

TRADE NEWS

6 / 2023
XII. ročník

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

V AFRICE
PŘEJE ŠTĚSTÍ
ODVÁŽNÝM

EGYPT
SENEGAL
GHANA

VRACÍME VĚCI DO POŘÁDKU



NONSTOP ASISTENCE PLUS k pojištění majetku

Nově s limitem až **15 000 Kč**
na jednu asistovanou událost



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

v závěru roku je mi potěšením vás oslovit na tomto místě jménem Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, která pomáhala udržet podnikání v bouřlivých vodách nejistot a výzev.

Rok 2023 byl totiž svědkem nečekaných peripetií a změn, které otestovaly odolnost firem a podnikatelů na celém světě. Náš tým se ponořil do hlubin této turbulentní doby a věnoval se klíčovým tématům, jež se ukázala jako rozhodující pro udržení podnikání na správné cestě – tak zněl i název našeho hlavního projektu – Rok udržení podnikání 2023.

Úspory a chytrá řešení. To je jedno z témat, které rezonuje vždy, ovšem v bouřlivých časech obzvlášť. Věnovali jsme se rizikům, která s sebou nesou škrtky ve výdajích. Zkoumali jsme, kde může být řešení nákladů považováno za nezbytnost a kde by mohlo ohrozit inovace a konkurenceschopnost. Nahlédli jsme do chytrých řešení, která vedla některé firmy k úspěchu a přinášela jim nejen úspory, ale i nové příležitosti pro růst.

Zodpovědný podnikatelský přístup se stal v měnícím se světě klíčovým. Co to znamená pro firmy v praxi? Jak se vyrovnat s výzvami ESG (environmentální, sociální a správní odpovědnosti) a jak těžit z nefinančního reportingu? Přinesli jsme inspiraci od firem, které v tomto odvětví

excelují, ale varovali jsme i před hrozbami v podobě enormní administrativní zátěže, která přistane na bedrech malých a středních podniků v příštích letech.

Rok 2023 byl rovněž důkazem toho, že digitalizace není volitelná, ale nezbytná. Jakou roli hrají inovace a digitalizace v udržení konkurenceschopnosti? A jak chránit své digitální aktivity před stále sofistikovanějšími kybernetickými hrozbami? Prozkoumali jsme, jak firmy přistupovaly k transformaci, jaké překážky musejí překonávat a jaké byly následky této proměny v kybernetické bezpečnosti.

Cirkulární ekonomika se stává stále důležitějším tématem pro podnikatele hledající trvale udržitelné přístupy. Jak přejít od lineárního modelu spotřeby k udržitelnému cyklu výroby a recyklace? Jaké jsou výzvy spojené s tímto přechodem a kde můžeme najít příležitosti pro inovace a zisk? Toto téma zarezonovalo i na naší poslední konferenci letošního roku v Praze 6. prosince.

Všechna tato témata se vedle tradičního představování exportních teritorií proflinala i letošními čísly TRADE NEWS. Věřím, že vám stejně jako naše speciální akce přinášela důležité informace, inspiraci a tolik potřebnou energii k tomu, abychom společně čelili všem výzvám, které (nejen) podnikání přináší.



Děkujeme vám za vaši přízeň a slibujeme, že v našem snažení nepolevíme a budeme tu pro vás dál. Přejeme vám a vašim rodinám pevné zdraví, hodně štěstí a úspěchů a těšíme se na další rok společného objevování podnikatelských možností.

EVA SVOBODOVÁ,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA
A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR



Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 15. 12. 2023 Auditovaný náklad: 7000 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Petr Milata, člen představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti BEZNOSKA, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management
jenškova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

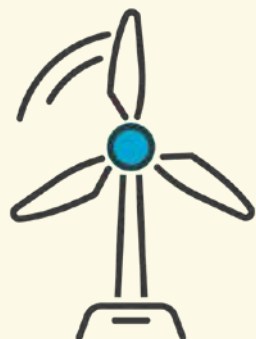


- 11** Ptáme se velvyslance
3 otázky pro Ivana Jukla, velvyslance České republiky v Egyptě
- 12** Ptáme se velvyslance
3 otázky pro Marka Skolila, velvyslance České republiky v Senegalu
- 13** Infografiky
Egypt, Senegal, Ghana: perspektivy, ekonomika, srovnání
- 20** Do světa za obchodem / Egypt
Egypt se mění. A české firmy chtějí být u toho
- 22** Podpora exportu / Egypt
Tomáš Rousek: V Egyptě se snoubí arabská pohostinnost a africká srdečnost. Obchod zde je běh na dlouhou trať, ale vyplatí se
- 28** Z praxe / Financování
Jak jsme pomohli na svět pěknému projektu v Egyptě. Od prvního setkání až k realizaci
- 30** Rozhovor / Egypt
Luboš Michlík, šéf Sigma Group: Egyptskému zavlažování zvýšíme kapacitu o proud, jako má Vltava pod Karlovým mostem
- 36** Rozhovor / Senegal
Nicolas Tauvel: V Africe nemůžete čekat rychlý úspěch. Vytrvalost se vám ale stonásobně vrátí
- 38** Do světa za obchodem / Senegal
Senegal: Brána do Afriky
- 42** Profiliga / Transcon Electronic Systems
Ilja Mazánek st.: V Africe přeje štěstí odvážným. Chceme být inspirací váhajícím
- 48** Profiliga / Make3D Company Limited
Rozvojový pracovník, nebo podnikatel? V Gambii je místo pro obojí
- 50** Zaostřeno / Energetika
Obnovitelná energie v Africe pro lepší život
- 54** Do světa za obchodem / Ghana
Ghana: Nadějnou budoucnost provází úspěšná integrace do mezinárodních organizací
- 58** Aktuálně / Dubai Airshow
Poručíme kosmu, dešti. České firmy bodovaly na Dubai Airshow
- 60** Profiliga / Fenix Group
Cyril Svozil: Snažíme se být vždy o krok napřed (nejen) v technologiích. Proto jsme úspěšní
- 66** Profiliga / Tiyo
Petr Havlík: Odvaha, vynalézavost a šikovnost našich lidí. To je největší kapitál
- 71** Kvalita
Známe nové držitele cen za kvalitu a inovace

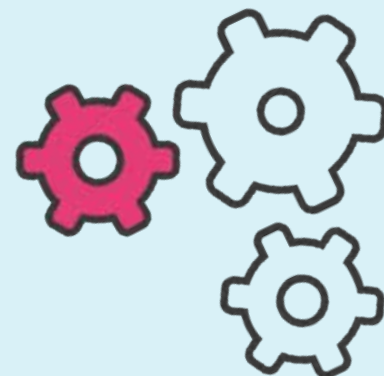
TRADE NEWS PARTNEREM



Podporujeme podnikání, inovace a export



**SNIŽUJETE
NÁKLADY
NA ENERGIE?**



**ROZŠIŘUJETE
VÝROBU?**

**POTŘEBUJETE
DLOUHODOBÉ
FINANCOVÁNÍ?**



S naším pojištěním získáte úvěr na investici či provozní financování snadněji.



Hlavní roční projekt AMSP ČR

Rok udržení podnikání 2023



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NeRUPněte v podnikání!

Roční projekt se blíží do cílové
rovinky roku 2023

V průběhu celého roku 2023 se hlavní roční projekt asociace věnoval těmto tématům:

- **úspory** nejen finanční, ale i materiálové a zdrojové, různá **chytrá řešení**, ať technologie, tak i lidský faktor;
- problematika **ESG**, dopad a co z toho pro MSP vyplývá;
- novinky v **digitalizaci**, **kyberbezpečnosti** a umělé inteligence nezůstala bez povšimnutí;
- na závěr roku jsme si připomněli principy **cirkulární ekonomiky**.

Během celého roku jsme se mohli potkávat na tematických konferencích, celkem 4 máme za sebou.

Připravili jsme podcasty se zajímavými osobnostmi, články na blogu a další.

Co nás čeká v roce 2024?

V přípravách je nový roční projekt pod názvem **Rok nové energie 2024**.

Nový projekt je cestou k objevování nových směrů a inovací a bude inspirací pro všechny, kteří chtějí posunout své podnikání na další úroveň.

- ENERGIE PRO INOVACE A EFEKTIVITU
- ENERGIE PRO ROZVOJ TÝMU
- ENERGIE DO KREATIVNÍHO MARKETINGU A KOMUNIKACE
- ENERGIE DO PODNIKÁNÍ V DIGITÁLNÍ ÉŘE

Podívejte se, co se
za celý rok událo.



web
RUP 2023

ZAJÍMÁ VÁS NOVÝ PROJEKT?
DEJTE NÁM O SOBĚ VĚDĚT!



VÍCE O NÁS:



Přejeme klidné vánoční
svátky a v novém roce 2024
mnoho pracovních úspěchů.



Generální partneři



Podporovatelé



Partneři



Mediální partneři





V rámci Národní ceny ČR za společenskou odpovědnost, oblast kvality a rodinné podnikání za rok 2023 bylo uděleno celkem 18 ocenění v podobě ikonických skleněných lvíčků z rodinné dílny Halama Glass. Ceny jim v prostorách Senátu předali zástupci MPO, Rady kvality ČR a AMSP ČR

RODINNÁ PODNIKATELSKÁ VÝDRŽ NÁRODNÍ CENY ČR ZA KVALITU V RODINNÉM PODNIKÁNÍ UDĚLENY

Top sedm rodinných firem bylo na konci listopadu oceněno v sídle Senátu v pražském Valdštejnském paláci v rámci udělování Národních cen Radou kvality ČR.

Národní ceny České republiky za kvalitu v rodinném podnikání tradičně iniciuje Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Jsou hodnoceny metodikou hodnocení kvality a vitality rodinného podnikání v oblasti manažerských, ekonomicko-finančních a administrativně-psychologicko-právních aktivit. „Prostřednictvím tohoto ocenění je možné zvýšit prestiž rodinných podniků v očích široké veřejnosti, apelovat na atributy hodnot a podnikatelské etiky, podpořit sebevědomí nastupující generace při její cestě k budování konkurenceschopných rodinných firem,“ dodává generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová.

V České republice uplynulo více než 30 let od zakládání rodinných podniků,

a to nelze jen přejít. Jejich výdrž, pracovitost a schopnost čelit těžkým podmínkám v podnikání zasluží nejen obdiv, ale také hluboké uznání. Tyto podniky spojily systematicky tři odlišné světy – svět emocí, svět racionality a svět financí. Rodinné podnikání se stalo unikátním symbolem interakce mezi rodinnými vazbami a světem podnikání. Jejich přínos pro společnost je nepopíratelný. Rodinné firmy v sobě nesou moudrost předávanou z generace na generaci, hrdost, důvěru, flexibilitu a stabilní podnikovou kulturu. Jsou základem rychlých a odvážných rozhodnutí, loajality a poctivosti. Zároveň nesou odpovědnost vůči dalším generacím a umí motivovat lidi ve svém okolí. Hrají klíčovou roli v prevenci vyliďňování venkova a jsou nositeli regionálního rozvoje.

V rodinném podnikání přetrvává respekt a pokora k dědictví zakladatelů. Tradice a rodinné know-how nejsou pouze slovy, jsou zárukou spolehlivosti. To vše se stává generátorem nejen ekonomického bohatství, ale také hodnot, emocionálního a sociálního bohatství, které nám rodinné podnikání nabízí. ■

ZDROJ: AMSP ČR A MPO ČR



1. místo

DELFY s.r.o. (cenu převzal jednatel společnosti Pavel Chýle)



2. místo

MS ProTech s.r.o. (cenu převzal ředitel společnosti Milan Štoudek)



3. místo

AVEFLOR, a.s. (cenu převzal ředitel společnosti Jan Zubatý)

4. až 7. místo obsadily společnosti:

ZEBRA SYSTEMS, s.r.o.
N&N Košátky s.r.o.
AKNEL Group a.s.
PRVNÍ CHODSKÁ s.r.o.

Všem gratulujeme!

”

TRADICE A RODINNÉ
KNOW-HOW NEJSOU
POUZE SLOVY, JSOU
ZÁRUKOU SPOLEHLIVOSTI.



Setkání rodinných firem v pražské Galerii Lucerna

MŮŽE KONSOLIDAČNÍ BALÍČEK ZPŮSOBIT SYNDROM ÚNAVY A VYHOŘENÍ?

O TOM DISKUTOVALY RODINNÉ FIRMY

Na konci listopadu se sešli představitelé rodinných společností na akci AMSP ČR v pražské Galerii Lucerna, aby prodiskutovali aktuální témata. V první části setkání se věnovali otázce prevence syndromu únavy a vyhoření – jak předejít tomu, aby nás únava dohnala k nespavosti, nečinnosti a dalším nežádoucím jevům, a jak se dostat zpět do aktivního běžného života včetně desatera anti-stresových rad.

Na to pak navázala diskuze zaměřená na hospodářskou politiku a konsolidační balíček – šlo zejména o zdanění prodeje firem a dopady na (nejen) rodinné firmy. Mohou být daňové změny stimulem pro rychlejší mezigenerační transfery majetkových podílů v rodinných firmách? Co určuje hodnotu firmy, jak načasovat transakci nebo jak se připravit na vstup investora? Odpovědi na tyto otázky zazněly přímo na setkání z řad špičkových odborníků. ■

ZDROJ: AMSP ČR

WHISTLEBLOWING NOVÁ POVINNOST PRO FIRMY

Firmy nad padesát zaměstnanců se už pilně připravují na zavedení pravidel pro tzv. whistleblowing. Jde o proces nebo akt, kdy zaměstnanec nebo jiný subjekt v organizaci (tzv. whistleblower) oznamuje nepravosti, neetické praktiky nebo nelegální aktivity, které se odehrávají uvnitř této organizace. AMSP ČR rovněž do zákona prosadila, že podněty nelze podávat anonymně. Pravidla platí od 15. 12. 2023.

Jaké výhody a rizika to přináší malým a středním firmám?

—

+

Existuje riziko, že whistleblowerové mohou svou pozici zneužít k poškození podniku, například šířením nepravdivých informací. Whistleblowing může vést i k narušení důvěry a pracovních vztahů v organizaci. Firmy mohou také reagovat na tyto zprávy pozdě kvůli omezeným zdrojům a kapacitám interních oddělení. Whistleblowing může podnik vystavit riziku, že bude vnímán jako neochotný nebo neetický, i když byl tento akt motivován zlým úmyslem. Zřízení a údržba systému whistleblowingu může pro podniky znamenat finanční zátěž. Ani střední firmy nebudou zaměstnávat člověka pouze na této pozici, ale agendu připojí k pracovním činnostem některého ze stávajících pracovníků. To bude v případě oznámení znamenat, že pracovník odloží svou běžnou agendu a bude muset v daných lhůtách podněty řešit – zkoumat, prověřovat, reagovat, navrhnout řešení a další postupy, což omezí jeho produktivitu v jeho běžné agendě. Ano, firmy si mohou najmout externího odborníka, ale toho budou muset také zaplatit.

Whistleblowing poskytuje efektivní mechanismus k odhalení nekalých praktik, podvodů nebo korupce v organizaci, což může chránit malé a střední podniky před finančními ztrátami a právními důsledky. Když zaměstnanci mají možnost hlásit nepravosti, podniky mohou zlepšit své interní kontrolní mechanismy a identifikovat slabá místa v systému. Whistleblowing může přispět k vytvoření etického pracovního prostředí tím, že dává zaměstnancům pocit odpovědnosti a možnosti přispět ke spravedlnosti. Některé zákony vyžadují, aby podniky měly mechanismy pro nahlášení nekalostí. Whistleblowing může pomoci malým a středním podnikům plnit tyto právní povinnosti.

Za nesplnění nových povinností hrozí společností sankce až do výše jednoho milionu korun. ■

ZDROJ: AMSP ČR

NEJVĚTŠÍMI PŘEKÁŽKAMI ZAVÁDĚNÍ CIRKULÁRNÍ EKONOMIKY JE NEDOSTATEK PRACOVNÍCH SIL, INFORMACÍ A ZKUŠENOSTÍ

Průzkum z letošního prosince provedený agenturou Ipsos pro AMSP ČR odhalil klíčové výzvy spojené s implementací principů cirkulární ekonomiky v malých a středních podnicích.

Jeho výsledky odhalují zajímavý paradox: i když firmy vnímají cirkulární ekonomiku jako prostředek úspor a držení kroku s aktuálními trendy, potýkají se s výzvami spočívajícími v nedostatku pracovních sil a odborných znalostí. Tato diskrepance mezi uznáním významu cirkulárních principů a praktickými překážkami naznačuje potřebu důkladnějšího vzdělávání a podpory pro firmy, aby plně využily výhod cirkulární ekonomiky. Přibližně třetina podniků absolvovala školení nebo konference na toto téma, zatímco více než tři čtvrtiny plánují nebo již mají tyto principy implementovány. Je evidentní, že udržitelnost a ekonomická efektivita jsou úzce propojeny a klíčovým prvkem

je posílení schopností firem přizpůsobit se a implementovat cirkulární přístupy do svých strategií. V každém případě ale malé a střední podniky přistupují i k tomuto tématu s principem řádného hospodáře – všechny změny musejí dávat ekonomický smysl.

ESG a udržitelnost

Pětina firem (mezi podniky s 50 až 249 zaměstnanci dokonce víc než třetina) se už setkává s požadavky odběratelů na informace či závazky v oblasti udržitelnosti, typicky formou ESG dotazníku či reportování uhlíkové stopy. Dalších 36% firem očekává, že tyto požadavky přijdou.



Téměř třetina firem aktuálně sbírá data pro ESG reporting, čtvrtina má nastaveny procesy monitoringu cílů udržitelnosti a necelá pětina počítá svou uhlíkovou stopu.

Podniky s 50 až 249 zaměstnanci jsou ve všech těchto aktivitách viditelně napřed před těmi s 4 až 49 zaměstnanci.

Interně téma ESG komunikují dvě třetiny firem, primárně formou školení, akcí a kurzů. ■

ZDROJ: AMSP ČR

ŘEMESLNÁ RADA AMSP ČR ŘEŠILA PALČIVÉ PROBLÉMY SOUČASNÉ DOBY

V prosinci se sešli zástupci řemeslných a agrárně-potravinářských cechů pod vedením předsedy představenstva AMSP ČR Josefa Jaroše se zástupci Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy.

Seznámili se s výsledky aktuální analýzy řemesel, kterou iniciovala AMSP ČR. Debatovali téma průtahů kolem legislativního ukotvení mistrovské zkoušky v našem právním řádu a o vzdělávání a inovacích v rámci oborové soustavy.

Mezi diskutovaná témata patřila například redukce oborů, přijímací řízení, role krajských NPI v podpoře rekvalifikační dle NSK na SOŠ, motivace mladých

lidí k řemeslu, financování soukromých škol s učebními obory. Dále se hovořilo o koordinaci prací na inovaci oborové soustavy, revizi počtu žáků na učitele odborného výcviku ve 2. a 3. ročníku stavebních a řemeslných oborů, rozšíření modelu L0+H u oboru stavebnictví (se získáním VL ve 3. ročníku, obor zedník nebo montér suchých staveb) či uvolnění prostoru na posílení praktické a odborné složky vzdělání.

Pozornost byla věnována také nastavení pravidel na použití disponibilních hodin ve prospěch odborných předmětů v technických oborech, revizi uplatnění absolventů řemeslných oborů vzdělání na pracovním trhu, zařazení řemeslně zručných žáků mezi talentované (nadané). A nechyběla ani analýza nezbytnosti oficiálních průkazů (ŘP, svářečský průkaz atp.) pro výkon povolání. ■

ZDROJ: AMSP ČR



PROFI ÚVĚR

100 tisíc nebo až 5 milionů
pro vaše podnikání do 5 dnů

Antonín Soukup

podnikatel, spoluzakladatel oděvní značky LAFORMELA

Jsme odhodláni pomáhat živnostníkům a malým firmám.

S Profi úvěrem máte finance k dispozici do pár dnů.

S možností mimořádných splátek a předčasným splacením zdarma.



3 OTÁZKY PRO IVANA JUKLA, VELVYSLANCE ČESKÉ REPUBLIKY V EGYPTĚ

1 V jakých sektorech se momentálně nabízejí největší příležitosti v Egyptě pro české exportéry?

Vzhledem k tomu, že pouze 4% rozlohy Egypta jsou trvale obyvatelná a že každé čtyři roky egyptská populace naroste o stejný počet obyvatel, jako má naše země, je jasné, jaké výzvy před Egyptem stojí. Tím spíš, že přístup k vodě, potravinám a také ke zdrojům umožňujícím důstojný život není pro většinu populace samozřejmostí. Příležitosti se tedy nepochybně rýsují v sektorech, které jsou pro egyptskou vládu strategickou prioritou. Je to například vodní hospodářství, ekologicky udržitelná energetika, zdravotnické technologie včetně vybavení nemocnic a v neposlední řadě také městská kolejová doprava, tedy metro a tramvaje.

Čeští exportéři by však měli také vědět, že Egypt v těchto sektorech dlouhodobě usiluje o nahrazení dovozu vlastní výrobou. Tuto snahu lze chápat jednak jako pobídku k investicím do získání výhodné pozice na téměř stodesetmilionovém trhu, jednak jako alternativní způsob exportního pronikání na další trhy Afriky a Blízkého východu.

2 V čem vidíte konkurenční výhody pro české firmy oproti těm z jiných evropských zemí nebo třeba z Číny, pokud jde o šanci uspět na africkém trhu?

Dlouhodobě je pro nás velkou výhodou dobrý zvuk našeho průmyslu ještě z dob československé první republiky; jméno Škoda je v Egyptě synonymem kvality jak v automobilové, tak i kolejové dopravě. Podobný zvuk si dokázala vytvořit značka Sigma. Příkladem novodobého budování konkurenční výhody je schopnost jednotlivých českých výrobců sdružovat se do uskupení schopných nabízet ať dílčí či komplexní řešení. Příkladem jsou české zdravotnické technologie, které se dokáží pružně přizpůsobit velké variabilitě poptávky a zároveň umějí nabídnout jedinečná řešení.

V neposlední řadě také doufám, že ke zlepšení pozice našich podniků v Africe přispívá společná síť našich zastupitelských úřadů a kanceláří CzechTrade. Jsem přesvědčen, že zde v Káhiře tomu tak je, nicméně hodnocení naší užitečnosti a inspirace ke zlepšování našich služeb je samozřejmě a především na klientech.

3 Můžete se se čtenáři podělit o nějaký příklad úspěchu z posledních let, kdy velvyslanectví pomohlo zprostředkovat významnou spolupráci mezi českou a egyptskou stranou?

Významné exportní úspěchy, tedy ty, které měříme řádově v miliardách dolarů, nejsou ani v Egyptě ani nikde jinde na světě na každodenním pořádku. O to více jsem hrdý, že se něco podobného letos zde v Egyptě povedlo Škodě Transportation při uzavření kontraktu na modernizaci místního kolejového vozového parku.

Spolu s celým týmem našeho velvyslanectví jsme se snažili pomáhat především s komunikací s egyptskou vládou, z jejíž prostředků je kontrakt financován. Ocenění, jehož se nám od vedení Škody prostřednictvím médií dostalo, je nejen povzbuzením pro celou českou ekonomickou diplomacii, ale především také potvrzením, že přes všechny současné potíže, kterým Afrika i Blízký východ čelí, je zde pro český byznys i nadále značný prostor. ■



Ivan Jukl, velvyslanec ČR v Egyptě



Z fóra k zelenému vodíku a energetické bezpečnosti na American University in Cairo



Experti z českého Ústavu experimentální botaniky představili v Káhiře svůj výzkum odolnosti zemědělských plodin

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV ZÚ ČR KÁHIRA



Marek Skolil, velvyslanec ČR v Senegal



Z letošní návštěvy místopředsedy české vlády a ministra vnitra Víta Rakušana v Senegal. Ministr Rakušan předal vázaný peněžní dar v hodnotě 10 milionů korun pro regionální nemocnici v Thies, kde od roku 2017 působí čeští lékaři v rámci programu MEDEVAC



Položení základního kamene komunitního centra v Saint-Louis Bango. Projekt je financovaný z prostředků MZV ČR

3 OTÁZKY PRO MARKA SKOLILA, VELVYSLANCE ČESKÉ REPUBLIKY V SENEGALU

1 V jakých sektorech se momentálně nabízejí největší příležitosti v Senegal pro české exportéry?

Vývoj našich obchodně-ekonomických vazeb se Senegalem v posledních letech ukazuje, že aktuálním těžištěm spolupráce se stal dopravní sektor. Není to překvapivé, protože právě zde česká firma Transcon z Frýdku-Místku realizuje v současnosti asi největší český projekt v subsaharské Africe: rekonstrukci několika regionálních letišť. Jde o poměrně unikátní projekt, protože český realizátor na sebe vzal břímě komplexní rekonstrukce letišť, od A do Z, díky nimž se tato letiště zapojí nejen do územního rozvoje a propojení země, ale zároveň i do mezinárodní letecké přepravy podle těch nejnáročnějších norem. Novátorský projekt Transconu do země přivedl několik dalších domácích dodavatelů, především firmu Koma Modular a další.

Velmi pokročilá jsou nyní jednání Omnipolu o dodávce pěti až sedmi letounů L-410 právě pro rozvoj regionální dopravy. A konečně v dakarském přístavu čeká na slavnostní předání dopravnímu podniku hlavního města prvních 90 autobusů Iveco vyrobených ve Vysokém Mýtě. Celkově zakázka činí 1400 kusů!

Součástí diskuzí se senegalskými partnery jsou ovšem i další sektory, jako je zdravotnictví, energetika, IT a zemědělství. Rozvojové potřeby a plány Senegal jsou podstatné a nabízejí pro české partnery zajímavé perspektivy, za předpokladu, že dokážou zajistit dostupné financování.

2 V čem vidíte konkurenční výhody pro české firmy oproti těm z jiných evropských zemí nebo třeba z Číny, pokud jde o šanci uspět na africkém trhu?

Tak například Transcon byl senegalskou stranou vybrán nejen pro kvalitu a úroveň svých výrobků, ale i pro schopnost nabídnout integrované řešení, velmi dobrou cenu a v neposlední řadě i financování celého projektu. Na druhou stranu by nebylo férové předstírat, že realizace podobných projektů v afrických podmínkách je jakousi procházkou růžovým sadem... Uspěť mohou jen ty společnosti, které svůj záměr realizují nejen s dobrým finančním zázámkem, ale s houževnatostí a vynalézavostí, bez nichž se na tak náročných trzích prostě nedá uspět. Pro české firmy paradoxně mluví i skutečnost, že jsou někdy méně známé než větší evropská či světová konkurence, a přitom nabízejí kvalitu, která přesahuje úroveň obvyklou u čínské konkurence.

3 Můžete se s našimi čtenáři podělit o nějaký příklad úspěchu z posledních let, kdy velvyslanectví pomohlo zprostředkovat významnou spolupráci mezi českou a senegalskou stranou?

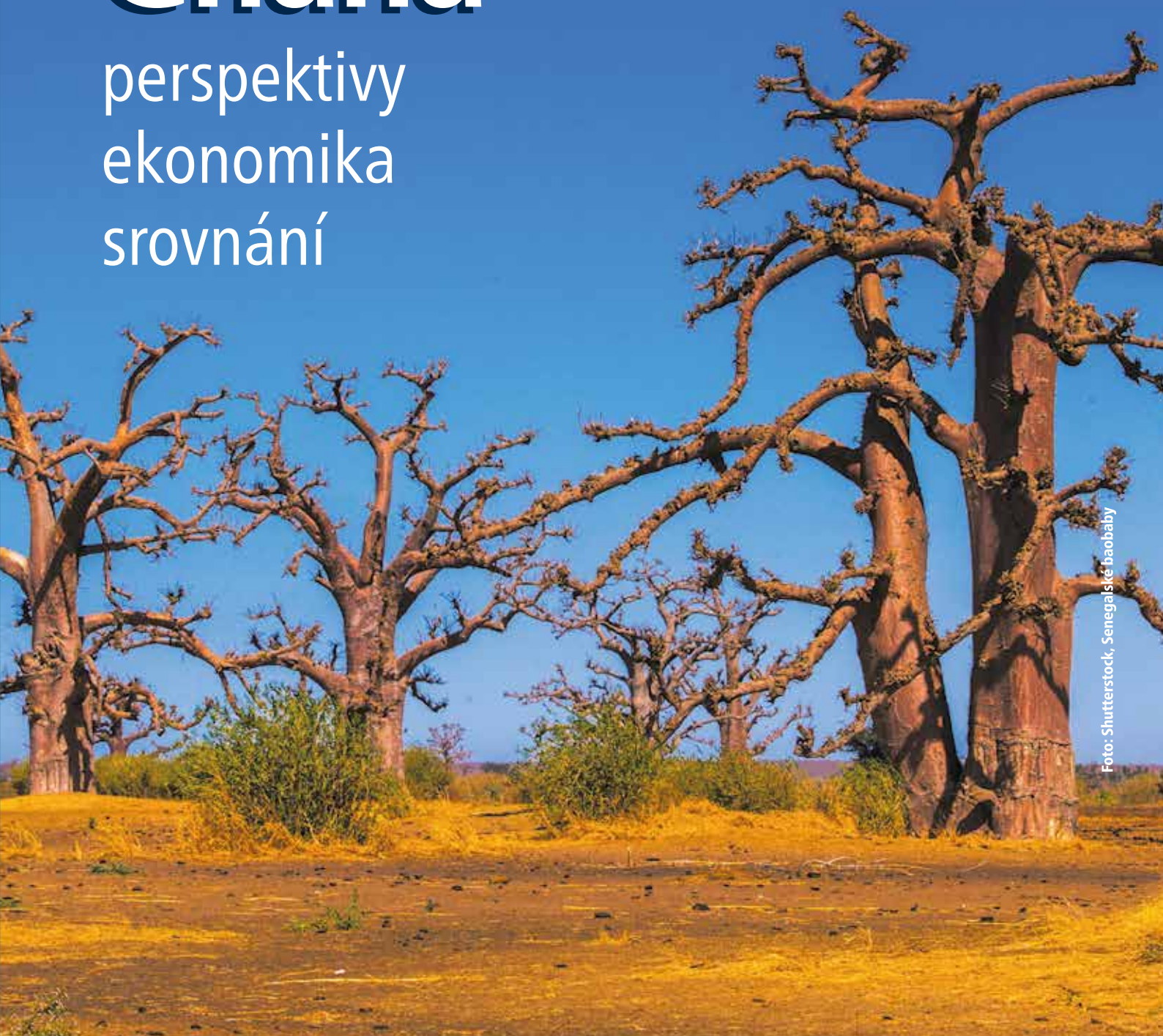
Zmíněný vlajkový projekt modernizace regionálních letišť senegalská strana svěřila Transconu nejen pro kvalitu české nabídky, ale jistě i proto, že měla zájem o diverzifikaci svých ekonomických partnerů a dodavatelů. O projektu se začalo jednat, tuším, někdy v roce 2017 a české velvyslanectví, MZV i vláda a příslušné bankovní instituce (ČEB, EGAP...) udělaly pro podporu tohoto projektu maximum. Zásluhy patří především realizátoru a dalším českým dodavatelům, ale odvážím se říct, že bez průběžné – v některých momentech až každodenní – podpory ze strany velvyslanectví by to prostě nešlo. V posledních dvou letech naše velvyslanectví iniciovalo několik podnikatelských misí a jsme rádi, když se alespoň některým ze zapojených firem podaří v jednáních pokročit tak, jako se to daří například Omnipolu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ZÚ ČR V SENEGALU

DO SVĚTA ZA OBCHODEM:

Egypt, Senegal, Ghana

perspektivy
ekonomika
srovnání



letem světem

Egypt: Strategická poloha a rostoucí ekonomika

Země má mladou a rostoucí populaci čítající téměř 100 milionů lidí, nejvíce na Blízkém východě a v severní Africe (Světová banka, 2018). Jeho spotřebitelský trh je proto velký a představuje významné příležitosti pro české podniky. Zaujímá strategickou pozici pro globální obchod a je silným regionálním hráčem mezinárodní politiky. Toto postavení mu kromě jiného zajišťuje Suezský průplav, důležitá obchodní cesta mezi Asií a Evropou a jedna z klíčových tepen světové ekonomiky. Ekonomický růst je silný. V důsledku ekonomické reformy se zvýšily devizové rezervy, snížila nezaměstnanost a došlo k významným investicím do infrastruktury.

Egyptská ekonomika byla během covidové pandemie jednou z nejdolnějších a pokračovala růstem i ve fiskálních letech 2020 a 2021. Pozitivní trend se zrychlil v roce 2022, s odhadem růstu HDP o 6,6 % díky vysoké spotřebě domácností (85 % HDP). Pro rok 2023 MMF předpovídá růst 4,4 % HDP při zvýšení produkce zemního plynu a příznivých světových cenách, po kterém bude následovat další zrychlení v roce 2024 (5,2 %).

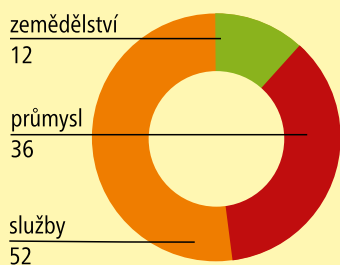
Trh se postupně otevírá s ratifikací různých dohod o volném obchodu, zejména Evropského sdružení volného obchodu (ESVO). Africká kontinentální zóna volného obchodu (AfCFTA) byla ratifikována v roce 2019. Ropné produkty (ropa a plyn) jsou nejvíce obchodovaným artiklem, a to jak na straně dovozu, tak i vývozu. Další významné vývozy představuje zlato, plasty, citrusové plody a dusíkatá hnojiva. Dovoz je však tažen především ropou, protože zásoby Egypta jsou mnohem méně významné než v jiných zemích Perského zálivu.

Struktura hospodářství

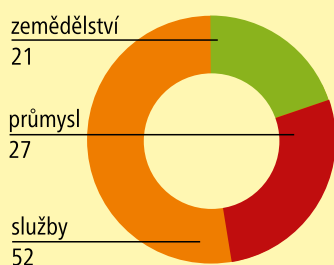
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2022

Egypt

podíl na HDP (v%)

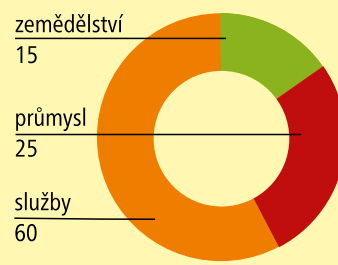


podíl na zaměstnanosti (v%)

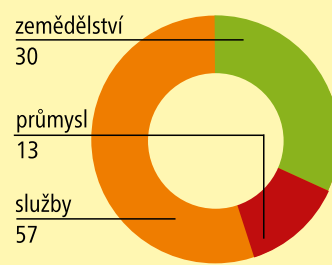


Senegal

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



letem světem

Senegal: Brána do západní Afriky

Jako stabilní demokracie s relativně vyspělou infrastrukturou a ambiciózními plány na rozšíření soukromých investic představuje zdejší trh rostoucí obchodní a investiční příležitosti i pro české firmy a atraktivní místo pro společnosti, které chtějí expandovat do západní Afriky.

V rámci Plánu pro vznikající Senegal (známého pod francouzskou zkratkou PSE) se vláda snaží podpořit udržitelný a inkluzivní růst prostřednictvím ekonomických reforem a investičních projektů řízených soukromým sektorem. S tímto investičním plánem stát předpokládá strukturální transformaci své ekonomiky. Očekává také zlepšení již tak silné makroekonomické výkonnosti a do roku 2035 dosažení statusu rozvíjejícího se trhu. Země se těší jednomu z nejvyšších temp růstu HDP v patnáctičlenném Hospodářském společenství západoafrických států (ECOWAS).

Poté, co zaznamenala desetiletí silného růstu, byla senegalská ekonomika zasažena covidovou pandemií, ale patřila k menšině ekonomik, kterým se podařilo vyhnout recesi. Po oživení v roce 2021 však byla postižena následky války na Ukrajině v roce 2022, protože je silně závislá na vnějších dodávkách potravin a energie. Vlivem slabší zahraniční poptávky, prudce rostoucích cen potravin a energií, zpřísňujících se finančních podmínek a zhodnocování amerického dolaru se růst HDP v roce 2022 zpomalil na 4,7 % ve srovnání s 6,1 % v roce 2021 (MMF). Vzhledem k příznivým vyhlídkám těžby ropy a plynu se však očekává v příštích letech jeho rychlý růst (MMF).

Ghana: Země s globálně a digitálně propojenou populací

Kromě tradičních hospodářských odvětví, jako je zemědělství, těžba a v poslední době i těžba ropy a zemního plynu, zažívá stát s 31 miliony obyvatel rychlý růst digitálního sektoru, oblasti finančních služeb, vzdělávání a franšizingu. Rozvíjejí se zdravotní systém, turistický sektor, dopravní a přístavní infrastruktura. Všechny tyto oblasti nabízejí příležitosti i pro české společnosti. Jako hostitel nového sekretariátu Africké kontinentální zóny volného obchodu je Ghana srdcem transformativní regionální integrace Afriky a skvělým místem pro zahájení obchodní strategie pro africký kontinent. Akkra, hlavní město země, je rušná metropolitní oblast, kde bydlí zhruba dva miliony lidí. Kumasi, hlavní město regionu Ashanti severně od Akkry, je dalším velkým aktivním obchodním centrem se zhruba stejným počtem obyvatel.

Navzdory ekonomickému zpomalení způsobenému pandemií si země v roce 2020 stále dokázala udržet tempo růstu 0,5 % a v roce 2021 se odrazila růstem o 5,4 %. Ekonomika je však do značné míry závislá na exportu komodit, jako je zlato, kakao, ropa a plyn, což ji činí zranitelnou vůči globálnímu ekonomickému zpomalení a poklesu cen komodit.

Panuje zde však velká příjmová nerovnost provázená rostoucí chudobou a nezaměstnaností. Podle odhadů Světové banky byla míra nezaměstnanosti v zemi v roce 2021 kolem 3,9 %.

V roce 2022 země zažívala období fiskálního zpřísňení, neboť vláda se potýká s potřebou vyrovnat rostoucí deficit a je pod tlakem závazků financování dluhu. Nicméně střednědobé a dlouhodobé vyhlídky ekonomického růstu Ghany zůstávají silné.

Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2022

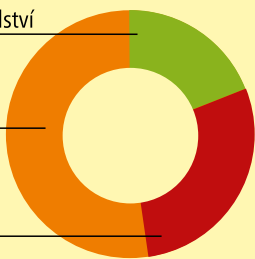
Ghana

podíl na HDP (v %)

zemědělství
20

služby
52

průmysl
28

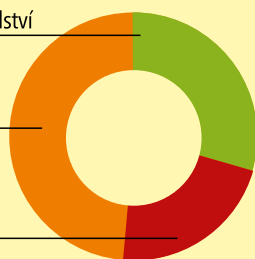


podíl na zaměstnanosti (v %)

zemědělství
30

služby
49

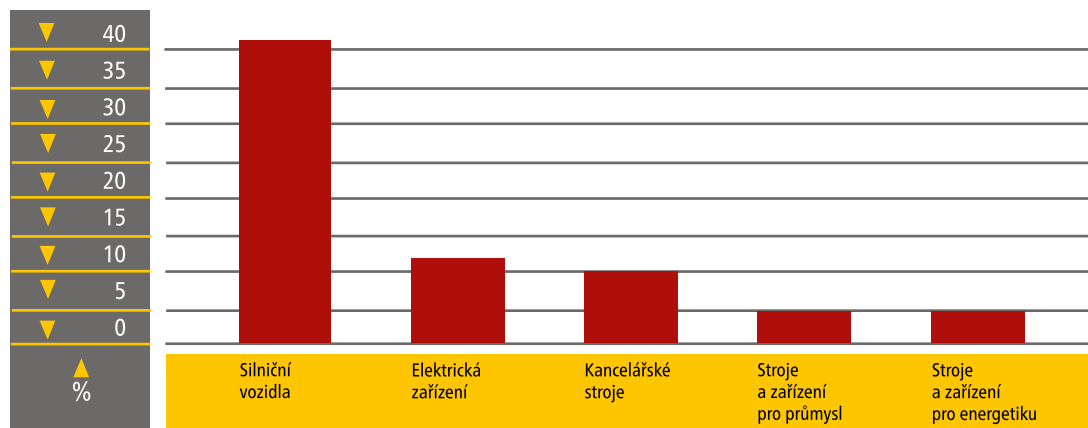
průmysl
21



Zdroj: BusinessInfo.cz
Foto: Shutterstock, Egypt, Káhira

top obory českého exportu

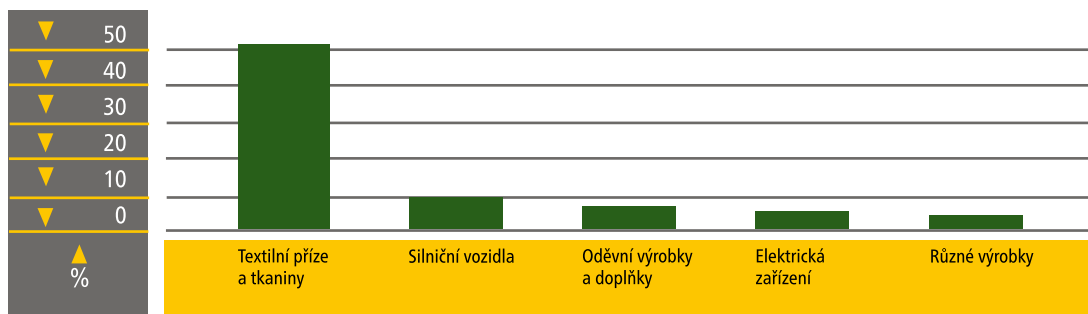
TOP obory českého vývozu do Egypta



Egypt je pro Českou republiku 47. nejvýznamnějším exportním partnerem.

Za uplynulý rok dosáhl export hodnoty téměř 9 miliard korun a tvořil 0,16 % tuzemského exportu. Hlavní položky tvořila silniční vozidla, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče pro domácnost, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, stroje a zařízení pro průmysl a energetiku, výrobky z nekovových nerostů, kovové výrobky, odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení.

TOP obory českého vývozu do Senegalu



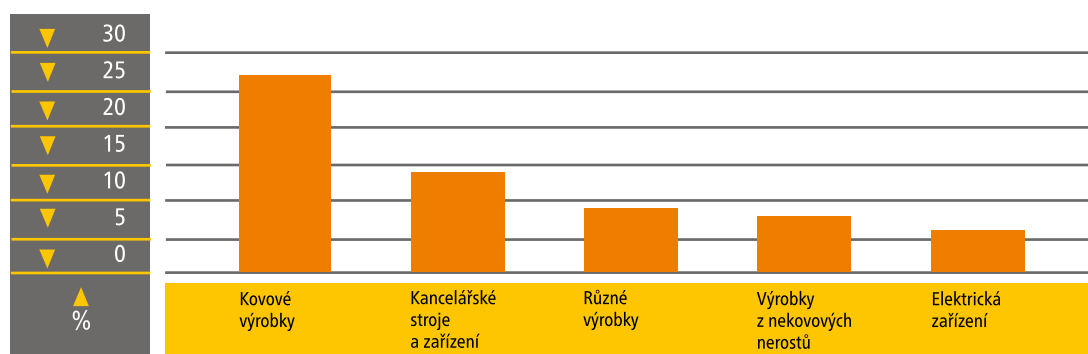
Senegal je 92. exportním partnerem České republiky.

Hodnota exportu činila v uplynulém roce více než 600 milionů korun a podílela se na celkovém exportu 0,01 %.

Hlavní položky exportu byly textilní příze, tkaniny a tržní výrobky z nich, silniční vozidla, oděvní výrobky a doplňky, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče a jejich elektrické části pro domácnost, různé výrobky, výrobky z korku a dřeva (kromě nábytku), umělá hnojiva, zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku.

Zdroj dat: ČSÚ (metodika PZpH), zbožíová klasifikace SITC 2, zpracovalo: Businessinfo.cz

TOP obory českého vývozu do Ghany



Ghana je pro Českou republiku 93. exportním partnerem.

Hodnota exportu přesáhla půl miliardy korun a tvořila 0,01 %.

Hlavní exportní položky byly kovové výrobky, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, různé výrobky, výrobky z nekovových nerostů, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče a jejich elektrické části pro domácnost, odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení, strojní zařízení pro průmysl, barviva, třísovinu, pigmenty, papír a lepenka.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2022

Egypt v číslech

top partneři importu do Egypta

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
11,37 mld. USD

SAE
7,08 mld. USD

USA
5,71 mld. USD

Indie
3,43 mld. USD

Rusko
3,36 mld. USD

Kuvajt
3,33 mld. USD

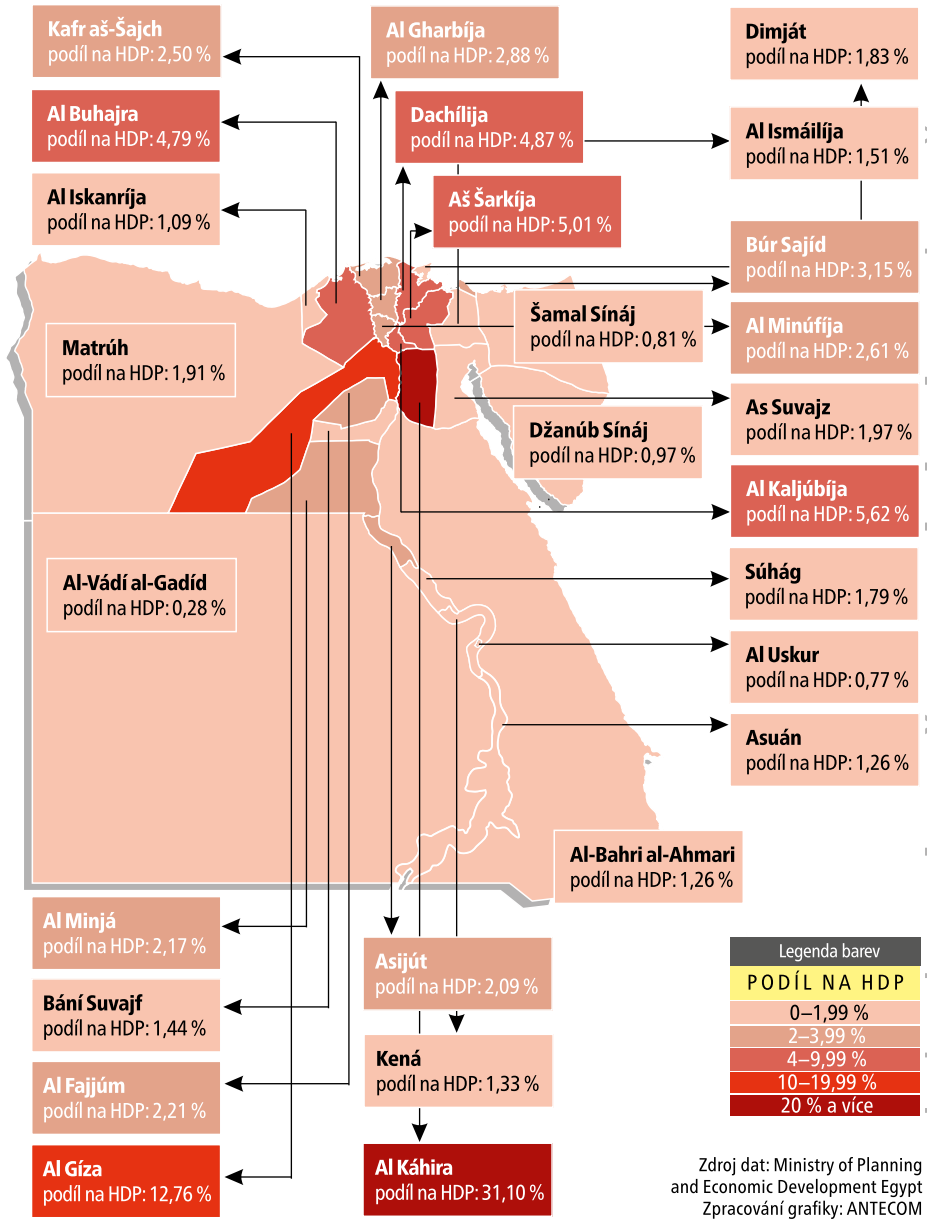
Německo
3,29 mld. USD

Turecko
3,14 mld. USD

Itálie
2,94 mld. USD

Brazílie
2,79 mld. USD

Česká republika
0,28 mld. USD (43. partner)



Egypt

Počet obyvatel (v mil.): 111,0¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 110¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 324²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 21.¹
 Roční růst HDP (v %): 4,2¹
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 1300²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 11 600²

Míra nezaměstnanosti (v %): 7,1¹
 Export (v mld. USD): 58,3²
 Import (v mld. USD): 94,0²
 Exportní partner č. 1: USA²
 Importní partner č. 1: Čína²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 43¹

Zdroje dat: ¹World Bank, ²CIA Factbook
Data za rok 2022

obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem

Senegal v číslech

top partneři importu do Senegalu

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

Francie
1,14 mld. USD

Čína
0,94 mld. USD

Indie
0,69 mld. USD

Rusko
0,55 mld. USD

Nigérie
0,52 mld. USD

Nizozemsko
0,47 mld. USD

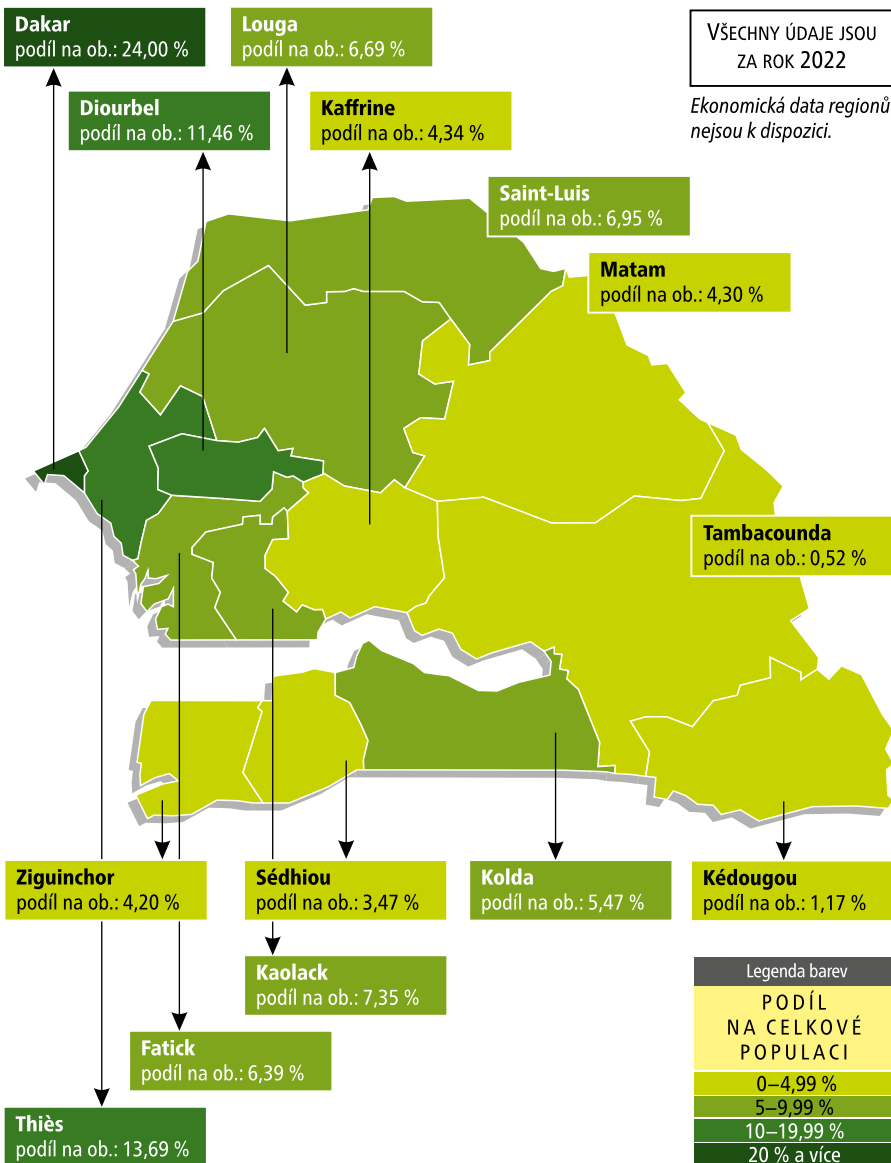
Belgie
0,46 mld. USD

Španělsko
0,46 mld. USD

Turecko
0,41 mld. USD

SAE
0,39 mld. USD

Česká republika
0,17 mld. USD (51. partner)



Zdroj dat: Wikipedia

Zpracování grafiky: ANTECOM

Senegal

Počet obyvatel (v mil.): 17,3¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 86¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 24²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 107.¹
 Roční růst HDP (v %): 4,2¹
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 59²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 3500²

Míra nezaměstnanosti (v %): 18,6¹
 Export (v mld. USD): 5,0²
 Import (v mld. USD): 14,3²
 Exportní partner č. 1: Mali²
 Importní partner č. 1: Francie²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 49¹

Zdroje dat: ¹World Bank, ²CIA Factbook
 Data za rok 2022

Ghana

v číslech

top partneři importu do Ghany

údaje za rok 2022, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
8,10 mld. USD

Indie
1,10 mld. USD

Nizozemsko
1,04 mld. USD

USA
0,95 mld. USD

SAE
0,83 mld. USD

Malajsie
0,57 mld. USD

Velká Británie
0,55 mld. USD

Vietnam
0,48 mld. USD

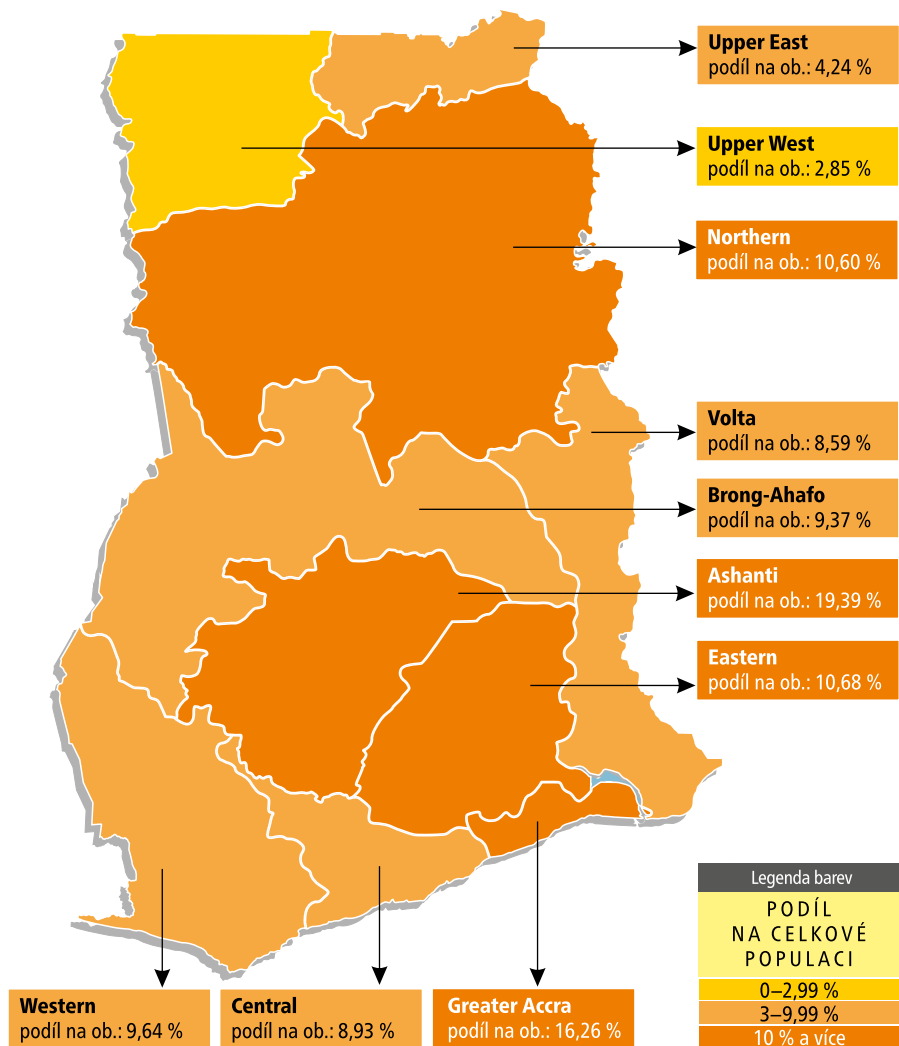
Turecko
0,46 mld. USD

Německo
0,42 mld. USD

Česká republika
0,06 mld. USD (74. partner)

Ekonomická data regionů nejsou k dispozici.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2021



Zdroj dat: Wikipedia

Zpracování grafiky: ANTECOM

Ghana

Počet obyvatel (v mil.): 32,8¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 144¹
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 65²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 71.¹
 Roční růst HDP (v %): 3,2¹
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 178²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 5400²

Míra nezaměstnanosti (v %): 3,9¹
 Export (v mld. USD): 23,9²
 Import (v mld. USD): 26,0²
 Exportní partner č. 1: Švýcarsko²
 Importní partner č. 1: Čína²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 58¹

Zdroje dat: ¹World Bank, ²CIA Factbook
 Data za rok 2022

Egypt se mění

A ČESKÉ FIRMY CHTĚJÍ BÝT U TOHO

V ulici Dokki, kde už skoro padesát let sídlí česká ambasáda, není kvůli hustému smogu vidět okolní domy. Nicméně většina lidí tento nedostatek vůbec nevnímá. Jsou totiž příliš zaujati činností, kterou mají již od starověku v krvi – byznysem.

Českých stop přibývá

Ve čtvrti, v níž podle některých odhadů žije na jednom čtverečním kilometru až 100 tisíc lidí, hraje prim hustá doprava a obchod. Má všemožnou podobu, od služeb hotelů, fotografů a autoservisů až po prodejce elektroniky, domácích potřeb či obuvi. Nápis Baťa ve štitu jednoho z obchodů v ulici Dokki připomíná zlaté období českých předválečných snů o průmyslovém a obchodním dobývání Afriky. Přestože sny Emila Škody se v Egyptě naplňují i dnes (což potvrzuje i rozhovor na str. 11 tohoto vydání – pozn. red.), většinu tradičního českého zboží včetně Baťovy obuvi zde již nenajdete. Pamětníkům se patrně také zasteskne po smlouvání s podomními prodejci, mladší ročníky naproti tomu ocení stále větší počet příležitostí platit kreditní kartou a možnost se levně a bezpečně pohybovat po městě s pomocí platform typu Uber.

Životní styl současného Egypta se pro někoho až překvapivě rychle začíná podobat našim zvyklostem. Narazíte-li při nákupu v samoobsluze na české míslí od Emca a necháte se odvézt octavií či kodiaqem k dalšímu cíli, můžete lehce

nabýt dojmu, že globalizace a příležitosti pro český byznys v Egyptě jdou ruku v ruce.

Nedejte na zprávy z mainstreamu

Ne každý, kdo se zajímá o Egypt, má však možnost poznat jeho autentickou atmosféru zblízka. Sledování událostí pouze z tisku v něm může vyvolávat dojem zcela opačné. Vzpomeňme na únor 2022, kdy z Egypta odplynulo více než 100 miliard dolarů kapitálu a kdy se místní trh s valutou v podstatě zhroutil, což ve svém důsledku znamenalo téměř úplné zastavení dovozu většiny významných komodit včetně automobilů. Devalvace místní libry trhy přece jen trochu uklidnila, nicméně její další oslabení lze kdykoliv po letošních prosincových prezidentských volbách opět očekávat.

V této souvislosti šlo i u nás v Česku zaznamenat hlasy takzvaných odborníků na Egypt, že jakékoli proexportní či investiční aktivity jsou ztrátou času. Tvrzení, že pravda leží někde mezi, zní sice trochu jako klišé, nicméně letošní více než miliardový kontrakt Škody

Transportation a pokračující úspěchy Linetu v egyptských vojenských nemocnicích rozhodně tyto skeptické a možná i alibistické teze nepotvrzují.

Výzvou je digitalizace, ale i získání nové zemědělské půdy

Současná egyptská vláda má vizi, kde by jednou chtěla svoji zemi mít. Digitalizace postupuje některými sektory podobným tempem jako v Evropě, ostatně používání chytrých mobilních telefonů v Africe je jedním z nejsilnějších projevů globalizace na kontinentě. Velký krok kupředu se očekává i v jejím využití pro státní administrativu; plán vypracovaný společně s OECD tak bude nejen výzvou pro celý vzdělávací systém, ale též příležitostí k mezinárodní spolupráci. Poptávka bude i po různých aplikacích v oblasti umělé inteligence, kde má Česká republika rovněž co nabídnout.

Pro mnohé Egyptany jsou však sny o digitalizaci příliš abstraktním pojmem. Populace se zde za posledních padesát let více než zdvojnásobila, přitom



Hlavní město Egypta, Káhira, je největším městem Afriky a po celá staletí bylo centrem vzdělání, kultury a obchodu

LETOŠNÍ VÍCE NEŽ MILIARDOVÝ KONTRAKT ŠKODY TRANSPORTATION A POKRAČUJÍCÍ ÚSPĚCHY LINETU POTVRZUJÍ, ŽE ČEŠTÍ EXPORTÉŘI MAJÍ V EGYPTĚ ŠANCI NA ÚSPĚCH.

však plochy vhodné k životu zásadně nepřibývá. Rozšíření zelených ploch a zvýšení produktivity zemědělské výroby je proto dalším úkolem, který před Egyptem stojí. Výzva je o to větší, že spolu s globálním oteplováním se může hladina Středozemního moře zvednout natolik, že zaplaví a „zasolí“ deltu Nilu. Objev genomu pšenice českými vědci je tedy přesně cestou, která může odvrátit od války na Ukrajině až příliš jasně viditelnou hrozbu kritického nedostatku této plodiny.

Ověřit, zda můžeme pomoci egyptským farmářům zvýšit hektarové výnosy či „naučit“ místní pšenici vegetovat ve slané vodě, je momentálně předmětem debat vědeckých týmů mezi Olomoucí a Káhirou.

Stejně tak budeme chtít pokračovat v prezentaci českých zdravotnických a energetických technologií, jejichž využití v nemocnicích a poliklinikách, popřípadě i výroba v místě, může takzvaně zabít dvě mouchy jednou ranou: jednak naplňovat vizi prezidentské iniciativy nazvané Důstojný život, jednak vytvořit českým firmám zázemí pro obchodní expanzi v celém regionu.

Na popsání příležitostí, které Egypt skýtá díky své poloze, společenským výzvám a dobré tradici našeho know-how, by prostor pro tento článek nestačil. Zrovna tak obsáhlý by mohl být i výčet překážek a problémů, jež na podniky v egyptském prostředí číhají. To však ani nebylo záměrem. Zvážit pro a proti je vždycky velmi subjektivní a individuální

disciplína v osobním i firemním životě. Jestli však tyto řádky alespoň přispěly k většímu apetitu po informacích z této unikátní země na křižovatce Afriky a Blízkého východu, bude jistě šance se s vámi potkat i při dalších příležitostech.

Tím spíš bych chtěl závěrem za celý tým naší káhirské ambasády poděkovat všem našim klientům a partnerům za to, že i oni jako velvyslanci českého byznysu a vědy pomáhali v uplynulém roce šířit dobré jméno naší země, a těším se, že také příští rok bude rokem nových i proměněných příležitostí. ■

TEXT: IVAN JUKL

FOTO: ARCHIV ZÚ ČR V KÁHIRE A SHUTTERSTOCK
IVAN JUKL JE VELVYSLANCEM ČR V EGYPTĚ

Příležitosti a překážky jdou ruku v ruce. Šancí na úspěch je hodně

V této souvislosti se sluší dodat, že Cairo Water Week se stává každoroční byznysovou událostí měsíce listopadu a že letošní expozice českých čerpacích, čisticích či absorpčních technologií, kterou jsme s agenturou CzechTrade společně prezentovali, patřila k těm nejnavštěvovanějším. Věřím, že v budoucnu budeme moci představit egyptským decision makerům ještě ucelenější a originálnější řešení.

České firmy na letošním Cairo Water Week zazářily



Tomáš Rousek:

V EGYPTĚ SE SNOUBÍ ARABSKÁ POHOSTINNOST A AFRICKÁ SRDEČNOST OBCHOD ZDE JE BĚH NA DLOUHOU TRATĚ, ALE VYPLATÍ SE

Ačkoli nyní egyptská ekonomika prochází zkouškou, stamilionová země s mladou a rostoucí populací, strategickou pozicí pro globální obchod a velkými ambicemi v mnoha směrech nabízí stále bezpočet příležitostí pro naše exportéry a investory. Jak říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Káhiře Tomáš Rousek: „Kdo si navíc začne budovat v Egyptě pozice nyní, získá před ostatními náskok. Protože jestli je v Africe pro úspěšný obchod něco opravdu potřeba, pak je to trpělivost a dlouhodobé budování osobních kontaktů.“ Hovoříme s ním krátce po úspěšné misi českých vodohospodářů v Káhiře, kterou zorganizoval CzechTrade ve spolupráci s Velvyslanectvím ČR v Káhiře.



Tomáš Rousek je ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Káhiře. Předtím zastupoval CzechTrade ve Stockholmu a v Mumbai

Tomáši, jak je to tedy s těmi obavami o obchodování s Egyptem v souvislosti s nedostatkem valut na tamním trhu? Mají čeští exportéři k obavám důvod?

Nedostatek valut na trhu problémy egyptským firmám způsobuje, o tom není pochyb. Dochází k prodlevám v platbách, ale české vývozce by to nemělo odradit. Řekl bych, že ohledně plateb to tu funguje podle stejného modelu jako vždycky. I v minulosti byly zajištěné, nedělaly se nezajištěné platby. Nebo se platilo předem, i na to egyptské firmy reagují pozitivně. Platby se zajišťují zpravidla akreditivem a v současné době se začíná hodně využívat forma dokumentárního inkasa, které je levnější než akreditiv a je bezpečné.

Rád bych k tomu dodal, že Egyptané berou celou situaci jako výzvu, daleko víc začínají exportovat, aby získali valutu do země. Navíc běží spousta nových projektů financovaných mezinárodními institucemi, překvapivě třeba i Evropskou rozvojovou bankou. I ty mohou být příležitostí.

Jaký je tedy v současnosti zájem českých firem o toto teritorium?

Zájem je větší, než by možná někdo čekal. Egypt je lákavý tím, že od nás není až tak daleko, je dobře dostupný a Egyptané o nás mají dobré povědomí, rádi s námi obchodují. Tradice česko-egyptského obchodu je dlouhá a oni jako partneři jsou relativně spolehliví. Věci se domlouvají dlouho, ale když si plácnete, tak platí, že jsou čestní obchodníci.

Osobní vztahy jsou nejdůležitější

Ještě před pár měsíci jste zastupoval barvy agentury CzechTrade ve Stockholmu. Jaký je podle vás hlavní rozdíl mezi obchodováním v severských zemích a v současném působišti?

Egyptané jsou jako Arabové zvyklí na osobní kontakt, osobní jednání, rádi jsou obřadní, rádi vás pozvou na čaj. Staví obchod na osobních vazbách a ideální je, když se to prolne i s přátelstvím. Kdežto Seveřani berou obchod čistě pragmaticky – jako obchod.

Vztahy jsou v Egyptě nejdůležitější. Nenavázete je od stolu a musíte je udržovat i mezi jednotlivými smlouvami a obchodními případy. Tomu je samozřejmě třeba se přizpůsobit. Navíc, když bych to měl srovnat s tím Severem, vzdálenost Káhiry od Česka je oproti Stockholmu dvojnásobná, přijde tedy o to víc vhod asistence naší zahraniční kanceláře. Začíná dávno před samotnou obchodní návštěvou české firmy v Egyptě, kterou velmi pečlivě připravíme. Stejně tak jsme nápomocní při jednáních, ale i po nich, zajistíme návazný follow-up a udržíme s jejím egyptským protějškem kontakt, pomůžeme novému byznysu na světě, i když to je běh na delší trať. Minimálně roční spolupráce je základem k tomu, aby zde česká firma začala trvale působit.

”

OBCHODY SE
DOMLOUVAJÍ DLOUHO,
ALE KDYŽ SI PLÁCNETE,
TAK PLATÍ, ŽE EGYPTANÉ
JSOU ČESTNÍ OBCHODNÍCI.

Když jste zmínil obchodování založené na přátelské bázi, jak nejlépe navázat přátelství s Egyptanem?

Nebýt formální! Chovat se přirozeně, začít si jen tak povídat o Česku a o Egyptě, pak teprve přejít k nějakým konkrétnějším věcem týkajícím se obchodu. Egyptanovi nepošlu strohý e-mail s poptávkou. Nejprve ho pozvu na návštěvu k nám do kanceláře na ambasádu, vypijeme společně čaj nebo kávu, pak ho navštívím zase u nich. Prostě netlačit na pilu, dát věcem čas. Egyptané s námi obchodují rádi, protože jsme lidé družní a přátelští, ale máme zároveň smysl pro zodpovědnost.

Vše pro zákazníka

Mluví-li se o úspěších našich firem v zahraničí, většinou se v první řadě jako klíč zmíní kvalita za rozumnou cenu. V čem můžeme ještě zabodovat?

Zákaznickým servisem. Tvrdím, že máme jeden z nejlepších zákaznických

servisů na světě! Česká firma udělá pro zákazníka všechno, na co si vzpomene. A to se samozřejmě cení. Tím můžeme hodně konkurovat.

Šanci je hodně. I v netradičních oborech

Pojďme tedy k samotným šancím a firmám, které v Egyptě slaví úspěchy. Které byste připomněl?

Země má obrovské plány v mnoha směrech, ale záleží na prioritách. Díky tomu, že je na tom nyní hůř ekonomicky, musí hlavně zajišťovat základní potřeby. Musí nakoupit ropu a léky ze zahraničí, kvůli bezpečnostní situaci musí financovat armádu. Pak je prioritní energetika, dopravní infrastruktura a číslo jedna je tu voda kvůli zavlažování, pěstování plodin. Trvá zde totiž problém s nedostatkem pšenice, Egypt ji dříve až z osmdesáti procent dovážel z Ruska a Ukrajiny. Zajistit dostatek pitné vody, získat zavlažováním pouště další zemědělskou půdu – to jsou otázky, které dnes řeší asi nejvíc.

Proto jsme také nedávno zorganizovali úspěšnou misi šesti českých firem, které mají inovativní řešení na zlepšení pěstování plodin, zavlažovací systémy, umí pomoci odsolovat mořskou vodu a tak dále. Firma Ecoone dokonce umí vyrábět vodu ze vzduchu!

Vedle toho stále platí, že naše firmy zde bodují také ve strojírenství, energetice a dopravních prostředcích, ale nejen to. Příležitosti se najdou i v netradičních oborech.

Můžete některé další jmenovat?

Rád bych se do budoucna zaměřil na sektor horeca – vybavení hotelů a restaurací, což je velmi široké spektrum produktů. Egyptský turistický ruch a nově budované hotelové komplexy stojí za to, aby české společnosti upřely pozornost tímto směrem. Byl bych rád, kdyby naše společné úsilí vyvrcholilo účastí firem na veletrhu Hace, který se bude konat v Káhiře na podzim 2024.

Ukázalo se, že velké šance tu má například i česká firma, která se specializuje na výživu zvířat. Pomáháme jí hledat obchodní partnery a už jsme vzbudili veliký zájem ze strany místních distributorů a větších obchodníků.

A s další českou firmou tu zkusíme rozjet výrobu externích kardiostimulátorů. Již jednáme s některými egyptskými partnery, tak uvidíme, jak rychle postoupíme dál. ■

S TOMÁŠEM ROUSKEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV T. ROUSKA

Čeští vodohospodáři bodovali v Káhiře

Šest českých firem se na přelomu října a listopadu zúčastnilo egyptské mise v oblasti vodohospodářství: Ecoone Europe, Escube, Envi-pur, Lifetech, Mivalt a Sigma Invest. Představily se společně v české expozici a na konferenci v rámci prestižní akce Cairo Water Week 2023 a jejich zástupci využili i připravených separátních jednání s egyptskými protějšky. Misi připravily společně Velvyslanectví ČR a kancelář CzechTrade v Káhiře v rámci programu na podporu ekonomické diplomacie PROPED.

„Chtěl bych vám ještě takto poděkovat za organizaci celé akce, a hlavně všech jednání. Už jsem několik misí s agenturou CzechTrade absolvoval, tak si můžu dovolit srovnávat a musím říct, že na žádné předchozí akci se to takto dobře nepotkalo. Relevance jednání a vhodnost potenciálních partnerů pro firmu Mivalt byla na opravdu velmi vysoké úrovni. Samozřejmě jásat budeme, až tu práci dotáhneme a naše stroje se v regionu začnou prodávat. V této fázi jsme tomu snad ale ani víc dát nemohli. Takže skvělá práce CzechTrade a samozřejmě Velvyslanectví ČR v Káhiře!“

Miroslav Skalický, obchodní manažer,
Mivalt s.r.o.

info + Egypt

trendy a příležitosti



Global Innovation

Index: 86. místo

(Egypt je na 11. místě mezi 37 ekonomikami skupiny s nižšími středními příjmy a na 15. místě mezi 18 ekonomikami v severní Africe a západní Asii.)

Fragile States

Index: 81,6 bodu

Bloomberg Innovation

Index: 58. místo

Informace

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

Tradiční rodinné potravinářské obchody a mokré trhy dominují egyptskému maloobchodnímu prodeji. Trh s ovocem a zeleninou v Káhiře

Egypt

Zůstává největším spotřebitelským trhem a nejvíce diverzifikovanou ekonomikou v arabském světě, přičemž maloobchodnímu trhu s potravinami stále dominují malé soukromé obchody. Představují 96,6 % prodejen a generují přibližně 74 % celkových tržeb, i když počet a popularita řetězců supermarketů, samoobsluh a online maloobchodních platforem roste. Moderní maloobchodní kanály, jako jsou supermarkety, hypermarkety a večerky, mají dohromady 4120 prodejen, co jim dává minoritní postavení ve srovnání s tradičními maloobchodníky s potravinami, kteří mají více než 117 500 (Ministerstvo zemědělství Spojených států, USDA).

Maloobchodní potravinářský sektor podle odhadů vygeneruje přibližně 17,5 miliardy dolarů (USDA). Podle amerických analytiků se očekává, že tržby v moderních řetězcích budou nadále růst. Popularita online maloobchodních platforem roste díky nárůstu míry penetrace internetem.

Tradiční obchody s potravinami a mokré trhy si udržují loajální zákaznickou základnu ze sousedství, protože jsou snadno dostupné a někdy nabízejí místním spotřebitelům úvěr. Segment je jasně omezený prostorem (maloobchod a parkování) a není schopen konkurovat větším maloobchodníkům, kteří mohou využít úspor z rozsahu. Moderní řetězce supermarketů a hypermarketů čelily zvýšené cenové citlivosti spotřebitelů pořádáním akcí, vytvářením věrnostních programů a nabízením množstevních slev; nebo často nahrazují dovážené produkty lokálně vyráběnými. Některé systémy, jako například z Turecka a místní Kazyon, začaly zakládat řetězce malých sousedských obchodů a nyní počítají s přibližně 300 a 424 prodejny (USDA).

Rozvoj hromadné distribuce je poměrně nedávným trendem a vychází vstříc pouze malé části populace, která má přístup k dostatečnému příjmu. Otevřelo se mnoho soukromých minimarketů s větší prodejní plochou často přesahující 100 metrů čtverečních (Sunny Supermarket, ABC, Alfa Market, Metro). Kromě toho v zemi vyrostlo několik supermarketů, jimž dominuje skupina Carrefour s pěti jednotkami. Novějším trendem je nástup diskontních supermarketů, jako je například skupina Awlad Ragab nebo řetězec Khir Zaman. Z hlediska podílu na trhu představují supermarkety a hypermarkety 26 % tržeb ve srovnání se 74 % u malých rodinných obchodů (USDA).



info + Egypt trendy a příležitosti



Příležitosti pro české firmy

ICT

Vláda se v současné době zaměřuje na přechod k digitální ekonomice a urychlení digitální transformace země, což nabízí příležitosti pro ICT společnosti. V červnu 2020 byl zveřejněn plán na zlepšení infrastruktury pro internetové služby zvýšením průměrné rychlosti internetu. Do dubna 2021 dosáhla rychlost internetu v průměru 39,6 Mbps z 6,5 Mbps v lednu 2019.

Vláda investovala přibližně jednu miliardu egyptských liber (63 milionů dolarů) do rozvoje mobilních sítí na hlavních tazích a oblastech v Egyptě. Nové frekvence byly přiděleny i operátorům mobilních sítí.

Slušný život (Haya Karima) je prezidentská iniciativa ke zvýšení efektivity telekomunikační infrastruktury ve vesnicích. Má tři hlavní pilíře, a to propojení vesnic pomocí optických kabelů pro lepší rychlost a stabilitu internetu s cílem pokrýt jeden milion domácností, vybudování 906 poštovních úřadů vybavených bankomaty a zlepšení telekomunikačních služeb vytvořením mobilních telefonních stanic v těchto vesnicích.

Nejnovějším trendem v posledních dvou letech je raketový nárůst internetového připojení a mobilních aplikací. Počet hodin pro používání internetu ve špičce se zvýšil ze 7 hodin na 15 hodin denně a zatížení se zvýšilo o 99 %. Využívání internetu prostřednictvím mobilních telefonů vzrostlo o 35 % a množství mezinárodních hovorů o 19 %. Doslova strmý růst zažily také aplikace, jako je Zoom (3465 %), Telegram (1100 %) a YouTube (115 %).

V červnu 2020 spustil Národní regulační úřad pro telekomunikace službu přenositelnost mobilních čísel (MNP), která umožňuje uživatelům mobilních telefonů ponechat si svá telefonní čísla při změně poskytovatele síťových služeb, což zvyšuje efektivitu a konkurenceschopnost.

Díky dohodě o volném obchodu s Evropou jsou výrobky od evropských, a to i českých dodavatelů velmi konkurenceschopné.

Infrastruktura

Stavební sektor zaznamenal za posledních 10 let výrazný růst. Po krátkém zpomalení v důsledku covidové pandemie se očekává v průběhu let 2020 až 2024 růst v průměru o 9 %. Ten bude tažen především aktivními partnerstvími veřejného a soukromého sektoru a expanzí zelených budov s cílem zvýšit energetickou účinnost a špičkovou infrastrukturu. Egyptská vláda je masivním investorem ve stavebnictví. Příkladem je nové administrativní hlavní město nedaleko Káhiry. Modernizují se také letiště, přístavy a dopravní sítě. Ministerstvo dopravy má v plánu kolem 25 projektů v železničním sektoru. Nejvyšší prioritou vlády je kompletní propojení měst. Byl otevřen projekt páteřní vysokorychlostní tratě, který byl zadán společnosti Siemens jako hlavnímu dodavateli v hodnotě 8,7 miliardy dolarů.

V plánu je vybudování až čtrnácti nových chytrých měst po celé zemi. Podle ministra pro bydlení byly dokončeny infrastrukturní projekty v hodnotě asi 1,7 bilionu egyptských liber (přibližně 106,25 miliardy dolarů) za méně než dva roky.

Zdravotnictví

Zdravotnický sektor je ve srovnání se sousedy Egypta na Blízkém východě velký. Nabízí řadu příležitostí, protože vláda má zájem o jeho rozšíření, zejména pokud jde o zdravotnické prostředky.

Pod vlivem covidové pandemie za poslední rok stouply veřejné investice o 205 % s cílem posílit systém zdravotní péče a je realizována prezidentská iniciativa Decent Life, která

Příležitosti v ICT

pro exportéry

- ▶ Smart cities řešení
- ▶ E-education software
- ▶ Aplikace e-finance
- ▶ Umělá inteligence
- ▶ Kybernetická bezpečnost
- ▶ Telekomunikační infrastruktura

New Urban

Communities Authority (NUCA)

má v plánu vybudovat další nová města, která zahrnují školy, nemocnice, nákupní centra a zábavní zařízení.

Tento orgán je zodpovědný také za další rozvoj těchto nových měst a jejich připojení k již existující infrastruktuře.

NUCA poskytuje pobídky soukromým investorům.

info + Egypt

trendy a příležitosti

Exportní příležitosti

ve zdravotnictví

- ▶ Dodávky diagnostických zobrazovacích zařízení
- ▶ Onkologické a radiologické vybavení
- ▶ Lékařské jednorázové potřeby
- ▶ Chirurgické a lékařské vybavení
- ▶ Monitorovací zařízení na JIP
- ▶ Laboratorní a vědecké vybavení
- ▶ Mobilní kliniky
- ▶ Digitální zařízení

Umm ad-Dunja, matka světa, důvěrné označení hlavního města Egypta Káhiry. Kosmopolitní, více než desetimilionová metropole byla založena v 10. století a stala se obchodním a politickým centrem nejen Afriky, ale celého Středomoří

opravňuje všechny občany k zdravotnímu pojištění. Vláda naplňuje plán výstavby třiačtyřiceti nových nemocnic, z nichž je 77 % již dokončeno, a také zahájila iniciativu Národního projektu soběstačnosti v plazmových derivátech, jejímž cílem je zřídit dvacet center pro odběr plazmy a centrální strategický sklad. Země se také ujala iniciativy vybudovat regionální výzkumné a vývojové centrum, které bude obsluhovat arabský a africký region.

Technické lékařské vybavení, jako jsou rentgenové a ultrazvukové přístroje, vitální statistické monitory, dialyzační přístroje a laboratorní mikroskopy, dováží a distribuuje několik společností, které těží z nízkých dovozních cel. Největší z nich je El Gomhoureya, kterou vlastní vláda. Společnost v současnosti prochází reorganizačním plánem modernizace a úprav, aby zvýšila svou konkurenceschopnost.

Vodohospodářství a životní prostředí

Rozvoj vodohospodářství je prioritou egyptské vlády především s ohledem na populační růst (2,5 % ročně). Ten vytváří tlak na stávající zásobování vodou a dostatečnou kontrolu zdrojů zásobování vodou (asi 97 % pochází z oblastí mimo hranice Egypta), neboť zásoby jsou vysoce zranitelné, zejména po zřízení Velké etiopské renesanční přehradě (GERD). Egypt s dostupnými vodními zdroji 610 metrů krychlových na hlavu patří od roku 2019 mezi země, které se nacházejí pod hranicí vodní chudoby OSN (odhadem 1000 m³ na hlavu). Trpí také velkým nedostatkem produkce potravin, který jej nutí dovážet asi 55 % spotřeby. Očekává se, že toto číslo se po dokončení GERD vyšplhá na 75 % kvůli obrovskému množství vody zadržovanému během plnění nádrže. To by ukrojilo 25 až 33 miliard metrů krychlových z roční kvóty egyptské vody na Nilu, což by zase mohlo způsobit ztrátu asi 2 milionů akrů obdělávatelné půdy.

Tento hospodářský sektor nabízí investiční příležitosti do alternativních vodních zdrojů, v technologiích pro opětovné využití drenážní vody a vyčištěných odpadních vod, osolování mořské vody jako alternativy pitné a zemědělsky využitelné vody a vrtání studní na vodu. Zajímavé jsou také příležitosti ve výstavbě vodních kondenzátorů vedle míst se silným odpařováním na pobřeží a u obhospodařované půdy.



info + Egypt

trendy a příležitosti

Energetika

Egypt se zavázal, že bude mít do roku 2030 ve svém energetickém mixu 42 % energie vyrobené z obnovitelných zdrojů, přičemž v roce 2021 tvořila tato produkce pouze 12 %. Pro projekty zdrojů obnovitelné energie, zejména větrné elektrárny, byly vyčleněny oblasti West Aswan, West Sohag a Sidi Barrani. S investory již byla podepsána čtyři memoranda s cílem realizovat projekty s kapacitou 28 gigawattů a celková výše investic se odhaduje na 35 miliard dolarů.

Kabinet navíc v září schválil nabídku předloženou AMEA Power Company, jednou ze společností Emirati Al Nowais Investments Group, na realizaci dalších projektů v sektoru obnovitelných zdrojů. Ty zahrnují přidání kapacity 1000 megawattů k projektu solární energie v Asuánu a realizaci projektu větrné energie s kapacitou 500 megawattů v Ras Gharib.

V roce 2012 vláda schválila solární plán, který zahrnuje přidání 3,5 GW (2,8 GW CSP a 700 MW PV) solární energie do roku 2027. Ministerstvo elektřiny a obnovitelné energie podepsalo sedm memorand o porozumění v hodnotě 500 milionů dolarů na solární energii a větrné projekty.

Egypt má zájem vyvíjet zelený vodík a podporuje projekty jeho výroby. Předseda vlády Mustafa Madbúli letos v září představil stav projektů zeleného vodíku a očekává se příliv zahraničních investic do tohoto odvětví. Podle Al-Ahram Weekly by celkové přímé zahraniční investice (FDI) do roku 2035 měly dosáhnout hodnoty 81,6 miliardy dolarů.

V souladu s tím Generální úřad pro ekonomickou zónu Suezského průplavu (SCZONE) přijímá strategii, která je založena na lokalizaci pro průmysl zeleného vodíku na třech hlavních osách: palivo ze zeleného vodíku, zeleného čpavku a metanolu; poskytování doplňkových průmyslových odvětví k tomuto typu paliva, jako jsou elektrolyzéry, solární panely, turbíny a stanice na odsolování vody.

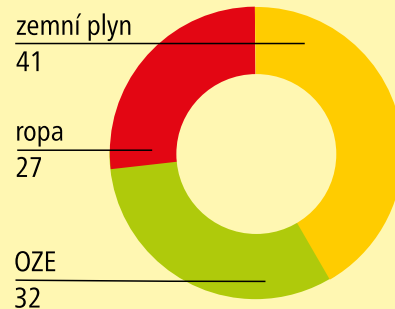
Ambicí je stát se konkurenceschopným vývozcem zeleného vodíku. Geografická blízkost mezi Egyptem a Evropou je velmi důležitá, zejména s ohledem na očekávaný nárůst závislosti evropského kontinentu na čisté energii a zeleném vodíku v blízké budoucnosti, řekl v srpnu premiér a v této souvislosti zdůraznil, že Egypt má potřebnou infrastrukturu k výrobě zeleného vodíku a jeho následnému vývozu do Evropy.

Bylo podepsáno více než 20 memorand o porozumění s významnými společnostmi vyvíjejícími zelený vodík, 10 z těchto partnerství bylo rozvinuto na úroveň rámcových dohod o realizaci investic v hodnotě asi 83 miliard dolarů k výrobě 15 milionů tun zeleného čpavku a zeleného metanu ročně.

Díky zelenému vodíku, obnovitelným zdrojům energie a uhlovodíku má Egypt slibnou kombinaci energie atraktivní pro investory. Energetický mix země směřuje k zelenější budoucnosti, což zajišťuje závazek k opatřením v oblasti klimatu a podporuje cíle partnerů v oblasti dekarbonizace.

Zdroje:
The Observatory of Economic Complexity (the OEC), BBC, CIA Factbook, Financial Times, Bloomberg, OECD, Světová banka, Mezinárodní měnový fond, Egyptoil-gas.com, Office for National Statistics, 2022

Energetický mix v % v roce 2022



Příležitosti v energetice

Egypt zvažuje možnosti financování studií proveditelnosti pro následující projekty:

- ▶ Solární tepelná elektrárna využívající technologii CSP jak pro výrobu elektřiny, tak pro odsolování vody.
- ▶ Solární tepelné elektrárny pro průmyslové účely.
- ▶ Navrhování technicko-finančního mechanismu na podporu používání solárních ohřivačů vody v egyptském rezidenčním sektoru.
- ▶ Místní výroba zařízení pro obnovitelné zdroje energie.

Oblasti východního a západního Nilu mají potenciál produkovat přibližně 31 150 MW větrné energie



”

PROJEKT, KTERÝ
POSÍLÍ POTRAVINOVOU
SOBĚSTAČNOST? TO JSME
JAKO BANKA PROPAGUJÍCÍ
ZELENÉ A SOCIÁLNĚ
PŘÍNOSNÉ FINANCOVÁNÍ
NEMOHLI ODMÍTNOUT.

Ilustrační foto

JAK JSME POMOHLI NA SVĚT PĚKNÉMU PROJEKTU V EGYPTĚ OD PRVNÍHO SETKÁNÍ AŽ K REALIZACI

Komerční banka má prokazatelné zkušenosti z afrického kontinentu, kde již úspěšně financovala kontrakty českých vývozců. Za jejího přispění v Africe vznikl nový přístav v Tunisu, letiště v Senegalů i nemocnice v Gabonu. Možná i toto hrálo svou roli, když jsme se zhruba před rokem sešli s firmou Sigma Group z moravského Lutína a diskutovali o tom, jak bychom mohli jako banka podpořit jejich exportní projekty.

O čem byla řeč a proč se nám to líbilo

Potkali jsme se tehdy s vedením firmy a jejich první dotaz mířil na možnost banky velmi rychle vystavit záruky spojené s vývozním kontraktem do Egypta a současně podpořit cash flow celého

projektu. Jednalo se o dodávku do kaskády čerpadel pro rozsáhlý závlahový projekt Mostakbal.

Kontrakt s egyptskou vládou už byl dojednán a společnost potřebovala bez otálení zahájit jeho realizaci. Bylo tedy potřebné myslet i jednat rychle. Sigma

je značka, je to firma s historií, už něco v Africe dokázala, a navíc se jednalo o oblast vodohospodářství, tedy zúrodnění půdy pro posílení potravinové soběstačnosti. To jsme jako banka propagující zelené a sociálně přínosné financování nemohli odmítnout.

Sigma Group, největší výrobce čerpací techniky v České republice, uzavřela strategickou dohodu v oblasti financování tuzemských i zahraničních projektů s Komerční bankou. „Potřebujeme silného a stabilního partnera, který je schopen financovat i tak náročné projekty, jako jsou dodávky do jaderného průmyslu, kde se doba realizace pohybuje mezi třemi až pěti lety,“ říká Josef Perlík, předseda představenstva Sigma Group. www.sigmagroup.cz



Jedny z produktů Sigmy Group

Jak to celé probíhalo

Od začátku nám bylo jasné, že se jedná o větší obchodní případ a bude nezbytné do transakce zapojit i pojišťovnu EGAP, ale k tomu potřebujete více času na přípravu, který jsme na začátku neměli. A proto jsme klientovi navrhli řešení ve třech krocích.

Ten první krok byl vlastně něco jako první jisticí úchyt na skále. Zanalyzovali jsme v krátkém čase celý projekt i klienta a navrhli jsme mu přechodné řešení ve formě vystavení akontační záruky na základě dočasného zajištění v jiné formě než pojištění od EGAPu s tím, že pojištění bude sjednáno následně v přesně ohraničeném termínu. Klient s tímto scénářem souhlasil a také EGAP byl ochoten naskočit později do už rozjetého vlaku. Akontační záruku jsme tedy vystavili v požadovaném termínu a paralelně už pracovali na získání potřebného pojištění u EGAPu, a to nejen pro záruku akontační, ale i dvě záruky za dobré provedení a k tomu ještě pojištění k úvěru na financování výroby,

”

V KB UMÍME
ZVLÁDNOUT I MÉNĚ
VÝHODNÉ STARTOVACÍ
POZICE, A TO KREATIVNĚ,
PROFESIONÁLNĚ A SE CTÍ.

keré bylo klíčové. Tím, že byl projekt objemově v desítkách milionů eur, bylo zřejmé, že klientovo cash flow potřebuje úvěrově vyuzít.

Než jsme ale stihli spustit třetí fázi s EGAPem, proběhla ještě druhá fáze. Během ní jsme se s klientem dohodli na převzetí a posílení jeho linek jak v oblasti provozního financování, tak i záruk. Stali jsme se tedy hlavním finančním partnerem Sigmy Group, otevřeli záruční

linky, poskytli provozní úvěr, a tím jsme si společně otevřeli cestu pro třetí krok, kterým bylo předfinancování výroby pro egyptský projekt. Předexportní úvěr se nakonec v dohodnutém čase podařilo poskytnout a projekt si udržel své plánované tempo.

Jaký je závěr

Komerční banka je partnerem českých exportérů, umí poskytnout chytrá, komplexní a funkční řešení, která se přizpůsobují potřebě klienta a jsou dodávána v potřebném čase i kvalitě. Klient by měl oslovit banku co možná nejdříve, protože když se vše dobře nastaví už na začátku, ještě než se zafixují podmínky výrovního kontraktu a cash flow, jde všechno snáze. Ale také víme, že „teorie je šedá a zelený je strom života“ a že to v praxi není vždy jednoduše splnitelné, a tento případ budiž toho příkladem. A také důkazem toho, že v KB umíme zvládnout i méně výhodné startovací pozice, a to kreativně, profesionálně, se ctí a ke spokojenosti všech zúčastněných stran. ■

TEXT: MICHAL ŘEHOŘ

FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV SIGMA GROUP A ARCHIV KB

Ilustrační foto



Michal Řehoř
je bankovním poradcem pro
specializované financování KB

Luboš Michlík, šéf Sigma Group:

EGYPTSKÉMU ZAVLAŽOVÁNÍ ZVÝŠÍME KAPACITU O PROUD, JAKO MÁ VLTAVA POD KARLOVÝM MOSTEM

První čerpadla opatřená značkou Sigma instalovala česká firma v Egyptě už v polovině minulého století. Od té doby vyváží své technologie do nejlidnatější arabské země světa pravidelně. I díky dlouholetým obchodním vztahům a řadě úspěšných referenčních projektů si egyptský stát vybral právě českého výrobce jako jednoho z dodavatelů pro svůj klíčový zavlažovací projekt. New Delta bude značným množstvím vody zúrodnovat odlehlejší pouštní oblasti, a zvýší tak potravinovou soběstačnost země. Dvě ze sedmi přečerpávacích stanic na části projektu, která se jmenuje Mostakbal Misr, budou používat technologie dodané společností Sigma Group. Nejen o zavlažování jsme si povídali s generálním ředitelem a členem představenstva firmy Lubošem Michlíkem.

Můžete v kostce představit současné aktivity vaší společnosti?

Současným hlavním výrobním sortimentem mateřského závodu jsou dodávky čerpadel do klasické nebo jaderné energetiky, vodního hospodářství včetně závlah či petrochemie. Většinou se jedná o napájecí, chladicí, kondenzátní, závlahové a procesní typy čerpadel. V posledních letech je naší dominantou dodávka větších celků a EPC projektů přes dvě naše inženýringové dceřiné společnosti. Jedna je Sigma DIZ, která se zaměřuje primárně na oblast energetiky a metalurgie. Zde máme s EGAPem společný projekt na US Steel Košice, kam dodáváme dvě kompletní úpravny průmyslových vod. Druhou hlavní společností je Sigmainvest, která se zaměřuje na oblast Blízkého východu a hlavně Egypta. Tam je několik projektů, včetně Mostakbalu – New Delta. V rámci inženýringu dodáváme kompletní celky. Jsou to projekty závlahových čerpacích stanic, kde naši projektanti navrhují celou technologii dané stanice. Abychom byli konkurenceschopní, tak věci, které jsme schopni

nakoupit na místním trhu – i třeba tom egyptském, jsou dodávány místními producenty. A klíčové komponenty, což je čerpadlo, motor a převodovka, dodáváme z Evropy.

K čemu bude zařízení sloužit?

Projekty El Hammam a Mostakbal jsou kaskády závlahových čerpacích stanic. Egypt tento projekt nazývá souhrnně New Delta. V zemi je známá delta Nilu, což je úrodné území, kde je v této chvíli síť kanálů a tvoří se tam většina zemědělských produktů. Ale potřeba domácí potravinové produkce Egypta neustále roste. I vlivem toho, co se děje na Ukrajině. Egypt potřebuje zajistit pro svoje lidi dostatek potravin, takže rozjel megaprojekty a jeden z nich je právě New Delta. Cílem je zúrodnění neúrodné části, kde je poušť, a vytvoření nové zemědělské oblasti. Toto zúrodnění mají právě zajistit tyto nové zavlažovací systémy. Zdrojem vody je jednak řeka Nil, ale také upravená voda z čistírny odpadních vod a její znovupoužití.

Mostakbal je systém celkem sedmi čerpacích stanic, které na dlouhé vzdálenosti do pouště čerpají velké množství vody. My dodáváme čtvrtou a pátou stanici. Každá z nich má 14 čerpadel, z toho je 12 pracovních a dvě jsou záložní. Každé čerpadlo má výkon přes 10 kubíků vody za sekundu. Takže když se podíváme například na Vltavu s klasickým průtokem u Karlova mostu, zhruba tolik vody je schopna čerpat každá tato stanice.

Tyto kaskády tvoří páteřní síť závlahového systému, na kterou se pak napojují menší stanice tvořící boční kanály, aby zajistily distribuci do celkové plochy, již je potřeba zavlažovat. Na konci těchto bočních kanálů jsou pak už konkrétní závlahy na polích, které tvoří hlavně pásové zavlažovače či různé pivotové systémy. My dodáváme právě tu páteřní síť závlahových stanic, z nichž se bude voda distribuovat do celého okolí.

Mostakbal je jeden z největších obchodních případů, které

v poslední době přibýly do naší bilance. Jak je to u vás? Je to také jeden z těch výraznějších případů, nebo děláte ještě větší?

Je to větší projekt, než standardně dodáváme. Není pro nás sice technicky obtížný, je spíš velký na objem a počet čerpadel. Čerpadlo, které tam je, má zhruba 10,3 kubíku vteřinových a už jsme dodávali i čerpadla přes 20 vteřinových kubíků. Ale samozřejmě tento je referenčně někde jinde z hlediska počtu, to se opravdu nedělá každý den. Jde asi o největší projekt v historii Sigmy. Dodáváme dvě čerpací stanice, na každé je 14 shodných čerpadel, takže to je 28 kusů. Když si vezmeme, že projekt je někde na úrovni 34 milionů eur a my jsme za celou skupinu zhruba na sedmdesáti milionech eur, je to opravdu i pro nás zajímavý referenční projekt. Realizujeme ho během roku a půl, takže je pro nás zajímavý a v krátkém časovém úseku.

Těch 10 kubíků za vteřinu je vysoké číslo. Jaký proud si máme představit? Za jak dlouho by čerpadla napustila třeba plavecký bazén?

Olympijský bazén má objem cca 3000 metrů krychlových, takže při plném provozu by ho stanice napustila za 25 sekund.

Je pravda, že o tato zařízení bude zvyšující se zájem vzhledem k rostoucímu suchu?

Určitě v celé té oblasti, kde v dnešní době přibývá sucho nebo jsou naopak extrémní srážky. Čím dál víc není jistota srážek a spíš se vychylujeme do extrémů. Zvyšující se zájem o různé závlahové systémy pozorujeme nejen v oblasti Egypta.

V Egyptě máte skvělé jméno. Jak se vám daří získávat zakázky a jak konkrétně jste přišli k této?

V Egyptě jsme etablovaní od padesátých let. Takže tam máme velmi dobré reference. Od sedmdesátých let tam máme svého zástupce, kterým byl pan Hassan Khadr, teď tam působí jeho nástupce, jeho syn, takže je velmi důležité mít tam místního člověka znalého prostředí. Standardně všechny projekty, které se dělaly, byly realizovány napřímo pro Ministry of Water Resources and Irrigation. Tam šlo o celý EPC projekt, kdy egyptská stavební firma dělala



Ilustrační foto: údolí řeky Nil

stavební část a my jsme navrhli kompletní technologii a dodávali klíčové věci z Evropy. Zbytek dodává partnerská firma z egyptského trhu.

U projektů El Hammam a Mostakbal udělal zákazník velké otevřené výběrové řízení, kdy oslovil 14 klíčových dodavatelů z celého světa. Uspěly v něm čtyři společnosti z celého světa a my byli mezi nimi. Egyptská strana si vybrala pro realizaci své místní stavební EPC kontraktory a my dodáváme v této chvíli jenom kusovou dodávku čerpadel, motorů, převodovek a nějakého obslužného systému na chlazení a podobně. Samozřejmě musíme dělat kontrolní simulace proudění celé stanice, tzv. CFD analýzu, a technologická schémata pro instalaci našeho zařízení, aby vše pracovalo, jak má.

Proč se u obchodního případu Mostakbal – New Delta pojišťujete?

Primárním důvodem je velký objem, zajištění rizik a třetím je limit. Ve chvíli, kdy máme pojištění s EGAPem, máme totiž vyšší limit na vystavování bankovních záruk na předexportní financování. Pokud jde o menší projekty, zvládneme to dělat ze svých klasických limitů a není potřeba pojištění. Samozřejmě svou roli hraje vždy i rating dané země, zákazníka a zajištění rizik. Tyto naše egyptské projekty jsou pro tamní vládu stěžejní, mají zajistit vyšší soběstačnost místních zdrojů potravin. Takže tam jsou garantovány devizové prostředky a zajištění formou akreditivu. Vzhledem k velkému objemu projektů a požadavku na vystavení bankovních záruk za dobré provedení díla, zálohových záruk a potřebě předexportního financování využíváme nicméně pojištění u EGAPu a potom jsme schopni si u naší mateřské banky navýšit limit a pojistit si také možná rizika projektu. Neděláme jen tyto exportní projekty do Egypta,

SIGMA GROUP

Skupina nyní zaměstnává kolem 620 lidí a má obrát 1,7 miliardy korun. Zhruba 60 až 70 procent produkce SIGMA GROUP směřuje do zahraničí.

máme spoustu dalších obchodních případů. V dnešní době i tuzemští zákazníci požadují větší zálohovou platbu v rámci postcovidových dopadů a po situaci na Ukrajině. Dodavatelé jsou hodně nervózní z hlediska dodávek materiálu, a aby si zajistili peníze na vstupy a na energie, zvýšili požadavek na platby záloh, které před rokem 2019 nebyly. Takže musíme daleko větší části dodavatelů platit zálohy a ty nám dávají na základě vystavení bankovních záruk, takže onen standardní limit, který nám předtím stačil, je teď nedostatečný, protože obchod se v této oblasti změnil.

Kolik takových projektů realizujete najednou? Nebo se vždy soustředíte na jeden?

Diverzifikujeme naše portfolio, aby bylo vyvážené. Kdyby byly zmíněné projekty El Hammam a Mostakbal dodávkově ve stejném období, tak bychom oba nedělali, ale akceptovali jen jeden. Máme své klíčové zákazníky z kritické infrastruktury jako ČEZ, Unipetrol, ČEPRO apod., kde držíme volné kapacity pro zajištění dodávky náhradních dílů, nových čerpadel, oprav a servisu. Zabezpečit oblast jaderné energetiky je pro nás klíčové. Samozřejmě věříme, že v Egyptě se nám bude dařit i nadále. Nemohu prozrazovat víc, ale v této chvíli probíhá výběrové řízení na další dva projekty. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK

JAN ČERNÝ JE TISKOVÝ MLUVČÍ EGAP

”

EGYPTANÉ PREFERUJÍ
VLASTNÍ PRACOVNÍ TEMPO
BEZ TLAKU NA RYCHLÁ
ROZHODNUTÍ.

NEJLEPŠÍ VYJEDNAVAČI JSOU DĚTI A EGYPTŠTÍ OBCHODNÍCI

Egyptané jsou velmi zdatní vyjednavací a smlouvání si cení jako umění. V obchodních kruzích není obdivován ten, kdo přijme první nabídku, ale ten, kdo má větší trpělivost a ochotu vyjednávat. Západního partnera tak stojí mnoho úsilí, aby s nimi udržel krok.

Díky strategické poloze své země, její dlouhé historii a velikosti populace se Egyptané považují za přirozené vůdce arabského světa. Přesto je v egyptských městech více než v jiných arabských státech zřejmý západní vliv.

Spěcháte? Budíte podezření!

Čas v této kultuře plyne jinak, než jsme zvyklí. Raději si na den neplánujte více schůzek. Na druhou stranu je egyptský

partner většinou ochoten věnovat svému hostu více času, než bývá obvyklé u nás. Pracovní týden tam začíná v neděli a končí ve čtvrtek, spíše už v poledne. Pracovní doba se různí, ale převážně se dodržuje aspoň dvouhodinová odpolední pauza. Často se liší pracovní doba v létě (8 až 14 hodin) a v zimě (9 až 13 a pak 17 až 19 hodin). Schůzky sjednáváme od 10 hodin dopoledne, a ne mimo pracovní dobu. Jednání se často přerušuje modlitbami, telefonáty apod. Nejvhodnější dobou

pro pracovní cesty je naše zima nebo jaro. Je dobré se vyhnout postnímu měsíci ramadánu. A počítejte s tím, že státní sektor se vyznačuje značnou byrokracií.

Základem správné obchodní etikety je vyvarovat se chyb v oslovování. Raději požádejte u jednajících osob o přepsání arabských jmen do angličtiny. Pokud oslovujete, ideálně titulem, křestním jménem, někdy druhým jménem a příjmením. Při psaném kontaktu se

Jak se vyhnout trapasu

Pozor na užívání gest s odlišným významem. Například pro nás při soustředění běžné poklepávání ukazováčky k sobě má v Egyptě sexuální podtext. Za největší urážku je považováno překřížení nohou s viditelnými podrážkami bot. Každého Egyptana urazí ukazování rukou na lidi kolem. Projevy souhlasu či nesouhlasu bývají velmi výrazné a rezolutní. Kroucení hlavou neznamená zápor, ale rozumím, a bývá spojeno s předpažením. Položit ruku na srdce znamená: Ne, děkuji.

používá nejčastěji celé jméno. Vizitky se doporučují oboustranné arabsko-anglické, pro cizince jsou přijatelné i jednostranné, v anglické verzi. Velký důraz se klade na provedení, nejlépe ve zlatém písmu, a kvalitu papíru.

Vlastní jednání ovlivňují specifika arabské etikety. Není zdvořilé přejít hned po pozdravu k předmětu rozhovoru. Vyvarujte se témat, jako je náboženství, postavení žen ve společnosti, některé historické či politické události, například izraelsko-arabský konflikt, nesrovnávejte místní a jiné kultury. Naopak velmi vhodnými tématy konverzace jsou egyptská historie či sport.

Ideálním jednacím jazykem je arabština, která přispěje k přátelské atmosféře a urychlí jednání. Upřednostněte vlastního tlumočnicka. Většinou se však jednání vedou v angličtině, kterou egyptští partneři obvykle dobře ovládají. Cesta k podpisu smlouvy není ani krátká, ani snadná. Nejlépe je začít jednat s pracovníkem s co největšími pravomocemi.

Úleva přijde až s platebním zajištěním

Jednání je plné oklik a taktik. Smlouvání je často velké hlasité „divadlo“ spojené s vzýváním Alláha. Egyptané neříkají svému partnerovi „ne“ z očí do očí. Obchod berte za uzavřený až pořízení akreditivu či jiného platebního zajištění. Rozhodnutí může mít podobu písemné

smlouvy, ale také potřesení rukou či ústního slibu. V Egyptě je písemná smlouva chápána spíše jako prohlášení úmyslu než jako do všech detailů závazný dokument. Pokud vám dá váš obchodní protějšek své slovo na splnění určitého závazku, můžete mu věřit, neboť nyní už je to otázka jeho cti. Realizační fáze však nemusí probíhat vždy podle dohodnutých termínů. Řešit případné spory právní cestou není příliš obvyklé a zpravidla nevede ke kýženému cíli.

Čest rodiny je zákon

Pro úspěšný obchod v Egyptě jsou velmi významné osobní kontakty. Arab dělá obchod „přes člověka“, ne „přes firmu“, a proto je velmi důležité přesvědčit ho o naší důvěryhodnosti. Velmi se doporučuje využívat egyptského obchodního zástupce, který je znalý místního prostředí. V Egyptě je naprosto běžný a svým způsobem vítaný nepotismus. Protekce poskytovaná rodinným příslušníkům či přátelům může být i pro vás výhodná. Důležitou roli hrají rovněž majetkové poměry, věk a rodinný původ. Rodina je pojímána široce a je s ní spjata chápání pojmu čest. Jednání každého člena rodiny přímo ovlivňuje pověst všech ostatních rodinných příslušníků. Mladým je bližší západní styl života. Postavení žen, zejména s vysokoškolským vzděláním a majetkem, se v egyptské společnosti postupně zlepšuje. Muž by měl být vůči nim zdrženlivý a nehovořit s nimi, není-li jim představen.

Hodnoty a normy egyptské společnosti jsou do značné míry odvozeny od tradic a náboženského vyznání, tedy převážně islámu, který je státním náboženstvím a vyznává ho přibližně 90 % obyvatel. Pro muslimy není jen náboženstvím, ale komplexní cestou života.

Interpersonální vzdálenost mezi osobami stejného pohlaví je o něco bližší, než je zvykem v Evropě nebo Severní Americe. Ruka se podává mezi muži s mírným stiskem. Podání ruky mužem ženě muslimce může narazit na odmítnutí. Mezi ženami je dnes běžnější dotek tváří s naznačením polibku. Dotekem tváří se nezřídka zdraví i muži. Pro Egyptany je typický přímý, polodlouhý a intenzivní oční kontakt.

V Egyptě se mísí čistě arabský styl oblékání s evropským, a to jak u mužů, tak u žen. Muže je možno potkat jak

v tradiční galábiji (volná košile až na zem), tak v „evropském“ oblečení, které převládá u obou pohlaví a ve městech. Při obchodních jednáních však nosí muži i ženy formální oděv. Muži by se měli vyvarovat nošení šperků a krátkých kalhot, ženy šatů bez ramínek a hlubokých výstřihů a mít po ruce šátek, i když netvoří nezbytnou součást oděvu. Vhodným dárkem pro hostitele je český křišťál. Dar se předává pravou rukou, případně oběma, avšak nikdy pouze levou.

Široce známá pohostinnost Egyptanů vyplývá ze staré beduinské tradice, kde „host pochází od boha“. Nabídka pohoštění je proto automatická při každém jednání. Samozřejmostí je čaj obvykle

”

NEZAPOMEŇTE

NA DROBNÉ BANKOVKY,
JELIKOŽ BAKŠIŠ BUDE
PO VÁS POŽADOVÁN
I PŘES OFICIÁLNÍ ZÁKAZ
TÉMĚŘ VŠUDE.

s lístkem máty. Nejobvyklejší formou pohostinnosti je pozvání domů na večeři. Obdobné gesto se očekává i při návštěvách v zemi obchodního partnera, ale je možné ho oplatit také pozváním do dobré restaurace přímo na místě. Pravý muslim má pití alkoholu zakázáno. I u cizinců je pití alkoholických nápojů na veřejnosti nevhodné a opilost je velký prohřešek. Rovněž některé v Evropě běžné společenské projevy, jako je vzdání se se ženou za ruce, polibky mužů a žen na veřejnosti a tak dále, jsou velmi nevhodné. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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

PTOLEMAIOS: SPASITEL EGYPTA

Dynastie Ptolemaiovců dnes není příliš známá. Přesněji řečeno o posledním ptolemaiovském faraonovi, královně Kleopatře VIII., slyšel asi každý, ale s jejími předky už to bude horší. (Kdo si to taky má pamatovat, vždyť používali celé jedno mužské a dvě ženská jména.) To, jak se tento rod dostal k moci, je potom příběhem téměř zapomenutým, ale zato pozoruhodným. Pojďme ho připomenout.



Mince s portrétem Ptolemaia I.

Králův generál

Budoucí vládce Egypta se narodil roku 367 př. n. l. do vedlejší větve makedonské královské rodiny. Z královské rodiny však pocházela jeho matka Bereniké, jeho otcem byl významný makedonský šlechtic Lagus. Právě „nedostatečný“ původ jeho otce vedl později k tvrzení, že byl vlastně synem Filipa II. Makedonského, a tedy bratrem Alexandra III. Ale nejspíš jde o propagandu pozdějších Ptolemaiovců vedenou s cílem zvětšit svou prestiž. Na druhou stranu na královském dvoře v Pellé vládly dost divoké poměry a mohlo se stát leccos.

Faktem však zůstává, že Alexandr a Ptolemaios spolu vyrůstali, a dokonce je oba měl učit Aristoteles. Ptolemaios byl také jedním z mladých šlechticů, kteří odešli do vyhnanství spolu s Alexandrem, jenž byl vyhnán poté, co svého otce na hostině veřejně urazil. Právě tento nedobrovolný exil ovlivnil Ptolemaiovu kariéru a nejen jeho. Skupina vyhnanců totiž vytvořila základ pro Alexandrovu tělesnou stráž a jeho pozdější generalitu.

Roku 336 př. n. l. byl zavražděn král Filip II. a Ptolemaios se spolu s novým králem vrací do Makedonie. Dlouho však

doma nepobyl, neboť slova nedávno zabitého Filipa o tom, že jeho synovi bude Makedonie málo, se ukázala jako prorocká.

A tak Ptolemaios jako jeden z generálů táhne s vojskem na východ proti Peršanům, kteří jsou považováni za objednatel Filipovy vraždy. Poté, co makedonská vojska rozdrtili Peršany u Issu, se Alexandr pouští na západ do Egypta, který potřebuje jako zásobárnu pro své vojsko. Ale Makedonci nepřišli do Egypta jen pro zásoby, jde i o něco jiného. A tak Ptolemaios jako člen vybrané skupinky nejdůvěryhodnějších míří do věštírny v Síwě, kde se Alexandr nechá prohlásit za syna boha Ammon, ztotožňovaného s řeckým Diem.

”

EGYPT ZA PTOLEMAIOVY
VLÁDY VZKVÉTAL.

Poté se armáda vydala zpět na východ konečně porazit Perskou říši a Ptolemaios byl u toho všeho. Spolu s Alexandrem prošel všechna jeho tažení od Mezopotámie přes Baktrii a Skýtii po Indii. Zejména se pak



Chrám Philae postavený Ptolemaiovcí

vyznamenal zjetím Bésa, perského vzdorokrále proti Alexandrovi a vraha krále Dáraia III.

Po návratu do Persie se pak Ptolemaios oženil – v rámci hromadné svatby v Súsách si vzal perskou princeznu Artakamu.

Zloděj mrtvol

Čas míru trval pouze do roku 323 př. n. l., kdy Alexandr Veliký umírá a jeho říši zmitá neklid. Alexandrův syn je jen malé dítě a generálové se začínají rvát o moc. Generál Perdikkás dosadil loutkového (a mentálně zaostalého) krále Filipa III. a sám sebe ustanovil regentem. Alexandrův syn je držen jako rukojmí v Řecku. Ptolemaios ví, že musí něco udělat, jinak nejen že nic nezíská, ale nejspíš ani nepřežije, a rozhodne se tedy chopit příležitosti. S nevelkou družinou ukradne v Babylonu Alexandrovo tělo, vezme s sebou dříve Alexandrovu a nyní i svou milenkou Thais a prchá do Egypta. Po cestě je však dostižen a důrazně „požádán“, aby Alexandrovo tělo vydal. Ptolemaios však vydá jen prázdnou rakev a tělo si nechá.

S pomocí ostatků „syna Ammonova“ pak docela rychle ovládne Egypt a Perdikkovi nezbyvá, než ho naoko uznat jako satrapu Egypta. To však nevydrží dlouho. Roku 321 př. n. l. dává

Ptolemaios popravít dosavadního správce Egypta Kleomena pro vyzvědačství. Zřejmě se ani moc nemýlil, neboť Perdikkás záhy Egypt napadá. Regent byl ale Ptolemaiem poražen a zavražděn vlastními důstojníky.

Následovala kratičká vláda loutkového krále Alexandra IV. (syna Alexandra Velikého). Jeho loutkáři Antipatrosovi však regentství nestačilo a dětského krále dal zavraždit.

Král a faraon

Poté, co zmizel poslední z Alexandrova rodu, si mohli Diadochové (nástupci Alexandra Velikého) být jisti svými trůny. Tedy téměř. První roky Ptolemaiovy vlády jsou poznamenány válkami s Antigonovci (dynastií vládoucí v bývalé Perské říši). Ti byli nakonec poraženi koalici Ptolemaia a Kassandra (krále v Řecku). Ptolemaios ještě zasadil Antigonovcům tvrdou ránu dobytím bohaté Sýrie a ustanovením satrapy Seleuka (ten byl předtím vyhnán Antigonovci).

Poté už zavládl relativní mír a Ptolemaios se v rámci budování spojeneckých vazeb znovu oženil. Tentokrát si vzal Euridiké, dceru makedonského regenta (resp. už krále) Antipatrose. Jejich synové poté vládli jako králové Makedonie, protože Antipatros neměl syna.

Nikdy sice nenastal úplný klid a až do konce Ptolemaiova života se válčilo v Sýrii. Nicméně Egypt za Ptolemaiovy vlády vzkvétal. Nový král se rozhodl, že v Alexandrii může být helénistickým králem, ale Egyptu by měl vládnout jako faraon. Místním se nesnažil vnútit řecké zvyky (jediná výhradně řecká oblast byla armáda), respektoval egyptské bohy a kněží. Dokonce jim stavěl nové chrámy v egyptském stylu a sám se nechal zpodobňovat jako faraon (byť jsou dochovány i podobizny v řeckém stylu).

Za jeho vlády též došlo ke zdokonalení egyptského zemědělství. Řecké vynálezy umožnily lepší zavlažování a plocha zemědělské půdy v Egyptě se výrazně zvětšila, což ze země udělalo obilnici Středomoří. A v neposlední řadě byla za jeho vlády založena Alexandrijská knihovna.

Jeho obnova válkami a dlouholetou perskou nadvládou zubožená země mu vynesla přívěsk Sotér, tedy Spasitel.

Král Ptolemaios I. zemřel roku 282 př. n. l. Jeho nástupcem se stal syn ze třetího manželství (vzal si dvorní dámu jménem Bereniké) Ptolemaios II. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

Nicolas Tauvel:

V AFRICE NEMŮŽETE ČEKAT RYCHLÝ ÚSPĚCH

VYTRVALOST SE VÁM ALE STONÁSObNĚ VRÁTÍ

Klíčem k úspěchu na afrických trzích je přemýšlet v dlouhodobém horizontu, vytvářet silné vazby a vytrvat. „Pokud tohle všechno zvládnete, získáte tím obrovskou výhodu,“ říká Nicolas Tauvel, zástupce generálního ředitele pro oblast korporátních a institucionálních zákazníků a plateb v Société Générale Senegal. Povídali jsme si o jedinečných příležitostech (nejen) v Senegalu.



Nicolas Tauvel, zástupce generálního ředitele pro oblast korporátních a institucionálních zákazníků a plateb v Société Générale, Senegal

Malé a střední podniky mají zelenou

Société Générale (SG) patří mezi nejzavedenější mezinárodní banky v afrických zemích s komplexní znalostí jejich aktuálních potřeb. Které oblasti senegalské ekonomiky identifikovala jako vhodné pro investory?

Podle MMF má senegalská ekonomika v roce 2024 růst o 8,3% a tento růst je tažen především infrastrukturou. Země potřebuje budovat další silnice, včetně probíhajícího projektu propojení nového mezinárodního letiště Dakar s centrem hlavního města. Další velký projekt je výstavba nového města Diamniadio, které má přitáhnout lidi z Dakaru, a ulevit tak přelidněné metropoli. Obě města spojuje expresní vlak, a Diamniadio navíc leží v půli cesty mezi Dakarem a novým letištěm. A v neposlední řadě se v Senegalu staví dva nové přístavy.

Mezi další klíčové oblasti patří ropa a zemní plyn. V polovině příštího roku mají začít velké projekty v tomto sektoru, které by měly přispět k přibližně dvaapůl až tříprocentnímu růstu senegalského HDP. Vedle toho zmíním řadu dalších příležitostí mimo jiné v ocelářském či potravinářském průmyslu, vždyť Senegal je jednou z nejprůmyslovějších zemí Afriky. Významnou oblastí je také zemědělství, kde většina produkce zeleniny či exotického ovoce směřuje na export. A neměli bychom zapomenat ani na cestovní ruch, jehož rozvoj je úzce spjat s rozvojem infrastruktury, s tím, jak roste poptávka po prémiových službách.

SG se na základě příznivého hodnocení první fáze projektu „Grow

”

SG CHCE VÍC
PODPOROVAT ŠAMPIONY
Z ŘAD MALÝCH
A STŘEDNÍCH FIREM,
PROTOŽE PŘÁVĚ TY JSOU
KLÍČOVÉ PRO ROZVOJ
EKONOMIKY.

with Africa“ rozhodla pokračovat další fázi – „Růst s Afrikou 2025“. Bylo třeba korigovat nastavení primárních os?

Tato iniciativa byla spuštěna již v roce 2018 v Dakaru. Na formulování strategických priorit na rok 2025 je možná ještě trochu brzy, ale nepočítám s tím, že se budou nějak výrazně měnit. Mezi klíčové body bude i nadále patřit infrastruktura, protože to, co jsem zmínil o Senegalu, platí i pro africký kontinent jako celek, nebo zemědělství, které nejenže přitahuje zahraniční investory, ale zároveň v něm figuruje mnoho silných místních hráčů, které jsme jako SG vždy připraveni podpořit.

Kromě toho je pro nás velmi důležité finanční začlenění, protože bankovní účet tu má pouze 18 procent lidí, potenciál je tedy obrovský a právě za tímto účelem SG Senegal nedávno uzavřela partnerství s firmou Orange Mobile Money. Další velkou prioritou a vlastně největší změnou v celém projektu od jeho založení je větší zaměření na malé a střední podniky. SG nadále poskytuje podporu státu, který je zde nejdůležitějším ekonomickým hráčem, ale chce také ještě více než dosud podporovat senegalské šampiony z řad malých a středních firem, protože právě ty jsou klíčové pro další rozvoj ekonomiky.



V ulicích hlavního města Senegalu Dakar bývá rušno

Energetika je klíčová

Energetickou transformaci řeší nejen Evropa, ale také Afrika. Senegal je znám největším projektem veřejného solárního osvětlení na světě. Jakou roli v něm sehrála SG?

Pro SG se jednalo o velmi důležitý projekt s velkým environmentálním a sociálním dopadem. Solární pouliční lampy zlepšily v několika městech bezpečnost silničního provozu, usnadnily podnikatelskou činnost ve večerních hodinách a celkově zlepšily kvalitu života.

Je třeba dodat, že SG je jedinou bankou v Senegalu, která má se státem uzavřenou rámcovou smlouvu o vývozních úvěrech (ECA), což z nás činí klíčového partnera. Naše banka má silné postavení a významnou výhodu v oblasti strukturovaného financování, takže pokud vaše firma potřebuje komplexní nebo specifické financování, včetně financování v místní měně nebo v euro, nebo služby v oblasti pojištění nebo distribuce, máme potřebné schopnosti a odbornost a umíme vám nabídnout řešení financování na míru.

Západní Afrika je stabilní region

V čem se státy západní Afriky liší od jiných afrických regionů?

Pokud jde o politickou stabilitu, země jako Mali, Burkina Faso nebo Niger prošly určitými výkyvy, ale když se podíváte na situaci v jiných částech kontinentu, je západní Afrika pořád velmi stabilní region a má velký potenciál. Jsou zde velké země se stabilními ekonomikami a silnou demokratickou tradicí a Senegal je samozřejmě jednou z nich.

Místní měny jsou vcelku spolehlivé – na rozdíl od jiných regionů, které se potýkají s vysokou inflací.

V čem spatřujete největší příležitosti pro české firmy, které by chtěly vstoupit na tamní trhy?

Česko jsem navštívil několikrát, a mám tak představu o silných stránkách vaší ekonomiky. S vaší expertizou a know-how v oblasti výroby a strojírenství máte samozřejmě slušné šance uspět v mnoha oblastech, od infrastruktury přes průmyslové projekty v potravinářství až po jakýkoli sektor, kde je mimo jiné potřeba montáž strojů a zařízení.

Jak je na tom senegalský trh s digitalizací a e-commerce? Může to také být příležitost pro české exportéry?

I když bankovní účet má pouze 18 procent obyvatel, téměř každý tu má účet u služeb typu Orange Mobile Money. To znamená, že peněžní služby a platby přes mobilní zařízení jsou v Senegalu pravděpodobně mnohem dál než v mnoha západních zemích. Tyto služby se tu rozvíjejí velmi dynamicky, takže přes mobil snadno zaplatíte všechny účty za energie, měsíční předplatné nebo jakékoli jiné faktury. Pokud jde o e-commerce, na trhu jsou silní afričtí hráči jako třeba Jumia, které se někdy přezdívá africký Amazon. Celkově vzato jak Senegal, tak celá Afrika postupují v digitalizaci velice rychle.

Mohl byste poradit českým společností, jak postupovat, aby jejich expanze měla naději na úspěch?

Potřebují mít dobré místní partnery, ať už konzultanty nebo partnerské firmy, a samozřejmě dobrou banku, která jim poradí. V neposlední řadě by také měly využít podporu české ambasády v Senegalu. Musejí být vidět, získávat informace a vyhledávat příležitosti. V Africe nemůžete čekat rychlý úspěch – musíte tu být dlouho a místní lidi přesvědčit, že umíte být dobrým partnerem i v těžkých časech. To s sebou jistě nese určité náklady, ale vytrvalost se vám v takovém případě vyplatí stonásobně. Celkově vzato potřebujete být na místě ideálně delší dobu, vytvářet silné vazby a vytrvat. Pokud tohle všechno zvládnete, získáte obrovskou výhodu.

Africké státy stále víc preferují PPP projekty před prostým importem zboží a služeb. Jakými nástroji tyto partnerské projekty podporuje senegalská vláda?

Prostřednictvím PPP bylo v Senegalu realizováno mnoho důležitých projektů. Většina z nich je v infrastruktuře, ale PPP se osvědčilo i ve školství a dalších oblastech. SG takto pracuje na PPP projektu v oblasti vzdělávání, konkrétně budování škol a školicích center po celé zemi. PPP má výhodu v tom, že tolik nezatěžuje státní dluh, ale také v tom, že si jím africké země zaváží dodavatele na delší dobu – tedy přesně to, co jsem říkal o důležitosti dlouhodobého přístupu. Celkově vzato zvyšuje PPP úroveň angažovanosti investorů a zároveň optimalizuje státní dluh, takže pro africké vlády je to ideální strategie. ■

S NICOLASEM TAUVELEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV N. TAUVELA A SHUTTERSTOCK

Senegal: Brána do Afriky

Země na nejzápadnějším místě kontinentu, křižovatka transsaharských tras, která je také nazývána branou do Afriky, je jednou z nejstabilnějších afrických zemí a druhou největší ekonomikou ve frankofonní západní Africe.

Oblast Senegalu byla dlouho součástí starověkých království Ghana a Djolof a důležitým uzlem na transsaharských karavanních trasách. Byla také místem raných kontaktů s Evropou. Francouzskou kolonií země zůstala až do roku 1960, kdy pod vedením spisovatele a státníka Léopolda Senghora získala nezávislost. Vláda vytvořila investiční kodex a státní agenturu, která měla na starosti prakticky všechny aspekty obchodu. Za vlády prezidenta Abdou Dioufa v 80. letech začala upouštět od státních zásahů do ekonomiky, byla pro zavádění soukromých iniciativ a privatizací za podpory Mezinárodního měnového fondu a Světové banky.

Tradice a diverzifikace ekonomiky

Vláda usiluje o diverzifikaci ekonomiky tradičně závislé na zemědělství, jehož nejtypičtějším vývozním artiklem je podzemnice olejná. Na počátku 21. století se vládě podařilo vytvořit z rybolovu, těžby fosfátů a cestovního ruchu hlavní zdroje příjmu, ačkoli stav dopravní a energetické infrastruktury omezoval možnou expanzi. Diverzifikaci ekonomiky přineslo také využívání nerostných zdrojů: zlata, ropy a zemního plynu.

Plán rozvíjejícího se Senegalu a nové výzvy

Senegal je jednou z nejstabilnějších afrických zemí. Od získání nezávislosti v roce 1960 zde proběhly tři klidné politické transformace. Prezident Macky Sall, který je u moci od roku 2012, v únoru 2019 ve volbách obhájil svůj mandát a další volby zemi čekají v únoru 2024.

Politickou a společenskou stabilitou dlouhodobě přitahuje jako jedna z mála zemí ve svém regionu zahraniční investory. Vláda aktivně podporuje atraktivitu země a vytváří lepší podmínky pro zahraniční kapitál. Od roku 2014 je příliv přímých zahraničních investic spojen s Plánem rozvíjejícího se Senegalu (ESP) na období 2014 až 2023. Soustředí se na rozvoj infrastruktury, elektřiny, zemědělství, zdraví obyvatel a dostupnost pitné vody. Nové výzvy pro zemi jsou podpora zemědělství, inkluzivní zdravotnictví, účinný vzdělávací systém, posílení silného soukromého sektoru, posílení sociální ochrany a průmyslová a digitální transformace.

Covidová pandemie a invaze Ruska na Ukrajinu způsobily velké otřesy obchodních podmínek, které výrazně ovlivnily ekonomický růst v roce 2022

a vedly k přetrvávajícímu vysokému rozpočtovému schodku a zadluženosti. V roce 2022 došlo ke zpomalení růstu reálného HDP na 4,2% a k prudkému nárůstu inflace (nejvyšší za desetiletí 9,6% oproti 2,2% v roce 2021). Růst senegalské ekonomiky by měl v letošním roce dosáhnout 4,1% HDP. Rostoucí ceny potravin, energií, narušení obchodu a větší nejistota však snižují soukromé investice.

Senegal v reakci na tuto situaci zavedl různá opatření na omezení nákladů a program hospodářské a sociální odolnosti (ESRP). Program se profiluje ve prospěch malých a středních podniků, s cílem podpořit výdaje ve zdravotnictví, dopravě, hotelnictví a zemědělství. Nové projekty jsou zaměřeny na endogenní rozvoj, snahu o nezávislost (potravinovou, zdravotní) a dynamičtější rozvoj soukromého sektoru.

Hospodářské oživení by mělo být postupné. Většinu růstu HDP stále tvoří služby. Projekty v oblasti ropy a zemního plynu byly kvůli zdravotní krizi odloženy a očekává se, že k příjmům a vývozu přispějí až v roce 2035. Byly dokončeny důležité projekty jako další rozšíření silniční sítě a posílení produkce národní elektrické sítě na celkových cca 1800 MW. Senegal je silně závislý

Senegal s osmnácti miliony obyvateli je po Pobřeží slonoviny druhou největší ekonomikou ve frankofonní západní Africe. Na jeho HDP se ze dvou třetin podílejí služby, průmysl tvoří 25 % a zemědělství 16 %. Průmysl je založen především na těžbě zlata, fosfátů, surovin pro výrobu cementu, zemědělsko-potravinářském sektoru a stavebnictví. Nedávné objevy ropných a plynových polí by měly v blízké budoucnosti tento podíl zvýšit.

Hlavní město Senegalu Dakar, ležící na Zeleném mysu na pobřeží Atlantiku, je nejzápadnějším městem v Africe a strategickým obchodním bodem

na dovozu potravin a ropy, vystaven kolísání mezinárodních cen a trpí dovozem inflace.

V lednu letošního roku byly sníženy vládní dotace na ceny pohonných hmot a elektřiny za účelem splnění podmínek mezinárodních donorů. Mezinárodní měnový fond schválil očekávané prodloužení úvěru na období 2023 až 2026 v celkové hodnotě 1,5 miliardy dolarů. Program pomůže absorbovat vnější otřesy, ozdravit veřejné finance, snížit dluh a poskytnout podporu platební bilanci.

Zahraniční vazby, obchod a investice

Senegal letos v únoru zakončil roční předsednictví Africké unii. Prioritou předsednictví bylo zmírnění dopadů hospodářské a potravinové krize způsobené covidovou pandemií a válkou na Ukrajině a řešení rostoucí bezpečnostní nestability a krize v Africe. Senegalský prezident Macky Sall rovněž na mezinárodních setkáních aktivně vyzýval k tomu, aby Africká unie získala stálé místo v G20.

Senegal je pro zahraniční investory atraktivní zemí a jejich zájem o něj neustále roste, což potvrzuje zvýšený počet návštěv a delegací včetně české. První místopředseda vlády a ministr vnitra Vít Rakušan navštívil v dubnu 2023 Senegal s početnou podnikatelskou delegací zaměřenou na zdravotnický a branně-bezpečnostní průmysl.

Senegal mívá značný deficit obchodní bilance. Hlavními dovozními položkami jsou zemědělské a ropné produkty, vývozní artikl tvoří mořské plody, rafinovaná ropa, chemické produkty, arašidový olej a fosfáty. K hlavním obchodním partnerům země patří Francie, Čína, Mali, Nigérie, Nizozemsko, ale silnou přítomnost v Senegalu si v posledních letech vybuodovalo i Turecko.

Největší česká investice za poslední desetiletí je projekt rekonstrukce pěti regionálních letišť. Projekt realizuje česká firma Transcon Electronic Systems, která se zabývá výrobou letištních zařízení a systémů, a místní jej označují za jeden z klíčových projektů rozvoje země. Osobně se o něj zasazuje i prezident Sall, který si od něj slibuje rozvinutí ekonomiky příslušných regionů, jakož i výrazné posílení turistického ruchu. Projekt bude mít pozitivní dopad jak na dané regiony a místní komunity, ale i výrazný synergický efekt. (Pozn. red.: Více se o něm dočtete na str. 42–44.) ■

TEXT: ANDREA HEVERLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

Mezi prioritní oblasti ekonomického rozvoje Senegalu, a tedy i šance pro uplatnění českých firem, řadíme infrastrukturu, dopravu, digitální ekonomiku, těžební průmysl, energetiku, zpracovatelský průmysl (zemědělský, potravinářský), stavebnictví, vodohospodářský a odpadní průmysl, zdravotnictví a turismus.



Ing. Andrea Heverlová, MBA, odbor zahraničně ekonomických politik II, sekce EU a zahraničního obchodu, MPO

Jedna z typických uliček na ostrově Gorée, který je jednou ze čtvrtí Dakaru, vzdálený pouze dva kilometry od pevniny. Ostrov je zapsán na Seznam světového dědictví UNESCO



info + Senegal

trendy a příležitosti

Global Innovation

Index: 99. místo

(Senegal je na 18. místě mezi 36 ekonomikami skupiny s nižšími příjmy a na 7. místě mezi 27 ekonomikami subsaharské Afriky.)

Fragile States

Index: 71,5 bodu

Země je členem

Západoafrické hospodářské a měnové unie (WAEMU), která používá CFA frank, konvertibilní měnu vázanou na euro.

Informace

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

Hlavní město Senegalu Dakar s nejvýznamnějším přístavem regionu

Senegal

Vstup na trh a distribuční kanály

Soukromý sektor je relativně malý, tvoří pouze tři procenta celkových ekonomických jednotek, přičemž formální soukromý sektor zaměstnává pouze asi 4,6 % aktivního obyvatelstva. Geograficky se koncentruje kolem Dakaru, což vede k regionálním nerovnostem, a většinou se vyskytuje v několika málo sektorech, včetně stavebnictví, dopravy a telekomunikací, v lehké výrobě a službách. Skládá se z mikropodniků, malých a středních firem (99,8 % ekonomických jednotek) a několika větších formálních firem, což má za následek nízkou konkurenceschopnost. Například produktivita práce v senegalské výrobě činí asi 4700 dolarů přidané hodnoty na pracovníka za rok, tedy více než v mnoha zemích subsaharské Afriky, ale pětkrát méně než v některých podobných zemích, jako je Jihoafrická republika.

Země stojí na křižovatce dvou zásadních změn, které by mohly v budoucnu významně ovlivnit ekonomický růst a roli soukromého sektoru. Jsou způsobeny nově objevenými zásobami ropy a plynu a vlnou digitálních technologií. Zatímco ropný a plynárenský sektor vytváří málo přímých pracovních míst, mohlo by využití těchto surovin ve výrobě elektrické energie snížit náklady na ni až o třicet procent.

V digitálních technologiích musí země teprve plně využít svůj potenciál. Vláda učinila z rozvoje informačních a komunikačních technologií jeden z pilířů své rozvojové strategie, ale musí udělat mnohem víc, aby dohnala ctižádostivé partnerské země.

Senegal má vysoký počet emigrantů a počet spotřebitelů s vysokými příjmy nadále roste. To přispívá k větší poptávce po produktech s vysokou přidanou hodnotou. Silný populační růst (2,25 %, 2021) a urbanizace (3,73 %) naznačují, že tento trend bude pokračovat. Maloobchodnímu trhu dominuje neformální sektor a nezávislé obchody s potravinami. Ale uplatňují se zde i řetězce, především francouzské, jako například Casino nabízející širší škálu produktů. Další řetězec supermarketů, City Dia (Carrefour), otevřel v Dakaru několik obchodů. Atac, také francouzský řetězec supermarketů, distribuuje především produkty francouzských značek.



info + Senegal

trendy a příležitosti



Příležitosti pro české firmy

Energetika

Vláda si klade za cíl rozšířit venkovskou elektrifikaci přenesením odpovědnosti za obsluhu venkovských oblastí ze Senelec, národní společnosti, která měla dříve monopol na výrobu, přenos a distribuci elektřiny, na specializovanou venkovskou elektrifikační agenturu založenou v roce 1999 jako Agence Sénégalaise d'Électrification Rurale (ASER). Země se také zavázala k rozvoji obnovitelných zdrojů energie, které představují 44 % energetického mixu. V únoru 2020 prezident Sall oficiálně zahájil provoz první fáze větrného parku Taiba Ndiaye, prvního senegalského větrného projektu v užitkovém měřítku a největšího v západní Africe. Šestnáct turbín fáze I začalo dodávat 50 MW elektřiny do senegalské sítě v prosinci 2019 a fáze II v červenci 2021 přidala 108 MW, čímž se dodávky elektřiny v zemi zvýšily o 15 procent. Důraz je kladen také na projekty plynových elektráren, přičemž vláda plánuje další reformu společnosti Senelec tím, že ji rozdělí do tří nezávislých subjektů pro výrobu, přenos a distribuci. Světová banka podporuje projekt ve výši 80 milionů dolarů na snížení technických a obchodních ztrát zlepšením přenosové a distribuční infrastruktury.

Infrastruktura

Budování infrastruktury je dalším hlavním cílem Plánu rozvíjejícího se Senegal. První fáze, dokončená v roce 2018, byla plánována pro růst tažený veřejnými investicemi. Druhá fáze vyžaduje soukromé investice na podporu růstu, což si žádá účast soukromého sektoru prostřednictvím partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP), aby se snížila finanční zátěž pro vládu.

V plánu je dokončení mezinárodního letiště Blaise Diagne, zlepšení silniční sítě, rozvoj zpoplatněné dálnice a dalších komunikací a výstavba rychlovlaku (TER). Spojení TER z centra Dakaru do Diamniadia bylo otevřeno v roce 2022 a počítá se s rozšířením z Diamniadia na nové letiště. Dalším připravovaným projektem je dlouho očekávaná výstavba projektu Světové banky pro rychlou autobusovou dopravu (BRT). Pro snížení bytového deficitu chce vláda vybudovat do pěti let 100 tisíc cenově dostupných bytových jednotek pro rodiny s nízkými a středními příjmy.

Zemědělství

Ekonomický program prezidenta Mackyho Salla se zaměřuje na zemědělství jako motor rozvoje a jeho administrativa se zavázala do sektoru investovat 4 miliardy dolarů v letech 2019 až 2023 prostřednictvím Programu zrychlení tempa senegalského zemědělství (PRCAS II). Sektor vyžaduje masivní investice do zavlažování a venkovských cest, přístup k financím prostřednictvím vytvoření záručního fondu, výstavbu skladovacích zařízení, rozvoj rybolovu a vytvoření zemědělského burzovního trhu.

Roste poptávka po traktorech, zemědělském zařízení, rozšířených zavlažovacích systémech, posklizňových manipulačních systémech, skladech a silech.

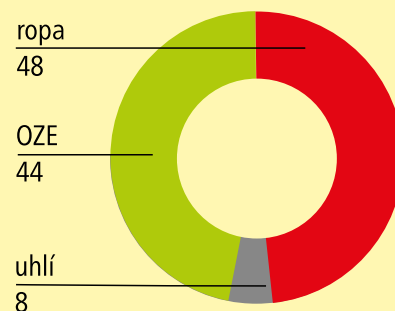
Zvýšená produkce komodit by také měla stimulovat poptávku po technologiích zpracování nebo inovace a růst v obalovém průmyslu. V přístavu Dakar se plánuje vybudování terminálu pro obiloviny (orientovaný na dovoz) a ovoce (orientovaný na vývoz) a souvisejících skladovacích zařízení.

Zdroje:

France24

www.oilreviewafrica.com, www.senegal.org, ANSD - National Agency for Statistics and Demography of Senegal, www.data4sdgs.org, The African Energy Commission (AFREC), www.enerdata.net, Ministère de l'Economie, du Plan et de la Coopération Senegal, The Observatory of Economic Complexity (the OEC), BBC, CIA Factbook, Financial Times, OECD, Světová banka, Mezinárodní měnový fond

Energetický mix v % v roce 2022



Příležitosti v energetice

- ▶ Technologie pro plynové elektrárny
- ▶ Řešení obnovitelných zdrojů
- ▶ Přenosová zařízení
- ▶ Řešení inteligentních sítí
- ▶ Off-grid a mikrosíťová řešení pro venkovskou elektrifikaci
- ▶ Solární zařízení pro domácnosti
- ▶ Řešení energetické účinnosti

Diamniadio

je nová městská aglomerace 30 kilometrů východně od Dakaru, která má zmírnit zátěž v hlavním městě.

Vyrostly tu hotely, soukromé domy, znalostní centrum a univerzita, nový průmyslový park, kongresové centrum světové třídy i budovy vládních úřadů. Ve výstavbě je nové zařízení na výrobu vakcín při Pasteurově institutu v Dakaru.

Velké infrastrukturní projekty nabízejí příležitosti i pro české firmy.

Ilja Mazánek st.:

V AFRICE PŘEJE ŠTĚSTÍ ODVÁŽNÝM CHCEME BÝT INSPIRACÍ VÁHAJÍCÍM

„Africká a asijská teritoria jsou sice od Česka vzdálená a pro naše exportéry nesou řadu rizik. Firmy by si však měly uvědomit, že ten, kdo zdravě nezariskuje a jen pasivně čeká na šťastnou náhodu, nemusí se taky dočkat,“ říká Ilja Mazánek st., předseda zahraniční sekce Hospodářské komory ČR a obchodní ředitel společnosti Transcon Electronic Systems, světového lídra v oblasti výroby letištních technologií a dodavatele unikátního konceptu modulárních letišť.



Otec a syn Mazánkové v redakci TRADE NEWS. Obchodní ředitel společnosti Transcon Electronic Systems Ilja Mazánek st. a ředitel jejího senegalského zastoupení Ilja Mazánek ml.

Projekt podporovaný senegalským prezidentem

Společnost s úspěšnými realizacemi letišť a heliportů v Evropě, Asii, Americe a severní a subsaharské Africe (Egyptě, Libyi a Jihoafrické republice) si i přes svou mediální zdrženlivost získala pozornost projekty v západoafrickém Senegalu. V roce 2017 uzavřela jako hlavní dodavatel smlouvu se senegalskou vládou na rekonstrukci pěti regionálních letišť. Projekt se řadí v Senegalu mezi nejvýznamnější, je největší v portfoliu Transcon Electronic Systems a zároveň i České republiky v subsaharské Africe za posledních sedmdesát let.

Jako hlavní kontraktor tohoto ojedinělého investičního celku vyjednal Transcon na jeho realizaci více než padesátiprocentní podíl českých subdodavatelů. „Pro naše české partnery představuje participace na zakázce významný benefit v podobě vstupu na místní trh bez výběrového řízení, příležitost etablovat se a získat první kontakty. Kooperaci chápeme jako službu českému státu a byznysu. Uspěť ve státních tendrech v konkurenci nadnárodních společností je totiž pro podnikatelské subjekty z menších, byť vyspělých průmyslových zemí mimořádně složité,“ připomíná obchodní ředitel extrémní náročnost mezinárodní soutěže.

Konkurence vystřízlivěla, ale nezapomněla

Příliš optimistická představa Číňanů a firem z Francie, která zůstala v oblasti svých zájmů v teritoriu z evropských mocností neaktivnější, narazila na realitu. Středně velká technologická společnost z Frýdku-Místku totiž nabídla senegalské straně světově unikátní řešení: modulární letiště dodané „na klíč“. Stavebnicový systém, který tvoří terminály včetně hal pro cestující, řídicí věž, hangáry, administrativní budovy s již zabudovanými inženýrskými sítěmi a technologiemi. Paralelně je realizována pozemní infrastruktura, jako je ranvej, pojezdové dráhy, stojánky letadel či parking automobilů před hlavní letištní budovou.

„Letiště o velikosti pardubického nebo ostravského dokážeme (při správné organizaci a logistice) postavit a uvést

”

KOOPERACI S DALŠÍMI
ČESKÝMI SUBJEKTY
CHÁPEME JAKO SLUŽBU
ČESKÉMU STÁTU
A BYZNYSU.



(Zleva) Zakladatel a majitel společnosti Koma Modular Stanislav Martinec, ekonomická diplomatka Velvyslanectví ČR v Dakaru Tereza Hankeová a velvyslanec ČR v Senegalu Marek Skolil předávají představitelům univerzity v Toubě dar – 3D tiskárny Prusa Research

České 3D tiskárny v senegalské Toubě

„Dvě 3D tiskárny české provenience Prusa Research MK3S sice radikálně nepozvednou standardy senegalského technického školství, ale aspoň přitáhnou zájem místní akademické a studentské obce k moderním technologiím a možným způsobům, jak zemi industrializovat, a pomohou zviditelnit kvalitní české výrobky na afrických trzích,“ říká Ilja Mazánek ml., nadšený propagátor 3D tisku a rovněž hrdý provozovatel 3D tiskárny Průša, umístěné v dakarském zastoupení Transconu. „Potěšilo mě, že kolegové z Komy Modular, ekonomická diplomatka na Velvyslanectví ČR v Dakaru Tereza Hankeová, český podnikatel Silvestr Tkáč, působící v Gambii, má zástupkyně a v neposlední řadě i otec přijali tuto myšlenku za svou.“ Do týdne od objednání v ČR a celkově zhruba do jednoho měsíce od prvotní myšlenky a diskuzí se senegalskými partnery byl dar společností Transcon Electronic Systems a Koma Modular na místě, ve vzdělávacím vysokoškolském Komplexu Cheikh Ahmadoul Khadim (CCAK) v Toubě. Silvestr Tkáč zařízení smontoval, uvedl do provozu a v červnu vyškolil sedm expertů. Nyní již 3D tiskárny slouží zamýšlenému účelu.

do provozu zhruba za osmnáct měsíců oproti třem až čtyřem letům u konkurenčních konceptů a za nižší náklady,“ vysvětluje ředitel senegalského zastoupení Transconu Ilja Mazánek ml.

Transcon Electronic Systems, spol. s r. o.

Výrobce letištních řídicích a monitorovacích systémů založil v roce 1990 ve Frýdku-Místku důlní inženýr Vladimír Drábek st. V současné době společnost řídí jeho syn Vladimír. Transcon má vlastní vývoj hardwaru a softwaru, výrobní dílny, prototypové laboratoře, optickou laboratoř, servisní oddělení a Výcvikové středisko pro operátory a servisní pracovníky zákazníků. Nabízí kompletní řešení pro systémy osvětlení letišť i heliportů, mobilní i stacionární letiště a heliporty ve standardních kontejnerových modulech a kompletní modulární varianty pro regionální letiště. Produkty společnosti jsou instalovány na 280 civilních a vojenských letištích a heliportech v Evropě, Asii, Africe a Jižní Americe. Firma zaměstnává kolem sedmdesáti pracovníků a její roční obrat překračuje miliardu korun.

Koktejl neznámých

Do detailu promyšlený a připravený projekt a sladěný ekosystém respektovaných českých subdodavatelů se na sklonku roku 2019 rozjízďel velmi slibně. V únoru 2020 však zaskočila celý svět pandemie koronaviru, která výrazně narušila globální dodavatelsko-odběratelské řetězce.

„Negativní dopady na realizaci jsme pocítili především v oblasti logistiky. Covidem silně postižená Čína se svými významnými lodařskými a kontejnerovými kapacitami a válka na Ukrajině zkomplikovaly byznysové plány i nám. Spektrum našich subdodavatelů totiž tvoří nejen renomované české, ale také zahraniční subjekty

”

NAŠE TERMÍNY A CENA
JSOU PRO MÍSTNÍ
KONKURENCI NEDOSTIŽNÉ.

z různých konců světa. Například klimatická jednotky se vyrábějí ve Spojených arabských emirátech, žáruvzdorné panely na stavbu terminálů v Itálii, radionavigace v Norsku, část kabeláže v Polsku nebo kontrolní věže v Banské Bystrici.“

O něco méně nepříjemné bylo probuzení společnosti do světa omezené dostupnosti komponentů a vysokých cen energií. „Abychom zajistili plynulost výroby, průběžně si držíme poměrně velké zásoby materiálů na rozjednané projekty. Přesto jsme zaznamenali, že se nejen prodloužily dodací lhůty a zvýšily

Transcon v Africe zaskočil sebevědomou konkurenci S podporou Komerční banky, ČEB i EGAP

Kontrakt na dodávku pěti modulárních letišť v Senegal v hodnotě čtyř miliard korun získal frýdecko-míšecký Transcon Electronic Systems koncem roku 2017. Na největším českém projektu v subsaharské Africe za posledních bezmála sedmdesát let se kromě generálního dodavatele podílí rovněž řada českých subdodavatelů. Na úvěrovém krytí a zajištění se podílí Komerční banka, Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost. Letos v listopadu bylo uvedeno do komerčního provozu první z pěti letišť ve městě Saint-Louis na severovýchodě Senegalu.

ceny polovodičových součástek, ale zkomplikovala se i jejich dostupnost. To by mohlo do budoucna představovat určitý problém. V oblasti energií však máme – na rozdíl od většiny našich subdodavatelů – štěstí. Naše výroba není energeticky náročná,” konstatuje Ilja Mazánek st.

Sbalte si, jedeme

Osobní zkušenost s africkým a blízkovýchodním prostředím a mentalitou si arabista a manažer Ilja Mazánek ml., muž všech profesí, které jsou aktuálně potřeba, v sobě nese již od dětství. Na své současné pracovní pozici z ní čerpá cenný mentální profit v podmínkách, v nichž většinou není prostor pro komfort.

„V Africe se nedá moc plánovat. Domluvíte si schůzku na pondělí a dopracujete se k ní až ve čtvrtek. Abyste naplnil své záměry, musíte fungovat tak



Letiště v Saint-Louis předali Češi senegalským partnerům do komerčního provozu letos v listopadu

trochu jako armáda. Na změnu situace je třeba zareagovat ad hoc. Když jsem svou čerstvě instalovanou zástupkyni vyzval, ať si sbalí do batůžku to nejnuttější, že zítra vyrazíme na den mimo Dakar na stavbu, neubránila se jinak velmi spolehlivá kolegyně nesmělým námitkám. Dnes už má operativní zavadlo vždy po ruce,” směje se manažer.

Rozum, nebo intuice?

„Kombinuji obojí,” říká Ilja Mazánek ml. po třech letech působení v Senegal. „Podobně jako jiní expati, kteří v tomto teritoriu působí dlouhodobě, jsem si postupně vytříbil schopnost odlišit sli-botechny od seriózních podnikatelů. Nabídek dodavatelů, kteří by odpovídali západním měřítkům, je tady poskrovnu. Volba se obvykle omezuje na dva až tři uchazeče. Na rozdíl od Evropy, kde bychom vedle kvality preferovali cenu, v Senegal se kromě ceny snažíme akcentovat rovněž spolehlivost dodávek, abychom se vyhnuli problémům s dodržováním termínů. Je-li to možné, prověříme technickou vyspělost partnera, vedle referencí se snažíme si prohlédnout výrobní provoz a strojový park firmy.”

Na instalaci letišť probíhající pod dohledem pracovníků Transconu se podílejí místní pracovníci, které si kontraktor spolu se svými českými partnery sám školí a trénuje. Příprava odborného personálu představuje další nezanedbatelný přínos pro modernizaci země. ■

Modulární věž vybavenou kontrolními a ovládacími systémy Transconu vyrábí závod Vývoj Martin v Banské Bystrici



TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV TRANSCON ELECTRONIC SYSTEMS
A MAREK JENŠÍK

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



HLEDÁTE ÚČETNICTVÍ BEZ STAROSTÍ?

Řešením je outsourcing
s „**PKF APOGEO 4v1**“.

- / Účetnictví
- / Daně
- / Mzdy
- / Reporty



RESPEKT KE STÁŘÍ MŮŽE ROZHODNOUT O ÚSPĚCHU OBCHODU

V obchodních vztazích kladou Senegalci mimořádný důraz na projevy respektu ke stáří. Promítá se i do vztahu nadřízeného a podřízeného. Nedostatek úcty ke starším protějškům může velmi zkomplikovat jednání hned na samém začátku.

Senegalskou obchodní komunitu tvoří Senegalci, Libanonci a převážně frankofonní Evropané. Styl a formy jednání a míra důvěryhodnosti nesouvisí jen s původem, ale též tradicí. Místní mentalita upřednostňuje okamžitý maximální benefit na úkor dlouhodobé důvěry. Většina distributorských sítí se nachází v rukou arabských obchodníků, hlavně Libanonců, kteří mají pověst schopných podnikatelů nezávislých na státu. V minulosti hráli libanonští obchodníci především roli prostředníků mezi zahraničními společnostmi a místními prodejci. Postupně se stále víc osamostatňují.

Jednání se vede s úsměvem, ale charakterizuje ho zdlouhavé smlouvání zejména o ceně vycházející z předpokladu „bílý má, bílý dá“. Nebudte příliš důvěřiví. Vyžadujte přesnou a podrobnou smlouvu s výčtem všech závazků obou stran. Měla by obsahovat požadavek platby předem, buď v celé hodnotě kontraktu či jeho větší části, nebo neodvolatelný akreditiv potvrzený některou z renomovaných bank. Nejlepší alternativou pro české vývozce je Komerční banka ze skupiny Sociétés Générale působící také v Senegalu.

Připravte se na všudypřítomnou korupci. Úplatky se pohybují kolem 20% hodnoty kontraktu a nejsou vždy zárukou úspěchu.

Dohodnout si schůzku může být obtížnou záležitostí. Schůzky se často domlouvají pouze na den, bez udání času,

a proto si ji ověřte krátce před termínem. Obchodní partneři vás však mohou navštívit i neohlášení a očekávají, že se jim budete věnovat. Během jednání si vyřizují telefonické hovory, rodinné záležitosti a podobně. Z těchto důvodů je vhodné si domluvat pouze jedinou schůzku na den. Slib může znamenat zítřka, za týden nebo vůbec nikdy. Nad veškerým děním se vznáší víra v boží vůli (insallah). Na rozdíl od našeho „čas jsou peníze“ v Senegalu platí: „Ndak-ndank mooy japp golo ci nyaay.“ („Pomalu, pomalu chytá člověk opici v džungli.“) I když senegalská kultura je kulturou kolektivní, v byznysu obvykle jedná jeden zástupce společnosti.

Úředním a obchodním jazykem je francouzština. Angličtina se užívá zřídka. Z pětaticeti místních jazyků je nejrozšířenější wolofština používaná převážnou většinou obyvatelstva. Senegalci dávají přednost osobnímu jednání. Přístup na internet je dosud soustředěn v městských oblastech a zpravidla přes mobilní telefony.

Kdo nepozdraví, není hoden pozornosti

Jednoznačné „ne“ považují Senegalci za neslušné. Odmítnutí se vyjadřuje jinými způsoby jako: nevim, možná, asi, někdy apod. Další možností je celou záležitost odkládat až do doby, kdy dotyčný pochopí, že se nikdy nedočká. Pokud má odpověď znít „ano“, řekne se přímo „ano“.

Respekt a úcta k jiné osobě se projevuje i volbou tónu hlasu. Pokud někomu projevujeme úctu, například hostům nebo osobám starším, mluvíme tlučeně. Správnou volbou tónu a síly hlasu projevujeme respekt také svým obchodním partnerům. Jakékoliv zvýšení hlasu, které se v našich poměrech nevhodně přejde, by mohlo senegalského partnera urazit a narušit vybudované vztahy.

”

POZDRAVY JSOU ZÁKLADNÍM ASPEKTEM MÍSTNÍ KULTURY. PRO SENEGALCE ZNAMENAJÍ, JAK SAMI ŘÍKAJÍ, ŠTĚSTÍ.

Při zahájení jednání se nejprve všichni jeho účastníci pozdraví. Součástí pozdravu je podání pravé ruky při každém setkání. Výjimkou mohou být pouze místní ženy, obzvláště ty starší nebo zahalené. Pozdravy jsou základním aspektem místní kultury. Pro Senegalce znamenají, jak sami říkají, štěstí. Tento rituál začíná senegalskou variantou tradičních islámských pozdravů „assalaa-malekum“ a „malekum-salaam“. Pak



Každé jídlo končí servírováním čaje, tzv. ataya. Jedná se o jedno- až dvouhodinový rituál, během něhož čaj třikrát přejde varem, a jeho chuť se tím mění. Tento rituál je příležitostí k posezení s přáteli nebo rodinou a zasahuje i do běžné pracovní doby. Každý Senegalec denně věnuje minimálně dvě hodiny ze své pracovní doby pití čaje místo své práci. Také většina jednání s místními obchodníky a podnikateli představuje pozvání na čaj

následují otázky, které často zacházejí až do detailů, na rodinu, práci, zdraví a podobně. Odpovědi jsou vždy stejné: „Vše je v pořádku.“

Každý zdraví každého bez ohledu na jeho společenské postavení, zámožnost nebo stáří. V Senegalu stojí mezilidské vztahy na pomyslném žebříčku hodnot velmi vysoko, naopak čas poměrně nízko. Pokud se cizinec naučí alespoň pár úvodních frází v místním jazyce, tedy ve wolofštině, jistě se potká s ještě větší ochotou. Svůj hněv Senegalcí vyjadřují tím, že odmítají osobu, na kterou se zlobí, pozdravit.

Součástí seznamování a představování v obchodním i společenském styku je rovněž výměna vizitek. Před cestou do země si připravte dostatek kvalitních vizitek, nejlépe ve francouzštině. V průběhu komunikace se udržuje určitý odstup. Ten bývá o to větší, o co je větší věkový rozdíl, neboť i tímto způsobem se projevuje úcta. Projev náklonnosti či důvěrnosti na veřejnosti nejsou obvyklé.

Nepominutelné tradiční rituály

Na obchodní jednání zpravidla stačí košile s krátkým rukávem, kravata, kalhoty a polobotky. Pro ženu jsou vhodné šaty

Posvátný ořech kola

Velmi rozšířeným zvykem, zpravidla po jídle, je žvýkání ořechů kola, které mají symbolickou hodnotu.

Partneři se o ně dělí, aby zpečetili své dohody, oslavili svatbu nebo uctili božstvo. Stejně jako je v našich zeměpisných šířkách zvykem přinést na návštěvu láhev vína, v Senegalu se nosí ořech kola.

nebo kostým, sukně by však neměla být příliš krátká. Při jednání s váženějšími či výše postavenými partnery je vhodný oblek. Senegalcí si potrpí na svůj image včetně osobní hygieny. Při pozvání na společenskou akci večer je nutný společenský oděv. Samotné obchodní jednání se uskuteční v kanceláři, ale běžně také doma nebo v restauraci. Přes obtížnou ekonomickou situaci a významné sociální změny si Senegal udržel svou pohostinnost jako jednu z významných hodnot. Při vstupu do soukromých domů se obvykle zouvají boty před nakročením na koberec. Ve většině případů však majitel zahraničního návštěvníka vyzve, aby si boty ponechal obuté. Místo, kam si sedneme, určí hostitel.

Národním jídlem je „thiebou dien“ (vyslovuje se „čej-bu-džen“). Přípravuje se z ryb, rýže, cibule, česneku a další zeleniny. Podává se v jedné velké ploché nádobě, která se postaví doprostřed stolu a z níž všichni jedí rukama, případně lžící. Jí se vždycky pravou rukou, což platí i pro leváky, neboť levá ruka je považována za nečistou. K jídlu i po jídle se pije obyčejná voda.

Oáza náboženské tolerance

Senegal je příkladem náboženské snášenlivosti. Nejrozšířenějším náboženstvím je islám, který vyznává asi 90 % obyvatel. Hraje klíčovou roli v každém aspektu života – v kultuře, politice, ekonomice i společenských vztazích. Politici musí brát v úvahu vliv islámských vůdců a spolupracovat s nimi, pokud si chtějí zajistit širokou podporu veřejnosti. Tito islámští vůdcové (marabuti) vzdělávají, vyučují korán a zajišťují soudržnost společnosti. Jejich portréty často visí v obchodech, na úřadech a v domácnostech. Při plánování byznysového programu bychom měli brát v úvahu muslimské svátky. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK
ING. SOŇA GULLOVÁ, PH.D.,
VYSOKÁ ŠKOLA MEZINÁRODNÍCH
A VEŘEJNÝCH VZTAHŮ PRAHA



Účastníci workshopu sestavování 3D tiskáren v knihovně Starfish, pořádaného společnostmi Make3D a Prusa Research (jejich zástupci na fotce uprostřed) za podpory České rozvojové agentury v rámci programu B2B v květnu 2022. Na workshop byli pozváni zástupci škol a nemocnic

ROZVOJOVÝ PRACOVNÍK, NEBO PODNIKATEL? V GAMBII JE MÍSTO PRO OBOJÍ

Známý americký ekonom William Easterly, specializující se na hospodářský rozvoj, přiléhavě nazývá osobnosti tohoto typu hledači problémů a reálných řešení. „Pro podnikatelský model jsme se s gambijskou přítelkyní, nyní manželkou, rozhodli kvůli udržitelnosti projektu,“ říká zakladatel a spolumajitel 3D firmy, která se zaměřuje na prodej, vývoj, servis, implementační pomoc a proškolení obsluhy 3D tiskáren Prusa Research, Silvestr Tkáč.



Proškolení gambijské obsluhy 3D tiskáren Prusa Research

„Po jistou dobu proudily do Gambie na podporu vzdělání a ekonomické samostatnosti mladých lidí a žen zajímavé prostředky z mezinárodních zdrojů. Snížení jejich objemu ‚přežily‘ jen subjekty vytvářející tržně uplatnitelné produkty. Rozhodli jsme se vytvořit v podobě funkční firmy hodnotu, kterou bychom mohli v budoucnu prodat,“ vysvětluje podnikatel, propagátor nových technologií a rozvojový pracovník s bohatými zkušenostmi z Evropy, Asie a Afriky, proč se přiklonili ke komerčnímu modelu.

Make3D Company Limited

Společnost založili v roce 2019 manželé Silvestr Tkáč a Fatou Juka Darboe. Zaměřuje se na zakázkovou výrobu 3D tištěných produktů, z nichž nejoblíbenější jsou zdravotnické prostředky, náhradní díly, nástroje na míru a dekorativní předměty. Hlavními zákazníky jsou Rozvojový program OSN (UNDP), ITC, školy a nemocnice. Na základě analýz místní poptávky navrhuje pro svou klientelu inovativní praktická řešení. Poskytuje kompletní školicí programy pro instituce i jednotlivce včetně konzultací při výběru hardwaru, softwaru a vývoji produktů na míru pro potřeby zákazníka.

Vytrénovaná trpělivost se mi hodila

Do Gambie se prakticky všechno dováží, a tak Silvestr Tkáč často nemohl sehnat, co potřeboval. Proto si na konci roku 2018 objednal první 3D tiskárnu v zemi. Následující rok se mu zakázky v nejmenším africkém státě jen hrnuly. Založení firmy bylo na spadnutí.

„Teoreticky lze v Gambii založit firmu za den, ale prakticky nám to trvalo asi měsíc. Ve skutečnosti totiž nejsou potřebné informace snadno veřejně dostupné. A tak si musíte tamější instituce doslova oběhat. Zjistit si a ověřit informace, třeba kde firmu zaregistrovat, jak se tam počítají a platí daně, protože

každý úředník vás instruuje trochu jinak. Nejjistější je najmout si právníka,“ dává rodák z podhůří Beskyd nahlédnout do labyrintu administrativních překážek.

Pak se na obzoru objevily další výzvy. Vysvětlit, co je 3D tisk, jaké produkty a služby firma nabízí, vyškolit tým a vybudovat si zákaznickou databázi. „Začátky nebyly zrovna snadné. Nejprve jsem byl na všechno sám, časem jsem pro projekt nadchnul moji budoucí manželku. Naši první zaměstnankyní byla operátorka 3D tisku, tenkrát studentka, nyní absolventka oboru IT na gambijské univerzitě, která se vypracovala z pozice stážistky na manažerku. V současné době vede náš lokální tým. Další důležitá pozice je účetní. Bez něj by si firma ani neškrtila. V Česku jsem si dělal účetnictví sám, ale tady je systém tak netransparentní, že se bez místního účetního znalého různých nuancí neobejdete.“

Když po nějaké době do Make3D Company vstoupil místní investor, získala společnost nové zakázky, zdvojnásobila tiskovou kapacitu, rozšířila tým o grafického designéra, administrativního pracovníka a několik externistů.

Importované podnikatelské stereotypy nefungují

Řada zahraničních exportérů trpí neznalostí místních podmínek. Data vyvracejí představu, že se volný trh dá naplánovat. „Nevím o tom, že bychom měli v západoafrickém regionu přímou konkurenci subjektů našich parametrů. Jsme malá společnost s poměrně krátkou historií, ale unikátní v osobní znalosti prostředí, vlastním know-how, řešeních na míru, s bezprostřední zpětnou vazbou klientů a schopností replikovat

Synergie byznysu, státu a rozvojového sektoru

„Kdybych v Česku poptával relevantní kandidáty na pozice do technologické firmy podobného zaměření, jako je naše, nejspíš bych neměl o uchazeče nouzi. V Gambii byla před čtyřmi lety situace na pracovním trhu mnohem složitější. Obě ministerstva školství (jedno pro základní a střední školy a druhé pro univerzity a vzdělávací instituce technického zaměření) již podporují projekty zavádění 3D technologií do výuky. Mezi poskytovateli know-how je i naše firma, která stojí rovněž za projektem instalace laboratoře 3D tisku, pod záštitou UNESCO, na jedné ze dvou veřejných gambijských univerzit,“ přibližuje místní realitu Silvestr Tkáč.

Ne všude specifické podmínky umožňují sladit principy podnikání s rozvojovými cíli jako v Gambii. Společnost Make3D tak může v roli implementačního partnera využívat příležitosti spolupodílet se jak na rozvojových projektech neziskových organizací, agentur OSN, Rozvojového programu OSN, Mezinárodního obchodního centra, tak českých státních institucí a firem. Kromě spolupráce se společnostmi Transcon Electronic Systems a KOMA Modular se Make3D účastní spolu s českou ambasadou v Dakaru a gambijskou neziskovou organizací Mbolo Association zavedení 3D výroby nástrojů pro místní zemědělský sektor. Za velmi přínosnou označil manažer spolupráci se společností Prusa Research a Českou rozvojovou agenturou, s jejíž podporou loni obě firmy získaly grant B2B.

Silvestr Tkáč – multidisciplinární osobnost. Podnikatel, rozvojový a humanitární pracovník, tlumočnicko do perštiny, turistický průvodce, vynálezce vozidla na vítr a slunce a bývalý projektový koordinátor společnosti Kola pro Afriku. Na fotu uprostřed skupiny (vpravo jeho manželka Fatou Juka Darboe, spolumajitelka firmy)



své postupy na dalších trzích tohoto teritoria. 3D tisk je zajímavě se rozvíjející technologie nejen v byznysu, ale i v kontextu rozvojové pomoci. Těší mě, že máme podporu pracovníků českých ambasad, České rozvojové agentury a dalších státních institucí.“ ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV SILVESTRA TKÁČE A HUMANITY NOW STUDIOS



Více než půl miliardy Afričanů bez přístupu k elektřině

Podle Mezinárodní energetické agentury v Africe stále nemá přístup k elektřině asi 600 milionů lidí, tedy asi 43 % celkové populace.² Naprostá většina z nich žije v subsaharské Africe. Mezi země s nejnižším podílem obyvatel bez přístupu k elektřině patří Jižní Súdán (7 %), Čad (11 %) a Burundi (12 %). Celkově nejvíce lidí nadále zůstává bez elektřiny v Nigérii, Konžské demokratické republice a Etiopii – dohromady přes 230 milionů.

OBNOVITELNÁ ENERGIE V AFRICE PRO LEPŠÍ ŽIVOT

Rok 2022 byl prvním rokem za dlouhá desetiletí, kdy celkový počet lidí bez přístupu k elektřině celosvětově vzrostl. Dopady koronavirové pandemie a vysoké ceny za energie si vybraly svou daň a bez přístupu k elektřině se na celém světě ocitlo přibližně 774 milionů.¹ Afrika stále patří z tohoto hlediska mezi nejvíce zasažené kontinenty. V afrických městech bývají dodávky elektřiny nepravidelné, zatímco lidé žijící na venkově často nemají energii žádnou. A pokud nějakou mají, platí za ni jedny z nejvyšších cen vůbec.

Solární energie v Tanzanii napájí zdravotnická zařízení

Před sedmi lety obyvatelé vesnic Oltukai a Eluwai v okrese Monduli v Tanzanii museli za zdravotní péči putovat do dvacet kilometrů vzdálených

sousedních vesnic. Pro obyvatele okresu v severní Tanzanii byla lékařská péče luxusem. Situace se zlepšila, když se vláda rozhodla ve vesnicích postavit ošetrovny. Protože vesnice ale neměly stabilní přístup k elektřině, v noci byl provoz zdravotních zařízení složitý.

„Mezi porodem doma a v porodnici nebyl žádný rozdíl, protože všude byla tma. Matky a děti měly velké problémy s přístupem ke zdravotní péči,“ řekl pro Daily News Tanzania starosta vesnice Oltukai Raphael Lomnyaki.³ V noci ošetřovatelům a ošetřovatelkám často

1 REN21, “Renewables 2023 Global Status Report, Economic and Social Value Creation”; 2023

2 Mezinárodní energetická agentura, “Africa Energy Outlook 2022”; 2022

3 The National Newspaper - Daily News, “How solar power improves health services in off-grid rural areas”, 2023

sloužily jako alternativní zdroje osvětlení parafínové lampy, svítilny nebo dokonce mobilní telefony. „Bylo pro nás výzvou poskytovat služby, zejména v noci, protože jsme neviděli a ohrožovalo to i naše zdraví,“ říká Yasinta Basil, porodní asistentka z nemocnice Oltukai.

V roce 2022 se situace konečně změnila k lepšímu, když místní nevládní organizace Elico v Oltukai a Eluwai uvedla do provozu dvě solární mikrosítě pro napájení laboratorního vybavení, ledniček a osvětlení pro dvě zdravotnická zařízení.⁴ Ošetřovny mají světlo od rána do půlnoci a důležité přístroje na skladování léků a lékařského zařízení jsou od doby instalace solárních panelů nepřetržitě v provozu. To následně vedlo k lepší proočkování mezi dětmi, které už nemusí být daleko od dojíždět.

Obnovitelné zdroje energie a jejich dopady

Obnovitelné zdroje energie (OZE) nabízejí mnoho dalších výhod oproti konvenčním fosilním palivům. Projekty čisté energie mohou pozitivními dopady na společnost, ekonomiku států i životní prostředí celkově zvýšit a zlepšit kvalitu života lokálních komunit. I kvůli energetické krizi se africké země snaží snížit závislost na fosilních palivech z důvodu jejich kolísavé ceny. V tomto ohledu projekty OZE rovněž umožňují snížení energetického dovozu, jeho neblahých dopadů na státní rozpočet a zajištění energetické bezpečnosti. Tyto projekty dále podporují ekonomiku, vytvářejí pracovní místa a nabízejí možnost, jak elektrifikovat těžko dostupné oblasti a poskytnout přístup k elektřině obyvatelům daleko od hlavní elektrické sítě.

Čistá energie ku zdraví

Přístup k čistému a spolehlivému zdroji energie přispívá rovněž ke zlepšení zdraví obyvatel. V Africe každým rokem zemře téměř 700 tisíc lidí kvůli znečištěnému ovzduší způsobenému otevřeným ohněm a pálením biomasy. V Etiopii a Rwandě se dokonce až 98%



domácností spoléhá na tuhá paliva k vaření a vytápění.⁵ Čisté technologie vaření, jako jsou solární vařiče a přechod na elektrické sporáky, a udržitelná paliva, jako je bioplyn a LPG, snižují znečištění ovzduší a jeho negativní dopady na lidské zdraví. Stačí i malý solární panel, aby si domácnost ve vesnici odříznuté od centrální elektrické sítě mohla přes den nabít baterii a večer svítit na čtení, nabít mobil, nebo pusit

rádio. V těžko dostupných oblastech jsou solární pumpy možností, jak ze země získat vodu. Pro zdravotnická zařízení má elektřina naprosto zásadní význam. Nespolehlivý přístup k ní může být život ohrožující. Kromě lepší zdravotní péče tak má přístup k čisté energii pozitivní dopad na vzdělání a zajištění základních potřeb, jako je čistá pitná voda.

Minisítě mají megadopad

Rozšířit hlavní elektrickou síť do těžko dostupných oblastí, případně napojit vesnice, kde nežije velké množství obyvatel, je pro energetické operátory finančně velmi náročné. Elektrifikace v subsaharské Africe je tak často založena na budování malých energetických zdrojů a takzvaných minisítí, které nejsou s hlavní sítí spojeny.

Minulý rok bylo asi 48 milionů lidí po celém světě napojeno na jednu ze 21 500 lokálních minisítí, z nichž pouze 3100 se nacházelo na africkém kontinentu.⁶ Minisítě jsou velmi drahé na provoz, protože obsluhují menší množství lidí než sítě páteřní, i proto velké množství z nich financují mezinárodní rozvojové organizace a fondy.



4 Elico Foundation, "Renewable Energy Improves Health Services in Off-grid Rural Areas", 2023

5 Samantha Fisher et al., "Air pollution and development in Africa: impacts on health, the economy, and human capital"; The Lancet Planetary Health; 2021

6 REN21, "Renewables 2023 Global Status Report, Economic and Social Value Creation"; 2023



I jeden fotovoltaický panel může pomoci

Pokud je ale takový projekt uskutečněn, může doslova změnit život stovkám lidí najednou. V Africe tyto projekty zprístupnění čisté energie iniciují aktéři jako Světová banka, Zelený klimatický fond (GCF) a Rozvojový program Organizace spojených národů (UNDP) s miliardovými investicemi. Organizace každoročně vypisují nové projekty, na kterých se mohou podílet i české firmy.

Elektrický most mezi EU a Afrikou

Afrika by mohla do budoucna být jedním z klíčových energetických partnerů EU. Už po ruské invazi na Ukrajinu mnoho evropských státníků zaměřilo do afrických zemí za účelem navázání nových partnerství pro chybějící dodávky plynu. Diplomaté i premiéři jednali s Egyptem, Alžírskem, Nigérií, ale také s Angolou a Senegalem s cílem zvýšit dodávky LNG do Evropy.⁷

Evropa chce ale využít hlavně vysokého potenciálu afrických zemí přímo dodávat elektrinu z obnovitelných zdrojů na jih

evropského kontinentu. Na začátku roku 2023 se tehdejší místopředseda Evropské komise Frans Timmermans nechal slyšet, že „Afrika bude pravděpodobně nejdůležitějším partnerem EU v obnovitelné energetice“⁸. Už teď je ve výstavbě mnoho projektů, které spojí starý kontinent se severem Afriky, například podmořské elektrické spojení mezi Egyptem a Řeckem. Maroko už je s portugalskou a španělskou elektrickou sítí spojeno a v roce 2019 dokonce poprvé exportovalo do Španělska více elektřiny, než z něj importovalo.⁹

Maroko regionálním energetickým lídrem

Právě Maroko platí za lídra v oblasti obnovitelné energie, pro niž má vynikající podmínky. Rozlehlé pouště jsou ideální pro solární elektrárny a projekty větrné energie vzkvétají díky pobřeží dlouhému 3500 kilometrů. Marocká národní energetická strategie potvrzuje, že království se na projekty OZE chce spoléhat i v budoucnu. Do roku 2030 má obnovitelná energie tvořit až 52% instalované

Co je to zelený vodík?

Ze tří druhů vodíku (šedý, modrý, zelený) je zelený vodík k životnímu prostředí nejméně škodlivý. Vzniká totiž pomocí obnovitelných zdrojů a při výrobě se neuvolňují skleníkové plyny. Jeho masivnější využití však limituje potřeba nákladných zpracovatelských technologií, kvůli které je jeho cena zatím hodně vysoká.

kapacity v zemi, z toho 4 GW větrné a 4,7 GW sluneční energie.¹⁰ V současnosti OZE pokrývá asi 37% instalované kapacity.

Frans Timmermans v interview pro Euractiv uvedl, že „EU bude potřebovat více zeleného vodíku, než budeme sami schopni vyrobit, proto hledáme země, kde by zelený vodík mohl být vyráběn.“¹¹ Pro rozvoj dalších projektů OZE v Maroku je zásadní potenciál energetického

7 Natálie Sousa, „Vykořisťování Afriky kvůli plynu: Teď je Evropě dobrá“, Seznam Zprávy, 2022

8 Kira Taylor, „Timmermans: Africa likely to be EU's most important renewable energy partner“, 2023

9 Kawtar Ennaji, „Morocco Becomes Net Exporter of Electricity to Spain“, Morocco World News; 2019

10 Mezinárodní energetická agentura, „Morocco Renewable Energy Target 2030“, 2019

11 Jana Červinková, „Timmermans: Afrika bude pravděpodobně nejdůležitějším partnerem EU v obnovitelné energetice“, webový portál oenergetice.cz; 2023

exportu, a to hlavně na evropský trh. Tato země se v budoucnu chce stát regionálním energetickým lídrem díky vývozu zeleného vodíku vyrobeného právě z velkých kapacit projektů OZE. Hlavním odbětištěm by měla být Evropa.

Africké země a jejich ambiciózní energetické projekty

I další africké státy mají plány na zvýšení kapacity obnovitelné energie. V roce 2012 egyptská vláda schválila Egyptský solární plán, který zahrnuje přidání 3,5 GW solární energie do roku 2027, z toho 2,8 GW koncentrované solární energie a 700 MW fotovoltaiky.¹²

Egypt patří k zemím, které disponují celosvětově nejlepšími podmínkami pro sluneční energii. Je také domovem jednoho z největších solárních parků na světě, Benbanu. Ten je složen ze 34 solárních elektráren, každé o kapacitě 50 MW.¹³ Celý projekt tedy disponuje asi 1700 MW – může se měřit s výkonem jaderných elektráren. I Mauretánie plánuje gigantický projekt na produkci zeleného vodíku díky dobrým podmínkám pro sluneční a větrnou energii. V roce 2021 vlády Botswany a Namibie podepsaly



Solární minisit'

memorandum o záměru vybudovat obří solární projekt o velikosti 5 GW, a to za podpory Agentury Spojených států amerických pro mezinárodní rozvoj.¹⁴ Iniciativa Mega Solar je největším programem solární energie v jižní Africe a prvním svého druhu na kontinentu.

Závěrem

Dvě třetiny českého vývozu do Afriky směřují pouze do tří zemí – Maroka, Egypta a Jihoafrické republiky. České firmy by se neměly bát otevřít dalším trhům a přispět k energetické transformaci kontinentu. Příležitostí je mnoho. ■



Jan Svoboda je projektový koordinátor a analytik Výzkumného centra Asociace pro mezinárodní otázky (AMO), kde se věnuje evropským energetickým trhům, energetické transformaci

a nízkouhlíkovým zdrojům energie. Zároveň působí jako konzultant pro energetiku a udržitelnost. Absolvoval magisterský obor International Energy na pařížské univerzitě Sciences Po.

TEXT: JAN SVOBODA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA

Projekt solární elektrárny



12 Mezinárodní energetická agentura, "Egyptian Solar Plan"; 2013

13 Africká rozvojová banka, "Egypt: Benban, a model of clean energy production in Africa"; 2023

14 Renewables Now, "US signs pact for up to 5-GW solar project in Botswana, Namibia"; 2021



Ghana:

NADĚJNOU BUDOUCNOST PROVÁZÍ ÚSPĚŠNÁ INTEGRACE DO MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍ

Ghana má na mezinárodní scéně pozitivní image, je jednou z nejstabilnějších, nejbezpečnějších a nejdemokratičtějších zemí západní Afriky. Země, dříve známá jako Zlaté pobřeží, si uvědomuje své prestižní postavení silného regionálního partnera. Základem ghanské ekonomiky je zlato, kakao a v poslední době také ropa. Země aktuálně prochází nelehkým ekonomickým vývojem, stále však poskytuje našim exportérům nejednu obchodní příležitost.

Historie s přesahem do 21. století

Rozlohou i počtem obyvatel 33 milionů poměrně malá země patří k předním africkým hráčům, a to částečně díky značnému přírodnímu bohatství a také proto, že jako první africký stát na jih od Sahary získala nezávislost na koloniální nadvládě. Název Ghana přijatý v roce 1957 znamená „král bojovníků“ a byl inspirován velkou středověkou obchodní říší Ghanou, která existovala v západní Africe od 6. do 13. století. Přímý námořní obchod s Evropou zavedený v 15. století měl velký vliv na obyvatele aktivně obchodující s Evropany. Koncem 19. století se oblast proslavila pěstováním kakaovníku. Kakao je dodnes pro Ghanu důležitým vývozním artiklem.

V čele snahy o získání nezávislosti stál nacionalista a panafrický vůdce Kwame Nkrumah. Položil základy fiskální nezávislosti a pustil se do mnoha projektů hospodářského rozvoje. Bohužel desetiletí korupce, špatného hospodaření a vojenské vlády brzdila růst a úspěchy. V 90. letech 20. století se však situace v zemi začala zlepšovat. Od přechodu k vícestranné demokracii v roce 1992 je Ghana považována za jednu ze stabilnějších zemí západní Afriky.

Hybná síla regionální integrace

V 21. století je země dávana za vzor afrického hospodářského oživení a politických reforem. Dokladem úspěšné

ekonomické situace je kvalifikace pro odpuštění dluhů, včetně úlevy z programů Světové banky a Mezinárodního měnového fondu.

Ghana je v souladu s panafrikanistickou tradicí svého zakladatele Nkrumaha, který usiloval o vytvoření Spojených států afrických, hybnou silou regionální integrace, vede například pracovní skupinu pro jednotnou měnu ECOWAS/ECO a je zprostředkovatelem regionálních politických krizí. V hlavním městě Akkře sídlí Západoafrický měnový institut i sekretariát Africké kontinentální zóny volného obchodu. Aktuálně je země nestálým členem Rady bezpečnosti OSN (2022–2023) a zintenzivňuje své vztahy se členskými státy Mezinárodní organizace frankofonie.

Cílem vlády je transformovat průmysl ze stavu závislosti na přírodních zdrojích na posílení dodavatelů výrobků s vyšší přidanou hodnotou. Tato agenda byla zakotvena ve vizi prezidenta Akufo-Addoa Ghana beyond Aid a iniciativě One District One Factory v koordinovaném programu politik hospodářského a sociálního rozvoje pro roky 2017 až 2024, jež jsou v souladu s cíli OSN pro udržitelný rozvoj (Agenda 2030) a agendou Africké unie 2063.

Vládnoucí strana New Patriotic Party (NPP) prezidenta Akufo-Addoa čelí těžké výzvě směřující k volbám v roce 2024, a to kvůli pokračujícím hospodářským problémům, které pramení z dopadů covidové pandemie a ruské agrese na Ukrajině. Projevují se nárůstem dovážené inflace (zemědělské vstupy, ceny hnojiv, pohonných hmot) a narušenými dodavatelskými řetězci.

MMF má pomoci obnovit hospodářskou stabilitu

Ghanská ekonomika se v roce 2022 dostala do plnohodnotné makroekonomické krize. Veřejný dluh v letech 2020 až 2021 prudce vzrostl a v roce

Hospodářství založené na surovinách

Ekonomika země je směsicí soukromého a veřejného podnikání, přičemž v podílech sektorů na HDP hrají hlavní roli služby. Nová ghanská politika industrializace vytváří mnoho příležitostí. V zemi se rozvíjí ropný a těžební průmysl. Mezi klíčové hospodářské oblasti patří také dřevozpracující průmysl, tavení hliníku, zpracování potravin, výroba cementu, lehký průmysl a stavba malých obchodních lodí.

Hlavními ghanskými vývozními artikly jsou kakao, zlato a dřevo, které směřují především do zemí Evropské unie, Indie a SAE. Hlavní dovozní položky tvoří ropa, elektronická zařízení a potraviny hlavně z Číny, Velké Británie a USA.



Ghana patří mezi pět nejdůležitějších obchodních partnerů Česka v subsaharské Africe. Český vývoz v roce 2022 dosáhl výše 22 milionů dolarů a dovoz 3 miliony dolarů

2022 dosáhl 85 % HDP, což podle Mezinárodního měnového fondu (MMF) odpovídá vysoké míře rizika dluhové tísně. V důsledku toho ratingové agentury Fitch a S&P snížily státní rating země na CCC. Tato situace byla doprovázena nárůstem inflace (54 % meziročně) a poklesem hodnoty místní měny cedi vůči dolaru o 25 %. Růst HDP se snížil z 5,1 % v roce 2021 na 3,2 % v roce 2022 díky růstu služeb a zemědělství. Průmysl poklesl s výjimkou oblasti těžby díky nově otevřeným dolům na těžbu zlata. Mezi rizika ohrožující výhled patří napětí ve finančním sektoru, podmíněné závazky v energetice a kakaovém sektoru i problémy v domácí politice.

S cílem pomoci obnovit makroekonomickou stabilitu si Ghana v květnu 2023 zajistila tříletý podpůrný program od MMF ve výši tři miliardy dolarů, čímž se napjatá atmosféra částečně uklidnila. Dá se ale říci, že došlo spíše k posunutí krize než k jejímu vyřešení.

Česko-ghanské vztahy se rozvíjejí

Letos Ghanu vedle viceprezidenta USA, japonského premiéra nebo rakouského kancléře navštívil i český předseda vlády Petr Fiala, a to v listopadu. Jednalo se o vůbec první návštěvu českého premiéra v této zemi. Ghanský viceprezident Mahamudu Bawumia ji vnímal jako projev solidarity a povzbuzení pro realizaci nových reforem. Obě strany potvrdily svůj zájem o posílení

vzájemné obchodní spolupráce, a to zejména v energetice, zdravotnictví a těžebním sektoru, a rovněž o pokračování obranně-průmyslové spolupráce. Premiér Fiala během návštěvy zahájil česko-ghanské obchodní fórum s více než sedmi desítkami ghanskými podnikateli.

Klíčové oblasti na ghanském trhu jsou zdravotnictví, bezpečnost a obchod. Země je perspektivní pro naše firmy působící v těžebním průmyslu, strojírenství, energetice, chemickém, zdravotnickém a obranném průmyslu, v dopravním průmyslu a infrastruktuře.

Tradičně skvělé jméno má v Ghaně česká strojařina. Po covidové pandemii pokračuje také výstavba nemocnic, dodávky nemocničních lůžek, probíhá realizace několika stavebních zakázek a dodávek kovových mostů společností Knights. Jako novinku lze zmínit stavbu čističky vody pro komunitu města Kade od společnosti Hutira. Tyto projekty jsou skvělou referencí do dalších afrických zemí. ■

TEXT: ANDREA HEVERLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

ANDREA HEVERLOVÁ, MPO ČR

info + Ghana

trendy a příležitosti



Global Innovation

Index: 95. místo

(Ghana je na 16. místě mezi 36 ekonomikami skupiny s nižšími příjmy a na 5. místě mezi 27 ekonomikami subsaharské Afriky.)

Fragile States

Index: 62,3 bodu

V zemi žije množství etnických skupin, z nichž každá má svou vlastní jedinečnou kulturu a způsob života.

Hlavní etnické skupiny jsou

Akans (45,7 %), Mole Dagbon (18,5 %),

Ewe (12,8 %), Ga-Dangme (7,1 %),

Gurma (6,4 %), Guan (3,2 %),

Grusi (2,7 %), Mandi (2,0)

a ostatní (1,6 %). Méně než 1 %

populace není z Ghany a 90 %

této populace pochází z jiných

zemí ECOWAS.

Informace

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

Hlavní město Akkra je bezmála dvoumilionová metropole, v níž se v roce 1948 zrodila kampaň za nezávislost. Země ji získala v roce 1957. Plovoucí rybí trh je živoucím příkladem tradiční formy maloobchodu

Ghana

Vstup na trh

Najděte dobrého místního partnera s dobrou pověstí a dosavadními výsledky, který pomůže uspět na ghanském trhu. Jeho zapojení je v podstatě nutností. V některých průmyslových odvětvích, zejména v těžbě ropy a zemního plynu, to může být i požadováno. Při jeho výběru věnujte pozornost tomu, jak se orientuje v místní ekonomice a v předpisech pro dovoz/vývoz a jestli má dostatek zkušeností s prací u mezinárodních společností ve stejném nebo příbuzném sektoru. Je třeba také vyjasnit, jestli je pro distributora nebo zástupce prioritou exkluzivita (většina zástupců a distributorů v Ghaně často představuje několik produktových řad, takže může být obtížnější najít výhradního zástupce/distributora).

Budte trpěliví, protože čas se ne vždy rovná penězům, a čtěte mezi řádky, protože „ano“ neznamená vždy „ano“. Udělejte si čas na pochopení Ghaňanů a místní kultury.

Zboží vstupuje do Ghany především po moři nebo letecky (včetně letecké nákladní dopravy, kurýrních služeb, letecké balíkové pošty a expresních služeb). Vzhledem k tomu, že dodávky mohou být někdy zpožděny, je důležité při přípravě harmonogramů dodávek ponechat více času. Před odesláním je také vhodné se ujistit, že požadovaná dokumentace je v pořádku. Nesprávná nebo neúplná dokumentace může být příčinou časového skluzu.

V současné době veškeré zboží vstupuje do Ghany přes jeden ze dvou hlavních námořních přístavů, Tema nebo Takoradi, nebo přes mezinárodní letiště Kotoka v Akkre. Společnosti občas hlásí problémy s celním odbavením, včetně některých zpráv o žádostech o úplatky od přístavních a celních úředníků.

Potenciální trhy představují především velká města Akkra/Tema, Kumasi, Takoradi, Tamale a Sunyani.



info + Ghana

trendy a příležitosti



Příležitosti pro české firmy

Zemědělství

V roce 2022 Ghana dovezla zemědělské a související produkty za 2,6 miliardy dolarů. Díky strategické poloze slouží také jako dobré překladiště potravin a nápojů určených pro větší trh západní Afriky.

Většina spotřebitelů je citlivá na cenu, ale kvalita není nikdy přehlížena a rostoucí střední třída si cení prémiových produktů. Existuje vysoká poptávka po dovážených potravinářských produktech, zejména meziproduktech a polotovarech, neboť nerozvinutý domácí zemědělský a potravinářský sektor širší nabídku neposkytuje.

Místní společnosti se snaží posunout v hodnotovém řetězci výroby tím, že zlepšují kvalitu, zpracování, balení a označování, čímž vytvářejí možnosti pro prodej zařízení. Významný odbytový potenciál s hodnotou až 900 milionů dolarů ročně je také v oblasti chladírenského řetězce a v integraci řešení pro řízení ztrát po sklizni.

Zdejší trh může být dobrým odbytištěm pro repasované zemědělské stroje s podmínkou zajištění následného servisu. Významnou část potenciálních zájemců tvoří drobní zemědělci a je často zapotřebí kreativních finančních balíčků nebo spolupráce s družstevními modely pro sdílení zařízení.

Infrastruktura

Stavby, opravy, údržba, přestavby a demolice budov, dálnic, ulic, mostů, silnic, kanalizace, železnic a komunikačních systémů tvoří významný trh. Silná poptávka trvá v oblasti bytové výstavby a rozvoje měst, včetně výstavby obecních a komerčních objektů, vodo-hospodářských staveb a dopravní infrastruktury. Stavební sektor v hodnotě přibližně osm miliard dolarů představoval v posledních letech více než 15 % ročního HDP země a zaměstnával přibližně 420 tisíc lidí. Na trhu působí odhadem 2500 aktivních stavebních dodavatelů, od místních malých firem až po zahraniční nadnárodní giganty. Běžným jevem je však zpoždování vládních plateb za realizované projekty, k dubnu letošního roku dosahovalo částky jedné miliardy dolarů.

Energetika

Celková instalovaná kapacita stávajících elektráren je 5134 megawattů, se spolehlivým výkonem 4710 MW. Výroba tepelné energie je z velké části poháněna zemním plynem, ale příležitostně se používá lehká ropa a nafta. Země vyváží elektřinu do Toga, Beninu a Burkiny Faso.

K elektrické síti je připojeno 50 % obyvatel venkova a 91 % obyvatel měst. Energetický sektor má značný dluh kvůli letitým akumulovaným finančním výpadkům z cen elektřiny. Obnovitelné zdroje energie v současnosti vyrobí odhadem 152 gigawatthodin (GWh) elektrické energie. Mezi obnovitelné zdroje energie patří solární RE farma připojená k síti v Bui, vestavěné solární elektrárny BXC a Meinergy a zařízení VRA v Navrongo a Lawra/Kaleo. Dále v dubnu letošního roku Ghana zrušila moratorium na vydávání velkoobchodních licencí na dodávky elektřiny pro projekty výroby energie z obnovitelných zdrojů. Akteři v tomto odvětví mohou nyní žádat o licence na rozvoj projektů výroby energie z obnovitelných zdrojů pro soukromé a vlastní použití.

Předpokládá se, že je potřeba pořídit dodatečnou výrobní kapacitu 225 MW do ledna 2024 a dalších 200 MW do ledna 2025, aby byla zachována bezpečnost dodávek v zemi. V plánu je přidat více obnovitelných zdrojů využíváním větrné energie na pobřeží a zřizováním solárních parků ve vhodných oblastech. Ghana zařadila několik společností do užšího výběru, aby rozvinuly své kapacity na výrobu jaderné energie. Brzy se očekává rozhodnutí, které v tomto sektoru vyvolá určitou aktivitu.

Veletrhy

Propak 2024,

30. dubna – 2. května,

Akra

Agritech West Africa,

19.–21. března 2024,

Akra

Tento veletrh pokrývá celý hodnotový

řetězec zemědělského průmyslu

a nabízí příležitost oslovit místní

kupující. Podporuje ho ghanské

ministerstvo pro výživu a zemědělství

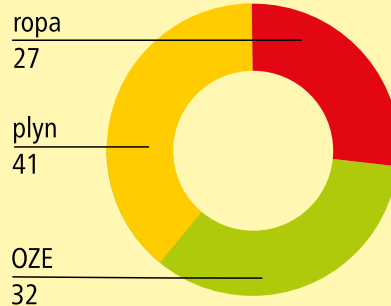
a ministerstvo obchodu a průmyslu.

Tradičně zde dominují dodavatelé

z Indie, Jižní Afriky, Turecka, EU

a Spojeného království.

Energetický mix v % v roce 2022



Zdroje:
The Observatory of Economic Complexity (the OEC),
BBC, CIA Factbook, Financial Times, OECD,
Světová banka, Mezinárodní měnový fond,
Ghana statistical office



Na stojánce veletrhu se blýskla česká okřídlená legenda, letoun L 410 NG. Kunovický stroj se na veletrhu představil jako zástupce firmy Aircraft Industries poprvé pod jejím aktuálním českým vlastníkem, jímž je od loňska skupina Omnipol. Presentace letounu české výroby na Dubai Airshow je přitom významná pro celý letecký průmysl, který se podílí na vývoji a výrobě stroje. Do dodavatelského řetězce kunovické „čtyřistadesítky“ je totiž zapojeno přes 600 českých subjektů

POROUČÍME KOSMU, DEŠTI ČESKÉ FIRMY BODOVALY NA DUBAI AIRSHOW

Více než pět set schůzek se na letošním ročníku Dubai Airshow zúčastnili zástupci českých firem z leteckého a kosmického průmyslu. Dvanáctka vystavovatelů z řad velkých holdingů i malých společností se v listopadu prezentovala na půdě nového konceptu české národní expozice o dvou patrech, kterou představilo Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s resorty obrany a zahraničí a Asociací leteckého a kosmického průmyslu (ALKP) již letos v létě na veletrhu Paris Air Show.

S dvoupatrovou expozicí se vzletovou dráhou a zázemím ve tvaru řídicí věže se Češi na veletrzích neztratí



Pod jednou střechou v doposud nebyvalé kooperaci česká expozice hostila zástupce civilního a vojenského průmyslu. Vedle finalistů Aero Vodochody a Aircraft Industries byl přítomen státní opravárenský podnik LOM Praha a jeho dceřiná společnost VR Group, nechyběly firmy ERA a Mesit ze skupiny Omnipol, technologický holding LPP, specialisté na nedestruktivní testování z firmy Radalytica, výrobce leteckých podvozků Charvát AXL ani CSG Aerospace. Absolutním nováčkem na českém stánku byla společnost Zuri, která vyvíjí hybridně-elektrické letadlo s kolmým startem. Na společné „české adrese“ v Dubaji přistály také obchodní týmy PBS Velká Bíteš a MGM Compro.



Cvičný letoun L-39NG z Vodochod vstoupil v letošním květnu do sériové výroby. V národní expozici na Dubai Airshow přistál jeho dvoumetrový model

V rámci podpory institucí, které českou účast na veletrhu přichystaly společně s ALKP, měly české firmy příležitost zužitkovat přítomnost oficiální delegace přímo na schůzkách. V dresu oficiální účasti se české podniky v čele s náměstkem Blažkovcem v Dubaji setkaly s vedením globálních špiček a emirátských hráčů. Zájmy českého průmyslu prozrazoval Daniel Blažkovec na jednáních s vedením americké zbrojařské jedničky Lockheed Martin, brazilského Embraeru, italského Leonarda či emirátských EDGE a Calidusu. Ve dvou dnech zorganizoval meziresortní projektový tým s ALKP pro české podniky 15 vrcholových jednání na úrovni náměstka. „K ruce“ českým firmám, a to i těm nejmenším, byli rovněž přítomní členové představenstva ALKP – prezident Josef Kašpar, ředitel LOM Praha Jiří Protiva a ředitel Aero Vodochody Viktor Sotona.

Ve světovém kontextu se letošní ročník dubajského leteckého veletrhu zapsal triumfem amerického Boeingu nad francouzským Airbusem, kdy Američané stihli do čtvrtého dne veletrhu podepsat objednávky na trojnásobek letadel, než kolik se jich podařilo prodat Francouzům. Na veletrhu, jehož aktuální osmnáctý ročník hostil přes 1400 vystavovatelů z více než devadesáti pěti zemí, ovšem ve svých kategoriích bodovali i Češi. V prostorách dubajského výstaviště posunuli svůj byznys zase o kus dál při jednáních se stávajícími i potenciálními novými partnery.

Vysoko v oblacích

Z hlediska futuristických technologií je z uzavřených smluv mediálně nejdělejší ta mezi českým technologickým holdingem LPP a emirátskou společností Calidus, která se týká cloud-seeding systému pro letoun B-250. Jedná se o systém, s nímž je stroj schopen poroučet možná ne větru, ale rozhodně dešti. Řízené odpalovanými flary totiž umí nechat vypršet mrak tam, kde je deště zapotřebí, a zamezí mu ve vypršení nad místem, kde se dešť naopak nehodí. Pokud se tak mrak blíží kupříkladu k městu, kde by způsobil záplavy, systém jej „shodí“ mnohem praktičtěji na místě, které potřebuje závlahu.

Se společností Calidus, pro jejíž letouny už vyvíjí a vyrábí podvozky česká společnost Charvát AXL, nalezl na Dubai

Airshow společnou řeč i státní opravárenský podnik LOM Praha a jeho dceřiná společnost VR Group. Otevřela se zde totiž možnost k dalšímu jednání ohledně výcvikových leteckých simulátorů.

Po své hojně medializované účasti na Paris Air Show bodovala na dubajském veletrhu i strojírenská společnost PBS (První brněnská strojírna Velká Bíteš), která byla tentokrát přítomna na stánku svého strategického partnera AAL Group. Do Emiratů PBSka již dodala stovku proudových motorů. Poprvé zde také projednala ve spolupráci se státním podnikem LOM Praha možnost zástavby klimatizace do vrtulníků, které AAL Group provozuje v Africe.

Týmová hra

Česká účast měla na letošní Dubai Airshow také unikátní institucionální zastoupení, které vzniklo synergickým propojením dvou proexportních nástrojů: českých oficiálních účastí a projektů na podporu ekonomické diplomacie. Národní expozici organizovanou Ministerstvem průmyslu a obchodu ve spolupráci s Ministerstvem obrany a Ministerstvem zahraničí zastřešila meziresortní delegace vedená náměstkem ministryně obrany Danielem Blažkovcem. Za Armádu ČR byl přítomen velitel vzdušných sil generálmajor Petr Čepelka a na místě tým dále posílil velvyslanec Josef Koutský.

Okna vesmíru dokořán

Zástupci české účasti si v rámci Dubai Airshow v zásadním rozměru sáhli i na kosmické pole. Náměstek Daniel Blažkovec se spolu s prezidentem ALKP Josefem Kašparem a šéfem technologických společností Radalytica a Advacam Radalytica Janem Soharem setkali s prezidentkou Vesmírné agentury Spojených arabských emirátů (UAESA) a současně vládní ministryní pro veřejné vzdělání a pokročilé technologie Sarah al-Amiri, kterou v roce 2020 zařadila BBC do žebříčku stovky nejvlivnějších žen 100 Women a která o rok později figurovala v seznamu 100 Next stovky nejvlivnějších lidí na světě magazínu Time. Ministryně al-Amiri při schůzce projevila zájem o české kosmické technologie a družice a přislíbila osobní podporu při prohlubování spolupráce ve vesmírném průmyslu.

Česko se tak v Dubaji znovu představilo jako jedna z pouhých devíti zemí na světě, které dokážou na vlastním území vyvinout a kompletně vyrobit letadlo – stejně jako jedna z mála zemí, které dokážou zajistit základní i pokročilý pilotní výcvik na letounech a simulátorech vlastní výroby. Současně tak ovšem nyní učinilo i důležitý krok v expanzi do obřího potenciálu kosmického byznysu. ■

TEXT: MIROSLAV SCHEINER ZA TÝM SEKCE EU A ZAHRANIČNÍHO OBCHODU MPO A ANNA ULJACHENKOVÁ ZA ASOCIACI LETECKÉHO A KOSMICKÉHO PRŮMYSLU
FOTO: ARCHIV MPO A ALKP

Cyril Svozil:

SNAŽÍME SE BÝT VŽDY O KROK NAPŘED (NEJEN) V TECHNOLOGIÍCH PROTO JSME ÚSPĚŠNÍ

„Cenový šok před dvěma lety se dal čekat a překvapil nás jen svou silou. Postupný trend ve zdražování energií, který vyvrcholil energetickou krizí, jsme zaregistrovali již kolem roku 2014. Proto jsme se před sedmi lety rozhodli investovat do vlastního vývoje bateriových úložišť. Tento systém nám později pomohl vyřešit cenovou explozi energií i v naší firmě,“ vysvětluje Cyril Svozil st., zakladatel a ředitel holdingu Fenix Group, který již třiatřicet let vyrábí a exportuje elektrické sálavé topné systémy do sedmdesáti zemí čtyř kontinentů.



Cyril Svozil st., jesenícký patriot a donátor, zakladatel a ředitel holdingu Fenix Group

„Energetická krize je výhradní záležitostí Evropské unie a revizi dosavadního systému její energetické politiky ve prospěch posílení pravomocí jednotlivých států vidím jako jedinou cestu, jak tento klíčový sektor stabilizovat. Podle mého názoru nejde nyní o cyklickou krizi, ale o symptomy kolapsu systému v důsledku přeregulovanosti a pokřivení trhu vlivem dotací. Při přípravě plánu

pro naši skupinu na letošní rok jsem poprvé za třiatřicet let musel připustit, že se může stát prakticky cokoli.“

Komplexní pohled zkušeného podnikatele vychází z jeho mnohaletých osobních znalostí globálních trhů, na nichž se firma pohybuje od začátku devadesátých let. Na západoevropské trhy se společnost Fenix zaměřila hned po svém

založení v roce 1990. „Říkali jsme si, že pokud v konkurenci neuspějeme, nemáme právo na další existenci,“ směje se zakladatel.

„Nastavili jsme si laťku sice vysoko, ale do karet nám hrály poměrně dobré znalosti tamějšího podnikatelského prostředí a síť solidních kontaktů. Mezi naše první dodavatele patřila skotská firma Flexel. S jejím vlastníkem jsme byli léta přátelé, a když v roce 2002 řešil nástupnictví, navrhl, že mi firmu prodá. První akvizice představovala tehdy pro naši společnost velké sousto. Komerční banka, jejichž služeb využíváme v oblasti podnikového i osobního bankovníctví od svého založení, nám poskytla za zajímavých podmínek úvěr, a přispěla tak k uskutečnění našeho strategického záměru,“ vzpomíná Cyril Svozil st. na důležitý moment v akviziční strategii firmy. V současné době řídí holding Fenix Group jedenáct výrobních a obchodních společností v západní, severní a střední Evropě.

Kontinuálně rostoucí inovativní firma v perspektivním oboru neunikla pozornosti globálních hráčů. Před sedmi lety dostal její vlastník nabídku na prodej, která se takzvaně neodmítá. „Nad takovou částkou se člověk přece jen aspoň zamyslí. Přesto mě potěšilo, že děti



První roboty nasadili ve Fenixu do provozu již v roce 2014. Nyní je téměř plně robotizovaná výroba sálavých panelů, lakovna a montáže, z 30 % nahrazují roboty lidskou práci v sekci podlahové montáže. Ve výrobě bateriových úložišť zatím brzdí rychlejší robotizaci vysoká míra odborné práce

chtěly, aby společnost zůstala v rukou rodiny. Dohodli jsme se na změnách v majetkovém uspořádání s tím, že začnou spravovat firmu, kterou důvěrně znají od mládí, spolu se mnou. Od příštího roku bych se chtěl z vedení stáhnout a věnovat se jen vybraným činnostem, jako jsou třeba investice.“

”

SLUŽBY KOMERČNÍ BANKY
VYUŽÍVÁME OD ZALOŽENÍ
SPOLEČNOSTI. BANKA
NÁM POMOHLA
UKUTEČNIT NÁŠ
STRATEGICKÝ ZÁMĚR.

francouzské filiálky společnosti ACSO SAS, která se zaměřuje na výrobu a distribuci sálavých stropních systémů. Jako ekonom a odborník na korporátní právo, který se úspěšně etabloval v několika nadnárodních společnostech, se vrátil do rodinné společnosti. „Moc dobře jsem rozuměl jeho argumentu, že mu nestačí vysoké finanční ohodnocení a příležitost cestovat po celém světě, když se jako pouhý článek v korporátním řetězci ani nedozví, jak obchodní případ dopadl,“ vrací se Cyril Svozil st. myšlenkami do dob, kdy rozjížděl vlastní podnikání.

Strategické inovace

Vzhledem k omezené tuzemské poptávce se pro Fenix Group stala hned začátkem devadesátých let hlavní oblastí zájmu západní Evropa. Až 70% objektů se tam totiž vytápí elektřinou. Francie

a skandinávské země ji pro tento účel dokonce využívají masově. Souvisí to především se stabilitou distribuční sítě a cenovou dostupností tohoto média.

„Celá léta jsme v našem ‚core businessu‘ kontinuálně rostli díky širokému rozkročení na trzích. Když některá destinace byla ‚na lopatkách‘, jiná rostla. V polovině loňského roku se kvůli hypoteční, energetické a materiálové krizi nevyhnuly problémy ani naší firmě. Výjimku představují jen naše pobočky ve Francii a Španělsku, jejichž administrativy zvládly energetickou krizi v rámci EU nejlépe. Nakonec jsme i my museli loni zdražovat. Zatímco evropští partneři, smíření s rostoucí inflací, vyšší ceny akceptovali, na mimoevropských trzích jsme s cenovou doložkou narazili. Naštěstí současně masivně vzrostl zájem o naše bateriová úložišť a systém řešení energetických nákladů. Segment Energy se tak příznivě propal do naší obchodní bilance. Díky

Dcera Kateřina Jezerská nastoupila do rodinného holdingu hned po vysokoškolských studiích v roce 2000 a v letech 2010 až 2011 se jí jako výkonné ředitelce a jednatelce dceřiné společnosti Ceilhit SLU ve Španělsku podařilo ztrátovou firmu vrátit do černých čísel. Pod jejím vedením patří Fenix Trading k nejziskovějším subjektům skupiny.

Syn Cyril Svozil ml., ředitel technologického start-upu AERS a místopředseda představenstva Fenix Group, působil mezi lety 2012 až 2019 jako ředitel





V prosinci 2022 v areálu Fenix Jeseník oživilí a spustili největší bateriové úložiště v ČR o kapacitě 2,95 MWh. Investorovi projekt umožnil obchodovat na spotovém trhu a významně zlepšit ekonomickou bilanci energií



Fenix Group a.s.

Rodinnou společností na výrobu elektrických topných sálavých systémů se sídlem v Jeseníku založil v roce 1990 Ing. Cyril Svozil st. V současné době skupinu tvoří jedenáct dceřiných výrobních a obchodních společností v ČR, na Slovensku, ve Velké Británii, Francii, Španělsku, Polsku, Německu, Norsku a Srbsku. Před deseti lety rozšířila své produktové portfolio o vývoj a výrobu bateriových úložišť jako zařízení pro řízení spotřeby elektrické energie pro průmysl, zemědělství, služby a domácnosti. Pětaosmdesát procent produkce exportuje do sedmdesáti zemí čtyř kontinentů. Zaměstnává 442 kmenových pracovníků. Její loňské tržby činily asi 2 miliardy korun. Jejím výrobkům se dostalo řady ocenění za invenci a inovativnost. Cyril Svozil st. i jeho nástupci jsou nositeli řady manažerských titulů a prestižních cen.



Milena Kudělová,
bankovní poradce
korporátního centra
Olomouc, Komerční banka

„Se skupinou Fenix spolupracujeme od jejího samotného vzniku, kdy jsme otevřeli běžné účty a poskytli základní bankovní produkty. S růstem skupiny Fenix se spolupráce během let významně rozšířila, měli jsme příležitost poskytnout akviziční financování, provozní a investiční úvěry, produkty investičního bankovníctví a trade finance.

Nesmírně si vážíme stabilního spolehlivého obchodního partnerství a těšíme se na další spolupráci i vzájemné setkávání!”

”

DOSTAL JSEM NABÍDKU
NA PRODEJ SPOLEČNOSTI,
KTERÁ SE TAKZVANĚ
NEODMÍTÁ. POTĚŠILO MĚ,
ŽE I DĚTI CHTĚLY, ABY
FIRMA ZŮSTALA V RUKOU
NAŠÍ RODINY.

„V posledních letech jsme na základě vlastního vývoje zahájili výrobu bateriových úložišť HES, využívajících tzv. second life baterií z automotive, DES, univerzálních kontejnerových úložišť, a velkokapacitních špičkovacích akumulčních stanic SAS. Pro firmy je u BESS (Battery Energy Storage System) velkým přínosem špičkovací management, inteligentní monitoring a ovládání zařízení. Mohou tak eliminovat energetické mikrovýpadky, které často způsobují nemalé škody ve výrobě. Do budoucna chceme využít našeho technologického náskoku v BESS k maximální penetraci evropských trhů,“ uzavírá Cyril Svozil st.

Energetický koncept Fenix. Vize, která se naplňuje

S myšlenkou na úsporný elektrifikovaný dům si ve Fenixu pohrávali již před několika lety. V současné době je vize již realitou. Fenix Group se na projektu chytrého domu v Omicích u Brna podílela spolu s UCEEB ČVUT a dalšími partnery. Soběstačnost budovy zajišťuje fotovoltaická elektrárna, schopná pokrýt 30 až 50% spotřeby. Nechybí bateriové úložiště, flexibilní topný systém, ventilace s rekuperací a další zařízení. Dům je schopen autonomně spolupracovat se sítí, a dokonce ji i zásobovat energií. Bateriové úložiště 41 kWh dodala společnost AERS a elektrické sálavé vytápění společnosti skupiny Fenix. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV FENIX GROUP

tomu přesáhly loňské tržby holdingu – i přes citelný pokles ziskovosti celé skupiny – dvě miliardy korun.“

Spotový trh nemusí být strašák

Prozíravá strategie a včasná investice do perspektivního segmentu zařadila Fenix Group mezi evropskou špičku v sektoru bateriových systémů akumulace energie pro firmy i domácnosti. V roce 2016 vznikla v rámci skupiny technologická společnost AERS, která se zabývá vývojem a výrobou zařízení k akumulaci elektrické energie s řízenou distribucí. Ve spolupráci s ČVUT vyvinuli její pracovníci algoritmus, s jehož pomocí dokáže software úložiště správně vyhodnotit, kdy může jeho provozovatel naakumulovanou elektřinu z OZE prodat jako přebytek do veřejné sítě, aniž by ho to ohrozilo. Firmy či domácnosti tak dokáží samy ovlivňovat své účty za elektřinu.

Až vaši odběratelé budou chtít environmentální prohlášení o produktu, budete připraveni?



O výpočtu uhlíkové stopy organizace již mezi firmami (zejména těmi většími) panuje povědomí a řada z nich svoji uhlíkovou stopu měří. Podle aktuálního průzkumu AMSP ČR již třetina větších firem vnímá poptávku svých odběratelů po informacích či závazcích o jejich udržitelnosti a další více než třetina toto očekává. Pro dodavatelské řetězce bývá ale v některých případech relevantnějším ukazatelem „environmentální prohlášení o produktu“ označované jako EPD (Environmental Product Declaration). Co toto prohlášení znamená a jak je získat?

EPD je výsledkem sofistikované metody, jejímž prostřednictvím se zjišťuje dopad produktu na životní prostředí. Tedy posuzování od těžby surovin přes výrobu a spotřebu až do fáze odpadu označované jako Life Cycle Assessment (LCA). Řadě firem jsou již tyto pojmy (zkratky) dobře známé, ale jde zejména o specifická odvětví, jako je například stavební či chemický průmysl. Zde výpočet uhlíkové stopy organizace nedává odpověď na situaci, kdy odběratel chce znát (deklarovat) environmentální dopad na konkrétní množství odebraných výrobků (např. cihel, plechů, barev). Zde pak nastupuje metoda LCA, jejímž výstupem je právě EPD.

Výhodou je, že z 90 % jsou vstupy pro tento výpočet shodné s těmi, které se používají pro výpočet uhlíkové stopy organizace. Komplikace může nastat při alokaci vstupů a výstupů k jednotlivým produktům, pokud je výrobní portfolio firmy složitější.

S ohledem na finanční náklady této metody není vždy efektivní provádět výpočet na konkrétní výrobek, ale vztáhnout jej na určitou část sortimentu nebo na celý sektor. Zde záleží na jeho specifikách, která jsou určující pro

konkrétní výpočet. Příkladem může být zmiňované stavebnictví, kde se v sousedním Německu výrobci domluvili na provedení metody LCA a vyhotovení EPD pro keramické stavební materiály. Environmentální prohlášení o těchto produktech tak mohou jejich výrobci sdílet a deklarovat svým odběratelům bez nutnosti provádět samostatné i finančně náročné výpočty na jednotlivé výrobky.

Pro lepší orientaci v této problematice se můžete podívat na záznam KB webinaru



TEXT: DAVID FORMÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

Pojmy, které se vám budou hodit

LCA – metoda hodnocení životního cyklu výrobku. Prověřuje činnost od získání surovin přes provozní operace až po odložení materiálů ve formě odpadu zpět do země. Zahrnuje tak širší skupinu vlivů, například i využití půdy, vody nebo například okyselování oceánů.

EPD – environmentální prohlášení o produktu. Je výsledkem LCA a slouží k prezentaci skutečných dopadů (měřitelných informací) daného výrobku na životní prostředí. Samotné EPD výrobku neznamená, že je daný produkt šetrnější k životnímu prostředí, ale poskytuje zákazníkovi srovnatelné informace, podle nichž může ekologický výrobek preferovat.

Příklad z praxe Wienerberger

Zkušenosti s výpočtem LCA a EPD má i nejvýznamnější výrobce stavebních prvků na tuzemském trhu – společnost Wienerberger. Pramení jednak z vlastní potřeby firmy udělat si představu o dopadu svých výrobků a tyto údaje transparentně prezentovat svým zákazníkům. Zároveň jsou tyto údaje poptávány projektanty, kteří s nimi nadále pracují při realizaci nových stavebních záměrů. Neméně důležitou úlohu sehrávají tyto údaje i při benchmarkingu produktů s konkurencí.



DIGITÁLNÍ TRANZICE V MEZINÁRODNÍM OBCHODU

BRUSELSKÝ ŽARGON, NEBO REÁLNÉ PROMĚNY?

Pojem „digitální tranzice“ slycháme od politických špiček v posledních letech často. Ale co si pod tímto spojením představit v oblasti obchodu? Jde jen o teoretický koncept, či se pod něj schovají konkrétní kroky? A jaké kroky to jsou? To vše najdete v následujícím článku, který se věnuje oblasti digitálního obchodu, tedy obchodu, který je umožněn využitím elektronických prostředků, a vysvětluje, jak na tento trend reaguje Evropská unie.

Digitální obchod je celosvětově na vzestupu

Digitální obchod je obtížné jak definovat, tak kvantifikovat. V širším pojetí se pod něj zařadí alespoň jedna činnost snad každého podniku či živnostníka v České republice. Ať už do třetí země dodáváte software, poskytujete

poradenské služby „na dálku“ anebo v rámci obchodních transakcí využíváte možnost elektronických dokumentů, lze mluvit o digitálním obchodu. Otázka definice pak přímo souvisí i s výzvou, kterou představuje kvantifikace. Pro statistické účely tak nejčastěji mluvíme o *digitálně poskytovaných a/nebo objednávaných službách*.

Pronikání digitalizace do celkového mezinárodního obchodu dokládá Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), jejíž čísla ukazují, že téměř čtvrtina veškerého exportu (služeb i zboží) probíhá skrze digitální obchod (konkrétně 23%, podle dat z roku 2018). V ČR digitální obchod představuje necelých 18%. Nižší skóre

Co říkají čísla

Podle dat Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) v roce 2022 připadlo necelých 55 % exportů služeb EU na digitálně poskytované služby. Tempo digitalizace je zde zjevné, o deset let dříve to bylo 48 %. V ČR je podíl o něco menší, a to 47 % v roce 2022 oproti dřívějším 35 % všech exportů služeb, o to větší se zde však schovává potenciál. Vzrůstající trend má různé příčiny. Jednou z těch hlavních byla koronavirová pandemie spojená s útlumem tradičního poskytování služeb, pro které je charakteristický fyzický kontakt.

českých digitálních vývozů lze mimo jiné přisuzovat vysokému podílu tradičního průmyslu, především toho automobilového, na celkových exportech. Na Slovensku je podíl srovnatelný, naopak mezi digitální premianty podle OECD patří například Lucembursko s 83 % celkového exportu.

Proměny obchodu se do jeho pravidel postupně promítají

Na narůstající tempo digitalizace mezinárodního obchodu začínají reagovat také jednotlivé státy, které se zabývají vytvářením pravidel pro oblasti jako využívání digitálních nástrojů, správa dat apod. V dnešním globalizovaném světě je nicméně zásadní harmonizace, aby nehrozilo, že se firmy budou muset řídit různými pravidly v různých zemích, což by je mohlo od vstupu na zahraniční trhy spíše odradit. Proto je významná pozornost věnována sblížení přístupů jednotlivých zemí, přičemž EU je za silné podpory ČR v tomto ohledu velmi aktivní.

Pravidla pro digitální obchod jsou zanesena v dohodách o volném obchodu, dále probíhá práce na vytvoření globálních pravidel, jimiž by se řídil větší počet zemí. V tomto kontextu je třeba zmínit vícestranná vyjednávání k elektronickému obchodu, která probíhají na poli Světové obchodní

organizace. V posledních letech nabývají na atraktivitě také samostatné dohody o digitálním obchodu, které mají po světě různé podoby, cíl však stejný – rozšířit spolupráci.

Vyjednávání přináší výsledky

V říjnu 2023 Evropská komise oznámila politickou shodu na pravidlech pro pohyb dat s Japonskem. V současné Dohodě o hospodářském partnerství, kterou EU uzavřela s technologickým lídrem, jímž Japonsko je, tato pravidla totiž chyběla.

Obě strany si však význam těchto pravidel uvědomují, tento výsledek je tedy významným milníkem hned z několika důvodů. Japonsko je v digitální sféře jedním z nejdůležitějších hráčů, dalo by se říci i průkopníků v oblasti dat. EU a Japonsko

toků a budou se moci soustředit na své podnikání a jeho rozvoj.

Spolupráce s Japonskem však rozhodně není jediná. Evropská komise se také nahladila na trend samostatných dohod o digitálním obchodu a začala tyto dohody bilaterálně vyjednávat s Jižní Koreou a Singapurem. V současně platných obchodních dohodách (FTAs) s těmito zeměmi totiž tato pravidla chybějí, přičemž se opět jedná o velmi technologicky vyspělé partnery, s nimiž je nastavení spolupráce v oblasti digitálního obchodu důležité. Vyjednávání cílí nejenom na posílení vzájemného digitálního obchodu, ale i na usnadnění operací firem a posílení důvěry spotřebitelů v online prostředí. V neposlední řadě je snahou stran těmito dohodami vytvářet nové obchodní příležitosti.

Pravidla pro digitální obchod přímo reagují na bariéry, s nimiž se firmy globálně potýkají, v tomto kontextu je velmi důležitá jasná identifikace bariér. Firmy nutně nemusí být velkými nadnárodními giganty, aby se jich problematika digitálního obchodu týkala. Naopak, i menší z nich, které už na zahraničních trzích působí nebo mají v budoucnu ambice tam zamířit, mohou z pravidel digitálního obchodu čerpat. Relevantní je to pro všechny sektory ekonomiky včetně energetiky a služeb v oblasti životního prostředí, což jsou jedna z neaktuálnější diskutovaných témat.

ČR si je významu pravidel usnadňujících digitální obchod rovněž vědoma, a to nejen v kontextu zajištění kvalitnějších služeb na našem trhu, ale také v kontextu lepší ochrany spotřebitelů proti nekalým praktikám či zlepšení přístupu k novým technologiím, které jsou nezbytné pro rozvoj ekonomiky a udržení tempa se zbytkem světa. ■

TEXT: ELIŠKA REMEŠOVÁ A KAROLÍNA LUKÁŠOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTOREK



PRÁVIDLA PRO DIGITÁLNÍ
OBCHOD PŘÍMO REAGUJÍ
NA BARIÉRY, S NIMIŽ
SE FIRMY GLOBÁLNĚ
POTÝKAJÍ.

si také vzájemně udělily rozhodnutí o tzv. adekvátní ochraně osobních údajů, což v praxi znamená, že Japonsko chrání osobní data ekvivalentně jako EU (v EU systém GDPR). Nelze dále opomenout ani význam dohody pro zajištění obchodu bez překážek, kdy se firmy mohou spolehnout, že nebudou v Japonsku čelit protekcionistickým bariérám datových

Pokud se sami s bariérami setkáváte, neváhejte nás o nich informovat, například na e-mailovou adresu services@mpo.cz.



Eliška Remešová,
MPO ČR



Karolína Lukášová,
MPO ČR



Petr Havlík:

ODVAHA, VYNALÉZAVOST A ŠIKOVNOST NAŠICH LIDÍ TO JE NEJVĚTŠÍ KAPITÁL

Navzdory všeobecné skepsi má Česko štěstí: stále relativně vysoké procento schopných a podnikavých lidí. Nejen na nejmodernější technické vybavení, ale i na inovativní systém výběru pracovníků již léta sází společnost Tiyo, jedna z největších akreditovaných laboratoří v ČR zaměřených nejen na automobilový průmysl.



Za největší přednost společnosti považuje její ředitel a spolujednatel Petr Havlík vedle schopnosti vyvinout speciální rychlou a úspornou metodu testování podle konkrétních potřeb zákazníků rovněž efektivní přístup k výběru pracovníků: „Vybíráme si jen ty nejlepší lidi, a to nejen po pracovní, ale i lidské stránce. Velmi se nám osvědčila metodika společnosti Performia, která problematiku testování řeší komplexně. Je pro nás velmi důležité, aby nový pracovník zapadl do týmu především lidsky a motivačně. Vzájemné vztahy proto pěstujeme i na mimopracovních akcích. Tak se nám daří držet fluktuaci

Tiyo a.s.

Společnost se sídlem v Hořicích byla založena v roce 1993. Je předním poskytovatelem výzkumných, vývojových a testovacích služeb pro různá průmyslová odvětví. Svými aktivitami pokrývá přibližně 280 zákazníků především v Evropě. Kromě ČR je to především Francie, skandinávské státy, Slovensko, Německo, Maďarsko, Litva a Polsko. V současné době se dynamicky rozvíjí rovněž v oblasti elektro-environmentálních testů komponentů a sestav pro nové pohony v oblasti elektromobility. Zaměstnává kolem 150 vysoce kvalifikovaných pracovníků a její roční obrat se pohybuje přes 300 milionů korun.

na pouhých 6,5 procenta při sto padesáti zaměstnancích. Přátelské prostředí kompenzuje dopady vysokých nároků na výkon a kreativitu.“

Rozšiřujeme expertizu na další dopravní prostředky

Když hořická firma před třiceti lety vstoupila na trh, spolupracovala pouze s mladoboleslavskou Škodovkou. V posledních pěti letech se díky významným investicím do nových technologií rozšířilo spektrum nabízených služeb, oborů a rovněž portfolio zákazníků. Kromě automobilového průmyslu se společnost etablovala mezi výrobci nákladních automobilů, autobusů, železničních vozů a leteckého průmyslu.

Mezi dlouholeté klienty patří producenti automotive známých značek,

jako Hella, Automotive Lighting, MAN, Magna, Valeo, Iveco a další. Služby společnosti Tiyo definuje především jejich komplexnost a rychlost. Od okamžiku, kdy obdrží od zákazníka data, až po realizaci produktu většinou uplyne jen několik málo týdnů. Jednotlivé úkony proto musí na sebe navazovat bez přestávek a výkyvů. To umožňuje precizní plánovací a monitorovací systém, který sleduje stav zakázky, a hlavně dokonale sehraný tým schopných, zkušených a motivovaných pracovníků.

Nároky se stále zvyšují

Enormně roste zájem automobilek a výrobců akumulátorů o testování baterií do elektromobilů. Proto společnost v uplynulých dvou letech investovala nemalé finanční prostředky do potřebných zařízení, jako jsou speciální kontejnery na testování článků a modulů. Kromě baterií se Hořičtí zaměřují rovněž na testování široké škály komponent z hlediska jejich environmentálních, mechanických, materiálových a elektrických vlastností a posilují služby v oblasti vývoje a výroby testovacích zařízení. Rostoucí poptávku zaznamenávají také u testování elektromagnetické kompatibility. Od loňského roku využívá Tiyo tzv. EMC anechoickou komoru, která slouží k měření nežádoucího vyzařování testovaných výrobků.

V současnosti řeší technický tým zatím nejkomplexnější projekt, jímž je testování elektrických kompresorů. Spojuje v sobě různé typy testů mnoha technologií. Společnost má k dispozici více než 70 klimatických komor, od nejmenších pro jednotlivé malé díly až po tu největší o objemu 110 metrů krychlových, jež pojme nejen celou karoserii, ale dokonce celý automobil.

S jedním ze zákazníků, pro které Tiyo testuje, si firma vytvořila jedinečný vztah. Spolupráce na unikátním

Testy „na vlastní kůži“

„Se společností Performia spolupracujeme víc než pět let, její metodika se nám osvědčila a standardně ji využíváme při koncipování náborových i průběžných testů našich pracovníků. Testy osobnosti a produktivity tvoří základ náborového procesu. Jejich výstupy nám poskytují komplexní obraz osobnosti uchazeče. Testy jsem si vyzkoušela i sama na sobě a překvapilo mě, jak dobře dokážou odhalit potenciál, který jste v sobě ani netušili. Mimořádně nám záleží na tom, aby adept na pracovní pozici v naší společnosti mentalitou zapadl do týmu. Velmi se nám osvědčil rovněž systém referencí, v jehož rámci odměňujeme stávající pracovníky za doporučení nových kolegů disponujících vlastnostmi a dovednostmi, které firma preferuje,“ vysvětluje ředitelka oddělení lidských zdrojů v Tiyo Ilona Víznerová.

produktu, který slouží k vhnání vzdušného kyslíku do palivových článků, svedla oba partnery na společnou cestu, kdy využívají svých předností a vzájemně se obohacují.

Spektrum testů zahrnuje například rovněž zkoumání pachů v interiérech vozidla. Úkon provádí tzv. čichový panel složený z několika speciálně vyškolených osob – čičačů. I tato specializace je ve firmě potřeba. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TIYO



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



DŘÍVE SI BYLI NEVRAŽIVOU KONKURENCÍ, DNES DISKUTUJÍ PROBLÉMY SPOLEČNĚ

TAKOVÁ BYLA KONFERENCE O OBCHODU AOVTV



Asociace obchodu voda – topení (AOVTV) uspořádala na konci listopadu v Praze konferenci na téma E-shopy a další distribuční cesty zboží oboru voda – topení. Účastnilo se jí sedmdesát odborníků, špičkových manažerů, majitelů firem a zástupců téměř všech distribučních cest zboží tohoto oboru. Garantem konference byl Jiří Tesák.

Prudký vzestup a rozvoj informačních technologií byl podpořen změnami, které si vynutil covid. Došlo tak k zásadním změnám komunikace mezi jednotlivými segmenty obchodu. Nastal přirozený nárůst e-shopů, posílila se pozice hobby marketů, zvýšila se globalizace velkoobchodu v TZB. Změny se projeví i v logistice, financování a přímém působení montážních firem. To vše se AOVTV pokusila včlenit do jedinečné a ucelené konference. Jaké otázky na ní zazněly?

Jaké nám v obchodní sféře hrozí „nebezpečí“?

JUDr. Robert Neruda z advokátní kanceláře Havel & Partners upozornil na zásadní rozdíly mezi doporučenými a fixními cenami v e-shopech i kamenných obchodech a selektivní distribuci – tzn., že je možné mít různě stanovené podmínky pro různá území a způsoby prodeje. Dále vysvětlil problematiku kartelových dohod, což jsou konkurenční dohody, dohody o cenách a postupech na trhu, veřejných zakázkách a teritoriích trhu. Poukázal na pravomoc a funkci

antimonopolního úřadu a na to, jak málo stačí k tomu, aby byl spáchán trestný čin.

”

JE MOŽNÉ MÍT RŮZNĚ
STANOVENÉ CENOVÉ
PODMÍNKY PRO RŮZNÁ
ÚZEMÍ A ZPŮSOBY
PRODEJE.

Vývoj e-shopu je neustálý proces

Přednáška Víta Beneše ze společnosti Kamody průřezově ukázala vývoj jednoho z předních internetových prodejců v ČR v oblasti hobby a zahrada, a to od počátku jeho vzniku až po současnou podobu společnosti s téměř dvoumiliardovými tržbami. Otevřené

popsala podrobnou strukturu celého obchodování od A až do Z, vstup na zahraniční trh, velký význam kvalitní logistiky, práce i o víkendech a rychlost v odbavení zakázek. E-shopy se zdokonalují a pružně reagují na uspokojení potřeb zákazníka. Proto v současné době nabízí už i servisní služby.

”

E-SHOPY SE
ZDOKONALUJÍ. DNES
NABÍZÍ UŽ I SERVISNÍ
SLUŽBY.

Jak připravit vlastní produkt pro trh?

Firma Merabell Technologies se zabývá vývojem a výrobou. Petr Melčák

představil její vizi a misi, distribuční cesty svých produktů jak do velkých projektů, tak pro použití koncovým zákazníkem. Mezi hlavní vlastnosti dobrého produktu patří kvalitní materiál, hodnotné a efektivní balení s kompletními informacemi, reklama a efektivní využití prodejní plochy s podporou projekčních obrazovek. Mají zvládnutou informovanost zákazníka, doporučování produktů a marketingovou podporu. Jde o téměř dokonalý prodejní projekt, díky němuž rostou nejen na tuzemském trhu, ale expandují i do zahraničí. Je to vzorový příklad přípravy produktu pro trh.

”

DOKONALÝ PRODEJNÍ
PROJEKT VYŽADUJE
(NEJEN) KVALITNÍ
PŘÍPRAVU A STANOVENÍ
VIZE I MISE.

Jaké změny nastaly u výrobce?

Ing. Lukáš Vozdecký představil společnost Alcadrain, jednoho z největších výrobců sanitární techniky. Pro její současný a budoucí růst musel management učinit mnoho opatření a změn. Zejména šlo o změnu zaměření dříve orientovaného na východní Evropu. Dnes se společnost orientuje na západoevropský trh, jehož podmínkou je vysoká kvalita výrobků, komplexní řešení systému, velká poptávka po recyklovatelných materiálech a zvýrazněná ekologická hlediska. Celkově se musela snížit konstrukční a materiállová nákladovost při výrobě produktů a zvýšit robotizace

”

PRO SOUČASNÝ
I BUDOUCÍ RŮST FIRMY
JE TŘEBA UČINIT MNOHO
OPATŘENÍ A ZMĚN.

ve výrobě. Společnost razantně omezila externí dodavatele, a stala se tak soběstačnou a nezávislou.

Hobby markety jako nový partner

Společnost Ariston CZ dlouhodobě spolupracuje s dalším distribučním kanálem, který je nyní na vzestupu a jímž jsou hobby markety (DIY z Do it yourself). Vyznačují se velkoplošnými prodejny s širokým sortimentem zboží a velkou marketingovou podporou. Milan Maxima připravil analýzu a jasná data o síle, historii a vzniku DIY. Od roku 1991 vyrostlo na území ČR 141 prodejen s celkovým objemem tržeb cca 36 miliard korun. Dříve byl prodej zaměřený na koncového zákazníka „kutíla“. Dnes se stává stále silnějším zákazníkem řemeslník, který využívá výhod DIY a k tomu dostává výhodnější podmínky.

”

DIY – NOVÁ PLATFORMA
PRODEJE, KTEROU STOJÍ
ZA TO VYUŽÍT.

Posiluje se role velkoobchodů?

Velkoobchody se stále drží klasického čtyřstupňového uspořádání obchodu,

”

VELKOOBCHODY
ZŮSTÁVAJÍ PRO AOV
STÁLE NEJDŮLEŽITĚJŠÍM
PARTNEREM.

tedy výrobce – velkoobchod – montážní firma – koncový zákazník. Orientují se na montážní firmy a řemeslníky,

podporují jejich spolupráci, odborně je vzdělávají a dávají jim výrazné rabatové výhody. Konference poukázala na nedostatek řemeslníků a fakt, že jich po studiu zůstává v oboru pouze 30 až 50%. Některé velkoobchody se orientují na exkluzivitu svých výrobků, aby omezily konkurenční boj. Každá z VO firem má však zcela osobitý přístup k práci s montážními firmami a k předávání informací konečnému zákazníkovi. I přes rozmanitou distribuční síť mají stále největší podíl (cca 70%) na trhu obchodu voda – topení, a stále se tak drží jako základní distribuční kanál.

Logistika jako vrchol změn

Stavebniny DEK mají jeden z nejdokonalějších systémů logistiky a obsluhy zákazníka zaměřenou na rychlost v odbavení zakázek.

”

ZVLÁDNUTÍ LOGISTIKY
JE PRIORITOU
BUDOUCNOSTI.

Ing. Adam Petr poukázal na to, jak důležité je označení a popis produktů od výrobce. Vede k přesné evidenci, uskladnění zboží, rychlému vyřízení objednávek i reklamací. Organizace skladu a jeho komunikace s oddělením zakázek pak zaručuje rychlost a dokonalost odbavení zákazníka. Zvládnutí logistiky je prioritou budoucnosti. ■

Závěrem

Konference byla platformou pro výměnu informací a zkušeností z obchodu a distribuce zboží. Sešli se zde zástupci distribučních cest, které si dříve byly až nevráživou konkurencí. Tato rozmanitost umožnila komplexní pohled a jasnou vizi obchodu voda – topení.

TEXT: JOSEF BRABENEC, PREZIDENT AOV
MARTINA SYSOVÁ, TAJEMNÍK AOV

Zahraniční kanceláře jsou tu vždy pro vás a pomohou vám



- Připravit obchodní plán pro vstup na trh nebo investici
- Vyhledat a koordinovat dodavatelské a partnerské sítě
- Zajistit licence, certifikace, registrace produktů a ochranných známek
- Obstarat původní dokumenty a povolení pro logistiku a celní agendu
- Založit firmu v zahraničí

Díky těmto našim službám **ušetříte čas, náklady a zvýšíte počet obchodních kontaktů.**

Známe podnikatelské prostředí v **60 zemích** a máme ověřené kontakty. Služby navrhujeme individuálně pro konkrétní firmu po konzultaci na základě exportních potřeb a doporučení ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade.



www.czechtrade.cz

Expert na váš export

ZNÁME NOVÉ DRŽITELE CEN ZA KVALITU A INOVACE

Ocenění Ambassador kvality ČR v podnikatelském sektoru získala společnost Drylock Technologies, ve veřejném sektoru si titul odnáší Magistrát města Plzně. V národním kole Mezinárodní ceny inovací Quality Innovation Award byly oceněny projekty ze strojírenství, gastronomie nebo environmentu, projekty již realizované i ty, které mají potenciál teprve se uplatnit. Ceny vyhlašované Českou společností pro jakost byly předány na listopadové konferenci Dny kvality. Všem vítězům gratulujeme!

Vítězem ceny v podnikatelském sektoru a nositelem titulu Ambassador kvality ČR se stala pro rok 2023 společnost **Drylock Technologies s.r.o.**, významný evropský výrobce hygienických výrobků pro děti a dospělé. Hodnotitelé ocenili především trvalé a systematické snižování dopadu aktivit firmy na životní prostředí. Ta se zapojila také do spolupráce s Technickou univerzitou v Liberci. Příkladná je též péče o 1250 zaměstnanců a jejich rodiny.

Na druhém místě stanula společnost **Fraenkische CZ s.r.o.**, třetí příčku získal **Kaufland Česká republika v.o.s.**

Vítězem ceny a Ambasadorem kvality ČR za rok 2023 ve veřejném sektoru se stal **Magistrát města Plzně**. Hodnotitele zaujal především jeho pozitivní zájem o kvalitu a úsilí vkládané do jejího neustálého zvyšování, stejně jako do efektivity fungování magistrátu či zlepšování kvality života občanů na území města Plzně.

Vedle titulu Ambassador kvality České republiky byla předána také další ocenění. Vítězem Ceny za návrat do života se stalo za rok 2023 **ParaCENTRUM Fenix, z. s.** S mottem „Roztáčíme život naplno“ pomáhá lidem po poškození míchy a jejich blízkým při návratu do aktivního života.

Personální ocenění

Manažerem kvality pro rok 2023 se stala **Markéta Tomek**. Zastává pozici

vedoucí oddělení řízení kvality ve společnosti Drylock Technologies.

Držitelkou Ceny Anežky Žaludové byla vyhlášena **Anna Mládková**, dlouholetá spolupracovnice a členka České společnosti pro jakost.

Quality Innovation Award

České firmy a organizace veřejného sektoru mají v soutěži možnost porovnat své inovace z mezinárodního pohledu. Hodnocena je míra novosti v globálním měřítku a použitelnost v praxi, účinnost a orientace na zákazníka.

Vítězem národního kola v kategorii Velké podniky se stala společnost **ŠMT a.s.** Oceněnou inovací je **samo-pojízdná kabina s novým pohonem svíslého posuvu**.

Další v pořadí se v kategorii Velkých podniků umístila **První brněnská strojírna Velká Bíteš, a. s.**, která uspěla s projektem **Inovace technologií přesného lití nových typů odlišků žárových částí leteckých motorů a turbodmychadel**.

Vítězem národního kola soutěže v oblasti Mikropodniků a start-upů se stala společnost **AS 2031 s.r.o.** s inovací **biodynamická žárovka Vitae DEN**.

První místo v kategorii Potenciální inovace získala společnost **Kolimax spol. s r.o.** za inovaci **oboustranná varná deska**. ■

Ambassador kvality

Cena je určena organizacím bez rozdílu velikosti a sektoru, které nadstandardně dbají o zajištění kvality svých produktů a služeb, chovají se odpovědně a aktivně napomáhají šíření a propagaci kvality.



Zástupci společnosti Drylock Technologies, která zvítězila v podnikatelském sektoru



Magistrát města Plzně se stal vítězem ve veřejném sektoru



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTĚZKÁM 2023

MALÁ SPOLEČNOST

DEV PACK s.r.o., Dagmar POLÁCHOVÁ
EKO-MIL s.r.o., Marie STRÁNSKÁ
Centrum rehabilitační péče s.r.o., Jadviga PALIČKOVÁ

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

DENIM STORES, s.r.o., Hana TOŠNAROVÁ
A.V.Z. - KOVO s.r.o., Zdeňka KALČICOVÁ
27JEWELRY s.r.o., Lenka KERLICKÁ

VELKÁ SPOLEČNOST

PETSATUR s.r.o., Dana JAVOŘÍKOVÁ
AC-T servis, spol. s r.o., Jana ERBOVÁ
EF Group s.r.o., Erika NÁBĚLEK ELIÁŠOVÁ

MEDIÁLNÍ PARTNER



CENA ČSOB - VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA

handy corp. s.r.o., Hana BAŠTÝŘOVÁ

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST - pod patronací ECOVIS FACTA

ELVA Pharma CZECH s.r.o., Šárka VACULÍKOVÁ

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ - pod patronací SKANSKA RESIDENTIAL

SAVE CZ s.r.o., Marcela MALINSKÁ

CENA PRO VÝROBNÍ PODNIK V RUKÁCH ČESKÉ ŽENY - pod patronací IN-EKO TEAM

KOVOMET TRADE s.r.o., Kristýna VOZKOVÁ

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI - pod patronací MICROSOFT & DATACLUE

Databig s.r.o., Alexandra BELINGEROVÁ

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ - pod patronací Generali Česká pojišťovna

EUREGNIA, s.r.o., Ivona HUŇKOVÁ

CENA PRO NEJZAJÍMAVĚJŠÍ FRANCHISU - pod patronací KLEIBLOVÁ

Designex Food s.r.o., Lucie REMER

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA A PARTNER



AUDITOR



HLAVNÍ PARTNER



PARTNEŘI



PARTNER SETKÁNÍ



OUTSOURCING ÚČETNICTVÍ ANO, NEBO NE?

Přenechat vedení účetnictví externí firmě, nebo mít vlastní účtárnu? Zeptali jsme se Antonína Kadlece, partnera v PKF APOGEO pro metodologii a strategii.



Antonín Kadlec, partner v PKF APOGEO
pro metodologii a strategii

Pracujete v české poradenské skupině PKF APOGEO, která nabízí služby v oblasti účetnictví, daní, mezd a dalších. Jaký je váš názor na outsourcing účetnictví?

Účetnictvím se zabývám od střední školy. Podlehl jsem úžasné logice podvojného účetnictví a záhy pochopil, jak se účetní práce dá zefektivnit – to byla ještě doba papírová, ale už se účtovalo na počítačích. Počítače totiž měly další programy, ve kterých se daly provádět výpočty a tvořit tabulky rychleji než s propiskou, pravítkem a kalkulačkou na papíře. Také jsem si začal všimát, jak výstupy z účetnictví mluví a co všechno se z nich dá vyčíst. Mí učitelé byli zdatní účtaři, chodili na školení, kam je občas zaměstnavatel poslal, ale pořád dokola účtovali stejné případy. Externí účtárna vede účetnictví různorodým klientům s různorodou činností. A mnohdy k nám chodí právě klienti, kteří narazili na limity svých účetních, zvláště v dnešní době, kdy trendem až nezbytností je digitalizace,

automatizace procesů, přímé propojování softwarů a používání nástrojů takzvané umělé inteligence.

Takže byste outsourcing účetnictví jednoznačně doporučil?

Jednoznačně ano. Účetnictví se nezádržitelně přesouvá z pouhého vedení účetních knih a sestavování výkazů do komplexního poradenství pro ekonomické a finanční záležitosti každé firmy, respektive účetní jednotky. Do rozvoje odborných dovedností našich pracovníků investujeme nemalé prostředky a čas, abychom uměli našim klientům poskytnout moderním způsobem požadované služby na očekávané úrovni. Takového komfortu se účetním v interních účtárnách bohužel dostává spíše vzácně, je to hodně individuální. Znam interní účtárny, které díky excellentnímu managementu fungují tak, že by se o nich daly psát učebnice.

A jaké jsou tedy hlavní výhody outsourcingu?

Většina výhod souvisí se zaměstnanci. Nemusíte se starat o nábor, zácvik, zmíněné proškolení na legislativní novinky a nové technologie, kariérní rozvoj, zastupitelnost v případě nemoci, dovolených a sezonních výkyvů. Nemusíte vynakládat prostředky na pracovní místo, jeho vybavení, řešit pracovní vytíženost, fluktuaci, v neposlední řadě odstupné. Externí účtárně platíte jen služby, které si objednáte. Nemusíte platit licence, upgrade a údržbu účetního softwaru. A navíc – externí účtárna má profesní pojištění, pokud způsobí škodu, odpovídá za ni v plném rozsahu. To se týká i bezpečnosti informací.

A jednou větou?

Outsourcing účetnictví umožňuje snížit náklady, získat přístup k odborným znalostem, zlepšit bezpečnost dat, reagovat flexibilně na změny a lépe se soustředit na svou hlavní činnost.

Ale zadarmo to není. Spíše panuje přesvědčení, že outsourcing je drahý.

Na první pohled se to tak může zdát. Pokud si ale jako řádný hospodář správně propočítáte všechny náklady a kvantifikujete rizika, pak zpravidla dospějete k opačnému závěru. To platí samozřejmě pro účetní jednotky do určité velikosti.

”

TEN NEJLEVNĚJŠÍ NEBÝVÁ
TEN NEJLEPŠÍ.

To zní, jako že outsourcing účetnictví je to ideální řešení.

Může být. Klíčová je volba správného poskytovatele outsourcingu. Ten nejlevnější nebývá ten nejlepší. Je nutné vybrat spolehlivého partnera pro dlouhodobý vztah, který vám rozumí, dokáže se přizpůsobit vašim potřebám a pomůže vám plně se soustředit na vaši hlavní činnost. ■

ZDROJ: PKF APOGEO
WWW.PKFAPOGEO.CZ

”

POSOUVÁNÍ TERMÍNU
FAKTURACE, BYŤ V DOBRÉ
VÍŘE OBOU STRAN, AŽ TO
BUDE „VYHOVOVAT“, BY
SE NEMUSELO VĚŘITELI
VYPLATIT.

NEODKLÁDEJTE FAKTURACI! POHLEDÁVKA SE MŮŽE PROMLČET DŘÍVE, NEŽ VYSTAVÍTE FAKTURU

Velký senát občanskoprávního a obchodního kolegia Nejvyššího soudu České republiky svým rozsudkem ze dne 31. května 2023, sp. zn. 31 Cdo 3125/2022¹ (dále jen „Rozhodnutí“) podruhé v letošním roce výrazně zasáhl do rozhodovací praxe soudů v oblasti závazků². Pozornost by mu měli věnovat všichni, kdo ve smluvní praxi ujednávají, že dlužník plní věřiteli až po jeho výzvě.

Projednávaný případ – skutkový stav

Žalovaný (jako příkazce) uzavřel se žalobcem (jako příkazníkem) dne 17. 2. 2015 příkazní smlouvu, jejímž předmětem bylo mimo jiné zpracování žádosti o dotaci.

Smluvní strany ujednaly **platební podmínky** tak, že odměna za zpracování žádosti o dotaci bude příkazcem hrazena **na základě daňového dokladu – faktury** vystaveného příkazníkem **se splatností 14 dnů ode dne jejího doručení** příkazci s tím, že **právo fakturovat** dohodnutou odměnu **má příkazník**

v okamžiku řádně ukončené činnosti dle smlouvy, avšak ne dříve než 30. 6. 2015.

Žádost o dotaci podal příkazník u příslušného úřadu **18. 2. 2015** a „finalizoval“ ji 25. 2. 2015. Projekt, ke kterému byla zpracovávána žádost o dotaci, byl

¹ Rozsudek je dostupný na webových stránkách soudu: <https://www.nsouid.cz/>.

² Kvapilová Hofmanová, Lenka. Moderace smluvní pokuty: zásadní změna v rozhodování soudů. TRADE NEWS. Magazín o obchodu a exportu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Praha: ANTECOM. Roč. XII (2023), č. 2, s. 76–77. ISSN 1805-5397.

doporučen k uzavření smlouvy o poskytnutí dotace dne 1. 7. 2015, o čemž byl žalovaný (příkazce) vyrozuměn e-mailem dne **2. 7. 2015**.

Žalobce (příkazník) vystavil žalovanému (příkazci) **fakturu až dne 31. 5. 2018** se splatností dne 14. 6. 2018 s datem uskutečněního zdanitelného plnění dne 31. 5. 2018 s odkazem na příkazní smlouvu z roku 2015. K upomínce žalobce ze dne 17. 7. 2018 žalovaný svým dopisem úhradu faktury odmítl s poukazem na to, že v roce 2018 pro něj žalobce (příkazník) žádnou činnost nevykonával a že činnost podle příkazní smlouvy z roku 2015 má za ukončenou.

Žalobu na zaplacení **podal příkazník** k soudu až dne **30. 10. 2019**. **Žalovaný** (příkazce) k ní ve svém vyjádření **namítl promlčení nároku** s tím, že již uplynula tříletá promlčecí lhůta podle § 629 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění („**o. z.**“).

Podstata sporu

Podstatou sporu bylo s ohledem na vznesenou námitku promlčení **posouzení, od kdy** v případě dohody stran o tom, že dlužník zaplatí věřiteli až „po vystavení faktury“ a uplynutí sjednané doby (splatnosti; zde 14 dnů), **běží tříletá, tzv. subjektivní, promlčecí lhůta obecně stanovená v § 629 odst. 1 o. z.** Názory na tuto otázku **nebyly dosud v praxi jednotné.**

K běhu promlčecí lhůty se v § 619 o. z. uvádí, že **jedná-li se o právo vymahatelné u orgánu veřejné moci (např. soudu), počne promlčecí lhůta běžet ode dne, kdy právo mohlo být uplatněno poprvé, přičemž právo může být uplatněno poprvé, pokud se oprávněná osoba dozvěděla o okolnostech rozhodných pro**

počátek běhu promlčecí lhůty, anebo kdy se o nich dozvědět měla a mohla.

Rozhodování soudů

Okresní soud jako soud prvního instancí vyhověl žalobě s tím, že podle něj obecná subjektivní tříletá promlčecí lhůta k uplatnění plnění podle příkazní smlouvy začala žalobci běžet až dne 2. 7. 2015, kdy se žalovaný dozvěděl o doporučení zpracovaného projektu k uzavření smlouvy o poskytnutí dotace. S ohledem na datum vystavení faktury (31. 5. 2018) a její splatnosti (14. 6. 2018) dovodil, že tříletá promlčecí lhůta ještě neuběhla. Okresní soud považoval za rozhodující den pro počátek běhu promlčecí lhůty pro plnění (zaplacení) den splatnosti daňového dokladu – faktury, tj. den, kdy pohledávka na zaplacení odměny dospěla.

Odvolací soud se však s tímto názorem neztotožnil a naopak žalobu (podanou dne 30. 10. 2019) zamítl s tím, že tříletá promlčecí lhůta marně uplynula již dne 2. 7. 2018. Odvolací soud však naopak považoval za rozhodující den pro počátek běhu promlčecí lhůty den, kdy příkazník mohl požádat o zaplacení odměny, tj. kdy mohl prvně fakturovat, bez ohledu na to, že pohledávka na odměnu nebyla ještě splatná. S tím žalobce nesouhlasil a podal dovolání k Nejvyššímu soudu.

Nejvyšší soud jako soud dovolací dovolání žalobce zamítl (částečně odmítl). Sjednané platební podmínky posoudil tak, že „**jde ve smyslu § 1958 odst. 2 o. z. o situaci, kdy si strany neujednaly, kdy má dlužník splnit dluh a kdy určení doby splnění dluhu je ponecháno na vůli věřitele. Ten může určit dobu splnění dluhu tím, že požádá o jeho zaplacení, ihned poté, co mu vznikne právo požadovat úhradu dohodnuté ceny plnění, a dlužník je povinen splnit dluh ve lhůtě, bez zbytečného**

odkladu’ počítané od této žádosti. Marným uplynutím této lhůty se peněžitý dluh stává splatným (dospělým.)“

K podstatě sporu, tj. k otázce, kdy v tomto případě začíná běžet tříletá **subjektivní promlčecí lhůta**, uzavřel, že **začíná běžet již ode dne, kdy se věřitel dozvěděl (nebo dozvědět měl a mohl), že mu vzniklo právo určit dobu splnění dluhu** (tj. kdy mohl vystavit fakturu a požadovat úhradu). Při tomto výkladu platí, že (obecná) **subjektivní tříletá promlčecí lhůta může uvedeným způsobem začít běžet dříve než (obecná) objektivní desetiletá promlčecí lhůta**, jejíž počátek je podle § 629 odst. 2 o. z. navázán na den, kdy **majetkové právo dospělo, tedy kdy v případě peněžitého dluhu je tento splatný** (tj. uplyne doba splatnosti).

Jinými slovy řečeno, pohledávka na zaplacení se může promlčet dříve, než bude dlužník o její zaplacení věřitelem požádán (vystavením a doručením faktury). A to tehdy, budou-li platební podmínky sjednány tak, že určení doby splnění dluhu je ponecháno na vůli věřitele a věřitel nepožádá dlužníka o zaplacení (nebude-li fakturovat) ihned po vzniku nároku na zaplacení, ale až po uplynutí tří let ode dne, kdy mohl o zaplacení požádat (kdy mohl fakturovat). Za takto sjednaných platebních podmínek lze doporučit ostražitost, fakturaci neodkládat a nárok na zaplacení bez odkladu uplatňovat. Posouvání termínu fakturace, byť v dobré víře obou stran, až to bude „vyhovovat“, by se nemuselo věřiteli vyplatit.

Ačkoliv se k přijatému stanovisku Nejvyššího soudu již objevily kritické názory, je nutné je mít na zřeteli a respektovat je. ■

TEXT: LENKA KVAPILOVÁ HOFMANOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

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

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE

Od diagnostiky po mikrochirurgii

OCP Oční centrum
Praha

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

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



Vidět jasně!

www.ocp.cz

Oční centrum Praha
Holešovice 1637
170 00 Praha 7

M 603 289 736
T 220 807 757
@ recepce@ocp.cz

inzerce



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTEŽŮM 2023

MALÁ SPOLEČNOST
Chalk, spol. s r.o.
Palacio CZ s.r.o.
A.V.Z. - KOVO s.r.o.

STŘEDNÍ SPOLEČNOST
JIRI MODELS a.s.
KOVOBEL, výrobní družstvo
ELLA-CS, s.r.o.

VELKÁ SPOLEČNOST
FENIX Trading, s.r.o.
I P C plast spol. s r.o.
MARLENKA international s.r.o.

MEDIÁLNÍ PARTNER



CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací CRIF – Czech Credit Bureau
Strojmetal Aluminium Forging a.s.

CENA ZA NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL – pod patronací Enterprise Investors
Bioveta, a.s.

CENA E-COMMERCE – pod patronací Zásilkovna
SANITINO s.r.o.

EXPORTNÍ HRDINA – pod patronací Agentury CzechTrade
Igluu s.r.o.

www.ocneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTĚTA a PARTNER



HLAVNÍ PARTNER



OFICIÁLNÍ PARTNER



PARTNERI



PARTNERI SETKÁNÍ





Otto Daněk:

ČASOPIS TRADE NEWS PŘEKRAČUJE HRANICE NAŠÍ VLASTI

„Časopis TRADE NEWS patří mezi špičkové produkty na informačním poli v oblasti obchodu. Jeho nesmírnou výhodou je, že vychází i v elektronické podobě a v anglické mutaci, čímž významně překračuje hranice naší vlasti a umožňuje šířit povědomí o českých firmách i daleko za jejími hranicemi.“

Za svoji osobu bych chtěl z celého srdce upřímně poděkovat celému týmu TRADE NEWS za vysokou profesionalitu, odbornou erudici a velmi empatický přístup při zpracování našeho rozhovoru.

Můj dík patří i Komerční bance, která zprostředkovala tento rozhovor a významně se na této akci podílela.“

Ing. Otto Daněk je předseda představenstva ATAS elektromotory Náchod a.s.



Cyril Svozil:

POCTIVÁ NOVINAŘINA STÁLE EXISTUJE

„Ocenil jsem příjemný a profesionálně vedený rozhovor, jehož cílem bylo proniknout do projednávané problematiky z různých úhlů pohledu. V současné dynamické době bylo pro mě milým zjištěním, že se v médiích stále ještě najdou profesionálně s odpovědností a respektem k faktům. Jsem rád, že stále existuje poctivá novinařina.“

Cyril Svozil je CEO Fenix Group a.s.



Silvestr Tkáč:

TRADE NEWS ODHALUJE PŘÍLEŽITOSTI

„Magazín TRADE NEWS nabízí čtenářům zajímavá témata nejen pro podnikatele a exportéry. Oceňuji flexibilitu a vynikající komunikaci při přípravě článku a věřím, že prezentace více ‚exotických trhů‘ a inovativních oborů přinese nové možnosti pro rozvoj obchodních vztahů, v našem případě mezi ČR a západoafrickými zeměmi v dnešním rychle se vyvíjejícím prostředí. Afrika představuje unikátní příležitosti v technologických oborech a doufám, že i díky TRADE NEWS tyto příležitosti mohou být prozkoumány a využity českými firmami!“

Silvestr Tkáč je zakladatelem a spolujednatel společnosti Make3D Company Limited.

Dalších 149 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Hlavní roční projekt AMSP ČR je cestou objevování nových směrů a inovací. Inspirace pro všechny, kteří chtějí posunout své podnikání na další úroveň.

Pozitivní a inovativní myšlenky pro malé a střední podniky. Vstupujeme do éry, která přináší nové výzvy a příležitosti, a především novou energii do světa podnikání.



ROK NOVÉ ENERGIE '24

Během celého roku se budeme věnovat čtyřem klíčovým tématům, která budou mít zásadní význam pro úspěch a udržitelnost podniků v novém obchodním prostředí.

Hlavní zaměření projektu

Energie do inovací a efektivity

Energie do vzdělávání a rozvoje

Energie do kreativního marketingu a komunikace

Energie do podnikání v digitální éře

**PŘIDEJTE SE K NÁM NA VZRUŠUJÍCÍ CESTU
ZA NOVOU ENERGIÍ**

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
Martin F. Fabík**Grafická úprava**Ing. Valeria Ashhab
Martin F. Fabík**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

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

Mail Step a.s.

Tisk

Akotext s.r.o.

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

Shutterstock

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

380 Rozhovory

485 Exportní šance

261 Profiliga firem

237 Finance a pojištění

94 Nové technologie

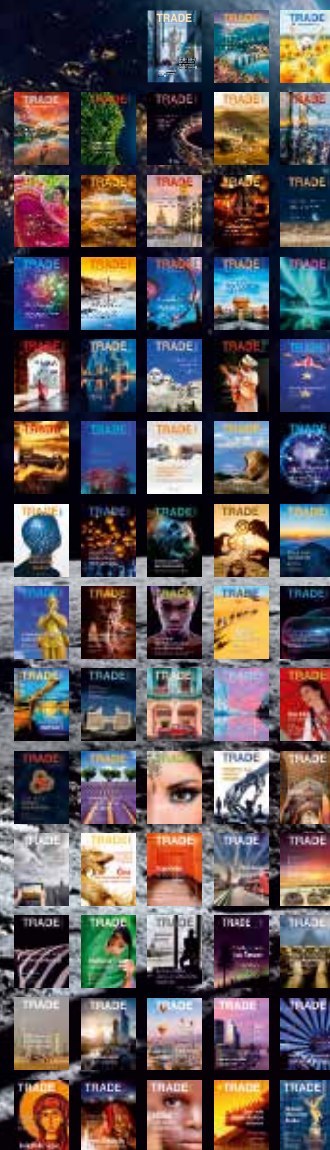
68 Infografiky

97 Z praxe

280 Zprávy ze světa obchodu

149 Reference

2051 dokumentů

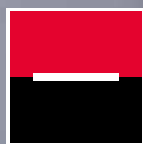
www.itradenews.cz

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd. Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSC) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.



Odhodláni digitalizovat a automatizovat výrobu

Jsme odhodláni pomáhat vám růst. Českým firmám jsme proto pomohli získat více než 4 miliardy Kč z fondů EU.



KB