

02
20

EJ

Export Journal

Váš odborný a spolehlivý rádce

Vladislav Smrž:
Green Deal
je velikou
příležitostí

S platformou
we.trade
obchodujete
bezpečněji

Hlavní téma

Zelenání Evropy

Udržitelnost a cirkularita:
Nové šance pro exportéry

Rozhovor s Jitkou Haubovou, novou členkou představenstva KB

www.exportjournal.cz





18 miliard

FINANCUJEME VAŠI ZELENOU BUDOUCNOST

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

Více na kb.cz/udrzitelne.

BUDOUCNOST
JSTE VY  KB



Editorial

Svět na cestě k udržitelnosti



Držíte v rukách vydání Export Journalu téměř kompletně věnované problematice udržitelnosti. Ta už totiž dávno není otázkou pouze environmentálních hnutí či tematicky zaměřených neziskových organizací. Vědeckých důkazů toho, že se naše planeta zásadně mění, a bohužel ne k lepšímu, neustále přibývá. I proto se v posledních letech prvky udržitelnosti a cirkularity objevují čím dál častěji také ve světě byznysu.

Jedním z revolučních projektů, jehož cílem není nic menšího než transformace evropského kontinentu na uhlíkově neutrální oběhovou ekonomiku, se zdá být na sklonku loňského roku představený The European Green Deal. Proto jsme se na něj zaměřili v rámci hlavního tématu vydání a mimo jiné prozkoumali ty nejzávažnější námitky kritiků.

Při pohledu za hranice je zřejmé, že udržitelnost je téma pro celý svět. Zprávy z regionálních kanceláří agentury CzechTrade například ukazují, že celá řada zemí připravuje scénáře „zelené revoluce“ a důraz na nové, k přírodě šetrné technologie chce využít i jako nový impulz pro své ekonomiky. Příležitostí pro naše exportéry, kteří mají takové produkty ve své nabídce, tedy rozhodně není málo.

Pozadu nezůstává ani Komerční banka, jak v rozhovoru upozorňuje členka představenstva Komerční banky Jitka Haubová. Mimo jiné v něm zdůrazňuje, že bankovní sektor hraje v přeměně emisně neutrálního hospodářství významnou roli. Může totiž znásobit potřebné zdroje, a tím zmírnit ekonomické ztráty způsobené záplavami, suchem či erozí půdy.

Jitka Haubová také upozorňuje, že Komerční banka se chce stát nejzelenější bankou na trhu. Odpovědné a udržitelné podnikání je součástí i našeho nově představeného strategického plánu pro následující pětileté období. V něm bude zásadním krokem dosažení uhlíkové neutrality Komerční banky do roku 2026. Mimo jiné k tomu dospějeme zásadní eliminací skleníkových plynů vyprodukovaných vlastní činností a současně podporou projektů, které je pohlcují nebo je neprodukují.

Na dalších stránkách Export Journalu vám mimo jiné představíme pozoruhodného českého exportéra, poradíme, na co si dát pozor při účasti v evropském tendru na projekt v oblasti cirkulární ekonomiky, nebo nabídneme celou řadu zahraničních zajímavostí z různých odvětví byznysu a společenského života. Ale to není všechno. Toto číslo vychází v modernizovaném layoutu. A navíc jsme pro vás připravili i novou elektronickou podobu magazínu na www.exportjournal.cz. Ať se vám líbí.

Jan Juchelka

Předseda představenstva a generální ředitel Komerční banky

Obsah

- 4 Zelenání Evropy
- 8 Rozhovor s Jitkou Haubovou, novou členkou představenstva KB
- 10 Globální boom udržitelnosti a cirkularity přináší šance exportérům
- 13 Představujeme společnost Energo-Pro
- 14 Názor Vladislava Smrže, náměstka ministra životního prostředí
- 16 We.trade – digitální platforma pro bezpečnější obchodování
- 18 Inovační prostředí dostává novou dynamiku
- 20 KB SmartSolutions pomáhá proměnit bankovní svět
- 22 Zavřené hranice kvůli covidu-19 byly pro české exportéry nepředstavitelný šok
- 26 B2B marketing v době postcovidové
- 27 Komerční banka zrychluje zahraniční a SEPA platby
- 28 Jak zvládnout mezinárodní tendry
- 30 Koktejl
- 35 Slovníček pojmů, kontakty

Hlavní téma

Zelenání Evropy

Největší evropský projekt od samotného založení Evropské unie. I tak bývá někdy označován The European Green Deal, plán, který má zajistit udržitelnost hospodářství Unie. Dokáže Evropa naplnit vytčené cíle?

„Příroda s jistotou přežije. Ale o nás lidech se to říct nedá.“ Poněkud pochmurně pronáší tato slova v závěru svého nového a velmi pozoruhodného filmu A Life on Our Planet přírodovědec David Attenborough. Tenhle neuvěřitelně vitální, 93letý britský popularizátor vědy v něm dochází k jednoznačnému závěru: Lidstvo je na cestě k vyhubení života na zemi. Sebevražednou jízdu je nicméně ještě možné zvrátit, ale nezbytné je začít žít v souladu s přírodou, tedy udržitelně.

Na konci loňského roku představený plán Evropské komise (EK), nazvaný The European Green Deal, do češtiny překládaný jako Zelená dohoda pro Evropu, nám v tom má pomoci. Podle některých hlasů je to možná ten nejdůležitější projekt od samotného založení Evropské unie. Mohl by evropskou ekonomiku proměnit tak zásadně jako nástup technologií a průmyslové revoluce v 18. století. Jeho prostřednictvím chce starý kontinent do roku 2050 vytvořit klimaticky neutrální hospodářství s nulovými emisemi skleníkových plynů a přeměrovat ekonomiku z lineárního na cirkulární princip (více o cirkulární ekonomice viz Export Journal 2/2019). Projekt to tedy bude nesmírně ambiciózní, rozsáhlý a ovlivní prakticky všechny oblasti života společnosti. Něco takového přirozeně musí vzbuzovat spoustu otázek i pochybností.

Je to příležitost

Jednou z výtek je argument, že EK nepředložila studie zkoumající, jaké dopady na naše životy bude Green Deal mít. Ty přitom podle kritiků budou zásadní: Kvůli transformaci na bezuhlíkovou ekonomiku prý musíme očekávat propouštění v automobilovém průmyslu, rostoucí ceny elektřiny i dopravy nebo také pokles konkurenceschopnosti firem aj. Tisková mluvčí Zastoupení Evropské komise v ČR Magdalena Frouzová k tomu říká, že komise dopadovou studii vydala. To se ale stalo teprve nedávno, 17. září 2020.

Podle mluvčí nicméně z posouzení dopadů vyplývá, že evropská ekonomika a průmysl transformaci zvládnou. S tím, že v této fázi byly zpracovány dopady pouze na úrovni EU jako celku. „Dopady na úrovni členských států EK přezkoumá v souvislosti s předložením legislativních návrhů na aktualizaci rámce právních předpisů v červnu 2021,“ vysvětluje Magdalena Frouzová. A dodává, že v souvislosti s tím chce komise řešit i otázky spravedlnosti celé transformace.

Argumentem, že Green Deal by omezil schopnost tuzemského a potažmo evropského průmyslu být rovnocenným soupeřem na mezinárodní obchodní scéně, vysvětluje např. česká vláda neochotu investovat do zelených opatření. V této souvislosti je zajímavé, že se např. generální ředitel Volkswagenu Herbert Diess nedávno připojil k dopisu šéfů velkých firem, jako jsou E.ON, ABB či Siemens, v němž mimo jiné společně vyjádřili podporu cílům Zelené dohody a Pařížské dohody.

Analytička Kristína Zindulková, která se v Asociaci pro mezinárodní otázky zabývá ekonomickými aspekty klimatické změny a transformace energetiky, podotýká, že Green Deal je primárně růstovou strategií. „Je příležitostí z hlediska celé

Green Deal je, když...

Kvůli probíhajícím změnám klimatu a zhoršování životního prostředí chce takzvaná Zelená dohoda pro Evropu dosáhnout toho, aby do roku 2050 uhlíkové neutrality. Tedy aby emise CO₂, které náš kontinent vyprodukuje, dokázal buď pohltit nebo kompenzovat.

Plán pro dosažení tohoto cíle je velmi komplexní, zahrnuje například obnovu lesů, transformaci zemědělství, omezení toxických látek a mikroplastů, zavedení oběhového hospodářství atd. EU už také uskutečnila některé dílčí kroky. Například představila strategii pro integraci energetického systému a pro vodík, strategii Od zemědělce ke spotřebiteli, návrh akčního plánu pro cirkulární ekonomiku nebo investiční plán a mechanismus pro spravedlivou transformaci.

Export Journal komentuje

Zelená dohoda pro Evropu chce dosáhnout toho, aby do roku 2050 přestal náš kontinent produkovat čisté emise skleníkových plynů.

řady faktorů: Kromě zmírnění klimatické změny může přinést menší znečištění životního prostředí a zlepšení zdraví, diverzifikaci a větší odolnost ekonomiky, nová pracovní místa a obchodní příležitosti," říká. Zmiňovanou konkurenceschopnost firem má podle ní řešit připravované uhlíkové clo, tzv. „tax border cut“. Zjednodušeně řečeno by jeho prostřednictvím byl uhlíkově náročný dovoz zatížen tarifem, čímž by se vyrovnaly konkurenční podmínky pro domácí výrobu.

Riziko vidí Kristina Zindulková spíše v tom, že být může být změna z hlediska celku pozitivní, její důsledky např. pro nejzranitelnější regiony nebo skupiny obyvatel přínosem být nemusí. To má nicméně řešit tzv. Fond pro spravedlivou transformaci. Tento mechanismus obsahující balíček ve výši 100 miliard eur by měl směřovat do oblastí, které přechod na zelenou ekonomiku zasáhne nejvíc.

Jako příležitost vidí Zelenou dohodu i Martin Sedlák, programový ředitel Svazu moderní energetiky. „Jen do roku 2030 můžeme v České republice investicemi do solárních elektráren nebo větrných parků vytvořit přes 30 000 pracovních příležitostí a 7% růst HDP," říká. Důraz na zvyšování energetické účinnosti například renovací budov pak může odstranit problém energetické chudoby a zbavit 300 000 domácností závislosti na uhlí.

Střílí se Evropská unie do vlastní nohy?

Nepochybně závažné je varování, že EU ve snaze dosáhnout klimatické neutrality za vynaložení obrovských nákladů zcela přemění svou ekonomiku, ovšem ti největší světoví znečišťovatelé, jako jsou USA, Čína či Indie, ji nebudou následovat. To by pak pravděpodobně znamenalo jednak to, že globální klimatická změna bude pokračovat, ale také by to přineslo znevýhodnění pro evropské firmy apod. Například poslanec ODS Jan Skopec prohlásil, že se EU střílí do vlastní nohy. Bez toho, že budou uhlíkově neutrální i ostatní státy světa, totiž podle něj nemá unijní snaha smysl a předpoklad, že ji budou napodobovat, je naivní. Ekonom Lukáš Kovanda se v této souvislosti obává, že frustrace Evropanů z toho, že si třicet let utahovali opasky de facto pro nic za nic, by byla nezměrná. Těžko pak domýšlet politické a celospolečenské důsledky, myslí si ekonom.

Pravdou je, že Spojené státy pod vedením Donalda Trumpa odstoupily od Pařížské dohody, která má omezit emise skleníkových plynů po roce 2020. Jenže nově zvolený prezident USA, demokrat Joe Biden, už oznámil, že se jeho země k dohodě znovu připojí. A poměrně překvapivě a nepochybně důležitý krok pak nedávno provedla Čína: Prezident Si Ťin-pching 22. září prohlásil, že jeho země dosáhne do roku 2030 zastavení růstu emisí a za dalších třicet let dokonce uhlíkové neutrality. Evropská unie se pak podle Magdaleny Frouzové bude prostřednictvím diplomatické činnosti snažit o to, aby i ostatní významní hráči proces urychlili.

Kristina Zindulková navíc zdůrazňuje, že EU má na klimatických změnách historicky a v přepočtu na obyvatele jeden z největších podílů. „Myslím, že bychom tedy měli spíše uvažovat o frustraci obyvatel ze zemí globálního jihu, kteří jsou důsledky klimatické změny často nejvíce zasaženi, přestože se zpravidla nejméně podílí na její eskalaci," říká analytička. Dodává ale, že obavy z možné frustrace Evropanů jsou na místě, zejména v případech, kdy by došlo ke zhoršení životní úrovně. Proto je důležité, aby transformace byla spravedlivá. Navíc podle ní bude rozdíl, jestli se nám podaří zastavit na dvou, třech nebo čtyřech stupních oteplení, takže dosažení uhlíkové neutrality je důležité, i pokud se ostatní země budou přidávat slabšími závazky.

Green Deal má pomoci i v boji proti krizi

Green Deal bude stát Evropu spoustu peněz. Například k dosažení původních cílů v oblasti klimatu a energetiky do



Peníze do oblastí, kde emise vznikají

Česká republika vypouští o polovinu více škodlivých emisí, než kolik dosahuje průměr EU, a v přepočtu na hlavu dokonce patří k největším znečišťovatelům celosvětově, upozornil bývalý viceguvernér České národní banky a současný europoslanec Luděk Niedermayer. Zdrojem emisí je převážně průmysl, přičemž téměř 40 % produkuje zastaralé elektrárny. Proto bychom podle Niedermayera měli směřovat energii a také peníze především do těchto oblastí, tedy tam, kde emise vznikají. Konkrétně to znamená zvyšovat podíl obnovitelných zdrojů a tam, kde to nejde, je nahradit elektrinou ze zemního plynu. Velké změny vyžaduje také doprava, konkrétně přesunutí více zboží na železnici, zatraktivnění veřejné dopravy apod.

roku 2030, tedy snížení emisí o 40 % oproti roku 1990, bude podle EK potřeba 260 miliard eur dodatečných ročních investic, tj. přibližně 1,5 % HDP roku 2018 (nedávno pak EK navrhla zpřísnění cíle na 55 %). Vzhledem k nesmírně těžké situaci, do níž dostává velkou část světa pandemie koronaviru, už se také objevily hlasy, že ve světle tohoto vývoje je potřeba transformaci na zelenou ekonomiku odsunout a peníze použít jinak.

Předsedkyně EK Ursula von der Leyen ale letos v září řekla, že žádné změny Zelené dohody v plánu nejsou. Naopak zdůraznila, že projekt je primárně růstovou strategií, která dokáže ekonomikám pomoci. Na úrovni EU zároveň vznikl Plán obnovy jako součást víceletého finančního rámce pro období 2021 až 2027, jehož cílem je pomoci členským státům překonat těžkosti spojené s důsledky onemocnění covid-19. Tento fond má zemím poskytnout obří část 750 miliard eur a jedním z jeho pilířů má mimochodem být investice do strategických odvětví. Zejména těch, která jsou spojena s ekologickou a digitální transformací.

Problémem je ekonomický růst

„O čem se v souvislosti se Zelenou dohodou příliš nemluví, je určitý rozpor, který v programu vzniká," komentuje ekonomka Naďa Johanisová z Fakulty sociálních studií brněnské Masarykovy univerzity. Akademička si myslí, že dohoda nejde ke kořenu problému. Tím je podle ní ekonomický růst, naše produkce a spotřeba, resp. nadspotřeba. „Green Deal se k ekonomickému růstu hlásí, jenže řada studií ukazuje, že pokud ekonomika stále poroste, budou se zvyšovat i emise, znečištění atd.," je přesvědčena Naďa Johanisová. A dodává, že plán

se bojí říct to, co už asi téměř každý tuší, a sice že je potřeba spíše usilovat o udržitelný nerůst. Přesto si ale myslí, že nemáme na výběr a Green Deal je třeba uvést do života. „Pokud bychom nic nepodnikli, budou v Evropě náklady klimatického rozvratu, a to například v podobě sucha, extrémních projevů počasí či geopolitické destabilizace, mnohonásobně větší," zdůrazňuje ekonomka.

Že není jiné cesty si myslí i ekonom Lukáš Kovanda. Kromě slábnoucí ekonomiky starého kontinentu by totiž podle něj jinak byl v ohrožení i jeho globální vliv. Pro Evropu je tedy zásadní, aby Zelená dohoda uspěla. Nezbytnou podmínkou pro to však je deregulace ekonomiky tak, aby firmy nebyly svazovány byrokracií, tvrdí ekonom.

Česká vláda se ovšem k evropskému plánu zatím staví nedůvěřivě, návrh na zpřísnění klimatických cílů odmítá a její kroky jsou poměrně nesrozumitelné. Například podle ministra Havlíčka bude český příspěvek k odbourání uhlíkové stopy spočívat v první řadě v tom, že se přestane ve velkém topit uhlím. Jenže jak nedávno napsal týdeník Respekt, kvůli nečinnosti vlády bude elektrárna Počerady, podle hnutí Greenpeace největší znečišťovatel životního prostředí v České republice, místo vypnutí roztopena na plný výkon. Na důležitou věc před časem upozornil také ekonom a europoslanec Luděk Niedermayer. Podle něj několikrát artikulovaná naděje z úst premiéra Babiše, že Green Deal neschválíme, nedává smysl. Už jen proto, že např. systém emisních povolenek bude čím dál víc zdražovat neekologické technologie. Nehledě na to, že taková vyjádření významných vládních činitelů mohou vést k příliš drahým chybám z hlediska investičního rozhodování firem.

Rozhovor čísla

Jitka Haubová: V KB chceme sami věřit, že udržitelnost je životní styl

Jedním z nejvýznamnějších globálních trendů poslední doby je snižování ekologické zátěže na naší planetě. Tento proces se logicky dotkne prakticky všech oblastí života, bankovníctví nevyjímaje. Nejen o udržitelnosti a zelené transformaci jsme hovořili s Jitkou Haubovou, nedávno jmenovanou členkou představenstva společnosti.

Evropa chce do roku 2050 vytvořit klimaticky neutrální hospodářství s nulovými emisemi skleníkových plynů, budou zde stovky miliard dotačních a záručních programů. Jak v této souvislosti vnímáte roli bankovního sektoru?

V Société Générale a Komerční bance toto vnímáme jako strategickou prioritu na úrovni generálního ředitele. Protože banky mají v této transformaci nezastupitelnou pozici. Mohou totiž řádově znásobit potřebné zdroje, a tím zmírnit ekonomické ztráty vzniklé záplavami, suchem či erozí půdy. Zároveň zabezpečují ekonomický chod světa, tak jak ho dnes známe.

Podle odhadů bude v ČR na podporu a oživení z evropských fondů pro roky 2020–2026 alokováno zhruba 182 miliard Kč z Národního plánu obnovy, další desítky miliard z jiných EU programů. Do jakých oblastí především by tyto peníze měly být investovány?

Priority reflektují připravovanou legislativu, takže 37 % výdajů má podporovat klimatickou transformaci, pětina půjde do digitálních iniciativ. Části zelené a udržitelné transformace by se měla dotýkat jak udržitelná doprava, protože efektivní logistika a silniční doprava mají zásadní dopad na životní prostředí a emise CO₂, tak zároveň přechod z uhelných zdrojů představujících dnes významnou část vyrobené energie.

Český průmysl je stále energeticky nesmírně náročný, proto jsou úspory energie, zateplování budov, nové technologie či osvětlení dalším klíčovým vstupem. Teplárenství musí projít revizí, abychom přispěli k celkovému EU závazku. Budování infrastruktury na elektroauta je dalším kamínkem do skládačky.

Projevuje se tento významný evropský a věřme, že i celosvětový proces také v Komerční bance?

Jednoznačně. Můžeme ovšem dělat víc pro to, abychom se stali nejzelenější bankou na trhu. Chceme, aby si nás klienti i právě proto vybírali, aby si nás ještě více vážili investoři a my sami abychom věřili, že udržitelnost není přetvářka, ale postoj, strategie a způsob života. Proto je také Komerční banka jako první česká banka od roku 2018 součástí jednoho z hlavních světových indexů společensky odpovědných firem, kterým je FTSE4Good Index Series. V červnu 2020 jsme svoji pozici v indexu ještě vylepšili. Demonstrujeme tak mezinárodní úroveň kvality péče o životní prostředí, sociální oblast i řízení rizik.

Proč je podle vás index uznávaný?

Jednak je vlastníkem společnosti FTSE Group, která index provozuje, londýnská burza, tedy London Stock Exchange. A pak měření toho, jak jsou zúčastněné společnosti aktivní



v přístupu k ochraně životního prostředí a jak si udržují vysokou úroveň v oblasti sociální i v oblasti firemního řízení, je prováděno na základě globálně uznávaných standardů. Index FTSE4Good je jedním z nástrojů pro investory, kteří chtějí sladit své portfolio s vlastními hodnotami a usilují o investice do společností, které splňují vysoké standardy udržitelného podnikání.

Řekla jste, že Komerční banka může dělat víc, aby jasně deklarovala, že udržitelnost je životní styl. Co tedy dalšího na tomto poli děláte?

Například naše dvě hlavní administrativní budovy v Praze získaly prestižní energetické certifikáty BREEM a LEED, které potvrzují jejich energetickou úspornost z komplexního hlediska. Tedy jak se podílí na emisí skleníkových plynů, jejich vliv na znečištění, nakládání s odpady, management pozemku atd.

Jasně také ukazujeme, že nám není jedno, kam putují peníze z úvěrů. Už před časem jsme se přihlásili k principům odpovědného financování a neposkytujeme bankovní ani finanční služby firmám na tzv. seznamu vyloučených činností. Patří sem mimo jiné těžba a spalování uhlí, export zbraní a vojenských zařízení do kontroverzních zemí nebo válečných zón apod. Implementace tohoto systému přispěla k naplnění principů odpovědného bankovníctví, které byly přijaty na zasedání Valného shromáždění OSN v New Yorku 23. září 2019, a také podporuje dlouhodobou udržitelnost podnikání celé Skupiny KB.

Zelená témata se projevují i v každodenním chodu banky, že?

Ano, snažíme se eliminovat naši ekologickou stopu například tím, že jsme významně snížili spotřebu papíru a plastů. V administrativní části banky až 38% odstraněním nepotřebných tisků a digitalizací. Takových věcí je samozřejmě víc. Ráda bych zmínila ještě jednu zajímavou novinku. Sedm gramů CO₂ uspoří naše nová studentská platební karta, která je plně recyklovatelná. Je skvělé, že takto uvažuje až 55 % ze sedmi tisíc studentů středních škol.

Strategické dokumenty Evropy lze nicméně vnímat daleko šířeji než to, o čem jsme doted' mluvili. Souhlasíte s tím?

Ano, jsem přesvědčena, že k udržitelnosti patří i role v krizových situacích. Jako infrastrukturální banka jsme zvládli zabezpečit platby, výběry a toky peněz, zkrátka nezbytný provoz. Bez toho by byl život v karanténě nemyslitelný, nemohli bychom zaplatit za zboží, ekonomika by přestala fungovat. To se nestalo. A v těchto dnech si to znovu prověříme.

Jitka Haubová

Od června 2020 je členkou představenstva KB a také vrchní provozní ředitelkou. Vystudovala VŠE v Praze, obor finance a účetnictví, absolvovala studium finančního řízení na Galilee College v Izraeli, získala certifikát specialisty na strukturální fondy od Evropské komise a je certifikovaným mezinárodním auditorem na procesy jakosti. Začátek její profesní kariéry je spojen s vládní agenturou na podporu exportu CzechTrade, kde později zastávala také pozici generální ředitelky. Několik let byla spoluvlastníkem rodinné kavárny a restaurace. V Komerční bance působí od roku 2006, kdy nastoupila do odboru Trade finance. Od roku 2012 zastávala různé manažerské pozice v korporátním a municipálním bankovníctví, které poslední čtyři roky řídila.

Zelené exportní příležitosti

Globální boom udržitelnosti a cirkularity přináší šance exportérům

Vládní kabinet a významné organizace napříč kontinenty připravují scénáře pro „zelenou revoluci“.

Udržitelný rozvoj, cirkulární hospodářství nebo třeba zelenání ekonomiky. Výrazy, jimiž se to dnes ve veřejném prostoru doslova hemží a které vycházejí ze silicí globální snahy začít se k přírodě a životnímu prostředí kolem nás chovat mnohem ohleduplněji, než tomu bylo v minulých desetiletích. A jak se ukazuje, řada států chce využít přechod na „zelené“ technologie i jako šanci pomoci koronavirovou pandemií oslabeným ekonomikám. Je jasné, že tyto aktivity s sebou přináší spoustu příležitostí i pro české exportéry.

Ukrajina investuje do eko projektů

S naším přehledem začneme v Evropě. Cirkulární ekonomika a udržitelný rozvoj je jednou z priorit také ukrajinské politiky. Na konci loňského roku podepsal prezident Volodymyr Zelenskij dekret o cílech udržitelného rozvoje země do roku 2030.

Jak vysvětluje Oksana Antonenko, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade v Kyjevě, mezi tyto cíle patří například přístup k vodním zdrojům a jejich udržitelné hospodaření, přístup k nízkonákladovým, spolehlivým, udržitelným a moderním zdrojům energií, podpora udržitelného hospodářského růstu, vytvoření udržitelné infrastruktury nebo podpora inkuzivních a udržitelných zdrojů industrializace či snižování nerovnosti. Ukrajina také v návaznosti na podepsání asociační dohody s EU už před časem schválila zákon o státní strategii v oblasti stálého rozvoje do roku 2020. Ta zahrnovala plán více než šesti desítek reforem a státních programů, které ovšem kvůli slabému financování a také absenci potřebných legislativních dokumentů prakticky neproběhly.



Projekty v oblasti udržitelného rozvoje ovšem začaly financovat mezinárodní instituce, především Evropská banka pro rekonstrukci a rozvoj (EBRD). Ta se zaměřuje na veřejnou dopravu, elektronické jízdenky, zpracování odpadů, čištění odpadních vod, výrobu bioplynu, opravu silnic atd. A pomohla i decentralizační reforma v roce 2014. Podle Oksany Antonenko dostaly příslušné místní úřady v rámci reformy právo vybírat daně a poplatky do místního rozpočtu. Výsledkem bylo několikanásobné navýšení rozpočtu u velkých měst a obcí, jako jsou například Oděsa, Dnipro, Charkov, Kyjev a další, což jim dovoluje úspěšně investovat do sociálních a ekologických projektů.

Všechna veřejná řízení, která zadávají státní nebo komunální subjekty, jsou zveřejňována na státním portálu www.prozoro.ua. Vyhledávat je v nich možné podle předmětu nákupu, nákupčího apod. Kromě domácích se mohou hlásit i zahraniční dodavatelé, ovšem Oksana Antonenko říká, že na základě dosavadní praxe doporučuje podávat nabídku k účasti přes ukrajinského partnera nebo místní zastoupení. To totiž dokáže rychle zareagovat na případné dotazy zadavatele po dodatečných dokumentech nebo dalších upřesněních.

Jak urychlit výzkum revolučních řešení

Na popud dánské vlády vznikl v roce 2018 mimořádně zajímavý projekt nazvaný Partnering for Green Growth and the Global Goals 2030 (P4G). Jeho cílem je vytvořit významné globální fórum pro rozvoj konkrétních partnerských projektů veřejného a soukromého sektoru v oblastech naplňování cílů udržitelného rozvoje. Jak vysvětluje Andrea Märzová, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade v Nizozemsku, jehož vláda mimochodem projekt významně podporuje, snahou je urychlit zelený růst a nabídnout financování pro vývoj a výzkum revolučních řešení. A to v oblastech nezákladnějších lidských potřeb. Jsou jimi potraviny a zemědělství, čistá voda, čistá energie, udržitelná města a cirkulární ekonomika.

„P4G organizuje soutěž globálního partnerského návrhu, jejíž vítěz obdrží start-upovou dotaci až do výše 100 000 dolarů nebo pak scale-up dotaci ve výši až 1 milionu dolarů,“ říká Andrea Märzová. Pokud jde o podmínky partnerství v P4G, to je určeno pro malé, střední i větší podniky, dále pro nevládní organizace, výzkumné instituce vyjma univerzit, územně samosprávné celky a vládní instituce v Nizozemsku a zahraničí. A projektové nápady nebo projekty musí korespondovat s cíli zeleného růstu v zemích oficiální rozvoje pomoci podle OECD.

Export Journal komentuje

„Cirkulární ekonomika a udržitelný rozvoj je jednou z priorit také ukrajinské politiky.“

Německá aktivita v elektromobilitě či Smart Cities

Podle Adama Jareše, ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade v Německu, se v zemi našeho nejdůležitějšího partnera v souvislosti s problematikou odpadu nejvíc mluví o redukci množství vzniklého odpadu a také o omezení škodlivých látek v materiálech a produktech. Je to příležitost pro české firmy, které se mohou zaměřit na celou řadu souvisejících konkrétních podolů. Patří mezi ně třeba zvýšení životnosti produktů, zlepšení informovanosti o redukci odpadu a další.

A šance nepochybně skýtá také elektromobilita. Ta je v Německu opravdu velkým tématem, což dokazuje značná aktivita těch nejvýznamnějších firem v oboru. Například Tesla staví u Berlína továrnu na výrobu elektromobilů a plánuje i továrnu na výrobu baterií pro tyto vozy. Čínský výrobce CATL buduje výrobní závod v Durynsku a na tomtéž v Sasku-Anhaltsku pracuje další čínský výrobce. Daimler zvyšuje produkci baterií v Sasku, BMW plánuje výrobu baterií v Bavorsku atd.

Adam Jareš v této souvislosti poukazuje na očekávaní spolkového statistického úřadu, podle kterého se počet nových registrací elektromobilů a plug-in hybridů do roku 2025 ztrojnásobí a do roku 2030 vzroste pětinasobně. „České technologické a strojírenské firmy tak mají možnost stát se nezbytným článkem dodavatelských řetězců v rámci rozvoje elektromobility evropského trhu,“ říká Adam Jareš.

Ekologickou změnou prochází v Německu i moderní výstavba domů. Velký důraz je kladen na používání udržitelných stavebních materiálů, jako je hlína, sláma a dřevo. A výbornou příležitostí pro české technologické firmy a start-upy může být také rozvoj Smart Cities. Speciální komise sestavila modelové projekty v některých městech a obcích, které mají vyvinout a prosadit vlastní strategii pro digitalizaci. Mezi důležitá témata patří ochrana soukromí nebo udržitelnost kontroly nad rozhodovacími procesy, které jsou řízeny technologiemi.

Vznikne v Kanadě hyperloop?

Samozřejmě se spousta zajímavého v oblasti udržitelného rozvoje děje i mimo Evropu. Například vláda kanadské provincie Alberta podepsala memorandum o porozumění s torontskou společností TransPod k výzkumu, plánování a případnému vybudování tratě Hyperloop – rychlovlaku mezi městy Edmonton a Calgary. Navrhovaný vysokorychlostní vlak by byl zcela elektrický a byl by schopný jet rychlostí vyšší než 1 000 kilometrů za hodinu. Představitel TransPod odhaduje, že hyperloop vytvoří za deset let 38 000 pracovních míst a také sníží v Albertě emise CO₂ až o 300 000 tun ročně. „Věřím, že u takového projektu se příležitost pro české firmy najde,“ říká k tomu Jaroslav Jelínek, vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade v Calgary.

HEINEKEN a brýle z ječmene

Inovativní nápady a projekty založené na cirkulární ekonomice hledá v Mexiku společnost HEINEKEN, která chce podpořit používání recyklovaných produktů. Například v roce 2019 představila projekt výroby brýlí z ječmene, kterými byl nahrazen milion plastových brýlí na hudebních festivalech a dalších akcích. HEINEKEN tak dokázal ušetřit cca 27 000 kilogramů plastu a snížit množství emisí o 57,77 tuny. Jeho současná iniciativa HEINEKEN Green Challenge nabízí exportérům příležitost registrovat svůj projekt a vyhrát až půl milionu pesos.

Mexiko snižuje množství odpadů

V Mexico City denně vznikne cca 13 000 tun pevného odpadu, což je zhruba 1,38 kg na obyvatele. Vedení hlavního města proto představilo strategii, jak odpad zrecyklovat a následně znovu využít. Počáteční investice do infrastruktury je ve výši 300 milionů pesos, tedy zhruba 14 milionů eur, a strategickými liniemi jsou mimo jiné snížení množství odpadu, regulace produktů na jedno použití, správné třídění či vybudování nové továrny na zpracování suti i na třídění a recyklaci odpadu atd. V lednu 2020 byla zveřejněna licitace na instalaci a provoz „plantas“ na zpracování odpadu v Mexico City. Výsledky prvního kola výběrového řízení byly kvůli globální pandemii zveřejněny až v červenci a druhé kolo lze podle Terezy Vítkové, která v Mexiku zastupuje agenturu CzechTrade, očekávat koncem roku.

Do vodní energetiky začali investovat dříve, než přišel boom

V Gruzii, Bulharsku a v Turecku vlastní a provozuje téměř čtyřicet vodních elektráren. K tomu skupina Energo-Pro mimo jiné dodává zhruba 88 % obyvatel Gruzie elektřinu. A po celém světě zaměstnává téměř 10 000 lidí. O jejím byznysu jsme hovořili s výkonným ředitelem Pavlem Váňou.



Pavel Váňa
výkonný ředitel skupiny Energo-Pro

Podle údajů International Hydropower Association byla vodní energie vloni nejrozšířenějším obnovitelným zdrojem. Jaký vývoj v tomto ohledu očekáváte?

Vodní elektrárny jsou v současné době celosvětově nejvýznamnějším nízkemisním a obnovitelným zdrojem. Dodávají téměř 17 % světové elektřiny a okolo 70 % obnovitelné elektřiny. A tento podíl se v příštích letech může dále navyšovat, stále je obrovské množství zemí, kde se potenciál vody nevyužívá v plné míře.

Vlastníte a provozujete více než tři desítky vodních elektráren ve čtyřech zemích, provozujete i distribuční síť elektřiny. Co stojí za vaším úspěchem?

Hlavní bylo určitě rozhodnutí investovat do vodní energetiky a expanze do dalších zemí a odvětví ještě předtím, než obnovitelné zdroje těžily ze svého boomu. Naši výhodou je určitě diverzifikace. Provozování vodních elektráren máme postavené na třech pilířích – v Gruzii jich máme patnáct, v Bulharsku čtrnáct a v Turecku jich teď budeme mít sedm. To nám poskytuje stabilitu podnikání – úspěch

vodní energetiky hodně závisí na hydrologických podmínkách. Takže pokud podnikáte ve větším počtu zemí, je malá pravděpodobnost, že například všechny zasáhne velké sucho. No a stabilitě našeho byznysu pak pomáhá i to, že se kromě výroby zelené energie zabýváme také distribucí.

Ovlivnila vás nějak koronavirová krize?

Energetika obecně patří k méně zasazeným odvětvím. Ale samozřejmě se to do výsledků promítá. Průmysl je klíčovým odběratelem energie a pokles jsme tam pochopitelně znamenali. To se v určité míře projevilo i v pololetních hospodářských výsledcích skupiny. Navzdory pandemii jsou ale provozní výsledky velmi dobré. Provozní ziskovost EBITDA byla 60 milionů eur, což je meziročně pokles o 6,8 %.

Spolupráce se společností Energo-Pro očima Jiřího Weidena z korporátního bankovníctví KB

Spolupráce se skupinou Energo-Pro trvá již od roku 1997 a my si jí velmi vážíme. Přestože Société Générale nemá v Bulharsku, Gruzii ani v Turecku, které jsou pro skupinu významným teritoriím, zastoupení, průběžně stále hledáme platformu, kde bychom jí mohli být nápomocni.

Kromě poskytování běžného domácího a zahraničního platebního styku a bankovních záruk jsme v roce 2019 realizovali financování jedné ze dvou vodních elektráren v České republice. Energo-Pro vydala v letech 2017 a 2018 dluhopisy v hodnotě přes 600 milionů eur. A u první emise v roli Joint Lead Managera kromě ostatních bank aktivně figurovala i Komerční banka.



Alpaslan 2 je nová přehrada s vodní elektrárnou na řece Murat o rozloze 55 km². První ze čtyř Francisových turbin byla na konci října spuštěna, celkový instalovaný výkon bude 280 MW

Nová přehrada s vodní elektrárnou Karakurt v povodí řeky Aras zabírá plochu 14 km². První ze tří turbin je už v provozu a vyrábí energii. Celkový instalovaný výkon bude téměř 100 MW



Evropská Zelená dohoda

Zelená dohoda je velkou příležitostí, ale nesmí ohrozit konkurenceschopnost

Evropská strategie pro přechod k bezuhlíkové ekonomice má vysoké ambice na komplexní změnu. Ale má i problematická místa.

Evropskou Zelenou dohodu je zatím obtížné hodnotit. Byla představena na konci minulého roku a obsahuje především soupis politik, strategií, akčních plánů a legislativy, který Evropská komise (EK) hodlá vydat a uvést v život v rámci svého pětiletého mandátu. Její konkrétní obsah tedy bude teprve upřesňován. Už teď na něm ale můžeme ocenit jeho komplexnost a ambicióznost. Green Deal je jistě také velkou příležitostí pro inovace, výzkum a pro firmy, které nabízejí zajímavá a nová řešení v ochraně životního prostředí, klimatu, energetice, zemědělství, automotive a v dalších oborech.

Nestabilní prostředí pro podnikatele

Co naopak vidím jako potenciální problém, je absence dopadových studií či vyhodnocování již platných politik k jednotlivě vydávaným dokumentům. Teprve na konci letošního září Evropská komise vydala posouzení dopadů zvýšení klimatického cíle. Opomíjí však hodnocení po hospodářských sektorech, proto si Česká republika zadala vlastní zpracování dopadů. Výsledky napjatě očekáváme.

Například v oblasti automotive je Česko jedním z mála států, které se k problematice zvyšování CO₂ cílů vyjadřovaly střídavě. Dlouhodobě upřednostňujeme princip technologické neutrality a podporujeme i paliva s nižší uhlíkovou stopou, jako je plyn, a zejména biometan. S jejich pomocí mohou být sníženy lokální emise znečišťujících látek z dopravy a také emise CO₂.

Na druhou stranu je jasné, že celý segment automotive má před sebou dekádu transformace a ČR nemůže stát stranou. Evropští výrobci automobilů potřebují jasné cíle a stabilní prostředí na dostatečně dlouhé období, aby mohli konkurovat čínským či japonským výrobcům, kteří masivně investují do elektromobility a vodíku.

A toto rovněž vnímám jako potenciální riziko. Evropská komise totiž navrhuje stále nové a nové cíle, i přestože některé byly schváleny např. jen před rokem či dvěma lety. Podnikatelské prostředí přitom potřebuje v mnoha případech minimálně pět let na to, aby bylo schopné na změny reagovat. A zmíněné kroky ho zatím bohužel spíše destabilizují.

Pomohou finanční nástroje

Evropská komise v příštím období ještě vydá celou řadu strategií a my se na diskuzích o jejich parametrech aktivně podílíme. Snažíme se prosazovat ambiciózní, ale také racionální a realistický přístup. Důležité je, aby výsledná politická opatření byla účinná.

V tom nám významně pomohou finanční nástroje. Vláde byl nedávno předložen návrh Národního plánu obnovy, jehož snahou je spojit řešení krize způsobené covidem-19 s přiblížením se k cílům Zelené dohody a také k digitální strategii EU. Česká republika tak bude moci podpořit reformy a s nimi spojené investice ve výši 182 miliard Kč, přičemž minimálně

37 % musí přímo podpořit klimatické záměry. Dalších cca 40 miliard Kč bude vyčleněno na transformaci strukturálně postižených krajů. Z výnosů emisních povolenek bude zafinancován modernizační fond. Z předpokládaných 150 miliard Kč bude kromě energetiky podpořena i modernizace a ekologizace veřejné dopravy.

Dobrou zprávou je, že se principy udržitelnosti a cirkularity prosazují i na úrovni měst a obcí. Nositeli změn a inovací v našem každodenním životě jsou jak radnice samy, tak i podnikatelé. Obecně se domnívám, že relativně rychle roste povědomí o významu udržitelných řešení. Pokud jde o cirkularitu, věřím, že změnu přinesou nové odpadové zákony, které povedou k zákazu skládkování a k vyššímu využití druhotných surovin.

Stále však existuje řada překážek. Od toho, že některé projekty nejsou řešeny komplexně, až po to, že inovace jsou občas rychlejší než naše legislativa a grantové systémy. Úkolem státní správy je proto vytvořit podmínky a motivovat firmy a obce, aby nových možností využívaly.

Principy dohody přejímají i nečlenské země

Evropská Zelená dohoda má samozřejmě dopad i na mezinárodní vztahy, a to z hlediska environmentální spolupráce s třetími zeměmi. Řada z nich si uvědomuje, že jejich budoucí rozvoj musí zohledňovat základní principy ochrany

životního prostředí a klimatu. A že to tím více platí v současné době, kdy se celosvětově potýkáme s potřebou znovunastartování ekonomik negativně ovlivněných pandemií covid-19.

Za klíčové považuji sdílení vědeckých poznatků a inovativních řešení v rámci evropské sousedské politiky a dalších nástrojů vůči třetím zemím. Například některé země východního partnerství, mimo jiné Ukrajina, Gruzie a další, mají snahu přenášet základní principy Zelené dohody i na svou národní úroveň. Tady se nabízí potenciál pro naše experty, firmy, ale i akademickou sféru.

Zapojit se musí největší znečišťovatelé

Při odhadování dopadů Zelené dohody na mezinárodní vztahy se objevuje i otázka možné ztráty konkurenceschopnosti evropských výrobců vůči konkurenci ze zemí, kde se tak přísně nezavádějí environmentální opatření. Zachování konkurenceschopnosti českého i evropského průmyslu je přitom pro ČR zcela zásadní, podle nás musí být přijata adekvátní opatření na jeho ochranu. Nezbytné je, aby klimatické úsilí EU bylo doprovázeno globálním zapojením největších světových znečišťovatelů. Proto považujeme za důležité, že Zelená dohoda tuto problematiku rovněž akcentuje. A očekáváme, že Evropská komise specifikuje konkrétní kroky tak, aby byl tento úkol splněn.



Vladislav Smrž

Pracuje jako náměstek Ministerstva životního prostředí pro řízení sekce politiky a mezinárodních vztahů. Vystudoval Sociálně-ekonomickou fakultu Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem. Poté působil v chemickém a automobilovém průmyslu, kde měl na starosti oblast personalistiky, bezpečnosti či správy majetku. Dříve působil na pozici personálního ředitele ve společnosti Lovochemie. Ve volném čase rád sportuje, lyžuje a jezdí na koni.

Obchodování s we.trade

Komerční banka nabízí we.trade, digitální platformu pro bezpečnější obchodování

We.trade je nyní velmi skloňovaným pojmem nejen v bankovním světě, ale především mezi firmami. Ty v aktuální situaci čelí více než kdy jindy otázkám, jakým způsobem si zajistit zaplacení uzavřeného obchodu a zvýšit tak svoji finanční jistotu v neisté době. O tom, co vlastně we.trade je a jakým způsobem umožňuje firmám bezpečnější vzájemné obchodování, jsme si povídali s Tomášem Rákem, vedoucím Trade Sales Komerční banky.

Na úvod tedy, co si máme představit pod pojmem we.trade a proč je bezpečnější?

Velmi zjednodušeně řečeno, we.trade je elektronický portál pro sjednávání a vypořádávání přímých obchodů mezi firmami. Bezpečnější obchodování je v principu dáno skutečností, že dodavatel převádí své kreditní riziko na banku odběratele, která po splnění podmínek garantuje provedení platby. Dále je samotné řešení portálu založeno na blockchainové technologii, což rovněž zvyšuje bezpečnost i po technické stránce.

Proč se ale do systému zapojují bankovní domy? Jaké výhody to přináší například Komerční bance?

V rámci Evropy se závazky a pohledávky mezi většinou malých a středních firem vypořádávají hladkými platbami. Ty však přináší obchodní riziko. K dispozici jsou tedy buď tradiční zajišťovací instrumenty, nebo nové, bankami poskytované elektronické instrumenty, jako je například we.trade. Zapojení bank do této platformy je motivováno cílem poskytnout klientům prostřednictvím jednoduchého nástroje zajištění v jejich obchodních vztazích. Na we.trade participuje formou joint-venture v tuto chvíli 16 velkých evropských bank. Société Générale byla jednou ze zakládajících bank konsorcia we.trade a Komerční banka se k ní teď připojila také. Naši klienti tak mohou začít on-line využívat moderní a bezpečný nástroj pro obchodování v rámci evropského prostoru.

Existují pro firmy rizika při používání we.trade? Může se tedy i v tomto prostředí stát, že odběratel nezplatí? Jaká situace by musela nastat?

Export Journal komentuje

„Zapojení bank do této platformy je motivováno cílem poskytnout svým klientům zajištění obchodních vztahů jednoduchým nástrojem.“

Portál we.trade nabízí prostředí pro přímé sjednání obchodu včetně podmínek vypořádání. Při splnění podmínek platbu již automaticky realizuje banka a klient dostává své peníze za zboží bez zbytečného prodlení. Na tomto principu funguje tzv. „Automatické vypořádání“ – nejjednodušší ze tří nových produktů, které we.trade klientům nabízí. U Automatického vypořádání se však samozřejmě může stát, že doposud spolehlivý obchodní partner nebude mít na svém účtu peníze, a banka tedy nebude schopna platbu provést.

Proto we.trade nabízí další službu, která dokáže takové riziko plně eliminovat. Jedná se o tzv. „Garantovanou platbu (BPU)“ (z angl. Bank Payment Undertaking), kdy účastníci ob-

chodu, resp. dodavatel při sjednávání obchodu požádá odběratele, aby zaplacení zboží zaručil prostřednictvím své banky formou poskytnutí právě Garantované platby (BPU). Pokud odběratel s poskytnutím Garantované platby (BPU) souhlasí, zašle své bance přes we.trade žádost. Banka žádost vyhodnotí, poskytnutí Garantované platby (BPU) přes we.trade odsouhlasí a dodavatel je o tomto opět přes we.trade informován. Má tedy platbu plně garantovanou bankou odběratele, která ji provede, jakmile budou splněny protistranami určené podmínky transakce. Odběrateli se poskytnutím Garantované platby (BPU) nabízí možnost vyjednat si s dodavatelem delší lhůty splatnosti a lépe tak pracovat se svým cash flow.

V případě, že má dodavatel s odběratelem domluvenou delší lhůtu splatnosti, může přes we.trade požádat svoji banku o třetí z nabízených produktů, tzv. „Financování pohledávky s BPU“. Peníze poté dodavatel dostane od své banky ihned při splnění podmínek transakce a nečeká na konec splatnosti. Celá transakce je pro něho vyplacením prostředků dokončena. Banka dodavatele dostane zaplacenou od banky odběratele při splatnosti. Podmínkou tohoto produktu je poskytnutí Garantované platby (BPU) bankou odběratele.

Firmy se na portál we.trade mohou zaregistrovat zdarma, jaké ale platí poplatky za jeho využívání?

Firmy vstupují na portál we.trade prostřednictvím své, resp. do we.trade zapojené banky. Jejich registrace je zcela zdarma, stejně tak i využívání portálu.

Na we.trade platí klient poplatky jako za standardní hladké platby, to se týká Automatického vypořádání, nebo si sjednává individuální ceny za zajišťovací instrumenty, např. Garantovanou platbu (BPU), které we.trade nabízí a o které dodavatel či odběratel banku požádá.

Jaký je mezi vašimi klienty o službu zájem?

Od zapojení Komerční banky do we.trade se snažíme naše klienty individuálně seznamovat s výhodami portálu. Na konkrétních případech ukazujeme situace, ve kterých we.trade pomohl udržet obchodní vztah, vylepšit obchodní podmínky nebo lépe predikovat cash flow. Mnoho klientů má také osobní zkušenost s podvodným chováním a fraudy. Takové situace



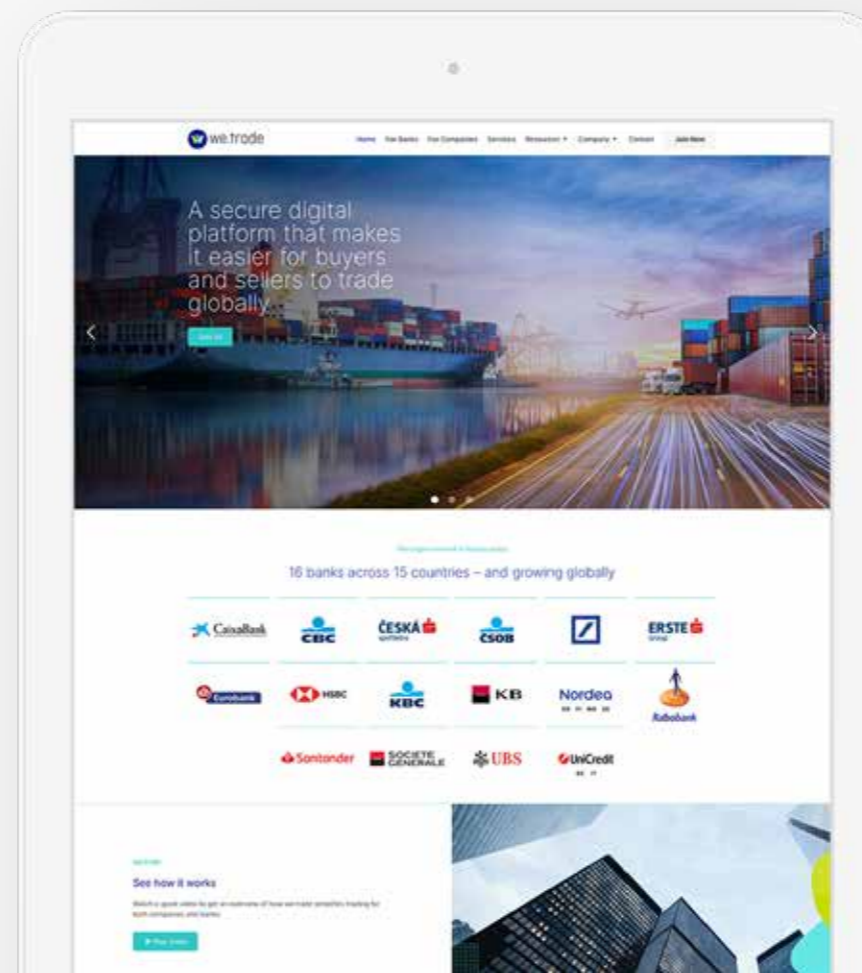
Tomáš Rak, vedoucí Trade Sales Komerční banky

we.trade plně eliminuje například i tím, že čísla bankovních účtů klientů jsou vždy verifikována bankou, která klienta do we.trade registrovala.

O informace spojené s we.trade registrujeme v řadách našich klientů značný zájem. Spolu s ČSOB a Českou spořitelnou pracujeme na tom, abychom měli na portálu co největší množství klientů. Protože samozřejmě platí, že čím více firem bude na portálu registrovaných, tím pro ně bude nalezení partnera a uskutečnění transakce jednodušší. A zde bych chtěl upozornit na skutečnost, že we.trade lze díky zapojení tří velkých českých bank samozřejmě velmi dobře využít také na tuzemské obchody.

Malé a střední firmy zasáhne krize nejvíce, proto vznikl we.trade

„Koronavírová krize zasahuje podniky po celém světě, ale nejvíce se s jejími důsledky budou potýkat malé a střední společnosti zapojené do mezinárodních obchodních a finančních systémů,“ řekl před časem magazínu Forbes Parm Sangha, šéf IBM Global Blockchain z oddělení Trade Finance. Tyto firmy mají podle něj menší dosah na hlavní finanční instituce a budou s větší pravděpodobností nadměrně zatěžovány obchodními náležitostmi, jako jsou např. cla a papirovaní obecně. „Cílem we.trade je zjednodušit a digitalizovat tyto procesy, aby pomohly podnikům provést nezbytné změny a růst i v „postcovidovém“ světě,“ dodal Parm Sangha. Právě technologie blockchain je podle něj jedinečná svým potenciálem pomáhat snižovat náklady, šetřit čas a zároveň omezovat riziko a vytvářet nové obchodní modely v oblasti globálního obchodu.





CzechTrade

Inovační prostředí dostává novou dynamiku

Český export, tak jako prakticky všechny oblasti společnosti, letos prochází mimořádnou zatěžkávací zkouškou. Jak vážná situace je, jaké jsou perspektivy tuzemských vývozců a co by sektoru mohlo pomoci? Nabízíme pohled agentury CzechTrade, která má v popisu práce poskytovat firmám významnou podporu při snaze uspět na zahraničních trzích.

Nečekaný jarní úder byl skutečně krutý. Za tři nejtěžší měsíce letošního roku se české exportní aktivity meziročně propadly o 26 %, na úroveň roku 2013. Podle údajů Asociace exportérů se mu pak v letních měsících podařilo přiblížit k loňským letním hodnotám. I tak ale za prvních sedm měsíců roku 2020 sektor ztratil 257 miliard Kč.

Přesměrovat vývoz

Z pohledu generálního ředitele agentury CzechTrade Radomila Doležala se exportéři mimo jiné mnohdy potýkali s problémem nedostatečné, nebo dokonce žádné komunikace ze strany zahraničních obchodních partnerů. Mate-

riály přicházely pozdě, termíny plateb za dodávky se často nedodržovaly. „Velké potíže samozřejmě způsobilo omezení volného pohybu osob,“ říká Radomil Doležal. To pochopitelně přineslo nemožnost cestovat, vést obchodní jednání na osobní úrovni a celkově absenci osobního přístupu při řešení vzniklých problémů. Na druhou stranu firmy podle ředitele CzechTrade neztratily chuť vstupovat na nové trhy. „Vývozců se snažili částečně přesměrovat svou exportní aktivitu do nových zemí, s nimiž do té doby nespolečně pracovali, o čemž svědčí obrovská poptávka po našich službách. Do určité míry se daří situaci zvládnout a společně nacházet náhradní distribuční kanály.“

Blízká budoucnost však s ohledem na rostoucí druhou vlnu pandemie covid-19 příliš optimisticky nevypadá. Co udělat pro to, abychom příští měsíce zvládli co nejlépe? Je jasné, že výrobcům napomůže k restartu obnovení poptávky ze zahraničí, na kterém jsou exportně zaměřené podniky závislé. Podle Radomila Doležala je zapotřebí k tomu vytvořit podpůrné podnikatelské prostředí, a to nejen pro období pandemie, zejména zjednodušit administrativní zátěž. „Stát i soukromý sektor by měly připravit krizové plány pro případné opakování podobné situace, snažit se fungovat co nejehospodárněji a v případě orientace na zahraniční trhy doporučují využít služeb naší agentury. Pro úspěch v současném konkurenčním prostředí na světových trzích už nestačí dobrá cena a funkčnost výrobku. Je třeba stále častěji sahat k progresivním myšlenkám, inovacím, novým technologiím,“ je přesvědčen Radomil Doležal.

Pomoci mohou i velké projekty Evropské unie, jako je vloni představená Zelená dohoda, a obecně trend zavádění prvků udržitelnosti a cirkularity do globální ekonomiky. Úspěch v praxi však bude záležet na vícero aspektech, především na způsobu aplikace. „Pokud výrobek nebude navázán na řetězec k dalšímu využití, a odpad tím pádem bude transformován v jiný odpad, není to řešení. Je třeba připravit ucelené koncepty, vytvářet recyklační klastry a využívat odběratelsko-dodavatelské řetězce, které jsou schopné produkty recyklace využít s minimální odpadovostí,“ zdůrazňuje Radomil Doležal.

Sílí trend start-upů a spin-offů

Už delší dobu je jasné, že česká ekonomika už v budoucnu nebude moci tolik jako dosud stavět na nízkých nákladech. Dobře známé klíše přitom říká, že každá krize je zároveň příležitost. Pomáhá nám v tomto smyslu ta současná? „Tato doba nepochybně nahrává urychlení digitalizace po celém světě,“ myslí si Radomil Doležal. „Soukromé subjekty i státní správa učinily ve využívání nejnovějších technologií velký pokrok a také my jsme s partnery začali v rámci prezentace českých řešení pro boj s covidem-19 využívat prezentační nástroj postavený na vizi marketingu 4.0.“



Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade

Ředitel CzechTrade poukazuje i na to, že se v podobě ochranných prostředků proti covidu-19 zúročily dlouholeté zkušenosti českých firem a akademických pracovišť v oblasti nanotechnologií a nanomateriálů. Registruje i nové projekty s prvky hi-tech a rostoucí frekvenci kontaktů CzechTrade se subjekty působícími v oblastech umělé inteligence, zpracování velkého objemu dat, kybernetické bezpečnosti, blockchain nebo virtuální a rozšířené reality apod. „Obecně v České republice sílí trend start-upů a spin-offů, které do inovačního prostředí přinášejí tolik potřebnou dynamiku. Ta je příslibem pro budoucnost,“ uzavírá Radomil Doležal.

Klíčové služby zdarma

Agentura na podporu obchodu se v krizové situaci snaží vývozcům pomáhat. Od poloviny března do konce března příštího roku jim poskytuje zdarma klíčové služby zahraničních kanceláří, tedy exportní poradenství a asistenci přímo v teritoriích. Služby zahrnují screening trhu, vyhledání obchodních kontaktů, ověření zájmu o výrobek či službu nebo pomoc s řešením krizové situace, například pokud zboží české firmy uvízlo na hranicích.

CzechTrade nepřerušil ani exportní vzdělávání a na zvýšený zájem reagoval pořádáním seminářů a workshopů v on-line podobě a rovněž zdarma. Zájem byl hlavně o seminář k Německu, dále o Latinskou Ameriku, téma e-commerce a on-line expanze. Agentura také na portálu BusinessInfo.cz spustila zpravodajství ze zahraničních trhů a vytvořila na něm i microsite ke covidu-19, nasazen byl chatbot a průběžně byly publikovány nejčastější dotazy podnikatelů. V červenci se pak rovněž na BusinessInfo.cz rozběhla nová aplikace E-start, která pomůže obchodníkům kvalifikovaně předpovídat riziko finanční ztráty při obchodování v cizích měnách.

Spolupráce

KB SmartSolutions pomáhá proměnit bankovní svět

Prostřednictvím dceřiné společnosti KB SmartSolutions realizuje Komerční banka investice do moderních technologií v oblasti finančních služeb a chce se stát lídrem na trhu ve spolupráci s inovativními fintechy a start-upy.

KB SmartSolutions vznikla začátkem roku 2019. Záměr soustředit se na spolupráci s fintechy a start-upy, které mají odvážné cíle a chytrá řešení, vysvětluje Patrik Nový, ředitel společnosti. „Abychom mohli skutečně postavit bankovní budoucnost, je potřeba naučit se daleko více a lépe spolupracovat s fintechy a start-upy. Fintechy nejsou naši konkurencí, ale ve většině případů našimi přirozenými spojenci.“

Crowdfunding a provozní financování

V průběhu prvních měsíců se KB SmartSolutions snažila vyprofilovat, vymezit se vůči různým seed starterům, akceleračním a venture capital fondům, jednoduše dát o sobě vědět a uvést svoji značku na trh. Ale hned od začátku byly jasné dvě oblasti, na které se chtěla v rámci spolupráci primárně zaměřit – crowdfunding a provozní financování. Začalo tedy hledání vhodných partnerů a pak následně jednání o tom, jakým způsobem by mohla spolupráce probíhat.

Korporát jako takový, a speciálně banka jakožto regulovaný byznys, má přirozeně značnou averzi vůči riziku, jelikož chce klientovi nabídnout nejen nejlepší, ale zároveň bezpečné řešení.

Mladé start-upy na druhé straně riskují každý den. Partnerství banky s fintechem proto není vždycky jednoduché uskutečnit, jelikož mají každý jinou DNA i jazyk, ale nesporně je

oboustranně výhodné. I to je mimo jiné důvodem, proč jednání o některých partnerstvích trvají klidně i několik měsíců.

Aby byla spolupráce komerčně úspěšná

Díky své aktivitě a tahu na bránu (a samozřejmě také díky KB SmartSolutions) je ve spolupráci s dynamickými a rychle se rozvíjejícími start-upy Komerční banka aktuálně považována za lídra na trhu a před svými konkurenty má náskok. (O již uskutečněných projektech si přečtete v souvisejících boxech u tohoto článku.) Žádná z lokálních bank se nedostala tak daleko. Tady ale příběh ani zdaleka nekončí.

„Je sice pravda, že teď trochu zpomalíme a zaměříme se na to, aby jednotlivá partnerství byla komerčně úspěšná,“ říká Patrik Nový. „To ale neznamená, že nemáme v hledáčku ještě i jiné oblasti a akvizice, na které bychom se chtěli v dalších obdobích zaměřit. Do budoucna bychom rádi přidali investici do retailového fintechu,“ dodává.

Snahy najít společnou řeč a cestu spolupráce Komerční banky se start-upy směřují podle Patrika Nového k jedinému cíli, kterým je spokojenost klientů. „Nejde jen o klienty stávající, jejichž loajalitu si nesmírně ceníme, ale také o klienty potenciální, např. z řad nové generace,“ zdůrazňuje šéf KB SmartSolutions. „Jednoduše lze říci, že se snažíme vytvořit nový příjemný produkt nebo službu, která uspokojí jejich potřebu, a přitom ji na trhu doposud nikdo nenabízí,“ dodává.

Nejen financování developerských projektů

Historicky prvním partnerstvím z dílny KB SmartSolutions byl začátkem července 2020 majetkový vstup Komerční banky do společnosti Upvest, která se zaměřuje na on-line investování do developerských projektů formou crowdfundingu. Banka tím rozšířila možnosti investování pro své klienty a developerům pomáhá při financování nemovitostních projektů.

Od červencového podpisu se spolupráce posouvá kupředu milovými kroky, což je důkazem, že crowdfunding je skutečně fungujícím modelem. Developerům již Komerční banka aktivně nabízí možnost získat potřebné finance prostřednictvím platformy Upvest. V první polovině roku 2021 proběhne aktivní kampaň zaměřená na klienty s možností investovat. To ale není ani zdaleka všechno. Cílem je, aby platforma nesloužila pouze k financování developerských projektů, ale aby se na ní sbíraly zdroje i na infrastrukturní či sociálně prospěšné projekty nebo výstavbu fotovoltaických, větrných nebo bioplynových elektráren. Aktuálně probíhají diskuze o možných variantách.



Členové týmu KB SmartSolutions. Zleva: Petr Kalanyos (Company Developer), Jiří Černý (Company Developer), Jiří Příbyl (Ředitel), Patrik Nový (Ředitel), Pavel Rothbauer (Company Developer), Jan Vacek (Internista), Tomáš Michálek (Startup Scout), Filip Linhart (Company Developer) a Zuzanna Hollmannová (Office & Communication Manager)

Umíme spolupracovat jak s etablovanou společností, tak s menším start-upem

Podzim tohoto roku se sice nesl ve znamení druhé vlny covidové epidemie, členové týmu KB SmartSolutions ve spolupráci s triby Komerční banky ale pilně pracovali na dalších majetkových vstupech.

Jedním z nich byla začátkem října úspěšná česká společnost Roger, která se zaměřuje na on-line aukce faktur – neboli faktoring – a provozní financování. Klienti Komerční banky, zejména ze segmentu malých a středních podniků, mohou již dle potřeby využívat řešení společnosti Roger, které jim odbourává starosti s dlouhými splatnostmi faktur, a mohou se tak intenzivněji soustředit na rozvoj svého podnikání. Do blízké budoucnosti je v rámci partnerství Rogera s Komerční bankou v plánu společný strategický rozvoj dalších produktů a služeb.

Palebna síla na dobytí Evropy

Prozatím poslední uzavřenou spoluprací je majetkový vstup Komerční banky do společnosti Lemonero. Ta vznikla teprve nedávno, v roce 2019, ale i za tak krátký čas už dokázala, že její model funguje a má co nabídnout. Lemonero dokáže díky své digitální platformě využívající data a umělou inteligenci vyřídít půjčku pro e-shop již do 24 hodin. To vše kompletně on-line, včetně podpisu smlouvy a správy půjčky. A to je dostatečná palebná síla na dobytí nejen České republiky, ale i Evropy.

Celá částka, kterou Komerční banka do projektu investovala, směřuje do rozvoje a dalšího růstu tohoto fintechu. Samotná spolupráce pak bude probíhat na několika úrovních.

Ekonomická analýza

Zavřené hranice kvůli covidu-19 byly pro české exportéry nepředstavitelný šok

Není žádným překvapením, že role průmyslníků a exportérů je v tuzemské ekonomice klíčová. Česká republika je typickým příkladem malé otevřené ekonomiky závislé na vývoji vnějšího prostředí. Míra otevřenosti českého hospodářství je jedna z nejvyšších v rámci Evropské unie. Obrat zahraničního obchodu navíc dlouhodobě roste rychleji než ekonomika jako celek. Jedinou výjimkou byl rok 2009, tedy rok globální ekonomické recese. V tomto roce české exporty v reálném vyjádření klesly o téměř deset procent. Zotavení ale bylo velmi rychlé, na předkrizovou úroveň se vývozy dostaly po necelém roce a půl. Naopak takovým investicím to ovšem trvalo téměř celou dekádu.

Zhoršující se situace v mezinárodním obchodě byla patrná dlouho před covidem

Již rok 2019 byl předzvěstí toho, že se exportérům blíží horší časy. Rok 2020 a ekonomická krize jako důsledek pandemie nového typu koronaviru způsobujícího nemoc covid-19 pak znamenaly jediné – reálný objem českých vývozu poprvé po jedenácti letech poklesl. Světovému obchodu začala dělat vrásky na čele politika dnes již dosluhujícího amerického prezidenta Donalda Trumpa. Jedním z jeho klíčových témat se stala snaha nějakým způsobem napravit chronický a hluboký schodek bilance amerického zahraničního obchodu. Z teritoriálního pohledu vykazují USA pasivní bilanci především s Čínou a Evropskou unií. Zejména na první jmenovanou zemi zaměřil Donald Trump své úsilí spočívající především v nastolování překážek volnému obchodu. Fenomémem posledních let se tak stal vzestup protekcionismu. Světovému obchodu samozřejmě neprospěla ani eskalace geopolitických rizik – počínaje migračními vlnami přes konflikty na Středním východě či v Turecku až po nekončící příběh brexitu.

Pandemie znamenala pro zahraniční obchod šok srovnatelný s rokem 2009

Již v závěrečném čtvrtletí roku 2019 tak české exporty v reálném vyjádření meziročně poklesly, a to o 1,2 %, i když za celý rok byl ještě vykázán růst o 1,2 %. Na české exportéry s poměrně velkým zpožděním dopadla recese v německém průmyslu. Ten klesal od poloviny roku 2018, a to nejenom kvůli cyklickým faktorům, ale i v souvislosti se strukturálními problémy, do kterých se dostal zejména tamní automobilový a energetický průmysl. Ještě větší šok pak přišel na konci prvního čtvrtletí roku 2020 a hlavně v kvartále následujícím. Šířící se pandemie koronaviru vyvolala na straně většiny vlád razantní restriktivní opatření, která vedla ke značné paralýze produkční schopnosti dotčených ekonomik. Naprosto nezvyklé pak bylo uzavření hranic uvnitř Evropské unie, jejíž existence je postavena právě na volném pohybu zboží, služeb a osob. V podstatě neprůchodné byly ale samozřejmě i hranice u mimoevropských států. Vzhledem k světové propojenosti prostřednictvím globálních výrobních řetězců se tak odhalil slabý článek toho vý-

robního modelu – mnoho výrob muselo být přerušeno v důsledku chybějících materiálových vstupů. To byl samozřejmě problém i pro následné vývozy. Čeští exportéři tak v prvním kvartále roku 2020 vyvezli meziročně reálně méně o 1,9 %, v druhém čtvrtletí propadl činil bezprecedentních 23,3 %.

Ve většině ekonomik kulminovala jarní vlna koronavirové pandemie v dubnu a ruku v ruce s tím to byl měsíc, kdy byly ekonomiky včetně české v podstatě v hibernaci kvůli vládním opatřením. Od května se začalo s jejich rozvolňováním, což se projevilo i v pomalu se vracející ekonomické aktivitě. Třetí čtvrtletí tak již bylo ve srovnání s druhým výrazně lepší, a to i pokud jde o dynamiku zahraničního obchodu. Příchod podzimních měsíců ale vedl opětovně ke zhoršení epidemiologické situace. I když vlády po zkušenostech s první vlnou odmítaly přistupovat k plošným restrikcím, i ty cílené měly negativní dopad a zároveň vedly k obecnému nárůstu opatrnosti, což se samozřejmě neobešlo bez ekonomických následků. Obdobně jako v případě první vlny byl nejvíce zasažen sektor služeb. Stejně jako druhý kvartál je tak i závěrečné čtvrtletí letošního roku ve znamení ekonomického útlumu.

Letošní rok je pro mnoho vývozců rokem průběžným

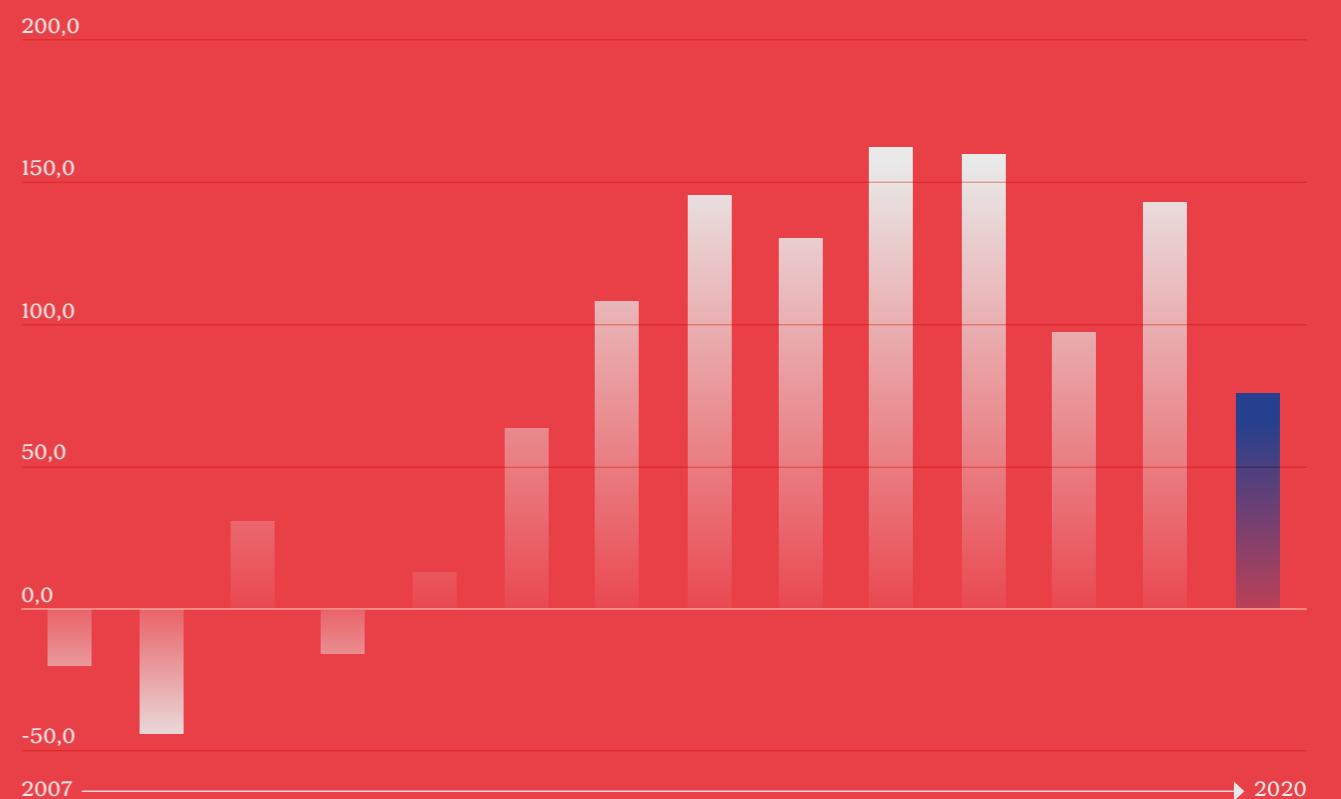
Pojďme se nyní detailněji podívat na to, jak se českým vývozcům a dovozcům v posledním období daří a jak se to projevuje ve statistice zahraničního obchodu. Pokud se podíváme na obchod se zbožím, v roce 2019 jsme zaznamenali nepatrný nárůst obratu, tedy součtu celkových vývozu a dovozu, když v porovnání s rokem 2018 vzrostl o 1,5 %. K tomu přispělo meziroční zvýšení vývozu o 2,1 %, při pozvolnějším růstu dovozu o 0,8 %. Bilance zahraničního obchodu se zbožím skončila přebytkem 145,7 mld. Kč, oproti 98,5 mld. Kč vykázaným v roce 2018. Rok 2020 bude jednoznačně poznamenán

koronavirovou krizí. Za první polovinu tohoto roku vývozy poklesly o 13,5 %, dovozy pak o 11,3 %. Celkový přebytek se tak oproti první polovině roku 2019 snížil na polovinu, když činil 51,7 mld. Kč. Oživení ve třetím čtvrtletí znamenalo, že ke konci září celkový přebytek dosáhl 107,8 mld. Kč a oproti stejnému období loňského roku byl nižší pouze o necelých 25 mld. Kč. Bohužel podzimní vlna pandemie covid-19 závěrečné čtvrtletí opět negativně poznamenala. Naše prognóza z konce října počítá s tím, že letošní celoroční přebytek bude činit 76 mld. Kč a bude tak oproti roku 2019 o zhruba 67 mld. Kč nižší.



Jan Vejmelek, hlavní ekonom Komerční banky

Letošní přebytek zahraničního obchodu bude nejnižší od roku 2012 (dle národní metodiky, v mld. Kč)



Zdroj: ČSÚ, Ekonomický a strategický výzkum, Komerční banka

Na klíčovém postavení zpracovatelského průmyslu a Německa jako našeho partnera se nic nemění

Rozhodující roli v zahraničně-obchodních statistikách mají produkty zpracovatelského průmyslu. Na celkových exportech se toto odvětví v roce 2019 podílelo téměř neuvěřitelnými 95,6 %, na dovozní straně činil tento podíl 92,2 %. Za celý rok 2019 vzrostl vývoz těchto výrobků oproti roku 2018 o 2,3 %, v absolutním vyjádření pak o 78,6 mld. Kč. Zvýšení za dané období zaznamenal i dovoz, a to o 1,3 %, respektive absolutně o 43,4 mld. Kč.

V rámci zpracovatelského průmyslu je tuzemským nejuspěšnějším exportním artiklem výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů. Podíl produktů tohoto subsektoru na celkových vývozech zpracovatelského průmyslu činil v roce 2019 vysokých 28,9 %. Přes potíže, kterým automobilový sektor v daném roce čelil, zaznamenaly vývozy z odvětví produkce automobilů vzestup, a to o 3,6 %. K dalším významným položkám na vývozní straně patřily stroje a zařízení a také počítače a elektronické přístroje. Pokud se podíváme na opačnou, tj. dovozní stranu, i tady měly v roce 2019 s podílem 17,1 % nejvýznamnější pozici motorová vozidla, přívěsy a návěsy, jejich dovoz byl meziročně vyšší o 2,4 %.

Zpracovatelský průmysl tak k loňskému přebytku v bilanci se zbožím přispěl významně pozitivně, když jeho aktivní saldo dosáhlo 260,3 mld. Kč. Oproti roku 2018 bylo vyšší o 35,2 mld. Kč. Celkovou bilanci výrobků zpracovatelského průmyslu příznivě ovlivnil především meziroční růst přebytku obchodu s motorovými vozidly, přívěsy a návěsy o 21,9 mld. Kč a ostatními dopravními prostředky o 11,4 mld. Kč. Deficit se zmenšil u bilance rafinovaných ropných produktů o 7,4 mld. Kč, základních kovů o 6,2 mld. Kč a chemických látek a přípravků o 5,9 mld. Kč.

Z teritoriálního pohledu se pozice Česka nijak nemění. Geografická poloha i členství v Evropské unii jednoznačně determinují klíčové obchodní partnery. Za rok 2019 směřovalo do zemí EU 79 % veškerých českých exportů, podíl eurozóny činil 65 %. Z jednotlivých zemí zůstává jednoznačně nejvýznamnějším obchodním partnerem Německo s podílem 31 % na celkových exportech. Daleko za Německem je na druhém místě Slovensko (podíl 9 %), následované Polskem (6 %), Francií (5 %), Rakouskem a Velkou Británií (obojí 4 %). Z celkového vývozu výrobků zpracovatelského průmyslu připadlo v roce 2019 na jejich vývoz do států Evropské unie 83,3 % (v roce 2018 to bylo 83,7 %) a z celkového dovozu těchto výrobků představoval jejich dovoz ze států EU 68,6 % (69,8 % v roce 2018). Vývoz výrobků zpracovatelského průmyslu do států EU meziročně stoupl o 1,9 %, dovoz těchto výrobků ze států EU byl meziročně nižší o 0,3 %. Celkový přebytek se zeměmi EU činil v roce 2019 698,7 mld. Kč oproti 637,1 mld. Kč v roce 2018.

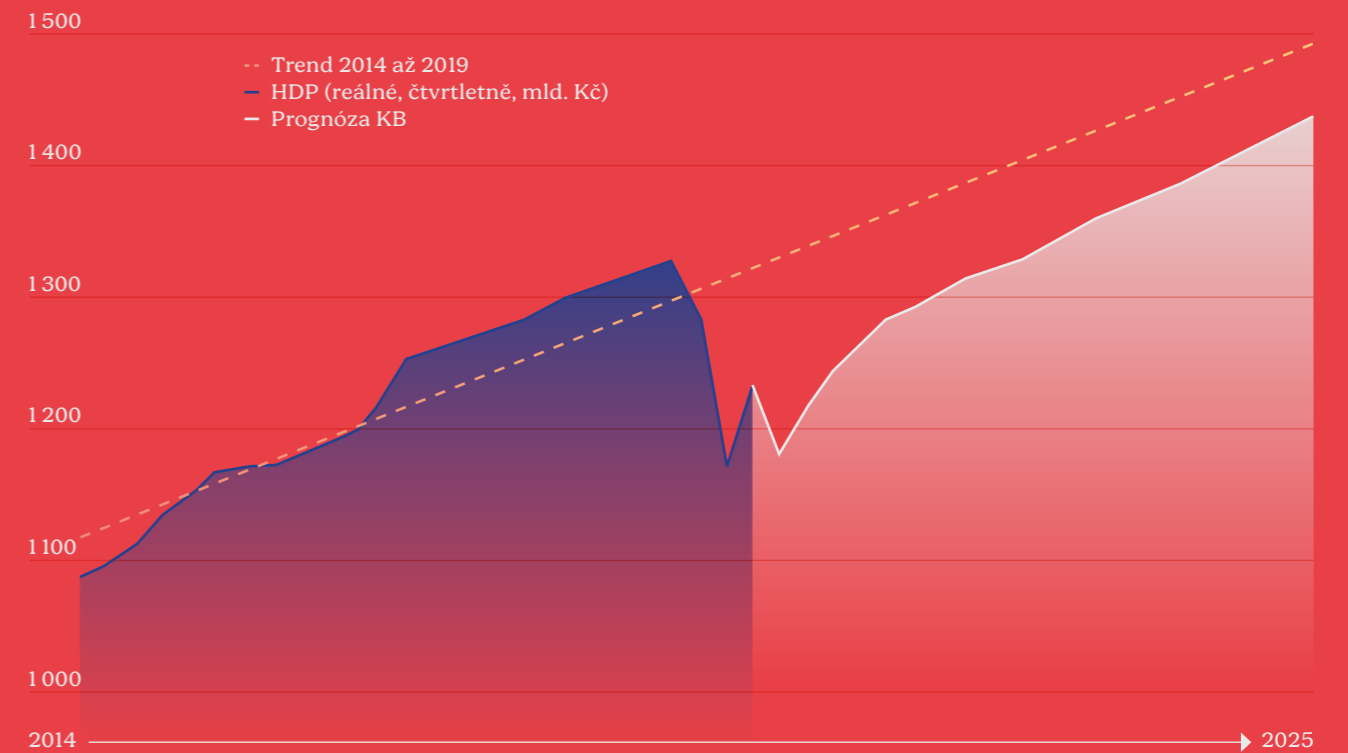


K bezpečné vnější pozici české ekonomiky nepřispívá pouze přebytková bilance zahraničního obchodu se zbožím, ale i se službami. Objemy vývozu služeb se ale pohybují pouze zhruba na pětinu toho, v jakém objemu se vyváží zboží. Z pohledu salda jsou již ale čísla zajímavější. Bilance obchodu se službami skončila v roce 2019 přebytkem ve výši 104,4 mld. Kč. Připomeňme, že přebytek v obchodě se zbožím činil 145,7 mld. Kč. I v sektoru služeb se letos projevuje dopad restrikcí v souvislosti s pandemií koronaviru. Vývoz služeb byl za první polovinu roku 2020 meziročně nižší o 8,1 %, dovozy spadly o 8,6 %.

Domácí poptávka zůstala díky trhu práce a fiskálu robustní

V případě výrobního sektoru byl pandemický šok patrný zejména během jarní vlny, kdy nemalá část podniků musela přerušit svou výrobu kvůli nedostatku vstupů či se jí kvůli onemocněním zaměstnanců nebo jejich péči o osoby blízké nedostávalo pracovní síly. Jedním z vládních opatření navíc také bylo zamezit přílivu pracovníků ze zahraničí. Řada zahraničních pracovníků, kteří už v tuzemsku pracovali, se navíc z bezpečnostních důvodů rozhodla odcestovat zpět do svých vlastí. Uzavřené obchody se projevily výrazným propadem maloobchodních tržeb v průběhu dubna, minusové znaménko samozřejmě uvidíme i u čísla za říjen či listopad. Celkově ale musíme konstatovat, že tuzemská spotřebitelská poptávka zůstala robustní a významně přispěla k tomu, že se nakonec nenaplní katastrofické scénáře, které počítaly s letošním dvojciferným propadem ekonomiky jako celku. Náš odhad reflektující další snížení ekonomické aktivity v závěreč-

Pandemie covid-19 vezme české ekonomice minimálně tři roky



Zdroj: ČSÚ, Ekonomický a strategický výzkum, Komerční banka

Export Journal komentuje

„Již pro rok 2021 předpokládáme, že čisté exporty budou jedním z tahounů výkonnosti tuzemského hospodářství.“

ném čtvrtletí tohoto roku počítá s letošním celoročním poklesem reálného hrubého domácího produktu o 7,6 %.

Spotřebu domácností podržela zejména situace na trhu práce, kde jsme – na to, že letošní ekonomický propad

bude nejhlubší v novodobé historii České republiky od roku 1993 – dosud oproti původním očekáváním zaznamenali pouze relativně mírný vzestup nezaměstnanosti. Podíl nezaměstnaných dle statistik z úřadů práce činil na počátku roku 3,1 %, ke konci října to bylo 3,7 %. Trhu práce jednoznačně pomohlo, že ho krize zastihla v situaci, kdy byl významně přehřátý. Navíc po nuceném odchodu velké části zahraničních pracovníků jsou tato místa k dispozici rezidentům. A v neposlední řadě je třeba zmínit roli vládní politiky a z pohledu udržení zaměstnanosti pak zejména pozitivní vliv programu Antivirus.

Zahraniční poptávka bude tahounem oživení české ekonomiky v roce 2021, na předpandemickou úroveň se ale ekonomika vrátí až počátkem roku 2023

Česko jako průmyslová země vyvázející zhruba polovinu veškeré produkce je bytostně závislá jak na stavu globální ekonomiky, tak i na volném zahraničním obchodě. Rok 2020 tak představuje z obou těchto hledisek pro tuzemské producenty velkou výzvu. Jak ale ukázaly minulé krize (globální recese roku 2009, evropská dluhová krize let 2011 a 2012, období kurzového závazku 2013 až 2017 či období po anexi Krymu ze strany Ruska v roce 2014 a následné sankce vůči této zemi), čeští výrobci jsou inovativní a flexibilní. A tak i k současné situaci přistupují jako k příležitosti. Již pro rok 2021 tak předpokládáme, že čisté exporty budou jedním z tahounů výkonnosti tuzemského hospodářství a přispějí k tomu, že si podle naší prognózy česká ekonomika připiše růst o zhruba tři procenta.

Marketing

B2B marketing v době postcovidové

B2B (tedy business to business marketing) má svá specifika. Sice i pro něj platí základní definice, že se jedná o propagaci produktů a služeb, včetně reklamy či průzkumu trhu, jen v tomto případě na užší cílovou skupinu – firmy. Také je třeba počítat s tím, že na druhé straně není firma, ale člověk, a to sofistikovanější i kvalifikovanější než běžný spotřebitel. Člověk, který je ovlivněn současnou situací a pandemií covid-19. Člověk, který je manažer, nebo dokonce vlastník firmy, která bojuje o přežití nebo naopak nestihá uspokojit specifické potřeby vyvolané aktuální situací.

Všichni procházíme unikátním obdobím, které nás přinutilo učit se násobně rychleji ve svých profesích, násobně rychleji se rozhodovat i reagovat na měnící se okolí. Ti, kteří dokážou v tomto období obrovské nejistoty akcelarovat svůj výkon, se stanou budoucími vítězi. Vodítkem je přitom opět znalost zákazníka a prostředí, ve kterém se pohybuje. Rychlé pochopení situace, jak se změnila hra, jak firmy změnily své nákupní procesy, jaké problémy a požadavky zákazníci řeší a rychlá reakce na nové podmínky přinese požadovanou akceleraci.

Jak se změnila hra a Nový normál

Zejména v B2B marketingu bylo po dlouhá léta neměnnou pravdou, že osobní kontakt, ať už přímo mezi prodávajícím a kupujícím, či v rámci konferencí, veletrhů a festivalů, je pro úspěch podnikání klíčový. Mnoho manažerů i majitelů firem navíc osobní setkávání považují za to, co vedlo k úspěchu jejich firmy. Veletrhy, jako příležitost představit svou firmu relevantnímu publiku, ukázat praktickou ukázkou svých produktů a služeb, navázat nové obchodní kontakty nebo posílit ty stávající, patřily pro mnohé mezi nedocenitelné příležitosti.

Avšak je tu Nový normál. Nový normál definovaný krizí covid-19, který se již neopírá o osobní setkávání, ale je digitální. A i když se již před krizí role digitální komunikace i digitalizace neustále posilovala, krizí se exponenciálně urychlila. Nákupní procesy firem se nejednou zahajují i probíhají v digitální podobě, tlak na jednoduchost a rychlost s tím spojenou roste a význam dat a informací, která jsou snadněji dostupná, nejednou definují nová pravidla hry.

Co může pomoci hrát tuto novou hru a vyhrát?

1. Najděte své zákazníky v digitálním prostředí. Pokud byli zvyklí prostřednictvím veletrhů, konferencí i osobními setkáními generovat seznam potenciálních klientů, je potřeba tento zdroj kontaktů nahradit. Ideálně kvalitním cílením, které přinese možná méně leadů, ale s vyšší konverzí. Neustále při-



Hana Kovářová

Ředitelka Komunikace Komerční banky

Vedení Komunikace KB se Hana Kovářová ujala v únoru letošního roku. Z pozice ředitelky tohoto útvaru vede týmy externí a interní komunikace, marketingové komunikace a také CSR, eventů a sponzoringu. Dříve působila šest let na pozici marketingové ředitelky Raiffeisenbank a předtím čtyři roky zastávala obdobnou pozici v České pojišťovně.

Byla také součástí týmu, který v České republice zakládal pojišťovnu Direct a působila i v poradenské společnosti Accenture.

Vystudovala Fakultu informatiky a statistiky na pražské VŠE a následně získala titul MBA na Sheffield Hallam University.

tom kampaňová data analyzujete a optimalizujete pro co nejvyšší efektivitu. Využívejte plnou škálu, kterou digitální prostředí nabízí (reklama v rámci vyhledávání, PPC kampaně, reklama na sociálních sítích [zejména LinkedIn], obsahový marketing či e-mailing). Na trhu je mnoho profesionálních agentur, které vám mohou pomoci, pokud si na digitální marketing netroufáte sami. Připravte se však na to, že nebudete mezi konkurenty sami, kteří tuto cestu zvolí, a soustředte se na opravdu kvalitní a efektivní cílení za využití a pochopení dat, která ukáží i kampaňové ROI.

2. Digitalizujte svůj prodejní proces. Jednoduchý proces, který vede k prodeji nebo alespoň ke kvalitnímu kontaktu na potenciálního klienta, který můžete následně vytěžit, je nezbytností. Ve chvíli, kdy máte kvalitní leady z on-line kampaní, ujistěte se, že váš „funnel“ (cesta od leadu k prodeji / kontaktnímu údaji) je co nejširší, tedy maximum leadů je konvertováno do prodeje.

3. Sledujte trendy a reagujte. Se zrychlujícím se tempem akceptace nových technologií je nezbytné sledovat změny v chování klientů i konkurence. Vytvářejte si možné budoucí scénáře, a pokud zjistíte, že se změny stávají trendem, reagujte. Například upravte obsah sdělení svých kampaní, informa-

Export Journal komentuje

„Každá krize je jen taková příležitost, jakou si z ní sami uděláme.“

ce na webových stránkách, hledejte nové příležitosti a investujte tam, kde můžete vyhrát.

Je mnoho lidí, kteří se budou chtít alespoň z části vrátit ke starému normálu. Opět se vidat, setkávat, navazovat osobní kontakty. Ale krize, jako je covid-19, už některé věci i chování trvale změní. Vezměme tedy tuto situaci jako unikátní příležitost k přehodnocení toho, jak jsme byli zvyklí pracovat, a hledejme cesty, jak dělat věci novým způsobem – jak inovovat naše podnikání i jak naplňovat zákaznické potřeby lépe a efektivněji. Každá krize je jen taková příležitost, jakou si z ní sami uděláme.

Komerční banka zrychluje zahraniční a SEPA platby

Odesílání zahraničních a SEPA plateb s připsáním na účet banky příjemce ve stejný den je nyní v Komerční bance rychlejší. Týká se to zahraničních a SEPA plateb zadávaných do 11.00 hodin v pracovní den, s požadavkem na zpracování on-line i prostřednictvím papírových příkazů.

„Vše se neustále zrychluje, což samozřejmě platí i pro bankovní služby. Proto jsme letos v květnu zrychlili odesílání běžných SEPA plateb a nyní jsme zrychlili i odesílání zahraničních plateb tak, aby byly finanční prostředky připsány na účet banky příjemce v den zadání příkazu i pro zahraniční platby. S tím, že klient nebude muset sám požadovat rychlejší urgentní zpracování,“ říká Monika Truchlíková, manažerka tribu Platební metody v Komerční bance.

SEPA platby a zahraniční platby jsou tedy předány k dalšímu zpracování tak, aby byly připsány na účet banky příjemce v den jejich zadání, tj. ve lhůtě D+0. Platí to pro platby v měnách EUR, USD, CZK, GBP, DKK, CHF, NOK, SEK a CAD zadané klienty v pracovní dny do 11.00 hodin, s požadavkem na zpracování on-line, předané na papírových příkazech nebo jako trvalé příkazy. Za nově zavedené rychlejší zpracování není účtován příplatek.



Monika Truchlíková, manažerka tribu Platební metody v KB

Urgentní SEPA a zahraniční platby zůstávají beze změny, tedy za příplatek podle sazebníku KB. Zadávat urgentní zahraniční platby je možné v pracovní dny:

- do 13.00 hodin v měnách CZK, DKK, CHF, NOK, SEK;
- do 14.00 hodin v měnách CAD, EUR, GBP a USD.

Urgentní SEPA platby je možné zadávat rovněž do 14.00 hodin. I takto zadané SEPA platby jsou připsány na účet banky příjemce v den jejich zadání, tj. ve lhůtě D+0.

Zrychlení zahraničních a SEPA plateb se týká zadání:

- na on-line formulářích v internetovém bankovníctví;
- importem v dávoce v on-line režimu v internetovém bankovníctví;
- importem v dávoce v průběžném režimu v internetovém bankovníctví (pokud je v okamžiku jejich zadání na účtu klienta dostatek peněžních prostředků);
- na papírovém příkazu přes pobočku KB;
- platby z trvalých příkazů k zahraniční platbě.

Radíme, jak na to

Jak zvládnout mezinárodní tendr

Čemu byste měli věnovat pozornost v případě, že se chystáte přihlásit do evropské veřejné soutěže na projekt v oblasti cirkulární ekonomiky.

Evropská unie se už několik let snaží o přechod z lineárního na cirkulární model hospodářství. Tak aby byla ekonomika založena na recyklaci, předcházela vzniku odpadů a výrobky využívala opakovaně. Jedním z nástrojů, pomocí kterého chce cíle dosáhnout, je koncept Extended Producer Responsibility. Ten, zjednodušeně řečeno, klade odpovědnost za produkt až do konce jeho životnosti na výrobce. A toto se pak promítá do dalších oblastí, kterým je nutné v případě zájmu o účast v evropském tendru na projekt v cirkulární ekonomice věnovat pozornost. Pojďme probrat ty hlavní.

Export Journal komentuje

„Největší pozornost je nutné věnovat již samotné přípravě na účast v tendru.“



Tomáš Ščerba, Local Partner, White & Case

Korporátní struktura: Měli byste být spolehliví

V první řadě je třeba vyhodnotit, jestli vaše korporace nemá nedostatky v klíčových oblastech z pohledu účasti v tendru. Jedná se zejména o finanční závazky, například nedoplatky na daních či sociálním pojištění. Rovněž finanční kondice musí být bez známek výrazných problémů. Asi nepřekvapí, že výraznou komplikací mohou být úpadek, likvidace, dohody o vyrovnání s věřiteli nebo pozastavení obchodní činnosti. Problematické je pochopitelně i případné odsouzení za trestný čin v minulosti. A potíže vám může způsobit i trestněprávní minulost členů statutárních, řídicích nebo dozorčích orgánů.

Nezapomínejte ani na další oblasti. Soutěžitel v evropském tendru by měl mít jasnou vlastnickou strukturu a tu byste měli být schopni doložit. Také je třeba mít v pořádku veškeré zakládací a další dokumenty vztahující se k činnosti. Musíte být také schopni dostát povinnostem, k nimž se v rámci tendru hodláte zavázat, a to jak materiálně, personálně, tak i finančně. „Zkrátka byste měli být prokazatelně spolehliví, transparentní, v dobré finanční dispoziční, bez problematických aktiv a schopni naplnit závazky vyplývající z případně uzavřené smlouvy,“ shrnuje Tomáš Ščerba, Local Partner ve společnosti White & Case.

Duševní vlastnictví: Pozor na reputační riziko

Pokud jde o ochranu duševního vlastnictví, jedná se jak o to registrované, tedy patenty, ochranné známky a užité, resp. průmyslové vzory, tak i o vlastnictví neregistrované. Čili autorská práva, obchodní tajemství aj. Je nutné, abyste měli vypracovaná pravidla interního nakládání s těmito produkty. Bez

nich riskujete jak porušení licenčních politik, tak třeba i ztrátu nebo částečné odhalení obchodně citlivých či důvěrných informací, případně dokonce vysoce stráženého know-how. „Příkladem z praxe může být nechtěné uvolnění zdrojových kódů včetně komentářů a anotace k nim nad rámec požadavků zadavatele,“ vysvětluje Tomáš Ščerba.

Bez jasných pravidel navíc nelze vyloučit negativní účinky tzv. vendor lock-in efektu, tedy exkluzivity, a s tím spojené mj. reputační riziko. Veškeré skutečnosti byste tedy určitě měli zvažovat a ošetřit už před vstupem do tendru.

Ošetření transakce a ochrana zahraničních investic

Pokud jde o samotnou transakci, vždy byste měli pečlivě zvážit možnosti své společnosti z pohledu splnění všech požadavků zadavatele. A to buď samostatně nebo v partnerství s dalšími firmami. Pak je zásadní vymezit jasná pravidla pro účast v soutěži, zabývat se otázkami rozdělení kompetencí, odpovědností a personálním i materiálním zajištěním plnění podmínek.

A nezapomeňte ani na rozdělení případně generovaného zisku a společného působení na trhu. V této souvislosti je důležité zvážit časování transakce, a to zejména s poukazem třeba na splnění daňových testů. Přemýšlet je nutné rovněž o zajištění firmy z hlediska kurzových výkyvů, protože nevhodné nastavení transakce může vyústit až v poškození akcionářů.

Jelikož jsou na úrovni evropských společností výrazné snahy provádět screening zahraničních investic, určitě

promyslete i kvalitu samotného plnění s přihlédnutím k původu finančních prostředků. Pokud totiž nesplníte podmínky nařízení, případně národní úpravy, může se stát, že kvůli restriktivním nebudete moci službu či produkt realizovat.

Kybernetická bezpečnost: Až příliš často jde o slabý článek

Podle Tomáše Ščerby je v rámci cirkulární ekonomiky velký tlak na dlouhodobost řešení, které musí být ze všech úhlů kvalitní a robustní. Slabým článkem mnohdy bývá absence přesných organizačních a technických opatření na úseku informační a kybernetické bezpečnosti. „Firmy a organizace totiž často řádně neprovádějí penetrační testování na softwarové a hardwarové infrastruktuře, hardeningové testy ani další klíčová bezpečnostní opatření,“ upozorňuje Tomáš Ščerba. To může vyústit nejen v administrativní postih orgánů veřejné moci, ale v krátkém čase v mnohem závažnějších důsledcích – neschopnost provést specifická opatření předepsaná po provedené státní kontrole.

Ochrana spotřebitele a jeho práv

Účastník evropského tendru na projekt v oblasti cirkulární ekonomiky musí být schopen ve vztahu ke svému produktu či službě zajistit řádnou podporu. Typicky jde o servisní místa po dobu celé jeho životnosti, zákaznickou podporu a v některých případech třeba i zpětný odběr produktů, jejichž životnost již skončila. V tomto ohledu je na půdorysu kvalitních smluvních ujednání nutné zvážit spolupráci s dalšími subjekty – a jedná se i o spolupráci přeshraniční. Dále je nutné, abyste byli schopni dostát všem legislativním požadavkům na ochranu spotřebitele v zemích Evropské unie, na jejichž trzích bude produkt dostupný.

Jak tedy vyplývá z výše uvedených řádků, největší pozornost je nutné věnovat již samotné přípravě na účast v tendru. Tomáš Ščerba pak s ohledem na její složitost, komplexnost a zejména časovou, finanční, personální i materiální náročnost doporučuje obrátit se na specializovanou právní kancelář.

Spasí svět čtyřdenní pracovní týden?

Největší německé profesní sdružení IG Metall nedávno navrhlo zavést čtyřdenní pracovní týden. Tamní průmysl, především automobilový, totiž prochází obtížnými časy, a to nejenom kvůli koronavirové pandemii, ale i strukturálním změnám (přechod na e-mobilitu atd.). Podle sdružení IG Metall, které reprezentuje velké automobilové výrobce, jako je Audi, BMW či Porsche, a zároveň zhruba 2,3 milionu pracovníků, by kratší pracovní týden mohl pomoci zachránit ohrožená pracovní místa. Pokud by k tomu opravdu došlo, mohlo by to pochopitelně změnit pracovní podmínky v celé zemi. Souhlas s tímto nápadem už vyjádřil např. spolkový ministr práce Hubertus Heil nebo šéf automobilky Opel Michael Tohscheller. Po kratších pracovních dnech už delší dobu volá například i finská premiérka Sanna Marin a další.

Před časem uskutečnil Microsoft v Japonsku experiment se čtyřdenním pracovním týdnem a výsledkem byl 40% nárůst produktivity. Zhruba totéž se potvrdilo i dalším firmám. Kromě toho zaměstnanci hlásili, že jsou díky tomu méně ve stresu a daří se jim lépe vyvažovat pracovní a osobní život. Jednou z nejasných otázek je ovšem to, kdo by zaměstnancům dorovnal mzdu, pokud by pracovali méně. Když se automobilka Daimler rozhodla zkrátit některým svým lidem po dobu jednoho roku pracovní dobu, úměrně tomu jim snížila i plat. Jak v této souvislosti poukazují odborníci, je velmi pravděpodobné, že současně se zaváděním digitalizace do průmyslu dojde k rušení zbytných míst. Zároveň by ale nová mohla vzniknout. Každopádně diskuze už se rozjela.

Export Journal komentuje

„Kratší pracovní týden by mohl zachránit ohrožená pracovní místa.“



2 2020

Koktejl

Home office posiluje svou pozici, kanceláře bychom ale odepisovat neměli

Analytici PwC nedávno publikovali studii, která se zabývala problematikou práce z domova. Ta se v posledních měsících globálně rozšiřuje stále víc a klasický sdílený pracovní prostor v kancelářích zatlačuje do defenzivy. Autoři v textu mimo jiné píšou, že lidé, kteří řídí velké organizace, často říkají: „Zaměstnance přemístíme do jejich domovů, ušetříme tím peníze a naši lidé budou opravdu efektivní!“ To ale ukazuje především na to, myslí si analytici PwC, že nejvyšší manažeři pravděpodobně mají ve svých domovech vhodné místo pro práci. Mají k dispozici také péči o dítě a dostatečně velký dům, aby se mohli izolovat od všech potenciálních zdrojů vyrušování.

Většina zaměstnanců však nemá takové podmínky, aby mohli být při práci z domova neustále efektivní, upozorňují autoři studie. V průzkumu Skillcast také třeba 45 % dotázaných uvedlo, že jim jejich zaměstnavatelé neposkytují zdroje, které potřebují k práci; třetina respondentů musela používat vlastní vybavení apod. A průzkum londýnské firmy People Insight pak ukázal, že 81 % dotázaných chce mít možnost pracovat alespoň jeden či dva dny v kanceláři. Co z toho plyne? Minimálně to, že home office nebude všespasitelný nástroj a že bychom kanceláře rozhodně neměli odepisovat, uzavírá PwC.

Co covid-19 naučil světový byznys? Zaměřit se na ESG faktory

Společnost Hong Kong Exchanges and Clearing (HKEX), provozovatel hongkongské burzy, před časem publikovala rozsáhlou analýzu zaměřenou na to, jak pandemie nového koronaviru mění podnikání, pokud jde o vytváření efektivnějších strategií budoucnosti. Podle autorů především zdůraznila význam posilování faktorů udržitelnosti a ESG v obchodních plánech firem. ESG, z anglického Environmental, Social and Governance, je vlastně soubor standardů, které dnes mimo jiné při hledání potenciálních investic ve firmách zkoumají sociálně uvědomělí investoři.

V této souvislosti autoři poukazují také na koncept tzv. zainteresovaného kapitalismu (stakeholder capitalism), jehož význam podle nich události první poloviny letošního roku zcela jasně ukázaly a zároveň podtrhly důležitost jeho podpory. Jde o systém, ve kterém korporace sledují nejen zájmy akcionářů, ale i zákazníků, dodavatelů, zaměstnanců či místních komunit a v němž je tedy kladen důraz na potřebu vyváženého přístupu k ziskům, komunitě a udržitelnosti.

Podniky s vysokým počtem zaměstnanců čelí zvýšeným rizikům pro zdraví a bezpečnost. Tyto organizace mají podle autorů zásadní sociální povinnost na situaci reagovat,

a to nejen pro blaho svých zaměstnanců, ale i celé společnosti. Takže odpovědné hongkongské firmy, kromě toho, že např. přijaly opatření, díky nimž omezily přenos viru od zaměstnanců k zákazníkům, také třeba investovaly do bezpečnostních opatření v rámci místní podnikatelské komunity. Na pandemii byly de facto připravené už v době, kdy ještě o covidu-19 nikdo nevěděl. A to v důsledku sociálních nepokojů, které v zemi dlouhodobě panovaly. Mnoho z nich totiž bylo nuceno kvůli nim aktualizovat plány na udržení kontinuity v podnikání, také si ujasnit svou roli, kterou hrají v komunitě, a zároveň revidovat postupy pro řešení problémů. Fakt, že téměř osmimilionový Hongkong k začátku září eviduje necelých pět tisíc nakažených koronavirem a z toho necelou stovku zemřelých, pak jistě o lecčems vypovídá.

Autoři vyjadřují přesvědčení, že pandemie zvedne novou vlnu zájmu o ESG kritéria a také o jejich osvojování. „Díky začlenění těchto principů do obchodní strategie budou firmy agilnější a lépe připravené přizpůsobit se náhlým změnám, ať už jde třeba o přerušování dodavatelského řetězce, nebo o okamžitou potřebu zaměstnanců pracovat z domova,“ uzavírají autoři studie.





Velká Británie chystá státní zelenou investiční banku

V Británii se podle deníku The Guardian množí výzvy klimatických aktivistů, ale také ekonomů a akademiků k tomu, aby země začala intenzivně investovat do zelené infrastruktury. Tím by podle nich pomohla oživit ekonomiku a zároveň splnit své klimatické cíle. Ministr energetiky Kwasi Kwarteng k tomu uvedl, že závazek Spojeného království „vybudovat ekonomiku s nulovým obsahem uhlíku do 30 let a připravit obrovské množství investic potřebných k dosažení tohoto cíle“ naznačuje, že pro novou zelenou rozvojovou banku existuje prostor.

A dodal, že by upřednostňoval instituci zaměřenou na spotřebitele, která by mohla být podobná německé státní rozvojové bance KfW. Ta vznikla po druhé světové válce, v roce 1948, jako součást Marshallova plánu, s cílem investovat do rozvoje infrastruktury. Zelené investice mo-

hou vytvořit tisíce pracovních míst, pomoci vypořádat se se změnou klimatu a také přinést oživení. Řekla to Polly Billington, ředitelka organizace UK100, která propojuje britské samosprávy s podnikateli a národní vládou ve snaze urychlit přechod k využívání čisté energie. Výzkum, který UK100 uskutečnila ve spolupráci se společností Siemens, podle ní ukázal, že by investice ve výši 5 miliard liber do obnovitelných zdrojů energie mohla přitáhnout až 100 miliard liber soukromého kapitálu.

Snahu vybudovat státní zelenou banku podpořila i London School of Economics. Její doporučení zahrnují například financování modernizace energetické účinnosti, výsadbu stromů a obnovu mokřadů s cílem pomoci zelenému ozdravení Británie a tvorbě nových pracovních míst.

Export Journal komentuje

„Snahu vybudovat státní zelenou banku podpořila i London School of Economics.“

V USA se spojily firmy, neziskovky a státy, společně chtějí do roku 2030 vysadit téměř miliardu stromů

Až 15 % amerických emisí uhlíku každý rok zachytí stromy, a při opětném zalesňování by toto číslo mohlo stoupnout dokonce na 21 %. Stromy v USA absorbují 17,4 milionu tun látek znečišťujících ovzduší ročně, čímž zabraňují 670 000 případů astmatu a jiných respiračních onemocnění. I proto vznikla platforma, která pod vedením organizace American Forest a Světového ekonomického fóra sdružuje komunitu napříč politickými, obchodními a místními organizacemi. Jejimi členy jsou například Mastercard, Microsoft či města Detroit, Dallas, Boise a Tucson. Namátkou společnost Mastercard se zavázala k výsadbě 100 milionů stromů v příštích pěti letech, a to prostřednictvím rozsáhlých obnovovacích programů navržených Conservation International a World Resources Institute.

Každý rok globálně zmizí téměř 19 milionů akrů lesa. Tento trend je podle odborníků nutné zastavit, pokud chce být svět v boji proti klimatické krizi úspěšný. Jedna z nedávných studií dokonce označila zalesňování za „nejlepší dostupné řešení změny klimatu“. A oznámila, že existuje prostor pro téměř jednu miliardu dalších hektarů lesního porostu. Ty by mohly potenciálně absorbovat až 205 gigatun uhlíku.

V ČR vznikla nová virtuální měna, umožní firmám i jednotlivcům chránit životní prostředí



Česká energetická skupina Amper nedávno představila virtuální měnu CO2IN, která firmám umožní snižovat jejich uhlíkovou stopu a pro municipality může být nástrojem ekologické politiky. Především však poprvé v historii otevírá obchod s emisními povolenkami také soukromým osobám. CO2IN je totiž zároveň aplikací, která svým uživatelům nejprve umožní nakoupit za koruny, eura, dolary nebo jinou standardní měnu určité množství CO2INů. Ty pak bude možné použít na nákup zboží nebo služeb, například letenek či jídla v restauraci. A důležité je, že peníze získané nákupem CO2IN budou použity výhradně na nákup emisních povolenek EU.

Používání aplikace podnikům dovolí v kombinaci s úsporami energií či instalací bezuhlíkových zdrojů snížit svoji bilanci CO₂ na čistou nulu. Obecně přitom platí, že čím více se bude CO2IN používat, tím více povolenek v něm bude vázáno, a tedy staženo z trhu. Což mimo jiné urychlí modernizaci směrem k bezuhlíkové ekonomice. Navíc se jedná o první virtuální měnu, která je přímo kryta reálnou hodnotou, protože je odvozená z ceny emisních povolenek systému European Union Emission Trading System (EU ETS). Ostrý start projektu je plánován na březen 2021.



Změna k lepšímu chce posunout Česko dál. Udržitelně



Před prázdninami vznikla nová iniciativa, jejímž cílem je posunout Českou republiku dál pomocí nových technologií a inovací, a to na základě principů udržitelnosti a cirkularity. Iniciativa už má desítky členů a je unikátní především v tom, že přichází z byznysu. Kromě think-tanků, asociací a neziskovek jsou totiž jejími členy významné společnosti jako např. IKEA, Mattoni, Kofola, Zásilkovna, HEINEKEN a další.

Platforma vznikla z debaty mezi zástupci těchto organizací během koronakrizy. „Začali jsme společně přemýšlet, do jakého světa chceme vyjít z karantény. Jak nastartovat ekonomiku a využít moment, kde se dají snadno dělat změny, inovovat a připravit se na budoucí výzvy, jako je sucho a mizející voda, nakládání s odpadem, degradující kvalita půdy, doprava, obnovitelné zdroje a spousta dalšího. Cestu vidíme v inovacích, a hlavně v udržitelnosti, která je zároveň skvělou příležitostí pro

byznys. A stejně to vidí čím dál více firem a obyvatel Česka,“ píše se v prvním newsletteru iniciativy Změna k lepšímu.

Uvnitř platformy vznikly tři pracovní skupiny. Každá má svého garanta, který koordinuje její práci. Soňa Jonášová vede skupinu, která řeší cirkulární ekonomiku, využití odpadu a inovace s touto oblastí spojené. Martin Sedlák koordinuje skupinu, která se věnuje energetice a čisté dopravě. Třetí skupina připravuje návrhy pro vodu, krajinu a život ve městech, vede ji Vojtěch Kotecký. Vedle toho vzniká ještě poradní sbor ekonomů, kteří budou revidovat jednotlivé návrhy a řešení pracovních skupin. Cílem je v první řadě otevřít debatu nad 3x 10 návrhy, které pracovní skupiny připraví. Změna je pak chce komplexněji představovat na akcích, jako je například Týden inovací či Future Port, a chce do debaty přizvat i mezinárodní publikum, odborníky z Bruselu a také vládní i opoziční strany.

OECD: Dva scénáře vývoje covidové ekonomiky

Analytici OECD ve svém Global Outlook připravili dva nejpravděpodobnější scénáře vývoje světové ekonomiky v budoucím období. Tak či onak, jasné podle nich je, že cesta k hospodářskému oživení zůstává velmi nejistá a zranitelná vůči druhé vlně infekcí. Ať už tedy druhá vlna přijde nebo ne, následky letošního roku budou v každém případě závažné a dlouhodobé.

První varianta počítá s druhou vlnou pandemie, opětovným uzavřením ekonomiky a dalšími zásahy do konce roku 2020. Světová produkce v tomto případě letos klesne o 7,6 %, nicméně napřesrok už by měla růst o 2,8 %. Míra nezaměstnanosti zemí OECD se téměř zdvojnásobí a z 5,4 % v roce 2019 se vyšplhá na 10 %. V roce 2021 se pak čeká jen malé oživení, pokud jde o růst počtu pracovních míst. Ovšem ani pro případ, kdy by svět druhá vlna infekce nezasáhla, nejsou vyhlídky právě radostné. Globální ekonomická aktivita při tomto scénáři letos poklesne o 6 % a nezaměstnanost vzroste na 9,2 %. Životní úroveň se sice

sníží méně výrazně než v případě druhé vlny, nicméně i tak se tato varianta v příštím roce projeví v podobě pětileté ztráty růstu příjmů.

Obnova bude pomalá, varuje OECD. V obou případech bude světu trvat minimálně dva roky, než dosáhne ekonomické úrovně z posledního kvartálu roku 2019. Také nezaměstnanost zůstane dlouho vysoká. Například ve Španělsku, které na tom bude nejhůř ze všech zemí OECD, dosáhne koncem letošního roku v případě mírnějšího scénáře skoro 22 %, v tom závažnějším pak téměř 26 %. A kolem hranice 20 % se bude pohybovat ještě v prvním i druhém čtvrtletí. Pokud jde o Českou republiku, nejhorší situace by měla nastat v posledním kvartálu roku 2020. V případě prvního scénáře se očekává růst nezaměstnanosti na 5 %, mírnější průběh krize by pak znamenal hodnotu 3,9 %. Se začátkem následujícího roku analytici předpokládají postupné zlepšování situace.

GPI

Global Payments Innovation



Služba GPI, tedy **Global Payments Innovation / „Světová inovace v platbách“**, společností SWIFT posouvá zahraniční platby na novou úroveň. Platby jsou nejen rychlejší, ale hlavně transparentnější. Každé platbě je totiž přiřazen unikátní identifikátor (tzv. UETR), s jehož pomocí lze o ní vyhledat podrobnosti včetně její trasy. Platbu je tak možné sledovat v jednotlivých fázích zpracování od odeslání až po připsání příjemci.

Připsala se vám na účet platba v hodnotě nižší, než jste očekávali? Přišla vám platba v jiné měně, než jste chtěli? Doposud nemáte platbu, kterou vám obchodní partner v zahraničí avizoval již před týdnem?

Před zavedením SWIFT GPI jste se v takových případech obrátili na svoji banku, která zahájila šetření přes svého korespondenta. To znamená, že oslovila partnerskou banku s žádostí o prověření platby. Ve chvíli, kdy získala od partnera informace o osudu platby, předala je vám. Mohlo to trvat hodiny, ale třeba i několik dní.

Dnes lze díky SWIFT GPI snadno v reálném čase zjistit, kde na cestě peněz k vám došlo ke stržení poplatku nebo ke konverzi platby na jinou měnu. A také to, u které banky se případně ztratena platba „zadržela“ (platba může jít i přes několik bank).

Tvrdí váš obchodní partner, že platba od vás nepřišla? Ve vaší bance vám díky SWIFT GPI zjistí, kdy byla připsána na účet banky příjemce. Informaci tak máte k dispozici ne za den nebo týden, ale prakticky hned.

Důležitým plusem služby SWIFT GPI je, že po cestě nedochází k pozměnění informace o převodu (Remittance Information / Zpráva pro příjemce). To v případě správného popisu v okamžiku odeslání platby v mnohém ulehčuje její identifikaci. Služba SWIFT GPI zahrnuje také možnost platbu stornovat nebo pozastavit v každé fázi zpracování.

Standardy SWIFT GPI přijalo víc než 3 700 finančních institucí po celém světě, navíc jsou od 22. listopadu 2020 povinné. SWIFT GPI se netýká SEPA plateb, pro které platí pravidla SEPA standard.

Tiráž

Název titulu: Export Journal

Číslo vydání: 2/2020

Vychází: 7. 12. 2020

Registrace: MK ČR E 19644

Periodicita: 2x ročně

Ročník XI.

Vydavatel: Corporate Publishing, s. r. o.

U Golfu 565, 109 00 Praha 10, www.copu.cz

Produkce a grafické zpracování:

Corporate Publishing, s. r. o.

Redakce: Martin Zika, Jan Vejmelek, Gabriela Kostková

Jazyková úprava: Proofreading.cz

Foto: Vojtěch Vlk, shutterstock.com, archivy firem

a institucí

Produkce: Jiří Tingl – KB, Ditta Dvořáčková – CoPu

Inzerce: Ditta Dvořáčková, +420 603 196 614,

ditta.dvorackova@copu.cz

Tisk: TNM PRINT, Nové Město 14, 503 51

Chlumeck nad Cidlinou

Sídlo centrály Komerční banky:

Adresa: Na Příkopě 33 čp. 969, PSČ 11407,

P. O. BOX 839, Česká republika

Informační linka KB: 800 521 521

Pro volání ze zahraničí: +420 955 559 550

www.kb.cz

Kontakt na Global Transaction Banking KB

Markéta Krysllová

manažerka GTB KB

tel.: +420 955 541 550

e-mail: marketa_krysllova@kb.cz

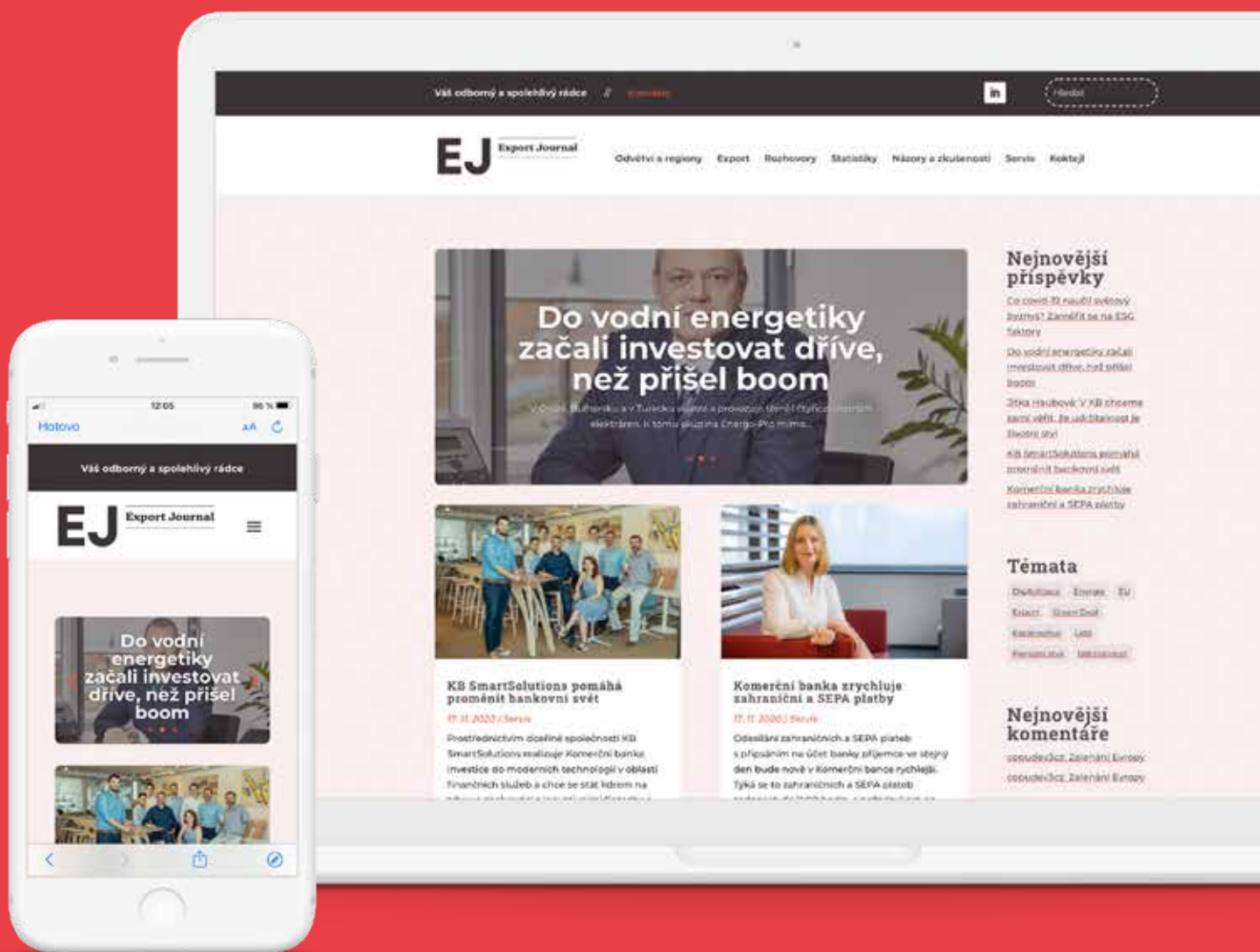
Václavské nám. 42, 114 07 Praha 1

Dotazy a připomínky můžete do KB zaslat

elektronicky na e-mailovou adresu:

mojebanka@kb.cz.

Novinka



Máme pro vás nový Export Journal online!

Zajímavé články vám nabídne nejen tištěný Export Journal. Na webu www.exportjournal.cz jsme pro vás připravili zbrusu novou internetovou podobu magazínu, se všemi články z „papírového“ vydání, přehledně uspořádanou podle jednotlivých rubrik a s příjemnou grafickou úpravou. Navíc v ní najdete i zajímavá související videa. A kromě nejnovějšího čísla vám digitální podoba poskytne i kompletní archiv časopisu.

www.exportjournal.cz