

TRADE NEWS

2 / 2023
XII. ročník

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

**VIETNAM
MALAJSIIE
SINGAPUR
SPOLUPRACUJEME
NA PROJEKTECH
DESETILETÍ**



AUTO DOJELO, DOVOLENÁ JEDE DÁL



ASISTENCE K AUTOPOJIŠTĚNÍ s prémiovým rozsahem

- Bezlimitní odtah v ČR i Evropě
- Náhradní vůz až na 15 dní



VIENNA INSURANCE GROUP

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

vítám vás u letošního druhého vydání TRADE NEWS. Právě zahraniční obchod, na který je magazín především zaměřen, by měl být v nadcházejícím období v centru naší pozornosti. Mezi hlavními prioritami Ministerstva průmyslu a obchodu zůstává nadále řešení energetické krize, respektive zajištění energetické a surovinové bezpečnosti českého průmyslu, zároveň v roce 2023 se do popředí dostává i státní podpora exportu. Nové exportní příležitosti, pronikání na zahraniční trhy, internacionalizace českých firem mohou být výrazným stimulem pro růst české ekonomiky a zvládnutí dalších výzev, mezi nimiž asi za největší považují opatření EU směřující ke klimatické neutralitě.

Rok 2023 tedy můžeme s nadsázkou nazvat rokem podpory exportu. V jeho polovině je plánováno dokončení vládní strategie státní podpory exportu – Exportní strategie ČR. Její vizí je posun k zaměření se na přidanou hodnotu a kvalitu, která má předpoklad zajistit dlouhodobě udržitelný růst exportu i v souvislosti s již probíhajícími transformačními procesy, jako jsou digitalizace, zelená tranzice či relokalizace výroby.

Tomu odpovídají i navržené hlavní cíle Exportní strategie. Jsou jimi posilování globálních ambicí českých firem, zlepšování postavení v globálních hodnotových řetězcích a diverzifikace exportu. Podporu zaměříme na inovativní exportéry, start-upy a dodavatele jedinečných řešení. Zvláštní pozornost věnujeme firmám – integrátorům a hledání průřezových a komplexních řešení, například v oblasti energetiky, chytrých měst, zdravotnictví a dalších.

Pro Českou republiku je nadále klíčová teritoriální diverzifikace firem a posílení jejich pozic na mimounijních trzích. Mnohá opatření a pilotní projekty v duchu nové Exportní strategie jsou již v realizaci, dochází tak ke zvyšování intenzity podpory exportu, i co se týká počtu aktivit typu českých společných účastí firem na výstavách a veletrzích v zahraničí či podnikatelských misí doprovázejících představitele státu na jejich zahraničních cestách.

V tomto kontextu bych vás rád upozornil na Vietnam a Malajsii a cestu ministra průmyslu a obchodu Jozefa Síkely do těchto zemí, která je zachycena také v aktuálním vydání TRADE NEWS. Jedná se o země s potenciálem a příležitostmi pro české firmy v oblasti energetiky, těžební techniky, průmyslových zařízení, ale i dalších oborů. O trendech a příležitostech na těchto trzích podrobně informujeme.

Další série článků se věnuje obchodu v obranném a bezpečnostním průmyslu. Větší intenzitu státní podpory v této oblasti dokládá únorová účast premiéra Petra Fialy na veletrhu IDEX v Abú Dhabí, kde navštívil českou oficiální účast organizovanou v rámci spolupráce ministerstev průmyslu a obchodu, obrany a zahraničních věcí. Díky účasti na výstavě si řada velkých i malých inovativních firem odvezla domů potenciál kontraktů v řádech miliard korun.

Letošní akcelerace programů podpory exportu a dalších aktivit je připravována pro české firmy napříč průmyslovými odvětvími. V plánu jsou české oficiální účasti na čtyřech desítkách zahraničních



Foto: archiv MPO

veletrhů i otevření dalších nových zahraničních kanceláří agentury CzechTrade, po nejnovější v texaském Austinu, která má vytvořit nový regionální technologický hub, kde se české firmy budou moci opřít o zázemí kanceláře a využívat specializované služby agentury CzechTrade.

Touto cestou bych vám i vašim firmám chtěl popřát šťastnou cestu za exportem a inspirující čtení magazínu TRADE NEWS.

ING. RUDOLF KLEPÁČEK, PH.D.,
ŘEDITEL ODBORU PODPORY EXPORTU,
MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR



Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amspc.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: 25. 4. 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



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
jenšikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Vietnam
Thai Xuan Dung: Vietnamská komunita v Česku a lidé ve Vietnamu se zkušenostmi z ČR jsou základem našich úspěšných vztahů
- 13** Infografiky
Vietnam, Malajsie, Singapur: Perspektivy, ekonomika, srovnání
- 20** Do světa za obchodem / Vietnam
Vietnam: Češi a Vietnamci spolupracují na ekonomických projektech desetiletí
- 30** Obchodní etiketa / Vietnam
Neznámí známí Vietnamci
- 34** Profiliga / BENEŠ a LÁT
Josef a Jan Látovi: Data jsou náš denní chleba
- 38** Rozhovor / Malajsie
Farashima Aini Mohd Ali: Malajsie má zájem o české investice a obchodovat s námi se vyplatí
- 40** Do světa za obchodem / Malajsie
Malajsie a její vize jsou pro naše podnikatele atraktivní
- 46** Obchodní etiketa / Malajsie
Etnicita se v Malajsií promítá do politiky i obchodu
- 48** Profiliga / Bikero
Jan Coufal: Když se dařilo, investovali jsme do firmy, do lidí
- 50** Podpora exportu / Singapur
Ladislav Graner: Češi předběhli i zavedenou konkurenci
- 56** Rozhovor / Finance
Složitě žádosti o akreditivy a záruky? Jde to i jednoduše a online!
- 58** Profiliga / SpaceKnow
Jonáš Vlk: Digitální technologie mění pravidla hry
- 60** Zaostřeno / Obranný a bezpečnostní průmysl
Špičkový, inovativní, konkurenceschopný.
To je český obranný a bezpečnostní průmysl
- 62** Rozhovor / Obranný a bezpečnostní průmysl
Radka Konderlová: V krizích se státy opírají především o svůj domácí průmysl.
Pro obranu a bezpečnost to platí dvojnásob
- 64** Podpora exportu / Veletrhy
IDEX v Abú Dhabí v české režii: Rekordní účast firem, prestižní ocenění a miliardové zakázky
- 68** Profiliga / RETRE – prádelna a čistírna
Karel Řepa: Obměna technologií nikdy nekončí
- 71** Představujeme
Kvalita jako cesta k úspěchu

TRADE NEWS PARTNEREM



Podporujeme podnikání, inovace a export

AŽ 5 000 000 Kč

S PROFI ÚVĚREM DO 5 DNŮ

Ať už jste začínající podnikatel, nebo zavedená firma, půjčte si na provoz či investice třeba 100 000 Kč, nebo dokonce 5 000 000 Kč. Jde to i bez předložení finančních výkazů. Splácet můžete i mimořádnými splátkami a předčasné splacení úvěru máte zdarma.
kb.cz/profiuver

BANKA ROKU 2022



BUDOUCNOST
JSTE VY  KB

Hlavní roční projekt AMSP ČR

Rok udržení podnikání 2023



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NeRUPněte v podnikání!
Ukážeme vám nové možnosti

Co máme za sebou?

**První čtvrtletí jsme se věnovali tématu
úspor a chytrých řešení.**

Uskutečnily se semináře a webináře. Semináře na interim management měly plno. Dozvěděli jsme se, jak je důležitá komunikace v souvislosti s fungováním týmu a dosahováním výsledků.

Jak a kde nacházet úspory, které nejsou na první dobrou vidět, zaznělo od zkušených účetních.

**28. 3. 2023 hlavní konference RUP 2023
v prostorech Deloitte v Italské ulici
s nádherným výhledem na Prahu.**

Představili jsme výsledky unikátního průzkumu.

Od velkých hráčů, jako je Škoda Auto, Google nebo Komerční banka a další, jsme se nechali inspirovat novinkami a novými trendy a dozvěděli jsme se, kde hledat nové příležitosti.

Na konferenci měly svůj prostor malé a střední firmy, které se podělily o svoje praktické zkušenosti.

V průběhu celého dne probíhal miniveletrh.



www.rup2023.cz

Mějte přehled
a čtěte si o novinkách
přímo ve svém
e-mailu.



o projektu

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



CO PŘIPRAVUJEME?

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

Generální partneři

Podporovatelé



Partneři

Mediální partneři



ESG JAKO DALŠÍ BŘEMENO, NEBO KONKURENČNÍ VÝHODA?

Ano, další reporty! Hrůza jímá malé a střední podniky už teď. Oprávněně se rozčilují, že Evropská komise se zřejmě domnívá, že reportingem nahradíme výrobu...

Zkratku ESG slyšíme ze všech stran čím dál častěji, ale víme, co přesně znamená? ESG v podnikovém kontextu znamená Environmental, Social and Corporate Governance – a týká se otázek životního prostředí, společnosti a řízení. V překladu do srozumitelné češtiny se jedná o zodpovědné chování firem ve vztahu k životnímu prostředí, společnosti i řízení rizik.

Reportování ESG je velice rozsáhlá, administrativně náročná agenda, která od 1. 1. 2024 dopadá na velké firmy. Malé a střední podniky (MSP) budou mít tuto povinnost od roku 2026 ve smyslu reportu za rok 2025. Obecně tuto problematiku MSP nyní neřeší, protože rok 2026 je pro ně příliš daleko a nyní potřebují „udržet pozice“. Mnoho velkých firem ale požaduje nefinanční reporting po svých dodavatelích, tedy často i po MSP, už teď. Velké společnosti totiž budou muset ESG reportovat za celý subdodavatelský řetězec, a proto potřebují, aby žádný z jeho článků „nezkazil čísla“. Banky budou při poskytování úvěru také požadovat nefinanční data. To platí i pro investory, kteří už dávno neposuzují firmy jen podle jejich finančního výkonu. Tento trend bude přitom postupně sílit. Tedy kdo bude prezentovat své ESG principy veřejně, může mít konkurenční výhodu už nyní.

Komu budou podnikatelé reportovat? Budou data veřejně přístupná?

Tento bod zatím není na evropské úrovni uzavřen, ale očekává se, že report bude součástí výroční zprávy formou dodatečné tabulky nebo formuláře, které firmy budou zveřejňovat v rejstříku. Co se týká obsáhlejší formy reportu, mohou jej společnosti zveřejnit na svých webových stránkách. Potíž je, že agenda spadá

pod několik resortů. Dost nás děsí představa, že by mohla vzniknout nová „agentura pro ESG“. Podle dosavadních zpráv by mělo veškerou agendu zastřešovat Ministerstvo financí, a to včetně sankčních mechanismů.

Kdo se bude o správu ESG dat starat?

Velké společnosti mají nebo budou mít ESG manažera, v malých firmách to bude na majiteli ve spolupráci s dalšími zaměstnanci z příslušných agend (HR, nakládání s odpady atd.). Vzhledem k časové náročnosti zpracování ESG reportu existuje již dnes řada firem, poradců a konzultantů, kteří nabízejí své služby pro tuto oblast. Velké podniky už nyní avizují, že pro ně budou směrodatné jen určité certifikované reporty, z čehož se dá usuzovat, že ESG zvýší náklady – zabere mnoho času zaměstnanců, kteří by jej potřebovali pro svou práci, anebo bude muset firma zaplatit externí službu.

Závěrem

Obecně lze říci, že připraveným štěstí přeje. Zcela určitě už něco z ESG nyní firmy plní, aniž by na to měly strategie a psaly o tom hlášení. Bude tedy třeba shromáždit tyto informace a utřídit to, co mají už teď splněno, a na tom začít postupně stavět. Výborným startovním materiálem může být etický kodex. AMSP ČR připravuje velkou osvětu již ve druhém čtvrtletí tohoto roku právě pro malé a střední podniky v rámci svého hlavního ročního projektu Rok udržení podnikání 2023 (viz www.rup2023.cz). ■

TEXT: EVA SVOBODOVÁ, MBA,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA
A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR



Foto: archiv AMSP ČR

Základní faktory ESG

ESG označuje tři hlavní faktory, které ovlivňují udržitelnost společnosti:

- **Environmentální faktor („E“)** se zabývá dopadem spotřeby zdrojů jakéhokoli podniku na životní prostředí, jako je uhlíková stopa, vypouštění odpadních vod a další činnosti ovlivňující životní prostředí.
- **Sociální faktor („S“)** se soustředí na to, jak podnik spolupracuje s komunitami, v nichž působí. Zkoumá také interní politiky týkající se například inkluze, vztahů společnosti se zaměstnanci, zákazníky a dalšími zainteresovanými stranami. Zdraví a bezpečnost na pracovišti, bezpečnost a kvalita výrobků a ochrana spotřebitele jsou další z mnoha sociálních ukazatelů, které se berou v úvahu.
- **Faktor řízení rizik („G“)**, z anglického governance, se týká interních postupů a politik, které vedou k efektivnímu rozhodování a dodržování právních předpisů. Do správy a řízení spadají například složení správní rady, odměňování a dohled nad vedoucími pracovníky společnosti, dodržování práv akcionářů a další.

PRŮZKUM AMSP ČR: ÚSPORY A CHYTRÁ ŘEŠENÍ JSOU PRO MENŠÍ FIRMY PŘÍLIŠ NÁKLADNÉ

Pod slovním spojením „úspory a chytrá řešení“ si majitelé, jednatelé a ředitelé malých a středních podniků nejčastěji představují IT služby, zjednodušení, úsporu a efektivitu. Největší překážkou přijímání takových řešení ale je, že jsou příliš nákladná. Firmy se také obávají nenávratnosti své investice. Zjistil to výzkum, který pro Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) uskutečnila na vzorku 255 firem do 250 zaměstnanců agentura Ipsos.



Čtvrtletní konference na téma Úspory a chytrá řešení v rámci RUP 2023 se konala 28. března 2023 v sídle společnosti Deloitte v Praze. Akce se zúčastnilo cca 70 hostů z řad podnikatelů a v rámci doprovodného programu se představilo sedm firem s konkrétními řešeními formou miniveletrhu

Zároveň ale téměř pětina firem neví, co si pod pojmem „chytrá řešení“ představit. „Poukazuje to na absenci širší osvěty, ale i zběsilé terminologické tempo, které zejména segment menších firem není často schopen pojmut,“ podotýká místopředsedkyně AMSP ČR Pavla Břečková.

Nejčastěji využívanými chytrými řešeními jsou podle výzkumu software a IT technologie. Nejvíce známými chytrými řešeními jsou systémy nahrazující papírové dokumenty, bankovní identita a chytré ovládání. Devět z deseti firem udává, že je s těmito řešeními obeznámeno. Zároveň se podniky chystají implementovat chytrý monitoring energií.

Pokud firmy uvažují o zavedení chytrých řešení, tak spíše výhledově. V následujících dvanácti měsících plánují nejvíce chytrý monitoring majetku.

„Na trhu se začíná projevovat, že firmy silně prioritizují své výdaje či investice, pečlivě zvažují nákladovost každého nákladu,“ upozorňuje Pavla Břečková, místopředsedkyně představenstva AMSP ČR. I proto se podle ní potenciál chytrých řešení přesouvá spíše do „výhledu“, než že by byl v nejbližším plánu investic. „To je spojeno s faktem, že v osmi z deseti případů firmy přijatá chytrá řešení financovaly z vlastních zdrojů,“ dodává.

MSP: Ekonomická návratnost v rozumném čase

V segmentu MSP se podle členky představenstva a generální ředitelky AMSP ČR Evy Svobodové neustále opakuje trend péče řádného hospodáře: „Stejně jako třeba v případě automatizace či digitalizace, která zní velmi trendy, firmy v našem průzkumu strážlivě poukazovaly na ekonomickou logiku a návratnost své investice. Nejinak je tomu nyní u chytrých řešení. Firmě se musí ekonomicky vyplatit v rozumném časovém horizontu. Trend sílí obvykle v dobách, kdy podniky musí velmi zvažovat priority ve svých výdajích, což se nyní bezpochyby děje.“

„Když se nyní podíváme zpátky, do chytrých řešení nejčastěji investují střední firmy v rámci segmentu MSP, tedy ty s padesáti až dvěma sty padesáti zaměstnanci. Více než třetina těchto společností alokovala v minulém roce přes čtvrt milionu korun,“ vypočítává předseda představenstva AMSP ČR Josef Jaroš. Nepřekvapivě největší částky do chytrých řešení podle něj putovaly od výrobních firem, ale obchod byl tentokrát ve velmi těsném závěsu.

„Průzkum potvrdil, že zastropování cen energií nepřineslo dostatečnou úsporu

všem firmám. Do budoucna může být dalším bodem investice směrem k energetické udržitelnosti a do chytrých řešení za účelem úspory energií. Vzhledem k přicházející legislativě v oblasti nefinančního reportingu budou čím dál tím oblíbenější fotovoltaické elektrárny a bateriová uložení, s čímž bude souviset i rozvoj dobíjecí infrastruktury pro elektromobily,“ říká Miroslav Holan, vedoucí Rozvoje strategie a obchodní sítě ŠKODA AUTO Česká republika.

„Z výzkumu vyplývá, že pouze 3,9% dotázaných firem využívá cloudových služeb. Cloud a cloudová řešení přitom představují velkou příležitost pro firmy v České republice, protože malým a středním podnikům pomáhají inovovat rychleji a trávit se správou IT infrastruktury méně času,“ uvedl Tomáš Kasman, vedoucí marketingu Google Cloud.

„Z pohledu Komerční banky je potěšitelné, že mezi nejčastěji využívaná chytrá řešení patří právě systémy nahrazující papírové dokumenty či bankovní identita,“ uvádí k průzkumu Blanka Svobodová, která zodpovídá za korporátní strategii a financování v Komerční bance. „V obou těchto oblastech poskytujeme firemním klientům tato řešení, včetně pomoci s jejich zavedením. Obdobně mezi těmi zvažovanými, které podniky plánují zavést či začít využívat, figuruje chytrý monitoring energií nebo možnost online ocenění firmy. Opět oblastí, ve kterých banka disponuje potřebným know-how i zkušenostmi a je připravena být firmám nápomocna s jejich využitím.“

Podrobnější informace o průzkumu najdete na webových stránkách AMSP ČR. ■

ZDROJ: AMSP ČR

ČESKÉ FIRMY JSOU V INDIÍ VÍTÁNY, UKÁZALA MEZINÁRODNÍ KONFERENCE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V DILLÍ

Březnová konference SME Convention 2023 v Novém Dillí potvrdila velký zájem Indie o mezinárodní spolupráci. Svědčila o tom nejen účast více než 1500 indických firem, ale také desítky zahraničních delegací z celého světa včetně Švýcarska, Španělska, USA, Nového Zélandu, řady asijských i afrických zemí. A Česká republika nesměla chybět!



Prezident India SME Forum Vinod Kumar předává generální ředitelce AMSP ČR Evě Svobodové Strom života India SME Forum jako poděkování za podporu segmentu MSP

Indie zažívá svůj zlatý věk a její mezinárodní význam roste. Proto se AMSP ČR v čele s generální ředitelkou Evou Svobodovou zúčastnila této akce i s malou delegací. Navázala tak na předchozí aktivity v jižní Indii, kde v roce 2017 iniciovala založení podnikatelského inkubátoru v Bengalúru (stát Karnátaka), a to za podpory našeho velvyslanectví a agentury CzechTrade.

Indie nás zve, vítá nás, a proto bychom tohoto potenciálu měli využít, než nás předběhnou jiné země. České firmy mohou nabídnout výbornou kvalitu za konkurenceschopnou cenu v oblasti strojírenské výroby, nanoprůmyslu, biotechnologií, chytrého zemědělství, ale i v dalších oborech. Tak neváhejte, protože platí: kdo chvíli stál, už stojí opodál... ■

ZDROJ: AMSP ČR



Diskuzní panel zástupců zahraničních delegací na téma Udržitelné ekosystémy pro MSP: globální zkušenosti, výzvy a nejlepší praxe

**IPO • KYBERBEZPEČNOST • MAKRO
FINANČNÍ ŘÍZENÍ • FINANCOVÁNÍ
DIGITALIZACE • ZMĚNOVÉ ŘÍZENÍ**

www.financnikonference.cz

DVĚ DESÍTKY TOP ŘEČNÍKŮ – CEO & FOUNDER LEVEL

**FINANČNÍ
KONFERENCE**

29. 5. 2023

**cowork Opero
Praha**

KONFERENCE K TÉMATU ESG PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY

1. 6. 2023 v HOTELU DON GIOVANNI V PRAZE

výsledky unikátního průzkumu * praktické zkušenosti * zajímaví hosté

Akcí podporují:

Škoda Auto | Google | Komerční banka | Vodafone | Deloitte | PKF Apogeo | merXu | CzechInvest



Thai Xuan Dung:

VIETNAMSKÁ KOMUNITA V ČESKU A LIDÉ VE VIETNAMU SE ZKUŠENOSTMI Z ČR JSOU ZÁKLADEM NAŠICH ÚSPĚŠNÝCH VZTAHŮ

„Češi a Vietnamci se velmi dobře znají a dlouhodobě úspěšně spolupracují,“ říká velvyslanec Vietnamu v České republice Thai Xuan Dung. V současné době působí ve Vietnamu přes 200 tisíc lidí, kteří studovali nebo pracovali v ČR. Někteří z nich zastávají významné pozice ve státní správě či státních podnicích. Na straně druhé v České republice žije kolem 90 tisíc příslušníků vietnamské menšiny. Jak se tento specifický faktor promítá do vzájemných obchodních vztahů a jaké obory skýtají největší příležitosti pro české firmy ve Vietnamu, o tom jsme si povídali v rozhovoru pro TRADE NEWS.



Thai Xuan Dung je velvyslancem Vietnamu v České republice od července 2020. Za více než 35 let v diplomatických službách zastával různé pozice na vietnamském ministerstvu zahraničí, včetně velvyslanectví Vietnamu v Berlíně a generálního konzulátu v Hongkongu

Jakou pozici má v současnosti vietnamská komunita u nás?

Vietnamci v Česku dnes tvoří třetí největší menšinu po Ukrajincích a Slovácích. Jsem přesvědčen, že je vnímána jako příklad vytrvalosti, dynamiky, kreativity a ochoty postupně překonávat jazykovou bariéru za účelem hlubší, širší a trvalejší integrace do české společnosti. Většina Vietnamců v ČR je zaměstnaná a má stálé příjmy, mnozí z nich dosáhli velkých úspěchů v různých sférách, od byznysu přes medicínu až po kulturu. Čím dál víc příslušníků vietnamské komunity má vysokoškolské vzdělání a někteří dokonce přednášejí na univerzitách.

V Česku také funguje mnoho vietnamských spolků – mezi jejich členy je i řada intelektuálů a podnikatelů pocházejících ze smíšených vietnamsko-českých rodin. Úkolem některých těchto spolků je zároveň výuka vietnamštiny a šíření vietnamské kultury včetně tradičních festivalů.

Vše, o čem hovoříte, samozřejmě přispívá k budování vzájemných obchodních vztahů mezi našimi zeměmi. Jak to vnímáte?

V Česku je mnoho úspěšných vietnamských podnikatelů, což je jednak skvělé

”

Z ÚDAJŮ GLOBAL ENERGY MONITORING VYPLÝVÁ, ŽE VIETNAM SE V LETOŠNÍM ROCE STANE JEDNOU Z DVACETI ZEMÍ S NEJVĚTŠÍM POTENCIÁLEM PRO VĚTRNOU A SOLÁRNÍ ENERGII NA SVĚTĚ.

pro reputaci našeho národa a jednak to významně přispívá k podpoře obchodní spolupráce mezi našimi dvěma národy.

Navíc ve Vietnamu žije více než 200 tisíc lidí, kteří ve vaší zemi dříve studovali a pracovali. Tito lidé se zkušenostmi z Česka jsou spolu s příslušníky silné vietnamské komunity u vás těmi nejlepšími ambasadory a jakýmisi základními pilíři, které naše dvě země propojují a výrazně pomáhají utužovat naši dlouhodobou, tradičně silnou a mnohovrstevnatou spolupráci.

Řečí obchodních čísel je Vietnam jedním z nejvýznamnějších partnerů České republiky mimo EU a vaše země je v současné době 49. nejvýznamnějším investorem ve Vietnamu z celkem 139 zemí. České společnosti u nás iniciovaly 41 investičních projektů o celkovém základním kapitálu více než 92 milionů dolarů se zaměřením na nemovitosti, pivovarnictví, stavebnictví či oblast elektrických zařízení.

Dvojciferný růst vzájemného obchodu od implementace dohody EVFTA

Dalšímu rozvoji úspěšných obchodních vztahů jistě pomáhá EVFTA, tedy dohoda o volném obchodu mezi EU a Vietnamem. Můžete ji našim čtenářům krátce představit? Jaké hlavní výhody do vzájemného obchodu přináší?

EVFTA vstoupila v platnost 1. srpna 2020 a Česko bylo první členskou zemí EU, která ji ratifikovala. Dohoda postupně odstraňuje omezení obchodu a investic, včetně dovozních daní a cel. Jako dohoda nové generace zaručuje, že zájmy obou stran jsou vyvážené, a zároveň definuje důkladné standardy a vysokou míru

z nejdynamičtějších asijských ekonomik, která je navíc významnou branou do regionu jihovýchodní Asie s více než půl miliardou lidí a dalšími rychle rostoucími ekonomikami.

A první výsledky už jsou vidět: od implementace dohody v roce 2020 stabilně rostl obrat vzájemného obchodu mezi Českem a Vietnamem v letech 2020 až 2022 dvouciferným tempem, a to navzdory covidové pandemii i válce na Ukrajině. Pozitivní růst zaznamenaly klíčové exportní produkty z Vietnamu, jako je textil, obuv a mořské plody, s meziročním nárůstem o 24, 19, respektive 41 procent.

Kde vidíte největší potenciál pro české podniky na vietnamském trhu do budoucna?

Čeští podnikatelé v poslední době projevují velký zájem o spolupráci s vietnamskými partnery zejména v oblasti energetiky a obnovitelných zdrojů energie, těžby, dopravy, automotive, kybernetické bezpečnosti a obranného průmyslu. Nedávno byla podepsána dohoda o spolupráci na vývoji montážního a výrobního závodu ve Vietnamu mezi Škoda Auto a vietnamskou firmou Thanh Cong Auto. Společnosti Vietnam Airlines a F Air pak podepsaly smlouvu o výcviku pilotů ve Vietnamu.

I vzhledem k výše zmíněným skutečnostem si myslím, že české podniky mají velkou šanci získat významný podíl na vietnamském trhu v celé řadě uvedených odvětví nebo i v dalších, jako je

”

NEDÁVNO BYLA PODEPSÁNA DOHODA O SPOLUPRÁCI NA VÝVOJI MONTÁŽNÍHO A VÝROBNÍHO ZÁVODU VE VIETNAMU MEZI ŠKODA AUTO A VIETNAMSKOU FIRMOU THANH CONG AUTO.

závazku. Očekáváme, že v následujících letech odbourá až 99 procent celních poplatků na obchod se zbožím mezi oběma stranami.

České firmy mohou díky EVFTA snadno vstoupit na vietnamský trh se 100 miliony spotřebiteli, navýšit tam své investice, vytvářet nová pracovní místa, a celkově tak podpořit obchod s jednou

strojírenství, přesná mechanika, transfer technologií, zdravotnické technologie, ale rovněž potravinářství, finanční služby či cestovní ruch.

Rychle rostoucí energetický trh

Zmínili jste významné příležitosti v oblasti energetiky, protože ve Vietnamu ruku v ruce s rostoucí industrializací roste poptávka po energiích. V jakých oblastech energetického mixu a infrastruktury by se mohly české firmy se svými produkty a službami uplatnit?

Ano, Vietnam je jedním z nejrychleji rostoucích energetických trhů v Asii: vietnamské ministerstvo průmyslu a obchodu odhaduje, že s rozvojem ekonomiky země se její roční nárůst spotřeby energie bude pohybovat mezi osmi až deseti procenty.

Ze všech zemí v jihovýchodní Asii má Vietnam největší potenciál výroby větrné energie s celkovou kapacitou 513 360 megawattů, což je 200krát víc než kapacita největší vodní elektrárny v regionu Son La a více než desetinásobek odhadované celkové kapacity vietnamského energetického sektoru. Z údajů Global Energy Monitoring vyplývá, že Vietnam se v letošním roce stane jednou z dvaceti zemí s největším potenciálem pro větrnou a solární energii na světě.

Navíc se naše země zavázala dosáhnout do roku 2050 uhlíkové neutrality. Ze všech těchto důvodů dává maximální prioritu rozvoji energetického sektoru, zejména obnovitelných zdrojů. Vietnam je ovšem v této oblasti na úrovni rozvojové země, která nemá mnoho zkušeností, a proto potřebuje pomoc a podporu jiných států, zejména průmyslových zemí jako Česko, pokud jde o kapitál i technologie.

Jaké je v oblasti energetiky ve vaší zemi konkurenční prostředí?

Našimi partnery při realizaci projektů obnovitelné energie jsou už nyní firmy z Dánska, Japonska, USA, Německa, Velké Británie, Francie, Austrálie či Koreje, takže konkurence je velká, nicméně stejně tak je velký i náš potenciál.

Čeští dodavatelé se mohou zúčastnit veřejných výběrových řízení, přičemž si

mohou vybrat vhodné oblasti, do kterých se zapojí, na základě svých kapacit a schopností. U velkých podniků půjde o přímé výběrové řízení, zatímco menší firmy mohou uvažovat o subdodávkách pro větší české nebo zahraniční podniky. Doufejme, že nedávná jednání mezi zástupci vietnamské skupiny EVN a státní těžební společností Vinacomin a českých firem ČEZ a ČEPS přinesou reálné vyhlídky na obchodní spolupráci.

Vietnam stojí o kvalitnější potraviny

Ještě k potravinářství: Vietnam předstihl objemem dovozu jablek v řádu statisíců tun ročně daleko lidnatější Indii a řadí se mezi pět největších světových importérů. V nemalé míře importuje také zeleninu, třeba brambory, česnek a mrkev, a houby. Najdou zde příležitosti i čeští exportéři?

Podle údajů Eurostatu za rok 2021 je naše země skutečně jedním z největších dovozců syrových jablek na světě, přičemž 42 procent z nich se dováží z Nového Zélandu, 27 procent z USA a 13 procent z Číny. Data nám ukazují, že i když je Čína blíže Vietnamu než Nový Zéland nebo USA, které jsou geograficky vzdálenější, a tím pádem dražší na dopravu a logistiku, čínská jablka se k nám dovážejí výrazně méně.

Vietnamský trh je v poslední době zaplaven levnými zemědělskými produkty z Číny, kde ale kvalita občas zaostává za tím, co spotřebitelé očekávají. Životní úroveň ve Vietnamu v současnosti roste, a jak přibývá lidí s vyššími a středními příjmy, více se v případě potravin zajímají o jejich kvalitu, bezpečnost, hygienu i zemi původu. Vietnamci mají navíc ve zvyku kupovat dovážené ovoce jako dárky pro rodinu a přátele. České firmy proto mají velkou šanci uspět na vietnamském trhu i v tomto segmentu, pokud budou schopné dodat produkty ve standardu kvality EU za konkurenceschopné ceny.

Čeští exportéři ovšem musejí mít na paměti, že jak u jablek, tak i u jiných často dovážených produktů jako česnek, houby, brambory či mrkev je na vietnamském trhu intenzivní konkurenční prostředí, přičemž dodavatelé tohoto zboží mají většinou dlouhodobé obchodní partnery a zavedené distribuční cesty.

Dříve patřilo Československo v zemích jako Vietnam mezi významné dodavatele investičních celků „na klíč“. Je u vás v konkurenci nadnárodních společností něco podobného ještě reálné?

Ano, v minulosti se investiční projekty ve Vietnamu i v jiných zemích skutečně domlouvaly prostřednictvím dohod mezi vládami (G2G), a v naší zemi díky nim byly postaveny nemocnice či továrny. Tyto budovy dnes sice často slouží jinému účelu, ale nadále nám připomínají spolupráci mezi našimi zeměmi.

Dnes je ovšem většina investičních projektů realizována na úrovni mezi podniky (tedy B2B). Nicméně několik významných infrastrukturních projektů bude realizováno na úrovni mezi podniky a vládou (B2G) prostřednictvím partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP). Bez ohledu na formát musejí všechny obchodní iniciativy dodržovat veškerou místní legislativu, bilaterální, multilaterální i mezinárodní platné smlouvy a zákony a být otevřené, transparentní a samozřejmě vysoce konkurenceschopné.

Je evidentní, že jak EVFTA, tak především dohoda o ochraně investic mezi EU a Vietnamem (EVIPA) zlepšily právní rámec pro evropské a vietnamské podniky, pokud jde o výběr obchodních investičních modelů tak, aby byly tyto způsoby spolupráce na obou stranách co nejvýhodnější.

Z našeho povídání je zřejmé, že české firmy mají ve Vietnamu značný potenciál možností, jak uspět. Přejme si tedy, aby měla spolupráce mezi našimi zeměmi a s ní i vzájemný obchod nadále vzrůstající tendenci. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV THAI XUAN DUNGA A SHUTTERSTOCK

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



DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Jihovýchodní

VIETNAM MALAJSIE SINGAPUR

Asie

perspektivy
ekonomika
srovnání

letem světem

chodem do světa za obchodem do světa za obchodem

Vietnam: Úspěšný rozvojový příběh

Jedna z nejdynamičtěji se rozvíjejících zemí v regionu východní Asie. Ekonomické reformy od uvedení Doi Moi v roce 1986 spolu s prospěšnými globálními trendy pomohly během jedné generace posunout Vietnam z jedné z nejchudších ve světě na ekonomiku se středními příjmy. Mezi lety 2002 a 2021 se HDP na hlavu zvýšil 3,6krát a dosáhl téměř 3700 USD. V současné době stojí země na počátku velkého přerodu a změn. Jejich význam lze ilustrovat na situaci v letech 1990–2020, kdy například dětská úmrtnost klesla o 50 %, délka života vzrostla o 5 let; zatímco v roce 1993 svítilo elektřinou necelých 15 % obyvatel, dnes je to díky celkovému rozvoji infrastruktury přes 99 %. Míra chudoby klesla ze 14 procent v roce 2010 na 3,8 procenta v roce 2020.

Změny v nadcházejících dvou dekadách budou stejně významné, ale sofistikovanější. Vietnam je odvážnější ve svých rozvojových aspiracích a usiluje o to, aby se do roku 2045 stal zemí s vysokými příjmy. K dosažení tohoto cíle by ekonomika musela v příštích 25 letech růst průměrným ročním tempem 5,5 % na hlavu. Významná je snaha o dosažení růstu zelenějším a inkluzivnějším způsobem. K tomu směřuje závazek snížit emise metanu o 30 % spolu se zastavením odlesňování do roku 2030 a současně dosáhnout nulových emisí uhlíku do roku 2050.

Vietnam vykazuje stabilní hospodářský růst. Očekává se, že silný růst HDP bude ve střednědobém horizontu pokračovat.

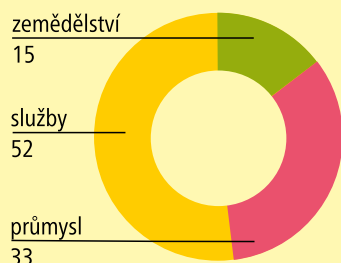


Struktura hospodářství

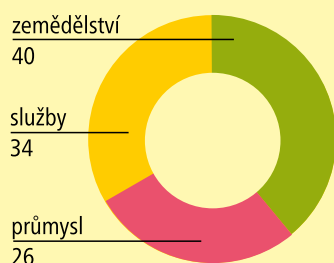
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2021

Vietnam

podíl na HDP (v%)

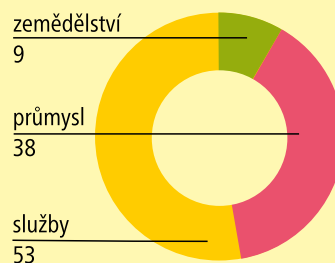


podíl na zaměstnanosti (v%)

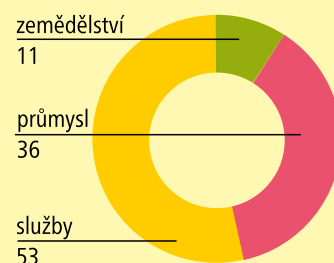


Malajsie

podíl na HDP (v%)

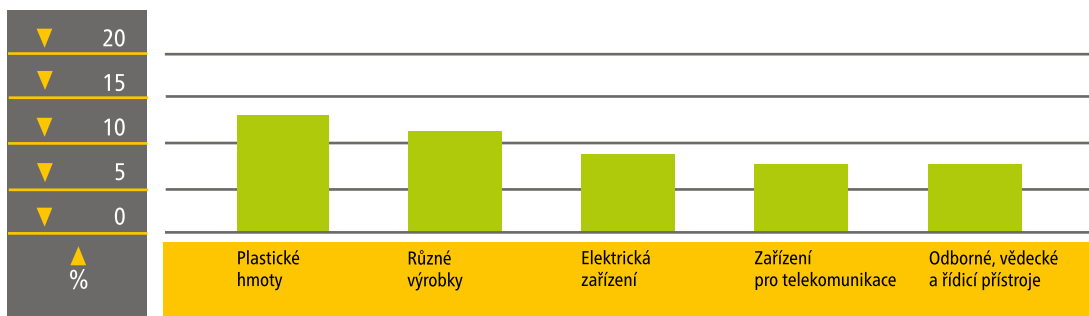


podíl na zaměstnanosti (v%)



top obory českého exportu

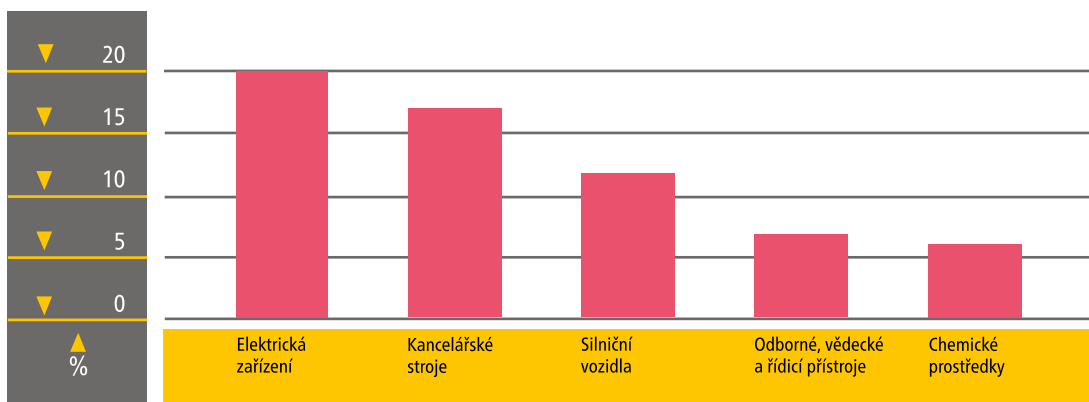
TOP obory českého vývozu do Vietnamu



Vietnam je pro Českou republiku 67. exportní destinací.

Hlavním vývozním artiklem jsou plastické hmoty, různé výrobky, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Dále zařízení pro telekomunikace, pro záznam a reprodukci zvuku, odborné, vědecké a řídicí přístroje, průmyslové stroje a zařízení. Na úrovni pěti a méně procent následují léčiva a farmaceutické výrobky, výrobky z kovů a z nekovových nerostů. Český export do Vietnamu tvořil v roce 2022 více než 2,5 miliardy korun.

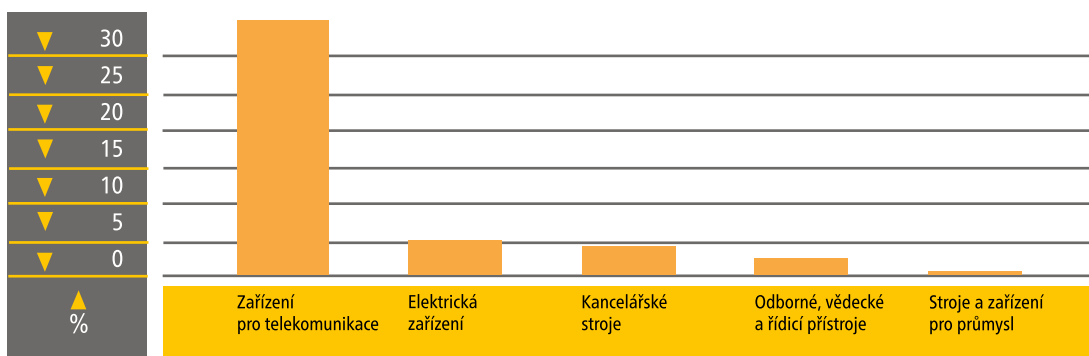
TOP obory českého vývozu do Malajsie



Malajsie je pro Českou republiku 53. exportní destinací.

Hlavním vývozním artiklem jsou elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Dále kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, silniční vozidla, odborné, vědecké a řídicí přístroje, chemické prostředky a výrobky. Menší podíl než 5 % patří mléčným výrobkům, strojům a zařízením pro průmysl a zařízením pro telekomunikace a záznam zvuku. Český export do Malajsie tvořil v roce 2022 více než 4,5 miliardy korun.

TOP obory českého vývozu do Singapuru



Singapur je pro Českou republiku 42. exportní destinací.

Hlavním vývozním artiklem jsou zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku, elektrická zařízení a spotřebiče, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, odborné, vědecké a řídicí přístroje a stroje pro průmysl. S podílem 5 % a méně následují silniční vozidla a různé výrobky. Český export do Singapuru tvořil v roce 2022 téměř 12 miliard korun.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2022

Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZPH), zbožíová klasifikace SITC 2, zpracovalo: BusinessInfo.cz

Malajsie v číslech

top partneři importu do Malajsie

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
55,27 mld. USD

Singapur
22,62 mld. USD

USA
18,08 mld. USD

Japonsko
17,79 mld. USD

Indonésie
13,49 mld. USD

Jižní Korea
12,07 mld. USD

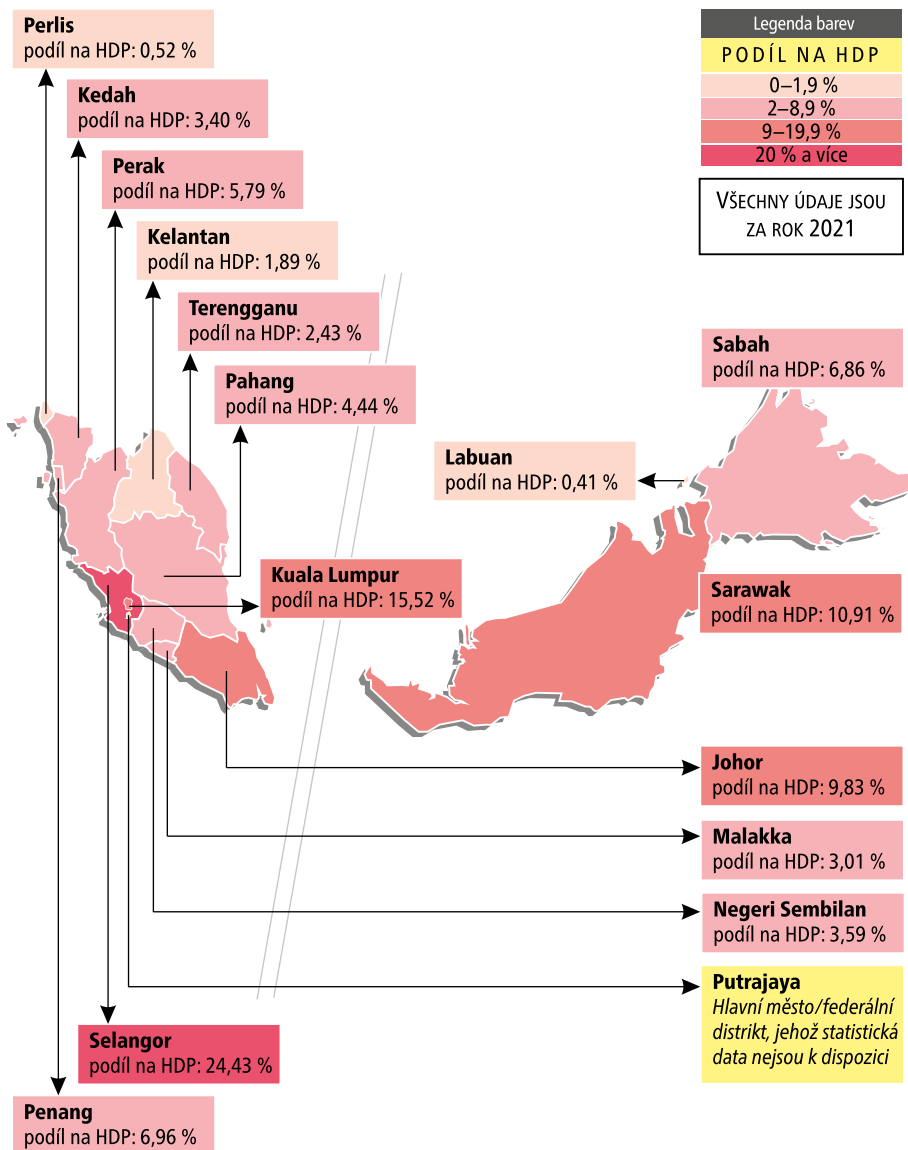
Thajsko
11,00 mld. USD

Německo
6,15 mld. USD

Indie
5,92 mld. USD

Vietnam
5,74 mld. USD

Česká republika
0,29 mld. USD (42. partner)



Zdroj dat: Department of Statistics Malaysia

Zpracování grafiky: ANTECOM

Malajsie

Počet obyvatel (v mil.): 33,6¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 101¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 364,6²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 31.²
 Roční růst HDP (v %): 3,1³
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 884,1²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 26 300²

Míra nezaměstnanosti (v %): 4,6¹
 Export (v mld. USD): 256,6²
 Import (v mld. USD): 230,2²
 Exportní partner č. 1: Singapur²
 Importní partner č. 1: Čína²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 78¹

Zdroje dat: ¹World Bank,
²CIA Factbook, ³MMF
 Data za rok 2021

Singapur

v číslech

top partneři importu do Singapuru

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
54,57 mld. USD

Malajsie
53,69 mld. USD

USA
40,54 mld. USD

Jižní Korea
22,18 mld. USD

Japonsko
21,79 mld. USD

Indonésie
15,20 mld. USD

SAE
12,54 mld. USD

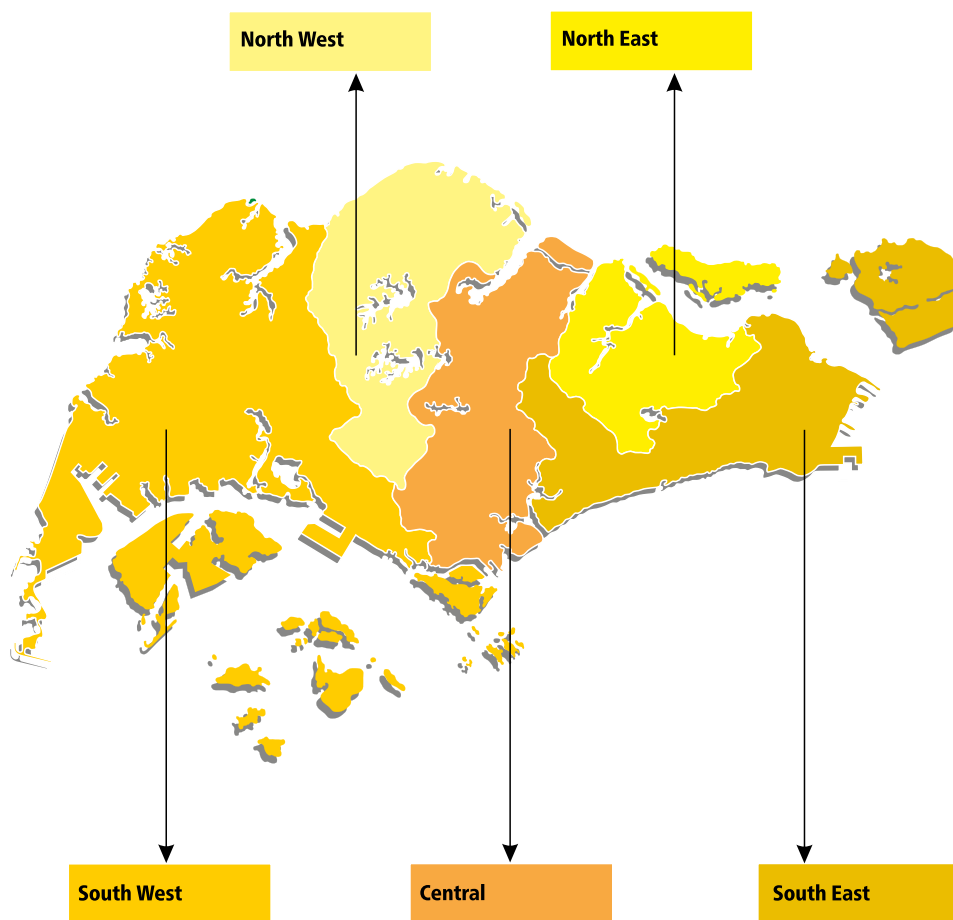
Francie
11,51 mld. USD

Německo
10,29 mld. USD

Thajsko
9,80 mld. USD

Česká republika
0,69 mld. USD (40. partner)

Mapa Singapuru znázorňuje pouze administrativní členění. Další údaje k jednotlivým regionům nejsou k dispozici.



Zpracování grafiky: ANTECOM

Singapur

Počet obyvatel (v mil.): 5,4¹Hustota zalidnění (obyv./km²): 7912¹HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 372²Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 38.²Roční růst HDP (v %): 7,6¹

HDP podle koupěschopnosti

(v mld. USD): 578²HDP (k)/obyv. (v USD): 106 000²Míra nezaměstnanosti (v %): 3,5¹Export (v mld. USD): 733,8²Import (v mld. USD): 609,3²Exportní partner č. 1: Čína²Importní partner č. 1: Čína²Podíl městského obyvatelstva (v %): 100³

Zdroje dat: ¹World Bank,
²CIA Factbook, ³Statista
Data za roky 2020–2021

Vietnam:

Češi a Vietnamci spolupracují na ekonomických projektech desetiletí

Je jen málo zemí v Asii, s nimiž má Česká republika tak nadstandardní vztahy jako právě s Vietnamem. Navzdory zeměpisné vzdálenosti a kulturním odlišnostem mají Češi v zemi vodního buvola vynikající pověst, což je dáno nejenom dlouhou historií společných kontaktů a silnými osobními vazbami, ale také velice rozvinutou hospodářskou spoluprací. V loňském roce se Vietnam dokonce dostal na první příčku našich nejdůležitějších obchodních partnerů v rámci regionu ASEAN.

Když se řekne Vietnam, snad každý v naší republice si nejčastěji vybaví obchodní centrum Sapa v Praze, vynikající vietnamskou kuchyni s polévkou Pho či početnou vietnamskou komunitu s desítkami tisíc lidí, kteří tvoří třetí největší národnostní menšinu u nás. Ti, co Vietnam někdy navštívili, si mohou zase zemi spojovat s úchvatnými památkami v Hanoji, císařským městem v Hue, malebnou zátokou Ha Long či se sceneriemi v provincii Ninh Binh, kde se natáčel americký film Kong: Ostrov lebek. Tohle všechno k Vietnamu samozřejmě také patří, ale v záplavě mnoha stereotypů a jednotlivostí se často opomíjí skutečnost, že tato asijská země učinila za posledních dvacet let obrovský hospodářský skok a je dnes často označována za „nového ekonomického tygra Asie“.

Vietnamský hospodářský zázrak se nejlépe dokládá na číslech. Na konci 80. let 20. století, kdy začal proces reformy zvaný Doi Moi, patřil Vietnam k nejchudším zemím na světě s HDP na hlavu pod hranicí 100 dolarů a zhruba 90% obyvatel žilo s jedním dolarem na den. O dvacet let později HDP na hlavu již činilo 2028 dolarů a nominální HDP přibližně 147 miliard dolarů, což ale Vietnam stále řadilo spíše na spodní příčky v rámci skupiny ASEAN. Dnes se nominální HDP Vietnamu, 15. nejlidnatější země světa se 100 miliony obyvatel, pohybuje na úrovni 413 miliard dolarů, je tedy skoro třikrát vyšší než před deseti lety.

Pro představu: Vietnam má dnes vyšší nominální HDP než například Dánsko. Z hlediska HDP na hlavu (4162 dolarů)

Vietnam již předstihl Filipíny a čeká se, že již brzy předežene i Indonésii. V minulém roce hospodářský růst Vietnamu dosáhl nejlepšího výsledku od roku 1997, a to 8,02%, a země má cíl dosáhnout statusu vyšší středně příjmové země se 7500 dolary na hlavu do roku 2030.

Obrovský potenciál stát se lídrem

Na vietnamském ekonomickém vzestupu je impozantní především jeho rychlost, přičemž země má bezesporu potenciál se do budoucna stát jedním z ekonomických lídrů jihovýchodní Asie. Nahrává jí zejména geografická poloha blízko Číně, stabilní politický systém, dostupnost stále levné a disciplinované

Ve Vietnamu se nyní chystají strategické projekty českých firem v sektorech zahrnujících automobilový průmysl, energetiku, důlní technologie a letectví. Podpora jejich úspěšného rozběhu byla hlavním cílem únorové návštěvy ministra průmyslu a obchodu Jozefa Síkely ve Vietnamu, doprovázeného početnou podnikatelskou delegací. Bez nadsázky lze potvrdit, že Česká republika a Vietnam mají našlápnuto začít zcela novou éru česko-vietnamských ekonomických vztahů.

Dračí most přes řeku Han ve městě Da Nang

pracovní síly čítající přes 57 milionů lidí, vysoká míra investic do vzdělání a přívětivé kulturní prostředí.

Významný faktor představuje také skutečnost, že Vietnam je exportně orientovanou ekonomikou s vysokým podílem průmyslové výroby (37,8 %), která je integrovaná do globálních výrobních řetězců. Zároveň je členem regionálních zón volného obchodu, včetně Regionálního ekonomického partnerství (RCEP). Země si také vyjednala řadu bilaterálních obchodních dohod, včetně EVFTA s Evropskou unií, která

transparentnější přístup na vietnamský trh s veřejnými zakázkami.

K Vietnamcům máme blízko

Proč oproti jiným asijským zemím jsou Češi ve Vietnamu bráni nejenom jako partneři, ale také jako přátelé? Úspěch

česko-vietnamských nadstandardních vztahů je dán celou řadou důvodů, včetně dlouhé společné historie intenzivní spolupráce trvající přes 73 let. Vietnam byl vůbec první zemí v jihovýchodní Asii, se kterou Československo navázalo diplomatické styky (2. února 1950). Navíc hospodářské vztahy obou zemí sahají ještě hlouběji do minulosti,

Vietnam podporuje zelenou energetiku a chce dosáhnout uhlíkové neutrality do roku 2050

”

VIETNAM MÁ DNES VYŠŠÍ
NOMINÁLNÍ HDP
NEŽ DÁNSKO.

v následujících letech odbourá až 99% celních poplatků na obchod se zbožím mezi oběma stranami, sladí certifikace a technické předpisy zboží a umožní





Vrchol hory Fansipan (3143 m) je nejvyšší ve Vietnamu. Sapa, provincie Lao Cai

Příliv investic

Vietnam nesmírně benefitoval z přílivu přímých zahraničních investic do odvětví s vyšší přidanou hodnotou. Zlomový moment nastal po roce 2010, kdy technologičtí giganti jako Intel, Canon, Panasonic či Samsung založili v zemi výrobu elektroniky, mobilních telefonů, tabletů, tiskáren či polovodičů, které dnes tvoří 30 % vietnamského exportu. Příliv nových investic pokračuje a pohybuje se na úrovni přibližně 30 miliard dolarů ročně. Ty směřují především do perspektivních odvětví jako automobilový průmysl či e-commerce, které jsou ve Vietnamu na vzestupu.

a to minimálně do roku 1932, kdy byly ve Vietnamu otevřeny první prodejny obuvi značky Baťa.

Vietnamci také nikdy nezapomněli na dodávky zbraní od spřáteleného Československa během války ve Vietnamu a aktivní hospodářskou pomoc v období tzv. rekonstrukce po sjednocení země v roce 1975. Obrovskou investici do lidského kapitálu představoval příchod velkého počtu vietnamských dělníků, učňů, studentů a stážistů, jichž bylo v Československu jen v letech 1980 až 1983 přes 30 tisíc. V 90. letech někteří z nich zůstali v ČR a začali

podnikat, další se vrátili zpět. Díky tomu je dnes ve Vietnamu přes 200 tisíc Vietnamců, kteří studovali nebo pracovali v ČR. Někteří z nich zastávají vysoké pozice ve státní správě či v rámci státních podniků, což je z hlediska rozvoje česko-vietnamských obchodních vztahů a projektové podpory exportu zcela klíčová konkurenční výhoda.

Snaha o navýšení českého exportu

Dnes jsou všestranné vztahy mezi ČR a Vietnamem rozvíjeny na vysoké úrovni, přičemž prioritní oblastí zájmu je velice aktivní ekonomická spolupráce, která se úspěšně projevuje ve výsledcích vzájemného obchodu. V roce 2022



Vedení provincie Quang Ninh potvrdilo podporu projektu Škoda Auto. Ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela předal model vozu Škoda Karoq předsedovi místního Lidového výboru Cao Tuong Huymu

dosáhl obrat obchodní výměny rekordní úrovně 55,4 miliardy korun. Vietnam dokonce poprvé překročil Malajsii a stal se naším nejdůležitějším obchodním partnerem ze všech zemí jihovýchodní Asie.

Zatímco z ČR do Vietnamu se vyvázejí především plasty a výrobky z celuló-zových materiálů, vojenský materiál, průmyslové stroje a elektrické obvody,

”

V ROCE 2022 DOSÁHL
OBRAT OBCHODNÍ VÝMĚNY
MEZI ČR A VIETNAMEM
REKORDNÍ ÚROVNĚ
55,4 MILIARDY KORUN.

z Vietnamu se dováží ve velkém zejména mobilní telefony, elektronika, procesorové jednotky, obuv, spotřební zboží a potraviny. Jako v případě většiny asijských zemí má naše země s Vietnamem vysoce zápornou bilanci zahraničního obchodu, přičemž z Vietnamu dovážíme třiadvacetkrát víc, než vyvezeme. Jsou ale podnikány aktivní kroky k jejímu postupnému narovnání a navýšení českého exportu do Vietnamu. Klíčovou roli budou

hrát připravované strategické projekty českých firem, jejichž realizaci osobně podpořil ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela při své návštěvě Vietnamu s podnikatelskou misí dvaceti českých firem pod záštitou Svazu průmyslu a dopravy ČR ve dnech 19. až 22. února letošního roku.

Energetika a výcvik pilotů

Nejúspěšnější československý podnikatel Tomáš Baťa prohlásil, že „dobrý obchod je takový, kde jsou spokojeni všichni zúčastnění“. Oproti minulosti, kdy se české firmy především zajímaly o jednorázový vývoz zboží, jsou dnešní jednání mezi českými a vietnamskými partnery především zaměřena na joint venture spolupráci, transfer technologií či sdílení know-how. Ve Vietnamu ale stále platí, že každý významný projekt potřebuje nejenom spolehlivého místního partnera, ale také podporu klíčových ministerstev, vládnoucí strany i regionálních zástupců. A právě v tomto duchu se nesla i jednání ministra Síkelu v Hanoji s představiteli vietnamské vlády a hlavních státních podniků s cílem podpořit konkrétní projekty českých firem.

V Hanoji proběhly 20. února letošního roku strategické konzultace s vietnamským ministrem průmyslu a obchodu Nguyen Hong Dienem o posílení hospodářské spolupráce v konkrétních

projektech v oblasti automobilového průmyslu, energetiky, důlních technologií, petrochemie a leteckého průmyslu.

Pod záštitou Vietnam Electricity (EVN), ministerstev průmyslu a obchodu obou zemí a Zastupitelského úřadu ČR v Hanoji proběhlo energetické fórum, na kterém se podařilo prosadit další zapojení českých firem do modernizace vietnamských uhelných elektráren, dodávky softwarových řešení a sdílení zkušeností v oblasti přenosových sítí a datových center. České firmy mají ve vietnamské energetice skvělé reference, mezi něž patří například společnost Enelex, výrobce systémů řízení a online analyzátorů kvality uhlí, které firma instalovala i na elektrárně státního podniku EVN Vinh Tan 2 na jihu Vietnamu.

Vietnamská energetika prochází dynamickým rozvojem. Mezi lety 2010 až 2021 se zemi podařilo zvýšit instalovanou kapacitu elektráren téměř čtyřnásobně z 20,4 GW na 78,4 GW, největší v celé jihovýchodní Asii. Z hlediska produkce energie se vietnamský energetický mix spoléhá na spalování uhlí (32%), hydroelektrárny (29%), solární a větrné elektrárny (27%), plyn (9%) a spalování topných olejů (3%). Vietnam chce dosáhnout uhlíkové neutrality do roku 2050 a počítá se s postupným odklonem od uhlí ke spalování plynu a čistým zdrojům energie s důrazem na výstavbu solárních, větrných a vodních elektráren.

Uvidíme na vietnamských silnicích také škodovky?



V rámci své cesty do Vietnamu si ministr průmyslu a obchodu J. Síkela společně s velvyslancem ČR ve Vietnamu Hynkem Kmoníčkem, vedoucím projektu Škoda Auto Ondřejem Černým a předsedou představenstva vietnamské firmy Thanh Cong N. A. Tuanem prohlédli místo budoucího závodu Škoda Auto



značky, ale se svým vietnamským partnerem Thanh Cong Group právě teď buduje výrobní závod v průmyslovém parku Viet Hung východně od Hanoje. Počáteční prodejní potenciál škodovek ve Vietnamu se předpokládá až na úrovni 30 tisíc vozů ročně. Vietnamský automobilový průmysl zažívá v posledních letech obrovský rozmach a v zemi existuje již více než čtyřicet závodů s celkovou výrobní kapacitou přesahující 755 tisíc aut ročně. Právě díky projektu Škoda Auto získá ČR významnou pozici na vietnamském automobilovém trhu. Zároveň má Vietnam potenciál stát se výrobní základnou pro další expanzi Škoda Auto do celé jihovýchodní Asie.

Hlavní výzvou do budoucni zůstává šetrně zvládnutý přechod od fosilních paliv k obnovitelným zdrojům, modernizace přenosové sítě a zlepšení celkového managementu energetického systému.

Dalším významným momentem návštěvy ministra Síkely bylo podnikatelské fórum a B2B jednání za účasti několika desítek českých a vietnamských firem organizované ve spolupráci s Vietnamskou obchodní a průmyslovou komorou (VCCI). V rámci fóra byla slavnostně podepsána dohoda mezi českou firmou F AIR a společností Vietnam Airlines a leteckou školou Viet Flight Training na výcvik vietnamských civilních pilotů v ČR v počtu několika desítek každý rok. V oblasti letecké dopravy ministr Síkela během jednání s představiteli Vietnam Airlines a Bamboo Airways podpořil

otevření přímého leteckého spojení mezi Prahou a Hanojí, které by výrazně přispělo k dalšímu rozvoji obchodu, investic, a především cestovního ruchu.

Klíčový projekt: výroba škodovek ve Vietnamu

V rámci svých konzultací na Ministerstvu průmyslu a obchodu a Ministerstvu plánování a investic v Hanoji i přímo v provincii Quang Ninh ministr Síkela aktivně jednal o jednotlivých aspektech a možnostech další podpory vstupu společnosti Škoda Auto na vietnamský trh, klíčového projektu tohoto desetiletí.

Společnost bude nejenom od tohoto roku nabízet ve Vietnamu evropské modely nejslavnější české průmyslové

Posílení česko-vietnamských vztahů díky plánované přímé letecké lince se promítne jak v obchodu, tak v cestovním ruchu. Příležitostí pro české exportéry ve Vietnamu je řada a tamní posilující ekonomika k tomu nabízí i vhodné stabilní zázemí. Je tak velmi pravděpodobné, že i nadále Vietnam obhájí v zemích ASEAN první příčku našeho nejdůležitějšího obchodního partnera. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Ing. Michal Prokop, ministerský rada odboru mimoevropských zemí sekce Evropské unie a zahraničního obchodu, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
prokopm@mpo.cz

Market Access Day ČR

Obchodní dohody jako klíč k úspěchu.
Jak z nich získat maximum.

7. června 2023

Místo konání: Ministerstvo průmyslu a obchodu, Na Františku 32, Praha 1



info + Vietnam trendy a příležitosti



Vietnam

Vietnam je jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik světa. Prokázal odolnost vůči obchodním válkám i pomalejšímu tempu růstu v sousední Číně. Zrychlené ekonomické tempo je způsobeno přesunem pracovní síly ze zemědělství do výroby a služeb, soukromými investicemi, silným turistickým sektorem, vyššími mzdami a zrychlující se urbanizací. Export představuje stále významnější příspěvek k HDP a některá odvětví, jako je průmyslová výroba, textil, elektronika a produkce mořských plodů, rychle rostou.

Silný ekonomický růst vytvořil prosperující a optimistickou střední třídu. Populace je navíc mladá a velká, neboť osoby mladší 35 let v současnosti představují 55,5 % obyvatelstva (sčítání lidu v roce 2019).

Ústřední výbor Komunistické strany Vietnamu na svém plenárním zasedání v říjnu 2020 očekával, že Vietnamci by měli do roku 2025 vydělávat v průměru kolem 5000 dolarů ročně, což je téměř dvojnásobek v porovnání s rokem 2020, kdy roční průměrný příjem činil 2750 dolarů. Toto tempo růstu převyšuje sousední ČLR a Indii.

Země má jednu z nejotevřenějších ekonomik v Asii ve vztahu k mezinárodnímu obchodu. Ten představoval v roce 2021 186 % HDP (Světová banka, 2023).

Většina obyvatel (63 %) žije ve venkovských oblastech (Světová banka, 2019, nejnovější dostupné údaje) a jejich spotřebitelské výdaje tvoří asi 58 % celkových výdajů země (Hongkongská rada pro rozvoj obchodu, nejnovější dostupné údaje). Ale průměrné výdaje městských obyvatel jsou stále vyšší než u venkovských obyvatel, přestože tvoří pouze 37 % populace (Světová banka, 2019, poslední dostupné údaje), utrácejí 42 % spotřebitelských výdajů země (Hong Kong Trade Development Council).

Ho Či Minovo Město je domovem stále rostoucí řady nákupních center a supermarketů, nicméně vietnamští spotřebitelé stále dávají přednost tradičním nákupním místům, jako jsou mokré trhy a rodinné obchody známé jako *taphoa*. Ve skutečnosti tento typ obchodů poskytuje vysoce personalizovaný zážitek z nakupování, který umožňuje obyvatelům okolní čtvrti navazovat přátelství s majiteli.

Mladší generace častěji nakupují v obchodech se smíšeným zbožím a jsou ochotnější nakupovat online, zejména oblečení a domácí spotřebiče. Nakupování online je ve Vietnamu v rané fázi, mezinárodní giganti jako Amazon nejsou k dispozici, ale stránky jako Lazada a Tiki jsou stále sofistikovanější a pohodlnější.

Saigon, dnes Ho Či Minovo Město, byl již před několika sty lety obchodním centrem. Vozilo se sem zboží z Číny, Japonska i Evropy. Současný Tan Cang – Cat Lai Terminal má celkovou plochu 160 hektarů, 2040 m kotviště, nakládací a vykládací zařízení, pokročilou technologii řízení a je největším a nejmodernějším přístavem ve Vietnamu. Patří mezi 21 největších na světě



Global Innovation

Index: 48. místo

(Země si vedla dobře v mnoha aspektech technologií a přímých zahraničních investic, přesto výsledek naznačuje, že v jiných oblastech je stále co zlepšovat.)

World

Economic Forum's

Global Competitiveness

Report 2019: 67. místo

(Z tohoto srovnání vyplývá, že Vietnam přitahuje obrovský příliv zahraničních investic a stává se obchodním centrem v regionu.)

Fragile States

Index: 115 bodů

Bloomberg Innovation

Index: 55. místo

(Vietnam se umístil jako 40. v hustotě hi-tech, 44. v efektivitě terciárního vzdělávání a patentové činnosti a 43. v intenzitě výzkumu a vývoje.)

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/vietnam.

info + Vietnam trendy a příležitosti

Do Československa

přišli první mladí lidé z Vietnamu v polovině padesátých let. V roce 1967 následovali další.

Zásadním mezníkem ve vývoji migrace do Československa byl rok 1973 a uzavření bilaterální smlouvy, na jejímž základě přicházeli mladí lidé získat kvalifikaci na nejrůznějších úrovních. Tyto pobyty byly dále smluvně upravovány v letech 1974, 1979 a 1980. Někteří zde zůstali, ale většina se vrátila domů i s kouskem naší země ve svém srdci.

Distribuční kanály

V zemi je více než 800 supermarketů, 150 obchodních center a 9000 tradičních trhů. 4 % supermarketů a 25 % nákupních center je v zahraničním vlastnictví.

Klíčové technologie v poptávkách pro každý subsektor:

snížení průmyslového znečištění ovzduší,
snížení emisí z elektrárny,
snížení emisí mobilních zdrojů,
průmyslová odpadní voda,
pitná voda a technologická a vyrobená voda,
tuhý komunální odpad,
nakládání s průmyslovým, nebezpečným a lékařským odpadem, environmentální poradenství a inženýrství.

Vstup na trh

Přímou dovozní a vývozní činnost mohou provozovat podnikatelské subjekty, včetně podniků se zahraniční účastí s právně registrovaným podnikatelským oprávněním. Podniky se zahraničními investicemi však mohou dovážet materiály, zařízení a stroje pouze pro zřízení výrobních linek a výrobu zboží v souladu se svými investičními licencemi. Podle závazků Vietnamu vůči WTO jsou nyní obchodní práva otevřena všem podnikům se zahraničními investicemi. Distribuční práva pro tyto subjekty jsou otevřena společným investicím bez omezení kapitálového vkladu a od roku 2009 jsou otevřena podnikům s výhradně zahraničními investicemi.

Sedm ministerstev a agentur je odpovědných za dohled nad systémem minimálních standardů kvality a výkonu pro ochranu zvířat a rostlin, zdravotní bezpečnost, kompatibilitu místních sítí (v případě telekomunikací), bezpečnost peněz a kulturní citlivost. Zboží splňující minimální standardy lze dovézt na vyžádání a v neomezeném množství a hodnotě.

V případě prvního kontaktu s obchodním prostředím ve Vietnamu je nezbytné spolupracovat s místním distributorem či obchodním partnerem, protože místní si do svých distribučních sítí nenechají každého vstoupit a jednotlivé procesy jsou komplikované. Data-báze se v zemi vyskytují zřídka. Když už nějaké existují, jsou velice často nedostupné nebo drahé. Je možné vyhledat kontakty samostatně na internetu nebo přes známosti. Nicméně řada důležitých informací je ve vietnamštině a navázání kontaktů bude také často vyžadovat vietnamský jazyk. Nejschůdnější je využít služeb zahraniční kanceláře Czech Trade Ho Či Minovo Město, která najde relevantní kontakty a pomůže s navázáním kontaktu.

Příležitosti pro české firmy Vodohospodářství

Do roku 2021 Vietnam centralizoval pouze 15 % svého systému čištění odpadních vod. Vláda podporuje privatizaci sektoru a upřednostňuje sběr vody, odvodňování a čištění odpadních vod.

Jakmile bude nastavena politika podporující dlouhodobé investice a otevřený a transparentní mechanismus pro výběr investorů, můžeme očekávat dynamický růst tohoto sektoru. Výrobky z USA, Evropy, Japonska a Austrálie jsou preferovány před dovozem z jiných asijských zemí, protože jsou vnímány jako kvalitnější a trvanlivější. Hlavními překážkami, které je třeba překonat, jsou však počáteční náklady na podporu produktu a služeb.

ICT

Trh ICT měl v roce 2021 odhadovanou hodnotu 7,7 miliardy dolarů a očekává se, že od roku 2022 do roku 2026 poroste přibližně o 8 % ročně. Vláda označila ICT za hlavní hnací sílu průmyslového a socioekonomického růstu a naléhá na vládní agentury na všech úrovních, aby uplatňovaly pokročilá řešení s cílem zlepšit provozní efektivitu a kvalitu služeb státní správy.

Země bude i nadále dovážet většinu ICT hardwaru, softwaru a služeb. Tento trend bude pokračovat a nabízí dobré příležitosti pro dodavatele z ČR.

SMART CITIES

Koncept chytrého města byl představen v roce 2007, kdy ministerstvo výstavby provedlo studii plánování městské infrastruktury pro rozvoj chytrého města. Čtyřicet osm z šedesáti tří centrálně řízených měst a provincií po celé zemi bylo dosud schváleno k rozvoji chytrého města, a to v reakci na rostoucí míru urbanizace, která činí více než 30 % ročně.

info + Vietnam trendy a příležitosti

Vzhledem k tomu, že vláda nadále podporuje a usnadňuje partnerství veřejného a soukromého sektoru v projektech městské infrastruktury, bude pravděpodobně k dispozici více finančních prostředků pro rozvoj inteligentních měst ve velkých městech po celé zemi.

KYBERNETICKÁ BEZPEČNOST

S rozvojem e-governmentu, bezprecedentním růstem internetu věcí, chytrých měst, finančních technologií, umělé inteligence a poptávkou po digitálních službách v celé zemi veřejný i soukromý sektor čelí nárůstu kybernetických hrozeb a útoků. Ve snaze zlepšit schopnosti veřejného sektoru v oblasti kybernetické bezpečnosti vydává vláda množství nařízení a doporučení o nutnosti navýšení investic do této oblasti.

Zdravotnictví

Kdysi jedna z nejhudších zemí světa se v roce 2021 proměnila v zemi s nižšími středními příjmy a čtvrtou největší ekonomiku jihovýchodní Asie. Střední a bohatá třída rychle poroste, a jak předpovídá Světová banka, bude do roku 2026 tvořit 26 % populace. To vyvolává tlak na zvýšení kvality a dostupnosti zdravotní péče, přičemž stávající úroveň veřejných zdravotnických zařízení je hrubě neuspokojivá.

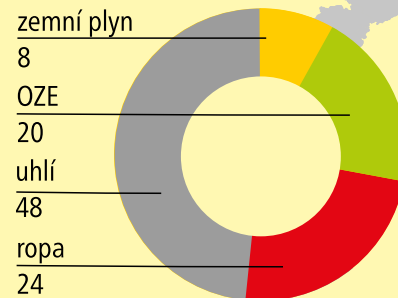
Podle Am Cham Vietnam se očekává, že výdaje na zdravotní péči na hlavu porostou v letech 2009–2025 o 9,2 % ročně a do roku 2025 dosáhnou 262 dolarů (26 miliard dolarů z celkového trhu), což odpovídá 5,8 % HDP země. Veřejné a soukromé nemocnice procházejí modernizací a otevírají nová oddělení pro speciální léčbu. To poskytuje příležitosti i dodavatelům z ČR. Více než 90 % zdravotnického vybavení se dováží. V roce 2019 byl trh se zdravotnickými prostředky oceněn na 1,4 miliardy dolarů a předpokládá se jeho další růst.

Podobný vývoj lze očekávat také na farmaceutickém trhu s předpokládaným růstem v letech 2017–2028 o 10 % ročně, přičemž tržby na obyvatele se během této doby téměř ztrojnásobí na 131 dolarů.

Tento vývoj nabízí pokračující tržní příležitosti pro české dodavatele zdravotnických prostředků, léčiv a potravinových doplňků.

Soc Trang, tradiční plovoucí trh se zemědělskými produkty

Energetický mix v %



Tropické klimatické pásmo s častými monzuny a více než 3000 km dlouhé mořské pobřeží poskytují záruku dostatečné frekvence a intenzity větrů. Dle studie Světové banky je pro výstavbu větrných elektráren využitelných až 8,6 % území Vietnamu. Celkový realizovatelný potenciál větrných elektráren ve Vietnamu je tak odhadován na 24–26 GW.

Zdroje:

Nikkei Asia, Světová banka, OECD, CIA Factbook, IRENA, VNExpress, General Statistics Office of Vietnam, Ministerstvo zemědělství ČR, Vietnamnet, World Economic Forum, Vietnam Briefing, East Asia Forum, S&P Global Commodity Insights



ROZŠÍŘILI JSME ZAHRANIČNÍ SÍŤ



*Nově vám pomáháme uspět s vašimi obchodními záměry
v Kataru, Guatemale, Belize, Salvadoru, Hondurasu,
Nikaragui, Kostarice, Panamě a v americkém Texasu.*

www.czechtrade.cz/czechtrade-svet



**JAK ZAČÍT ROZVÍJET SVŮJ BYZNYS V ZAHRANIČÍ?
KONTAKTUJTE EXPORTNÍHO KONZULTANTA.**

www.czechtrade.cz/kontakty/exportni-konzultanti

NOVÁ ČÍNA? NE, NOVÝ VIETNAM!

Sen o tom, že Vietnam nahradí v globálních výrobních řetězcích čínské články, se rozplývá, hlásila na počátku roku mnohá ekonomická média stejně poctivě, jako předtím razila tezi o (brzké) substituci. Autoři se odvolávali na směsku aktuálních makroekonomických dat a turbulencí na domácí politické scéně; tedy zprávy, které si zaslouží pozornost, ale nesmí být z pohledu dlouhodobých trendů přeceňovány.

Výroba ve Vietnamu na přelomu roku zpomalila a země trpěla kvůli inflaci. Podobný obrázek ale nabízela většina světa. Navíc na rozdíl kupříkladu od Česka a dalších (nejen) západních ekonomik se růst cen neutrl ze řetězu – spotřebitelský koš meziročně zdražil o 3,15%. Co se pak manufaktury týče, komplexní obrázek musí zahrnout jak pozitivní stimul daný ukončením covidové klatby, tak i brzdu v podobě ochlazení globální poptávky.

Ve třetím čtvrtletí se tak například vývoz chytrých telefonů meziročně zvýšil o 34% (a takový Apple nahlásil růst o 139%), ve čtvrtém ale propadl o polovinu, což přispělo k ročnímu oslabení o 16% (zmíněný Apple byl jediným hráčem, který skončil v černých).

Na to někteří výrobci reagují propouštěním. Hojně medializovaný byl zejména krok tchajwanské Pou Chen vyrábějící boty pro Nike, Adidas a spol., jež se zbavila šesti tisíc zaměstnanců ze své továrny v Ho Či Minově Městě. Jak ovšem firma zdůraznila, jde o reakci na ochlazení poptávky, nikoli o ztrátu důvěry v podnik, kde stále dává práci více než čtyřiceti tisícům lidí.

Pro stromy nevidět les aneb Koukejme na ekonomiku jako celek

Namísto „stromů“, jako je Pou Chen, je tak lepší zaměřit se na celý „les“, tedy ekonomiku. A ta loni rostla osmiprocentním tempem, do značné míry díky devítiprocentnímu růstu průmyslové výroby. Bezmála čtvrtina výkonosti průmyslu přitom představovala právě manufaktura a zpracovatelský průmysl, které pro změnu ze čtyř pětín táhl export; navzdory zmíněné komplikované

globální situaci propisující se mimo jiné i do poptávky po klíčových vývozních artiklech jako boty, elektronika, oblečení nebo nábytek. Vietnamská ekonomika prostě prochází cyklickou očistou a v porovnání s konkurencí z toho nevychází vůbec špatně. Něco podobného pak platí i o politické scéně, kterou otřásla rezignace fanouška tržních reform, prezidenta Nguyen Xuan Phuca. Ten doplatil na masivní protikorupční kampaň, respektive na nekalé jednání dvou vicepremiérů a tří ministrů. Investory to pochopitelně krátkodobě znejistilo. V delším výhledu by ale mělo jít o veskrze pozitivní signál. I proto, že jsou na tom v tomto smyslu Barma, Bangladéš a mnozí další soupeři o přízeň, rozuměj zakázky, nadnárodních společností mnohem hůř. Otázkou dne tak není, zda Vietnam bude světovou dílnou (už je, o čemž svědčí 400 milionů krabiček cigaret, 300 milionů kusů oblečení nebo 17,2 milionu mobilů, které země měsíčně vyprodukuje), ale zda může od Číny přebrat výrobu sofistikovanějších produktů a posunout se v hodnotových žebříčcích výš. Odpověď na ni tkví také v (geo)politice.

Hra o odolnost, diverzifikaci, vzdálenosti. Vietnam je připraven

Globální ekonomika, respektive hustá síť přeshraničních vazeb různého druhu, prochází v posledních letech zásadní transformací. Prezidentem Trumpem vyhrocené obchodní vztahy dvou globálních velmocí; covidové, často politicky motivované, uzavírky; a naposledy válka na Ukrajině tento proces jen urychlily a prohloubily. O tom, kdo, kde a za jakých podmínek bude napříště vyrábět, tak v mnohem větší míře než dříve rozhoduje politika ve všech svých

odstínech. I proto byly prioritou veřejnějška marže, zatímco dnes jde firmám hlavně o odolnost, respektive diverzifikaci a/nebo o vzdálenosti.

Vietnam je na tuto novodobou variaci velké hry připraven. Svědomitě pracuje na korektních vztazích s oběma velmocemi a zároveň se sám v rámci hospodářské diverzifikace snaží coby dodavatel kapitálu a sofistikovaných řešení šikovně expandovat, což mi potvrdily mé nedávné cesty po Laosu. Společně s tím investuje do infrastruktury, zejména v okolí ekonomických parků, a sází na moderní technologie a postupy.

Právě sázka na nejnovější trendy, konkrétně obnovitelné zdroje společně s diverzifikací, ostatně vedla Lego k tomu, že svoji novou, uhlíkově neutrální asijskou výrobu za miliardu dolarů nepostaví v osvědčeném čínském Ťia-singu, ale v jihovietnamském Binh Duongu. Na sever země se naopak chystá (přestěhovat z Číny) Sirtec, tchajwanský dodavatel Applu. A Sharp, Nintendo a další ve stejné oblasti plánují rozšiřovat výrobu.

Podobných příběhů podle dostupných signálů bude přibývat. Pokud se v těkavém světě zítřka nestane něco, co dnes nikdo nečeká. Nastartovaná změna globálního řádu je totiž plná překvapení, na což je třeba se připravit. Vietnam se o to (přínejmenším) snaží. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Roman Chlupatý je partner a globální strateg poradenské společnosti Alternative Perspectives



V zemi žije přes 200 tisíc bývalých studentů a pracovníků, kteří se za pobytu v Československu naučili česky. To sice usnadní komunikaci, ale není radno dohadovat se v přítomnosti Vietnamsců mezi sebou. Vždycky vám může někdo rozumět

NEZNÁMÍ ZNÁMÍ VIETNAMCI

Relativně dlouhý kontakt s vietnamskou komunitou Čechy někdy vede k mylnému přesvědčení, že o Vietnamcích víme víc než občané jiných evropských zemí. Realita nás může snadno vyvést z omylu.

Rodina jako hlavní priorita

Vietnamská kultura zdůrazňuje tradice oproti neustálým změnám, zastřené vyjadřování s nutností „číst mezi řádky“ a před analýzou upřednostňuje intuici. Preferuje harmonii, konsenzus a formálnost před flexibilitou. Vůči cizincům obecně jsou Vietnamci většinou přátelští, ochotní pomoci.

V osobním životě kladou na první místo rodinu a její hmotné zajištění. Zájem o partnera, jeho rodinu a zdraví je projevem náklonnosti a vhodným tématem hovorů. Typická je vysoká úcta projevovaná předkům. Ženy mají ve společnosti přisouzenou spíše výkonnou roli, muži se angažují především v politice, armádě a řídicích funkcích.

Přestože se vietnamští obchodníci cítí lépe při jednání s muži, ženy cizinky nemají větší problémy.

I po sjednocení země a posílení tržních prvků v ekonomice zůstává sever Vietnamu poměrně konzervativní, zatímco jih je více otevřen změnám.

„Zachování tváře“ je pro Vietnamce důležité

Po příjezdu do země znovu telefonicky kontaktujte smluvní partnery a potvrďte termíny schůzek. Dobrá příprava je klíčem k úspěchu. Pokud partner zjistí, že nemáte konkrétní představu, je naděje na úspěch minimální. Před

vlastním jednáním je dobré nechat přeložit všechny materiály do vietnamštiny (včetně vizitek), předem zaslat soupis bodů, které jsou připraveny k projednání, a seznam účastníků, kteří se jednání zúčastní, v pořadí podle důležitosti, s uvedením celého jména a titulů, pohlaví a pokud možno i s příloženou fotografií. Nabídka i poptávka musí být jasná, srozumitelná a stručná, vypracovaná podle vietnamských obchodních zvyklostí, nutností je i průzkum trhu.

Rozhodujícími faktory obchodního úspěchu dnes jsou rychlost dodání, kvalita, cena a samozřejmě „dobré konexe“ včetně získané vzájemné důvěry. Schůzky se obvykle sjednávají na dopoledne od devíti hodin nebo odpoledne na čtrnáctou či patnáctou hodinu.

”

ODPOVĚDI „ASI ANO“,
„MOŽNÁ“ ZNAMENAJÍ
„URČITĚ NE“.

Vietnamci velmi dbají na formální rámec obchodního jednání, mají přirozenou úctu k autoritám.

Úvodní, zdvořilostní fáze jednání překvapí zdoluhavostí. V průběhu je vhodné klást kontrolní otázky a věci opakovat, aby si partneři správně porozuměli. Bez této jistoty je nebezpečné podepisovat kontrakt, neboť vietnamský partner raději podepíše, i když obsahu plně nerozumí, aby „neztratil tvář“. Vietnamci bývají na jednání výborně připraveni. Jejich taktikou je nejčastěji tzv. salámová metoda.

Na straně zahraničního partnera je klíčem k úspěchu trpělivost, vytrvalost, klid, zdvořilost a dostatek času. Hněv či otevřeně vyjádřená nespokojenost zpravidla jednání zhatí. Vietnamci preferují konsenzus a skupinové rozhodování.

Převažující strategií je „jeden vítěz – jeden poražený“. Vietnamci jsou zvyklí celý život bojovat a smlouvat, umí být velmi vychytralí a mohou sáhnout i k nekalým praktikám. Nedávejte najevo velkou radost z dobrého výsledku. Veškeré termíny ovlivňuje rovněž pověstná pověrčivost Vietnamců. Obchod by měl zůstat pod kontrolou české strany, ideálně by si měla řídit projekty od A do Z sama. A také se připravte na běžnou korupci a silný klientelismus.

Čeho se vyvarovat?

Pro úspěch obchodního jednání ve Vietnamu mají někdy význam kulturní odlišnosti, které nepoučený zahraniční partner nejen nezná, ale často vůbec nechápe.

Vietnamci jsou zvyklí na fyzický kontakt pouze mezi nejbližšími osobami a nejlepšími přáteli. Zvláště nežádoucí je dotek hlavy. Preferují hovořit nepřímo a v náznacích, zejména při sdělování nepříjemných zpráv. Zcela nevhodné

je zvyšovat hlas či hovor přerušovat. V průběhu realizace obchodu nebo při přípravě na jednání komunikují online, telefonem, formou SMS, přes WhatsApp a podobně. Pro podpis kontraktu či dohody preferují osobní setkání. Nepříjemné věci Vietnamci často nesdělují přímo. Pokud je pro ně zboží drahé nebo nevyhovuje, neřeknou to přímo – svůj nezájem o setkání a spolupráci dávají často najevo tím, že mlčí. Nemohou přiznat chybu, nepřiznají, že něčemu nerozumějí, a neříkají přímo „ne“. Odpovědi typu „asi ano“, „možná“ míní jako „určitě ne“. Často slíbí nebo rozhodnou něco pouze ze zdvořilosti, ale nemyslí to vážně.

Při jednání zachovávají Vietnamci obvykle nehybnou tvář, spíše s náznakem úsměvu. Nepříjemné pocity zakrývají často smíchem ve snaze zachovat si tvář, protože hněv je považován za nedostatek sebekontroly. Zdrženlivé jednání se očekává i od zahraničního partnera. Energické pohyby jsou považovány za nezdvořilé.

”

HNĚV JE POKLÁDÁN
ZA NEDOSTATEK
SEBEKONTROLY
A ENERGIČKÉ POHYBY
JSOU POVAŽOVÁNY
ZA NEZDVOŘILÉ.

Zásadně bychom se měli vyvarovat ukázání prstem, pískání za účelem přivolání pozornosti nebo snažit se kontaktovat někoho pohledem, pokud se tomu vyhýbá. Zcela nepřijatelné je ukazovat na někoho podrážkou nebo chodidlem. Pozor při sezení s překříženými nohama, špička boty by neměla na nikoho směřovat. Je to pokládáno za velmi nezdvořilé.

Co je řečeno, to je dáno

Podle tradice se nejprve zdraví muž, pak teprve žena. Vietnamci se obvykle zdraví stiskem ruky, aniž by si přitom pohledli do očí. Podržení podané ruky

oběma rukama a malý úklon hlavou je znamením úcty a respektu. Formálnější je pozdrav sepjatýma rukama spolu s úklonem.

Vietnamci uvádějí v písemné podobě nejprve příjmení. Protože příjmení jsou velmi často shodná, oslovují se převážně křestními jmény spolu s oslovením pane, paní, slečno. Velmi často používají i v obchodní praxi přezdívky. Při oslovení se používají také tituly.

”

VIETNAMCI MAJÍ SKLON
UPŘEDNOSTŇOVAT SLOVNÍ
DOHODU PŘED PÍSEMNÝM
ZÁVAZKEM.

Po podání rukou následuje výměna vizitek. Vietnamci si na ně potrpí a předávají je oběma rukama. V žádném případě není vhodné vizitku jen tak „hodit“ na stůl. Z naší strany je vhodné předat vizitku všem. Je důležité si ji náležitě prostudovat, nechat ji během setkání před sebou a nic do ní nevpisovat. Ideální jsou vizitky oboustranné, v anglickém, případně francouzském jazyce na jedné a ve vietnamštině na druhé straně.

Na rozdíl od vietnamské strany se od zahraničního partnera dodržování dohod a termínů striktně vyžaduje. Při realizaci obchodu mají Vietnamci sklon upřednostňovat slovní dohodu před písemným závazkem. Proto pozor na nedorozumění. Pro případ objektivního zdržení je dobré mít záložní plán postupu. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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



Hrobka císaře Gia Longa v Hue, Vietnam. Světové dědictví UNESCO

GIA LONG:

SJEDNOTITEL A REFORMÁTOR

V polovině osmnáctého století, kdy tento příběh začíná, Vietnam jako stát prakticky neexistoval. Formálně vládla císařská dynastie Le, nicméně reálně na jeho území byla dvě království zmítaná vzájemnými spory a vnitřními nepokoji, která se nezdálo, že ocitá pod vlivem silnějších sousedů. To se ale mělo brzy změnit.

Třetí syn druhého syna

Nguyen Anh se narodil roku 1762 do rodu Nguyenů (pozor, jde o asi nejčastější vietnamské příjmení, lidé tohoto jména nemusí být ani vzdáleně příbuzní), dynastie vládoucí v jižním Vietnamu. Byl třetím synem korunního prince Nguyen Phuc Luana, který se stal následníkem po smrti svého staršího bratra. Jako takový neměl právě nejnadějnější vyhlídky a k moci ho nakonec vynesly neklidné časy, které nastaly po smrti jeho děda.

Když vládce jižního Vietnamu Nguyen Phuc Khoat roku 1765 zemřel, měl ho nahradit Nguyen Anhův otec, jenže to se nestalo. Mandarín Truong Phuc Loan údajně starého vládce přesvědčil,

aby raději jmenoval jiného svého syna Nguyen Phuc Thuana. Ten dal okamžitě dosavadního korunního prince uvěznit a zavraždit. Jinak to však byl slabý panovník, jenž se musel o moc dělit se svým nejstarším synovcem Duongem a několika vojenskými veliteli, kteří ho podporovali. Vládní záležitosti pak přenechal svému nepopulárnímu ministrovi Truong Phuc Loanovi.

Nespokojenost s novou vládou však rostla a nakonec roku 1777 vyvrcholila propuknutím povstání Tay Sonů, které svrhlo Nguyenovu vládu a téměř celý rod vyvraždilo. Jedním z těch, kdo jen o vlásek unikli masakru, byl Nguyen Anh, kterému se s pomocí francouzského misionáře Pigneau de Behaine podařilo utéct ze země.

Vyhnanec

Nguyen Anh však nehodlal nečinně sedět. Ke konci roku 1777, kdy se Nguyen Hue (nejslavnější z bratrů Tay Sonů) se svou armádou vydal na tažení proti rodu Trinhů vládnoucímu na severu, se vrací do země a zabírá město Saigon (dnes Ho Či Minovo město).

Jeho generál Do Than Nhon vede vcelku úspěšnou válku s armádou Tay Sonů a následujícího roku jej Nguyen Anh posílá do Kambodže, aby pomohl povstání proti tamnímu prosiamsky (Siam, dnešní Thajsko) orientovanému králi. Tím získávají Kambodžu jako operační základnu. Nicméně vyvstává problém s generálem Nhonem, jehož chování vůči Nguyen Anhovi je stále prezíravější a generál

dává víc a víc najevo, že on je ten, kdo rozhoduje. V Nguyen Anhových očích se tak Nhon stává bezpečnostním rizikem. Proto dá generála roku 1781 zavraždit. To má však katastrofální následky, neboť značná část armády věrná Nhonovi dezertuje.

Nastalé situace využijí bratři Tayové a oblehnu Saigon a Nguyen Anh je donucen z města uprchnout. Stále se ale nevzdává. Roku 1782 vysílá armádu v čele se svým mladším bratrem, aby dobyla zpět Saigon. To se sice podaří, ale o rok později utrpí nguyenovská armáda těžkou porážku od výše zmíněného Nguyen Hua (z rodu Tay Sonů) a Nguyen Anhův bratr je v bitvě zabit.

Nguyen Anh za dramatických okolností (život mu zachránil tajfun, který poškodil nepřátelskou flotilu) prchá do Siamu. Siamci mu slíbí vojenskou pomoc, nicméně tento sbor je poražen, mimo jiné kvůli brutální taktice spálené země, kterou armáda dynastie Tay Sonů praktkovala. Navíc se ukázalo, že není dobré využívat siamská vojska, neboť i Nguyen Anhovi podporovatelé na ně reagovali dost negativně. Přece jen šlo o po většinu historie nepřátelskou zemi.

Sjednotitel

Nguyen Anhovi začalo být jasné, že se bude muset obrátit na někoho mimo Asii. Původně uvažoval o Nizozemsku, nicméně Pigneau de Behaine mu to rozmluvil. A slíbil mu francouzskou pomoc. De Behaine se obával hlavně toho, že by jeho katoličtí misionáři mohli být vytlačeni nizozemskými kalvinisty, pokud by to byli právě Nizozemci, kdo by Nguyen Anhovi dopomohl k vítězství.

Roku 1786 Pigneau de Behaine podepsal ve jménu Nguyen Anha spojeneckou smlouvu s Francií. Ta v ní slibovala nemalou vojenskou pomoc, nicméně guvernér francouzských držav v oblasti odmítl smlouvu respektovat a pomoc neposlal. Vietnamci však obdrželi finanční podporu, za níž nakoupili evropské zbraně a najali francouzské dobrovolníky.

Mezitím Nguyen Anh podepsal smlouvu i s Portugalci, kteří též slíbili vojenskou pomoc. To však rozčílilo Siamce, kteří ho donutili smlouvu s Portugalci zrušit a nadále s ním odmítli spolupracovat. Dokonce se mu později pokusili zabránit v návratu do Vietnamu.

Hlavně opatrně

Na přelomu 18. a 19. století se asijské země potýkaly se šířící se koloniální přítomností evropských zemí. Státy, které nebyly přímo zabráný, se buď mohly naprosto izolovat jako Japonsko, nebo přijmout evropské obchodní základny a postupně upadnout do postavení podobného kolonii, což se stalo v Číně. Gia Long se chtěl vyhnout oběma extrémům. Báł se izolace, která by vedla k zaostalosti, nicméně věděl, co by přineslo přímé působení východoindických společností¹ v zemi.

To vedlo ke specifické obchodní politice, kdy nebránil tomu, aby Vietnamci obchodovali s Evropany, ale nikdy nepovolil vznik evropských enkláv přímo ve Vietnamu. Tato politika se změnila až v padesátých letech 19. století. Vietnam se záhy poté stal francouzskou kolonií.

¹ Tím jsou míněny evropské společnosti, zpravidla podléhající přímo králům, které byly určeny pro provozování obchodu v Indii, Asii a Karibiku. Šlo o mocné organizace s vlastními vojsky, proslulé nevybíravými obchodními praktikami.

V té době ve Vietnamu vrcholila snaha Nguyen Hua stát se císařem. Poté, co porazil dynastii Le a její čínské spojence, pustil se do války se svými bratry. V nastalém zmatku se Nguyen Anh vrátil do země s armádou. Po poněkud rozpačitém začátku dobývá roku 1788 (potřetí v životě) Saigon. Následně dorazí i de Behaine s Francouzi a novými zbraněmi. Ke konci roku 1789 už je Nguyen Anh svrchovaným pánem jižního Vietnamu. Sever se mu dobýt nepovedlo, císař Nguyen Hue byl přece jen jedním z nejslavnějších asijských vojevůdců své doby. Dílčí úspěch ale Nguyen Anhovi nestačil. Následující roky tak probíhaly ve znamení prudké modernizace vojska.

Roku 1792 dochází k zásadní události – umírá císař Nguyen Hue a nahrazuje ho jeho syn, který však otci nesaáhá ani po kolena. O dva roky později tak začíná válka o sjednocení. Armáda císaře si

zpočátku vede docela dobře, ale nakonec převáží modernější výzbroj a taktika Nguyenova vojska. Po dlouhých osmi letech padá Hanoj a císař Nguyen Quang Toan páchá sebevraždu. Nguyen Anh následně přijímá císařský titul a jméno Gia Long.

Císař

Dva roky po svém nástupu učiní významný krok a zemi přejmenuje z dosavadního Dai Viet na Viet Nam. Také přemístí hlavní město ze Saigonu do Hue. Jeho vládu nadále charakterizují překotné reformy.

Je omezena moc tradiční šlechty a císař se opírá spíše o úředníky vybrané na základě zkoušek. V kontrastu se svými nacionalistickými předchůdci (za Nguyen Hua masově docházelo k pogromům na Číňany, kteří tvořili značnou část městského obyvatelstva) pojímá Vietnam jako multietnický stát. Probíhá další rozvoj armády, byť jedinou větší akcí za jeho vlády bylo svržení dalšího Siamem dosazeného krále v Kambodži.

Třebaže Gia Long sám byl dost přísný konfucián, praktkoval politiku náboženské tolerance a povolil působení křesťanských misionářů.

Císař Gia Long umírá roku 1820, svým nástupcem jmenuje jednoho ze svých mladších synů. Jeho dynastie vládla do padesátých let 19. století, kdy Vietnam zabrali Francouzi. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

Pozůstatek jedné z pevností, které pro Gia Longa stavěli Francouzi



Josef a Jan Látovi:

DATA JSOU NÁŠ DENNÍ CHLEBA

S nástupem Průmyslu 4.0 se převažujícím tématem v mediálním prostoru stala robotizace. „Ale pro průmyslové podniky představují roboty jen jakousi konfekci, podmínku nutnou, kterou si porídí, aby zefektivnily výrobu, snížily objem namáhavé práce a zajistily co největší bezpečnost pracovníků. Průmysl 4.0 a jeho přínos pro konkurenceschopnost spatřujeme v automatizaci a digitalizaci, práci s daty pro včasné rozhodování,“ shodují se bratři Látové, spolumajitelé rodinné akciové společnosti BENEŠ a LÁT. Tedy obchodní ředitel a ryzí strojař Josef a nositel titulu Manažer roku 2021, CFO a ekonom Jan.



„Perspektivu spatřujeme především v rozšíření technologického portfolia a další digitalizaci a automatizaci,“ svorně tvrdí spolumajitelé rodinné akciové společnosti BENEŠ a LÁT – obchodní ředitel Josef Lát (vpravo) a jeho bratr Jan, CFO a ekonom společnosti a také nositel titulu Manažer roku 2021

V posledních letech umožnila robotizace firmám ušetřit lidskou sílu a s ní spojené náklady. Současně však stouply platby za energie, jejichž dlouhodobě relativně nízké ceny do jara roku 2021 nikdo moc neřešil. Roboty sice nemají potřeby jako člověk, ale jsou energeticky náročnější jak v provozu, tak ve stand-by režimu. Pod tlakem nové reality se proto začínají firmy zaměřovat na eliminaci neproduktivní energie.

Energie šla šestkrát nahoru a výroba na polovinu

„Asi patnáct let se ceny energií ‚placitily‘ zhruba na stejné výši až do jara předloňského roku, kdy začaly poměrně svižně růst. Slévárenství patří mezi energeticky nejnáročnější obory. Energie u nás do té doby tvořila zhruba 4 až 5 procent celkových nákladů. Dlouhodobě jsme do dvaceti procent predikované spotřeby nakupovali dopředu, i když se forwardové ceny při realizaci nacházely o něco výš než na spotu, jednalo se o jakousi ‚pojistku‘. Zbytek spotřeby byl vyrovnáván na spotu, protože náš odběr je v průběhu dne i týdne nevyrovnaný, nedokázali jsme si zajistit víc. Jenže v krátké době nastala skoková změna v chování trhu.



Přínos synergie průmyslu a akademické sféry: CARDAM s.r.o.

„Jako středně velká výrobní společnost si nemůžeme z finančního ani personálního hlediska dovolit investovat takový objem prostředků, abychom vybudovali dostatečně velký tým samostatného vlastního vývoje. Proto nás inspirovala platforma, na níž téměř pětasedmdesát let velmi úspěšně funguje Fraunhoferova společnost pro rozvoj aplikovaného výzkumu v Německu. Protože podobný ekvivalent, centra kompetence, se tou dobou asi ani neplánoval, založili jsme v roce 2016 spolu s Fyzikálním ústavem AV ČR a Českou zbrojovkou společnost CARDAM (Center of Applied Research and Development for Additive Manufacturing). Široké veřejnosti se zapsala do povědomí vývojem polomasek RP 95-M během covidu a jejich rychlým uvedením do výroby,“ připomíná Josef Lát.

Zatímco faktura za měsíční odběr se do března 2021 pohybovala mezi sedmdesáti až osmdesáti tisíci eur, v srpnu 2022 to bylo už 400 tisíc eur. Jako prvovýrobci se běžně v ziskovosti pohybujeme v malých jednotkách procent, nárůst nákladů na energie tak byl během pár měsíců významně vyšší než běžná míra ziskovosti. Protože v týdenních intervalech sledujeme hlavní parametry výroby a jsme schopni posoudit a vyhodnotit, kolik kilowatthodin u nás stojí výroba každého z 1600 produktů,

a ve spolupráci s dalšími specialisty nalézt jejich řešení. Nad daty běží algoritmy vyhodnocující možné opakování poruch, predikující potřebnou údržbu a další obtížně odhalitelné stavy.

Bez litých odlitků se žádný obor neobejde

Už ve středověku se na území českých zemí provozovalo slévárství, které bylo na špici oboru. Dvacáté století přineslo řadu novinek a jednou z nejvýznamnějších bylo odlévání hliníku. Převratným objevem byla technologie tlakového lití. Jak je pro průmyslový stát slévárství důležité, svědčí mimo jiné přes 500 sléváren, které se na území samostatného Československa nacházely v roce 1918. Na nepostradatelnosti tohoto oboru pro průmysl se nic nezměnilo dodnes. Většina komplexnějších průmyslových výrobků se bez odlitků stále neobejde. Moderní slévárské technologie totiž umožňují zhotovit tvarově náročné díly, které by se jinak při zachování potřebných vlastností nedaly buď vyrobít vůbec, nebo jen za nepřiměřeně vysokých nákladů.

Společnost BENEŠ a LÁT osmdesát procent produkce exportuje. Dominantním cílovým teritoriem je Evropa, především

Maďarsko, Německo a Polsko, ale v poslední době se jí otevírají i náročné a metalurgicky vyspělé trhy s levnými zdroji energie ve Skandinávii, kam směřují hliníkové odlitky k výrobcům lodních pohonů či dětských hřišť. Čím Skandinávii oslovila firma ze surovinově chudé země s několikanásobně dražší energií? (Pozn.: Megawatthodina elektrické energie přišla do poloviny roku 2021 českého výrobce asi na 40 až 50 eur, zatímco ve Skandinávii na 1,4 eura.)

”

V BUDOUČNU BUDE
DATOVÝ ANALYTIK TAK
TROCHU KAŽDÝ.

vytvořil jsem proto již v létě 2021 model energetické doložky pro naše odběratele, v němž jsem zohlednil náročnost zákaznickova portfolia. Model je otevřený, kopíruje pohyb cen energií na burze jak nahoru, tak poslední tři kvartály bohudík i dolů,“ vysvětluje Jan Lát s tím, že většina zákazníků tehdy ještě vůbec netušila, co je v blízké době čeká. „Naším cílem není uměle nafouknout ceny a „odřít“ naše klienty, ale přežít a nepřerušit dodavatelsko-odběratelský řetězec.“

Počáteční impulz k širšímu využití datové analytiky a vizualizace dat nejen ve výrobě, ale i vývoji přišel po roce 2003 s nástupem IT specialisty Zdenka Piovarčího. V následujících letech společnost zejména díky němu vybudovala centrální systém, do něhož sbírá procesní data, případně i logistická, data z výrobních zařízení, ale také od operátorů na výrobních linkách, kteří mohou upozornit na opakující se problémy



BENEŠ a LÁT a.s.

Slévárnu a strojírnou založil v roce 1992 spolu se svými sourozenci otec současných majitelů, Ing. Josef Lát st., jako pokračovatel tradice rodinné firmy z roku 1934. V roce 2007 převzaly společnost jeho děti, Mgr. Marie Látová, Ing. Josef Lát a Bc. Jan Lát. Své produkty dodává do řady segmentů těžkého i lehkého průmyslu. V ČR provozuje 4 výrobní závody. Zaměstnává kolem 400 pracovníků a její roční obrat osciluje kolem 800 milionů korun. Již léta intenzivně spolupracuje s akademickými pracovišti a zaměřuje se především na digitalizaci výrobních procesů a vývoj 3D tisku. Podporuje ekologický přístup v podnikání a čistou mobilitu.

„Aktivním přístupem k inovacím a šetrným vztahem k životnímu prostředí. Díky našemu vývoji a spolupráci se společností Cardam se nám podařilo dodržet technické parametry požadované zákazníkem a současně redesignovat (topologicky optimalizovat) výrobek tak, aby se jeho hmotnost snížila ze dvou kilogramů na 1,2 kila. Výsledkem je pokles energetické náročnosti na jeho výrobu, úspora materiálu a nižší náklady na dopravu, a tedy významné snížení uhlíkové stopy,“ odhaluje tajemství úspěchu na ekologicky senzitivních trzích Josef Lát. „Předností Skandinávů je oproti velkým evropským ekonomikám a nadnárodním korporacím také jejich otevřenost vůči partnerovým argumentům a novým, udržitelným řešením.“

Rodinná společnost ověřená vavříny

Jako partner vědecko-průmyslového klastru Brain4Industry zaujala firma BENEŠ a LÁT projektem efektivní údržby strojů pomocí umělé inteligence, který jí za tři roky přinesl úspory ve výši 1,2 milionu korun. V loňském roce obdržela Cenu TA ČR v kategorii Partnerství za aktivity v rámci Národního centra kompetence MATCA, které se zaměřuje na rozvoj aditivních, plazmatických a laserových technologií, a v rámci výzvy TA ČR Trend pracuje na projektu nového produktu. Loni obsadila také 3. místo v soutěži Národní cena ČR za kvalitu v rodinném podnikání, udělované Radou kvality MPO a AMSP ČR a 2. místo v soutěži IBM Firma roku Středočeského kraje.

O smysluplnosti přesunu výroby blíž k cílovým trhům v kontextu výrobních nákladů a hodnoty času ušetřeného za dopravu už není pochyb. Podle výzkumu společnosti McKinsey hodlá většina výrobců relokovat do roku 2025 až 20% své výroby blíž svým odbytištím. Stále však panuje řada mýtů, například o nekompatibilitě průmyslové výroby s ekologií, a to i tam, kde by to člověk nečekal. „Jako řada jiných se naši skandinávští partneři domnívali, že nejvýhodnější výroba hliníku je primární cestou – elektrolýzou z bauxitu. Jenomže ta je energeticky mnohem náročnější než získat ho recyklací z odpadů. V našem byznysu běhá po planetě už tolik této suroviny, že firmy, jako je naše, využívají pro vlastní výrobu převážně recyklovaný hliník, do něhož se přidává jen pár procent nového.“

Diverzifikace se osvědčila v každé krizi

„Každá krize v novodobé historii naší firmy byla jiná a jiné byly i způsoby, jakými jsme se s ní vyrovnávali. Naštěstí máme již od počátku tisíciletí poměrně hodně diverzifikované výrobní portfolio. Nastavili jsme si jednoduchá pravidla. Žádný zákazník by neměl dlouhodobě překračovat patnáctiprocentní podíl na tržbách a žádný segment trhu by neměl tvořit víc než 25 procent obratu. Osmdesát procent obratu nám dnes dělá sedm segmentů – zejména kolejová vozidla, vysokozdvizné vozíky, telekomunikační zařízení, automotive, ruční nářadí a další. Zbýlých dvacet procent pokrývá sektor potravinářství, medicíny, dětských hraček a stavebnic a podobně.“

Toto široké spektrum nám pomohlo vyrovnat se s krizí v letech 2008 a 2009, protože každý segment padal jindy.

Infarktové stavy nám přineslo období 2017 až 2018, když všechny segmenty rostly současně a všichni objednávali i o desítky procent víc oproti předchozímu období, a chtěli to hned. Rozběhli jsme čtyřsměnný provoz, a stejně někteří zákazníci museli chvíli počkat.

Další stres přišel s covidovými opatřeními, na která navázal nedostatek polovodičů, růst cen energií a konflikt na Ukrajině. Tentokrát se však oproti minulosti projevila krize plošně ve všech segmentech tím, že se sešlo v řadě několik vlivů, které trvají v podstatě souvisle již čtvrtým rokem a žádný ze segmentů zatím nenaskočil na rostoucí trajektorii. Navíc turbulentní vývoj na trhu s energiemi přinesl i změny v konkurenčním prostředí. Do budoucna bude obtížnější obstat v soutěži se slévárenskými firmami z USA a jižního křídla EU, kde ceny energií rostly řádově pomaleji než u nás. Proto svou perspektivu spatřujeme především v rozšíření technologického portfolia a další digitalizaci a automatizaci,“ říkají představitelé třetí generace rodinné firmy. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI BENEŠ A LÁT

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



Cirkulární ekonomika – cesta nejen k efektivnímu průmyslu

Česká republika je tradiční průmyslově rozvinutou zemí s bohatou historií a ambicí hrát významnou roli v produkci výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou. Řada výrobních firem nyní reaguje nejen na ekonomické dopady aktuálního dění, ale zejména na změny vyvolané společenskou poptávkou a posuny v nákupním chování.

Pomineme-li pozitivní dopad v podobě snížení emisí CO₂, zejména v těžkém průmyslu, je důležité vidět posun ve vnímání firem, respektive dopadů jejich činnosti na životní prostředí. A to jak u vlastních zaměstnanců, tak na straně zákazníků – odběratelů i dodavatelů. Zavádění principů cirkulární ekonomiky do byznysu má zásadní dopad na efektivní fungování firmy, její budoucí ziskovost i atraktivitu pro investory.

NA CO LZE ZÍSKAT DOTACE?

Energetika – OZE, úspory a akumulace energie, vodíkové technologie, vozidla s alternativním pohonem, vegetační střechy atd.

VÝŠE DOTACE 25–65 %*

Efektivní nakládání s odpady a vodou – nízkouhlíkové technologie, využití druhotných surovin, úspora vody.

VÝŠE DOTACE až 40 %

Průmysl 4.0 – SW, HW, IoT vedoucí ke kompletní digitalizaci firem.

VÝŠE DOTACE 30–60 %*

Výzkum, vývoj, inovace – mzdy zapojených zaměstnanců, rekonstrukce a výstavba laboratoří včetně jejich technologií a vybavení atd.

VÝŠE DOTACE 25–85 %*

* Podle charakteru žadatele, projektu, dotačního titulu a místa realizace projektu.

Existuje řada prvků cirkulární ekonomiky, které je možné postupně aplikovat. Navíc z finančního pohledu mají cirkulární strategie často nižší finanční náročnost než ty, které vyžadují zavádění nových technologií, nebo než opatření pro zachytávání a ukládání uhlíku. Důležité je mít stále na paměti, aby tato opatření zůstávala v souladu s vlastním byznysem. Tedy aby jejich promítnutí do firmy přinášelo pozitivní hodnoty.

Zásadní charakteristikou cirkulární ekonomiky je minimalizace využívání primárních surovin. V této souvislosti je vhodné se zaměřit zejména na:

- energetický mix a možnosti využití OZE, revize surovinové základny, její alternativy či efektivnější zpracování;
- eko design – materiálové toky a s nimi související odpadové hospodářství. To, jak lze vzniku odpadů předcházet, případně jak je využít, recyklovat. Stejně tak přemýšlet v oblasti vodního hospodářství (nakládání se šedou či dešťovou vodou);
- možnosti zachování hodnoty vyráběných produktů, prodloužení životního cyklu výrobku nebo uchování hodnoty materiálu pro další možné využití;
- digitální technologie.

Se zaváděním principů cirkulární ekonomiky, jejich financováním i s využitím vhodných dotačních podpor jsou připraveni i vaši firmě pomoci specialisté KB Advisory a Enviros. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

PŘÍKLAD Z PRAXE společnost LEGO Group

Ikonický výrobce stavebnic nejen pro děti, ale všechny „kostičkové nadšence“ realizoval hned několik projektů v oblasti cirkulární ekonomiky s pozitivním dopadem na svůj byznys. Změnil koncept využívání výstavních boxů na cirkulární. Testuje využití recyklovaných materiálů při výrobě kostiček, a to při splnění všech přísných parametrů pro jejich výrobu. Dále se jedná o náhradu plastových pytlíčků s kostičkami papírovými sáčky, opět při splnění všech funkčních požadavků na tento obalový materiál.

Informace o dalších zajímavých projektech realizovaných společností LEGO Group, ale i inspiraci pro své podnikání můžete získat na webináři **CIRKULÁRNÍ EKONOMIKA V PRŮMYSLU**.



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

Farashima Aini Mohd Ali:

MALAJSIIE MÁ ZÁJEM O ČESKÉ INVESTICE A OBCHODOVAT S NÁMI SE VYPLATÍ PROSTŘEDNICTVÍM NAŠICH FIREM MŮŽETE PRONIKNOUT DO DALŠÍCH ZEMÍ ASEAN

„Mám velkou radost, že obchodní vztahy mezi Malajsií a Českem za poslední dekádu stabilně rostly,“ říká Farashima Aini Mohd Ali, chargé d'affaires Malajsie v ČR. V rozhovoru pro TRADE NEWS popisuje konkrétní příklady spolupráce mezi našimi zeměmi, ať jde o letecký průmysl, cestovní ruch či vzdělávání, a kvituje, že po dvou letech v Česku navázala mnohá přátelství.



Farashima Aini Mohd Ali je chargé d'affaires Malajsie v České republice. Od července 2021 až do dubna 2023, kdy byla jmenována nová velvyslankyně, byla vedoucí diplomatické mise Malajsie v ČR

Náš bilaterální obchod v roce 2022 činil 52,5 miliardy korun, což představuje víc než dvojnásobný nárůst oproti roku 2010. Jaké sektory v Malajsií mají nejvyšší potenciál pro zahraniční investice z Česka?

Malajsie je progresivní země s robustní ekonomikou. I díky své strategické poloze v srdci jihovýchodní Asie je v rámci ASEAN řazena do kategorie atraktivních investičních destinací s konkurenceschopnými náklady. Naše země má zájem o české investice v odvětvích, jako je automobilový průmysl, elektrotechnika a elektronika, stroje a zařízení, zdravotnické technologie, letecké technologie, ekologické a chytré zemědělství či digitální ekonomika. Další oblasti s vysokým potenciálem jsou inovativní zelené technologie, obnovitelné energie, vodní hospodářství či technologie zpracování odpadů, jelikož v zemích ASEAN se snažíme prosazovat ekonomiku šetrnou k životnímu prostředí.

České firmy by se měly také zaměřit na vytváření obchodních vztahů s místními dodavateli, protože mnoho z nich působí ve více zemích v rámci ASEAN – a tam čekají obrovské příležitosti. Lokální firmy typicky velmi investují do svých odborných kompetencí, a jsou tak schopné plnit požadavky mezinárodních společností.

”

ČESKÉ FIRMY BY SE MĚLY
ZAMĚŘIT NA VYTVÁŘENÍ
OBCHODNÍCH VZTAHŮ
S MÍSTNÍMI DODAVATELI,
PROTOŽE MNOHO Z NICH
PŮSOBÍ VE VÍCE ZEMÍCH
V RÁMCI ASEAN.

Od letectví přes maloobchod po software

Uvedte prosím příklady úspěšné spolupráce mezi českými a malajsijskými firmami.

Musím zmínit zejména spolupráci v leteckém sektoru, která je snad vůbec nejintenzivnější v historii, i proto, že nedávno byla podepsána smlouva o spolupráci s Czech Aviation Training Centre, tedy střediskem výcviku pilotů (CATC). V několika uplynulých letech v CATC absolvovalo 24měsíční pilotní kurz asi 150 malajsijských kadetů. Vedle toho bylo v poslední době navázáno mnoho dalších obchodních vztahů a strategických partnerství, například mezi českou firmou Dermacol a malajsijským maloobchodním řetězcem Guardian nebo mezi Kiwi.com a leteckou společností AirAsia. V červnu 2022 otevřela v Kuala Lumpur pobočku česká softwarová firma OKsystem. Právě digitální sektor je prioritní oblastí spolupráce mezi Malajsií a Českem do budoucna.

Koncem letošního února se ve vaší zemi uskutečnila návštěva ministra průmyslu a obchodu ČR Jozefa Síkely v doprovodu českých podnikatelů. Jak hodnotíte její přínos?

Oficiální návštěva ministra průmyslu a obchodu ČR v Malajsií představuje významný signál pro naši i vaši podnikatelskou sféru. Během této návštěvy probíhaly diskuze zaměřené na různá odvětví, včetně energetiky, letectví, těžby, dopravy či cestovního ruchu. V jejím rámci bylo také podepsáno memorandum o porozumění mezi Svazem průmyslu a dopravy ČR a Národní průmyslovou a obchodní komorou Malajsie. To představuje důležitý milník

v hospodářských vztazích mezi našimi zeměmi a zároveň jde o zásadní předpoklad pro další spolupráci.

Na lékařských fakultách v Praze, Hradci Králové a Olomouci studovalo ještě zhruba před deseti lety několik set malajsijských vládních stipendistů. Zůstávají pro ně naše vysoké školy stále atraktivní?

Česká republika zůstává pro malajsijské studenty zajímavým místem pro studium různých oborů, a to nejen v oblasti medicíny. V současné době studují mladí lidé z Malajsie na různých univerzitách u vás tak rozličné obory, jako jsou pilotní výcvik, přírodní vědy, informační technologie, mezinárodní vztahy či zemědělství. Velkou předností České republiky jako vzdělávací destinace z pohledu mnoha Malajsijců je zejména její cenová dostupnost ve srovnání s jinými evropskými zeměmi.

”

DIGITÁLNÍ SEKTOR JE
PRIORITOU SPOLUPRÁCE
MEZI MALAJSIÍ A ČESKEM
DO BUDOUCNA.

Velký potenciál pro turismus. V obou směrech

Vaše země může být pro Čechy jistě velmi atraktivní destinací. Ti už objevili jiné země v regionu jako Vietnam či Indonésii. Jaké aktivity podniká velvyslanectví k podpoře turismu z Česka do Malajsie?

Jakožto mnohonárodnostní a multi-kulturní země má Malajsie pro cestovní ruch zajímavou perspektivu a velký potenciál. Naše velvyslanectví pořádá mnoho různých aktivit na podporu turismu. V první řadě je to účast na různých festivalech či akcích s vládou České republiky, neziskovými organizacemi a podnikatelským sektorem – zmíním například Festival ambasád, pořádaný starostou Prahy 6 a Asociací farmářských trhů. Na této akci mají návštěvníci možnost ochutnat pokrmy malajsijské kuchyně či zakoupit tradiční malajsijské

řemeslné výrobky a z mého pohledu je to jeden z neefektivnějších způsobů, jak naši zemi Čechům představit opravdu zblízka. Další iniciativou velvyslanectví je propagace malajsijských filmů a turistických roadshow.

Vedle toho naše velvyslanectví samozřejmě spolupracuje s kanceláří Tourism Malaysia, která sídlí ve Frankfurtu, na propagaci naší země prostřednictvím sloganu „Truly Asia“, tedy „Opravdová Asie“.

Mám radost, že v březnu letošního roku bylo podepsáno memorandum o porozumění mezi Malajsijskou asociací cestovních kanceláří a agentur s Asociací českých cestovních kanceláří a agentur za účelem posílení obchodní spolupráce aktérů cestovního ruchu v našich zemích. Vidíme velký potenciál růstu turismu z Česka do Malajsie i v opačném směru.

Co vás osobně během vaší dosavadní mise v České republice na naší zemi nejvíce upoutalo?

Rozhodně všechny ty krásy, které Česká republika nabízí! Příroda, historické památky, hrady a zámky... za tu dobu jsem si vaši překrásnou zemi opravdu zamilovala!

Navázala jste tu nějaká nová přátelství?

Každý pobyt mimo domov je příležitost získat nové přátele a zblízka poznat různé kultury, což rozšiřuje naše znalosti. To byla vždycky moje mantra. Po dvou letech působení v Česku mohu říci, že je mnoho lidí, které zde považuji za přátele. A doufám, že tyto vztahy budou časem stále silnější. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV VELVYSLANECTVÍ MALAJISIE V ČR

Nová velvyslankyně Malajsie v ČR



Paní **Suzilah Mohd Sidek** byla oficiálně uvedena do funkce 4. dubna 2023, když prezident republiky převzal její pověřovací listiny, a stává se tak novou mimořádnou a zplnomocněnou

velvyslankyní Malajsie v České republice. Za redakci TRADE NEWS se těšíme, že příští rozhovor o Malajsií pro náš magazín bude právě s ní

Malajsie a její vize

JSOU PRO NAŠE PODNIKATELE ATRAKTIVNÍ

Malajsie byla po mnoho let nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky z desetičlenného sdružení zemí ASEAN. Ačkoli je toto uskupení podstatně volnější než například Evropská unie a jednotliví členové jsou politickým zřízením i kulturou velmi rozdílní, platí, že úspěch na trhu v jedné zemi otevírá dveře v ostatních. Kuala Lumpur tak pomyslně soupeří se Singapurem, Bangkokem a dalšími metropolemi regionu o pozici brány pro zahraniční firmy, zboží a investice. A rozhodně má našim podnikatelům co nabídnout. I proto sem nedávno zavítala obchodní mise vedená ministrem průmyslu a obchodu Jozefem Síkelou.

Malajsie současná a budoucí

Malajsijská společnost čítající 33 milionů obyvatel je etnicky i nábožensky velmi pestrá a odráží historický vývoj v regionu. Federativní monarchie sdružuje 13 států a 3 federální území na Malajském poloostrově, severu ostrova Borneo a téměř devíti stovkách malých ostrovů. Více než 60% populace se hlásí k islámu a jeho podíl postupně narůstá. Necelých 20% obyvatel jsou buddhisté, 9% křesťané a 6% hinduisté. Zastoupení jednotlivých náboženství se stát od státu velmi liší. Přestože je společnost pluralitní a tolerantní, je vhodné mít především muslimské zvyky na paměti při jednání s partnery.

Majoritní náboženství se do jisté míry promítá i do ekonomické strategie Shared Prosperity Vision 2030, kde je Hub islámského finančnictví 2.0 první z patnácti klíčových aktivit pro ekonomický růst. Mezi další klíčové aktivity či sektory atraktivní pro naše podnikatele patří digitální ekonomika, průmysl 4.0, zelená ekonomika a obnovitelné zdroje energie či turistický ruch.

Malajsie se úspěšně zotavuje z covidového propadu ekonomiky. V roce 2022 dosáhla rekordního vzestupu o 8,7% HDP a letos se očekává růst kolem 4%. Zpracovatelský průmysl tvoří zhruba čtvrtinu HDP, podíl služeb podle statistik Ministerstva hospodářství

atakoval ve 4. čtvrtletí loňského roku 60%. Země těží ze své pragmatické zahraniční politiky, důrazu na okolní země, vyrovnanosti vztahů se všemi mocnostmi a prohlubování spolupráce. Evropská unie je jejím 4. největším obchodním partnerem po Číně, Singapuru a USA.

Obchodní výměna mezi ČR a Malajsií dosáhla v loňském roce přibližně 2,25 miliardy dolarů a je dlouhodobě vychýlená v poměru deset ku jedné ve prospěch dovozu. Hlavními importními produkty jsou polovodičové komponenty, opačným směrem exportujeme především ICT vybavení nebo díly pro automobilový průmysl.

”

ZEMĚ TĚŽÍ ZE SVÉ
PRAGMATICKÉ ZAHRANIČNÍ
POLITIKY, DŮRAZU
NA OKOLNÍ ZEMĚ,
VYROVNANOSTI VZTAHŮ
SE VŠEMI MOCNOSTMI
A PROHLUBOVÁNÍ
SPOLUPRÁCE.

”

„MALAYSIA MADANI“
– UDRŽITELNOST,
PROSPERITA, INOVACE,
RESPEKT, DŮVĚRA
A SOUCIT.

Orel je symbolem města Kuah
v Langkawi, Malajsie

Země je postavena na demokratických principech. Krále volí rada doživotních monarchů devíti členských států a de facto se v této roli po pěti letech střídají v ustáleném pořadí. V loňském roce bylo před parlamentními volbami upraveno volební právo. Snížení minimálního věku voličů na 18 let a zavedení automatické evidence voličů vedlo k rozšíření voličské základny o více než 40%. Listopadové volby pak vyhrála koalice vedená Anwarem Ibrahimem, který počátkem prosince 2022 sestavil novou vládu.

Vizí premiéra Anwara Ibrahima nazvanou „Malaysia Madani“ (Občanská Malajsie) je rozvoj civilizované, kvalifikované a inkluzivní společnosti. Zdůrazňuje šest základních hodnot – udržitelnost, prosperitu, inovace, respekt, důvěru a soucit.

Cíle mise: Piloti, elektrárny a zemní plyn

Malajsi letos 22. února navštívil na dva dny ministr Jozef Síkela s podnikatelskou misí Svazu průmyslu a dopravy ČR. Přesunuli se do ní z Vietnamu. Kontrast mezi dávnou i nedávnou historií

dýchající Hanojí a mrakodrapy centra Kuala Lumpuru ještě umocnil prudký nárůst teploty a vlhkosti daný jižnější polohou malajsijské metropole. Šlo o první podnikatelskou misi do Malajsie od roku 2019 a vůbec první oficiální návštěvu českého ministra průmyslu a obchodu v historii.

Oficiální program ministr zahájil účastí na EU–indo-pacifické regionální energetické konferenci pořádané delegací Evropské unie. Pro evropské společenství se v dnešní době Malajsie stává strategickým partnerem i hráčem světového významu, hlavně díky své produkci ropy a zemního plynu, čímž může dopomoci

evropským zemím v době změny dodavatelských řetězců těchto surovin. Politici si však jsou vědomi nástupu zelených technologií a nutnosti boje s klimatickou změnou, a tím také omezeného prostoru pro využití právě poptávaných zdrojů fosilních paliv. Proto se druhý den konference, zahájený ministrem životního prostředí Nik Nazmi bin Nik Ahmadem, věnoval budoucnosti využití vodíku a rozvoje vodíkových technologií.

Hlavním bodem pro firemní část mise se stalo podnikatelské fórum pořádané ve spolupráci s Národní obchodní a průmyslovou komorou Malajsie. Prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR



Hlavní město Kuala Lumpur



Úspěšným projektem, na nějž mohou české firmy navázat, se stalo energetické monitorovací a řídicí centrum EDRA Energy. Ze svých kanceláří v Kuala Lumpur tuto korporace sleduje a řídí provoz elektráren po celém světě díky technologii dodané českou firmou Bohemia Market. Na fotografii vlevo ředitel Bohemia Market P. Roupec, uprostřed vedení EDRA Energy, vpravo ministr J. Síkela a velvyslanec M. Hupcej.

Jaroslav Hanák a prezident Národní obchodní a průmyslové komory Malajsie Tan Sri Dato' Soh Thian Lai podepsali na místě memorandum o porozumění, které by mělo utužit vzájemné vztahy a posílit spolupráci mezi českými a malajsijskými podnikateli. Dalším významným počinem byl podpis smluv o spolupráci v oblasti výcviku civilních pilotů, což je oblast, v níž se Česká republika pomalu stává velmocí.

Důležité bylo jednání ministra Síkel s ministrem mezinárodního obchodu a průmyslu Malajsie Tengku Zafrulem Azizem. Ministr Zafrul vyzdvihl české zkušenosti v automobilovém průmyslu, o které mají v Malajsi v souvislosti s nadcházející elektrifikací osobní dopravy zájem. Zároveň v souvislosti s výpadky dodávek čipů připomněl, že Malajsie je předním světovým producentem polovodičových prvků, takže spolupráce by byla jistě oboustranně prospěšná. Jeho slova potvrzují i statistiky vzájemného obchodu, kdy polovodičové komponenty tvoří polovinu hodnoty loňského dovozu z Malajsie do ČR. Dalšími oblastmi spolupráce by se mohla stát energetika a civilní letectví.

Ministr Zafrul využil příležitosti a pozval české firmy na veletrh LIMA 2023 zaměřený na letectví, vesmírný průmysl a námořní technologie, který se v Kuala Lumpur koná koncem května tohoto roku.

Česká republika má uzavřené smlouvy o hospodářské spolupráci s mnoha zeměmi v regionu, především s Vietnamem, Indonésií a Filipínami. Ministr Zafrul se vyjádřil nadějně k návrhu uzavřít podobnou dohodu s Malajsií a založit smíšenou komisi, která bude v budoucnu řešit konkrétní

oblasti spolupráce a projekty. Věříme, že též v brzké době zavítá do Prahy, snad již při jedné ze svých dvou na letošek naplánovaných cest do Evropy.

PETRONAS nejsou jen dvě věže

Dalším bodem programu ministra průmyslu a obchodu bylo jednání s viceprezidentem státní energetické společnosti PETRONAS Shamsairi Mohd Ibrahimem a manažery LNG divize této obří korporace. PETRONAS buduje kapacity pro těžbu zemního plynu a export LNG v západním Atlantiku od Kanady po Argentinu. Jednotlivé projekty by měly začít produkci v letech 2024 až 2026. Evropa a Česká republika potřebují zajistit energetickou bezpečnost a PETRONAS potřebuje pro tyto projekty nové zákazníky a záruky. Na navázání vzájemně prospěšné spolupráce bude Ministerstvo průmyslu a obchodu na základě této schůzky intenzivně pracovat.

Protože PETRONAS se nezaměřuje pouze na zemní plyn, ministra na jednání doprovázeli i předseda představenstva ČEPS Martin Durčák a generální ředitel společnosti ŽDAS Pavel Cesnek. Za velmi perspektivní oblasti malajsijského průmyslu pro české firmy považujeme energetické řídicí systémy, strojírenské produkty, jako jsou turbíny či převodovky, a technologie pro využívání obnovitelných zdrojů.

Ohlédnutí

Vzhledem ke specifikům malajsijského státního zřízení jsou v průmyslu a obchodu velmi aktivní zástupci vládnoucích rodin jednotlivých států – ať už

v managementu firem a institucí či jako poradci. S několika významnými osobnostmi místního byznysového prostředí se ministr Síkela během své cesty setkal a zdá se, že přání navázat bližší spolupráci je oboustranné.

Příležitosti samozřejmě neleží jen v energetice a civilním letectví. V loňském roce se české firmy úspěšně prezentovaly na obranně-bezpečnostním veletrhu Defense Services Asia a Ministerstvo průmyslu a obchodu by mělo tento sektor podpořit českou oficiální účastí i napřesrok. ICT firmy naleznou mnoho partnerů například v rostoucím finančním sektoru. Vzhledem k vládním projektům a masivním investicím se otvírají příležitosti rovněž pro dodavatele zdravotnických technologií, řešení odpadového hospodářství a úpravy vody. Místní zemědělství rovněž skýtá šance i pro naše technologie, naopak Malajsie by ráda posílila export svých zemědělských produktů do České republiky.

Misi Svazu průmyslu a dopravy ČR do Malajsie pod vedením ministra Síkel považujeme za úspěšnou. Mnoho dveří bylo otevřeno a je na firmách, zda dokáží nově získané kontakty využít. Ministerstvo průmyslu a obchodu bude dále pracovat na uzavření dohody o hospodářské spolupráci a jednat o možnostech dodávek zemního plynu. ■

TEXT: MICHAL HORÁČEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



Ing. Michal Horáček, ministerský rada odboru mimoevropských zemí, oddělení Afriky, Asie a Austrálie MPO ČR

info + Malajsie trendy a příležitosti

Malajsie

Země po staletí těžila ze své polohy na křižovatce obchodu mezi Východem a Západem, což je tradice, která se přenáší i do 21. století. Poloostrovní část se táhne po délce Malackého průlivu, jedné z hospodářsky a politicky nejvýznamnějších námořních tras na světě, kterou propluje ročně asi čtvrtina veškerého přepravovaného zboží a čtvrtina objemu ropy. I díky své poloze se dokázala změnit ze zemědělské a těžbařské základny na počátku 70. let v konkurenceschopnou zemi s vyššími středními příjmy.

Žije zde mladá a rostoucí více než třicetimilionová populace. Stále bohatší střední třída je ochotna zaplatit za kvalitu. Společnost je multikulturní a vícejazyčná, ale angličtina představuje široce používaný obchodní jazyk, a to zejména v metropolitních oblastech.

Malajsie je součástí Asociace národů jihovýchodní Asie (ASEAN), která zahrnuje dále například Singapur, Indonésii, Thajsko a Vietnam. Těchto pět hlavních zemí představuje pro Českou republiku významnou globální exportní destinaci.

Pro český, resp. československý byznys byla tato destinace zajímavá již před bezmála devadesáti lety, neboť roku 1935 byla vybudována první továrna firmy Baťa v Klangu (Selangor), přístavu nedaleko dnešního hlavního města Kuala Lumpur, která vyráběla kvalitní gumovou obuv. Záhy také založila vlastní gumovníkovou plantáž. Společnost Bata je dnes v Malajsi největším výrobcem a distributorem obuvi a disponuje řetězcem více než 200 prodejen.

19. října 1995 byly položeny základy „druhého“ hlavního města Putrajaya, které má statut federálního teritoria. V současnosti se sem postupně přesouvají vládní úřady. Dosavadní hlavní město Kuala Lumpur nyní slouží jako správní, soudní, finanční a obchodní centrum země.

Putrajaya byla plánována jako zahradní město, ale s implementací internetu věcí (IoT) a dalších informačních a komunikačních technologií (ICT) se posouvá směrem k ukázkovému *smart city*. Pro tuto transformaci vláda identifikovala čtyři velké vize a osm politik vedoucích k této změně. Je to například chytrá doprava a mobilita, chytrý dům a prostředí, digitalizace státní správy, inteligentní infrastruktura a nástroje, chytré zabezpečení, chytrá ekonomika a chytrá komunita.

Putrajaya se nachází uprostřed tzv. Multimedia Super Corridor (MSC) a je ukázkou moderního urbanistického plánování. Zeleň a vodní plochy tvoří 70 % její rozlohy a je označována jako intelligent garden city. Centru města dominuje Perdana Putra (úřad premiéra) a Putra Mosque (hlavní mešita pro 15 000 věřících se 116 m vysokým minaretem). V roce 2002 byl zprovozněn rychlovlak KLIA Transit na trase mezi Kuala Lumpurem, Kuala Lumpur International Airport v Sepangu a Putrajayou

Global Innovation

Index: 36. místo

(V rámci zemí ASEAN zůstává na druhém místě po Singapuru. Je na první pozici ve dvou ukazatelích – exportu high-tech a exportu kreativního zboží.)

World

Economic Forum's

Global Competitiveness

Report 2019: 27. místo

(Hlavními přednostmi Malajsie zůstala její makroekonomická stabilita, finanční systém a síla lidského kapitálu.)

Fragile States

Index: 122 bodů

Bloomberg Innovation

Index: 26. místo

(2. nejlepší pozice v rámci ASEAN po Singapuru.)

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/malaysia.

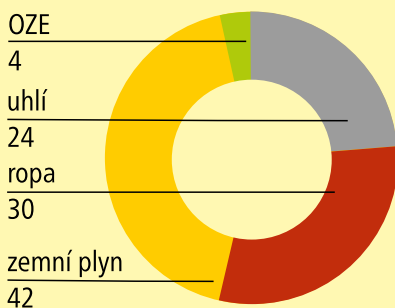


info + Malajsie trendy a příležitosti

Trpělivost je ctnost,
a pokud jde o jednání
v Malajsi, může to
znamenat mnoho dlouhých
hodin vyjednávání.

Vzhledem k vysokému procentu úmrtí
způsobených **nepřenosnými**
nemocemi je další zásadní otázkou
jejich podchycení pomocí monitoringu
a prevence. Malajsijsíci mají nejvyšší míru
výskytu **diabetu** v jihovýchodní Asii.

Energetický mix v %



Mnoho komerčních a průmyslových budov
přijímá energetickou digitalizaci, přičemž
majitelé podniků chtějí snížit náklady na energii
především prostřednictvím solárních zařízení.
Digitalizace umožní volit „chytrá“ průmyslová
zařízení tím, že poskytnou nové zdroje flexibilních
zátěží pro energetické potřeby.

Zdroje:
Světová banka, OECD, CIA Factbook, IRENA,
World Economic Forum, Nikkei Asia, Reuters,
Bloomberg, Economist Intelligence Unit,
Central Bank of Malaysia,
The National Trade Promotion Agency of Malaysia,
The Malaysian Science and Technology Information
Centre (MASTIC), zpravodajství Astro Awani,
Wikipedia, BataStory.Net

Vstup na trh

Nejlepším prvním krokem pro vstup na trh je použití místního distributora nebo zástupce. Ten je obvykle odpovědný za celní odbavení, jednání se zavedenými velkoobchodníky, resp. maloobchodníky, marketing produktu přímo velkým korporacím nebo vládě a vyřizování poprodejních služeb. Exportéři služeb také obvykle těží ze spolupráce s místním partnerem.

V sektorech, které nejsou ovládnuty vládou, by společnosti, zástupci nebo distributoři měli být vybíráni na základě konkurenčních úvah, jako jsou technické základy nebo znalost produktů. Vzhledem k malajsijskému trhu orientovanému na vztahy může místní přítomnost nebo zástupce pozitivně ovlivnit výsledek.

Příležitosti pro české firmy

Zdravotnictví

V průběhu příštích deseti let se veřejný i soukromý sektor zaměří na rozšiřování investic do zdravotnických technologií, lékařských přístrojů a digitálního zdraví, aby bylo zajištěno poskytování zdravotních služeb na světové úrovni. Tento vývoj je součástí širšího modernizačního úsilí zaměřeného na připravenost při propuknutí epidemií, péči o seniory a zvládnutí nepřenosných nemocí. Klíčové příležitosti existují pro zdravotnická zařízení, zdravotnické technologie, zdravotnická partnerství, lékařské cesty a klinický výzkum.

ICT

Kybernetická bezpečnost je nezbytná při přechodu na digitální platformy a organizace musí přijmout nové bezpečnostní technologie, aby se vypořádaly s riziky. Jedinou příležitostí je zabudování nových technologií, jako je umělá inteligence. Identifikace správné technologie kybernetické bezpečnosti a partnerství s vhodnými dodavateli a jejich odbornými znalostmi otevírá příležitost pro vývozce těchto řešení z ČR. Vláda se zavázala zajistit bezpečný a zabezpečený kybernetický prostor posílením kybernetické bezpečnosti na všech frontách. Za tímto účelem zahájila Malajsijskou strategii kybernetické bezpečnosti (MCSS) 2020–2024, dotovanou 434 miliony dolarů.

Strojírenství

Poptávka po automatizaci a exportu digitalizace po pandemii nadále roste s cílem modernizovat a standardizovat výrobní sektor, včetně globálních článků dodavatelského řetězce. Vláda vyzývá ke zvýšení digitální integrace, včetně automatizace, aby země zůstala v regionu konkurenceschopná.

V průběhu desetiletí byl konsolidován sektor electrical and electronics, ale země se nedokázala vypracovat ve výrobce kompletního vybavení. Místo toho si zúčastněné strany v oboru pro sebe vytvořily prostor jako výrobci komponent.

Ropa, plyn a energie

Vláda se snaží udělat z Malajsie O&G centrum v regionu jihovýchodní Asie a k dosažení tohoto cíle povzbuzuje zdejší společnosti, aby se zapojily do výrobního a dodavatelského řetězce O&G strojů a zařízení prostřednictvím společnosti Petronas. Jen málo místních společností má kapacitu vynalézat nové stroje nebo zařízení pro tento segment a časově náročné, únavné a přísné požadavky odrážejí od vstupu na trh. Země však má ambici profilovat se jako centrum pro OEM výrobce těchto strojů a zařízení. Existují příležitosti dodávat přesná zařízení pro výrobu těchto produktů.

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: Steen Jakobsen (Saxo Bank), Pavel Tykač (Sev.en Group),
Magdalena Souček (konzultantka), Martin Jahn (ŠKODA AUTO),
Eva Zamrazilová (ČNB), Gunter Deuber (Raiffeisen Bank International),
Miroslav Singer (Generali CEE Holding) a další.

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

Partneři:



Mediální partneři:



Partner pomoci:





ETNICITA SE V MALAJSII PROMÍTÁ DO POLITIKY I OBCHODU

Malajsijská populace představuje jedinečný mix především čínské, indické a malajské civilizace. Malajci, tvořící nadpoloviční většinu populace a považovaní za původní obyvatelstvo, si uchovali svůj systém hodnot, mezi něž patří harmonie ve společnosti, zdvořilost a úcta k autoritám. Většina vyznává islám, který je také státním náboženstvím. Malajci však postupně přebírají západní zvyky a styl života.

Každý, kdo chce udržovat či navazovat vztahy v tomto teritoriu, by měl rozlišovat mezi pojmy Malajec a Malajsijec a pojmy malajský či malajsijský. Zatímco Malajsijec je kterýkoliv občan Malajsie, Malajec označuje pouze osobu, která náleží k etniku Bumiputru, tj. části obyvatelstva, která je, vedle domorodých kmenů, považována za původní. Rozlišování mezi uvedenými pojmy přitom není jen praktickou záležitostí, neboť místní obyvatelé mohou být na tuto otázku citliví. Oficiálně i neoficiálně mají příslušníci Bumiputru v zemi výsadní postavení. Jsou protežováni vládou a zastávají zároveň většinu funkcí ve státním aparátu. Výsadní postavení Bumiputru

je zohledněno i v ústavě, která například stanoví, že hlavou státu nebo předsedou vlády se může stát pouze Malajec.

Naučte se správně pozdravit

V Malajsií se střetávají dvě odlišné koncepce vnímání času – čínská a „muslimsko-hinduistická“. Většina obchodníků je čínského původu a dochvilnost je jim vlastní. Vládní úředníci jsou převážně malajského původu a jejich přístup k využívání času je uvolněnější. Od českých obchodníků se ve styku se všemi třemi hlavními kulturními skupinami očekává dochvilnost.

Podání ruky je dnes běžným kontaktem obchodníků s cizinci. Líbání nebo objímání muže se ženou na veřejnosti, a to i mezi manžely, je zakázáno. Kromě podání ruky je nepřípustné se partnera nějak dotýkat. Oblíbeným způsobem přivítání je „namaste“. Zdraví si položí dlaně na hrudník přibližně v oblasti srdce a přitom se lehce ukloní. V případě pozdravu se ženou, pokud ona sama nenatáhne ruku vstříc, je pozdravem jen úsměv a lehká úklona. Lehce se ukláníme i při opouštění místnosti a setkání se starší osobou.

Oslovuje se příjmením. Číňané a Indové používají v obchodním styku oslovení

běžné na Západě. Vznikne-li mezi obchodníky přátelský vztah, pak mohou přejít na oslovení křestním jménem, a to nejčastěji anglickou alternativou.

Vizitka jako umělecké dílo

Vizitky by měly být vytištěny v angličtině. Podstatná část malajsijských obchodníků jsou Číňané, kteří mají často z druhé strany natištěnou čínskou verzi. Měly by být velmi kvalitní, nejlépe tištěné reliéfním písmem (prestižní je zlatá barva písma). A měly by obsahovat co nejvíce informací, kromě v současnosti zastávané funkce také stupeň dosaženého vzdělání a profesionální kvalifikace, případně šlechtický titul.

Výměna vizitek je zde obřadem. Po vzájemném představení nabízí host svému protějšku vizitku (pokud je více přítomných, pak si vizitky vyměňují každý s každým). Vizitka se vždy předává buď oběma rukama, nebo pravou rukou lehce podepřenou rukou levou. Předávání může doprovázet lehký úklon. Tištěná strana směřuje vždy vrchní straně.



ZDVOŘILOST A RESPEKT NA PRVNÍM MÍSTĚ.

nou k obličejí osoby, již je předávána. Dotyčný přijímá vizitku oběma rukama, poděkuje, chvíli její obsah pečlivě studuje a teprve poté ji uloží. Stejný postup se bude očekávat i od druhé strany. Nedávejte ji do zadní kapsy kalhot, kde mnoho mužů nosí své doklady, a nikdy na ni v přítomnosti toho, kdo vám ji dává, nic nepište.

Zjevné a zastřené indikátory postojů

Bez ohledu na etnickou příslušnost udržují Malajsijsci nejraději obchodní vztahy s lidmi, které znají a jimž důvěřují. Vhodná jsou doporučení a představení osobou, které důvěřují a která má v zemi dobré konexe. Tuto osobu je však nutno předem vhodným způsobem prověřit. Jednacím jazykem s cizinci ve firmách i na státních úřadech je angličtina.

Samotné jednání vyžaduje důkladnou přípravu. Malajsijsci si jako většina Asiátů potrpí na detaily a během jednání se hodně vyptávají, často i pořád dokola.

U větších firem a na úřadech je typická účast více osob. Je nutno předem vyjasnit kompetence, obvykle bývá přítomna osoba, která je v hierarchii firmy výše a rozhoduje. Malajsijsci kladou vysoký důraz i na společenské postavení a dosažený věk. V místní kultuře se starým lidem prokazuje velká úcta. Nelze například v jejich přítomnosti kouřit nebo mít na očích sluneční brýle.

Jednání začíná společenskou konverzací na různá témata. Místní obchodník se vás může dotázat i na ryze osobní věci, které jsou v Evropě tabu. Není-li vám příjemné odpovídat, s úsměvem převedte hovor jinam. K nevídaným tématům patří byrokracie v zemi, náboženské otázky, problémy etnických skupin, sex nebo postavení ženy ve společnosti. V průběhu prvního setkání se nevyptávejte na rodinu. V průběhu obchodního jednání se nabízí, vyjma postního měsíce ramadánu, drobné pohoštění.

Malajsijsci, a především Malajci, se chovají vždy zdvořile a podobné chování očekávají i od nás. Na druhou stranu je nutné si uvědomit, že zdvořilostní zvyklosti nijak neovlivňují rozhodnost a metody malajsijských vyjednávačů dosáhnout svých cílů.

Hlavními předpoklady úspěšného jednání jsou vedle trpělivosti také respekt k partnerovi, zdrženlivost v chování, ale i důslednost a schopnost koncentrace. Místní vyjednávači se i při řešení vážných problémů mohou usmívat či dokonce hlasitě smát. Smích může být projevem určitých rozpaků, rozhořčenosti, znepokojení i nesouhlasu. Co úsměv či smích znamená v dané situaci, cizinec většinou vůbec nepochopí.

V Malajsijsku se stejně jako ve Vietnamu uplatňuje i koncept tzv. ztráty tváře. Proto nikoho otevřeně nekritizujte, ani veřejně neztrácejte kontrolu nad svými emocemi. Je nezdvořilé s někým otevřeně nesouhlasit. Je nutné rozeznávat skutečné „ano“ od zdvořilého „ano“. Nejednoznačné odpovědi jsou asi nejčastějším indikátorem nesouhlasu.

Vzhledem k velkému zastoupení malajsijských Číňanů v obchodě musí zahraniční obchodník počítat s tím, že způsob



SMÍCH NEMUSÍ ZNAMENAT
RADOST, ALE I ROZPAKY,
ROZHOŘČENOST,
ZNEPOKOJENÍ ČI
NESOUHLAS.

vyjadřování se v mnoha ohledech liší od evropského. Považují za slušnost ke každé otázce vyjadřující nějaké rozhodnutí nabídnout kladnou i zápornou alternativu. Pokud odpovídají na nepřímé otázky, např. „Není 1. května již pozdě?“, a odpoví „ano“, myslí tím, na rozdíl od nás, „Ano, není pozdě“. Chvíle mlčení je součástí komunikace a nelze si ji vysvětlit jako souhlas. Místní obchodníci, především Číňané, jsou pověřiví a konzultují den podpisu s astrologem.

Malajsijská Číňané jsou považováni za výborné, ale tvrdé obchodníky. Malajsijská Indové zase staví na velmi dobrých osobních stycích. Při jednání vytvářejí dojem, jako kdyby jejich zahraniční partner patřil k jejich nejlepším přátelům. Nedejte se však oklamat, Indové jsou protřelými obchodníky. Jednání nemusí končit podepsáním dohody.

Udržování očního kontaktu je považováno za známku sebedůvěry a upřímnosti. Pohled nesmí být příliš upřený ani příliš dlouhý, aby nebyl vnímán jako urážka či provokace. Ženy požívají v Malajsijsku větší svobody než v ortodoxních arabských státech. Ve vedení firem jsou však muži. Je-li snad ve vyšší pozici žena, pak jde většinou o Číňanku.

Nevyhýbejte se společnosti

Pokud dostanete pozvání na nějakou společenskou akci, určitě je přijměte. Musíte-li odmítnout, pak s věrohodnou omluvou. V tomto případě obchodní etiketa v Malajsijsku nabádá k odpovědi písemnou formou. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. SOŇA GULLOVÁ, PH.D.,
VYSOKÁ ŠKOLA VEŘEJNÝCH A MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

”

BUDEME ZASE MAKAT
JAKO BLÁZNI, ALE
VE VÝSLEDKU TAHLE KRIZE
AKTIVNÍM FIRMÁM, KTERÉ
SE TOHO NEZALEKNOU,
POMŮŽE.



Jan Coufal:

KDYŽ SE DAŘILO, INVESTOVALI JSME DO FIRMY, DO LIDÍ A PROTO DÁL PROSPERUJEME, I KDYŽ V NAŠEM BYZNYSU NASTALO OCHLAZENÍ

Jak se říká, všechno zlé je k něčemu dobré. Jedna z firem, kterou doba covidová vystřelila na obláček úspěchu, je bikero. Během ní zažila tato mladá společnost, která chytře kombinuje e-shopy s kamennými prodejny a je lídrem na poli nejen kol, ale veškerého sortimentu pro cyklisty u nás, obrovský boom. A i když už vloni přišlo ochlazení, protože trh je předimenzovaný a lidé šetří, kde mohou, v bikeru říkají s pokorou, že se jim stále daří růst. Jak to dělají? „Když hodně prosperujete, investujte peníze do toho, aby vám podnikání rostlo, do lidí, abyste měli skvělý tým, a do toho, abyste měli dobré PR, aby vás lidé znali. Protože když potom přijde těžká doba, tak se to všechno vrátí.“ To je rada zakladatele firmy a jejího dnešního spolumajitele Jana Coufala.

Příběh bikera aneb Jak využít díry na trhu

Na začátku prý byla náhoda. Nadšený cyklista Jan Coufal, spolujitel reklamní a marketingové společnosti Czech Promotion, která stojí například za kampaní alza.cz a jejím „zeleným alzáčkem“, jezdil tak usilovně, až jednou prodřel pláště. Když si chtěl na internetu koupit nové, zjistil, že nemá kde. Rozhodl se tuto díru na trhu zaplnit – a vzniklo bikero. Přestože mu mnozí říkali, že prodávat kola na internetu je hloupost, šel si za svým.

První roky nestály jeho obraty za moc, ale pak přišel covid. Doba, kdy lidé nemohli cestovat, dávali přednost domácím dovozeným (a proč ne na kole?) a raději než v hromadné dopravě se svezli na čerstvém vzduchu na vlastním bicyklu. A tak se čísla dokumentující obchodní úspěch bikera násobila.

Za úspěchem stála ale také odvaha riskovat. „Kola byla horký sortiment, čekalo se na ně a jejich dodací lhůty byly dlouhé. Na začátku pandemie se někteří prodejci lekli a rušili předobjednávky u distributorů, protože se báli, že budou mít zavřeno a kola budou ležet na skladě. Tehdy jsme naopak zrušené objednávky skupovali. A vsadili jsme na správnou kartu. Zpětně jsme zjistili, že na počátku pandemie u nás prodejní boom nastal už o čtrnáct dní dřív než u konkurence. Prodeje nám rostly až o 600 procent měsíčně, v konečném součtu pak meziročně o 360 procent.“

Za úspěchem ale stojí daleko víc věcí. Kromě trpělivosti, masivní reklamní kampaně a budování značky samozřejmě také vložený kapitál. A jak říká

Jan Coufal, hlavně štěstí, že našel skvělé partáky. „Firmu jsme hodně nastartovali díky Martinovi Kudrnovi, který ji pomohl uzdravit a napravit omyly, co se v průběhu let staly. Sestavil optimální sortiment a všechno nastavil tak, abychom ho nakupovali ve správný čas a za dobrou cenu. Proto se také brzy stal spolujitelem.“

Růst navzdory ochlazení trhu

Po takové jízdě přišlo vloni ochlazení. Bylo nevyhnutelné, protože lidé se koly předzásobili a nyní šetří, i kvůli rostoucím cenám všeho možného. Pokles poptávky po jízdních kolech na našem trhu se odhaduje skoro na 50 procent a některé firmy už dokonce krachují. Co bikero?

„S respektem ke konkurenci a situaci na trhu říkám, že rosteme,“ vysvětluje Jan Coufal. „Myslím, že jsme na to vyrostli tím, že jsme v předchozích letech, kdy se firmě dařilo a prodeje rostly, poměrně hodně investovali a třeba i kupovali zásoby, které konkurence v obavách z nejisté budoucnosti odmítala. Otevřeli jsme nové prodejny, vytvořili nové logistické centrum a investovali hodně do budování značky. Díky tomu dnes máme 74procentní znalost značky, což je u pětiletého projektu poměrně unikátní.“

A jaké mají plány?

„Sice rosteme, ale klesají nám marže, takže v tomto roce nebudeme nějak výrazně v zisku, ale určitě to zvládneme a věříme, že to zas tak těžké nebude. Na trhu je spousta příležitostí a je potřeba se po nich dívat a využít každé z nich. Tahle krize znamená jednu

bikero.cz s.r.o.

Společnost založená v roce 2016 unikátně kombinuje e-shop a kamenné prodejny pro cyklisty. Nabízí kola, cyklistické oblečení a doplňky a servis kol. V současné době má 48 zaměstnanců a spolupracovníků, nedávno otevřela pátou kamennou prodejnu a vyhláží šestou. V loňském roce tržby bikero poskočily o 20 procent a překonaly 140 milionů korun. Alespoň o pětinu plánuje firma stoupnout i letos.

www.bikero.cz

úžasnou věc. Budeme zase makat jako blázní, ale ve výsledku aktivním firmám, které se toho nezaleknou, pomůže.

Potenciál letošního roku vidím ve třech rovinách. Základem je, že jsme investovali do nových provozoven, díky nimž tak máme víc prodejních kanálů, a do znalosti značky. Druhou rovinou je to, že se chystáme na optimalizaci procesů, vylepšení provozu, a tím pádem velké ušetření v této oblasti. Třetí rovinou, v níž vidím obrovský potenciál, je investice do lidí. Zakládáme si na tom, že chceme mít nejlepší lidi na trhu. Díky dobrým lidem i jejich skvělé motivaci jsme schopni zvládnout, co bude potřeba. Oni nám totiž neházejí klacky pod nohy, ale naopak nám pomáhají hledat řešení těžké situace.“ ■

TEXT: BARBORA HARTMANNOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI BIKERO



„Současná krize prověřuje odolnost firem. Ta naše našťastí hned pochopila, že pokud se jí daří, musí investovat, musí mít na své palubě výkonné lidi nasměrované na řešení a výsledky, musí stavět na soudržném a výkonném týmu. Chceme svůj byznys dělat dlouhodobě. Daří se nám to i díky skvělé spolupráci se společností Performia, která nám pomáhá takové lidi hledat.“

Jan Coufal, zakladatel
a spolujitel bikero

Ladislav Graner:

ČEŠI PŘEDBĚHLI I ZAVEDENOU KONKURENCI

České firmy jsou již tradičně zahleděné do západní Evropy a Ameriky. Přitom jim utíkají příležitosti na dynamickém trhu jihovýchodní Asie. Proč na něj nezamířit přímo, které obory na něm mají větší šanci a co je třeba udělat pro úspěch, o tom jsme hovořili s ředitelem regionálního centra CzechTrade Singapur Ladislavem Granerem.



Ladislav Graner, ředitel regionálního centra CzechTrade Singapur

Singapur udává světové trendy v řadě oblastí. Které považujete aktuálně za nejvýznamnější?

Například informační a komunikační technologie, umělou inteligenci a datové vědy, finanční technologie, kybernetickou bezpečnost, biotechnologie a medicínu, čisté energie a udržitelný rozvoj, inovativní řešení pro logistiku a dopravu. Do jejich výzkumu, vývoje a aplikací velkoryse investuje singapurský státní i privátní sektor.

Vytipovali jsme si čtyři klíčové oblasti, v nichž Singapur dosahuje světové

úroveň a Česká republika má co nabídnout. Na ně jsme zacílili zvýšenou pozornost a specializované služby naší kanceláře.

Být na špičce

Které oblasti v centru vašeho zájmu to jsou?

První je oblast kybernetické bezpečnosti. V euroatlantickém světě patří české společnosti pohybující se na poli vývoje řešení v cyber security k velmi respektovaným. Snažíme se proto zvýšit

povědomí o nich také v jihovýchodní Asii a Singapur, pro který je tento obor jednou z priorit, představuje sice náročný, ale zároveň ideální referenční bod pro další expanzi. O průnik na tamější trh usiluje řada předních společností z celého světa a v minulosti u nás převažoval pocit, že jako malá ekonomika stojíme až na konci řady. Až loňský rok nás přesvědčil o opaku.

Co se přihodilo?

Stát vytváří řadu příležitostí, na nichž se setkávají a navazují spolupráci přední odborníci z celého světa, jako je například Singapore International Cyber Week (SICW), jehož klíčovou součástí je GovWare. Právě v rámci GovWare se loni uskutečnila první, testovací a přitom velmi úspěšná mise zorganizovaná naší regionální kanceláří. Zúčastnili se jí zástupci firem Pro-Zeta a Compelson, několika našich univerzit a hubu kybernetické bezpečnosti CyberSecurityHubCZ.

Výsledek nás povzbudil natolik, že na letošní rok plánujeme její druhý ročník. Rozšířený servis služeb nejen na GovWare chceme českým firmám nabídnout každoročně i do budoucna, protože v asijském prostředí je obzvláště důležité budovat povědomí o sobě kontinuálně. Spolu se standardně nabízenými asistenčními službami při přípravách a během účasti na GovWare poskytuje naše kancelář českým podnikatelům také dlouhodobou exportní asistenci (DEA), na niž máme velmi příznivé ohlasy.



Česká expozice zastřešená agenturou CzechTrade na FIND – Design Fair Asia překvapila svou kreativitou. Svou jedinečností například přitáhl pozornost návštěvníků projekt kombinace piana společnosti Petrof, na něj hrál jeden z bratrů Havlíčků, s abstraktním výtvarným uměním, kdy druhý z bratrů mezitím maloval obraz Paralelní vesmíry reagující na hudbu

Jaké jsou další oblasti, na něž se zaměřujete?

Jsou to finanční technologie, v nichž se Singapur v posledních letech etabloval jako jejich globální centrum. Singapurská vláda aktivně podporuje jejich rozvoj a vytváří pro něj příznivé podmínky. Je to právě Monetary Authority of Singapore (MAS), která aktivně podporuje rozvoj fintechu a jeho regulace, včetně vytvoření regulovaných sandboxů pro testování nových fintech produktů a služeb bez nutnosti splňovat všechny běžné regulace a pravidla nebo formulace podmínek pro založení a správu národní identity pro digitální transakce, podpora rozvoje blockchainu, digitalizace finančního sektoru a podobně. V posledních letech se v Singapuru etabloval velký počet fintechových start-upů, které vyvinuly inovativní produkty a služby v oblasti plateb, investic, pojištění a dalších.

Na fintech konference do Singapuru každoročně míří množství odborníků z celého světa. Mezinárodní respekt si získal například Singapore Fintech Festival, který rok co rok přiláká tisíce zájemců. Letos i na příští léta plánuje naše kancelář pravidelné účasti v podobě oborových misí či společných českých expozic.

Technologickou vyspělostí a umem oslovily singapurské partnery rovněž české subjekty bezpilotního leteckého průmyslu, na jehož rozvoj se v posledních letech orientuje také vláda ostrovního státu. Součástí tohoto zaměření je například podpora výzkumu a vývoje nových bezpilotních systémů a technologií, vzdělávání a odborného výcviku a spolupráce se soukromým sektorem na vývoji a testování nových aplikací a služeb,

kteří využívají bezpilotní letouny. Mezi klíčové události bezpilotního byznysu se řadí relativně nová, velmi specializovaná akce Drones Asia – Singapur. České subjekty bouřlivě se rozvíjejícího oboru podpoří naše kancelář širokým spektrem asistenčních služeb také v roce 2024.

A ta čtvrtá vámi preferovaná oblast podpora?

Ta čtenáře možná překvapí. Čtvrtou oblastí, v níž se prolíná obchodní potenciál obou zemí, je design jako nástroj posílení konkurenceschopnosti. V současné době se Singapur soustřeďuje především na architekturu a městské plánování, dále na produktový, grafický a módní design. Prostřednictvím agentury Design Singapore Council nabízí podnikům a start-upům nesčetně podpůrných programů a pořádá prezentační, edukační a konzultační akce s mezinárodní účastí.

Čeští designéři okouzlili paletou výrazových prostředků

Můžete nějakou úspěšnou akci z poslední doby zmínit?

Loni proběhl již tradiční Singapore Design Week a souběžně s ním také první ročník FIND – Design Fair Asia 2022, na němž Design Centrum CzechTrade spolu s naší kanceláří zorganizovalo národní multioborovou expozici, jíž se zúčastnili zástupci známých českých firem, jako je Petrof, Ladislav Ševčík Bohemia Crystal, Robert Halama Czech Art Crystal, Elite Bohemia, Hunat Glass, UBRD a SilentLab.

Interiérová designérka, návrhářka a dlouhodobá externí spolupracovnice Design Centra CzechTrade Iva Bastlová navrhla našim klientům na výběr dva designové koncepty. Barevné pojetí expozice, její struktura, nápaditost, preciznost zpracování a oborová interakce v kombinaci s výběrem unikátních produktů českých firem vyvolaly spontánní zájem obchodníků a profesionálů v oblasti interiérového designu, novinářů, blogerů i zájemců o luxusní produkty z jihovýchodoasijského regionu.

Každá z přítomných českých firem představuje ve svém oboru mezinárodně úspěšný subjekt sama o sobě, ale jen v originálně pojaté expozici dokázala silně oslovit široké publikum jak v osobním kontaktu, tak v tradičním i digitálním komunikačním prostředí. Časové a finanční náklady se české straně plně zúročily v bezprostředním zájmu návštěvníků a navázaných kontaktech s potenciálními zákazníky z regionu jihovýchodní Asie, které v tak vysoké konkurenci nebyvají běžné.

A kdy si chcete úspěch zopakovat?

Hledáme cesty, jak si FIND – Design Fair Asia zopakovat v roce 2024, a stejně tak skvěle. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE

„Díky podpoře agentury CzechTrade se naše firma Hunat Glass mohla zúčastnit prestižní výstavy v Singapuru, designovém hubu projektů nejen v celé Asii, ale na celém světě. Na výstavě naši zástupci oživilo obchodní vztahy s designéry narušené pandemií a setkali se s novými potenciálními partnery i klienty z celého regionu jihovýchodní Asie. Pozitivní ohlas návštěvníků na českou expozici se našemu týmu již podařilo přenést do konkrétních uzavřených kontraktů.“

Daniel Georgiev, spolumajitel Hunat Glass, k české účasti na FIND – Design Fair Asia 2022

info + Singapur trendy a příležitosti

Global Innovation

Index: 7. místo

(Singapur si nadále vedl dobře v tradičně silných ukazatelích, jako jsou instituce, infrastruktura a lidský kapitál a výzkum.)

World

Economic Forum's

Global Competitiveness

Report 2019: 2. místo

(Singapur je na prvním místě v Asii za nejlepší ochranu duševního vlastnictví.)

Fragile States

Index: 169 bodů

(14. nejstabilnější země světa)

Bloomberg Innovation

Index: 2. místo

(Hodnocení ekonomiky na základě faktorů, jako jsou výdaje na výzkum a vývoj, výrobní kapacity a koncentrace high-tech veřejných společností.)

Informace

o nejvýznamnějších veletrzích a výstavních akcích jsou k dispozici na 10times.com/singapore.

Singapur, hlavní město Singapurské republiky, zaujímá jižní část Singapurského ostrova

Singapur

Singapur spolu s Indonésií patří mezi přední investiční destinace i v roce 2022 a bude i nadále sloužit jako vyspělý investiční trh se silným zázemím atraktivních regionálních start-upů. Ač je třetí nejmenší zemí v Asii, přesto trvale patří mezi přední lokality pro přilákání FDI. V roce 2020 i 2021 se umístil na čtvrtém místě v Asii a Tichomoří, pokud jde o objemy projektů příchozích FDI, za Indií, Austrálií a Čínou. Navzdory nárůstu počtu projektů mezi lety 2020 až 2021 zaznamenal singapurský regionální tržní podíl přímých zahraničních investic nominální pokles z 11 % na 10,1 %. Softwarové a IT služby byly v roce 2021 předním sektorem pro přímé zahraniční investice a zaznamenaly 90 projektů, což představuje více než jednu čtvrtinu (26,5 %) všech investic do země. Na druhé příčce se umístily obchodní a odborné služby s 57 projekty a na třetím místě finanční služby s 39 projekty. Vedle elektroniky (25 projektů) a komunikace a médií (23 projektů) představovalo pět hlavních sektorů Singapuru 68,8 % jeho příchozích PZI (FDI).

Západní Evropa a Severní Amerika byly největšími regionálními investory pro singapurské přímé zahraniční investice v roce 2021 a přiřadily 112 a 110 projektů. Asijsko-pacifický region se umístil na třetím místě s 89 projekty.

Země je v mnoha ohledech jedinečná. Z dálky lze panoráma jeho finanční čtvrti zaměnit s panorámatem Chicaga nebo New Yorku, přesto na rozdíl od mnoha velkých světových měst poskytuje přírodu a klid. Díky množství zelených ploch, čtyřem přírodním rezervacím a více než 350 parkům je Singapur schopen dosáhnout obtížné rovnováhy mezi ruchem velkého města a pocitem osobního prostoru. Na rozdíl od některých svých asijských protějšků se také trvale umísťuje jako jedna z nejbezpečnějších zemí pro život na světě podle Global Peace Index. Tento atribut není běžně spojován s hustě osídlenými oblastmi.

Od získání nezávislosti v roce 1965 zaznamenává rychlý růst, a pomíneme-li vysoké životní náklady, bylo dobré, že stát tento růst podpořil. Sídli zde asi 7 tisíc nadnárodních společností a poskytuje největší počet pracovních míst v centrálních firem z globálních společností Fortune 500 v Asii.



info + Singapur trendy a příležitosti

Vzhledem k etnické rozmanitosti je preferovaným obchodním jazykem angličtina, což je žádaný parametr mezinárodními společnostmi, které chtějí založit provoz bez jakýchkoli potenciálních nedorozumění. Vysoká úroveň znalosti angličtiny spolu se znalostí dalších hlavních asijských jazyků poskytuje těmto společnostem solidní základnu pro zahájení činnosti. Ty tak získávají ideální bránu na asijsko-pacifický trh.

Z logistického hlediska má země ideální polohu v centru jihovýchodní Asie. Její hlavní letiště Changi nabízí přímé lety do řady hlavních obchodních center a vysoce ceněná je také infrastruktura jejích přístavů. Nezanedbatelné však je i přívětivé podnikatelské prostředí, které tvoří nejatraktivnější kvalitu pro přilákání FDI.

Předností Singapur je, že ač obklopený politickou rozmanitostí a přetrvávajícími spory v oblasti, dokázal si zachovat působivou neutralitu, politickou stabilitu a nízkou míru korupce. Oceňovaná je také transparentnost podnikání se sazbou daně z příjmu právnických osob, která je paušálně omezena na 17 % ze zdanitelného příjmu společnosti. K atraktivitě přispívá i diverzifikovaná struktura hospodářství.

Ambiciózní plány do budoucna pro digitalizaci

Singapurská vláda má zájem podporovat rozvoj elektronického obchodu a doufá, že promění zemi v regionální i globální centrum v této oblasti. V únoru 2021 singapurský ministr obchodu oznámil ambiciózní plány na posílení digitální infrastruktury rozšířením singapurské sítě 5G. V červenci 2022 Singtel, singapurský primární poskytovatel telekomunikačních služeb, oznámil, že bylo dosaženo více než 95% celostátního pokrytí samostatným 5G.

Singapur sice nenabízí dostupné pozemky potřebné pro rozsáhlé výrobní operace nebo nízké personální náklady, nabízí však bezpečné, přívětivé a transparentní místo pro podnikání, rozmanitou kvalifikovanou pracovní sílu a výhodnou geografickou polohu. A co je nejdůležitější, jeho zaměření na inovace zajistí, že bude mnoho let v čele nových technologií a budoucích investičních příležitostí.

Vstup na trh

EU má se Singapurem podepsanou dohodu o volném obchodu (EUSFTA) a také dohodu o ochraně investic (EUSIPA), což spolu s otevřeným podnikatelským prostředím, kdy založení firmy je otázkou hodin, dělá ze Singapuru jedinečné místo pro expanzi v jihovýchodní Asii.

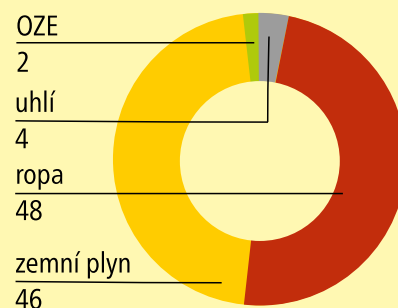
Každá firma, která chce dovážet a/nebo exportovat, se musí nejprve zaregistrovat u účetního a podnikového regulačního úřadu (ACRA).

Po dokončení registrace obdrží jedinečné číslo entity (UEN). Nové i stávající podniky mohou požádat o aktivaci svých účtů prostřednictvím online portálu Singapore Customs. Vyplnění formuláře žádosti trvá zhruba patnáct minut.

Před dovozem nebo vývozem si také musíte ověřit, zda se nejedná o kontrolované zboží, které podléhá omezením příslušných orgánů (CA) v Singapuru.

Musíte vytvořit Inter-Bank Giro (IBG) se Singapore Customs, abyste mohli spravovat platby poplatků, cel, penále, daní a dalších poplatků za služby nabízené Singapore Customs. Většina produktů vyžaduje, aby dovážející strana získala celní povolení. Všechny žádosti o povolení se podávají prostřednictvím Trade Net.

Energetický mix v %



V r. 2020 Singapur ohlásil strategii Green plan, díky jejímž 5 prioritám se do r. 2030 lépe připraví na důsledky globální změny klimatu a zlepší svou udržitelnost.

Kromě vládní sféry se tato snaha o zapojování zelených řešení do všech sfér lidské činnosti dotýká i soukromého sektoru, který se čím dál tím více o ekologičnost produktů, služeb i investic zajímá.

Přímý prodej

Protože angličtina je široce používána, je snadné obchodovat prostřednictvím přímého prodeje, i když faktory, jako je vzdálenost, mohou snížit jeho atraktivitu.

Využívání zástupců a distributorů

Faktory, jako je vzdálenost a nedostatek zkušeností na trhu, znamenají, že mnoho vývozců jmenuje svého zástupce nebo distributora. Ti mohou být schopni jednat i na sousedních trzích v jihovýchodní Asii, ale dávejte si pozor na to, aby zástupci se sídlem v Singapuru nenabízeli příliš široké území.

Zřízení regionální kanceláře

info + Singapur trendy a příležitosti

Městský stát se umístil na 16. místě v inovacích v oblasti péče o klienty, jejichž problém je demence. Podle Indexu připravenosti 2020, který poměřoval 30 světových měst.

V roce 2020 bylo v Singapuru uděleno světově první regulační povolení ke komerčnímu prodeji masa vypěstovaného v laboratoři.

Garden by the Bays je ekologickým projektem, který má sloužit k prohlubování znalostí o jedinečnosti a nenahraditelnosti přírodních krás planety Země. Zahrady byly pro veřejnost otevřeny v roce 2012. Oblačný les, Dům květin a Super stromy tvoří hlavní atrakce Jižních zahrad. Východní a Střední zahrady jsou určeny pro odpočinek. Jedinečností je efektivní využití vlastních zdrojů

Příležitosti pro české firmy

Stárnoucí populace

Do roku 2030 bude každý čtvrtý obyvatel Singapuru starší 65 let. Země zaujímá celonárodní přístup k přípravě na stárnutí populace. Akční plán pro úspěšné stárnutí specializovaného ministerského výboru zahrnuje řadu iniciativ z programů pro zdraví seniorů, komunit přátelských k demenci, mezigenerační harmonie a aktivního stárnutí. Očekávaná délka života se zvýšila z 82,8 roku v roce 2010 na 84,9 roku v roce 2019. Střední délka života ve zdraví je u mužů 72,3 roku a 75 let u žen.

V současné době v zemi trpí demencí 28 tisíc lidí ve věku nad 60 let. Do roku 2050 jich bude s tímto omezením přes 187 tisíc. Demence postihuje 5,2 % Singapurců a je pátou nejčastější příčinou invalidity. S prodlužující se střední délkou života a rychle stárnoucí populací se očekává, že počet lidí s ní poroste.

Ministerstvo zdravotnictví nedávno zveřejnilo výběrové řízení na nový dům s pečovatelskou službou, který má být postaven do roku 2027. Zařízení by mělo poskytovat 458 lůžek a bude postaveno v areálu Alexandra Health Campus.

ICT

Singapur patří mezi technologicky nejvyspělejší země a tomu odpovídá i vysoká kvalita infrastruktury. Vysoce rozvinuté digitální propojení dává Singapurcům možnost naruživě využívat dostupné technologie a data. V prosinci 2021 byla míra rozšíření bezdrátového širokopásmového připojení 196,1 %, zatímco penetrace mobilních zařízení dosáhla 158,8 %.

Zdejší trh je vyspělý a první, který si osvojil nové technologie a řešení. Nabízí ICT infrastrukturu světové třídy a živý ekosystém technologických partnerů. Kromě toho, že země slouží jako obchodní centrum regionu, je všeobecně považována za špičkové technologické centrum v Indo-Pacifiku, což je klíčový důvod, proč je domovem mnoha globálních firem včetně Googlu, IBM, Mety, Amazonu, Web Services a dalších, které nabízejí digitální platformy a služby, jež jsou klíčové pro místní digitální transformaci společností. Největší potenciál i pro české podnikatele mají vládní projekty, kybernetická bezpečnost, umělá inteligence, kvantové technologie, cloud computing, internet věcí, průmyslová automatizace, fintech, 5G a chytrá řešení v oblasti mobility, zdravotnictví, energetiky, letectví a obrany.



info + Singapur trendy a příležitosti

Zemědělský a potravinářský průmysl

Jako vysoce urbanizovaná země s malou místní zemědělskou produkcí je Singapur z hlediska potravinových požadavků téměř zcela závislý na dovozu. Potravinové zákony se proto zaměřují na zajištění stálých zahraničních dodávek bezpečných potravin a zemědělských produktů.

Zatímco obchodní kontakty uvádějí, že Singapur může být velmi přísný v hygienických a fytosanitárních otázkách, udržuje si liberální a otevřený obchodní systém. Nezavádí kvóty ani cla na dovážené potraviny a zemědělské produkty (kromě tabáku a alkoholických nápojů). Vláda v roce 2019 stanovila cíl pokrýt 30 % nutričních potřeb země z vlastních zdrojů do roku 2030.

Vodohospodářský a odpadní průmysl

Singapur představil politický cíl stát se zemí s nulovým odpadem. Jedním z prvních kroků na této cestě je nové integrované zařízení pro nakládání s odpady (IWMF), které bude největším zařízením na energetické využití odpadů na světě. Konstrukce zařízení je založena na nejmodernější technologii energetického využití odpadu. Strategickým umístěním zařízení vedle nového závodu na rekultivaci vody (Tuas WRP) je sledován cíl dosažení nejvyšší energetické účinnosti a nejnižších emisí skleníkových plynů. IWMF bude moci zpracovat více než 2,5 milionu tun pevného odpadu ročně, což je pětinasobek kapacity největších evropských zařízení na energetické využití odpadu. Spalovna kalu bude také patřit k největším na světě se dvěma velkými systémy spalování s fluidním ložem.

V plánu je také společné zpracování potravinového odpadu a použitého vodního kalu v novém integrovaném zařízení pro nakládání s odpady a v závodě na rekultivaci vody Tuas, což má být dokončeno v roce 2025.

Strojírenství

Singapur je v oblasti pokročilých výrobních technologií vynikající platformou i pro české firmy ke vstupu do regionu ASEAN. Výroba představuje přibližně 20 % HDP a je vysoce ceněná a podporována vládou.

Polovodiče, nanotechnologie, MEMS, 3D tisk a automatizace a robotika budou kritickými součástmi dlouhodobého ekonomického růstu. Zdejší polovodičový průmysl představuje 20 % celosvětové produkce polovodičových zařízení, přičemž zahrnuje počítačové čipy. Současný globální trh s nanotechnologiemi má hodnotu kolem jednoho bilionu dolarů a tržby zahrnující nanotechnologie by mohly dosáhnout 2,5 bilionu. Stejně tak 3D tisk nebo aditivní výroba získává v Singapuru značnou pozornost.

Oblast odpadového

hospodářství je pro zemi naprosto klíčová, a proto představuje velký potenciál pro technologie a subdodávky i pro české podnikatele.

Čtvrtou složkou

Singapurských armádních sil (SAF), po pozemním vojsku, námořnictvu a letectvu, bude digitální a zpravodajská služba, tzv. Digital and Intelligence Service (DIS). Protože jde o úplně novou armádní složku, kterou bude třeba vycvičit a vybavit pokročilými technologiemi a postupy, nabízí se zde prostor pro české dodavatele technologií a firmy obranného průmyslu.

Singapurský přístav má zásadní význam pro zásobování země surovinami, rudou, potravinami atd. Přístav však také slouží jako hlavní světové překladiště, což znamená, že 80 % lodí, které jím proplouvají, se zde pouze nakládá a překládá

Zdroje:

JETRO – Japan External Trade Organization, Asia absolute business etiquette, New York Times, EIU Economist Intelligence, World Bank, OECD, Department of Statistics Singapore, Česko-singapurská obchodní komora, WIPO – World Intellectual Property Organization, Intellectual Property Office of Singapore (IPOS), IRENA – International Renewable Energy Agency, Ministerstvo zahraničních věcí ČR



SLOŽITÉ ŽÁDOSTI O AKREDITIVY A ZÁRUKY?



JDE TO I JEDNODUŠE A ONLINE!

Každá firma, která kdy vyplňovala staré klasické papírové žádosti o bankovní záruku nebo dokumentární akreditiv, potvrdí, že to chce čas a určité zkušenosti, aby všechno „na první dobrou“ dopadlo tak, jak má. Následný telefonát z banky, že v žádosti chybí informace nezbytné pro vystavení instrumentu nebo jsou v ní logické chyby, znamená v lepším případě opravu žádosti a lehké zdržení při zpracování, v horším pak nestíhání termínů. Lze to nějak změnit? Ptáme se Tomáše Raka, vedoucího Trade Sales Komerční banky.



Tomáš Rak,
vedoucí Trade Sales, Komerční banka

Je možné digitalizovat takovou tradiční oblast, jakou je trade finance?

Pravdou je, že ne vše v trade finance je možné úplně zdigitalizovat. Například

oblast dokumentárních plateb je založena na fyzickém nakládání s komerčními dokumenty, které se zatím asi nikde ve světě nepodařilo rovnocenně nahradit elektronickými verzemi. Na druhou stranu lze říci, že vyjma zmíněných fyzických dokumentů u dokumentárního akreditivu a inkasa není dnes při poskytování trade finance produktů žádný jiný „papír“ třeba. Pokud je například bankovní záruka vystavována v elektronické podobě, jak v současné době vyžadují například veškeré státní úřady a státní společnosti v ČR, pak papír odpadá zcela. A nejen papír, ale v případě aplikace Trade & Finance OnLine (TF OnLine) od Komerční banky odpadá také návštěva pobočky, protože i přístup do samotné aplikace lze zařídit z kanceláře či domova.

V případě, že firma potřebuje například vystavit bankovní záruku, je dnes možné vše vyřídit online z počítače či telefonu?

Ano. V minulosti byly aplikace obvykle optimalizovány především pro jeden či dva systémy, naopak synonymem dnešní doby je podpora všech platform a zařízení. Aplikace Trade & Finance OnLine tedy vypadá zcela stejně, ať už přistupujete z mobilního zařízení, tabletu nebo počítače. V posledních dvou letech jsme rozšířili její funkcionality, zpřehlednili ji a zjednodušili tak, aby bylo možné s ní pracovat co nejvíce intuitivně. Vycházeli jsme přitom hlavně z podnětů samotných firem.

A co na to firmy?

Vidí ji jako velký přínos. Dokládají to výsledky průzkumu, který jsme zpracovali ve druhém pololetí minulého roku. Firmy oceňují například možnost vidět kompletní historii všech svých transakcí, které s bankou realizovaly. Aplikace má široké možnosti nastavení a generování reportů, jež umožní v přehledné formě sledovat objemy a termíny aktivních nebo uzavřených transakcí. Pokud tedy

potřebujete získat orientační informaci, jak například vaše společnost čerpá limity schválené bankou na jednotlivé trade finance produkty, zjistíte to během chvilky z aplikace. I zcela noví uživatelé oceňují intuitivnost a návodnost. První kroky v aplikaci tak zvládnou zcela samostatně, bez nutnosti zaškolení či zavolání pro podporu.

Jaké další přednosti této aplikace byste zdůraznil?

Například detailní možnosti nastavení a změny uživatelských práv pro jednotlivé osoby, které do aplikace přistupují. Zvláště u větších společností je často třeba, aby určitá osoba mohla například požádat o bankovní záruku pouze do určité částky, což je v TF OnLine možné velmi jednoduše nastavit. V průzkumu bylo oceňováno i zavedení možnosti připravit a odladit si s bankou žádost o produkt vybraným uživatelem

ze společnosti tak, aby odpovídal požadavkům, avšak bez možnosti odeslání finální žádosti. Takto připravenou finální žádost pak ve firmě odesílá až osoba s rozhodovací pravomocí.

Systém je v rámci banky zcela integrován. To umožňuje firmám například vidět u jednotlivých transakcí i konkrétní výši zaúčtovaných poplatků, a to v detailním členění, s popisem a možností vygenerovat si příslušný doklad o poplatcích pro potřeby účetnictví.

V neposlední řadě systém obsahuje nápovědu a rovněž provádí logické kontroly. Do banky tedy omylem nepošlete žádost s datem z minulého roku, chybovost při přepisování názvů obchodních partnerů a adres je eliminována výběrem z adresáře a tak podobně. Takže zkompletovat žádost o záruku nebo akreditiv „na první dobrou“ už dávno není doménou pouze zkušených matadorů.

A co když uživatelé přece jen narazí na situaci, kdy potřebují kontaktovat banku?

Mohou to udělat telefonicky nebo přes funkci takzvané vzdálené plochy. Po zavolání na konkrétní kontaktní osobu banky uvedenou v aplikaci jí uživatel z firmy umožní zvláštním zabezpečeným kanálem náhled přímo na svoji obrazovku. Během chvilky jej tak pracovník banky jednoduše navede v aplikaci na správné řešení.

Kolik za využívání Trade & Finance OnLine vaši klienti zaplatí?

Samozřejmostí je poskytování přístupu do aplikace zdarma a její fungování 24 hodin, 7 dní v týdnu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

inzerce

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE

Od diagnostiky po mikrochirurgii

OCP Oční centrum
Praha

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

Těšíme se na vás v nových
prostorech budovy Port7
na Nádraží Holešovice.



Vidět jasně!

www.ocp.cz nebo volejte 220 807 757



Hlavní námořní základna íránského námořnictva v přístavu Bandar Abbás, 25. 2. 2022, Maxar: Fregata a korveta

Produkty branně-bezpečnostní vertikály společnosti SpaceKnow vznikly jako modifikace komerční vertikály, zaměřené na tvorbu ekonomických indexů. Branně-bezpečnostní software firmy je unikátní tím, že klientům umožňuje nakupovat kapacitu jednotlivých satelitů, mít tak přístup k virtuální satelitní konstelaci, kterou pro ně SpaceKnow sestaví „na míru“, a pomocí svého softwaru jim umožní obsah zpracovat. V současné době má společnost ve svém zdrojovém portfoliu přes 200 satelitů, a to jak komerčních, tak partnerských. Úzce spolupracuje s Evropskou kosmickou agenturou, která mu z družic Sentinel 1 a Sentinel 2 z programu Copernicus poskytuje služby a data bezplatně.

Jonáš Vlk:

DIGITÁLNÍ TECHNOLOGIE MĚNÍ PRAVIDLA HRY

Guardian (Strážce). Softwarová platforma, která dokáže s využitím satelitních dat sledovat jakékoli oblasti na světě a podle zadání analyzovat, co se v nich takřka v reálném čase děje. Letos v únoru ocenila odborná komise na jednom z největších zbrojních a bezpečnostních veletrhů IDEX v Abú Dhabí jejího autora, českou firmu SpaceKnow, jako jednu z nejinnovativnějších. „V konkurenci 1300 společností ze šedesáti zemí světa je to pro nás mimořádné ocenění,“ říká Jonáš Vlk, obchodní ředitel SpaceKnow.

Cílem je větší bezpečnost

„Zpravodajský software jsme jako novinku uvedli na trh teprve loni a rychle se na něm etabloval. Naše zákaznické portfolio u tohoto produktu zahrnuje jak soukromé, tak státní entity z oblasti kritické infrastruktury. Našimi předními zákazníky jsou státy NATO a jejich spojenci, mezi něž patří pět nejvyspělejších zpravodajských služeb světa, loni jsme vstoupili na asijský trh a letos na Blízký východ,“ pochvaluje si mimořádnou poptávku manažer.

„Naší vizí je učinit svět transparentnější ve všech oblastech lidské činnosti. V bezpečnostním kontextu se náš software zatím asi nejvíc osvědčil v souvislosti s vpádem ruských vojsk na Ukrajinu loni v únoru. S předstihem zaznamenal zásadní nárůst vojenské techniky na některých dosud neaktivních vojenských základnách a letištích v Rusku a Bělorusku. V prvních měsících války jsme otevřeli platformu pro Ukrajinu, která tehdy ještě neměla přístup k satelitnímu zpravodajství, a v reálném čase zdarma

vyhodnocovali a poskytovali digitální snímky Ukrajincům, médiím a neziskovkám.“ Efektivitu a spolehlivost svého softwaru si firma otestovala již v praxi, když ho využila k dálkovému průzkumu ověření provozu ruského plynovodu Nord Stream 1. Software detekoval prudký pokles produkce na jedné z klíčových kompresorových stanic plynovodu už jedenáct dní předtím, než ruský Gazprom oznámil, že omezuje tok plynu na 40% kapacity. Zároveň pak identifikoval v ruském exportním terminálu rozsáhlé hoření plynu.

Klíčem jsou algoritmy

Vesmírné technologie se vyvíjejí dramaticky rychle a satelity nepřetržitě vysílají obrovské množství dat, které lze zpracovat jen za pomoci umělé inteligence a strojového učení. Tým SpaceKnow patří k těm nemnoha, které dokáží v reálném čase s využitím přesných algoritmů rozpoznat, identifikovat a následně analyzovat data jakéhokoli objektu na světě. Aktuálně využívá přibližně osmdesát vlastních, velmi přesných algoritmů pro detekci změn v oblasti bezpečnosti, zpravodajství, ekonomiky i v dalších sférách lidské činnosti. Změny se zachycují automaticky přímo ze satelitů.

„Software Guardian umí všechna data sloučit do jedné platformy, automaticky zanalyzovat a dodávat koncovému uživateli pouze výsledky podle jeho zadání. Tým SpaceKnow tvoří převážně výzkumní a vývojoví pracovníci, datoví inženýři a anotátoři. Ti manuálně, pixel po pixelu vybarvují jednotlivé objekty. Je to taková poctivá rukodělná práce. Díky naší preciznosti se nedá rozporovat kvalita výsledného algoritmu. Klienti s pokročilejšími znalostmi satelitních systémů náš přístup oceňují,“ zdůrazňuje obchodní ředitel význam individuálního přístupu a respekt ke specifickým exportních teritorií.

Světové trendy

Druhou hlavní produktovou řadu společnosti představují ekonomické indexy, které zachycují trendy v oblasti výroby, těžby surovin, logistiky a podobně. Na základě uzavřených smluv s poskytovateli satelitních dat si SpaceKnow objednává a stahuje snímky nebo se dívá do archivu a poté analyzuje situaci ve vytipovaných oblastech.



Isfahán, Írán, 7. 2. 2023, PlanetScope: Prodloužení ranveje na továrním letišti HESA – výrobce dronů, které Írán dodává Rusku. To je používá k bombardování Ukrajiny

„Například když ze snímků zaznamáme značný pokles těžby nějaké důležité suroviny, předáme tuto informaci klientovi, který může očekávat, že na obzoru je pohyb cen na světových trzích. Nebo dokážeme pomocí našeho softwaru informovat třeba vlastníka dolu, kolik se z něj vytěžilo suroviny, jak vypadá v okolí dolu doprava nebo zda se v oblasti nedějí nežádoucí aktivity.“

Indexové produkty dlouho zaujímaly klíčové místo v portfoliu firmy a velký obchodní potenciál se v nich skrývá i do budoucna. Veřejnost může díky nim získat nezkrácené informace o vzdálených teritoriích v reálném čase, zpracované pomocí umělé inteligence a strojového učení a bez vlivu subjektivních faktorů. „Zvláštní pozornost věnujeme ekonomikám, o nichž nejsou dostupné přesné, úplné a transparentní analýzy v souladu s mezinárodními standardy, jako je Čína, Rusko či africké státy. Ale neopomíjíme ani další velké ekonomické hráče jako třeba USA.“

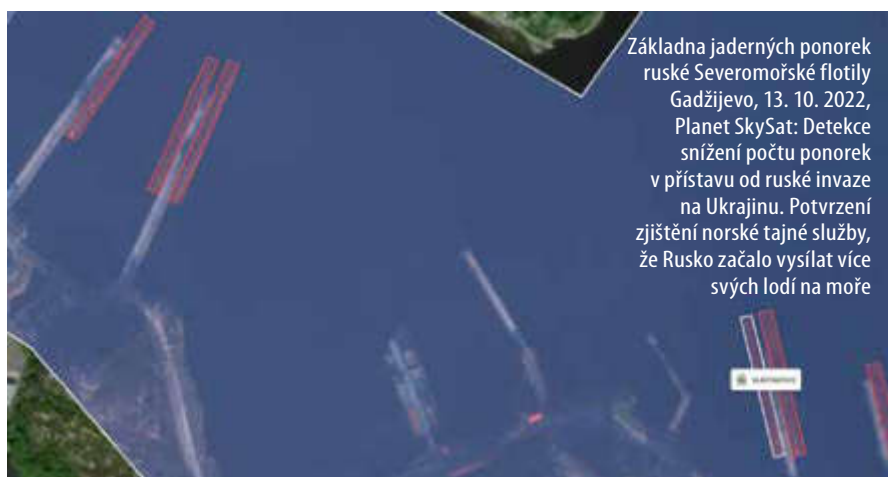
První index pro velkého zákazníka z „dílny“ společnosti SpaceKnow se týkal Číny a zakoupila ho agentura Bloomberg, která od té doby jeho indexy nasazuje ve svých terminálech pro investory. Aktuální nabídka ekonomických indexů obsahuje China's Recovery from Space, Monitoring the French Economy from Space, United States Construction Materials či Recession Risk in South Africa. Cílovou klientskou skupinu společnosti tvoří mezinárodní instituce, jako

SPACEKNOW Inc., odštěpný závod

Společnost založili v roce 2013 vědec-astrofyzik, bývalý pracovník NASA Pavel Machálek a jeho spolužák ze střední školy a spoluzakladatel společnosti eM Client Jaroslav Javornický. Český start-up vyvíjí a prodává software, který pomocí umělé inteligence a strojového učení analyzuje satelitní snímky a vytváří grafické a tabulkové výstupy o vývojových trendech na celé planetě. Vedení, vývoj a výzkum firmy sídlí v Praze a obchodní zastoupení v San Francisku. Počet pracovníků se pohybuje kolem sedmdesáti.

je třeba Světová banka, nadnárodní korporace, hedgeové fondy, investoři a manažerská komunita.

„SpaceKnow integruje surová optická a radarová data do grafů a tabulek, z nichž lze predikovat budoucí vývoj. Na koncovém uživateli pak je, aby si naše výstupy přetlumočil a v kontextu svých dalších informačních zdrojů vyvodil závěry pro svá rozhodnutí. Tento přístup platí jak pro bezpečnostně-zpravodajskou, tak komerční produktovou vertikálu. Před uvedením produktů na trh je podrobujeme jakési výstupní kontrole, to znamená, že porovnáváme naše data se staršími daty z jiných zdrojů. Zákazníkům rovněž poskytujeme zkušební dobu, během níž si mohou ověřit funkčnost softwaru. V balíčku služeb jim nabízíme také trénink s technologií,“ charakterizuje Jonáš Vlček komplexní službu, jejíž zákaznický potenciál strmě roste. ■



Základna jaderných ponorek ruské Severomorské flotily Gadžijevo, 13. 10. 2022, Planet SkySat: Detekce snížení počtu ponorek v přístavu od ruské invaze na Ukrajinu. Potvrzení zjištění norské tajné služby, že Rusko začalo vysílat více svých lodí na moře

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI SPACEKNOW

ŠPIČKOVÝ, INOVATIVNÍ, KONKURENCESCHOPNÝ

TO JE ČESKÝ OBRANNÝ A BEZPEČNOSTNÍ PRŮMYSL

Obranný a bezpečnostní průmysl se stal z hlediska bezpečnosti státu, konceptu strategické autonomie a technologické suverenity Evropské unie bezesporu strategickým sektorem. Jelikož poptávka ozbrojených sil ČR po vojenském materiálu není schopná absorbovat kapacitu produkce českého obranného průmyslu, proto je z více než 90 % závislý na vývozu svých špičkových, inovativních a konkurenceschopných výrobků na zahraniční trhy.



Objem vývozu vojenského materiálu má již několik let vzrůstající tendenci (s výjimkou poklesu v roce 2021 ovlivněného covidovou pandemií). Výroční zpráva o kontrole vývozu vojenského materiálu, ručních zbraní pro civilní použití a zboží a technologií dvojího užití v České republice za rok 2022 bude předložena vládě ČR sice až v polovině roku, nicméně lze očekávat další významný nárůst exportu.

Zásadní zlom: 24. 2. 2022

Datem zásadní změny bezpečnostní situace se stal 24. únor 2022, kdy Ruská federace napadla Ukrajinu. Více než rok trvající boje pak jasně ukazují dopady moderních zbraňových systémů a technologií na vedení boje a průběh vojenských operací. V tomto kontextu je více než zřejmé, že je naprosto nezbytná urychlená modernizace Armády ČR (AČR) a nelze ji dále odkládat. Pořízení

moderní techniky, která nahradí současnou výzbroj naší armády, se přesunulo z kolonky „nutné“ do „naprosto urgentní“. Rok 2023 je tak z pohledu možností dalšího vývoje obranného průmyslu přelomový. V kontextu změn bezpečnostního prostředí v Evropě je očividné, že vedle potřeby modernizovat armádu je zásadním požadavkem také zajistit udržitelnost a rozvoj schopností našeho obranného průmyslu, posilovat systém bezpečnosti dodávek a snižovat jeho závislost na zahraničí.

Nový zákon o financování obrany ČR

Dne 4. ledna 2023 schválila vláda návrh nového zákona o financování obrany České republiky. Na obranu země tak půjdou povinně každý rok minimálně dvě procenta HDP, což je jedním z klíčových bodů programového prohlášení stávající vlády. Zásadním způsobem se také mají změnit pravidla pro financování víceletých strategických projektů, jež mají zásadní dopad na obrannou schopnost státu a počítají s rozpočtem nad 300 milionů korun. Změna oproti dosavadní praxi bude spočívat v tom, že resort obrany bude mít každoročně úhrnnou sumu na tyto strategické projekty, kterou bude moci jednodušeji používat na realizaci jednotlivých zakázek. Nevyčerpané zdroje pak bude možné převádět do dalších let.

Množství techniky ve výzbroji AČR je na konci životního cyklu a morálně nebo technicky zastaralé. Možnost stabilního financování tak ve výsledku zajistí nejen větší flexibilitu při pořizování nové vojenské techniky, ale může posílit i domácí výrobce. O tom, zda bude Ministerstvo obrany více nakupovat od domácích dodavatelů, však vždy rozhodne fakt, zda domácí producenti budou schopni nabídnout armádě materiál, který splní její požadavky na množství, kvalitu a bezpečnost dodávek. Na podporu domácího průmyslu v rozvoji jeho schopností proto Ministerstvo obrany výrazně rozšířilo požadavky na průmyslovou spolupráci při akvizicích vojenského materiálu ze zahraničí, kde zapojování domácího průmyslu do dodavatelských řetězců globálních zbrojařských firem a související transfery technologií výrazně posilují schopnosti průmyslu produkovat moderní vojenský materiál.

Lokalizace výroby a zapojení do technologického vývoje

Široká podpora napadené Ukrajiny má za důsledek masivní přesuny vojenské techniky a materiálu. Česká republika patří mezi největší dárce a dodavatele vojenské pomoci. Masivní pomoc Ukrajině však za sebou zanechává vyprázdněné sklady, které bude nutné znovu zaplnit, tak aby bylo dosaženo

zajištění dostatečné úrovně zásob pro potřeby obrany státu. Aktuálně největší výzvu v celoevropském měřítku představuje navýšení produkce munice.

V současnosti probíhají jednání o dvou největších armádních zakázkách v historii České republiky. V červenci loňského roku vláda pověřila ministryni obrany jednáním o pořízení švédských bojových vozidel pěchoty CV90 formou mezivládního obchodu (G2G). Obdobně česká vláda rozhodla o zahájení jednání o pořízení letounů F-35 Lightning z USA. Zda Česká republika skutečně pořídí švédské CV90 a americké F-35, by mělo být jasné již v červnu, respektive v říjnu tohoto roku u F-35.

Z hlediska průmyslové spolupráce jde u bojových vozidel pěchoty o lokalizaci výroby, zapojení se do technologického vývoje platformy CV či vybudování školicího a vývojového centra Global BattleLab pro vozidla CV-90. Na druhou stranu platforma F-35 je kompletním, uzavřeným a vysoce sofistikovaným systémem s limitovanými možnostmi zapojení domácího průmyslu do dodavatelského řetězce výroby, jímž je společnost Lockheed Martin. I přesto je v rámci probíhajícího vyjednávání s americkou stranou kladen maximální důraz na zapojení domácích podniků do programu. S ohledem na legislativu EU je v rámci průmyslové spolupráce možné řešit zapojení pouze do oblasti vojenských technologií a produkce vojenských komponent, a to k zajištění podstatných bezpečnostních zájmů státu. Zapojení do civilních programů a programů dvojího určení je z hlediska práva EU nepřijatelné. Přes tato omezení mají oba modernizační projekty AČR potenciál přinést domácímu průmyslu výrazný kvalitativní posun, přísun nových technologií a navýšit jejich inovační potenciál.

Současná turbulentní doba představuje nový impuls pro obranný a bezpečnostní průmysl. Rok 2023 přináší nové možnosti prohloubení a navázání dlouhodobé spolupráce státu, domácího průmyslu a výzkumných a vzdělávacích institucí v oblasti obrany a bezpečnosti, a pokládá tak základy na další léta. ■

ZDROJ: MPO ČR, MO ČR
FOTO: ARCHIV AČR

POHLED PREZIDENTA ASOCIACE OBRANNÉHO A BEZPEČNOSTNÍHO PRŮMYSLU ČR

Během nelehkých pandemických let prokázal český obranný a bezpečnostní průmysl dvě zcela zásadní a obdivuhodné vlastnosti, a sice odolnost a přizpůsobivost. Řada českých firem se se svými výrobky výrazně podílela na zvládnutí pandemie a i přes mnoho nepříznivých okolností zvládla krizové období překonat.

V letošním roce bude důležité, aby při všech problémech, jimž obranný a bezpečnostní průmysl již čelí – jako jsou válka na Ukrajině a s ní spojené doprovodné jevy jako energetická krize či vysoké ceny nebo přímo nedostatek základních materiálů a surovin, ale také nedostatek pracovníků – nedocházelo ještě ke ztěžování jeho podnikání ze strany státních úřadů či orgánů Evropské unie. Nyní více než kdy jindy musíme spolupracovat a táhnout za jeden provaz. I když může současná situace působit pro podniky v oblasti obrany velmi příznivě, často zároveň přichází s neuvěřitelným tlakem, nerealistickými očekávanými a různými výzvami vyplývajícími z předchozích dekád, kdy byl mír považován za samozřejmost. A pokud bychom si měli z války na Ukrajině něco „odnést“, tak přebírat zkušenosti a promítat je do našich výrobků, aby byly konkurenceschopné.

Dále je zapotřebí si přiznat, že loňský rok byl pro český obranný a bezpečnostní průmysl rokem mimořádným. Odhadujeme, že objem exportu v letošním roce bude mírně vyšší než v letech předchozích, obzvláště těch covidových, ale loňský rekordní rok se nebude opakovat. Nicméně je určitě patrné, jakým směrem se ubírá směřování obrany a bezpečnosti – budoucí trendy obranného průmyslu jsou zaměřené na nové technologie, chytré materiály či umělou inteligenci. Český průmysl má obrovský

inovační potenciál a pevně věřím, že máme na to být inovačními a technologickými lídry.

Vývoj moderních technologií jde rychle kupředu a promítá se i do odvětví obrany a bezpečnosti. Spolupráce průmyslu s akademickou sférou a důraz na vědu, výzkum a vývoj budou klíčovými trendy v budoucnosti obrany a bezpečnosti.

Uspějí ti, kteří se dokáží přizpůsobit. Vidíme to také na Ukrajině, viděli jsme to i na veletrhu IDEX. Obrovský zájem je například o bezpilotní prostředky, a stejně tak o prostředky obrany proti nim. Otázkou tak zůstává, zda se způsob válčení a obrany za pět, za deset let nepromění natolik, že si to třeba dnes ještě nedovedeme úplně představit. Proto je potřeba nezaspat a umět ocenit ty, kteří dokáží vyvíjet a vyrábět unikátní technologie. V Česku máme takových lidí spoustu. ■

TEXT: JIŘÍ HÝNEK
FOTO: ARCHIV AOBP



RNDr. Jiří Hynek, prezident
Asociace obranného
a bezpečnostního průmyslu

Radka Konderlová:

V KRIZÍCH SE STÁTY OPÍRAJÍ PŘEDEVŠÍM O SVŮJ DOMÁCÍ PRŮMYSL PRO OBRANU A BEZPEČNOST TO PLATÍ DVOJNÁSOB

Dlouholetá tradice, výborná pověst, obrovský potenciál. I tak bychom mohli popsat současný český obranný a bezpečnostní průmysl. Ve světě si jeho kvality uvědomují možná stále lépe než my doma: naprostá většina takto zaměřené české produkce, více než 90 procent, jde totiž na export. Trend vzrůstajícího vývozu se projevil už v roce 2013 a dá se očekávat, že v souvislosti s válkou na Ukrajině a plány států NATO včetně České republiky na navyšování výdajů na obranu a armádu bude ještě markantnější. *(Řada států NATO včetně našeho se chystá plnit svůj závazek odvádět na obranu země alespoň 2 % HDP).* O tom, jak náš stát podporuje domácí obranný průmysl, jsme si povídali na půdě Ministerstva obrany s Radkou Konderlovou, vrchní ředitelkou Sekce průmyslové spolupráce.

Ing. Radka Konderlová, MBA,
vrchní ředitelka Sekce průmyslové
spolupráce, Ministerstvo obrany ČR

**Pojďme čtenářům TRADE NEWS
nejprve ve stručnosti představit vaši
seksi, která vznikla v lednu 2020.**

Hlavními prioritami Sekce průmyslové spolupráce je podpora rozvoje a konkurenceschopnosti domácího obranného průmyslu s cílem zvýšit obranyschopnost státu v případě krize, dále podpora exportu a českých zájmů na zahraničních trzích a v neposlední řadě prohlubování partnerství prostřednictvím obranně-průmyslové spolupráce s jinými zeměmi. Právě budování těchto vazeb vytváří prostor pro posilování pozice České republiky jako spolehlivého partnera v oblasti obrany a bezpečnosti a otevírá dveře v dalších ekonomických odvětvích a zahraničněpolitických sférách. A samozřejmě dalším naším úkolem je zvyšovat povědomí veřejnosti o kvalitách českého obranného průmyslu a jeho přínosu pro národní hospodářství.

**Když se řekne český obranný
průmysl, stále si většina z nás
představí pár velkých zavedených
značek. Málokdo ví, že v Česku máme
na dvě stě firem, které na tomto poli
působí, a vytvářejí tak v ekonomice
státu podstatnou stopu.**

Tyto společnosti se nezabývají pouze výrobou, ale také vývojem, výzkumem, obchodem, servisem, modernizacemi nebo dalšími souvisejícími službami v oblasti obranných, vojenských a bezpečnostních technologií a materiálů. U řady z nich je armádní a vojenská produkce hlavním výrobním zaměřením, ovšem u některých tvoří pouze doplňkovou činnost. V mnoha případech se jedná o sofistikovanou a specializovanou výrobu či služby se zaměřením na vývoz, ovšem v souladu s přísnou národní i mezinárodní regulací.

**K podpoře firem
spojujeme síly**

**Došli jsme k tomu, že podpora
exportu našich firem v oboru obrany
a bezpečnosti je strategicky důležitá.
Jaké nástroje přitom využíváte?**

Hlavním nástrojem jsou projekty na podporu ekonomické diplomacie, tzv. PROPED. Díky němu se nám ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí, Ministerstvem průmyslu a obchodu a oborovými asociacemi, jako je například Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu (AOBP), sekce obranného

průmyslu Hospodářské komory (SOP HK) či Asociace leteckého a kosmického průmyslu (ALKP), daří cíleně rozvíjet a budovat exportní vazby a příležitosti pro naše firmy. Samozřejmě přitom plně respektujeme oficiální linii české zahraniční politiky v souvislosti s pravidly vývozu vojenského materiálu.

Můžete uvést konkrétní příklady?

Nástroj PROPED využíváme například na financování vystavovatelských ploch na mezinárodních veletrzích obranných technologií. České firmy to hodnotí jako zásadní přínos, zejména pokud na daném trhu začínají a prvotní investice jsou pro ně vysoké. V roce 2022 jsme tímto způsobem podpořili účast podniků českého obranného a bezpečnostního průmyslu na čtrnácti zahraničních veletrzích. Jednalo se o světově renomované akce jako World Defense Show v Saúdské Arábii, DSA v Malajsii, IDEB na Slovensku, IndoDefence v Indii, Defence Expo ve Vietnamu či Eurosatory ve Francii. Podobně podporujeme i realizace podnikatelských a incomingových misí. Celkově bylo i za podpory PROPED realizováno na 46 aktivit na podporu našeho obranného průmyslu na zahraničních trzích.

O velmi úspěšné české expozici na jednom z nejvýznamnějších zbrojařských veletrhů ve světě, IDEXu 2023 v Abú Dhabí, informujeme na následujících stránkách. Na jaká teritoria se letos dál zaměřujete?

Ačkoli se může zdát, že naše pozornost je v posledních měsících upírána zejména k Ukrajině, náš záběr je daleko širší.

Významnými teritorii jsou jižní a jihovýchodní Asie, Afrika a samozřejmě již zmíněný Blízký východ.

Co se týče Afriky a stále neklidného Sahelu, který ohrožuje státy Guinejského zálivu, podporujeme rozvoj obranných schopností ve státech jako Ghana nebo Nigérie, kam český průmysl vyváží své produkty s obratem milionů eur ročně. Velkou pozornost nyní přitahuje také region jižní a jihovýchodní Asie, který klade důraz na transfer technologií, společnou výrobu a spolupráci na třetích trzích. Země jako Vietnam, Malajsie, Indie, Indonésie a další jsou zároveň také významnými exportními teritorii.

České firmy se mohou stát součástí dodavatelských řetězců světových hráčů

Vámi zastřešený program průmyslové spolupráce má svá jasně daná pravidla. Jak se do něj mohou firmy zapojit?

K druhé části vaší otázky: úzce spolupracujeme s našimi partnery, které jsem už zmínila – AOBP, SOP HK, ALKP – a nově se chystáme podepsat memorandum o spolupráci s Optickým klastrem. Potřebné informace firmy získají nejlépe právě jejich prostřednictvím.

V současné době dochází k revizi zásadních strategických dokumentů České republiky, jako je bezpečnostní a obranná strategie, které budou poprvé jasně deklarovat zásadní rozměr podpory rozvoje kapacit a schopností domácího

obrného a bezpečnostního průmyslu pro obranyschopnost ČR. V případě akvizic vojenského materiálu od zahraničního dodavatele požaduje naše ministerstvo zapojení průmyslu v rámci tzv. programů průmyslové spolupráce. Cílem je udržovat a rozvíjet stávající průmyslové kapacity tak, aby byla zajištěna bezpečnost dodávek v krizových stavech.

”

V LONI JSME V RÁMCI
PROPED SPOLEČNĚ

S DALŠÍMI RESORTY

PODPOŘILI ČESKÉ FIRMY

NA ČTRNÁCTI PRESTIŽNÍCH

MEZINÁRODNÍCH

VELETRZÍCH.

V rámci toho však často dochází i k novým formám spolupráce mezi zahraničním dodavatelem a českými subjekty bez návaznosti na akvizici samotnou. České firmy se tak stávají součástí dodavatelských řetězců světových zbrojařských firem a mají šanci dostat se k dalším obchodním příležitostem ve světě. ■

S RADKOU KONDERLOVOU HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK

CO BYSTE MĚLI VĚDĚT O PRŮMYSLOVÉ SPOLUPRÁCI

Vyžadování tzv. offsetových dohod je ustálenou praxí v mezinárodním obchodě s vojenským materiálem s cílem snížit finanční nákladnost akvizice, získat know-how, podpořit průmyslovou základnu, zaměstnanost a získat pro akviziční projekt širší veřejnou a politickou podporu.

Offsetové dohody jsou nicméně ze své podstaty diskriminační, jelikož upřednostňují podniky na základě jejich státní příslušnosti, a jsou tak podle výkladu Evropské komise v rozporu s principem společného vnitřního trhu Evropské unie, tak jak je zakotven v rámci Smlouvy o fungování EU. Jedinou možností, kdy je odchylka od tohoto základního principu

přípustná, je v případě potřeby zajištění podstatných bezpečnostních zájmů států dle čl. 346 Smlouvy o fungování EU (dále jen „SFEU“). Ministerstvo obrany ČR v souladu se *Strategií vyzbrojování a podpory rozvoje obranného průmyslu v České republice do roku 2030* při strategických a zvláště významných projektech požaduje průmyslovou spolupráci v oblasti bezpečnosti dodávek prostřednictvím lokalizace výroby a zajištění životního cyklu (MRO – servis, opravy, údržba) pořizovaného materiálu v souladu s čl. 346 SFEU.

Argumentace při vyžadování průmyslové spolupráce nemůže být postavena na prosté

kompensaci výdajů spojených s akvizicí nebo podporou ekonomického růstu a zaměstnanosti, jak bylo činěno v rámci klasických offsetových dohod. Pouze podstatné bezpečnostní zájmy státu je výjimečně možné nadřadit nad hospodářskou soutěž. Projekty průmyslové spolupráce mají za cíl vytvářet průmyslové kapacity k dosažení bezpečnosti dodávek a stanoveného stupně nezávislosti na zahraničních dodavatelích v oblasti zajišťování životního cyklu pořizovaného materiálu. Některé takto vytvořené kapacity mohou být v případě potřeby využity dalšími členskými státy EU a NATO, zejména v oblasti urgentních oprav a servisu vojenské techniky.

ZDROJ: MO ČR

IDEX v ABÚ DHABÍ V ČESKÉ REŽII:

REKORDNÍ ÚČAST FIREM, PRESTIŽNÍ OCENĚNÍ A MILIARDOVÉ ZAKÁZKY

S dosud největší českou expozicí na celosvětově nejvýznamnějším zbrojařském veletrhu v letošním roce se pojí řada prvenství se společným jmenovatelem 30. Třicítka českých zbrojařů na jubilejním 30. ročníku IDEXu přijel podpořit předseda vlády Petr Fiala, šlo přitom o historicky první návštěvu premiéra na české oficiální účasti. Světovou premiéru si na akci „stříhl“ projekt na oslavu třiceti let naší samostatnosti, který v Abú Dhabí odstartoval přehlídku strategických schopností českého obranného a leteckého průmyslu. Česká SpaceKnow získala na IDEXu ocenění nejinnovativnějšího podniku a legendární Tatra si z Abú Dhabí odvezla miliardový kontrakt.

Celosvětová zbrojařská špička se na IDEX slétla v posledním únorovém týdnu. Na jedné adrese se v Abú Dhabí sešlo přes 1350 vystavovatelů z 65 zemí, na akci přicestovalo 350 delegací a v pěti dnech veletrh navštívilo přes 130 tisíc návštěvníků. Stručnou vizitkou byznysového rozměru akce je více než tisíc jednání na půdě české expozice.

„Kdo něco znamená v obranném průmyslu, nemůže na IDEXu chybět. Akce otvírá brány do celého světa, silné zastoupení zde mají země Blízkého východu a Afriky, které skýtají českým firmám velký potenciál uplatnění,“ říká Jiří Hynek, prezident Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu (AOBP). Významnou exportní destinací je pro české podniky samotná

pořadatelská země. Podle odhadů hodlají Spojené arabské emiráty do roku 2025 vynaložit na obranu skoro 30 miliard dolarů. „V regionu Perského zálivu jsou SAE naším klíčovým partnerem, český obranný vývoz do země loni činil 13 milionů dolarů, což SAE v regionálním vývozním žebříčku řadí na druhou příčku po Izraeli,“ potvrzuje Daniel Blažkovec, náměstek ministryně obrany, který vedl resortní delegaci na IDEXu.



Dosud největší českou oficiální expozicí IDEXu se podařilo zorganizovat díky spojení sil resortů průmyslu a obchodu, obrany a zahraničních věcí

Výrazným impulzem pro rozvoj vzájemných vztahů se stala návštěva předsedy vlády České republiky. V novodobé historii šlo o první oficiální státní návštěvu českého premiéra v SAE. Petr Fiala v Abú Dhabí jednal s prezidentem Muhammadem bin Zajdem Nahajánem, což silně rezonovalo v kuloárech IDEXu, který následně navštívil.

Když se spojí tři resorty, má to sílu

Dosud největší českou oficiální expozici na IDEXu se podařilo zorganizovat díky spojení sil resortů průmyslu a obchodu



V součtu činila celková plocha českých expozic na veletrhu IDEX 2023 680 metrů čtverečních

(MPO ČR), obrany (MO ČR) a zahraničí (MZV ČR). Na ploše tří set metrů čtverečních se v národním dresu představila dvacítká firem.

Mezi vystavovateli nechyběly společnosti, které jsou již významnými hráči v obchodní relaci se SAE, tedy například výrobce turbínových leteckých motorů **PBS Velká Bíteš**, podniky ze skupiny **Omnipol** či vývojáři informačních systémů **Aura**, ani firmy, které trhy Blízkého východu teprve objevují. Další desítky firem z řad významných českých exportérů ze skupiny **Czechoslovak Group (CSG)**, holdingu **Colt CZ** a společnosti **Sellier & Bellot** vystavovala na IDEXu na vlastní ploše.

České firmy bodovaly

V součtu se celková plocha českých expozic vyšplhala k 680 m². Česká republika tak představila své rozsáhlé průmyslové schopnosti jak účastí kapitánů průmyslu, kteří reprezentují ikonickou produkci, tak prostřednictvím zapojení menších inovativních firem, které se specializují na informační a komunikační systémy, vesmírné technologie, 3D tisk či chemickou ochranu. Nesporným faktem totiž je, že se bojiště přenáší i do kyberprostoru, který ovládne ten, kdo má vyspělé informační technologie a sofistikované produkty. Česko robustní účastí ukázalo, že je na této frontě v popředí světového pelotonu. Ze zákulisí dění na českém stánku přinášíme střípky obchodní mozaiky.

Česká rodinná firma Oritest, která se specializuje na detekci bojových chemických a průmyslových látek, **posiluje v Emirátech**. Na IDEXu se firma přehoupla do finální fáze jednání o vybavení chemické laboratoře pro Ministerstvo obrany Spojených arabských emirátů. „Jedná se o kontrakt v řádech desítek milionů eur,“ prozradil Aleš Orel, syn zakladatele a jednatel Oritestu. Příležitosti pro nové dodávky armádě SAE se rýsují také pro společnost **Aura**, jež je v emirátských bezpečnostních složkách již etablovaná. Software české firmy pomáhá armádám mluvit stejnou řeč v označení využívaného materiálu. Aura umí od A do Z zpřehlednit a sjednotit kódovou abecedu využívaných položek a následně propojit armádní data s jejich počítačovými systémy.

Zástupci společnosti PBS Velká Bíteš, jejíž letecké motory určené především pro pohon UAV různého určení byly k vidění nejen v české expozici, ale také na stánku emirátské společnosti Etimad, nejvýznamnějšího dodavatele cvičných terčů do armády SAE, doprovodili náměstka Blažkovce na jednání s emirátským Calidusem. Schopnosti českých firem Calidus zmapoval během loňské proexportní incomingové mise organizované MPO ČR a MO ČR ve spolupráci s Asociací leteckého a kosmického průmyslu (ALKP). Na recipročním setkání v Abú Dhabí získal náměstek ministryně zpětnou vazbu o nejperspektivnějších sektorech pro české dodávky, podpořil rozjednané obchodní případy a nastartoval nové zakázky. U Calidusu zabodovala společnost **Quittner & Schimek**,

kteřá náměstka na jednání doprovázela. Výrobce kabeláží a elektronických sestav pro leteckou a obrannou techniku z Nové Paky se emirátské společnosti představil prvně a z Abú Dhabí si odvezl příslib zakázky malého rozsahu.

Česko-ukrajinská společnost U&C UAS odehrála na půdě české expozice svoji premiéru na světové scéně. Největší ukrajinský výrobce dronů DeViRo spojil síly s českými kapacitami a hodlá v Česku diverzifikovat výrobu spuštěním podpůrné linky. Prvně se společnost představila v českém národním dresu a současně šlo o první prezentaci na mezinárodním hřišti. Poprvé se na českém stánku v regionu představil **JISR Institute**, který vyvinul komplexní integrovaný systém pro vojskový průzkum a vojskové zpravodajství. Ten umí zajistit informační nadvládu nad bojištěm a má reference v armádách České republiky či Německa. Na IDEXu firma identifikovala příležitosti na Blízkém východě. Poprvé na IDEXu přistála také posádka legendárního českého letounu L 410. Kunovický výrobce **Aircraft Industries** ze skupiny Omnipol jednal na veletrhu se stávajícími provozovateli a představil se také novým zákazníkům. Po úspěšné misi ostatně český tým z Abú Dhabí bezpečně odletěl i díky sledovacímu systému **pardubické společnosti Era**, která je rovněž součástí Omnipolu a střeží bezpečnost provozu na mezinárodních letištích v Abú Dhabí i Dubaji. ■

ZDROJ: MPO ČR



BUDUJEME
HRDĚ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCEŇUJEME RYZE ČESKÉ PODNIKATELKY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

české podnikatelky | český byznys | české know-how



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

ZAKLADATEL



ODBORNÝ GARANT



ZÁŠTITA



Hlavní PARTNER



PARTNEŘI



inzerce

ALBA

Český výrobce kancelářských židlí a křesel



Pomáháme vám vytvářet pohodlné a inspirující prostředí pro vaši práci.

ALBA CR
Masarykovo náměstí 26
250 83 Škvorec

www.albaseating.com

Kontaktujte nás:
+420 224 284 026
info@albacr.eu

O BUDOUCNOSTI EVROPY TADY A TEĎ

Bez nadsázky žijeme v době, kdy se láme chleba. Evropa přijímá klíčová rozhodnutí, která ovlivní směřování evropského průmyslu na dlouhá desetiletí dopředu. V Evropském parlamentu si to uvědomujeme, je to cítit na každém kroku, mluví se o tom na jednáních a přihlíží se k tomu v hlasování. V sázce je mnoho a jedna chyba nebo zaváhání může udělat za dalším osudem sjednoceného kontinentu tlustou čáru.



Cena bude vysoká

Reakce Evropy na rychlý vývoj ve světě a strategická rozhodnutí jiných světových hráčů jsou rozhodně na místě, protože evropské podniky se bez pomoci a podpory neobejdou. V unijních institucích se už však dlouho přeme o to, jakou cenu za to zaplatíme. Ve hře je bohužel i ta nejvyšší možná.

Globální soupeření o to, kdo svému průmyslu poskytne lákavější a tučnější subvence, nás totiž může připravit o nejcennější dědictví evropské integrace: společný trh a volný obchod. A to bychom neměli dopustit, protože tratit budeme v takovém případě všichni.

Společný trh musí zůstat i nadále fér, musí zaručit rovné podmínky pro všechny a musí být stabilní a čitelný. Vždyť koneckonců o to jde. Podnikatelé chtějí podnikat, tak jim to dopřejme. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014

POSLANKYNI EVROPSKÉHO PARLAMENTU

WWW.DLABAJOVA.EU

Evropa ztrácí v globálním klání dech a v poslední dekádě těžce pokulhává za věčnými soupeři, jako jsou Spojené státy americké nebo Čína. Pokud nepřidá, neuvidí v nejbližší zatažce jejich záda, ale už jen zvržený prach. Vlák Evropě ujíždí v tzv. zelených technologiích, které jsou dnes považovány za odvětví budoucnosti a za výťah mezi světovou špičku. Že na tom opravdu něco je, dokládají slova evropského komisaře Thierryho Bretona, který spočítal, že trh s elektrickými auty, solárními panely nebo využitím vodíku získaného z obnovitelných zdrojů garantuje do konce desetiletí 600 miliard eur.

Čisté technologie mají zelenou

Evropa i proto dělá, co může, aby náskok dalších velmocí co nejrychleji smazala. V polovině března předložila dlouho očekávanou strategii a doprovodila ji celou řadou předpisů. Cíl plánu je jasný: evropský průmysl má do roku

2030 zajistit 40 % potřeb členských států ve výrobě čistých technologií a zároveň pomoci kontinentu ke klimatické neutralitě. V příštích letech proto mohou s podporou počítat zmiňovaná fotovoltaika, dále větrné turbíny, elektrobaterie, tepelná čerpadla, geotermická zařízení, elektrolyzéry, bioplyn nebo systémy zachycování a skladování oxidu uhličitého. Na seznamu priorit jsou rovněž alternativní paliva a do určité míry i jádro.

Evropská komise nemůže udělovat daňové úlevy nebo zavádět podobné protiinflační zákony jako Američané, protože tyto pravomoci jsou stále v rukou dvaceti sedmi členských zemí EU. Z evropské úrovně je ale možné například zrychlit povolovací řízení, zvýhodnit evropské projekty při zadávání veřejných zakázek, rozvolnit pravidla pro poskytování státní podpory nebo výrazně zjednodušit těžbu vzácných kovů a minerálů, které jsou nezbytné pro rozvoj zelených technologií. S tím vším se počítá.

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



Karel Řepa:

O BMĚNA TECHNOLOGIÍ NIKDY NEKONČÍ

Již Tomáš Baťa říkával „lidem myšlení, strojům dřinu“ a ve své firmě zavádění moderní techniky plně podporoval. Stejnou cestou se vydala i třeboňská firma RETRE – prádelna a čistírna, která dnes díky inovační strategii disponuje nejmodernějším strojním zařízením v oboru. „V loňském roce jsme za pomoci Národní rozvojové banky a programu Úspory energie instalovali nový zdroj páry a navýšili jsme výkon naší fotovoltaické elektrárny,“ popisuje poslední investici spolumajitel firmy Karel Řepa.



Karel Řepa, spolumajitel
a jednatel firmy u své
fotovoltaické elektrárny

Jak vybudovat moderní podnik

Historie prádelny a čistírny v Třeboni sahá do sedmdesátých let minulého století, kdy zde byla postavena průmyslová prádelna. Na tuto tradici navázali noví majitelé v roce 2001. Objekt koupili a zahájili generální rekonstrukci. „Technický stav budov byl uspokojivý, ovšem stav strojního zařízení katastrofální. Začali jsme s jeho postupnou obnovou, která nikdy nekončí. Pro firmu byly podstatné první dva roky, kdy jsme nejdříve nahradili zastaralý zdroj

páry na LTO novým zařízením na plyn a poté jsme začali postupně nahrazovat parní spotřebiče, tedy žehliče a sušičky, plynovými.“

V současné době disponuje RETRE – prádelna a čistírna nejmodernějším strojním zařízením v oboru, které umožňuje zpracovat přibližně 1000 kilogramů prádla za hodinu. Firma má 23 kmenových zaměstnanců a 15 agenturních pracovníků. Ti zpracovávají přímo v Třeboni prádlo pro hotely, lázně, ubytovací a zdravotnická zařízení v jižních a středních Čechách i v Praze. Použití těch nejmodernějších praček, sušiček a žehlicích linek v kombinaci s kvalitními a šetrnými pracími prostředky životnost prádla několikanásobně prodlužuje. „Hospodářské výsledky prvních tří měsíců letošního roku ukazují, že se z hlediska obratu i objemu zpracovaného prádla dostáváme na úroveň předcovidového roku 2019,“ popisuje aktuální situaci jednatel firmy.

Jak zajistit dlouhodobě udržitelný provoz

Ve své politice kvality se firma zavazuje k neustálému zlepšování zavedeného systému a doslova uvádí, že zlepšování kvality chápe jako stálý a systematický proces. Provoz prádelny je energeticky náročný, proto zde velký smysl dávají investice do úsporných opatření – tím

více pak při dnešních cenách energií, nicméně nejen z hlediska finančních úspor, ale i z hlediska ochrany životního prostředí. Proto ve firmě před osmi lety instalovali tepelný výměník, který využívá tepelnou energii z odpadních vod, a fotovoltaickou elektrárnu o výkonu 30 kWp.

V loňském roce firma čerpala od Národní rozvojové banky bezúročný úvěr z programu Úspory energie na výměnu stávajícího zdroje páry a rozšíření FVE – fotovoltaické elektrárny o dalších 70 kW instalovaného výkonu. U dotačních projektů je obecně zájemce konfrontován s několikanásobně větší časovou náročností z důvodu složité administrativy, svou zkušenost s čerpáním však Karel Řepa popisuje takto: „U NRB je celý





Žehlič Kanngiesser

RETRE – prádelna a čistírna s.r.o.

Firma byla založena v roce 2001 v Třeboni, kde zpracovává prádlo pro hotely, lázně a ubytovací a zdravotnická zařízení v jižních a středních Čechách a v Praze. Nejmodernější současná technologie a 23 kmenových zaměstnanců s 15 agenturními pracovníky umožňují ošetřit cca 1000 kg prádla za hodinu.

www.retre-pradelna.cz

proces výrazně kratší, tím pádem realizace úspor rychlejší. Při dnešní nestabilitě cenových vstupů materiálů, energií a podobně tak navíc pořídíte požadované zařízení levněji. Do třetice všech výhod spolupráce s NRB bych uvedl, že se jedná o bezúročný úvěr, a při dnešních úrokových sazbách komerčních bank se dá konkrétní finanční úspora snadno vyčíslit.“

Vize do budoucna? I úspory energií budou pokračovat

Pokud firma neví, kam směřuje, těžko nějakého cíle dosáhne. Jak vyplývá ze slov majitele, v RETRE – prádelně a čistírně o své budoucnosti představu mají, a to velice konkrétní: „V principu se dá říci, že pořízená moderní zařízení splácejí sama sebe tím, že snižují spotřebu energie nebo ji v případě fotovoltaiky dokonce sama vyrábějí. Také z důvodu rychlého administrativního zpracování a dobré komunikace s pracovníky NRB máme již podanou žádost na další projekt v rámci

úspor energií. Jedná se konkrétně o instalaci dalších 50 kW FVE a o výměník z odpadního tepla, jímž budeme předehřívat vodu do kontinuální prací linky.“

S Karlem Řepou se shodneme v tom, že i v té nejtehnologičtější době nakonec hlavní roli hraje lidský faktor. „Většina nám podobných provozů již má novou technologii také a prádlo ošetřuje i podobnými prostředky. Jediný a podstatný rozdíl je v přístupu k zákazníkovi, podřízení se jeho požadavkům a nepřetržitě komunikaci s ním. K tomu všemu musí přispívat celý tým zaměstnanců, což se nám, věřím, úspěšně daří. Ještě bych ale dodal, že pro každou firmu je důležitá předvídatelnost prostředí, ve kterém se pohybuje, a já věřím, že se ekonomická situace začíná stabilizovat tak, abychom mohli začít plánovat jak v krátkém, tak i delším horizontu.“ ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI
RETRE – PRADELNA A ČISTÍRNA

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 bezúročného 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

Nová úpravna vody





Mezinárodně uznávané ocenění Red Dot Design Award je každým rokem udělováno těm nejvíce inovativním a designově nejpovedenějším projektům z celého světa ve třech hlavních kategoriích: produktový design, designový koncept a design a komunikace značky

LIKO-S ZÍSKAL OCENĚNÍ RED DOT DESIGN AWARD ZA CHYTROU CELOSKLENĚNOU ZASEDACÍ MÍSTNOST OASIS

Česká rodinná firma LIKO-S získala na letošním ročníku prestižních cen Red Dot Design Award cenu za vynikající produktový design pro svou chytrou modulární zasedací místnost LIKO-S OASIS. Uspěla mezi desetitisíci přihlášenými produkty z celého světa.

Mezinárodní porota ocenila nejen samotný design, ale také inovaci, kterou zasedací místnost představuje. Chytrá modulární celoskleněná zasedačka přináší řadu chytrých technologií a inovací – včetně futuristických digitálních žaluzií, bezklíčového odemknutí a ovládacího panelu, poprvé v historii umístěného přímo ve dveřích. Nabízí také automatické osvětlení, větrání a řadu senzorů, které monitorují teplotu a vlhkost vzduchu, hladinu oxidu uhličitého i to, kolik lidí se právě nachází uvnitř.

„Tato výhra je pro nás potvrzením, že naše rozhodnutí vytvářet lepší prostředí

pro lidi i přírodu je tou správnou cestou. OASIS nabízí ty nejlepší podmínky pro práci. Na jakkoliv rušném pracovišti poskytne naprostý klid a komfort pro práci a soustředění i díky perfektnímu odhlučnění, stmívatelným sklům nebo analýze vnitřního prostředí v reálném čase. Představuje zkrátka jedinečný uživatelský zážitek, který nemá na poli kancelářských prostor obdoby,“ říká Jan Musil, výkonný ředitel společnosti LIKO-S.

Systém OASIS se díky modulárnímu systému přizpůsobí každému prostoru. Dá se zvětšit i zmenšit podle individuálních potřeb každého zákazníka. Staví



na čistých detailech a organickém designu se zaoblenými rohy, jež pro LIKO-S navrhlo Studio Reaktor. Podle architekta Jakuba Heidlera se oceněním Red Dot „potvrdila synergie při kombinování perfektní výrobní technologie s kreativním nápadem architektů. Jen díky silnému spojení českých rukou a českých hlav mohl výsledek přinést mezinárodní úspěch.“ Jedinečný minimalistický design navíc podtrhuje unikátní bezrámová celoskleněná konstrukce, která dodává prostoru vzdušnost a eleganci. ■

Zdroj: LIKO-S

KVALITA JAKO CESTA K ÚSPĚCHU

Česká společnost pro jakost (ČSJ) je u nás největším profesním sdružením zaměřeným na kvalitu. Na novinky, ale i zavedené služby ČSJ, které dokáží pomoci v řízení organizací, jsme se zeptali výkonného ředitele Petra Kotena.

Jste spolková organizace, jak probíhá zapojování členů do práce společnosti?

Členům, a to jak osobám, tak organizacím, nabízíme komplexní služby z oblasti systému managementu a nástrojů kvality. Umožňujeme jim aktivní zapojení do činnosti ČSJ prostřednictvím práce v konkrétně zaměřených odborných centrech – například na spolehlivost, etiku a management, životní prostředí nebo excelenci. K odborným centrům patří i Klub manažerek, který pořádá zajímavá setkání s odborným programem. Současně mají členové ČSJ možnost se sdružovat i v našich regionálních centrech, která máme v Českých Budějovicích, Ostravě a Chotěboři.

Jaké novinky v oblasti služeb nabízíte?

Společnosti, nejen u nás, se v poslední době intenzivně zabývají oblastí business continuity managementu (BCM). Jako reakci na tyto signály jsme proto rozšířili akreditaci našeho certifikačního organu. Díky implementaci požadavků normy ISO 22301, která stanovuje pravidla pro BCM, budou podniky lépe připraveny na různé nežádoucí situace. BCM jim pomůže udělat si jasno v tom, co je pro ně klíčové, jaké hrozby připadají v úvahu a jak reagovat v případě narušení identifikovaných klíčových procesů.

Za velký úspěch také považujeme získání akreditace k certifikaci FSC (certifikace původu dřevní suroviny v dodavatelském řetězci). Jde o mezinárodní certifikaci ověřující, že výrobky, respektive dřevní surovina v nich obsažená, byla vyprodukována v souladu se zásadami udržitelného lesního hospodaření. Jsme první čistě českou organizací, která tuto oblast certifikuje.

Známa je vaše značka CZECH MADE. Co všechno musí firma splnit, aby ji získala?

Firma musí být registrována a vyrábět nebo poskytovat služby v České republice. Musí počítat s tím, že její produkt bude prověřen ze všech možných hledisek, dále bude zhodnocena zákaznická spokojenost i provedena návštěva hodnotitelů ve firmě. Uchazeče o značku procesem hodnocení rádi provedeme.

Jste rovněž vyhlašovatelem ceny Ambassador kvality ČR, můžete nám ji přiblížit?

Aktuální ročník se teprve rozbíhá. Soutěž je založena na posouzení nejen současných výsledků organizace, ale především jejím přístupem ke kvalitě jako k fenoménu, který je nezbytným předpokladem pro dlouhodobou úspěšnost. Soutěž je určena všem organizacím bez rozdílu velikosti nebo typu. Přihlášky přijímáme do konce září.

Česká společnost pro jakost

Profesní spolek sdružující široké spektrum osob a organizací působících v různých oblastech systémů managementu, jehož posláním je šíření informací o systémech a nástrojích managementu kvality a jejich prosazování do praxe. ČSJ se zabývá rovněž vzdělávací, certifikační a publikační činností. Je vlastníkem značky CZECH MADE a vyhlašovatelem ceny Ambassador kvality ČR.

www.csq.cz



Petr Koten,
výkonný ředitel
České společnosti
pro jakost (ČSJ)

Kde všude se můžeme dozvědět o vašich aktivitách?

Nejvíce informací najdete na našich webových stránkách, aktivní jsme také na Facebooku a především na LinkedInu, kde základna odborníků, kteří nás sledují, neustále narůstá. V tomto roce rozbíháme i podcasty o kvalitě s názvem Fenomén kvalita. První díl najdete na našem webu.

Je důležité také zmínit, že vydáváme časopis Perspektivy kvality, kde se věnujeme kvalitě napříč všemi obory. Tento časopis přináší srozumitelnou formou novinky, které mohou čtenáře inspirovat ke zlepšování v rámci svých firem. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČSJ



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCEŇUJEME RYZE ČESKÉ EXPORTÉRY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští exportéři | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



PARTNEŘI



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA



HLAVNÍ PARTNER



OFICIÁLNÍ PARTNER



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



CHCETE MÍT NA CESTÁCH KRYTÁ ZÁDA?

JE VÝHODNÉ SI PŘIPLATIT ZA ASISTENČNÍ SLUŽBY BEZ LIMITU PLNĚNÍ

O novince v pojištění motoristů hovoříme s Milošem Velíškem, supervizorem pojištění vozidel v České podnikatelské pojišťovně (ČPP).



Miloš Velíšek,
supervizor pojištění vozidel v ČPP

Asistenční služby jsou zahrnuty do povinného ručení a havarijního pojištění. Ovšem stále víc motoristů si rádo připlatí za jejich rozšířené varianty. Reagovali jste v ČPP na tento trend?

Ano, od dubna přicházíme s novinkou, kterou je příplatková asistenční služba CAR Premium. Splňuje požadavky i těch nejnáročnějších řidičů, a jak už sám název napovídá, jde o prémiové asistence s nejvyšším rozsahem. Hlavní předností této služby je bezlimitní plnění v případě všech základních potřeb u poruchy či nehody vozidla, a to nejen

v Česku, ale i v Evropě. Kromě toho zahrnuje také poskytnutí náhradního vozidla po dobu až 15 dnů a náhradní ubytování v případě poruchy vozidla.

Čím dalším potěšíte řidiče v nové sezoně?

Změny jsme provedli také u pojištění skel vozidla. Pro osobní automobily do 3,5 tuny jsme rozšířili nabídku pevných limitů, a to konkrétně o další dvě varianty – 25 tisíc a 30 tisíc korun. Nutno dodat, že po těchto pevných limitech si motoristé mohou vybrat i pojištění skel bez limitu. Ale to už nějakou dobu nabízíme.

Základní asistenční služby jsou součástí jak povinného ručení, tak havarijního pojištění. Jak je to v případě, když mají motoristé sjednaná obě pojištění současně?

V případě současného sjednání povinného ručení a havarijního pojištění se limity asistenčního plnění sčítají. Asistenční služba je k dispozici 24 hodin denně, s možností komunikace v českém jazyce i při volání mimo ČR.

Když tedy motoristé mají v ČPP sjednáno povinné ručení a havarijní pojištění, jaký rozsah asistenčních služeb mají k dispozici?

U základního rozsahu asistenčních služeb mají naši klienti nárok na přivolání

pomoci, příjezd asistenční služby, případnou opravu na místě, vyproštění vozidla, odtah s bezplatným limitem až do výše 5 tisíc korun pro Česko a 10 tisíc korun pro zahraničí. Při pobytech v cizině mohou využít i pomoc s tlumočením, vyhledáním hotelu, opravny, nádraží a řadu dalších věcí.

Mnoho motoristů by nejspíš ocenilo i možnost připlatit si za rozšířené asistenční služby jen na pár dní, kdy se například vypraví svým autem do ciziny. Nabízí ČPP i takovou variantu?

I na tyto případy pamatujeme a nabízíme speciální asistenční služby pro vozidlo i na kratší zahraniční cesty – produkt Auto PLUS. Služba se sjednává k cestovnímu pojištění a stojí na den od 44 korun. Takže nezáleží na tom, kde máte svůj vůz pojištěný. Tuto možnost často využívají například držitelé služebních aut při krátkodobých dovolených. Připojištění pak kryje případy nehody, poruchy či situaci, kdy se řidič zraní a vůz nemá kdo odvézt zpátky do Česka. V takových případech pak ČPP zajistí nejen náhradního řidiče, odtah a opravu vozu, ale postará se i o všechny členy posádky, zaplatí ubytování a cestu domů.

Tak šťastnou cestu! ■

ZDROJ: ČPP



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

OCEŇUJEME RYZE ČESKÉ FIRMY

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští lídři | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



BEZPLATNÁ ONLINE REGISTRACE

www.oceneniceskychlidru.cz

ZAKLADATEL



PARTNEŘI



ODBORNÝ GARANT



OFICIÁLNÍ PARTNER



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



Libor Sedláček:

FIRMA JE TAK DOBRÁ, JAK DOBRÁ JE ATMOSFÉRA V NÍ



Libor Sedláček, spolumajitel
a marketingový ředitel společnosti Gumex

Společnost Gumex, která na trhu působí už téměř třicet let, je známá jako expert na hadice a těsnění. Jak se za tu dobu změnilы trendy v oblasti výroby těsnění a jak se je snažíte využít ke zvýšení výkonu a zisku?

V devadesátkách jsme byli zapálení dovozci a prodejci materiálů, ale cítili jsme, že chceme něco víc. Proto jsme naše zboží začali také upravovat na míru. Myslím, že i díky tomu jsme ještě více pochopili naše zákazníky a jejich potřeby. Také se jich neustále ptáme. Nejen osobně při řešení zakázek, ale i v průzkumech spokojenosti. Tak velmi rychle zjistíme, co oceňují, co potřebují i co je trápí. A od těchto informací už stačí „jen“ přijít s tím, co tyto potřeby vyřeší.

V lednu 2022 jsme proto investovali do nejmodernějšího vysekávacího stroje, díky němuž zvládáme rychle a přesně výrobu i statisícových sérií. Na podzim jsme přidali technologii kiss cut, s jejíž pomocí dodáme plochý výrobek se samolepkou na jedné nebo obou plochách tak, aby šel skutečně snadno aplikovat. Myslím,

že tyto dva příklady ve zkratce ukazují, že v centru našeho světa hadic a těsnění je vždycky zákazník.

Na vstřícný kontakt se zákazníky sázíte od začátku. Jakými způsoby s nimi rozvíjíte a udržujete dobré vztahy a jak lze tyto vztahy podle vás nejlépe využít k růstu a rozvoji firmy?

Mám za to, že firma je tak dobrá, jak dobrá je atmosféra v ní. Troufnu si říct, že naše přímé a otevřené mezilidské vztahy uvnitř firmy se promítají i navenek. Ano, musíme vydělat, získat zakázku, perfektně a přitom rychle vyřešit, co je potřeba. Jen u toho primárně nemyslíme na výdělek, ale na to, jak zákazníkovi lépe než kdokoliv jiný posloužit. Vnímám to tak, že naši zákazníci netouží po těsněních nebo hadicích s koncovkami. Oni si pořizují jistotu, že to, co od dodavatele dostanou, bude spolehlivě fungovat a dostanou to včas.

Jaké jsou plány vaší firmy a jaké novinky chystáte v budoucnosti?

Jsme zvyklí na nepřetržitý rozvoj. Vnímám to tak, že jediná jistota je nejistota. A té čelíme neustálým plánováním a permanentním rozvojem. Společně s přemístěním centrálního skladu z mateřské Strážnice do Brna získáme brzy prostory pro rozšíření výroby. Budeme se dále věnovat finalizaci námi dodaných produktů tak, aby je zákazník jen vzal a namontoval. V praxi to znamená pořízení dalších nejmodernějších technologií na zpracování plochých materiálů. Také se chystáme opracovávat a upravovat na míru plastové desky, s nimiž jsme začali obchodovat před třemi lety. A v neposlední řadě budeme pokračovat ve vývoji interních IT aplikací a nástrojů, které nám umožňují jak sledovat procesy, tak zlepšovat řízení firmy.

Ve všech oblastech se sami sebe nejdříve ptáme, zda a jak navrhované zlepšení podpoří naše hodnoty – poctivost, systém a řád a neustálý vývoj. Pod těmito jednoduchými slovy se skrývá celé naše tajemství nebo chcete-li kouzlo, díky němuž můžeme spolupracovat s těmi nejlepšími – zákazníky i spolupracovníky. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI GUMEX



MODERACE SMLUVNÍ POKUTY: ZÁSADNÍ ZMĚNA V ROZHODOVÁNÍ SOUDŮ

Velký senát občanskoprávního a obchodního kolegia Nejvyššího soudu České republiky¹ rozsudkem ze dne 11. ledna 2023, sp. zn. 31 Cdo 2273/2022² (dále též jen „Rozhodnutí“), zcela zásadně mění dosavadní rozhodovací praxi soudů při uplatnění moderačního práva soudu v podobě možnosti snížit nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu.



Smluvní pokuta a moderační právo soudu

Smluvní pokuta je velmi často využívaným institutem závazkového práva za účelem zlepšit postavení věřitele. Slouží k utvrzení dluhu a plní některou z těchto funkcí: (i) **preventivní**, která motivuje dlužníka řádně a včas splnit jeho povinnost a která je vlastní každé smluvní pokutě; (ii) **sankční**, která trestá dlužníka za porušení povinnosti; a (iii) **komenzační (paušalizační)**, která představuje paušální náhradu škody způsobené věřiteli porušením povinnosti dlužníka (bez nutnosti prokazovat nárok na náhradu škody a výši vzniklé škody). Funkce mohou být i smíšené. Sjednání smluvní pokuty je ponecháno na vůli smluvních stran, kterou může následně v případě soudního sporu o zaplacení smluvní pokuty svým zásahem korigovat toliko soud. **Soudu náleží tzv. moderační právo, tj. právo snížit nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu.**

Moderační právo soudu je upraveno v § 2051 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění („o. z.“). **Soud podle něj může výhradně na návrh dlužníka** (povinného k zaplacení smluvní pokuty) **nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu snížit** s přihlédnutím k hodnotě a významu zajišťované povinnosti. Smluvní pokuta však nemůže být soudem snížena pod částku odpovídající výši škody vzniklé porušením té povinnosti, na kterou se vztahuje smluvní pokuta, do doby rozhodnutí soudu. Moderační právo soudu má ochránit dlužníka před nepřiměřeně vysokou smluvní pokutou.

Stejnou úpravu, platnou však pouze pro smluvní vztahy mezi podnikateli, obsahoval v § 301 dříve platný obchodní zákoník č. 513/1991 Sb. („obch. z.“). Předchozí občanský zákoník č. 40/1964 Sb. („obč. z.“) moderační právo soudu neobsahoval. Podle obč. z. mohlo být ujednání o smluvní pokutě, jejíž výše byla nepřiměřená, shledáno pouze neplatným, tudíž nárok na smluvní pokutu nemohl být z důvodu neplatného ujednání o smluvní pokutě přiznán jako celek. Soud nemohl pokutu snížit, jako ve vztazích mezi podnikateli upravenými obchodním zákoníkem.

Nový o. z. doslovně převzal úpravu obč. z. obsaženou v § 301 pouze s tím rozdílem, že omezil právo soudu moderovat smluvní pokutu jen na případy, kdy to navrhne dlužník. Podle obč. z. soud měl právo snížit nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu i bez návrhu dlužníka.

Dosavadní rozhodovací praxe soudů

Vzhledem k téměř doslovnému převzetí právní úpravy moderačního práva soudu z obč. z. (§ 301) soudy ve své rozhodovací praxi i za účinnosti nového obč. z. považovaly za účelné a možné navázat na původní judikaturu k § 301 obč. z. Tomu odpovídala rozhodovací praxe soudů až do přijetí Rozhodnutí.

Nejvyšší soud v rozsáhlém odůvodnění svého Rozhodnutí **shrnul dosavadní způsob soudního rozhodování o moderaci smluvní pokuty tak, že sestávalo ze tří fází, kdy:** (i) soud musel nejprve vyřešit otázku, zda byla sjednána nepřiměřeně vysoká smluvní pokuta a přitom nebyl vázán žádnými kritérii, **bylo pouze na volném uvážení soudu, zda smluvní pokutu shledá nepřiměřeně vysokou či nikoliv**, v případě, že ano; (ii) soud musel posoudit, zda využije svého práva (nejednalo se o jeho povinnost) snížit smluvní pokutu či nikoliv, a v případě, že ke snížení přistoupil; (ii) soud musel posoudit a rozhodnout, v jakém rozsahu s přihlédnutím k zákonem daným kritériím, tj. k hodnotě a významu zajišťované skutečnosti, nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu sníží. Rozhodnutí soudu vždy záleželo na posouzení individuálních okolností každého konkrétního případu. **Soud dosud zkoumal pouze ujednání o smluvní pokutě a přihlížel pouze k okolnostem, které existovaly v době ujednání smluvních stran o smluvní pokutě, a nikoliv k okolnostem, které nastaly**

1 Velký senát rozhodoval v počtu 17 soudců.

2 Rozsudek je dostupný na webových stránkách soudu: <https://www.nsoud.cz/>.

později, ačkoliv moderoval až výslednou částku smluvní pokuty, a ne způsob jejího určení. **Rozhodnutí dosavadní přístup soudů zcela mění.**

Budoucí přístup soudů k rozhodování o moderaci smluvní pokuty

Nejvyšší soud ve svém Rozhodnutí dospěl k závěru, že **dosavadní rozhodovací praxe soudů** při moderaci smluvní pokuty **nebyla správná**, že **nerespektovala inspirační zdroje nového občanského zákoníku³**, které k moderaci smluvní pokuty přistupují jinak, především jako ke specifickému způsobu náhrady škody, a že neodpovídala zásadám, na kterých je nový občanský zákoník založen.

Podle názoru Nejvyššího soudu má soud při svém rozhodování o snížení nepřiměřeně vysoké smluvní pokuty **nově zkoumat nepřiměřenost konkrétního nároku** (nikoliv pouze ujednání o smluvní pokutě) **a má přihlížet i ke skutečnostem, které nastaly později po ujednání smluvní pokuty, a to v době porušení smluvní povinnosti, ale i později, pokud mají původ v samotném porušení smluvní povinnosti.**

Nejvyšší soud se v Rozhodnutí mimo jiné vyslovil v tom smyslu, že se neztotožňuje s názorem, že „škoda, která věřiteli skutečně vznikla v důsledku porušení smluvní povinnosti utvrzené smluvní pokutou, nehraje pro úvahy o moderaci žádnou roli.“ **Naopak soud považuje rozsah škody vzniklé na straně věřitele porušením povinnosti utvrzené smluvní pokutou, jejíž funkce je kompenzační (byť i jen z části), za zásadně určující pro míru narušení zájmu**

věřitele (vč. přihlednutí např. ke spolupuzavinění, porušení povinnosti věřitele činit kroky k odvrácení škody). To nemá podle názoru Nejvyššího soudu platit u čistě sankční smluvní pokuty, kde se výše škody za významnou skutečnost nepovažuje.

K rozlišování toho, jakou funkci má smluvní pokuta podle ujednání stran plnit, Nejvyšší soud uvedl, že „*bude-li sjednaná výše smluvní pokuty významně nižší než škoda, kterou strany mohly očekávat, pak měla smluvní pokuta spíše funkci sankční. Naproti tomu přesahuje-li sjednaná výše smluvní pokuty významně očekávanou výši škody, pak smluvní pokuta měla jak funkci paušalizační, tak funkci sankční. Na sankční smluvní pokutu lze usuzovat zejména tehdy, je-li utvrzena povinnost, při jejímž porušení nehrozí věřiteli žádná škoda, kterou by byl dlužník jinak povinen nahradit za podmínek § 2913 o. z. O tom, zda strany sjednaly sankční smluvní pokutu, může svědčit i ujednání, jímž se odchýlily od ustanovení § 2050 o. z.*“

Nejvyšší soud v Rozhodnutí soudům zároveň předestřel, jak by měly nově při aplikaci moderačního práva, navrhnout to dlužník, postupovat. Rozhodování má být shodně třífázové, avšak jednotlivé fáze budou zcela odlišné:

- ▶ **zjišťování, jakou funkci měla smluvní pokuta plnit** (sankční, paušalizační či kombinaci obou funkcí) při použití interpretačních pravidel v § 555 a násl. o. z.;
- ▶ **posouzení ne/přiměřenosti smluvní pokuty**, kdy se soud bude s přihlednutím ke zjištěné povaze smluvní pokuty zabývat konkrétními okolnostmi případu známými již v době sjednávání smluvní pokuty **a nově i okolnostmi nastalými v době porušení**

smluvní povinnosti, ale i později, pokud mají původ v samotném porušení smluvní povinnosti.

Soud nemůže smluvní pokutu snížit, pokud dospěje k názoru, že smluvní pokuta není nepřiměřená nebo pokud se mu nepodaří objasnit rozsah následků porušení smluvní povinnosti na straně věřitele, aby mohl učinit právní závěr o nepřiměřenosti nároku ze smluvní pokuty;

- ▶ **snížení nepřiměřeně vysoké smluvní pokuty na přiměřenou výši**, dospěje-li soud v předchozí fázi k závěru, že výše smluvní pokuty je nepřiměřená. Soud přihledne k funkci, kterou má smluvní pokuta plnit, a k významu zajišťované povinnosti.

Závěr

I když nemusíme souhlasit se všemi závěry Rozhodnutí, bude třeba jej v praxi respektovat. Lze **doporučit přehodnocení smluvní dokumentace a používaných ujednání o smluvní pokutě s důrazem na to, jakou funkci má smluvní pokuta plnit.** Podle Rozhodnutí bude výše vzniklé škody u kompenzační (paušalizační) smluvní pokuty (byť i jen zčásti) považována za rozhodující okolnost pro úvahu soudu o nepřiměřenosti výše smluvní pokuty. Až budoucí praxe ukáže, jak budou soudy provádět dokazování ke zjištění výše skutečné škody, která dosud nebyla při rozhodování o nepřiměřenosti smluvní pokuty soudy zkoumána. Nejvyšší soud však v závěru uvedl, že se spor o úhradu smluvní pokuty „nemůže stát složitým a dlouhodobým sporem o výši vzniklé škody“. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

3 Např. unifikační projekty evropského civilního práva hmotného Principles of European Contract Law („PECL“), návrh společného referenčního rámce Draft Common Frame of Reference („DCFR“).

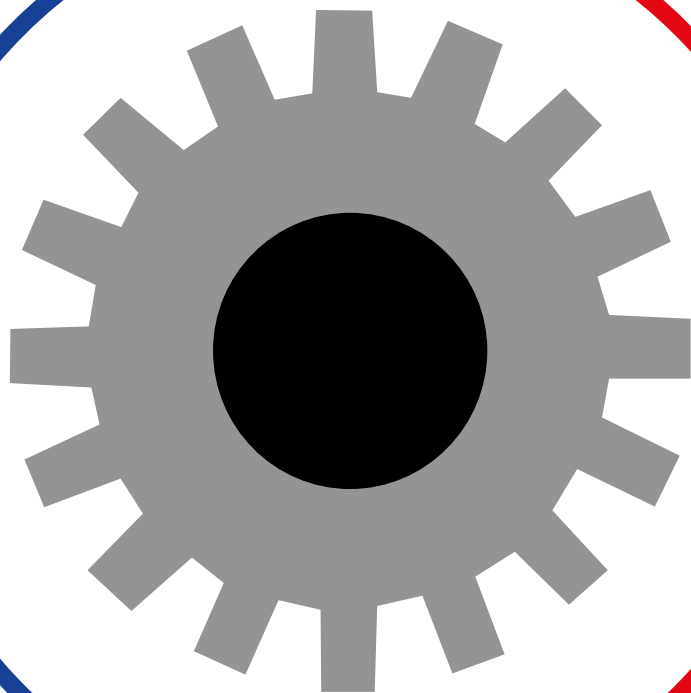
Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

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

64.

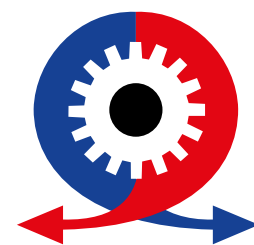
MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH



10.–13. 10. 2023
BRNO



**DIGITAL
FACTORY**



MSV 2023

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

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

Mail Step a.s.

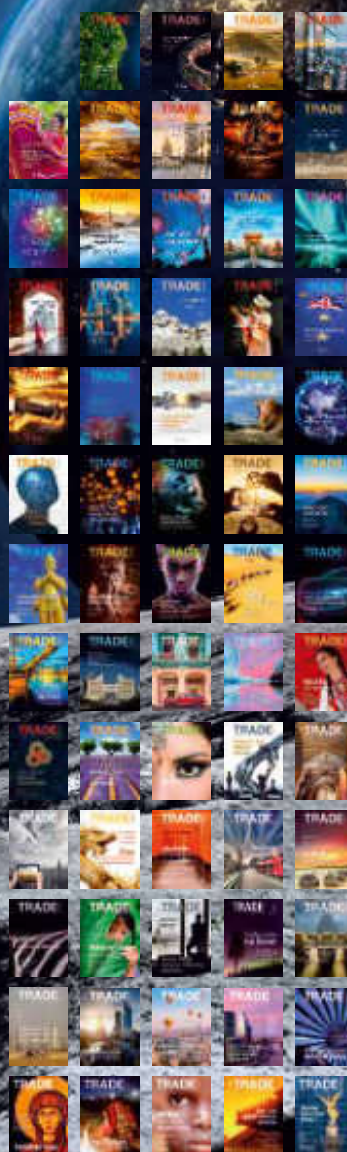
Tisk

Akotext s.r.o.

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

Shutterstock

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Rozhovory 353

Exportní šance 453

Profiliga firem 244

Finance a pojištění 224

Nové technologie 87

Infografiky 64

Z praxe 82

Zprávy ze světa obchodu 263

Reference 143

= 1913 dokumentůwww.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, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

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

Nová cesta k byznysu

KORPORÁTNÍ BANKOVNICTVÍ

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Inspiraci pro rozjezd udržitelného podnikání najdete na spolecne-udrzitelne.cz.

BANKA ROKU 2022



mastercard
banka roku



BUDOUCNOST
JSTE VY



KB