

Hlavní téma

Osladíme to Evropě znova?

Revoluční změny
u SEPA plateb

Eva Jiránková: Ve spolupráci s ČEZ zjednodušíme přístup k udržitelným řešením

CO NAPLÁNUJETE, TO PODPOŘÍME



Korporátní bankovníctví

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



Jan, 47 let, CEO,
rekonstrukce továrny

BUDOUCNOST
JSTE VY  KB

Editorial

Evropské předsednictví? Příležitost ukázat to lepší v nás



Už za pár měsíců se Česká republika po jedenácti letech opět dostane na přední stránky evropského i světového tisku a bude mít možnost ukázat, že je užitečným členem evropského společenství. Například tím, že zvládne zaměřit veškeré síly a energii na to, aby došlo k významnému pokroku v řešení některých důležitých evropských témat. České předsednictví v Radě EU v roce 2009 ukázalo, že u nás máme spoustu schopných a nápaditých lidí, firem a organizací, prostě slušně se rozvíjející občanskou společnost. A také že je naše země velmi pěkná a má světu co nabídnout. Ovšem zároveň jsme s velkou ostudou dokázali v důsledku podivných stranických pŮtek svrhnout českou vládu v polovině jejího „evropského“ mandátu.

Co světu předvedeme příští rok? Doufejme, že to lepší, co v nás je. Příležitostí k tomu budeme mít nespočet a zásadních témat a problémů také. Většina odborníků, které redakce Export Journalu oslovila, se shoduje, že k těm nejdůležitějším bude patřit energetika a s ní úzce související snahy o snižování emisí CO₂, dále podpora fungování vnitřního trhu a odstraňování bariér, které na něm stále přetrvávají, či legislativa v oblasti digitalizace. Je jistě v zájmu celé Evropy, abychom s těmito oblastmi společně pohnuli, a to o pořádný kus.

České předsednictví v Radě EU samozřejmě není jediné zajímavé téma tohoto vydání Export Journalu. Přečtete si v něm také třeba o tom, jaké služby pro exportéry letos představila vládní agentura CzechTrade. Naši vývozci jsou totiž v posledních měsících nuceni se potýkat s mimořádně nepříznivou situací, především kvůli narušení dodavatelských řetězců atd.

Mnoho zajímavého se děje také u nás v Komerční bance. Například v dvojrozhovoru s Jitkou Haubovou, členkou představenstva Komerční banky, a Markem Růžičkou, ředitelem společnosti Bankovní identita, se dozvíte, jak postupuje zavádění bankovní identity do života v Česku. Přečtete si také, jak může Komerční banka českým firmám pomoci využít prostředky z Modernizačního fondu a Národního plánu obnovy nebo jak chce ve spolupráci se skupinou ČEZ zjednodušit tuzemským firmám přístup k moderním a udržitelným řešením v oblasti energetiky.

Přeji vám příjemné čtení!

David Formánek

člen představenstva KB
Korporátní a investiční bankovníctví

Obsah

- 3 Editorial
- 4 Osladíme to Evropě znova?
- 8 Rozhovor s Evou Jiráňkovou, obchodní ředitelkou SG Equipment Finance
- 10 Stát chce pomoci chřadnoucímu vývozu, přichází s novými službami
- 13 Představujeme společnost Transcon Electronic Systems
- 14 Názor Otto Daňka, místopředsedy Asociace exportérů, na vyhlídky českého průmyslu
- 16 Rozhovor s Jitkou Haubovou a Markem Růžičkou: Rozvoj bankovní identity
- 18 Jan Hanuš: V dotační oblasti zaměřené na modernizaci ČR nabízíme kompletní servis
- 20 Predikce Jana Vejmelky
- 24 KB umožňuje klientům digitalizovat účetní procesy
- Do české mapy udržitelných projektů přibývají další
- 25 Revoluční změny u SEPA a zahraničních plateb
- KB rozšiřuje možnosti investování pro klienty
- 26 Co nesmí chybět ve vaší exportní smlouvě
- 30 Koktejl
- 35 Slovníček pojmů, kontakty

Hlavní téma

Osladíme to Evropě znova?

Hlavním cílem, podle kterého se bude náš úspěch či neúspěch v roli lídra Evropské unie ve druhé polovině příštího roku posuzovat, by měla být snaha o posunutí již existujících unijních agend a témat.

Česká republika v čele Evropské unie – tenhle okamžik nastane v červenci příštího roku po jedenácti letech znova. Budeme tak moci jednak navázat na to dobré, co se nám podařilo v rámci naší první mise v roli předsednické země Rady Evropy, a také odčinit ostudu, kterou jsme si tehdy svržením vlády v polovině jejího „evropského“ mandátu udělali.

V roce 2009 jsme byli v evropském společenství nováčky, a navíc po Slovinsku teprve druhou „novou“ zemi, které předsednictví připadlo. A byť se už předem objevovala řada skeptických hlasů, jaké že to bude fiasko, nakonec bylo naše vystoupení v téhle roli vcelku výrazné a tehdejší české politické reprezentaci se několik opravdu důležitých věcí podařilo.

Hned na zahřátí jsme byli nuceni řešit obtížnou plynovou krizi, česká reprezentace se intenzivně věnovala podpoře integrace zemí Východního partnerství a regionu západního Balkánu a Evropské unie, také v té době probíhalo Arabské jaro ad. Premiér Mirek Topolánek byl na mezinárodní scéně vidět a i díky tomu Česko získalo hodně pozitivních bodů.

Pod naším vedením bylo zahájeno třeba jednání o důležité dohodě o volném obchodu s Kanadou, bylo dosaženo kompromisu o dohodě o telekomunikačním balíčku, který přinesl zásadní změny do celého sektoru elektronické komunikace, také se podařilo dosáhnout schválení důležitého třetího balíčku energetické legislativy. Zároveň jsme doma zorganizovali řadu povedených akcí, které nás představily v dobrém světle a ukázaly, jak pěkná naše země je. Předsednických akcí v České republice se v prvním semestru 2009 zúčastnilo třicet tisíc zahraničních delegátů a konalo se okolo sto padesáti souvisejících jednání.

Zviditelnit se? Záleží i na schopnosti firem

Předsednictví dává dané zemi příležitost prezentovat svůj průmysl, technologické a inovační know-how a samozřejmě i konkrétní podniky. Bylo to tak i v roce 2009, když například Škoda Auto poskytovala své automobily na přesun delegací v rámci České republiky. Zástupci průmyslu také pravidelně vystupují na oficiálních akcích a řada podniků téhle výjimečné události využívá i pro svou vlastní prezentaci. A to i těch menších a méně známých.

► Je to tedy velmi dobrá šance pro zviditelnění pořadající země a v této souvislosti také pro navázání nových kontaktů v Evropské unii i ve třetích zemích, jak upozorňuje europoslanec a bývalý viceguvernér ČNB Luděk Niedermayer. Zda se to opravdu využít podaří, pak podle něj záleží na schopnosti propojit různé úrovně prosazování českých obchodních zájmů, tedy aktivity vládní ekonomické diplomacie či spolupráce v rámci Hospodářské komory, Svazu průmyslu a obchodu apod. Ovšem nezastupitelnou roli v tom hraje i to, zda firmy dovedou těchto možností využít.

To si myslí i Tomáš Prouza, bývalý státní tajemník pro evropské záležitosti při Úřadu vlády ČR a současný prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR (SOČR). Všechny tyto události či aktivity podle něj otevírají dveře, ale mnohem důležitější je schopnost firem do nich vstoupit, ale také schopnost státu jim s tím pomoci, zejména na vzdálených trzích.

Tomáš Hartman, vedoucí zahraniční kanceláře Czech Trade Belgie a současně ředitel České podnikatelské reprezentace při EU, k tomu poznamenává, že výhody například pro účast firem v mezinárodních tendrech předsednictví samo o sobě nezaručuje. Ovšem fakt, že se předsednická země dostane do popředí zájmu celé Evropské unie, je pro ně výhodou. „Pro naši vládu to bude příležitost prezentovat české podniky v dobrém světle a ukázat výrobky a technologie, které se pak mohou kromě jiného v tendrech uplatnit,“ myslí si Tomáš Hartman.

Podle náměstkyně ministra průmyslu a obchodu pro EU a zahraniční obchod Martiny Tauberové může být organizace stovek předsednických akcí v České republice vítanou vzpruhou mimo jiné pro sektor cestovního ruchu, který vloni a letos prošel zatěžkávací zkouškou. Ministerstvo chce podle ní rovněž úzce spolupracovat s podnikatelskými reprezentacemi, oborovými asociacemi a podniky při organizaci jednání ve své režii. „Přivítáme ministry na neformálních radách pro konkurenceschopnost a vnitřní trh, pro obchod a energetiku, budeme organizovat odborné konference zaměřené např. na jadernou energetiku či na podporu malých a středních podniků, digitalizaci a kybernetickou bezpečnost,“ říká Martina Tauberová. Při tom všem chce její ministerstvo využít předsednictví k prezentaci českých inovací, špičkových technologií a úspěšných firem.

Vyjednávat o tom, co je na stole

Bohužel to však podle některých hlasů vypadá, že končící vláda připravám této nesmírně důležité události nevěnovala náležitou pozornost a ty kvůli tomu nabraly skluz. A třeba dokument s názvem Sektorové agendy Předsednictví ČR v Radě EU 2022, tedy jakýsi jízdní řád pro naši úlohu lídra Evropské unie, je velmi obecný. Na co by se tedy Česká republika v rámci svého hvězdného půlroku měla zaměřit?

Ladislav Minčíč, ředitel Odboru legislativy, práva a analýz Hospodářské komory ČR, říká, že jeho organizace od zástupců České republiky v Unii požaduje, aby prosazovali klimaticko-energetická opatření, která budou realistická, předvídatelná a budou reflektovat ekonomickou, sociální a geomorfologickou situaci v Evropské unii. Podle Ludka Niedermayera by mělo být zásadní vyjednávání o návrzích, které již jsou na stole. „Měli bychom do nich promítnout třeba návrhy týkající se usnadnění adaptace firem na digitální a zelenou ekonomiku, pokud je budeme mít. Výzvou zcela jistě bude napomoci odstranění přetrvávajících překážek volného pohybu zboží a zejména služeb, jejichž odbourávání postupuje pomaleji, než bychom si přáli. Ale co konkrétního v této oblasti udělat, a zároveň pro to najít podporu napříč Evropskou unií, není snadné určit,“ podotýká Luděk Niedermayer.

Na tom, že energetika a s ní úzce související snahy o snižování emisí CO₂, dále podpora fungování vnitřního trhu a odstraňování bariér, které na něm stále přetrvávají, či legislativa v oblasti digitalizace budou patřit k nejdůležitějším tématům, se shoduje většina námi oslovených odborníků.

Podle Tomáše Prouzy ovšem budeme nuceni řešit ještě jeden problém, a sice nedůvěru v Česko. Prezident SOČR si totiž myslí, že představitelé ostatních členských států i Evropského parlamentu se na nás poslední čtyři roky dívali jako na zemi, která dělá všechno jen pro jedinou firmu. A navíc sice hodně mluví o volném trhu, ale současně nemá problém pokusit se o zavedení kvót na české potraviny, což jednotný evropský trh významně nabourává.

V každém případě jistě platí, že evropské předsednictví by nemělo být primárně vnímáno jako příležitost prosadit něco svého. Hlavním cílem, podle kterého se také bude náš úspěch či neúspěch posuzovat, by měla být snaha o dosažení pokroku v oblasti již existujících unijních agend a témat. Tak jak tomu koneckonců bylo i v případě našeho prvního předsednictví. —

V rámci našeho předsednictví musíme zohlednit nové problémy a trendy



klad v zemědělství či zpracovatelském průmyslu. Třetí linie vychází ze všeobecného trendu výrazných fiskálních stimulů. Příležitosti se tak objevují v nových infrastrukturních projektech, v rámci modernizace průmyslové výroby apod. Čtvrtá linie se týká investičních příležitostí pro české firmy – mnohé země či regiony preferují či přímo podmiňují obchodní spolupráci investicemi, jako je například přesun části výroby. Na předsednictví se proto připravujeme sektorově se zacílením na podporu ucelených českých řešení.

V neposlední řadě je nutné brát v potaz trend regionalizace, který navazuje na dlouhodobý vývoj v mezinárodním systému, kdy jsou politiky implementovány mimo tradiční mezinárodní instituce a kdy je důraz kladen na regionální obchodní dohody. Trend potvrzuje jak rostoucí počet restriktivních opatření, tak i zvyšující se podíl exportů cílených do domácích regionů. V praxi jej vyjadřují hesla America First, Get Brexit Done, Made in India, Made in China 2025 nebo snaha o „emiratizaci“ ve Spojených arabských emirátech. Takto vznikající bariéry musí být nejen překonány exportními ambicemi českých firem, ale musí na ně účinně reagovat i dlouhodobé cíle české ekonomiky.

Protože předsednictví usnadňuje představení České republiky zahraničním partnerům i ve vzdálenějších teritoriích, primárním cílem během něj bude zvýšení viditelnosti českých firem zejména na vhodných mimoevropských trzích. Proto Ministerstvo zahraničních věcí ve spolupráci s Ministerstvem zdravotnictví a Asociací výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků plánuje uskutečnit v Praze ještě krátce před předsednictvím Africké zdravotnické fórum za účasti ministrů zdravotnictví řady afrických zemí.

Z nabídnutých služeb pro exportéry tak nabývají na důležitosti především Projekty na podporu ekonomické diplomacie (PRO-PED), které usnadňují prezentaci, navázání kontaktů a identifikaci nových příležitostí na zahraničních trzích. Důraz bude kladen na tzv. nation branding neboli značku státu, protože obraz a reputace České republiky může výrazně ovlivnit její ekonomickou přitažlivost pro zahraniční investory a obchodní partnery.

A nesmím zapomenout na to, že prezentace České republiky jako vyspělé moderní ekonomiky a spolehlivého obchodního partnera bude doplněna také o multilaterální i bilaterální agendy. Příkladem je obchodní dohoda mezi Evropskou unií a Mexikem, podpora spolupráce s Indo-Pacifikem ad.

Martin Tlapa,
náměstek ministra zahraničních věcí

Hlavními hybateli světové ekonomiky jsou dnes důsledky utlumení průmyslu, obchodu, služeb a celkového fungování globalizovaného světa vlivem pandemie. Krize zvýraznila a akcelerovala řadu problémů a urychlila trendy, které jsou od doby našeho posledního předsednictví ve světové ekonomice přítomny. Všechny tyto změny musíme umět efektivně zohlednit během našeho předsednictví v roce 2022.

Jednou z nich je výrazný vzestup mimo-evropských ekonomik. Proto chceme vyzdvihnout témata bližší ekonomické, ale i politické a kulturní spolupráce se zeměmi asijského kontinentu. A také se státy Afriky, kterou rovněž považujeme za perspektivní kontinent. K výraznějšímu působení v Asii a Africe by nám měly pomoci především strategie připravované na Ministerstvu zahraničních věcí ve spolupráci s českými ambasádami v dotyčných regionech, které chceme prezentovat a využít během našeho předsednictví.

Obdobně jako teritoriální pohled na vývoj světové ekonomiky je důležitý také pohled oborový. Od roku 2009 zaznamenáváme proměnu a současně zvýšení poptávky, která vychází ze čtyř linií. První zahrnuje sektory, kde pandemie odhalila předchozí nedostatky, případně je prohloubila, např. zdravotnictví nebo ICT. Ve druhé linii se do popředí dostávají sektory, které byly dříve nezřídka upozaděny. Častým příkladem je snaha o soběstačnost v sektorech klíčových pro danou zemi, napří-

Rozhovor čísla

Nulové vstupní investice bez starostí s administrativou a provozem. To přináší společný projekt KB, SGEF a ČEZ

O tom, jak chce Skupina KB ve spolupráci s ČEZ zjednodušit tuzemským firmám přístup k moderním a udržitelným řešením v oblasti energetiky a zároveň tím zlepšit stav životního prostředí, jsme si povídali s Evou Jiránkovou, obchodní ředitelkou SG Equipment Finance (SGEF).

Co je cílem společného projektu SGEF, KB a ČEZ?

Zjednodušit firmám, státním institucím či regionálním celkům přístup k energii z obnovitelných zdrojů. SGEF, stejně jako Komerční banka i ČEZ, bere výzvu ke snižování emisí CO₂ s respektem, a proto klade stále větší důraz na takové financování, které klientům umožní pořídit aktiva podporující uhlíkovou neutralitu a snižující energetickou náročnost výrobních procesů. Abychom klientům mohli nabízet komplexní řešení, hledali jsme spolehlivé a silné partnery.

S touto vizí vznikl nápad na energii jako službu, který nás všechny natolik oslovil, že jsme okamžitě začali vyvíjet nový produkt. Mnohdy to nebylo lehké, ale o to inspirativnější.

Partneři budou v rámci projektu společně zajišťovat fotovoltaické instalace pro firmy či obce. Jak přesně bude služba fungovat?

Řešení, které společně s ČEZ ESCO nabízíme, je instalace solárních panelů na střechy výrobních hal, administrativních či logistických center, a to bez jakékoliv vstupní finanční investice ze strany klienta. Tento produkt je vhodný pro společnosti vlastněné státem či soukromým vlastníkem, případně krajem, pro domácnosti není určen.

ČEZ ESCO naprojektuje fotovoltaickou elektrárnu (FVE) na klíč a SGEF ji bude financovat. Poté ČEZ ESCO instalaci provozuje a s klientem uzavře smlouvu o dodávce elektrické energie. Firma tedy do instalace solárních panelů nic neinvestuje, ale platí až za vyrobenou elektrickou energii formou měsíční splátky. Ta je kalkulována tak, aby byla srovnatelná



ná nebo nižší než cena běžné elektrické energie z distribuční sítě, a kromě odebrané energie zahrnuje také financování, provoz a pojištění. Energie jako služba tak zákazníkovi snižuje celkové náklady na elektrickou energii a nenavyšuje jeho provozní náklady.

Řešení je vhodné pro objekty s odběrem elektřiny 50 MWh/rok a více. Jediné, co klient pro jeho získání musí udělat, je mít právo výstavby fotovoltaické elektrárny na střeše budovy, ve které sídlí či podniká.

Kdybyste tedy měla shrnout hlavní výhody pro klienty?

Především to, že klient nepotřebuje žádné vstupní investice, odpadají mu starosti s administrativou a provozem a také že fotovoltaickou elektrárnu instaluje společnost ČEZ ESCO,



S prodejem společného produktu s ČEZ máme ambiciózní cíle

„Když nás oslovil ČEZ, který hledal finančního partnera pro svůj inovativní projekt, viděli jsme v tom skvělou příležitost propojení dvou velkých společností a možnost vytvoření nového, zcela unikátního produktu na trhu. Jasně totiž vnímáme rostoucí zájem firem o komerční instalace FVE v rámci svých podnikových provozů. Nicméně zdoluhavost celého realizačního projektu s využitím dotací staví řadu z nich před rozhodnutí pořídit instalaci formou samotného úvěru či v kombinaci s vlastními prostředky. Právě na to reaguje společný projekt KB, SGEF a ČEZ ESCO.“

V oblasti prodeje tohoto produktu máme ambiciózní cíle a věříme, že tím přispějeme ke snížení produkce CO₂, většímu využívání zelené energie a také ke spokojenosti klientů. Prakticky hned od oznámení spolupráce zaznamenáváme jejich velký zájem. Předpokládáme, že půjde zejména o společnosti, které mají ve svých závazcích omezovat uhlíkovou stopu, dále firmy, které řeší úspory nákladů a např. FVE v kombinaci s bateriovým úložištěm jim může pomoci vykrývat energetické špičky.

Naše nabídka je pochopitelně zajímavá především pro společnosti, které disponují velkými halami s enormní potřebou chlazení, např. v potravinovém průmyslu. Zde je zejména v létě symbióza mezi potřebou chlazení a výrobou potřebné energie ze slunce téměř dokonalá. Prvním projektem, na kterém společně pracujeme, je fotovoltaická elektrárna na střeše závodu Škoda Auto,“ uvádí David Formánek, člen představenstva Komerční banky.

kteřá se stará rovněž o následný provoz a servis. Klient platí pouze za odebranou elektřinu, která je levnější než ze sítě, a měsíční splátka kromě odebrané elektřiny zahrnuje financování, provoz a pojištění. Fotovoltaická elektrárna má životnost delší než třicet let, majetkem klienta se stane po patnácti letech, a to za 1 korunu. Klient díky tomu všemu šetří peníze, čas a životní prostředí.

Zákazník by měl platit jen za odebranou elektřinu. Jakou úsporu oproti elektřině odebírané ze sítě by to jednotlivým skupinám mohlo přinést?

Toto se nedá jednoduše paušalizovat. Konkrétní úspora závisí na velikosti instalace a instalovaném výkonu a pohybuje se mezi 17 a 35 procenty.



ČEZ: Do roku 2030 chceme postavit nebo provozovat FVE o výkonu 300 MW

„Střešní instalace na objektech zákazníků Komerční banky jsou součástí celkového cíle ČEZ ESCO v tomto segmentu,“ říká tiskový mluvčí skupiny ČEZ Martin Schreier. Společnost chce do roku 2030 postavit nebo provozovat pro potřeby svých zákazníků FVE o celkovém instalovaném výkonu 300 MW. Půjde o instalace převážně na střechách, carportech a ve výrobních areálech zákazníků.

Kromě instalací střešních elektráren už probíhá intenzivní spolupráce Komerční banky a ČEZ také v dalších oblastech. Firma ČEZ ESCO například začala Komerční bance dodávat tzv. zelenou elektřinu, v pobočkách banky zprovoznila dvanáct dobíjecích wallboxů pro elektromobily a o dalších instalacích se jedná. Výhodu v podobě jednoho solárního panelu zdarma nabídne ČEZ také zákazníkům Komerční banky z řad domácností.

Martin Schreier doplňuje, že se dále připravuje také třeba nabídka instalace obnovitelných zdrojů pro zákazníky Komerční banky, vyhodnocení celkové uhlíkové stopy banky a strategie jejího snižování či partnerství pro financování dekarbonizace českého teplárenství a těžkého průmyslu při naplňování Zelené dohody pro Evropu.

Propad zahraničního obchodu

Stát chce pomoci chřadnoucímu vývozu, přichází s novými službami

Vývozní aliance, podnikatelské inkubátory nebo třeba Digitální knihovna českého průmyslu. Letos začalo fungovat několik nových projektů, jejichž cílem je podpořit české exportéry v obtížné době.

Kondice zahraničního obchodu České republiky se v tomto roce neustále zhoršuje. Podle analytiků za tím stojí především propad automobilového průmyslu, který například v srpnu meziročně dosáhl až téměř 60 procent. Výrobci aut totiž neměli k dispozici dostatek čipů nezbytných pro elektroniku vozů. „Čipy se v současnosti vyrábí téměř jenom v Asii, a v důsledku výrazného propadu exportu automobilů vloni na jaře se výrobci čipů přesunuli do segmentu mobilních telefonů, počítačů atd.“, vysvětluje Otto Daněk, místopředseda Asociace exportérů a také šéf elektrotechnické firmy Atas. Podle některých analytiků je ovšem nedostatek čipů například ve Škodě Auto i dalších automobilkách mimo jiné důsledkem jejich špatných manažerských rozhodnutí. Také platí, že za negativními výsledky zahraničního obchodu není pouze automobilový průmysl. Podepsaly se na něm i rostoucí ceny fosilních paliv a další vlivy.

Jak aktuálně vypadá situace v podnikatelském sektoru a s čím se konkrétně firmy potýkají, popsal Otto Daněk v článku Neradostné vyhlídky českého exportu, který je součástí tohoto vydání Export Journalu. Místopředseda Asociace exportérů také upozorňuje, že v zemích Unie v současnosti existuje vysoká poptávka, ale české firmy ji nedokážou uspokojit především kvůli nedostatku materiálů, komponent a také pracovních sil. „Pokud bychom nemuseli čelit těmto překážkám, jsem přesvědčený, že náš zahraniční obchod by lámal rekordy,“ poznamenává Otto Daněk.

Kurzové výkyvy a projedené miliardy

Pod kotlem podle něj navíc přitápěla také volatilita kurzu eura, která hospodaření exportérů významně ztěžuje. Jak v analýze zahraničního obchodu České republiky za loňský rok konstatuje Asociace exportérů, v průběhu roku 2020 dosáhla hodnoty 0,748, zatímco v roce 2019 to bylo 0,125. Letos naštěstí volatilita takové rekordy neláme. „V posledních deseti letech se také roztahují nůžky mezi kurzy obchodních bank. A když si vezmeme, že příjmy vývozců jsou zhruba z 80 procent tvořeny měnou eurozóny a že vývozci si musejí měnit eura v okamžiku, kdy to potřebují, pak je jasné, že na tom vždycky vydělávají spekulanti. Průmysl na to nemá čas ani možnosti,“ tvrdí Otto Daněk.

Ten se mimochodem ve zmíněné analýze pozastavuje nad faktem, že Česká republika ročně utrácí téměř 40 miliard korun za tabákové výrobky a nápoje. Je to podle něj typický příklad projídání budoucnosti, přičemž by bylo mnohem přínosnější nakoupit za tuto částku moderní stroje. „Byla by to zřejmá přidaná hodnota, která by podpořila naše výrobce. Takhle si ničíme zdraví, ovzduší i budoucnost,“ je přesvědčený Otto Daněk.

Vznikají podnikatelské inkubátory

Určitou útechou pro exportéry jistě může být fakt, že se v průběhu tohoto roku objevily nové projekty, které jim v jejich činnosti mohou pomoci. Například koncem října v indickém Bengalúru, který leží ve státě Karnátaka, nejdynamičtěji se rozvíjejícím regionu země, otevřela agentura CzechTrade

podnikatelský inkubátor. Je určený pro zkušené exportéry, kteří chtějí expandovat prostřednictvím lokálních poboček. Až pět firem najednou může po dobu šesti měsíců kromě plně vybavených kancelářských prostor využívat i poradenské a asistenční služby zahraniční kanceláře CzechTrade. To znamená mimo jiné vyjednávání s místními úřady, zajištění dopravy, tlumočení nebo třeba vyhledávání obchodních partnerů či zajišťování schůzek.

Jak v rozhovoru pro portál BusinessInfo uvedl Ivan Kameník, ředitel pobočky CzechTrade v Bengalúru, právě kanceláře a další zázemí v inkubátoru sníží firmám jejich počáteční náklady o 15 až 20 procent, což je nepochybně výrazná pomoc. V rámci této nové služby nazvané Exportní inkubátor agentura plánuje otevření dalších poboček. Už začátkem nového roku by mělo na řadu přijít americké Chicago, později například Brazílie, Turecko nebo Kazachstán.

Na zahraniční trhy společně

Tím ale nabídka zajímavých aktivit na podporu vývozců nekončí. V rámci projektu City for the Future proběhla v září v Budapešti proexportní roadshow v oblasti smart cities, na které se společně podílelo několik ministerstev i CzechTrade. Šlo tedy o výstavu chytrých a šikovných řešení využitelných ve městech a vesnicích, která byla součástí maďarské národní konference Civitas Sapiens 21. V rámci události, na níž byla Česká republika hlavním zahraničním partnerem, také proběhlo první neformální setkání rodící se Smart city aliance.

Export Journal komentuje

„Sdružování exportérů do vývozních aliancí zvyšuje šance na získání zajímavějších zakázek. Zároveň si členové aliance mezi sebe rozloží náklady související se vstupem na zahraniční trh.“

Návštěvníci se na konferenci mohli seznámit s komplexní nabídkou českých produktů a služeb pro města od více než dvaceti tuzemských subjektů. K vidění byly jak špičkové technologické aplikace pro dopravu a městskou infrastrukturu s využitím umělé inteligence, rádiových signálů, dronů nebo 5G sítí, tak i konvenčnější technologie, jejichž cílem je obecně vylepšit život v obcích. Nešlo ale o jednorázovou akci, podle informací zástupců projektu City for the Future je v plánu dlouhodobý rozvoj celého ekosystému prezentace chytrých řešení, a to jak již zmíněnou fyzickou formou, tak i prostřednictvím digitálních formátů.

Projektem sdružování exportérů do vývozních aliancí chce agentura CzechTrade pomoci menším a středním firmám, pro které je náročné samostatně expandovat na vzdálenější trhy. Společnou alianční nabídku doplňují produkty nebo služby všech členů, čímž se podle představitelů CzechTrade zvyšuje šance na získání mnohem zajímavějších zakázek. Zároveň si členové aliance mezi sebe rozloží náklady, které souvisejí se vstupem na zahraniční trh.

Pomůže Digitální knihovna i KOMPAS

Za pozornost jistě stojí také Digitální knihovna českého průmyslu, jejímž smyslem je zapojení nejmodernějších technologií do podpory exportérů. Knihovna by měla pomoci kompenzovat výpadek možnosti fyzických prezentací v důsledku pandemie koronaviru a do budoucna doplňovat klasické veletrhy a podobné akce. Jak uvedli zástupci Ministerstva



► průmyslu a obchodu, hlavní výhodou projektu je právě nezávislost na těchto akcích. 3D virtuální modely v kombinaci s tematickým prostředím navíc umožní prezentovat produkt v jeho reálném prostředí s vysokou úrovní detailu a interaktivitu.

Vznikla tedy například virtuální nemocnice, ve které je operační sál vybavený produkty českých firem. Také třeba výrobní hala nebo galerie s přehlídkou českých subdodavatelů atd.

Kromě výše uvedeného je výhodou projektu také úspora nákladů. Vyslání obchodního zástupce na akci totiž vychází na desítky až nižší stovky tisíc korun. Tyto částky mohou nyní firmy směřovat na tvorbu těchto modelů, které je možné využít nadčasově.

Ve snaze vrátit českému exportu dynamiku z roku 2019 spustil stát také KOMPAS – název je zkratkou pro komplexní asistenční služby. Ty jsou určené pro segment B2B přímo v teritoriu a zahrnují například zakládání a registrace firem, finanční operace či problematiku lidských zdrojů. Cílem je pomoci firmám s reálným podnikatelským plánem uchytil se na exportních trzích dlouhodobě. Novinkou je rovněž služba Market Entry, která se zaměřuje na začínající exportéry. Nabízí až dvacet čtyři hodin bezplatných služeb CzechTrade v pěti různých zahraničních teritoriích, přičemž konkrétní obsah vyplývá z individuálních potřeb firmy a návrhu řešení ze strany agentury. Podle ředitele CzechTrade Radomila Doležala je díky Market Entry možné velmi jednoduše zjistit konkrétní oborové informace v daném teritoriu a ověřit případný zájem obchodních partnerů.

Schodek stále roste

Po slibném začátku letošního roku je od června český zahraniční obchod v deficitu, který se postupně zvětšuje. Loňský rok, z hlediska dění na světových trzích naprosto bezprecedentní, přitom čeští exportéři dokázali zvládnout až překvapivě dobře. Navzdory všem těžkostem, které přinesla globální pandemie, dosáhl propad vývozu „jen“ 3 procenta. Relativně slušnou pozici vývozu pak potvrdilo i první čtvrtletí 2021, od června se ale situace zhoršuje. Ještě v červenci byl schodek zahraničního obchodu pod 10 miliardami, v srpnu už ale poklesl na bezmála 30 miliard, konkrétně na hodnotu 28,1.

Vladimír Drábek: Umíme se v každé situaci klientům přizpůsobit

Společnost Transcon Electronic Systems se specializuje na elektronické a elektrické vybavení pro letiště a heliporty. Existuje už od roku 1990 a své produkty prodává v řadě světových zemí. Její recept na úspěch nám prozradil ředitel Vladimír Drábek.

Transconu se podařilo jeho produkty a řešení uplatnit už na více než 280 světových letištích a heliportech. Co především stojí za vaším úspěchem?

Jsme pořád ještě v rámci konkurence malá, nekorporátní firma. S tím souvisí výhoda, kterou je naše schopnost rychlého a pružného rozhodování. Velký důraz klademe také na osobní přístup k zákazníkům, umíme respektovat jejich požadavky přesně podle situace, kterou potřebují řešit, a to před i po realizaci zakázky. To dnes není obvyklé.

Využíváte nějaké služby, které exportérům poskytuje český stát? Pokud ano, jak je hodnotíte?
V tuto chvíli realizujeme projekt výstavby pěti letišť v Senegalu, a to ve

spolupráci s Českou exportní bankou (ČEB) i Exportní garanční a pojišťovací společností (EGAP). Musím ohodnotit snahu všech zúčastněných při řešení nelehkých úkolů spojených s výstavbou takto komplexního projektu v Africe, která se od nám známého evropského prostředí v řadě aspektů významně liší. Uvítal bych ale zjednodušení administrativy a více možností svobodného rozhodování pro exportéra. Vše se nedá uložit do tabulek a směrnic, často je potřeba improvizovat a hledat řešení v dané chvíli a na konkrétním místě. Na druhé straně oceňuji řadu opravdu rozumných a kvalitních podnětů ze strany specialistů ČEB/EGAP, které naší firmě ušetřily řadu starostí i zbytečných nákladů.

Ovlivňují vás nějak důsledky globální pandemie koronaviru?

Ano, ovlivňují. Náš sektor byl zasažen nejvíce a dodací lhůty některých polovodičových součástek jsou dnes na úrovni roku 2024. Už tedy nejde jen o vyšší ceny, ale o dostupnost materiálu vůbec. A to je samozřejmě veliký problém.

Spolupráce s firmou Transcon očima Martina Kacíře z korporátního bankovníctví KB

Společnost Transcon je naším klientem od roku 2002. Jsme hrdí na to, že můžeme být jejím partnerem v oblasti finančních služeb a aktuálně se podílet i na největším obchodu v historii firmy, kterým je rekonstrukce a výstavba pěti letišť v Senegalu. Velice si cením toho, jak se malá firma z Frýdku-Místku pustila do tak velkého projektu v Africe. Na začátku jsme představitele společnosti prakticky učili, jak funguje bankovní záruka a jiné záležitosti v trade finance a exportním financování. A oni teď díky nám postaví pět letišť v Senegalu! Lidé v Transconu se toho za krátkou dobu velmi mnoho naučili a jsem skutečně pyšný na to, že KB u tohoto rozvoje může být.



Názor Otto Daňka

Neradostné vyhlídky českého průmyslu

České firmy dnes trápí především prudce rostoucí ceny vstupů, to ale není zdaleka všechno. Co se bude dít dál a co by našim podnikům mohlo pomoci?

Opravdu to zdaleka nejsou jen vysoké ceny, co v současnosti podniky trápí. Musejí se rovněž potýkat s prodlužováním dodavatelských lhůt a významným nedostatkem materiálu i komponent. Jsou také nucené dělat si velké zásoby, což samozřejmě ohrožuje jejich cash flow a tlačí je na hranu možností. Kvůli tomu firmy často neplní své závazky, platební termíny se tím pádem prodlužují a do problémů se dostává celý řetězec, který se na obchodním případu podílí.

Pro názornost: Z cenového hlediska patří mezi nejrychleji rostoucí materiály elektroplech. Zatímco začátkem roku stál tento plech kolem 0,9 eura, koncem září už to byla téměř dvě eura a v tuto chvíli už cena překročila hodnotu dvou eur. Prakticky totéž platí pro měděné dráty a kabely, jejichž ceny už také vyskočily na zhruba 1,8 až 1,9násobek. Dodavatelé momentálně potvrzují objednávky na následující čtvrtletí. Ovšem není žádnou výjimkou, když čtrnáct dní po tomto potvrzení odběrateli oznámí, že nedostane všechno. A že když to půjde dobře, může počítat s polovinou původně domluveného množství. Firmy tedy musejí nakupovat po menších dávkách, tím pádem opět za vyšší ceny.

Aspoň dvě stě tisíc párů rukou

A to pořád ještě není všechno. Cena energií stoupá o čtyřicet až padesát procent, k tomu se firmy dlouhodobě potýkají s chronickým nedostatkem pracovních sil, zaměstnanci navíc chtějí zvyšovat platy. Vedení společností proto dnes musí do svých zdrojů sahat mnohem hlouběji než dříve, ovšem takto rapidně rostoucí náklady většinou nezvládají pokrýt z vlastních marží. Takže ceny rostou dál a dál a samozřejmě roztáčí inflaci. Nedávné razantní zvýšení reposazby Českou národní bankou ovšem podle mého názoru zdrazování nezbrzdí, protože inflace je zhruba z 85 procent tzv. „dovezená“, tedy způsobená zahraničními vlivy. Tím pádem lze očekávat další zdrazení vstupů pro firmy i jednotlivce, mimo jiné to jistě čeká hypotéky. Tohle celé nám s nadsázkou řečeno vytváří něco jako Molotovův koktejl, který může kdykoli explodovat.

Pokud jde o nedostatek pracovních sil, neobsazených pozic je spousta a pro průmysl se z toho stává čím dál větší problém. Potřebovali bychom alespoň dvě stě tisíc párů dělnických rukou z blízkých zemí, protože jinak budeme jen těžko moci vyhovět poptávce, která je dnes doslova astronomická.

Kombinace nedostatku surovin a současně pracovníků totiž nevěstí nic dobrého. Nejspíš bude postupně docházet k restrukturalizaci výrobních řetězců a obávám se, že některé články těchto řetězců to nemusejí přežít.

Riziková elektromobilita

Dalším aspektem, který ve mně z hlediska budoucnosti českého průmyslu nevyvolává příliš velký optimismus, je příprava přechodu na elektromobilitu. Dovolím si v této souvislosti předložit kacířskou myšlenku: Je to krok špatným směrem, který ve finále nepřinese to, co se od něj očekává. Proč? Uvedu několik argumentů.

Česká republika má dnes přibližně devět set dobíjecích míst. Pro srovnání, třeba v Nizozemsku je to už patnáct tisíc. Z toho vyplývá, že obslužnost těchto vozů u nás prostě bude problém. Dále, elektroautem lze dnes sice na jeden zátah ujet asi pět set kilometrů. Ale už k tomu nikdo nedodává, že je to možné jen tehdy, když nebudete svítit, poslouchat rádio, topit či pouštět klimatizaci atd. V opačném případě váš dojezd klesne na polovinu deklarované vzdálenosti. S tím úzce souvisí fakt, že energetická síť není na masivní zavedení elektroaut do provozu připravená. Způsobí to obrovský nedostatek energie. Přístup k elektromobilitě bychom tedy měli podle mého přehodnotit a více se zaměřit na budování jaderných zdrojů.

Potřebujeme podporu státu

Už dlouhé roky se mluví o potřebě diverzifikace vývozu a snížení naší závislosti na Německu a také na sektoru strojů a dopravních prostředků. Problém ale je, že karty jsou dlouhodobě rozdány a dobývání trhů je nesmírně drahé. Určitě je hledíme, ale potřebujeme při tom podporu státu. V USA či Británii je tato podpora, tedy pomoc s otvíráním důležitých dveří, naprosto běžná, a v obtížných teritoriích dokonce nezbytná. Zejména malé firmy tam samy prakticky nemají šanci.

Proto jsme v posledních letech uvítali, že Ministerstvo zahraničí začalo spolupracovat s Ministerstvem průmyslu a obchodu, jehož náměstci vědí, co průmysl potřebuje. Naším firmám nepochybně pomáhá, když podnikatelské mise doprovází ministři či náměstci, když se lidé z Ministerstva zahraničí radí se sektorem průmyslu o tom, kam vyjždět, co má smysl nabízet atd. Dalším krokem vpřed by mohla být snaha ministerstev o zprostředkování troj- i vícestranných dohod. Některé



Otto Daněk, místopředseda Asociace exportérů a předseda představenstva společnosti ATAS elektromotory Náchod a.s.

země totiž o naše produkty mají zájem, ale nemají čím platit. Řešením by mohly být bartery, díky nimž by firmy získaly např. levnější suroviny apod.

Asociace jako systém včasného varování

V Asociaci exportérů se tuzemským firmám už řadu let snažíme pomáhat tak, abychom jim podnikání alespoň trochu ulehčili. Snažíme se pro ně být jakýmsi „systémem včasného varování“. Začínali jsme před dvaceti lety s jasným zadáním: Budeme zpracovávat důležitá data a firmy včas informovat, pokud se bude blížit něco, co by jejich byznys mohlo významně zasáhnout. Proto také každý měsíc sestavujeme tzv. index exportu. Snažíme se být partnery vládě, ministerstvům průmyslu a zahraničí, také třeba informátorem ČNB atd. Pokoušíme se analyzovat, co firmy trápí, jaké dopady na jejich činnost budou mít různé změny zákonů a další opatření, pomáháme jim najít nové obchodní příležitosti, jsme pro ně partnerem třeba i při výběru nových teritorií aj. Troufnu si říct, že za těch přibližně dvacet let činnosti jsme si vybudovali dobré renomé a náš hlavní cíl, tedy pomáhat firmám, se nám daří plnit poměrně slušně. Takže i díky nám se v této zemi podniká lépe.

Export Journal komentuje

„Vedení společností dnes musí do svých zdrojů sahat mnohem hlouběji, ovšem rapidně rostoucí náklady většinou nezvládají pokrýt z vlastních marží.“



Aktualita

Rok 2021 byl pro rozvoj bankovní identity zásadní

Co přinesly uplynulé měsíce z hlediska zavádění bankovní identity do života v České republice? Co se podařilo, co je třeba vylepšit, a hlavně co nás v této oblasti čeká v příštích letech? Zeptali jsme se Jitky Haubové, členky představenstva Komerční banky, a také Marka Růžičky, výkonného ředitele společnosti Bankovní identita.

Jak hodnotíte vývoj v oblasti bankovní identity v České republice v tomto roce?

J. H.: Jedním slovem „revoluce“, možná i „evoluce“. Prvního ledna 2021 vešla v účinnost potřebná legislativa a k tomu datu už některé banky nabídly služby své bankovní identity směrem ke státním službám. Další se přidávaly a přidají do konce roku. V polovině roku pak začaly banky a Bankovní identita, a.s., tedy BankID, poskytovat služby bankovní identity vůči komerčním službám.

Už dnes může bankovní identitu využít kolem pěti milionů fyzických osob. To je velké číslo potenciálních i skutečných zákazníků, kteří mohou v digitálním světě svou totožnost prokázat digitálně. Myslím, že každá firma, která chce být moderní a online, by měla možnost přihlášení pomocí BankID

integrovat do svých procesů. Stejně jako to dělá Komerční banka. Náš nový onboarding, neboli pozvánka mířená na ty, kdo nejsou našimi klienty, tuto funkci má. Obecně se domnívám, že když se tato inovace prosadí, digitalizaci České republiky významně posune.

Export Journal komentuje

„Každá firma, která chce být moderní a online, by měla možnost přihlášení pomocí BankID integrovat do svých procesů.“



M. R.: Rok 2021 je pro reálné využití bankovní identity naprosto zásadní. Počet použitelných elektronických identit se zvýšil z přibližně 400 000 na konci roku 2020 na více než 6 milionů v srpnu 2021. Bankovní identita se stává, díky své dostupnosti pro uživatele, nejvíce využívaným prostředkem pro online komunikaci se státní správou a tento trend bude určitě pokračovat i v dalších letech. Dá se říct, že letošní rok je rokem příprav. Rok 2022 bude rokem bankovní identity, klienti se s ní setkají nejen ve své bance, ale také při vyřizování svých online aktivit jak směrem ke státu, tak k soukromým subjektům.

Co je podle vás překážkou pro rychlé rozšíření služby?

J. H.: Kromě prosazení a implementace změn do legislativy bylo a stále je nejdůležitější zvládnout implementaci v bankách, na Národním bodu pro identifikaci a autentizaci (NIA) a BankID, což je základ celého fungujícího schématu. A to není jen technicky složité, navíc je to i drahé.

Nyní přichází další fáze, kdy musíme všichni společně, tedy banky, stát, BankID, firmy, ale i samotní držitelé bankovní identity tento stroj pomoci rozjet tím, že budeme bankovní identitu využívat a firmy i stát ji budou ve svých procesech podporovat. Musíme v lidech vzbudit nadšení pro toto řešení a ukázat jim, že je naprosto spolehlivé a bezpečné.

Překážkou je jistě novota služby a náklady, které musí každá firma vynaložit na její integraci. Firmy čekají na jiné, tedy na své konkurenty, až službu začnou používat, a teprve pak to implementují také. Tím se ovšem spustí velká lavina, která nám bankovní identitu přinese do každodenního života. Příkladem může být společnost ČEZ, která se jako my nebojí a věří v digitalizaci. Nedávno jsme právě s ČEZ začali v této oblasti spolupracovat a díky tomu je energetika prvním odvětvím, v němž mohou naši klienti řešit své záležitosti prostřednictvím Bankovní identity KB.

M. R.: Pokud jde o vzdálenou komunikaci se státem, pomohla by určitě intenzivní a dlouhodobá osvěta, jaké životní situace mohou občané již dnes vyřídit elektronicky. Je velká škoda, jak málo lidí ví, co všechno mohou vyřídit velmi rychle a efektivně „na jedno kliknutí“ a že nemusí marnit čas a peníze docházením na úřady. Z jedné strany tak můžeme pochválit státní aparát za digitalizační úsilí, z pohledu marketingu a komunikace s občany je ale ještě co dohánět. Obecně je ovšem největší překážkou míra digitalizace obsluhy klientů. Stát i firmy se musí naučit převést co nejefektivněji obsluhu klientů do online prostředí. V tom nám všem paradoxně napomohla současná pandemie covidu, která digitalizaci urychlila ve všech oblastech běžného života.

Několikrát jste zmínili firmy. Jaké přínosy tedy může mít bankovní identita pro soukromý sektor?

J. H.: Jednoznačně úsporu nákladů, zrychlení běžných procesů či zvýšení online prodeje. Jde o to, že všude tam, kde je potřeba ověřit totožnost klienta nebo podepsat smlouvu, můžete takový proces zdigitalizovat, vystavit ho na web a jako firma tím ušetřit drahé lidské zdroje. Ty pak mohou být přesměrovány na mnohem sofistikovanější práci. Navíc díky tomu, že zákazníci vše vyřídí online během několika sekund, firmy budou s bankovní identitou šetřit i životní prostředí.

Jak to aktuálně vypadá s možností využití bankovní identity při čerpání služeb od soukromých firem?

M. R.: V období od června tohoto roku, kdy bankovní identitu pod značkou BankID mohl začít využívat i soukromý sektor, do konce září evidujeme již téměř čtyřicet firem, které službu do svých digitálních procesů již zapojily a reálně využívají. Další desítky firem ji testují a připravují ke spuštění.



Marek Růžička, výkonný ředitel Bankovní identity, a.s.



Jitka Haubová, členka představenstva KB, vrchní ředitelka, Chief Operations Officer

Co můžeme očekávat v dalších letech? Bude se služba nějak měnit, vylepšovat?

J. H.: V zemích, kde je bankovní identita již delší dobu k dispozici, jako je třeba Norsko, Estonsko ad., ji využívá 80 procent obyvatelstva. Stejně cíle bychom si měli klást i my.

M. R.: Velmi očekávanou službou, kterou jsme spustili v říjnu, je BankID SIGN. Tedy zaručený podpis od BankID pro platné podepisování smluv a dokumentů. Sadou služeb od BankID tak umožňujeme firmám navázat jednoznačný vztah se svými zákazníky a realizovat rychle a efektivně platné obchodní transakce.

Rozhovor

Jan Hanuš: V dotační oblasti zaměřené na modernizaci ČR nabízíme kompletní servis

Rozvoj udržitelnosti, zelenou či digitální modernizaci, popř. určitý restart české ekonomiky po pandemii by měly významně podpořit nové programy Evropské unie, které bude možné čerpat mimo jiné prostřednictvím Modernizačního fondu a Národního plánu obnovy. O jejich smysluplnosti a také o tom, kdo je bude moci využít a jakou roli v celém systému bude hrát Komerční banka, jsme si povídali s Janem Hanušem, vedoucím oddělení KB EU Point.

Jak nové programy hodnotíte?

Jejich nastavení, včetně operačních programů, nám až na dílčí detaily připadá smysluplné. Zhruba polovina tohoto téměř bilionového balíku bude směřovat do oblastí udržitelnosti, tedy investic do zlepšení životního prostředí, což vítáme. Určitě bychom výrazně podpořili dotace na energetické úspory ve firmách, zejména v technologických procesech a samozřejmě i v budovách, kde lze rychle a efektivně generovat úspory a pomáhat tak plnit závazky České republiky v této oblasti.

Jan Hanuš říká

„Chceme být lídrem v oblasti udržitelných investic a již dnes nabízíme zvýhodněné sazby projektům, které podle předběžné taxonomie Evropské unie do této oblasti spadají.“

Modernizační fond disponuje desítkami miliard korun, které jsou určeny pro rozvoj nízkouhlíkové energetiky. Jaká je v tomto dotačním systému role Komerční banky?

Komerční banka dotační projekty nejen dlouhodobě financuje, ale pomáhá i se související administrativou a nově i s technickým řešením projektů, zejména v oblasti energetické účinnosti a obnovitelných zdrojů energie. Chceme být lídrem v oblasti udržitelných investic a již dnes nabízíme zvýhodněné sazby projektům, které podle předběžné taxonomie Evropské unie do této oblasti spadají. Kromě toho dlouhodobě využíváme zvýhodněné financování od Evropské investiční banky. V dotační oblasti nabízíme kompletní zajištění přípravy a realizace dotačního projektu, včetně přípravy na kontroly a monitoring projektu po povinné až desetileté období.

V technické oblasti disponujeme vlastními energetickými specialisty, díky kterým pomáháme klientům s identifikací potenciálu energetických úspor, potažmo i s dotacemi či zvýhodněnými úvěry od NRB.

A jak je to v případě Národního plánu obnovy?

S dotacemi z Národního plánu obnovy budeme pomáhat stejně, jako je tomu u ostatních programů. Národní plán přináší některé novinky, jako třeba zacílení podpory také na území hlavního města Prahy, kterému se většina dotací obvykle vyhýbá kvůli vysokému HDP na obyvatele. Administrativní projektů bude zřejmě o něco jednodušší díky absenci povinného výběru dodavatele výběrovým řízením. Zároveň jde o zcela nový program, takže lze očekávat určité prvotní nejasnosti ve výkladech jeho pravidel.



Zaměřujete se primárně na pomoc firmám, nebo dokážete obsloužit i fyzické osoby, pokud splní podmínky jednotlivých programů?

Naše pomoc směřuje jak k firmám a obcím, tak i k fyzickým osobám. Nedávno jsme spustili program financování fotovoltaických panelů právě pro fyzické osoby, včetně pomoci s dotací z NZÚ.

Dlouhodobou zkušenost s financováním a poradenstvím má Komerční banka i v oblasti OZE, zejména pokud jde o FVE, VTE, MVE nebo bioplyn. I zde vždy hledáme maximum veřejných podpor pro klienta.

Musí firmy splňovat nějaké podmínky, aby mohly na finanční pobídky z těchto fondů dosáhnout?

Podmínky je celá řada. Jde jednak o obecné podmínky vycházející z legislativy a pravidel veřejné podpory. Firmy musí mít zveřejněné konečné vlastníky, nesmí být vlastněny z daňových rájů, nesmí dlužit státu na povinných odvodech apod. Druhá sada podmínek souvisí vždy s daným typem programu. Vzhledem ke komplexnosti celého systému doporučuji konkrétní projekt předem konzultovat s dotačním orgánem nebo s odborníky z dotační praxe.

Na co by si firmy obecně měly dávat pozor při využívání dotace?

Zmínil bych asi dvě hlavní věci. Jednak rozumné nastavení projektu, tedy výstupů projektu. Měly by být splnitelné a v souladu s běžnou praxí klienta. Nemá smysl ohýbat byznys kvůli dotaci. A za druhé pak proces výběru dodavatele před-

Kdo je Jan Hanuš

Působí jako vedoucí oddělení KB EU Point a jako jednatel dceřiné společnosti KB Advisory, které zabezpečují kompletní poradenský servis a jak dotační, tak technické poradenství, zejména v oblasti úspor energií, životního prostředí a inovací. Vystudoval Univerzitu Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem, poté pracoval mimo jiné v agentuře CzechInvest. V Komerční bance působí od roku 2007.

mětu projektu. Zde silně doporučujeme včasnou přípravu a konzultace s naším specialistou na tuto oblast. Lze tak předejít nejen rozčarování z opakovaných výběrových řízení, ale zejména riziku ztráty dotace kvůli nedodržení postupu.

S jakými náklady musejí firmy při čerpání dotací počítat, a to včetně služeb, které nabízí Komerční banka?

Je to velmi individuální, protože pokud projekt financujeme, a to je naším hlavním cílem, snažíme se to zohlednit v cenách souvisejícího poradenství. Obecně se ale jedná o nízké stovky tisíc za komplexní dotační servis až do konce povinné doby udržitelnosti projektu, tedy za službu trvající více než deset let.

Existují odhady, jak rychle by mohly být projekty v rámci těchto programů profinancovány?

V Národním plánu, který odeslala do Bruselu, vláda předpokládá, že do konce roku 2022 bude ze státního rozpočtu ve spojitosti s profinancováním projektů z Plánu obnovy proplaceno konečným příjemcům již více než 40 % přidělených prostředků, přičemž rok 2022 by měl být v tomto ohledu nejsilnější. My se domníváme, že náběh bude nakonec o něco pomalejší a nejsilnější bude rok 2023. Předpokládáme, že v roce 2022 a 2024 prostředky z Plánu obnovy navýší objem investic o necelá 3 %, v roce 2023 pak o 4,5 %. V letošním roce se na jejich meziročním růstu bude podílet 0,4 %, v příštím roce pak 0,8 %.

Obdobný vliv by měl mít Modernizační fond – disponuje podobnými prostředky, jen budou v čase více rozložené do období příštích zhruba 10 let.

Ekonomická analýza

Česká ekonomika: Jízda na horské dráze

Vývoj českého hospodářství připomíná v posledních dvou letech jízdu na horské dráze. Hluboké propady střídají vysoká růstová tempa a obráceně. A platí to nejenom pro reálná data, ale i při pohledu na finanční trhy či vývoj cen. Po rozvolnění protipandemických opatření v průběhu letošního druhého čtvrtletí se dostavila euforická vlna, že pandemie je pryč a s tím i spojené ekonomické problémy. Velmi brzy se ale ukázalo, že se ekonomický motor zadřel. A co hůře, ekonomické zpomalení, které začalo na sklonku léta nabývat na síle, bylo doprovázeno poměrně razantním zvyšováním cen. Jsme tak svědky inflačního fenoménu, který jsme na celosvětové úrovni viděli naposledy před globální finanční krizí, tedy před téměř patnácti lety.

Česko jako malá otevřená ekonomika je tak i nyní ve vleku událostí, které hýbou celým světem. Ve světle zkušeností z předchozí globální finanční krize, respektive evropské dluhové krize, zejména výrobní firmy globálně a samozřejmě i tady u nás omezily produkci. Obávaly se, že se pandemická recese podepíše na kolapsu poptávky a jím zbydou neprodané výrobky. Poptávka ovšem nezkolabovala. Poučily se totiž i hospodářské politiky, které hned v úvodu pandemie svoje ekonomiky významným způsobem podpořily. Centrální banky srazily úrokové sazby k nule, v mnoha zemích i pod tuto úroveň. Tam, kde prostor nebyl, jako například u ECB, došlo k posílení programů odkupu aktiv. S robustními podporami domácího sektoru či trhu práce přišly i vlády v podobě výrazných fiskálních stimulů.

Vzestup ekonomické aktivity, který jaře přišel v souvislosti s ústupem protipandemických opatření, a další posílení poptávky plynoucí z vynucených úspor přišlo v situaci výše zmíněné ochromené nabídky. Ta byla zcela nepřípravená, a nemohlo to tedy skončit jinak než tlakem na růst cen. Nyní primárně pozorujeme cenovou smršť v primárních okruzích – v cenách průmyslových či zemědělských producentů nebo například ve stavebnictví. A speciální kategorií jsou ceny energií a plynu v Evropě, kde se navíc zrcadlí strukturální změny na tomto trhu v podobě přesunu k zelené energetice.

Průmyslníci čelí mnoha úzkým hrdlům...

Se svým podílem přesahujícím 30 % na vytvořené přidané hodnotě řadí čeští kapitáni průmyslu českou ekonomiku na první příčky v Evropě. To ovšem zároveň znamená, že pokud tento sektor zažije nějaký veletoch, má to své makroekonomické konsekvence. O to více, že zhruba polovina toho, co tuzemský průmysl vyrobí, je exportováno.

Domácí průmysl se poměrně rychle vypořádal s pandemickým propadem, který přišel v průběhu druhého čtvrtletí 2020. Důvodem bylo zejména zavření hranic, umrtvení zahraničního obchodu a v důsledku i zastavení výroby v mnoha tuzemských podnicích v čele s automobilkami. Od podzimu loňského roku se ale průmyslová aktivita vracela zpět a ještě před koncem roku se v objemu produkce vrátil průmysl v podstatě na předpandemickou úroveň. Od té doby ale v podstatě pouze stagnuje.

... dosavadní vysoká růstová meziroční tempa jsou statistickou iluzí

Pokud se podíváme na dosavadní výkonnost průmyslových producentů, na první pohled nevypadají čísla špatně. Po uplynutí tří čtvrtin letošního roku činil růst tuzemské průmyslové produkce velmi solidních 9,7 %. To je ale pouze a jediné důsledkem loňské extrémně nízké statistické základny. Za celý loňský rok totiž produkce našich průmyslníků spadla v reálném vyjádření o 7,1 %. Z hlediska struktury letos vidíme, že mezi nejúspěšnější odvětví patří ta ze zpracovatelského průmyslu, který si za prvních devět měsíců roku polepšil o 10,7 %. Produkce automobilů byla oproti stejnému období loňského roku vyšší o 23,1 %; s tím se svezla i výroba pryžových a plastových výrobků (+15,8 %), těsně zaostala produkce elektrických zařízení (+15,11 %). Pohled na dynamiku samotného třetího čtvrtletí již odhaluje pravdu – tuzemský průmysl neroste, naopak. Mezičtvrtletní pokles dosáhl během července až září významných -1,7 %. Výroba motorových vozidel ovšem propadla po sezonním očištění o -12,3 % poté, co ve druhém čtvrtletí odepsala mezičtvrtletně 2,0 % a v prvních třech měsících roku -8,8 %.

Tradiční tahoun v podobě výroby automobilů se potýká s velkými problémy

Nedostatek součástí, v tomto případě zejména čipů, znamenal nemožnost dokončit výrobu. Množství téměř dokončených, ale nepojízdných automobilů zaplnilo veškeré odstavné plochy v blízkosti výrobních areálů. Tradiční srpnové celozávodní dovolené v tuzemských automobilkách se tak protáhly. Bohužel s novým školním rokem se situace nezlepšila, spíše naopak. Vše tak vyústilo z pohledu české ekonomiky téměř v katastrofu – Škoda Auto v polovině října oznámila úplné zastavení výroby kvůli nedostatku komponent s prezentovaným výhledem, že nepříznivá situace může vydržet až do konce roku.

Čipová nouze je ale pouze část problému. Nedostatek surovin a materiálů je patrný ve většině průmyslových odvětví či stavitelství. Významným problémem se stal nedostatek pracovní síly, respektive její omezená mobilita. Do značné míry je problém důsledkem pandemie covidu-19 a následné reakce vlád a hospodářských politik. Protipandemická opatření výrazným způsobem ochromila globální výrobní řetězec, výrobní vztahy byly narušeny. Volný pohyb zboží, ale i pracovní síly, se i uvnitř samotné Evropské unie stal nedosažitelnou metou.

Rozvolnění protipandemických restrikcí pomohlo službám

Průmysl tak jednoznačně zaostává za letošní výkonností ekonomiky jako celku. Třetí čtvrtletí letošního roku se vydařilo službám. Ty si oproti druhému čtvrtletí polepšily o 2,6 %, když výrazně pomohla nízká srovnávací základna. Ještě na počátku dubna bylo totiž české hospodářství sevřeno tuhým lockdownem. Rozvolnění se pozitivně projevilo zejména v pohostinství a ubytování, které si během července až srpna polepšilo mezikvartálně o úctyhodných 33,5 %. Meziročně byly služby

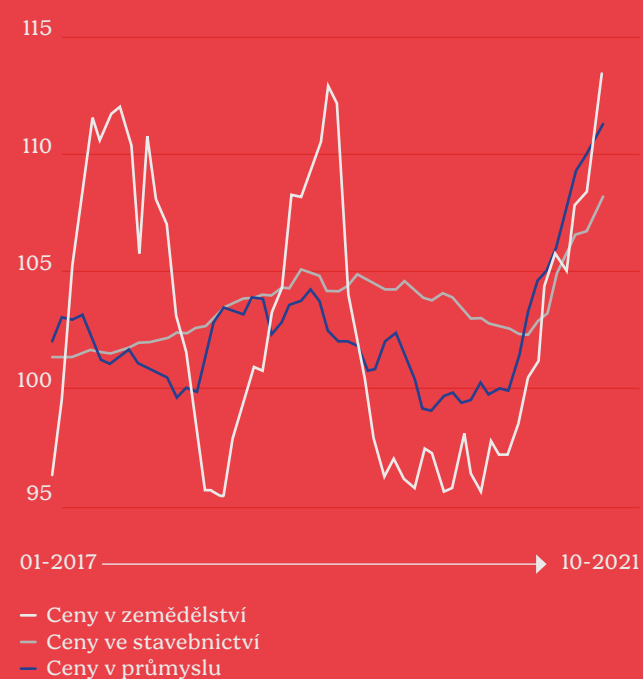
během třetího čtvrtletí výše o 9,5 %, když se nejvíce dařilo cestovním kancelářím (+175,3 %) či dopravě a skladování. Tržby v letecké dopravě byly proti loňskému třetímu čtvrtletí vyšší o 97 %. Za první tři čtvrtletí letošního roku jsou tržby ve službách vyšší o 5,1 %. Nejlepší výsledky vykazuje doprava a skladování (z toho nejvíce letecká doprava a poštovní a kurýrní služby), sekce ubytování stravování a pohostinství je z pohledu reálných tržeb v dosavadním letošním vývoji 11,6 % pod srovnatelnou úrovní loňského roku.



Jan Vejmelek, hlavní ekonom Komerční banky

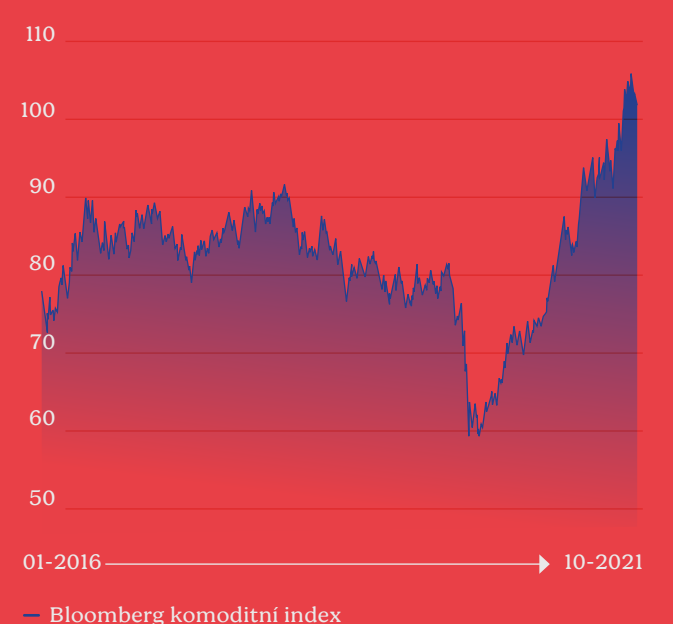
Tuzemské ceny vstupů rychle rostou

Stejně období předchozího roku = 100



Zdroj: ČSÚ, Ekonomický a strategický výzkum KB

Rostou ceny prakticky všech komodit



Zdroj: Bloomberg, Ekonomický a strategický výzkum KB



Otevření těch subsektorů ze služeb, které byly dlouhodobě kvůli pandemii uzavřené, často vyústilo v poměrně rychlé zvýšení cen. Kromě kumulace dražších vstupů, materiálních, energetických i mzdových, se řada poskytovatelů služeb rozhodla navýšením cen kompenzovat minimální či žádné tržby z doby uzavřených provozoven. I sektor služeb tak přispěl svým dílem k aktuálnímu inflačnímu vzestupu.

Inflace je zpět na scéně

Globálně se svět od doby velké finanční krize a globální recese roku 2009 přes evropskou dluhovou krizi let 2011–2012 potýkal spíše s desinflačním a deflačním prostředím, inflace vůbec nebylo téma na pořadu dne. S letošním rokem je ale zpátky. Ceny rostou v mnoha zemích v různých segmentech nejrychleji za poslední více než dekádu či ještě delší období. A patrně to již začíná být i v koncových cenách pro finální spotřebitele.

Meziroční růst českých spotřebitelských cen činil v říjnu 5,8 %. Takto rychlé zdražování jsme viděli naposledy v roce 2008; tehdy bylo ale zdražování primárně důsledkem zvýšení DPH. Nyní dramaticky roste jádrová složka inflace, čímž potvrzuje širokou založenost inflačních tlaků. Meziroční růst jádrové inflace činil v říjnu 6,6 %, tedy nejvíce v historii časové řady počítané ČNB od roku 2007.

Ceny energií na vzestupu kvůli dokonalé bouři

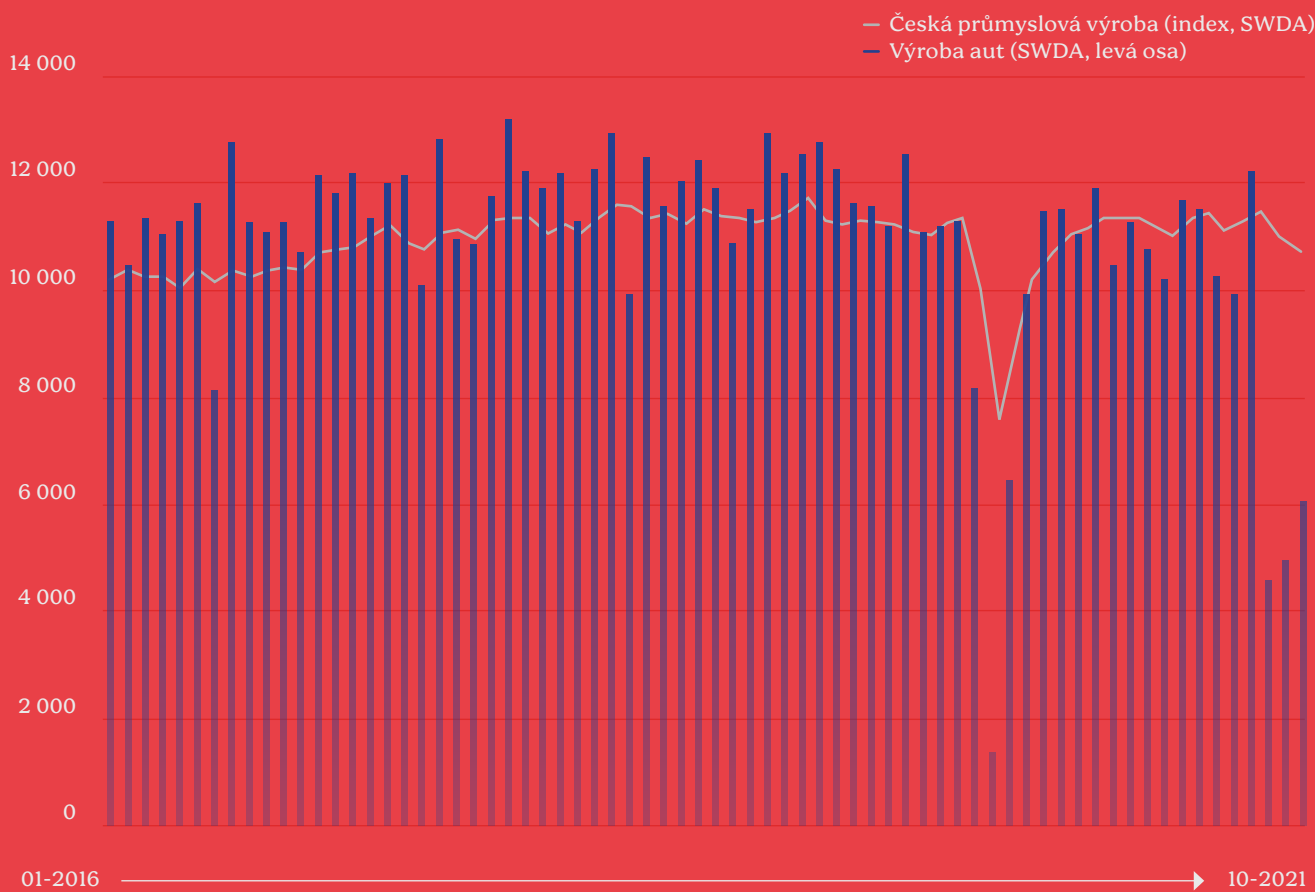
Závažným problémem pro domácnosti i firmy se staly v letošním roce ceny energií. Jejich dramatický nárůst je výsledkem kombinace několika faktorů ústících téměř v „dokonalou bouři“.

Na začátku příběhu o dražších energiích bylo politické rozhodnutí o stahování části emisních povolenek z trhu, což

vedlo k růstu jejich ceny. Emisní povolenky mají přitom přímou vazbu na tvorbu ceny energií. Zvyšování cen emisních povolenek pak bylo dále podpořeno vizí odklonu od „špinavé“ energie, což má za následek vypínání uhelných a jaderných elektráren v Evropě. V roce 2022 má být například vypnuta poslední jaderná elektrárna v Německu a ani poslední vývoj na tomto záměru pravděpodobně nic nezmění. Současně z hlediska poptávky dochází k příklonu k elektrifikaci v dopravě a odklonu od spalovacích motorů, což je prozatím minoritní záležitost, ale trend je jasně vzestupný. Tyto veličiny a odklon od fosilních paliv jsou známy již několik let, a proto jsme již delší dobu v prognóze počítali s urychlením růstu cen energií. Pokles cen elektřiny v roce 2020 byl tak spíše nečekanou výjimkou související s rychlým příchodem koronavirové pandemie a s tím spojeným útlumem globální ekonomiky.

K výše uvedeným faktorům se letos přidaly další silné krátkodobé či střednědobé jevy. Tuhá zima na začátku roku 2021 vedla ke snížení evropských zásob zemního plynu (LNG) na 75 % průměru. Na jaře došlo ke skokovému oživení ekonomiky. To vedlo k růstu současné i očekávané poptávky po energiích, což navíc dále zvýšilo poptávku po povolenkách. Růst asijských ekonomik zejména Číny vedl rovněž k růstu poptávky po energetických surovinách, ovšem i zde došlo na výpadky v dodávkách a růstu cen energetických surovin, jako jsou LNG a uhlí. V případě Evropy pak došlo k omezení dodávek zemního plynu, a to jak ze Severního moře (z důvodu technických potíží), tak z Ruska z důvodů (geo)politických. K těmto faktorům se přidala i nízká letošní produkce větrných elektráren kvůli málo větrnému počasí. Vidina pokračujících potíží v dodávkách a riziko tuhé zimy představují mix, který dál vyhnal ceny energie-

Dramaticky klesá zejména produkce automobilů



Zdroj: ČSÚ, Ekonomický a strategický výzkum KB

Export Journal komentuje

„Česká ekonomika se vrátí na předpandemickou úroveň až ve druhé polovině příštího roku. Země Evropské unie jako celek se však na ni vrátily již v letošním třetím čtvrtletí, tedy o celý rok dříve, než se tam dostaneme my.“

tických surovin. Pro domácí odběratele pak přišel během října šok v podobě krachů několika významných distributorů elektřiny a plynu na domácím trhu, což vyústilo v dramatické zvýšení cen pro odběratele v rámci režimu odběratele poslední instance.

Inflace má vrchol před sebou, ČNB rychle vrátí sazby k normálu

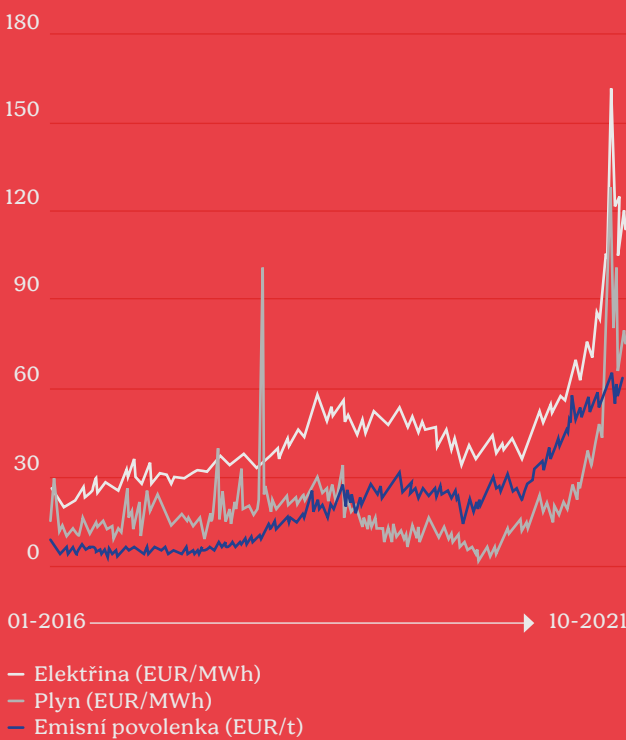
Vláda rozhodla o odpuštění DPH na energie pro poslední dva měsíce letošního roku. To se zřejmě dočasně projeví na zmírnění cenové dynamiky ve zbytku roku, svůj vrchol má ale inflace stále před sebou. Během první poloviny příštího roku podle nás překoná 6 %. Průměrná inflace v roce 2022 se tak bude pohybovat kolem 5 %.

Není divu, že ve světle dramaticky rostoucí inflace a inflačních očekávání ČNB jako jedna z prvních na světě zavelela v červnu k otočení kormidla měnové politiky a nastartování trendu rostoucích sazeb. Ten na podzim dramaticky zrychlil – v září přišla bankovní rada ČNB se zvýšením sazeb o 75 bazických bodů, v listopadu dokonce o 125 bazických bodů. Dvoutýdenní reposazba se tak dostala na 2,75 %. Tím však ČNB nekončí, sazby by se měly dále velmi rychle dostat nad neutrální 3% úroveň a krotit tak inflační očekávání. Návrat inflace do tolerančního pásma (tedy pod 3 %) ale nebude nijak rychlý a předpokládáme ho až v roce 2023.

Zpět nad předpandemickou úroveň budeme až ve druhé polovině příštího roku

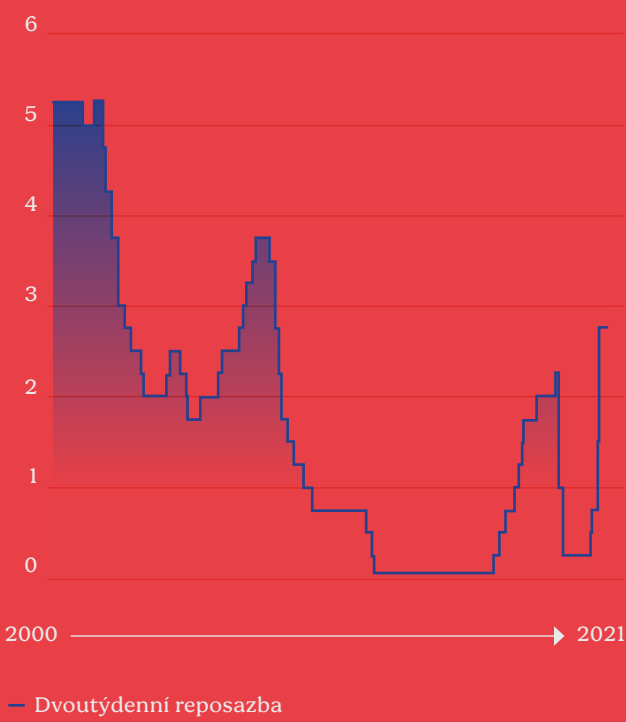
Aktuální stagflační prostředí rostoucí inflace a utlumeného hospodářského růstu tak bude zřejmě pokračovat. Kvůli výše zmiňovanému průmyslovému charakteru české ekonomiky bude její letošní růst v rámci Evropy jeden z nejpomalejších a bude se pohybovat pouze kolem 2 %. Mírné zrychlení v příštím roce na 3,5 % bude znamenat, že se česká ekonomika vrátí na předpandemickou úroveň až ve druhé polovině příštího roku. Země Evropské unie jako celek se však na ni vrátily již v letošním třetím čtvrtletí, tedy o celý rok dříve, než se tam dostaneme my.

Tuzemské ceny elektřiny a plynu lámou rekordy



Zdroj: , Bloomberg, ekonomický a strategický výzkum KB

Klíčová sazba ČNB (%)



Zdroj: ČSÚ, Ekonomický a strategický výzkum KB

KB umožňuje klientům digitalizovat

Spolupráce Komerční banky s Direct Fidoo usnadňuje jejich klientům digitalizaci a následnou automatizaci interních procesů.

Podle průzkumů je stále ještě vysoké procento firemních výdajů placeno v hotovosti. V mnoha případech dokonce zaměstnanci platí svojí soukromou kartou a teprve pak řeší se zaměstnavatelem vyúčtování vlastních prostředků. Ve firemních pokladnách nebo na stolech účetních se tak hromadí papírové účtenky, jejichž proplácení je v době rozmachu kombinované práce z domova a z kanceláře stále problematičtější.

Zbavit se papírového vyúčtování jde přitom dnes už celkem jednoduše. Umožňuje to online aplikace Fidoo a její předplacené platební karty, které lze za pár vteřin dobít jakoukoli finanční částkou. Každý zaměstnanec tedy může platit firemními prostředky bezhotovostně. A právě tuhle službu nabízí Komerční banka svým klientům díky spolupráci s Fidoo. Navíc nově nabízí, jako jediná banka v České republice, připojení firemních bankovních karet přímo do aplikace Fidoo. Služba tedy firmám přinese ještě větší zjednodušení interních účetních procesů.

„Klientům poskytujeme nejen platební kartu, ale rovnou i sofistikovaný a funkční nástroj na zpracování celé agendy. Věříme, že je tato služba osloví a my tak firmám pomůžeme digitalizovat jejich finanční agendu,“ vysvětluje Radka Turková, ředitelka Korporátního a municipálního bankovníctví v Komerční bance.



Do české mapy udržitelných projektů přibývají další a další

Pohled do sekce Z praxe na našem webu Společně udržitelně musí návštěvníkovi udělat radost. Mapa projektů, které jsou z hlediska udržitelnosti příkladem dobré praxe, se totiž postupně zaplňuje.

Dobrou zprávou je určitě například to, že se v bytech začíná ve větší míře využívat řešení, v rámci kterého lze splachovat tzv. šedou odpadní vodou z koupelen. Například nedávno spojili síly obyvatelé bytového domu v Jiříkově u Rumburka a díky investici 300 000 korun vytvořili systém, jenž pročišťuje šedou odpadní vodu z koupelen, kterou pak používají ke splachování. Nejenže jim díky tomu zůstane v peněženkách přes 20 000 korun ročně navíc. Ale především díky využití odpadové vody, která by jinak bez užtku otekla do kanalizace, šetří vodu čistou.

Na mapě ale najdete také investičně mnohem náročnější projekty. Obec Kněžice ve Středočeském kraji už přes patnáct let provozuje vlastní bioplynovou stanici, díky níž mají její obyvatelé i místní podniky zajištěnou obnovitelnou tepelnou energii. Stanice zpracovává pestrou škálu biologicky rozložitelných odpadů, například posečenou trávu, prasečí kejdu, čistírenské kaly, obsahy septiků a žump, odpady z restaurací a jídelen atd. Kněžice tedy zpracovávají převážně lokální zdroje a mohou se pochlubit unikátní energetickou soběstačností.

Komerční banka provádí revoluční změny u SEPA a zahraničních plateb

V minulém roce Komerční banka zrychlila zpracování SEPA plateb, tedy plateb v eurech po Evropě, i zahraničních plateb v měnách EUR, USD, CZK, GBP, DKK, CHF, NOK, SEK a CAD. Zrychlených SEPA plateb od loňského května zpracovala téměř 850 000. Od listopadu minulého roku pak také přes šedesát tisíc zrychlených zahraničních plateb.

„Klientům jsme zrychlili cash flow u 39 % SEPA plateb a u 29 % zahraničních plateb. A jejich obliba stále roste,“ říká Monika Truchliková, manažerka tribu Platební metody v Komerční bance. „I přesto řada firemních a korporátních klientů tuto možnost nevyužívá. Přitom jen stačí SEPA a zahraniční platby zadat v pracovní dny do 11.00 hodin přes mobilní nebo internetové bankovníctví, a my zajistíme jejich připsání na účet banky příjemce ten samý den, v tzv. zrychleném režimu. A to bez jakéhokoli příplatku za zrychlené zpracování,“ doplňuje.

Komerční banka je od roku 2019 připojena ke službě SWIFT GPI, která umožňuje pro zahraniční platbu získat během několika minut aktuální informace o průběhu jejího zpracování a předat je klientům. Každé platbě je přiřazena tzv. UETR reference, podle které lze zjistit, zda byla již platba připsána, případně která banka si při zpracování platby strhla poplatek a v jaké výši atd.



Navýšením majetkového podílu ve startupu Upvest rozšiřuje Komerční banka možnosti investování pro klienty

Komerční banka se v červenci 2020 stala spoluvlastníkem českého fintech startupu Upvest, který se zaměřuje na online investování do developerských projektů formou crowdfundingu. Komerční banka tak rozšířila možnosti investování pro své klienty a začala pomáhat developerům při financování realitních projektů.

Upvest tímto partnerstvím upevnil svou pozici českého lídra v oblasti investičního crowdfundingu a prostřednictvím spojení s Komerční bankou se dále strategicky rozvíjí. Za dobu partnerství se ukázalo, že spolupráce funguje. Komerční banka nyní svůj majetkový podíl v Upvestu navyšuje na 31,06 %.

„Cílem Komerční banky ještě před majetkovým vstupem do Upvestu bylo podílet se na budování sektoru

crowdfundingu. Vstup do tohoto světa se nám povedl díky partnerství s Upvestem. Společně připravujeme pro klienty Komerční banky i pro klienty Upvestu nabídku projektů z dalších zajímavých sektorů mimo real estate, jde například o infrastrukturu, konkrétně energetiku, zdravotní péči a další,“ uvedl David Formánek, člen představenstva Komerční banky.

Upvest je vhodným příkladem toho, jak rychle se ze startupu využívajícího jednoduché digitální služby podpořené expertizou v konkrétním segmentu může stát respektovaná společnost. Pomocí crowdfundingu, který Upvest využívá již čtyři roky, si developéři mohou zabezpečit dodatečné finanční zdroje potřebné pro nové stavby. Pro veřejnost je to zase šance, jak investovat od malých částek a získat pevný roční výnos okolo 5–8 %.

Smluvní vztahy

Co nesmí chybět ve vaší exportní smlouvě

V tomto a také v příštím vydání Export Journalu se podrobněji zaměříme na problematiku exportních smluv. Po konzultaci se zástupci partnera této rubriky, kterým je advokátní kancelář White & Case, jsme pro vás připravili seznam několika nezbytných položek, které ve vaší smlouvě nesmí chybět.

Pojďme se na jednotlivé body podívat a podrobněji je rozebrat. Na co byste si tedy měli dát pozor?

Nepodcenit přípravu

Třeba už jen proto, že i prostřednictvím e-mailu může dojít k uzavření například kupní smlouvy. Jak na základě svých zkušeností podotýká David Wilhelm, advokát ve společnosti White & Case, obchodní partneři se primárně soustředí na obchodní stránku kontraktu a právní část odsouvají na vedlejší kolej. Jenže v případě sporu je smlouva často to jediné, podle čeho lze postupovat. A pokud nebude vhodně připravená, nemusíte ve sporu obstát.

„Smluvní ustanovení jsou mnohdy psána neurčitým jazykem, takže v řadě případů není jasné, co bylo daným ustanovením myšleno a která ze stran odpovídá za splnění,“ říká

David Wilhelm. A jako příklad uvádí formulaci „smluvní strany se dohodnou na provedení zkoušek“. Z tohoto znění podle něj není zřejmé, o jaké zkoušky se jedná, ani kdy, jak a kým by měly být provedeny a s jakými důsledky pro smlouvu. Je tedy velmi pravděpodobné, že si každá strana bude představovat něco jiného, pokud jde o to, kdo a co má plnit. To v praxi působí zbytečné výkladové problémy a otevírá prostor pro spory.

David Wilhelm také varuje před prováděním změn ve smlouvě na poslední chvíli. Kvůli nedostatku času je nemusí být možné podrobně zkonzultovat. Obchodní partner třeba těsně před podpisem přijde s informací, že za něj smlouvu nakonec uzavře jeho jiná entita, než bylo původně dohodnuto. Jenže v průběhu času se mohl v zemi partnera změnit například daňový režim nebo by se tím třeba změnilo posouzení rizikovosti protistrany atd., což by vás pak v případě sporů mohlo přivést

Export Journal komentuje

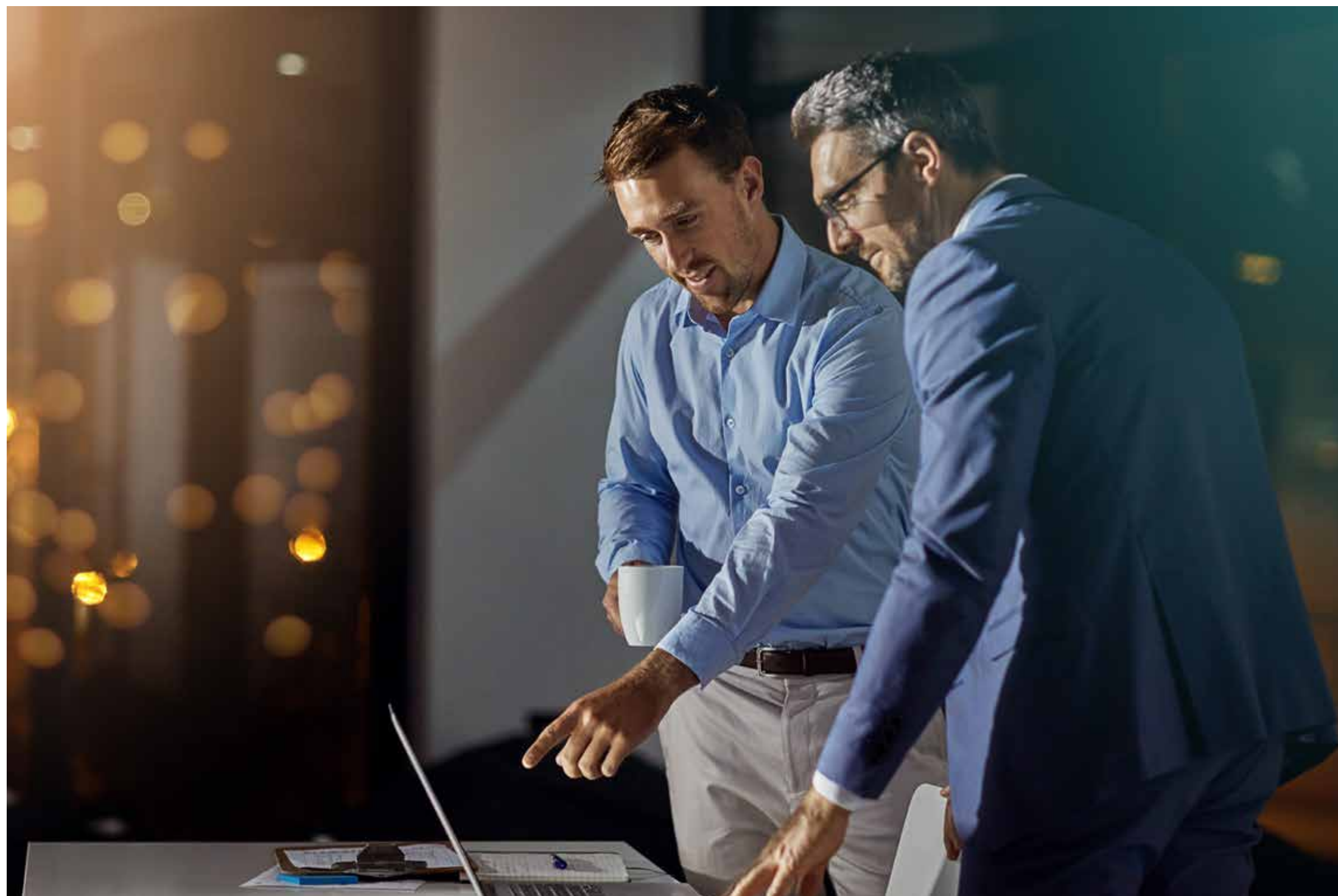
„Změny ve smlouvách vždycky, i když jste v časovém presu, proberte s právníkem.“

do potíží. David Wilhelm proto doporučuje takovou změnu vždycky, i když jste v časovém presu, probrat s právníkem.

Vymezit základní podmínky

Předmět plnění ve smlouvě by měl být vymezen dostatečně přesně a jednoznačně. Například v případě kontraktu na výstavbu investičního celku musí být zřejmé, o jakou dodávku se vlastně jedná, kdy má dodávka začít, kdy má být dokončena atd. Věnujte pozornost také tomu, jestli smlouva umožňuje změnu v rozsahu dodávky, např. v situaci, kdy ji odběratel bude chtít upravit. Ve smlouvě by mělo být stanoveno, zda a případně za jakých podmínek může ke změně rozsahu plnění dojít.

Nesmírně důležité, zvláště v kontextu současného vývoje, pak je určení ceny. Umožňuje ji smlouva navýšit, dojde-li k růstu nákladů či změně kurzu? Tuto problematiku je vhodné



Tip

Už jste slyšeli o we.trade?

Za zvážení jistě stojí i možnost využít nový elektronický portál we.trade, který nabízí digitální a bezpečné sjednávání a vypořádání přímých obchodů mezi firmami v rámci evropského prostoru. Ona vyšší bezpečnost je dána především tím, že na portál mohou vstoupit jen subjekty prověřené jejich bankami a tím, že dodavatel si může platbu nechat garantovat přímo bankou odběratele, která po splnění podmínek sama iniciuje platbu. Odběratel má na druhé straně možnost vyjednat si delší lhůty splatnosti. Navíc je samotné řešení portálu a sjednání smart kontraktu založeno na blockchainové technologii.



David Wilhelm, advokát
ve společnosti White & Case



Petr Šmerkl, advokát
ve společnosti White & Case

► písemně ošetřit, například formou tzv. eskalační doložky či kurzové doložky.

Podle Davida Wilhelma je pro exportéra klíčovým aspektem smlouvy stanovení doby plnění. Tu někdy udává konkrétní termín, jindy je určena plovoucím způsobem nebo jako povinnost dodat zboží do určité doby od výzvy partnera k plnění. „Zásadní je v této otázce zvážit dopad stanovení doby např. na přípravu výroby a schopnost plnění. Jednoduše jde o to, abyste byli schopni bezpečně splnit závazek v době, kterou smlouva stanovuje,“ vysvětluje David Wilhelm. A v neposlední řadě by smlouva měla pamatovat na situace, při kterých bude exportér oprávněn k prodloužení doby plnění. Příčinou může být třeba zpoždění na straně importéra a pro obě strany pak musí být jasné, co v takové chvíli nastane.

Jak to bude s placením

„Je velmi důležité ošetřit platební riziko, které typicky vzniká v exportních případech obzvláště v situacích, kdy dodavatel zboží posílá, ale ještě nemá zaplacen, a kdy současně odběratel zatím zboží neobdržel a neví, zda bude bezvadné,“ upozorňuje David Wilhelm. Při formulování platebních podmínek je nezbytné předem vědět, o jak rizikovou jurisdikci a protistranu se jedná, jaký daňový režim se uplatňuje nebo zda by dodávka mohla podléhat mezinárodním sankcím atd.

Tyto a další aspekty také ovlivní volbu platebního režimu. Pokud se jedná o opakovaný obchodní případ s partnerem v rámci Evropské unie, lze zvážit i zaplacení formou tzv. hladkých plateb. Mimo Unii ale na to spoléhat nemůžete, výjimečně v případě dlouhodobého, prověřeného vztahu. V těchto situacích může exportérovi pomoci dohoda o platbě ve formě například dokumentárního akreditivu, tedy zjednodušeně řečeno bankou garantovaného způsobu úhrady za zboží na základě předložení předem definovaných dokumentů.

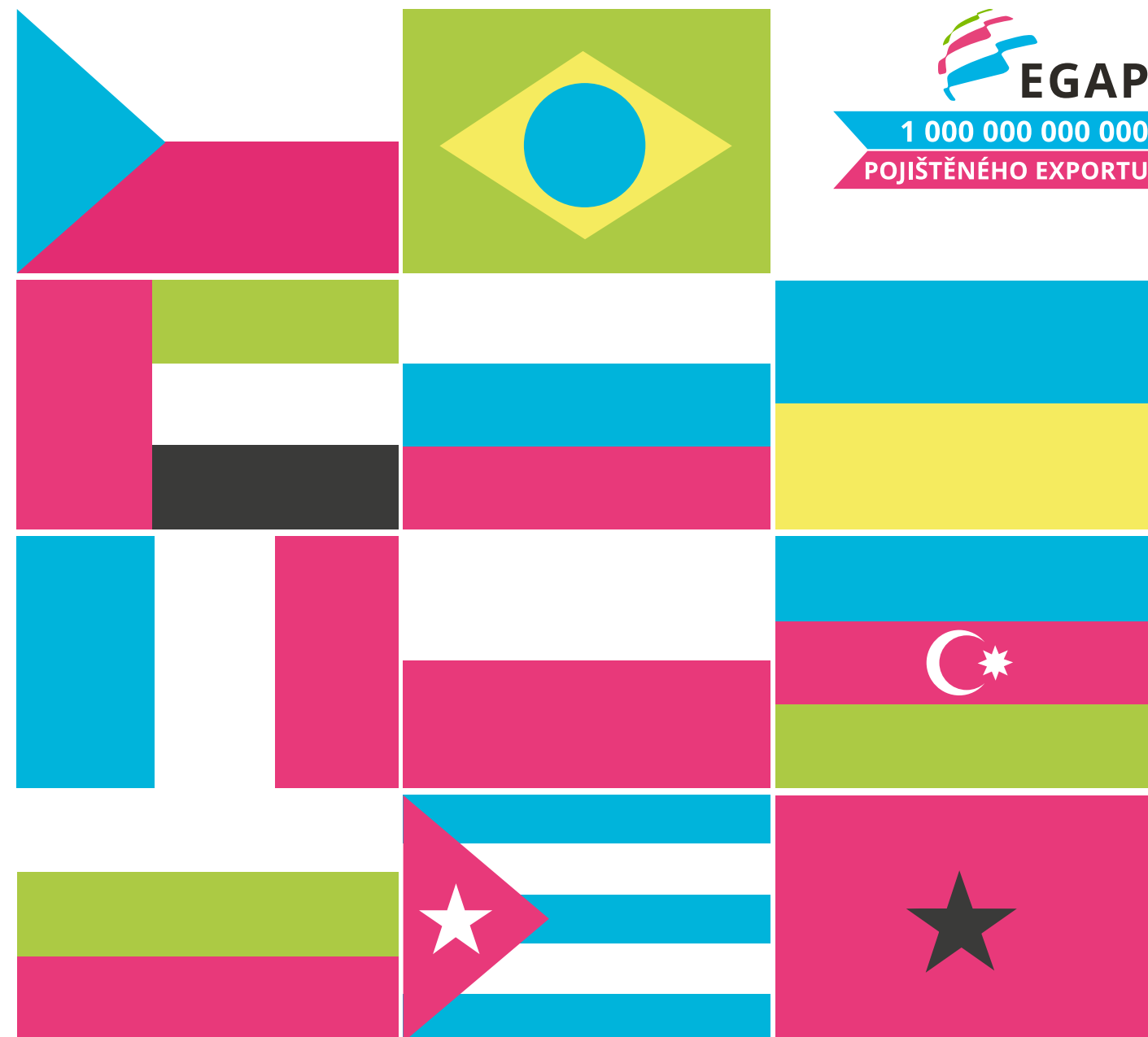
Financování exportu řešte hned

Zůstaňme ještě u finančních aspektů exportní smlouvy. Advokát Petr Šmerkl ze stejné advokátní kanceláře doporučuje o možnostech financování obchodu přemýšlet už na jeho samotném začátku. Může podle něj značně pomoci obrátit se na komerční banky, popř. na Českou exportní banku (ČEB) nebo Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Tyto instituce představí exportérovi různé možnosti financování a případně konkrétní podmínky k zapracování do exportní smlouvy pro to, aby mohly poskytnout plnění. Jsou to mj. informace typu, kdy bude zboží předáno, jak budou pojištěné dodávky, kdy a jakým způsobem má proběhnout platba atp. Pracovníci

v bankách, kteří mají tuto oblast na starosti, vám navíc mohou poskytnout další užitečné rady, protože obvykle mají z konkrétních teritorií řadu zkušeností.

„Zvýšenou pozornost doporučuji v případě, že uzavíráte obchod se státními institucemi, protože ty se často řídí jinými principy než obchodní společnostmi,“ doplňuje David Wilhelm. „Často jsou nutná schválení dalších státních orgánů ap., na což se mimochodem budou banky rovněž ptát. Rizikem pro exportéry mohou být i politické změny v dané zemi, což je vhodné také ošetřit ve smlouvě.“

Důležité je také poznamenat, že k zajištění financování vývozu zboží budete kromě smlouvy potřebovat i další dokumenty. Jde mimo jiné o registraci zajištění, korporátní dokumenty, pojištění, zprávy technických a dalších poradců, právní posudky atd.



POJISTILI JSME ČESKÝ EXPORT ZA 1 BILION KORUN





Jak se v České republice podniká ženám? Mnohdy ne moc dobře

Sociologický ústav vydal na jaře letošního roku publikaci nazvanou „Podnikatelky?“. Jde o jeden z hlavních výstupů tříletého projektu, jehož cílem bylo upozornit na specifická rizika, která mohou provázet podnikání žen v různých etapách života nebo v různých situacích. Kniha pak popisuje situaci podnikatelek v ČR. Čtenář se mimo to, co asi většina lidí v České republice tuší (tedy že podnikání je v tuzemském prostředí tradičně doménou mužů, kteří také početně převažují v těch oborech, jež jsou považovány za fyzicky náročnější, pro podnikání typické a také lépe finančně ohodnocené), dozví i fakta, která ho možná leckdy překvapí.

Například to, že legislativní a daňové podmínky pro podnikání a společenský diskurz spojený s tradičním rozdělením rolí ve společnosti i v rodině vedou k tomu, že se ženy za podnikatelky mnohdy ani samy nepovažují. Navzdory tomu, že formálně tuto roli naplňují se všemi jejími riziky. Vzhledem k relativně rigidnímu trhu práce, kde je například pro ženy malých dětí složité najít flexibilní zaměstnání, které by jim umožnilo sladit pracovní a rodinný život, totiž přijímají práci na živnostenský list mnohdy nedobrovolně. „Setkaly jsme se se značným množstvím žen, které mají zkušenost nebo stále pracují na tzv. švarcsystém. A to i přesto, že se jedná o praxi postavenou mimo zákon a z dlouhodobého hlediska pro ženy velmi nevýhodnou,“ píše mimo jiné autorky.

Je třeba stavět tu část mostu, která převede dospívající k budoucnosti

Výzkumy a statistiky OSN ukazují, že děti a dospívající jsou dnes mimořádně ohroženi vývojem na globální scéně. Například od začátku koronavirové pandemie bylo zavřením školy nebo univerzity zasaženo více než 1,6 miliardy studentů. Toto nevidané narušení výuky a vzdělávání se samozřejmě týká všech dětí. Mnohem horším vyhlídkám než ostatní však musí čelit mladí uprchlíci.

Se statusem uprchlíka se v letech 2018 až 2020 narodil téměř milion dětí. Údaje Úřadu vysokého komisaře OSN pro uprchlíky (UNHCR) také naznačují, že zatímco 68 % dětí uprchlíků z celého světa je zapsáno do základní školy, už jen pouhých 34 % je pak zapsáno na střední školu. Výše zmíněné narušení pravidelné výuky by pro tyto děti mohlo znamenat konec všech nadějí na získání potřebného vzdělání. S tím, jak stárnou, se totiž jejich situace rychle zhoršuje a na sekundární úrovni jim hrozí největší nebezpečí, že zůstanou pozadu.

Obecně přitom platí, že bez středního vzdělání jsou mladí lidé, kteří by měli nastoupit důležitou fázi růstu, vývoje a příležitostí, nuceni čelit obrovským rizikům, píše OSN. Protože odepřít jim středoškolské vzdělání je podle OSN jako odstranit velkou část mostu, který vede k jejich budoucnosti – mostu k lepším finančním vyhlídkám, větší nezávislosti a lepším zdravotním výsledkům. A je to také most k vyššímu vzdělání.

Proto si UNHCR mimo jiné stanovil ambiciózní cíl dosáhnout do roku 2030 toho, aby až 15 % uprchlíků bylo zapsáno do vysokoškolského vzdělávání, a představil konkrétní kroky, jak toho dosáhnout. Dobrým signálem je jisté zlepšení, podle nejnovějších údajů se totiž počet mladých lidí se statusem uprchlíka zapsaných k vysokoškolskému studiu zvýšil na 5 %, což meziročně znamená 3% nárůst.



Ekonomické náklady klimatické krize ukousnou téměř 40 % globálního HDP

Více než dvojnásobný pokles, než jaký byl zaznamenaný v důsledku Velké hospodářské krize v první třetině minulého století. Až takové ekonomické náklady můžou lidstvu vzniknout do konce tohoto století jako následek klimatické krize. Konkrétně jde o přibližně 37% pokles celosvětového HDP. S každou tunou vypuštěného oxidu uhličitého bude podle tohoto scénáře globální ekonomika do konce století o 3 000 dolarů chudší.

Vyplývá to z výsledků výzkumu, který prováděli odborníci z University of Cambridge, University College London a Imperial College London společně s partnery ze Švýcarska, Německa, USA a Rakouska. Většina dřívějších odhadů totiž předpokládala, že požáry, záplavy, sucha a další dopady klimatické krize neovlivní hospodářský růst. Jenže podle autorů této studie, píše britský deník The Guardian, přibývají důkazy o opaku.

„Změna klimatu zvyšuje pravděpodobnost výskytu škodlivých událostí, jako byly nedávné vlny veder

v Severní Americe nebo záplavy v Evropě,“ řekl deníku The Guardian Chris Brierley z University College London. „Pokud přestaneme předpokládat, že se ekonomiky z takových událostí zotaví do několika měsíců, náklady na oteplování se pak jeví mnohem vyšší, než se obvykle uvádí,“ řekl Brierley. Podle něj potřebujeme ještě lépe porozumět tomu, jak klima ovlivňuje ekonomiku, ale i z hlediska menších, dlouhodobých dopadů se už dnes potřeba snižovat emise ukazuje jako mnohem naléhavější.

James Rising z University of Delaware a London School of Economics and Political Science k tomu říká, že jedním z velkých kroků vpřed by bylo promítnout do odhadu nákladů právě rizika přírodních katastrof nebo proměnlivost klimatu, a to spíše než jen průměrné změny teploty, protože právě tyto události mohou mít dlouhodobé účinky. Pak by například zpáteční let z Velké Británie do New Yorku mohl globální ekonomiku přijít z dlouhodobého hlediska na více než 3 000 dolarů.



Jak nastoupit skutečnou cestu k udržitelnosti? Investujte do biodiverzity



Mladá generace se bojí o svou budoucnost, vadí jí systémový rasismus a společenské nerovnosti

Z každoročního průzkumu, který pod názvem Millennial Survey v desítkách zemí provádí společnost Deloitte, letos vyplynula celá řada zajímavých zjištění. Není jisté překvapivé, že se autoři zaměřili na to, jak různé oblasti života ovlivnila koronavirová pandemie a jak její dopady vnímá mladá generace. Konkrétně tzv. mileniálové a také generace Z. A zjistili, že krize způsobená celosvětovými důsledky onemocnění covid-19 v nich vyvolává největší obavy především v oblastech zdravotní péče, nezaměstnanosti a klimatických změn. Zhruba 50 % „zetkařů“ pak vyjádřila velkou nejistotu, především pokud jde o svou finanční budoucnost, také zaměstnání a kariérní vyhlídky.

Studie nicméně ukazuje, že mladým nejsou lhostejné ani otázky týkající se globální společnosti jako takové. Například z hlediska klíčových otázek, jako je ochrana životního prostředí, nerovnost a diskriminace,

Jak ukazují různé výzkumné modely a předpovědi budoucího vývoje, náklady spojené se změnou klimatu a také s dopady koronavirové pandemie budou mimořádně velké.

Co tedy mají země a společnosti dělat, aby se ochránily před ještě prudším poklesem bohatství, v nejširším významu tohoto slova? Ani určité zelené oživení, které můžeme pozorovat v posledních letech, není zárukou, že jsme na dobré cestě, abychom tohoto transformačního okamžiku využili, tvrdí analytici Světového ekonomického fóra (WEF).

Mnozí sice podle nich vědí, že je potřeba jednat, ale kromě zjevných věcí, jako je nutnost využívat čistou energii a snažit se o zvyšování energetické účinnosti, jsou potenciální řešení a jejich hodnota méně zřejmé. Zároveň je situace, kdy teplota na polárním kruhu prudce stoupá přes 40 °C, kdy přírodní druhy globálně vymírají a kdy zároveň akcionáři požadují nové přístupy, vhodným okamžikem k zahájení práce na vytvoření skutečného udržitelného rozvoje.

Potenciální řešení se budou hledat na připravovaných setkáních vlád a zainteresovaných subjektů. A jednou z věcí, kterou během nich podle WEF uslyšíme velmi zřetelně, je výzva k ochraně přírody, protože ta přispívá ke stabilnímu prostředí, které je základem růstu. Pro společnosti a země, které chtějí kromě stability získat rovněž konkurenční výhodu, jsou řešením investice do biologické rozmanitosti.

Proto už dnes prozíraví lidé ve všech odvětvích zkoumají, jak jejich obchodní modely interagují s přírodou. Může to znít spíše jako vědecký projekt nebo protestní pochod než jako obchodní strategie, ale přední představitelé podniků už chápou, že příroda a ekonomika jsou neoddělitelně spojeny. Například nedávná Zpráva o stavu financí pro přírodu zjistila, že polovina globálního HDP závisí na zdravých ekosystémech s velkou biologickou rozmanitostí.

se podle nich nacházíme ve zlomovém bodě a do řešení těchto témat by se – kromě nich – měly zapojit i vlády, vzdělávací systémy či podniky.

Jisté také není bez zajímavosti, že šest z deseti příslušníků generace Z a 56 % mileniálů považuje systémový rasismus za velmi rozšířený v celé společnosti. (Nejméně jeden z pěti mileniálů uvedl, že se cítí být „stále“ nebo „často“ osobně diskriminován kvůli nějakému aspektu svého původu.) Dvě třetiny mileniálů a „zetkařů“ se rovněž domnívají, že bohatství a příjmy jsou ve společnosti rozdělené nerovnoměrně, a podle většiny z nich by legislativa a přímé vládní zásahy mohly tyto rozdíly výrazně zmenšit atd.

Společnost Deloitte provádí průzkum už deset let. Letos se ho zúčastnilo celkem téměř 23 000 respondentů (14 655 mileniálů a 8 273 zástupců generace Z) ze čtyřiceti pěti zemí světa.



Na světlo se dere nová globální mocnost

Globální řád, který po 2. světové válce vytvořily Spojené státy, v současnosti prochází stále rychlejší a rychlejší proměnou. A byť se mediální pozornost zaměřuje prakticky na pořád ty samé aktéry, jimiž jsou na jedné straně USA a EU a na druhé pak Čína a Rusko, podle odborníků nám tak trochu nenápadně za zády vyrůstá nová globální mocnost. Je to Indie, která prý ze všech zemí, o nichž se hovoří jako o nastupujících mocnostech, nejlépe naplňuje kritéria, jež jsou na mocnosti kladena. Zejména pak to, že se už brzo po roce 2030 má stát největší světovou populací, která navíc bude, jak například v rozhovoru pro portál BusinessInfo podotkl Ivan Kameník, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Bengalúru, oproti největším konkurentům včetně Číny výrazně mladší a také vzdělanější.

Politický geograf Michael Romancov nedávno v Deníku N upozornil, že už dnes je Indie největším světovým producentem a vývozcem softwaru a IT služeb. Její obrovskou výhodou je v tomto rozsáhlá aktivní znalost angličtiny, která si i nadále udržuje důležité místo ve vzdělání, vědě, státní správě i v ozbrojených silách. Koexistence moderního, respektive supermoderního a tradičního je v mnoha ohledech charakteristickým rysem Indie, píše Romancov. Na straně jedné se vzhledem k počtu voličů jedná o největší (jakkoli zdaleka ne perfektní) světovou demokracii, na straně druhé se Indie stále nebyla schopna plnohodnotně vypořádat s rigidním dělením společnosti na základě tzv. kastovního systému. Kolem 50 % HDP země vzniká ve službách a v tzv. znalostní ekonomice, ale největšími zaměstnavateli jsou zhruba z 20 % průmysl a velice primitivní zemědělský sektor, jehož podíl na HDP i dnes přesahuje neuvěřitelných 18 %.

List The Economic Times před časem napsal, že Indii na cestě k pozici globální supervelmoci výrazně pomohla antičínská rétorika bývalého prezidenta Donalda Trumpa. Ale nejen to. Pro západní demokracie a nadnárodní společnosti je důležitý mezinárodní řád a rozhodné odmítnutí Číny hrát podle jeho pravidel jimi výrazně otřásl, domnívá se The Economic Times. „Prosazování fašistického bezpečnostního zákona v Hongkongu, militaristická kontrola nad Jihočínským mořem, ekonomický imperialismus nastolovaný prostřednictvím iniciativy Belt Road, porušování lidských práv v provincii Sin-ťiang či zásahy proti technologickým gigantům ve snaze kontrolovat data občanů jsou aktivity, které zodpovědná supervelmoc zkrátka nedělá,“ píše magazín.

Svět dnes podle něj hledá novou rovnováhu v řádu založeném na pravidlech a tenhle „hon“ na nový normál staví Indii do důležité pozice. Jenže tak jednoduché to nebude. Považovalo se za samozřejmé, že Indie bude přirozeně tihnout k rodině světových demokracií. Mladí Indové a také indické elity sice vnímají USA jako zásadního a důvěryhodného spojence, ale podle Michaela Romancova se jejich země zároveň odmítá vzdát privilegovaného vztahu s Ruskem.

Export Journal komentuje

„Už dnes je Indie největším světovým producentem a vývozcem softwaru a IT služeb.“

Rychlé globální zotavení pracovních míst analytici neočekávají

Současně s pokračující očkovací kampaní a s tím, jak některé země začaly uvolňovat omezení týkající se onemocnění covid-19, očekává se také zrychlení hospodářského růstu. Bezprecedentní úroveň pomoci, kterou země poskytly prostřednictvím programů pro udržení zaměstnání a podpory příjmu, zachránila podle analytiků OECD až 21 milionů pracovních míst a pomohla mnoha lidem překonat pandemii. V mnoha ohledech je tedy vidět světlo na pověstném konci tunelu.

Jak ale lidé z OECD konstatují, u některých toto světlo hoří jasněji než u jiných. Víme už, že pandemie covid-19 prohloubila existující sociální a ekonomické rozdíly mezi těmi, kdo mají žádoucí dovednosti a vysoké příjmy, a těmi, kdo je nemají. Dále mezi generacemi, muži a ženami, také mezi těmi, kdo mají dobré zaměstnání, a těmi, kdo nemají jistou práci nebo ji nemají vůbec. Nezaměstnanost je vysoká a rychlé zotavení pracovních míst se neočekává.

Podle analytiků proto dnes hrozí dvě hlavní rizika. Prvním je fakt, že pomalé oživení zvyšuje hrozbu dlouhodobé nezaměstnanosti. Pandemie sebrala práci zhruba 20 milionům lidí jen v zemích OECD, celosvětově pak dokonce víc než 110 milionům. A bohužel může dojít k tomu, že takový stav bude trvat dlouho, obává se OECD. Jen v zemích, které jsou členy této organizace, je dnes totiž neaktivních, tedy těch, kdo nepracují ani nehledají nové místo, o 14 milionů lidí víc než v roce 2019. A nic dobrého nevěští ani fakt, že ve 4. kvartálu roku 2020 bylo v zemích OECD bez práce déle než půl roku (konkrétně šest až dvanáct měsíců) o 100 procent víc lidí než ke stejnému období roku 2019.

Za druhé největší riziko analytici označují už zmíněný fakt, že pandemie prohloubila sociální a ekonomické rozdíly mezi lidmi, což je situace, která může pokračovat i během pro-

cesu oživení. Statistiky mimo jiné ukazují, že během pandemie pokleslo množství odpracovaných hodin ve skupině lidí s hůře placenými pracemi mnohem více než u dobře placených profesí. Okolo 40 % lidí, kteří neabsolvovali střední školu, nebylo schopno pracovat na dálku, přičemž tento podíl klesal, jak se zvyšovala úroveň vzdělání. Mnoho zemí také čelí rostoucí nezaměstnanosti mladých, což by opět mohlo trvat dlouhou dobu, říkají analytici OECD.

Ti ale zároveň vyjadřují opatrný optimismus. Poukazují na to, že oproti předešlým krizím země tentokrát vynakládají nebývalé prostředky na obnovu v příštích pěti až deseti letech. Spojené státy například přislíbily biliony amerických dolarů, Evropská unie si jménem svých členských zemí poprvé půjčuje na podporu často velkých národních plánů obnovy a odolnosti. Investice do produktivity a pracovních míst pomohou dostat lidi zpět do práce, konstatuje OECD.

Export Journal komentuje

„Pandemie sebrala práci zhruba 20 milionům lidí jen v zemích OECD, celosvětově pak dokonce víc než 110 milionům.“

I

Slovníček pojmů pro zahraniční obchod

IBAN

Bez tohoto čísla, nazývaného též mezinárodní bankovní identifikátor, se neobejdete při platbách do nebo ze zahraničí. Důvodem zavedení byla podpora automatizace zpracování plateb. IBAN může obsahovat až 34 znaků. Ačkoliv na první pohled vypadá toto uskupení čísel a písmen nepřehledně, opak je pravdou. Písmena na začátku představují ISO kód země, následují dvě kontrolní číslice a pak už jen základní číslo účtu včetně kódu banky. Nepoužití IBAN tam, kde je to požadované, může vyvolat vícenásledky v souvislosti s potřebou manuálního zásahu do připsání platby.

INCOTERMS

Soubor pravidel určujících podmínky, která ze smluvních stran je zavázána obstarat přepravu nebo pojištění dodávky včetně rozdělení nákladů. INCOTERMS se nezabývají přechodem vlastnictví a závaznými se stávají pouze v případě, že

se na ně strany smlouvy výslovně odvolají. INCOTERMS jsou vydávány Mezinárodní obchodní komorou. Poslední verze je z roku 2020, nicméně stále používané mohou být i verze předchozí. Proto je vždy nutné za označení INCOTERMS uvést příslušný rok revize pravidel.

IRU (Irrevocable Reimbursement Undertaking)

Termín z oblasti dokumentárního platebního styku, se kterým se můžete jako exportér setkat při požadavku na potvrzení akreditivu. V praxi se jedná o to, že další banka se na základě žádosti banky importéra zaváže bance exportéra, že jí na první výzvu zaplatí pohledávku pod akreditivem namísto banky importéra. Toto ujednání je často podmínkou potvrzení akreditivu z rizikovějších teritorií, protože platbu zde garantuje banka s lepším ratingem, než je banka importéra. Podmínky IRU jednotně upravují pravidla Mezinárodní obchodní komory URR 725.

Tiráž

Název titulu: Export Journal

Číslo vydání: 1/2022

Vychází: 29. 12. 2021

Registrace: MK ČR E 19644

Periodicita: 2× ročně

Ročník XII

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 Vejmělek, Tomáš Rak

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 Chlumec nad Cidlinou

Sídlo centrály Komerční banky:

Adresa: Na Příkopě 33 čp. 969, PSČ 114 07,

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 Krýsllová

manažerka GTB KB

tel.: +420 955 541 550

e-mail: marketa_krysllova@kb.cz

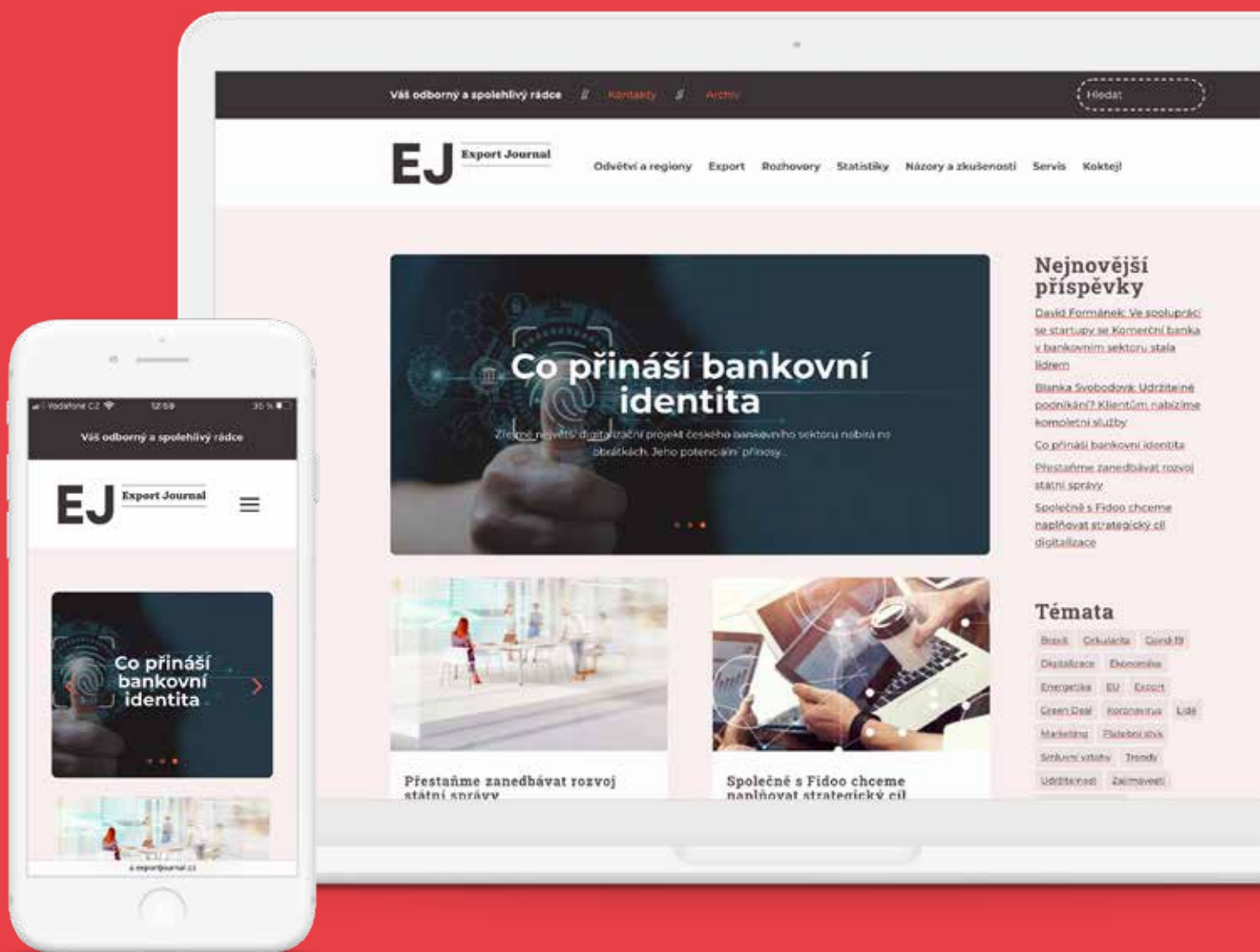
Václavské nám. 42, 114 07 Praha 1

Dotazy a připomínky můžete do KB zaslat

elektronicky na e-mailovou adresu:

mojebanka@kb.cz.

Digitalizujeme



Export Journal do kapsy!

Baví vás ExportJournal.cz? Ty nejzajímavější články můžete mít po ruce kdykoliv a kdekoliv. Jednoduše je stáhněte do aplikace, jako je například Pocket, a v klidu si je přečtete později.

Nebo si je archivujte. Můžete je také snadno preposílat svým obchodním partnerům, kolegům a známým.

Na webu ExportJournal.cz navíc najdete online verzi tištěného magazínu. Uložte si ji do mobilu a ke všem článkům se dostanete jediným kliknutím. V online verzi tištěného Export Journalu najdete všechny texty z aktuálního papírového vydání a navíc i kompletní archiv všech vydaných čísel.

www.exportjournal.cz