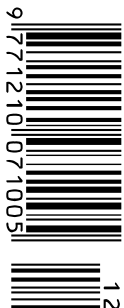


ekonom 12

Digitalizace zdravotnictví

V českých nemocnicích stále trvá doba papírová.
Pacienty to zbytečně připravuje o čas i peníze.



Kia Sportage.

Akční model EDICE 30.



Movement that inspires

Měsíčně za

6 499 Kč

Objevte akční model Kia Sportage EDICE 30 s atraktivním designem, bohatou výbavou a pokročilými asistenčními systémy pro vaše pohodlí a bezpečnost. K dispozici s benzinovými, mild-hybridními a hybridními motory s úrokem již 3,99 % p. a.

Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ (WLTP). Kia Sportage: 1,1–7,3 l/100 km, 25,5–166 g/km. Reprezentativní příklad financování Sportage EDICE 30 1,6 T-GDI 118 kW 4x2 s financováním Kia Select; pořizovací cena 734 980 Kč vč. DPH, výše úvěru 440 988 Kč, akontace 40 % (293 992 Kč); pevná výpůjční úroková sazba 3,99 % p. a., RPSN 9,98 % p. a.; měsíční (1.–47.) splátka úvěru 4 958 Kč bez pojištění, měsíční (48.) splátka úvěru 264 593 Kč bez pojištění, měsíční splátka pojištění HAV 1 207 Kč, POV 335 Kč; poplatek za poskytnutí úvěru 5 145 Kč; délka úvěru 48 měsíců. Celková částka k uhrazení (jistina, úrok, hav. pojištění, pov. ručení, poplatky): 576 780 Kč, pojištění sjednáno u pojišťovny UNIQA. Nabídka platí do 30. 4. 2024. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní a může obsahovat doplňkovou výbavu. Pro bližší informace navštivte www.kia.com.

ekonom

Týdeník vydavatelství **Economia**

Ročník LXVIII, číslo 12

Vychází každý čtvrtek v Praze, cena 65 Kč

Adresa redakce:

Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8, tel.: 233 072 222

e-mail: jmeno.prijmeni@economia.cz

internet: <http://www.ekonom.cz>

Šéfredaktor: Petr Kain

Zástupci šéfredaktora: Martin Petříček, Alžběta Vejvodová

Šéfredaktor: Karel Janků

Editor: Josef Káninský

Redakce: Jan Beránek,
Eva Hníková, Jan Němec,
Josef Pravec, Vojtěch Wolf

Spolupracovníci:

Eva Srpová,

Jakub Stehlik, Aleš Vojř

Grafici: Jaroslava Bělovská, Petr Hrubý

Fotoprodukcni: Michaela Špíchalová

Produkce: Marcela Skladanová

Korektorka: Petr Vaněk (vedoucí)

Marketing: Jan Rákosník

Vydává: **Economia, a.s.**

Adresa vydavatelství: Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8
tel.: 233 072 222, IČO: 28191226

Autorská práva vykonává vydavatel. Jakékoliv užití částí nebo celku, zejména rozmnožování a šíření jakýmkoli způsobem (mechanickým nebo elektronickým) i v jiném než českém jazyce bez písemného svolení vydavatele, je zakázáno.

© 2024 **Economia, a.s.**

Inzerce přijímá inzertní oddělení:

obchodní garant: Dobromila Danovová,
dobromila.danovova@economia.cz, 737 434 166
backoffice inzerce: inzerce@economia.cz

Ředitel speciálních projektů: Aleš Mohout,
Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8,
tel.: 775 921 915

Distribuce: Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8

Volný prodej: e-mail: distribuce@economia.cz

Ve volném prodeji rozšiřuje: PNS, a.s.

Předplatné, nové objednávky:
tel.: 217 777 888, e-mail: predplatne@economia.cz,
www.ekonom.cz/predplatne

Zákaznická linka: tel.: 217 777 888

Objednávky do zahraničí: tel.: 217 777 888,
e-mail: predplatne@economia.cz

Doručování předplatného provádí:
Česká pošta s.p., PNS, a.s., Monitor CZ, s.r.o.

Předplatné v SR zajišťují:
Magnet Press Slovakia, s.r.o., PressMedia, s.r.o.,
L.K. Permanent, s.r.o., MediaCall, s.r.o.

Internetový on-line archiv: predplatne@economia.cz

Layout: Jan Vyhnanek

Tiskne: Triangl, a.s., Beranových 65, Praha 9

Náklad ověřuje Kancelář ověřování nákladů tisku ABC ČR

Redakci nevyžádáné příspěvky se nevracejí.

**MK ČR E 5549 | MIČ 47 619 | ISSN 1210-0714 (Print)
ISSN 2787-9380 (On-line)**

Vážení a milí čtenáři



Zatímco před 11 lety na jednoho důchodce pracovali tři lidé, v roce 2050 to bude jen jeden Čech v produktivním věku. Spolu s mnoha jinými vlivy bude mít tato skutečnost i jeden zásadní dopad na české zdravotnictví. Jeho služby bude v polovině století vyhledávat mnohem víc pacientů a zároveň jej bude ze svých daní žít podstatně menší část populace, než je tomu nyní.

I proto je nutné, aby tuzemské zdravotnictví začalo fungovat efektivněji. Aby opustilo papírovou éru, kdy musí pacienti čekat na vypsání papírových žádanek a běhat s vytištěnými zdravotními zprávami mezi svými ošetřujícími lékaři.

Ministerstvem zdravotnictví chystaná novela zákona o elektronizaci zdravotnictví je v některých ohledech bezpochyby krokem vpřed. Zavádí například eŽadanku, která by měla fungovat na podobném principu jako eRecept, což určitě pacientům život zjednoduší. Jenže v jiných ohledech je novela spíš úkrokem stranou, nebo dokonce krokem vzad.

V případě zmíněné eŽadanky například není dostatečně definováno, kdo bude mít přístup k datům o pacientovi. Jinak řečeno, není jasné, kdo a kdy si ji vyzvedne a kdy bude z úložiště vymazána. Zcela absurdní je pak ustanovení, podle něhož zdravotnické zařízení nemá povinnost vést dokumentaci elektronicky a může ji pacientovi zaslat až do 30 dnů. To je skutečně velmi specifické pojetí digitalizace.

Přeji pěkné čtení.

OBSAH

Názory

- 6 Jan Němec: Automobilový průmysl jako téma eurovoleb

Ekonomika a psychologie

- 8 Jan Urban: Když nás intuice klame a nejsme schopni rozpoznat skutečnou cenu zboží či služeb

Události týdne

- 10 Přehled nejdůležitějších zpráv uplynulého týdne

Téma čísla

- 12 Digitalizace českého zdravotnictví? Stále žijeme v době papírové

Rozhovor

- 20 Jan Rychlík: Evropa se musí vyzbrojit, aby se postavila na vlastní nohy

Další témata

- 26 Nacisté tu montovali V1 a V2. Největší humnová sladovna světa teď prosperuje
- 30 Karel Loevenstein: Král českého meziválečného průmyslu
- 34 Česko si problém deficitu vytváří jen ve veřejné debatě
- 38 Nová regulace kyberbezpečnosti se dotkne tisícovek firem v Česku
- 40 Nejlepší místo pro byznys? Praha 22 a Mladá Boleslav

Investice

- 42 Černý trh s farmaky díky módním padělkům vyrostl o 50 procent

Právo

- 44 Mrtvým pokuty, živým whisky – justiční byznys soudce samouka

Lifestyle

- 46 Štěstí bez peněz. Nejchudší komunity světa patří také k těm nejšťastnějším
- 48 Toyota C-HR AWD: Hybridní stylovka bojuje s místem

#datavize

- 50 Kde se chodí na úřady online



20



26



48



42



– FOTO – Reuters

Prezidentské volby minulý týden hýbaly nejen Ruskem. V Berlíně se například uskutečnil protest proti opětovnému zvolení Vladimira Putina do čela Ruské federace.

Automobilový průmysl jako téma eurovoleb

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Tomáš Novák

Přetahovaná o emisní normu Euro 7 je definitivně u konce. Extrémně přísné limity, které chtěla původně Evropská komise uvalit na výrobce automobilů, se podařilo změkčit. Stejně tak budou mít automobilky více času na přípravu na nová pravidla. V půlce března to odkývla většina poslanců Evropského parlamentu.

Slavit tak může Alexandr Vondra, jemuž se vytvořením široké koalice napříč politickými frakcemi podařilo dosáhnout na české poměry nevídaného úspěchu. Euforicky naladěný europoslanec však naznačuje, že jeden úspěch v souboji s bruselskou regulační mašinou mu nestačí. Hned po schválení nové verze normy Euro 7 vyhlásil další cíl. A tím má být zrušení zákazu prodeje nových aut se spalovacími motory, který Brusel stanovil na rok 2035. Co to všechno bude znamenat pro automobilový průmysl, zásadní sektor evropské ekonomiky?

Pokud se zeptáte zástupců automobilek, obroušení hran Eura 7 jednoznačně vítají. Když původní návrh Evropská komise před několika lety zveřejnila, způsobilo to v centrálních největších výrobců aut skoro paniku. Euro 7 navázalo na už tak striktního předchůdce Euro 6 a kladlo na automobilky nároky hraničící s fyzikálními zákony. Emisní pravidla se sice nezabývala vypouštěním CO₂, které řeší jiné normy, pořádně však našponovala požadavky na všechny další látky vypouštěné do ovzduší.

Norma navrhovala stanovit extrémně nízké hladiny například takzvaných evaporativních emisí, tedy plynů vzniklých odparem z nádrží, nebo emisí z otěru pneumatik. Aby přísnosti nebylo málo, komise navrch k těžko splnitelným podmínkám přihodila také přísnější pravidla pro testování. Zjednodušeně řečeno, v praxi by auto muselo splňovat stejné parametry při jízdě slunnou letní krajinou jižního Španělska jako při splhání do kopců zasněžených Alp. To vše se mělo zvládnout v šibeničně krátkých termínech.

Pro automobilky by zpřísnění norem znamenalo investovat obrovské sumy do „předělání“ stávajících modelů.

V praxi by to způsobilo vyškrtnutí zejména menších, levnějších modelů z výroby. Investovat do jejich přizpůsobení řádově miliardy eur, a to navíc jen na pár let do zákazu prodeje aut se spalovacími motory v roce 2035, by prostě nedávalo ekonomicky smysl.

Zkročení přehnaných regulačních ambicí v otázce normy Euro 7 tak nelze než uvítat. A to obzvláště v Česku, které má s průměrným stářím aut brzdících silnice 16 let nejzastaralejší vozový park v Evropě. Levná, „čistší“ auta se spalovacími motory, která nahradí čoudící vraky, potřebujeme jako sůl.

Vondrův další cíl, tedy zrušení zákazu prodeje nových benzinových a dieselových vozů od roku 2035, se na první pohled jeví také jako rozumný. Mezi evropskými automobilkami roste kvůli zpomalujícímu růstu prodeje elektromobilů skepse a zesilují hlasy volající po revizi stopky spalovacím motorům. Někteří mimoevropští výrobci, například japonská Toyota, už jasně avizovali, že se nechtějí nechat omezovat a budou nabízet zákazníkům širší škálu pohonů, aby si vybrali ten pro ně nejsmysluplnější.

Klíčová ale bude rychlost. Pokud by se měla stopka spalovacím motorům zrušit, je potřeba to udělat rychle. Vývoj nových modelů aut stojí spoustu peněz a trvá roky. Totéž platí pro subdodavatele automobilového průmyslu. I ti potřebují vědět, co je čeká v příštích letech. Mnoho z nich se specializuje na díly, které by v případě totálního vítězství elektromobility nebyly potřeba, a přemýšlí, zda masivně investovat do jiné výroby.

Pro všechna tato strategická rozhodnutí je ale potřeba mít jasno, zda se vyplatí. To nejhorší, co by se evropskému sektoru automotive mohlo stát, by bylo několik dalších let politické přetahované a lavírování mezi dvěma technologiemi. Budoucnost automobilového průmyslu tak bezesporu bude z ekonomického hlediska jedním z nejvýznamnějších témat letošních voleb do Evropského parlamentu. ■





ŽIJTE ATMOSFÉRU
VZKVÉTAJÍCÍCH
NUSLÍ



MAROLDKA

PSN 

rezidencemaroldka.cz



Když nás intuice klame a nejsme schopni rozpoznat skutečnou cenu zboží či služeb

– TEXT – Jan Urban – FOTO – Lukáš Bíba

K východiskům ekonomie patří přesvědčení, že hodnotu či užitečnou vlastnost věcí, jichž se naše rozhodování týká, jsme schopni objektivně posoudit, a netrpíme tak sklonem je bezdůvodně nadhodnocovat ani podhodnocovat. Psychologické výzkumy však ukazují, že tomu tak vždy není.

Jsou totiž produkty či služby, jejichž hodnotu často, a mnohdy i systematicky, přeceňujeme, ale i věci, u kterých je tomu naopak. Dojde-li k tomu, pak naše rozhodnutí nemusí být zcela rozumná. Platí to tím spíše, že o tomto sklonu může vědět druhá strana, tedy ti, kdo dané produkty či služby prodávají.

O tendenci propadat při posuzování hodnoty produktů či služeb občas zkreslením je tak dobré vědět. Psychologické okolnosti, které při tom hrají svou roli, jsou poměrně jednoduché, ne však samozřejmé.

Efekt „do-it-yourself“

K nejnámějším příkladům sklonu k nadhodnocování určitých statků patří efekt „do-it-yourself“, zvaný též paradox Ikea. Podstata efektu, pojmenovaného podle skandinávského výrobce nábytku, spočívá v tom, že produktům, které jsme si, alespoň částečně, sami sestavili, přisuzujeme vyšší hodnotu.

Jak ukázaly výzkumy, často jsme tak za ně ochotni zaplatit více než za ekvivalentní produkty, které jsou dodávány smontované. Často nám ani nevádí, že výsledky naší montáže nejsou zcela dokonalé.

Psychologickým pozadím tohoto jevu je snaha si své úsilí věnované sestavení produktu „mentálně ospravedlnit“ či racionalizovat. To však lze většinou jen tím, že jeho hodnota v našich očích, poté co jsme ho sami smontovali, vzroste. Efekt platí i tehdy, jestliže montáž nebyla příliš zábavná a jeho hodnotu objektivně nijak nezvýšila. O jeho síle svědčí i fakt, že byl zaznamenán i u některých zvířat, která dávají přednost stravě, k jejímuž získání musela vynaložit více úsilí.

Svou roli při preferenci demontovaného zboží hraje často představa, že nákupem produktů vyžadujících vlastní montáž lze ušetřit. Paradox spojený s tím jevem spočívá však v tom, že náklady producentů sice klesají, ale tento pokles se do jejich cen zdaleka ne vždy plně promítá.

S podobným efektem se lze setkat na reálném trhu. Jeho projevem je sklon majitelů nemovitostí zvyšovat nabídkovou cenu v důsledku svépomocných úprav, které na nich provedli (i když je tím ve skutečnosti spíše znehodnotili), či tendence prodejců novostaveb zdůvodňovat jejich vyšší cenu tím, že nejsou dokončené a nový majitel si je může podle svého vkusu sám upravit.



Cena jako signál kvality

Sklon k nadhodnocování či podhodnocování věcí vzniká často tehdy, nemáme-li k posouzení jejich kvality či užitečných vlastností dostatek vodítek či informací. Jediným signálem k jejich posouzení se tak stává cena. Důsledkem bývá, že drahé produkty hodnotíme často jako neúměrně kvalitnější než produkty levnější a jejich hodnotu přeceňujeme.

Zkreslení lze přičíst dvěma faktorům. Tím prvním jsou marketingové strategie firem spojující vyšší ceny se statutem a luxusem. Tím druhým je okolnost, že osoby i firmy nabízející produkty či služby, jejichž kvalitu nejsme vždy schopni rozpoznat (a to někdy ani po jejich poskytnutí), to moc dobře vědí a při stanovení své ceny to neváhají využít.

Svou cenu zvyšují záměrně, zdůvodňují ji údajně vyšší kvalitou a jejich zákazník na to slyší. Domnívá se, často

Kdo by se chtěl nechat léčit od „levného lékaře“ či nechat se u soudu zastupovat „laciným advokátem“.

ke své škodě, že vyšší cenou si kvalitu zaručí. Časté je to u takzvaných profesionálních služeb, do jejichž výkonu příliš nevidíme. Za kvalitu si tak rádi připlatíme: kdo by se chtěl nechat léčit od „levného lékaře“, nechat se u soudu zastupovat „laciným advokátem“ nebo svěřit řízení svého podniku manažerovi s nízkým platem. Cena zboží a služeb, jak ukázala řada průzkumů, však spolehlivým ukazatelem kvality být na všech trzích nemusí.

Rubem uvedeného efektu je pak sklon nevážit si příliš věcí, které jsme získali levně, vnímat je jako nepřilíš hodnotné, nebo jimi dokonce plýtvat. To by měli pochopit i někteří zaměstnavatelé domnívající se, že jim k motivaci jejich spolupracovníků pomohou nákladné zaměstnančké výhody. Pokud zaměstnanci skutečnou cenu těchto benefitů neznají (a nemuseli pro ně ani nic moc udělat), většinou si jich ani příliš necení.

Efekt plánovačů

K mírně úsměvnému, často však velmi nákladnému zkreslení při hodnocení ekonomických veličin

Produktům, které jsme si sami sestavili, přisuzujeme vyšší hodnotu. Často jsme tak za ně ochotni zaplatit více, než kdyby už byly smontované.

dochází i v důsledku takzvaného plánovačímho omylu („the planning fallacy“). Jeho podstatou je tendence plánovačů podceňovat čas, náklady a rizika svých projektů a současně i přeceňovat jejich přínosy.

I tento sklon má psychologickou příčinu. Jde o myšlenkové zkreslení vycházející z většinou podvědomého přesvědčení, že chceme-li, aby se něco stalo, pak se to i stane. Jedná se o myšlení, jež psychologie označuje jako toužebné či iluzorní uvažování („wishful thinking“). ■

Autor je ekonom a psycholog

inzerce



Zrychlete své podnikání díky API propojení s bankou

#PremiumAPI

S Premium API máte bankovní služby jednoduše a bezpečně k dispozici vždy, když je potřebujete.

Využívejte informace o pohybech na účtu a platbách. Usnadněte si například práci díky automatickému propojení účetního systému nebo eshopu s bankou. Informace vidíte přímo ve vašem systému. Můžete tak bezpečně provádět okamžité platby, sledovat historii pohybů, stahovat výpisy nebo kontrolovat platební morálku vašich odběratelů.

www.rb.cz/API

Firemní bankovníctví



EKO15537



1. Transgender lapálie hýbe akciami AB InBev

Výrobce cigaret Marlboro, skupina Altria, prodá za více než 2,2 miliardy dolarů (51,5 miliardy korun) asi 35 milionů akcií pivovarnické společnosti AB InBev, vlastníka značek Bud Light a Stella Artois. Jde o reakci na pokles prodeje prvně jmenovaného piva v USA.

Způsobil to bojkot, k němuž zákazníci masově přikročili poté, co pivovar navázal spolupráci s transgender influencerem Dylanem Mulvaneyem.

Tabákový gigant v současnosti vlastní zhruba deseti procentní podíl v největším světovém producentu piva v hodnotě asi 12,7 miliardy dolarů (297,5 miliardy korun). V prohlášení stojí, že prodej akcií je účelový a firma volí jistotu, že tato investice bude mít alespoň částečnou návratnost. To, že si majetkový podíl ponechává, je podle Altrie vyjádřením důvěry v dlouhodobou strategii ABI.

Pivovarnický gigant prohlásil, že se souhlasem regulačních úřadů odkoupí vlastní akcie za 200 milionů dolarů (4,68 miliardy korun). V Česku vlastní Budějovický měšťanský pivovar a Pivovar Samson.

2. J&T a Šmejce zkoušejí nové partnerství

Fond kvalifikovaných investorů J&T Arch Investments se stal za 2,5 miliardy korun minoritním podílníkem Emma Alpha Holdingu, hlavní investiční platformy skupiny Emma Capital podnikatele Jiřího Šmejce (foto). Podíl fondu bude činit 8,1 procenta.

Emma Capital sdělila, že bere vstup externího investora jako určitou sondu, která může ukázat zatím nevyužívané možnosti dalšího růstu holdingu, založeného v roce 2012. V posledních letech se zaměřuje především na trhy ve státech Evropské unie, pak i jinde v Evropě a v Asii. Ve společnostech, kde získá kapitálový podíl, většinou hraje aktivní roli, podílí se na jejich řízení, rozvoji i případné restrukturalizaci.



3. V McDonald's hodiny nefungoval systém

Po Facebooku a Instagramu postihl v březnu několikahodinový výpadek počítačového systému také další firmu rozprostřenou

po celém světě, fastfoodový McDonald's. Problémy měly i provozovny v Česku. Firma uvedla, že nešlo o útok hackerů, nic bližšího k příčině ale nesdělila.

Výpadky začaly v Asii. Někde nebylo možné zadat objednávku přes mobilní aplikaci, jinde nefungovaly samoobslužné kiosky nebo systém nebral platební karty. V Japonsku mnoho restaurací nepřijímalo ani objednávky v hotovosti.

Problémy se postupně přelily do Austrálie, na Nový Zéland a také do Evropy. V českých franšízách McDonald's, jichž je více než 120, trval výpadek zhruba dvě hodiny.



4. Rheinmetall vyrobí desetkrát víc granátů

Německý výrobce zbraní Rheinmetall se chystá otevřít na Ukrajině nové závody na výrobu munice, zejména dělostřeleckých granátů, a také vojenských vozidel. Firma očekává, že se její příjmy v letošním hospodářském roce zvýší ze 7,2 na deset miliard eur (252 miliard korun).

Do konce roku 2025 by düsseldorfský gigant chtěl zvýšit výrobu granátů ráže 155 milimetrů na 700 tisíc ročně a později

na 1,1 milionu. Za tímto účelem plánuje otevřít nové továrny doma, v Litvě a na Ukrajině. Roční poptávka po těchto trhavých zbraních před válkou na Ukrajině činila zhruba 70 tisíc kusů.

V zemi napadené Ruskem by Rheinmetall měl utržit 2–3 miliardy eur (50 až 75 miliard korun).



5. Pěstitelé meruněk se hrozí příchodu mrazů

Meruňky letos vykvetly 11. března, rekordně brzy za dobu pozorování od roku 1961. Dosud nejdříve to bylo 13. března v roce 2007. Průměrný termín vykvetení je za sledované období 5. duben.

Podle bioklimatoložky Lenky Bartošové jde o jednoznačný dopad nezvykle vysokých únorových teplot kolem 10 stupňů Celsia.

Pěstitelé teď čekají, co počasí. V posledních deseti letech se stalo osmkrát, že byla kvůli brzkému vykvetení a pozdějšímu výskytu mrazů úroda zdemolována hned zjara.



Umělá inteligence v Nemocnici AGEL Nový Jičín pomáhá s odhalováním nádorů, ale i v boji proti nozokomiálním infekcím

Nemocnice AGEL Nový Jičín je dlouhodobým inovátorem, který s cílem poskytování co nejmodernější a efektivní diagnostiky a péče o pacienty zavádí nástroje digitalizace a umělé inteligence. Zařízení bylo prvním v Česku, které pacientům nabídlo vyšetření tlustého střeva pomocí systému MAIA od českého startupu, jenž při screeningu přesně označí abnormality v řádu milisekund.



zdroj: AGEL a.s.

„V našem Komplexním onkologickém centru ročně vyšetříme přes sto tisíc onkologických pacientů, kteří k nám za lékařskou péči jezdí z celé republiky. Systém MAIA je pro naši nemocnici investicí, kterou nejenže zrychlujeme diagnostiku, a tím i čekací dobu na vyšetření, ale pacient tak dostane daleko vyšší komfort lékařské péče na nejmodernější možné úrovni,“ říká **předseda představenstva Nemocnice AGEL Nový Jičín, MUDr. Jakub Fejfar.**

„Vůbec poprvé v zemi se bude umělá inteligence učit detekovat kromě rakoviny tlustého střeva také potenciální nádorová ložiska v dolních močových cestách a do budoucna tak pomáhat odhalovat možná nádorová onemocnění také nám urologům,“ potvrzuje **primář Urologického oddělení Nemocnice AGEL Nový Jičín, MUDr. Jan Novák.**

Nejsou to však jen nádory tlustého střeva, kde AI lékařům pomáhá. Na novojičínském a vsetínském pracovišti AGEL Diagnostického centra je nyní využívána aplikace iCAD sloužící k diagnostice nádorů a patologických změn v prsní žláze. Moderní AI systém zpracoval v AGEL Diagnostickém centru snímky již od více než 15 tisíc žen, což dokazuje jeho rozsáhlé uplatnění v praxi. Významnou výhodou systému je jeho spolehlivost v detekci zhoubných změn, včetně velmi časných stadií nádorů. Lékaři využívají AI hlavně v rámci prvního čtení snímků, což jim umožňuje efektivnější a rychlejší diagnostický proces. *„Umělá inteligence nezastoupí lékařský personál, nýbrž slouží jako doplněk, který zvyšuje přesnost a rychlost diagnostiky, zatímco*

konečné rozhodnutí a případné korekce výsledků zůstávají v ruce lékaře mamodiagnostika,“ upřesňuje lékař Diagnostického centra, **MUDr. Borek Frydrych.**

Algoritmus AI ale Nemocnice AGEL Nový Jičín využívá také k vyhodnocování epidemiologických dat. Inovativní nástroj pro prevenci nozokomiálních infekcí (HAI) – digitální aplikace EPIDIS – poskytuje zdravotnickému personálu lepší nástroje pro monitorování a snižování rizika vzniku těchto infekcí, které představují vážnou hrozbu pro pacienty ve zdravotnických zařízeních.

„Díky aplikaci EPIDIS máme nyní mnohem detailnější přehled o situaci týkající se potenciálních nozokomiálních infekcí na jednotlivých odděleních. Aplikace nám umožňuje automaticky zpracovávat informace v reálném čase, což je zásadní pro včasnou reakci a přizpůsobení preventivních opatření tam, kde identifikujeme rostoucí trend výskytu HAI. Lékařům pověřeným dohledem nad infekčními riziky významně šetří čas, který pak mohou věnovat pacientům,“ uvádí MUDr. Jakub Fejfar, LL.M., předseda představenstva Nemocnice AGEL Nový Jičín.

Nemocnice AGEL Nový Jičín je hrdá na to, že se stává průkopníkem v oblasti digitalizace zdravotnických procesů. *„Investice do moderních technologií je investicí do bezpečnosti našich pacientů a efektivity našeho personálu. Jsme odhodláni pokračovat v implementaci inovativních řešení, aby naše léčba a péče byla co nej kvalitnější a nejbezpečnější,“* dodává MUDr. Fejfar.

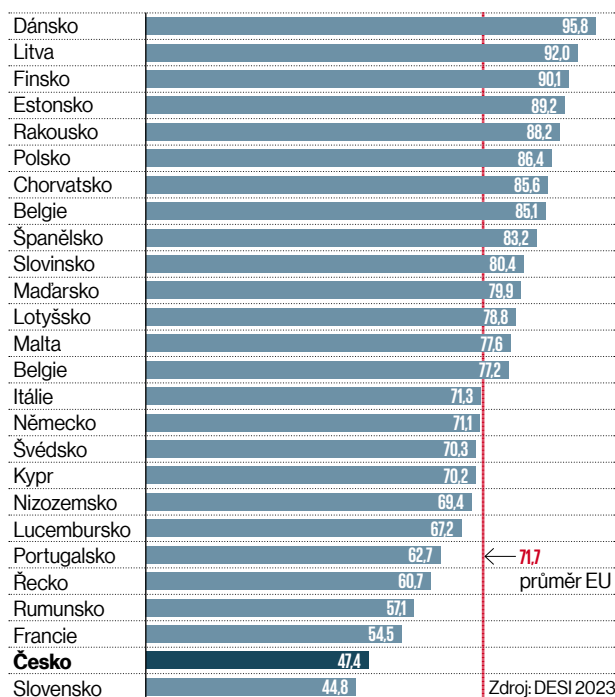
Digitalizace českého zdravotnictví? Stále žijeme v době papírové

V přístupu k elektronickým zdravotním záznamům patří české zdravotnictví k nejhorším v Evropě.

– TEXT – Petr Kain

Když vám ve zdravotnickém zařízení vystaví lékařskou zprávu, automaticky se propíše do vašich digitálních zdravotních záznamů. Podívat se do nich z pohodlí svého domova můžete nejen vy, ale i vaši další ošetřující lékaři. A to už od roku 2008. Řeč bohužel není o Česku, ale o Estonsku, kde díky online Portálu zdraví (Terviseportaal) v podstatě vymizely papírové lé-

Přístup k elektronickým zdravotním záznamům dle Indexu digitální ekonomiky a společnosti (hodnocení v bodech)



Bezpečné sdílení zdravotních dat se podle Nejvyššího kontrolního úřadu zatím nepodařilo i přesto, že na to stáť v letech 2019 a 2022 vynaložil desítky milionů korun.

kářské zprávy, stejně jako jejich předávání dalším lékařům nebo úřadům. Estonský Portál zdraví ale neslouží jen k uchování zdravotních záznamů. Lidé si v něm mohou zažádat o předpis, podívat se na výsledky svých testů nebo si sjednat termín návštěvy u lékaře.

O podobném stavu digitalizace zdravotnictví, jakého dosáhla již před lety tato pobaltská země, si může nechat Česko zatím jenom zdát. Jak ostatně ukazuje Index digitální ekonomiky a společnosti, v přístupu k elektronickým zdravotním záznamům je na tom v EU hůř už jen Slovensko. Stěžejní roli v domácím zdravotnictví prostě stále hraje papír a tužka. A tak pacienti běhají mezi svými ošetřujícími lékaři s vytisknutými zdravotními zprávami, a aby získali žádanku na odběr krve, kterou jim doktor vypíše za minutu, vysedávají někdy i hodinu a půl v čekárně (aktuální zkušenost jednoho z členů redakce tohoto časopisu).

Ne snad, že by se digitalizace českého zdravotnictví vůbec nehýbala kupředu. Její tempo je ale podle odborníků oslovených týdeníkem Ekonom nesmírně pomalé. Mluvčí ministerstva zdravotnictví Ondřej Jakob vysvětluje, že brzdou pokroku je nedostatek kapacit v oblasti IT. „Zde ještě umocněn specifiky rezortu – například v podobě

Jaké jsou překážky digitalizace českého zdravotnictví (v %)

■ je to určité překážka ■ je to spíše překážka ■ spíše to není překážka ■ určité to není překážka ■ neumím posoudit

nekoncepční přístup státu k eHealth



kybernetická rizika



nedostatek finančních zdrojů



nedůvěra k digitalizaci



digitální gramotnost na straně pacientů



stávající právní rámec



digitální gramotnost na straně poskytovatelů primární a ambulantní péče



digitální gramotnost na straně poskytovatelů lůžkové péče



Zdroj: Dotazník ATDZ a ČLK Přípravenost ČR na digitalizaci zdravotnictví z pohledu lékařů

neexistence standardizace zdravotnické dokumentace,“ říká. Jenže i tak je ministerstvo zdravotnictví v poslední době hodně kritizováno. Jím připravený návrh zákona o elektronizaci zdravotnictví hromadně strhali nejen nezávislí odborníci, ale i zástupci dalších ministerstev. Podívali jsme se proto na to, proč se vlastně elektronizace českého zdravotnictví ani po letech snažení příliš nedaří a jak to s ní vypadá do budoucna.

Chybějící digitalizace krade pacientům čas i peníze

Pomalé zavádění elektronizace zdravotnictví kritizoval minulý rok v říjnu i Nejvyšší kontrolní úřad. Bezpečně sdílení zdravotních dat se podle úřadu zatím nepodařilo i přesto, že na to stát v letech 2019 a 2022 vynaložil desítky milionů. „Oproti jiným evropským zemím, které jsou v digitalizaci dál a se kterými bychom se měli chtít srovnávat, jako je například Dánsko, Finsko či Estonsko, nám chybí naprostý základ, kterým je povinné vedení zdravotní dokumentace v elektronické podobě,“ říká advokátka Barbora Dubanská, expertka na digitalizaci zdravotnictví, jež je členkou think-tanku Ministr zdraví.

Elektronická zdravotní dokumentace by přitom přinesla řadu benefitů jak pro poskytovatele zdravotních služeb,

tak i pro lékaře a pacienty. Ti první by díky rychlé a automatizované výměně zdravotních dat mohli zefektivnit a zkvalitnit poskytovanou péči, lékařům by ubyla administrativa s papírováním a přepisováním informací a pacienti by zase měli lepší přístup ke svým zdravotním údajům.

Na regionální úrovni přitom již podobné systémy fungují. V Kraji Vysočina provozují systém výměny vybrané zdravotní dokumentace v elektronické podobě eMeDocS. Jde o otevřenou výměnnou síť, v jejímž rámci si poskytovatelé zdravotních služeb mohou předávat informace o ošetřovaných pacientech. „Obecně síť podporuje přenos žádank, výsledku ambulantního vyšetření či přehledu o volných lůžkách urgentního příjmu,“ říká Petr Pavlinec, vedoucí odboru informatiky Krajského úřadu Kraje Vysočina.

Digitalizace probíhá úspěšně i v některých soukromých zdravotnických zařízeních. Například ve skupině miliardáře Tomáše Chrenka Agel, která provozuje největší síť soukromých nemocnic v Česku, vyvinuli zdravotnický informační systém, který je využíván ve všech jejich nemocnicích. V systému je vedena lékařská i ošetrovatelská dokumentace a lékaři při vizitách mohou například nahlížet do mobilní aplikace tohoto systému.

„Významné je propojení s externími spolupracujícími lékaři mimo zdravotnická zařízení naší sítě přes portál MůjAGEL, kdy dostávají nálezy, které si vyžádali pro jejich pacienta. Také sám pacient má svoje nálezy kdykoliv k dispozici a má možnost sdílet je se svým praktickým lékařem,“

Kde lékaři vidí prostor pro zlepšení své praxe (v %)

■ je to určité příležitost ■ je to spíše příležitost ■ spíše to není příležitost ■ určité to není příležitost ■ neumím posoudit

sdílení dat mezi poskytovateli zdravotních služeb



zavedení elektronického záznamu občana



zavádění nástrojů umělé inteligence



zavádění nástrojů pro virtuální realitu



podpora rozvoje digitální gramotnosti lékařů



podpora rozvoje digitální gramotnosti pacientů



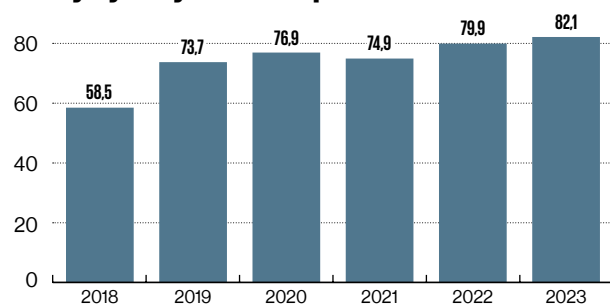
Zdroj: Dotazník ATDZ a ČLK „Přípravenost ČR na digitalizaci zdravotnictví z pohledu lékařů“.

říká místopředsdkyně představenstva Agel Marie Marsová. Jak dodává, díky systému se podařilo významně zvýšit kvalitu dokumentace a eliminovat chyby způsobené například nečitelností. Rovněž došlo i ke snížení administrativní zátěže.

Je tedy zřejmé, že když se chce, tak se zdravotnictví dokáže digitalizovat velmi efektivně. Celkově je ale podle místopředsdkyně Národní asociace pacientských organizací (NAPO) Edity Müllerové na celonárodní úrovni tempo digitalizace zoufale pomalé. „Ministři zdravotnictví dlouhodobě neměli e-health mezi svými hlavními prioritami, což je zřejmě hlavní důvod pomalého postupu,“ domnívá se Müllerová.

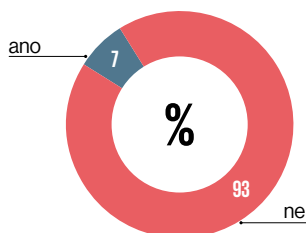
O pomalém tempu digitalizace mluví i Miroslav Měššan, který působí na pozici director of eHealth ve skupině Agel. I podle něj se posun českého zdravotnictví k bezpapírovému fungování bohužel nedaří. „Za neúspěch je zodpovědná jak nedostatečná legislativa, tak pomalá a neefektivní realizační fáze. Nejcitelněji chybí státní regulační akty, které by konečně zakotvily standardy datové, komunikační a standardy služeb vytvářejících důvěru v elektronické transakce ve zdravotnickém sektoru,“ domnívá se Měššan. Absence těchto standardů pak vede k tříštění přístupů výrobců zdravotnického IT. Ve výsledku pak v českém zdravotnictví funguje pestrá paleta řešení od různých výrobců, která ale nejsou kompatibilní. V konečném důsledku to vede jednak k plýtvání zdroji, jednak k neúspěchu ve vzájemné integraci zdravotnických systémů státu i jednotlivých poskytovatelů mezi sebou.

Počty vydaných e-receptů (v milionech)

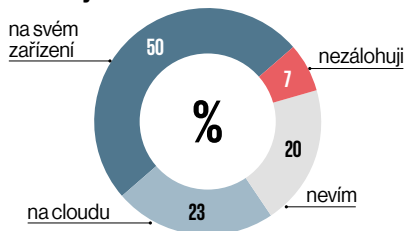


Zdroj: SÚKL

Lékaři a digitalizace Používáte videopřenos ke kontaktu s pacientem?



Zdravotnickou dokumentaci zálohuji



Zdroj: Dotazník ATDZ a ČLK Přípravenost ČR na digitalizaci zdravotnictví z pohledu lékařů

To potvrzuje i Dubanská, podle níž je zásadním problémem, že neexistuje jednotná legislativa, která by pomohla k tomu, aby si jednotlivé systémy napříč dokázaly data předávat. „Důsledkem je pak fragmentace systémů, vznik duplicit ve vyšetřeních, medikacích a podobně,“ říká.

Podle náměstka vicepremiéra pro digitalizaci Ondřeje Profanta z České pirátské strany je problémem digitalizace i samotná organizační struktura zdravotnictví, které je velmi decentralizované. „V takovém prostředí je pak náročné dělat robustní systémy pro všechny zúčastněné, protože musíte napojit největší nemocnice i drobné praktiky,“ říká Profant.

Zatímco nemocnice a lůžková zařízení mají dostatečné technické zázemí, a navíc jsou schopny čerpat finanční prostředky z dotačních zdrojů, pro ambulance podobné zdroje neexistují.

Ve výsledku na nedostatečnou digitalizaci nejvíce doplácejí samotní pacienti. „Krade jim to čas a peníze. Kvůli papírové žádance na vyšetření musí do ordinace, sdílení papírové zdravotní dokumentace je pomalé, bez možnosti telemedicíny musí pacienti s každou obtíží fyzicky k lékaři,“ stěžuje si Müllerová z NAPO. Ta navíc poukazuje ještě na jeden aspekt chybějící digitalizace – vede to k nedostatku „velkých dat“. Právě tato data přitom často pacientům dokážou doslova zachránit život.

Kritizované ministerstvo

České zdravotnictví se papíru a tužky potřebuje zbavit i proto, že nebude-li efektivnější, může v budoucnu začít postupně kolabovat. Česká populace totiž relativně rychle stárne. Zatímco před 11 lety na jednoho důchodce pracovali tři lidé, v roce 2050 to bude jen jeden Čech v produktivním věku. Služby zdravotnictví tak bude vyhledávat více lidí a zároveň jej bude ze svých daní žít menší podíl populace.

Digitalizace by se přitom podle expertů navzdory nutným vysokým počátečním investicím od samého začátku vyplácela. „Odhadovat konkrétní číslo není možné, protože nejde jen o úspory. Jde také o zefektivnění a zjednodušení lidské práce a úbytek administrativy. To

vše ovšem za předpokladu, že digitalizace bude probíhat řízeně, systematicky a zejména bude komunikována všem zúčastněným a ve shodě napříč politickým spektrem a jednotlivými zainteresovanými stranami,“ říká Dubanská.

Právě to se ukazuje v Česku jako potíže, což je ostatně vidět i na v úvodu zmíněném návrhu zákona o elektronizaci zdravotnictví. Tento zákon má od příštího roku zajistit jednodušší komunikaci mezi lékaři nebo třeba zavést mobilní aplikaci, která bude fungovat jako přenosný očkovací průkaz. Jenže jeho podoba se stala terčem kritiky z mnoha různých stran. Návrh počítá například s vytvořením registrů, které budou v podstatě zdigitalizovanou verzí karty pacienta. Novela také zavádí elektronické žádanky k lékařům (eŽádanky) a mobilní aplikaci eZKarta. Ta by měla být jen přejmenovanou verzí původní aplikace Tečka, jež fungovala v průběhu covidové pandemie jako způsob, jak se prokázat platným očkovaním.

Podle expertů ale chystaný systém neplní svou hlavní úlohu, kterou měla být jednoduchá komunikace mezi lékaři a pacienty. „Hlavní problém vidíme v manuálním nahrávání dokumentů. Pokud si pacient přes eZKartu vyžádá například propouštěcí zprávu z nemocnice, musí ji v dané nemocnici někdo vyhledat a ručně nahrát do aplikace. Systém tak nefunguje automaticky a vyžaduje prostředníka, čímž se administrativní zátěž pro zdravotnický personál spíše zvyšuje,“ popisuje jeden z nedostatků Dubanská. Podle ní se navíc zdá, že některé funkce eZKarty jsou v rozporu s chystaným nařízením o Evropském prostoru pro zdravotní údaje, které občanům EU umožní okamžitý přístup ke svým digitálním zdravotním údajům kdekoli v unii.

Müllerové zase vadí, že poskytovatel zdravotních služeb nebude mít povinnost vést dokumentaci elektronicky a návrh ministerstva mu dává možnost pacientovi zaslat dokumentaci do 30 dnů. „Toto ustanovení staví na hlavu princip digitalizace, kdy elektronická zdravotní dokumentace by měla vznikat a být pacientovi dostupná okamžitě a bezplatně,“ říká Müllerová. Jak celý návrh zákona dopadne, se ale teprve ukáže. Aktuálně na ministerstvu zdravotnictví probíhá odbavení připomínek, které byly přijaty v meziresortním připomínkovém řízení. A kdy bude tedy i v Česku zajištěno sdílení zdravotnických záznamů? Podle ministerstva zdravotnictví snad v polovině roku 2026. Jak říká Ondřej Jakob, ministerstvo nyní ukončilo přípravy projektů elektronizace, které by mimo jiné měly zajistit sdílení zdravotnických záznamů. „Po dobu následujících dvou let budou probíhat dodávky jednotlivých komponent elektronizace a dojde tak postupně k vybudování infrastruktury eHealth,“ říká. ■

Pomalu, přesto vpřed

– TEXT – Jana Sedláková

V oblasti digitalizace zdravotnictví v České republice lze identifikovat jak pozitivní kroky, tak i významné výzvy a slabá místa. Za posledních deset let země učinila pokroky zejména v reakci na technologický pokrok a také na covidové období, kdy se i část zdravotní péče přesunula do online světa. Avšak celkově Česko zaostává za očekáváním a potenciálem, který digitalizace nabízí.

I přes legislativní pokroky, jako je schválení zákona o elektronizaci zdravotnictví, a postupné zavádění mezinárodních standardů pro zdravotnické informační systémy, se Česko potýká s nedostatečnou připraveností, ne vždy zcela koncepčním řízením a významnými bezpečnostními riziky.

Na pomezí digitalizace a obecného technologického pokroku je pak zabezpečení, které se stalo středem pozornosti po řadě kybernetických útoků na zdravotnická zařízení. Útoky odhalily nedostatky v ochraně dat a potřebu většího důrazu na segmentaci sítě a aktualizaci systémů. Tlak na zvýšení kybernetické bezpečnosti je nyní vyvolán také směrnicí NIS2, které letos uplyne lhůta pro transpozici do našeho právního řádu.

Legislativní nejasnosti, jako je absence pravidel pro posouzení a úhradu digitálních zdravotních služeb, představují další bariéru pro digitalizaci. Tento nedostatek konzervuje stávající systém a brání v širším přijímání a implementaci inovací.

Když se podíváme na studie věnující se možné podpoře digitalizace, pak je často skloňováno Dánsko. Za vzor je dávána dánská organizace MedCom, která koordinuje digitalizační úsilí a spojuje veřejný a soukromý sektor. Pokud by se v České republice povedla ustanovit podobná instituce, mohla by značně přispět k efektivnější implementaci digitálních technologií a strategií ve zdejších zdravotnictví. Pomoci by mohla zejména koordinací legislativních postupů, vzdělávání a poskytováním sjednocujících standardů.

Bez ohledu na nedostatky se však dá říci, že digitalizace českého zdravotnictví postupuje. A i když se zdá, že krůčky, kterými jdeme kupředu, jsou malé a často ne zcela koordinované, přesto kupředu jdeme.

Autorka je advokátkou Sedlakova Legal a Ekonom Legal Garantkou pro oblast IT práva.

Zdravotnictví přeje inovacím. České start-upy se snaží dotáhnout na premianty

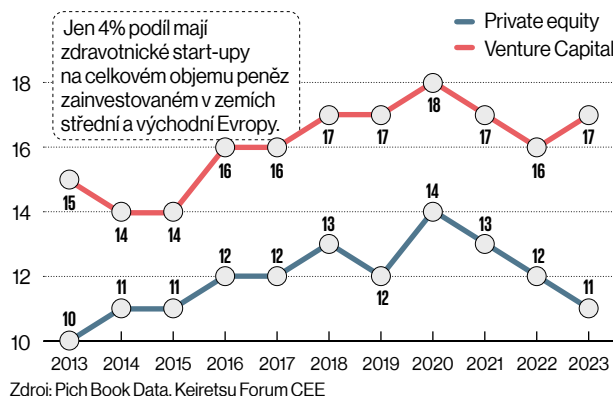
– TEXT – Alžběta Vejvodová

Zdravotnictví prochází obdobím změn. Pandemie koronaviru, stárnutí populace a s tím související nárůst státních výdajů či sílící nedostatek lékařů vyvolávají zvýšený tlak na inovace, které by pomohly bolavá místa řešit. Mají pomoci udržet dosavadní standard zdravotnických služeb, nebo jej dokonce předčit, a zároveň ušetřit práci nedostatkovému zdravotnickému personálu. Celosvětově tak zdravotnický sektor vstupuje do období bezprecedentní technologické transformace a změn. Dříve konzervativní odvětví je nuceno absorbovat nové technologie včetně umělé inteligence. To vše otvírá prostor pro nový byznys.

Zhruba 450 miliard dolarů ročně směřuje celosvětově do takzvaných venture kapitálových investic určených na podporu začínajících firem. Zhruba 17 procent z nich míří do zdravotnictví. Podobně ze zhruba 600 miliard dolarů určených pro už zavedené firmy ukousne zdravotnictví ročně přes 10 procent. To z něj dělá jeden z byznysově nejzajímavějších oborů.

„Celý svět, Českou republiku nevyjímaje, digitalizaci zdravotnictví tlačí. Od diagnostiky a léčby pacientů na dálku po využívání nových technologií, zejména umělé

Podíl zdravotnických projektů na financování poskytnutém private equity a venture kapitálovými fondy (celosvětově, v%)



Etablování poskytovatelé zdravotnických řešení na českém trhu jsou vytíženi na roky dopředu. To dává šanci start-upům.

inteligence v současných medicínských postupech,“ uvádí Jana Sedláková, zakladatelka advokátní kanceláře Sedlakova Legal, která se specializuje na právní podporu technologických společností.

Zájem o takzvaný health-tech akcelerovala koronavirová pandemie. Rok 2022 sice přinesl po prvotním nadšení ochlazení zejména spekulativních investic, rok 2023 ovšem potvrdil, že zájem strategických investorů o inovace ve zdravotnictví trvá. Obor se začal stabilizovat. Po celém světě vznikly tisíce nových firem. Desítky z nich pocházejí také z České republiky. Z Česka řízené firmy jako Vitadio provozující aplikaci usnadňující diabetikům sledování hladiny cukru v krvi, Carebot pomáhající s vyhodnocováním zobrazovacích metod pomocí umělé inteligence, Kardi AI nabízející technologie pro přenosné EKG nebo Mindwell, Mindpax a Upheal vyvíjející aplikace pro léčbu depresí, schizofrenie a dalších psychických onemocnění jsou podle odborníků z oboru na světové úrovni.

„Pokud budou začínající podnikatelé dostatečně houževnatí a překonají vstupní bariéry, které toto odvětví skýtá, tak se otvírají obrovské možnosti, které jsou mnohem větší než v jiných odvětvích,“ míní Lukáš Loun, zakladatel start-upu MAIA Labs, jehož aplikace pomáhá za pomoci umělé inteligence lékařům odhalit příznaky rakoviny tlustého střeva.

Lék na nedostatek dodavatelů

Šance začínajících firem prosadit se na českém trhu zvyšuje fakt, že zde není dostatek zavedených dodavatelů.

Pro ty zahraniční není Česko jako malý trh zajímavé, což otvírá prostor právě pro nový místní byznys. „Firmy už etablované na českém trhu jsou plně vytížené na roky dopředu. Start-upy jsou tak jednou z cest, jak řešit specifická, někdy sice drobná, ale zároveň důležitá IT zadání zdravotnické i pacientské komunity,“ popisuje Miroslav Měššan, kardiolog z Fakultní nemocnice Hradec Králové.

Se začínajícími firmami se tak spojuje například pražský IKEM. Před dvěma lety navázal partnerství s mezinárodním inkubačním programem Caelestinus a spolupracuje s ním na integraci nových technologií a inovací přímo do praxe. Za tu dobu už lékaři z IKEM vyzkoušeli přes deset inovativních projektů. „S rozvojem digitálních technologií, umělé inteligence a strojového učení mají tyto start-upy potenciál zásadně transformovat a zefektivnit zdravotnické služby. Díky nim je možné zlepšit diagnostiku, personalizovanou medicínu, telemedicínu a řízení zdravotní péče, což přináší výhody jak pacientům, tak zdravotnickému personálu,“ říká mluvčí IKEM Markéta Šenkýřová.

Potenciál nejen českého, ale i evropského zdravotnického trhu pro inovace je obrovský. „Podle střizlivých studií byla v roce 2023 velikost health-tech trhu Evropské unie mezi 45 a 60 miliardami dolarů s očekávaným růstem kolem 20 procent ročně,“ uvádí Sedláková. V tomto odvětví vzniká čím dál více inkubátorů, akcelérátorů a specializovaných fondů, které segment tlačí kupředu.

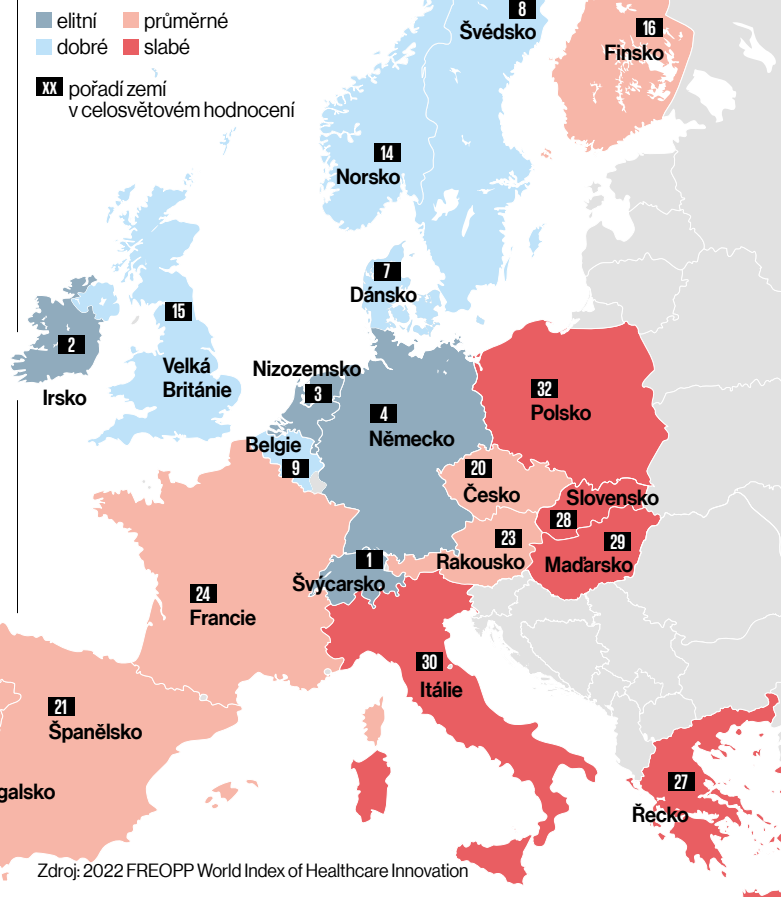
V evropských zemích byla spuštěna grantová schémata na národní i evropské úrovni na digitalizaci nemocnic. „Díky většímu otevírání systému zdravotnictví se tak přirozeně objevuje i výrazně větší množství start-upů a inovativních společností přicházejících s novými nápady,“ vysvětluje Pavel Nevický z poradenské společnosti Deloitte.

Podle nedávné studie společnosti KPMG mají start-upy největší příležitosti v nadcházejících dvou letech v oblasti duševního zdraví, kardiologie, dermatologie a urgentní klinické péče. Naopak jen málo příležitostí pro začínající firmy nabízí farmaceutický průmysl. „Tato oblast je z důvodů přísných regulací velmi složitá. Také sektor tradiční zdravotní péče a diagnostických nástrojů je reprezentován několika velkými hráči,“ dodává zakladatel akcelérátoru Soulmates Ventures Hynek Sochor.

Šanci start-upů uchytit se na trhu dává také zapojení umělé inteligence. Investoři ji považují za perspektivní, a tak firmy, které ji využívají, ochotněji podporují. „Umělá inteligence může zlepšit diagnostiku, personalizovat léčbu,

Evropské země ve Světovém indexu inovací ve zdravotnictví

(data za rok 2022, pořadí ze 33 hodnocených zemí)



optimalizovat procesy v nemocnicích a zdravotnických zařízeních. Jako její velkou devízu vidím její schopnost zpracovat velké množství dat a možnost využití tam, kde se z nějakého důvodu tradiční péče nedostává – ve vyloučených lokalitách či přetížených zdravotních centrech,“ říká kardiolog Tomáš Skála, který stojí za start-upem Kardi AI.

Váhavý český start

Ačkoliv je i česká startupová scéna v oblasti zdravotnictví v poslední době na vzestupu, celkově z potenciálu trhu ukusuje jen málo. Podle údajů Keiretsu Fora CEE v Česku ve zdravotnictví působí jen zhruba sedm procent z celkové počtu zdejších start-upů. Celoevropský průměr je přitom 19 procent.

Jak ukazují data ze Světového indexu inovací ve zdravotnictví, Česko, jemuž patří 20. příčka ze 33 hodnocených zemí, je zatím velmi vzdáleno evropské elitě v tomto

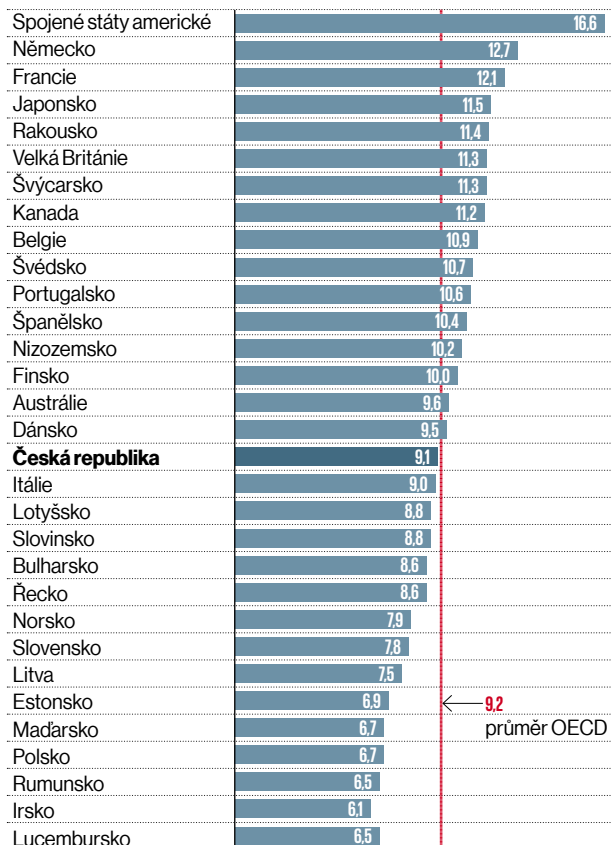
odvětví. Tu najdeme zejména v Německu, Nizozemsku, Irsku. K celosvětovým inovativním premiánům pak patří především USA a Izrael. Avšak Česko se už alespoň vymaňilo z bloku východo- a jihoevropských zemí, které index hodnotí jako slabý.

V porovnání se zeměmi východní Evropy má Česko výhodu v dostatku peněz, které do zdravotnictví směřují ze státního rozpočtu a individuálních plateb pojištěnců. Česko se s celkovými výdaji převyšujícími devět procent HDP řadí spíše na konec západoevropského spektra a země jako Slovensko (7,8 procenta HDP na zdravotnictví) nebo Polsko (6,7 procenta HDP) nechává daleko za sebou.

Čeho se ale zatím v Česku nedostává, jsou peníze ze soukromých a venture kapitálových fondů. Ty zdejší se zatím věnují investicím do zdravotnictví spíše okrajově. Také chybí fond podporovaný finančními prostředky státu s nízkým prahem pro potenciální investici. „Na většině Evropských trhů takový fond existuje a umožňuje

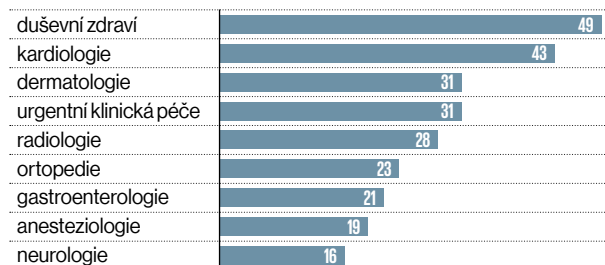
Výdaje na zdravotnictví

(výdaje vlád a domácností, v % HDP)



Zdroj: OECD 2023 Health at a Glance, WHO Global Health Expenditure Database

Která zdravotnická odvětví budou pro investory v letech 2024 až 2025 nejlákavější (v % dotázaných)



Zdroj: KPMG HCLS Investment Survey

financování a rozvoj ekosystému biotechnologií a digitálních řešení,“ upozorňuje Nevický.

Rovněž se tuzemským start-upům nedaří pronikat do výplatních schémat tuzemských zdravotních pojišťoven. Ačkoliv mnohé z nich, jako například MAIA Labs nebo Vos.health, o zařazení do nich dlouhodobě usilují, jednání jsou stále na začátku. Na vině je mimo jiné nejasná regulace. Ačkoliv vláda vsunula do zákona uprostřed koronavirové pandemie paragraf umožňující zdravotním pojišťovnám hradit telemedicínskou péči, na nový zákon, který by nastavil jasná pravidla, se stále čeká.

Překážkou je také přísnost zdejších úřadů. „Například Státní ústav pro kontrolu léčiv ve srovnání s ostatními zeměmi EU platí za velmi opatrný a extrémně důkladný. Ačkoliv to má mnohé benefity, tak v některých oblastech to není ve prospěch výzkumu, protože se tím klinická hodnocení protahují a trvají déle než v jiných zemích,“ vysvětluje advokátka Barbora Dubanská z dubanska & co.

Řada začínajících podnikatelů tak raději rovnou míří za hranice. „Mezinárodní investoři mohou nabídnout nejen finance, ale i cenné zkušenosti a kontakty,“ říká zakladatel inkubátoru Caelestinus Tomáš Studeník a start-upům radí, aby rovnou vyrazili do Silicon Valley, nebo alespoň do Berlína.

V zahraničí firmy často nachází i větší vzorek lidí ochotných novinky testovat. „Pokud chci ověřit svoji technologii, potřebuji dostatečně velký vzorek lidí, čím větší, tím lepší. V tomto ohledu jsou USA či Německo mnohem větší trhy,“ dodává zakladatel telemedicínské kliniky Dr. Digital Ondřej Svoboda.

Nicméně i český zdravotnický ekosystém se už začíná měnit a uvědomovat si význam inovací. „Objevuje se řada iniciativ, které mohou pomoci vytvořit tlak na zjednodušení procesů či podpořit osvětu lékařů i pacientů,“ říká Skála. ■

Skutečný specialista v každém oboru



RadiForce® RX1270

- 30,9" LCD s ultravysokým rozlišením 12 megapixelů pro diagnostiku
- Komfortní zadní světlo a čtecí lampa pro příjemné osvětlení
- Vyšší efektivita práce díky jedinečné technologii Work-and-Flow
- Funkce Hybrid Gamma PXL pro správnou volbu jasové křivky v každém pixelu při zobrazování černobílých a barevných snímků
- Jasně rozpoznatelné mikrostruktury díky vysokému kontrastu a potlačování neostrotí
- Ideální pro mamografii a zobrazování lékařských zpráv
- Připraven na kalibraci, vestavěný kalibrační senzor
- 5 let záruka pro maximální bezpečnost investice

www.eizo.cz/radiforce/rx1270



ROZHOVOR

—TEXT— Josef Pravec
—FOTO— Václav Vašků

Jan

RYCHLÍK

profesor historie na Univerzitě Karlově

Evropa se musí vyzbrojit, aby se postavila na vlastní nohy

Kvůli Rusku nastal poprvé po dlouhé době rozkol mezi Českem a Slovenskem. Kabinet Petra Fialy pozastavil pravidelné konzultace se slovenskou vládou. Podle Jana Rychlíka, historika specializovaného na vzájemné vztahy obou národů, to byl nezbytný krok. „Bylo nutné reagovat na to, že se Slovensko vydává jinou cestou než Česko,“ zdůraznil v rozhovoru pro týdeník Ekonom. Autor nové knihy o slovenských dějinách se také přimlouvá za další pomoc Ukrajině, včetně vyslání vojáků NATO, kteří by tam cvičili místní jednotky a pomáhali udržovat techniku. Volá i po posílení unijních investic na obranu a do vojenského průmyslu. „Pokud se Donald Trump opět stane americkým prezidentem a splní hrozby týkající se fungování a podoby NATO, Evropa se musí postavit na vlastní nohy,“ míní.

Napadlo vás někdy, že se Česko a Slovensko, respektive jejich vlády, spolu rozhádají kvůli Rusku?

Napadlo mě to v okamžiku, kdy na Slovensku loni ve volbách zvítězila strana Směr Roberta Fica. Já jsem český i slovenský občan, na Slovensku volím a Fica jsem si nepřál. Musím však respektovat, že si ho tam většina vybrala. Taková situace tu ale není poprvé. Za vlády Vladimíra Mečiaru také byly vztahy mezi Prahou a Bratislavou korektní, nicméně o spolupráci na mezinárodním poli se mluvit nedalo.

Je s ohledem na výlučné vztahy mezi oběma našimi zeměmi od české strany vhodné přerušit mezivládní konzultace?

Krok vlády Petra Fialy jednoznačně schvaluji. Chápu ho ale jako symbolický a myslím, že na běžné kontakty žádný dopad mít nebude. Bylo ale nutné reagovat na to, že se Slovensko vydává jinou cestou než Česko, že se otáčí směrem k Rusku, a to k Rusku putinovskému. Pak spolupráce na mezinárodním poli není možná.

Proč si ale myslíte, že se běžné kontakty mezi Čechy a Slováky nenaruší?

Ani za zmíněného Mečiaru se to nestalo. Běžné mezilidské vztahy tu byly vždycky a vždy byly celkem dobré.

Takže se spory týkají jen politiků a po příštích volbách bude zase všechno jinak?

Nemůžeme mít exkluzivní vztahy jen proto, že jde o Slovensko a že si jazykově rozumíme. To je druhořadá záležitost. I když stále má vliv, že jsme sedmdesát let žili v jednom státě a svým způsobem jsme společně žili i předtím v habsburské monarchii. Na tom ale politika nestojí. Mezinárodní vztahy se utvářejí podle toho, jakou politiku ta která vláda dělá. Slovensko ji dělá jinou, a to se někde odrazit musí. Spoléhám na to, že po dalších volbách tam bude vláda jiná.



Bylo nutné reagovat na to, že se Slovensko vydává jinou cestou než Česko, že se otáčí směrem k Rusku, a to k Rusku putinovskému.

Postoj k Moskvě odlišuje českou a slovenskou politiku, ale podle průzkumu agentury STEM i u nás téměř sedmdesát procent dotázaných chce mezi Ukrajinou a Ruskem mír, a to i za cenu ukrajinských územních ústupků. To není pro českou vládu výzva?

Ukončit válku na Ukrajině si přeje každý. Viděl jsem ale v novinách karikaturu – na obrázku Fiala říká Ficovi: Promiňte mi nedostatečnou znalost slovenštiny, ale mír a kapitulace je slovensky totéž? O tom to celé je. Mír za cenu územních ústupků nebude žádný mír, protože není žádná záruka, že Rusko znovu nezaútočí. To, co tu lidé říkají či neříkají, pro mě není směrodatné. Většina francouzských a britských občanů v roce 1938 také požadovala mír za každou cenu, konkrétně za cenu části československého území. Jak to dopadlo, to všichni víme. Od rozhodování tu přece jsou politici. Lidé v průzkumech veřejného mínění také například chtějí nízké daně a současně dobré sociální zabezpečení, což objektivně nejde dohromady.

NĚMECKÝ A MAĎARSKÝ VLIV

Jsou Slováci jiní než Češi?

Určitě, jinak by to byl jeden národ, a to není.

Upřesním otázku: My se často považujeme za liberály a pragmatiky, ve Slovácích vidíme tu socialisty, tu konzervativce, ale hlavně daleko větší romantiky. Je to tak?

Nevím, jestli to lze takhle říct, Slovensko je hlavně rozpolcené. Rozdíly v prioritách různých sociálních skupin tam jsou větší než u nás. Úplně jiná je situace mezi intelektuály a lidmi v Bratislavě či Košicích s příjmy, že se nemusí zajímat o to, kolik představuje minimální mzda, a jiná u nějakého zemědělce v okrese Spišská Nová Ves. Každý brání své zájmy, pro což mám samozřejmě pochopení. Jde ale o obecnější jev. V každém státě to je jiné v metropoli a jiné v okrajových oblastech. I v USA lidé odlišně vnímají politiku v New Yorku nebo Los Angeles a jinak v povodí Mississippi. Avšak na Slovensku je to skutečně markantní, lidé na venkově mají velmi konzervativní názory a jsou náchylní věřit různým populistickým slibům.

Čím si vysvětlujete, že zatímco před deseti lety ekonomové ukazovali, jak nás Slovensko hospodářsky dohání, v posledních letech se zase odstup v ekonomické výkonnosti zvyšuje?

Faktem je, že první i druhá vláda Roberta Fica v letech 2006 až 2010 a znovu 2012 až 2018 vykonala i mnoho pozitivního. Lákala například zahraniční kapitál. Slovensko po vstupu do Evropské unie načas bylo ekonomickým tygrem východní Evropy. Proč se to zadrhlo, je pro mě obtížné vysvětlit. Asi se do zpomalení růstu promítlo i to, že po předposledních volbách nastoupil premiér Igor Matovič a jeho doslova spleená vládní koalice prováděla katastrofální politiku. Což znejistilo i investory. Ale jsem historik, a ne ekonom.

Souhlasíte s názorem některých politologů, že v politické oblasti je Slovensko pro Česko jakousi laboratoří, kde se testuje, co jednou přijde k nám? Slováci například dřív než my zavedli přímou prezidentskou volbu nebo si vyzkoušeli vlády, kdy součástí koalice byli nacionalisté.

My tu naštěstí žádnou nacionalistickou stranu nemáme, supluje ji do značné míry SPD. Jen doufám, že ji nikdo nevezme do vlády, to by byla naprostá katastrofa. K vaší otázce – já to vidím spíš obráceně. Slováci se vždy poměřovali s českými zeměmi, s českou kulturou i českou

politikou. Asi jako my v minulosti s Němci. Nevím tedy, zda je možné hovořit o nějaké slovenské laboratoři. Připouštím ale, že se česká a slovenská politika vzájemně ovlivňují. Například u hnutí ANO 2011 vidíme, že se v mnoha věcech, naštěstí ne v pohledu na rusko-ukrajinskou válku, Ficovu Směru podobá.

Když hledáme rozdíly, nehraje roli i to, že Češi jsou bezvěrci, zatímco na Slovensku se do kostela chodí častěji?

To mělo význam v minulosti, dnes už tolik ne, ani na venkově. Religiozita je sice na Slovensku stále vyšší, nemyslím však, že by nějak výrazněji vstupovala do politiky.

Jak se do rozdílných reakcí na dnešní problémy promítá odlišný historický vývoj?

Ten vliv má, i když se na to zapomíná. Český stát byl vždy součástí Svaté říše římské (ve středověku vzniklý rozsáhlý státní útvar, jehož jádrem byly německy mluvící země – pozn. red.), takže kulturně a historicky, nikoliv jazykově, máme nejbližší k Němcům. Uhry – a v jejich rámci Slovensko – nikdy v této říši nebyly. Leží daleko více na východ a východní vlivy tam vždy byly silnější. To je dáno geopoliticky. Češi jsou v důsledku tisíciletého vývoje součástí západní latinské civilizace.

Slováci ne?

Také k ní patří, ale ne zcela. Jak říkám, velkou roli v tom hraje geografie. Navíc, protože Slováci byli slabší než Češi, jejich politika měla v 19. století velice omezené možnosti něčeho dosáhnout. Proto logicky mnohem více než v českých zemích měli snahu hledat záštitu jinde. Vedení Slovenské národní strany, zejména Svetozár Hurban-Vajanský, jinak vynikající básník, ji vidělo v carském Rusku. Oni ho vnímali zcela nekriticky. Nebyl to ovšem postoj všech slovenských elit. Mladší, ti, kdo vystudovali v Praze, se proti rusofilství jasně vymezovali. Agrárnický politik



**Slovensko je rozpolcené.
Lidé na venkově mají velmi konzervativní názory a jsou náchylní věřit různým populistickým slibům.**

Milan Hodža později Hurbanovi-Vajanskému vyčetl, že bral peníze od ruského velvyslanectví ve Vídni, aby mohl vydávat své noviny.

Slovenské vlastenectví utvářelo zápas s Maďary, není proto zvláštní, že se nyní Robert Fico kamarádí se svým maďarským protějškem Viktorem Orbánem? Ten přece má své kanceláři mapu velkých Uher.

Jejich sblížení nerozumí nikdo, ani na Slovensku, ani v Maďarsku. Alespoň podle lidí, se kterými se stýkám. Ti v Budapešti nerozumí ani tomu, co Orbán dělá doma. Jeden můj tamní kolega historik mi říkal, že Rusové na Orbána něco musí mít a že ho vydírají, avšak tak jednoduché vysvětlení se mi nezdá. Pokud jde o sblížení obou politiků, mohou mít stejný postoj vůči Moskvě, ale tím to končí. Slovensko, už z pudu sebezáchovy, se nemůže orientovat na někoho, kdo, byť třeba vzdáleně, zpochybňuje platnost Trianonské dohody z roku 1920. Tou Maďarsko uznalo tehdy nové a dodnes existující hranice a tím i ztrátu rozsáhlých území včetně Slovenska.

Jaká je budoucnost visegrádského uskupení, když Maďarsko a Slovensko jdou jedním směrem a Polsko a Česko úplně jiným?

Byl jsem v doprovodu prezidenta Václava Havla, když v únoru 1991 do Visegrádu jel a podepsal deklaraci o spolupráci těchto čtyř zemí, ale dnes si myslím, že je to už mrtvá organizace. Je mi to líto.

VOJENSKÁ POMOC UKRAJINĚ SE VYPLATÍ

K česko-slovenské roztržce došlo v okamžiku, když francouzský prezident Emmanuel Macron nadhodil možnost, že by země NATO mohly na Ukrajinu vyslat vojáky. Myslíte, že by to tak mělo být?

V určité podobě tam již jsou, jako civilní specialisté. Jen se o tom nemluví. Nevidím důvod, proč by se ukrajinskí vojáci měli cvičit někde v USA či Francii, a ne doma. Vyšlo by to levněji a bylo by to efektivnější. Co je na tom špatného?

Nevedlo by vyslání západních jednotek k proměně války lokální ve světovou a jadernou?

Nemám na mysli zapojení západních jednotek do bojů, pak by nebezpečí velké války asi opravdu hrozilo. Poslat tam však omezený kontingent, který by se staral o výcvik a údržbu zbraní, je něco jiného. Navíc je to vnitřní

záležitost Ukrajiny, já se také neptám sousedů, koho si smím pozvat do svého domu.

Američané se podle televize CNN v závěru roku 2022 připravovali na možnost ruských jaderných úderů na Ukrajině. Já si pamatuji na osmdesátá léta minulého století, kdy se o jaderné válce mezi NATO a Varšavskou smlouvou často mluvilo a šel z toho strach. Oddechl jsem si, když tento příznak po roce 1989 zmizel. O návrat zpět nestojím.

Já si to také pamatuji, jaderné zbraně ale nejsou od toho, aby se použily, slouží k odstranění. Jejich nasazení je dvojitě sečnā zbraň. Pokud by je Rusové použili, musí počítat s tím, že ostatní jaderné mocnosti, a nejde jen o USA, ale také o Velkou Británii a Francii, budou reagovat. Ne třeba přímo jaderným úderem, ale zapojením do válečných operací.



Východní vlivy na Slovensku vždy byly silnější. Češi jsou v důsledku tisíciletého vývoje součástí západní latinské civilizace.

Není za takovými slovy lehkomyšlnost? Také v roce 1914 si mnozí politici a generálové mysleli, že světová válka bude snadná. Nebyla. Podle mnoha analytiků a historiků se dnešní svět tomu před rokem 1914 docela podobá.

Jestli se někdo teď choval lehkomyšlně, byl to Západ. Tam pořád zkoumali, zda je možné do Kyjeva dodat účinné zbraně, aby třeba Ukrajinci nebombardovali Krym. Ten přitom není žádné cizí území, ale de jure pořád částí jejich země. Tak se ztratil čas. Pokud by Ukrajinci měli hned na začátku dostatek zbraní, vše mohlo vypadat úplně jinak. Tím spíše, kdyby je měli ještě dřív, před rokem 2022. Putin si myslel, že půjde o blitzkrieg, o bleskovou záležitost. Kdyby viděl, že mu hrozí poziční válka, útok by si setsakramentsky rozmyslel.

Jenže nedochází Ukrajině dech a nemá pravdu papež František, když mluví o odvaze vyvěsit bílou vlajku?

Jako katolík musím vyjádřit zděšení. Naštěstí se neomyšlnost papeže týká jen záležitostí víry, nikoliv zahraničněpolitických vztahů. Svatý otec velice poškodil prestiž katolické církve a měl si desetkrát rozmyslet, co vlastně



Kdyby Západ včas vyzbrojil Ukrajinu, podle historika **Jana Rychlíka** by k ruskému vpádu na její území nemuselo dojít. Vladimír Putin by pozici boje neriskoval.

řekne. Vyzval ke kapitulaci a ta není žádným hrdinstvím. Pokud nejsou vyčerpány opravdu všechny rezervy, tak je výrazem nedůvěry a zbabělosti. Když nebudeme Ukrajinu podporovat a říkat, že se má vzdát, tak je její boj předem prohraný. *(Agentura Reuters v citaci z papežova rozhovoru, který měla švýcarská televize RSI odvysílat 20. března, tedy po uzávěrce tohoto vydání Ekonomu, nepoužila slovo kapitulace, zpovídáný podle ní hovořil o odvaze vstoupit v jednání, když strana vidí, že je poražena - pozn. red.)*

Jaké je tedy reálné východisko z války? Na Ukrajině již padly desítky a možná stovky tisíc lidí. Nebylo by lepší usilovat o vyjednání nějakého způsobu soužití mezi Kyjevem a Moskvou?

Jakákoliv vojenská podpora Ukrajiny se vyplatí. Když pro nic jiného, tak proto, že v okamžiku případného vyjednávání bude mít silnější pozici. To, co říkají všemožní chcimírové požadující zastavení dodávek zbraní Kyjevu, je pokrytectví nebo výraz lidské hlouposti. Rusko porušilo Budapeštské memorandum z roku 1994, kterým se zavázalo respektovat ukrajinské hranice, porušilo i příměří nastolené minskými dohodami v roce 2014. Putin už není důvěryhodný partner. Jaká je záruka, že mírovou dohodu s Ukrajinou opět neporuší? Je také nutné vidět, že pokud Rusko chce být evropskou mocností, potřebuje Ukrajinu ovládat celou,

ne čtyři provincie na východě. Nemyslím tím anexi celé země, takové ovládnutí může mít i jinou podobu.

Jakou?

Vezměte si to, o čem se měsíc po invazi jednalo mezi Ruskem a Ukrajinou v Turecku. Kdyby se taková dohoda podepsala, z Ukrajiny by se stal ruský protektorát, něco podobného na způsob Běloruska. Neměla by vlastně žádnou armádu, jen 85 tisíc mužů. Rusko jako jeden z garantů takzvané neutrality by pak mohlo kdykoliv zasahovat do vnitřních ukrajinských záležitostí. Nic takového není v našem zájmu.

V našem možná ne, jenomže válka pokračuje a zemrou nejspíš desetitisíce dalších lidí.

Teď řeknu, co se možná nebude líbit. Války byly vždycky a vždycky budou. Představa nějakého celosvětového míru, kdy všechno vyřeší jednání, je iluzorní a naivní. Kdysi jsem byl dobrým matematikem a vím, že některé rovnice vyššího stupně, včetně kvadratických, nemají v oboru reálných čísel žádné řešení. Stejně tak i některé mezinárodní konflikty nemají v oboru diplomacie žádné řešení. Protože chybí průnik zájmů.

I tak – nemáte přece jen nějakou, třeba jen o historii opřenou představu o rusko-ukrajinském kompromisu?



Snad se Evropa probudí a začne více investovat do své obrany a vojenského průmyslu. Musí se postavit na vlastní nohy.

Jde ale jen o můj osobní názor. Kompromis by musel spočívat v tom, že se Ukrajina vzdá Krymu. Ten je skutečně specifickou záležitostí. Před rokem 2014, kdy jej Rusko anektovalo, šlo o autonomní republiku v rámci Ukrajiny. Přičemž Ukrajinci tam byli v menšině. Výměnou za to by se Moskva musela stáhnout z ostatních okupovaných území. A přestat se starat, co Ukrajina dělá. Moskva také nemůže požadovat, aby Ukrajina nikdy nevstoupila do NATO, takovou garanci nikdo dát nemůže. Možná by však byla klauzule, že se na území Ukrajiny nebudou rozmisťovat zbraně hromadného ničení. Takový kompromis by snad mohl být přijatelný pro obě strany. Ale obávám se, že dokud sedí v Kremlu Putin, nebude to možné.

EVROPSKÉ OZBROJENÉ SÍLY

Jak válka stmeluje ukrajinský národ? Když poslouchám Ukrajince v Praze, zdá se mi, že většina z nich mluví rusky.

Ukrajinci se na rozdíl od Čechů a Slováků nedefinují jazykově. Asi 17 procent z nich – ale podle dvacet let starého sčítání lidu – je ruskojazyčných, dalších 15 procent používá suržyk, dialekt vzniklý z ruštiny a ukrajinštiny. Zbytek má jako mateřštinu ukrajinštinu. Ta se nyní stává znakem – jsi Ukrajinec a nemáš nic společného s Moskalý, tak ji používej. Ukrajinci, ačkoliv nejsou stejní, teď také získali společný příběh. Ať válka dopadne jakkoliv, ještě vnuci budou mluvit o tom, jak jejich dědové hnali Rusy od Kyjeva.

Ukrajinci se ukrajinizují, jaká však bude jejich demografická budoucnost? Po rozpadu SSSR jich bylo přes padesát milionů, teď jich v zemi zůstala jen polovina. Mnoho jich odešlo a vrátit se asi – to říkají i šetření v Česku – chtít nebudou.

Nebudou, ale demografický přírůstek průmyslově rozvinutých a postindustriálních zemí nikdy není přirozený, je záležitostí imigrace. Na světě je lidí dost, a když Ukrajina

jednou bude prosperovat, začnou tam přicházet odjinud. Stejně tak až do vypuknutí války přicházeli i do Ruska.

Aby Ukrajina mohla prosperovat, musí být v Evropské unii?

To ne, musí na ni však být nějak napojena. O to také jde – válka nevypukla v roce 2022, ale v roce 2014. Poté, co tehdejší prezident Viktor Janukovič pod ruským tlakem na poslední chvíli vycouval od podpisu asociací dohody s Evropskou unií, což vyvolalo nepokoje a Majdan. Rusko totiž má představu vlastního ekonomického a obranného svazu a ten bez Ukrajiny existovat nemůže.

Dostali jsme se až k Evropské unii. Když jsme se spolu bavili naposledy, označil jste se za eurohujera. Platí to i dnes?

Samozřejmě. Ačkoliv vím, že já se evropské federace, respektive Spojených států evropských nedočkám.

Nenahlodává vaše nadšení pro takovou federaci skutečnost, že v posledních letech unie zrovna neroste?

Vývoj tímto směrem bude vyžadovat zásadní reformy. Především odstranění práva veta a jeho nahrazení hlasováním kvalifikovanou většinou. Bude také zapotřebí harmonizovat daňové systémy a zavést evropskou daň, aby unie měla vlastní příjmy a nebyla odkázána na příspěvky. Pokud se Donald Trump opět stane americkým prezidentem a splní své hrozby týkající se fungování a podoby NATO, neobejdeme se bez evropských ozbrojených sil. Snad se Evropa probudí a začne více investovat do své obrany a vojenského průmyslu. Musí se v tom postavit na vlastní nohy. Odzbrojovací konference a dohody o omezení konvenčních zbraní totiž k cíli nevedly. Stále platí latinské přísloví: „Jestliže chceš mír, připravuj válku.“ ■



Jan Rychlík (69)

Vystudoval historii a národopis na Univerzitě Karlově. Je odborníkem na česko-slovenské vztahy a historii středoevropských a východoevropských států a Balkánu. Napsal desítky textů do odborných časopisů a knih včetně dějin Slovenska a Ukrajiny.

Nacisté tu montovali V1 a V2. Největší humnová sladovna světa teď prosperuje

– TEXT – Jan Němec – FOTO – Bernard



Díky tradičnímu klíčení ječmene na humnech získává slad z Rajhradu unikátní chuť, ideální pro vaření českého ležáku pivoňského typu.

Připravte se, že to bude trochu tělocvik, upozorňuje hned na začátku prohlídky rajhradské sladovny Václav Štursa. Místní sladmistr vysvětluje, že v minulosti se stavělo jinak než dnes. „Naši předkové se snažili šetřit prostorem, takže si u některých budov starších pivovarů a sladoven můžete všimnout, že jsou postavené na menší ploše a více do výšky,“ říká. Platí to i pro závod v Rajhradu, který před dvěma lety oslavil 150. výročí založení.

Výroba klíčové suroviny pro pivovarníky v jihomoravské sladovně dodržuje tradiční postupy, podobně jako některé další v Česku se částečně brání nástupu technologií. Vědí, proč to dělají.

Proces se odehrává v několika patrech, a tak během exkurze musíme zdolat hezkých pár schodů. Totéž platí pro surovinu: ječmen v procesu své proměny na slad putuje jednotlivými patry nahoru a zase dolů. „Nejdřív přijede traktor nebo kamion a vysype obilí na příjmový koš. Pak ho elevátory vytáhneme do horního patra, odkud míří tři patra dolů, skrz všechny segmenty čističky na ječmen do vedlejší budovy, kde jsou sila,“ popisuje Štursa.

Následují další elevátory, namáčení, další sestup na takzvaná humna, kde zrnka klíčí, aby se pak vrátila do vrchních pater. Tady se říká na hvozdech a naklíčená obilovina se v nich usuší na finální produkt.

S pomocí gravitace zamíří na poslední sešup do sladového sila. Odtud už směřuje do pivovarů.

Komplikovanou cestu musí ječmen absolvovat z jednoho dobrého důvodu. Velmi zjednodušeně řečeno, sladováním se změní struktura zrna a uvolní se cukrotvorné enzymy potřebné při výrobě sladiny a piva. Celý cyklus zpracování zrn trvá obvykle devět až deset dní. „Tři dny ječmen máčíme, čtyři až pět dnů klíčí a dva dny se hvozdí, tedy suší,“ uzavírá sladmistr.

Za řemeslnou kvalitu se platí

Česko je pivní velmoc a tuzemské značky tohoto nápoje získaly věhlas po celém světě. O poznání méně známé jsou úspěchy sladařů. Také

oni vyvázejí do desítek zemí po celém světě, ale zůstávají ve stínu pivovarů a zdaleka se jim nedostává takové pozornosti. Bez kvalitního sladu přitom jednoduše dobré pivo neuvaříte.

Samotný proces přípravy je už desítky let stejný, ani sladařství se ale v běhu času nevyhnulo pokroku. Sladovny se automatizují a přicházejí nové technologie. Největší a nejmodernější závody díky tomu dokážou vyrobit desetitisíce tun sladu ročně.

Sladovna v Rajhradu se drží tradice. Hlavní rozdíl oproti „velké“ konkurenci u ní spočívá v prostřední fázi přeměny ječmene na slad. Dodnes tu fungují humna, kde se zrno rovnoměrně rozprostírá, aby naklíčilo. A to všechno ručně, jen s pomocí v podstatě jednoduchých strojů, jimiž dělníci během klíčení vrstvu ječmene přeorávají.

Proč si komplikují život? Pivo, které se uvaří z takto vyrobeného sladu, je prý jiné, lepší. „Rozdíl mezi humnovým sladem a sladem z pneumatických sladoven je v chuti. Díky tomu, že oráme jen dvakrát denně, zrno je několik hodin ‚přidušené‘. Ze začátku má dost kyslíku, pak se začne dusit kvůli velkému množství oxidu uhličitého a prooráním se zase nastartuje,“ vypráví sladmistr.

Největším hráčem českého trhu jsou sladovny Soufflet francouzského majitele. Ročně vyrobí 350 tisíc tun sladu, dvě třetiny exportují.

Díky tomu při klíčení dostává slad specifickou chuť, jíž velkovýroba nedosáhne. „Při pneumatickém sladování je ječmen neustále rovnoměrně provzdušňovaný a vlhčený, zrno neprochází žádnými šoky. Jenže právě ty šoky dodávají pivu zajímavější a plnější chuť,“ vysvětluje Štursa.

Řemeslná tradiční výroba s velkým zapojením lidské práce s sebou ovšem nese i jistá negativa. Není těžké uhadnout, že humnový slad je výrazně dražší. „Rozdíl je dramatický. Máme tady desetkrát vyšší výrobní náklady, než jaké jsou u pneumatických sladoven,“ počítá starší z místních sladmistrů Jiří Štursa, který v Rajhradu působí přes dvacet let.

Gigant a pětadvacet malých

Tlak na cenu a snižování nákladů se na českém sladařství podepsal velmi výrazně. Podle pivovarského historika Filipa Vrány působilo na území Česka

ještě v roce 1980 více než sto sladoven; na začátku 90. let jich už bylo jen 63 a konsolidace trhu pokračovala, aniž by zásadně klesala celková produkce. Menší sladovny pak postupně zanikaly po vstupu francouzského gigantu Soufflet na zdejší trh na přelomu tisíciletí.

Dnes v Česku funguje pouze 25 sladoven, v roce 2022 vyrobily dohromady na 539 tisíc tun sladu. I když humnových provozů, jako je ten v Rajhradu, je z celkového počtu více než polovina, konkrétně 13, jejich podíl tvoří jen zlomek – předloni vyrobily 25 tisíc tun, tedy necelých pět procent.

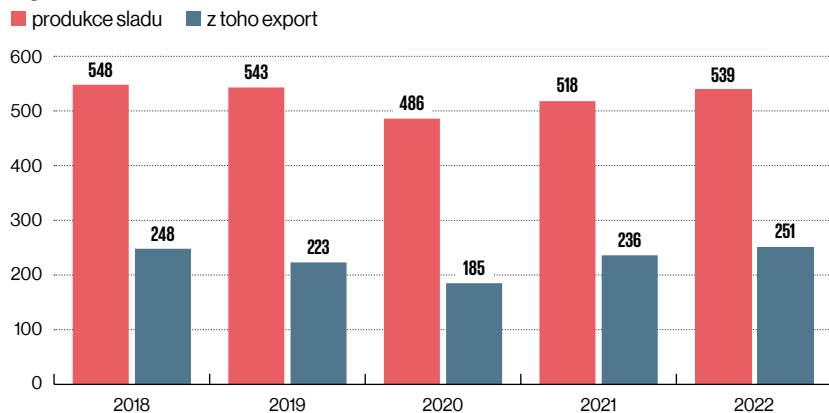
Zbytek připadá na průmyslové závody. Jasným lídrem je Soufflet, která aktuálně provozuje pět velkých sladoven: v Nymburku, Prostějově, Litovli, Kroměříži a v Hodonicích. Jejich celková kapacita je 350 tisíc tun sladu ročně, tedy zhruba dvě třetiny celé české produkce.

Vedle obchodních sladoven, které se zaměřují na obchodování se sladem a z velké části jej také exportují (Česko je pátým největším evropským exportérem, nejvíce vyváží do Polska, Německa, Rakouska a Japonska), fungují také vlastní výroby velkých pivovarů. Největší z nich patří Prazdroji: ročně vyprodukuje pro potřeby pilsenského pivovaru na 80 tisíc tun sladu.

Produkce rajhradské sladovny je v porovnání s těmito kolosy nepatrná. Roční kapacita dosahuje 6,5 tisíce tun. Drtivou většinu zužitkuje mateřská společnost, pivovar Bernard. „Když sladovnu v roce 2000 kupoval, měl pivovar oproti dnešku čtvrtinový výstav. Slad jsme tak prodávali i do pivovarů v Poličce, Svijanech nebo do pelhřimovského Poutníka. Dnes už jsou zákazníci kromě Bernardu jen mini-pivovary,“ říká Štursa.

Pýchou sladovny je sofistikovaná třídící linka. Projde jí na 10 tun zrna za hodinu a kamery odhalí každou závadu. Stroj Sortex používají jen tři sladovny v celé Evropě.



Výroba sladu v Česku (v tis. tun)

Zdroj: Svaz pivovarů a sladoven

Přestože velkým průmyslovým sladovnam nemůže co do objemu výroby konkurovat, mezi humnovými sladovnamy je ta rajhradská největší. A to nejen v Česku, ale dnes už na celém světě. Srovnatelně velké podniky třeba v Německu nebo Rakousku totiž dávno podlehly velké konkurenci a skončily.

Požáry, války a jiné hrozby pro řemeslo

Historie budov v Rajhradu sahá až do roku 1872, kdy sladovnu jako akciový podnik založili zemědělci, aby více vydělali, protože slad se prodává podstatně výhodněji než „surový“ ječmen. Původní areál dvakrát téměř lehl popelem. Poprvé v roce 1919, podruhé na konci druhé světové války.

Během největšího vojenského konfliktu 20. století sladovna nemohla vyrábět. Němci v podzemních prostorech vybudovali opravnu vojenské techniky, a prý se tu dokonce montovaly nechvalně známé rakety V1 a V2. Zároveň se díky strategické poloze stala důležitým opěrným bodem nacistů. Když se areál pokoušela postupující Rudá armáda dobýt, dlouho narážela na tuhý odpor. Rudoarmějci se tedy rozhodli pro radikální řešení a sladovnu vybombardovali.

Obnova pak trvala několik let, nakonec se ale provoz rozjel. Fortel přežil socialistické hospodářství, pro nějž vývoz sladu představoval lákavý zdroj deviz, sladovna ale málem doplatila na porevoluční konsolidaci.

Před zavřením ze strany francouzského investora ji zachránili Stanislav Bernard s Josefem Vávrou, když hledali akvizici na výrobu sladu pro svůj humpolecký pivovar.

Při prohlídce na návštěvníka dýchá historie. Stroje na orání ječmene nebo „japonky“, otočné vozíky, z nichž se ječmen vrství na humnech, už mají zjevně něco za sebou. A válku dodnes připomínají díry po kulkách a šrapnelech na jedné z mála dosud nezrekonstruovaných budov v areálu, do nějž noví majitelé investovali během let desítky milionů.

Během druhé světové války se v rajhradské sladovně usadili nacisté.

V podzemí opravovali techniku a montovali rakety V1 a V2.

Ryze řemeslný je i dohled nad celým procesem sladování. Na počasí, vlhkost a teploty je výroba háklivá, na rozdíl od průmyslových sladoven tu ale nemají všechno na starosti moderní technologie a čidla. „Sledujeme počasí, na každém humně máme teploměr, ale hlavní rozhodnutí děláme my podle aktuální senzoriky,“ vysvětluje Štursa. Připravenost sladu se tak kontroluje rozemnutím mezi prsty a poznat, že je něco špatně, jde prý i podle vůně.

Trochu jako zjevení tak působí na samý závěr exkurze místní pýcha: sofistikovaný stroj Sortex. Čisticí a třídící linka za 14 milionů korun dokáže kontrolovat ječmen při příjmu i slad při expedici doslova zrnko po zrnku. „Mašinka“ všechno sleduje kamerami, a když narazí na nestandardní tvar nebo rozměr, proudem vzduchu vadné zrnko vyfoukne. ■

Rajhradská sladovna několikrát přežila vlastní smrt.

Po dvou požárech během světových válek i konsolidaci sladařského trhu po sametové revoluci se podařilo výrobu zachovat.



Postavte
rozhodnutí na

DATECH

**Město pro byznys
jako zdroj informací
pro rozvoj měst.**

Podporujeme otevřený
dialog zástupců měst,
podnikatelů a investorů.

mestoprobyznys.cz



ekonom

VINCI
CONSTRUCTION

 **CZECH INVEST**

 **SP** SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY
ČESKÉ REPUBLIKY

datankk

 **CENTRUM
UDRŽITELNÉ
BUDOUCNOSTI**

SMO
SVAZ MĚST A OBČÍ ČESKÉ REPUBLIKY

 **Aktuálně.cz**

 **CRIF** CZECH
CREDIT
BUREAU
Together to the next level

**Business
INFO.cz**

Seznam Zprávy

Karel Loevenstein: Král českého meziválečného průmyslu

– TEXT – Josef Pravec – FOTO – Škoda Auto, Archiv Škodových závodů, Profimedia

Manažer Karel Loevenstein téměř dvacet meziválečných let ovládal Škodovy závody. Ty za něj byly jedním z největších strojírenských a zbrojařských podniků v Evropě, i jakýmsi státem ve státě. Spolu s bankéřem Jaroslavem Preissem a „obuvníkem“ Tomášem Baťou totiž patřil k několika málo podnikatelům, kteří určovali chod celého československého hospodářství. Jeho kariéru přiblíží další díl seriálu týdeníku Ekonom o významných postavách českého byznysu.

Ze salonů do Škodovky

Karel Loevenstein měl zprvu k průmyslu daleko. Obchodnická rodina, z níž pocházel, patřila k pražské honoraci a on k tehdejší zlaté mládeži. Po absolvování gymnázia a službě u hulánského pluku vystudoval Právnickou fakultu na Karlo-Ferdinandově univerzitě. Před vysedáváním v učebnách ale dával přednost společenskému životu. Hrál tenis a pamětníci vzpomínali, že chodil oblečen jako anglický lord. Styky s důležitými lidmi, které od počátku pěstoval, se později pro jeho kariéru ukázaly stejně důležité jako orientace mezi paragrafy.

Po vypuknutí první světové války narukoval, ale díky konexím zůstal po celé čtyři roky v zázemí. Jako důstojník vojenské správy se v Plzni začal potkávat s významným manažerem Škodových závodů a agrárnickým



Podnikatel Karel Loevenstein sázel na odvážné obchody a politické konexe. Prvorepublikové Škodovy závody pod jeho vedením prosperovaly jako přední světová zbrojovka.

politikem Josefem Šimonkem. Na jeho přímluvu se hned po válce stal osobním sekretářem generálního ředitele společnosti.

Šlo však o riskantní rozhodnutí. Škodovka s 34 tisíci zaměstnanci byla největším podnikem

v nové republice a o zbraně najednou nebyl zájem. Záchrana zadlužené firmy byla složitá jak ekonomicky, tak politicky. Vláda, v níž v té chvíli měli převahu sociální demokraté, zvažovala zestátnění, nakonec ovšem dala přednost

Seriál
ekonom
České podnikání

zahraničnímu kapitálu, a to francouzskému. Paříž se totiž stala hlavním československým spojencem. Nadpoloviční většinu akcií tak v roce 1919 získal strojírenský koncern Schneider et Cie. Ten, protože chtěl mít dobré vztahy s prezidentem Tomášem G. Masarykem i ministrem zahraničí Edvardem Benešem, v Plzni nechal dál rozhodovat české manažery.

Loevenstein, v té chvíli už náměstek ředitele, pak v roce 1923 dojednal s anglickými bankéři finanční injekci pro firmu ve výši necelého milionu liber, což v poválečné době byly obrovské peníze. Podle svého životopisce Radka Diestlera si tak okamžitě získal renomé finančního kouzelníka, který dokáže Škodovku zachránit a současně ji vymanit z tíživé závislosti na domácích úvěrech. V závěru roku už také akcionářům předkládal zprávu o stavu podniku a následně se dočkal jmenování jeho generálním ředitelem.

Silnější než ministr

Loevensteinovi hrál do karet i dobový hospodářský vzestup. Československá ekonomika šla od poloviny 20. let nahoru a po zmírnění deflační politiky se dařilo exportu. I díky zmíněné anglické půjčce nový šéf prosadil velkorysý výrobní a investiční program. Současně také obsadil klíčové posty ve firmě svými lidmi.

Firemní strategii založil na třech pilířích: přechodu na mírovou produkci, rozšíření výrobní základny – šlo například o lokomotivy, parní kotle, turbíny, bagry či jeřáby – a na expanzi do zahraničí. Ovšem až po rozdělení zájmových sfér při zbrojních i civilních dodávkách s mateřským podnikem Schneider. Pro Škodovku to znamenalo volné pole působnosti v Československu a na Balkáně, tedy

u malodohodových spojenců Rumunska a Jugoslávie.

Škodovka také začala budovat průmyslové impérium. Vedle nových kapacit, zejména šlo o vybudování elektrotechnické továrny v Doudlevcích, šlo o fúze a nákupy akcií už existujících podniků. Například Spojených strojíren Ruston a loděnic v Komárně. Důležitý byl i kapitálový vstup do státem kontrolované Zbrojovky Brno a do kladenského Kabla. Šlo rovněž o ovládnutí Adamovských strojíren a nákup železáren v Hrádku u Rokycan. Spřízněná s firmou byla také třinecká Báňská a hutní společnost, klíčový dodavatel hutního materiálu, měla totiž stejného francouzského majitele.

Klíčová byla v roce 1925 fúze s mladoboleslavskou firmou Laurin & Klement, z níž vznikla největší domácí automobilka. O rok později Škodovka založila také letecký závod Avia.

V roce 1930 společnost zaměstnávala 35 tisíc lidí a podle někdejšího archíváře firmy Václava Jiší šlo o technicky moderně vybavený podnik s vysokým podílem úředníků – na sedm dělníků vycházel jeden, k administrativě se ale počítali i technici a konstruktéři. K racionalizaci, tedy ke zvýšení intenzity manuální práce, se začalo využívat amerických vzorů, hlavně takzvaný Taylorův systém, kdy dělník vykonával jen předem stanovené pohyby. Velké peníze šly na modernizaci, na nákup nových strojů.

To vše dohromady za nastupující konjunktury znamenalo skvělé obchody po celém světě. Škodovka systematicky pronikala do Pobaltí a Polska a v souladu s Benešovou zahraniční politikou i do společenství Rumunska a Jugoslávie. Tam se tvrdě střetla s německým Kruppem a britskou zbrojovkou Vickers.

Pán českého průmyslu

1885

V obchodnické rodině s židovskými předky se v Hradci Králové narodil Karel Loevenstein. Vystudoval v Praze na Karlo-Ferdinandově univerzitě práva. Jedním z jeho domácích učitelů byl pozdější národohospodář Karel Engliš, se kterým navázal celoživotní přátelství.

1914

Jako člen vojenské komise přišel do styku se Škodovými závody, největší zbrojovkou habsburské monarchie. O pět let později se tam stal sekretářem tehdejšího ředitele Františka Hanuše.



1922

Jako zástupce generálního ředitele vedl za firmu, kterou již kapitálově ovládal francouzský koncern Schneider et Cie, jednání o anglické půjčce na modernizaci podniku. O rok později byl jmenován šéfem celé společnosti.

1925

Zařídil fúzi s automobilkou Laurin & Klement a později i propojení s Anglo-Prago-bankou. Zařídil také rozsáhlý export zbraní.

1929

Rozhořel se spor s Živnostenskou bankou, která chtěla prolomit monopol Škodovky na zakázky těžkých zbraní. O čtyři roky se vše zopakovalo v zápase s ČKD – za níž banka stála – o dodávky tanků. Tento střet skončil kompromisem a rozdělením československého trhu. Neuskutečnil se však projekt obou firem na společnou výrobu automobilů.



1938

Karel Loevenstein, který o rok dříve odstoupil ze zdravotních důvodů z postu generálního ředitele Škodovky, zemřel.

Nakonec měla obchodní zastoupení ve 22 zemích, od USA přes Velkou Británii a Itálii až po Maroko, Indii a Malajsii. Vedle zbraní – ty v produkci společnosti představovaly 40 procent – byly hlavním vývozním artiklem cukrovary.

Rozšířila se rovněž činnost stavební pobočky, Konstruktivy. Ta budovala nejen silnice a mosty, ale třeba i zmíněné cukrovary v Íránu. Za světové krize založil v roce 1932 Loevenstein dceřinou společnost Ompol, přes niž se za zbraně platilo nikoli devizami, ale zbožím. Šlo o rozvinutí praxe, kdy například Jugoslávie začala místo peněz posílat tabák.

Obchody Loevenstein přikazoval svým podřízeným uzavírat stůj co stůj. Nebyla proto nouze o skandály. Jugoslávský ministr financí a pozdější premiér Milan Stojadinović si neváhal dojet pro úplatek přímo na podnikové ředitelství ve Škodově paláci v Jungmannově ulici. Osobně musel Loevenstein urovnat u rumunského

Úspěchy by nebyly možné bez nadstandardních vztahů s politiky. Řadu z nich Škodovka platila jako členy své správní rady.

krále Carola II. aféru škodovického obchodního zástupce Bruna Seletzkého. Toho v Bukurešti zatkli, když podmazával tamní důstojníky a ministry.

Nakonec se Loevenstein nebál ani střetů s francouzskou mateřskou společností a obchodně pronikal také tam, kde smluvně měl mít přednost Schneider et Cie: do Řecka, Turecka, Persie či Kolumbie.

Válka byznysmenů

První republikou se jako červená nit táhly střety mezi Škodovými závody a Živnostenskou bankou a jejich ambiciózními šéfy, Loevensteinem a bankéřem Jaroslavem Preissem.

Začaly hned po vzniku Československa, kdy se banka pokusila plzeňský podnik neúspěšně ovládnout. Po několikaletém smíru napětí znovu narostlo, když se Preiss v roce 1927 zasadil o vznik ČKD, druhé největší strojírný v Československu (v porovnání se Škodovkou přibližně poloviční velikosti). Ta se ihned začala ucházet o zbrojní zakázky a sázela přitom – zprvu marně – na nižší ceny.

Za světové krize, kdy ve Škodovce nebylo na výplaty, Preiss doufal, že koncern konečně výměnou za půjčku převezme. Loevenstein nicméně s pomocí agrárnických politiků a jejich předáka Rudolfa Berana domluvil čtvrtmiliardový záchranný úvěr přímo od vlády. I z těchto důvodů ztroskotala dlouho připravovaná dohoda o společné výrobě automobilů v nové automobilce, pro niž byl vybrán název Motor.

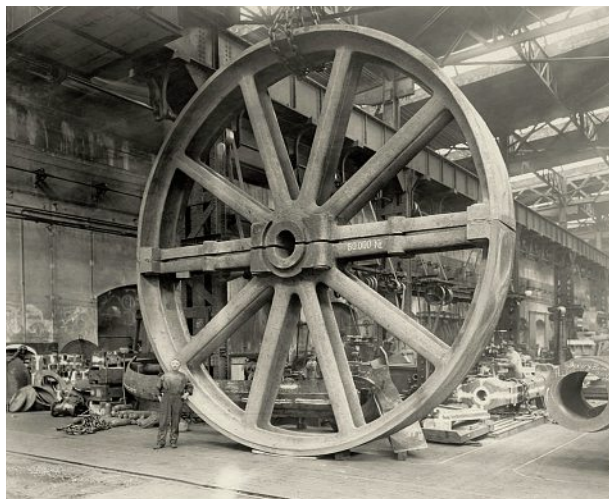
Loevenstein se pomstil v roce 1934, kdy Škodovka podpořila devalvaci české koruny, která přirozeně šla



Karel Loevenstein
(uprostřed) se ve Škodovce zasadil o výrobu osobních automobilů a o fúzi s firmou Laurin & Klement. Později uvažoval o společné výrobě automobilů s konkurenční ČKD, z plánu ale sešlo.

proti zájmu Živnostenské banky jako největšího věřitele. Devalvaci prosadil Loevensteinův přítel, národohospodář Karel Engliš. Průmyslník pak prohlášoval, že oslabení měny zvýšilo exportní zakázky jeho firmy o 200 milionů korun, tedy o třetinu.

Uprostřed 30. let však Loevenstein jednou musel ustoupit. To když Preiss pro ČKD znovu požadoval podíl na dodávkách zbrojní techniky pro československou armádu. Nakonec obě firmy uzavřely kartelovou dohodu, kterou si rozdělily domácí trh. V klíčové oblasti, při výrobě



Pižeňská Škodovka za meziválečné prosperity vykazovala tržby ve výši kolem 1,5 miliardy korun ročně. Vyvážela na Balkán, do východní Evropy, Latinské Ameriky i do Asie.

35 tisíc

Tolik zaměstnanců měly za konjunktury Škodovy závody v Plzni. Patřily k největším strojírenským podnikům v Evropě a přibližně 40 procent jejich výroby představovaly zbraně.

tanků a jiných obrněnců, se podělily rovným dílem. O málo později kartel rozšířily na strojírenství a elektrotechniku. I tak v roce 1937 vzrostl objem zakázek Škodovky o 39 procent.

Konexe neškodí

Loevensteinovy podnikatelské úspěchy by nebyly možné bez jeho nadstandardních vztahů s politiky. Řadu z nich Škodovka platila jako členy své správní rady. Byli mezi nimi ministři obrany Karel Vyškovský a Juraj Slávik, ministr zemědělství František Staněk i významný slovenský politik Vavro Šrobár.

Většinou šlo o agrárníky, kteří jako zástupci nejsilnější politické strany ve státě rozhodovali. Ve vedení Škodovky si přivydělával i zmíněný Karel Engliš. Loevenstein se s ním výborně

znal, ekonom byl totiž v dobách studií jeho osobním učitelem a přátelství jim vydrželo i později.

Podnikatel „svě“ politiky štědře odměňoval, vydělávali u něj až 200 tisíc korun ročně, čtyřnásobek příjmu vysokoškolského profesora. Protihodnotou byly zbrojní zakázky a ochota vyplácet za ně vyšší ceny, dále úvěry nebo export dojednaný za pomoci vládních diplomatů.

Šéf Škodovky udržoval kontakty také s finančním světem, zejména s Anglo-Pragobankou. Ta s podporou agrárníků i Masaryka a Beneše konurovala Živnostenské bance. Na jejím vzniku z menších ústavů a za přispění britského kapitálu se podílel a seděl v její správní radě. Socialista Václav Klofáč obratného průmyslníka označoval za „zloducha, jehož prsty jsou cítit všude“.

Ve 30. letech hospodářskou politiku republiky už neovlivňoval Preiss, ale Loevenstein. „V meziválečné ekonomice představoval mimořádný zjev ani ne tak metodou, spíše hospodářskými výsledky. Znalost finančních operací kombinovaná se schopností tvořit program a zorganizovat jeho plnění byla pro Škodovku důležitější

než technická genialita,“ připomíná historik Jaroslav Pátek.

Loevenstein žil ve vile v Bubenči obklopen přepychem, pohyboval se mezi společenskou elitou a dovolenou trávil na Riviéře. Přesto jeho vášní byl tabák a uzenky, které zapíjel pivem.

Nacistické okupace, kdy se Škodovky zmocnil obří německý podnik Reichswerke Hermann Göring, se nedožil. Jeho zdraví dlouhodobě podlamovalo pracovní vypětí a náruživé kouření. Také soupeření s Preissem mu podle kolegů ubralo nejméně 10 let. V závěru roku 1937 odstoupil z postu generálního ředitele. Zřejmě doufal, že se po zotavení do čela podniku opět postaví, a podržel si proto křeslo prezidenta správní rady. Odpočinek mu však nepomohl – zemřel počátkem roku 1938 ve věku necelých 53 let. ■

Seriál České podnikání

Jednotlivé díly vycházejí uprostřed měsíce.

březen: Škodovy závody, stát ve státě

duben: Josef Sousedík, Edison ze Vsetína

květen: Josef Walter, průkopník motorismu

červen: Hana Podolská, nejslavnější švadlena

červenec: Hanuš Karlík, muž, který vařil cukr.

Česko si problémem deficitu vytváří jen ve veřejné debatě

–TEXT– Vojtěch Wolf –FOTO– VŠFS



Finanční a investiční fórum Vysoké školy finanční a správní za účasti předních českých ekonomů (zleva): prorektor VŠFS **Petr Budínský** a ekonomové **Miroslav Singer**, **Lukáš Kovanda** a **Jan Bureš**.

Zadlužení Česka roste, jeho nejotrlejší kritici občas straší „řeckým scénářem“. Podle jiných ekonomů ale současná výše zadlužení českého státu, která se třetím čtvrtletím loňského roku dosahovala 43,7 procenta HDP a v absolutních číslech pak 3,115 bilionu korun, rozhodně není problémem. Vyplynulo to z debaty na Finančním a investičním fóru, které se minulý týden konalo pod záštitou Vysoké školy finanční a správní v Praze.

„S deficitem nemáme problém. Jen si ho vytváříme ve veřejné debatě,“ prohlásil Miroslav Singer, bývalý guvernér České národní banky a hlavní

ekonom společnosti Generali CEE Holding.

Každá veřejná debata kolem veřejných financí by se podle něj měla odvíjet od dluhu vůči produktu. „Česko je dnes zadlužené asi na úrovni svých ročních příjmů. Ti, kteří si někdy pořídili vlastní bydlení, vědí, že to není hranice dluhu, jakou by nešlo přežít. Naopak, většina lidí s hypotékou

Rating Česka se od roku 1998 nezhoršil, přičemž do roku 2019 se zlepšoval. Takových zemí není na světě mnoho.

byla zadlužená více,“ použil Singer srovnání.

Hlavní ekonom společnosti Patria Jan Bureš mu přitakal: „Vývoj našich veřejných financí v příštích pěti letech nevidím rozhodně nijak katastroficky. V mezinárodním srovnání vycházíme i z pohledu úrovně zadlužení dobře.“

Podobně to vnímá i hlavní ekonom Trinity Bank Lukáš Kovanda. „Co se týče dlouhodobé udržitelnosti českých veřejných financí, nemáme problém,“ uvedl. Poukázal na veřejné rozpočty – například minulý čtvrtlet zveřejnilo ministerstvo financí hospodaření obcí a krajů, které v souhrnu vykázalo rekordní přebytek 72 miliard korun. Samosprávy mají na účtech celkem kolem půl bilionu korun.

Konsolidační balíček nestačí

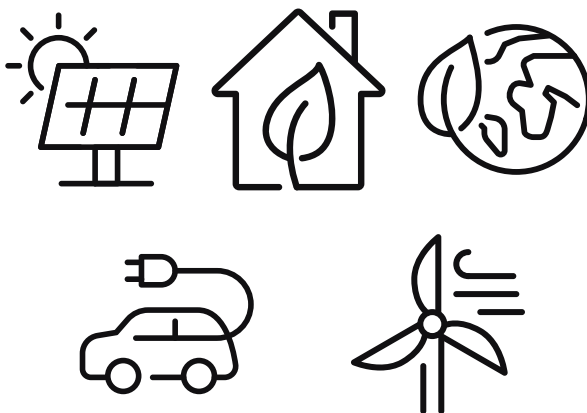
Už v lednu ministerstvo oznámilo, že by se deficit veřejných financí měl letos snížit na 2,2 procenta hrubého domácího produktu. „Drtivá většina zemí EU nám může naše finanční zdraví závidět,“ prohlásil na to konto Kovanda s odkazem na dlouhodobě výborné hodnocení země od světových ratingových agentur.

Od něj se odvíjí ochota zahraničních investorů dané zemi půjčovat. „To, že nám přechodně dávali negativní výhled, neznamenalo zhoršení ratingu. V tom jsme výjimeční a patříme k menšině zemí, kterým se rating od roku 1998 nezhoršil. Naopak do roku 2019 se zlepšoval,“ dodal Kovanda.

Otestujte udržitelnost své firmy

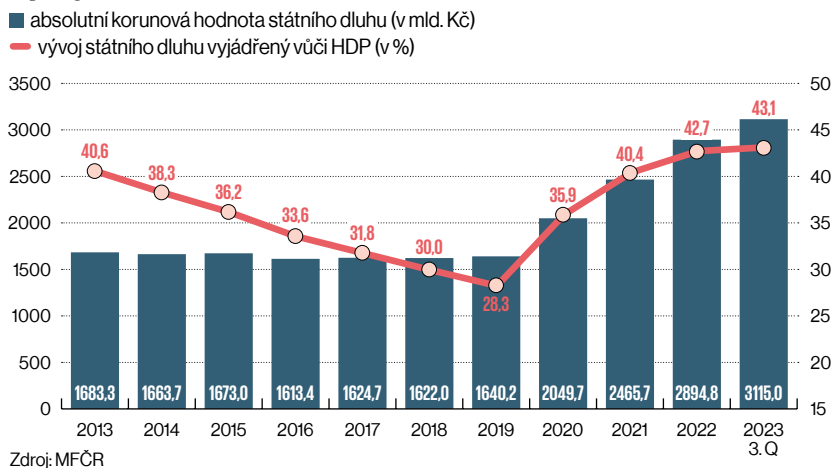
ekonom

žebříček
udržitelnosti



zebricekudrzitelnosti.cz

Vývoj státního dluhu



Podle ekonomů je ale co zlepšovat, a to i po přijetí vládního konsolidačního balíčku. Například Bureš pochybuje o dlouhodobé udržitelnosti některých opatření, která balíček obsahuje, jako jsou neinvestiční dotace. „Myslím, že to nebude dlouhodobě udržitelná úspora. Uvidíme, co s nimi bude po roce 2025,“ řekl. Druhou jeho výtkou bylo, že se v případě konsolidace mohlo více šetřit na výdajové straně státu.

Stále otevřenou otázkou, co se týče snížení strukturálního schodku, je i zrušení superhrubé mzdy v roce 2021, která státu sebrala příjmy ve výši kolem 100 miliard korun ročně. „I když jsem tehdy zrušení superhrubé mzdy podporoval, tak je k debatě, jestli dnes nezvýšit sazbu daně z příjmů z 15 třeba na 17 procent,“ poukázal Kovanda, jak řešit strukturální schodek. Přínos odhadl na 60 až 70 miliard korun ročně.

Po vysoké inflaci deflace?

Výzvou, které česká ekonomika může v následujícím roce čelit, je až příliš prudký pokles cen. Stlačení meziroční inflace na dvouprocentní cíl v únoru letošního roku překvapil trh, který

čekal inflaci ve výši 2,8 procenta. Některé instituce, jako například americká banka Goldman Sachs, očekávají, že v Česku bude ve čtvrtém čtvrtletí inflace ve výši 0,60 procenta. „To je dosud nejnižší prognóza, kterou jsem od kterékoliv – ať už české nebo zahraniční – instituce zaznamenal. Pokud nás vývoj bude překvapovat i v dalších měsících, tak opravdu nelze vyloučit to, že budeme alespoň v částech roku koketovat s nějakými silnějšími dezinflačními, ba dokonce deflačními trendy,“ prohlásil Kovanda.

Patrné je to prý už nyní u potravin – oproti loňsku zlevnily o pět procent. „Pokles inflace teď táhnou potraviny a zahraniční faktory. Pokles domácí poptávky přijde až v druhé polovině roku. Nevidím proto nebezpečí deflačního scénáře,“ oponoval Singer.

Svízně zlevňující potraviny jsou podle Bureše pomocníkem. „Ještě

v dalších měsících se to bude prohlubovat. Příští rok s vysokou pravděpodobností zlevňování potravin takhle pokračovat nebude,“ doplnil.

Proti trendu podle něj půjde velmi rychle zdražování cen ve službách, jako je pohostinství a hoteliérství. „Od roku 2019 došlo k nárůstu cenové hladiny v Česku zhruba o 65 procent. Průměr Evropské unie byl za stejné období nějakých 25 až 30 procent. Třeba v Itálii jenom 20. Nejsem přesvědčený o tom, jestli už jsme na konci toho procesu,“ doplnil hlavní ekonom Patrie.

Vývoj setrvačnosti inflace ve službách v nadcházejících letech ho prý bude zajímat. Je to totiž jeden z hlavních důvodů, proč v České národní bance stále panuje obezřetnost ohledně snížení úrokových sazeb.

Podle Kovandy z Trinity se tak úrokové sazby v české ekonomice ustálí na konci tohoto roku někde kolem čtyř procent, Burešův odhad je o půl procentního bodu nižší.

Dalším důvodem zmíněné opatrnosti centrálních bankéřů jsou neukotvená inflační očekávání podniků. Ty v horizontu tří let stále očekávají inflaci kolem pěti procent.

I v ČNB se debatuje o tom, že inflace zůstane z více důvodů trvale vyšší, než na jakou jsme byli zvyklí před válkou na Ukrajině a covidem. „To, že je inflace dvouprocentní, a i kdyby byla nulová, nebo dokonce záporná, neznamená to, že se vrátíme cenově na úroveň před rok 2020. Stále je také třeba mít na paměti, že energie jsou v EU v průměru v porovnání se Spojenými státy zhruba čtyřikrát dražší. To je velice nebezpečný vývoj, protože tu hrozí deindustrializace a ztráta konkurenceschopnosti evropských podniků a firem, co už částečně pozorujeme v Německu,“ doplnil Kovanda. ■

Energie jsou v EU v průměru v porovnání se Spojenými státy zhruba čtyřikrát dražší. Hrozí deindustrializace Evropy.

Udržitelnost již není tématem jen pro velké společnosti. Stává se trendem i v oblasti malých a středních firem

V POSLEDNÍCH LETECH ZÁJEM MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM O TRVALE UDRŽITELNÉ PODNIKÁNÍ V ČESKU ROSTE. MOTIVUJÍ JE NEJEN POŽADAVKY ZÁKAZNÍKŮ, ALE TAKÉ ZODPOVĚDNÝ PŘÍSTUP VLASTNÍCH ZAMĚSTNANCŮ.

Základem udržitelného podnikání je především respekt k přírodě a potažmo také ke komunitě a společnosti jako celku. V České republice však zatím není udržitelnost jedním z dominujících témat. Průzkum italské SDA Bocconi School of Management, který probíhal ve spolupráci se skupinou Generali na vzorku 1240 malých a středních společností v devíti zemích Evropy, poukázal na to, že v České republice se v současné době strategií udržitelnosti řídí pouze třetina firem patřících do tohoto segmentu. Zároveň také vyšlo najevo, že se jedná o druhý nejhorší výsledek v rámci všech zkoumaných zemí.

Podobně varující zjištění přinesl i výzkum na téma ESG a udržitelnost malých a středních podniků, který pro Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR realizovala agentura Ipsos. Hodnocení ESG umožňuje celkový pohled na činnost podnikatelského subjektu v oblasti životního prostředí, společenské zodpovědnosti a řízení. Výsledky průzkumu, který proběhl mezi 255 majiteli, jednatelem a řediteli malých a středních firem o velikosti 4–249 zaměstnanců, ukazují, že dvě třetiny spontánně nevědí, co si pod pojmem ESG představit. Jedna z deseti firem si tuto zkratku spojuje s udržitelností a vlivem na životní prostředí. Z tohoto výzkumu však také vyplývá, že sedm

firem z deseti se o ESG ve skutečnosti zajímá. Nejčastěji se tyto firmy zaměřují na sociální oblast, tedy na zdraví a bezpečnost společně s dobrými pracovními podmínkami a odmítáním diskriminace. Největší překážkou v rámci implementace ESG je podle poloviny firem nejasná návratnost investice, nedostatek financí a v neposlední řadě také nedostatek informací. Tři čtvrtiny malých a středních firem například nevědí, že od roku 2026 bude vykazování ESG reportů povinné.

GENERALI JDE PŘÍKLADEM

Skutečností však je, že v posledních letech se zájem malých a středních firem o udržitelné podnikání zvyšuje, a to i v České republice. Napomáhá tomu, mimo jiné, také dlouhodobá aktivita Generali České pojišťovny, která se prostřednictvím soutěže SME EnterPRIZE snaží motivovat mikro, malé a střední firmy k tomu, aby se nebály podnikat udržitelně.

Cílem soutěže je především ocenění společností, které v rámci svého podnikání dodržují a prosazují zásady udržitelnosti a jdou tak ostatním českým firmám příkladem. Ukazuje se totiž, že mezi udržitelným chováním firem a jejich finanční výkonností existuje pozitivní vztah. Udržitelné obchodní modely totiž přispívají k dlouhodobému úspěchu, ale zároveň

i k rychlejšímu zotavení po ekonomicky náročných obdobích.

„Pro skupinu Generali je téma udržitelnosti velice důležité a v rámci naší strategie jej chápeme jako součást našeho podnikání. Na českém trhu jsme díky minulým ročníkům této soutěže našli mnoho vynikajících příkladů malých a středních firem, které jasně dokazují, že téma udržitelnost se dá přetavit do každodenního fungování,“ vysvětluje Petra Nováčková, manažerka udržitelnosti v Generali České pojišťovně.

PŘÍKLADEM MŮŽETE JÍT I VY

Soutěže se může zúčastnit kdokoli, kdo podniká v České republice a spadá do kategorie malých a středních firem nebo do kategorie start-upů. Konkrétními kritérii pro účast v soutěži jsou počet stálých zaměstnanců do 250 lidí a činnost firmy, která podporuje udržitelné podnikání a má zároveň pozitivní dopad na životní prostředí.

Vítěze vybere odborná porota, v níž zasednou odborníci z oblasti byznysu, neziskového sektoru a vysokých škol, s tím, že soutěžící mohou získat jednu z výher ve výši až 150 tisíc korun a také mediální podporu.

Příhlášky je možné podat od 5. února do 5. dubna 2024 přes formulář na webu soutěže www.sme-enterprize.cz.



Mediálním partnerem soutěže SME EnterPRIZE je týdeník EKONOM.

Nová regulace kyberbezpečnosti se dotkne tisícovek firem v Česku

–TEXT– Petr Kain –FOTO– Honza Mudra

Kybernetických útoků ve světě i Česku rok od roku přibývá. Z dat Národního úřadu pro kybernetickou a informační bezpečnost (NÚKIB) za rok 2023 například vyplývá, že počet vážných kyberútoků se loni meziročně téměř zdvojnásobil. Vylepšit situaci v Česku i zbytku EU by měla nová evropská směrnice NIS2, která se v tuzemsku promítně do nového zákona o kybernetické bezpečnosti.

Účinnost zákona by teoreticky měla nastat v říjnu letošního roku, vzhledem k tomu, že návrh zákona je stále na Legislativní radě vlády, lze čekat určité zpoždění. Firmy, kterých se nová regulace dotkne, by ale podle odborníků, kteří směrnici NIS2 probírali na diskusním setkání týdeníku Ekonom, neměly váhat a na nová pravidla a povinnosti se hned začít připravovat.

A co vlastně firmy, na něž NIS2 dopadne, čeká? Jednak budou muset vytvářet podrobné analýzy rizik a hlídat kyberbezpečnost i ve svém dodavatelském řetězci. Vyžadováno bude mimo jiné také pravidelné školení zaměstnanců, rychlé hlášení incidentů a sdílení bezpečnostního reportingu na firemní, státní i evropské úrovni. Důležitou novinkou je i nutnost použití evropského systému certifikace produktů kybernetické bezpečnosti. Za nesoulad s NIS2 přitom hrozí milionové pokuty a postihy pro topmanagement.

Pokuta je špatná motivace

Jak říká Ivan Svoboda, poradce pro kybernetickou bezpečnost ve společnosti Anect, hrozba pokut by ale rozhodně neměla být tím správným motivačním faktorem pro zavádění kyberbezpečnostních opatření. „Zapomeňte na sankce. Mnohem reálnější hrozba je, že vaši firmu napadne hacker. Tam jsou náklady mnohem větší,“ říká Svoboda. Požadavky hackerů podle něj zpravidla začínají na deseti procentech ročního obrátu firmy. Vyjednáváním se sice firma může dostat na jednotky procent obrátu, to je ale jen jedna část nákladů spojených s útokem.

Kvůli hackerskému útoku nemusí třeba půl roku fungovat řada vašich služeb. Pak jdou náklady třeba do stovek milionů.

„Může se vám stát, že kvůli hackerskému útoku nebude týden, měsíc nebo třeba půl roku fungovat řada vašich služeb. A tam jdou pak náklady třeba do stovek milionů,“ vysvětluje Svoboda.

Směrnice NIS2 nejenže zavádí nová pravidla, především také rozšiřuje okruh firem, kterých se budou opatření týkat. Podle Tomáše Kubíčka, partnera společnosti BDO Czech Republic zodpovědného za oblast technologického poradenství a kyberbezpečnosti, zatím ale není možné jasně říct,

kolika společností v Česku se bude nový zákon o kyberbezpečnosti týkat. Důvod je jednoduchý. Zákon je stále v Legislativní radě vlády a je možné, že některé jeho parametry se ještě změní.

„Minimálně by se měl zákon dotknout asi šesti až sedmi tisíc firem, ale podle toho, jak se změní parametry, může jít klidně o 10 až 12 tisíc firem,“ říká. Každopádně to bude znamenat, že počet firem, jež se budou muset ze zákona kyberbezpečností zabývat, se v Česku zhruba zdesateronásobí.

Jak říká Vladimír Kaděra, senior specialista kybernetické bezpečnosti ATS-Telecom Praha, firmy, jichž se NIS2 a nový kybernetický zákon budou týkat, budou spadat buď do režimu vyšších, nebo nižších povinností. „Oba režimy se přitom dost výrazně liší. V tom vyšším jsou povinnosti, ať už jde o dokumentaci nebo technická opatření, stanoveny poměrně rozsáhle. Režim nižších povinností je třeba chápat spíše jako určité minimum, které musí firmy splnit,“ říká Kaděra.

Podle účastníků diskuse se připravenost firem na novou regulaci výrazně liší. Zatímco velké firmy, jako třeba banky, řeší kyberbezpečnost již dávno a mají v zásadě „splněno“, ty ostatní středně velké v řadě případů zatím spíše vyčkávají. „Cítí sice, že se na ně regulace může vztahovat, ale čekají až na její konečné znění,“ říká Kaděra.

Podle zakladatelky advokátní kanceláře Legitas Petry Stupkové by se ale



Debaty o směrnici NIS2 se zúčastnili (zleva): zakladatelka Legitas advokátní kanceláře **Petra Stupková**, poradce pro kybernetickou bezpečnost ve společnosti ANECT **Ivan Svoboda**, partner společnosti BDO Czech Republic zodpovědný za oblast technologického poradenství a kyberbezpečnosti **Tomáš Kubiček** a senior specialista kybernetické bezpečnosti ATS-TELCOM PRAHA **Vladimír Kaděra**. Debatu moderoval šéfredaktor Ekonomu **Petr Kain**.

firmy, které mají jen trochu pocit, že by mohly spadnout do režimu vyšších povinností, měly na nová pravidla a povinnosti začít rychle připravovat. Problém by podle ní mohl nastat především při obsazování nových povinných pracovních pozic souvisejících s kyberbezpečností. Nejen v Česku, ale i v dalších zemích pro ně totiž nebude dost kvalifikované pracovní síly. „Tu práci sice bude možné outsourcovat, ale už teď by měly firmy koukat po trhu a hledat, kdo by se tím u nich mohl zabývat,“ říká Stupková.

Nejen vlastní bezpečnost

Podstatným zádrhelem může pro řadu firem být i to, že NIS2 prohlubuje povinnost hlídat si bezpečnost i dodavatelského řetězce. Jinými slovy, firmy by měly spolupracovat jen s těmi

dodavateli, kteří splňují daná kritéria.

„Firmy si musí jednak analyzovat, jaké je riziko, když jim určitý dodavatel v důsledku kyberútoku vypadne. Stejně tak si musí analyzovat, jak jsou jejich dodavatelé spolehliví a jestli se přes ně nemůže hacker dostat do mé vlastní firmy,“ říká Svoboda.

Zatím nevyřešenou otázkou je, jak se budou tyto dodavatelé kontrolovat. „Máme zákazníka, jenž je dodavatelem několika subjektů, které spadnou do režimu vyšších povinností a všichni mu již napsali, že jej proto začnou auditovat. Jak to ale bude probíhat? To do té firmy budou všichni tyto odběratelé posílat vlastní týmy auditorů? To není představitelné,“ říká Kubiček.

Firmy by si každopádně již dnes měly testovat, jak jsou schopné se s případným kyberútokem popasovat.

„To je samozřejmě důležitější než mít v pořádku papíry týkající se kyberbezpečnosti. Na ty se vás hacker opravdu ptát nebude,“ říká. Podle Tomáše Kubička by proto měly firmy podstoupit externí test zranitelnosti, nechat se nezávislými experty otestovat, co by se stalo, kdyby se na ně nějaký hacker skutečně zaměřil. „Když máte výrobní fabriku, taky ji oplotíte, postavíte si vrátnici a řídíte, koho do továrny pustíte. Když se dnes byznys odehrává v kyberprostoru, tak tam musíte udělat obdobná opatření,“ říká Kubiček.

Jak zdůrazňuje Stupková, každá firma by si měla uvědomit, že péče o kyberbezpečnost není jednorázový úkol, který si lze k určitému datu odškrtnout a pak si dát nohy na stůl. „Je to způsob života, který do firmy musíte zavést,“ říká. ■

Partneři:

ANECT

ATS TELCOM

BDO

Nejlepší místo pro byznys? Praha 22 a Mladá Boleslav

–TEXT– red

V české metropoli je pro byznys nejpřívětivější městskou částí Praha 22, ve Středočeském kraji zase Mladá Boleslav.

Takové jsou alespoň výsledky srovnávacího výzkumu Město pro byznys, který již sedmnáctým rokem hodnotí podnikatelský potenciál měst a obcí v České republice.

Detailnímu zkoumání jsou podrobena všechna města a obce s rozšířenou působností. Analytici agentury Datank, která za výzkumem stojí po datové stránce, dělí své hodnocení do dvou hlavních kategorií, podnikatelské prostředí a přístup veřejné správy. V rámci výzkumu jsou shrnuty všechny důležité informace a statistická data, která dále rozvíjejí diskusi o vývoji podnikatelského prostředí v Česku. Vyhlašovatelem výzkumu je týdeník Ekonom, partnerem Stavební skupina Vinci Construction CS, Svaz měst a obcí ČR a Centrum udržitelné budoucnosti.

Velký potenciál pro rozvoj podnikání

Městská část Praha 22 (dříve Praha-Uhřetěves) se mezi ostatními městskými částmi dokázala prosadit vyrovnanými výsledky v obou hlavních kategoriích výzkumu, tedy v podnikatelském prostředí i v přístupu veřejné správy. Vůbec nejlepšího výsledku dosáhla v mystery testování, které prostřednictvím několika vln fiktivních dotazů podnikatelů směrem k živnostenským úřadům zjišťuje

kvalitu a rychlost jejich odpovědí.

Potenciálem pro rozvoj podnikání do budoucna je v rámci Prahy vůbec nejnižší index stáří, tedy poměr lidí nad 65 let ku lidem do 14 let věku. Městská část má nejvyšší počet dokončených bytů v přepočtu na 1000 obyvatel, stejně jako nejvyšší počet dokončených bytů ku změně počtu obyvatel.

O otevřenosti v přístupu místní radnice hovoří také velmi vysoký scoring úředních hodin, tedy počet úředních hodin, během nichž si mohou podnikatelé vyřídit vše potřebné, například pro rozjezd svého podnikání.

„Každé ocenění, ať se týká společenské odpovědnosti, školství nebo podnikatelského prostředí, je známkou toho, že v městské části něco velmi dobře funguje. Je to velmi dobrá zpětná vazba. Do naší městské části se stěhuje mnoho mladých lidí, čímž se pěkně rozvíjí také byznys, ať už z pohledu občana, podnikatelských příležitostí i podnikání jako takového. To považuji za velmi pozitivní,“ říká místostarostka Prahy 22 Hana Vagenknechtová.

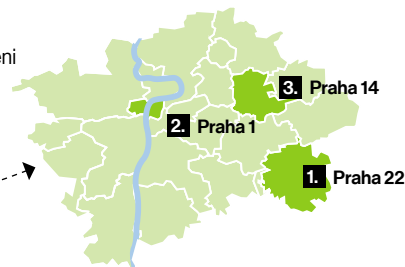
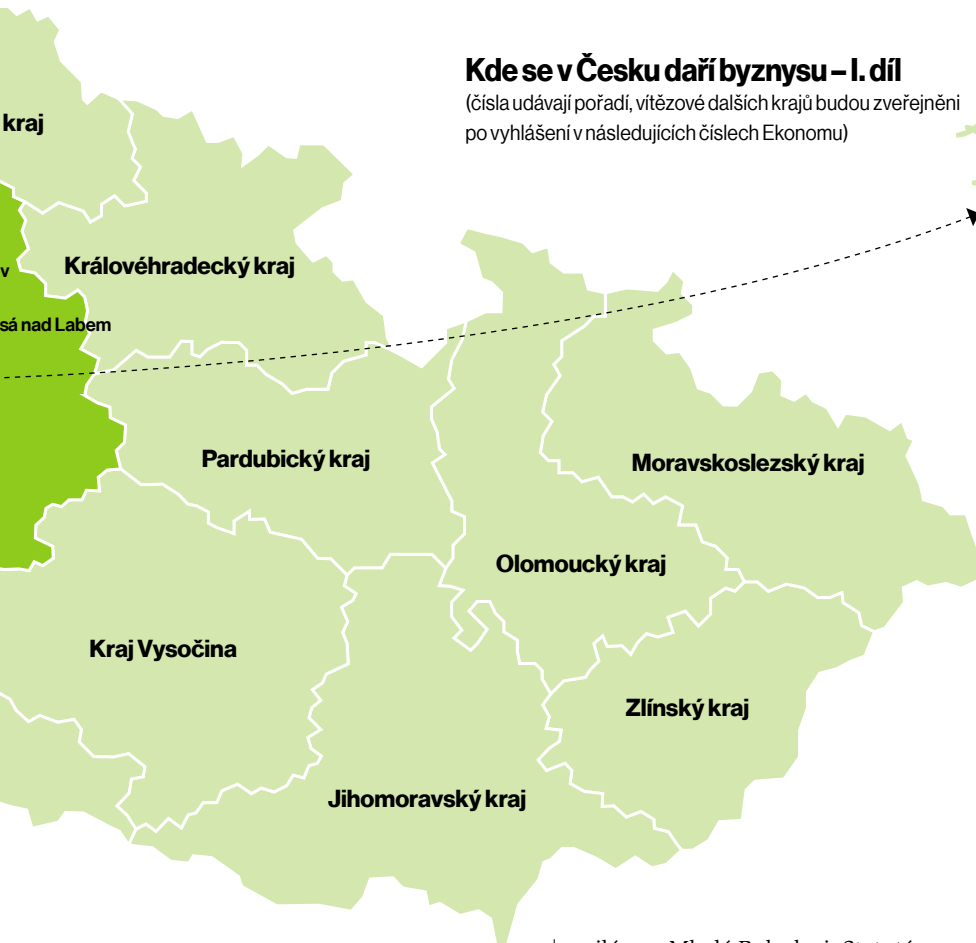


Na druhém místě se v Praze umístila městská část Praha 1, která zaznamenala nejvyšší počet ekonomických subjektů v přepočtu na 1000 obyvatel, a to jak v kategorii fyzických osob podnikajících, tak i v kategorii právnických osob. Vysoké hodnoty dosahuje rovněž průměrná plocha dokončených bytů, což adekvátně kopíruje změnu počtu obyvatel v první městské části. Vysoce nadprůměrného výsledku dosáhla radnice v testu elektronické komunikace.

Bronz bere Praha 14, která se může pochlubit nadprůměrným počtem živnostníků v přepočtu

Kde se v Česku daří byznysu – I. díl

(Čísla udávají pořadí, vítězové dalších krajů budou zveřejněni po vyhlášení v následujících číslech Ekonomu)



Podnikání, vstřícná města plná firem a živnostníků

Ze srovnávacího výzkumu Město pro byznys, který ukazuje, kde se v Česku nejsnáze podniká, prezentujeme výsledky hlavního města Prahy a Středočeského kraje.

Praze 22 pomáhá vysoká kvalita úředníků, nízký index stáří, který je příslibem pro rozvoj podnikání do budoucích let.

Mladá Boleslav zase těží z dobré dopravní dostupnosti a důrazu na elektromobilitu, o čemž svědčí nejvyšší počet dobíjecích stanic v přepočtu na 100 firem.

nabaluje další podniky. Tím pádem je ve městě vysoká zaměstnanost a hodně firem, které zaměstnávají velké množství lidí,“ říká náměstkyně primátora Mladé Boleslavi Miroslava Kašpárková.

Na stříbrné pozici se v kraji umístila Lysá nad Labem, která těží především z kvalitního podnikatelského prostředí, jež se i nadále rozvíjí. Svědčí o tom alespoň v rámci kraje vůbec nejvyšší podíl kapitálových výdajů na celkových výdajích. Příslibem rozvoje podnikání do budoucna je i nízký index stáří, vysoký nárůst počtu obyvatel.

Třetí Kralupy nad Vltavou kralují v oblasti přístupu veřejné správy. V rámci kraje dosáhly nadprůměrného výsledku v testu elektronické komunikace, radnice také věnuje dostatečné finanční prostředky do oblasti vzdělávání. ■

nejlépe v Mladé Boleslavi. Statutární město se může pochlubit velmi vysokým podílem firem s více než 250 zaměstnanci na celkovém počtu ekonomických subjektů. Podnikatelské prostředí může těžit z dobré dopravní dostupnosti, ve městě myslí rovněž na elektromobilitu, o čemž svědčí nejvyšší počet dobíjecích stanic v přepočtu na 100 firem. V rámci kraje nadprůměrná změna počtu obyvatel je pak příslibem rozvoje podnikání i do budoucích let.

Radnici je možné pochválit rovněž za nadprůměrné výdaje na sport a bydlení a také za velmi nízkou dluhovou službu. „Pro Mladou Boleslav je pochopitelně nejtypičtější závod Škoda Auto, který na sebe

na počet obyvatel. Vysoce nadprůměrný počet má Praha 14 rovněž dobíjecích stanic pro elektromobily, v přepočtu na 100 firem je to dokonce prvenství. Výrazný nárůst počtu obyvatel otevírá možnosti rozvoje podnikání i v příštích letech. Z pohledu podnikatelů dosáhlo dobré úrovně hodnocení webových stránek městské části, na nichž je v přehledné formě k nalezení vše potřebné pro komunikaci s veřejnou správou.

Kvalitní podnikatelské prostředí

Z hlediska přístupu k podnikatelům jsou na tom ve Středočeském kraji

Černý trh s farmaky díky módním padělkům vyrostl o 50 procent

Ve světě i v Česku se začaly objevovat i padělky léků na hubnutí, kupují se na internetu. Jejich konzumenti riskují zdravím i životem.

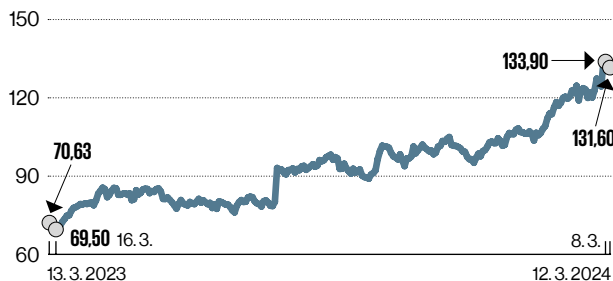
–TEXT– Vojtěch Wolf –FOTO–Shutterstock

Druhotný efekt komerčního superúspěchu produktů od značek, jako jsou třeba Apple či Louis Vuitton, se v nejrůznějších tržnicích a bazarech projevuje záplavou více či méně povedených padělků. Pokud se nestanou součástí zločinu, toho, kdo je koupí, samy o sobě neohrožují. Na rozdíl od padělků léků na hubnutí.

Ty získaly na popularitě v posledních dvou letech, kdy je začaly propagovat i světové hvězdy a miliardáři jako Elon Musk, Oprah Winfreyová a další. Rostoucí poptávka zatím značně převyšuje nabídku. Jejich loňský nedostatek zvýšil snahu spousty lidí získat je jinou než běžnou cestou v lékárnách.

Vysokou účinnost těchto léků způsobuje látka známá jako semaglutid. Po roce užívání je možné zhubnout až o 15 procent původní váhy. Z akcí norské firmy Novo Nordisk, která vyrábí léky na cukrovku a hubnutí Ozempic a Wegovy, udělal tento objev hvězdu burzovního parketu. Během roku se jejich hodnota takřka

Vývoj akcií Novo Nordisk, výrobce léku Ozempic (v USD)



Zdroj: Yahoo Finance

Výrobce originálu už testuje podezřelé výrobky a spolupracuje s úřady v zemích, kde byly napodobeniny objeveny. Sám se právně angažovat nemůže.

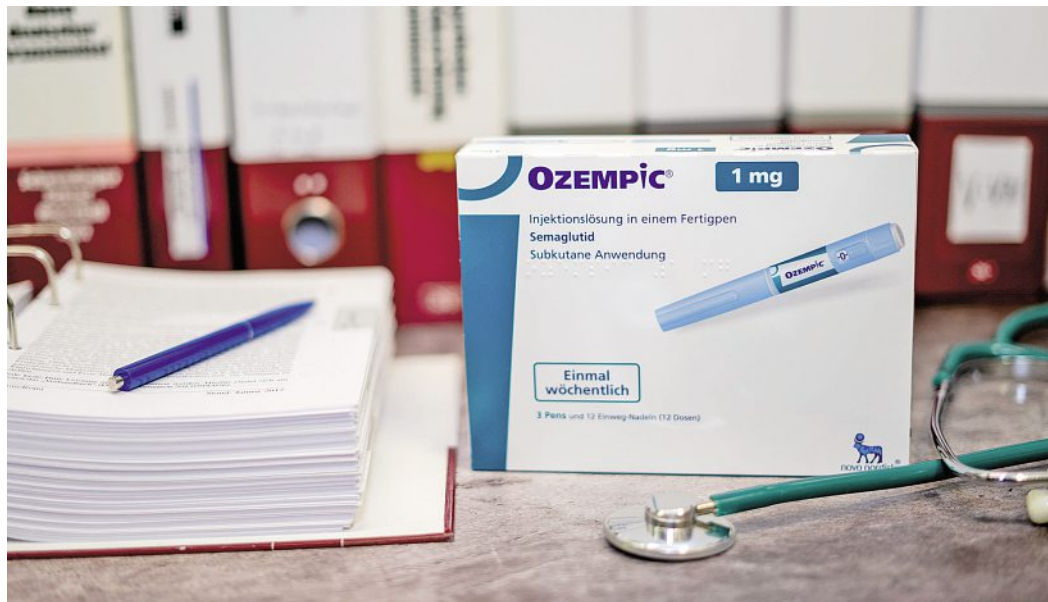
zdvojnásobila z přibližně 70 dolarů za akcii na současných asi 133 dolarů. Podobný efekt vyvolaly stejné výrobky od americké konkurence Ely Lilly.

Padělky doneste do lékárny

Zároveň rychle vyrostl trh neregulovaných a padělaných léků slibujících stejný účinek. Byly propagovány na sociálních sítích, jsou k nalezení na různých internetových platformách – organizace Partnership for Safe Medicines jmenovala portál Etsy.

Podle zmíněné organizace, která se zabývá bojem proti padělání, byly „fejky“ přípravku Ozempic dosud nalezeny v 16 zemích. Objevily se v bohatých státech, jako jsou Dánsko, Irsko, Švýcarsko, USA, ani geograficky se trh neomezuje, našly se třeba na Islandu a v Srbsku.

„V souvislosti s informacemi o výskytu padělků léčivého přípravku Ozempic na území EU a závažných zdravotních komplikací po jejich aplikaci Ministerstvo zdravotnictví ČR spolu s Českou lékárnickou komorou apelují na občany, kteří získali léčivý přípravek Ozempic jinou cestou, než je předpis od lékaře a výdej v lékárně (zejména prostřednictvím internetu), aby jej odevzdali v nejbližší lékárně,“



Na hubnutí se snaží vydělat organizovaný zločin i bezohlední podnikatelé. Některé padělků jsou neškodné, jiné potenciálně smrtící.

upozornilo ministerstvo zdravotnictví na podzim na svých webových stránkách.

Legální distribuční síť je podle Státního ústavu pro kontrolu léčiv bezpečná, na rozdíl od prodeje po internetu. „V reakci na tento problém a vzhledem k tomu, že i v Evropské unii byl zaznamenán zvýšený počet podezření na padělané přípravky Ozempic, jsme se rozhodli preventivně informovat pacienty,“ říká mluvčí Gréta Rakašová. Loni a zatím letos ústav prošetřil osm případů nelegálního obchodování se jmenovaným lékem. „Vzhledem k tomu, že existovalo podezření z trestné činnosti, předal SÚKL tyto případy Policii ČR a Policii SR,“ informuje dále zástupkyně instituce.

Výrobci léků případy padělání nenechávají být. Počátkem března šéf Novo Nordisku podle agentury Reuters uvedl, že společnost už spolupracuje s úřady v několika státech. „Jde o něco, co bereme velmi vážně,“ prohlásil CEO Lars Fruergaard Jorgensen. Společnost testuje podezřelé výrobky, aby se v zemích, kde byly prokázány jako padělané, případně zapojila do právních případů, protože nemůže jednat sama.

Podle údajů Institutu pro farmaceutickou bezpečnost jsou padělané léky velkým byznysem po celém světě, přičemž mezi lety 2018 a 2022 vzrostla farmaceutická kriminalita o 50 procent a zasáhla většinu zemí. Světová zdravotnická organizace odhaduje, že každý desátý léčivý přípravek v zemích s nízkými a středními příjmy je nestandardní nebo padělaný.

Potisknout krabičku je snadné

Byznysová stránka je jedna věc a zdravotní druhá. Dosaďadní případy ukázaly, že lidé po užití podezřelých nebo potvrzených padělků léku na hubnutí trpěli nebezpečným poklesem hladiny cukru v krvi, takzvanou hypoglykemií. Extrémem je případ 45leté ženy z Belgie, která utrpěla záchvat a skončila v diabetickém kómatu poté, co užila padělek Ozempiku, aby zhubla.

Padělků často obsahují jinou látku na léčbu cukrovky a místo semaglutidu se v nich nachází inzulin. V jednom dánském případě lékař pacientky uvedl, že si píchla nejméně 18 dávek čistého inzulinu, což je téměř pětinašobek doporučené dávky pro osoby s cukrovkou. Podobné příhody se staly i jinde. Jorgensen uvedl, že registrují případy, kdy byla inzulinová pera znovu označena a přebalena jako Wegovy, a poznamenal, že je snazší potisknout krabičku než vyvinout falešné injekční pero.

Originální přípravky mají vedle hubnutí či léčení cukrovky patrně i další pozitivní účinky. „Ukazuje se, že snižují riziko kardiovaskulárních komplikací, jako je infarkt, či zpomalují chronické onemocnění ledvin. Snižují i tlak či lehcce tuky v krvi. Není to tedy tak, že pokud je berete pět let, dočkáte se nějaké nežádoucí zdravotní komplikace,“ prohlásil už před časem Martin Haluzik, přednosta Centra diabetologie a vedoucí Laboratoře translační a experimentální diabetologie a obezitologie v IKEM. „Němčně u některých pacientů se projevují bolesti trávicího traktu, tedy bolesti břicha, pocitem na zvracení či průjmy nebo naopak zácpami,“ doplnil. ■

Mrtvým pokuty, živým whiskey – justiční byznys soudce samouka

Svérázný vykonavatel spravedlnosti s minulostí psance Roy Bean rozhodoval ve výčepu na základě jediného zákona. Ve funkci vydržel téměř patnáct let.

–TEXT– Jan Beránek –FOTO–Library of Congress

Nabídka a poptávka řeší především ekonomie, avšak za určitých okolností mohou ovlivňovat i právo. Například v období kolonizace západu Spojených států byla na osidlovaných územích velká poptávka po právních institutech a ta přivábila různé svébytné strážce spravedlnosti. Jejich výkon tito oportunističtí dobrodruzi vnímali především jako obchodní příležitost.

Patrně nejslavnějším z těchto hlídačů pořádku byl smírčí soudce a výčepník Roy Bean, zosobněné a samozvané „jediné právo na západ od řeky Pecos“. V oblasti dnešního jihozápadního Texasu vybudoval soudní systém, kde jeho slovo bylo zákonem, a dokázal, že i výkon práva může být výnosným byznysem. Díky excentrickému vystupování a nepředvídatelným verdiktům se stal proslulou a populární figurou z éry Divokého západu.

Kriminální obchodníkem se spravedlností

Podivuhodná kariéra rodáka ze státu Kentucky v soudnictví začala v roce 1882, kdy téměř šedesátiletý Bean opustil San Antonio a odstěhoval se do západního Texasu, kde se právě stavěla železnice, s cílem vybudovat nálevnu. Se zákonem měl zkušenosti takřka jíc z druhé strany. Od mládí byl popotahován pro různé výtržnosti, dopustil se i vážnějších zločinů, zejména zabít v soubojích. Za občanské války byl členem konfedačních marodérských tlup.

Tyto nedostatky Bean dokázal překloupat ve svůj prospěch. V komunitě plně především železničních dělníků, námezdních sil a drobných zlodějíčků vyčníval gramotností. Obratně dokázal využít bohatých zkušeností se soudními procesy a do karet mu hrálo, že mezi dělníky poměrně často docházelo k různým výtržnostem, avšak nejbližší řádný soud se nacházel zhruba 200 kilometrů daleko.

Bean tak dokázal v srpnu 1882 přesvědčit lokální autority, aby ho jmenovaly smírčím soudcem. Soudní síní se stal saloon, který provozoval. Jediným aplikovaným právním předpisem byly Revidované zákony Texasu z roku 1879. Sloužily k řešení všech sporů bez ohledu na právní odvětví. Dle soudcovy svébytné logiky cokoliv, co v nich nebylo obsaženo, nebylo právem. Od nadřízených autorit dostával sbírky novějších předpisů, avšak okázale je ignoroval, a podle některých svědectví dokonce páčil.

Tak vypadala téměř patnáctiletá éra, během níž bylo vydáno nepřehledné množství podivuhodných rozsudků. Spojovalo je jediné – majetkový prospěch ctihodného soudce. V jednom z případů například Bean judikoval, že nalezená neidentifikovaná mrtvola, která u sebe měla pouze revolver a 40 dolarů, se odsuzuje za nedovolené ozbrojování. Sankcí byla pokuta ve výši právě 40 dolarů.

Zdokumentován je i případ muže, který si hlasitě stěžoval na to, že mu smírčí soudce odmítá vrátit drobné za zlatou dvacetidolarovou minci, kterou v nálevně platil za pivo v hodnotě jednoho dolaru. Byl bleskově obviněn a odsouzen za zločiny narušování veřejného pořádku,

V závažných případech se soudce a výčepník Roy Bean obrátil na obžalovaného a sdělil mu, že to s ním nevypadá dobře a měl by porotcům okamžitě objednat rundu whiskey.



Saloon a soudní síň Roye Beana. O propojení byznysu a justiční činnosti svědčí i to, že porotu, která spolurozhodovala, tvořili výhradně štamgasti.

pobuřování a výtržnictví, přičemž pokuta byla stanovena na 19 dolarů.

Skandální rozsudky padly i v závažnějších oblastech trestního práva. Soudce například osvobodil muže, který usmrtil čínského dělníka, a vysvětlil, že Revidované zákony Texasu hovoří o tom, že trestný čin vraždy je usmrcením lidské bytosti, avšak o usmrcení Číňana mlčí.

Pitoreskní justiční kariéru ukončily až soudcovské volby v roce 1896. Bean sice svědomitě uplatil část volitelů a zbytek hlasů zfalšoval, avšak nedomyslel to, že součet hlasů pro něj a protikandidáta by neměl přesáhnout sto procent oprávněných voličů. Volební podvod byl díky tomu odhalen a Bean se až do své smrti v roce 1903 věnoval pouze provozu hostinských zařízení.

Legenda o krvavém soudci i romantickém snílku

Beanův podivuhodný život se stal předmětem mnoha legend. Část z nich ho líčí jako nelítostného soudce odpovědného za desítky, ne-li stovky poprav. Taková představa však neodpovídá realitě. Veden vlastními majetkovými zájmy odsuzoval Bean s železnou pravidelností

k peněžitém pokutám, zatímco trestům smrti se vyhýbal. Spekuluje se pouze o dvou popravách, z nichž ani jedna není jednoznačně potvrzena.

Podle Jaroslava Šikla, autora publikace *Legenda o Divočím západě*, se ve zvlášť závažných případech soudce a výčepní uchýlil k oblibenému triku a obžalovanému sdělil, že to s ním nevypadá dobře a že by měl přítomným porotcům okamžitě objednat rundu whiskey.

Jiné legendy naopak Beana líčí jako v zásadě neškodného fanfaroná a snílka. V podobném duchu je zobrazen i ve snímku *Život a doba soudce Roye Beana*, kde titulní úlohu ztvárnil Paul Newman.

Ani toto pojetí však nelze přijmout. Jak uvádí Šikl, zkorumpovaný soudce poškodil mnoho v zásadě nevinných osob, zatímco skuteční zločinci ze soudní síně odcházeli svobodní nebo se symbolickými tresty.

Nelze však popřít, že Beanův bizarní a nespravedlivý výkon institucionalizované justice pomohl alespoň částečně zkrotit rostoucí kriminalitu na nově osídlovaném území. A legenda i více než 120 let po jeho smrti přispívá lokálnímu byznysu. Muzeum v budově nálevny a soudní síně v Langtry je vyhledávanou turistickou atrakcí. ■

Štěstí bez peněz. Nejchudší komunity světa patří také k těm nejšťastnějším

Klíčem k mimořádně vysoké úrovni spokojenosti u malých a extrémně chudých komunit je zřejmě malý význam peněžní směny v jejich fungování.

– TEXT – Petr Kain – FOTO – Profimedia



Melanésané na Šalamounových ostrovech jsou extrémně chudí, přesto jsou šťastnější než nejbohatší národy světa.

Melanésané žijící v oblastech Roviana a Gizo na Šalamounových ostrovech patří k nejchudším lidem na světě. Žijí převážně samozásobitelským způsobem života, živí se hlavně rybolovem a zemědělstvím. Přebytky pak příležitostně prodávají na místním tržišti, aby si mohli koupit zpracované potraviny nebo zaplatit školné svým dětem. Luxusní vymoženosti moderního života, jako jsou třeba chytré telefony, internet nebo televize, jsou pro ně jen těžko dostupné. Navzdory tomuto velmi materiálně prostému způsobu života však tyto lidé vyjadřují větší životní spokojenost než Finové a Dánové,

kteří se pravidelně dostávají na titulní stránky novin jako nejšťastnější národy na světě.

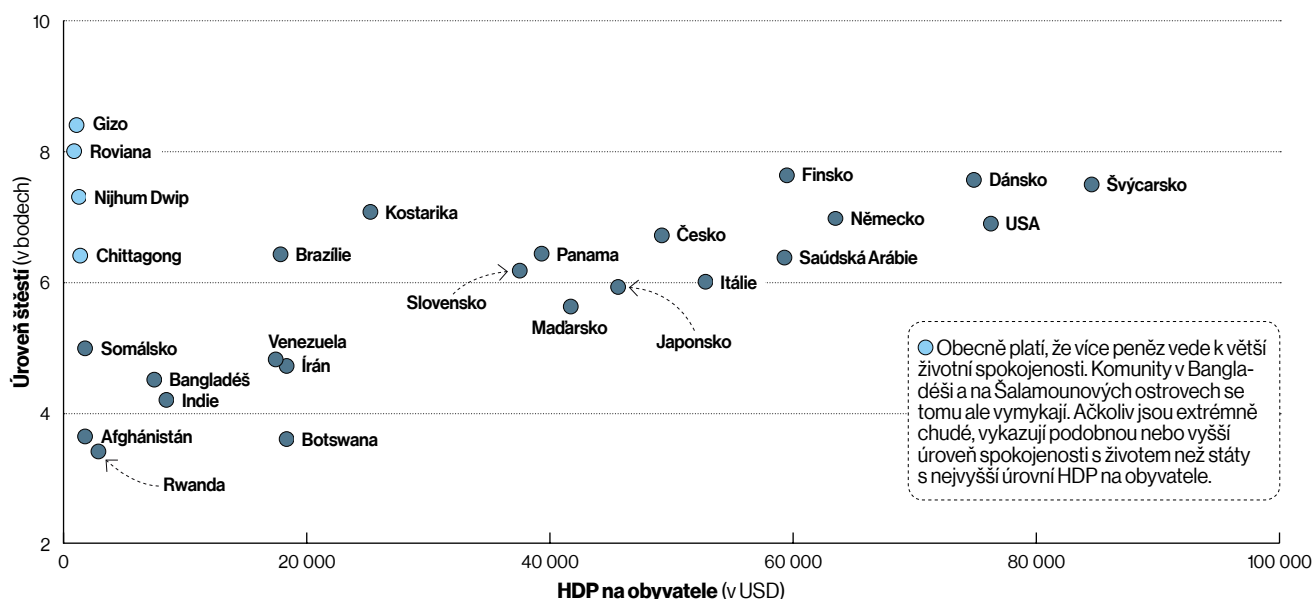
Tohle zjištění nabourává ustálenou a vědeckým výzkumem potvrzenou tezi, že existuje zřejmá souvislost mezi příjmem, bohatstvím a životní spokojeností. Dosud se předpokládalo, že čím více peněz někdo má, tím by měl být spokojenější. Čím bohatší je země, tím šťastnější by měli být i její občané. Jak ale vědci nyní zjišťují, někteří lidé se tomuto obecnému trendu vymykají. Domorodí obyvatelé žijící v malých izolovaných komunitách bývají se svým životem stejně spokojeni jako lidé v nejbohatších zemích. Jak je to možné?

Bohatství a životní spokojenost

Získat odpověď na tuto otázku se rozhodli vědci z Univerzity Autònoma de Barcelona ve Španělsku a McGillovy univerzity v Kanadě. Cestovali po celém světě, aby provedli průzkum mezi téměř třemi tisíci členy 19 chudých malých společností v 18 různých zemích. Navštívili například oblast Kumbungu v Ghaně, Laprak v Nepálu, Vavateninu na Madagaskaru, Lonquimay v Chile a mnoho dalších často značně odlehlých míst. Výsledky svého bádání pak publikovali v Proceedings of the National Academy of Sciences.

Průměrná životní spokojenost mezi zkoumanými společnostmi je 6,8 z 10, ačkoliv na většině míst je roční peněžní příjem nižší než tisíc amerických dolarů na osobu.

Bez peněz, ale šťastní (porovnání úrovně štěstí a HDP na obyvatele ve vybraných zemích a regionech)



Zdroj: Světová banka, World Happiness Report 2018

„Průměrná uváděná životní spokojenost mezi našimi 19 zkoumanými malými společnostmi je 6,8 z 10, přestože na většině míst je odhadovaný roční peněžní příjem nižší než jeden tisíc amerických dolarů na osobu,“ uvedli vědci. Takto vysoké hodnoty životní spokojenosti se přitom obvykle vyskytují pouze v zemích, kde HDP na obyvatele přesahuje 40 tisíc dolarů ročně.

Západní antropologové, kteří navštívili malé komunity, se proto pídili po tom, z čeho pramení štěstí jejich jinak velmi chudých příslušníků. Zjistili, že tito lidé čerpají z velké míry spokojenost z jednoduchých činností, jako je poslech hudby, procházka nebo prostý odpočinek. Hodně radosti jim přináší také vztahy s přáteli a rodinou a společenský život. Členové komunit si také obvykle velmi cení pobytu v přírodě. Že pobyt venku v nedotčeném přírodním prostředí zlepšuje náladu, zdraví a celkovou pohodu, ostatně potvrzují četné další studie.

Peníze jsou jen náhražkou jiných zdrojů štěstí

Podobné jednoduché radosti se ale přece dostávají i ostatním lidem na světě, kteří přitom zdaleka nevykazují takovou úroveň spokojenosti. Podle antropologů tu ale je jeden zásadní rozdíl, jímž se mnohé z oněch 19 malých společností odlišují od lidí žijících ve zbytku světa. V životě těchto komunit hrají peníze jen malou roli. Lidé v nich produkují jen tolik, aby uspokojili své vlastní potřeby,

a pouze v malé míře obchodují nebo směňují za jiné než základní zboží a služby.

Jak zásadní roli hrají peníze, ukázal předchozí výzkum členů stejného barcelonského a McGillova týmu, v němž navštívili další malé společnosti a porovnávali jejich kolektivní pohodu. Zjistili, že ve společnostech, kde peněžní směna hraje významnější roli, se uváděné faktory štěstí změnil. Lidé se přestali těšit z prožitkových aktivit v kontaktu s přírodou a místo toho upřednostňovali sociální a ekonomické faktory. Jinak řečeno, spíše než prosté životní radosti jim najednou přinášely štěstí peníze. A jelikož se jim velmi často nedostávalo, byla i jejich životní spokojenost nízká.

Hlavním závěrem podle výzkumníků této studie je, že spokojenost s vlastním životem „nevyžaduje zvýšenou míru materiální spotřeby, která je obecně spojována s vysokým peněžním příjmem“. Ukazuje se naopak, že peněžní příjem může být pouze náhražkou jiných zdrojů štěstí, což je zvláště viditelné v prostředí, kde peníze mají malý nebo žádný užitek. „Hospodářský růst a rozvoj jsou často vnímány jako zásadní krok ke zlepšení blahobytu lidí v rozvojových společnostech, ale naše zjištění naznačují, že vysoké subjektivní pohody lze dosáhnout také přímým zaměřením na faktory, jako je zajištění základních potřeb, přístup ke zdravému přírodnímu prostředí a sociální soudržnost,“ píše vědci ve své práci. ■



Toyota C-HR AWD: Hybridní stylovka bojuje s místem

– TEXT – Jan Matoušek – Foto – Jan Matoušek

Toyota C-HR byla odjakživa stylovkou. Kompaktní SUV si nikdy nehrálo na nejprostornější vůz své třídy, jeho velkou výhodou byl ale atraktivní design. Tento recept si japonský vůz ponechal i v druhé generaci, která se na českém trhu objevila v loňském roce. Nově auto vypadá jako trochu nafouknutý Prius.

Nesmíte se ale nechat zmást, z C-HR se rozhodně nestal „terénní“ Prius. Nový designový jazyk značky je natolik specifický, že to k těmto úvahám zkrátka svádí. A tak je tu přední část, jejíž rohy objímají diodová světla, a v kontrastu s ní jsou

ostře řezané zadní partie se světelným pásem přes celou šířku auta. V jeho prostředku je decentně skryté podsvícené jméno modelu. V porovnání s předchůdcem zůstala svažující se střeška vzadu ve stylu kupé, což sice působí na atraktivitě, ale ubírá na vnitřním prostoru.

Vzadu je totiž C-HR možná až trochu klaustrofobické. Zatímco cestující vpředu si budou užívat pohodlná sedadla s výborným bočním vedením a optimální tuhostí, vzadu se budou pasažéři při nejlepším trochu krčit. Pokud se tam vůbec vejdou. Před koleny menší postavy až takový

problém mít nebudou, nad hlavou je ale místa opravdu málo.

Nastupování ztěžují užší dveře, výhled šikmo vzad pro změnu široké sloupky. Malá okna s vysoko posazenou spodní linií pak dozadu nepouštějí příliš světla. Kufr v základu pojme u testované verze s pohonem všech kol 362 litrů, což je hodnota spíše průměrná. Příliš nepotěší ani schod po sklopení zadních sedadel.

Vpředu je to jiná písnička. Tam kromě zmíněných sedadel narazíte na kvalitní zpracování i použité materiály, snad vyjma některých tvrdých plastových ploch. Vítaná jsou i fyzická tlačítka pro ovládání klimatizace. Na rozdíl od Priusu má C-HR mimo jiné klasickou kapličku přístrojů. Ta nabízí několik režimů zobrazení informací.

Hybridní čtyřkolka v útrobach auta je tvořená benzinovým dvoulitrem s jedním elektromotorem vpředu



Užší dveře trochu ztěžují nastupování na zadní sedadla.

Navíc prostoru tam není ani před kolena, ani nad hlavou na rozdávání.



Interiér kombinuje 12,3palcový displej s klasickým ovládáním klimatizace.



V základním uspořádání má kufr objem 362 litrů.

Po sklopení sedadel ale nevznikne zcela rovná ložná plocha.

Technické parametry

Toyota C-HR 2.0 Hybrid AWD-i

Motor: zážehový čtyřválec a 2x elektromotor

Výkon: 145 kW / 198 k

Toč. moment: 190 + 206 + 84 Nm

Zrychlení 0–100 km/h: 7,9 s

Max. rychlost: 180 km/h

Komb. spotřeba: 5,2l / 100 km

Cena: od 1 049 900 Kč

a dodatečným druhým elektromotorem na zadní nápravě. Celkový výkon téměř 200 koní je znát především při zrychlování, naopak ve městě přijdou vhod rozjezdy na elektřinu.

Vynutit si lze elektrický režim i při jízdě stiskem tlačítka, stejně ale energii nashromážděnou v maličké baterii dokáže auto využívat jen velmi krátce a v rychlostech asi do 30 kilometrů v hodině. Elektrická asistence se ale hodí při rozjezdech nebo třeba popojíždění v kolonách na dálnici.

Tam je ve vyšších rychlostech benzinový dvoulitr pod kapotou trochu více slyšet, úměrně tempu samozřejmě roste i spotřeba někam k sedmi litrům na 100 kilometrů. Ve městě umí hybridní SUV jezdit se spotřebou klidně i o dva litry nižší, okresky ji pak vyženou někam zhruba mezi tyto dvě hodnoty. Celkově ukazoval po týdenním ježdění s vyšší porcí dálnice palubní počítač slušný průměr 6,8 litru na 100 kilometrů.

Základní hybridní čtyřkolka vychází na 1 049 900 korun, díky slevě, kterou dovozce nazývá „hybridní dotací“, ale dokáže klesnout o 125 tisíc korun, a tedy hluboko pod milion. Testovaná výbava Executive s kompletní sadou asistentů, vestavěnou navigací nebo couvací kamerou vychází na minimálně 1 119 900 korun bez akční slevy. S ní se také těsně dostane pod milion korun. ■

Kde se chodí na úřady online

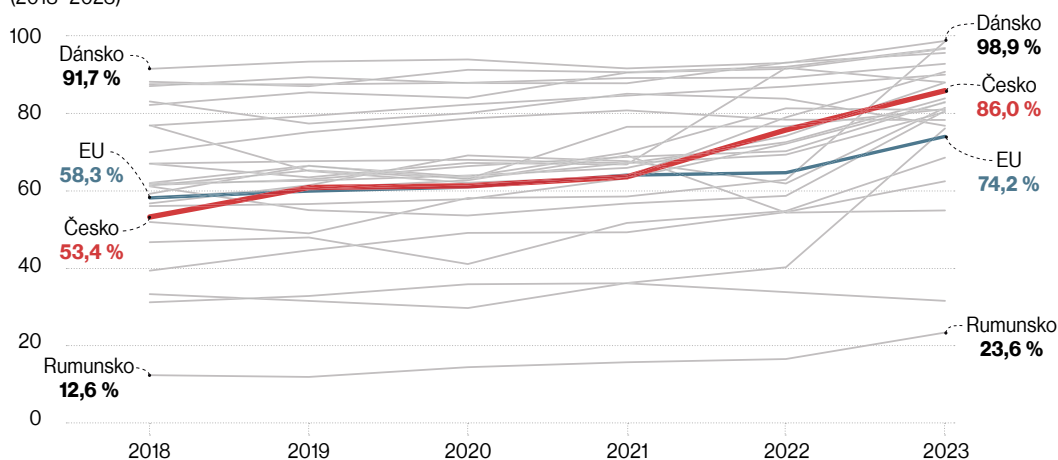
Počet Čechů, kteří alespoň jednou ročně komunikují se státem přes internet, za poslední roky výrazně narostl. Dostupnost klíčových veřejných služeb pro občany i podniky je podle evropského srovnání digitálních veřejných služeb celkem slušná. V čem se ale Česko ocitá na chvostu mezi zeměmi Evropské unie, je uživatelská přívětivost eGovernmentu.

– INFOGRAFIKA – Aleš Vojří, Jaroslava Bělovská – FOTO – Shutterstock



Jak lidé komunikují se státem přes internet

(2018–2023)



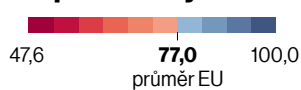
Procento uživatelů internetu, kteří během posledních 12 měsíců využili pro interakci s veřejnými autoritami webové stránky nebo mobilní aplikace.



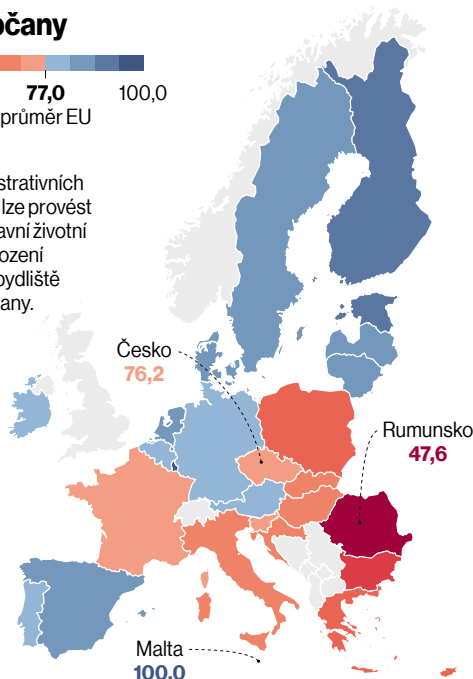
Proklikajte si všechna data na [Ekonom.cz/datavize](https://ekonom.cz/datavize)

Online přístup ke klíčovým veřejným službám

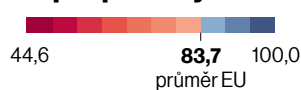
... pro občany



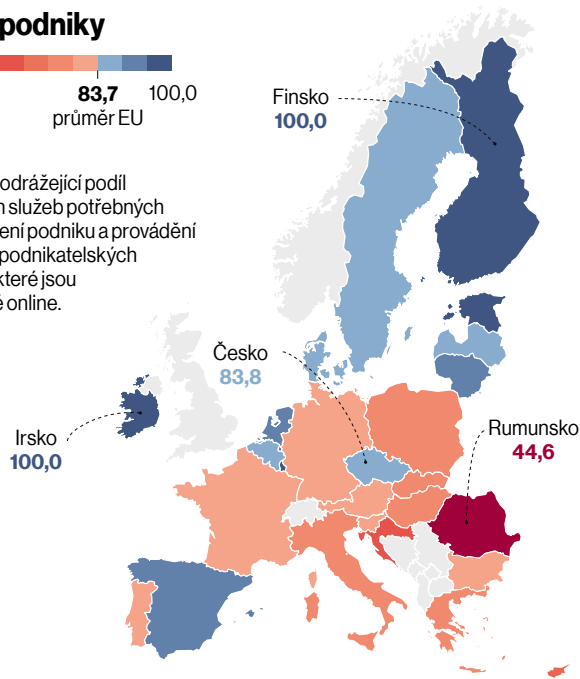
Podíl administrativních úkonů, které lze provést online pro hlavní životní události (narození dítěte, nové bydliště atd.) pro občany.



... pro podniky



Ukazatel odrážející podíl veřejných služeb potřebných pro založení podniku a provádění běžných podnikatelských operací, které jsou dostupné online.



Zdroj: Index digitální ekonomiky a společnosti (DESI)



GAMIFIKOVANÉ ŠKOLENÍ KYBERNETICKÉ BEZPEČNOSTI

Trénink kybernetické bezpečnosti formou hry pro firmy i instituce.



Školení nemusí
být nuda



Reálné scénáře
pro efektivní trénink



Pohled útočníka

Snadná správa
a provoz

Přizpůsobení
obsahu na míru

Vícejazyčné
rozhraní

Detailní
reporting

Soulad
s NIS2

www.clashing.com

Vyzkoušejte:



Made by

ANECT





ARETE

TRH VYTVÁŘÍ PŘÍLEŽITOSTI K VÝNOSNÝM INVESTICÍM

České fondy
s úspěšnou historií

www.arete.eu
+420 226 808 901

DISCLAIMER

Hodnota investice do fondu ARETE INDUSTRIAL SICAV a.s. může kolísat a návratnost ani výnos z investice nejsou zaručeny ani jinak garantovány. Výkonnost fondu v předchozích obdobích nezaručuje stejnou nebo vyšší výkonnost v budoucnu. Zde uvedené informace nepředstavují investiční doporučení nebo investiční poradenství, ani nejsou nabídkou na uzavření smlouvy nebo veřejnou nabídkou.

Investorem fondu se může stát výhradně kvalifikovaný investor ve smyslu § 272 zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, ve znění pozdějších předpisů. Investoři by měli před investováním pečlivě prostudovat stanovy fondu, statut fondu a sdělení klíčových informací (KID), které obsahují zejména podrobně informace o investiční strategii fondu a souvisejících rizicích. ARETE INDUSTRIAL SICAV a.s. je „light green“ produktem podle čl. 8 Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/2088 ze dne 27. listopadu 2019 o zveřejňování informací souvisejících s udržitelností v odvětví finančních služeb, ve znění pozdějších předpisů (SFDR).

Investiční cíle se odrážejí v doporučeném investičním horizontu, jakož i v poplatcích a nákladech fondu. Investice do fondu je určena k dosažení výnosu při jejím střednědobém a dlouhodobém držení, a nemusí být proto vhodným nástrojem pro krátkodobé zhodnocení aktiv. Pro více informací prosím navštivte www.arete.eu.

INVESTICE DO UMĚNÍ



Trendy v umění

Rekordy v dražbách vloni nepadaly, současné a moderní umění si ale vede stále skvěle.

Osobití skláři

Ačkoliv navazují na českou sklářskou tradici, jejich design je specifický a nezaměnitelný.

Tokeny na prodej

Nákup digitální tvorby může být zajímavou investicí. Má ovšem striktní pravidla.



REAL IS RARE

**Zázrak přírody,
přivedený k dokonalosti
uměním mistrů brusičů.**



Historický vývoj cen přírodních růžových diamantů,
The Fancy Color Research Foundation, únor 2024

OBSAH

Vlivy na trhu

04-06

Po velmi úspěšných covidových letech obraty z prodeje umění sálových aukcí poklesly. Prodejci z toho důvodu vyčkávají, pro sběratele je to ale ideální období.

Mistři skláři

08-16

Umělecké sklo má v našich reáliích silnou tradici. Na tu navázali i designéři Lukáš Jabůrek, Anna Jožová a Lukáš Novák, jejichž tvorba je součástí stylových interiérů.



Umělci s budoucností

18-19

Kdo ze současných umělců má šanci znásobit svůj potenciál i s odstupem generací? Nový žebříček nadějných talentů sestavila J&T Banka a portál Art+.

Výstavy

20-21

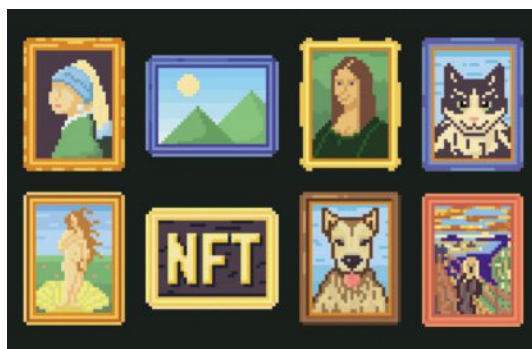
Kam se vydat na jaře za uměním? Výběr z aktuálních tuzemských i zahraničních výstav láká na světově proslulá jména i autorskou osobitost.



Digitální trendy

14-16

Nákup takzvaných nezaměnitelných tokenů - NFT zažila boom především v době covidu. Zájem sběratelů ale stále trvá. Je však třeba eliminovat možná rizika.

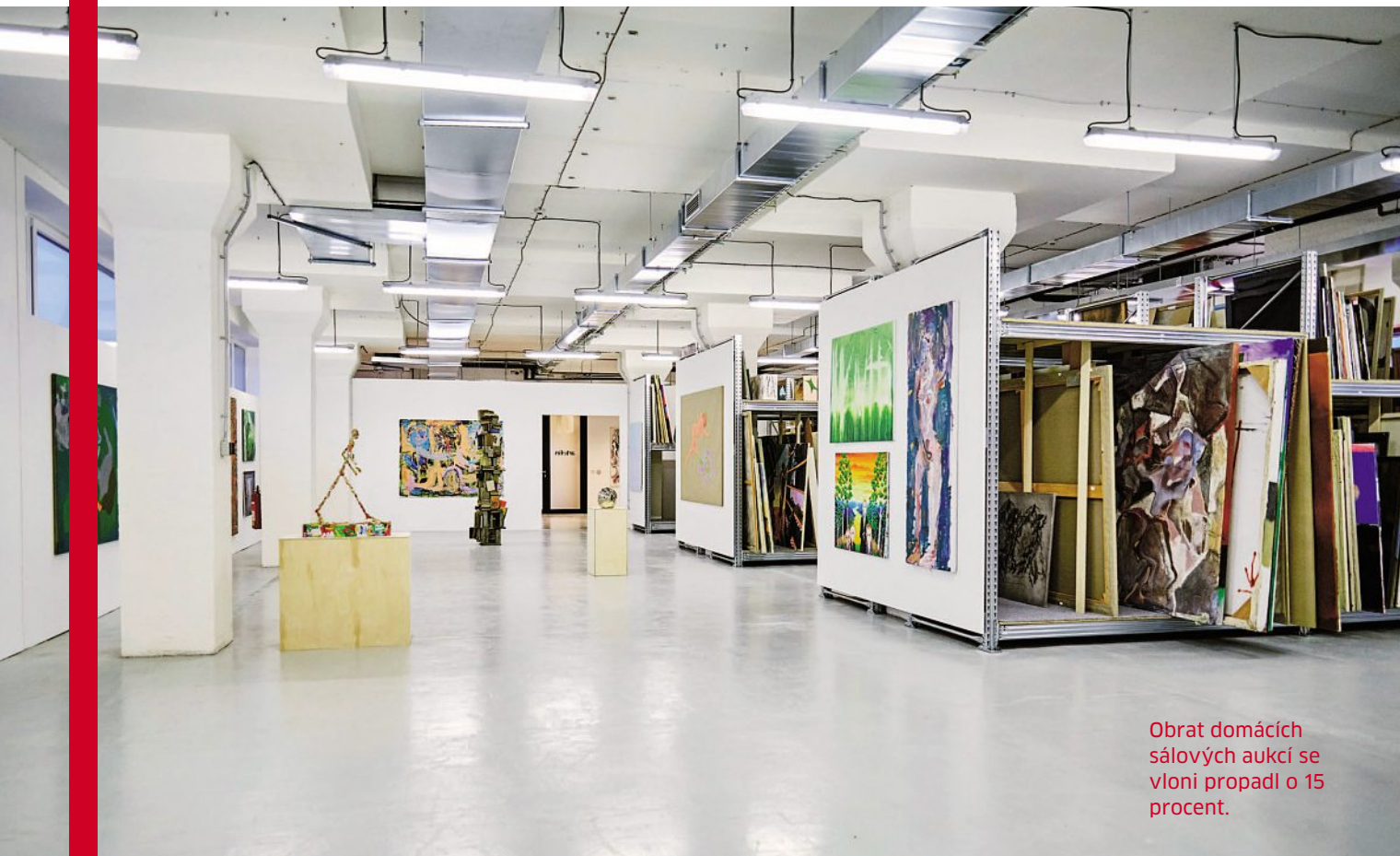


MAGAZÍN INVESTICE DO UMĚNÍ – PŘÍLOHA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN (20. 3. 2024) A TÝDENÍKU EKONOM (21. 3. 2024). Ředitel speciálních projektů Aleš Mohout • Art director Jan Vyhnanek • Editorka Alena Dušková (alena.duskova@economia.cz) • Layout Jan Stejskal • Grafika vizuální studio mediálního domu Economia • Adresa redakce Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8 • Tisk Triangl, a.s., Beranových 65, 199 02 Praha 9 • Samostatně neprodejně • <http://www.hn.cz>

Partner magazínu

J&T BANKA

Trh s uměním se mírně ochladil. Prodejci vyčkávají, pro sběratele je ideální doba k nákupu



Obrat domácích sálových aukcí se vloni propadl o 15 procent.

Po pandemické vlně, která v letech 2021 a 2022 přilákala řadu nových zájemců o umělecká díla jako alternativní zdroje investic, se trh s uměním mírně ochladil. Z předběžného odhadu serveru Artplus.cz vyplývá, že se obrat sálových aukcí na domácím trhu vloni propadl o čtvrt miliardy korun.

Podle předběžných dat Artplus.cz sběratelé utržili v loňském roce za vydražená díla a artefakty zhruba 1,4 miliardy korun, což je o 15 procent méně než v dosud nejlepším roce 2022. Tento trend je patrný i ve světě, předloňská top stovka prodejů vyšla investory a sběratelé na 4,1 miliardy dolarů, v loňském roce se stovka nejdražších děl prodala za 2,4 miliardy dolarů.

„Myslím, že se nějaká korekce trhu dala očekávat. Ostatně pokles obrátu českých aukcí není až tak významný, uvědomíme-li si, že podstatnou část rozdílu mezi loňským a předloňským obrátem má na svědomí jedině dílo, a to Staropražský motiv Bohumila Kubišty,“ říká Valérie Horváth, art specialistka z J&T Banky.

Obraz od jednoho ze zakladatelů české moderní malby se totiž v květnu 2022 vydražil v aukční Galerii Kodl za 123,6 milionu korun, v loňském roce byla nejdražším vydraženým dílem Toyenina malba Monte Carlo, za kterou dražitelé zaplatili 64,8 milionu korun včetně provize, tedy téměř o polovinu méně.

V kurzu je současné a poválečné období

Nížší obrát na loňských aukcích je způsoben kombinací několika faktorů. „Do nabídky se obecně dostalo méně děl než v předchozích letech, zejména těch mimořádně cenných. Méně se také přihazovalo, ačkoliv i oproti předcovidovým rokům zůstal loni rozdíl mezi vyvolávacími a konečnými cenami pořád dost vysoký,“ říká Valérie Horváth.

„Procentuální prodejnost na aukcích ale byla vysoká. Zdá se, že prodejci vyhodnotili situaci tak, že mezi sběrateli a investory není dostatečná kupní síla na to, aby se vyplatilo prodávat, a tak raději vyčkávali,“ míní Horváth.

Trh s uměním netvoří pouze aukce, byť je to jediná část trhu, kterou dokážeme bezpečně datově pokrýt. „Veškerá čísla, která máme k dispozici, popisují jen výsek trhu. A v něm se navíc, v případě českého prostředí, současné umění objevuje prozatím velmi málo. Galeristé a další prodejci specializovaní na současné umění se ale shodují, že se o něj sběratelé a investoři začínají zajímat stále více,“ zdůrazňuje Valérie Horváth.

Podle art specialistky z J&T Banky stabilně roste zájem i o poválečné umění, které bylo trhem dlouho neprávem opomíjené, a teprve v posledních letech se díla z tohoto období dostávají na aukcích na opravdu významné částky odpovídající jejich kvalitě.

„A to i v loňském roce, který možná nevykázal rekordní celkové obraty, ale padla v něm řada rekordů právě v tomto segmentu,“ vysvětluje Valérie Horváth.

Aktuální pokles aukčního trhu se dá investičně využít. „Přiznám se, že v souvislosti s uměním na taktické vyčkávání moc nevěřím. To má význam spíš pro prodejce, pro které je samozřejmě výhodný trh plný dychtivých kupců. Sběra-



Obraz Karla Vítězslava Maška Hra slunečních skvrn.

telé by se ale podle mého názoru měli orientovat podle jiných faktorů. Nelze to samozřejmě úplně paušalizovat, i tak si ale troufám tvrdit, že české umění má v sobě ještě ohromný potenciál,“ říká Valérie Horváth.

Investice do umění nejde úplně srovnávat s jakoukoli jinou investicí, jako například akcie nebo komodity. „Vždy tvrdím coby sběratel umění: nakupujte více srdcem než rozumem. Díla samotná by nás měla obohacovat především duševně. Na druhou stranu každý sběratel má radost ze zhodnocení děl ve své sbírce. Těch příkladů zajímavých investic můžeme v historii dražeb aukčních děl najít velmi mnoho. Například obraz malířky Toyen Cirkus, který byl v roce 2001 vydražen za 2,5 milionu korun, se vrátil na aukční trh v roce 2021 a dosáhl takřka 80 milionů,“ zdůrazňuje majitel aukčního domu Tomáš Hejtmánek.

Úspěšnost aukcí v Arthouse Hejtmánek se v minulém roce příliš nelišila od výsledků v minulých letech. Rok 2023 byl v akčním domě druhý nejúspěšnější co do počtu prodaných děl a celkový obrát byl podobný jako v roce 2021. Navíc zásluhou online aukcí v Arthouse Hejtmánek přibýlo mnoho nových klientů, a to i z řad mladších ročníků.

Současný trh s uměním zhodnocuje Tomáš Hejtmánek jako mírně klidnější, zároveň připomíná, že pokud se objeví zajímavá díla, dosahují na aukčním trhu velmi vysokých cen.



„Stále můžeme sledovat úspěchy české moderny 20. století, ale co mě velmi těší, je i zájem o výjimečná díla autorů starší generace minulých století. Přestože staří mistři a díla z 19. století zaznamenávají všeobecný pokles prodejů, můžeme se pochlubit rekordním prodejem obrazu Karla Vítězslava Maška Hra slunečních skvrn, který se vydražil za 7,6 milionu na naší Zahradní aukci v loňském roce. Příležitost pro investice vidím právě u starých mistrů, kde jsou nyní ceny velmi příznivé, nebo naopak v dobrém výběru mezi současnými autory,“ říká Tomáš Hejtmánek.

Ubylo jednorázových investorů

Také v roce 2023 padla řada autorských rekordů. Světového maxima dosáhl například olej na plátně Moravany jedné z nejméně významných osobností slovenského moderního umění Ludovíta Fully, který se z vyvolávací ceny sedm set tisíc korun vydražil za 5,4 milionu korun.

Na aukční maxima si v loňském roce sáhli také Alois Wachsmann, Zdeněk Burian, Ladislav Sutnar, Albín Brunovský, Zora Ságlová a řada dalších.

„I přes ochlazení trhu s uměním nedochází ke ztrátě jeho hodnoty. Obecně se dá říct, že špičkových uměleckých děl je a vždycky bude méně než lidí, kteří si je chtějí a mohou koupit. Možná nepadají aukční rekordy, ale když se podíváme na vybrané domácí autory, získat jejich dílo je i dnes malý zázrak. Umělci jako Daniel Pitín, Jan Poupě, Michael Rittstein, Theodor Pištěk, Josef Bolf a další jsou na trhu dlouhodobě nedostatkovým zbožím a jejich cena stabilně roste,“ říká René Rohan, spoluzakladatel investičního fondu Artefin, zaměřeného na investice do současného umění, který v loňském roce dosáhl zhodnocení 8,8 procenta.

Například Josef Bolf se po loňské aukci v Art-house Hejtmánek ocitl poprvé v klubu milionářů, když se jeho obraz Osamělý večer II vydražil za 1,054 milionu korun. „Michael Rittstein zase vloni vyprodal výstavu v Museu Kampa, přestože i on už prodává za částky přes milion. Nestor české umělecké scény Theodor Pištěk je momentálně nejdražším domácím současným umělcem a jeho díla se prodávají dokonce za desítky milionů,“ říká René Rohan.

Podle spolumajitele Artefinu se v loňském roce snížil počet jednorázových investorů a kien-

Obraz slovenského umělce 20. století Albína Brunovského Zahrada.

tů, kteří nepatří k horním deseti tisícům. „Lidé s vyššími příjmy, kteří si jen chtěli udělat radost a pořídit si umělecké dílo v řádu nižších stovek tisíc, teď mnohem více uvažují, jestli jim to v domácím nebo firemním rozpočtu nakonec nebude chybět. Na druhou stranu je teď ideální doba nakupovat. A ti, kteří se v oboru pohybují a nouzí netrpí, mají větší šanci získat kvalitní umění za rozumnou cenu,“ radí René Rohan.

Mince a starožitné šperky táhnou

Zatímco v roce 2021 a 2022 trh s uměním trhal rekordy, pro obchody se starožitnostmi toto období rekordní nebylo. Kamenné obchody, z nichž některé nepořádají aukce a nemají e-shopy, byly v období covidu uzavřeny, neprodávalo se.

„To vše se nakonec vrátilo k normálu, některé obchody ukončily činnost, ale ty, které se udržely, se musely velmi snažit o restart. Na druhou stranu přestali nakupovat turisté, jejichž složení se po pandemii jak věkově, tak národnostně změnilo. V důsledku války na Ukrajině navíc došlo k naprostému odlivu tuzemské ruské klientely a částečně i asijské, která měla starožitnosti ráda a vyhledávala je,“ říká Simona Šustková, viceprezidentka Asociace starožitníků a majitelka obchodu se starožitnostmi Alma Antique.

„Prodáváme hlavně tuzemským zákazníkům střední třídy, objevují se i noví, a dokonce mladší sběratelé. S pandemií nám zákazníci v kamenných obchodech nepřibylí, tak jako se to stalo v aukcích, rekordy nepadaly, takže proces u nás probíhá spíše tak, že se zákazníci vrátili a občas se objeví někdo nový,“ popisuje aktuální trh se starožitnostmi Simona Šustková a dodává: „Většina z nás sází dlouhodobě hlavně na tuzemskou klientelu. Poslední rok bylo znatelné oživení zájmu o starožitnosti právě v této skupině. Lidé i s drobnými přebytky financí se rozhodli investovat do věcí, které jim udělají radost a zároveň jsou nositeli nějaké hodnoty do budoucna. Loňský rok přinesl zvýšení zájmu, i když nejsme na předpandemické úrovni.“

Podle viceprezidentky Asociace starožitníků je dlouhodobě vidět ochlazení u starožitného nábytku. „Na trhu se objevuje mnoho drobných kusů, cenově velmi podhodnocených, které by se hodily i do menších bytů a šly by dobře kombinovat s moderním interiérem. Protipólem jsou mince a zlaté šperky. Tady jsme v posledních letech sledovali rostoucí investiční i sběratelský zájem. Zlaté starožitné šperky s přidanou hodnotou uměleckého řemesla mají cenu jak zlata a kamenů, tak umělecké ruční práce. Dají se nosit, poměrně snadno převážet, zpětný prodej je realizovatelný kdekoli v světě,“ vysvětluje.

Simona Šustková radí investovat do starožitností a šperků. „Cena drahých kovů dlouhodobě roste a starožitné šperky jsou mnohdy levnější než ty nové. Momentálně se určitě vyplatí nakupovat například i porcelánové plastiky, jídelní a nápojové servisy či autorské sklo. Cena se ještě zdaleka nedostala na původní úroveň před pandemií, ale poptávka sběratelů už roste,“ dodává.

Aukční prodej starožitností

zlatο, stříbro, šperky, obrazy, grafika,
mince, bankovky, hodinky, porcelán,
sklo, keramika, známky, odznaky, řády,
vyznamenání, nábytek a ostatní cennosti.

Potřebujete vyklidit svou nemovitost?

Potřebujete poradit s pozůstalostí?

Máte doma nepotřebné starožitné věci?

Plzeňská 314, 388 01 Blatná

**Můžeme je od
Vás odkoupit, vzít
do komise nebo
prodat v našich
mezinárodních
aukcích!**



Tel.: 777 803 220
www.aukce-blatna.cz



MACHO &
CHLAPOVIČ



**Dražba numismatické zbirky
MUDr. Václava Bruny**

26. 4. 2024

hotel Mandarin Oriental, Praha

UMĚNÍ RAŽENÉ V KOVU

MACHO & CHLAPOVIČ, Slunná 11, Praha,
www.machochlapovic.com / +420 220 560 563 / info@machochlapovic.com

Umělecký lesk českého skla

Tři osobnosti, tři odlišná pojetí tradičního českého uměleckého řemesla, které patří mezi naše „rodinné stříbro“. Byť sklářům někde zvoní pomalu hrana, tvorba těch uměleckých stále patří mezi formu vyjádření, která věhlasem daleko přesahuje naše území.



Osobitá váza designérky Anny Jožové.

Skleněné
srdce skláře
Lukáše
Jabůrka.



Ručně brou-
šené optické
sklo od Luká-
še Nováka.



Interaktivní
objekt Očista
z dílny Luká-
še Nováka.

Hvězdicová
váza Lukáše
Jabůrka.



MISTR BRUSIČ

V podhůří Krušných hor najdete dílnu výtvarníka, designéra a brusiče **Lukáše Jabůrka**. Právě tady vznikají unikátní broušené vázy a další jeho jedinečné výrobky. Jméno designéra zároveň stále zaznívá v souvislosti se sklárnou Moser, ve které zanechal nesmazatelnou stopu.



Originální kusy
si designér
brousí sám.

**Je pro mě důležité,
když je zákazník
součástí procesu tvorby**

Kdekoli je o vás zmínka, začíná tím, že jste byl uměleckým ředitelem Moseru. Roky se věnujete vlastní tvorbě, nevdává vám ta nálepka?

Strávil jsem tam spoustu let a je to neoddělitelná část mojí kariéry. Před pár dny jsem si uvědomil, že se věnuji sklu už 25 let. A musím přiznat, že díky Moseru jsem si udělal nějaké jméno v oboru, které má určitou hodnotu. Díky tomu lidé věří v to, co dělám, věří investici, kterou do mé tvorby vkládají. Takže je to pro mě spíš výhoda.

Jak dlouho funguje vaše studio v Jirkově?

Studio jsem vybudoval v roce 2018, kdy jsem skončil v Moseru. Bydlím v Kláštecku nad Ohří, ale pocházím z Chomutova a tento areál je rodinný podnik. Jsem původně brusič, tak když už to dělám, chtěl jsem mít i vlastní dílnu. Tady se jen brousí, ale jinak si pronajímám sklářské kapacity různě na severu ve sklárnách tam, kde právě potřebuju. Každá sklárna se orientuje na něco jiného. Jiné kusy naopak vozím na broušení, takže zaměstnávám brusiče na severu, a pak jsou tu unikátní kousky, kdy se jedná jen o jeden jediný kus pro klienty. Takové si brousím sám.

Jak taková váza vzniká, například když je na povrchu matná a pod ní je barevné sklo?

Je to složitá sklářská technika, na kterou potřebuji ve sklárně hodinu a půl práce a k tomu čtyři skláře. Vzniká vrstvením, kdy se vytvoří dvě baňky, které se pak za tepla spojí a přetáhnou přes sebe. Mat se ještě dál tvoří pískováním. Líbí se mi, když je mezi věcmi nějaký kontrast, když si s tím člověk může pohrát. Na takové váze se pracuje v průměru měsíc a půl až dva. Samotné broušení zabere dva až tři týdny.

Každá taková váza už má svého konkrétního zákazníka?

Ano, klienti jezdí za mnou, mám tu něco k prohlédnutí, a pak jsou věci, které dělám jen na zakázku. Řada zákazníků se sem přijde podívat, protože dostaví dům, vybavují si interiér, něco vidí na stránkách, ale protože to není levná záležitost, chtějí věci vidět na vlastní oči. Cílová skupina je různá. Jsou to lékaři, právníci, podnikatelé v různých oborech. Ceny váz se pohybují i okolo 100 tisíc korun. Je to druh spolupráce založený na dlouhodobých vztazích. Vázu za takovou cenu si nechcete jen tak koupit přes e-shop.

Proč si myslíte, že chce být zákazník u výroby?

Klient se s vámi chce seznámit, vidět, jak to celé vzniká, jak se sklo brousí, jak pracují. Pro něj je to zároveň i zážitek. Často přijedou i do sklárny, aby mohli být součástí celého procesu. Je to pro ně příběh, který si obvykle i nafotí. Sám říkám, že dělám něco, co nikdo nutně nepotřebuje, takže pro mě je poctou, že si vyberou mě, protože se jim moje práce líbí. Proto je důležité, když je zákazník součástí procesu tvorby. Jakmile tam tohle všechno není, špatně se vysvětluje, jak je zhotovení náročné, proč to tolik stojí.

Z čeho se skládá konkrétně cena vázy?

Spolupracuji se sklářskou dílnou AJETO v Lindavě. Hodina práce tam stojí 12 tisíc bez daně. Když jde o vrstvenou vázu, děláme ji hodinu a půl. Tím vznikne polotovár. To už máme nějakou cenu, jenže na vázu jsem sám ještě ani nesáhnul. Snažím se držet vysokou kvalitu, nějaká bublinka nevdává, to ke sklu patří, ale často vzniknou i kazy, které tam nemají co dělat. Takže se stane, že musíme udělat dva nebo tři kusy. Další položkou je broušení, což je mnoho hodin práce. Navíc takovou vázu nemůžete dát do obyčejného obalu. Spolupracuji v Praze s firmou Činčera, která mi vyrábí dokonalé obaly, to je také záležitost několika tisíců. Nakonec přidáte katalog, letáčky a teprve pak jde váza do světa.

Patří k řemeslu pokora?

Jednoznačně. Zkuste si přijít do sklárny bez pokory a ti chlapi vás během pěti minut roznesou na kopytech. O tom jsem se přesvědčil i v Moseru, kdy přišli nafrnění výtvarníci, ale skláři si nebrali servítky nikdy před nikým. Takový člověk tam skončí záhy. Práce je náročná, je to dřina, člověk může být sebevíc talentovaný, ale roky práce a dřiny zkrátka ničím nepředženete. Jedině tím se člověk posouvá. Když přicházíte s pokorou, lidé jsou otevřenější a pomůžou vám.

Jak zamávala se sklářstvím energetická krize?

Sklářství nemělo na různých ustláno nikdy. Když to nebyla energetická krize, byl to covid, předtím zase jiné ekonomické krize. Pro sklo neexistuje ideální doba, kdy by se dalo říct, že právě teď je to nejlepší. Záleželo také na tom, na co je konkrétní sklárna zaměřená. V mém případě není až tak rozhodující, jestli je váza o pár tisíc dražší nebo ne. Ale obecně provoz sklárny je náročný, pece nesmí vyhasnout, ať se vyrábí hodně, nebo málo. Takže těch se to dotklo, protože krize zamávala i se zahraničními trhy a jejich objednávkami.

Jak se stavíte k sociálním sítím?

Nemám je rád, ale musím uznat, že to je nedílná součást čehokoli, co člověk vytváří. Spousta klientů mě sleduje, ale přistupuji k tomu tak, že méně je více. Nedávám příspěvky každý den. Ovšem pravda je, že když na sítě někdy dám fotky z dílny, jak brousím, občas se ozvou klienti, a to jak ti stálí, tak i noví, a přijedou si pro vázu.

Kromě broušení se věnujete i jiným projektům, na čem teď pracujete?

Mám projekt pro likérku Jelínek na limitovanou sérii slivovice. Dělán design lahví a sklenic, kdy zajišťuji na klíč celou realizaci projektu. U takových zakázek mám volnou ruku, ale samozřejmě si potřebuji s klientem sednout a zjistit, co od toho očekávají, jaký to má smysl, kdo je jejich cílovým klientem a co tím chtějí říct. Jaká je marketingová strategie, jaký je za tím příběh, abych nevymýšlel něco spatra. Musí do sebe všechno zapadat. Když věc podpoří konkrétní brand, dá mu přidanou hodnotu a celkově to dohromady funguje, pak taková spolupráce dává smysl.

Anna Jožová je šťastná, že je její sklo součástí krásných interiérů.



Autorské sklo bude mít vždy hodnotu

Umělkyně a designérka **Anna Jožová** začala před lety studium s optimistickou náladou, díky které vznikly lízátkové vázy. Jimi se probojovala do širšího povědomí v oblasti českého designu. Poté navázala vázami se střepy. Také další koncepty byly uvolněné a pozitivně laděné. Celé se to zlomilo, když odjela na Nový Zéland.

Co vám dala cesta na Nový Zéland?

Strávila jsem tam celkem osm měsíců. Nebylo to jen opojení bohémstvím. V té době byly v Austrálii obrovské požáry, a i když je od Nového Zélandu vzdálená dva tisíce kilometrů, mělo to obrovský dopad. Padal modrý sníh a byl cítit kouř i přes velkou vzdálenost. Tam vznikly vázy Gaia, které ve svých tělech nesou materiál z míst, která brzy zaniknou vlivem environmentální krize. Koupila jsem tam auto a objela celý Nový Zéland. Byla to taková expedice, kdy jsem sbírala různé přírodniny, třeba písek, které jsem pak zatavila do váz. Hledala jsem nízko posazená místa, jež budou v následujících letech zatopená, přestože v tuto chvíli ještě září krásou a stále po nich můžeme jít suchou nohou. Každá váza je z jiného místa. Na Novém Zélandu tedy začala moje environmentální etapa. Vyvrcholila výstavou v Kvalitáři v roce 2022, která se zabývala environmentální krizí.

Je pro vás tedy příroda největší inspirací?

Ano, je to tak, tatínek mě vychoval na Alfrédu Strejčkovi a Putování za dinosaury. Vždy jsem k tomu měla blízko a ani Nový Zéland tím pádem nebyla náhodná volba. Jela jsem tam právě za přírodou. Ale zároveň si s sebou od studií nesu, co nás učil Rony Plesl (český sklářský designér a výtvarník – pozn. red.), tedy sledovat trendy.

A jaké to aktuálně jsou?

V kurzu jsou různé materiály. Teď se například hodně pracuje s 3D tiskem skla. Nejdůležitější je vychytat moment, kdy je nějaký materiál a estetika in, a zároveň tam přidat něco ze sebe. Musí to být zkrátka autorské. Na české scéně se ale opravdu hodně kopíruje.

S umělcem a designérem Vlastimilem Šenkýřem jste založila společnou značku Kombo.

Kam to posunulo vaši tvorbu?

Hodně jsme spolu experimentovali. Znáám ho ze studií, on byl takový nespoutaný Curt Cobain. Naše tvorba vycházela ze záchodových panáčků muže a ženy. Chtěli jsme to mít původně jako takový humorný projekt, kdy se pojedeme do sklárny pobavit. Vznikla spousta krásných, technologicky zajímavých objektů a váz, ale zjistili jsme, že my jsme sice úplně uhranutí, ale okolí to zase tak moc nezajímá.

Lidé nesdíleli vaše nadšení?

Dostali jsme se na finanční level, který v Česku není uplatnitelný. Proto už se nám do projektu nechtělo tolik investovat čas ani peníze. Ale je to skvělá zkušenost, při které jsme použili spoustu zapomenutých sklářských technik. Jenže je strašně málo lidí, kteří by si koupili například svítidlo za 120 tisíc. Když se začnou řešit peníze, přestává to být taková legrace a tvorba ztrácí volnost a svobodu. Tohle se na žádné škole neučí. Co se komerční stránky týká, tak se mi někdy zdá, že v uměleckém světě je to skoro sprosté slovo.

Talent a schopnost obchodovat nejdu vždy ruku v ruce. Je náročné prosadit se na trhu s uměním?

U nás v Česku je to extrémně složité. Rybníček je malý, když to řeknu nadneseně, je tu jedno místo pro Maxima Velčovského, jedno místo pro Ronyho Plesla, který mi dal při studiu opravdu moc. Ale přesto bylo cítit, že si drží svoje místo. Na začátku se rozdával plnými hrstmi, pak už jsem ten pocit neměla. Ale je to pochopitelné, člověk si svoji pracně vybudovanou pozici musí hlídat. Jiná situace je ve volném umění a jiná v designu, kdy se od člověka očekává, že bude dělat i hodně komerčně úspěšné zakázky. Tím jsem si také prošla. Hodně jsem spolupracovala s jednou bankou na různých trofejích a dárkových předmětech. Pro loňský summit Evropské unie v Praze jsem připravovala také dárkové předměty, to byla zajímavá zakázka. Je to naprosto odlišné pracovat na vlastní tvorbě a pak s klientem.

Pokud jde o volnou tvorbu: Oslovují vás galerie samy, nebo to děláte vy?

Je to různé. Někdy mě osloví, ale i já sama jsem v tomhle dost aktivní a oslovuji je. Pracuji na svých projektech, a když mám portfolio dostatečně zaplněné na celý rok, nechám si všechno profesionálně nafotit, pracuji na propagaci. Vše vyvrcholí sólovou výstavou. To jsou potřebné podklady, abych se mohla spojit s nějakou galerií. Tento rok bych si moc přála navázat spolupráce mimo Česko, protože tady u nás ceny nikdy nepřekročí bezpečnou hranici.

Co to obnáší dát o sobě vědět na zahraničním uměleckém trhu?

Důležité je mít přehled o galeriích, o tom, na co se specializují, jaké mají kurátory, jaký mají kurátoři vztah k projektům, které vybírají. My jsme v této oblasti velmi uzavřený trh a je to škoda. O sklo je v zahraničí velký zájem. Sklárny zaničují, proto bude o to více žádané. Autorské sklo bude mít vždycky hodnotu. Autorské certifikované kusy jsou skvělou investicí. Za sebe mohu říct, že pokud se zahraničním trhem neživím, nemohu říct, že jsem se tam prosadila.

Nějaké vazby už máte?

Spolupracuji třeba s italskými galeriemi, ale to je doslova rodeo. Jsou naprosto dezorganizovaní, to, co se řekne, většinou neplatí, občas se něco ztratí. Takže bych teď ráda směřovala spolupráci na art centra, jako je Berlín, Londýn a samozřejmě New York. Lidí, co investují do umění v Česku, je velmi málo.

Co je pro vás největším oceněním vaší práce?

Ten samotný fakt, že se tím užívám. Že jsem nemusela po škole nastoupit někde za kasu a věnovat se umění po večerech. Nechci to zakřiknout, ale jsem šťastná za to, že se sklo prodává, má svoje místo v krásných interiérech a lidé k mým věcem mají vztah.

ROHATÝ DESIGNÉR

Lukáš Novák
při tvorbě často
pracuje s náho-
dou.



**Na chyby musí být člověk
připravený a vítat je
s otevřenou náručí**

Spokojenost v **Lukáši Novákovi**, jednom z předních českých designérů, vyvolává, když jsou s ním lidé na jedné vlně a funguje mezi nimi synergie. Zároveň věří jeho práci a společně rostou. „Vůbec mi nevadí, pokud přijde někdo do studia a nic si nekoupí. Baví mě, když si popovídáme, navzájem si otevřeme nové pohledy na svět a vznikne mezi námi zajímavá interakce,“ říká.

Na čem v současné době pracujete?

Letos chci pracovat hlavně na tom, aby moje forma činnosti byla jiná než ta loňská. Vloni jsem měl opravdu hodně zakázek, odevzdával spoustu věcí a víc plnil, než tvořil. Aby to nevyznělo špatně, byly to snové spolupráce – ať už šlo o tu pro Porsche nebo realizaci jiných zakázek. Každopádně jsem se dostal do rozpoložení, kdy jsem si nutně potřeboval srovnat, čemu se vlastně chci věnovat v tvorbě jako takové. Na to nebyl čas. Proto bych si přál, aby byl letošní rok klidnější, aby v mé kreativní činnosti vznikl nějaký stabilní zárodek pro tvorbu, na které budu do budoucna pracovat.

Už při studiích jste vsadil na PR. To není obvyklé, většinou je na prvním místě tvorba a pak je člověk postavený před hotovou věc, že ji musí i prodat, a to je něco, co se při studiích nenaučíte.

To bych neřekl, o PR jsem taky nic nevěděl. Vzpomínám si, že jsem ještě rok po škole velmi složitě hledal cestu, jak o svých věcech dát vědět. Ve škole jsem končil v roce 2017 a o rok později jsem vystavoval na Designbloku kolekci Lost and Found, což byla moje první velká věc. Tehdy jsem netušil, co člověk musí médiím poskytnout, co je press kit, co mám udělat pro to, aby se moje idea dostala v co nejlepší podobě k novinářům, natož k lidem. Dost tvrdě jsem se učil metodou pokus-omyl. Dvakrát třikrát jsem udělal v prezentaci mé práce něco špatně, ale napočtvrté už se trefil.

Co určuje cenu vašeho díla?

Nejzásadnější položkou je výrobní cena. Jinak se můj proces dá přirovnat k cenotvorbě jakéhokoliv jiného produktu. Nesnažím se věc udělat za každou cenu nejlevněji. Pro mnoho lidí je to zásadní, v umění a v mé tvorbě je to ale nepodstatné. Nejvýše je postavená preciznost provedení, z té neslevím, i když je to občas problematické. Třeba letos jsem kompletoval jednu sochu a její výroba se mi prodrazila až o dvě stě procent – nemohl jsem ji ale odevzdat v horší jakosti než té nejlepší. Finální cena se tedy tvoří až po tom, co je dílo hotové.

A co je tedy pro ni nakonec klíčové?

To je pokaždé jiné. U každého projektu si celým procesem procházím pokaždé od znova. Dělal

se první vzorky, vybírají materiály, někdy se pracuje s úplně novou technikou. Když se podíváte na všechny materiály, se kterými pracuji, je to, jako kdybyste procházela minerální jeskyni. Zásadní je, že chci udělat tu nejlepší věc, kterou dokážu. Bez kompromisů. To je moje úloha a zároveň i nastavení.

Otvírá vám historie českého skla dveře v zahraničí?

Teď mám čerstvou zkušenost, kdy jsem se nedávno vrátil z Tchaj-wanu. Lidé se vás všude ptají, odkud jste a co děláte. Řeknete z České republiky, čím se živíte, opakujete stereotypně pivo, sklo a hokej a vidíte, že to v lidech z větší dálky vůbec nerezonuje.

Takže fenomén českého skla je mýtus?

Za mě je snaha konstruovat legendu o českém skle trochu lichá. Upřímně a pesimisticky myslím, že v zahraničí nikoho zas tak moc nezajímá. Je to dobré pro nás, že máme takovou berličku. Faktem je, že sklo technologicky umíme velmi dobře. Ale když si tuto skutečnost představím ve vztahu s galeristou z Curychu a že by s vámi spolupracoval kvůli tomu, že existuje nějaká česká historie skla, tak to nefunguje. Chápu to tak, že v době globalizace je nejdůležitější individuuum – tedy to, jaká je má osobnost a mé výsledky práce.

Z toho vyznívá, jako kdyby pokora při práci nebyla důležitá?

Pokud je člověk sám o osobě pokorný, odráží se to i v jeho tvorbě. Pokora je samozřejmě vznešená vlastnost, ale jako mladý jsem takový nebyl. Bylo to dané tím, že mi bylo 25. Chtěl jsem být nejlepší, změnit svět a všechno vyzkoušet. To slovo je někdy nadužívané. Celkově i nastavení ve společnosti, že musí být člověk pokorný. Teď je mi 36, chovám se dnes už trochu jinak a dokážu uznat práci ostatních jinak než v době, kdy jsem byl rohatý. Je ale dobré si projít všemi fázemi. Vyžadovat po někom v 25 letech pokoru? Zkuste to. Myslím, že si často propojujeme osobnostní činnost s krásou díla toho kterého umělce. Jenže i když jsem nebyl na UMPRUM úplně dobrý student, biografie si pamatují docela dobře a můžu říct, že ti nejuspěšnější lidé často žádnou pokoru neměli.

A když tohle všechno víte, chtěl byste mít od někoho takového umělecké dílo?

Nějaké dílo od nepokorného člověka určitě i mám a jsem s tím smířený. Myslím, že určitá drzost, až hříšnost právě k umělcům patří. Když člověk dělá v umění odvážné a šilené věci, nemůže být pokorný. A je to asi v pořádku, protože by ty nepochopitelné a odvážné věci třeba nedokázal s umírněnější povahou dělat. A potom, co by to byl za svět, kdyby neexistovali šílenci jako Keith Richards? Kam by to dotáhl s pokorou? Nebo Jan Zrzavý? Proč by měl být pokorný? Řešíme to? Asi ne, ale jeho díla se dnes prodávají za desítky milionů korun.

Co je ve světě umění, designu i řemesla u vás srdeční záležitost?

Ještě před rokem bych vám odpověděl, že je to hut. Jsem vyučený sklář a mám řemeslo v sobě hodně hluboko zakořeněné. Z toho čerpám dodnes. Tam si člověk osvojí principy, že existuje nějaká tekutost skla, v jaký okamžik se dá zpracovávat, že zachycujete nějakou jeho přirozenost. Ale v poslední době se mi všechno mění. Tím, že už se na huti tolik nepohybují, protože si procházím různými cykly. Někdy se do toho ale ponořím tak, že utratím všechny peníze za to, abych se na huti něco nového naučil, něčeho dosáhnul. Výsledkem toho jsou například modré vázy (kolekce Amaline), což byl projekt, který jsem doslova vydupal ze země a trval dva roky. A zrovna tak, když se pustím do broušení nebo tavení plastiky, dám do toho všechno. Je to ve vlnách a vždy je v mé práci vašeň i srdce.

Jak vznikla spolupráce pro Porsche, kterou jste zmínil?

To mi jeden den zavola Jakub Kodl, že pro mě něco má. Nakonec nás propojil s Honzou Kalábem, který udělal exteriér a já interiér. Byl to dlouhodobý projekt a vzešel z Galerie Kodl Contemporary. Tam zase byla vašeň pojmut auto jako umělecké dílo. Což je složité, protože Porsche je samo o sobě uměleckým dílem, nebylo jednoduché se k tomu postavit. Je to tak dokonalé auto, že z pohledu designu už desítky let není potřeba nic vylepšovat.

Když pracujete s materiálem, jako je sklo, kdy nemáte nikdy jistotu, že vznikne v huti přesně to, co jste představoval, kde je hranice toho, co je chyba a co naopak tu věc povýší na originál?

Je to o tom, co je člověk schopný klientovi vysvětlit. Osobně třeba s chybou pracuji záměrně. Myslím, že je to celkově důležité i v životě. Chybovost totiž k lidem patří, má smysl a někdy vás posouvá. Při mé práci je důležité být na chybu připravený a vítat ji s otevřenou náručí. Když se něco pokazí, je to příležitost přijít s něčím, co by třeba moje hlava nevymyslela. Stalo se mnohokrát, že nejlepší věci, co jsem udělal, byly dílem náhody.

Baví vás, když tvorba vypráví příběh?

Ano, stalo se mi to například při foukání vázy do dřevěné formy, kdy je sklo takové vláčné, sklovina je tenká, tudíž se hrozně kroutí a je nevyzpytatelná. A najednou se v nějakém momentu

prohne, vytvoří se prohlubeň a objeví se tam tvar rtů nebo něco jiného. To se mi hrozně líbilo a začal jsem s tím pracovat, vmačkávat do skla vázy nějaké střepy a najednou jsem si uvědomil, že to je cesta zase k něčemu, co by hlava nevymyslela. Takové věci vás nasměrují, ale musíte na ně slyšet. René Roubíček říká, že je to jako jazz. Je to improvizace a ve sklárně to tak přesné je. Přijdete s jasným plánem a během minuty je všechno úplně jinak.

Kdo jsou lidé, co vás v průběhu umělecké tvorby inspirovali nebo někam posouvali?

Jsou to nejen lidé, ale zároveň i náhody. Díky jedné takové životní náhodě jsem se setkal třeba se sklářem Yanem Zorytchakem, který mi naprosto změnil život tím, že mi ukázal, že se dá sklo pojmát jako umění. Letos v létě jsem se s ním znovu potkal po 15 letech, bylo to pro mě opravdu dojemné. Od našeho prvního setkání jsem celou dobu pokračoval v tom, co on zažehl při jediném večeru.

Jednou z dalších největších náhod je spojení s Galerií Kodl Contemporary. Spolupracujeme rok a půl a do té doby jsem nepotkal nikoho, kdo by tak chápal byznys i umění současně. U Kodlů nám funguje jednoduchá rovnice, která mi vyhovuje: já dávám do své práce vše a oni zas do té své. Dohromady tedy můžeme dosáhnout toho nejlepšího výsledku. Je pro mě důležité, že spolupracuji s lidmi, kteří se mnou sdílí hodnoty, potřebuji, aby můj partner bral sklo a umění stejně vážně jako já. Bez toho to nejde.

Máte pocit, že už i vy sám můžete někoho učit, předávat zkušenosti nebo nějakým zásadním způsobem ovlivnit?

Moc rád pracuji s mladými lidmi a rád se s nimi bavím o přístupu k tvorbě i o životě. Ale nesnažím se někoho aktivně ovlivňovat. Mně samotnému trvá, než se někomu otevřu. Cesta k opravdovému dialogu je dlouhá. Profesura mě zatím neláká, to potřebuje svůj čas. Nejde jen o nasbírané zkušenosti v kariéře, které by člověk mohl posílat dál. Je to mimo jiné ohromná odpovědnost, kterou jsem si plně uvědomoval i při studiu. Štval mě přístup některých profesorů. A takový bych být rozhodně nechtěl. Nejde jen o to někoho něco naučit, ale nezkatit ho, upevňovat v něm to dobré.

Kde hledáte inspiraci?

Nejde říct, kde na vás inspirace čeká, kde konkrétně ji najdete. Věci a život se totiž prostě dějí. Inspirace je všude. Osobně se především učím koukat na svět – to je ta nejdůležitější a nejtěžší disciplína. Ale konkrétní zajímavé podněty vždy zaručeně dostanu třeba u aukčních domů nebo v antikvariátech a podobných eklektických prostředích. Rád sleduji například aukce, propojuje se tam totiž něco tak abstraktního a křehkého jako umění s něčím tak konkrétním a pozemským, jako je cena. Je zajímavé sledovat, jakou cenu – ergo hodnotu – má umění, třeba i velmi staré, v současné době. Na aukčním prostředí mě fascinuje taky to, že je tam možné objevit díla, o kterých se ani neví, že existují.

Na morderých
vázách pracoval
Lukáš Novák
dva roky.



Investice do diamantů má smysl. Výnos zaručí ty barevné

Přestože se dnes na trhu běžně nabízí laboratorně vytvořené diamanty, pravá hodnota spočívá v těch přírodních, jak potvrzuje Vladimír Kondratěnko z Arete Diamond. Investice do diamantů není přímočará, ale ty kvalitní, zejména vybrané barevné, získávají stabilně na hodnotě.

Diamanty mají punc luxusu, ne každý je ovšem nositelem stejné kvality a hodnoty. Vladimír Kondratěnko z kanceláře Arete Diamond, která se na velkoobchodní prodej diamantů specializuje, říká, že nerad používá termín investiční diamant. Nejde podle něho říci, že by se veškeré diamanty daly označit jako investiční. Přesto by kámen, s výhledem zhodnocení, měl podle tohoto znalce splňovat určité parametry.

„Pojem investiční diamant nemám úplně rád, je to zavádějící, nekonkrétní a často zneužívaná formulace. V případě bílých neboli bezbarvých diamantů je ideální přiklonit se k standardní definici podle Martina Rapaporta, vydavatele Rapaport Diamond Reportu, podle kterého se řídí velkoobchodní ceny bezbarvých diamantů,“ říká český ověřený prodejce, jenž je členem belgické diamantové burzy Diamantclub van Antwerpen.

Spolehlivá definice

Rapaport za investiční diamanty vhodné pro dlouhodobé zhodnocení označuje takové, které mají hmotnost minimálně půl karátu a více. „Měly by navíc spadat do barevné škály D až H barvy, IF až VS2 čistoty, vždy mají mít certifikaci výhradně od GIA. Zároveň by měly být excelentně vybroušené, tedy v kategorii excellent v parametru brusu, polish i symetrii – takzvané triple excellent, dále by neměly mít žádnou fluorescenci,“ radí Vladimír Kondratěnko.

„Setkávám se často s tím, že si klienti pořídí diamant, který prodejce označuje jako investiční a skvělý. Jenže často se stává, že diamant je nízké kvality anebo je velmi předražený. I když cena diamantů pak třeba o patnáct procent vzrostla, ukáže se bohužel, že dotyčný ho koupil za dvojnásobek tržní ceny,“ varuje odborník.

Diamant se proto musí v první řadě, pokud se očekává nějaká potenciální návratnost, pořídít od prověřeného prodejce. Další věcí pak je, že by měl mít certifikát pouze od GIA. „Neseriózní prodejce totiž může nabízet diamant s alternativní



Vladimír Kondratěnko doporučuje vsadit při nákupu diamantů na prověřené prodejce a vždy vyžadovat certifikaci GIA.



Žádné naše diamanty nejsou konfliktní, nepocházejí z Ruska.

certifikací, kde nezřídka bývá uvedeno výrazně lepší hodnocení, než jaké by na daný diamant vystavila GIA. V tom se skrývá další úskalí,“ upozorňuje Vladimír Kondratěnko. Ačkoliv ani diamant splňující tato kritéria nemusí nutně přinést zhodnocení, je především zárukou dobré likvidity.

Tradiční definice investičních diamantů se týká pouze bezbarvých diamantů, ty však v posledních letech cenově velmi kolísaly. „Pro investici lidem doporučuji, aby se zaměřili na vzácné a kvalitní přírodní barevné diamanty. Samozřejmě nejsou pro každého, protože jsou tyto diamanty dražší. Ale když se bavíme třeba o přírodním, sytě růžovém diamantu v dobré čistotě, takových je opravdu málo a jsou velmi vzácné. Z toho důvodu i jejich ceny šly v průběhu posledních let stále nahoru, zatímco ceny bílých diamantů se v některých kategoriích dokonce snižovaly,“ vysvětluje.

Diamanty bez škraloupou

Kancelář Arete Diamond, kterou Vladimír Kondratěnko založil, se zaměřuje mimo jiné i na etický a nekonfliktní původ diamantů, které nabízí.

„Od prvního března tohoto roku se zpřísnily sankce na ruské diamanty, které vyšly v platnost už počátkem roku 2022. Do USA ani země G7 a do EU se dnes nesmí vyvážet diamanty, které byly vytěžené nebo vyrobené v Rusku. Vlivně západní firmy však již začátkem roku 2022 zatlačily na asijské brusírny, že takové diamanty skutečně nechťejí odebírat. Z toho důvodu máme i my od března 2022 na dokumentech potvrzené, že žádné naše diamanty skutečně nejsou původem z Ruska,“ konstatuje ředitel společnosti.

Zároveň odmítá, že by do kategorie „konfliktní diamanty“ spadaly ty legitimně vytěžené v Africe. „Je to marketingově zneužívané téma lidmi, kteří prodávají jen laboratorní neboli lab-grown diamanty. Ti rází heslo: Nevykořisťujte Afriku, kupte si lab-grown diamanty. Jenže to nedává smysl, když je v Africe deset milionů lidí na těžbě těchto kamenů finančně závislých,“ dodává.

Kdo je superstar a kdo stálice současné umělecké scény? Trendy sleduje aktuální index

Vincent van Gogh prodal za celý svůj život jeden obraz. Před třemi lety se jeho dílo s názvem Pouliční výjev na Montmartru vydražilo v aukčním domě Sotheby's za 340 milionů korun. Podobných „outsiderů“ najdeme v dějinách umění několik.

„Možná častější je moment hvězd své doby, které se s odstupem let stanou úplně neprodejnými, protože zapadnou nebo nebudou nikoho zajímat,“ říká Jan Skřivánek, historik umění a šéfkurátor Musea Kampa.

U některých autorů cena v čase může být téměř stejná. Příkladem je Vratislav Nechleba, malíř, který maloval krajiny, žánrové výjevy a jeho doménou byly portréty včetně známých osobností jako Tomáš Garrigue Masaryk.

„V době první republiky stály jeho portréty desítky tisíc, dnes mají podobné ceny. Kdybyste v té době za stejnou částku ale koupili dílo Toyen, bude mít v současnosti hodnotu několika milionů,“ vysvětluje šéfkurátor Musea Kampa, který se v oboru pohybuje přes dvacet let.

To, že je současné umění vždy lepší sbírat než do něj investovat, protože jako investiční nástroj je v mnoha směrech problematické, potvrzuje řada oslovených odborníků. „Největší výnosy se realizují v řádu generace až dvou. Kdyby můj nebo váš dědeček koupili ve 30. letech Kupku, kolik bychom na tom dnes vydělali? Výnosy v taktu dlouhém časovém horizontu v podstatě nejdou plánovat,“ říká Jan Skřivánek a dodává: „Ale když má někdo dnes velký institucionální úspěch, nejspíš ani v budoucnu se úplně neztratí.“

Žebříčku vévodí stejná trojice jako vloni

Vlastní hodnotu současného umění nelze objektivně změřit, lze však posuzovat úspěšnost



Výstava umělkyně Evy Koťátkové, která se umístila na první příčce žebříčku Art Indexu.

umělecké kariéry. J&T Banka ve spolupráci s portálem ART+ se proto už deset let snaží o popis vývoje na současné výtvarné scéně prostřednictvím J&T Banka Art Indexu, který zohledňuje účasti na výstavách a bienále, výtvarná ocenění, zastoupení galeriemi a další počiny umělců jako knižní monografie či realizace ve veřejném prostoru.

Indexu vévodí už šest let po sobě výtvarnice Eva Koťátková – jedna z nejvystavovanějších českých umělkyně. Na druhém místě se stejně jako vloni umístila umělkyně, která se zaměřuje na sociálně laděné happeningy a experimenty, Kateřina Šedá.

Trojici nejlepších uzavírá Křištof Kintera – jeden z nejvíce úspěšných současných českých sochařů a výtvarníků, který je známý pro své mo-



numentální instalace či hravé epoxidové kresby reflektující naši dobu. Jeho výstava *Nervous Trees* v Galerii Rudolfinum se zařadila mezi nejnavštěvovanější v historii Česka. Spolu s Davidem Černým se podílel na obří národní skládáče karikatur *Entropa*, kterou česká vláda zahájila v roce 2009 své evropské předsednictví. Patří mezi investory ceněné současníky.

„V letošním seznamu stovky nejvýraznějších umělců na české scéně bych ráda upozornila na autorky a autory, kteří se prolétají celým žebříčkem. Tři z nich proto, že meziročně významně poskočili. Klára Hosnedlová, jejíž jméno je po právu téměř denně skloňováno už od konce roku 2022, kdy si ji mezi své svěřence vybrala prestižní londýnská White Cube Gallery. Čerstvý absolvent pražské UMPRUM a laureát Ceny Jindřicha Chaluppeckého z roku 2020 Jakub Choma byl mimo jiné jedním z umělců, kteří reprezentovali české umění v rámci předloňského předsednictví Radě EU. Největší a zcela impozantní bodový skok pak zaznamenal malíř Igor Hosnedl, kterého měla veřejnost naposledy možnost vidět na konci loňského roku v bratislavské Kunsthalle,“ říká Valérie Horváth z Art Servisu J&T Banky.

Vedle nich stojí dle jejich slov za pozornost i jména tří umělkyní, která se v žebříčku objevila vůbec poprvé. Adéla Babanová, Anna Ročňová a Barbora Fastrová zastupují každá jiné umělecké médium i tvůrčí přístup a jsou nejlepší ukázkou nejen talentu mladých českých autorek, ale i rozmanitosti aktuální tuzemské tvorby.

Jaká jména mohou v dalších letech zazářit? „Ani velmi aktivní a úspěšný poslední rok zpravidla nestačí na první stovku. Mladším ročníkům proto obvykle pár let trvá, než ‚nasbírají body‘. To ale nijak neubírá na jejich talentu a potenciálu. Naopak, všichni dobře víme, že kdesi pod první stovkou je ještě stále velká zá-

soba naprosto zásadních jmen. Ostatně pár let zpátky v žebříčku nebyla třeba ani Klára Hosnedlová, umělkyně, kterou lze bez nadsázky označit za superstar českého výtvarného umění. Očekávám proto, že se brzy v žebříčku objeví jména jako Karíma Al-Mukhtarová, Eliška Konečná, Tereza Příhoda Štětínová, Natalie Perkof, Matyáš Maláč nebo Tadeáš Kotrba,“ uvádí Valérie Horváth.

Podobně jako burzovní index

J&T Banka Art Index nevznikl proto, aby hodnotil kvalitu umělců, vzájemně je poměřoval nebo prioritizoval komerční úspěch. „I proto prodejnost ani výška cen nikdy nevstupovaly do metodiky a nebude tomu tak ani v budoucnu. Naopak, index skrze sledované kategorie reflektuje výhradně reakce a názory odborné veřejnosti,“ vysvětluje Valérie Horváth.

Podle této specialistky zachycuje obraz aktuální umělecké scény a jména, která jí nejvíc rezonují. „Stejně jako došlo za poslední dekádu k celé řadě společenských, geopolitických nebo technologických změn, proměnila se i podoba české umělecké scény. Téměř polovinu jmen z letošního žebříčku byste v něm před deseti lety hledali marně. Z prvních deseti příček se obměnilo šest jmen, přičemž tři z nich ještě nebyla ani ve zveřejňované stovce autorů,“ říká Valérie Horváth.

„Přirovnal bych ho k burzovnímu indexu. Když index roste, automaticky to neznamená, že vaše akcie rostou. Je to nějaká abstraktní zpráva o tom, co se na akciovém trhu zrovna děje, a potřebujete jít o úroveň dvě níž, abyste růst správně rozklíčovali, protože krátkodobý výkyv může být způsobený například sloučením firmy,“ říká Jan Skřivánek.

Podle něj je index nejpřínosnější pro začínající sběratele, kteří mají volné peníze a nechtějí udělat chybu. „Ale kdybychom takový index dělali za první republiky, František Kupka bude na konci stovky, jestli by se do ní vůbec dostal, protože nevystavoval, byl zalezlý v Paříži ve vlastním ateliéru a jen maloval,“ říká Jan Skřivánek.

**Třetí příčku
hodnocení J&T
a Art+ drží i letos
výtvarník Krištof
Kintera.**

TOP 10 umělců dle J&T a Art+ za rok 2024

2024	2023	Autor	Rok narození	Technika
1	1	Eva Kořátková	1982	socha/koncept
2	2	Kateřina Šedá	1977	akce/koncept
3	3	Krištof Kintera	1973	socha
4	4	Zbyněk Baladrán	1973	koncept
5	5	Anna Hulačová	1984	socha
6	6	Jaromír Novotný	1974	malba
7	7	Jan Kaláb	1978	malba/street art
8	8	Vladimír Houdek	1984	malba
9	12	Jiří Černický	1966	malba/objekt
10	14	Josef Bolf	1971	malba

Kam na jaře za uměním

Odkud došel Constantin Brancusi do Paříže pěšky a jak změnil světové sochařství? A co nakupuje Jan Švankmajer na internetu? Výběr z aktuálních tuzemských i zahraničních výstav nabídne odpovědi nejen na tyto otázky.



Brancusi

◀ Centre Pompidou, Paříž, 27. 3. – 1. 7. 2024

Původem rumunský sochař a fotograf Constantin Brancusi, který tvořil ve Francii, je otcem moderního sochařství. Do Paříže dorazil z Bukurešti pěšky, brzy si řekl o pozornost umělecké scény a v roce 1907, kdy Picasso prováděl revoluci v malbě, přišel Brancusi s vlastním převratem v oblasti sochařství. Jeho sochy se odklonily od antických tradic a v hrubě otesaném kameni nacházely moderní purismus, který předjímal mnohem pozdější minimalistickou tvorbu. Dosud nikdy nebylo Brancusiho dílo představeno v takové šíři, jakou nabízí aktuální retrospektiva v pařížském Centre Pompidou. Skoro 200 soch spolu s fotografiemi, kresbami a archivními materiály, ale také nástroji a nábytkem z jeho ateliéru umožní detailní ponor do estetiky tvůrce, který přivítal sochu ve 20. století.

László Lakner – Infinitum

Muzeum umění Olomouc, do 19. 5. 2024 ▶

Budapešťský rodák, který od roku 1974 žije a působí v Berlíně, je jedním z předních představitelů maďarské neoavantgardy. „Miloval jsem jazz i Bélu Bartóka,“ popsal jednou šíři svého hudebního vkusu. A podobně rozmáchlá je i jeho tvorba. Objevují se v ní témata z filozofie, poezie i světových dějin, osciluje mezi magickým realismem, abstrakcí a konceptualismem. László Lakner v době, již vládl socialistický realismus, do svých raných pláten vdechl trochu jiný, kritičtější druh politického přemýšlení. Jedno ze svých prvních provokativních děl nazval Švadleny poslouchají Hitlerův projev. Olomoucká přehlídka navazuje na stoupající zájem o středoevropskou avantgardu ve světě umění, zároveň je důležitou reflexí současnosti i minulosti.



Roy Lichtenstein: A Centennial Exhibition

Albertina, Vídeň, 8. 3. – 14. 7. 2024 ▶

Komiksový strip přetvořil v monument, reklamu v umění, svou směsí fascinace a ironie zbouřil hranice mezi vysokým a nízkým uměním. Roy Lichtenstein spolu s Andyem Warholem patřil k předním představitelům pop-artu, směru, který v 60. letech infikoval mozky publika nečekanými vizuálními kódy. Obsáhlá přehlídka konaná u příležitosti stého výročí narození jednoho z vůbec nejvlivnějších amerických umělců minulého století nabízí přes 90 obrazů, soch a tisků. Nechybí ikonické blondýnky a válečníci i komiksoví hrdinové, často vyvedení v hrubém puntíkovaném rastru odkazujícím k dobovým technikám komiksového koloringu. Středobodem výstavního prostoru pak je gigantická socha Brushstroke, zhmotnění tahu štětcem vyvedené v patřičně monstrózních proporcích.



Pavel Forman: Transforman

◀ Dox, Praha, 21. 3. – 18. 8. 2024

Narodil se v Bruntálu, byl básník, ale také karatista. K umění ho přivedl Jindřich Štreit, a ačkoli strávil značnou část kariéry v Německu a USA, stále je mu blízké prostředí ošuntělých hospod bez větráku. Snové, expresivní, pop-artem ovlivněné obrazy Pavla Formana byly donedávna v Česku spíše neznámé. Dokud se nevrátil z cest a neusadil se v Ostravě, kde tvoří a působí jako pedagog i galerista. Už název aktuální výstavy přesně vystihuje charakter Formanovy tvorby, která z nadhledu sleduje různé typy proměn. Autor zachycuje rozmanité tvory včetně sebe sama coby zvláštní, transmutující bytosti. S nadsázkou a humorem sám sebe vnímá jako popkulturního transformera, který s hravostí komentuje svět kolem sebe. Aktuální pražská výstava představí tři desítky nejnovějších prací vzniklých mezi lety 2021 a 2024.

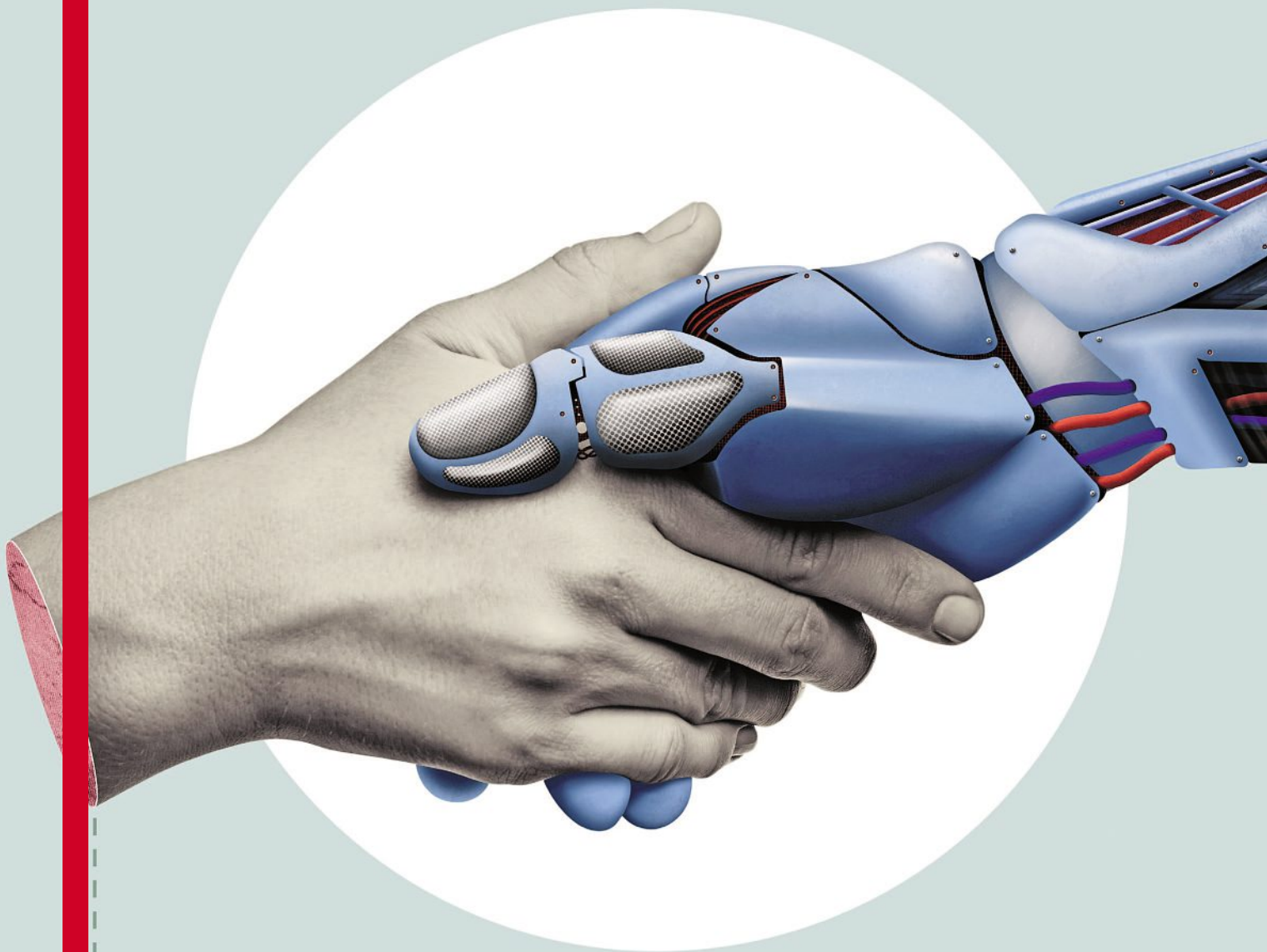
Disegno Interno - Eva Švankmajerová / Jan Švankmajer

GASK, Kutná Hora, do 4. 8. 2024 ▶

Světově proslulý režisér a výtvarník Jan Švankmajer letos oslaví devadesátiny, surrealismu bude sto let. Kutnohorská galerie GASK u té příležitosti pořádá obsáhlou, byť nikoli retrospektivní výstavu umělce, který stále aktivně tvoří a materiál pro svá nejnovější díla, jimž sám říká imaginativní rozbušky, shání třeba na internetu. Tam nakupuje různé barokní ostatky a skládá je do relikviářů s jinými „hodnotnými“ předměty, jako jsou třeba prasečí uši. Přehlídka představí prakticky všechny tvůrčí oblasti, jimž se věnoval – od koláží a grafik přes objekty, mediální kresby či taktilní experimenty až po film. Název výstavy, jehož překlad zní vnitřní uspořádání, odkazuje k autorovu tvůrčímu principu, jenž v sobě mísí barokní manýrismus se surrealistickými vlivy. Důležitou součástí je i tvorba manželky Evy, s níž umělec i po její smrti dodnes vede tvůrčí dialog.



Při nákupu digitálního umění je důležité dbát na bezpečnost a zabezpečení.



**Riziko nákupu NFT?
Největší nástrahou
bývají autorská práva**

Koupit **NFT neboli non-fungible tokens** (nezaměnitelné tokeny), jejichž vlastnictví je zapsané na blockchainu (distribuované databázi), lze jednoduše a rychle. Stejně jako u ostatních nákupů uměleckých děl se ale musíte mít na pozoru. Má svá specifická pravidla, která byste měli znát.

Jedním z prvních českých současných umělců, který se začal věnovat NFT, byl Jan Kaláb. Jeho dílo Lost Ultramarine Shell se prodalo v dubnu 2021 za stovky tisíc korun. Zájem o něj odstartovala pandemie, která zvýšila poptávku po alternativních investicích. „NFT má určitě budoucnost. Nebude sice tak raketová, jak se mohlo zdát podle vývoje v letech 2021 a 2022, ale postupně bude zájem o NFT růst spolu s rozvojem virtuálního prostoru,“ říká František Vinopal, předseda České kryptoměnové asociace.

Při nákupu digitálních děl a zejména u NFT je v první řadě důležité se zaměřit na autenticitu, původ a uložení podkladového díla, kterým je například obraz přenesený do digitální formy. Než si dílo zakoupíte, odpovězte si na několik základních otázek: Je možné ověřit, jestli je tvůrce NFT i vlastníkem či autorem podkladového díla? Jsou NFT i podkladové dílo uloženy na stejném blockchainu, nebo na odlišném, či úplně mimo blockchain na stránkách nebo úložišti třetích osob?

„Je důležité zaměřit se i na práva k podkladovému dílu a NFT, konkrétně jaká práva k podkladovému dílu a k NFT kupující získává a co s ním na základě toho může dělat. A za další doporučujeme ověřit si také věrohodnost a reputaci platformy, včetně jejích obchodních podmínek,“ radí Pavel Amler, vedoucí advokát v Havel & Partners.

„Rizika nezohlednění anebo ignorování těchto aspektů pak často vedou třeba k následně zrušenému nákupu, potenciálním právním sporům s autory podkladových děl a v nejhorším případě ke ztrátě části až celé hodnoty investice,“ varuje Pavel Amler.

JAK JE TO S VLASTNICKÝMI PRÁVY?

Před provedením transakce si pozorně prostudujte podmínky nákupu, včetně licenčních podmínek a práv vlastnictví. Zatímco u klasického obrazu nakupujeme fyzický předmět v reálném světě a známe u něj vlastníka a autora obrazu, u NFT máme vlastníka podkladového díla (například obrazu), autora podkladového díla (malíře obrazu) a vlastníka NFT.

„U NFT je tedy situace o něco složitější. Převod vlastnického práva je sice stejný jak u obrazu, tak u NFT, ale není zde jen autor a vlastník obrazu, ale i tvůrce samotného NFT, a tedy třetí strana. Navíc i při koupi klasického obrazu k němu získáváme jen vlastnická práva, naprostou neomezenost v nakládání s obrazem máme až pouze v případě, když nám autor obrazu udělí i související autorská práva,“ říká Pavel Amler, vedoucí advokát v Havel & Partners.

Ideálním případem je, pokud NFT vytvořil vlastník podkladového díla, který je zároveň jeho autorem, například tím, že daný obraz namaloval. „Všechna práva jsou tedy konsolidována pod jednou osobou, není zde třetí subjekt, který by tato práva zpochybňoval. Vlastník pak může zájemci neboli kupujícímu NFT udělit práva dle své volby. Lze je například limitovat pouze pro osobní užití anebo může povolit i podkladové dílo či NFT komercializovat. Tato situace je tedy podobná nákupu klasického obrazu od autora,“ vysvětluje Pavel Amler.

Problematická je situace, kdy NFT vytvořil osoba, která není vlastníkem podkladového díla, není jeho autorem a ani nemá dostatečná smluvní oprávnění k tomu, aby NFT vytvořila. „Nositelem práv duševního vlastnictví k podkladovému dílu totiž zůstává nadále autor původního díla. Ten může požadovat po burze či úložišti, kde se NFT nachází, jeho stažení či odstranění. V tomto případě osoba kupující si takové NFT přijde o své řádně zakoupené digitální dílo kvůli porušování práv třetích osob,“ varuje advokát Amler a připomíná, že v dnešní době již existují společnosti spolupracující s online burzami, které uživatelům nabízí možnost získat certifikáty o původu a autentičnosti podkladového díla a tím i částečně eliminovat související rizika.

O praktické provedení tvorby NFT z volně dostupných děl se pokusila například iniciativa Global Art Museum, která převzala obrazy z Rijksmuseum v Amsterdamu pod volnou licenci a následně z nich vytvořila animovaná a pohyblivá NFT. Podobný počín provedla i Galerie Uffizi ve spolupráci se společností CineIlo, když v loňském roce reprodukovala obraz Michelangela (Doni Tondo) do digitální kopie.

„Vlastníkům takto vydaných NFT však musí být zcela jasně vysvětleno, že jejich vlastnictví digitálních kopií se v žádném rozsahu nevztahuje na původní podkladové dílo a nestávají se tak jeho vlastníkem,“ říká Pavel Amler.

JE DÍLO KVALITNÍ, NEEXISTUJÍ KOPIE?

Když se rozhodujete pro nákup digitálního umění, je dobré se řídit intuicí a vlastním vkusem, ale zároveň je důležité prověřit, kdo stojí za dílem. „Kvalitní dílo by mělo mít silný příběh, technickou zručnost a originální myšlenku. Důležitá je také autenticita a jedinečnost, což u digitálního umění, zejména u NFT, zajišťuje technologie blockchain,“ vysvětluje Jakub Kodl, spoluzakladatel a majitel KodlContemporary.

Na blockchainu pak lze snadno ověřit, že vámí kupované dílo je originál a že neexistují další autorizované kopie. „Jednoduše řečeno, když se vám dílo líbí a máte jistotu, že je to originál od respektovaného umělce, jste na správné cestě,“ říká Jakub Kodl.

Ověřte si, zda NFT obsahuje metadata se všemi důležitými informacemi o umělci, díle a jeho historii. Metadata si představte jako něco, co má obraz napsané na zadní straně.

Jestliže budete kupovat dílo jako investor, budete uvažovat trochu jinak než sběratel, který si jej pořízuje zejména kvůli lásce k umění a není motivovaný potenciálním ziskem. „Hledejte díla, která s vámi rezonují na osobní úrovni, která chcete mít doma nebo ve své digitální sbírce a která vám přinášejí radost,“ radí Jakub Kodl.

Pokud jde o investici, je dobré přemýšlet o potenciálním zhodnocení aktuální hodnoty, ale zároveň si uvědomit rizika. U digitálního umění, stejně jako u tradičního, může trh být nestabilní.

„Důležité je provést důkladný výzkum umělcovy minulosti a trendů na trhu,“ zdůrazňuje spoluzakladatel a majitel KodlContemporary.

Zajímavé zhodnocení mohou přinést díla v limitovaných edicích. Neinvestujte ale více, než si můžete dovolit ztratit, a pamatujte, že trh s NFT je relativně mladý a hodně kolísající. Také pozor na poplatky spojené s transakcí.

KDE NAKUPOVAT NFT?

Zvlášť velkou pozornost věnujte tomu, na které platformě dílo kupujete a zda máte bezpečně uloženu vaši digitální peněženku i klíče. Ověřené online tržiště a platformy jsou například Open-

Sea, Rarible, Objekt, Fxhash, SuperRare, Nifty Gateway, KnownOrigin a Foundation.

Pokud si nevíte rady, zapojte se do diskusí na globálních online komunitách, které se věnují digitálnímu umění. Ostatní uživatelé s vámi budou sdílet zkušenosti a názory.

„Jakmile jste našli platformu, která vás zaujala, prozkoumejte práce různých umělců. Prohlédněte si jejich portfolia a rozhodněte se, zda se jejich styl a práce hodí do vaší sbírky. Určete si maximální částku, kterou jste ochotni investovat do digitálního umění, a rozhodněte se, zda preferujete originál, limitovanou edici nebo jiný typ digitálního díla,“ radí František Vinopal, předseda České kryptoměnové asociace.

JAKÉ JSOU NEJČASTĚJŠÍ CHYBY?

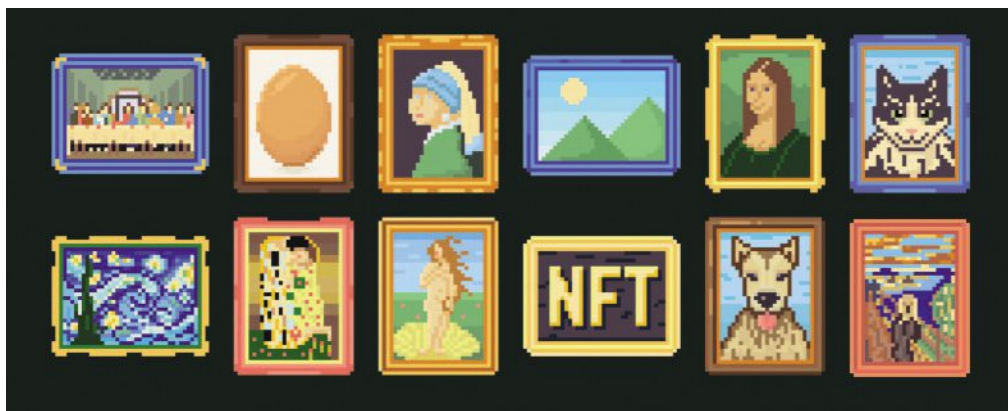
Jednou z nejčastějších chyb je právě neporozumění licencím a autorským právům, kdy kupující nevnímají důležitost licenčních podmínek a autorských práv a nemají jasno, jak mohou dílo používat a sdílet.

Velkým problémem také bývá nedostatečná péče o bezpečnost a zabezpečení. „Při nákupu digitálního umění je důležité dbát na bezpečnost a zabezpečení digitálních prostředků. Některé platformy digitálního umění mohou být náchylné k podvodům a hackingu, a proto je důležité používat silná hesla nebo si zálohovat přístupy k peněženkám,“ vysvětluje František Vinopal.

„Například v únoru 2022 hackeři na platformě OpenSea ukradli 254 jednotlivých NFT v hodnotě 1,7 milionu dolarů. V dubnu 2022 pak útok zaznamenal přímo instagramový účet společnosti Bored Apes Yacht Club, která stojí za produkcí zřejmě nejslavnějších NFT s opičími postavičkami v hodnotě 3 milionů dolarů,“ dodává.

NA CO SI DÁT PŘI NÁKUPU POZOR?

Zbystřete zvláště ve chvíli, kdy nakupujete NFT od neznámého umělce nebo prodejce, případně o něm nemáte dostatek informací. „Prověřte si pověst umělce nebo prodejce, prozkoumejte jejich předchozí práce a recenze od jiných kupujících. Některé platformy pro NFT mohou mít technické problémy nebo nedostatečné zabezpečení, což může způsobit ztrátu NFT nebo peněz,“ varuje František Vinopal.



Nesprávně ošetřená práva k podkladovému dílu mohou nakonec vést i ke ztrátě investice.

Letos nás čeká nejokázalejší výstava, jakou naše galerie zažila

PO ÚSPĚŠNÉM LOŇSKÉM ROCE POKRAČUJE GALERIE MAGNUS ART V CYKLU VÝSTAV ZE SOUKROMÝCH SBÍREK ČESKÝCH SBĚRATELŮ UMĚNÍ. OD MINULÉHO TÝDNE MOHOU ZÁJEMCI V PRAŽSKÉM SÍDLE J&T VIDĚT SOUKROMOU SBÍRKU JANA BEJŠOVCE, ALE I TU, KTEROU ZAČAL BUDOVAL PRO SVÉHO DNES DVANÁCTILETÉHO SYNA. „K VIDĚNÍ JSOU NAPŘÍKLAD DÍLA KAMILA LHOTÁKA, JANA ZRZAVÉHO, JOSEFA LADY, KRIŠTOFA KINTERY NEBO LUCIANA FREUDA,“ VYJME NOVÁVÁ VALÉRIE HORVÁTH, SPECIALISTKA Z J&T BANKY.

Jaký byl rok 2023 ve vaší galerii?

Bohatý. Celý rok jsme pokračovali v našem cyklu výstav ze soukromých sbírek českých sběratelů umění. Leden ještě patřil Vnitřním krajinám Pavla Brože, jehož sbírka úzce sleduje několik málo vybraných autorů. V galerii Magnus Art byla k vidění díla Daniela Pitína, Josefa Bolfa, Alexandra Tineie, Lubomíra Tylpta a Adama Štecha. Následovala výstava s názvem Jezdec, která představila průřez kroměřížskou sbírkou Josefa Maixnera. A v závěru roku jsme galerii naplnili kubistickým nábytkem a dalšími díly ze sbírky Zdeňka Ungráda, která k našemu potěšení zaznamenala rekordní návštěvnost.

J&T Banka vybuďovala kromě galerie i vlastní sbírku umění.

Jak už je obsáhlá a jaká díla v ní najdeme?

Sbírka Magnus Art má zcela specifické zaměření. Je založená výhradně na dílech laureátů Ceny Jindřicha Chaloupeckého, tedy ocenění pro mladé české umělce do 35 let, které se uděluje od roku 1990. Vytvořili jsme tak soubor děl skvěle ilustrujících vývoj mladého českého porevolučního umění. Sbírku jsme uzavřeli, když se uzavřely tři dekády udílení ceny s tím, že zahrnuje všechny laureáty kromě dvou, kteří nákup do sbírky buď odmítli, nebo se nám na něm nepodařilo domluvit. Ostatně i to ke sběratelství patří. V tuto chvíli tak zahrnuje 28 autorů a autorek, přičemž každý z nich je ve sbírce zastoupen jedním významným dílem nebo souborem děl. Kolekci jsme nicméně vždy budovali s vědomím, že takový soubor děl, který je hodnotný především jako doklad vývoje doby mimořádně významné pro českou společnost, by měl patřit české veřejnosti. Aktuálně proto jednáme o budoucnosti sbírky právě v tomto duchu.

Podle čeho jste díla do sbírky vybírali?

Všechna díla, která jsme do sbírky pořídili, vznikla buď v době, kdy daný umělec či umělkyně ocenění získal, nebo krátce před tím, a odrážejí tak tu část tvorby, kterou odborná porota ocenila. Bylo to pro nás důležité právě proto, abychom dokázali zachytit chronologický vývoj mladého českého umění.

Nedávno jste zahájili další výstavu, co je na ní k vidění?

S novou výstavou představujeme v galerii Magnus Art opět trochu jiný sběratelský přístup. Výstava Bejšovec & syn totiž, jak název napovídá, představuje nejen soukromou sbírku Jana Bejšovce, ale i tu, kterou začal budovat pro svého dnes dvanáctiletého syna Johana. V obou případech se jedná převážně o umění 20. a 21. století. Nechybí naprosto zásadní jména českých



FOTO: J&T

dějin umění, jako jsou Kamil Lhoták, Jan Zrzavý, Josef Lada, František Muzika a ze současných umělců třeba Petr Nikl, Krištof Kintera nebo Evžen Šimera.

Co dalšího připravujete v nadcházejícím období?

Letos nás čeká ještě jedna výstava z cyklu soukromých sbírek. Jméno jejího majitele ještě neprozradím, naznačím ale, že to bude zřejmě nejspektakulárnější výstava, jakou naše galerie zažila. Když jsme při návštěvě sběratele prohlíželi jednotlivá díla, připadala jsem si, jako bych listovala učebnicí dějin umění – jedno ikonické dílo vedle druhého. Rozhodně je na co se těšit.

GALERIE MAGNUS ART

O GALERII

V Galerii Magnus Art si klademe za cíl představovat hodnotné sbírky, jejichž základem je české, ale také světové umění. Naším záměrem je podpora ambic zkušených i začínajících sběratelů. Máme za to, že se nejedná pouze o radost a koníček jednotlivců, ale také o důležitou součást fungování celého uměleckého světa.

ZAMĚŘENÍ: SBÍRKY SOUKROMÝCH SBĚRATELŮ

VSTUPNÉ: ZDARMA

OTEVÍRACÍ DOBA: PONDĚLÍ AŽ SOBOTA OD 12 DO 20 HODIN



GALERIE MAGNUS ART

ADRESA: Sokolovská 700/113a, Praha 8
E-MAIL: info@galeriemagnusart.cz

galeriemagnusart.cz

Dorotheum nabídne významná díla Jana Šafaříka, Maxe Haushofera a řady dalších

NEJVĚTŠÍ AUČNÍ DŮM VE STŘEDNÍ EVROPĚ ZAŽIL VLONI ÚSPĚŠNÝ ROK A I JEHO LETOŠNÍ AUČNÍ BUDOU NABITÉ BOHEMIKY. „V AUČNÍ OBRAZŮ 19. STOLETÍ, KTERÁ SE KONÁ 25. DUBNA, TO BUDE PŘEDEVŠÍM NÁDHERNÝ JAN ŠAFAŘÍK A JEHO VRCHOLNÁ MALBA ZACHYCUJÍCÍ RUŠNÝ PAŘÍŽSKÝ BULVÁR,“ ŘÍKÁ MICHAL ŠIMEK, ŘEDITEL PRAŽSKÉ REPREZENTAČNÍ KANCELÁŘE DOROTHEUM.

Jak úspěšný byl pro Dorotheum loňský rok?

Dosáhli jsme řady vynikajících prodejů, takže pro nás rok 2023 úspěšný byl. Nejdražší prodanou položkou byla žánrová malba tureckého malíře Osmana Hamdiho Beye, prodaná za 1,275 milionu eur. Za statisíce eur se prodávaly hlavně položky v aukcích současného umění, například objekt Lucia Fontany se prodal za 875 tisíc eur. Přes naši pražskou kancelář do Vídně zamířila rozměrná malba malíře Eugena von Blaase, která se prodala za fantastických 520 tisíc eur. Takže důvodů ke spokojenosti jsme měli mnoho.

Dorotheum pořádá ročně stovky aukcí v desítkách prodejních kategorií, od obrazů přes starožitné zbraně až po víno. Jaký z vami nabízených segmentů zažívá největší boom?

Boom není to správné slovo, protože se jedná o dlouhodobý trend, který poslední dobou výrazně akceleruje. Tím segmentem je poválečné a současné umění, ve kterém v posledních letech dosahujeme nejlepších výsledků a největších úspěchů. Kromě výsledků našich prestižních výběrových aukcí to potvrzuje i zařazení nových aukcí této kategorie do aukčního kalendáře. Velmi se daří těm, ve kterých jsou nabízeny předměty se zajímavou, jedinečnou proveniencí. Ať už to je Falco, nebo Sisi. Příběhy konkrétních osobností prostě lákají.

V Dorotheu působíte téměř 15 let. V čem se za tu dobu trh s uměním nejvíce změnil?

Hlavní změna je v tom, že umění přestalo být jen otázkou sběratelství a erudice, ale stalo se otázkou investice a prestiže. A to s sebou přineslo neuvěřitelný nárůst cen. Například Kupkův obraz, který se v roce 2021 prodal za čtvrt miliardy korun, se v roce 2004 neprodal ani za nějakých 12 milionů korun bez aukční provize dle tehdejšího kurzu. V té době bylo neuvěřitelné dát za obraz českého autora 12 milionů. Všem to tehdy přišlo moc.

Připravujete pro letošní rok nějaké novinky?

V letošním roce náš čeká hned několik termínů poradenských dnů, kdy přijedou do naší pražské kanceláře experti z Vídně. V plánu máme luxusní hodinky, klenoty, secesní umění, porcelán, obrazy 19. století a staré mistry. Jsem moc rád, že v našich nových reprezentačních prostorách na Václavském náměstí budeme moci představovat našim zákazníkům vybraná díla z našich vídeňských aukcí.

Jaké aukce připravujete v nadcházejícím období?

Jarní aukce jsou nabitě bohemiky, za což jsem velice rád. V aukci obrazů 19. století, která se koná 25. dubna, to bude především nádherný Jan



FOTO: HN – HONZA MUDRA

Šafaříka a jeho vrcholná malba zachycující rušný pařížský bulvár. Stejná aukce nabídne hned čtyři obrazy od profesora pražské krajinářské speciálky Maxe Haushofera, práci jeho žáka Ernsta Gustava Doerella a díla Augusta Piepenhagena a jeho dcery Charlotty. V květnové aukci nabídneme nádhernou malbu Mikuláše Medka z jedné zahraniční soukromé sbírky, která byla zapůjčena i na Medkově pražské retrospektivě v roce 2020.

DOROTHEUM

O GALERII

Dorotheum je největším aukčním domem ve střední Evropě. Jeho tradice sahá až do roku 1707, kdy bylo založeno římským císařem a českým králem Josefem I. V čele se čtyřmi aukčními týdny nabitými špičkovými pracemi klasické moderny i mezinárodní poválečné scény, starých mistrů a umění 19. století a celkem sedmi stovkami aukcí ročně patří Dorotheum k vedoucím evropským aukčním domům, v jejichž aukcích hojně prodávají i nakupují také zákazníci z Česka.

ZAMĚŘENÍ: AUČNÍ DŮM

SPECIALIZACE: výtvarné umění, šperky, historická vozidla, design

POČTY VÝSTAVNÍCH/AUČNÍCH AKCÍ ROČNĚ: 700

PROVIZE OD NAVRHOVATELE/PRODÁVAJÍCÍHO: 9,6–22 %

PROVIZE OD DRAŽITELE/KUPUJÍCÍHO: 15–30 %

DOROTHEUM

DOROTHEUM GMBH & CO KG

ADRESA: Dorotheergasse 17,
1010 Wien

TELEFON: +43 1 515 600

E-MAIL: kundendienst@dorotheum.at

REPREZENTAČNÍ KANCELÁŘ

ADRESA: Václavské náměstí 19
110 00 Praha 1

TELEFON: +420 224 222 001

E-MAIL: info@dorotheum.cz

www.dorotheum.com

DOROTHEUM

ZALOŽENO 1707



Mikuláš Medek (1926–1974), Živný anděl V (Zvěstování), 1971, olej a email na plátně, 170×120 cm,
odhadní cena 200 000–300 000 €

AUKCE SOUČASNÉ UMĚNÍ

květen 2024

Palais DOROTHEUM
Viedeň
www.dorotheum.com

Hamburk | Düsseldorf | Mnichov | Milán | Řím | Neapol | Londýn | Brusel | Praha | Paříž | Tel Aviv

Galerie Kodl chystá benefiční dražbu děl inspirovaných cyklem symfonických básní

MILAN GRYGAR, PETR NIKL, IVAN PINKAVA, JAKUB ROZTOČIL, IRA SVOBODOVÁ A DANIEL VLČEK. TITO UMĚLCI PŘIJALI NEOBVYKLOU VÝZVU A VYTVOŘILI ŠEST DĚL INSPIROVANÝCH CYKLEM SYMFONICKÝCH BÁSNÍ BEDŘICHA SMETANY MÁ VLAST, KTERÉ SE BUDOU DRAŽIT VE PROSPĚCH FESTIVALU PRAŽSKÉ JARO NA JARNÍ AUKCI V GALERII KODL.

„Co se týče samotné aukce, ta bude opět skvěle obsazena. Zájemci se mohou těšit třeba na tři úžasná plátna od Jakuba Schikanedera, několik olejů Václava Špály, Jana Zrzavého a Františka Tichého, galerijní velkoformátové dílo Emila Filly či krásnou poválečnou Toyen,“ říká Martin Kodl, majitel galerie.

Dařilo se vám v uplynulém roce tak, jak jste očekávali?

Loňský rok byl nad očekávání skvělý. Zájem ze strany kupujících je stále solidní a na vysoké úrovni. V loňském roce utratili sběratelé na sálových aukcích 1,4 miliardy korun, což je sice o 15 procent méně než v předloni, ale neznamená to, že by se český trh s uměním po letech růstu začal propadat. Výši obrátu totiž nejvíce ovlivnily ceny za nejdražší obrazy. Zatímco v roce 2022 padl historický rekord českých aukcí ve výši 123,6 milionu korun za Staropražský motiv od Bohumila Kubišty, nejdražším obrazem minulého roku byl obraz Monte Carlo od Toyen, za který kupující zaplatil 64,8 milionu korun. Obě díla se prodala v Galerii Kodl a to mi činí velkou radost. Navíc na českých aukcích se nad hranici 30 milionů korun loni dostala jen dvě díla, kromě Monte Carla ještě druhá malba Puis, plus tard od Toyen, která se prodala na naší jarní aukci.

Sezonu jste zakončovali devadesátou, jubilejní aukcí. Jaký to je pocit, mít za sebou tolik úspěšných let?

Mám velký respekt před částkou třinácti miliard utržených za díla v uplynulých třiceti letech. Vzpomínám na stovky krásných prodaných obrazů, které se k nám už nikdy nevrátí a u nichž mi krvácelo srdce, protože bych si řadu z nich sám chtěl koupit do rodinné sbírky, ale to bohužel nejde. A mám také velký respekt k tomu, co jsme společně s naším týmem dokázali. A navíc vnitřní uspokojení z toho, že snad nedělám předkům, kteří mě učili, ostudu. Trápí mě snad jedině – dlouhé roky o mně všichni hovořili jako o mladém Kodlovi, ovšem to už bohužel dávno neplatí a mladí Kodlové jsou nyní mí synové a dcera.

Nejdražším vydraženým obrazem na vaší devadesáté aukci se stalo vzácné plátno malířky Toyen Monte Carlo. Jak se vám dílo podařilo získat?

Ve všech ohledech mimořádné plátno Monte Carlo považuji za velký objev v rané artificialistické tvorbě Toyen, protože bylo od svého vzniku uchováno v jediné soukromé sbírce. Bylo známé jenom ze zmínek a vystaveno pouze jedenkrát, bezprostředně po jeho dokončení v roce 1926, na společné výstavě Toyen a Jindřicha Štyrského v Galerii d'art contemporain. Prvním majitelem obrazu byl významný československý puristický architekt Jan Zázvorka starší, jenž jej získal přímo od Toyen. Od té doby byl uchovávan v jeho rodině, se kterou se dobře znal můj otec.



FOTO: ARCHIV GALERIE

Jak často se stává, že se na trhu objeví zapomenuté nebo dlouho nevystavované dílo jako třeba Monte Carlo?

V Česku k takovým objevům dochází poměrně často a do určité míry to je stále i dědictví komunistického režimu, kdy řada významných děl byla schoována nebo vyvezena do zahraničí a na dlouhá desetiletí v podstatě zapomenuta. Pro nás je to vzrušující bonus k naší práci a vzácná chvíle, ale zároveň to naši činnost komplikuje a prodlužuje. Protože ověřování pravosti je mnohem náročnější než na západ od nás, kde většina vyhledávaných umělců má kompletní soupisy děl. V každé naší aukci máme takových objevů několik. Přisuzuji to dopadu pradávných kontaktů vycházejících ze sběratelských hodnot mého otce nebo dědy. Prostě tušíme, kde máme ty obrazy hledat.

Ročně vaším aukčním domem projdou tisíce mistrovských děl. Jaké dílo ve vás zanechalo nejsilnější emoce?

Takových příběhů mám opravdu mnoho. Zmíním ten první a vrátím se na počátek devadesátých let, kdy můj otec zařadil do naší aukce svůj obraz Emila Filly, takové půvabné malé zátišíčko, které koupil v roce 1988 za tehdy horentní sumu dvanáct tisíc korun. Vyvolávali jsme ho za opět horentní částku dvou set tisíc korun a prodal se za osm set tisíc korun. Nikdy nezapomenu na tátův šťastný výraz. Více než o peníze mu šlo o to, co dokázal přes všechna úskalí a vzdor radám, aby nekupoval takové obrazy. Že viděl dál než ostatní.

Trh s uměním zažívá po pandemických úspěšných letech ochlazení. V jakých segmentech ale poptávka rozhodně neklesá?

Standardně se v centru pozornosti kupujících drží česká moderna, neustále narůstá prodej poválečného umění. V našich aukcích se z obrazů vzniklých v poválečném období značně nadprůměrně prodávala díla Vlastimila Beneše, Zdeňka Buriana, Karla Černého, Richarda Fremunda, Josefa Jíry, Kamila Lhotáka, Josefa Lieslera, Mikuláše Medka, Ladislava Sutnara a Toyen. Na vzestupu je i za zájem o současnou tvorbu.

Platil i loni fenomén posledních let, že se aukci zúčastňují lidé, kteří přistupují k nákupu umění především jako k investici?

Tento motiv nezeslábl, jen investoři jsou mnohem vzdělanější a poučenější. Jejich nákupy se již spíše podobají sběratelství než investicím. Díky aukční platformě Artslimit, kterou řídí můj syn Matyáš, máme možnost sledovat neutuchající zájem nových zájemců. Přibývají však nejen investoři, ale také začínající sběratelé, kteří se chtějí obklopovat uměním. Dlouhá léta se snažíme přivádět lidi k umění, vysvětlovat, jak dokáže život zlepšit, prozářit. V současnosti zažíváme vzácné momenty. Celý život usiluji o to, aby české umění rezonovalo, a jsem rád, že se to daří.

V loňském roce jste pořádali letní výtvarný salon kromě Prahy také v Helsinkách. Chystáte se něco podobného i letos?

Letní výtvarný salon je výstava, kterou pořádá KodlContemporary. Platforma pro současné umění, již spoluzaložil můj syn Jakub s cílem dokázat, že sbírání umění nemusí být otázka sta tisíců a milionů a že se mu mohou věnovat i mladí lidé. Proto se letos rozhodl překonávat hranice nikoliv geograficky, ale demograficky. Po skončení výstavy v Galerii Kodl budou umělecká díla přemístěna do výstavního prostoru střední školy Park Lane, kde proběhne kromě vernisáže i několik workshopů pro studenty zaměřených na dějiny umění, rozvíjení kreativity, ale i investice do umění.

Co dalšího plánujete v nadcházejícím období?

Právě vrcholí již sedmá samostatná online aukce výtvarných děl pořádaná naším aukčním portálem Artslimit. Výjimečným zpestřením je zařazení exkluzivních sběratelských předmětů. Tradiční velká jarní aukce proběhne poslední květnovou nedělí a její součástí bude již tradičně charitativní dražba pro Centrum Paraple. Na jarní aukci chystáme navíc novinku, ze které máme velkou radost – pro festival Pražské jaro spolupřadáme benefiční dražbu šesti výjimečných děl, která vznikla na jeho přímou objednávku. Pražské jaro oslovilo šest renomovaných výtvarných umělců napříč generacemi s jedním společným zadáním vytvořit dílo inspirované cyklem symfonických básní Má vlast Bedřicha Smetany. Tuto neobvyklou výzvu přijali Milan Grygar, Petr Nikl, Ivan Pinkava, Jakub Roztočil, Ira Svobodová a Daniel Vlček. Vernisáž výstavy Pražské jaro Art Salon proběhne u příležitosti zahajovacího koncertu 12. května v Obecním domě. Dále pak budou díla vystavena po dobu konání koncertů festivalu v reprezentačních prostorách Obecního domu a Rudolfiny. Výtěžek této benefiční aukce bude věnován ve prospěch festivalu Pražské jaro na jeho další rozvoj.

GALERIE KODL

O GALERII

Galerie Kodl je aukční, prodejní a výstavní síň založená na více než stoleté rodinné sběratelské tradici. Zaměřuje se na nákup a prodej obrazů, kreseb, grafik a plastik českého výtvarného umění 19. a 20. století. Během roku pořádá tematické výstavy a Letní výtvarný salon. Zajišťuje také odborné konzultace, soudněznalecké posudky a expertizy, restaurování či rámování obrazů. Galerie si zakládá na záruce prodávajících uměleckých děl a na maximálně profesionálním přístupu. V čele špičkového týmu odborníků a historiků umění stojí současný vlastník, soudní znalec PhDr. Martin Kodl.

ZAMĚŘENÍ: AUKČNÍ, PRODEJNÍ A VÝSTAVNÍ SÍŇ

SPECIALIZACE: výtvarné umění

POČTY AUKCÍ ROČNĚ: 2

PROVIZE: 20 %

ROČNÍ OBROT: cca 770 mil. Kč

KODL
G A L E R I E

GALERIE KODL

ADRESA: Národní 7, 110 00 Praha 1

TELEFON: +420 251 512 728,
+420 602 117 440

E-MAIL: galerie@galeriekodl.cz

www.galeriekodl.cz

Inzerce

KODL
G A L E R I E

KODL - TRADICE OD ROKU 1885

AUKCE, TEDY KODL

Národní 7, Praha 1 • galerie@galeriekodl.cz
Tel.: +420 251 512 728, +420 602 117 440
www.galeriekodl.cz

KAREL ČERNÝ: TANEČNÍ ZAHRADĚ • olej na plátně, 1946, 114 x 140 cm
výtvarná cena: 4 000 000 Kč, dosažená cena: 20 160 000 Kč

EK015602-2

EK014800-1

Aukce aukcí se postupně stala lídrem internetových dražeb

INTERNETOVÝ PORTÁL AUČE AUČÍ, JENŽ NABÍZÍ DÍLA PŘEVÁŽNĚ ČESKÝCH UMĚLCŮ OD 19. DO 21. STOLETÍ, LETOS OSLAVÍ TŘETÍ NAROZENINY. ÚSPĚŠNOST JEHO PRODEJŮ PŘESAHOJE DEVADESÁT PROCENT. „V LETOŠNÍM ROCE ABSOLVUJEME OPĚT ŠEST AUČÍ A JIŽ V TUTO CHVÍLI MÁME RADOST, ŽE SE ÚSPĚŠNĚ PLNÍ KVALITNÍMI VĚCMÍ,“ ŘÍKÁ GALERISTA JAKUB SLUKA.

Jak hodnotíte loňskou sezonu?

Velmi pozitivně, celkově jsme v šesti aukcích prodali přes 1700 obrazů, kreseb, plastik, fotografií, mincí a jiných uměleckých artefaktů. Úspěšnost prodeje dlouhodobě přesahuje devadesát procent. Pořádalo se nám několik mimořádných prodejů, za zmínku stojí prodej obrazu Jiřího Sopka „Leknýny“ v autorském rekordu. Těší nás i významný nárůst klientů, v současné době Aukce aukcí atakuje číslo čtyř tisíc dražitelů.

Máme radost, že v našich aukcích se stabilně zabydlela taková jména jako – Josef Šíma, Otakar Kubín, Georges Kars, Václav Radimský, Zdeněk Sklenář, Karel Černý, Olbram Zoubek nebo Zdeněk Burian, ale také současníci – Vladimír Kopecký, Jiří Sopko, Vladimír Kokolia, Josef Velčovský a další.

Osobně se specializujete na 20. století a současné umění. Po jakých dílech z těchto kategorií je teď největší poptávka?

Již dlouhodobě po české moderně. Velký nárůst zaznamenala 90. léta, tradičně dobře jdou 60. a 70. léta. Na trhu je silná skupina investorů, kteří preferují mladé současné autory. Někteří sběratelé své sbírky diverzifikují.

Významnou součástí Aukce aukcí jsou také starožitnosti a umělecké artefakty. Jaký je o tento segment zájem?

Velký zájem je o jakýkoli atraktivní a kvalitní artefakt. Průměrné věci se všeobecně v aukcích prodávají špatně. Top sběratelé požadují špičkové předměty, tam poptávka výrazně převyšuje nabídku.

Na trhu s uměním se pohybujete řadu let. Jak moc ho změnil online aukce?

Internetové dražby zcela zásadně přepsaly pravidla trhu. Dnes již není problém prodat přes online aukci obraz v řádech milionů korun. Aukce aukcí minulý rok prodala kresbu na papíře od Josefa Šímy „Dvojité krajina“ téměř za čtyři miliony korun. Tento prodej nebyl ojedinělý.

Co dalšího připravujete v tomto roce? Na co se mohou zájemci o umění těšit?

Letos absolvujeme opět šest aukcí a již v tuto chvíli nás velmi těší, že se úspěšně plní kvalitními věcmi. Naším přáním je nabízet originální díla, která uspokojí i ty nejnáročnější sběratele. Velkou radost máme z mimořádného prodeje konstruktivisty Radoslava Kratiny nebo již zmíněného prodeje Jiřího Sopka. Aukce aukcí v tomto roce slaví třetí narozeniny a jsme rádi, že se pomalu, ale jistě stala lídrem internetových dražeb.



FOTO: ANETA ONDRAČKOVÁ

AUKCE AUČÍ

O GALERII

Aukce aukcí je internetový portál s kamennou výstavní síní na Malé Straně v Praze. Nabízí díla převážně českých umělců od 19. do 21. století. Dále se zaměřuje na prodej skla, plastik, porcelánu a starých zlatých mincí. Základem projektu je dlouholetá zkušenost s prodejem uměleckých děl a pečlivá příprava. Jakub Sluka už od roku 2012 provozuje Retro Gallery, která je známá díky úspěšným výstavám Zdeňka Buriana v Obecním domě, Kamila Lhotáka v Museu Kampa a řadě dalších.

ZAMĚŘENÍ: AUČNÍ SÍŇ

SPECIALIZACE: výtvarné umění a starožitnosti, mince

POČTY AUČÍ ROČNĚ: 6

PROVIZE: 10 %

ROČNÍ OBRAT: přes 130 000 000 Kč



AUKCE AUČÍ

ADRESA: Maltézské náměstí 474/3, Praha 1

TELEFON: +420 601 344 355,
+420 602 200 928

E-MAIL: info@aukceaukci.cz

www.aukceaukci.cz

Aukční rekordy

Nabídněte nám do dubnové aukce obrazy, plastiky, zlaté mince a jiné starožitnosti.

Jiří Sopko
Lekniny
1 560 000 Kč



Jiří (Georg) Kars
Rozhovor (v lóži)
2 280 000 Kč

Aukce aukcí

Josef Šíma
Dvojitá krajina
3 720 000 Kč



Olbram Zoubek
Strážkyně vod
684 000 Kč



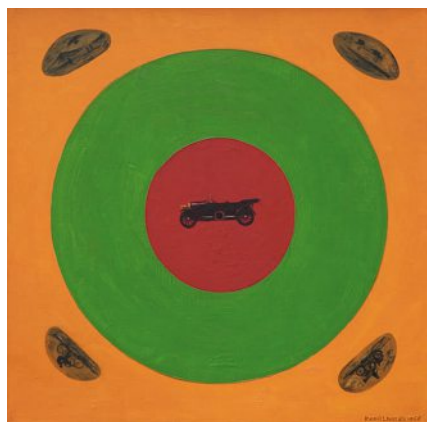
Adolf Born
Jižní Čechy
864 000 Kč



Otakar Kubín
V sadu
1 032 000 Kč

AUKCE = prodej nejvyšší nabídky.

Nabízíme:
profesionalitu,
zajištění odborných
posudků, restaurování,
nízkou provizi
z prodeje a odvoz
předmětů po celé ČR
zdarma.



Kamil Lhoták
Terč
3 000 000 Kč

www.aukceaukci.cz

Pro nezávazné ocenění nám pošlete fotografie předmětů na e-mail: info@aukceaukci.cz či na WhatsApp tel.: 601 344 355.

Aukce aukcí
Maltézské nám. 474/3, Praha 1, tramvajová zastávka Hellichova, Malostranské náměstí, parkování přímo před galerií.



EK015568-2

Vysoké zhodnocení lze očekávat od umělců z 80. let, zatím jsou stále dostupní

ZAJÍMAVÉ AUČNÍ REKORDY NEPŘINÁŠÍ JEN NOTORICKY ZNÁMÁ JMÉNA JAKO TOYEN NEBO FRANTIŠEK KUPKA. PROČ SBÍRAT ČESKÉ UMĚNÍ 80. LET A JAKÝCH VÝNOSŮ DOSAHUJE, VYSVĚTLUJE PAVLA KOSAŘ Z GALERIE ETCETERA ART, KTERÁ KROMĚ TALENTOVANÝCH TVŮRČŮ MLADÉ A STŘEDNÍ GENERACE PŘINÁŠÍ VÝSTAVY ŠPIČEK UMĚLECKÉ SCÉNY ZEJMÉNA Z 80. A 90 LET.

Aukcím se věnujete již devět let. Proč dle vaší zkušenosti nakupovat umění právě na nich?

Výhod je hned několik, a to jak pro zájemce o prodej svých děl, tak pro nakupující. Umělci mohou prodej v aukcích využít k propagaci své tvorby, pro milovníky umění začátečníky nebo investory je to příležitost, kdy mohou vybírat ze široké nabídky v krátkém čase a na jednom místě. V našem případě jde o pečlivě vybranou kolekci děl, která je konzultována s předními českými kurátory a znalci umění.

Na 27. dubna plánujete vaši již 18. aukci. Na jaká díla se mohou zájemci těšit?

Můžeme slíbit mimořádné položky galerijní hodnoty. Jde o díla etablovaných českých umělců a umělek, jako například Dalibora Chatrného, Jana Mertý, Jana Hendrycha, Aleny Kučerové, Jiřího Sopka, Zdeňka Palcra, Bohumíra Matala a mnoha dalších.

Kam by začínající sběratelé měli nasměřovat svou pozornost?

Jednoznačně k současnému umění. Nemusíte se totiž obávat problematiky padělků, nejste odkázáni na spolupráci se znalci, ale můžete vše konzultovat přímo se samotnými umělci. Doporučila bych se zaměřit na umění 80. let a blíže k současnosti, kde se skrývá nemalý potenciál. Důkazem může být samotná Etcetera. Díla, která jsme před deseti patnácti lety nakupovali, postupně a systematicky rostou na cenách. Příkladem jsou například primárním trhem dlouho opomíjená díla Margity Titlové, Vladimíra Mertý nebo Mariana Pally, která se v současné době těší velkému zájmu sběratelů i státních institucí.

Můžete uvést pár příkladů nebo zajímavých rekordů z aukcí právě umělců z 80. let?

Z tohoto období by měl zaznít například Tomáš Ruller, jehož fotografický cyklus se u nás vydražil za více než 900 tisíc korun a jeho instalace nazvaná Blankyt byla prodána za více než jeden milion korun. Za delikátní skulpturu Nohy sochařky Evy Kmentové nový majitel zaplatil v aukci 1,23 milionu korun. Rekordy padaly i u zmíněné Margity Titlové, Mileny Dopitové, Aleny Kučerové a dalších. Hodnota jejich děl ještě poroste, právě proto, že nejen odborná veřejnost je vnímá jako významné umělce v kontextu tuzemské výtvarné scény.

Jak vytipovat nejlepší nebo nejzajímavější umělce a díla, pokud chci začít budovat sbírku s investičním potenciálem?

Není to úplně jednoduché. Je třeba mít znalosti a orientovat se. V případě, že si kupec není jistý, měl by oslovit odborníka, který se na trhu s uměním dobře vyzná. Součástí naší práce v Etcetera Art jsou samo-



FOTO: KIVA

zřejmě i odborné konzultace, kdy se s klienty řeší nákup i prodej akvizic. Dokážeme jim odborně poradit a nasměřovat je. Stejně tak jsme schopni pomoci s případným prodejem větších sbírek nebo pozůstalostí.

Jste absolventkou prestižní New York University ve Spojených státech, kde jste se zaměřila na oblast oceňování umění a art byznysu. Jak byste srovnala tuzemský trh s tím americkým?

Odcházela jsem tam sice už s mnohaletou pracovní zkušeností z českého aukčního domu, ale fakt, že u nás doma je trh s uměním stále opomíjeným tématem a na vysokých školách se o něm nic nedozvíte, je škoda. Nejprve jsem prošla kurzem art business a pak se pustila do náročnějšího appraising art (oceňování umění). Přednášely nám světové špičky, respektive legendy ve svých oborech. Probírala se metodologie oceňování, aktuální témata, kauzy, soudní spory.

ETCETERA

O GALERII

Etcetera Art je galerie a aukční dům se zaměřením na prodej českého současného a poválečného umění. V pražské galerii představujeme pravidelný výstavní program. Aukce současného umění pořádáme dvakrát ročně. Příští, již osmnáctá aukce proběhne 27. 04. 2024 live u nás v galerii na Hradební a současně na online platformě LiveBid.cz..

ZAMĚŘENÍ: AUČNÍ DŮM A GALERIE

SPECIALIZACE: poválečné a současné umění
POČTY VÝSTAVNÍCH/AUČNÍCH AKCÍ ROČNĚ: 6/2
PROVIZE OD NAVRHOVATELE/PRODÁVAJÍCÍHO: 18 %
PROVIZE OD DRAŽITELE/KUPUJÍCÍHO: 24 %

ETCETERAART

ETCETERA AUCTIONS S.R.O.

ADRESA: Hradební 3, 110 00 Praha 3
TELEFON: +420 773 511 799, +420 777 074 796
E-MAIL: info@etcetera-auctions.com

www.etcetera-auctions.com

ETCETERA 18
27. DUBNA 2024

POST-WAR &
CONTEMPORARY
ART AUCTION



ETCETERA ART
HRADEBNÍ 3 PHA

GALERIE PLATÝZ

O GALERII

Galerie Platýz, online aukční dům se spolehlivým zázemím kamenné galerie, se nachází v samotném centru Prahy, v Paláci Platýz. Zaměřuje se na výtvarné umění 19. - 21. stol., v online aukci pravidelně nabízí sběratelům to nejlepší z (převážně) české a slovenské malby, grafiky, fotografie, sochařství a sklářství. Spolupracuje se znalci v oboru, restaurátory i mnoha současnými výtvarníky, proto může poskytnout prodejčům i kupujícím kompletní odborný servis.

ZAMĚŘENÍ: AUČNÍ DŮM A GALERIE

SPECIALIZACE A ZAMĚŘENÍ: výtvarné umění 19. - 21. stol.

POČET AUČNÍ/VÝSTAV ROČNĚ: 8

PROVIZE OD PRODÁVÁJÍCÍHO: 15%

PROVIZE OD KUPUJÍCÍHO: 20%

Aukční
GALERIE PLATÝZ

GALERIE PLATÝZ S.R.O.

ADRESA: Palác Platýz, Národní 416/37, 110 00 Praha 1

TELEFON: +420 602 239 239, +420 257 328 547

E-MAIL: GALERIE@GALERIEPLATYZ.CZ

www.galerieplatyz.cz/aukce



Výjimečná ukázka Ladova nezpochybnitelného umění exkluzivně v aktuální aukci Galerie Platýz.

JOSEF LADA, JARO

kvaš/papír, rozměr 40,5 x 26,5 cm

Konec aukce: 9. 4. 2024

Vyvolávací cena: 350 000 Kč

Současně v nabídce díla Stanislava Kolíbala, Zdeňka Sklenáře, Jitky Válové, Josefa Istlera a mnoha dalších autorů.

EK014802-1

EK015567-2

Inzerce



Aktuálně.cz

CO JSOU

DEZ ROZDĚLENÍ
INFOR
MACE

PROČ A JAK SE ŠÍŘÍ

PROČ FUNGUJÍ

KDE SE ŠÍŘÍ



CELÝ SPECIÁL

EK015626

AUKCE VYBRANÝCH DĚL

25.4.2024

www.auctions-art.cz



Zdeněk Sýkora

Aukční síň Vltavín
Masarykovo nábřeží 36
Praha 1

Po - Pa 10-12 13-18
info@galerie-vltavin.cz
Tel: +420 739 071 594



PŘIJÍMÁME DÍLA DO AUKCÍ

PLÁNOVANÉ VÝSTAVY v Galerii Vltavín

KVĚTEN
Martin Mainer
Jan Švankmajer

ČERVEN
Jozef Dablár
Jiří Slíva

ZÁŘÍ
Roman Franta

Galerie Vltavín

Po - Pa 10-12 13-18
nabrezi@galerie-vltavin.cz
+420 604 215 296

NÁRODNÍ GALERIE
PRAHA

STÁLE V OBRAZE

KLUB PŘÁTEL

Staňte se členem a buďte s námi umění nablízku po celý rok.
K zakoupení na www.ngprague.cz a na pokladnách NGP.

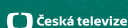


GENERÁLNÍ PARTNER
NÁRODNÍ GALERIE
PRAHA

Za podpory



Generální mediální partner



NGPRAGUE.CZ
Národní galerie Praha
@ngprague @

