

TRADE NEWS

6 / 2022
XI. ročník

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

**SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY,
KATAR, ALŽÍRSKO:
NOVÉ DOHODY
SLIBUJÍ NOVÉ
OBCHODY**



Czech
Republic
The Country
For The Future



***Při běhu volím vždy nejlepší stopu.
Při výběru komína volím Almevu.***

At' jste z Čech nebo z Moravy, ručím Vám za to, že kvalita našich komínů je stabilní a na vysoké úrovni. Prvotřídní jsou i naše služby v oblasti prodeje a poradenství. At' Vaše stopa vede kamkoliv, věřím, že Vás při hledání špičkových řešení dovede k nám.

a | m e v a®
SWISS GAS FLUE SYSTEMS ❖

www.almeva.cz

Pavel Mareček



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

české předsednictví v Radě Evropské unie tento měsíc končí a podle mě je čas si říct, co jsme dokázali. Nebojím se o našem předsednictví mluvit jako o úspěchu. Ujali jsme se ho ve velmi složité době. Evropa se sotva zotavila z důsledků covidové pandemie, aby následovala ruská agrese proti Ukrajině a navazující energetická válka.

Myslím, že Evropa důsledky ruské energetické války zvládla lépe, než jsme na jejím začátku čekali. A jsem přesvědčen, že Česká republika a české předsednictví v tomto směru sehrálo velkou roli. Podařilo se nám Evropu sjednotit, zajistit jednotný postup. Jako předseda jsem za půl roku vedle tří plánovaných svolal ještě pět mimořádných jednání Rady pro energetiku, kde jsme se s kolegy shodli například na koordinovaném snížení spotřeby plynu i elektřiny, zjednodušení povolovacích procesů pro výstavbu obnovitelných zdrojů v EU a společných unijních nákupech plynu, které pomohou stlačit cenu této komodity dolů. Výsledkem je, že Evropa je na zimu přes ruské snahy o opak připravena nejlépe, jak mohla být.

Během předsednictví zároveň pokračovala i vyjednávání o méně akutní, ale neméně důležité energetické legislativě z balíčku Fit for 55, jenž bude mít dalekosáhlé dopady na evropský průmysl. Jak podtrhla unijní strategie RePowerEU, pro zajištění energetické bezpečnosti EU je klíčová diverzifikace dodavatelů. V tomto ohledu jsou zajímavé mimo jiné i surovinově bohaté země Perského zálivu a severní Afriky, Spojené arabské emiráty, Katar a Alžírsko, o nichž se více dozvíte i v aktuálním čísle TRADE NEWS. Všechny tři země se otevírají investorům

ze zahraničí a užší vztahy s nimi navazuje i Česká republika. Sám jsem je v uplynulém roce navštívil s podnikatelskými delegacemi. Jsem rád, že i poslední listopadová mise do Alžírsko, kde jsem jednal o dodávkách plynu pro Českou republiku, proběhla úspěšně.

České předsednictví dalo nový impulz uzavírání dalších dohod o volném obchodu, po čtyřech letech se členské státy pod naším vedením dokázaly shodnout na závěrech Rady k obchodu a udržitelnosti. Podařilo se nám též dosáhnout shody členských států k nástroji proti ekonomickému nátlaku. Ten do budoucna umožní EU účinně se bránit v případech, kdy třetí země cíleně omezují obchod z politických důvodů.

Dále se české předsednictví zaměřovalo na širší problematiku evropské konkurenceschopnosti. Jsem rád, že jsme s kolegy ministry pro vnitřní trh a průmysl dosáhli shody na tzv. aktu o čipech, který řeší jejich nedostatek na vnitřním trhu. Jako předsedající země jsme také poukázali na význam států v evropském sousedství jakožto dodavatelů některých strategických nerostných surovin. Jsme rádi, že si toto téma osvojila rovněž Evropská komise, která k této problematice vyhlásila i veřejnou konzultaci pro hospodářské subjekty.

Na podzim jsme pak začali vyjednávat nová pravidla pro fungování vnitřního trhu během budoucích krizí. Nekoordinované zavírání hranic, jaké jsme pozorovali na začátku covidové pandemie, se už nemůže opakovat. Zároveň se však dlouhodobě domníváme, že odolnosti vnitřního trhu nejlépe pomůže důsledné odstraňování



překážek pro obchod a podnikání. V tomto se podařilo českému předsednictví společně s Evropskou komisí dosáhnout významných úspěchů v rámci Skupiny pro vymáhání pravidel vnitřního trhu (SMET). Úspěchům vnitřního trhu za posledních 30 let i jeho budoucím výzvám se věnovala jedna z posledních předsednických konferencí, která proběhla 8. prosince v Praze.

Vážení přátelé, rád bych vám poděkoval za spolupráci při formulaci i prosazování českých zájmů nejen během českého předsednictví.

Inspirativní čtení vám přeje

ING. JOZEF ŠIKELA,
MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amspc.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: 16. 12. 2022 Auditovaný náklad: 8000 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
jenšikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10

10 Rozhovor / Spojené arabské emiráty
Vladislav Polách: Emirátané dobře vědí, že štědrá ruka přírody nebude otevřená věčně



24

13 Infografiky
Spojené arabské emiráty, Katar, Alžírsko: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

24 Podpora exportu / Spojené arabské emiráty
Emirátský lehký bitevník B-250 má podvozky z Česka. Šance na dodávky se rýsují i pro další tuzemské firmy

28 Rozhovor / Spojené arabské emiráty
Jiří Slavík: Čeští podnikatelé se konkurence nebojí. Připravujeme projekt pro malé a střední firmy

34 Rozhovor / Katar
Petr Chalupický: Katar má zájem o smysluplné projekty napříč ekonomikou. Nové dohody slibují nové obchody

36 Do světa za obchodem / Katar
Katar: Malá země velkého bohatství

41 Evropské pohledy
Praha centrem malých a středních podniků. Propojila podnikatele a politiky

42 Profiliga / Blaze Harmony
Čtyři celoevropské patenty v jednom výrobku. A dostupné palivo

46 Obchodní etiketa / Arabské země
Arab dělá obchod „přes člověka“, a ne „přes firmu“

48 Úspora energií / ALMEVA EAST EUROPE
Získávejte zpět až 95 % energie z odpadního tepla. Investice se vrátí do tří let

50 Do světa za obchodem / Alžírsko
Plyn z Alžírka a jedinečné investiční příležitosti

54 Profiliga / HS Auto
Jindřich Staněk: Každý rok je originál a změny jsou na denním pořádku

57 Zápisník
Datové schránky pro firmy a podnikatele. Od roku 2023 povinně

59 Nastartujte se
Nastartujte se je obrovská příležitost.
Jak na nedostatek energie

60 Zaostrěno / Dodavatelské řetězce a due diligence
Stabilní dodavatelské řetězce, to je to, o čem tu běží. Pomoci může due diligence

62 Rozhovor / Finance
Technologie, inovace a udržitelnost. KB staví banku třetího tisíciletí

64 Pod drobnohledem / Libanon
Libanon: Země cedrů (a plynu?)



36



42



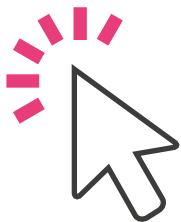
50



62

TRADE NEWS PARTNEREM





Klikni pro export:

Exportéři u EGAP bezkontaktně pojistili 229 obchodních případů

Třetím rokem mohou čeští vývozci poptávat pojištění a další produkty exportní pojišťovny EGAP online. Službu „**Klikni pro export**“ spustila pojišťovna v říjnu 2019. Od té doby přijala 229 žádostí, které vedly k úspěšnému uzavření pojistné smlouvy. Například záruky za úvěr pro metalurgický závod či pojištění faktury za vývoz piva jsou obchodní případy, jejichž realizace začala podáním elektronické žádosti na stránkách EGAP.cz.

„Exportéři i jejich obchodní partneři jsou zvyklí vyřizovat řadu úkonů bezkontaktně a my jsme jim vyšli vstříc. Spuštění služby „Klikni pro export“ už na podzim roku 2019 se záhy ukázalo jako prozíravé. Pandemie, která propukla o čtvrt roku později, totiž v podstatě jinou než bezkontaktní spolupráci na dlouhou dobu nepřipouštěla. My jsme tak v době karantény už měli přechod do online prostoru za sebou,“ říká předseda představenstva EGAP Jan Procházka.

Exportéři online nejčastěji poptávají pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. Navíc služba „Klikni pro export“ v době pandemie umožnila bankám žádat o záruky COVID Plus za úvěry pro klienty z řad velkých exportujících firem.

Žádosti přijímala pojišťovna od května 2020 do konce roku 2021. Během té doby EGAP schválením záruk pomohl získat úvěry komerčních bank pro 67 velkých exportujících společností v celkovém objemu 22 miliard korun. Většina peněz směřovala na pomoc firmám zabývajícím se strojírenskou výrobou.

V současné době EGAP pracuje na spuštění další funkcionality portálu, která umožní klientům pojišťovny

2019

Spuštění portálu **KLIKNI PRO EXPORT**

2020

Nový produkt záruk **COVID Plus**

– zcela online včetně podání žádosti a schválení

2021

Nové funkcionality **KLIKNI PRO EXPORT**

– interaktivní mapa
– přehled a vkládání splátek
– stav procesu smlouvy

Připravujeme

Další rozšíření portálu **KLIKNI**

PRO EXPORT o rozhraní pro hlášení pojistných událostí e-Claim

Graf: Digitalizace poskytování služeb EGAP v čase

podávat online hlášení pojistných událostí. Novinka proces hlášení pojistných událostí zrychlí a usnadní.

Celkový objem letošního vývozu podpořeného exportní pojišťovnou EGAP dosáhl v listopadu částky 38 miliard korun. Například se jedná o pojištění vývozu obráběcího centra do Turecka, ložisek do Indie, projekt byznysového centra v Uzbekistánu, pojištění dodávek piva do Izraele či čerpadel do Egypta. Za celou dobu své existence tak EGAP podpořil vývoz českých firem v objemu přesahujícím jeden bilion korun, a to do 130 zemí světa.

› Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

KLIKNI PRO EXPORT

Služba, která zkrátí vaši cestu do světa.





Přihlášení
na cirkulární
ekonomiku.

Rok nových technologií 2022!

CIRKULÁRNÍ EKONOMIKA UZAVÍRÁ ROČNÍ PROJEKT



20 let spolehlivý partner podnikatelů
**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**

**Roční projekt Asociace malých a středních
podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)
proběhl cílovou páskou!
Nezbývá než rekapitulovat.**

V průběhu celého roku 2022 se hlavní roční projekt asociace věnoval zvýšení technologické úrovně českých firem a připravenosti lidských zdrojů pro digitalizaci. V posledním čtvrtletí jsme řešili zahrnutí cirkulární ekonomiky do podnikání MSP v ČR a sdílení vzájemných zkušeností.

Za celý rok jsme pro vás připravili velké množství obsahu, jako jsou konference, přednášky, webináře, exkurze, podcasty a plno článků. Ke zhlédnutí na projektovém webu.



Děkujeme generálním partnerům Škoda Auto, Komerční banka a ostatním partnerům jako agentuře CzechInvest, společnosti Google CZ a dalším, kteří nám pomáhají v naší práci, abychom vám byli nablízku.

Co nás čeká dál? Nezahálíme a už připravujeme nový roční projekt pod názvem **Rok udržení podnikání 2023.**

Půjdeme přímo k jádru současných problémů a zaměříme se na nejpálčivější problémy, jako jsou vysoké úrokové sazby pro financování podnikání, inovací, investic nebo mzdové či personální náklady a rostoucí tlak na ně, velmi drahé vstupy a další. Je toho plno, co pro vás připravujeme.

» **JSTE ČLEMEM AMSP ČR A K DANÉ PROBLEMATICE MÁTE CO ŘÍCT?**

» **ZAMĚŘENÍ PROJEKTU SE POTKÁVÁ S VAŠÍM PODNIKÁNÍM?**

» **CHCETE SE PODÍLET NA PŘÍPRAVĚ PROJEKTU ROK UDRŽENÍ PODNIKÁNÍ 2023?**

» **DEJTE NÁM O SOBĚ VĚDĚT!**

**Přejeme klidné vánoční svátky
a v novém roce 2023 mnoho pracovních úspěchů!**

www.rnt2022.cz

GENERÁLNÍ PARTNEŘI



ŠKODA



PARTNEŘI



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

čeká nás pokles ekonomiky. Jinými slovy recese. Předpokládá to Ministerstvo financí ve své makroekonomické prognóze, kterou sněmovní Výbor pro rozpočtové prognózy nedávno označil za realistickou. Co z toho vyplývá pro české podnikatele?

Ministerstvo sice zlepšilo výhled na hospodářský růst v letošním roce na 2,4 % ze srpnových 2,2, pro příští rok ale zhoršilo očekávání na pokles 0,2 %, když v srpnu čekalo růst o 1,1 procenta.

Jako by experti slyšeli všechny ty novinářské dotazy, které se na mne jako představitele Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR poslední dobou jen sybou. Kolik firem už zkrachovalo? A dáte nám kontakt na některou z nich?

Odpovídám jim, že tak jednoduché to není. Donedávna rozjetá firma nemůže stopnout výrobu a poslat lidi domů ze dne na den. A tam, kde už touhle dobou

o ukončení činnosti pod tlakem nynější ekonomické reality opravdu uvažují, se tím určitě chlubit nebudou. To by hrozící krach jen uspíšili.

Čeští podnikatelé ale nejsou zvyklí fňukat. Mají vynikající trénink v překonávání nejrůznějších potíží a hledání možných řešení v situacích, které jsou zdánlivě neřešitelné. Postaraly se o to snad všechny minulé vlády, ta současná jim zdatně sekunduje.

České firmy to v mezinárodní konkurenci nemají lehké. Přesto se dovedou prosadit. I když to zní banálně, zásluhu na tom mají „zlaté ruce“, ale také neotřelé nápady a odvaha. Začátkem 90. let všichni Češi dumali, za jak dlouho dožene Německo, které pro nás vždycky představovalo jakousi metu. Teď se nám opět vzdaluje. Zase nás o kus předběhlo. Na protikrizový balíček, který byl představen koncem listopadu v Německu, žádná z ohlášených forem české podpory prostě nemá.



Foto: archiv AMSP ČR

Tato realita se odráží zcela jasně v názvu hlavního projektu AMSP ČR pro příští rok. Zatímco ten letošní se jmenoval Rok nových technologií, teď nás čeká Rok udržení podnikání.

My všichni stále věříme, že se ho udržet podaří. A uděláme pro to maximum. ■

JOSEF JAROŠ,

PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR

ROK UDRŽENÍ PODNIKÁNÍ 2023

TO JE NÁZEV NOVÉHO ROČNÍHO PROJEKTU!



Vnímáme, že příští rok bude pro segment MSP a OSVČ velmi těžký, a proto chceme být nápomocni s inspirací a zkušenostmi velkých podniků a prvoligových hráčů v oboru. Tím podpořit úsilí menších a středních firem a pomoci udržet jejich podnikání, které dnes už není jen o šikovnosti, ale také o okolních podmínkách.

Zaměření projektu odráží realitu podnikatelského prostředí v roce 2023. V tradičních oborech MSP řeší nejpálčivější problémy, jako jsou úspory, chytrá řešení, digitalizace a s ní spojená kybernetická bezpečnost. Dalšími tématy jsou ESG, udržitelné investování a cirkulární ekonomika. Projekt chce přispět k udržení

podnikání MSP napříč obory ve složitém období vysokých cen energií, pohonných hmot, vysoké inflace, tlaku na mzdy, narušení dodavatelsko-odběratelských řetězců, prudkých výkyvů cen materiálů a dopadů války na Ukrajině včetně ztrát některých trhů.

Přineseme vám inspiraci a praktické příklady k řešení úspor energií, představíme nové trendy, digitalizaci, elektromobilitu, chytrá řešení z oblasti inovací a související nutnou osvětu v oblasti ochrany duševního vlastnictví, včetně témat zpracování odpadů, recyklace, využívání druhotných surovin, tedy obecně zásad cirkulární ekonomiky.

Projekt rovněž aktivně přispěje k osvětě tématu ESG, tedy formy investování, při které se kromě finančního zisku hledí také na udržitelnost a sociální dopad investice.

Rezonuje s vámi náš nový projekt? Sledujte nás od 1. 1. 2023 na www.rup2023.cz a sociálních sítích!

Chcete se podílet na jeho přípravě? Dejte nám o sobě vědět!

Těšíme se na vás a jsme tu pro vás!

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ
A ŽIVNOSTNÍKŮ ČESKÉ REPUBLIKY

GENERÁLNÍ PARTNEŘI



KB



PARTNEŘI



Deloitte.



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



PRŮZKUM AMSP ČR: POLOVINA PODNIKŮ VYUŽÍVÁ PRINCIPY CIRKULÁRNÍ EKONOMIKY, NĚKTERÉ NEVĚDOMKY

Polovina malých a středních podniků (MSP) využívá principy cirkulární ekonomiky. Alespoň jeden z těchto principů využívají téměř všechny firmy, jen si to část z nich neuvědomuje. Vyplývá to z průzkumu, který pro AMSP ČR v rámci Roku nových technologií 2022 uskutečnila agentura Ipsos.

„Nejčastějšími důvody zájmu o cirkulární ekonomiku jsou snaha ušetřit, přizpůsobení se trendu udržitelnosti podnikání a také požadavky majitelů společností,“ uvádí předseda představenstva AMSP ČR Josef Jaroš. Podniky podle něj nejčastěji v rámci principů cirkulární ekonomiky třídí odpady, využívají ekologické materiály a soustředí se na opravitelnost svých výrobků.

Menším firmám, které se o toto téma nezajímají, je podle místopředsedkyně AMSP ČR Pavly Břečkové třeba srozumitelně a jednoduše vysvětlit, že cirkulární ekonomika není jen o odpadech, ale o udržitelnosti jejich podnikání, která přináší finanční efekt pro firmu.

Scházejí peníze i informace

Průzkum zjistil, že největšími překážkami zavedení cirkulární ekonomiky

jsou nedostatek informací, finančních prostředků, expertů či pracovních sil v oboru. „To, že více než polovina firem využívá principy cirkulární ekonomiky, je pozitivní zpráva. S nejčastěji zmiňovanými překážkami v podobě nedostatku informací, zkušeností či finančních prostředků je Komerční banka připravena pomoci. Prostřednictvím společnosti KB Advisory a EnviroS ze Skupiny KB poskytujeme firemním klientům poradenství v oblasti ESG, energetiky a životního prostředí včetně zavádění principů cirkulární ekonomiky. To vše doplněné o kompletní poradensko-dotační servis a udržitelné financování,“ vysvětluje Blanka Svobodová, Corporate Strategy and Financing Tribe Leader Komerční banky. Dobrou zprávou je, že i na zavádění principů cirkulární ekonomiky jsou už nyní k dispozici dotace. Další výzvy budou ještě vypsané.

Co je cirkulární ekonomika?

„Cirkulární ekonomika nebo také oběhové hospodářství je koncept, který se zaměřuje na udržitelný rozvoj a zahrnuje jak sociální a ekonomické, tak environmentální aspekty. Z hlediska výroby je to model, který umožňuje firmám efektivně nakládat se zdroji a stát se dlouhodobě udržitelnými,“ přibližuje členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová. Tématu cirkulární ekonomiky se podle průzkumu v současnosti věnuje třetina firem, dalších 15% se mu začne věnovat od příštího roku. Většina firem, které principy cirkulární ekonomiky využívají, má zároveň strategii, jak postupovat při zavádění nových principů. Obecně jsou nejvíce známé pojmy sdílená ekonomika, ekodesign, 3R principy a materiálový audit. ■

ZDROJ: AMSP ČR

22' RNT ROK NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

CIRKULÁRNÍ EKONOMIKA

KONFERENCE
ONLINE

konference

ŠKODA KB CZECHINVEST Google

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR
AMSP ČR

22. ROČNÍK NÁRODNÍCH CEN ČESKÉ REPUBLIKY ZNÁ SVÉ VÍTĚZE

Národní ceny tradičně udělují Ministerstvo průmyslu a obchodu a Rada kvality ČR. Letošní ročník měl tři hlavní kategorie, tj. Národní ceny: za kvalitu v rodinném podnikání, za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj.

Do soutěže se přihlásilo celkem 46 organizací, uděleno bylo 20 cen, z toho 7 zlatých, 7 stříbrných, 4 bronzové a vyhlášení byli 2 absolutní vítězové. Vyhlášení výsledků ročníku 2022 se konalo v prostorách Ministerstva průmyslu a obchodu pod záštitou prezidenta ČR, předsedkyně Poslanecké sněmovny a předsedy vlády ČR.

NÁRODNÍ CENA ČESKÉ REPUBLIKY ZA KVALITU V RODINNÉM PODNIKÁNÍ:

1. THERMOSERVIS – TRANSPORT s.r.o.,
2. ICOM transport a.s.,
3. DELFY s.r.o.,
4. FYZIOklinika s.r.o.,
5. N&N KOŠÁTKY s.r.o.

Mimořádná cena za celoživotní přínos rodinnému podnikání byla udělena Augustinovi Krystyníkovi – Kolařství Krystyník.

NÁRODNÍ CENA ČESKÉ REPUBLIKY ZA SPOLEČENSKOU ODPOVĚDNOST A UDRŽITELNÝ ROZVOJ:

Kategorie Veřejný sektor:

1. Technické služby Opava s.r.o.,
2. Olomoucký kraj, KÚ Olomouckého kraje,
3. Město Starý Plzenec, MÚ Starý Plzenec.

Kategorie Soukromý sektor:

1. Kaufland Česká republika v.o.s.,
2. Tesco Stores ČR a.s.,
3. ČEZ, a. s.,
4. OZO Ostrava s.r.o.

Absolutním vítězem Národní ceny kvality České republiky za společenskou

odpovědnost a udržitelný rozvoj se stala společnost Technické služby Opava s.r.o., která získala ocenění Společensky odpovědná organizace III. stupně a mezinárodní certifikát Committed to Sustainability 3 Stars.

NÁRODNÍ CENA KVALITY ČESKÉ REPUBLIKY, PROGRAM START

Kategorie Soukromý sektor:

1. nanoSPACE s.r.o.,
2. ELFIUM s.r.o.

NÁRODNÍ CENA KVALITY ČESKÉ REPUBLIKY, PROGRAM EXCELENCE

Kategorie Věda, výzkum a vzdělávání:

1. MV – GR HZS ČR, Institut ochrany obyvatelstva.

Kategorie Veřejný sektor:

1. Městská část Praha 13, ÚMČ Praha 13,
2. Liberecký kraj, KÚ Libereckého kraje.

Kategorie Soukromý sektor:

1. dm drogerie markt s.r.o.,
2. Kasko spol. s r.o.,
3. VODÁRENSKÁ AKCIOVÁ SPOLEČNOST, a.s.

Absolutním vítězem Národní ceny kvality České republiky se stala společnost dm drogerie markt s.r.o., která získala ocenění Excelentní organizace a mezinárodní certifikát vydaný EFQM Recognized by EFQM – 6 Stars. ■

ZDROJ: WWW.MPO.CZ

STRIVE CZECHIA NABÍZÍ POMOC DROBNÝM PODNIKATELŮM A PODNIKATELKÁM

Potřebujete pomoc s digitalizací, financováním nebo se vyrovnat s energetickou krizí? Společnost Mastercard nabízí řešení. Program Strive Czechia, který je součástí celosvětového programu Strive realizovaného s podporou Centra pro inkluzivní růst společnosti Mastercard, bude v příštích třech letech pomáhat mikropodnikům a malým podnikům prakticky se vším, co potřebují k úspěchu v digitalizovaném světě. Společnost do programu investuje 5,5 milionu dolarů a celkem chce zacílit na čtvrt milionu malých podniků.

Podnikatelé se můžou hlásit od jara

První aktivity programu Strive Czechia se začnou rozvíjet na jaře 2023. Program začne najíždět postupně a bude zdarma. Konkrétně nabídne například sdílení zkušeností, mentoring, programy rozvoje, jednodušší přehled o financování vlastního podnikání, zlepšení logistiky, posílení postavení žen, konzultace face to face, reporting nebo marketing. Podnikatelům a podnikatelkám také pomůže získat potřebné rady a informace o moderních technologiích, které nejlépe odpovídají jejich podnikatelským a finančním potřebám.

Hlavním partnerem a koordinátorem programu je přední humanitární organizace CARE bojující s globální chudobou. Zvláštní pozornost věnuje práci se ženami a dívkami ve snaze dosáhnout pro ně společenské spravedlnosti prostřednictvím vytváření nových ekonomických příležitostí a posilování jejich postavení. Dalšími partnery programu jsou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Czechitas, Hospodářská komora ČR a program DoToho! od společnosti Opero. ■

ZDROJ: STRIVE CZECHIA



Dubajské Muzeum budoucnosti na hlavním městském bulváru Sheikh Zayed Road (Šejk Zájid Road) je impozantní stavbou, která dokresluje moderní tvář Dubaje

Vladislav Polách:

EMIRÁŤANÉ DOBŘE VĚDÍ, ŽE ŠTĚDRÁ RUKA PŘÍRODY NEBUDE OTEVŘENÁ VĚČNĚ

S nadsázkou se říká: na co potřebovala Evropa dvě stě let, na to Emiráťům stačilo dvacet. Někdejší chudé teritorium lovců perel se odrazilo ode dna až v 60. letech 20. století těžbou ropy a zemního plynu. Přes tradiční konzervatismus patří SAE k nejliberálnějším státům regionu, který dynamicky modernizuje svou ekonomiku a významně podporuje obchod a zahraniční investice. Nejen o tom, zda se daří českým firmám nepromarnit své úspěchy z Expa 2020, jsme si povídali s Vladislavem Poláchem, ředitelem regionálního centra CzechTrade SAE.



Mgr. Vladislav Polách, ředitel
regionálního centra CzechTrade SAE

Jednatřicátého března letošního roku se uzavřely brány světové výstavy Expo 2020, na níž sklidily české firmy velký úspěch. Je to tak?

Český pavilon na Expu zanechal v návštěvnických silný dojem, který se začal rychle zúročovat. Jeho hlavní exponát s názvem S.A.W.E.R., který dokáže vyrábět vodu ze vzdušné vlhkosti, přičemž elektřinu získává skrze solární energii, dostal na závěr výstavy ocenění UAE Innovates Award za nejlepší inovaci, což je jistě významný úspěch. Na Expu, respektive po něm, však zazářily i další české společnosti.

Mohl byste některé z nich jmenovat?

Česká mincovna, která během výstavy prezentovala stotřicetkilogramovou zlatou minci, letos v Dubaji založila svou

pobočku a začala přímo nebo také prostřednictvím několika místních distributorů v regionu distribuovat své medaile a investiční mince. V současné době s jednou významnou místní institucí připravuje speciální projekt investičních mincí s tematikou SAE.

Další naše společnost, konkrétně start-up GreenTech, v české restauraci během Expa prezentoval svůj systém hydroponického pěstování rostlin. Po Expu pak spustili pilotní projekt v restauraci jednoho místního hotelového řetězce, jímž se inspirovali další klienti. Aktuálně má GreenTech rozjednané další zakázky i mimo SAE, například v Saúdské Arábii nebo Kataru.

V rámci jedné z rotačních expozic s názvem City for the Future, které

připravovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR společně s naší kanceláří, se prezentovala třeba firma Spaceti zabývající se vývojem a implementací softwaru pro efektivnější využití kancelářských prostor. Po Expu do firmy vstoupil investor z jedné ze zemí GCC (*Rada pro spolupráci zemí v oblasti Perského zálivu – pozn. red.*) a nyní společnost získala již první reference nejen z Dubaje a Abú Dhabí, ale i dalších částí teritoria.

Na světové výstavě uspěl také v SAE již léta etablovaný český design. Například společnost Subfossil Oak, která na Expu prezentovala výrobky ze subfosilního dubu (dřeva starého přes 5000 let), napřesrok v lednu otevře svou výstavu v příletové hale pro privátní klientelu letiště Ál Maktúma.

Překvapivý paradox

To je velkolepý úspěch, navíc široce oborově rozložený. Jaké obory jsou v současné době tahounem vzájemné obchodní spolupráce mezi ČR a SAE?

Se SAE máme velmi pozitivní obchodní bilanci, i když export ČR do Emirátů dlouhodobě stagnuje. Jeho hodnota se v posledních letech pohybuje na úrovni 14 až 15 miliard korun, zatímco do Česka míří zboží a služby v hodnotě kolem dvou miliard korun.

Vzhledem ke struktuře naší ekonomiky nejsou paradoxně hlavním tahounem exportu do Emirátů automobily a jejich komponenty, ale položky spojené s ICT, tedy stroje pro automatické zpracování dat, snímače, telefonní přístroje a další. Položka osobní vozidla se umístila s poměrně velkým odstupem až na třetím místě. Z ČR se do SAE rovněž dováží spotřební a designové zboží, například perly a jejich imitace, nábytek a podobně. Vzhledem ke komplikovaným klimatickým podmínkám dováží SAE významnou část potravin. Podle statistických dat se jedná až o 90 procent spotřeby na místním trhu. V našem exportu zaujímá jednu z předních pozic sortiment sýrů a tvarohů.

Netlačte na pilu

Dostatečným potenciálem a kapitálem potřebným pro expanzi zejména na mimoevropské trhy samozřejmě disponují zvláště velké společnosti.

Některé z úspěchů českých firem na trzích Spojených arabských emirátů

Řada českých společností má v Emirátech fyzické zastoupení, jež pokrývá i okolní země. Nemůžeme zde uvést všechny, tedy pouze namátkou:

Sklárny Preciosa

Společnost je známá hned několika instalacemi ve veřejných budovách (hotelech či shopping centrech) nejen v SAE, ale po celém regionu GCC.

Lasvit

Zaujímá podobnou pozici jako Preciosa. Její produkty zkrášlují například Dubajskou operu nebo atrium nemocnice Burjeel Medical City v Abú Dhabí.

Linet

Dodává svá zdravotnická lůžka a doplňky do všech předních nemocnic v regionu.

ComAp

Český výrobce přepětové ochrany v Dubaji zaměstnává několik lidí a může se pochlubit řadou referencí napříč sektory.

Circularo

Firma je úspěšná v oblasti e-signature a bezpapírové kanceláře. Její četní významní klienti pocházejí především z oblasti státní správy a silných korporací.

Pega Hoist

Stavební výtahy této pardubické společnosti se uplatnily například při výstavbě nejvyšší budovy světa Burdž Chalífa.

Doosan Škoda Power

Společnost do SAE dodala turbíny pro spalovnu komunálního odpadu.

Unis

Parní rekuperační generátory této firmy jsou součástí hliníkárny Dubal v emirátu Dubaj.

ERA Pardubice

Výrobky této společnosti slouží v rámci systému řízení leteckého provozu na letištích v Abú Dhabí, Dubaji a Fudžajře.

Jak se na emirátské trhy daří pronikat malým a středním českým firmám?

Malým a středním společnostem se naše kancelář snaží nejprve vyhledat prostřednictvím našich individuálních služeb místního partnera nebo distributora, který by je na lokálním trhu zastupoval. Ale všechno chce čas. Nejlepších výsledků paradoxně dosahují ty firmy, které od místního trhu příliš nečekají a nejsou svázány interními termíny, dokdy potřebují v SAE uspět. V tomto ohledu už máme několik referencí od potravinářů přes stavební průmysl až po zdravotnický materiál.

Další možností, finančně však již náročnější, je účast českých firem na nejrůznějších oborových veletrzích, které se v Dubaji jako respektované veletržní destinaci konají. Finančně nejnáročnějším krokem je otevření místní entity. S uskutečněním tohoto záměru dokážeme firmám pomoci jak odkazem na naše partnery, tak finančně prostřednictvím našich nových služeb Kompas a Exportního inkubátoru. To je sdílená kancelář pro české společnosti, která je umístěna ve free zóně DMCC. Bližší informace k problematice jsou uvedeny na našem webu a případné dotazy zájemcům rád zodpovím.

Zkušenost insidera

Vaším předchozím působištěm v dresu CzechTrade bylo Turecko. Jaké rozdíly z hlediska zahraničního obchodu a podnikání jste zaznamenal mezi svým předchozím a nynějším pracovištěm?

Turecko se všeobecně považuje za most mezi Evropou a Blízkým východem, což znamená, že by mělo stát někde uprostřed těchto dvou světů. Po mé více než roční zkušenosti v Dubaji bych ho však posunul daleko více do evropské části. Do určité míry je to dáno i koloritem obyvatelstva v SAE, kde Emirátané tvoří výraznou menšinu, cca deset procent. I obchodně tady častěji narazíte na lidi z jihovýchodní Asie, především Indý, kteří mají ještě odlišnější kulturní tradice a povědomí o ČR. Navíc jejich vnímání času a celková orientace na výsledek jsou Evropanům velmi vzdálené.

Dohodnout si schůzku s potenciálními partnery, s nimiž se ještě osobně neznáte, je tu daleko složitější než v zemi na Bosporu. Na druhou stranu, poté, co si zvyknete na indický akcent, odpadá

Další šance pro naše firmy

„Pro místní letecko-zbrojařskou společnost Calidus úspěšně dodává hned několik českých firem a věříme, že po incommingové misi a Sourcing Day, který jsme společně s našimi partnery z ministerstev průmyslu a obchodu, zahraničních věcí, obrany a Asociace leteckých a kosmických výrobců ČR spolupřádali, jejich počet v blízké budoucnosti ještě vzroste,“ konstatuje Vladislav Polách.

jazyková bariéra, která naopak bývá poměrně častým problémem v Turecku. Jakmile si v SAE vytvoříte síť osobních vazeb, pak se business development dělá jednodušeji.

Čím na vás Spojené arabské emiráty zapůsobily nejpozitivněji?

Emiráty za jednapadesát let samostatné existence urazily neskutečný kus cesty. Vždyť například elektřina pro domácnosti nebo první nemocnice se zde začaly objevovat teprve v průběhu šedesátých let dvacátého století! Stejně tak se stačí podívat na staré fotky Dubaje z přelomu osmdesátých a devadesátých let minulého století, kdy valná část města, jak ho známe nyní, ještě vůbec neexistovala.

Rozdíl v životní úrovni obyvatel během jedné či dvou generací je tak opravdu imponující. A nezapomeňme, že za tímto rozvojem sice stály příjmy z ropy, ale například v Dubaji se její těžba a prodej nyní podílí na HDP pouze jedním až dvěma procenty. Podobně se postupně snižuje důležitost ropného průmyslu i v sousedním emirátu Abú Dhabí. Emiráty tak mají více než dobře nakročeno stát se rentiérským státem, ne především pro své nerostné bohatství, ale díky vyspělé infrastruktuře v oblasti logistiky, turismu a služeb a atraktivitě své ekonomiky pro zahraniční pracovníky, primárně z okolních států. ■

S VLADISLAVEM POLÁCHEM HOVORILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK

Spojené arabské emiráty, Katar, Alžírsko

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Foto: Shutterstock, Alžír, Alžírsko

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

letem světem

SAE: Hory, pouště, pláže..., ropa a plyn

Diverzifikovaná krajina a strategická poloha dávají SAE výraznou konkurenční výhodu. Země má významné pobřeží Ománského zálivu na východě a Arabského zálivu na západě a severozápadě. Ropa a zemní plyn jsou primárními přírodními zdroji a těžba ropy je nejdůležitějším průmyslovým odvětvím. Spojené arabské emiráty se také nacházejí vedle jižních linií Hormuzského průlivu, který patří mezi nejdůležitější strategické oblasti světa, protože se přes něj převládá více než 40 % světové ropy. Ze stejných důvodů jsou dnes zdejší přístavy a letiště řazeny mezi nejlepší volbu pro velké dopravce při plánování jejich tras z východu na západ.

Zdejší trh je bohatý s velkou poptávkou i spotřebou, ovšem vysoce konkurenční. Do země se dováží velké množství potravin, stavební materiály, chemikálie, stroje, dopravní zařízení a automobily. Vzhledem k povaze trhu je zde velká poptávka i po veškerém luxusním zboží.

V současnosti roste segment e-commerce, který tak představuje nový prodejní kanál i pro české exportéry. Nakupující ve Spojených arabských emirátech zatím dávají přednost místním maloobchodním webům před zámořskými prodejci. V roce 2021 tvořily tuzemské e-commerce weby v průměru 73 procent celkových tržeb, zahraniční jen 27 procent. Mezi lety 2022 až 2026 se očekává, že zahraniční platformy elektronického obchodu porostou o 19,2 procenta, což by znamenalo nárůst podílu na trhu o 34 procent.

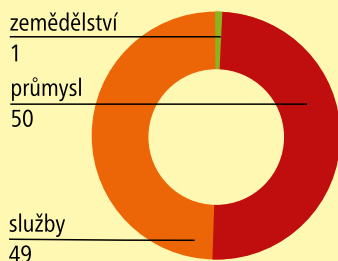


Struktura hospodářství

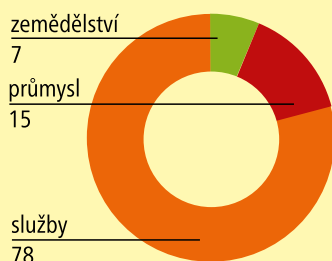
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2021

Spojené arabské emiráty

podíl na HDP (v%)

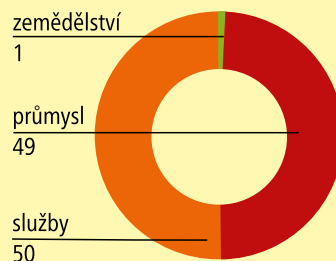


podíl na zaměstnanosti (v%)

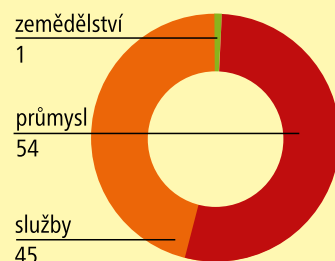


Katar

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



BUĎTE V OBRAZE S CZECHTRADE



Aktuální informace z dění v zahraničním obchodě



www.czechtrade.cz



www.exportmag.cz



[@CzechTrade](https://www.facebook.com/CzechTrade)



[@CzechTrade](https://twitter.com/CzechTrade)



[linkedin.com/
company/czechtrade](https://www.linkedin.com/company/czechtrade)



Letoun B-250, vlajková loď emirátského letectva

EMIRÁTSKÝ LEHKÝ BITEVNÍK B-250 MÁ PODVOZKY Z ČESKA ŠANCE NA DODÁVKY SE RÝSUJÍ I PRO DALŠÍ TUZEMSKÉ FIRMY

Lehký bojový letoun B-250 emirátského Calidusu dostal zelenou u armády Spojených arabských emirátů. Domácí reference firmě otvírá cestu k dalším zákazníkům v regionu. Při přistání se „dvěstěpadesátky“ opírají o podvozky z dílny české společnosti Charvát AXL, která je rovněž zapojená do vývoje jejich výkonnějších nástupců s označením B-350. Calidus přitom hlásí velký zájem o posílení české stopy v dodavatelském řetězci. Během podzimní proexportní incomingové mise do ČR se emirátskému podniku představilo přes třicet českých leteckých a obranných výrobců.

Dubai Airshow jako slibný začátek

Na potenciál rozvoje průmyslové spolupráce s Calidusem poukázala česká oficiální účast na loňské Dubai Airshow. Reprezentace Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) v Dubaji iniciovala jednání s vedením firmy, které nejenže podpořilo uzavření kontraktů na podvozky s firmou Charvát AXL za více než 10 milionů dolarů, ale také otevřelo nové horizonty pro další možnou spolupráci.

Na Dubai Airshow Calidus prvně představil výhledové plány a maketu letounu B-350 v plné velikosti. Ve vývoji i výrobě jednomotorového turboprotolového letounu s celokompozitní konstrukcí mají Češi rozhodně co nabídnout. Ostatně Charvát AXL má u letounu B-350 na starosti kompletní vývoj nového tříkolového zatahovacího podvozku. Ministerské delegaci navíc Calidus podhalil své úvahy o dalších leteckých programech, které rovněž spadají do dodavatelského portfolia českých firem.

V nejpokročilejší fázi certifikačních zkoušek je nyní firma s lehkým bitevníkem B-250. Prvním zákazníkem se stala armáda Spojených arabských emirátů, která si objednala přes 20 strojů. Zatímco příprava na sériovou výrobu běží s dodavateli, kteří se podíleli na vývoji letounu, Calidus očekává rozšíření dodavatelské

mapy v souvislosti s vyhlídkami na customizované verze letounů. Příležitosti pro další české firmy se tedy mohou naskytnout také v programu B-250. Charvát AXL u B-250 pomáhal s dokončením vývoje a certifikací podvozku a má prozatím uzavřenou smlouvu na výrobu patnácti sériových kusů.

Pro letoun B-250 podle Calidusu dodává přes osmdesát zahraničních podniků z Brazílie, USA, Francie, Velké Británie, Španělska či Izraele. Českou republiku přitom reprezentuje nejen společnost Charvát AXL, která na hydraulických částech podvozků spolupracuje s domácím Jihlavanem. Překryt kabiny letadla dodává uherskohradištský Plexiweiss, který spadá pod stejnojmenný německý koncern.

Calidus na misi v Česku

Aby se česká vlajka dostala v dodavatelském řetězci Calidusu výše, spojily síly Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo obrany, které s podporou Ministerstva zahraničních věcí a agentury CzechTrade zorganizovaly proexportní misi Calidusu do České republiky.

Do Česka přicestovala pětičlenná delegace v čele s generálem Abdullou Alhashmim, viceprezidentem Calidusu a bývalým armádním pilotem, který má

Víte, že...

Letoun B-250, který je páteřním programem Calidusu, má Emiráťům posvětit na cestu rozvoje vlastních schopností v leteckém průmyslu, k nimž se lze propracovat skrze mezinárodní kooperace. České firmy mají špičkové technologie a vlastní vývojovou základnu, díky které se mohou podílet na designu finálních produktů, což znamená spolupráci na desítky let. Calidus je navíc pro český průmysl významný v tom, že ve srovnání s globálními leteckými obry je o poznání přístupnější pro domácí malé a střední firmy. Přitom se jedná o společnost, která je na vzestupu a sídlí v bohaté zemi, jež hodlá do rozvoje svého letectví zásadně investovat. A navíc má již s českým průmyslem osobní, a to velmi dobrou zkušenost.

ze 70. let zkušenosti s létáním na českých strojích L-29 Delfín. Nejen proto nemohla v programu chybět návštěva Aera Vodochody, největší letecké továrny v Česku, která stojí za legendárními vojenskými cvičnými letouny a nyní přichází s novou generací s označením L-39NG.



VZLÚ je jeden z nejstarších leteckých ústavů na světě – letos oslavil 100 let. Historicky se podílí na vývoji a zkušebníctví českých letounů a silný zvuk má také ve světě (specialista na ověřování leteckých konstrukcí a národní vývojová základna). Na snímku pevnostní zkouška letounu L-39NG ve VZLÚ



Letouny B-250 pohání mezinárodní spolupráce

Filozofii zapojení mezinárodních dodavatelů dokládá příběh letounu B-250. Ten představuje výsledek spolupráce mezi SAE (společnost Calidus) coby investorem, Brazílií (společnost Novaer) jako designérem a USA (společnost Rockwell Collins) jako dodavatelem avioniky. SAE se pomocí letounu B-250 snaží získat místo mezi světovými výrobci letadel. B-250 soukromé společnosti Calidus, označovaný také jako Al-Badr (arabský úplněk), zapadá do vnitrostátních rozvojových plánů „Vision 2030“, jejichž cílem je vytvořit ze SAE centrum technologických inovací. Výroba letounu může navíc přinést i určitý stupeň autonomie v oblasti vojenství. Za vývojem letounu B-250 stojí brazilská společnost Novaer a její šéfkonstruktor Joseph Kovács. K jeho dřívějším pracím patří například známé turbovrtulové letouny EMB-312 Tucano a EMB-314 Super Tucano. B-250 koncepčně a technologicky vychází z Kováčsova projektu A-67 Dragon. Vývoj letounů B-250 byl zahájen v roce 2015 a dokončen v průběhu dvaceti měsíců, a to včetně výroby dvou prototypů v brazilské továrně Novaeru. Sériová výroba by se měla přesunout do města Al Ajn na východě emirátu Abú Dhabí. B-250 Al-Badr je lehký bitevní letoun s možností využití pro průzkum a sledování. Je jedenáct metrů dlouhý s rozpětím křídel dvanáct metrů, má dvoučlennou osádku a motor Pratt & Whitney Canada mu dává rychlost kolem 500 kilometrů za hodinu. Na sedmi vnějších závěsnících může nést výzbroj o celkové hmotnosti až 1800 kilogramů. Letoun by měl představovat ideální vzdušnou zbraň proti povstaleckým a dalším nepravidelným jednotkám.

Pětidenní program delegace Calidusu odstartoval v Praze jednací sérií s českými dodavateli komponent na tzv. Sourcing Day CzechTrade. Jedná se o akci ušitou na míru zahraničním podnikům, které hledají v Česku dodavatele. Na jednání s Calidusem dorazilo v rámci jednoho dne více než dvacet českých firem, které byly na základě požadavků Calidusu vyselektovány Asociací leteckého a kosmického průmyslu

a agenturou CzechTrade. Následně delegace navštívila přes patnáct předem vytipovaných leteckých a obranných podniků ve Středočeském, Pardubickém a Zlínském kraji. Během návštěvy se Calidus seznámil s hlavními hráči a získal komplexní přehled o schopnostech a know-how českého leteckého a obranného průmyslu. Právě možnost poznat český průmysl do hloubky je unikátní přidanou hodnotou aktivit tohoto

druhu podporovaných z programu incomingových misí MPO a projektů na podporu ekonomické diplomacie – v případě návštěvy Calidusu v synergickém propojení.

České firmy se představují

Společnosti 5M a LA composite představily emirátské delegaci své kompetence v rovině kompozitních materiálů. S ohledem na celokompozitní konstrukce letounů Calidusu se jednalo o jednu z kategorií prioritního zájmu. GE Aviation Czech, PBS Velká Bíteš a Avia Propeller uvedly české kapacity ve světě motorů a vrtulí, což byla další klíčová schopnost poptávaná Calidusem. Ve výrobě leteckých motorů je Česko v elitním klubu pouhých sedmi zemí na světě, které umějí vyvinout a vyrobit turbovrtulový i proudový pohon. A nezaostáváme ani v nastupující éře e-mobility. Českým pionýrem je na tomto poli společnost MGM Compro. Zlínská rodinná firma, která vyvíjí a vyrábí komplexní řešení elektrických pohonů, na programu mise také nechyběla.



Emirátskou delegaci v Praze přivítal náměstek ministra průmyslu a obchodu Petr Očko. Na fotce s viceprezidentem Calidusu generálem Abdullou Alhashim



Delegace v Aircraft Industries: největší výrobce civilních letounů v Česku, který stojí za legendárním strojem L-410, nyní přichází s novou generací letounu s označením L-410 NG. Česká republika jako jediná země v EU má schopnost vyvinout a vyrobit devatenáctimístný turboprotulový letoun (tedy kategorie L-410) na vlastním území

O možnostech dodávek leteckých přístrojů, multifunkčních displejů a optických systémů nočního vidění s Calidusem jednala společnost LPP. Svě vývojové a zkušební kapacity pro ověřování a certifikační zkoušky letadel prezentoval emirátským partnerům Výzkumný a zkušební letecký ústav z pražských Letňan. Delegace se rovněž seznámila s nedestruktivními testovacími metodami společnosti Radalytica, která jako jediná na světě poskytuje mobilní robotické 3D počítačové tomografy. Aircraft Industries, největší výrobce civilních letounů v Česku, zaujal novou generací legendárních letounů L-410 NG. Devítimístný turboprotulový letoun EV-55 kunovického Evektooru dokonce Calidus vnímá jako možnou investiční příležitost. Společnost Vrgineers delegaci přenesla do virtuálního prostředí, simulátory pro virtuální pilotní výcvik firmy si vyzkoušel na vlastní kůži i generál Alhashmi. Součástí turné po vybraných firmách byly dále návštěvy ve společnostech Tatra, Ray Service, Mesit či státním podniku VOP.

Jdeme dál... Na veletrhy IDEX Abú Dhabí a Dubai Airshow 2023

Protože incomingová mise potvrdila potenciál pro spolupráci se Spojenými arabskými emiráty na poli leteckého

a obranného průmyslu a současně silný zájem ze strany českých firem, Ministerstvo průmyslu a obchodu začalo bezprostředně po návštěvě ve spolupráci s resorty obrany a zahraničních věcí rozpracovávat další návazné proexportní aktivity, které mohou posunout započatý dialog o krok dál a přetavit navázané kontakty v konkrétní obchodní případy.

Nejblíží takovou událostí je únorový veletrh IDEX v Abú Dhabí, kde se díky propojení české oficiální účasti a projektu na podporu ekonomické diplomacie představí Češi v nezvykle silné

sestavě. Společná národní expozice a přilehlé stánky českých firem vydají dohromady na téměř 700 metrů čtverečních české přítomnosti. V listopadu potom přesně po dvou letech přistane česká letecká posádka v rámci oficiální účasti opět na dalším ročníku Dubai Airshow – tedy akce, z níž se spolupráce s emirátským Calidusem zrodila. ■

TEXT: ANNA ULJAČENKOVÁ ZA ASOCIACI LETECKÉHO
A KOSMICKÉHO PRŮMYSLU A MIROSLAV SCHEINER
ZA MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU
FOTO: ARCHIV JMENOVANÝCH FIREM A MPO
A WWW.CALIDUS.AE



Vrgineers: simulátory pro virtuální pilotní výcvik a headset XTAL, který je výsledkem vlastního vývoje holešovické firmy, zaujaly i generála Alhashmiho, viceprezidenta emirátského Calidusu

Jiří Slavík:

ČEŠTÍ PODNIKATELÉ SE KONKURENCE NEBOJÍ

PŘIPRAVUJEME PROJEKT PRO MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY

Spojené arabské emiráty (SAE) v posledních letech vystoupily ze stínu větších státních celků Arabského poloostrova a pro český export se staly po Izraeli druhým nejdůležitějším trhem v rámci celého regionu Blízkého východu. Na aktuální vývoj podnikatelského prostředí v SAE a podíl našich firem na velkorysých plánech na diverzifikaci jejich ekonomiky, dosud do značné míry závislé na příjmech z ropy a zemního plynu, jsme se zeptali velvyslance ČR v Abú Dhabí Jiřího Slavíka.



Mímořádný a zplnomocněný velvyslanec ČR ve Spojených arabských emirátech Ing. Jiří Slavík, CSc.

Koncem roku 2018 vstoupily ve Spojených arabských emirátech v platnost legislativní změny, které umožnily zahraničním podnikatelům založit společnost bez místního partnera. Využily této situace také české firmy?

Toto opatření zdravě podnítilo české podnikání ve Spojených arabských emirátech. A náš zastupitelský úřad hledá cesty, jak tento trend posílit. Proto společně s agenturou CzechTrade připravujeme od příštího roku projekt, který ještě více zjednoduší vstup českým firmám na emirátský trh a rozšíří naši společnou podporu zejména malým a středním společnostem.

Rád bych v této souvislosti zdůraznil, že naše vztahy se SAE jsou vynikající, podpořené jak v politické rovině, tak i silnou hospodářskou spoluprací. SAE představují klíčového partnera v regionu Zálivu a jsou významným hráčem na mezinárodním poli. Jsou největším obchodním partnerem ČR mezi arabskými státy. Pozici SAE vůči ČR a dalším zemím schengenského prostoru zvýrazňuje skutečnost, že občané SAE mají



Hlavní město Spojených arabských emirátů Abú Zabí (Abú Dhábí) je druhým nejlidnatějším městem SAE (po Dubaji). Počet obyvatel přesahuje 1,5 milionu

s těmito zeměmi bezvízový styk. V příštím období bude důležité, jak dokážeme propojení na obou stranách dále rozšířit, a to na oblasti, které mají pro spolupráci velkou přidanou hodnotu.

Signalizovalo toto zásadní opatření počátek rozsáhlejších změn systému, jimiž by SAE přilákaly více zahraničních investorů a odborníků zejména z oblasti vědy a nových technologií?

Byl to jeden z kroků. Dalším byla počátkem tohoto roku úprava v oblasti vízové povinnosti. Za zásadní změnu lze považovat snížení investiční hranice v oblasti nemovitostí z deseti milionů dirhamů na dva miliony, jež umožní žadateli získat desetileté zlaté vízum.

Vláda SAE si je vědoma potřeby diverzifikace hospodářství země a zahraničních investic, jež by odstranily tradiční silnou závislost domácí ekonomiky na příjmech z prodeje ropy. Vládní strategie se zaměřuje rovněž na posílení transferu technologií a budování lokálních výrobních kapacit. České firmy disponují schopnostmi takové projekty realizovat a v poslední době se již setkáváme s případy, kdy v SAE společně s místními partnery budují výrobní linky.

Soulad tradice a modernity přitahuje kapitál i talenty

Jak funguje státní útvar se složitým podnikatelským prostředím o deseti milionech obyvatel, v němž majoritu tvoří cizinci?

Spojené arabské emiráty jsou i ve světovém měřítku výjimečnou zemí, v níž žije téměř 200 národností. Do každodenního života se promítá princip tolerance, který je široce respektován. SAE se netají svými strategickými vizemi vytvářejícími obraz vysoce atraktivní země. Necouvají ani před velkorysími projekty: v roce 2019 poslaly do vesmíru prvního kosmonauta, od roku 2020 připojují do provozu bloky své jaderné elektrárny a od loňského roku staví novou železniční síť.

Politický a společenský systém země představuje úspěšné spojení tradičního rodového a kmenového systému a islámské náboženské tradice s moderním tržním hospodářstvím, podporou vzdělání, vědy a výzkumu, liberálním přístupem k cizincům a celkovou náboženskou tolerancí. SAE zavádějí významné legislativní změny týkající se osobního statusu obyvatel, genderové rovnosti,

společenského života, ekonomických pravidel a osobních svobod, které podstatně ovlivňují každodenní život místních obyvatel i cizinců. Tyto kroky zemi zatraktivňují pro další příliv investic, lidského i finančního kapitálu. Změny zákonů jsou součástí dlouhodobého plánu k dosažení vyrovnané, tolerantní, multikulturní a hospodářsky vyspělé společnosti.

Vláda klade důraz na digitalizaci všech oblastí moderního života. Zejména během covidové pandemie se ukázalo, jak jsou zaváděné systémy a aplikace užitečné a dokáží být nástrojem pro účinnou koordinaci složité činnosti v době mimořádných opatření.

Velvyslanectví ČR v Abú Dhábí úzce spolupracuje s Českou podnikatelskou radou (Czech Business Council, CBC), jedinou oficiální platformou zastupující české firmy v Dubaji. Jaké společné projekty považujete za nejuspěšnější?

Naše aktivity zintenzivnily v průběhu světové výstavy Expo 2020 v Dubaji i po jejím ukončení. Nejen s Českou podnikatelskou radou, ale i dalšími partnery, jako je CzechTrade, jsme

uskutečnili více než desítku projektů. Za zmínku stojí projekt Smart City v českém pavilonu na Expu, podpora českých firem na veletrhu Arab Health v Dubaji, široká prezentace během Národního dne ČR na Expu a pravidelný seminář České podnikatelské rady o aktuálním vývoji obchodního prostředí ve Spojených arabských emirátech.

Za neúspěšnější projekty však považujeme ty, které nakonec znamenají pro českou firmu nalezení lokálního partnera a podpis smlouvy. A to se našemu týmu daří.

Na Všeobecné světové výstavě Expo 2020 vzbudily velký zájem jak naše moderní technologie, tak úroveň vědy a výzkumu či atraktivita českého designu. Přinesla již nějaké praktické výstupy podnikatelská část programu Národního dne?

Víme o českých firmách, které zde uzavírají partnerství, a to zejména v oblasti energetiky, obrany, zdravotnictví a zemědělství.

Naše prezentace na Expu 2020 skutečně vyvolala v SAE velký ohlas. Systém Solar-Air-Water-Earth-Resource (S.A.W.E.R.), který vytváří vodu ze vzdušné vlhkosti s využitím solární energie, získal na Expu cenu Za nejlepší inovaci. Systém vyvinuli a dále ho zdokonalují vědci Akademie věd ČR a Českého vysokého učení technického. Myšlenka proměny vzduchu ve vodu a suché pouště v kvetoucí zahradu je pro prostředí Spojených arabských emirátů velmi příznačná. Rovněž i tematické čtrnáctidenní rotační expozice v našem pavilonu vhodně zdůrazňovaly oblasti, v nichž si Česká republika drží světovou proslulost.

Česko patří mezi nemnoho zemí, jejichž průmyslové firmy dokáží vyrobit kompletní letadlo. Na druhé straně se Spojené arabské emiráty řadí mezi patnáct zemí světa, které poměrově vydávají nejvíce prostředků na obranu. Jaké šance mají naše firmy v tendrech SAE na dodávky výrobků a služeb pro vojenský sektor?

České technologie mají v regionu Zálivu velice dobrou pověst. Místní firmy svůj výrobní průmysl teprve zavádějí, a proto často používají outsourcing komponent právě z evropských trhů. Například v odvětví leteckého průmyslu jsou v České republice vyhledávány podvozky, motory a kompozit.

V SAE panuje silné konkurenční prostředí. Tendrů se účastní nejlepší světové firmy a výběr konečného dodavatele je s ohledem na požadovaná kritéria velmi přísný a náročný. České firmy mají vzhledem ke své kvalitě a získaným pozitivním referencím ze světa pro účast v těchto tendrech velmi dobré výchozí podmínky. Právě diverzifikace našeho průmyslu a široké spektrum jeho produktů jsou velkým plusem, který nám umožňuje v náročné světové konkurenci obstát. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV JIŘÍHO SLAVÍKA A SHUTTERSTOCK*

inzerce

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE Od diagnostiky po mikrochirurgii

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


OČNÍ CENTRUM PRAHA

tel.: 220 807 757
email: recepce@ocp.cz
www.ocp.cz

Na jaře 2023 vás přivítáme v Port7 by Skanska!



Návrat do jasného světa na dosah ruky



NIBE: TEPELNÉ ČERPADLO BUDOUCNOSTI

Tepelné čerpadlo systému vzduch–voda NIBE S2125 patří do revoluční řady NIBE „S“, za jejímž vývojem stála snaha o efektivní konektivitu a integraci do chytré domácnosti a zjednodušení vzdálené správy jednotlivých produktů i jejich příslušenství. Důkazem úspěchu jeho vývojářů je Velká cena AOVT 2021, kterou mu udělila Asociace obchodu voda – topení za vysokou míru inovace, kvalitu provedení, nízkou energetickou náročnost a jednoduchost obsluhy.

Oceněná novinka je zatím dostupná ve verzích 8 a 12 kW, ovšem v budoucnu ji doplní další výkonové varianty. O vysoké účinnosti při vytápění, chlazení a ohřevu vody nejlépe vypovídá vysoký sezonní topný faktor 5 v běžných klimatických podmínkách (při výstupní teplotě 35 °C) a energetická třída A+++ . Maximální výstupní teplota, které dosahuje, je nadstandardních 75 °C, což ocení provozovatelé starých otopných soustav s vysokým teplotním spádem nebo systému teplovzdušného vytápění a fancoilů.

„Soustředili jsme se také na akustické parametry: nové čerpadlo tak disponuje pouze 38 dB(A) hladiny akustického tlaku ve dvou metrech, což ho řadí k nejtišším na trhu. Mezi jeho další vlastnosti patří vysoký výkon v režimu chlazení. Při

venkovní teplotě 30 °C a výstupní teplotě 7 °C je chladicí výkon 7 kW a při 18 °C dokonce 9,2 kW. Samozřejmostí pak je využití environmentálně šetrného, přírodního chladiva R290,“ upozorňuje Radek Červín, vedoucí prodeje divize NIBE Energy Systems CZ.

Obě varianty tepelného čerpadla NIBE S2125 jsou k dispozici s jednofázovým a třífázovým napájením. Především třífázové varianty jsou ideální pro kombinaci s fotovoltaickou elektrárnou pro dosažení optimální účinnosti a maximálních energetických, a tím i finančních úspor. Dané propojení umožňuje rovnoměrné využití vyrobené elektrické energie a minimalizaci přetoků do distribuční sítě. ■



ZDROJ: AOVT A DZ DRAŽICE



Šejk Zájid bin Sultán Ál Nahján stál v čele SAE víc než tři desetiletí

ŠEJK-ZAKLADATEL

33 LET V ČELE SAE

Pokud se někoho obeznámeného s poměry ve Spojených arabských emirátech zeptáte, koho považuje za nejvýznamnější místní osobnost, jako první ho napadne šejk Zájid bin Sultán Ál Nahján. Dlouholetý vládce Abú Dhabí, první prezident Spojených arabských emirátů a jeden z jejich zakladatelů.

Beduín

Zájid syn Sultánův (zde jde o jméno, nikoli titul) z rodu Ál Nahján se narodil roku 1918 v Abú Dhabí jako čtvrtý syn místního vládce, šejka Sultána bin Chalífy Ál Nahjána. Roku 1927 byl po smrti svého otce poslán do Al Ajnu, chudé pouštní oblasti Abúdhabského emirátu, kde žil s místními pouštními kmeny. Možná to byla dobrá příprava, aby porozuměl svým lidem, na druhou stranu se mu

kvůli tomu nikdy nedostalo formálního vzdělání. Do jeho vstupu do politiky zbývalo ještě dvacet let.

Guvernér

Roku 1947 se dostává do své první politické funkce. Je totiž jmenován guvernérem v Al Ajnu. Po pěti letech v úřadě se pak setkává s první skutečnou výzvou, Saúdové vojensky obsazují

Buraimskou oázu, kde chtějí hledat možná ložiska ropy. Zájid Ál Nahján se snaží řešit problém napřed diplomaticky a posléze žalobou k arbitrážnímu tribunálu v Ženevě. Situaci však definitivně rozetnou Britové, když vyšlou vojsko Smluvního Ománu (britský protektorát zahrnující Omán a pobřežní emiráty), aby spornou oázu zabralo.

Po této aféře dál pracuje na zvelebování své provincie. Jenže v celé oblasti

postupně stoupá neklid. Roku 1958 začíná těžba ropy a o něco později i její vývoz. Dosud nejasné hranice emirátů musí být stanoveny přesně a propukají ostré spory o některá území. V této vypjaté situaci se však začíná ukazovat, že jeho nejstarší bratr Šachbut není nejlepším vládcem, emirát se pod jeho vládou rozvíjí jen pomalu a prudce se zhoršují vztahy se sousedy. Proto se vládnoucí rodina odhodlá k radikálnímu kroku a Šachbuta sesadí a nahradí Zájidem. Sesazenému vládcovi je však dovoleno pokojně odejít ze země na základě starého slibu, že proti sobě bratři nepoužijí násilí. Roku 1966 se tak Zájid stává vládcem Abú Dhabí.

O dva roky později přichází šokující událost, Britové oznamují, že se do roku 1971 z oblasti zcela stáhnou. To vede vládcu dvou nejmocnějších emirátů, Zájida bin Sultána Ál Nahján a Rašída bin Saída Al Maktúm (vládce Dubaje), k podpisu smlouvy o federaci. Následující roky tráví oba často složitými jednáními s vládcem ostatních emirátů o připojení k federaci. S britským odchodem roku 1971 tak nakonec

vznikají dva státy: Ománský sultanát (Omán byl státem s dlouhou tradicí, kdysi námořní velmoc, a do federace se prostě odmítl přidat) a Spojené arabské emiráty.

Prezident

Ve stejném roce je Zájid Ál Nahján poprvé jmenován prezidentem SAE. Po svém jmenování zahájil rozsáhlé reformy a program modernizace země. Města se za jeho vlády rychle modernizovala, vznikly ikonické stavby. Byla omezena cenzura, ženy dostaly jistá práva (omezená, ale na oblast Perského zálivu pořád nezvykle rozsáhlá) a bylo povoleno uctívání jiných abrahámovských náboženství.

Nešlo ovšem jen o ekonomické a vnitropolitické reformy. Šejk Ál Nahján dokázal i ve vypjaté atmosféře studené války udržovat kontakty s oběma stranami, koneckonců ropu potřebují všichni. Doklad tohoto přístupu je vidět například v muzeu v Al Ajnu, kde je vystavena pozlacená útočná puška

typu AK, oblíbený sovětský dar pro vládcu v této oblasti. Když však došlo na mocenské spory, přikláněl se spíše k Západu. V době první irácké války úzce spolupracoval s britskou vládou a spolu se sousedním Saúdským královstvím podporoval intervenční jednotky. Na druhou stranu v období mezi oběma iráckými válkami protestoval proti některým sankcím uvaleným na Irák, které v této zemi vyvolaly mimo jiné hladomor (nutno dodat, že arabské země se v té době musely obávat případné vlny uprchlíků).

Je však třeba připustit, že jeho politika má i kontroverzní stránky, zejména pak kult osobnosti. K narozeninám dostával kytici z tisíce květin, nechal vybudovat fakticky osobní muzeum v Al Ajnu a vydat značné množství obřích plakátů na téma šejk Zájid: šejk Zájid na koni, šejk Zájid se sokolem, šejk Zájid s útočnou puškou nebo šejk Zájid s mobilním telefonem. Často mu pak bylo vytýkáno, že kromě připuštění veřejnosti na jednání své rady nepodnikl další „demokratizační kroky“. Značnou kontroverzi také způsobila jeho odpověď na dotaz, proč se nesnaží zavést demokracii. Zněla: „Tady by o to nikdo nestál, náš systém vlády funguje a fungoval po celou naši historii, nevidím důvod ho měnit.“

Celkově však byla jeho vláda pro emiráty jednoznačně pozitivní a proměnila je ze zapomenutého „pirátského pobřeží“ v jeden z nejvýznamnějších států světa. Šejkova třicet tři let dlouhá vláda skončila v listopadu 2004 jeho smrtí na selhání ledvin. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI



Pramen v poušti

Al Ajn, oblast, se kterou je spojen Ál Nahjánův život, je jednou z chudších oblastí SAE, na druhou stranu je poměrně zajímavá přírodně i historicky. Nejmenuje se Al Ajn (arabsky pramen) jen tak, nacházejí se zde totiž zdroje vody, čímž se toto hornaté území u ománských hranic značně liší od vyprahlého zbytku země. Dnes jde o největší vnitrozemské město SAE, kde se ovšem nestavějí výškové budovy. Nepřehlédnutelnou dominantu tvoří hora Džabal Hafíd. Navštívit lze kromě zoo také archeologický park, poblíž města se rovněž nachází tzv. údolí fosilií, naleziště zkamenělin mořských živočichů.

Petr Chalupecký:

KATAR MÁ ZÁJEM O SMYSLUPLNÉ PROJEKTY NAPŘÍČ EKONOMIKOU

NOVÉ DOHODY SLIBUJÍ NOVÉ OBCHODY

Pro Českou republiku představuje Katar stále významnějšího partnera jak v oblasti exportu uhlovodíkových komodit, tak díky diverzifikaci své ekonomiky ve prospěch oborů založených na inovacích, moderních technologiích, službách a vědě. Z pohledu jeho obchodních partnerů je důležitá katarská snaha o zatraktivnění soukromého sektoru podporou místních podnikatelů a vytvoření vstřícnějších podmínek pro zahraniční investory a společnosti. Na aktuální stav česko-katarských obchodních vztahů a potenciální příležitosti našich firem v této zemi jsme se zeptali velvyslance ČR v Dauhá Petra Chalupeckého.



Velvyslanec ČR v Kataru Petr Chalupecký s viceprezidentem Katarské obchodní komory a prezidentem Qatar Satellite Company Alim bin Ahmedem Al-Kuwarim

Katar se prostřednictvím státního investičního fondu Qatar Investment Authority chce zapojit do perspektivních projektů mimo produkci fosilních komodit. Jakou má mezi katarskými investory odezvu letošní Investiční fórum Česká republika – Gulf Cooperation Council a prezentace předních českých firem?

Katařané se fóra účastnili a je to dobře. Mimo jiné i díky němu se mohli lépe zorientovat na českém trhu a udělat si lepší představu o případných investičních příležitostech. To, jaké konkrétní projekty se nakonec opravdu uskuteční, bude pochopitelně záležet na dohodě s potenciálními českými partnery.

Katar má kredit spolehlivého partnera. Dohody vždy dodržoval

Ve kterých oborech se zájem obou našich zemí o potenciální spolupráci překrývá?

Katařany dlouhodobě zajímá hotelnictví a lázeňství, v poslední době pak rovněž energetika a obranný průmysl. Obecně však platí, že Katar má zájem



Ani milovníci historických památek se neubrání obdivu k ambiciózním projektům moderní architektury v zemích Zálivu. Na snímku výškové dominanty Dauhá, vpravo Muzeum islámského umění

o smysluplné projekty v celé řadě oborů. Stranou jejich zájmu nezůstávají ani biotechnologie, farmaceutický průmysl či alternativní formy zemědělství.

Katar s třetími největšími zásobami plynu a druhou největší produkcí zkapalněného plynu LNG na světě posunou válka na Ukrajině do středu pozornosti států EU. Ve své energetické strategii se na něj zaměřila také česká vláda. Jak rizikové je vsadit na dodavatele, jehož ekonomika ještě před rokem zápasila s dopady blokády okolních arabských zemí?

Nevím, zda je přesné tvrzení, že se česká vláda ve své energetické strategii zaměřila na Katar, nebo že na něj dokonce sází jako na dodavatele. Přesně z důvodů, které zmiňujete, se o něm uvažuje jako o jednom z případných budoucích dodavatelů v rámci snahy o diverzifikaci energetických dodávek do ČR. To, nakolik se takové dodávky zrealizují, pak bude záležet na nalezení shody mezi Katarem jako dodavatelem a případnými českými, ať už státními či soukromými, subjekty jako odběrateli.

Pokud jde o rizikovost případné dohody s touto zemí, domnívám se, že obavy nejsou na místě. Katar, na rozdíl od jiných „naoko“ spolehlivých dodavatelů, své dohody vždy dodržoval, a to i za politicky vypjatých okolností, včetně nedávné blokády, kterou zmiňujete.

Nepředvídatelné globální události, jako například pandemie a její do-

pady na mezinárodní obchod, vrátily do hry přísloví „košile bližší než kabát“ na úkor společných bilaterálních a multilaterálních aktivit. Katařané jsou skvělí obchodníci, ale jakými jsou partnery?

”

KATAR MÁ PODÍLY V ŘADĚ KLÍČOVÝCH SVĚTOVÝCH FIREM, VČETNĚ TŘEBA FRANCOUZSKÉHO TOTALU ČI NĚMECKÉHO VOLKSWAGENU. JE SPOLEHLIVÝM PARTNEREM A JEHO INVESTICE JSOU VE SVĚTĚ VŠEOBECNĚ VÍTÁNY.

Katar má podíly v řadě klíčových světových firem, včetně třeba francouzského Totalu či německého Volkswagenu. Je spolehlivým partnerem a katarské investice jsou ve světě všeobecně vítány. Totéž platí i v případě obchodních vztahů. Ty jsou ze své povahy převážně bilaterální, a jak už jsem zmínil, Katar je známý tím, že dohody dodržuje.

Dohody podepsány, české firmy mohou nastoupit

Jaké dohody usnadňující vzájemné obchodní vztahy mezi ČR a Katarem jsou v jednání nebo se je již podařilo uzavřít?

V červnu byla v Dauhá podepsána bilaterální dohoda o zamezení dvojímu zdanění, která již byla oběma stranami ratifikována. Počátkem září byl rovněž dohodnut text česko-katarské smlouvy o podpoře a ochraně investic. Ten je nyní přezkoumáván relevantními orgány EU. U příležitosti návštěvy katarského emíra počátkem října pak Česko podepsalo s Katarem Dohodu o hospodářské, obchodní a technické spolupráci a Memorandum o porozumění a podpoře vzájemných investic.

Katar se nespolehá jen na příjmy z těžby nerostného bohatství, ale hodlá diverzifikovat svou ekonomiku směrem k nižší spotřebitelské zranitelnosti. V jakých oblastech by se dobře uplatnily české firmy?

Kromě již zmíněných oblastí vnímám potenciál pro spolupráci také ve strojírenství, farmaceutickém či kosmetickém průmyslu, letectví, zemědělství, biotechnologiích, ale také například na poli recyklace a odpadového hospodářství. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV P. CHALUPECKÉHO A SHUTTERSTOCK

Katar: Malá země velkého bohatství

Z hlediska geografické rozlohy, počtu obyvatel a nominálního HDP Katar nepatří k nejvýznamnějším hráčům regionu Perského zálivu. Na první pohled by se mohlo zdát, že ho zastihují velké sousední ekonomiky jako Saúdská Arábie, Írán či Spojené arabské emiráty. Katarci jsou však bezesporu sebevědomý a vynalézavý národ, který v mnohém dokáže překvapit. V posledních měsících tato země upoutává pozornost světa především v souvislosti s dlouhodobým zajištěním energetické bezpečnosti v Evropě a také s pořádáním mistrovství světa ve fotbale. Zároveň však pro nás může být zajímavým alternativním trhem, ať už v tradičních průmyslových odvětvích nebo v high-tech.

Blokáda

Pátého června 2017 postihlo region Perského zálivu politicko-ekonomické zemětřesení. Takzvaný arabský kvartet, tedy Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Bahrajn a Egypt, s podporou dalších zemí přerušily diplomatické styky i dopravní spojení s Katar a uvalily na malou arabskou zemi obchodní blokádu. Ze dne na den se tak Katar stal outsiderem Blízkého východu a byl navíc de facto odříznut od zbytku Arabského poloostrova. Tato blokáda nepředstavovala nahodilou rozepři mezi arabskými státy, ale výsledek mnohaletých sporů v rámci Rady pro spolupráci arabských států v Zálivu

(GCC) táhnoucích se až do roku 1995. Především Saúdské Arábii a Emirátům vadilo, že se Katar na základě svého bohatství, získaného těžbou plynu, vymaňuje z vlivové sféry Rijádu a zaujímá stále více nezávislý zahraničněpolitický kurz, zahrnující například vstřícný postoj vůči Íránu, s nímž Katar sdílí velkou část svých nalezišť plynu.

Saúdská Arábie a její spojenci předložili tedy Kataru třináct podmínek pro zrušení sankcí. Hlavní požadavky obsahovaly mimo jiné omezení vztahů s Íránem, ukončení vojenské spolupráce s Tureckem, zastavení údajné podpory „teroristických skupin“ a uzavření arabské televizní stanice Al-Džazíra. Pro tehdy

sedmatřicetiletého charismatického katarského emíra šejcha Tamíma bin Hamada Ál Tháního to byla nejtěžší zkouška od nástupu na trůn v roce 2013. Katarské hospodářství se v roce 2017 propadlo o 1,5% a situace byla vážná především z toho důvodu, že přes 90% spotřeby potravin bylo kryto dovozem, převážně ze sousedních zemí. Katar tehdy ztratil přístup k přístavům v sousedních Emirátech, což omezilo možnosti dovozu dalších kritických položek, včetně nerostných surovin a léků.

David proti Goliáši obstál

Země se ale k této výzvě postavila čelem a zvedla hozenou rukavici. Katarci



Hlavní město Kataru Dauhá (česky též Dohá, Doha, Dóhá)

se ukázali jako velice vynalézavý národ a místní hospodářství vyšlo nakonec z krize posíleno. Kataru se velmi rychle podařilo najít alternativní dodavatelské řetězce, hlavně v Turecku a Íránu, plně využil svůj nově vybudovaný přístav Hamad, a především výrazně posílil svoji domácí zemědělskou výrobu. Kupříkladu v červnu 2017 byl ze 72% závislý na dovozu mléčných produktů. Po zavedení sankcí ze strany GCC však arabská země letecky dovezla z EU a USA přes 18 tisíc kusů holštýnského skotu a během tří let dosáhla soběstačnosti v produkci mléka. Podobný

mimořádný úspěch se konal i v produkci zeleniny, kdy Katar 46% své spotřeby nyní dokáže uspokojit díky nově založeným skleníkovým farmám a high-tech zavlažovacím systémům.

Diplomatická krize i blokáda, které v mnoha ohledech připomínaly nerovný souboj Davida proti Goliáši, oficiálně skončily v lednu 2021. Katar z krize vyšel jako vítěz a nemusel splnit ani jeden z požadavků předložených ze strany GCC. Tato epizoda z nedávné katarské historie ukázala, že Katarci jsou v mnoha ohledech výjimeční

a bezesporu jiní než ostatní obyvatelé Arabského poloostrova.

Síla díky energetickým zdrojům

Z čeho pramení velký mezinárodní vliv Kataru? Navzdory malé rozloze (sedmkrát menší než sousední Emiráty) a poměrně nízkému počtu obyvatel (bez-mála 3 miliony lidí, z toho 82% tvoří zahraniční pracovníci) jeho význam spočívá v obrovském nerostném bohatství. Disponuje třetími největšími zásobami



Mezinárodní vliv Kataru vzrůstá díky jeho obrovskému nerostnému bohatství



Jeden z luxusních umělých ostrovů v Dauhá

” KATAR DISPONUJE
TŘETÍMI NEJVĚTŠÍMI
ZÁSOBAMI PLYNU
NA SVĚTĚ PO RUSKU
A ÍRÁNU V OBJEMU
ZHRUBA 24,7 BILIONU
KUBICKÝCH METRŮ.

plynu na světě po Rusku a Íránu v objemu zhruba 24,7 bilionu kubických metrů. V hlavním městě Dauhá sídlí mezinárodní organizace Fórum zemí vyvážejících plyn (Gas Exporting Countries Forum – GECF), která v současnosti zahrnuje 19 hlavních světových producentů zemního plynu. Navíc po několika desetiletích Katar patří vedle Austrálie a USA k předním vývozcům zkapalněného zemního plynu (LNG) na světové trhy. V současné době produkuje přibližně 77,1 milionu tun LNG (Mtpa) ročně a mezi jeho hlavní odběratele patří především Korejská republika, Indie, Čína, Japonsko, ale i Velká Británie. Zároveň dodávky katarského plynu pokrývají přes 40% energetické spotřeby v sousedních Emirátech.

Katar hodlá ještě více upevnit svoji pozici na světovém plynárenském trhu a do roku 2027 plánuje navýšit produkci svých exportních LNG terminálů zhruba na úroveň 126 Mtpa. Zdrojem se mají stát nová naleziště v tzv. severním poli (North Field), nacházející se v moři severovýchodně od pobřeží, které je největším ložiskem zemního plynu na světě. Samotné LNG se vyrábí v závodu Pearl GTL v Ras Laffan, jde o největší komplex svého druhu na světě. Hlavní státní energetická společnost Qatar Energy připravuje výstavbu šesti nových zařízení na výrobu LNG, každého o kapacitě 7,8 Mtpa, což představuje příležitosti i pro české firmy z hlediska subdodávek třeba chladicích věží, generátorů, turbín, ventilátorů, čerpadel, ocelových trubek, uzavíracích klapek, řídicích systémů apod.

Přestože již není členem OPEC, Katar má i značné zásoby ropy (15. největší na světě, přibližně 25 miliard barelů) s produkcí na úrovni 1,3 milionu barelů denně, přičemž zhruba jedna třetina jde na export. Mezi hlavní rafinerie patří Qatar Energy rafinerie v Umm Said a Laffanská rafinerie v Ras Laffan. Dohromady tvoří příjmy z ropy a zemního plynu 60% HDP země a okolo 90% všech exportů. Katar je prostřednictvím podniku QAFCO zároveň jedním z největších producentů látek nezbytných pro výrobu umělých hnojiv.

Z hlediska výroby energie se katarský energetický mix s celkovou kapacitou 11 tisíc MW spoléhá podle údajů Mezinárodní agentury pro obnovitelné zdroje energie IRENA hlavně na spalování plynu (93%) a ropy (7%). Velká část spotřeby energie jde na odsolování mořské vody. Mezi hlavní plynové elektrárny patří Ras Girtas Power Station (2,730 MW), Umm Al Houll Power Plant (2,520 MW), Mesaieed Power Plant (1,995 MW) a Ras Abu Fontas Power and Desalination Plant (1,553 MW). Klíčovými zahraničními dodavateli technologií do těchto elektráren jsou

Katar investuje do LNG i v zahraničí

Investoval například přes 10 mld. dolarů do výstavby exportního terminálu LNG Golden Pass v jihovýchodním Texasu, který je společným podnikem Qatar Energy (70%) a ExxonMobil (30%) s plánovanou celkovou kapacitou 15,6 Mtpa, jenž by měl být spuštěn koncem roku 2024. Právě dodávky LNG z Kataru a z amerických zdrojů by mohly do budoucna představovat částečné řešení pro zajištění dodávek plynu do Evropy.

buď německý Siemens či jihokorejský Doosan Group. Katar podniká kroky k urychlení privatizace svého energetického a vodohospodářského sektoru. Hlavním hráčem na trhu s energiemi je státní podnik Qatar Electricity and Water Company (QEWC), který ve spolupráci s Qatar General Electricity and Water Corporation (Kahramaa) obstarává 62% spotřeby elektřiny a 79% dodávek vody.

Přestože podíl obnovitelných zdrojů na energetickém mixu v Kataru je stále zanedbatelný, země má obrovský potenciál z hlediska využívání energie ze slunce. V polovině října tohoto roku byl spuštěn solární park Al-Kharsaah, jeden z největších projektů tohoto druhu na Blízkém východě, generující okolo 800 MW. Solární park, kde je nainstalováno více než 1,8 milionu panelů, pokrývá plochu o rozloze 1400 fotbalových hřišť. Jedná se o společný katarsko-japonsko-francouzský podnik za účasti společností Qatar Energy Renewable Solutions, Marubeni a Total Energies.

Katar není jen o plynu

Přestože energetika katarskému hospodářství dlouhodobě dominuje, bylo by chybou si myslet, že v zemi neexistují obchodní příležitosti v dalších

perspektivních odvětvích. Dauhá v posledních letech zažívá v souvislosti s pořádáním mistrovství světa ve fotbale obrovský stavební boom. V květnu 2019 tam společnost Qatar Rail zahájila provoz metra, které nyní tvoří tři trasy s 37 stanicemi. V listopadu tohoto roku byla otevřena nová část mezinárodního letiště Dauhá Hamad, jehož přepravní kapacity se zvýšily z 29 na 58 milionů cestujících ročně. Pokračuje i výstavba rychlostních silnic a dálnic v rámci projektu tzv. Expressway Programme, na jehož základě Ředitelství veřejných prací zvané Ashghal v posledních letech vystavělo přes 840 kilometrů nových komunikací.

Díky rozvoji infrastruktury, dopravní sítě, výstavbě hotelů a obchodních center stavební průmysl v Kataru nyní vytváří přibližně 15% HDP, a jde tedy o hlavní hospodářský sektor mimo plyn a ropu. V zemi je v současné době silná poptávka po moderních stavebních technologiích, ICT, systémech řízení budov a dalších řešeních pro chytrá města. Očekává se, že na mistrovství FIFA 2022, které se koná od 20. listopadu do 12. prosince, dorazí až 1,7 milionu návštěvníků, což Kataru přinese další obrovské příjmy v oblasti turistického ruchu a sektoru služeb (*redakční uzávěrka byla 18. 11. – pozn. red.*). Podle prognózy Mezinárodního měnového


fondu by katarská ekonomika měla růst v období let 2022 až 2026 tempem 4% za rok.

V návaznosti na sektor služeb země úspěšně rozšiřuje zdravotnická odvětví v rámci Národní zdravotnické strategie 2018 až 2022, včetně otevírání nových nemocnic, lékáren a specializovaných léčebných center. Zdravotnické služby jsou zde poskytovány buď bezplatně, nebo jsou vysoce dotovány. Katarský trh se zdravotnickými prostředky, léčivými a službami se spoléhá na dovoz z Evropy, Asie, a především z USA. Země má v plánu pořizovat další lékařské přístroje, špičkové technologie, vybavení nemocnic a zajistit dostatečné školení personálu.

A neměli bychom přehlédnout ani automobilový průmysl. Poptávka po osobních vozidlech v Kataru dlouhodobě roste a jen za období leden až srpen letošního roku bylo podle katarských statistik zaregistrováno přes 60 tisíc nových vozů. Díky nárůstu počtu ojetých vozidel se rovněž zvýšila poptávka po náhradních dílech a příslušenství. Na katarském trhu je přítomna i značka Škoda Auto, jejíž vozy tvoří v současné době 6,4% českého exportu do země. Výhradním importérem škodovek v Kataru je společnost Ibin Ajayan Automobiles.

Říká se, že nakupování je pro Katarány třetím národním sportem, hned po sokolnictví a fotbale





Ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela a katarský ministr obchodu a průmyslu šejk Mohammed Ál Thání v říjnu na Pražském hradě slavnostně podepsali mezivládní Dohodu o hospodářské, obchodní a technické spolupráci

Češi mají otevřené dveře

Rok 2022 se může z hlediska posilování politických a ekonomických vztahů mezi Českou republikou a Katarom bezesporu pokládat za průlomový. To dokládá intenzita kontaktů státních představitelů na nejvyšší úrovni i uzavření důležitých mezivládních hospodářských smluv jakožto předpoklad pro další prohloubení obchodní a investiční spolupráce. Dohoda o zamezení dvojímu zdanění byla podepsána v červnu tohoto roku v rámci návštěvy české oficiální delegace ministrů průmyslu a obchodu, financí a dopravy, která se v Dauhá zúčastnila prestižní konference Qatar Economic Forum. O čtyři měsíce později byla ČR poctěna státní návštěvou katarského emíra šejcha Tamíma bin Hamada Ál Tháního, při níž byla 5. října na Pražském hradě ministrem průmyslu a obchodu Jozefem Síkelou a katarským ministrem obchodu a průmyslu šejchem Mohammedem Ál Tháním podepsána Dohoda o hospodářské, obchodní a technické spolupráci.

Tato důležitá mezivládní smlouva, která byla ze strany MPO připravena v rekordním čase za necelých pět měsíců, umožní efektivnější prosazování zájmů českých exportérů a investorů na katarském trhu. Vznikne mezivládní smíšená

komise, která bude rozvíjet spolupráci na společných projektech, především s katarskými státními podniky. První zasedání smíšené komise pod záštitou ministrů průmyslu a obchodu se uskuteční v první polovině příštího roku v Dauhá. Dalším důležitým momentem tohoto roku ve znamení česko-katarských vztahů bylo oficiální otevření Zastupitelského úřadu ČR v Dauhá 26. října v čele s velvyslancem Petrem Chalupeckým.

Relace mezi ČR a Katarom je aktivní nejenom na úrovni vlád, ale projevuje se i ve výsledcích zahraničního obchodu. Přestože Katar je poměrně malou zemí, jedná se o velice bonitní trh, přičemž podle údajů Mezinárodního měnového fondu z letošního roku jde o čtvrtou nejbohatší zemi na světě z hlediska hrubého domácího produktu (HDP) v paritě kupní síly na obyvatele. Obrat vzájemného obchodu se za posledních deset let ztrojnásobil a v roce 2021 dosáhl hodnoty 2,9 miliardy korun.

V současnosti Katar představuje čtvrtou nejdůležitější destinaci pro český export na Blízkém východě. Výsledky za období leden až září letošního roku na úrovni 2,4 miliardy korun naznačují, že letos bude dosaženo dalšího růstu obchodní výměny. Do země se z ČR

vyvázejí především paměťové jednotky, elektrotechnika, osobní automobily a letecké palivo. Dovoz z Kataru tvoří surový hliník a polyethylen.

Katar je nyní pro ČR důležitý nejenom z hlediska diverzifikace dovozu plynu do Evropy, ale i jako perspektivní alternativa pro český vývoz mimo EU. Již nyní probíhají jednání mezi společností ČEZ a katarským státním podnikem Qatar Energy o dlouhodobé spolupráci v oblasti LNG. Mezi další hlavní oblasti zájmu do budoucna patří zejména energetické strojírenství, automobilový průmysl, zdravotnická technika, ICT, technologie smart cities, obranný sektor a také turistický ruch včetně lázeňství. Českým firmám bude také pomáhat zahraniční kancelář CzechTrade v Dauhá, jejíž otevření se aktivně připravuje. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK



Ing. Michal Prokop,
oddělení Afriky, Asie
a Austrálie, sekce Evropské
unie a zahraničního obchodu,
MPO ČR
prokopm@mpo.cz

PRAHA CENTREM MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ PROPOJILA PODNIKATELE A POLITIKY

Na tři listopadové dny se Praha stala dějištěm nejvýznamnější mezinárodní konference, která se zaměřuje na malé a střední podniky. Tradičně se jí účastní jejich zástupci společně s úředníky, kteří spravují pravidla pro podnikání. Letos poprvé na ni přijeli i politici. Měla jsem tu čest vést delegaci pěti poslanců Evropského parlamentu z parlamentní frakce evropských liberálů Renew Europe. SME Assembly se tak stalo jedinečnou příležitostí, jak propojit svět podnikatelů a politiků. Je to důležitý krok ke kultivaci podnikatelského prostředí, který nejde udělat bez vzájemného dialogu.

Celoevropská konference SME Assembly má dlouholetou tradici a letos tedy zakončila v Praze. Záštitu nad ní převzalo české předsednictví, které akci zorganizovalo společně s Evropskou komisí. Na programu byly diskuzní panely, 18 odborných workshopů a seminářů, kde vystoupilo více než 90 řečníků. Témata byla různorodá, od inovativních přístupů k financování malých a středních podniků, inovací v energetice přes bezpečnost dodavatelských řetězců, příležitosti pro tyto firmy v leteckém a kosmickém průmyslu až po potřebné dovednosti nebo nové způsoby práce.

Sama jsem měla příležitost se konference aktivně zúčastnit a vystoupila jsem hned ve třech panelech. První se věnoval rostoucímu významu kulturních a kreativních průmyslů pro evropskou ekonomiku, ve druhém panelu jsem zdůrazňovala potřebu brát ohled na malé a střední podniky ve vznikající evropské i národní legislativě a nakonec jsem jako jediný politik pronesla politické shrnutí celé konference.

Za oponou

Důležitá část celého setkání se kromě pódia a řečnických pultů odehrávala mimo ně. Vysoce postavení úředníci, kteří pracují na nových právních předpisech, měli možnost u šálku kávy či čaje potkat konkrétního podnikatele z celé Evropy a slyšet přímo od něj, co ho v jeho podnikání aktuálně trápí a co by se mělo zlepšit. Podnikatelé mohli



naopak nahlédnout pod pokličku toho, jak se v Evropě připravuje regulace, a lépe pochopit, co sami mohou udělat pro to, aby výsledná legislativa lépe odražela jejich potřeby.

Do Prahy jsem přijela v čele pětičlenné delegace poslanců Evropského parlamentu z politické skupiny liberálů Renew Europe. Využili jsme každou minutu, abychom si mohli od podnikatelů vyslechnout, co mají na srdci a jaké jsou jejich návrhy řešení. Nejčastěji od nich zaznívalo, že podnikatelský sektor v Evropě čelí největší krizi za poslední desítky let a málokdo se odváží předpovědět, jak se bude situace v příštích měsících a letech vyvíjet. Kromě stoupajících cen za energii firmy trápí vysoká inflace a nepředvídatelné podnikatelské prostředí.

Tito podnikatelé mají také často (oprávněný) pocit, že i přesto, že jsou motorem evropské ekonomiky, legislativa

tomu neodpovídá a místo aby firmám usnadňovala podnikání, jim ho naopak ztěžuje. Mluvili o tom, že nikdo od nich nemůže očekávat, že budou ochotně investovat do digitalizace a udržitelné budoucnosti naší planety, pokud netuší, zda zvládnou překonat letošní a příští rok a uspět v mezinárodní konkurenci.

A co si z konference SME Assembly a setkání s podnikateli odnáším já? Že budu ještě intenzivněji pracovat v jejich prospěch a budu vyhledávat další příležitosti pro osobní setkání a naslouchání. Jsem přesvědčená, že to je cesta k úspěchu a k tomu, že se bude v Evropě a v České republice dobře podnikat. Pokud k tomu mohu jen trochu přispět, nemohu váhat. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ

FOTO: PROMOTING ENTERPRISE

MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014

POSILKYNÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU

WWW.DLABAJOVA.EU

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





Tým pracovníků Blaze Harmony v roce 2021. Dnes má společnost okolo stovky zaměstnanců

ČTYŘI CELOEVROPSKÉ PATENTY V JEDNOM VÝROBKU A DOSTUPNÉ PALIVO

Titulek článku krátce a výstižně vyjadřuje, co znamená kotel od české firmy Blaze Harmony. K modernímu a užitečnému výrobku přidejte obchodní filozofii, která slovy zakladatele firmy Romana Tihelky „garantuje kvalitní výběr produktu, kvalitní montáž a kvalitní servis“, a výsledkem bude úspěšná firma, jež nedávno získala ocenění v hlavním projektu AMSP ČR 2022 Rok nových technologií. Jeho generálními partnery byly společnosti Škoda a Komerční banka. Nechyběl ani TRADE NEWS jako mediální partner.

Proč kotel na dřevo? Zajišťuje výborný poměr cena–výkon

Výrobě se v Blaze Harmony začali věnovat v roce 2015 a od prvního okamžiku vkládali své úsilí a investice do výzkumu a vývoje nových řešení. Výsledky se dostavily, firma v podstatě každý rok získávala nový patent a dnes se tato

patentovaná řešení využívají ve všech jejich kotlích. Výzkumu a vývoji se věnuje profesionální tým, který má k dispozici firmní laboratoř a zkušebnu vybudované s přispěním finančního krytí z evropského dotačního titulu Potenciál.

Všechny firmou vyráběné kotle jsou ekologické a mají nízké emisní hodnoty spalování. V jednom výrobku jsou použity i čtyři celoevropské patenty

a všechny využívají palivo z obnovitelných zdrojů, tj. dřevo a pelety. Jak říká Roman Tihelka: „Zaměřujeme se hlavně na spalování dřeva, což je většinou dostupné palivo v místě, kde lidé žijí. Navíc je i nejlevnější. Dřevo si lidé nějak seženou vždycky. I v krizových dobách, například nyní, kdy dochází k určitým výkyvům a nedostatkům, jelikož poptávka se zvýšila v reakci na dění na Ukrajině. My neustále pracujeme



Nový výrobní areál
s nejmodernějšími
technologiemi
Průmyslu 4.0

na tom, abychom nabízeli výrobky, které mají výborný poměr cena–výkon.“

Blaze Harmony to začal a je tu stále

Nejdéle má firma na trhu kotel na dřevo, který se jmenuje stejně jako ona sama – Blaze Harmony. „Dávali jsme ho do prodeje před pěti lety a pořád je velmi žádaný. Je to naše vlajková loď. Nicméně mezitím jsme produktovou řadu rozšířili a máme v ní třeba zajímavý model Blaze Natural, což je jednoduchý, ale velmi efektivní produkt, který mnoha lidem řeší problematickou výměnu starých kotlů, protože zákon stanoví, že do roku 2024 se musí tyto kotle vyměnit. A v těchto dnech jsme nově certifikovali extrémně nízkoemisní vysoce ekologický produkt Blaze Green, který má téměř nulové emisní hodnoty při spalování dřeva. V tom je unikátní a my v to vkládáme do budoucna velké naděje,“ konstatuje zakladatel firmy.

Nový závod v Lipníku nad Bečvou a Průmysl 4.0

Ve velmi krátké době vznikla ucelená řada inovativních produktů, což vedlo k potřebě vybudovat nový výrobní areál vybavený moderními technologiemi. To se podařilo a letos Blaze Harmony v Lipníku nad Bečvou otevřela svůj zcela nový výrobní závod, zhruba 200 až 300 metrů vzdušnou čarou od sídla firmy. Areál s 3,5 tisíci metry

čtverečními výrobními prostory byl postaven na zelené louce a opět částečně financován z evropských fondů. Roman Tihelka k tomu podotýká: „Tento rok je pro nás zlomový. Počet zaměstnanců firmy se dnes blíží ke stovce, přitom ještě na začátku roku to bylo slabých třicet. Zavádíme moderní výrobní procesy Průmyslu 4.0 jak ve vlastní výrobě, tak i v řízení firmy. Od chvíle, co jsme zahájili výzkum a vývoj spalovacích kotlů na biomasu, šlo všechno velice rychle.“

Jedna řada pro každého

Blaze Harmony funguje jako B2B byznys – neprodává konečným uživatelům, ale firmám. „V tuzemsku je to třeba sít proškolených instalatérů, topenářů.

Přestože na koncové uživatele působíme marketingově a komunikujeme s nimi, náš produkt si nekoupí přímo od nás, ale pošleme je za odborníky. To je naše obchodní filozofie. A tím máme garantovaný kvalitní výběr produktu, kvalitní montáž a kvalitní servis. Na tom si zakládáme asi nejvíc.“

Tak to platí pro tuzemsko, ale jak to funguje v zahraničí? „V jednotlivých zemích spolupracuje firma s distributory, kteří u nás v Lipníku vyrobené kotle zakoupí a potom dál budují svou prodejní síť v dané zemi. Oslovujeme je nejčastěji na oborových výstavách nebo si nás najdou na webu. Když pomineme Rusko a Ukrajinu, kde jsme měli nějaké aktivity připravené a pracovali jsme na nich, ale teď jsme



BLAZE NATURAL PLUS –
čtyři patenty v jednom kotli



Automatický svařovací robot s polohovadlem a výměníkem kotle

je museli zrušit, prodáváme téměř do celé Evropy,” vysvětluje Roman Tihelka a vyjmenovává jednotlivé země: „Podíváme-li se na východ, jsou tu některé balkánské země jako Chorvatsko či Slovinsko, potom samozřejmě Slovensko a velmi zajímavým trhem pro nás je Polsko, i do budoucna. Obrátíme-li se na západ, prodáváme od Rakouska přes Německo, Itálii, Francii, Nizozemsko a Finsko až po Španělsko či Portugalsko. Mimo Evropu pak najdete naše kotle třeba v Jižní Americe. Do všech zemí vyvážíme stejnou ucelenou řadu našich výrobků.“

Výhody a nevýhody rodinné firmy

Od roku 2015, kdy se Blaze Harmony začala zaměřovat na výrobu, ji její zakladatel buduje společně se svým starším synem Romanem Tihelkou. „Postupně se k nám přidali i další

členové rodiny. Nejdřív manželka a teď i mladší syn, který v tuto chvíli studuje marketing management v Dánsku a i během studia se již zapojuje do firemních aktivit, zejména ve svém oboru. Takže nejužší rodina je dnes nějakým způsobem v Blaze Harmony aktivní celá. A ve firmě máme také další členy: je tu nastávající snacha, moje švagrová je finanční ředitelka, pracuje s námi neter – vtáhli jsme do firmy, koho šlo,” směje se Roman Tihelka a dodává: „Jako rodinu ale bereme v podstatě celou naši firmu, nějakých dvacet třicet lidí, kteří s námi začínali.“

Výhodou rodinné firmy je určitě to, že dokáže rychle reagovat na situaci a rozhodovací procesy jsou v ní velmi rychlé. „Nemusíme se nikoho ptát, zodpovídáme se pouze sami sobě. To umožňuje rychlý růst, protože priority si můžete nasměrovat podle potřeby. Nevýhodou bude asi to, že nemáte nic jiného než práci. Protože i když v práci nejste, většinou to k ní stejně



Rodina Tihelkových

sklouzne. Teď už cítíme, že situace je v tomto ohledu na hraně, a i proto jsme například nedávno přijali výkonného ředitele a ředitele kvality a trochu přetváříme organizační strukturu. Už nejsme úplně malá firma, dá se říct, že jsme středně velcí. Obrátově budeme brzy patřit, věřím, mezi větší. Veškeré řídicí procesy tedy nastavujeme jako u střední nebo větší firmy. Jinak to ani při tak rychlém růstu nejde, chceme-li být dál úspěšní,” uzavírá zcela prakticky Roman Tihelka. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV BLAZE HARMONY

Blaze Harmony s.r.o.

Česká rodinná firma se sídlem v Lipníku nad Bečvou. Založena v roce 2007, od roku 2015 s vlastním vývojem a výrobou kotlů na biomasu, spalování dřeva a pelet. Zaměřením na využití obnovitelných zdrojů vyhovuje koncepci Green Dealu Evropské unie. Na jubilejním 20. ročníku Dne podnikatelů ČR pořádaném AMSP ČR byla oceněna bronzovou medailí v rámci hlavního projektu Rok nových technologií 2022.
www.blazeharmony.com

FOTBAL JAKO BRÁNA DO TŘETÍHO TISÍCILETÍ?

Svět (nejen) sportu se potkal v Kataru. Přestože volba emirátu jako místa konání mistrovství světa ve fotbale vyvolala kontroverzi, podobně jako přípravy na šampionát, jde jen o další potvrzení modernizace islámského mikrostátu, respektive jeho prorůstání do globálních struktur. Katar se prostě mění, což je určitě zajímavé i pro český byznys.

„Žádný stát, tedy doteď, neudělal ze sportu, respektive světového šampionátu, středobod své zahraniční politiky a hospodářského růstu,“ shrnul fotbalový historik David Goldblatt přístup emirátu k probíhající akci. Ta má být totiž nejen oslavou „překrásné hry“, ale také krás země, kterou si dnes mnozí spojují hlavně s energetikou a diskutabilní ochranou lidských práv. Ta proto do příprav zainvestovala 220 miliard dolarů, které mají posloužit jak k hladkému průběhu šampionátu, tak jako odrazový můstek do budoucnosti.

V Kataru se v průběhu poslední dekády objevilo nové metro, zlepšila se silniční a telekomunikační síť a v neposlední řadě se ztrojnásobila ubytovací kapacita. Část expertů přitom varuje, že podobně jako nesčetněkrát v minulosti se ani emirátu tato investice nemusí vyplatit. Příjem z akce samotné je podle hrubých propočtů některých z nich možné odhadnout na 1,7 miliardy dolarů. Zástupci emirátu kontrují vlastní analýzou, podle níž dosáhnou jen příjmy v průběhu šampionátu 17 miliard dolarů. Svůj přínos pak bude mít akce i po jejím skončení, tvrdí s poukazem na zkušenost předchozího pořadatele, Ruska. Stručně, Katar považuje sport a nejen na něj navázanou turistiku za jeden z pilířů, o něž se ekonomika země napříště opře.

Katar přitom na sportovní akce – byznys, který podle poradenské společnosti PwC

v příštích třech až pěti letech poroste na Arabském poloostrově bezmála devítiprocentním tempem (celosvětově se čekají 3%) – už masivně sázel před mistrovstvím ve fotbale. V minulých dekádě tak například hostil světový šampionát v házené nebo v atletice. A jen v minulém roce uspořádal více než padesátku mezinárodních sportovních akcí. I díky tomu, (že) se v Ranking of Sports Cities 2020 společnosti Burson Cohn & Wolfe a nebo Global Sports Impact Nations Index od Sportcal umístil v první padesátce, respektive dvacítce.

Emirát tím potvrzuje záměr diverzifikovat ekonomiku, za což jej ostatně chválí i velké ratingové agentury. S&P sice očekává po fotbalovém šampionátu oslabení hospodářského růstu. „Přemíra kapacit v sektoru služeb a realit jej může trochu zpomalit. Nečekáme ale, že by to nějak ovlivnilo bankovní sektor,“ dodává v nedávno zveřejněné zprávě. Podobně to pak vidí i Moody's. Ta na začátku listopadu ponechala rating emirátu na úrovni Aa3, k čemuž připojila pozitivní výhled. Za potenciálně problematická místa označila závislost na fosilních palivech, vydaje na infrastrukturu a geopolitiku.

Moody's a podobní zapomínají na to, že už sedmdesát let žijeme ve velmi volatilibním regionu a naši politici se naučili reagovat a adaptovat na rizika a výzvy s tím spojené, kontruje respektovaný investiční bankéř Fahad Badar. Dodává,

že katarská dopravní a energetická infrastruktura je, podobně jako třeba realita, moderní a na špičkové úrovni. Jde tak podle něj o platformu, o níž se opře další hospodářský růst a diverzifikace ekonomiky.

I když tak před emirátem bezesporu stojí řada (nejen) sportovních výzev, a v mnoha případech dnes prostě není možné říci, kdo z komentátorů je blíže pravdě – má s čím pracovat. O tom ostatně svědčí snížení veřejného dluhu v předchozím roce z 58% na 42% a nebo nárůst v podobě suverénního fondu disponujícího aktivy odpovídajícími 250% katarského HDP. Přesto, nebo právě proto, se země (z)mění. A z toho vyplývající příležitosti spojených se sázkou na sportovní kartu má být jen v příštím roce třiasedmdesát.

Probíhající šampionát v Kataru má tak smysl sledovat nejen kvůli fotbalu. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Roman Chlupatý je partner a globální strateg poradenské společnosti Alternative Perspectives

”

SNAŽTE SE PŘESVĚDČIT
O SVÉ DŮVĚRYHODNOSTI
A NAVÁZAT DOBRÉ OSOBNÍ
VZTAHY.

ARAB DĚLÁ OBCHOD „PŘES ČLOVĚKA“, A NE „PŘES FIRMU“

Arabský svět, tak jak ho popisoval dodnes světovou akademickou obcí uznávaný katolický kněz, arabista a rakousko-uherský špion Alois Musil, rodák z moravského Rychtářova, prokázal během minulého století nespornou schopnost sladit tradici s adaptabilitou. Na Blízkém východě a v severní Africe proto dnes spatřujeme společenství, která se naučila důmyslně „vzobávat“ přínosy života moderní společnosti a zároveň lpět na svých tradicích a stylu života.

Zlom nastal se vznikem samostatných států a objevem velkých ložisek nerostného bohatství ve druhé polovině 20. století a netýkal se pouze ekonomiky. Změny, které se v posledních desetiletích uskutečnily v oblasti vzdělávání, bydlení, zdravotnictví, v technologiích a dalších oblastech arabské společnosti, způsobily také posun v postojích a zvyklostech arabského světa. Výrazně se zvýšil počet vzdělaných lidí, včetně žen. Společenská elita se však v jednání s cizinci, ale i uvnitř svých komunit, ve většině arabských zemí liší od jednání venkovských nebo tradičně

orientovaných skupin. Přes účelovou a úspěšnou flexibilitu tedy stále určují arabský způsob života tradice a zvyklosti, jež ovlivňují životní cíle, hodnoty a normy správného chování a jednání.

Inšalláh aneb Dá-li bůh

Arabové věří, že mnoho věcí v životě určuje spíše osud než lidé, že každý miluje děti, že moudrost roste s věkem, že muži a ženy jsou rozdílní, stejně jako jejich postavení ve společnosti. Arabská společnost je konzervativní, s velkou úctou

k tradicím a oddaností k rodině, vyžaduje od svých členů konformitu a její mínění silně ovlivňuje islám.

Dobré osobní vztahy jsou pro Araby velmi důležité a představují významný faktor a předpoklad úspěšné spolupráce. Na žádost nikdy neodpovídají rezolutním „ne“, ale ve smyslu „zítra“ to prověříme. (Slovo „boukra“, tj. zítra, v praxi znamená spíše zdvořilé odmítnutí.) Odmítneme-li, později je vhodné vyjádřit lítost nad nesplněným slibem, který Arabové chápou jinak než my. Arab často slíbí cokoliv a slib nesplní.

”

SLIB JE VYJÁDŘENÍM
ÚMYSLU A DOBRÉ VŮLE,
NIC VÍC.

Slib je vyjádřením úmyslu a dobré vůle, nic víc. Často také uslyšíme „inšalláh“, tj. „dá-li bůh“ ve spojení se slibem, což již naznačuje určitý stupeň nejistoty.

Budte zdvořilí a snažte se získat důvěru partnera. Otevřené kritice je třeba se vyhnout, protože je považovaná za osobní urážku. V arabských zemích se často využívají zprostředkovatelé, zejména pak při zajišťování kontaktů s místními úřady nebo při řešení sporů mezi partnery.

Jak neztratit vyjednávací sílu

V arabském prostředí bývají jednání zdlouhavá, často přerušovaná a četná. Je třeba být trpělivý a věnovat pozornost tzv. seznamovací neboli orientační fázi. Arab dělá obchod „přes člověka“, ne „přes firmu“, je proto nutné ho přesvědčit o naší důvěryhodnosti a navázat dobré osobní vztahy. Je třeba rozlišovat sociální status partnera, oslovovat ho funkcí a ctít jeho věk. Nedochovilnost partnera neberte osobně. Stejně tak přijměte, že se arabský partner často v průběhu jednání věnuje i něčemu či někomu jinému, a nepovažujte to za nezdvěřilost.

”

SMLOUVA JE PRO ARABY
SPÍŠ TEPRVE ZAČÁTKEM
SKUTEČNÝCH JEDNÁNÍ.

Při představování, setkání i loučení se podávají ruce a Arabové se navzájem líbají. Připravte si dvoustranné vizitky, na jedné straně v arabštině, na druhé v angličtině nebo ve francouzštině. Na kvalitu vizitek si Arabové potrpí a vždy na nich uvádějí funkce. Oblečení zvolte konzervativní, s kvalitními doplňky.

Předností je jednání v arabštině za pomoci vlastního, nikoliv domácího tlumočnicka. Jednáním jazykem bývá často také angličtina, v některých zemích, jako je Tunisko, Maroko či Alžírsko, i francouzština. Výřečnost je v arabském světě obdivovaná a představuje známku vzdělanosti. Důležité je nejen co, ale také jak to říkáte. Arabové hodně mluví, přehánějí, křičí a gestikulují. Jestliže člověk mluví tiše a svá tvrzení pronese jen jednou, Arabové z toho usuzují, že je třeba nemíni vážně nebo nejsou důležitá.

”

MLUVTE NAHLAS
A DŮLEŽITÁ TVRZENÍ
KLIDNĚ NĚKOLIKRÁT
ZOPAKUJTE.

V průběhu celého jednání, při předkládání návrhů či urovnávání konfliktů je proto dobré zdůrazňovat a opakovat své argumenty a odpovědi, nebat se zvýšit hlas a být přiměřeně emocionální. Nevyplácí se přiznat neznalost problematiky. Neznáme-li odpověď, přejdeme taktně na jiný bod jednání a snažme se rychle zjistit potřebné informace. Jinak riskujeme, že ztratíme respekt a vyjednávací sílu.

K nedorozumění však může dojít i při neverbálním vyjádření souhlasu a nesouhlasu. Pohyb hlavou lehce dozadu a zdvižené obočí nebo pohyb hlavy dozadu a brady dopředu, případně doplněný mlasknutím, znamená „ne“. Souhlas bývá vyjádřen pohybem hlavy do strany. Položení ruky na srdce nebo na hrud' po potřesení rukou zdůrazňuje respekt nebo upřímnost.

Delší pauzy a mlčení jsou součástí arabské komunikace. Smlouvání je pro Araba hrou a příležitostí ukázat své umění. Je třeba být připravený na kompromis. Smlouva je pro Araba spíš teprve začátkem skutečných jednání. Předpokládá, že vzniklé problémy, například při realizaci obchodního případu, se budou ještě projednávat. Řešit spory právní cestou není obvyklé a zpravidla ani nevede ke kýžnému cíli. Ve zdvořilostní konverzaci není

vhodné se vyptávat na manželku nebo dceru a vyhněte se rovněž debatě o politice a náboženství.

Dobré vychování nade vše

Arabové jsou velmi pohostinní, nikdy neodmítnou hosta, i kdyby přišel nevhod. Jedinou omluvou je, pokud je žena sama doma. Cizí muž nebývá se ženou sám například ani v místnosti se zavřenými dveřmi.

Čas pro Araby nehraje tak velkou roli jako pro západní populaci. Společenské příležitosti a schůzky nemusí mít stanovený začátek a konec. Tyto postoje se však v arabských zemích dnes již mění.

Pozvání domů jsou běžná, větší část konverzace se odehrává před jídlem. Při jídle je potřeba používat pouze pravou ruku (levá je nečistá). Velká část Arabů kouří při jídle i při jednání. Mezi základní pravidla chování patří i způsoby sezení. Nasedte tak, aby partner viděl podrážky vašich bot. Při setkání se vždy podává ruka. Ale je-li cizinec představen arabské ženě, je na ní, zda gesto opětuje. Při příchodu ženy nebo nových hostů, nadřízených a starších osob do místnosti muži vstávají. Dárky se předávají i přijímají oběma rukama a v přítomnosti dárce se neotvírají. Neobdivujte konkrétní věci, protože se partner může cítit povinen vám je darovat. Při fotografování osob je vždy nutné vyžádat si souhlas.

Arabská kultura je považovaná za kontaktní kulturu s menší interpersonální vzdáleností. Arabové mají tendenci stát a sedět blíže k sobě, dotýkat se ostatních lidí (stejněho pohlaví) více než západní kultury. Nebudte tedy překvapeni, že se vás váš arabský obchodní protějšek bude během předkládání svých argumentů dotýkat. Arabští partneři jsou zvyklí na jednání s cizinci a dokáží mnohé odpustit, pokud máme snahu jim porozumět a přizpůsobit se místní kultuře. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

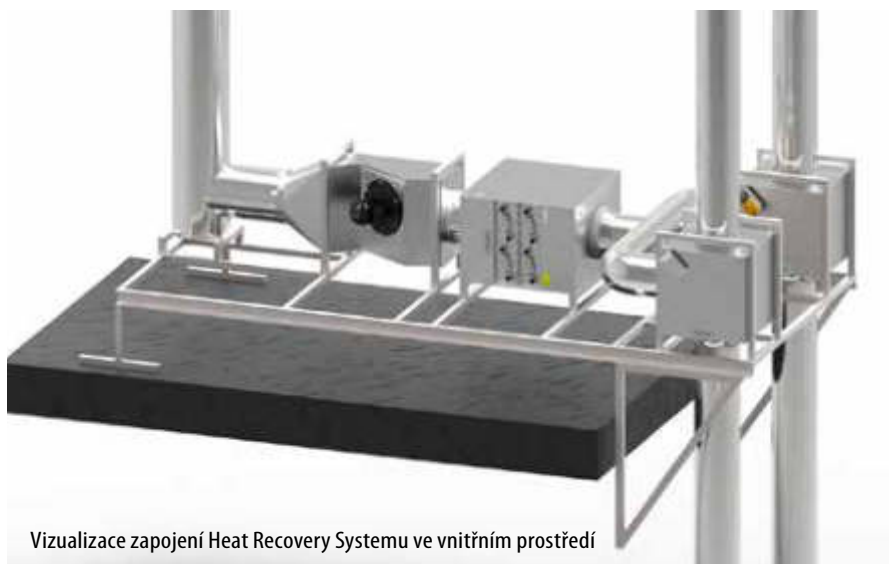
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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

ZÍSKÁVEJTE ZPĚT AŽ 95 % ENERGIE Z ODPADNÍHO TEPLA INVESTICE SE VRÁTÍ DO TŘÍ LET

Emise spalin odvádějí z vašeho podniku velké množství energie, která doslova vyletí komínem. Na trhu ale existuje technologie umožňující tuto energii získávat zpět a vracet do oběhu. Tím snižuje náklady na provoz a navíc eliminuje množství vypouštěného CO₂. Zpětnému získávání tepla ze spalin a odpadního vzduchu se věnuje akciová společnost ALMEVA EAST EUROPE ve spolupráci s dánskou firmou Exodraft.



Vizualizace zapojení Heat Recovery Systemu ve vnitřním prostředí



Instalace Heat Recovery Systemu ve vnějším prostředí – Slovensko

Jak zpětné získávání energie funguje

Pokud v podniku probíhají výrobní procesy, při nichž vznikají emise spalin, nabízí se skvělá příležitost pro **Heat Recovery System**. Ten chytře využívá skutečnost, že emise odnášejí velké množství energie s potenciálem k dalšímu využití.

Po instalaci systém **zachycuje zbytkové teplo** ze spalin, páry nebo procesního vzduchu a ohřívá jím kapalinu. Takto získanou energii (teplo) podnik snadno znovu využije:

- zapojí ji do výrobních procesů,
- využije na ohřev vody,
- nebo s ní například vytopí budovy provozu.

Využívané patentované výměníky **navracejí do oběhu až 95 % odpadního tepla** ze spalinového systému.

„Díky těmto úsporám je návratnost investice do nákupu a instalace zařízení u středně velkého podniku přibližně jednatřicet měsíců a u podniků s velkým množstvím odpadního tepla ještě rychlejší. Další citelné úspory jsou v množství vypouštěných emisí,“ přibližuje kalkulaci výhod systému Filip Tesař, technický ředitel Almevy.

60 úspěšných let na trhu

Firma Exodraft působí v oblasti zpětného získávání tepla a spalinových ventilátorů více než 60 let. Její výrobky **splňují normy ISO 9001** a zaručují mimořádnou kvalitu, bezpečnost a jednoduchost provozu. Jejich instalace je jednoduchá a Almeva je dodá a připraví k užívání přibližně 3 až 4 měsíce od objednávky.

Správná instalace nenaruší komínový tah. Systém zpětného získávání tepla lze jednoduše nainstalovat:

- na stávající komín
- nebo jej umístit v paralelní spalinové cestě.

Tepelný výměník ve spalinové cestě negativně ovlivňuje komínový tah, proto při instalaci umísťují technici z Almevy na komín **ventilátor s příslušnou regulací**. Tím zajišťují správnou funkci celého systému.

„Systém po domluvě se zákazníkem umísťujeme uvnitř objektu nebo mimo něj do ochranného boxu. Častý strašák nových systémů – údržba zařízení – zde

neplatí. Případné drobné opravy nebo revize provoz nijak neomezují, výměníky jsou snadno vyjímatelné, takže žádné odstávky nejsou třeba,“ vysvětluje Filip Tesař.

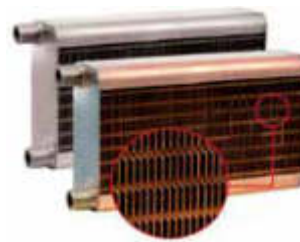
Návrh řešení, odhad úspor i jejich reálnou výši obstarají aplikace

Pro návrhy v Almevě využívají speciálně navržený program Exodraft OptiCalc. Tento software vypočítá:

- odhad energie zpětně získané ze spalin,
- **ušetřené částky** (s ohledem na reálné současné ceny energií na trhu) i množství nevypuštěných emisí CO₂.

Aplikace Trendlog ohlídá úspory energie a celkový výkon systému online v **reálném čase**. Data z ní zákazníci využijí k analýze chyb a optimalizaci celého systému. ■

TEXT A FOTO: ALMEVA EAST EUROPE A.S.

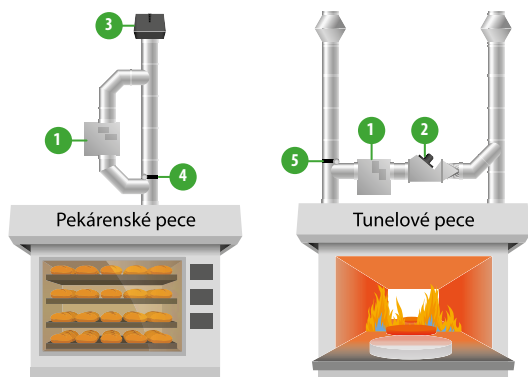


Patentovaný tepelný výměník Exodraft

Kde se systém uplatňuje nejčastěji

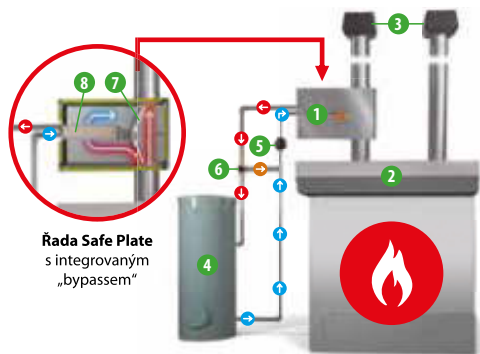
Zpětné získávání tepla lze využít všude, kde se používají kotle, pece, turbíny, motory, kogenerační jednotky či sušičky.

- Potravinářský průmysl – pekárny, pivovary, pražírny kávy, mlékárny, výroba nápojů.
- Výrobní procesy v lehkém a těžkém průmyslu.
- Odvod procesního vzduchu ze sušiček a pecí.
- Průmysl zabývající se povrchovou úpravou výrobků – lakovny, zinkovny atd.
- Sklářský průmysl.
- Papírenský průmysl a další.



- 1 Basic Plate - jednotka zpětného získávání tepla
- 2 Potrubní spalinový ventilátor CFIR
- 3 Spalinový ventilátor RS/RSV
- 4 „Bypass“ BD 350 (jeden komín)
- 5 „Bypass“ BD 350 (oddělený komín)

Systém Exodraft je možné instalovat vertikálně i horizontálně a odolá teplotám až 600 °C



- 1 Safe Plate 250 - jednotka zpětného získávání tepla
- 2 Spotřebič (např. kotel, motor, pec, sušárna, atd.)
- 3 Spalinový ventilátor exodraft
- 4 Zásobník na horkou vodu
- 5 Oběhové čerpadlo
- 6 Trojcestný směšovací ventil
- 7 Integrovaný „bypass“
- 8 Kompaktní výměník tepla

Systém během revizních odstávek využívá paralelní komín. Nabízí se ale i možnost umístění jednotky série Safe Plate, kde je bypass už součástí zařízení (7) a (8). V obou případech není provoz podniku narušen

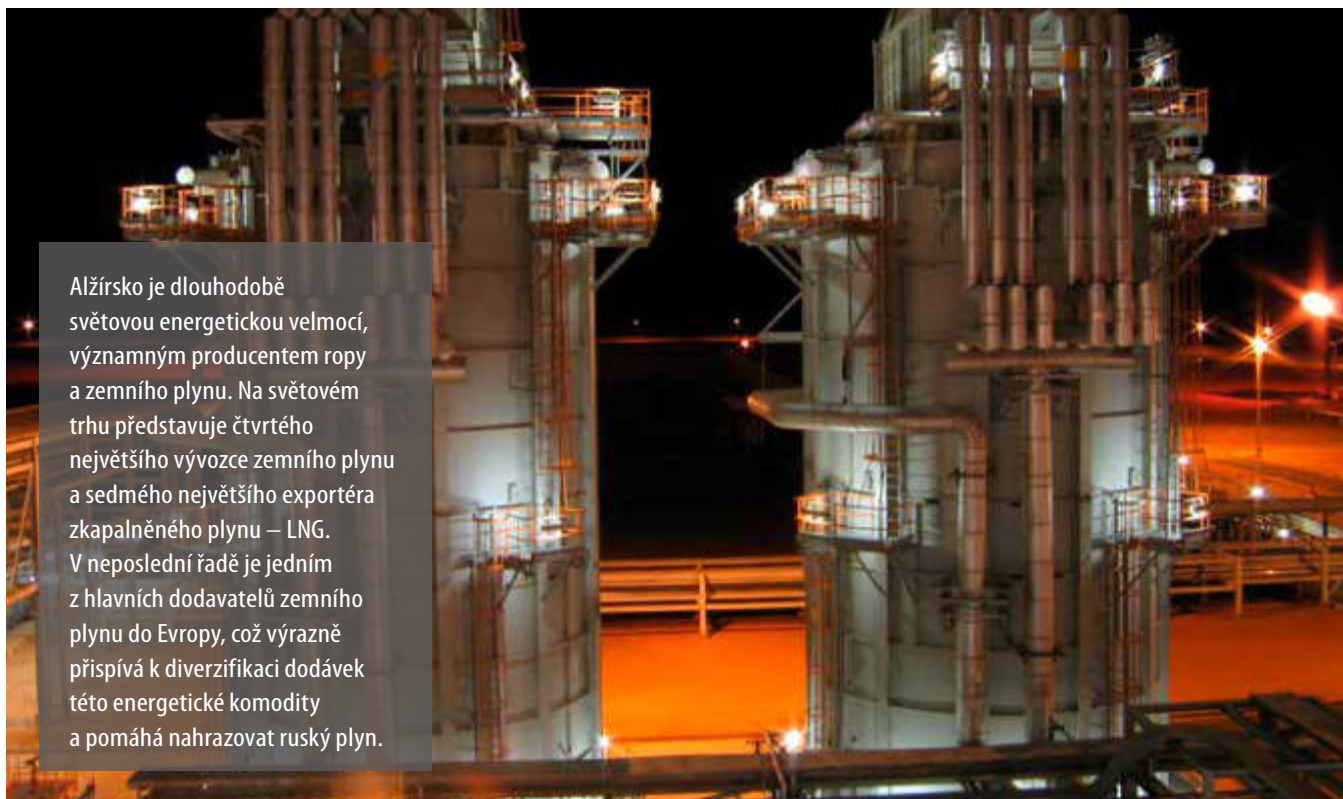
Hlavní výhody řešení Exodraft

- Rychlá návratnost investice, obvykle 2 až 3 roky.
- Kompaktnější a efektivní rekuperační jednotka.
- Možnost instalace v horizontální i vertikální poloze.
- Vysoká teplotní odolnost systému – až 600 °C (Safe Plate).
- Snadná údržba díky vyjímatelným výměníkům tepla – bez omezení provozu technologie.
- Bypass systém pro obtok spalin zajišťuje stabilní a nepřetržitě používání (žádné prostoje výroby).
- Řízení PLC umožňuje ovládání a monitorování v místě i vzdáleně.
- Jednoduchost instalace a krátká dodací lhůta, obvykle 3 až 4 měsíce.

Plyn z Alžírsko a jedinečné investiční příležitosti

JUST IN TIME ANEB PŘÁVĚ VČAS A NA SPRÁVNÉM MÍSTĚ V AFRICE

Ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela jednal v listopadu během své pracovní návštěvy Alžírsko o dodávkách plynu do ČR. Zatím se jedná o předběžné návrhy smluv, které se upřesňují co do objemu, termínů dodávek a cen. Teritoriálně blízké Alžírsko by se do budoucna mohlo podílet až na čtvrtině energetického mixu naší země. Jedná se o plyn, který by byl veden potrubní cestou přes Tunisko a Itálii. Nejdříve ale půjde o testovací dodávky zkapalněného zemního plynu do LNG terminálu v nizozemském přístavu Eemshavenu, kde si ČR pronajímá kapacitu. Už nyní hraje Alžírsko významnou roli v dodávkách do Evropy, přičemž zároveň disponuje rozsáhlým surovinovým bohatstvím.



Alžírsko je dlouhodobě světovou energetickou velmocí, významným producentem ropy a zemního plynu. Na světovém trhu představuje čtvrtého největšího vývozce zemního plynu a sedmého největšího exportéra zkapalněného plynu – LNG. V neposlední řadě je jedním z hlavních dodavatelů zemního plynu do Evropy, což výrazně přispívá k diverzifikaci dodávek této energetické komodity a pomáhá nahrazovat ruský plyn.

Půda pro spolupráci připravena, nyní nastoupí firma

Alžírská strana potvrdila svoji připravenost dodávat plyn bez indikace časového omezení, a to jak potrubní cestou, tak i ve formě zkapalněného plynu (LNG). Další kroky budou především na úrovni podnikatelských subjektů ve formě sjednávání specifikace možných dodávek a obchodních podmínek. Zájem alžírské strany je zejména o oblast průzkumu a těžby ropy či plynu, výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů a inteligentních technologií, především smart meteringu. Velký potenciál má Alžírsko pro české výrobce dobývací techniky, kteří mohou nabídnout řešení pro modernizaci alžírského těžebního sektoru a pro požadované zvýšení domácí produkce.

V průběhu pracovní návštěvy ministra Síkelu v Alžírsku ve dnech 21. a 22. listopadu byly vedle petrochemického průmyslu a těžby zmiňovány příležitosti v oblasti infrastruktury, mechanizace, automobilového, zpracovatelského a potravinářského průmyslu či sklářství, ale také v nových technologiích, inovacích, vědě a výzkumu, start-upech a službách. Výměna zkušeností a sdílení

českého know-how v oblasti znalostní ekonomiky, transformace a digitalizace i spolupráce vědeckých a výzkumných center a při podpoře start-upů byla tématy jednání s ministrem pro znalostní ekonomiku, start-upy a mikropodniky Qualidem.

Potvrdilo se dobré načasování a zacílení

Návštěva měla mnoho pozitivních aspektů a jedním z nich bylo velmi dobré načasování. Alžírsko totiž letos v červenci přijalo nový investiční zákon, který by měl zlepšit podnikatelské prostředí a usnadnit investice, a to všechny, jak národní, tak i přímé zahraniční. Cílem je stanovení pravidel upravujících investice, definování práv a povinností

”

ALŽÍRSKO BY SE MOHLO
PODÍLET AŽ NA ČTVRTINĚ
ENERGETICKÉHO
MIXU ČR.

Podnikatelská mise Svazu průmyslu a dopravy ČR

Ministra Jozefa Síkelu na cestě do ADLR doprovázela podnikatelská mise organizovaná Svazem průmyslu a dopravy ČR, který podepsal memorandum o spolupráci s alžírskou partnerskou organizací. Ve spolupráci s místními partnery se uskutečnilo úspěšné podnikatelské fórum s účastí stovky českých a alžírských firem a proběhla i přímá pracovní jednání zástupců energetických firem s představiteli společnosti Sonatrach, největší firmou na africkém kontinentu.

investorů a definování pobídkových programů použitelné pro všechny druhy investic. Jedná se o první pozitivní krok na cestě k vytvoření příznivých podmínek pro investory, čemuž tato dlouho odkládaná legislativní úprava investičního zákona a komplikovaný zápis v obchodním rejstříku bránily. Čas ukáže



Nový investiční zákon

Snaží se zjednodušit postupy a obsahuje některé nové prvky, které umožňují investořům ušetřit čas při komunikaci se správními orgány (např. zřízení jednotného kontaktního místa). Pokud investiční projekt může využít některý z pobídkových režimů definovaných zákonem, jsou nabízeny výhody ve formě daňových, para-fiskálních a celních pobídek. Zisky mohou být převedeny do země původu ve formě dividend. Kvalifikační kritéria pro investice (zejména do výroby s vyloučením přepraveckého zboží), které mají nárok na tyto výhody, jsou podrobně popsána v prováděcích vyhláškách a postupech zákona.

Zákon si klade za cíl nově definovat a vyjasnit právní a institucionální rámec procesu investování v Alžírsku a zároveň zakotvit zásady svobody investování, transparentnosti a rovnosti v zacházení s investicemi. Došlo k vytvoření řady institucí: Vysoké národní komise pro odvolání pod Úřadem prezidenta republiky, Národní rady pro investice a Alžírské agentury pro podporu investic, bude zřízeno jednotné kontaktní místo pro velké projekty a zahraniční investice.

Zákon popisuje tři režimy, a to:

- 1 sektorový – pobídkový pro prioritní odvětví** (pro oblast dolů, zemědělství, akvakulturu a rybolov, průmysl, potravinářský průmysl, farmaceutický a petrochemický průmysl, ve službách a cestovním ruchu, nových a obnovitelných energiích, znalostní ekonomice a ICT);
- 2 režim oblastí se zvláštním zájmem státu** (v lokalitách náhorních plošin (Haux Plateaux), jižních regionech (Sud a Grand Sud), dále lokalitách, jejichž rozvoj potřebuje zvláštní podporu státu, a lokalitách s potenciálem rozvoje přírodních zdrojů);
- 3 režim strategických a/nebo strukturálních investic.** Pro tento režim jsou způsobilé investice s vysokým potenciálem pro rozvoj a pracovní místa, které umožní zvýšit atraktivitu území a zvýší hospodářskou aktivitu směrem k udržitelnému rozvoji.

Výhody společné pro všechny tři pobídkové režimy na průměrnou dobu pěti let: ve fázi realizace (implementace) projektu bude osvobození od cla pro dovážené zboží, osvobození od DPH pro dovážené zboží a služby nebo zboží a služby získané lokálně vstupující přímo do realizace investice a osvobození od určitých daní a poplatků.

na konkrétních příkladech prvních investic, zda efektivita nového investičního rámce a aplikace vyhlášek jdou správným směrem. S těmito změnami se alžírské straně nabízí rovněž příležitost projednat s ČR novou investiční dohodu modernizovaného typu a dohodu o za-mezení dvojího zdanění.

Stěžejním cílem návštěvy bylo posílení bilaterálních obchodně-ekonomických vztahů České republiky s Alžírskem, navázání konkrétních partnerství v oblasti energetiky, využívání nerostných surovin a podpora vzájemného obchodu. Dalším záměrem byla také propagace české zkušenosti z technických oborů a technologických řešení, zvláště v oblasti těžby nerostných surovin. K rozpracování těchto cílů proběhla jednání s představiteli alžírské vlády včetně jejího předsedy a uzavření prohlášení o společném záměru posílit spolupráci v oblasti energetiky a těžby nerostných surovin 21. listopadu mezi ministrem Síkelou a ministrem energetiky a dolů Arkabem.

Během návštěvy byla realizována výjimečně vstřícná setkání, a to s předsedou vlády (za přítomnosti ministra průmyslu) a čtyřmi resortními protějšky – konkrétně ministrem energetiky a dolů, ministrem obchodu, ministrem průmyslu a ministrem pro znalostní ekonomiku, start-upy a mikropodniky.

S předsedou alžírské vlády Aymenem Benabderrahmanem proběhlo jednání k posílení vzájemných obchodních



Alžírsko

Země je třetí největší africkou ekonomikou, jejíž HDP v roce 2021 dosáhlo 168 mld. dolarů (přibližně 3700 dolarů na obyvatele). Vývoj alžírské ekonomiky je úzce spojen s vývojem cen ropy a zemního plynu. Od roku 2016 se potýká se zpomalením tempa růstu, které souvisí právě s poklesem těchto komodit. Tato situace zdůraznila potřebu diverzifikace alžírské ekonomiky, jejíž příjmy pocházejí především z vývozu uhlovodíků (95 % vývozu). Navzdory zhoršení stavu veřejných financí se Alžírsko neuchyluje k vnějšímu zadlužení. V roce 2020 zažilo silnou hospodářskou recesi (-4,9 %) v důsledku covidové pandemie. Alžírská ekonomika se v roce 2021 odrazila ode dna s růstem HDP ve výši 3,2 %, letos bude 4,7 %. Hospodářské oživení je z velké části způsobeno rostoucími cenami uhlovodíků. Alžírsko také zažívá zřetelné oživení inflačních tlaků (+6,5 % v roce 2021, 8,7 % v roce 2022 podle MMF), které souvisí zejména s pokračujícím znehodnocováním dináru. Stejně jako další země vyvážející ropu v regionu MENA se snaží posunout směrem k diverzifikovanější ekonomice. Podporuje zahraniční investice s cílem zvýšit pracovní místa, což je klíčové vzhledem k mladému demografickému profilu.

a energetických vztahů, kdy alžírská strana potvrdila zájem na výrazném povýšení jejich kvality. S ministrem průmyslu Zeghdarem bylo zahájeno podnikatelské fórum za účasti více než stovky zástupců českých i alžírských firem a během jednání se ministři dohodli na posílení bilaterální spolupráce v řadě perspektivních odvětví, která budou dále konkretizována.

Alžírsko je náš tradiční obchodní partner

Ve velmi rychle se měnícím globálním hospodářském prostředí považuje Česká republika za klíčové posilovat právě vztahy se zeměmi, které jsou nám blízké, a Alžírsko mezi ně patří. Bývalé Československo s ním udržovalo

nadstandardní vztahy, a to nejen v oblasti průmyslu. Alžírsko aktuálně vnímáme jako jednu z hospodářsky a průmyslově nejúspěšnějších zemí v severní Africe, která je právem považována za našeho tradičního obchodního partnera. Obě země spojuje dlouholetá tradice politických a obchodních vztahů, na nichž můžeme úspěšně stavět naše partnerství do budoucna. ■

TEXT: ANDREA HEVERLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



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



Pracovní návštěva ministra Síkel v Alžírsku byla vnímána velmi významně a s velkou pozorností, což potvrdilo přijetí českého ministra předsedou vlády, nezvyklým počtem setkání se členy vlády i rozsáhlá medializace. Bylo nalezeno mnoho společných témat k budoucí spolupráci a vznikla potřeba založení pracovních skupin k jejich konkretizaci včetně harmonogramu jejich práce. Expertní pracovní skupiny budou vytvářeny v rámci smíšené hospodářské komise mezi oběma zeměmi, která je zakotvena v Dohodě o hospodářské a průmyslové spolupráci. Na snímku J. Síkel s alžírským ministrem energetiky a dolů Arkabem při podpisu deklarace o spolupráci zaměřené na oblast energetiky a těžby – zejména plynu.

Jindřich Staněk:

KAŽDÝ ROK JE ORIGINAL A ZMĚNY JSOU NA DENNÍM POŘÁDKU

V době, kdy v médiích převládají příběhy firem omezujících svou činnost či rovnou opouštějících trh, je radost setkat se s někým, kdo své podnikání naopak rozšiřuje a plánuje další růst. Jak říká Jindřich Staněk, jednatel a majitel ryze české firmy HS Auto Staněk, „díky proklientskému přístupu, který není hraný, ale vychází z naší podstaty, konkurujeme i větším firmám, než jsme my“. Důkazem toho, že se firmě daří, je i nedávné otevření nového autosalonu v Písku, který byl vybudován s využitím finančních zdrojů z programu Expanze Národní rozvojové banky.



Jindřich Staněk, jednatel a majitel firmy HS Auto Staněk (vpravo), s generálním ředitelem Kia Czech Arnoštem Barnou

Krok za krokem ke stále vyšší úrovni služeb

Počátky firmy sahají až do roku 1993. Po svém návratu z ciziny ji založil současný majitel Jindřich Staněk. Jak říká,

jeho volba byla jasná. „Odmalička jsem miloval auta a motocykly. Narodil jsem se ve Strakonících, kde se motocykly vyráběly a byly součástí našeho života,“ popisuje začátky a dodává: „Začínali jsme v malé dílně, bývalé stodole, předělané na tehdy poměrně moderní autoservis.“

Malá dílna ale postupně ambicím majitele přestala vyhovovat, firma rostla a zdokonalovala své služby. Výstavba prvního autosalonu pro nová vozidla odstartovala v roce 1999 v malé obci Nebřehovice u Strakoníc. V roce 2001 se podařilo dílo dokončit a zároveň s tím započala nová etapa v historii firmy: začal zde fungovat autosalon značky Renault. Uplynulo dalších pět let a HS Auto Staněk rozšířila územní působnost otevřením druhého autosalonu Renault, tentokrát v Písku. Rozvoj pak pokračoval obohacením portfolia o značky Kia a Dacia v roce 2014. Nejnovějším přírůstkem v nabídce jsou od roku 2019 motocykly značky KTM.

Investic není nikdy dost

Objem prodaných vozů stále narůstal, v letech 2001 až 2021 společnost prodala více než 7500 nových a ojetých vozů. Nadešel čas k dalšímu kroku, a tím se stalo vybudování nového moderního autosalonu v Písku, do něž byl přesunut prodej značek Kia a Dacia. Současně tak vznikl i větší prostor pro prodej motocyklů, který chce Jindřich Staněk dále rozvíjet a značku KTM zastupovat i oficiálně



Nedávno otevřený autosalon HS Auto Staněk v Písku splňuje nové standardy udržitelnosti a firma ho vybuodovala s využitím finančních zdrojů z programu Expanze NRB

jako autorizovaný dealer pro region jihozápad. Nové prodejní místo splňuje nové standardy udržitelnosti Kia v rámci konceptu tzv. zeleného dealerství. Budova o rozloze 700 metrů čtverečních je vytápěna pomocí tepelných čerpadel typu vzduch-vzduch a osvětlení vnitřních i venkovních prostor zajišťují vysoce úsporná LED světla s nastavitelnou intenzitou. V exteriéru je hlavní část parkovacích stání zatravněna.

Tento moderní autosalon vybudovala HS Auto Staněk s využitím finančních zdrojů z programu Expanze NRB. Proč si zvolili právě tuto cestu a jaké s bankou mají zkušenosti? „S NRB (tehdejší ČMZRB) spolupracujeme již od roku 2007, kdy jsme využili finanční zdroje z programu Progres na dobudování servisních prostor autosalonu ve Strakonících. V té době to byla významná pomoc. Bez kapitálového zajištění bylo prakticky nemožné získat komerční, investiční úvěr v potřebné výši. Jsou to právě malé a střední podniky našeho typu, které tento přístup ke kapitálovému zajištění nemají. Ručí za ně tedy stát prostřednictvím NRB,“ vysvětluje Jindřich Staněk.

Podle jeho názoru bude podpora malého a středního podnikání v následujících letech naprosto klíčová a ve své firmě plánuje využívat služby banky i v budoucnu: „Budeme sledovat, jaké programy stát prostřednictvím NRB nabízí, a budeme se snažit veškeré podpory maximálně využít.“

Silné stránky české firmy rodinného typu

HS Auto Staněk dnes funguje jako takzvaný multibrand. Zastupuje tři značky, které se svou filozofií odlišují. Díky této kombinaci je možné oslovit větší skupinu klientů. Stále si udržuje charakter firmy rodinného typu, jehož výhodou je určitě flexibilita v rozhodování. „Každý rok je originál, změny jsou na denním pořádku. Jsme schopni rychle reagovat i na překotné změny, což se nyní děje,“ potvrzuje svou zkušenost majitel, nicméně dodává: „Na druhou stranu přirozená odpovědnost za zaměstnance a vybudovaný majetek s sebou nese určité mentální a fyzické vytížení.“

HS Auto Staněk s.r.o.

Je česká firma s téměř třicetiletou tradicí se sídlem ve Strakonících, autorizovaný dealer vozů Renault, Dacia, Kia a motocyklů KTM. Autosalony provozuje ve Strakonících a Písku a nabízí v nich také služby značkového servisu, pronájem obytných vozů a prodej ojetých aut se zárukou. V současnosti má 28 zaměstnanců, příští rok je plánováno navýšení na 35.

www.hsauto.cz



Exteriér i interiér autosalonu HS Auto Staněk v Písku odpovídá nejmodernějším prodejním trendům. Zákaznická zóna je navržena tak, aby v návštěvnicích evokovala spíše dojem komfortního bytu než klasické prodejny



Větším dealerům společnost konkuruje tím, že dokáže oslovit klienty, kteří vyhledávají přirozený proklientský přístup. „Naše působnost a dosah jsou i díky aktivitám v online prostoru celorepublikové. Cílíme na klienty, kteří náš styl jednání vyhledávají, a i díky tomu dosahujeme výsledků, které jsou na úrovni významného dealera v krajském městě. Naši zaměstnanci jsou vybíráni primárně na základě svých lidských vlastností, nemusí mít nutně zkušenosti z oboru. Kvalifikaci jsme schopni v našem školicím systému rychle doplnit, vlastnosti člověka ale nezměníme.“

Trendy nelze zastavit

Společnost vzešla z prodeje ojetých aut, což zprvu představovalo naprosto dominantní složku příjmů. V minulém dekadě se poměr prodaných vozidel otočil ve prospěch nových, tradici prodeje ojetých vozů však firma opustit nechce. „Vždycky jsme se snažili vybírat kvalitní ojeté vozy, které jsme nakupovali převážně v německy mluvících zemích, kde je kvalita a výběr největší,“ vysvětluje strategii firmy majitel. „Vytvořili jsme systém scoutingu, který se řídí opravdu přísnými pravidly výběru.

Na ojetiny poskytujeme vlastní smluvní záruku, což pro kupujícího znamená jistotu koupě velmi kvalitního vozu. V každém případě se budeme v následujících letech prodeji ojetin intenzivně věnovat.“

Podnikatelské prostředí však dnes dramaticky ovlivňují změny, k nimž dochází ve světě. Vítězové vyjdou z aktuální krize silnější a odolnější, a Jindřich Staněk věří, že k nim bude patřit i jeho firma. „Snažíme se vliv globálních problémů nevnímat negativně. Zažili jsme již krizi v roce 2008, která ve srovnání s tou současnou byla jen slabým odvrátkem. Sledujeme situaci velmi pozorně, denně analyzujeme chování všech na nás napojených složek a činíme všechno možné v dosahu svých možností. Co ale vnímám velmi pozitivně, je, že poslední kritické roky nás mnohem naučily.“

Aby toho nebylo málo, i kdybychom nežili v tak neklidné době jako dnes, Evropa se vydala velice náročným směrem. V oblasti automotive se urychluje vývoj nových technologických procesů a vidíme obrovský pokrok v řešení elektromobility. „Je to trend, který nelze zastavit. I my se mu přizpůsobujeme

a již nyní jsme i technicky připraveni změny přijímat. Je to pro nás velké téma a doufám, že to, co se děje, bude opravdu ve prospěch budoucnosti. Mimochodem, provozujeme také půjčovnu automobilů, obytných aut a přívěsů. I v tom vidíme cestu. Poptávka po krátkodobém zapůjčení vozidel stoupá. Je to moderní forma řešení mobility pro stále větší skupinu klientů,“ uzavírá majitel. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV HS AUTO STANĚK

O programu Expanze

Program Expanze od Národní rozvojové banky (NRB) prostřednictvím zvýhodněných úvěrů a záruk usnadňuje malým a středním podnikům cestu k dalšímu rozvoji. Úvěry jsou poskytovány s nulovým úrokem a bez jakýchkoliv poplatků, a to až do výše 45 % způsobilých výdajů projektu. Dalších minimálně 20 % způsobilých výdajů musí být profinancováno úvěrem od spolupracující komerční banky či leasingové společnosti, k tomuto úvěru pak NRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše 4 milionů korun. Úvěry z programu Expanze lze zafinancovat projekty investičního charakteru, jako je například pořízení strojů, zařízení, technologií, softwaru, licencí, nemovitostí určených pro podnikání (tj. výrobní a skladovací haly, administrativní budovy, prodejny apod.) a jejich rekonstrukci.

Nejen na investiční projekty, ale i k profinancování provozních výdajů lze využít záruku z programu Expanze. Ta usnadňuje firmám cestu k získání úvěru od běžné banky, zejména v případě, kdy nemají dostatek vlastního majetku pro jeho zaručení. Záruka od NRB často zároveň představuje pro banky nejbezpečnější a nejatraktivnější formu zajištění. Záruky z programu Expanze jsou poskytované zdarma a až do výše 80 % jistiny úvěru, který se může pohybovat v rozmezí od 1 do 60 milionů korun.

Zdroj: NRB
www.nrb.cz

Datové schránky pro firmy a podnikatele Od roku 2023 povinné

Aktuálně diskutovaná úprava zákona o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů počítá s automatickým a postupným zřizováním datových schránek všem právnickým osobám, které je doposud nemají. Tedy včetně živnostníků. Naopak tato povinnost by se neměla vztahovat na fyzické osoby.

Co změna přinese

Jako rozumné vnímám rozhodnutí opustit původně plánované zahrnutí fyzických osob do povinného zřízení datové schránky. Není vhodné nutit tuto formu komunikace se státem všem občanům, ale spíše srozumitelně prezentovat výhody datových schránek. Navíc pro řadu úkonů v komunikaci se státní správou postačí bankovní identita, která za poslední rok dramaticky akcelerovala počet přihlášení občanů nejen ke službám státu, ale i k portálům firem.

Od 1. 1. 2023 bude stát postupně zřizovat datové schránky všem právnickým osobám včetně živnostníků a OSVČ.

S bankovní identitou to půjde snadněji

V této souvislosti stojí za připomenutí skutečnost, že bankovní identita je jednoduchým a pohodlným nástrojem pro přihlašování do samotných datových schránek a automaticky ji má k dispozici každý klient velké banky, který používá internetové bankovníctví. Například klient KB potvrdí při přihlášení svoji identitu pomocí KB klíče.

Bude se to týkat rovněž právnických osob nepodnikajících, tedy třeba nadací, společenství vlastníků jednotek, obecně prospěšných společností, spolků či různých sdružení. Avizované zřízení datových schránek by mělo probíhat automaticky v průběhu prvního čtvrtletí příštího roku, kdy stát bude zasílat příjemcům doporučené dopisy s přístupovými údaji. Pouze OSVČ, které mají datovku již zřízenou jako fyzická osoba, získají přístupové údaje o nově zřizované schránce sem.

Stát musí komunikovat jen elektronicky, ale vy ne

Skutečnost, že vám jako podnikateli bude zřízena datová schránka, znamená, že stát má povinnost s vámi komunikovat pouze elektronicky. Naproti tomu vy tuto povinnost nemáte a můžete s úřady nadále komunikovat formou doporučených dopisů atp. Za zvážení ale stojí nejen časová, ale i finanční úspora. Provoz schránky a výměna datových zpráv s úřady zpoplatněna není, platíte pouze za komunikaci s ostatními firmami či občany. Kromě prokazatelné komunikace s úřady či jinými firmami si jako podnikatel můžete prostřednictvím datovky vyřídit živnostenské podnikání, podat daňové přiznání, podat přehled pro ČSSZ a zdravotní pojišťovnu atd. Je však dobré uvědomit si, že i s datovkami jsou

spojená rizika. Je to například fikce doručení po deseti dnech, mazání datových zpráv po devadesáti dnech či možnost zneužití přístupových údajů.

Nicméně věřím, že tak, jak se stala bankovní identita doslova revolucí v online identifikaci a přihlašování ke službám státu, mohou i datové schránky zjednodušit komunikaci dvěma stům tisícům právnických osob a téměř dvěma milionům živnostníků, kteří zatím datovou schránku zřízenou nemají. Pouze posouzení výhod, rizik a rozhodnutí o jejím zřízení by, myslím, mělo být ponecháno na samotných firmách či podnikatelích. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

Zuzana Mezerová:

NASTARTUJTE SE JE OBROVSKÁ PŘÍLEŽITOST KAŽDÝ ROK ROZDĚLÍME VÍTĚZŮM VÍC NEŽ JEDEN MILION KORUN

Po vyhlášení vítězů desátého ročníku projektu pro začínající podnikatele pod názvem Nastartujte se jsme si povídali se Zuzanou Mezerovou, segmentovou manažerkou Komerční banky.



Zuzana Mezerová má v KB aktuálně na starosti segmentový tým, který se zabývá mimo jiné tvorbou nových strategií pro malé a střední podnikatele

Kde se vzal v Komerční bance nápad na vyhlášení Nastartujte se?

Komerční banka se dlouhodobě zabývá právě podporou začínajících podnikatelů. Uvědomujeme si, že nastartovat podnikání a úspěšně ho rozvíjet není v tržních podmínkách jednoduché. Proto začínajícím živnostníkům, ale i právnickým osobám nabízíme zvýhodněné podmínky nejen na bankovní produkty, jako jsou tři roky vedení účtu zdarma, kontokorent nebo kreditní karta s limitem až 50 tisíc korun ihned od startu podnikání, ale také řadu doplňkových služeb. Mezi ně patří webové stránky a optimalizace webu s padesátiprocentní slevou nebo zvýhodněné aplikace na účetnictví a fakturaci.

Financování nově vzniklých subjektů často naráží na určité bariéry, proto jsme přišli s myšlenkou soutěže o skvělé ceny

určené právě jim. Výhry v soutěži totiž mohou začínajícím podnikatelům přispět nemalou částkou k rozjezdu podnikání. Jejich výše je naprosto unikátní – výherci si mezi sebou rozdělí přes jeden milion korun každý rok, z toho jen vítěz obdrží výhry od Komerční banky a partnerů v částce přes půl milionu korun. Jedinou podmínkou soutěže je podnikat maximálně 24 měsíců a mít otevřený podnikatelský účet u Komerční banky.

Po deseti úspěšných ročnících už se dá bilancovat. Splnil projekt vaše očekávání?

Rozhodně. Máme velkou radost, že je o něj ze strany začínajících podnikatelů velký zájem. Už jen hodnocení přihlášených projektů porotou, která má za úkol vybrat ty nejúspěšnější, je velmi složitý úkol. Jejich kvalita a zpracování se rok od roku zvyšují, a není tedy vůbec jednoduché vybrat finalisty. V poslední době



S vítězi 10. ročníku soutěže Nastartujte se, lídry společnosti Tackera (více o nich na protější straně), na Dni podnikatelů ČR

také pozorujeme více projektů zaměřených na energeticky úsporná řešení, využití recyklace a zdravý životní styl.

S výherci se každý rok setkáváme na galavečeru Dne podnikatelů ČR, který pořádá AMSP ČR. Tam jsou vyhlášeni ti nejúspěšnější, od nichž pak slyšíme slova uznání pro Komerční banku jako partnera pro začínající podnikatele a mnoho příběhů, jak jim výhra umožnila skutečný rozjezd podnikání bez nutnosti hledat finanční zdroje. Samozřejmě největší radostí pro nás je, že se z podnikatelských nováčků stávají firmy úspěšné nejen v ČR, ale také v zahraničí.

Co byste soutěži a soutěžícím popřála do dalších let?

Začínajícím podnikatelům hlavně odvahy „jít do toho“, nikdy není pozdě, a pokud mají jasnou představu a cíl, Komerční banka jim bude jako partner stát po boku. A soutěži Nastartujte se bych přála hodně kvalitních projektů, o kterých v budoucnosti ještě uslyšíme.

Nastartujte se

Projekt pro začínající podnikatele pořádá už deset let Komerční banka ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků. TRADE NEWS je od začátku jeho mediálním partnerem a úspěšné projekty pomáhá zviditelňovat. www.nastartujtese.cz



ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB A AMSP ČR

JAK NA NEDOSTATEK ENERGIE

Slovo „energie“ aktuálně patří k těm nejčastěji užívaným. V poslední době řešíme převážně energetické zdroje jako plyn či elektřinu, ale co když dojde energie našemu tělu?



Za projektem Tackera stojí bratřenci Daniel Dlabaja a Michal Formel

„Chceme dokázat, že i povzbuzující nápoje mohou být tvořené a balené v harmonii s přírodou, a vypité tak s dobrým pocitem,“ říká Daniel Dlabaja, který stojí za mladou společností Tackera Company sídlící v Holešově nedaleko Zlína, která nedávno získala zlatou v desátém ročníku soutěže začínajících podnikatelů Nastartujte se.

„S nedostatkem energie a se stresem bojuje mnoho z nás. Často musíme pokračovat v činnosti, i když už jsme unavení

a neefektivní – špatně se soustředíme, práce nám nejde od ruky. Každý máme povinnosti. Řešení, jak je zvládat lépe, když jsme v menší či větší nouzi, se ale liší. Jedni se dopují kávou nebo čajem, druzí využívají nakopávač v podobě plechovkového energy nápoje. Jiní si možná vezmou pilulku. Pomocníků v takových situacích je mnoho, ale my jsme měli pocit, že mezi nimi nějaký chybí. U každé varianty nám něco nevyhovovalo a chtěli jsme mít možnost sáhnout po něčem, co by bylo kompromisem mezi vším, co je na trhu dostupné,“ prozrazuje lídr Tackery, jak vznikla myšlenka vytvořit zdravý povzbuzující nápoj bez chemie, barviv a konzervantů.

„Náš nápoj Tackera má výhodnou sypanou formu. Zabere tak mnohem méně místa, a tím také šetří životní prostředí, neboť v jednom sáčku je schovaných až čtyřicet dávek. A to nemluvě o tom, že Tackera balíme do plně recyklovatelných doypack sáčků, abychom byli co nejvíce v souladu s přírodou. Ty lze po vypotřebaování produktu využít k následnému

uchování potravin. Kromě ekologického aspektu je výhodné i to, že Tackera si můžete připravit podle vlastní fantazie: lze ji pít s vodou, přičemž i její množství, a tedy intenzita chuti je čistě v rukou zákazníka, nebo s mlékem, jogurtem třeba k snídani, a nebo jíst prášek samotný, pokud se nechceme vůbec ničím zdržovat. Chuť jsme se rozhodli obohatit kousky lyofilizovaného ovoce. Místo cukru ve verzi Classic používáme xylitol, přírodní březové sladidlo, a nebo stéviu ve verzi Chaffé.

Náš hlavní produkt Tackera Classic (bílý sáček) jsme letos doplnili o Chaffé (hnědý sáček). Tento výrobek má unikátní složení. Klasickou kávu jsme smíchali se zeleným čajem matcha a bylinnými extrakty. Věříme, že si tak u nás může vybrat opravdu každý,“ říká Daniel Dlabaja.

Prozradíme, že právě expedovaná limitovaná edice má speciální vánoční příchut, perníčkovou. V Tackere totiž Vánoce milují. ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ

FOTO: ARCHIV TACKERA COMPANY S.R.O.



”

PRVNÍ RECEPTY VZNIKLY
U NAŠÍ BABIČKY
V KUCHYNI, KDE JSME
STRÁVILI NĚKOLIK DNÍ
TESTOVÁNÍM.



STABILNÍ DODAVATELSKÉ ŘETĚZCE, TO JE TO, OČ TU BĚŽÍ POMOCI MŮŽE DUE DILIGENCE

Dodavatelští řetězce – bezpečné a také udržitelné – jsou od začátku pandemie covidu a v návaznosti na ruskou agresi na Ukrajině klíčovými slovy pro většinu obchodníků a podnikatelů. Příčiny a důsledky jejich přerušení z nich činí téma jak na národní, tak i mezinárodní úrovni. Společně se snahou o diverzifikaci zdrojů se hledají i další nástroje, jak zvýšit odolnost dodavatelských řetězců. Jedním z těchto nástrojů je rovněž zvýšení znalosti o jednotlivých článcích dodavatelského řetězce ze strany odběratelů. Vychází se z předpokladu, že čím více víte o svých dodavatelích a o tom, jaký má jejich činnost vliv na okolí, tím dříve rozpoznáte rizika a můžete na ně včas reagovat. Znalost může být zprostředkována různými způsoby a due diligence čili náležitá péče je jedním z těch efektivnějších.

Due diligence byla v podnikání tradičně chápána v kontextu řízení rizik, nejčastěji při akvizicích či spojování podniků, aby se odhalil skutečný stav nabývaného podniku, a snížila se tak rizika pro následné podnikatelské aktivity. Stejný nebo podobný proces se používá i při hodnocení rizik a dopadů na další oblasti zájmu. V případě udržitelných dodavatelských řetězců se hodnotí rizika a dopady

na společnost, včetně pracovních podmínek, na životní prostředí, na daňové chování, na technologie a vědu, náchylnost ke korupci a další.

Podnik tedy zkoumá vliv, a zejména negativní vliv, článků svého dodavatelského řetězce na okolí, a tím zároveň snižuje riziko dopadající na svou hospodářskou činnost. O jiných výhodách tohoto

postupu, jako je například dobrá pověst podniku u odběratelů a spotřebitelů či snadnější přístup k financování, nemluvě.

Co se týče náležité péče v dodavatelských řetězcích, je možné říct, že jeden z nejpropracovanějších systémů vychází z dílny OECD. V roce 2018 byl pod názvem OECD Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct (Pokyny

OECD pro náležitou péči na podporu odpovědného chování podniků) publikován návod obsahující doporučení a praktické příklady, jak provádět náležitou péči.¹ Na mnoha příkladech bylo prokázáno, že právě odběratelé, kteří se pravidelně zajímají o jednotlivé články svého dodavatelského řetězce, jsou lépe připraveni na případné nenadálé přerušení dodávek. Je evidentní, že možnosti prozkoumání dodavatelů jsou úměrné velikosti obchodníka či podnikatele a jeho finančním a logistickým možnostem. Nicméně i pro malé a střední podniky existují poměrně dostupné a nenákladné cesty, jak zjistit alespoň nějaké penzum informací.

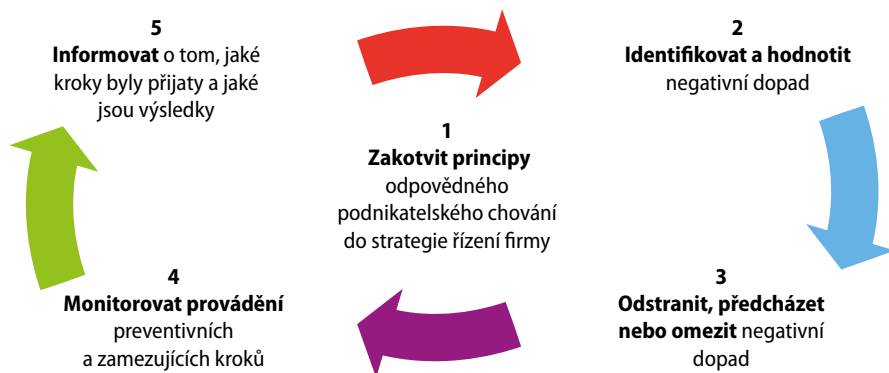
náležité péče zamezit uvádění či exportu výrobků, které mají negativní vliv na vybrané oblasti životního prostředí či na spravedlivé fungování společnosti, a kladou si za cíl zároveň posílit stabilitu a odolnost dodavatelského řetězce. A to nejen ve prospěch jeho koncových částí v Evropě, ale i ve prospěch horní části řetězce, což je jak investice, tak i jedna z hodnot, kterou je napomáhání rozvoji a stabilitě ve světě.

Některé z návrhů je potřeba ještě doladit, aby byly proveditelné a nadměrně nezatěžovaly jak členské státy EU, tak podnikatele a nesnižovaly konkurenceschopnost evropské ekonomiky. Nicméně je

Návrhy EU legislativy zaměřující se na odpovědné podnikatelské chování:

- návrh nařízení o uvádění výrobků spojených s odlesňováním na trh;
- návrh směrnice o náležité péči podniků v oblasti udržitelnosti;
- návrh směrnice o podávání zpráv podniků o udržitelnosti;
- návrh nařízení o bateriích a odpadních bateriích;
- návrh nařízení o zákazu výrobků vyrobených s použitím nucené práce.

Proces náležité péče dle OECD



Kromě obecných kroků platných pro všechna odvětví byla vyvinuta i speciální doporučení pro některé sektory, které mají větší náchylnost k rizikům.² Typicky se jedná o textilní průmysl, zemědělství, těžební průmysl, ale je zde zahrnuto i finančníctví, a to ne kvůli rizikům, ale kvůli své zastřešující povaze a velkému zprostředkovanému vlivu, který má na všechna odvětví.

Mnozí obchodníci a podnikatelé se v nadcházejících měsících a letech setkají s náležitou péčí prostřednictvím nových předpisů Evropské unie. Návrhy těch nejdůležitějších uvádíme níže. Jedním z jejich společných principů je za použití

zřejmé, že i přesto, že se trend zvyšující poptávku po udržitelných produktech a službách může zpomalit v důsledku ekonomické situace spotřebitelů a odběratelů, je velmi nepravděpodobné, že by se vrátil k ignorování původu výrobků a toho, za jakých podmínek tyto výrobky byly vyrobeny či služby poskytnuty. Je tedy v zájmu konkurenceschopnosti se adaptovat.

Kromě již zmíněných zdrojů na stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu v sekci Národní kontaktní místo OECD uvádíme vybrané nejnovější zdroje OECD s užitečnými informacemi o hodnocení rizik ve vybraných sektorech:³

textilní a obuvnický průmysl: informace k připravovanému návodu pro podniky, jak usnadnit přístup k minimálnímu životnímu minimum v dodavatelských řetězcích⁴, e-training k náležité péči v textilním a obuvnickém sektoru (v angličtině);⁵

zemědělství: zpráva OECD o odpovědném podnikatelském chování v zemědělství v Latinské Americe a Karibiku⁶, informace k připravovanému návodu pro podniky, jak přistupovat k odlesňování a k náležité péči v zemědělských dodavatelských řetězcích;⁷

finančníctví: náležitá péče a odpovědné podnikatelské chování při projektovém financování a financování založeném na aktivech.⁸

TEXT: LUDMILA HYKLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Ludmila Hyková,
odbor evropského
a mezinárodního práva, MPO

1 <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/narodni-kontaktni-misto-pro-smernici-oecd/smernice-a-sektorove-pokyny/pokyny-pro-nalezitou-peci-na-podporu-odpovedneho-chovani-podniku--240701/>

2 <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/narodni-kontaktni-misto/smernice/default.htm>

3 OECD Update on implementation of due diligence guidance and regional programmes, October 2022

4 <https://mneguidelines.oecd.org/handbook-for-companies-to-enable-living-incomes-and-wages-in-global-supply-chains.pdf>

5 <https://mneguidelines.oecd.org/oecd-e-learning-academy-on-responsible-business-conduct.htm>

6 <https://mneguidelines.oecd.org/responsible-business-conduct-in-the-agriculture-sector-in-latin-america-and-the-caribbean%20.pdf>

7 <https://mneguidelines.oecd.org/OECD-FAO-practical-business-tool-on-deforestation.pdf>

8 https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/responsible-business-conduct-due-diligence-for-project-and-asset-finance-transaction-s_952805e9-en

TECHNOLOGIE, INOVACE A UDRŽITELNOST KB STAVÍ BANKU TŘETÍHO TISÍCILETÍ

Jitka Haubová má v Komerční bance na starosti provoz. Tedy například to, aby vaše platba proběhla v pořádku, mohli jste si vybrat peníze v bankomatu, smlouva byla čitelná, účet funkční a pobočka komfortní. Sama říká, že banka se prolíná běžným životem svých klientů víc, než si možná sami uvědomují. Chrání je také před riziky a pomáhá jim realizovat jejich sny.

Stoprocentní spolehlivost, stabilita, dostupnost. To se od banky a jejích platebních systémů očekává tak nějak samo sebou. Co dalšího po vás klienti aktuálně nejvíc chtějí?

Abychom byli schopni zpracovávat platby v reálném čase, byli otevřeni globálním řešením a spolupráci se třetími stranami. S tím vším samozřejmě souvisejí nové technologické výzvy.

Cesta k nejlépe technologicky vystavěné bance

Technologické výzvy hýbou světem. Jaké největší z pohledu banky?

Zmínila jsem okamžité platby. To znamená převádět peníze mezi účty během několika sekund bez ohledu na to, kolik je hodin nebo zda je pracovní den, víkend či svátek. V České republice dnes mají podíl 27,9 procenta, stejně je tomu v KB. Ovšem po velké technologické změně, kterou právě realizujeme, budou pro naši banku okamžité platby standard, nic jiného už nebudeme nabízet.

Kdy to bude?

Příští rok. U klientů se náš technologický přerod zviditelní jako nová aplikace KB Plus. Už ji testujeme, v mém mobilu byste ji například našla funkční. Technologická inovace naší banky je však daleko komplexnějším krokem, který samozřejmě probíhá postupně. V platbách už dnes využíváme nejnovější software. Je daleko bezpečnější, jednodušší a v budoucnu zajistí kompatibilitu s dalšími inovacemi.



Jitka Haubová, členka představenstva a provozní ředitelka Komerční banky

Jak vás tak poslouchám, bankéř třetího tisíciletí si ke svým znalostem v bankovníctví bude muset přidat i technologické vzdělávání.

Na některých pozicích k tomu přirozeně dospěje. Například já jsem nedávno dokončila programátorský kurz, protože jsem si řekla, že by bylo dobré,



Radost z ocenění Bankovní inovátor roku 2022 za sdílení bankomatů, které za KB přebíraly: (zprava) Jana Švábenská, Hanka Kovářová, Šárka Nevoralová a Jitka Haubová

kdybych víc rozuměla specialistům, kteří na technologických změnách pracují.

Sdílením k Bankovnímu inovátorovi roku

Zmínila jste platby. Prozradme, že platební karty KB jsou z recyklovaného plastu a za jejich originální design jste získali nejedno ocenění. Nás však nyní zajímají bankomaty, protože ty nedávno způsobily, že se Komerční banka stala Bankovním inovátorem 2022.

Tímto projektem reagujeme na současný evropský trend sdílení bankomatů, konkrétně jsme se inspirovali ve Skandinávii. A získali jsme pro něj další banku – MONETA Money Bank. Dohodli jsme se, že když jsou vedle sebe dva bankomaty – KB i MMB, jeden z nich zrušíme a nainstalujeme jinde, kde předtím zcela chyběl. Díky tomu jsme zvýšili dostupnost platebních služeb, aniž bychom museli počet bankomatů zvyšovat, a tím platit další drahý provoz. Dnes můžete vybrat z více než 1400 bankomatů po celé ČR. A jejich číslo ještě vzroste, protože v příštím roce by se k nám měly přidat další banky. Je to jeden z mnoha kroků Komerční banky ve snaze být lídrem v oblasti udržitelnosti. Navíc o tomto ocenění rozhodla veřejnost prostřednictvím online ankety a vybrala nás z desítky bank, což je pro mne známkou, že našim spoluobčanům není téma udržitelnosti lhostejné.

Za udržitelnost jste získali také nejvyšší příčku v nově udělovaném ocenění Udržitelná banka roku v rámci soutěže Banka roku 2021. Co porota především hodnotila?

Ohleduplnost podnikatelského přístupu firmy vůči životnímu prostředí,

zaměstnancům i společnosti jako takové, tedy ESG (Environment, Social and Governance).

U udržitelnosti se zastavme, protože v tomto směru Komerční banka udává směr dlouhodobě. Těch ocenění bylo víc, můžete ještě některé zmínit?

Kromě toho, že snižujeme vlastní spotřebu, máme nastaveny produkty pro občany i firmy podporující udržitelnost a v tomto směru budeme nadále aktivní. Například s firemními klienty jsme loni uzavřeli úvěry ve výši 22 miliard korun, které mají environmentální nebo sociální dopad. A za naši Půjčku na udržitelné technologie pro občany, při níž lze využít také zajímavých státních dotací, jsme letos vyhráli historicky první Zelenou korunu v rámci soutěže Zlatá koruna. Ne všechny naše produkty jsou zatím plně v souladu s evropskou taxonomií a regulací, ale snažíme se reagovat na celkovou situaci, která se vyvíjí velice rychle.

Těch produktů a služeb je hodně a nelze je na tomto místě všechny vyjmenovat. Podnikatelům bych snad jen připomněla, že naší součástí je poradenská společnost KB Advisory, jejíž specialisté mají v oblasti ESG problematiky, energetiky a obnovitelných zdrojů bohaté zkušenosti, umějí pomoci s dotacemi i výběrovým řízením a celkově firmě nastavit dlouhodobě udržitelné podnikání.

Podílet se na tvorbě pravidel pro mezinárodní obchod

Prvního ledna 2023 se stanete navíc předsedkyní výkonné rady Mezinárodní obchodní komory (International Chamber of Commerce – ICC ČR).

S jakými cíli na tuto novou pozici přicházíte?

ICC má jako světová obchodní organizace jedinečnou pravomoc vytvářet pravidla pro mezinárodní obchod. A i když nemají legislativní povahu, a jsou tedy dobrovolná, v každodenním životě jsou respektována. Může tlumočit názory a potřeby podnikatelů na mezinárodní úrovni. To jsou samy o sobě dostatečné argumenty k tomu, abych tuto pozici přijala. Budu usilovat o to, aby za ICC ČR byly vidět konkrétní činy a získávala mezi podnikateli dál respekt.

Mluvíme spolu pár dnů před Vánoce, a tak bude má poslední otázka patřit právě jim. Co byste si přála dostat od Ježíška?

V naší rodině standardně píšeme Ježíškovi předem, protože není nic horšího než pod stromečkem předstírat radost z nechtěného dárku, což chápeme jako plýtvání. A tak jsou naše dárky hodně praktické – například k letošním Vánocům jsem si přála vymalovat na chatě.

Rezonuji s průzkumem naší banky mezi obyvateli Česka, který zjistil, že nejcennější na Vánocích, na co pak nejraději vzpomínáme, nejsou drahé dárky, ale naopak to, co za peníze nekoupíte: společně strávené chvíle s blízkými, radost ze shledání, vánoční nálady nebo vyprávění. Vzpomínky, které nám lidé popsali, byly tak dojemné, že se zrodil nápad na jejich sdílení, a tak se na ně můžete také podívat na www.nejcennejsivzpominka.cz.

Jaká je tedy vaše nejcennější vzpomínka spojená s Vánoce?

Krátce po jedněch z nich se nám narodili naši synové. ■

*S JITKOU HAUBOVOU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV J. HAUBOVÉ*

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



„Doufám, že jsou tato jednání slibným začátkem ekonomického růstu, který těžba ropy a plynu umožní. Přinese to stabilitu, bezpečnost a rozvoj, které Libanon potřebuje.“

Michel Aoun, libanonský prezident, v reakci na izraelsko-libanonskou dohodu o námořní hranici, která byla podepsána 27. 10. 2022

„Jedná se o historický úspěch, který posílí bezpečnost Izraele, přinese miliardy do izraelské ekonomiky a zajistí stabilitu naší severní hranice.“

Jair Lapid, ministerský předseda Izraele, v reakci na izraelsko-libanonskou dohodu o námořní hranici

Libanon: Země cedrů (a plynu?)

Libanon je maličký kousek země zmítaný dějinnými událostmi, je to jedno políčko na šachovnici notně ošoupané manévry malých i velkých figur her mezinárodní politiky, a to déle než jen po nějaké to století.



Historický starověký římský chrám v Baalbeku

Pestrá historie a vsudpřítomný cedr

Území dnešního Libanonu bylo součástí Levanty, dost amorfně ohraničované oblasti na jihovýchod od Říma. První osídlení je doloženo již v 7. století př. n. l. V letech 3200 až 539 př. n. l. bylo domovem Féniciánů, kteří vládli Středomoří obchodem a námořní dopravou, byli civilizací rozvinutých řemesel a těžby surovin. Důležitou komoditou jejich obchodu i lodních konstrukcí bylo cedrové dřevo.

Jeho stále žijící připomínkou je pohled na svahy libanonského pohoří, vypínajícího se až do úrovně přesahující 3000 metrů, s chráněnými cedrovými lokalitami. Cedr má své místo na vlajce i státním znaku Libanonské republiky a stal se oblíbenecem tvůrců okrasných zahrad i ve vzdálených lokalitách se zcela rozdílnými klimatickými podmínkami.

Cedrové dřevo posloužilo Římanům, kteří oblast získali pod svoji nadvládu v roce 64 př. n. l., ke konstrukcím krovů četných staveb, jimiž zanechali v místě nesmazatelnou stopu. Před Římany oblast se strategickou polohou přilákala Asyřany, Babyloňany, Peršany i Alexandra Makedonského.

Za římské nadvlády se do dnešního Libanonu rozšířilo křesťanství, které přes všechny další historické peripetie přežilo až do současnosti a je nejrozšířenější konfesí v zemi. A to i přesto, že po pádu Římské říše přišel s Araby islám, který byl náboženstvím i dalších zeměpánů, ať už to byli seldžučtí Turci, egyptská mamlúcká dynastie nebo čtyřsetletá podřízenost Osmanské říši. Dominance islámské vrchnosti byla přerušena na jedno století od konce roku 1098, kdy se území Libanonu stalo součástí křižáckých států, vzniklých v důsledku křížových výprav do Svaté země.

Na počátku druhé poloviny 19. století, po řadě útoků šiitských muslimů, požádali maronitští křesťané o ochranu Francií a Británií, které donutily slábnoucí Osmanskou říši k ustavení křesťanské vlády v provincii.

Když vypukla Velká válka, bylo po prvním roce zřejmé, že konflikt bude dlouhý a některé zúčastněné strany jej nepřežijí. Prvním adeptem na rozpad byla právě Osmanská říše, která ztrácela soudržnost už několik desetiletí před válkou, v níž se přidala na stranu centrálních mocností. Proto začaly rozhodující síly západního bojiště, Francie a Británie, v roce 1915 jednat

o budoucnosti osmanských držav v oblastech svých zájmů. Jednání vyvrcholila uzavřením tajné Sykes-Picotovy smlouvy, která rozdělila Blízký východ do britské a francouzské sféry zájmů.

Pohled na mapu smluvního řešení vypadá, že pánové měli k dispozici pouze pravítko a neřešili drobné nuance, jako například etnické a náboženské souvislosti. Se smlouvou následně souhlasili i zbývající dohodoví spojenci, Itálie a Rusko.

Po skončení Velké války doznala dohoda ještě dílčích korekcí, než byla ve finální podobě schválena v roce 1920 v San Remu. Na jejím základě získala Británie mandát v Iráku a Palestině, Francie v Libanonu a Sýrii.

Velký Libanon

Prvního září 1920 generál Henri Gouraud vyhlásil Velký Libanon, který byl jako součást francouzských mandátních území autonomním státem s hlavním městem Bejrútem. V roce 1943 mu francouzská vláda přiznala samostatnost, které se však faktického naplnění dostalo až v roce 1946, kdy odešly poslední francouzské jednotky.



Exploze v bejrútském přístavu, srpen 2020

V roce získání nezávislosti je představiteli dominantních konfesních skupin uzavřen tzv. Národní pakt, nepsaná dohoda, která řeší rozdělení moci podle náboženského klíče. Na první pohled by se zdálo, že to nebude složité, neboť křesťané s necelými čtyřiceti procenty v populaci jsou jasnou minoritou. Ale skutečný obraz z nich dělá majoritu, neboť islámská populace je rozdělena do nesmiřitelných táborů sunnitů a šíitů. Dělbá moci, která přežívá do dnešních dnů, je tedy taková, že prezidentem je křesťan, premiérem sunnita, předsedou parlamentu šíita. Systém fungoval a dopřál zemi velikostí menší než Středočeský kraj dvě desetiletí rozkvětu a prosperity ve velmi neklidném prostoru.

Občas byla křehká rovnováha narušena, zvláště vznikem Sjednocené arabské republiky, která chtěla s přispěním libanonských muslimů absorbovat i toto území, čemuž zabránila angažovanost jednotek Spojených států.

Příchod palestinských uprchlíků

Krátce po vyhlášení Státu Izrael a jeho napadení arabskými státy, jejichž intervence neuspěla, přicházejí do Libanonu první palestinští uprchlíci a další následují po šestidenní válce v roce 1967. Tyto první vlny ještě neměly destruktivní sílu. Na problém však bylo zaděláno v blízkém sousedství. Hášimovské

království v Jordánsku poskytlo po prohrané šestidenní válce útočiště militantním palestinským skupinám, včetně OOP. Palestinci však nehodlali respektovat autoritu svrchovaného panovníka a vytvářeli alternativní mocenské struktury, v podstatě budovali stát ve státě, až se v září 1970 rozhodli si hostitelský stát podmanit.

Dát jejich akci větší váhu se rozhodla vojenskou silou Sýrie. Tlak velmocí na vládu v Damašku a především žádost jordánského krále Husajna izraelské premiérce Goldě Meirové, s níž jej pojil vztah vzájemné důvěry, byt mezi zeměmi vlastně panoval válečný stav, která uvedla do pohotovosti armádu a letectvo židovského státu, to vše vedlo k porážce povstání v roce 1971 a k vyhnání palestinských militantních skupin včetně OOP ze země. Po bratrovražedném boji zůstalo podle různých zdrojů pět až deset tisíc obětí.

Novým hostitelem Palestinců se stal, ke své smůle, Libanon. Malá země nebyla nastavena na příjem takového množství uprchlíků svou infrastrukturou a už vůbec nebyla připravena na to, že stejně jako v Jordánsku i u nového hostitele si budou palestinské organizace počínat stejně a pokusí se rozvrátit další stát. Dochází ke konfliktům mezi domácími, především křesťanským, obyvatelstvem a hosty. Napětí vrcholí v roce 1975 řadou atentátů z obou stran a libanonská vláda žádá o pomoc Sýrii, jejíž jednotky tentokrát spolupracují

s křesťanskými milicemi a Palestinci jsou vytlačeni na jih země. Následuje příměří s jepičím životem a v roce 1978 propuknou další boje, v nichž syrská armáda již opět podporuje Palestince. Po celou dobu podnikají Palestinci útoky na sever Izraele, což vede k zapojení izraelské armády do bojů. Ta překračuje libanonskou hranici a obsazuje jih země. Na základě rezoluce Rady bezpečnosti OSN se izraelské síly stáhly, ale to nic nezměnilo na faktickém rozdělení země na mezi Sýrií ovládaný východ, jižní Libanon a východní Bejrút pod mocí muslimů a západ hlavního města, který zůstal v rukách křesťanů.

V letech 1981 až 1982 jsou na místě mezinárodní jednotky, což vede k uklidnění situace, ale po jejich odchodu pokračuje palestinské ostřelování Izraele. Důsledky na sebe nenechají dlouho čekat. Izraelská armáda v rámci operace Mír pro Galileu překračuje libanonské hranice, obsazuje třetinu země a obklíčí Bejrút. Vedení OOP se rozhoduje opustit tuto hostitelskou zemi a přesouvat hlavní stan do Tunisu. Nicméně v Libanonu zůstávají statisíce palestinských uprchlíků v táborech a s nimi i množství zbraní, militantů a frustrace. Napětí vrcholí atentátem na vůdce křesťanské milice Bašíra Džamáíla, po němž následovala odvěta v podobě masakru v táborech Šabra a Šatíla.

I přes tuto tragickou katarzi muselo uplynout ještě sedm let, než byl občanské válce učiněn konec Taífskou

dohodou. Na jejím základě byla přijata Charta národního usmíření, což byla ústavní a správní reforma, kromě jiného omezující privilegia maronitů a legalizující pobyt syrských jednotek na území státu. Jih Libanonu zůstává obsazen izraelskými jednotkami. Byl to sanitární kordon, mocenský vliv na vnitřní politiku si udržela Sýrie s jistinou přítomnosti 40 tisíc vojáků.

Snahy o obnovu země

V posledním desetiletí minulého století začínají snahy o obnovu země, které jsou však provázeny masivním zadlužováním a sociálními nepokoji i snahou křesťanské minority o stažení syrských jednotek a omezení syrského vlivu na vnitřní záležitosti státu.

K uvolnění napětí a znovuzískání suverenity vlády nad územím státu vedlo stažení izraelských vojsk a postupné stahování syrských sil, které bylo ukončeno v roce 2005.

Jenže není všem problémům konec. O další trvání nestability se stará organizace Hizballáh, která vznikla v roce 1982. Z bojovníků proti Izraeli a jeho okupaci části Libanonu vyrostla významná ozbrojená a politická síla šíitského islámu, materiálně i finančně podporovaná Íránem. Právě ozbrojené akce Hizballáhu vyvolají izraelské letecké údery, které ničí infrastrukturu a zhoršují humanitární situaci.

I přes snahu OSN se nedaří konflikt utišit, do pohybu se dávají statisíce uprchlíků. Celá situace je kromě vnějších vlivů důsledkem toho, že libanonská

vláda není schopna ovládat celé území státu. Hizballáh se ve svém programu netajil snahou vytvořit z Libanonu islámský stát podle íránského modelu. Na tento cíl rezignoval, ale další bod programu, zničení Izraele, zůstal. Jeho politické křídlo se etablovalo jako dominantní politická síla, která až do letošních voleb měla podíl na vládě a tím také spoluzodpovědnost za stávající situaci země. Hizballáhu se podařilo rozdělit křesťanskou populaci, takže jedna její část vládní odpovědnost sdílela s ním, avšak ve volbách neuspěla, zatímco druhá, Libanonská síla, podporovaná a financovaná sunnitskou Saúdskou Arábií, v nich slavila úspěch spolu s občanskými kandidáty.

Jestli nové rozložení sil přinese tolik potřebnou změnu vnitřní, především hospodářské politiky, je zatím otázkou. Posledních třicet let od občanské války se jednotliví aktéři nestarali o blaho státu, ale pouze o své skupiny obyvatel a především o blaho svých rodových klanů.

Jestliže stát existuje jako geografický útvar, ještě nutně neznamená, že existuje jako fungující instituce. To je případ Libanonu. Ve dvacetiletí relativního klidu a prosperity nebyla absence funkčního státu patrná. První varovné signály se projevily v sedmdesátých letech, kdy příval Palestinců a jejich militantních složek spolu s intervencí syrských jednotek a izraelské armády podlomil schopnost státních orgánů situaci řešit. Ani pokusy o obnovu rozvráceného hospodářství a infrastruktury, probíhající od devadesátých let, neměly naději na úspěch, neboť všechny prostředky mizely v bezedných dírách korupce a klanových zájmů.

I přes mezinárodní intervenci nedošlo k pokusu o resuscitaci funkcí státu, a bylo tedy možné předpokládat, že jakákoliv hospodářská intervence nemůže splnit svůj cíl. Není od věci porovnat na tomto místě situaci Libanonu se situací v devadesátých letech v Albánii (viz TRADE NEWS 5/22), kde byla mezinárodní intervence, také pod záštitou OSN, po zklidnění situace zaměřena právě na obnovení funkcí státu a pak nastal čas pro realizaci hospodářské pomoci.

Zdálo by se, že ran a utrpení, které Libanon utrpěl od sedmdesátých let, bylo víc než dost. Nebylo. V roce 2011 vypukla občanská válka v Sýrii a země se stala cílem dalších zástupů uprchlíků. Stát jako takový se do války nezapojoval, ale libanonský Hizballáh ano. I pro funkční struktury čtyřmiliónového státu by bylo těžko stravitelnou zkouškou vypořádat se s jedním a půl milionem syrských uprchlíků a statisíci palestinských, dalo by se říci „starouprchlíků“. Natož pro stát s nefunkční strukturou.

A aby toho ještě nebylo málo, v roce 2020 otrásl bejrútským přístavem mohutný výbuch, zničil obří obilné silo a zdevastoval velkou část města a inženýrskou infrastrukturu. Už tak dost ve všech směrech oslabená země, respektive její obyvatelé, se stala snadnou kořistí covidové pandemie.

Stane se Libanon atraktivní pro exportní záměry?

Lze si jen přát, aby výsledky květnových voleb poskytly zemi stabilní vládu ochotnou realizovat nezbytné reformní kroky, na něž je vázána pomoc mezinárodních finančních institucí. V takovém případě bude Libanon atraktivní destinací pro exportní záměry ve všech oblastech hospodářství, včetně průzkumu ložisek a těžby plynu z mořského dna, k němuž otevřela cestu říjnová dohoda s izraelskou stranou o námořní hranici. Dohoda zajímavá, neboť ji uzavřel Libanon se státem, který podle něj de iure neexistuje, protože jeho existenci dosud neuznal. ■

TEXT: MARTIN FABÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: ČTK, AKTUALNE.CZ, BUSINESSINFO.CZ, WIKIPEDIE, JAKUB SZANTÓ: ZA OPOUNOU VÁLKY, ELINOR BURKETTOVÁ: GOLDA



info + Libanon

Libanon v datech

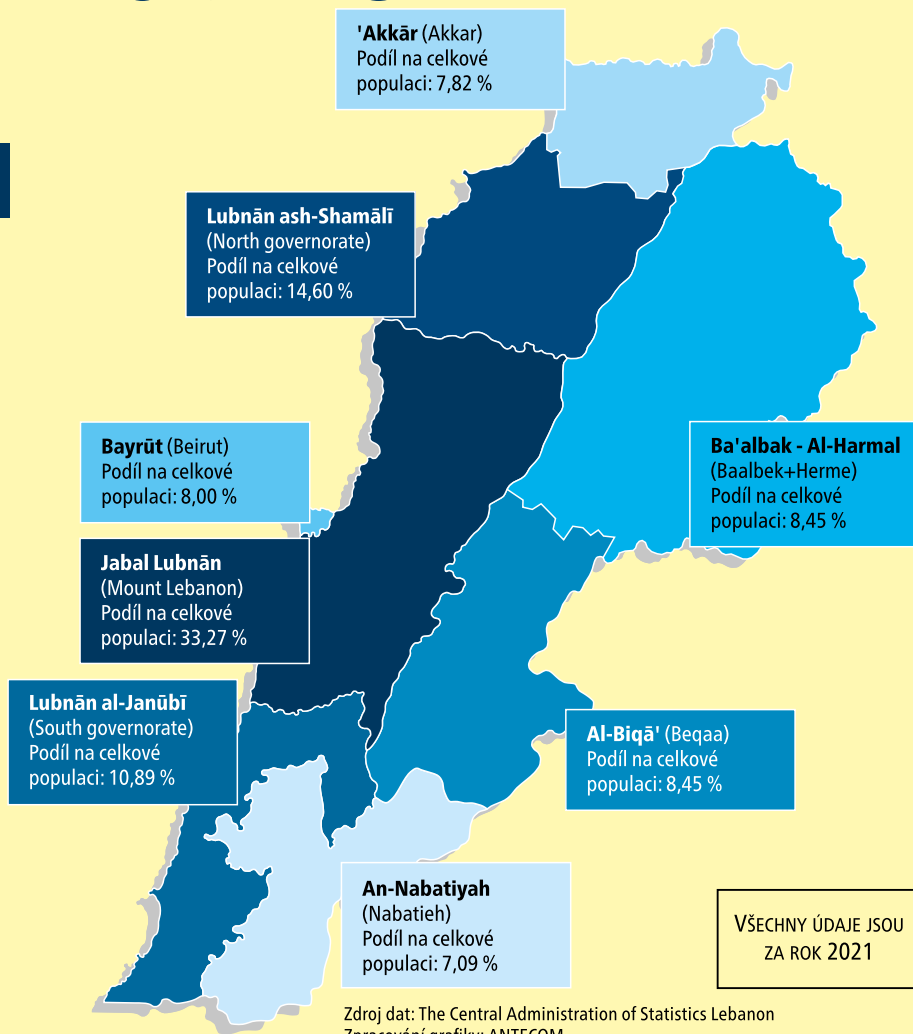
Počet obyvatel (v mil.): 9,9¹
Hustota zalidnění (obyv./km²): 139¹
HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 421²
Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 34.¹
Roční růst HDP (v %): 5,9¹
HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 656²
HDP (k)/obyv. (v USD): 67 100²
Míra nezaměstnanosti (v %): 1,6¹
Export (v mld. USD): 308,5²
Import (v mld. USD): 229,2²
Exportní partner č. 1: Indie²
Importní partner č. 1: Čína^{2*}
Podíl městského obyvatelstva (v %): 87³

Zdroje dat: ¹World Bank, ²CIA Factbook, ³CAS. Data z let 2020–2022

*Česká republika je 45. importním partnerem Libanonu s hodnotou vývozu ve výši 142,2 milionu USD.

Z pohledu českého zahraničního obchodu je Libanon na 92. místě mezi exportními destinacemi. Vyváží se tam především potraviny, mléko, smetana, mléčné výrobky, papír a papírenské výrobky, elektrické točivé stroje, periferní jednotky, automobily.

V dovozu je na 117. příčce, v obratu na 102.



Libanon je hostitelem největšího počtu uprchlíků na obyvatele a na kilometr čtvereční na světě. Vládní odhad hovoří o jednom a půl milionu syrských uprchlíků a asi 13 715 uprchlíků jiných národností.

V tomto počtu nejsou zahrnuti palestinští běženci z uprchlických vln po roce 1948, 1967 a 1970.

Libanon

Leží na křižovatce tří kontinentů, hraničí se Středozemním mořem, Sýrií a Izraelem. Jedná se o zemi rozlohou menší než Středočeský kraj. Při pohledu na množství uprchlíků, které hostí na svém území, a v kontextu současné krize na Ukrajině si dovedeme lépe představit, jak náročné je udržet socioekonomickou stabilitu. Proto i navzdory politickým a ekonomickým výzvám jsou libanonské podniky zběhlé v tom, jak se udržet nad vodou během jakýchkoliv nepokojů. Soukromý sektor v Libanonu vždy našel způsob, jak přežít, a to i s malou vládní podporou a nedostatkem základní infrastruktury. Libanon je proto stále považován za bránu na Blízký východ pro nové vývozce, a to díky silným vazbám libanonské obchodní komunity s jejími zámořskými příslušníky.

Z dlouhodobého hlediska tak existují příležitosti pro mezinárodní společnosti v odvětvích energetiky, vody, odpadů, bezpečnosti a zabezpečení, franšízingu rychlého občerstvení, zdravotnictví a informačních a komunikačních technologií (ICT). V energetickém sektoru jde především o příležitosti v projektech na výrobu energie a obnovitelné energie. Ačkoli Libanon usiluje o vydání dalších licencí na průzkum ropy a zemního plynu na moři, druhé kolo udělování licencí bylo odloženo na neurčito. Rada pro rozvoj a obnovu (CDR) je výkonný orgán libanonské vlády odpovědný za získávání zakázek na velké infrastrukturní

info + Libanon

projekty a dohled nad jejich udělováním a prováděním. Projekty CDR se zaměřují na odvětví dopravy, elektřiny, telekomunikací, vzdělávání, vody a hygieny. Velké infrastrukturní projekty mohou být znovu možné ale až ve chvíli, kdy Libanon přistoupí k programu MMF, restrukturalizuje svůj dluh a vrátí se na mezinárodní kapitálové trhy. Libanonská ekonomika, zasažená jednou z nejvážnějších světových krizí, nadále klesá, i když tempo tohoto poklesu se poněkud zpomalilo, uvedla Světová banka ve své poslední listopadové zprávě.

Seznam projektů CDR naleznete zde: www.cdr.gov.lb/en

Příležitosti v Libanonu

ZEMĚDĚLSTVÍ, ZEMĚDĚLSKÁ TECHNIKA A POTRAVINY

Zemědělský sektor a související odvětví lze považovat za jednu z nejstabilnějších oblastí, na které se proto můžou zaměřit i čeští exportéři. Z dlouhodobého hlediska je v této oblasti velký potenciál. Kombinace zemědělství a průmyslových technologií činí z agroprůmyslu v Libanonu rozvinuté odvětví se slibnými vyhlídkami. Sektor zahrnuje několik pododvětví, z nichž nejperspektivnější představuje výroba a zpracování olivového oleje, lihovin, mléčných výrobků, konzervované zeleniny, cukrovinek, džusů atd. Tento sektor je jednak téměř imunní vůči místním a regionálním krizím a také, nebo možná právě proto, je i cílem vládních pobídek i zahraničních investic. Zemědělský sektor je navíc ekonomickou žilou odlehklých venkovských oblastí: kromě kvalitních potravin, dostupných místnímu obyvatelstvu, vytváří většinu pracovních příležitostí.

Odvětví však čelí strukturálním překážkám, včetně degradace půdy, dezertifikace a fragmentace, extrémních povětrnostních jevů a nedostatku vody. Asi 60 % dostupných vodních zdrojů se využívá k zavlažování 48 % užitkové zemědělské plochy.

Příležitosti tak leží ve všech stadiích zemědělské produkce, od dovozu hnojiv, pesticidů a zemědělských strojů přes environmentální technologie zvyšující kvalitu půdy, výnosy či zajišťující udržitelné nakládání s vodou až po stroje pro zpracování potravin (lisy na rostlinné oleje, balicí linky na zeleninu, linky na zpracování a balení nápojů, zařízení na zpracování masa či technologie pro zpracování semen a obilí, zemědělské technologie a investiční celky).

OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE

Rozvoj obnovitelných zdrojů můžeme očekávat především ve třech základních oblastech.

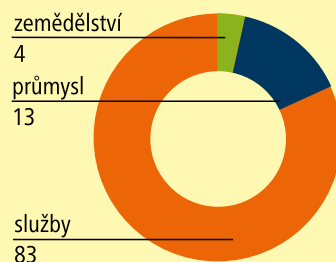
Solární fotovoltaika je v Libanonu již zavedeným sektorem se slušným počtem konkurenčních soukromých společností. Odvětví má však stále velký růstový potenciál. Do budoucna můžeme očekávat decentralizovaný přístup s centrální podporou z důvodu očekávaného využití distribuované výroby.

Sektor **větrné energie** je v Libanonu nový a nejsou zde žádné předchozí zkušenosti s instalací a provozem větrných farem. Vláda nicméně zahájila projekty se dvěma soukromými developery na instalaci první 200+megawattové větrné farmy v severní a hornaté oblasti Akkar. Po tomto procesu následovalo v současnosti probíhající další nabídkové řízení na instalaci dodatečné kapacity mezi 200 až 400 MW. Do budoucna lze i nadále očekávat centralizovaný přístup, protože projekty jsou velké a perspektivu mají pouze v severní části Libanonu, kde jsou zdroje větru vysoké.

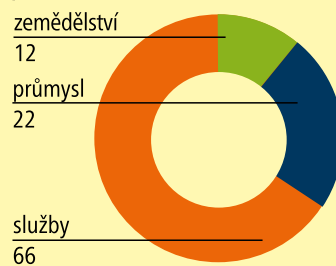
Bioenergie nebyla v minulosti v Libanonu rozsáhle rozvíjena ani nemá větší podporu ve vládních dlouhodobých plánech. Nabízí velmi dobré potenciální synergie s jinými odvětvími, jako je lesnictví, zemědělství, úprava vody a odpadové hospodářství. Do budoucna

Struktura hospodářství

podíl sektorů na HDP (v %)



podíl sektorů na zaměstnanosti (v %)



Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2021

Podíl produkčních sektorů hospodářství je dlouhodobě nízký ve srovnání se sektorem služeb.

To nečinilo problémy v dobách prosperity a míru, ale s nastalými krizemi se toto uspořádání projevilo bezmála jako fatální a stát v současnosti vynakládá nemalé úsilí o resuscitaci zvláště zemědělského sektoru.

Ještě v roce 2021 byl například **med** osmou nejdůležitější komoditou ze zemí mimo Evropskou unii. V současné době je naopak pro Libanon komoditou exportní.

Díky cíleným investicím do vzdělávání a technologií se objem výroby a hodnota prodeje medu od roku 2012 zdvojnásobily na odhadovaných 70 milionů USD. Export se za stejné období také zdvojnásobil.

info + Libanon

Libanon je zemí s režimem volného a otevřeného obchodu. Veškeré úsilí směřující k liberalizaci obchodu bylo vždy zaměřeno na Evropskou unii, WTO a arabský svět.

Země nemá podepsanou dohodu o volném obchodu s USA. V roce 2006 obě země podepsaly Rámcovou dohodu o obchodu a investicích (TIFA), která dosud nevstoupila v platnost.

Libanon je 54. největším obchodním partnerem EU (2021). EU je největším obchodním partnerem Libanonu. V roce 2021 38,0 % libanonského dovozu pocházelo z EU a 9,7 % libanonského vývozu směřovalo do EU.

tak můžeme očekávat sice centralizovaný přístup se silnou podporou kvůli složitosti technologie, která vyžaduje speciální znalosti, a navíc s potenciální podporou na místě, kde mají být elektrárny postaveny.

ZDRAVOTNICKÁ TECHNIKA

Podle libanonské celní správy dosáhl libanonský dovoz lékařského vybavení v roce 2021 187 milionů dolarů. Celkový dovoz zdravotnického vybavení do Libanonu se v roce 2021 ve srovnání s rokem 2020 snížil o 6,5 procenta. Důvodem je obtížný přístup k tvrdé měně v důsledku libanonského ekonomického kolapsu. Experti předpovídají, že obchod si v letech 2022 a 2023 udrží stejná čísla. Nicméně z dlouhodobého hlediska můžeme předpokládat rostoucí potenciál díky tomu, že vláda má za cíl zvýšit dostupnost a kvalitu lékařské péče.

DITA SLUNEČKOVÁ, BUSINESSINFO.CZ

TOP příležitosti

Vodohospodářství

Zajištění přístupu k nezávadné pitné vodě je prioritou jak libanonské vlády, tak všech mezinárodních organizací působících v zemi. Plánuje se výstavba čistíren odpadních vod po celém území, dále výstavba skládek komunálního odpadu, rekonstrukce vodovodních a kanalizačních systémů v Bejrútu, připravují se projekty na odsolování mořské vody pro další komerční použití. Příležitosti pro české firmy jsou zejména v oblasti dodávek zařízení pro likvidaci a zpracování komunálního odpadu včetně recyklace.

Doprava

Dopravní infrastruktura Libanonu vyžaduje rozsáhlou modernizaci prakticky ve všech oblastech – pozemní (rekonstrukce a modernizace silničních komunikací), letištní (rozšíření mezinárodního letiště v Bejrútu, modernizace signalizačního zařízení a energetických zdrojů letiště) i námořní dopravy (modernizace přístavů Bejrút, Tripolis, Sidón). Po bejrútském přístavu, který zničil výbuch, přebírá hlavní komerční aktivitu přístav v Tripolisu, který je potřeba rozšířit kvůli zvýšení kapacity přepravovaných zásilek.

Zdravotnictví a farmacie

Libanon má nedostatek léků, i když od prosince 2021 je dovoz farmaceutik do země významně usnadněn. Je třeba modernizovat zdravotnická zařízení, včetně odborného zaškolení zdravotnického personálu a výměny profesních znalostí na mezinárodní úrovni.

Zdroj: Mapa oborových příležitostí 2022–2023, MZV ČR

TOP příležitosti

NEVÍTE, CO ZAMĚŠTNANCŮM POD STROMEČEK? CO JIM PŘIDAT NA PENZIJNÍ SPOŘENÍ?

Hledáte způsob, jak optimalizovat náklady, a přitom poskytnout svým zaměstnancům nový benefit? Vyzkoušejte příspěvek zaměstnavatele na penzijní spoření, který zaměstnanci ocení. Hovoříme o tom s Martinou Kozáčkovou z KB Penzijní společnosti.



Martina Kozáčková,
specialistka KB Penzijní společnosti

Jaká je podle vás hlavní výhoda toho, když bude zaměstnavatel přispívat na penzijní spoření svým zaměstnancům?

Může ušetřit na povinných odvodech zdravotního a sociálního pojištění do výše příspěvku 50 tisíc korun na jednoho zaměstnance za rok (v součtu s životním pojištěním). V konečném důsledku to je až 33,8 procenta ve srovnání s přímým zvýšením mzdy.

Příspěvkem tedy de facto zvýší zaměstnancům celkový příjem, což je obrovská motivace. Jaké jsou další výhody?

Zní to jako klišé, ale třeba dnes často zmiňovaná společenská odpovědnost. Dobrý zaměstnavatel by měl myslet i na budoucnost svých zaměstnanců, a sám je tak může motivovat ke spoření na stáří. Vidíme, že ve firmách, které na penzi přispívají, si zaměstnanci logicky smlouvu o penzijním spoření založí a příspěvek zaměstnavatele využívají. Nejčastěji zaměstnavatelé nastavují příspěvek jako procento ze mzdy nebo jeho výši upravují podle počtu odpracovaných let.

Když bych se tedy jako zaměstnavatel rozhodla, že svým zaměstnancům příspěvek na penzijní spoření zavedu, co všechno pro to musím udělat?

Předně musíte ve firmě nastavit pravidla na vyplacení příspěvku, a to například v podobě kolektivní smlouvy, formou interní směrnice nebo pracovní či jinou smlouvou. Výši a pravidelnost příspěvku si přitom následně můžete upravovat podle možností firmy. Dále musí vaši zaměstnanci na smlouvě o penzijním spoření sjednat souhlas s příspěvkem zaměstnavatele a předat vám jako zaměstnavateli kopii. No a následně začnete posílat dohodnutý příspěvek na jednotlivé

účty svých zaměstnanců u penzijních společností. Zní to komplikovaně, ale ve skutečnosti tomu tak není. Navíc jsme schopni vám s celým procesem pomoci, a to včetně komplexního poradenství nebo nastavení firemních pravidel.

Musí firma uzavřít s penzijní společností smlouvu?

Nemusí. Jediný smluvní vztah je mezi zaměstnancem a penzijní společností. V této souvislosti je třeba upozornit, že **zaměstnavatel nesmí ovlivňovat zaměstnance při výběru penzijní společnosti.**

Je nutné, aby si zaměstnanec platil vlastní příspěvky?

Zaměstnanec si vlastní peníze na penzijní spoření posílat nemusí. Má to ale podmínku, že příspěvek jeho zaměstnavatele bude alespoň 100 korun měsíčně. Každému bych ale doporučila, aby si platil i vlastní příspěvky. Například od 300 korun měsíčně má již zaměstnanec nárok na příspěvek od státu, a to není zanedbatelné. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Příklad kalkulace úspory zaměstnavatele na odvodech

Porovnání příspěvku zaměstnavatele na penzijní spoření s navýšením mzdy o stejnou částku

Částka 1 000 Kč měsíčně	Z pohledu zaměstnance			Z pohledu zaměstnavatele	
	čistý příjem	soc. a zdrav. pojištění	daň z příjmu	mzdový náklad	soc. a zdrav. pojištění
ve mzdě	740 Kč	110 Kč	150 Kč	1 338 Kč	338 Kč
v penzijním spoření	1 000 Kč	0 Kč	0 Kč	1 000 Kč	0 Kč
Úspora	260 Kč měsíčně			338 Kč měsíčně	
				4 056 Kč ročně na 1 zaměstnance	
				40 560 Kč ročně na 10 zaměstnanců	

Zdroj: Kalkulace KB Penzijní společnosti

BOUŘE NA OBZORU:

RIZIKA A PŘÍLEŽITOSTI (NEJEN) V ROCE 2023

Svět se (z)mění. V důsledku mocenského rebalancu dochází k přepisování pravidel, jimiž se řídí globální ekonomika i politika. Z toho vyplývající nejistota pak přispívá k redefinici bezpečnostních rizik. Stále více státních i nestátních hráčů totiž zneužívá přeshraniční vazby k dosažení svých cílů. Jak se na něco podobného připravit, o tom diskutovali účastníci 2. ALTER EKONOMICKÉHO FÓRA. TRADE NEWS, partner akce, vám nabízí to nejzajímavější.

(GEO)POLITIKA

Nejen malým ekonomikám, jako je ta česká, bych doporučil neukvapovat se v rozhodnutích, jak reagovat na probíhající změny. Nelze se spoléhat na to, že co fungovalo minulý týden, bude fungovat i ten příští.

*Roger Tooze,
Alternative Perspectives*

Měli bychom si uvědomit, že z hlediska bezpečnosti už svět nebude takový, jaký byl před únorem 2022. Na to se musíme připravit. Musíme snižovat svou závislost tam, kde jsme silní, a připravovat se i na nepředstavitelné.

*Aleš Opata,
armádní generál*

Výhodou Západu je mimo jiné to, že disponuje moderními technologiemi, které Rusko potřebuje, ale nedokáže je vyrobit ani dovézt odjinud ze světa, třeba z Číny. Tuto výhodu si musíme chránit.

*Jana Matesová,
ekonomka*

Konflikt na Ukrajině je mimořádný i z hlediska spojení Západu. Rusové spoléhají na to, že podpora bude slábnout. I proto je důležité v ní pokračovat. Rusko totiž nejspíš nedospěje k poznání, že je jeho chování chybné.

*Kamil Goca,
4i Capital Partners*

CENA PENĚZ

Nemyslím si, že by Česku hrozila měnová krize, jak v aktuálním reportu tvrdí Nomura. Jsme na cestě se ke krizi a bankrotu přiblížit, ještě ale máme spoustu času. Musíme začít pracovat na změnách, a to všichni.

*Mikuláš Pýcha,
EGAP*

Myslím si, že zničit nadbytek kapitálu, který vyhnal trhy během dvou let covidové pandemie nahoru, tak, aby si inflace definitivně „sedla“, bude trvat asi dva roky. Jeden rok máme za sebou, jeden je ještě před námi.

*Tomas Michalek,
STARTer Investment Partners*

Pokud se chceme v Evropské unii stát méně závislí na dovozu spotřebního zboží ze zemí, které k nám nejsou – a nejspíš nebudou – úplně přátelské, bude to nevyhnutelně znamenat tlak na výrazný vzestup cenové hladiny.

*Miroslav Zámečník,
Česká bankovní asociace*

Ekonomika USA by měla příští rok zažívat dezinflaci, která už začala. Mnoho účastníků trhu přitom může být překvapeno výší jejího tempa. Toto bývá příznivé pro riziková aktiva, jako jsou akcie, částečně nemovitosti.

*Pavel Kohout,
Algorithmic SICAV*



Poradenská společnost Alternative Perspectives
- provozovatel diskuzní platformy ALTER EKO -

VÁM DĚKUJE ZA PŘÍZEŇ A PODPORU V ROCE 2022

PROBĚHLO

Rizika nového ab/normálu pro firmy a investory

22. listopadu 2022 - ONLINE

V současnosti dochází k přepisování pravidel, jimiž se řídí globální ekonomika i politika. Z toho vyplývající nejistota přispívá k redefinici bezpečnostních rizik. Jak se na něco podobného připravit diskutovali armádní generál Aleš Opata, někdejší zástupkyně Česka ve Světové bance Jana Matesová a další experti v rámci 2. ALTER EKONOMICKÉHO fóra online. Záznam akce najdete na YouTube stránce @AlterEkoCZ

A ZVE KE SLEDOVÁNÍ DEBAT V ROCE 2023

PŘIPRAVUJEME

Energetika, nebo země

19. - 21. května 2023 - Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

Pátého „českého Davosu“ se jako hlavní řečník zúčastní emeritní profesor Václav Smíl, jeden z nejoblíbenějších autorů Billa Gatese. Mezi vystupujícími bude také investor Pavel Tykač, nebo exguvernér ČNB Miroslav Singer. Podrobnosti o akci čítající informace o diskuzích, které nabídneme veřejnosti online, najdete na stránkách www.altereko.info

Partneři:



Mediální partneři:



Partner pomoci: **KontoBariéry**

30 LET CZECHINVESTU

INVESTICE DO ČR ZA VÍCE NEŽ BILION A POMOC STOVKÁM STARTUPŮ

Agentura CzechInvest slaví letos 30 let od svého založení. Za svou existenci dojednala do České republiky investice, zahraniční i tuzemské, za 1,2 bilionu, které vytvořily přes 307 000 nových pracovních míst. Díky intenzivní podpoře startupů přispívá CzechInvest k upevnění pozice Česka mezi evropskými technologickými lídry. Do budoucna ještě více posílí svou pozici facilitátora inovací.

CzechInvest do Česka za 30 let přivedl investory z více než 30 zemí světa, od USA a evropských zemí přes Izrael, Jihoafrickou republiku, Spojené arabské emiráty až po asijské země – Singapur, Koreu, Japonsko a Čínu. CzechInvest realizoval 2091 úspěšných investičních projektů, přičemž celkový objem získaných investic přesáhl 1,2 bilionu korun. Žebříčku zahraničních investorů kraluje dle počtu realizovaných projektů Německo následované USA, Japonskem, Velkou Británií a Nizozemskem. Díky těmto investicím pomohl CzechInvest za svou existenci vytvořit 307 tisíc pracovních míst.

„Hlavní úlohou CzechInvestu bylo, už od jeho založení, získávat pro Českou republiku zajímavé investiční projekty, které podpoří naši ekonomiku a přinesou nová pracovní místa. To se agentuře daří skvěle a v posledních letech zintenzivnila i svou podporu inovativních startupů ve strategických odvětvích a významně tak přispívá k navýšení technologické úrovně České republiky,“ říká ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela.

Největší investiční akcí dojednanou agenturou CzechInvest je výstavba korejské automobilky Hyundai Motor Manufacturing Czech za 34,4 miliardy korun v Nošovicích oznámená v roce 2006. Další v pořadí je japonsko-francouzská spolupráce Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech v Kolíně

za 23,5 miliardy korun dojednaná v roce 2002. Trojici největších investičních akcí uzavírá další korejská firma, Nexen Tire Corporation Czech s.r.o., která svůj záměr na výstavbu závodu na výrobu pneumatik za 22,8 miliardy korun oznámila v roce 2014. Mezi nejvýznamnější technologické projekty pak můžeme řadit investice firem Eaton, Honeywell, Thermo Fisher Scientific, GE Aviation nebo IBM, které započalo příchod významných technologických firem. Česká republika se stala i díky kvalitním, vzdělaným zaměstnancům žádanou lokalitou pro rozvoj výzkumných aktivit a vznik mnoha technologických center. CzechInvest poskytuje investorům také následnou péči při jejich působení v ČR a pomáhá firmám překonávat případné překážky a expandovat ve strategických inovativních oblastech.

Projekt podpora startupů podpořil mezi lety 2016 a 2022 celkem 217 unikátních startupů. S ostatními službami jich celkově agentura podpořila už 395 a dalších 250 jich plánuje podpořit dosud největší projekt agentury CzechInvest s názvem Technologická inkubace, jehož první výzva byla spuštěna letos v červenci a druhá se plánuje na přelomu listopadu a prosince. K technologické inkubaci, která napomáhá začínajícím startupům v 7 odvětvích, se brzy přidá také projekt Internacionalizace, který míří na již zkušenější startupy a plánuje jim pomoci s jejich expanzí. Na kosmické startupy se specializuje



inkubátor Evropské kosmické agentury, který podpořil už 34 vysoce specializovaných projektů v rámci projektu ESA BIC Prague a dalších 5 v navazujícím projektu ESA BIC Czech Republic.

„CzechInvest nejsou jen investice nebo startupy, je to i databáze brownfieldů, služby pro municipality nebo široká podpora různých odvětví. Jako spojující prvek všech aktivit agentury vidím podporu inovací a investic s vysokou přidanou hodnotou. Budoucí směřování půjde ruku v ruce se strategickými odvětvími pro Českou republiku a budeme se ještě více zaměřovat na podporu inovací,“ přibližuje budoucnost CzechInvestu Petr Očko, náměstek ministra průmyslu a obchodu pověřený řízením agentury CzechInvest. ■

TEXT: DAVID HOŘÍNEK

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU A SHUTTERSTOCK

DAVID HOŘÍNEK JE TISKOVÝM MLUVČÍM CZECHINVESTU
WWW.CZECHINVEST.ORG



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTĚZŮM 2022

MALÁ SPOLEČNOST

Kv. Řezáč, s.r.o.
MOUKA TIŠNOV, s.r.o.
Holek Production s.r.o.

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

Czech Games Edition s.r.o.
Actum, s.r.o.
TEREZIA COMPANY s.r.o.

VELKÁ SPOLEČNOST

CIDEM Hranice, a.s.
ASP GROUP s.r.o.
ALBI Česká republika a.s.

MEDIÁLNÍ PARTNER



CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací CRIF – Czech Credit Bureau
EBAS spol. s r.o.

CENA ZA NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL – pod patronací Enterprise Investors
HOKAMI CZ, s.r.o.

CENA E-COMMERCE – pod patronací Inca Collagen
KAISER COMPANY s.r.o.

www.oceneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



ODBORNÝ GARANT



Hlavní PARTNER



OFICIÁLNÍ PARTNER



PARTNEŘI

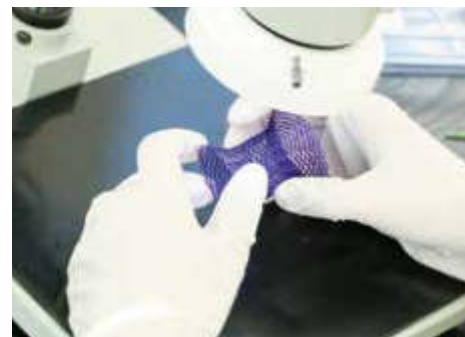


inzerce



Jsmo **výrobci světově unikátních zdravotnických prostředků** a držiteli několika patentů. Jsme na trhu již více než 30 let, v systému kvality ISO 13485 pravidelně procházíme auditem britské notifikované osoby BSI. Splňujeme nejvyšší standardy dle nařízení MDR 2017/745.

Naše technologické **vybavení a zkušenosti** s výrobou různých typů zdravotnických prostředků nám umožňují nabídnout i služby spolupráce na OEM projektech.



Nabízíme:

- poradenství při zavádění nových předpisů zdravotnických prostředků,
- konzultace při vývoji a výrobě prototypů,
- know-how při úpravách designu,
- sériovou smluvní výrobu hotových designů včetně sterilizace.

Provádíme **pletení, tvarování a kompletace struktur** různých designů z nitinolového nebo nerezového drátu na špičkové úrovni. Rádi se ujmeme vašeho projektu od samotného začátku, pomůžeme i v průběhu jeho vývoje. Jsme schopni navržené výrobky provést **zrychleným stárnutím**, otestovat jejich pevnost i sterilizovat.

Kontakt: ELLA-CS, s.r.o. | Milady Horákové 504/45, Třebeš | 500 06 Hradec Králové | www.ellacs.cz | info@ellacs.eu | tel. 495 279 111

ABYSTE SE NA HODNOTICÍM POHOVORU NECÍTILI JAKO U ZUBAŘE



Až polovina manažerů se prý cítí nepohodlně, když přijde na výroční rozhovory s podřízenými. Proč tomu tak je? Velmi často hlavně proto, že vlastně nevědí, jak se na takovou akci připravit. Mají pocit, že musí daný čas vyplnit svým vlastním ústním hodnocením. A protože nikdo neočekává, že to bude schůzka na pět minut, dojem z ní se nezdá rovná pocitu při návštěvě zubaře. Pojdme na to s troškou nadhledu.

Co je to vlastně práce? Mně se líbí nejvíc tato definice: „Práce je akce s pozorností.“ Ukazuje totiž jasně na jednu zásadní, i když vlastně úplně jednoduchou věc. Žádná práce se sama neudělá, a proto je tam ta „akce“. No, a pokud děláte akci, ale nevěnujete jí příliš pozornosti (protože v hlavě zrovna řešíte nějaký osobní problém), nedopadne to dobře. Můžete očekávat chyby, omyly nebo nedostatečnost. Pokud se tedy jednoduše podíváme na to, co má dělat takový šéf, manažer nebo nadřízený, vždy nakonec skončíme u toho, že má působit na lidi, aby pracovali. Tedy dělali akce s pozorností a dosahovali chtěných výsledků.

Hlavní úkol každého šéfa

Hlavním úkolem každého šéfa je tedy přitahovat pozornost lidí k práci se záměrem dosáhnout optimální produkce. Nevykládejte si to prosím špatně. Tady je pár tipů, jak jednou ročně nebo i třeba každý týden vést hodnotící pohovor, aby byl prostě k něčemu. Ať už mu říkáme hodnotící pohovor nebo třeba porada.

1 Zjistěte, jestli pracovník má představu o tom, co by mělo být výsledkem jeho práce. Nejde o činnost,

ale o to, co přesně odevzdává firmě (kolegovi, klientovi, šéfovi), za co ho vlastně platíte. Až 80% lidí si přesně neuvědomuje, co je výsledkem jejich práce, a jen se prostě snaží něco dělat. Pokud neví, definujte mu to. Popište mu to co nejlépe, aby to opravdu pochopil.

2 Zjistěte jeho pohled na věc. Jestli jsou dosažené výsledky podle něj dostatečné jak v množství, tak i v kvalitě nebo efektivitě. Pak vyjádřete své hodnocení – jakou máte představu vy, a to i vzhledem k celkové produkci týmu nebo požadavkům zákazníků. Tady je prostor pro pochvalu nebo také požadavek na zlepšení.

3 Dalšími vhodnými otázkami se zajímejte o to, jestli se plně soustředí na práci nebo spíš na něco jiného. Dotazy směřujte na jeho práci, projekty, ale také na soukromí. Všimněte si jeho nálady, když vám odpovídá. Když nálada náhle klesne nebo vnímáte něco nelogického, je to indikátor toho, že jste na stopě tomu, co odvádí jeho pozornost od práce. Nemáte ambici mít lidi, kteří nemají problémy, ambicí šéfa by ale mělo být vytáhnout je na světlo a pomoci svým lidem

vytvořit jakýsi nadhled. Většina pracovníků potřebuje jenom to a pak už sami vědí, co musí udělat. A jejich pozornost budete mít opět k dispozici.

4 Definujte si společně další cíle. Čeho konkrétně má pracovník dosáhnout, kolik čeho vyprodukovat, jaký projekt dokončit a v čem se zlepšit. Nejprve chtějte, aby to řekl sám. Vy ho podpořte tím, že mu popíšete, jaký význam má jeho skvělá práce pro výsledek celého týmu, jaký vliv má na hodnotu, kterou tvoříte pro své zákazníky, nebo co přesně přinese ostatním členům týmu. To rozhodně podpoří jeho důležitost a chuť tohoto výsledku dosáhnout. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Lucie Spáčilová

je zakladatelkou a majitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz



JAK PŘEVÉST SVŮJ OBCHODNÍ PODÍL VE SPOLEČNOSTI

Nejčastější právní formou společnosti je zřejmě společnost s ručením omezeným. Jedním ze způsobů zániku účasti společníka v této společnosti (a jistě nejfrekventovanějším) je převod obchodního podílu. V následujícím článku se zaměříme na úpravu podmínek převodu obchodního podílu podle aktuálního znění zákona o obchodních korporacích¹ (dále „ZOK“).

Právní úprava převodu obchodního podílu je obsažena v § 207 a násl. a rozlišuje, zda se jedná o převod podílu na jiného společníka společnosti nebo o převod podílu na osobu, která dosud není společníkem společnosti.

Převod obchodního podílu na jiného společníka

Převod podílu na jiného společníka společnosti není ze zákona (ZOK) nijak limitován či podmíněn. Podle ZOK může každý společník převést svůj podíl na jiného společníka. To znamená, že pokud společenská smlouva pro převod podílu na jiného společníka nestanoví žádné podmínky či omezení nebo pokud otázku převodu podílu na jiného společníka vůbec neřeší (a o této otázce

„mlčí“), může kterýkoliv společník bez dalšího převést svůj podíl na jiného společníka smlouvou o převodu podílu.

Právní úprava v ZOK má dispozitivní charakter. Společenská smlouva proto může převod podílu na jiného společníka podmínit souhlasem některého orgánu společnosti nebo jej jiným způsobem omezit (např. jej vázat na souhlas všech společníků) nebo jej dokonce vyloučit.

V případě, že společenská smlouva převod podílu podmíní souhlasem některého orgánu společnosti (valná hromada, jednatel/é či dozorčí rada), nenabude smlouva o převodu podílu účinnosti dříve, než bude souhlas udělen. Pokud příslušný orgán souhlas neudělí do 6 měsíců ode dne uzavření

smlouvy o převodu podílu, nastanou tytéž účinky jako při odstoupení od smlouvy (tzn. závazek ze smlouvy se od počátku zruší), neurčí-li smlouva o převodu jinak (např. nestanoví-li delší lhůtu, s jejímž uplynutím bude spojena fikce zrušení závazku).

Pokud společenská smlouva podmíní převod podílu souhlasem některého orgánu společnosti, může rovněž určit, v jakých případech a za jakých podmínek musí příslušný orgán souhlas udělit, popř. v jakých případech je povinen souhlas odmítnout.

Nerozhodne-li příslušný orgán společnosti (na jehož souhlas je vázán převod podílu) do 2 měsíců ode dne doručení žádosti o udělení souhlasu (ZOK neurčuje, zda takovou žádost má podat

¹ Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích), v platném znění.

dosavadní společník či nabyvatel podílu) nebo neuděl-li souhlas bez udání důvodu anebo neuděl-li souhlas v případech, v nichž je podle společenské smlouvy povinen souhlas udělit, může společník ze společnosti vystoupit, zanikl-li závazek ze smlouvy, tzn. nastala-li fikce odstoupení od smlouvy uplynutím zákonem stanovené šestiměsíční (popř. jiné smlouvou o převodu určené) lhůty (viz výše). Vystoupit ze společnosti může společník nejpozději do 1 měsíce ode dne zániku závazku ze smlouvy o převodu podílu, jinak toto jeho právo zaniká. Společník své právo vystoupit ze společnosti realizuje písemným oznámením adresovaným společnosti, které je účinné posledním dnem měsíce, ve kterém došlo toto oznámení společnosti.

Společník, který za shora uvedených podmínek využije své právo ze společnosti vystoupit a jehož účast ve společnosti vystoupením zanikne, má právo na vypořádací podíl ve výši určené podle pravidel v ZOK. Podíl společníka, který ze společnosti vystoupil, se považuje za tzv. uvolněný podíl, který společnost vypořádá za podmínek obsažených v ZOK buď prodejem za přiměřenou cenu nebo rozhodnutím valné hromady o přechodu uvolněného podílu na ostatní společníky nebo některé z nich či snížením základního kapitálu o vklad společníka, který ze společnosti vystoupil.

Převod obchodního podílu na osobu, která není společníkem

Pokud společenská smlouva převod podílu na třetí osobu vůbec neupravuje nebo pokud nestanoví jinak, může společník převést svůj podíl na třetí osobu jen se souhlasem valné hromady. To znamená, že podíl je ze zákona převoditelný na třetí osobu i v případě,

že společenská smlouva takový převod neřeší (ZOK totiž nevyžaduje, aby společenská smlouva výslovně převod na třetí osobu připustila), jeho převod je však vázán na souhlas valné hromady.

Smlouva o převodu podílu nenabude účinnosti dříve, než bude souhlas valné hromady udělen. I v tomto případě ZOK stanoví, že není-li souhlas udělen do 6 měsíců ode dne uzavření smlouvy o převodu, nastávají tytéž účinky jako při odstoupení od smlouvy, ledaže je ve smlouvě o převodu určeno jinak (dochází tedy ke zrušení závazku ze smlouvy o převodu – viz výše).

Pro případ zrušení smlouvy o převodu podílu na třetí osobu v důsledku neudělení souhlasu valné hromady s tímto převodem však ZOK neupravuje právo společníka vystoupit ze společnosti ani neodkazuje na možnost přiměřeného použití příslušného ustanovení upravujícího toto právo v případech převodu podílu na jiného společníka (využití analogie je přítom nejisté).

Společenská smlouva může upravit podmínky převodu podílu na třetí osobu odlišně. Může jej například podmínit souhlasem jiného orgánu společnosti (jednatel/é nebo dozorčí rada), souhlasem všech společníků nebo může převod na třetí osobu učinit nepodmíněným/neomezeným či jej může naopak zcela vyloučit.

Společná pravidla

Podle ZOK nabytím podílu přistupuje nabyvatel ke společenské smlouvě společnosti. K tomuto účinku tak dojde bez ohledu na to, zda prohlášení nabyvatele o přistoupení ke společenské smlouvě je obsaženo ve smlouvě o převodu podílu (ZOK přitom nereflektuje, že k přistoupení by logicky mělo dojít pouze osobou, která dosud není společníkem společnosti).

Převodce ručí společností za dluhy, které byly s podílem na nabyvatele převedeny (nejčastěji se může jednat o nesplněnou vkladovou povinnost).

Smlouva o převodu podílu musí mít písemnou formu s úředně ověřenými podpisy. Převod podílu je vůči společnosti účinný doručením účinné smlouvy o převodu. Bude-li převod podmíněn souhlasem některého orgánu společnosti, nenabude smlouva účinnosti před udělením souhlasu (viz výše).

Pokud společenská smlouva omezí převod podílu jiným způsobem než udělením souhlasu některého orgánu společnosti, je smlouva o převodu podílu uzavřená v rozporu s daným omezením neplatná. Takové omezení může spočívat například v umožnění převodu pouze na určitý okruh osob (třeba rodinní příslušníci). Porušení stanoveného omezení zakládá tzv. relativní neplatnost smlouvy o převodu (závislou na uplatnění námítky neplatnosti oprávněnou osobou, již jsou ostatní společníci i společnost).

Je-li převod podílu podmíněn souhlasem valné hromady, usnesení valné hromady o souhlasu s převodem podílu není usnesení, jehož důsledkem se mění společenská smlouva. Jak již dříve potvrdil Nejvyšší soud ve svém stanovisku sp. zn. Cjpn 204/2015, v tomto případě valná hromada pouze rozhoduje o tom, zda souhlasí s tím, aby došlo ke změně společníka na základě smlouvy o převodu podílu, a usnesení valné hromady je toliko fakultativní podmínkou účinnosti smlouvy o převodu podílu. Usnesení valné hromady proto nevyžaduje formu notářského zápisu, neboť ke změně společenské smlouvy dochází v důsledku smlouvy o převodu podílu, nikoliv v důsledku rozhodnutí valné hromady. ■

TEXT: PETR KVAPIL
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



BUDUJEME
HRDĚ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTEŽŮM 2022

HLAVNÍ MĚSTO PRAHA – OKsystem a.s.
JIHOČESKÝ KRAJ – AGRO-partner s.r.o.
JIHOMORAVSKÝ KRAJ – OKNOSTYL group s.r.o.
KARLOVARSKÝ KRAJ – ASTOS Machinery a.s.
KRÁLOVÉHRADECKÝ KRAJ – J 4 s.r.o.
LIBERECKÝ KRAJ – HOKAMI CZ, s.r.o.
MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ – ABEX Substráty a.s.
OLOMOUCKÝ KRAJ – Koutný spol. s r.o.
PARDUBICKÝ KRAJ – Kamody s.r.o.
PLZEŇSKÝ KRAJ – Jihozápadní dřevařská a.s.
STŘEDOČESKÝ KRAJ – UNISERVIS HAŠEK, s.r.o.
ÚSTECKÝ KRAJ – Gardenline s.r.o.
KRAJ VYSOČINA – I.Kamenická stavební a obchodní firma s.r.o.
ZLÍNSKÝ KRAJ – HYDRAULICS s.r.o.

MEDIÁLNÍ PARTNER



CELOREPUBLIKOVÝ LÍDR – pod patronací Swiss Life Select
OKsystem a.s.

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací CRIF - Czech Credit Bureau
NEMA, spol. s r.o.

CENA ZA NEJVĚTŠÍ POTENCIÁL – pod patronací Enterprise Investors
Actum, s.r.o.

www.oceneniceskychlidru.cz

OFICIÁLNÍ PARTNER



ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT



PARTNEŘI



inzerce



BUDUJEME
HRDĚ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

GRATULUJEME VÍTEŽKÁM 2022

MALÁ SPOLEČNOST

Jaroslava SMUTNÁ, JVS SERVICE s.r.o.
Pavlína TORHANOVÁ, 201 consulting s.r.o.
Helena MATĚJKOVÁ, Jannai s.r.o.

STŘEDNÍ SPOLEČNOST

Martina KYSELKOVÁ, Kv.Rezáč, s.r.o.
Jana MÁROVÁ, PROFIMA EFFECTIVE, s.r.o.
Jana NOVÁKOVÁ, TRUSTAV s.r.o.

VELKÁ SPOLEČNOST

Romana ASSADOVÁ, ASS TRUCK s.r.o.
Kamila KLEIBLOVÁ, KLEIBLOVÁ s.r.o.
Ilona KLÍMOVÁ, ASPIUS spol. s r.o.

MEDIÁLNÍ PARTNER



CENA ČSOB - VÝJIMEČNÁ PODNIKATELKA
Terézia SVÁTOVÁ, TEREZIA COMPANY s.r.o.

CENA ZA VÝJIMEČNÝ RŮST
Jana CHLADOVÁ, Kolorky.cz s.r.o.

CENA ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ – pod patronací HealthyLongevity.clinic
Martina JIŘÍČKOVÁ ŽOČKOVÁ, ATIRA CZ, spol. s r.o.

CENA PRO VÝROBNÍ PODNIK V RUKÁCH ČESKÉ ŽENY – pod patronací IN-EKO TEAM
Romana BARTSCHOVÁ, Naturprodukt CZ spol. s r.o.

CENA ZA DIGITÁLNÍ TRANSFORMACI – pod patronací MICROSOFT & DATACLUE
Kateřina AUDYOVÁ, KATEA, spol. s r.o.

CENA ZA INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ – pod patronací Generali Česká pojišťovna
Hana REUTEROVÁ, IDC - FOOD, s.r.o.

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz

GENERÁLNÍ PARTNER



HLAVNÍ PARTNER



ZAKLADATEL



ODBOBNÝ GARANT

ZÁŠTITA

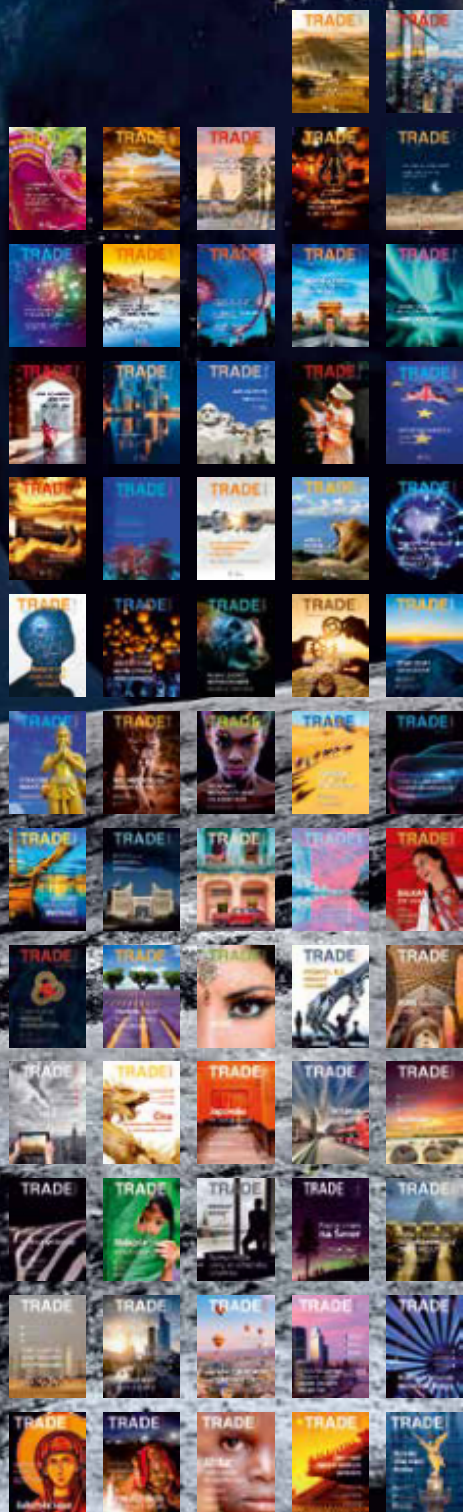
AUDITOR

PARTNEŘI



iTRADE NEWS

Internetový portál TRADE NEWS



Rozhovory 340

Exportní šance 435

Profiliga firem 236

Finance a pojištění 213

Nové technologie 86

Infografiky 62

Z praxe 76

Zprávy ze světa obchodu 253

= 1701 dokumentů

+ 138 referencí



www.itradenews.cz



Hana Hubáčková:

ZAMĚŘME SE SPOLEČNĚ NA ITALSKÉ REGIONY

„Itálie patří mezi naše nejvýznamnější partnery. Obchodní výměna dosahuje každý rok rekordních hodnot, ale stále zbývá prostor pro růst, stále zbývají sektory, kde můžeme naši spolupráci dále rozvíjet. Bylo mi potěšením informovat čtenáře TRADE NEWS o našich bilaterálních aktivitách odehrávajících se během předsednictví ČR v radě Evropské unie.“

Hana Hubáčková je velvyslankyně ČR v Itálii již od roku 2015. Předtím působila jako velvyslankyně mj. v Srbsku či Maďarsku.



Alexandru Codreanu:

RÁD JSEM ČTENÁŘŮM TRADE NEWS PŘEDSTAVIL MOLDAVSKO

„Bylo mi potěšením poskytnout rozhovor časopisu TRADE NEWS. Českým čtenářům jsem tak mohl představit výhody hospodářské spolupráce s naší zemí, zejména poté, co vstoupila v platnost asociační dohoda mezi EU a Moldavskem, jejíž součástí je i hluboká a komplexní zóna volného obchodu. Jsem velmi rád za příležitost zvýšit povědomí o obchodním a investičním potenciálu Moldavska mezi českými podnikateli a věřím, že to přispěje k posílení našich bilaterálních obchodních vztahů.“

Alexandru Codreanu je od roku 2020 velvyslancem Moldavské republiky v Česku.



Miroslav Scheiner:

NA TRADE NEWS JE SPOLEHNUTÍ

„Spolupráce je radost, když máte na druhé straně partnera, s nímž se dokážete dohodnout během pár minut, vše řečené pro něj platí, můžete se opírat o jeho odbornost a který i v případě problému projeví pochopení a investuje energii do hledání nových cest k dosažení společného cíle. A přesně taková je moje již několikaletá zkušenost s redakcí TRADE NEWS. Proto s radostí využívám každé příležitosti podílet se na vzniku dalších čísel. Pro komunitu sdruženou okolo zahraničního obchodu je TRADE NEWS cenným zdrojem pro získání nejen celkového přehledu, ale i hlubšího vhledu do jednotlivých témat a teritorií. Je škoda, že asi jen málokdo z nás má dnes čas a kapacitu načerpat všechny užitečné informace, které k nám prostřednictvím TRADE NEWS přicházejí.“

Miroslav Scheiner je manažerem speciálních projektů v Sekci Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Dalších 137 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

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

Akontext 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

Vážení čtenáři a příznivci TRADE NEWS,
děkujeme za vaši inspiraci a podporu.
Přejeme vám láskyplné Vánoce
a do nového roku hlavně pevně zdraví,
štěstí a skvělé nápady, které bude korunovat úspěch.



I v roce 2023
budeme stát na vaší straně.
Tým TRADE NEWS

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 trhů 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/PSČ) 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.

OTEVŘEME VÁM CESTU K NOVÉMU BYZNYSU

Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Inspiraci pro rozjezd udržitelného podnikání najdete na spolecne-udrzitelne.cz



Zdeněk, 43 let, CEO,
změna oboru podnikání



**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB