Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky

MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

DUBEN 2021
ČÍSLO 20

PŘEKÁŽKOVÝ BĚH ČESKÉHO AUTOPRŮMYSLU

Strana 2, 17

TRHY
Obchod s Británií: Tvrdá realita i bez tvrdého brexitu
Strana 5

TÉMA
Globální Británie – šampión volného obchodu?
Strana 14

NADĚJNÉ TECHNOLOGIE
Služeb iluzionistů z Počernic využívá i Škoda Auto
Strana 20

TOP EXPORTÉR

JSTE ČESKÁ PROEXPORTNĚ ZAMĚŘENÁ FIRMA?

Přihlaste se do soutěže, kterou pořádá Asociace exportérů ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí a Raiffeisenbank.

Top Exportér je soutěž, která vzdává hold výjimečným příběhům exportních firem. Cílem soutěže je ukázat veřejnosti osobní příběhy na poli podnikání, které mohou být vzorem nejen pro začínající podnikatele.

Registrovat se můžete na **www.asociaceexporteru.cz** do 23. 4. 2021.

Kompletní pravidla soutěže a kritéria hodnocení naleznete na stránkách Asociace exportérů.

ASOCIACE EXPORTÉRŮ

Ministerstvo zahraničních věcí České republiky

Raiffeisen BANK

OBSAH

2–3 › **Thomas Schäfer, Škoda Auto:** Překážky zvládneme. My i naši dodavatelé

4 › **Trhy:** Brexitové paradoxy

5-7 › **Trhy:** Tvrdá realita i bez tvrdého brexitu

8-9 › **Radek Novák:** Brexit je za námi, otazníky zůstávají

10-11 › **Martin Tlapa:** Kouzlo digitální diplomacie

12-13 › **Téma:** Inovativní Británie vyhlíží světlo na konci lockdownu

14-16 › **Téma:** Globální Británie – šampión volného obchodu?

17-19 › **Radek Špicar:** Hrozil horší scénář. Brexit se ale prodraží

20-21 › **Nadějné technologie:** Iluzionisté z Počernic

22-23 › **Vědecká spolupráce:** Vědu a výzkum brexit nezastavil

24-25 › **Rozvojová spolupráce:** Supervelmoc končí, tradice zůstává

26-28 › **Služby pro exportéry:** Tendry OSN – od kancelářských potřeb po obrněné vozy

Vážení čtenáři,

automobilový průmysl je už desítky let zvyklý pracovat v režimu just-in-time, ve kterém není příliš místa pro vytváření zásob a subdodavatelé dodávají veškeré díly přesně na čas. Průkopníkem takového dokonalého dodavatelského řetězce byla historicky japonská automobilka Toyota. Právě Toyota se však paradoxně zhruba před deseti lety po přírodních katastrofách v Japonsku a Thajsku rozhodla zařadit zpátečku, své řetězce diverzifikovat a povzbudit obchodní partnery k rozšíření zásob.

Narušené řetězce během pandemie, letošní nedostatek polovodičových čipů, ale také brexit ukázaly, že sázka na plynulost dopravy a dodávek může být v dnešním světě riskantní. Všechny automobilky se musí zamýšlet nad tím, co dál.

Viceprezident Svazu průmyslu a dopravy Radek Špicar v rozhovoru pro toto vydání časopisu MED řekl, že systém just-in-time podle něj vydrží, protože je důležitý pro fungování celého ekosystému a zajišťuje potřebnou efektivitu. Nebude to ale snadné a zachování plynulé výroby bude znamenat další zátěž nad rámec standardního podnikání.

Partner KPMG Česká republika Jan Linhart očekává, že se automobilky rozhodnou pro dvě základní řešení – zvyšování rezervních zásob a nearshoring. Geograficky blíže k finálním výrobcům aut se budou přesouvat nejen přímí subdodavatelé, ale stále více také subdodavatelé subdodavatelů.

Jan Linhart v této souvislosti poznamenal, že svět dlouho žil v době klidu a míru, kdy všechno fungovalo relativně hladce. Zaběhnuté pořádky se dnes mění, což platí i v případě obchodu Evropské unie s Velkou Británií. Podle Jana Linharta si dnes můžeme uvědomit jednu z méně viditelných výhod EU. Projednávání nových pravidel, regulací a různých standardů v Bruselu bývá poměrně těžkopádné, ale po jejich schválení máme jistotu, že budou stejné v rámci celé Unie. V případě Spojeného království jsme tuto jistotu ztratili.

JAN ŽIŽKA
editor Moderní ekonomické diplomacie

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE / Číslo 20 / duben 2021
Vydavatel: Ministerstvo zahraničních věcí ČR, Loretánské náměstí 5, Praha 1, 118 00, Odbor ekonomické diplomacie, IČO: 45769851. Vychází jako dvouměsíčník v Praze. ISSN: 2694-9989. Evidenční číslo periodického tisku: MK ČR E 23854. Inzerce: HATcom s.r.o., info@hatcom.cz

Thomas Schäfer, ŠKODA AUTO:
PŘEKÁŽKY ZVLÁDNEME. MY I NAŠI DODAVATELÉ

„Zažil jsem, co všechno naši zaměstnanci dovedou uvést do pohybu a s jakými překážkami se jako tým dokážeme vyrovnat," uvádí v rozhovoru pro časopis MED Thomas Schäfer, předseda představenstva společnosti ŠKODA AUTO.

Foto: ŠKODA AUTO

Začátkem letošního roku skončilo přechodné období po brexitu. Jak velké komplikace pro export do Británie to znamenalo?

Ve spolupráci s britským importérem jsme již předem vytvořili nezbytné mechanismy pro procesy vývozních cel a související agendu. Dosud všechno probíhá bez větších komplikací, jsem proto optimistický, že to tak zůstane i nadále. Zpočátku bylo důležité, že kvůli dohodě mezi Velkou Británií a Evropskou unií nedošlo k „tvrdému brexitu". Bez ohledu na to se obchod s Velkou Británií samozřejmě změnil, už jen kvůli zmíněným celním formalitám. Přesto Velká Británie je a zůstane pro společnost ŠKODA AUTO jedním z nejvýznamnějších odbytišť.

Brexit přišel v době, kdy se celý automobilový průmysl potýká s dalšími problémy a výzvami – dopady pandemie, přísnějšími emisními limity a přechodem k elektromobilitě. V této chvíli asi nemůžete být příliš velkým optimistou?

Ale ano, jsem optimistou, a mám k tomu dobré důvody. V uplynulém roce jsem zažil, co všechno zaměstnanci ŠKODA AUTO dovedou uvést do pohybu a s jakými překážkami se jako tým dokážeme vyrovnat. Navzdory zastavení výroby v našich závodech v České republice v délce 39 dní jsme za minulý rok zvládli dodat zákazníkům po celém světě více než milion vozů – a tím jsme pokořili hranici jednoho milionu prodaných vozů již posedmé za sebou. V roce 2020 se nám dokonce podařilo zvýšit náš tržní podíl v Evropě na 5,4 %. Něco takového se povede pouze výjimečnému a motivovanému týmu spolupracovníků. Jasné ale je i to, že rok 2021 zůstává plný extrémních výzev a výkyvů, zejména kvůli dalšímu vývoji koronavirové pandemie. A co se týče přísnějších emisních limitů: ano, je to výzva, které se postavíme. ŠKODA AUTO se hlásí k závazkům Zelené dohody pro Evropu a přispěje svým dílem k dosažení těchto náročných cílů. Postupně elektrifikujeme celé své modelové portfolio a prostřednictvím naší strategie GreenFuture jsme zformulovali jasné a ambiciózní cíle udržitelného rozvoje.

Pandemie koronaviru loni nabourala globální dodavatelské řetězce. Letos automobilky čelí problémům s nedostatkem polovodičových čipů. Jak je možné podobným situacím do budoucna čelit?

V současnosti jsou problémy se zásobováním polovodičovými čipy opravdu v celém koncernu. Těmito váznoucími dodávkami jsou dotčeny také některé modely značky ŠKODA. Pracujeme na efektivních protiopatřeních, třeba tím, že naše výrobní postupy podle potřeby upravujeme. Příklad z praxe: protože v současnosti z důvodu nedostatku čipů nemůžeme vyrábět některé varianty modelu OCTAVIA, využíváme tuto volnou kapacitu pro produkci vět-

šího počtu vozů ENYAQ iV. Mimochodem, o náš nový elektromobil projevují zákazníci velký zájem.

Český automobilový průmysl dosáhl jednoho z nejvyšších podílů na hrubém domácím produktu a exportu ve světovém srovnání – také díky množství subdodavatelů součástek pro auta se spalovacími motory. Končí tato éra s nástupem elektromobilů, k jejichž výrobě je zapotřebí mnohem méně komponent?

Automobilový průmysl právě prochází zásadní transformací. Naší odpovědností je, abychom v České republice

Foto: ŠKODA AUTO

vyšli z tohoto transformačního procesu posíleni, a to společně: výrobci i dodavatelský průmysl. Jsem přesvědčen o tom, že se nám to podaří, protože se transformací aktivně zabýváme. Dobrým příkladem je náš hlavní výrobní závod v Mladé Boleslavi: rozšiřujeme jej v centrum elektromobility značky ŠKODA. Od konce listopadu se tu vyrábí náš model ENYAQ iV, stejně tak zde vznikají naše plug-in hybridní vozy OCTAVIA iV. Kromě toho vyrábíme důležité elektrické komponenty jako například vysokonapěťové trakční baterie, které používají i značky AUDI, SEAT a Volkswagen. Mezitím jsme proškolili v problematice elektromobility více než 16 tisíc škodováků a každoročně investujeme 45 milionů eur do profesního a dalšího vzdělávání, abychom své zaměstnance připravili na budoucnost. Uděláme vše pro to, aby český automobilový průmysl zůstal důležitým přínosem domácí ekonomiky.

Některé světové automobilky počítají s tím, že bateriové elektromobily budou muset časem ustoupit těm s vodíkovým pohonem. Jaký je váš názor?

V současnosti se palivový článek vyplatí pouze pro velká vozidla, například pro nákladní automobily a autobusy. V segmentech, v nichž působíme, nepředstavuje v dohledné době pro zákazníka finančně dostupnou alternativu.

Na jaké další exportní trhy se chcete v příštích letech zaměřit? Kde vidíte největší šance?

V Evropě se jednoznačně soustředíme na trhy jižní Evropy: v nejnižším segmentu je tady ještě velký růstový potenciál. ŠKODA AUTO je předurčena k tomu, aby právě zde uspěla pomocí vhodných modelů. Mimo Evropu jsou pro nás zajímavé regiony s velkým potenciálem prodeje – Indie, Rusko a severní Afrika. V těchto případech neseme odpovědnost za tamní aktivity celého koncernu Volkswagen. V Indii jsme již velmi daleko, v březnu zahájíme naši produktovou ofenzívu představením zcela nového modelu ŠKODA KUSHAQ. V severní Africe v současnosti analyzujeme, jak bychom mohli potenciál prodeje využít. Jen Egypt má přibližně 100 milionů obyvatel a chce postoupit na pozici automobilové země.

Rozšíříte dále výrobu vozů ŠKODA za hranicemi České republiky? Kde přesně?

Velké příležitosti vidíme v Indii: pomocí projektu INDIA 2.0 trvale posílíme postavení značky ŠKODA a koncernu Volkswagen tím, že výrazně rozšíříme naši nabídku ve velkosériovém segmentu. KUSHAQ je, jak již bylo řečeno, symbolem zahájení naší modelové ofenzívy. Celkem uvedeme do roku 2022 na trh čtyři nové modely, které budeme vyrábět v našich indických závodech – dva modely ŠKODA a dva modely Volkswagen. Budou vycházet z platformy MQB A0 IN, kterou jsme připravili na míru pro potřeby svých indických zákazníků. A navyšujeme i v Evropě: přesunem výroby příští generace modelu SUPERB na Slovensko do závodu v Bratislavě uvolníme v našem kvasinském závodě od roku 2023 kapacity pro více než 150 000 dalších vozů ŠKODA.

Mohl byste shrnout, jaké jsou podle vás nejdůležitější trendy v automobilovém průmyslu pro nejbližší období? A v dlouhodobějším horizontu?

Formuloval bych je třemi jednoduchými hesly: elektrifikace, digitalizace a konektivita. Na ně klademe důraz a do těchto technologií budoucnosti investujeme v příštích pěti letech celkem přibližně 2,5 miliardy eur. Zhruba 1,4 miliardy eur bude vynaloženo na další rozšiřování elektromobility, 650 miliony eur uspíšíme naše aktivity v oblasti digitalizace a 350 milionů eur investujeme do závodů a výrobních zařízení, abychom mohli i nadále růst a zachovat ziskovost. Z dlouhodobější perspektivy přibude ještě autonomní řízení. Ve všech našich aktivitách máme přitom vždy na zřeteli jasný cíl: Nabídnout našim zákazníkům atraktivní produkt za dostupnou cenu.

(red)

Foto: Shutterstock

Tradiční britská značka Vauxhall způsobuje vládě v Londýně velké starosti.

BREXITOVÉ PARADOXY

Příklady zahraničních automobilek, které se v minulosti pustily do výroby vozidel ve Spojeném království, ukazují, jak různorodé mohou být pobrexitové osudy.

Ekonomové zdůrazňují, že brexit s dohodou mezi Británií a Evropskou unií je pro obě strany lepší variantou, než by byl tvrdý brexit bez dohody. Příběh automobilky Stellantis ale ukazuje, že to může být zvláště z pohledu Londýna i naopak – dohoda, jež zajišťuje nulová cla, může za určitých okolností firmy povzbudit k ukončení produkce ve Spojeném království. Firmy mohou dojít k závěru, že bezcelní vývoz automobilů, které vyrobí v kontinentální Evropě, do Spojeného království není až tak špatnou variantou. A pokud zároveň zjistí, že výroba v Británii se jim z nějakých důvodů po brexitu přestává vyplácet, reálně hrozí, že ji uzavřou.

Stellantis je nový silný hráč v globálním automobilovém průmyslu, tato firma vznikla spojením společností PSA a FCA – tedy značek jako Peugeot, Citroën nebo Fiat. V Británii vyrábí vozy Opel a Vauxhall. Když britský premiér Boris Johnson oznámil, že spalovací motory budou v jeho zemi od roku 2030 zakázány, společnost Stellantis zrušila plánovanou investici do svého závodu a začala zvažovat odchod ze země. Výrobu elektromobilů už totiž připravuje v EU. Jediné, co by mohlo odchodu zabránit, by byla finanční podpora britského státu. A právě o té musel Londýn začít se Stellantis tvrdě vyjednávat.

Co dokáží baterky

Úplně jiný příběh nabízí japonský Nissan, který se loni stal největším výrobcem automobilů v Británii. Brexit s dohodou je tím nejlepším, co se mu mohlo stát. Nulová cla znamenají bezcelní přísun součástek z EU a v samotném Spojeném království získává velkou konkurenční výhodu. Má tam totiž svého exkluzivního dodavatele baterií pro elektromobily, zatímco někteří konkurenti tuto nejvýznamnější subdodávku vozidla s alternativním pohonem sjednávají až ve východní Asii.

Naopak Honda s výrobou v ostrovní zemi končí. Brexit sice podle všeho není tím hlavním důvodem, nicméně zaječím úmyslům další japonské firmy rozhodně nijak nezabránil.

O japonských automobilkách se v souvislosti s brexitem vůbec mluvilo hodně. „Japonci si za premiérky Margaret Thatcherové vybrali Británii jako svou základnu pro vstup do Evropy," připomíná partner poradenské společnosti KPMG Jan Linhart. Tokijští vládní činitelé dávali v minulých letech Londýnu nejdříve najevo, že si brexit nepřejí, a pak po loňském uzavření britsko-japonské obchodní dohody zdůrazňovali, jak je důležité, aby se Britové dohodli také s Bruselem.

Pravidla původu

Vývoz hotových výrobků – včetně automobilů – do EU se přesto hodně komplikuje. Na rozdíl od minulosti bude nutné prokazovat jejich původ. Londýn sice tuto povinnost prozatím odložil, ale také automobilky si do budoucna budou muset dávat pozor na to, aby v hotovém vozidle nepřevážily součástky ze zemí mimo Evropskou unii a Británii. V tom případě by se totiž placení cel při vstupu do Unie nevyhnuly.

Jan Linhart upozornil, že prokazování původu zboží může být významnou komplikací nejen pro automobilový dovoz z Británie do Unie, a tedy i do Česka. A to komplikací hned dvojího charakteru – za prvé bude nutné zaplatit clo, pokud se britsko-evropský původ zboží prokázat nepodaří, a za druhé už samotné prokazování původu zboží přináší administrativní zátěž, která import prodraží. V případě automobilu, který se skládá z desetitisíců součástek, to může být podle britské asociace výrobců automobilů SMMT zvlášť náročné.

Nová situace však může přinášet i nové příležitosti například právě pro české exportéry automobilových součástek. Výrobci aut v Británii by totiž mohli vzhledem k novým pravidlům dávat více přednost subdodavatelům z EU před těmi mimoevropskými. To vše ale teprve ukáže čas.

JAN ŽIŽKA

Ilustrační foto: Shutterstock

Obchod s Británií:
TVRDÁ REALITA I BEZ TVRDÉHO BREXITU

Po čtyřech a půl letech od britského referenda Spojené království definitivně s novým rokem opustilo Evropskou unii a jednotný trh. Vánoční Dohoda o obchodu a spolupráci mezi ostrovní zemí a Unií vedla mnohé k přesvědčení, že se ve vzájemných vztazích od ledna mnoho nezmění. Podařilo se odvrátit tvrdý brexit. Opak je však pravdou, na Spojené království je potřeba pohlížet novou optikou a zvyknout si na zvýšenou administrativu, nové certifikáty, možná cla, ale i nový imigrační systém. Velká Británie je oficiálně třetí zemí se všemi důsledky.

Uzavření Dohody o obchodu a spolupráci (Trade and Cooperation Agreement, TCA) na Štědrý den přivítali všichni, na poslední chvíli se podařilo odvrátit tvrdý brexit, cla a chaos na hranicích, nicméně ani tato dohoda neposkytuje záruku trvání předchozího vztahu. Mnohé překvapilo, že i s dohodou se pravidla od Nového roku změnila. Pro podnikatele, kteří mají zkušenosti s obchodováním mimo EU, se nejedná o žádný nový režim, Velká Británie se stala třetí zemí se vším všudy a je k ní potřeba přistupovat jako k jakékoliv jiné zemi mimo Unii. Nový vztah má spíše blíže ke vztahu EU-Kanada než ke vztahu EU-Švýcarsko. Pro firmy, které však své zboží obchodují pouze v rámci vnitřního trhu EU, může nový režim s Británií znamenat výraznou překážku a administrativu, na kterou nebyly zvyklé.

Celý text dohody mezi EU a Spojeným královstvím má přes tisíc stran a v některých aspektech jde nad rámec klasických dohod o volném obchodu. Obsahuje části o spolupráci v sociální oblasti a v ochraně životního prostředí, umožňuje evropským firmám přístup k veřejným zakázkám a zajišťuje investorům stejné zacházení jako domácím firmám; na druhou stranu například obchod se službami příliš neřeší. Ve všech částech odráží vztah, který se mezi oběma celky budoval posledních 47 let. Úskalí nové dohody v kontrastu s prosincem, kdy ještě byla Velká Británie formálně součástí vnitřního trhu, se ukázaly již v prvních měsících, a to prakticky ve všech ohledech.

Chaos na hranicích, jak všichni očekávali, se však začátkem ledna nekonal. Většina firem se v přípravách na brexit předzásobila, v průběhu podzimu a před Vánoci byly některé přístavy přetížené i nad rámec tradiční vánoční sezóny. Naopak v lednu klesla přeshraniční pozemní doprava přes Eurotunel a přístav Dover, jednu z tradičních cest, na minimum. Jak britské, tak evropské firmy vyčkávaly, co se bude dít, někteří dopravci dokonce zrušili přepravu na prvních čtrnáct dní roku 2021 úplně. Velká Británie v očekávání nových pobrexitových pravidel odložila vymáhání celních kontrol pro většinu zboží o 6 měsíců, aby ještě před začátkem kontrol byl odklad prodloužen na leden 2022, respektive na říjen 2021 pro zboží živočišného původu. Na evropské straně hranice se však kontroly pro vstup do EU obnovily v plné výši již v lednu. Na konci února byl počet kamionů projíždějících přes Dover a Eurotunel zhruba na stejné úrovni jako v roce 2020, nicméně mnoho kamionů se do EU vracelo prázdných bez nového nákladu.

Nulová cla? Žádný bianko šek

Dohoda sice zaručuje pro evropské a britské zboží nulová cla a kvóty, nejedná se však o bianko šek, který by mohla uplatnit automaticky každá firma bez dodatečných informací. Příloha s pravidly pro uplatnění nulových preferenčních cel má přes 40 stran a pravidla se liší podle druhu zboží, je proto nutné si je nastudovat individuálně pro každý druh zboží. Dobrou zprávou je, že pro původ zboží se uplatňuje pravidlo plné bilaterální kumulace a pro jeho prokázání je možno využít autocertifikace výrobcem.

Nad rámec pravidel původu přestávají vzájemně platit certifikáty pro zboží. Evropské CE je nyní v Británii nahrazeno UKCA (UK Conformity Assessed), a přestože i zde pro většinu zboží platí pro letošek odklad nové certifikace, do budoucna bude nutné mít pro všechno zboží na britském trhu britský certifikát. Stejně tak pro zboží, které je nyní certifikováno v Británii pro evropský trh, je nutné získat nový certifikát pro EU.

Ač je sjednaná dohoda v oblasti mezinárodního obchodu se zbožím široká a relativně všeobjímající, oproti stavu před brexitem se jedná o zhoršení či minimálně ztížení podmínek obchodu. Distribuční a dodavatelské řetězce mezi EU a Spojeným královstvím se posledních téměř padesát let vyvíjely propojeně v rámci jednoho celku, nyní se ukazuje, jak moc jsou vzájemný obchod a distribuce propojeny.

Již v lednu začala distribuční centra ve Velké Británii narážet na novou realitu. Preferenční podmínky obchodu je možné uplatnit na britské zboží, které je převáženo do EU, nebo na evropské zboží, které je převáženo do Británie. Na zboží, které cestuje po trase EU – Velká Británie – EU se však při druhém vstupu do EU mohou uplatnit cla, zboží často nesplňuje pravidla britského původu. Problémy nastaly například v potravinové distribuci – některé výrobky jsou z Irska vyvezeny do Velké Británie (nulové clo, původ EU), kde jsou pouze zabaleny, aby následně byly rozdistribuovány po Velké Británii, ale také po EU. Balení není považováno za dostatečný zušlechťovací styk, aby bylo možné zboží při dovozu do EU osvobodit od cel. Podobné problémy mohou nastat i v automobilovém průmyslu, který je stejně jako pro ČR důležitý i pro Británii. Jsou známy případy autodílů, které hranici překročí pětkrát, než se z nich stane součást hotového auta.

Foto: Shutterstock

Britský premiér Boris Johnson mluví o „bolestech spojených s růstem zubů".

Doplatky DPH, ale i cla

Ani nulová cla však neznamenají odpuštění potřebné administrativy spojené

SEVERNÍ IRSKO PO BREXITU

Nová pravidla obchodu se týkají ostrova Velké Británie (Anglie, Skotsko, Wales), Severní Irsko nadále zůstává součástí celní unie a vztahují se na něj unijní pravidla. Naopak administrativní hranice vznikla mezi Severním Irskem a zbytkem Británie, pro distribuci zboží mezi Severním Irskem a Británií je nutné splnit nová pravidla.

Ilustrační foto: Shutterstock

s vývozem zboží na trh partnera. Platí to pro oba směry, ať už do EU či do Velké Británie. Každé zboží, které překračuje hranici, musí mít správné celní deklarace, což se týká i zásilek z e-shopů v rámci B2C prodeje. Od ledna jsou mnozí spotřebitelé překvapeni, že kromě zásilky obdrží zároveň výzvu k doplacení daně z přidané hodnoty, často však i cla, pokud se jedná pouze o přeprodej zboží ze třetí země. Administrativa spojená s každou jednotlivou zásilkou je pro mnoho firem neřešitelná, jedinou z mála možností, jak situaci alespoň trochu ulehčit, je založit či využívat distribuční centrum na území partnera. Toto podle médií radí britským firmám i místní ministerstvo zahraničního obchodu, které to však oficiálně popírá.

Dodávky z e-shopů směrem z EU do Británie výrazně ovlivňuje nový systém výběru britské DPH, který po každé firmě požaduje registraci u britské finanční správy a u zásilek pod 135 liber i výběr daně zasilatelem a následný převod britským orgánům. Toto vyústilo u mnoha evropských firem v prohlášení, že „dodávají do celého světa kromě Velké Británie".

Jedním z nejviditelnějších sektorů, kterých se negativně dotkla nová pravidla, je britské rybářství a celkově potravinářský obchod, který je nyní zatížen veterinárními kontrolami EU. U některých druhů mořských plodů prakticky znemožňuje čerstvé dodávky jako v minulosti. Zemědělci současný problém nepovažují za něco, co se samo časem vyřeší, a volají po změnách v dohodě s EU. Unie však dala jasně najevo, že je nejdříve potřeba začít obchodovat

Foto: Shutterstock

» **Spojené království strávilo v Evropských společenstvích 47 let.**

podle současných pravidel, ne se pár měsíců po začátku nového roku bavit o změnách. Jak se nová pravidla dotknou evropského potravinářského sektoru, se dozvíme zřejmě až po zavedení britských kontrol na podzim 2021.

Nová imigrační pravidla

Výraznou součástí brexitové kampaně byla kontrola britských hranic a migrace. Od ledna platí i pro občany EU nový bodový imigrační systém. Pro pracovní a turistické cesty do 6 měsíců je umožněn bezvízový styk, a to i například pro montáže či instalace zařízení výrobcem. Pro situace, kdy však zařízení vyrobí jedna evropská firma a druhá firma „pouze" poskytuje kvalifikovanou práci, není nyní možné využít bezvízového styku, zároveň ale neexistuje vízum přímo určené pro tento případ. Jednu možnost nabízí vízum podle smlouvy GATS. Pro pobyty delší 6 měsíců je nutné žádat o některé z víz podle povahy pobytu. Pro trvalé působení na britském trhu a zajištění pracovníků může být strategickým rozhodnutím založení pobočky v Británii, nový imigrační systém umožňuje vnitropodnikové transfery.

Nová pravidla pobytu nezaskočila pouze evropské občany, Britové jako občané třetí země nyní nově musejí žádat o víza v rámci Schengenského systému, pokud chtějí v EU zůstat více jak 90 dní. Velký problém to způsobilo například u uměleckých souborů, které plánují evropská turné a podle nových pravidel musejí žádat o víza v každé zemi zvlášť, a to pro každého člena souboru.

Britský premiér prohlásil, že u většiny problémů se jedná o „bolesti spojené s růstem zubů", které se časem samy vyřeší.

Nová realita se ukazuje postupně, pandemie covid-19 některé ekonomické aspekty brexitu skrývá a zřejmě nebude možné je plně oddělit. Pravdou však zůstává, že pro Spojené království je Evropská unie nejdůležitější obchodní partner – do Unie ročně míří přes 50 % britského exportovaného zboží a zhruba 40 % služeb. Podobně je ostrovní země důležitá pro Českou republiku. Obchod si cestu najde, v tomto případě pravděpodobně s vyššími koncovými cenami a určitě s vyšší administrativou.

MICHAELA CHRTOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Londýně

BREXIT JE ZA NÁMI, OTAZNÍKY ZŮSTÁVAJÍ

Předsedkyně Evropské komise Ursula von der Leyenová spolu s britským premiérem Borisem Johnsonem loni na Štědrý den nadělili občanům Spojeného království i EU dárek. Oznámili, že byla uzavřena Dohoda o obchodu a spolupráci, díky níž končí 4,5letá sága odcházení Velké Británie a Severního Irska z Unie. Co se změní a jaký to bude mít ekonomický dopad?

Tvrdý brexit byl odvrácen tisícistránkovou obchodní dohodou, která vytváří zónu volného obchodu s nulovými celními sazbami a nulovými kvótami na zboží. Vedle toho zakotvuje poměrně rozsáhlou spolupráci v hospodářských (doprava, energetika, rybolov), sociálních a environmentálních záležitostech.

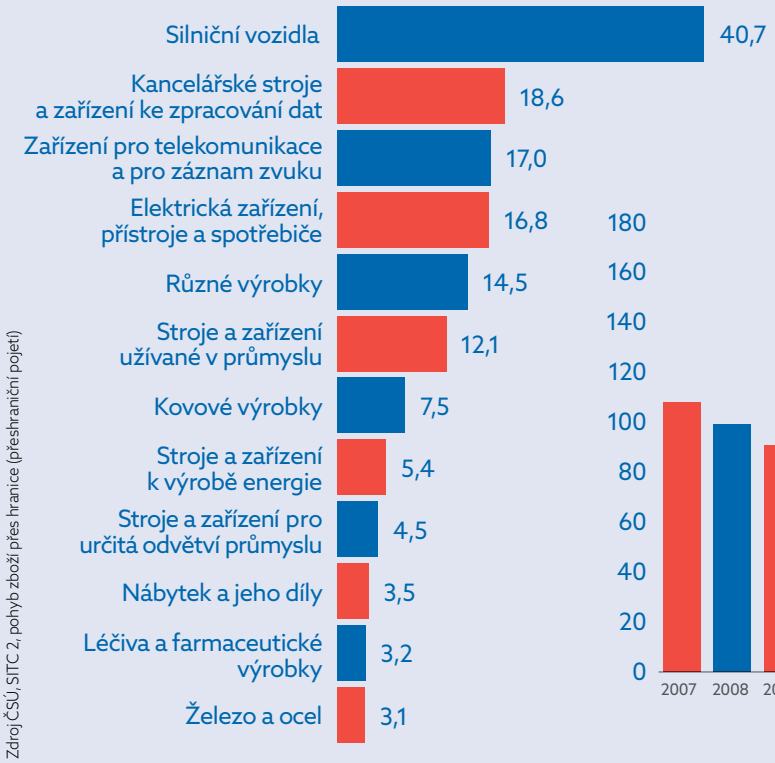
Ďábel je skryt v detailu

Na druhou stranu není stále plně zřejmé, co dohoda v praxi přinese a co se ještě může změnit. Smlouva totiž obsahuje několik dalších přechodných období či nutnost dojednat úpravu některých oblastí. Británie například zavedla přechodné období pro zmírnění byrokratických překážek v případě celních procedur. Postupem času se tedy podmínky vývozu znovu mírně změní. V zatím nepříliš vyjasněné pozici zůstává sektor služeb, třeba o finančních službách se letos teprve začne vyjednávat. Problémy zatím zaznamenávají zejména firmy, které pro dodání svých výrobků na ostrovy potřebují dodavatelské práce – ty si totiž nemohou dovézt, ale musí si je zajistit od místních firem. Automobilový průmysl se pak bude muset vypořádat s šestiletým přechod-

Foto: Česká spořitelna

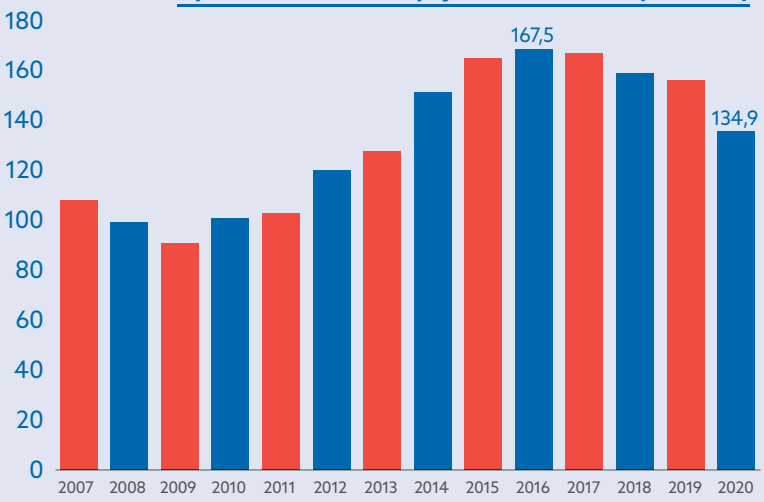
Radek Novák

Vývoz zboží z ČR do Británie v roce 2020 dle kategorie (v mld. Kč)



Zdroj ČSÚ, SITC 2, pohyb zboží přes hranice (přeshraniční pojetí)

Vývoz zboží z ČR do Spojeného království (v mld. Kč)



Zdroj ČSÚ, zahraniční obchod se zbožím (národní pojetí)

Ilustrační foto: Shutterstock

Jedním z nejviditelnějších dopadů brexitu bylo narušení plynulosti dopravy.

ným obdobím upravujícím procentní podíl komponentů, které musí být vyrobeny ve Velké Británii (případně EU), aby britské automobily mohly být vyváženy do zemí EU bez 10% cla.

„Štědrodenní" obchodní dohodu tedy lze považovat za základ vztahů, kdy se celá řada oblastí bude průběžně rozvíjet a zpřesňovat. Samostatnou kapitolou je i postavení Severního Irska. To totiž zůstalo součástí jednotného trhu EU se zachováním volného pohybu osob a zboží. Zároveň by Severní Irsko mělo moci volně obchodovat se zbytkem Velké Británie. Pro evropské firmy může být tento hybridní režim lákadlem, aby se do regionu alespoň částečně přestěhovaly. Na druhou stranu už za čtyři roky bude o prodloužení severoirského protokolu rozhodovat tamní parlament.

Brexitové dopady zastínil covid

Podle našeho odhadu se výsledný brexit s dohodou projeví v českém hospodářství poklesem v řádu desetin procenta HDP. To se však v době pandemie, kdy česká ekonomika poklesla o necelých 6 %, zdá jako zanedbatelné. Obdobně predikované dopady brexitu pro britskou ekonomiku v objemu 1-2 % HDP pro letošní rok se nezdají v kontextu tamního loňského hospodářského propadu o téměř 10 % tak drastické.

Nicméně brexit své ekonomické náklady průběžně nese. Export z ČR do Spojeného království dosáhl svého vrcholu v roce 2016. Tedy ve stejné době, kdy si Britové odhlasovali vystoupení z EU. Od té doby do loňského roku se hodnota vyvezeného zboží z Česka snížila o 15 %. Mnohem více poklesl tuzemský vývoz aut a dílů – mezi roky 2016-2020 o téměř 40 %. I tak zůstávají silniční vozidla a díly největší položkou českého exportu do Británie se zhruba čtvrtinovým podílem.

S ekonomickými dopady brexitu bude bohužel nutné počítat i do budoucna. Pozitivem ovšem nyní je, že uzavřená obchodní dohoda mezi EU a Británií odstranila dlouho panující nejistotu, a to i přesto, že se úprav v nastavení obchodních vztahů můžeme ještě dočkat.

RADEK NOVÁK,
Ekonomické a strategické analýzy
Česká spořitelna

KOUZLO DIGITÁLNÍ DIPLOMACIE

Pandemie koronaviru zásadně ovlivňuje trhy, globální podnikání, naši práci i život. Přináší však i řadu inovací, které se staly pevnou součástí našeho každodenního světa. Ať jde o mobilní aplikace pro vyhledávání a navazování kontaktů či videokonference s obchodními partnery. To platí i pro diplomacii, kterou pandemie nečekaně prověřila.

Online schůzky byly dlouho považovány za špatnou náhradu osobního jednání. S pandemií se pohled na moderní nástroje komunikace změnil. Pro mnoho firem a organizací se staly nezbytností, firmy uvádějí, že až třetina schůzek a jednání, které absolvovaly v minulosti osobně, se dá stejně dobře vyřídit prostřednictvím virtuálních setkání. Rušeny však nejsou jen jednání, schůzky a konference, ale i veletrhy, politické a ekonomické mise. Jak moc se dají tyto osobní kontakty nahradit? A může diplomacie nějak pomoci?

Informace online – ověřovat, ověřovat, ověřovat

V turbulentním prostředí světové ekonomiky se aktuální, konkrétní a rychle dostupné informace ze zahraničních trhů staly pro české firmy ještě více nepostradatelné. Informace a stav věcí se rychle mění, stejně jako struktura firem, jejich vlastníci i rizikovost. Aktuální omezení pro cestování, hygienická opatření pro dovoz zboží a změny legislativy spojené s obchodní výměnou představují jen kapku v moři příkladů, kdy je třeba si stávající i nové nabídky a podmínky kontraktů lépe a rychle ověřovat. Není proto náhodou, že ministerstvo zahraničí zaznamenává nárůst zájmu o služby, které v tomto směru mohou podnikatelům nabídnout zastupitelské úřady a tým ekonomické diplomacie České republiky v zahraničí.

Digitální platformy nám umožnily nejen předávat informace prostřednictvím portálů export.cz a businessinfo.cz, ale připravit také setkávání na dálku ve formě webových prezentací a on-line konzultací. Čeští podnikatelé tak mají možnost nejen aktivně oslovovat týmy ekonomické diplomacie v zahraničí, ale získat k rozhovorům v zahraničí partnery z vyšších pater managementu, kteří by se na seminář či prezentaci sami jen těžko osobně dostavili.

Setkávání se ve virtuálním prostoru má samozřejmě i svá úskalí. Nelze jimi nahradit dlouhodobé osobní kontakty, které jsou pro obchod také nezbytné. Navíc technika, která nám má život usnadňovat, nás také občas zradí. Navzdory tomu spatřujeme ve využívání on-line platforem novou možnost, jak za nízké náklady efektivně předat užitečné informace širokému publiku. Do budoucna mohou flexibilně doplňovat nabídku různých teritoriálních i sektorových seminářů a s minimálními náklady zprostředkovávat témata i pro menší skupiny podnikatelské veřejnosti. A pokud si udržíme ambici směřovat k lidem, kteří o osudu zakázek bezprostředně rozhodují, můžeme dokonce zvýšit efekty této formy představování českých firem.

Digitální networking – sehnat lidi, kteří by jinak nepřišli

Významným nástrojem podpory českých podnikatelů při jejich snaze prosadit se na zahraničních trzích jsou již řadu

Foto: MZV

> Čeští podnikatelé nyní mají možnost získat k rozhovorům v zahraničí partnery z vyšších pater managementu.

let projekty na podporu ekonomické diplomacie, jejichž prostřednictvím ekonomičtí diplomaté propojují české

Vizualizace: AVDZP

Virtuální 3D nemocnice jedinečným způsobem představuje produkty a služby českých firem.

firmy se zahraničními partnery. V loňském roce však musela být v důsledku nemožnosti cestovat naprostá většina projektů postupně odložena nebo úplně zrušena a pandemie zásadně změnila způsob prezentace firem a navazování kontaktů. Pochopitelně jsme nechtěli zůstat doma a čekat na to, až se bude moci cestovat na mise do zahraničí, nebo lákat firmy na veletrhy, které se beztak neuskuteční.

A protože každá krize znamená impuls k hledání nových řešení, nutnost být flexibilnější, kreativnější a posunout se dále, již během jara loňského roku jsme s firmami začali skládat společná řešení. Ta nám umožnila efektivněji propojovat české exportéry v online prostředí se zahraničními partnery. Skvělým příkladem je spolupráce ministerstva a firem v rámci Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků. Prostřednictvím programu České rozvojové agentury se s několika firmami podařilo vytvořit nabídku uceleného řešení v oboru zajišťování zdravotní péče a dodávek zdravotnických produktů, technologií a služeb českého zdravotnictví formou vizualizace 3D nemocnice. Jde o jedinečný způsob představení nabídky produktů a služeb v celkem osmi patrech a osmnácti odděleních nemocnice. Celý projekt posunul naše hranice vnímání toho, čeho je možné v moderní době docílit.

Převlečená příležitost a velvyslanec robot

Na počátku 19. století vytvořili angličtí dělníci sociální hnutí ludditů, kteří se bránili pokroku průmyslové výroby a ničili stroje ve snaze překazit jejich zavádění v továrnách. Pokrok se jim zastavit nepodařilo. Představa, že jim stroje vezmou práci, se navíc neukázala jako správná. Technologický pokrok naopak postupně zlepšoval podmínky práce a zvyšoval produktivitu i životní úroveň. Koncem 19. století se Londýnem pohybovalo padesát tisíc tažných koní produkujících 500 tun trusu denně. Na bleskový nástup automobilů by si tehdy vsadil málokdo. Nakonec k němu došlo velmi rychle, ve Spojených státech trvalo přetočení z 80 % podílu koní na dopravě ke stejnému podílu automobilů necelých deset let mezi roky 1910 a 1920.

V diplomacii a stejně tak v obchodních vztazích bude osobní kontakt vždy nenahraditelný. Tak to zůstane i v dalších letech. Pandemie covidu nicméně ukázala, že digitální svět může nabízet mnoho příležitostí. Přesunuli jsme se od jednacích stolů a konferenčních místností do virtuálního prostoru. Kromě úspory nákladů a času umožnuje ukazovat česká řešení ve větším celku, navíc rychleji, ve vyšších patrech rozhodování o zakázkách, než k tomu dochází u „klasických" schůzek a prezentací. Velvyslance – roboty zatím v zahraničí nemáme, ale nové služby, které pomohou k cestování digitálním internetem za obchodem kolem světa dnes již v Černínu najdete.

Foto: Shutterstock

Továrník brání své stroje před luddity. Dobová kresba z 19. století.

MARTIN TLAPA,
náměstek ministra zahraničních věcí

INOVATIVNÍ BRITÁNIE VYHLÍŽÍ SVĚTLO NA KONCI LOCKDOWNU

Spojené království se chce v pobrexitové éře profilovat jako světový lídr, a to nejen v oblasti zahraničně-politické, ale také obchodní. Tradiční zastánce liberálního mezinárodního obchodu si od odchodu z Evropské unie slibuje možnost zvýšení své konkurenceschopnosti, rozvoj nových partnerství a větší flexibilitu v budoucí podpoře ekonomiky.

Británie vidí cestu zejména na poli inovací, vědy a výzkumu, ale i v boji proti klimatickým změnám a v zelených technologiích. Británie se zavázala k dosažení uhlíkové neutrality do roku 2050. Stejně jako v jiných zemích je nyní kladen důraz na podporu zdravotnictví, digitalizaci a technologie umožňující komunikaci na dálku. Británie nyní díky úspěšné očkovací kampani vyhlíží světlo na konci lockdownu a netrpělivě čeká na postupné jarní rozvolňování, které by mělo od června vést k návratu do normálního chodu ekonomiky.

Dopad pandemie na ekonomiku, silně založené na službách, je největší ze zemí G7. V roce 2020 se propadla zhruba o 10 % HDP, nezaměstnanost výhledově vzroste až na 6,5 % a státní dluh se poprvé od 60. let přiblížil 100 % HDP. Propad HDP o 20 % v druhém kvartálu 2020 byl největším poklesem od roku 1709, kdy v době kalamity Great Frost zamrzly přístavy. Británie nyní očekává relativně rychlé oživení, předpokládá růst ve výši 4 % pro rok 2021 a 7,3 % v roce následujícím.

Konkurenční výhoda?

Britská vláda věří, že posun k nízkouhlíkové ekonomice zemi zajistí konkurenční výhodu. Loni v listopadu premiér Boris Johnson představil svůj desetibodový zelený plán, na který bylo vyčleněno 12 miliard liber. Od roku 2030 se počítá se zákazem prodeje aut se spalovacími motory (prodej některých hybridních automobilů a dodávek bude pokračovat až do roku 2035), budou zavedeny granty pro elektromobily a financován rozvoj dobíjecích stanic. Do roku 2030 chce Británie zečtyřnásobit výrobu offshore větrné energie na 40 GW. Vládní strategie počítá s celkovou výrobou 33 % energie z větru, poptávka je i po technologiích k udržení stability elektrické sítě a úložištích. Financování ve výši jedné miliardy liber je vyhrazeno na zateplení domácností, izolace, výměnu kotlů atd.

Foto: Shutterstock

Britská vláda hodlá silně podpořit rozvoj elektromobility.

Posun k obnovitelným zdrojům na ostrovech souvisí nejen se zelenými cíli. V příštích deseti letech bude završena životnost 25 % britských elektráren, příležitosti tak lze hledat jak ve výstavbě nových zařízení, tak ve vyřazování (decommissioning) starých elektráren, nebo i například v nakládání s jaderným odpadem. Británie chce do roku 2025 ukončit provoz všech hnědouhelných elektráren, svůj závazek však hodlá urychlit a skončit s uhlím již tento rok, symbolicky k začátku klimatické konference COP26, která se má konat v listopadu ve skotském Glasgow. V energetickém sektoru v Británii úspěšně působí i české firmy, například Energetický a průmyslový holding bude v Severním Irsku modernizovat uhelnou elektrárnu Kilroot Power Station na nízkouhlíkový energetický park. ČEZ má podepsané memorandum o porozumění o vývoji malých modulárních reaktorů s Rolls -Roycem, který vede britské konsorcium zabývající se jejich vývojem.

Do popředí pozornosti se v době pandemie dostala podpora Národní zdravotní služby (NHS), která je dlouhodobě podfinancovaná a nutně potřebuje investice do nových zařízení, stejně jako rekonstrukci již existujících nemocnic. Kromě nových nemocnic chce vláda investovat do výstavby jednotek intenzivní péče nebo operačních sálů. Vyčleněno je i financování na výstavbu 40 psychiatrických klinik a klinik pro pacienty s dlouhodobými následky po covidu. Británie zároveň podobně jako ČR trpí

nedostatkem zdravotnického personálu. Lidé s medicínským vzděláním jsou tak jednou z upřednostňovaných kategorií v rámci nového imigračního systému.

Lockdowny, covidové restrikce a nutnost dodržování hygienických opatření vedly i k výraznému nástupu digitalizace, poptávka je po technologiích umožňujících práci z domova i vzdělávání na dálku. V některých oblastech Anglie je velmi špatné internetové pokrytí, vláda chce však netýká jen hlavního města, podobné zóny zavádí například i Oxford, Cambridge, Edinburgh nebo Leeds. V některých případech plány odložila pandemie, trend však bude pokračovat.

Přestože stoupá obliba a poptávka po alternativních druzích dopravy, do nichž investují i větší britská města (sdílená kola, elektroskútry, rozšiřování cyklostezek a chodníků pro pěší), stejně tak se výrazně investuje i do obnovy a výstavby

týden, doporučuje se, aby dokumenty připravil britský právník. Při zřizování bankovního účtu je naopak potřeba se obrnit trpělivostí, může se jednat o několikaměsíční proces, který byl pandemií a komunikací na dálku spíše ztížen.

Dlouhodobé působení firem v Británii by výhledově mohly usnadnit i takzvané freeports, které by v osmi anglických lokalitách měly vzniknout do konce roku. Britská vláda zároveň jedná o zřízení

Foto: Shutterstock

Poděkování Národní zdravotní službě, která stojí v čele boje proti pandemii.

do roku 2025 zajistit širokopásmové gigabitové připojení pro každou domácnost.

Tradiční autoprůmysl

Tradičním odvětvím, ve kterém na britském trhu působí také české firmy, je automobilový průmysl. Většina dovážených dílů pro výrobu vozidel pochází ze zemí EU, pro britské firmy tak tvrdý brexit představoval výraznou hrozbu. I v automobilovém průmyslu se klade důraz na nové, zelené a nízkoemisní technologie. Před pandemií klesaly prodeje nových aut, nárůst v roce 2019 zaznamenaly pouze hybridní a elektrické vozy. Britská města mohou zavádět nízkoemisní zóny, do kterých mohou zdarma vjet pouze auta splňující nejpřísnější ekologické normy. Například londýnská zóna se v říjnu výrazně rozšíří na celý vnitřní Londýn, omezování vjezdu do centra se silniční sítě. Zelenou dostal i kontroverzní projekt vysokorychlostní železnice High-Speed2, který má spojit Londýn se severem Anglie. Projekt, od kterého si vláda slibuje podporu ekonomiky a pracovních míst, se však setkává s kritikou jako příliš drahý, nepotřebný a neekologický.

Založení pobočky

Pro dlouhodobé působení na britském trhu se může jako strategické rozhodnutí jevit založení pobočky. Vlastní entita v Británii může usnadnit pobrexitovou realitu – nově nelze například využívat autorizovaného zástupce v EU pro britský trh a je nutné mít místního zástupce, stejně tak od ledna začala platit nová imigrační pravidla i pro občany EU *(více na straně 7)*. Založení firmy je ve Spojeném království relativně jednoduchý proces. Registrace obvykle trvá zhruba

dalších ve Skotsku a Walesu. V rámci freeport zón budou zvýhodněné daňové podmínky, na pracovní místa ve freeportu se budou vztahovat i nižší sociální odvody. Většina oznámených zón bude otevřena ve střední a severní Anglii, v tradičně průmyslové části země.

Pro Českou republiku je Spojené království jedním z nejvýznamnějších obchodních partnerů, za posledních 20 let vzrostl český export sedmkrát, za rok 2019 dosáhl 206 miliard korun. Vývoj obchodu v roce 2020 kopíroval celkovou ekonomickou situaci obou zemí, nicméně i tak české firmy vyvezly do Británie zboží za 177 miliard korun. Nové příležitosti tento trh s 66 miliony obyvatel nabízí i přes covid a brexit.

MICHAELA CHRTOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Londýně

Globální ambice Londýna vyplývají také z jeho postavení předního světového finančního centra.

Foto: Shutterstock

GLOBÁLNÍ BRITÁNIE – ŠAMPIÓN VOLNÉHO OBCHODU?

Brexit se stal pro mnohé analytiky jedním z důkazů nástupu populismu, zpomalování globalizace a klesajícího nadšení pro volný obchod v současném světě. Takové hodnocení je ale příliš zjednodušené. Mezi stoupence odchodu Velké Británie z Evropské unie se vměstnali zastánci nejrůznějších názorů. Ti, kteří dnes stojí v čele londýnské vlády, naopak ve Spojeném království vidí budoucího globálního lídra obchodní liberalizace.

Premiér Boris Johnson, pro kterého je velkým vzorem jeho slavný předchůdce Winston Churchill, sní o návratu „globální Británie", jejíž slávu bude možné šířit díky silnějším obchodním vazbám v Asii i Americe. Také potřebuje ukázat, že se pozice jeho země ve světové ekonomice po brexitu nijak nezhorší. Neúnavná ministryně obchodu Liz Trussová už uzavřela dohody o volném obchodu s desítkami zemí světa. Sama původně hlasovala proti brexitu, pak se však přidala k jeho obhájcům. Také ona si myslí, že po odchodu z EU se britským obchodníkům otevřou nové možnosti. Unie byla v jejích očích brzdou. „Uvízli jsme za hradbou vysokých cel Evropské unie," prohlásila loni na podzim ve svém projevu v proslulém londýnském think-tanku Chatham House. Tento projev by se klidně mohl stát manifestem novodobých advokátů „globální Británie".

Současná britská politika může na jedné straně působit jako marná a pošetilá snaha o oživování někdejšího impéria, na druhé straně je možné ji brát i jako projev londýnského realismu. Británie usiluje o vstup do Transpacifického partnerství CPTPP, které sdružuje země východní Asie a západní Ameriky. Z hlediska geografie to možná na první pohled postrádá logiku, ale Londýn vychází z přesvědčení, že právě v asijsko-tichomořském regionu se mezinárodní obchod bude rozvíjet nejdynamičtěji.

Dalším velkým cílem Johnsonovy vlády je uzavřít dalekosáhlou dohodu o volném obchodu a ekonomickém partnerství s nejsilnější ekonomikou světa – Spojenými státy. Je to hodně ambiciózní

meta, kterou si před časem vytyčila také Evropská unie. Nedokázala se k ní výrazněji přiblížit ani za vstřícného amerického prezidenta Baracka Obamy, o obchodních konfliktech za jeho nástupce Donalda Trumpa ani nemluvě.

Žádné Britain First

Právě přirovnávání nástupu Donalda Trumpa před více než čtyřmi lety k brexitu hodně pokulhává – zvláště co se týče obchodní politiky. Liz Trussová dává najevo, že Londýn se nehodlá nijak inspirovat Trumpovým heslem America First. Namísto zvedání padacího mostu ve stylu Britain First hodlá podle jejích slov ostrovní země budovat mosty do celého světa.

Od podobných proklamací k reálnému uzavření dohody je ještě hodně daleko. Liz Trussová také prohlašuje, že Británie rozhodně bude hájit vlastní zájmy a některá témata jsou pro ni tabu. Londýn nehodlá v obchodních dohodách přistupovat třeba na nějaké zásadní změny svého národního zdravotnického systému NHS, které by se líbily zahraničním firmám, a bude trvat na zavedených standardech kvality například v potravinářském průmyslu. Tedy žádná chlorovaná kuřata nebo hormonálně ošetřované hovězí maso, jak by si přáli Američané. Britové v jednáních s USA narážejí na podobně citlivá témata, která v minulosti brzdila i rozhovory mezi Washingtonem a Bruselem. Spojené království sice Unii opustilo, v mnoha ohledech s ní ale pořád sdílí v minulosti nastavená pravidla.

Skutečnost, že už Británie uzavřela nejen obchodní dohodu s Evropskou unií, ale také s řadou dalších zemí, je možné považovat za úspěch vlády Borise Johnsona. Z velké části se však jedná „pouze" o dohody o kontinuitě, které Spojenému království zajišťují podobný obchodní režim s ostatními státy, jakému se těšilo v době členství v EU. V některých případech se to ani zcela nepodařilo, v jiných dohodách obě strany přidaly ještě něco navíc – jako například pasáže o digitálním obchodu v dohodě mezi Británií a Japonskem. Reálné možnosti nové britské obchodní politiky ukážou příští měsíce a především to, jak se bude dařit vyjednávání o dohodě s USA a o vstupu do asijsko-tichomořského partnerství CPTPP.

Foto: Shutterstock

Ministryně Liz Trussová uzavírá v posledních měsících jednu dohodu za druhou.

ČLENSKÉ ZEMĚ TRANSPACIFICKÉHO PARTNERSTVÍ CPTPP
(Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership)

Japonsko	Nový Zéland
Malajsie	Kanada
Vietnam	Mexiko
Singapur	Peru
Brunej	Chile
Austrálie	

Plusy a mínusy

Skeptici poukazují na skutečnost, že reálné dopady nových dohod budou omezené a Spojené království na tom ve finále ani nemůže být lépe než dříve. Jeho nejvýznamnějším obchodním partnerem zůstává Evropská unie, na niž připadá necelá polovina britského exportu. Obávaný brexit bez dohody s EU se sice nekonal, odchod z Unie přesto znamená řadu nových obchodních bariér *(více na straně 6)*. Skutečnost, že nová dohoda zcela nepokrývá sektor služeb a stanoví přísnější pravidla původu zboží, může podle australského ekonoma Kena Heydona, který nyní působí na London School of Economics, znamenat pokles obchodu o 20 procent. Přínos nových dohod se zeměmi mimo EU může tento propad vyvážit jen z menší části.

Druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem Británie jsou pak Spojené státy se zhruba pětinovým podílem na jejím exportu. A je zjevné, že cesta k dohodě s Washingtonem bude mnohem trnitější než v případě jiných zemí.

Ambicím „globální Británie" na druhé straně hodně nahrává mimořádná konstelace letošního roku, kdy se Londýn může ukázat jako lídr na různých mezinárodních fórech. Spojené království předsedá skupině G7 vyspělých ekonomik a na chystaný summit přizvalo také tři významné demokracie asijsko-tichomořské oblasti – Indii, Jižní Koreu a Austrálii. Bude hostit klimatický summit a hodlá se profilovat jako silný zastánce dalších globálních závazků v této oblasti. Ekologické standardy mají být podle Britů v současné době také přirozenou součástí obchodních dohod.

V britské metropoli nyní mluví o vzniku nové skupiny D10 (G7 + tři přizvané země), která by měla povzbudit obchod mezi demokratickými zeměmi a vyvážit sílící postavení Číny. Zdaleka ne všude taková představa vyvolává nadšení. Kromě rozdílných postojů vůči obchodu s říší středu se objevují i další otázky pochybovačů. Proč by členy takového uskupení neměly být i další země jako Mexiko, Brazílie nebo Indonésie? Francouzům, kteří se ve svých zahraničně-ekonomických aktivitách tradičně hodně zaměřují na Afriku, zase nemusí být po chuti přílišná orientace na východní Asii.

Zajedno s Bidenem

Vládě Borise Johnsona naopak nahrává skutečnost, že mnohé její priority se shodují s představami nové americké administrativy Joea Bidena. Londýn i Washington jsou dnes zajedno v tom,

že je třeba usilovat o společný postup demokratických států vůči Číně. Shoda panuje i v tom, že pojem férový obchod by měl do budoucna zahrnovat také dodržování standardů v oblasti životního prostředí.

Britové dnes mluví o hodnotově zakotveném obchodu, ale je sporné, jestli třeba právě v Asii najdou pro takové své postoje dostatečné pochopení. Při vyjednávání o dohodě s USA zase musejí počítat s odporem aktivistů, kteří budou vždy prohlašovat, že velké obchodní dohody vyhovují pouze zájmům nadnárodních korporací. Liz Trussová slibuje, že vláda udělá vše pro to, aby si zajistila důvěru veřejnosti. Londýn podle ní nebude dělat stejné chyby jako EU, která při jednáních s bývalou administrativou Baracka Obamy nedosáhla největší evropské obchodní dohody, jak si přála, ale jedné z největších evropských petic, ve které více než tři miliony lidí takovou dohodu odmítly. Nikde ale není předem dáno, že Britové budou v tomto ohledu úspěšnější.

Ilustrační foto: Shutterstock

Londýnu by určitě vyhovovalo, kdyby se také Američané připojili k britskému nadšení pro trhy asijsko-tichomořského regionu. Americko-britský obchod by tak bylo možné povzbudit „zadními vrátky" – pokud by se obě země staly členy CPTPP. Teoreticky tomu nic nebrání, protože Spojené státy patřily mezi signatáře původního Transpacifického partnerství a teprve Donald Trump z této dohody vycouval. Mnohé však spíše nasvědčuje tomu, že Bidenova administrativa nebude s uzavíráním jakýchkoliv nových dohod příliš pospíchat. Oproti Trumpově éře se v Americe sice hodně změnilo, ale žádné velké nadšení pro mezinárodní obchod se ve Washingtonu nerýsuje ani dnes. Přednost má zjevně domácí agenda.

Případné členství Velké Británie v CPTPP má z pohledu Johnsonovy vlády ještě jednu výhodu. Na rozdíl od Evropské unie by Británii nijak neomezovalo v uzavírání dalších obchodních dohod. CPTPP – oproti současné dohodě mezi Londýnem a Bruselem – se také nezabývá původem jednotlivých komponentů finálních výrobků. Spojené království by tak mohlo propojit své evropské dodavatelské řetězce s obchodem na východoasijských trzích. V ideálním případě by se tak Britové mohli vyhnout sílícímu trendu regionalizace mezinárodního obchodu.

VÝVOZ SPOJENÉHO KRÁLOVSTVÍ
(největší exportní trhy, 2019)

Spojené státy	16 %
Německo	10 %
Francie	6,9 %
Nizozemsko	6,7 %
Čína	6,6 %
Irsko	6,1 %
Belgie	3,6 %
Švýcarsko	3,4 %
Španělsko	3,0 %
Itálie	2,8 %

Zdroj: Trading Economics

Britové se k členství v CPTPP postupně úspěšně propracovávají také uzavíráním dohod s jednotlivými členy tohoto partnerství. To zároveň znamená, že britští exportéři budou těžit z výhod volného přístupu na tamní trhy tak jako tak – bez ohledu na to, kdy Spojené království do CPTPP opravdu formálně vstoupí. Výhody samotného členství v Transpacifickém partnerství se pak mohou projevit v dlouhodobějším horizontu, kdy se Británie bude podílet na dalším rozvoji spolupráce a formování nových pravidel mezinárodního obchodu.

V digitálním světě

Pro Londýn je v tomto ohledu zvlášť zajímavá oblast digitálního obchodu, služeb a ochrany duševního vlastnictví. Příslušnou kapitolu v dohodě s Japonskem už Britové dojednávali s ohledem na standardy CPTPP. Zajímavým partnerem v tomto ohledu bude Singapur, který je podobně jako Londýn významným finančním centrem. Jak upozorňuje Elly Darkinová z poradenské firmy Global Counsel, tři členové CPTPP – Singapur, Nový Zéland a Chile – už uzavřeli dohodu o partnerství v digitální ekonomice.

Velkou metou pro vzdálenější budoucnost by pak mohla být dohoda s Indií, která byla dosud proslulá spíše svými obchodními bariérami. Navzdory dědictví komplikovaných vztahů v minulosti mají Indie a Británie hodně společného – od snahy vyvažovat vliv Číny po zvýšený zájem o obchod se službami. Bude to běh na hodně dlouhou trať, ale dohoda mezi Dillím a Londýnem by propojila pátou a šestou největší ekonomiku světa.

Zkušenosti Londýna s dobýváním amerických i asijských trhů nakonec mohou být poučné i pro Evropskou unii. Vzhledem k téměř padesátiletému členství Británie v Evropských společenstvích platí, že výchozí pozice EU a Spojeného království jsou v mnoha ohledech přece jen podobné. Británie je oproti Unii menší ekonomikou, kterou dnes realita nutí k tomu, aby na globální šachovnici hrála odvážněji. Není vyloučeno, že díky tomu občas vyšlape cestu i pro další Evropany.

JAN ŽIŽKA

Radek Špicar:
HROZIL HORŠÍ SCÉNÁŘ. BREXIT SE ALE PRODRAŽÍ

Čeští exportéři by měli počítat s tím, že se negativní dopady brexitu teprve naplno projeví. Viceprezident Svazu průmyslu a dopravy Radek Špicar v rozhovoru pro časopis MED upozorňuje, že stále větším problémem budou rozdílné standardy v Evropské unii a Velké Británii.

Jak s časovým odstupem hodnotíte dopady brexitu na český automobilový průmysl? Které z vašich obav se potvrdily a které ne?

Upozorňovali jsme, že i když se podaří před koncem přechodného období dojednat dohodu mezi Evropskou unií a Velkou Británií, obchod už nebude tak jednoduchý a plynulý jako před brexitem. To se potvrdilo. Na druhé straně je nesmírně pozitivní, že se nám díky dohodě podařilo vyhnout znovuzavedení cel na britských hranicích. Toho jsme se obávali nejvíc. Obavy z méně plynulého obchodu se ale bohužel naplňují, s problémy se potýkají nejenom vývozci v automobilovém průmyslu. Naše expozice vůči Velké Británii je velká, z hlediska českého exportu jde o pátý nejvýznamnější trh. Přibyla administrativní zátěž, problémy s logistikou, fronty na hranicích a nové procedury, které je tam potřeba absolvovat. A do budoucna bude čím dál tím větším problémem rozdílná regulatorika, standardy, uznávání certifikací a homologací. To bude pro exportéry obrovský problém. Na obou stranách.

Dalo by se tedy říct, že přechodné období po brexitu v tomto ohledu vlastně ještě pokračuje. Asi počítáte s tím, že zavedení nových regulatorních pravidel na britské straně bude nějakou dobu trvat?

Britové říkají, že do budoucna nechtějí kopírovat vývoj regulace v Evropské unii. Řada standardů, které bude Evropská unie na svém trhu po svých firmách vyžadovat, tedy ve Velké Británii nemusí platit. Může se stát, že exportéři budou nuceni vyrábět jeden typ výrobku, který bude splňovat standardy Evropské unie a její regulatorní podmínky, a jiný typ pro Spojené království. To samé bude obrovský problém i pro výrobce ve Velké Británii.

Více času, více peněz

Nynější problémy na hranicích se zvýšenou byrokracií, vyplňováním celních deklarací a velkými frontami mohou některí exportéři vnímat jako počáteční potíže po ukončení přechodného období. Co říkáte názoru, že si časem na nové poměry všichni zvyknou a celý proces kontrol na hranicích pak bude hladší?

V řadě případů byl bohužel hladší a méně komplikovaný ten začátek. Je nutné počítat s tím, že se situace ještě zhorší, a to z několika důvodů. Za prvé se mnoho firem předzásobilo a přes hranice tak směřoval relativně nižší objem zboží. Za druhé ekonomickou aktivitu utlumila pandemie koronaviru. Objem zboží tedy postupně poroste. Myslím, že se s tím Evropská unie i Velká Británie vyrovnají, ale bude to samozřejmě za cenu zvýšených nákladů. To znamená, že obchod nebude tak plynulý, firmy stráví hodně času vyplňováním dokumentů, celních deklarací a musejí také počítat s namátkovými kontrolami. Bude je to stát jak více času, tak více peněz.

Foto: Shutterstock

Loni hrozilo, že se těch morových ran pro autoprůmysl sejde několik najednou.

Zkušenější exportéři si možná řeknou – jsme schopni vyvážet na jiné mimoevropské trhy, Británie nebude nijak výrazně odlišná.

To samozřejmě platí. Ale nemůžeme zapomínat, že Velká Británie byla vlastně náš trh. Vývoz do Spojeného království se nijak nelišil od vývozu někam pár kilometrů za české hranice. Nyní se pátý největší exportní trh pro Českou republiku, který byl velmi jednoduchým, logisticky a byrokraticky nenáročným teritoriem, stal takzvaným třetím trhem mimo vnitřní trh Evropské unie. Se všemi těmi těžkostmi, které exportéři znají z dalších třetích trhů. V tomhle je to posun negativním směrem.

Velkou část českého exportu do Británie tvoří vývoz autoprůmyslu. Obáváte se, že by mohl výrazně klesnout – ať už jde o vývoz hotových aut nebo dílů?

Jak už jsem říkal, největším strašákem pro automobilový průmysl bylo riziko znovuzavedení cel. Kdyby se nepodařilo uzavřít obchodní dohodu, výše cel na automobily by dosáhla deseti procent, což by konkurenceschopnost českého exportu dramaticky snížilo. To platí i pro subdodávky, které by také zasáhla cla, byť na nižší úrovni. V takovém případě bych se skutečně obával, že důsledky pro český automobilový průmysl budou závažné. Riziko cel se naštěstí podařilo eliminovat, a proto si myslím, že se nějakých dramatických poklesů vývozu bát nemusíme. Export bude dražší a logisticky náročnější, ale předpokládám, že se s tím vývozci dokáží vypořádat.

Kumulace hrozeb

Problémů, které automobilový průmysl v současné době řeší, je více. Musí se vypořádat s přísnějšími emisními pravidly a přechodem na elektromobilitu, výrazně ho zbrzdila pandemie a v poslední době omezuje výrobu automobilů nedostatek polovodičových čipů. Brexit přišel v době, kdy se problémy kumulují.

Ano, v tomhle byl rok 2020 pro český i evropský automobilový průmysl nesmírně nebezpečný. Hrozilo, že se těch morových ran sejde několik najednou. Automobilový průmysl je silný sektor, který si s jedním vážným problémem poradit dokáže. Když se jich ale sejde víc najednou, je už to velmi vážná situace. Loni hrozilo, že může nastat nejen tvrdý brexit, ale také vypuknout obchodní válka mezi Spojenými státy a Evropskou unií. Prezident Donald Trump hrozil zvýšením cel na dovoz evropských automobilů. Do toho všeho přišla pandemie covid, která snižovala poptávku po nových vozech. A také nejednoduché naplňování ambiciózních cílů na snižování emisí oxidu uhličitého. Kdyby se naplnily všechny hrozby, sáhl by si evropský automobilový průmysl na dno.

To nakonec nemusel...

Díky zvolení Joea Bidena americkým prezidentem jsme se vyhnuli obchodní válce a myslím, že toto riziko už pominulo. Nekonal se ani brexit bez dohody. Pandemii se, doufejme, podaří vyřešit během letošního roku díky vakcinaci, byť její časové zpoždění má na automobilový průmysl velmi negativní dopady. Zbývají tedy emisní limity a přechod k elektromobilům. To je pro celý automobilový průmysl velmi náročné, ale musí se s tím prostě vyrovnat. A taky se vyrovná, protože teď už není cesta zpátky. My jsme varovali, jaké nepříznivé důsledky pro automobilový průmysl bude mít trend elektromobility, který není tažený tržně, přirozenou poptávkou, ale je politicky-regulatorní. Nicméně rozhodnutí padlo, cíle jsou jasně dané a automobilky nemají jinou možnost než se jim přizpůsobit. To neznamená, že to nebude složité, a hlavně velmi drahé.

Říká se, že v ekonomice je nejhorší nejistota. Automobilový průmysl má teď více jasno v tom, co ho čeká. Není to sice ideální vyhlídka, ale větší jistota je vlastně docela pozitivní zprávou. Souhlasíte?

To nejhorší, co vás může v byznyse potkat, je opravdu nejistota. Nevíte, na co se máte připravit. Lepší je mít v mnohém problematický a negativní scénář dalšího vývoje než nevědět vůbec nic. V tomto směru je to teď skutečně lepší. Pořád tu ale máme obrovskou zátěž, kterou přináší kombinace covidu, jeho dopadů, naplňování velmi ambiciózních emisních cílů a dramatické transformace od spalovacích motorů k elektromobilitě.

Pandemie koronaviru a nyní i brexit ukazují, jak složité může být naplňovat koncept just-in-time, který nepočítá s nějakými velkými zásobami dílů a vyžaduje dodání veškerých dílů přesně na čas. Analytici mluví o potřebě větších zásob a diverzifikace dodavatelských řetězců. Je podle vás koncept just-in-time překonaný?

To si nemyslím. Systém just-in-time podle mě vydrží, protože je důležitý pro

Foto: Shutterstock

Automobilky nemají jinou možnost než se trendům elektromobility přizpůsobit.

Foto: Svaz průmyslu a dopravy

fungování celého ekosystému a zajišťuje potřebnou efektivitu. Bude to náročnější na logistiku, ale věřím, že také tady si firmy poradí. Bude to prostě další zátěž nad rámec jejich standardního podnikání. Myslím si ale, že ke změnám dojde a už i dochází. Mnoho automobilek i firem v jiných sektorech, jako jsou elektrotechnický průmysl nebo strojírenský průmysl, si uvědomilo, jak zranitelné jsou jejich mezinárodní dodavatelské řetězce. A jak jim komplikuje výrobu a podnikání to, když nepřicházejí díly z jiných částí světa. Zabývají se úvahami, jak celosvětové globální dodavatelské řetězce zkracovat. Práce, která před desítkami let odešla z Evropy do Asie nebo do severní Afriky, se pak může vracet zpátky do Evropy. Tahounem těchto změn není pouze poučení z pandemie, ale také čtvrtá průmyslová revoluce. Když jste plně digitalizovaná, automatizovaná a robotizovaná firma, nepotřebujete outsourcovat práci do Číny kvůli levnější pracovní síle.

Déjà vu?

Teď musí automobilky omezovat výrobu kvůli nedostatku polovodičových čipů. Koncentrace jejich výroby ve východní Asii je hodně silná, nezdá se, že by bylo možné jednoduše přenést jejich výrobu třeba do Evropy.

Mysleli jsme si, že už máme podobné problémy za sebou. Výpadky dodávek jsme kvůli složité logistice zažívali na začátku pandemie. Teď se to opakuje v případě čipů. Když mluvíme o potřebě diverzifikovat a zkracovat dodavatelské řetězce, nebo přesouvat výrobu zpět do Evropy, musíme zároveň zvažovat, kde to dává smysl a kde ne. Varuji před představou, že se Evropa musí stát soběstačnou a samostatnou úplně ve všech směrech. To je nesmysl. To by bylo kontraproduktivní a zcela v protikladu s tím, že se Evropa sama snaží na mezinárodním hřišti prezentovat jako šampion volného obchodu. Je velmi důležité mít v Evropě například strategickou výrobu léků nebo ochranných prostředků. Pokud jde o subdodávky v automobilovém průmyslu, firmy budou velmi pečlivě kalkulovat, co se vyplatí dovážet a co vyrábět přímo tady. To je velmi racionální, neideologická diskuse, na jakou je byznys zvyklý.

Objevují se předpovědi, podle nichž budou mít britské automobilky větší problémy než ty evropské. A že firmy, které nyní vyrábí v Británii, mohou nakonec dojít k názoru, že bude lepší přesunout výrobu na větší evropský trh.

Brexit je komplikací pro obě strany. Jak pro Brity, tak pro nás. Pro koho to nakonec bude větší komplikace, se teprve ukáže. Když se podívám na celý export, nikoliv jenom ten automobilový, jedním z řešení je zakládat pobočky evropských firem v Británii a britských firem v Evropské unii.

JAN ŽIŽKA

Delší verze rozhovoru na webu Export.cz

ILUZIONISTÉ Z POČERNIC

Studio Virtuplex umí ve své experimentální hale navodit dokonalou iluzi prostoru. Modely aut, supermarkety, pobočky bank nebo celé domy u nich vznikají ve virtuální realitě dřív, než se dostanou k zákazníkům.

Americký kouzelník David Copperfield proslul svými triky založenými na iluzi prostoru. Přesvědčuje nás, že vidíme věci, které ovšem existují jen v naší mysli. S trochou nadsázky bychom za takové iluzionisty mohli označit i nadšence z pražského startupu Virtuplex. Tajemství jejich úspěchu se podobně jako v případě Davida Copperfielda skrývá v docela obyčejně vypadající skladové hale na předměstí. Stejně jako světově proslulý iluzionista tu ladí své dovednosti. Tady ale příměr končí. Zatímco kouzelnické iluze nemají kromě efektu ohromení valné využití, virtuální realita, s níž pracuje Virtuplex, má široké pole uplatnění – od automobilového průmyslu, přes architektonická studia až po supermarkety a banky.

Realisticky nasimulovat prostředí showroomu nebo kanceláře v brýlích pro virtuální realitu samozřejmě umí vícero firem. Virtuplex, který vznikl v roce 2018 pod křídly společnosti Etnetera, ovšem nabízí unikátní prostředí pro takovou simulaci – halu o ploše 600 m², která je doslova prošpikovaná senzory. V průmyslové zóně v Horních Počernicích, kde Virtuplex sídlí, se skrývá největší komerčně dostupná hala pro vytváření virtuální reality v Evropě. „Jsme schopni využít celou plochu a nasimulovat tu třeba showroom nebo prodejnu, v níž se pohybujete úplně stejně, jako kdyby někde fyzicky stála," vysvětluje Martin Petrovický, spoluzakladatel a ředitel studia Virtuplex.

Největší tuzemský operátor T-Mobile si v počernické hale otestoval své Magenta Experience Center, nedávno otevřený experimentální prostor v pražském nákupním centru Arkády Pankrác, který kombinuje prodejnu, kancelář a vzdělávací centrum. A to včetně takových detailů, jako je rozmístění nábytku nebo vertikální zelené zahrady.

Virtuální škodovka

Mezi stálé zákazníky Virtuplexu patří také automobilka Škoda Auto. Svou digitální premiéru tu měl elektrický crossover Enyaq iV. Ještě dříve, než se vůz fyzicky objevil v showroomech, tu zákazník mohl pomocí virtuální iluze vstoupit do interiéru auta a prohlédnout si věrnou vizualizaci vnitřní výbavy. Pro automobilku to má výhody nejen v designérské a návrhářské oblasti, ale také při ochraně duševního vlastnictví. Zatímco samotný fyzický exemplář vozu je vděčným objektem lovců záběrů, které každá automobilka utajuje před oficiální prezentací, virtuální auto se pohodlně vejde na paměťovou kartu. A navíc s ním lze „popojíždět" na ploše showroomu, aniž by ho někdo musel složitě přeparkovávat. Právě tuhle vlastnost virtuální haly si v Horních Počernicích vyzkoušel i indický dealer škodovky, který potřeboval na relativně malý prostor dostat několik modelů z mladoboleslavské produkce. Celý autosalon lze ve Virtuplexu odladit do posledního detailu a odpadá tak experimentování se stavebními úpravami v reálném

Foto: Virtuplex

Odzkoušet ve virtuálním prostoru a teprve pak stavět. Díky pražskému startupu dostává plánování prodejen novou dimenzi.

Foto: Virtuplex

Bloudění prázdnou halou? Ne tak docela. Svět za brýlemi pustý zdaleka není.

Foto: Virtuplex

Škodovácký model Enyaq iV měl svou virtuální premiéru v hale Virtuplexu.

prostředí prodejny. „Přemýšlíme o nových formátech našich showroomů. Zde máme unikátní možnost vyzkoušet si funkčnost celého konceptu a zároveň i otestovat, jak se v showroomech budou cítit nejen naši zákazníci, ale i zaměstnanci," říká Miroslav Kuhn ze Škody Auto.

V samotné hale se může s VR brýlemi a hardwarem v podobě batůžku na zádech pohybovat šest lidí, na dálku je ale možné připojit kohokoliv na světě. Je to ideální řešení třeba pro architekty, kteří často pracují pro zahraniční investory a nespokojí se s „obyčejnou" 3D grafikou. „Některé stavby jsou příliš složité na to, aby bylo možné je jednoduše odprezentovat investorům. Ve Virtuplexu, jenž je pro mě zatím jedinou virtuální realitou, která mne nadchla a připadá mi smysluplná, je možné díky pohybu vnímat prostor i hmotu staveb," říká o počernickém studiu architekt Jakub Cígler. Výhody věrné prostorové simulace si nedávno ve Virtuplexu vyzkoušelo i londýnské studio Zaha Hadid Architects. Až doposud měl jejich projekt Masaryčka nejvěrnější ztvárnění v podobě počítačových vizualizací. Teď měli možnost architekti společně se zástupci investora, kterým je společnost Penta Real Estate, virtuálně brouzdat po chodnících a prohlédnout si lobby budov tak, jako by opravdu stáli v místech, která za pár let zásadním způsobem promění okolí vytíženého pražského nádraží.

Lidé z Virtuplexu ale věří, že ve své unikátní hale toho zvládnou mnohem víc, než je navrhování a testování příjemného a promyšleného klientského zázemí pro automobilky nebo banky. „Jsme schopni nasimulovat i nebezpečné situace, kterým mohou čelit zaměstnanci ropných plošin nebo elektráren. Tam hraje prevence obrovskou roli a právě u nás je možné ve virtuálním prostoru věrně odladit správné pracovní postupy, včetně těch krizových," říká Martin Petrovický. A jak vzápětí dodává, slovo věrný je tu úplně namístě. Iluze prostoru je tak intenzívní, že probouzí i strach z výšky nebo ohně. „S trochou nadsázky tu umíme vytvořit takový strašidelný zámek," dodává.

Virtuplex má za sebou dva roky provozu, ve své experimentální hale v Horních Počernicích působí od konce roku 2019. Za tu dobu si studio zaměřené na VR vybudovalo dobré renomé a věrné zákazníky. „Myslím, že virtuální realita se stává v mnoha firmách součástí běžných interních procesů. Pro nás je vždy poctou, když nám zákazník řekne, že po zkušenostech s naším studiem se už nechce vrátit k rýsovacímu prknu. Byť tomu softwarovému," vysvětluje Martin Petrovický. Jak ale dodává, jako žádná technologická firma nemohou ani ve Virtuplexu předpovědět, jaké produkty budou nabízet třeba za rok nebo kolik nových zaměstnanců do roka naberou. Což neznamená, že by o růstu nepřemýšleli. „Zvažujeme expanzi do zahraničí. Bohužel nám do toho vstoupila koronavirová krize, která prakticky zastavila cestování. Ve hře jsou tak stále všechny světové strany, na které se od nás můžete vydat," naznačuje Martin Petrovický.

Revoluce? Zapojit více smyslů

A kam se podle spoluzakladatele Virtuplexu technologie virtuální reality bude dál vyvíjet? Vzhledem k tomu, že VR brýle, základní pomůcka světa digitálních iluzí, pocházejí původně z prostředí počítačových her, kde estetické vyznění není klíčovým parametrem, lze čekat jejich další vývoj s důrazem na funkčnost, lehkost a ergonomii. Totéž ostatně platí i o hardwaru v podobě mikropočítače umístěného na zádech klienta, který prochází virtuální laboratoří. Jednou z cest, kam by se technologie virtuální reality mohla také ubírat, je zapojení více smyslů. „Pracujeme se zrakem a sluchem, pomocí difuzérů umíme navodit i nějaké vůně. Skutečný průlom by ale přinesl až hmat. Zatímco dnes procházíte virtuálním modelem domu nebo auta jako duch, jednou si třeba budete muset v datové rukavici sáhnout na kliku dveří, které budou klást odpor. Ano, i pro mě je to zatím sci-fi, ale to je i dnes pro spoustu lidí virtuální realita, s níž u nás běžně pracujeme," zakončuje Martin Petrovický.

BLAHOSLAV HRUŠKA

Velká Británie má řadu prestižních světových univerzit, jako je ta v Cambridge.

Foto: Shutterstock

VĚDU A VÝZKUM BREXIT NEZASTAVIL

Velká Británie je po Německu a USA nejčastějším vědeckým partnerem Čechů. Z evropských projektů se Britové nevytratí ani poté, co odešli z Evropské unie.

Superlaser Bivoj, který se skrývá v útrobách laserového centra HiLASE v Dolních Břežanech u Prahy, je opravdové dělo. Ne, že by se s ním dalo střílet daleko, světelný pulz urazí přes optickou soustavu sotva pár metrů. Co se týče vyslané energie, jde ale o světového rekordmana ve své třídě, který udává tón vývoji laserových technologií. Bivoj, který umí zušlechťovat povrchy kovů používaných v letectví nebo automobilovém průmyslu, je také ukázkovým příkladem spolupráce českých a britských vědců – jde o společné dílo Fyzikálního ústavu Akademie věd ČR a Central Laser Facility v Harwellu nedaleko Oxfordu.

Stejně energicky jako Bivoj si dosud vede česko-britská vědecká spolupráce. V unijním programu Horizont 2020, který je nejrobustnějším finančním nástrojem na pomoc vědě v EU, Češi a Britové spolupracují v mezinárodních týmech na více než 400 výzkumných projektech. Odráží se to i na publikační činnosti – hned po Německu a Spojených státech je Velká Británie nejvýznamnějším „spojencem". V prestižní databázi Web of Science se ročně objeví na 1500 děl, kde jsou v kolonce autorů vedle sebe uvedeni čeští a britští vědci.

Není proto divu, že když začaly z Velké Británie přicházet první zprávy o „tvrdém" brexitu, řadu vědců to znejistilo. Případný konec britské účasti na společných vědeckých a výzkumných projektech, které běží pod záštitou EU, by mohl ohrozit práci celých týmů. Díky dohodě EU s Velkou Británií, která byla dokončena loni na Štědrý den, získali ovšem vědci na „starém kontinentu" dvě jistoty. Samotná dohoda, která má 1246 stran, upravuje mimo jiné také zapojení Británie do programu Horizont 2020. Stručnější deklarace pak předpokládá britskou účast i v unijních programech, které poběží pod víceletým finančním rámcem na léta 2021-2027.

„V případě Horizontu 2020 platí, že britské týmy budou pokračovat za stejných podmínek až do konce jednotlivých

projektů. V nástupnickém programu Horizont Europe se pak Velká Británie stane asociovanou zemí, podobně jako Švýcarsko. Bude tak přispívat finančně, a to jak formou účastnického poplatku, tak operačního příspěvku," upřesňuje Otakar Fojt, který na britské ambasádě v Praze působí jako vědecký diplomat v rámci sítě UK Science & Innovation Network. „Britské organizace budou i nadále moci koordinovat projekty, stejně tak britští výzkumníci budou moci působit coby hodnotitelé projektů," dodává. Podobně Britové nevypadnou ani z dalších velkých programů, jako je Euratom R&T nebo Copernicus. Výjimkou budou jen citlivé projekty, které se týkají například bezpečnostní problematiky EU. V tom případě bude ale klauzule spuštěna ještě před otevřením jednotlivých výzev.

Role vědecké diplomacie roste

Brexitem samozřejmě nekončí ani vědecká diplomacie. Jak říká Otakar Fojt, nudit se v příštích letech rozhodně nebude. „Velké projekty, vládní spolupráce, sdílení dobré praxe, inovační politiky nebo výměna zkušeností z oblasti regulace – to vše bude pokračovat i po brexitu," vyjmenovává. Role vědecké diplomacie podle něj s nástupem koronavirové pandemie stále roste. Ne, že by se čeští a britští vědci předtím zaměřovali jen na vybrané obory. Čím dál víc firem i úřadů veřejné správy ale kvůli restrikcím v souvislosti s šířením nemoci covid-19 přechází do digitální sféry, a roste tak poptávka po výzkumu v oblasti bezpečnosti a ochrany dat, kryptografie i umělé inteligence. Navíc Velká Británie hostí i velké akce, které na sebe „nabalí" další vědeckou spolupráci. Mezi ty největší patří konference OSN ke klimatu, která se letos v listopadu bude konat ve skotském Glasgow.

Brexit podle všeho nezpřetrhá ani akademickou výměnu. Ve Velké Británii působí asi 450 českých vědců, na českých univerzitách a v ústavech Akademie věd bychom napočítali stovku Britů. K tomu je nutné na obou stranách připočítat další stovky badatelů, kteří pracují v rámci stáže či stipendia. Prozatím se tedy zdá, že mobilitu mnohem více omezují koronavirová opatření než samotné vystoupení Velké Británie z EU. Neznamená to ale, že by britské univerzity obavy z brexitu mohly hodit za hlavu. V kombinaci s koronavirem to pro ně může přinést citelné ztráty. Počínaje zářím 2021, kdy začíná nový akademický rok, budou i Češi stejně jako další studenti z EU považováni za občany třetích zemí. V praxi to znamená nejen povinnost mít vyřízené studentské vízum, ale především hrozbu, že přijdou o dosud zastropované školné spojené s výhodnou, státem garantovanou půjčkou. Ohledně oblíbených studijních pobytů „na zkušenou" nicméně přicházejí optimističtější zprávy. Velká Británie sice není členem studentského programu Erasmus+, řada britských univerzit ale stojí o to, aby je brexit od evropské vysokoškolské sítě zcela neodstřihl. A Evropská komise zase nevyloučila, že část peněz poputuje i do nečlenských zemí EU.

Studentů z EU bude méně

Podle studie, kterou letos v únoru zveřejnila prestižní London School of Economics, nicméně i tak britským univerzitám hrozí, že přijdou ročně o více než 60 milionů liber a počet studentů ze zemí EU poklesne na polovinu. Odhady se samozřejmě týkají i Čechů, pro něž jejich alma mater stále častěji leží právě na ostrovech. V loňském akademickém roce jich tu podle čísel britské Statistické agentury pro vysokoškolské vzdělávání (HESA) bylo ke studiu zapsáno 2915 – víc než Rakušanů nebo Maďarů, tedy obyvatel stejně lidnatých zemí, jako je Česko.

Administrativní nebo finanční překážky, které se již letos na podzim pravděpodobně projeví, ale neznamenají, že by Británie ztratila pozici jako bašta špičkového a žádaného vysokoškolského vzdělání. „Britské univerzity pravidelně bodují v žebříčcích nejlepších škol světa, jejich absolventi mají skvělé postavení na trhu práce. A na tom brexit nic nezmění," uzavírá Otakar Fojt. Ostatně i při pohledu na historii česko-britských učeneckých vztahů najdeme řadu důkazů, jak si naši předci vzdělání získaného na ostrovech vážili. Počátkem 15. století například odešel z Prahy do Oxfordu za studii jistý Matěj z Hnátnic, dost možná na přímluvu anglické královny Anny, dcery Karla IV. Po návratu do Čech si začal říkat Engliš a později se stal významným husitským diplomatem. Co mu pobyt na Oxfordu dal, už asi nikdy nezjistíme. Řada jeho následovníků každopádně pokračuje již šest staletí a nic nenaznačuje tomu, že by „Englišové" měli vymizet.

Foto: Fyzikální ústav AV ČR/HiLASE

Výkonný laser Bivoj v Dolních Břežanech je výsledkem práce týmu Britů a Čechů.

BLAHOSLAV HRUŠKA

Pod logem UK Aid bude pomoc do světa proudit nadále.

Foto: DFID

SUPERVELMOC KONČÍ, TRADICE ZŮSTÁVÁ

Britská rozvojová pomoc prošla reorganizací a bude muset vyjít s hubenějším rozpočtem. Nadále ale bude ve světě „měkkou silou", která je prodlouženou rukou ostrovní diplomacie a byznysu.

Zvyknout si na distanční výuku není lehké pro žádného pedagoga ani žáka. Pokud ale vaši třídu tvoří nepálské dívky, které jejich rodiny ještě v mladém věku provdaly, odřízly je od vzdělání a neumožnily jim ani naučit se číst, psát a počítat, je téměř zázrak, že výuka na dálku stále běží. Projekt Aarambha, který v Nepálu pro 1700 dívek zajišťuje organizace Člověk v tísni, to ale dokázal. Díky mobilním telefonům dívky neztratily k základnímu vzdělání přístup a i když nemohou denně docházet do komunitních výukových center, nadále pokračují v programu, který jim má pomoci zvládat nejen školní trivium, ale i poskytnout informace o právech žen, dětských manželstvích či bezpečném mateřství. A především je pobídnout k tomu, aby se nebály rozhodovat samy o sobě.

Projekt v Nepálu pod názvem Aarambha – Leave No Girl Behind s rozpočtem v přepočtu přes 150 milionů korun financuje prostřednictvím UK Aid britská vláda, která si jako realizátora vybrala právě českou neziskovou organizaci. Nikoliv náhodou. „V Nepálu působíme od roku 2015. Dlouhodobě se věnujeme sociální inkluzi, ochraně a podpoře žen a dětí, zejména dospívajících dívek. Díky těmto zkušenostem a propracovaným metodikám práce s tímto velmi citlivými tématem jsme byli schopni vyhovět náročným standardům donora," vysvětluje Tomáš Komm, analytik Člověka v tísni.

Vzdělávání nepálských dívek není jediný projekt placený z britských peněz, na němž se česká nezisková podílí. Podobný inkluzivní program zaměřený na dívky ČvT realizuje v Etiopii, s Brity v minulosti Češi spolupracovali při poskytování humanitární pomoci v konfliktech v Sýrii nebo na Ukrajině.

Velká Británie platí ve světě za spolehlivého a především bohatého donora. V roce 2019 Londýn vydal na humanitární a rozvojovou pomoc 15,2 miliardy liber a v absolutních číslech se tak zařadil na třetí příčku nejštědřejších dárců, hned za Spojené státy a Německo. Vzhledem k hrubému národnímu produktu nejsou sice Britové tak štědří jako třeba některé severské země, s 0,7 procenty HNP, které směřují na rozvojové a humanitární projekty, je ale Velká Británie stále v první světové pětce. Pozoruhodná je i teritoriální struktura výdajů, která se zdaleka nezaměřuje pouze na země Commonwealthu. V tabulce desítky největších příjemců britské pomoci najdeme jen dva státy tohoto volného sdružení britské geopolitické sféry – Pákistán a Nigérii.

Renomé štědrého dárce

Renomé Velké Británie jako spolehlivého a štědrého dárce, které platilo ještě loni na jaře, ovšem začíná dostávat první trhliny. Hlavní důvody eroze výlučného

britského postavení jsou dva. V důsledku postupného vymaňování se ze struktur Evropské unie, které bylo počátkem letošního roku dovršeno odchodem také z celní unie, Velká Británie přistoupila k reorganizaci struktur i výdajů na rozvojovou a humanitární pomoc. Kartami navíc zamíchalo i několik postupných vln šíření nemoci covid-19. Země v mnoha ohledech patří k těm nejvíce zasaženým koronavirovou krizí, což se odráží i v úvahách o jejím působení ve světě.

Zásadní reorganizační změna proběhla již loni v září. Department for International Development (DFID), samostatná státní agentura, která měla rozvojovou pomoc od roku 1997 na starost, zanikla a její pravomoci převzal odbor britského ministerstva zahraničí, které bylo rozšířeno a přejmenováno na Foreign, Commonwealth & Development Office (FCDO). Záměrem premiéra Borise Johnsona, který fúzi prosazoval již v době, kdy byl ministrem zahraničí, bylo spojit pod jednou střechou diplomacii a rozvojové experty a nabídnout tak daňovým poplatníkům efektivní službu ve světě. Kritici z řad opozice i neziskových organizací ovšem namítali, že se tím rozmělní akceschopnost DFID, která až dosud rozhodovala samostatně.

Ke skeptikům se přidali i tři bývalí premiéři: labouristé Tony Blair a Gordon Brown i konzervativní ministerský předseda David Cameron. Podle něj fúze v důsledku přinese „méně expertízy, slabší hlas při jednáních na nejvyšší úrovni a Velké Británii nakonec i méně respektu v zahraničí". Jakkoliv se může zdát, že obavy kritiků jsou oprávněné, faktem je, že konzervativci vždy upřednostňovali začlenění rozvojové pomoci přímo do struktur ministerstva zahraničí. Podobně jako Boris Johnson postupovala v roce 1979 i Margaret Thatcherová.

Reorganizace není jedinou změnou. Velmi pravděpodobně se k ní přidá i krácení rozpočtu. Britský ministr financí Rishi Sunak koncem loňského listopadu předložil rozpočtový výhled na rok 2021, v němž jsou zakalkulovány i dopady koronavirové krize. V důsledku škrtů by měl padnout i zákon z roku 2015, kterým se Velká Británie zavázala ročně vynakládat na rozvojovou pomoc zmíněných 0,7 % HNP. Rishi Sunak navrhl tento podíl snížit na 0,4 %, což by znamenalo propad financování o tři až čtyři miliardy liber. To by již mohlo ohrozit i plánování dlouhodobých projektů.

KAM PROUDÍ BRITSKÁ POMOC
(bilaterální rozvojová pomoc za rok 2019, údaje v mld. GBP)

Afrika	2,99
Asie	2,47
Severní a Jižní Amerika	0,24
Evropa	0,19
Tichomoří	0,02

Zdroj: Foreign, Commonwealth and Development Office

TOP 10 SVĚTOVÝCH DONORŮ
(rozvojové výdaje za rok 2019, v mld. USD)

USA	34,6
Německo	23,8
Velká Británie	19,4
Japonsko	15,5
Francie	12,2
Švédsko	5,4
Nizozemsko	5,3
Itálie	4,9
Kanada	4,7
celkem	152,8

Zdroj: OECD

Vánoční dohoda jistotu nepřinesla

Zatím jde pouze o návrhy, nicméně britská rozvojová pomoc má i svou multilaterální podobu v podobě „pákového" efektu. Až dosud se ročně podílela na rozvojové pomoci Evropské unie, a to jak té, která je přímo položkou rozpočtu Evropské komise, tak Evropského rozvojového fondu (EDF), jenž neformální unijní vláda spravuje jménem členských zemí. V roce 2019 šlo o 1,8 miliardy liber, bez nichž se EU bude muset obejít. Podle „vánoční" dohody mezi EU a Velkou Británií bude Londýn nadále financovat EDF – ovšem jen dobíhající program, jehož doúčtování je ohraničeno rokem 2025.

Do roku letošního každopádně Velká Británie vkročila bez jasné představy, jak bude vypadat její rozvojová spolupráce se starým kontinentem. Podle všeho se bude muset EU připravit na změnu paradigmatu. Role Velké Británie jako rozvojové supervelmoci (premiér Boris Johnson v této souvislosti mluvil sarkasticky o „nadité peněžence") bude ustupovat. Neznamená to ale, že zmizí britská „měkká síla" v podobě prodloužené ruky diplomacie a byznysu. Londýn bude nadále silným a tradičním hráčem na poli pomoci chudým a méně rozvinutým částem světa – byť s nejistým postavením v multilaterálních uskupeních. Řada aktérů se na to připravila. Patří mezi ně i Člověk v tísni, který v září 2019 otevřel v Londýně svou sesterskou organizaci. „Britskou rozvojovou a humanitární pomoc provází v poslední době velké otřesy. S tamní vládou jako donorem, tak i jinými potenciálními partnery, například univerzitami, chceme ale dál rozvíjet spolupráci," uzavírá Tomáš Komm.

BLAHOSLAV HRUŠKA

Foto: ČvT/Sajana Shrestha

Z britských peněz běží i projekt vzdělávání nepálských dívek, který má na starosti Člověk v tísni.

TENDRY OSN: OD KANCELÁŘSKÝCH POTŘEB PO OBRNĚNÉ VOZY

Většina z nás vnímá Organizaci spojených národů jako diplomatické kolbiště velkých i malých států, v němž se řeší otázky společného zájmu, případně ji má spojenou – lehce pateticky řečeno – s řešením globálních otázek lidstva. Velké úkoly však vyžadují i velké množství vynaložené energie a… Ano, finančních prostředků. OSN tak jako celek poptává každoročně zboží a služby v hodnotě blížící se 20 miliardám amerických dolarů (téměř 500 miliard korun), přičemž poptávané zboží a služby pokrývají všechny myslitelné sektory. Bez nadsázky lze říci, že OSN kupuje vše od propisek po obrněné vozy.

SERIÁL: ČESKÉ ÚSPĚCHY V TENDRECH MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍ

Ve druhém článku seriálu věnovaného tendrům mezinárodních organizací se zaměříme na z hlediska objemu i počtu veřejných zakázek skutečný kolos, kterým je OSN. Už samotný objem finančních prostředků, v němž OSN výběrová řízení každoročně vypisuje, je úctyhodný, nicméně čím je OSN skutečně výjimečná, je šíře poptávaného zboží a služeb již naznačená v titulku článku. OSN totiž kromě celé řady projektů realizovaných přes desítky specializovaných agentur a dalších organizací (které už z podstaty širokého záběru svých činností pokrývají sektory od logistiky přes stavební práce, environmentální technologie, IT, vodohospodářství až po potravinářský či oděvní průmysl) musí zajistit rovněž chod „sama sebe", což obnáší vše od vybavení kanceláře přes překladatelské služby až po zajištění bezpečnosti svých pracovníků v různých částech světa.

Sešity z Brna pro UNICEF do celého světa

Před patnácti lety se do vod tendrů OSN vydala česká firma PAPÍRNY BRNO, která nyní dokončuje již třetí pětiletý cyklus coby dlouhodobý dodavatel (Long Term Agreement či LTA, pojem, který jsme představili ve slovníčku pojmů v minulém článku v čísle z února 2021). Nejprve dodávala sešity pro OSN v ikonické blankytné modři a v dalších letech pak rovněž další polygrafické materiály. To vše pro agenturu UNICEF. „Investovaná energie nebyla zanedbatelná, museli jsme v rámci procesů UNICEF doložit nejen stabilitu firmy, dlouholetou zkušenost v oboru, ale též schopnost dostát očekávaným objemům jednotlivých zakázek v rámci LTA," vyjmenovává předpoklady úspěchu někdejší výkonná ředitelka firmy Sylva Vodičková. Dodává, že v rámci atestů musela česká společnost kromě kvality produktů dokládat třeba i stav výrobních podmínek či úroveň péče o své zaměstnance, která musí odpovídat standardům stanoveným ze strany OSN.

„Nejvíce jsme však bojovali s dodržením předepsané modři u obálek dodávaných sešitů," popisuje dále Sylva Vodičková specifickou výzvu při obchodování brněnské firmy s OSN. „Od začátku jsme si dávali pozor na to, abychom byli v každém okamžiku připraveni na nárazové objednávky po dobu trvání LTA – měli jsme proto stabilně připraven jeden kamion papíru a velký důraz jsme kladli na spolehlivost našich vlastních dodavatelů," uzavírá někdejší ředitelka

Foto: PAPÍRNY BRNO

Nejvíce jsme bojovali s dodržením předepsané modři u obálek dodávaných sešitů, říká Sylva Vodičková.

firmy. A odměna za všechny výše popsané strasti? „Za uplynulých patnáct let jsme měli každoročně dodávky pro UNICEF ve výši desítek milionů korun. Nad rámec toho pak považuji fakt, že jsme dlouhodobým partnerem jedné z významných agentur OSN, za mimořádnou prestiž jak pro naši firmu, tak, věřím, i pro ČR, na což jsem velmi hrdá," shrnuje dlouhodobé vztahy společnosti s OSN Sylva Vodičková.

Pracovníky OSN chrání česká obrněná auta

Od rozměrem spíše malého zboží se můžeme přesunout přes celou šíři sektorů, v nichž OSN nakupuje, naopak k produktům rozměrnějším. V uplynulých dekádách se v tendrech pro OSN mimořádně dařilo i přeloučské firmě SVOS, která je předním světovým výrobcem obrněné techniky. „Do různých agentur OSN dodáváme obrněné vozy již 20 let," popisuje obchodní ředitel firmy Štěpán Černý dlouhotrvající vztah české společnosti s mezinárodní organizací. Jen za posledních 5 let dodala firma SVOS do OSN produkty v součtu za téměř 40 milionů amerických dolarů (přes 800 milionů korun), což z ní činí s přehledem největšího českého dodavatele do systému OSN. Největší objem dodávek české společnosti směřoval do divize UNPD spadající přímo pod Sekretariát OSN a dodané vozy byly následně deponovány do polních misí OSN po celém světě.

Jaký návod na dosažení takto výjimečného úspěchu v obchodování s OSN Štěpán Černý doporučuje? „Zájemci o účast v tendrech by se rozhodně neměli nechat odradit několikastupňovým procesem registrace či administrativní zátěží přípravy prvních nabídek. Jelikož si je zadávací dokumentace v tendrech na podobné zboží dosti podobná, energie investovaná do prvních několika nabídek vám tak poskytne solidní základ pro další tendry, jichž se budete účastnit," radí ředitel přeloučské společnosti. „Účast v tendrech OSN rozhodně vyžaduje velkou míru trpělivosti a čekání na svou příležitost, nicméně té je třeba jít naproti. Nám se osvědčila kreativita v ‚marketingové kampani' vůči jednotlivým agenturám OSN, kterým jsme se pravidelně připomínali třeba zasíláním newsletterů s našimi novými produkty, abychom v širokém portfoliu světových konkurentů zaujali," pokračuje Černý. Jelikož i doručení nasmlouvaného zboží pro OSN je na dodavateli, upozorňuje ředitel firmy SVOS na to, že na platbu za zboží, která se realizuje až po vlastní dodávce – tedy například i po leckdy zdlouhavém procesu proclení dodávky v cílové zemi – musí firma čekat někdy i řadu měsíců. Přesto i český výrobce obrněné techniky považuje čas i energii vloženou do tendrů OSN za mimořádně dobrou investici jak z obchodního hlediska, tak z hlediska určité prestiže.

Foto: Shutterstock

Newyorské sídlo OSN.

Jak na tendry OSN

Více než 98 % tendrů vypisovaných jednotlivými agenturami či entitami spadajícími pod systém OSN je zveřejňováno na portálu UN Global Marketplace (UNGM, www.ungm.org). Přes tuto platformu lze rovněž učinit registraci vaší firmy coby dodavatele do systému OSN, přičemž registrace na různé úrovně (základní, úroveň 1 a úroveň 2) je sice se vzrůstající úrovní více administrativně náročná, nicméně vyšší úrovně vám rovněž otevírají cestu k tendrům v objemu nad půl milionu amerických dolarů. Registrace na základní úroveň je však velmi rychlá, administrativně nenáročná a zdarma, rozhodně ji tak nelze považovat za nepřekonatelnou bariéru. Tou není ani zdánlivě komplikovaný systém takzvaných UNSPSC kódů, což je interní obdoba OSN pro harmonizovaný systém označení zboží a služeb. Pokud nemáte kapacity (či trpělivost) kontinuálně kontrolovat nově vypsané tendry na vámi nabízené zboží či služby na UNGM, můžete využít služby Tender Allert Service, která vám za velmi přijatelných 250 amerických dolarů ročně zajistí přehled nových tendrů na vydefinované UNSPSC kódy a zašle ho do vaší e-mailové schránky.

V čem je však UNGM neocenitelný, je potenciál jeho využití jako studijního materiálu. Na portálu totiž naleznete informace o tendrech vypsaných za posledních deset let, s vyvinutím určitého úsilí si tak můžete udělat dobrou představu o trendech poptávky OSN po vašich produktech, obvyklých objemech jednotlivých dodávek či běžných technických podmínkách tendrů. Případně vám s tímto typem analýzy může v rámci obchodní služby pomoci některý z českých zastupitelských úřadů. Pro případ zájmu o nalezení zkušeného partnera, s nímž byste se mohli na společných účastech v tendrech dohodnout (a tím získat přístup k zakázkám o větších objemech), pak na UNGM naleznete rovněž informace o většině vítězů tendrů, s pochopitelnou výjimkou bezpečnostně citlivých případů.

Klíčové parametry

V okamžiku, kdy se rozhodnete o zakázky od OSN ucházet, je jedním z nejdůležitějších atributů podávané nabídky zcela nekompromisní dodržení všech kritérií tendru. „Preciznost dodržení zadání je něco, co bych všem zájemcům o tendry OSN doporučila na prvním místě," poskytuje cenné rady Sylva Vodičková. „Jakmile jsme si nebyli zcela jisti některým technickým aspektem vypsaných kritérií, zkontaktovali jsme pracovníka OSN, který měl administraci daného tendru na starosti, a požádali o jednoznačné upřesnění – reakce pracovníků OSN na věcné dotazy byla vždy vstřícná," poskytuje další část svého know-how bývalá výkonná ředitelka brněnské firmy. Zatímco po obdržení vaší nabídky ze strany poptávající agentury OSN zpravidla nastoupí velmi přísně nastavená protikorupční pravidla, která jakoukoliv detailní komunikaci o vlastním průběhu vyhodnocovací části tendru zapovídají, do okamžiku podání vaší nabídky naopak doporučuje řada úspěšných dodavatelů komunikace s pracovníky OSN co nejvíce využít.

Vlastní vyhodnocování nabídek je pak precizně definovaný proces, který zahrnuje v případě RFP (Request for Proposal) dvě nezávislé komise – jedna posuzuje pouze splnění technických kritérií bez znalosti cenových nabídek, druhá naopak hodnotí výlučně cenovou nabídku. OSN vyhodnocuje veškeré tendry typu RFP podle zásady „Best Value for Money" (tedy poměřováním kvality a ceny), přičemž není-li stanoveno pro daný tendr jinak, je výchozí poměr hodnocení nabídky nastaven na 40 % pro cenový aspekt a 60 % ve prospěch technického popisu produktu.

Asistence české diplomacie

Česká diplomacie má zastoupení ve všech městech, která jsou klíčová pro administraci veřejných zakázek OSN. Kromě New Yorku, jakožto sídla OSN, je to především Kodaň (zastoupení 11 agentur OSN včetně UNICEF či UNDP) a Řím (kde sídlí mimo jiné Organizace pro výživu a zemědělství - FAO či Světový potravinový program - WFP).

Dlouholetou pomoc ekonomického diplomata v Kodani si pochvalují i PAPÍRNY BRNO: „Podpora pana Miroslava Čančíka v našich tendrech pro UNICEF byla mimořádná. Jako zástupce ambasády se mohl účastnit otevírání obálek při jednotlivých výběrových řízeních, kterých jsme se zúčastnili, tudíž kromě ověření přijetí naší nabídky do tendru jsme v něm díky jeho účasti na výběrových řízeních měli rovněž neocenitelný zdroj dalších informací, k nimž bychom se bez fyzické účasti přímo v Kodani jinak nedostali," potvrzuje přidanou hodnotu české ekonomické diplomacie v tendrech do systému OSN Sylva Vodičková.

Foto: SVOS

Vozy Toyota s balistickou ochranou dodanou českou společností SVOS využívá OSN dlouhodobě.

Podobně aktivní jsou přímo v newyorské centrále OSN jak zástupci Stálé mise ČR při OSN, tak českého generálního konzulátu, jehož ekonomičtí diplomaté patří dlouhodobě mezi nejaktivnější členy v organizaci EU-UN Procurement Forum (EUPF), která v oblasti dodávek do OSN sdružuje členské státy EU. V letech 2018-2020 český diplomat celé organizaci dokonce předsedal. Skrze každoroční EUPF seminář měly v posledních pěti letech (i díky podpoře účasti na semináři v rámci projektu ministerstva zahraničí na podporu ekonomické diplomacie – PROPED) možnost separátního jednání s nákupčími různých agentur OSN na dvě desítky zástupců českých firem, z nichž řada následně zkušenosti ze semináře promítla do úspěšných účastí v tendrech.

V letošním roce bude výjimečně seminář probíhat online, prvních deset českých účastníků navíc bude mít možnost účasti zdarma opět s využitím prostředků z projektu PROPED, který zprostředkovává generální konzulát v New Yorku. „Ačkoliv pro naši firmu, která má s OSN již dlouhodobě nastavené vztahy, není seminář EUPF až tak unikátní, pro někoho, kdo v oblasti tendrů do OSN teprve začíná, považuji účast na tomto newyorském semináři za mimořádně přínosnou zkušenost pro získání prvních kontaktů a povědomí o systému tendrů OSN," potvrzuje i Štěpán Černý ze společnosti SVOS.

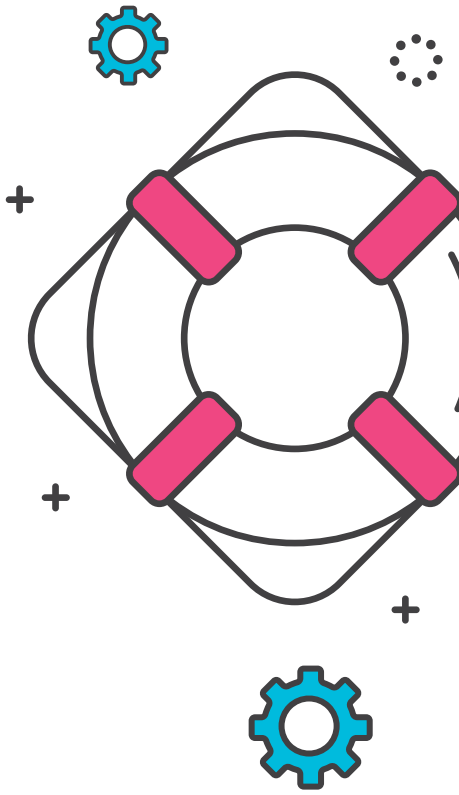
Připravenost české diplomacie pomoci českým firmám v plavbě nepřehlednými vodami tendrů OSN potvrzuje i náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa: „Účast v mezinárodních tendrech vyžaduje spoustu práce. Naší ambicí je oslovovat zájemce z řad českých firem, které do projektů chtějí vstupovat, a spojit je s těmi, kteří již výběrem úspěšně prošli. I vzhledem k pandemické situaci ve světě očekáváme, že i řada programů pomoci půjde právě cestou tendrů mezinárodních ekonomických organizací."

KAREL SMÉKAL,
zvláštní zmocněnec pro účast ČR na světových výstavách

EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH POHLEDÁVEK

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

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



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

Informace o všech produktech, podmínkách a způsobu žádostí čerpejte na **www.egap.cz** nebo si je vyžádejte na **akvizice@egap.cz**. Pro přímý kontakt jsou vám k dispozici naši akviziční specialisté **Ing. Jiří Šrámek**, tel. 723 618 992 a **Ing. Miloš Benš**, 724 761 444.

EGAP

www.egap.cz
akvizice@egap.cz

USSPA®

Místo vaší dovolené

celoroční bazény swim spa

www.usspa.cz

objednat katalog