolů. Potrpí si na bohatší až prvotřídní snídaně. Oběd často vynechají, vydatnější je pak večeře. U nás rádi ochutnají naše typická jídla, jedí i mletá masa, ale všechna jídla jsou v Norsku bohatší o zeleninu a oblohu. Potěšíte je ochutnávkou našeho piva a kvalitního tvrdšího alkoholu.

„To zvládnu sama“

V pracovních vztazích je charakteristická neformálnost. Norsko je známé vysokou emancipací žen. Norské ženy, které tvoří asi 40 % pracovní síly, jsou velmi ambiciózní a snaží se být efektivní. Zahraniční podnikatelky zde mohou očekávat rovnocenné podmínky s muži. I dobře míněné gesto gentlemana, například když muž podrží dveře neznámé ženě při vstupu do místnosti nebo budovy, může být rezolutně odmítnuto se slovy „to zvládnu sama“. Ani v dopravních prostředcích se ženám neuvolňují místa k sezení. Ženy představují třetinu všech poslanců. Norská vláda dala v poslední době najevo ochotu podpořit

> „Norsko je známé vysokou emancipací žen.

i jejich větší zastoupení v dozorčích radách podniků, kde bylo dosud menší zastoupení žen. Vláda se snaží zavést i do podnikání princip parity, který je již v Norsku obvyklý v politice. ■

Text: Soňa Gullová
Foto: Shutterstock

Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

Úspěch českého předsednictví
Profesionalita, nestrannost, rychlá adaptace na změny a improvizace

S koncem loňského roku skončilo historicky druhé české předsednictví v Radě Evropské unie, a nastal tedy čas bilancování.

Komentátoři evropského politického dění a akademici zmiňují většinou dvě základní ingredience úspěchu předsednictví. Tou první je upřímná snaha o nestranné zprostředkovávání co nejvíce akceptovaných kompromisů, ideálně jednomyslnosti mezi členskými státy, jež se projevuje navenek zachováním jednoty EU a dovnitř „dobrým pocitem" sdíleným všemi v Radě, že žádná skupina členských států něco „nevyboxovala" na úkor jiné. Tou druhou pak profesionální příprava a plánování ve spojitosti s efektivní schopností rychlé adaptace na změny a improvizace, která se následně projevuje úspěšným uzavíráním jednání o legislativních návrzích, a to jak mezi členskými státy v Radě, tak mezi Radou a Evropským parlamentem v tzv. trialozích. V následujících řádcích se budeme věnovat zejména tomuto druhému aspektu, a to v rámci čtyř bloků agend, za něž odpovídá Ministerstvo průmyslu a obchodu.

Energetika

V průběhu přípravy na české předsednictví, zejména v letech 2020 a 2021, se zdálo, že prim v energetice bude patřit dekarbonizační legislativě z balíčku Fit for 55. Ruská agrese proti Ukrajině ale znamenala nutnost krátkodobě zcela změnit zaměření. Od dlouhodobých dekarbonizačních projektů se pozornost přesunula ke snaze přežít zimu bez ruského plynu (nebo s jeho minimem) a zároveň bez vážných hospodářských a společenských dopadů. Na začátku léta stála před EU úloha snížit spotřebu plynu pro nadcházející zimu, což společně s efektivním plněním zásobníků a intenzivní snahou o zajištění zámořských dodávek LNG mělo být receptem pro zvládnutí nové situace.

Přes počáteční skepticismus se českému předsednictví podařilo dojednat jen několik dnů po jeho nástupu koordinované snížení spotřeby plynu, na něž přistoupily i původně skeptické státy, které například nesdílejí plynové propojky se zbytkem Evropy, a výpadky ruského

> Klíčové bylo zachovat jednotu členských států EU.

plynu tak na ně nemají přímý vliv. Klíčové bylo ale zachovat jednotu, což se díky českému předsednictví podařilo.

V průběhu podzimu a začátku zimy se ministři pro energetiku sešli ještě celkem sedmkrát. Dojednali mimořádná opatření o zdanění nadměrných zisků výrobců elektřiny ze zdrojů s nižšími výrobními náklady, než byl tou dobou předražený zemní plyn, a jejich využití na pomoc zasaženým domácnostem a průmyslu. Ministři dále dohodli například zjednodušení a zrychlení povolovacích procesů u obnovitelných zdrojů energie či společné nákupy zemního plynu. Celý proces byl završen týden před Vánoci schválením nařízení o dynamickém cenovém stropu na zemní plyn.

Původní plánování týkající se dlouhodobější energetické legislativy ale nešlo stranou úplně. Byť byli diplomaté všech členských států významně vytíženi jednáními o krizových opatřeních, českému předsednictví se podařilo dosáhnout úspěchů i v případě známého balíčku Fit for 55. Dosaženo bylo společné pozice členských států k návrhu směrnice o energetické náročnosti budov a k návrhu nařízení o emisích metanu. V případě dalších důležitých, ale mnohem komplikovanějších návrhů, jako jsou směrnice o podpoře obnovitelných zdrojů, směrnice o energetické účinnosti či plynárenský balíček, bylo dosaženo významného postupu v jednáních.

Konkurenceschopnost

Agenda konkurenceschopnosti zahrnuje oblasti vnitřního trhu EU, průmyslu, ale i ochrany spotřebitelů, nerostných surovin či práva duševního vlastnictví. I zde se povedlo dosáhnout mnohých diplomatických úspěchů. Tím největším bylo nepochybně dojednání jednomyslné podpory pro pozici Rady k návrhu aktu o čipech. Toto důležité nařízení má za cíl do budoucna zabránit nedostatku čipů pro klíčové sektory, jako jsou autoprůmysl, zdravotnictví či již zmiňovaná energetika.

V oblasti průmyslu se dále podařilo dojednat finální kompromis s Evropským parlamentem u návrhu nařízení o emisních limitech CO_2 u nových osobních aut a lehkých užitkových vozidel. Tento kontroverzně vnímaný návrh má fakticky vést ke konci prodeje nových aut se spalovacími motory od roku 2035, a to v rámci snahy o dosažení klimatické neutrality EU do roku 2050. I díky snaze českých vyjednavačů se do finální podoby nařízení podařilo vložit několik významných „zadních dvířek". Těmi prvními je zavázání Evropské komise k posouzení tempa přibližování se k nulovým emisím, a to v roce 2026, a v případě, že tempo nebude dostatečně rychlé, by měla EK zvážit revizi schválených cílů. Druhými „dvířky" je výzva k mírnějším pravidlům pro spalovací motory fungující na syntetická a klimaticky neutrální paliva, jejichž vývoj aktuálně probíhá.

V agendě ochrany spotřebitelů se dále podařilo dotáhnout pozici Rady k návrhu nařízení o obecné bezpečnosti výrobků, které umožní efektivnější řešení problémů s nebezpečnými výrobky uvedenými na vnitřní trh. V dalších agendách například čeští vyjednavači uzavřeli jednání s Evropským parlamentem o nařízení o strojních zařízeních či dojednali pozici Rady k návrhu nařízení o chráněných zeměpisných označeních pro nezemědělské výrobky. K ochranným

Význam transatlantického partnerství podtrhla účast americké ministryně obchodu Katherine Tai na pražském neformálním jednání evropských ministrů obchodu

Předsednictví přitáhlo pozornost na důležitá témata i prostřednictvím organizace odborných konferencí, například o surovinové diplomacii, digitalizaci stavebnictví či investiční bezpečnosti

značkám „české pivo“ či „hořické trubičky“ tak bude moci přibýt například „český křišťál“.

Na podzim jsme začali vyjednávat nová pravidla pro fungování vnitřního trhu během budoucích krizí v podobě nařízení o krizovém nástroji pro vnitřní trh. Poukazovali jsme na to, že odolnosti vnitřního trhu nejlépe pomůže důsledné odstraňování překážek pro obchod a podnikání, což je dlouhodobá priorita Česka v EU. Třicetileté výročí vnitřního trhu si EU připomněla na prosincové konferenci v Praze za účasti komisaře pro vnitřní trh Thierryho Bretona.

Zahraniční obchod

V oblasti zahraničního obchodu má významné postavení Evropská komise a role předsednictví je zde omezená. Nicméně po některých vůči obchodu opatrněji laděných předsednictvích v uplynulém období bylo do českého předsednictví vkládáno mnoho nadějí. To ukázalo již tradiční představení priorit předsednictví ve výborech Evropského parlamentu v červenci loňského roku, kdy poslanci z Výboru pro zahraniční obchod otevřeně fandili České republice jakožto zastánci liberálního pojetí obchodní politiky.

České předsednictví skutečně dalo nový impulz uzavírání dalších dohod o volném obchodu, což se ukázalo zejména v případě obchodní dohody EU s Chile, kde se podařilo dospět k úspěšnému uzavření jednání. Po čtyřech letech se pak členské státy shodly na závěrech Rady k obchodu a udržitelnosti. Podařilo se též dosáhnout shody členských států k nástroji proti ekonomickému nátlaku. Ten do budoucna umožní EU účinně se bránit v případech, kdy třetí země cíleně omezují obchod z politických důvodů. Shody na úrovni Rady se dosáhlo i v případě nových pravidel pro všeobecný systém preferencí, jenž napomáhá zahrnutí rozvojových zemí do globální ekonomiky. Pokračovala či byla zahájena i jednání o digitálních tocích s partnery napříč zeměkoulí.

České předsednictví v číslech

Souhrn aktivit v gesci MPO ČR

8	Rad pro energetiku
3	zasedání Rady pro konkurenceschopnost
2	zasedání Rady pro zahraniční obchod
12	expertních konferencí
8	neformálních expertních setkání
2500	delegátů ze zemí EU a z partnerských zemí

Spolupráci s našimi blízkými sousedy se věnovaly dvě významné konference – Byznys fórum Východního partnerství a Summit EU–západní Balkán na podporu chytrých měst, na které do Prahy přijelo několik set partnerů, a přinesly mnoho nových obchodních kontaktů.

Telekomunikace

V oblasti telekomunikací se MPO dělí na národní úrovni o kompetence s řadou dalších úřadů. Z hlediska agend MPO bylo během českého předsednictví formálně přijato již dříve dojednané nařízení s názvem akt o digitálních službách. Důležitým tématem byla rovněž data – zde jsme dosáhli významného postupu v jednání o aktu o datech. Ministerstvo průmyslu a obchodu se rovněž spolupodílelo na jednání o aktu o umělé inteligenci, kde české předsednictví dosáhlo kompromisu na úrovni Rady. ■

Text: Tomáš Juhás
Foto: archiv MPO

Mgr. Tomáš Juhás,
vedoucí oddělení koordinace českého předsednictví, MPO ČR

Recese je za námi
Oživení bude hodně pozvolné

Již je to černé na bílém – podle předběžného odhadu ČSÚ zaznamenala česká ekonomika v závěrečném čtvrtletí loňského roku oproti předchozím třem měsícům v reálném vyjádření hospodářský pokles ve výši -0,3 % po -0,2 % ve třetím čtvrtletí. Za celý loňský rok jsme tak v průměru zaznamenali ve srovnání s rokem 2021 vzestup o 2,5 %.

Recese posledních dvou loňských čtvrtletí tak byla vskutku pouze technickou záležitostí. Hovořit ale můžeme o spotřebitelské recesi. Zejména kvůli loňské vysoké inflaci jsme zaznamenali nejvyšší propad reálných příjmů za poslední tři dekády. To samozřejmě znamená, že reálná spotřeba domácností klesá, a to nepřetržitě od závěrečného čtvrtletí 2021. Slabá, zejména ve druhé polovině loňského roku, byla i druhá složka domácí poptávky – investice. Nevýrazná investiční aktivita odráží celkově panující ekonomickou nejistotu, svým dílem se podepsaly i vyšší náklady na financování v souvislosti s nárůstem úrokových sazeb.

Zahraniční poptávka jako životabudič

Česko podrželi klíčoví obchodní partneři, tedy zahraniční poptávka. Významnou roli zde sehrálo zlepšování situace v globálních dodavatelských řetězcích, což se pozitivně projevilo v produkci automobilového sektoru. Dokonce navzdory všem obavám Německo vůbec do recese nespadlo a podle nás už nespadne.

> „Navzdory všem obavám Německo do recese nespadlo a podle nás už nespadne.

Poptávka ze zahraničí bude tím, co českou ekonomiku letos nastartuje, postupně se bude přidávat i ta domácí. Oživení ale bude velmi pozvolné, za celý rok 2023 předpokládáme reálný růst tuzemského HDP o nevýrazných 0,3 %. Oproti 0,5 % předpokládaných v předchozí prognóze jsme tak letošní růstový výhled snížili. Předpandemické úrovně reálného výstupu dosáhneme až v závěru letošního roku.

Prognóza Komerční banky počítá s tím, že loňská recese bude mít pouze minimální dopad na trh práce. Mírný vzestup podílu nezaměstnaných, který v letošním roce nepřekročí po sezonním očištění 4 %, nic nezmění na napjatém trhu práce. Vzhledem k vysoké inflaci i letos reálné mzdy bohužel poklesnou, po loňském propadu o 7,2 % očekáváme jejich snížení o 2,7 %. Ani dvouciferné inflace se letos zřejmě nezbavíme. Její ústup bude hodně pozvolný. Po loňských průměrných 15,1 % ji pro letošek předpokládáme ve výši 12,9 %. ■

Text: Jan Vejmělek
Foto: Shutterstock

Jan Vejmělek je hlavní ekonom a vedoucí odboru Ekonomický a strategický výzkum Komerční banky

David Formánek:

Naše země má štěstí na skvělé kapitány průmyslu

Zatímco z některých mainstreamových médií se na nás stále sypou černě zabarvené ekonomické scénáře, závěry nezávislého průzkumu analytiků Komerční banky přinášejí dobré zprávy. I když nás čeká další obtížný rok, k extrémnímu pesimismu nemáme důvod. Z širšího pohledu naše ekonomika vybalancovala většinu dosavadních překážek. Máme za sebou velmi mírnou recesi, která se týkala dvou posledních čtvrtletí minulého roku, a letos už bychom se měli dočkat lehkého oživení. Ustáli jsme energetickou krizi. A také se podařilo udržet vysokou zaměstnanost. O tom hovoříme s Davidem Formánkem, členem představenstva KB zodpovědným za korporátní a investiční bankovnictví, který zdůrazňuje: „Tuzemskou ekonomiku podržela zahraniční poptávka, neboť v ostatních zemích eurozóny se žádná recese nakonec nekonala. A také se ukázalo, jak životaschopné a silné jsou tuzemské firmy a jejich lídři, což je velmi povzbudivé."

Investice jako známka zdraví firem

Z vašich nedávno publikovaných výsledků za rok 2022 vyplývá, že Komerční banka měla úspěšný rok. Co byste vyzdvihl na poli korporátního bankovnictví?
Řekl bych, že v tomto segmentu to byl dokonce hodně úspěšný rok. Zaznamenali jsme velmi dobré výnosy, ale také například velice viditelný růst objemu úvěrů jak u středních, tak zejména u větších firem. Uskutečnila se řada velkých finančních transakcí a firemní sféra byla hodně živá.

Jste s majiteli firem v častém kontaktu. Jak se jim – z pohledu banky – nové výzvy, které před nimi postupně vyvstávaly, podařilo ustát?
Rok to byl náročný. Připomeňme si, že začal dozvukem covidu, zrychlenou inflací. Pak přišla válka na Ukrajině, která vyvolala kromě jiného ohromující energetickou nejistotu. Inflace šlápla do pedálů. Najednou si management firem musel položit naprosto nové otázky: Bude dost plynu/energie? A budu na to mít? Můžu si dovolit investovat? Nevím, kdy naposled ve firmách v těchto intencích o investici či rozšíření výroby přemýšleli. Rozhodnutí bylo kromě jiného taky hodně o odvaze, protože nikdo z nás nemohl přesně vědět, co přijde – a například ve třetím čtvrtletí byly obavy z nedostatku energie docela oprávněné.

O to víc si cením toho, že většina z našich firemních klientů situaci řešila aktivně a investice neodkládala. Snažili se nebezpečí vyhnout třeba tím, že investovali do nejrůznějších řešení posilujících energetickou soběstačnost, čímž se snížily i výdaje, které za energie museli zaplatit. I do té doby skeptičtější jedinci začali například o zelené energii přemýšlet jinak.

Dobrá rada nad zlato

Na pořadu dne bylo i hledání nového byznys modelu a do té doby netradičních řešení. Jak moc jste v tomto směru byli připraveni svým klientům pomoct?
Víte, že naše banka si zakládá na vysoké erudovanosti svých bankovních poradců, proto jsme chtěli i v tomto směru nabídnout maximum. Už před covidem jsme prostřednictvím naší společnosti KB Advisory byli schopni poskytovat poradenství v oblasti energetiky, obnovitelných zdrojů, dotací a výběrových řízení. Vloni jsme však do naší skupiny začlenili společnost Enviros, nejvýznamnějšího tuzemského hráče mezi poradenskými společnostmi, které se zabývají energetikou a environmentem. Tím jsme se stali jedinou bankou, která je schopna zajistit kompletní služby – od poradenství až po udržitelné financování. Reagovali jsme tak na konkrétní situaci, ale bereme to hlavně jako vklad do budoucna. Tento proces není na měsíce, ale na řadu let.

Kde ještě jste zaznamenali velký posun v myšlení managementu firem?
Na poli logistiky a dodavatelských řetězců. Jejich změnou byl výrobní přístup „just in time" narušen. Nastal návrat ke skladovému hospodářství. Kdo měl z čeho vyrábět a byl schopen svůj

David Formánek je členem představenstva KB zodpovědným za korporátní a investiční bankovnictví

> „Ukázalo se, že skvělý lídr firmy je největší hodnota.

produkt včas dodat, ten vítězil. Takže ti, co se v předešlých letech nezbavili skladů, získali konkurenční výhodu. A ti druzí začali ve větším či menším měřítku sklady budovat. Naše banka byla často u toho.

Díky začlenění ve skupině Société Générale máte akční rádius i v zahraničí. Co můžete našim podnikatelům v tomto směru nabídnout?
Kromě běžných bankovních služeb jsme třeba schopni pomoci v rámci zahraničních investic. Pokud za námi přijde klient, že by rád investoval, a rozšířil tak své působení v zahraničí, jsme schopni ho ve spolupráci s našimi zahraničními kolegy nasměrovat, vytipovat mu společnosti, které jsou zdravé a mohly by být na prodej. Nebo umíme firmě najít minoritního investora či strategického partnera. Na řadě akvizic tohoto typu už jsme participovali.

> „Dnešní managementy firem jsou připraveny v podstatě na cokoliv.

Škola života

Jak vidíte letošní rok? Dá se říct, že kapitáni firem už mají to nejhorší za sebou?
I tento rok je těžko předvídatelný. Bude nás dál sužovat inflace, ale ta by měla ke konci roku postupně zmírňovat. Stejně tak se zmírňuje nejistota kolem energií. Ukázalo se, že je dokážeme uspořit, aniž by byla ekonomika poškozena. Už nás tak nezaskočí ani nutnost pokračovat v budování nových dodavatelských tras.

Loňský rok byl určitě pro podnikatele velkou školou, jak se rozhodovat a fungovat v oblasti turbulentního prostředí. Ovšem vedle toho také ukázal, že jsme součástí západního světa. To, že jsme

Výsledky Komerční banky za rok 2022

- Skupina KB obsluhovala 2 240 000 zákazníků. Samotná Komerční banka měla přes 1 652 000 klientů, meziročně o 27 000 více.
- Celkový hrubý objem úvěrů poskytnutých Skupinou KB meziročně stoupl o 6,2 % na 784,9 mld. korun. Z toho celkový objem úvěrů poskytnutých podnikům vzrostl meziročně o 8 % na 396,1 mld. korun.
- KB získala tituly Banka roku, Korporátní banka roku a Banka bez bariér v soutěži Mastercard Banka roku 2022. V hodnocení Visa Nejlepší banka 2022 dostala ocenění Bankovní inovátor.

dokázali takto projít krizovým obdobím, je ukázkou naší vyspělosti a můžeme na to být hrdí. Myslím, že do budoucna máme na čem stavět.

Dnešní managementy firem jsou připraveny v podstatě na cokoliv. Už se naučily, že musí počítat se vším, že se může stát i něco, co by je ani v tom nejhorším snu nenapadlo.

> „Aktuálně by pro firmy měla být velkým tématem kybernetická bezpečnost.

Spolu s nimi prošli školou života i vaši bankovní poradci. Už je asi také nezaskočí, když jim majitel firmy řekne, že neví, co bude.
Máte pravdu, i oni se naučili ještě víc naslouchat, reagovat na nečekané situace a hledat řešení. A přistupovat k firmám opravdu hodně individuálně. Díváme se nejen na udržitelnost obchodního modelu, ale hlavně na kvalitu a udržitelnost managementu. Ukázalo se, že skvělý lídr firmy je největší hodnota.

Kdybyste měl na závěr poukázat na jeden problém, na nějž by se v tomto roce měli podnikatelé detailně zaměřit, který by to byl?
Kybernetická bezpečnost. Ve stínu všech problémů ji mnozí minulé období neřešili. Ale je to opravdu velké téma, hrozba kybernetických útoků je daleko větší než kdy předtím. A týká se všech.

To je téma na další rozhovor.
Ano, naše banka je v tomto směru hodně aktivní, máme týmy specialistů, kteří se tím zabývají. Takže se rádi podělíme o své zkušenosti. ■

S Davidem Formánkem hovořila Jana Jenšíková
Foto: archiv KB

You can also read this article in English on **itradenews.cz**

inzerce

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE
Od diagnostiky po mikrochirurgii

- Centrum pro léčbu šedého zákalu
- Centrum pro léčbu sítnice
- Centrum pro léčbu zeleného zákalu
- Refrakční a laserové centrum

OCP
OČNÍ CENTRUM PRAHA

tel.: 220 807 757
email: recepce@ocp.cz
www.ocp.cz

Na jaře 2023 vás přivítáme v Port7 by Skanska!

Návrat do jasného světa na dosah ruky

Když podnikání brzdí dlouhá splatnost faktur

Provozujeme rodinné vinařství s dlouholetou tradicí a zkušenostmi. Protože se postupně rozrůstáme, spolupracujeme také s velkými odběrateli, kteří si obvykle nastaví dlouhou splatnost faktur. Jsou to pro nás důležití obchodní partneři, ale peníze uzamčené ve fakturách déle než 40 dnů pro nás znamenají nestabilitu v cash flow. Zajímalo by nás, jestli můžeme platformu Roger Platba využít jen pro jednoho odběratele, nebo je možné zkrátit splatnost současně vůči několika odběratelům?

Tomáš Veverka – Vinařství Veverka, Čejkovice

Odpovídá Adam Šoukal, předseda představenstva Platební instituce Roger, a.s.

Maximální flexibilita

Služba Roger Platba je nezávislá na počtu pohledávek, které klient potřebuje profinancovat. Pomocí jednoduché online platformy lze profinancovat jakékoli množství pohledávek vůči tolika odběratelům, kolik klient potřebuje. Splatnost pohledávek si tak zkrátí na 3 dny. Výhodou je rychlost a minimální administrativa. Na rozdíl od bankovních produktů se využitím Roger Platby klient nezadluží, což může být z dlouhodobého hlediska výhoda při sjednávání provozního úvěru.

V případě, že odběratel nepřistoupí na splatnost do 30 dní, dodavatel si musí zabezpečit chybějící prostředky na zaplacení mezd, odvodů DPH nebo na investice do rozvoje společnosti. Může se jednat o výhodné obchodní partnerství, ale dané podmínky mohou dodavateli způsobit existenční problémy. Splatnost faktur je významnou složkou řízení cash flow. Společnosti si mohou situaci zjednodušit zkrácením dlouhé splatnosti faktur s pomocí faktoringové společnosti, jako je například Platební instituce Roger.

Kdy nejčastěji firmy potřebují pomoc s cash flow?

Existují situace, při kterých je faktoring firmám ke stabilizování cash flow tím nejlepším pomocníkem. Jednou z nich jsou sezonní výkyvy. Typickým příkladem jsou Vánoce, během nichž se firmy potýkají s velkými požadavky na rychlé doručení, což má negativní dopady na jejich provozní finance. Další situací je získání výjimečně velké zakázky. To nastává nejčastěji ve stavebnictví, s velkou zakázkou přijde dlouhá splatnost faktur a výkyv ve finančním toku společnosti. V současnosti se také firmy mohou setkat s mimořádnými náklady, jako je zdražování materiálů a vyšší ceny energií. Zkrácení splatnosti faktur tyto problémy řeší velice rychle, a to v řádu několik hodin až dní.

Složitá doba žádá netradiční řešení

Jedním z rozdílů mezi tradičním a alternativním financováním je flexibilita – schvalovací proces fintechu trvá v průměru 24 hodin a do 3 dnů má podnikatel peníze na účtu. U bankovního faktoringu většinou závisí na ročně postoupeném minimálním objemu faktur, zatímco u výše zmíněné Platební instituce Roger si může klient nechat profinancovat faktury, kdykoli potřebuje a v jakémkoliv objemu. Banky si navíc účtují paušální poplatky, u Rogera klient zaplatí jen procenta z hodnoty faktury, tudíž platí jen tehdy, když službu využívá. ■

Zdroj: KB

Foto: archiv KB a Shutterstock

Roger Platba

- Peníze z faktury na vašem účtu do 3 dnů.
- Průměrná cena 1,93 % z hodnoty faktury.
- Faktoring využíváte jen tehdy, když potřebujete.
- Financování schválíme a zařídíme online.
- Nezadlužíte se, jen vyměníte jedna aktiva za druhá.
- Sami si vybíráte, které faktury chcete profinancovat.
- Žádné skryté nebo paušální poplatky.
- Doplněk k tradičním bankovním produktům.
- Vhodné i pro začínající podnikatele a OSVČ.

Kachlová kamna s kanadskou vložkou

Retap vítězí inovacemi

Od krbových kamen k nanočističkám

Všechno začalo v malé dílně takřka „na koleně“ a bez kapitálu zkraje devadesátých let. Retap jako rodinná firma podnikal nejprve v kovovýrobě, po zhruba deseti letech začal vyrábět vlastní kachle a kachlová kamna a před sedmi lety pustil vedle toho na tuzemský i zahraniční trh také své unikátní nanočističky vzduchu. Loni zvítězil v soutěži Rodinná firma roku v kategorii Malá firma.

Spojení tradičních a moderních technologií

Jméno v oboru si společnost udělala nejen kamnářskou klasikou, ale také jako jediný český výrobce akumulačních kachlových kamen a kachlových přímotopů. Hlavní částí jeho výrobního portfolia je přes dvacet let vlastní výroba keramických kachlů a krbových vložek a kachlových kamen. Kachlová kamna na zakázku dodává Retap nejen soukromé klientele, ale i veřejným institucím. Jeho elektrická kachlová akumulační kamna zkrášlují interiéry státního hradu a zámku Český Krumlov nebo prostory Hrzánského paláce v Praze.

„Abychom vyhověli vysokým standardům kvality, investovali jsme do nových výrobních technologií, jako je například svářecí robotizované pracoviště, ohraňovací lis a vypalovací plazmové zařízení,“ říká zakladatel Retapu Miloš Heršálek.

Dělejte to, co nedokáže každý

Když v roce 1959 teoretický fyzik Richard Phillips Feynman nastínil možnosti využití nanotechnologií, působila jeho vize trochu jako sci-fi. Koncem 20. století se myšlenka začala promítat do praxe a stávala se pravděpodobnější. Nový, progresivní obor zaujal Miloše Heršálka natolik, že se rozhodl rozšířit výrobní program o čističky vzduchu na bázi nanotechnologií. Na vývoji společnost spolupracovala s Technickou univerzitou Liberec, Ústavem fyzikální chemie J. Heyrovského a VŠCHT Praha. Po ukončení projektu, financovaného Technologickou agenturou ČR, zahájil Retap jako vlastník patentu a certifikátu výrobu nanočističek vzduchu pomocí tzv. nanofotokatalýzy.

„Pomocí fotokatalyzátoru se vzduch vyčistí jen působením světla na fotoaktivní filtr, který nevyžaduje údržbu a čištění.

Elektrická kachlová přímotopná kamna s akumulací v Hrzánském paláci v Praze na Hradčanech

Naše technologie nemá zatím konkurenci ani v zahraničí. Ostatní výrobci totiž využívají drahé pevné HEPA filtry, které dokáží zachytit viry, bakterie a plísně pouze do 0,2 mikrometru. Na škodlivé mikroorganismy velikosti nano nestačí," upozorňuje Miloš Heršálek.

Další projekt z programu TA ČR se týkal vývoje rekuperační jednotky s nanofotokatalytickou čističkou. Po dvou letech byl úspěšně ukončen v prosinci loňského roku, jeho součástí je užitný vzor a český patent. V současné době Retap podal na Ministerstvo průmyslu a obchodu přihlášku do výběrového řízení na dotaci na vlastní výzkumný a vývojový projekt rekuperační jednotky s nanočištěním a geozemním využíváním tepla.

Vývoj a veškerá výroba probíhala v tuzemských provozech Retapu v Kněžmostě u Mnichova Hradiště a nyní je umístěna v Hajništi u Nového Města pod Smrkem. Elektrické komponenty pocházejí z dovozu a oxid titaničitý z Japonska. Produkty byly úspěšně otestovány v nezávislých certifikovaných laboratořích, zdravotních ústavech, na katedře nanotechnologie Technické univerzity v Liberci, v Certech Seneffe v Bruselu a podobně.

Ve spolupráci s Ústavem anorganické chemie AV ČR a Státním zdravotním ústavem podala firma přihlášku do programu na podporu aplikovaného výzkumu a experimentálního vývoje Epsilon Technologické agentury ČR na novou technologii nazvanou antropogenní rekuperace. Široké pole působnosti pro využití nanofotokatalytického filtru se otevírá ve zdravotnictví nebo dopravě.

Bez osobních kontaktů se expanduje těžko

Za největší problémy exportu české firmy považují směnné kurzy, rostoucí náklady na dopravu, nedostatečné výrobní kapacity a složitosti v předpisech vývozních destinací. „Sice máme inovativní, designově atraktivní produkty, které splňují nejvyšší zdravotní nároky, s nimiž jsme uspěli na domácím trhu, ale nás jako malou firmu o patnácti pracovnících nejvíc trápí omezené možnosti, jak dynamičtěji pronikat na zahraniční trhy. Jednotlivé kusy jsme dodali do Polska, Chorvatska a Německa a podařilo se nám navázat kontakty v USA, kam jsme jako vzorky prodali deset nanočističek. Pro masivnější expanzi nám však chybí síť osobních kontaktů, na jejíž budování nemáme dostatečnou personální kapacitu," upozorňuje na slabé místo české firmy se zajímavým exportním potenciálem její majitel. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv společnosti Retap

„Naše nanočističky se jako jediné na českém trhu osvědčily při likvidaci virů, včetně koronaviru, bakterií, plísní, alergenů, karcinogenních VOC a dalších patogenů. Od jiných výrobků svého druhu se odlišují tím, že nečistoty nezachycují pomocí filtrů, ale rovnou je rozkládají," zdůrazňuje přednosti unikátní technologie Retapu jeho zakladatel

Výroba keramických kachlí

Retap, spol. s r. o.

Firmu Retap založil v roce 1991 Miloš Heršálek. V prvních letech se zabývala velkoplošnou reklamou a obchodováním se svařovanými konstrukcemi. V roce 1993 založili majitelé vlastní dílnu s kovovýrobou s pěti zaměstnanci v Kněžmostě u Mnichova Hradiště. Na podzim 2010 se firma přesunula do nového areálu v Novém Městě pod Smrkem. Objekt garáží bývalého podniku Textilana prošel rozsáhlou rekonstrukcí a rozšířil se o nové administrativní a výstavní budovy. Od roku 2010 představují hlavní část výrobního portfolia kachle a kachlová kamna. Od roku 2016 společnost vyrábí unikátní nanočističky vzduchu. Má vlastní vývoj a výrobu a zaměstnává až 15 pracovníků. Roční obrat činí zhruba 15 milionů korun. V současné době ve firmě pracují čtyři rodinní příslušníci. V minulém roce Retap zvítězil v soutěži Rodinná firma roku v kategorii Malá firma. Soutěž pořádá AMSP ČR a TRADE NEWS je jejím hlavním mediálním partnerem.

You can also read this article in English on **itradenews.cz**

Martin Švec:

Snažíme se být lidem vždy nablízku

Simplea je česká pojišťovna, která vznikla v roce 2019 v rámci finanční skupiny Partners a dnes má na 80 tisíc klientů. „Garantujeme klientům plnění pojistných událostí v devadesáti devíti procentech případů, protože nepojišťujeme zbytečnosti," říká generální ředitel Martin Švec.

Martin Švec, generální ředitel pojišťovny Simplea, která se specializuje na životní pojištění

Uběhly dva roky s covidem a rok s ruskou agresí. Do toho tu řádí inflace, energetické šoky. Setkáváte se s tím, že by lidé z finančních důvodů více rušili svá pojištění?
Zatím minimálně. Samozřejmě se našli klienti, kteří se kvůli covidu dostali do existenčních problémů a zrušení pojištění jako zbytkového statku pro ně bylo nevyhnutelným krokem. V našem oboru se ale krize projevuje s odstupem dvou tří let. A co platilo pro covid, bude platit i pro aktuální krizové období. Ukončení pojištění by ale mělo být až tím posledním krokem. Pokud se totiž k finančním těžkostem přidají zdravotní problémy, pak se klientova životní krize výrazně prohloubí.

Zkouška ohněm prokázala naši odolnost

Jak se současné náročné období odrazilo na formě Simplea pojišťovny?
Prožili jsme docela zajímavý vývoj. V dubnu 2019 jsme spustili pojišťovnu v pilotním režimu, v létě jsme přešli do ostrého provozu a půl roku nato přišel covid. Hned na začátku naší existence jsme si tedy prošli onou příslovečnou zkouškou ohněm. V současné době můžu říct, že Simplea je ve výborné formě, byznys plán se vyvíjí dobře a výsledek je pozitivní. Obrat nám meziročně vyrostl o 51 % na 635 milionů korun. Ukazuje se, že s kvalitním produktem se dá i v malém počtu lidí dělat férový a ziskový byznys. Podnikání v oblasti životního pojištění má dnes odhadovanou dobu finanční návratnosti mezi pěti až osmi lety a nám se to přes všechny překážky podařilo daleko dříve.

Sázka na lidskost

Existuje nějaký zaručený způsob, jak zaujmout klienta novým produktem?.
Pravdou bohužel je, že pojišťovny nemají mezi lidmi zrovna dobrou pověst a najít důvod, proč neplnit, pro ně většinou není nic těžkého. My se snažíme předejít této nechuti tím, že jsme k našemu pojištění přidali prvek obyčejné lidskosti. To znamená, že když nám na stůl přijdou těžké případy, které by v jiných společnostech nejspíš automaticky zamítli, tak se snažíme klientovi vyjít maximálně vstříc.

Můžete uvést nějaký příklad?
Klientovi diagnostikují rakovinu v tzv. čekací době, kdy pojišťovny standardně plnit nemusí. V Simplea se ale na případ podívají naši specialisté, a pokud nenajdou známky pojistného podvodu, peníze vyplatíme. Loni jsme měli pro situace tohoto typu 65 tzv. škodních komisí a zamítli jsme pouze dva případy.

Co ještě považujete za důležité?
S našimi klienty komunikujeme pravidelně v průběhu trvání celé smlouvy, protože životní pojištění je dlouhodobý produkt a mít ho správně aktualizovaný a nastavený je pro jeho „funkčnost" naprosto klíčové. Navíc když pro nové klienty přijdeme s nějakou novinkou, tak ji automaticky zapracováváme i do stávajících produktů, aby měli současní

Tým Simplea

> „S kvalitním produktem se dá i v malém počtu lidí dělat férový a ziskový byznys.

Simplea pojišťovna se řídí těmito zásadami:

- Nevymlouváme se.
- Garantujeme plnění v 99 % případů.
- Nezdržujeme.
- Peníze vyplácíme do 2 dnů.
- Za stejné peníze výrazně vyšší krytí.

klienti jistotu, že mají k dispozici tu nejlepší a nejaktuálnější možnou pojistku, kterou nabízíme. Snažíme se být lidem vždy nablízku.

Jde to i online, ale kvalitní osobní poradenství je základ

Nedávno jste spustili možnost sjednání životního pojištění čistě v online podobě. Jak se mu daří?
Životní pojištění z pohledu samotného sjednání patří na trhu k těm nejsložitějším. Snažili jsme se proto najít rovnováhu mezi jednoduchostí a co nejkomplexnějším poradenstvím, aby se klient neztrácel. Aktuální podoba našeho online produktu je velmi jednoduchá a lidsky pochopitelná. Potvrzují nám to i dotazy v call centru, kde nemusíme nic složitě dovysvětlovat. Když se na nás klient obrátí, chce spíš získat detailnější informace o produktu.

Kdo si online životní pojištění sjednává?
Proces sjednání pojistky je u nás tak jednoduchý, že jej při troše snahy zvládne každý. Přeci jen se však ukazuje, že si ho vybírají lidé, kteří se v oblasti technologií dnes a denně pohybují, a nedělá jim tak žádný problém si celým procesem projít. Naopak je to pro ně i výhoda, co se například úspory času týče.

Takže ostatní klienti využili služby a zprostředkování finančních poradců?
Ano, a je to tak dobře. Většina klientů bohužel nemá finanční gramotnost na takové úrovni, aby si uvědomovala potřebu a všechny složitosti, které sjednávání životního pojištění provázejí. Lidé tak často vyžadují specialistu, aby jim detailně vysvětlil, k čemu je životní pojištění dobré. Potřebují to celé prodiskutovat s někým, kdo jim celý proces prakticky nachystá a realizuje. Bez tohoto poradce by se pro životko nikdy nerozhodli.

Důležitým tématem se stává pojištění dlouhodobé péče. Jak na tuto oblast budete reagovat?
Pojištění dlouhodobé péče vnímám jako další součást produktového vývoje na tuzemském trhu. A také na něm usilovně pracujeme. Stavíme na tom, že dnes klienti nepotřebují ani tak peníze z plnění, ale spíš služby, které s touto oblastí souvisejí. Potýkáme se totiž se situací, kdy lidé sice mají finanční prostředky, ale nemají v této oblasti žádnou volnou nabídku, kterou by mohli využít. Nejen státní, ale i soukromá zařízení jsou naprosto přeplněná, pořadníky jsou na roky a samotná terénní péče je vzhledem ke svému financování z dotací naprosto nedostatečná.

Náš produkt bude postaven na tom, že pojistné plnění nebude formou financí, ale poskytneme klientům službu. Spolupracujeme s poskytovatelem těchto služeb a plánujeme produkt připravit tak, aby ho naši klienti, kterým je v průměru 35 let, mohli využít v situaci, kdy se budou muset postarat o své rodiče. V první fázi plánujeme službu nabízet pouze stávajícím klientům, a to z důvodu omezené kapacity a také kvůli určitému geografickému rozložení dostupných zařízení. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: archiv Simplea

O Simplea

Pojišťovna Simplea je česká fintechová pojišťovna, která vznikla v roce 2019 v rámci finanční skupiny Partners. Garantuje vyplacení minimálně 99 procent pojistných událostí, protože nepojišťuje maličkosti. Soustředí se na ochranu příjmu pro případy dlouhodobé nemoci či úrazu, invalidity a smrti.

Nabízí tak unikátní životní pojištění, které umožňuje sjednat plně online a bez nutnosti hovořit s operátorem. Formulář provede člověka všemi kroky od začátku až do konce. Smlouva je pak uzavřena zaplacením pojistného. Sjednavač najdete na *www.simplea.cz*.

Manželé Florovi:

Svou práci prostě milujeme

Když v chladném podnebí severní Moravy začnete provozovat rodinné zahradnictví a dokážete v tom uspět, znamená to jediné – jste skvělý zahradník i podnikatel zároveň. „Náš obor jde rychle dopředu a je třeba držet krok. Do budoucna máme velké plány, k jejichž naplnění jsme již vykročili první investicí," říkají Pavel a Pavlína Florovi, majitelé rodinné firmy, která nese jejich jméno. A hned dodávají, že nabídka ze strany NRB byla natolik jedinečná a změny cen energií natolik prudké, že potřebné technologie zakoupili ještě dřív, než původně plánovali.

„Vždycky nás potěší a pobaví otázka, jestli jsme opravdu Florovi. Navíc Pavlína a Pavel. A že to snad ani není možné, že se to tak sejde. Je to milé. Rádi bychom si rodinnou atmosféru udrželi i do budoucna, protože ta nejde napodobit," říkají manželé Pavlína a Pavel Florovi

Heslo doby: šetření energiemi

Je zřejmé, že provoz zahradnictví představuje energeticky vysoce náročnou záležitost a otázku, jak za energie ušetřit, si firmy v tomto oboru kladou neustále. Se změnou bezpečnostní situace v Evropě a prudkým zvýšením cen na trhu s energiemi však řešení tohoto problému nabylo na závažnosti, což potvrzují i manželé Florovi: „Při našem podnikání máme vysokou spotřebu energie celoročně. V zimě vytápíme provozní prostory, celoročně chladíme řezané květiny, abychom udrželi jejich svěžest, naše servery pracují nonstop, prodejna je klimatizovaná... O instalaci tepelného čerpadla a fotovoltaických panelů jsme tedy přemýšleli delší dobu, ať již z pohledu úspory nákladů na energie či s ohledem na ochranu životního prostředí. Současná situace ovšem naše plány urychlila."

Vysoká cena energií ale nebyla jediným faktorem, jenž přispěl k urychlené realizaci nákupu. Při zkoumání možností, jak financovat jeden větší projekt, narazili Florovi na program Národní rozvojové banky Úspory energie, který nabízí možnost získat bezúročný úvěr na pořízení právě takových technologií. „Jednání v bance bylo vždycky konstruktivní a pracovníci velmi ochotní," popisují. „Rozhodli jsme se, že jejich nabídky využijeme, protože je skutečně jedinečná a doba návratnosti investice se tak výrazně zkrátí."

Administrativa spojená s vyřizováním úvěru netěší snad nikoho, nicméně je nutnou podmínkou k získání potřebných financí. „Papírování zabralo nějaký čas, ale vše se vždy společnými silami podařilo vyřešit. Proto, pokud někdo váhá, třeba i menší rodinná firma, jako jsme my, ať zkusí oslovit NRB. Obdrží maximum informací o tom, jaké jsou možnosti financování nejen úspor energie, ale třeba také rozšíření podnikání. S pracovníky NRB jsme průběžně v kontaktu a věříme, že se nám podaří uskutečnit i naše další profesní plány a sny."

Kvalitu neošidíte

Zahradnictví Flora v malém severomoravském Úvalně navázalo na tradici klasického zahradnictví, které zde fungovalo již před rokem 1989. Čím to, že se zde právě tomuto druhu podnikání tak daří? Na to mají Florovi jasnou odpověď: „Na prvním místě u nás byla a je kvalita. Je to naše hlavní a jediné měřítko. Kvalita rostlin, kvalita zboží a kvalita informací. Zároveň je to o osobním

Na 2500 čtverečních metrech najdete u Florů opravdu pestrobarevný sortiment

Zahrada Flora s.r.o.

Manželé Florovi podnikají v oboru od roku 2004, kdy začali s projektováním sadových úprav, veřejných prostor a zahrad. V roce 2009 založili v Úvalně na severní Moravě rodinné zahradnické centrum Zahrada Flora s klasickým zahradnickým sortimentem. Firemní portfolio doplňuje prodejna květin v krnovském obchodním centru Kaufland, nabízející mimo jiné i online objednávku doručení kytic. S dvanácti zaměstnanci a již 14. sezonu působí dnes firma regionálně na Krnovsku a Opavsku, s přesahem do nedalekého Polska. Rozloha zahradnictví činí cca 2500 m^2.

www.zahradaflora.cz

přístupu, o naslouchání zákazníkovi a odbornosti obsluhy. Všichni se pravidelně školíme a profesně vzděláváme. A nesmím zapomenout na naše rodiče. Bez nich si to nasazení neumíme představit. Jsme jim za veškerou obětavou pomoc velmi vděční."

Díky členství ve spolku zahradnických center Florenium si Florovi mohou vybírat veškeré rostliny osobně u těch nejlepších pěstitelů a dodavatelů v celé Evropě. „Vždy, než zavedeme nový artikl nebo rostlinu do prodeje, chceme si jej osobně prohlédnout, vyzkoušet a osahat. Je za tím spousta práce a spousta cestování. Nejde to nijak nahradit, ani ošidit. Výsledek pak ale stojí za to."

Budoucnost oboru dnes míří k větší přirozenosti našich zahrad. Nakrátko posekaný trávník začínají lidé vnímat jako zelenou poušť bez stínu, plot z jehličnanů jako neprostupnou hradbu. „Současným trendem je více přírody do zahrad. Nikoli příroda mně, ale to já se přizpůsobím přírodě, vysadím stromy i doprostřed zahrady a zjistím, že ve stínu jejich koruny je krásně. Polštáře kvetoucích trvalek přitahují včely a další hmyz, a navíc nádherně voní," barvitě popisují Florovi. „Jen si to představte. Natáhnete ruku a utrhnete si vlastní šťavnaté rajče, ještě teplé od sluníčka. Vyběhnete z kuchyně pro své čerstvé bylinky do polévky či pod maso. Přesně takový sortiment našim zákazníkům nabídneme. Ne proto, že je to trendy, ale že je to tak správné." ■

Text: Martina Hošková
Foto: archiv firmy Zahrada Flora

O programu Úspory energie

Program Úspory energie od Národní rozvojové banky (NRB) je určený k financování energeticky úsporných projektů realizovaných na území ČR vyjma hlavního města Prahy. K realizaci menších projektů do tří milionů korun, které přinesou alespoň 10% úsporu na energiích, nabízí NRB bezúročný úvěr až do výše 90 % způsobilých výdajů projektu. V případě investičně náročnějších projektů poskytuje banka bezúročný úvěr do výše 70 % způsobilých výdajů projektu a vyžaduje spolufinancování komerčním úvěrem na minimálně 20 % způsobilých výdajů projektu. K tomuto úvěru pak poskytuje příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše čtyř milionů korun. Bezúročný úvěr je poskytován ve výši 500 tisíc až 60 milionů korun s dobou splatnosti až 10 let včetně možnosti odkladu splátek na 4 roky. Vedle bezúročného financování NRB ještě poskytuje podnikatelům příspěvek na zařízení energetického posudku, a to až do výše 90 % způsobilých výdajů. Pokud podnikatelé realizují projekt na území hlavního města Prahy, pak mohou využít bezúročné financování z programu Energ, které má v mnoha ohledech stejné parametry jako program Úspory energie. Vedle finančních nástrojů nabízí NRB v rámci programu ELENA i poradenství v oblasti energetických úspor.

Zdroj: NRB

Zahradnictví Flora v severomoravském Úvalně

Rok 2023 bude hlavně o nových produktech pro vývozně orientované podniky,

říká generální ředitel ČEB Daniel Krumpolc

Ing. Daniel Krumpolc je od března 2022 předseda představenstva a generální ředitel České exportní banky, a.s. Vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, v bankovnictví působí přes 20 let

Přišel jste z komerční sféry, konkrétně z vysoké manažerské pozice v bankovnictví. Co z této praxe jste přenesl do státní ČEB?
Mým prvním cílem bylo přiblížit ČEB stylem práce a vnitřním fungováním co nejvíce komerčnímu bankovnímu sektoru. Hned na jaře minulého roku jsme prošli významnou nákladovou restrukturalizací, doplnili obchodní tým a – jak se říká – „vrátili se na trh". Například v roce 2020 podpořila banka firmy objemem úvěrů ve výši pouze 900 milionů korun, v roce 2021 dvěma miliardami a loni to už bylo 5 miliard. Otočili jsme trend a zahájili proces proměny ČEB v moderní a aktivní finanční instituci, která klientům a partnerům nabízí řešení a hodnotu. Letos chceme obchodně vyrůst o dalších 50 procent.

V čele banky stojíte rok. Co se pod vaším vedením nejvíc změnilo?
V uplynulém roce jsme se zaměřili zejména na profesionalizaci naší práce a daleko intenzivnější spolupráci s komerčním bankovním sektorem. V několika objemově významných transakcích, aranžovaných předními českými a mezinárodními bankovními skupinami, byla ČEB přizvána do klubu financujících bank. A přesně tak by to mělo fungovat. Nejsme totiž konkurencí komerčního bankovního sektoru, ten pouze doplňujeme, a to například v určitých sektorech nebo v případech, kdy odběratel českého vývozce preferuje či dokonce požaduje zapojení státem vlastněné banky. Naší hlavní konkurencí jsou zahraniční exportní banky a agentury, které podporují export v konkurenčních ekonomikách – těm se snažíme naší nabídkou a produkty vyrovnat tak, aby měli čeští exportéři rovnocenné podmínky na zahraničních trzích.

Co myslíte, že se vám v ČEB zatím nejvíc povedlo?
Kromě „obchodního restartu" banky je to určitě vytvoření podmínek pro rozšíření naší produktové nabídky. To samozřejmě není jen naše zásluha. Díky intenzivní spolupráci s kolegy z Ministerstva průmyslu a obchodu, Ministerstva financí, EGAP a odborných svazů, komor a asociací, které reprezentují zájmy vývozně orientovaných podniků, se podařilo připravit a schválit v mnoha ohledech přelomovou novelu zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, na niž jsou produkty ČEB navázány. Tato novela umožňuje bance nabídnout produkty v oblasti investic do zvyšování exportního potenciálu a mezinárodní konkurenceschopnosti českých vývozně orientovaných podniků.

A jaké máte ambice pro tento rok?
Spustit nové produkty pro vývozně orientované podniky, obchodně růst a nepolevit v procesu vnitřní změny banky. Chceme, aby si od nás každá firma, která nás osloví, odnesla řešení. To nutně neznamená náš produkt nebo financování, ale jasnou odpověď a návrh, jak s jejím projektem nebo exportní transakcí dále postupovat v oblasti financování. Chceme být aktivní součástí potřebného posunu české ekonomiky k vyšší přidané hodnotě, k produkci finálních výrobků, k vyšší udržitelnosti a dekarbonizaci.

Zmiňoval jste nedávnou novelu zákona o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Jak se do vaší činnosti promítla a dál promítne?
Dosud jsme mohli podpořit jen takové obchodní případy, které měly smluvní základ v konkrétní exportní zakázce a konkrétní vývozní smlouvě. Případně jsme mohli poskytnout české firmě nebo její zahraniční dceřiné společnosti úvěr na investice v zahraničí. Nyní se dostáváme do pozice, kdy můžeme poskytnout úvěr nebo bankovní záruku firmě, u níž export představuje alespoň čtvrtinu ročních tržeb. To je velký posun, který nás přibližuje zahraniční konkurenci a přichází ve správnou dobu.

Naše exportující firmy si často stěžují, že jejich zahraniční konkurenti dostávají prostřednictvím proexportních státních institucí daleko větší podporu než u nás. Plánuje banka postupovat v podpoře českých exportérů velkoryseji?
Pokud si pod slovem „velkoryseji" představujete význam blízký slovům „dotačněji" nebo „bez ohledu na riziko", tak ne. Budeme podporovat návratné transakce s dobrým rizikovým profilem. S kolegy z Ministerstva průmyslu a obchodu a s kolegy z EGAP samozřejmě velmi intenzivně diskutujeme o tom, jak podpořit české firmy směřující na vysoce rizikové trhy nebo třeba na Ukrajinu v této velice těžké době. Ale to je trošku jiná diskuze. Zde bude potřeba připravit nástroje, které budou tzv. přímo na riziko státu.

> „Naší hlavní konkurencí jsou zahraniční exportní banky a agentury, které podporují export v konkurenčních ekonomikách. Těm se snažíme naší nabídkou a produkty vyrovnat tak, aby měli čeští exportéři rovnocenné podmínky na zahraničních trzích.

Jaké hlavní benefity můžete svým klientům nabídnout?
Jsme takzvanou transakční bankou, to znamená, že nechceme nahrazovat domácí komerční banku klienta. Umíme najít řešení opravdu šité na míru konkrétní transakci, investici nebo teritoriu. Pohybujeme se i v sektorech a teritoriích, kde je apetit komerčních bank z důvodu jejich korporátních politik nižší, a to je naše velká přidaná hodnota. Umíme doprovodit klienty na zahraniční trhy i ve smyslu expanze. Pokud například česká firma zvažuje převzetí zahraniční společnosti, která je zatím jejím významným dodavatelem nebo konkurentem, je možné využít našeho úvěru na investice v zahraničí.

Kdy se můžeme těšit, že nové produkty představíte podrobně čtenářům TRADE NEWS?
Pojďme si nové produkty, které začneme nabízet už v březnu, představit hned. Budeme schopni obsloužit české firmy, u kterých export představuje alespoň čtvrtinu ročních tržeb a které potřebují investovat, a posílit tak svou mezinárodní konkurenceschopnost a vývozní potenciál. Takovým firmám budeme schopni poskytnout krátkodobé i dlouhodobé úvěry, bankovní záruky a další produkty. Vždy budeme financovat maximálně 80 % stanoveného účelu. Úvěry budeme samozřejmě poskytovat nejen v korunách, ale i v eurech nebo dolarech, a to s fixovanou nebo plovoucí úrokovou sazbou. Obracet se na nás tedy mohou firmy, které potřebují například:

- investovat do modernizace, dobudování či rozšíření svých výrobních kapacit, např. do nových technologií, strojů, know-how, licencí atd.;
- snížit energetickou náročnost svých provozů;
- získat podíl nebo koupit jinou právnickou osobu; ale také
- nahradit subdodávky z nestabilních částí světa a materiálově se předzásobit. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jeníšková
Foto: Tomáš Nosil/Economia

> „Cílem ČEB není konkurovat komerčnímu bankovnímu sektoru, ale doplňovat jeho činnost.

Otevření Číny (ne)zahýbe globální ekonomikou. Buďte připraveni!

Čína trpěla bezmála tři roky kvůli politice nulové tolerance vůči covidu. Její náhlé otevření komplikují rychle rostoucí počty nakažených a globální makroekonomické prostředí. I proto bude napříště přístup k evropskému byznysu vstřícnější, řekla v lednové debatě na platformě Alter Eko konzultantka poradenské společnosti Alternative Perspectives Lu AiFeng. O čem dále mluvila?

Lu AiFeng, konzultantka poradenské společnosti Alternative Perspectives

O hrozbě nových uzávěr čínské ekonomiky

Panují obavy, že se něco podobného stane. Já jsem ale optimista. Věřím, že k lockdownu, ať už celé země, nebo jejích ekonomických center, už nedojde. Popravdě, neumím si to představit i proto, jak nákladné by něco podobného bylo. Navzdory tomu, že po překvapivém otevření byla situace poměrně chaotická. Z novoročního projevu prezidenta Siho a dalších signálů ale vyplývá, že je snaha se s touto situací vyrovnat bez nových uzávěr.

O překvapivé změně

Došlo ke změně rétoriky a politiky. Nejspíš se ve vedení objevily odlišné názory na to, jak se postavit ke covidu. Že by ale mělo dojít ke změně ve vedení země nebo ke změně jejího směřování ve strategických otázkách, to si nemyslím. Můžeme se ale dočkat určitých modifikací. Čína například na mezinárodní scéně nejspíš ukáže přívětivější tvář, o čemž ostatně na ekonomickém fóru v Davosu hovořil Liou Che, poradce prezidenta Siho.

O (staro)nových globálních cílech

Priority se nezmění, k jistým úpravám ale dojde. V Číně například panují velké obavy o její image, která se může negativně podepsat na přístupu k ní. A Čína nechce být izolována. Proto se dá čekat snaha vylepšit vztahy se Západem, zejména s USA. Klíčovým prvkem ekonomické diplomacie a mezinárodní hospodářské politiky přitom zůstane projekt novodobé Hedvábné stezky. Ten by měl vést také k nalezení nových trhů pro čínský export, což je dalším cílem Pekingu.

O otevření jako příležitosti pro byznys (v Evropě)

V Číně je tradičně zájem o kvalitní evropské potraviny, farmaceutické výrobky, biotechnologie a high-tech produkty. A zároveň o vše, co nějak souvisí se zelenou transformací, s ekologií. To bude platit i napříště s tím, že po covidu budou zejména farmaceutické výrobky a obecněji vše, co souvisí s péčí o zdraví, hodně v kurzu. Totéž platí o investicích.

O vzestupu a pádu ŠKODY Auto

V minulosti byla velmi úspěšná. V posledních letech, zejména za covidu, šly ale její prodeje prudce dolů. Jde o jednu z obětí lockdownů. Zároveň doplácí na to, že si nenašla své místo na trhu, není jasně zařazena. A do třetice jí v Číně vyrostla silná konkurence moderních domácích značek. Ty se objevily rychle, disponují nejnovějšími technologiemi, nabízejí elektrovozy, to vše za velmi vstřícné ceny.

O tom, jak v Číně dnes uspět

Podmínkou úspěchu na čínském trhu jsou dlouhodobě budované a poctivě udržované vztahy. Například v automobilovém sektoru, který je velmi restriktivní, je něco podobného bezesporu nákladné a zdlouhavé. Že to jde, o tom svědčí příběh Volkswagenu a nebo – v posledních letech – Tesly, která měla dobré výsledky i v průběhu pandemie. A gigafactory v Šanghaji například postavila a auta začala vyrábět za pouhých dvanáct měsíců. ■

Zkráceno a upraveno redaktory platformy Alter Eko
Zdroj: Alter Eko

TRADE NEWS je mediálním partnerem diskuzí na platformě Alter Eko i ekonomického fóra KOSTELEC 2023.

Poradenská společnost Alternative Perspectives
provozovatel diskuzní platformy
Alter Eko
Vás zve ke sledování ekonomického fóra

2023 Kostelec

Energy or die: Velký audit (nejen) evropské energetiky

19.-21. května

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

Energie je základ všeho, připomněla válka na Ukrajině. Společně s tím také připomněla význam bezpečnosti a stability energetických dodávek a naivitu spojenou s přechodem na zelenou budoucnost. Jakou lekci si z toho vzít, i na to se zaměří přední domácí a zahraniční experti v rámci pátého fóra nabitého opět inspirativními vizemi i praktickými tipy.

Hlavní řečník: profesor Václav Smil

Řečníci: Karel Řehka (náčelník generálního štábu), Pavel Tykač (Sev.en Energy Group), Martin Jahn (ŠKODA AUTO), Magdalena Souček (konzultantka), David Havlíček (EGAP), David Kučera (Energetická burza), Miroslav Singer (Generali CEE Holding) a další.

Informace o veřejně dostupných výstupech
a další podrobnosti o akci nabízejí stránky www.altereko.info

Partneři:

Partner pomoci:

Odpovědnost prodávajícího za vady při prodeji zboží spotřebiteli po novele občanského zákoníku

Dne 6. 1. 2023 nabyla účinnosti novela občanského zákoníku (zákona č. 89/2012 Sb., v platném znění /dále „OZ"/)[1], kterou došlo mimo jiné k významným změnám právní úpravy prodeje zboží spotřebiteli. Následující článek se zaměřuje na nejpodstatnější změny, pokud jde o odpovědnost prodávajícího za vady.

Novelou byla transponována směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/771 ze dne 20. 5. 2019 o některých aspektech smluv o prodeji zboží, o změně nařízení (EU) 2017/2394 a směrnice 2009/22/ES a o zrušení směrnice 1999/44/ES (dále **„Směrnice"**).

Kdy se zvláštní úprava aplikuje?

Speciální právní úprava o prodeji zboží spotřebiteli je obsažena v § 2158 a násl. OZ a nahradila dosavadní úpravu dopadající na *„prodej zboží v obchodě"*. Novelou dochází ke zúžení osobní a věcné působnosti zvláštní úpravy.

Nová právní úprava se vztahuje **pouze na případy, kdy je kupujícím spotřebitel**, tedy když kupní smlouvu uzavírá na jedné straně podnikatel jako prodávající a na straně druhé **fyzická osoba (člověk), která zboží od podnikatele kupuje mimo rámec své podnikatelské činnosti či samostatného výkonu povolání**. Dosud bylo možné zvláštní úpravu aplikovat i na případy koupě zboží od podnikatele právnickou osobou mimo rámec její podnikatelské činnosti.

Zúžení věcné působnosti spočívá v tom, že nová úprava reguluje **pouze prodej hmotné movité věci** (předchozí úprava dopadala i na věci nehmotné a dle dostupné judikatury Nejvyššího soudu ČR i na věci nemovité).

Fikce vadnosti se prodlužuje na jeden rok

Prodávající odpovídá kupujícímu, že věc při převzetí nemá vady. Z pohledu Směrnice prodávající odpovídá za splnění subjektivních a objektivních požadavků na soulad zboží s kupní smlouvou.

Subjektivními požadavky jsou vlastnosti ujednané mezi stranami či vyplývající z jednání stran (např. ujednaný/požadovaný druh, množství, jakost zboží, účel jeho použití, ujednané příslušenství ke zboží apod.).

Objektivními požadavky jsou požadavky vyplývající z OZ, které musí být dodrženy vedle ujednaných vlastností. Nově jsou mezi zákonné požadavky na soulad výslovně zahrnuty **technické normy nebo kodexy chování daného odvětví** (z hlediska vhodnosti věci k účelu, k němuž se obvykle používá) nebo odpovídající životnost (kterou kupující může rozumně očekávat u věci tohoto druhu). Vlastnosti zboží musí rovněž odpovídat **veřejným prohlášením prodávajícího nebo jiné osoby v témže smluvním řetězci**.

Novela zesiluje ochranu kupujícího prodloužením doby, po kterou má prodávající důkazní břemeno neexistence vady při převzetí, ze stávajících šesti měsíců na jeden rok. Pokud se **vada projeví v průběhu jednoho roku od převzetí, má se za to, že věc byla vadná již při převzetí**. Tato domněnka vadnosti se neaplikuje v případě, kdy to povaha věci nebo vady vylučuje (např. rychle se kazící věc či zjevná vnější příčina vady nastalá po převzetí).

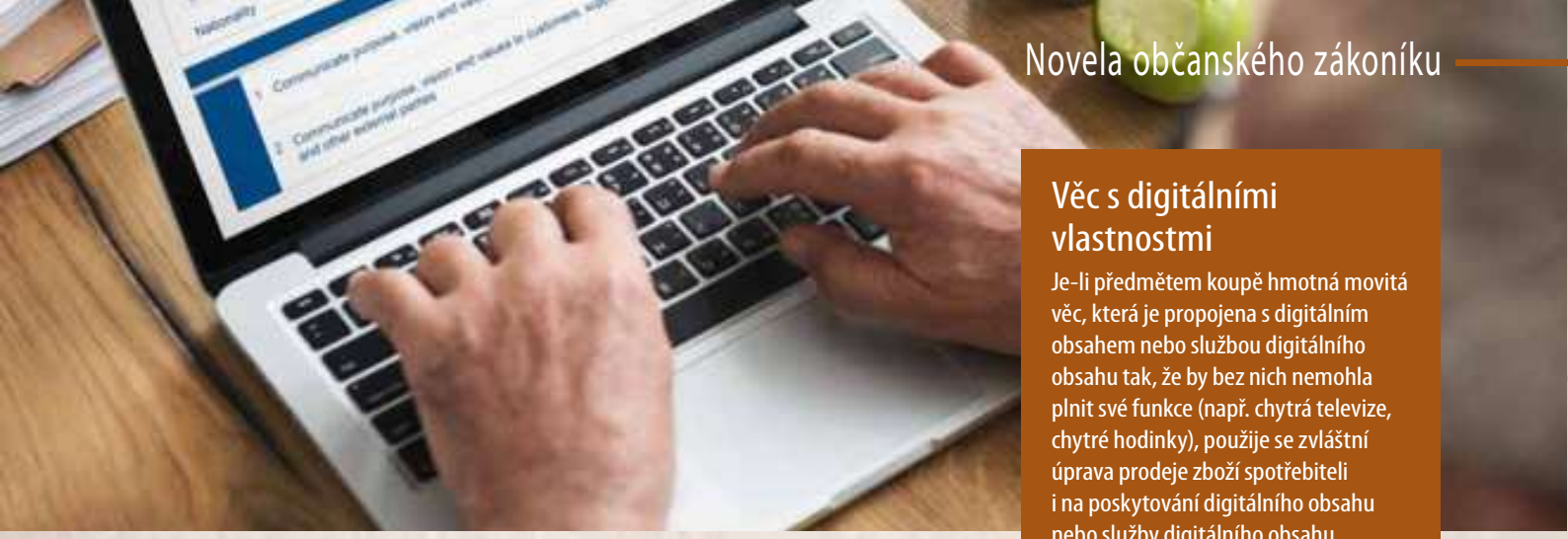
Dvouletá doba není záruka

Novela odstraňuje dosavadní výkladové nejasnosti ohledně povahy dvouleté doby. Kupující je oprávněn vytknout vadu, která se na věci **projeví v době dvou let od převzetí** (dosud mohl vytknout vadu, která se v uvedené době vyskytla). Dvouletá doba tedy svým charakterem není záruční dobou. **Prodávající odpovídá pouze za vady existující (byť skrytě) v době převzetí věci kupujícím, které se projeví (vyjdou najevo) do dvou let od převzetí.**

Na druhou stranu odpovídá-li prodávající nově i za obvyklou životnost, kterou kupující může rozumně očekávat (viz výše), bude i nadále právní úprava jako záruka působit u zboží, jehož obvyklou životnost v délce dvou let lze očekávat.

Dvouletá doba současně není časovým limitem, v němž kupující musí uplatnit reklamaci. Kupující tedy může vadu vytknout i po uplynutí dvou let od převzetí zboží, pokud se vada v této době projevila (důkazní břemeno zde bude mít kupující). Kupující ani nemusí vadu vytknout bez zbytečného odkladu a nečelí z tohoto důvodu riziku nepřiznání práva z vad soudem, jako je tomu v případech koupě mimo spotřebitelskou oblast.

1 Novela provedená zákonem č. 374/2022 Sb., ze dne 3. listopadu 2022, kterým se mění zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele, ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.



Věc s digitálními vlastnostmi

Je-li předmětem koupě hmotná movitá věc, která je propojena s digitálním obsahem nebo službou digitálního obsahu tak, že by bez nich nemohla plnit své funkce (např. chytrá televize, chytré hodinky), použije se zvláštní úprava prodeje zboží spotřebiteli i na poskytování digitálního obsahu nebo služby digitálního obsahu, i když je neposkytuje prodávající, ale třetí osoba, ledaže z obsahu kupní smlouvy či povahy věci je zjevné, že jsou poskytovány samostatně. Pro tyto (dle dikce OZ) *věci s digitálními vlastnostmi* se rovněž aplikují další zákonné požadavky na poskytování ujednaných či nezbytných aktualizací.

OZ tedy pro vlastní vytknutí vady žádnou zvláštní lhůtu nestanoví a kupující je limitován pouze obecnou promlčecí lhůtou v délce tří let. Motivací pro kupujícího reklamaci neodkládat může být pravidlo, že v případě oprávněného vytknutí vady neběží shora uvedená dvouletá doba, a to po dobu, po kterou kupující nemůže věc užívat.

Právo na odstranění vady

Má-li věc vadu, může kupující požadovat její odstranění, a to podle své volby buď **dodáním nové věci bez vady, nebo opravou věci**. Možnost volby je omezena v případě, že by byl kupujícím požadovaný způsob nemožný nebo ve srovnání s druhým nepřiměřeně nákladný (např. s ohledem na význam vady a hodnotu věci bez vady). To by mohlo nastat například tehdy, pokud by kupující požadoval výměnu automobilu z důvodu vady jedné součástky, kterou je možno vyměnit.

Prodávající může odmítnout vadu odstranit, je-li to nemožné (např. již stejnou věc nemá) nebo nepřiměřeně nákladné. V takovém případě nastupují další práva kupujícího (viz níže).

Právo na slevu nebo odstoupení od smlouvy

Ve stanovených případech OZ přiznává kupujícímu právo požadovat přiměřenou slevu nebo odstoupit od smlouvy. Jedná se například o situaci, kdy prodávající vadu odmítl odstranit (z důvodu nemožnosti nebo nepřiměřené nákladnosti) nebo kdy vadu neodstranil v přiměřené lhůtě po jejím vytknutí tak, aby tím kupujícímu nepůsobil značné obtíže (značné obtíže může např. představovat nemožnost užívat věc, kterou kupující denně potřebuje, kdy si oprava vyžádá několik týdnů a prodávající nenabídne kupujícímu vypůjčení jiné věci).[2]

Mezi další případy patří opakovaný projev vady (oproti předchozí úpravě vyžadující alespoň tři výskyty téže vady není četnost projevu vady blíže specifikována) nebo pokud vada představuje podstatné porušení smlouvy (bude se zřejmě jednat o zásadní vady znemožňující řádné užívání věci a případ bude třeba hodnotit dle konkrétních okolností).

Právo odstoupit od smlouvy však kupující nemá v případě „nevýznamných" vad. Nevýznamnost vady musí prokázat prodávající (podle důvodové zprávy se může jednat např. o drobné estetické vady, které nejsou přímo patrné).

Vyloučení práv

Kupující nemá práva z vadného plnění, pokud vadu sám způsobil. Totéž platí, jedná-li se o opotřebení věci způsobené obvyklým užíváním nebo odpovídající míře jejího předchozího užívání (při prodeji věci použité) nebo pokud věc nemá vlastnosti požadované zákonem a kupující s příslušným nedostatkem výslovně souhlasil (prodej vadné věci). ■

Text: Petr Kvapil
Foto: Shutterstock

2 Podle § 19 odst. 4 zákona o ochraně spotřebitele (zák. č. 634/1992 Sb., v platném znění) má kupující stejná práva, pokud jeho reklamace včetně odstranění vady není vyřízena ve lhůtě 30 dnů od uplatnění reklamace.

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

KVAPIL
KVAPILOVÁ
HOFMANOVÁ
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Poskytujeme komplexní právní služby.

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

Národní 21, 110 00 Praha 1 + 420 603 112 046 www.kvapilhofmanova.cz

Michal Fišer:

Rozhovor v TRADE NEWS má nadstandardní informační hodnotu

„Když o vás (myšleno o vaší firmě a jejích aktivitách) chce někdo napsat a popsat, co a jak vlastně vyrábíte, s kým obchodujete, jak se vám vůbec v současných podmínkách podniká a daří, je to samo o sobě velmi užitečná věc. A nejen z pohledu marketingu. Když si navíc uvědomíte, jakou vzácností se stává normální ekonomická žurnalistika bez nánosu investigace a permanentního vypichování nějaké krize, pak zveřejněný rozhovor v TRADE NEWS má nadstandardní informační hodnotu."

Michal Fišer je jednatelem a generálním ředitelem společnosti Temperatior.

Egemen Bağış:

Děkuji za velmi silný článek

„Chci TRADE NEWS poděkovat za velmi silný článek, který redakce zpracovala za účelem zintenzivnění bilaterálních obchodních vztahů mezi Českem a Tureckem. Vydavatelům také děkuji za to, že v překladu do češtiny zachovali kontext mého sdělení. Od prvního dne svého působení v Praze ve funkci velvyslance Turecka věnuji spolu se všemi zúčastněnými stranami velké množství času a úsilí tomu, aby se nadále zvyšoval objem bilaterálního obchodu mezi našimi zeměmi. Jsem velmi rád, že mohu v této věci vykázat hmatatelné výsledky: za poslední tři roky náš vzájemný obchod vzrostl ze tří na více než pět miliard dolarů. Ještě jednou děkuji TRADE NEWS za snahu posílit vzájemně výhodnou spolupráci mezi Českem a Tureckem a přeji mu mnoho úspěchů."

Egemen Bağış je velvyslancem Turecka v České republice od roku 2019. Předtím působil jako hlavní vyjednavač v jednáních o vstupu Turecka do EU nebo jako ministr pro evropské záležitosti.

Daniel Dlabaja:

Spolupráce s TRADE NEWS byla radost

„Velice milý, ochotný a profesionální přístup. Radost s takovými lidmi spolupracovat. Náš PR článek jsme vyhráli v soutěži, které je TRADE NEWS partnerem. Bylo nám velkým potěšením, že jsme mohli rozšířit povědomí o naší značce právě skrze tento časopis. Velice hezky graficky i obsahově zpracovaný a vždy tak zajímavé čtení. Doufám, že budeme mít ještě někdy možnost se mezi takovou společnost dostat."

Daniel Dlabaja je jednatelem společnosti Tackera Company.

Dalších 140 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.

Šéfredaktorka
PhDr. Jana Jenšíková

Redakce
PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
Martin. F. Fabík

Grafická úprava
Ing. Valeria Ashhab
Martin. F. Fabík

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
Mail Step a.s.

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 jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

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 dovolujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: povereneč@antecom.cz.

KORPORÁTNÍ BANKOVNICTVÍ

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.

BANKA ROKU 2022

mastercard banka roku

BUDOUCNOST JSTE VY

KB