TRADE NEWS
6 / 2014
Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

České exportní stopy v Africe přibývají

DO JIŽNÍ AFRIKY VYVÁŽÍME VÍC NEŽ DO BRAZÍLIE A MEXIKA

MAROKO – VZORNÝ ŽÁK EVROPSKÉ UNIE

EXPANZI SI FIRMY I STÁT MUSÍ ODPRACOVAT NA MÍSTĚ

EkoBonus

E.ON mi pomáhá šetřit peníze i přírodu

Na webu naleznete:

Magazín

- V našem magazínu naleznete každý pracovní den nový článek.
- Našimi tématy jsou elektromobily, CNG, úsporné spotřebiče, úsporné osvětlení, úsporné vytápění, solární energie, tepelná čerpadla, atd.

Obchod

- V Obchodě mohou všichni naši zákazníci nakupovat za zajímavé ceny! Stačí vyplnit variabilní symbol z faktury za elektřinu nebo plyn.
- Najdete zde výhodnou nabídku úsporných spotřebičů, elektroniky, hobby a dalšího zboží.
- Nepřehlédněte také možnost získat slevové kupony v sekcích Renovační balíčky a Volný čas.

Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.
Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

Z aktuální nabídky obchodu vybíráme

Renovační balíčky

Sleva 25 až 40 % na stavební materiály značek Weber, Rigips a Isover.

Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.

Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

Doporučená prodejní cena: 649 Kč
Cena s EkoBonus: 400 Kč

Staňte se našimi fanoušky na **www.facebook.com\EkoBonus**

www.ekobonus.cz

e·on

Foto: Vlasta Piskačová

Vážení čtenáři,

nebyl to špatný rok. I přesto, že vláda se stále ještě ideologicky nesmířila s tím, že nejmenších podnikatelů se již ani nedotkne. I přesto, že firmy ještě nedosáhly na své předkrizové vrcholy, a i přes fakt, že trvale omílaný přebytek peněz v bankách je určen hlavně těm, kteří mají hotovosti dostatek. I když ani naše asociace nenechá na nikom, kdo se otře o podnikatele, nit suchou, musíme objektivně konstatovat, že podmínky pro byznys u nás nejsou špatné a že většinu toho, co jsme potřebovali v tomto roce uhrát, jsme zvládli. Někdy to sice trochu zavrzalo, občas jsme si s ministry vjeli do vlasů a mnohokrát jsem si vyslechl své, nakonec jsme ale vždy došli k přijatelné dohodě.

Naše asociace má za sebou nejplodnější rok své historie. Dokázali jsme za minutu dvanáct uhájit paušály pro OSVČ, včetně slev na poplatníka. Prosadili jsme Jízdní řad podpory malých a středních firem a jednoduché vládní Desatero úkolů, které se solidně plní. Rozjeli jsme velkou kampaň na podporu nejmenších živnostníků, podpořili jsme cechy, vytvořili sdružení pro podnikavé ženy, odměnili bezpočet mladých podnikatelů, rodinných firem a zahájili historicky největší tuzemskou ofenzivu pro podporu malých provozoven v obcích. Máme radost z toho, že jsme vypravili na firemní stáže do světa několik desítek mladočhů, rozehráli jsme dobrou partii ve prospěch malých firem v podpoře výzkumu a inovací, zabránili paskvilům typu školského nebo energetického zákona v původních zněních. Časopis, který držíte v rukou, se stal tuzemskou jedničkou v B2B formátu a za zmínku stojí i to, že v březnu vysíláme první středně velké firmy do USA, kde jsme pro ně připravili zázemí v podobě MeoHubu.

Co je ale podstatnější, máme dobrý pocit z našich firem. Den podnikatelů, který každoročně pořádáme, letos navštívilo rekordních 600 zástupců malého byznysu. Neviděli jsme otrávené tváře, neslyšeli jsme nářky a kupodivu nikdo netahal ani ministry ani pana prezidenta za uši. Naopak, jestli v Ambassadoru něco opravdu nechybělo, byla to energie a chuť něco tvořit, někoho vést a cosi dokázat. O co méně se hledal společný viník té či oné krize, o to více se diskutovaly příležitosti v podnikání.

Uvědomil jsem si to o pár dní později, když jsme na velké žofínské akci v předvečer 25. výročí listopadové revoluce bilancovali, co jsme očekávali, co se podařilo a co naopak nevyšlo. Naštěstí se konference nenesla v pohřebním tónu toho, co zde mohlo být a kolik že to zaostáváme za kýženými metami životní úrovně Německa či Rakouska. I ten největší skeptik musí uznat, že se nám nežije vůbec špatně. Z podnikatelského pohledu naše firmy udržují pozici kvalifikovaných techniků, špičkových vývojářů, schopných inovátorů a šikovných exportérů. Možná nám chybí obchodní dravost a rychlost v naplňování nových myšlenek, pokulháváme ve službách, nejsme šampiony v komunikaci a občas si zabrečíme víc, než je nutné, ale vizitku, kterou naši podnikatelé vystavují naší ekonomice, si píšeme nad očekávání dobře. Bylo to dobré čtvrtstoletí.

V příštím roce vám přejeme společně s redakcí TRADE NEWS jen to dobré.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
www.amsp.cz

1. MÍSTO
Zlatý středník 2013
PRKlub

Vydavatel: ANTECOM
ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Datum vydání: 15. 12. 2014 Náklad: 8200 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, generální ředitelka AMSP ČR, Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM
jensikova@antecom.cz
www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Z obsahu vybíráme

12 Rozhovor / Suroviny a energetická bezpečnost
Pavel Kavina: Vlastně máme pouze dvě alternativy: Buď si potřebné vypěstujeme, nebo vytěžíme

16 Rozhovor / Informační technologie
Petr Koubský: Nevěřte ve všemocnost IT

24 Rozhovor / Západní Afrika
Etienne Samoura: Expanzi si firmy i stát musí odpracovat na místě

28 Do světa za obchodem / JAR
Do Jižní Afriky vyvážíme víc než do Brazílie a Mexika

33 Podpora exportu
České exportní stopy v Africe přibývají

36 Do světa za obchodem / Maroko
Maroko: Vzorný žák Evropské unie

42 Podpora exportu / Afrika
Za šest let byl pojištěn český export do 20 afrických zemí v objemu téměř 17,7 miliardy korun

44 Profiliga / FANS
FANS se vrací do Afriky

46 Rozhovor / Afrika
Vladimír Plešinger: Afriku mám pod kůží

48 Rozhovor / Podpora exportu
Radomil Doležal: Chceme vědět, co exportéři skutečně potřebují

50 Profiliga / Mexim Consulting
Lubomír Marták: Elektrárnu jsme postavili za rok

52 Profiliga / ZPA Smart Energy
Zdeněk Stuchlík: Díky projektům v Africe a na Středním východě čekáme další růst výroby

54 Rozhovor / Výkup zelené energie
Tomáš Hartl: Výrobcům zelené energie přinášíme jistotu a stabilitu

56 Zamyšlení / Fotovoltaika
Fotovoltaické elektrárny ve stresu

58 Rozhovor / Energetika
Nepodceňujme kvalitní projekt

60 Rozhovor / Podpora exportu
Česká exportní banka nabrala nový dech

62 Legendy
Legendární profesor brněnské techniky vynalezl převratnou turbínu

65 Rozhovor
Hlídáte si své „firemní stříbro“?

66 Soutěž / Podnikatelský projekt roku
Nejlepší podnikatelské projekty roku 2013

70 Anketa / Kvalifikace
Jak mít investice do zaměstnanců pod kontrolou

CzechTrade
Partner pro váš export

Na zahraničních trzích se vyznáme

Plánujete expanzi na nové trhy?
Nechcete utrácet za náhodné kontakty a zbytečné cesty?

CzechTrade vám nabízí služby, které si můžete dovolit, a navíc vám je ušije na míru podle vašich požadavků.

Je pro vás výhodné mít potřebné informace dříve, než se vydáte do zahraničí. A to přímo z první ruky, od odborníků CzechTrade a zahraničních zástupců působících v teritoriu.

www.czechtrade.cz

BusinessInfo.cz

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU

Den podnikatelů ČR 2014: prezident, klíčoví ministři a 600 podnikatelů

Za účasti prezidenta Miloše Zemana, místopředsedů vlády Andreje Babiše a Pavla Bělobrádka a ministryně Michaely Marksové-Tominové proběhl 12. ročník nejvýznamnějšího tuzemského setkání podnikatelů, které každoročně připravuje AMSP ČR.

Diskuze s politiky. Zleva: Karel Havlíček, Andrej Babiš, Miloš Zeman, Pavel Bělobrádek a Michaela Marksová-Tominová

Rodinný tým společnosti LIKO-S přebírá ocenění. U mikrofonu jednatel Libor Musil, po jeho levici jeho žena Jana, syn a dcera s manželem

Den podnikatelů České republiky v pražském hotelu Ambassador tradičně zahájila valná hromada, po níž následovalo Exportní fórum zaměřené na Spojené státy americké. V rámci galavečera pak předseda asociace Karel Havlíček diskutoval s prezidentem, přítomnými vicepremiéry a ministryní a byli oceněni začínající podnikatelé a nejlepší tuzemské rodinné firmy.

O ŠANCÍCH V USA

Letošní Exportní fórum cílilo na příležitosti, které českým firmám nabízí trh Spojených států amerických. Gerald Rausnitz, majitel Meopty a významný americký investor, představil nejen úspěchy přerovského výrobce optiky, ale i zcela nový projekt, v jehož rámci připravuje rodina Rausnitzových společně s AMSP ČR zázemí pro malé a střední tuzemské firmy v New Yorku. Rodinný příběh českého podnikatele v USA prezentoval i čerstvý držitel titulu Equa bank Rodinná firma roku Libor Musil, jednatel společnosti LIKO-S. Partneři Exportního fóra – Komerční banka a Česká exportní banka – fórum doplňovali o postřehy z bankovního světa, a to jak ve smyslu prognózy americké ekonomiky, tak praktických návodů, jak řešit v USA financování investic a provozního kapitálu.

ZEMAN: PODNIKY NEDĚLÍM NA VELKÉ, STŘEDNÍ A MALÉ, ALE NA ÚSPĚŠNÉ A NEÚSPĚŠNÉ

Galavečer se nesl v duchu diskuze s prezidentem Milošem Zemanem, vicepremiéry Andrejem Babišem, Pavlem Bělobrádkem a ministryní Michaelou Marksovou-Tominovou. Více než hodinu

AIRFRANCE

Zarezervujte si Seat +

a užijte si během Vašich cest více pohodlí a odpočinku.

Více informací a možnost rezervace na www.airfrance.cz nebo +420 233 09 09 33.

Na druhém místě soutěže Equa bank Rodinná firma roku se umístila firma Dvořák – svahové sekačky

se probírala rozhodující podnikatelská témata, jako jsou daně, sociální dialog, nová koncepce řízení VVI, ale i státní rozpočet a jeho schodek. Zajímavý střet názorů pravicových a levicových členů koaliční vlády byl vtipně glosován prezidentem Zemanem, který doplňoval pohled na hospodářskou politiku i svými zkušenostmi z doby, kdy byl sám předsedou vlády.

Ve druhé části slavnostního večera proběhlo slavnostní vyhlášení nejlepších rodinných firem a nejlepších začínajících projektů. Suverénním vítězem se stala firma LIKO-S, která v soutěži AMSP ČR Equa bank Rodinná firma roku zvítězila jak v kategorii Cena veřejnosti, tak v kategorii hodnocené odbornou porotou. Na druhém místě se umístila firma Dvořák – svahové sekačky a na třetím společnost LASKI. Začínající podnikatelé byli vyhlášeni v jedné z nejpopulárnějších tuzemských soutěží mladých, realizované AMSP ČR ve spojení s Komerční bankou, nazvané Nastartujtese.cz. Hlavní cenu 300 tisíc Kč získalo CZEVITRUM.

Grant 300 tisíc Kč od Komeční banky v rámci projektu Nastartujte se, připraveného ve spolupráci s AMSP ČR, získal začínající výrobce designového osvětlení, společnost CZEVITRUM.

Cenu veřejnosti dotovanou 50 tisíc Kč pak Marika Janečková s projektem Třicetidenní výzva. ■

Zdroj: AMSP ČR

Fandíme řemeslu! na veletrzích Střechy Praha a Řemeslo Praha 2015

V rámci 17. ročníku veletrhu Střechy Praha a 3. ročníku veletrhu pro řemeslo, vybavení a bezpečnost práce řemeslníků Řemeslo Praha bude prezentován nový dlouhodobý projekt na podporu řemesel v ČR Fandíme řemeslu!

Projekt je první akcí tohoto druhu, kterou zahájila v roce 2014 Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR), partner veletrhu. Ve spojení s rozhodujícími cechy, Komerční bankou a za podpory Českého rozhlasu započala AMSP invazi do všech regionů a ve spojení s nejlepšími organizacemi hájícími zájmy tuzemského řemesla přesvědčuje, že investovat do kvalitního řemesla se vyplatí. Cílem projektu je vytvořit všem klíčovým cechům zázemí a jednotnou komunikační platformu vůči všem legislativním či exekutivním institucím. Prvním krokem bylo uhájení výdajových paušálů pro OSVČ z řad řemeslníků a hned dalším je návrh dílčích změn živnostenského zákona. Následuje i zvýhodněná nabídka bankovních produktů pro zapojené cechy a jejich členy.

Na veletrhu, který proběhne 22. až 24. 1. 2015 v pražských Letňanech, bude projekt prezentovaný formou společné expozice řemeslných cechů, ukázkami prací a řadou přednášek. V rámci Řemeslného dne v pátek 23. ledna proběhnou přednášky a semináře pro živnostníky a řemeslné firmy a také budou předána ocenění zástupcům jednotlivých cechů za nejlepší „řemeslný počin" – jakoukoli aktivitu cechu, která podpoří jeho členy, mladé učně nebo povědomí o řemeslu mezi širokou veřejností.

Ocenění za řemeslný počin jsou součástí grantového programu, který vyhlásila AMSP ve spolupráci s Komerční bankou a profesními cechy, a budou dotována částkou 300 000 Kč. Slavnostního předávání ocenění se zúčastní i předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček. ■

Zdroj: AMSP ČR

Vážení členové, pozorovatelé a partneři AMSP ČR,

s hlubokým zármutkem Vám oznamuji, že v pondělí 8. 12. 2014 náhle zemřel dlouholetý místopředseda dozorčí rady Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, pan Ing. Jiří Obračaj. Byl jedním z nejdéle působících spolupracovníků a členů naší asociace, kde až doposud příkladně vedl Výbor pro strukturální fondy.

Byl neúnavným bojovníkem za správně nastavené podmínky při čerpání evropských dotací s ohledem na malé a střední firmy a patřil v této oblasti mezi nejaktivnější a nejrespektovanější odborníky. S velkým zápalem se spolupodílel na připomínkování většiny operačních programů a mimořádně se v posledních týdnech angažoval i v přípravě výzev pro nové programové období. Je i jeho zásluhou, že v něm budou moci malé a střední podniky, a zejména i ty nejmenší, sehrávat významnou roli. Jeho aktivita v jednáních s exekutivními nebo legislativními orgány a rozhodujícími agenturami byla po řadu let v AMSP ČR nezastupitelná. Jeho nadšení a zápal nám budou nesmírně chybět.

Karel Havlíček, v.r.
předseda AMSP ČR

AMSP ČR dobývá Evropu: Program podpory mladých podnikatelů patří k nejlepším v EU

Potěšující zpráva přišla z Bruselu. Z celkem 115 evropských podnikatelských organizací tzv. Evropského výměnného programu pro podnikatele (Erasmus for Young Entrepreneurs) obsadila Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR deváté místo.

Erasmus pro mladé podnikatele je přeshraniční výměnný program, díky němuž mají noví a začínající podnikatelé možnost nabýt nových zkušeností od zkušených podnikatelů, kteří provozují menší podniky v jiných účastnických zemích. AMSP ČR, která je oficiálním kontaktním místem programu pro ČR, tak organizuje, řídí a monitoruje výjezdy tuzemských mladých podnikatelů do mnoha evropských zemí, přičemž jejich pobyt částečně financuje EU.

Předseda asociace Karel Havlíček k tomu dodává: „Projekt je součástí našeho dlouhodobého zaměření na mladé podnikatele. Vytvořili jsme pro ně platformu Svou cestou – Young Business, jezdíme po regionech, organizujeme desítky setkání se zkušenými podnikateli, pořádáme granty a zprostředkováváme pro mladé kontakty, zdroje i informace. Denně se mladé a schopné jedince snažíme přesvědčovat, že je lepší kormidlovat vlastní bárku, než být natěračem zábradlí na zaoceánském parníku. Naše vysoké umístění mezi velkými evropskými agenturami, komorami a asociacemi je důkazem, že i zástupci menších států a ekonomik mají v EU solidní šance, pokud se snaží něco tvořit a nejsou jen ukřivděnými kverulanty.“ ■

Zdroj: AMSP ČR

Úspěšní exportéři byli oceněni
Výsledky 17. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit

Známe vítěze sedmnáctého ročníku soutěže Exportní cena DHL UniCredit. V kategorii Středně velká společnost obsadila první místo společnost Hit Office, výrobce potravinářského a archivačního programu patřící mezi lídry evropského trhu a řadící se mezi tři nejvýznamnější výrobce papírových tácků, misek a talířů. Vítězem kategorie Malá společnost se stala dynamicky se rozvíjející společnost Uniron s více než dvacetiletou tradicí. V současné době jsou jejími hlavními činnostmi tváření hliníkového materiálu pro sektor automotive, tváření oceli, konstrukce a výroba postupových lisovacích nástrojů.

Vítězem kategorie Globální exportér, která se letos vyhlašovala poprvé, se stala společnost 2N Telekomunikace, přední evropská firma zabývající se vývojem a výrobou produktů z oblasti ICT a fyzické bezpečnosti. Exportérem teritoria – Afrika je ryze česká firma Medica Filter, založená v roce 1991. Ocenění Nejúspěšnější klient CzechTrade dostala společnost Nate – nápojová technika, která již více než šedesát let dodává jednotlivé stroje i kompletní linky pro stáčení nápojů a jiných tekutin.

Do finálního hodnocení letošního ročníku Exportní ceny DHL UniCredit se dostalo 100 společností, z nichž cca 40 % se do soutěže přihlásilo poprvé. V kategorii Středně velká společnost soutěžilo 53 společností, 47 bojovalo o výhru v kategorii Malá společnost. Celkový obrat soutěžících firem dosáhl letos více než 18 miliard Kč, což je o necelých 6 miliard méně než v loňském roce. Podíl exportu na celkovém obratu dělal za všechny soutěžící společnosti více než polovinu, konkrétně 59,68 %.

Zakladatelem soutěže je logistická společnost DHL Express CZ, generálním partnerem UniCredit Bank. Záštitu opět převzala agentura CzechTrade, která stála u zrodu této soutěže, a Asociace malých podniků a živnostníků ČR. Odborným garantem je společnost Coface Czech. Slavnostní předání cen proběhlo pod patronací Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Více informací o soutěži naleznete na www.exportnicena.cz. ■

Vítězové Exportní ceny DHL UniCredit

17. ročník

Středně velká společnost

1. místo – Hit Office s.r.o.
2. místo – Lifefood Czech Republic s.r.o.
3. místo – Borcad cz s.r.o.

Malá společnost

1. místo – Uniron s.r.o.
2. místo – Oritest spol. s r. o.
3. místo – Sped Tempus s.r.o.

Exportér teritoria – Afrika

Medica Filter, spol. s r. o.

Globální exportér

2N Telekomunikace a.s.

Nejúspěšnější klient CzechTrade

Nate – nápojová technika a.s.

Pomůžeme firmám splnit americký sen

Gerald Rausnitz, CEO Meopta Group představuje projekt MeoHub

Malým a středním firmám s unikátním produktem, které úspěšně fungují v České republice i v zahraničí a chtějí proniknout na trh USA, přinášíme unikátní příležitost zapojit se do projektu MeoHub USA. Jeho autorem je Gerald Rausnitz, CEO společnosti Meopta Group, ve spolupráci s Karlem Havlíčkem, předsedou Asociace malých a středních podniků České republiky, a týmem pracovníků Meopty, kteří nápad více než rok rozvíjeli.

Projekt MeoHub byl vytvořen s cílem zjednodušit českým firmám vstup na americký trh. Díky letitým zkušenostem společnosti Meopta s expanzí se celý proces urychluje a eliminují se případná rizika se vstupem na trh spojená.

Projekt nabízí vybraným firmám kancelářské, skladové a výrobní prostory, asistenci v oblasti administrativy, legislativy, zřízení patentů, víz a zprostředkování obchodních kontaktů. Zázemí je poskytováno v prostorách budovy Meopta USA v New Yorku. Hlavním přínosem MeoHubu USA je prevence chybných kroků při expanzi, minimální vstupní náklady a časová úspora. Cílům expandujících firem bude napomáhat tým profesionálů napojený na americkou pobočku společnosti Meopta.

Nutnou podmínkou kandidátských firem je unikátní produkt, dobře připravený byznys plán pro expanzi, finanční zdraví firmy a kvalitní management. Přihlaste se již nyní na www.meohub.cz, počet míst je omezen. První firmy se v newyorském areálu začnou zabydlovat již v březnu 2015. ■

Zdroj: Meopta

Víme, kdo jsou české podnikatelky

Vítězky sedmého ročníku Ocenění českých podnikatelek

Agentura Helas představila v listopadu nejúspěšnější české podnikatelky, stoprocentní majitelky společností, které uspěly v 7. ročníku soutěže Ocenění českých podnikatelek.

Pozitivní zprávou je, že podle analýzy auditora NSG Morison stále více malých a středně velkých firem zvládlo zvrátit negativní vývoj a opět nabírají dech (80 % podnikatelek očekává pro rok 2015 vyšší obraty). Podnikatelky začínají rozšiřovat své podnikatelské aktivity.

Zdroj: Agentura Helas

Vítězky 7. ročníku soutěže

Malá společnost
1. TLC – Top Language Centre, s.r.o.
Taťána Nepustilová

Střední společnost
1. Praktik Papír s.r.o.
Margarita Špalková

Velká společnost
1. AC-T servis, spol. s r. o.
Jana Erbová

Digitální nůžky: Nenechte se odstřihnout!

Podle průzkumu Boston Consulting Group české malé a střední podniky, které používají cloud, čekají letos dvaapůlkrát častěji zlepšení své finanční situace a plánují třikrát častěji vstup na nové trhy než ostatní. Technologicky pokročilé MSP navíc podle závěrů průzkumu vytvářejí pracovní místa dvakrát rychleji a rostou o 15 % rychleji než ostatní. Využívání moderních technologií by tak mohlo podpořit konkurenceschopnost české ekonomiky. **Jak si české MSP stojí vůči jiným zemím? Jaké jsou poslední trendy a co nám naopak hrozí? Měl by stát podpořit používání technologií mezi MSP? Těmto otázkám se bude věnovat diskusní snídaně, kterou 21. ledna 2015 pořádá AMSP ČR ve spolupráci s Microsoftem.** Zúčastní se jí zástupci MSP a veřejné správy.

Zdroj: AMSP ČR

ELKO EP VYROBILO ZA 21 LET DESET MILIONŮ KUSŮ RELÉ

Společnost ELKO EP vyrobila za 21 let od svého vzniku relé s pořadovým číslem 10 000 000. Jednatel společnosti Jiří Konečný řekl, že firma patří v současnosti k předním evropským výrobcům nejenom relé, ale i inteligentních elektroinstalací iNELS pro tzv. chytré domy, úsporného LED osvětlení a dalších elektrotechnických součástek. Exportuje už do 66 zemí. Jubilejní relé je určeno pro elektromontážní firmu v Keni, kde se stane součástí rozvaděče a bude hlídat proud při výrobě elektrické energie ze solárních panelů.

ENERGETICKÉ A ELEKTROTECHNICKÉ FIRMY SE PŘEDSTAVILY V KAZACHSTÁNU

Na veletrhu Power Kazachstán vystavovalo ve společné národní expozici podporované ministerstvem průmyslu a obchodu 12 českých energetických a elektrotechnických firem. Viceprezident Českomoravské elektrotechnické asociace František Hýbner uvedl, že Kazachstán je teritorium, které je příznivé pro české společnosti díky široké a rozvinuté energetice. Intenzivně tam probíhá obnova energetických zařízení, budují se nové elektrárny i sítě. Příležitosti pro podniky jsou i v rámci tamního rozvoje infrastruktury, například železnice.

MSA EXPEDOVALA NESTANDARDNÍ ARMATURY PRO SAUDI ARAMCO

Společnost MSA vyexpedovala kulové kohouty pro společnost Saudi Aramco. Manažer prodeje Zdeněk Herudek uvedl, že na základě podepsaného kontraktu firma vyrobila přírubové kulové kohouty o světlosti 56. Armatury jsou určeny pro projekt na rozšíření plynovodu v Saúdské Arábii. Společnost dokončila také dodávku ANSI armatur pro projekt Emden norské plynárenské společnosti Gassco v celkové hodnotě téměř 10 mil. Kč

PSJ A ZAO POSTAVÍ V TATARSTÁNU TŘÍDÍRNU KOMUNÁLNÍHO ODPADU

Společnosti PSJ a ZAO Kazaňskij Ekologičeskij Komplex podepsaly při návštěvě české podnikatelské mise v Republice Tatarstán protokol o spolupráci při výstavbě třídírny tuhého komunálního odpadu Samosyrovo. Informoval o tom jihomoravský krajský úřad, který spolu s ministerstvem průmyslu a obchodu podnikatelskou misi organizoval.

NOVÉ PŘÍSTROJOVÉ VYBAVENÍ V ÚEM AV ČR Z PENĚZ EU

Ústav experimentální medicíny AV ČR úspěšně dokončil realizaci dvou investičních projektů s využitím prostředků z Operačního programu Praha – Konkurenceschopnost v objemu

bezmála 30 milionů korun. Cílem bylo pořízení přístrojového vybavení do nově vzniklého Výzkumného centra genomiky a protetiky a laboratoře pokročilého zobrazování živých tkání.

PBS VELKÁ BÍTEŠ PODEPSALA V ČÍNĚ KONTRAKT NA DODÁVKY MIKROTURBÍN DO LETADEL

Během podnikatelské mise, která byla součástí oficiální návštěvy prezidenta Miloše Zemana v Číně, podepsala společnost První brněnská strojírna Velká Bíteš s čínskou firmou AVIC Jiangxi Hongdu Aviation Industry Group memorandum o spolupráci na vývoji a sériových dodávkách mikroturbíny APU pro nový čínský dopravní letoun. Generální ředitel První brněnské strojírny Velká Bíteš Milan Macholán konstatoval, že firemní zakázky společně se současnými podepsanými smlouvami na další léta pro čínský trh dosahují řádově miliardy korun.

ČSÚ: PO SILNICI BYLO Z ČR VYVEZENO 62 TISÍC TUN UHLÍ, ROPY A PLYNU

Nákladní silniční dopravou bylo z České republiky ve 2. čtvrtletí 2014 exportováno celkem 62 tisíc tun černého a hnědého uhlí, ropy a zemního plynu. Ve stejném období 2013 to bylo 41 tisíc

LASKI KOMUNÁLNÍ TECHNIKA
KOHLER MOTORY LOMBARDINI
798 17, SMRŽICE 263
Tel. : + 420 582 305 740

Equa bank
Rodinná firma roku
finalista 2014
frézy na pařezy - štěpkovače - drážkovače - vysavače listí - zametací kartáče
WWW.LASKI.CZ

tun. Přeprava ve třetích zemích, kabotáž a tranzit přes Českou republiku dosáhly během sledovaného období objemu 29 tisíc tun zboží oproti 21 tisícům tun v roce 2013. Vyplývá to z dat Českého statistického úřadu (ČSÚ).

ERÚ ZVEŘEJNIL CENOVÁ ROZHODNUTÍ K PODPOROVANÝM ZDROJŮM ENERGIE

Energetický regulační úřad (ERÚ) zveřejnil v předstihu cenové rozhodnutí k podporovaným zdrojům energie. Místopředseda ERÚ Martin Laštůvka uvedl, že rozhodnutí bylo zveřejněno proto, aby výrobci a obchodníci s elektřinou měli dostatek času zvážit, zda budou nárokovat podporu formou zeleného bonusu nebo výkupních cen. Předsedkyně ERÚ Alena Vitásková doplnila, že ERÚ se maximálně soustředil na optimalizaci podpory tak, aby dopadla minimálně na konečné zákazníky. Mezi hlavní změny patří zákonná 2% indexace výkupních cen pro stávající výrobny elektřiny z obnovitelných zdrojů. Zároveň se zvyšuje podpora pro společné spalování. Výroba elektřiny z biomasy v režimu společného spalování totiž podle ERÚ přispívá k naplnění závazného cíle stanoveného Evropskou unií pro Českou republiku ohledně výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů. Na podporu solární energetiky bude v roce 2015 vyhrazeno obdobně jako v roce 2014 celkem 25 mld. Kč.

PHOTON ENERGY PLÁNUJE V ROCE 2015 ROZVOJ PROJEKTŮ V AUSTRÁLII

Společnost s českým původem Photon Energy plánuje v roce 2015 rozvoj projektů v Austrálii. Na dotaz ČIANEWS to uvedl Communications Director Photon Energy Jan Krčmář s tím, že kromě toho plánují další projekty pro komunikační infrastrukturu v odlehlých oblastech. V Evropě bude firma dále expandovat v oblasti provozu a údržby elektráren. Photon Energy zapojila v Austrálii solární elektrárnu, která napájí rozhlasový vysílač. Hlavní komponentou přitom nejsou solární panely, ale kontejner plný baterií a další technologie, která zajišťuje, že vysílač i v noci běží na energii ze slunce. Pilotní projekt by mohl vést k využití obnovitelných zdrojů pro komunikační infrastrukturu napříč celou Austrálií. Provozovatel vysílačky, společnost BAI, od projektu očekává úspory a ochranu proti nárůstu ceny energie ze sítě.

V ROCE 2015 BUDE V ČR JEZDIT O 300 CNG AUTOBUSŮ VÍCE NEŽ NYNÍ

V České republice jezdí 523 autobusů na stlačený zemní plyn (CNG). Místopředseda rady Českého plynárenského svazu (ČPS) Jiří Šimek uvedl, že v roce 2015 jich bude v ČR nejméně o 300 více. Ve většině dopravních podniků českých měst podle něj totiž probíhá obnova vozového parku právě za autobusy na CNG. Podniky s 30 autobusy mohou díky nim ušetřit ročně přes 10 milionů Kč.

ČEZ ZAŘADIL DO SVÉHO VOZOVÉHO PARKU VOLKSWAGEN E-GOLF

Skupina ČEZ začlenila do své flotily služebních vozů nový elektromobil Volkswagen e-Golf. Manažer útvaru čisté technologie ČEZ Tomáš Chmelík to uvedl v rámci podepsání dohody o spolupráci v elektromobilitě mezi ČEZ a automobilkou Volkswagen s tím, že zájem automobilek o český trh elektromobility a rozvoj tuzemské infrastruktury dobíjecích stanic skupinu utvrzují v přesvědčení, že čas masového rozšíření této formy dopravy se blíží. Dále uvedl, že skupina ČEZ nainstalovala v ČR doposud cca 40 veřejných dobíjecích stanic pro elektromobily a v nadcházejícím roce očekává instalaci dalších několika desítek stanic. V roce 2020 by podle jeho slov mohlo být v Česku v provozu 500 až 1000 dobíjecích stanic.

ZČU V PLZNI OTEVŘELA NOVÉ LABORATOŘE ELEKTRICKÝCH OCHRAN

Západočeská univerzita v Plzni (ZČU) otevřela v listopadu nové laboratoře elektrických ochran, vybudované ve spolupráci se společností Siemens. Ta dodala technické vybavení laboratoře v hodnotě přibližně 1,5 milionu Kč. Podle mluvčí univerzity Kamily Kolářové bude laboratoř umístěná v budově Elektrotechnické fakulty sloužit k výuce studentů a k testování a demonstraci nových technických možností u rozvodů vysokého a velmi vysokého napětí.

Zdroj: ČIA a TZ firem
Foto: archiv firem

Klíč k Vašemu businessu

ČIA NEWS

REVOLUCE v informacích

Ujistěte se, že Vám neunikají stovky zpráv denně o tendrech, investičních záměrech a dalších skutečnostech, které jsou podstatné pro Váš business.

Vyzkoušejte si zdarma **manažerské zpravodajství od České informační agentury.**

www.cianews.cz

DÁREK ZDARMA!

Pro aktivaci dárku zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz a do předmětu uveďte: ASOCIACE

Vlastně máme pouze dvě alternativy: Buď si potřebné vypěstujeme, nebo vytěžíme

Přírodní bohatství je jednou ze základních podmínek existence lidstva na Zemi. Jelikož není rovnoměrně rozložené a protože se jednotlivé společnosti liší ve schopnosti ložiska najít, exploatovat a získané suroviny zužitkovat, generuje velké rozdíly v bohatství – a moci – států. Jak je na tom dnešní Česká republika? Jak moc jsme dnes bohatí, či chudí? I o tom jsme hovořili s Pavlem Kavinou, ředitelem odboru surovinové a energetické bezpečnosti na Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR.

Mgr. Pavel Kavina, Ph.D.
Dlouhodobě se zabývá problematikou nerostných surovin, surovinovými strategiemi jednotlivých zemí, cenami surovin a zahraničním obchodem s nerostnými surovinami. V letech 1997 až 2004 pracoval jako analytik nerostných surovin v České geologické službě – Geofondu. Již deset let působí na MPO ČR, nejprve jako analytik, poté vedoucí oddělení politiky nerostných surovin a v současnosti jako ředitel odboru surovinové a energetické bezpečnosti.

Když mluvíme o surovinách, v případě Česka nelze pominout historii. Například nebylo náhodou, že mocenský vzestup Českého království měl spojitost s těžbou stříbra.
Ano, hlubinná těžba kovů se u nás po staletí úspěšně rozvíjela a sehrála podstatnou roli nejenom z hlediska hospodářského rozvoje a mocenského vzestupu, ale dala vzniknout i unikátnímu systému horního práva, tzv. Ius regale montanorum, což byl latinsky psaný zákoník vypracovaný v letech 1300 až 1305 na příkaz krále Václava II. Záhy byl přeložen do češtiny a němčiny, respektován v celé střední Evropě a položil základy evropských horních zákonů. Tyto aktivity tedy představovaly jedno nejstarších a nejtrvalejších pout mezi českými zeměmi a západní Evropou. Právě evropské země jsou specifické v tom, že mají velmi dlouhou historii těžby a kvůli tomu byla již většina prvotřídních ložisek vytěžena. Surovinové zásoby tedy máme, ale na rozdíl od zemí třetího světa nebo tak rozlehlých vyspělých států, jakými jsou třeba Kanada nebo Austrálie, už v Evropě prakticky nenarazíme na tzv. panenská ložiska.

Po éře slavného rudního hornictví, která trvala několik set let, nastala éra těžby nerudných surovin, které sehrály zásadní roli v dalším industriálním rozvoji českých zemí. Jednalo se zejména o vysoce kvalitní ložiska sklářských písků a kaolinů, která umožnila vznik dnešních tradičních odvětví průmyslu.

Tradiční průmyslové výroby jsou jistě důležité, ale ve světě, v němž se vyspělé státy vyznačují zásadním podílem služeb a produkce vyspělých technologií na HDP, to mnohým může znít jako nostalgické volání po starých časech.
Znít to tak sice může, ale ve skutečnosti prošla oblast surovinového průmyslu v posledních desetiletích významnou technologickou inovací. Jeden příklad za všechny: Česká republika produkuje živcové suroviny, jejichž přidání do sklářského kmene či keramických hmot snižuje díky obsahu alkálií teplotu tavení těchto směsí, což vede k zásadním energetickým úsporám, a tedy k pozitivním dopadům na životní prostředí.

Těžba a životní prostředí

Zmínil jste životní prostředí. Jen s málokterou činností si veřejnost spojuje tak velké negativní zásahy, jako právě s těžbou nerostných surovin. Je tomu tak, nebo existují i pozitivní příklady?

Samozřejmě, řada z nejcennějších lokalit v Českém krasu jsou bývalé lomy, které dnes už většina návštěvníků jako takové nevnímá. Díky hornické činnosti se změnila morfologie krajiny, zvýšila se její členitost a objevily se nové druhy rostlin a živočichů. Některé lomy byly následně zatopeny a změněny v jezírka, čímž se tvářnost krajiny zlepšila. Klíčové je v tomto ohledu pouze vnímání času, protože těžba může samozřejmě trvat celá desetiletí a následná rekultivace rovněž.

Velice hlasitě zazněl argument negativních dopadů na životní prostředí v souvislosti s průzkumem, respektive těžbou ložisek břidlicového plynu. Jak na tom jsme v tomto ohledu?

Zatím se odpovědně nedá říct, zda v ČR existují nějaká vydatná ložiska, protože takový průzkum jednoduše neproběhl a ani neprobíhá. Jako nejracionálnější se proto v tento okamžik jeví vyčkat na další vývoj a nové zkušenosti v USA a v některých evropských zemích, zejména v Polsku. Naši sousedé měli velká očekávání, provedli více než padesát vrtů, ale zatím se zdá, že se očekávání zcela nenaplňují. V souvislosti s Polskem je však třeba dodat, že v jejich případě se nejedná „jen" o otázku negativních dopadů na životní prostředí, ale také o otázku energetické bezpečnosti. Ve srovnání s ČR má totiž Polsko daleko jednostranněji zaměřenou energetiku postavenou téměř výhradně na černém uhlí.

POKLADY SE JEŠTĚ DAJÍ NALÉZT

Už několikrát jste zmínil otázku geologického průzkumu. Je nějaká šance, že tady máme něco zajímavého a nevíme o tom? Třeba proto, že to zatím nikdy nikdo nehledal?

České území bylo svého času, zejména díky velmi intenzivnímu průzkumu z 60. až 80. let minulého století, důkladně prozkoumáno, ale tehdy se hledaly suroviny, které v té době byly známy, užívány a žádány. Východní blok stavěl na maximální surovinové soběstačnosti a do průzkumu tehdy atraktivních surovin byly investovány obrovské částky i energie. Po druhé světové válce byla pozornost soustředěna hlavně na surovinovou základnu pro těžký průmysl, tedy na uhlí, uran či neželezné kovy, ale často se také narazilo na něco, co tehdy nebylo zajímavé nebo na zpracování nebyly technologie. V téhle souvislosti je nejlépe vidět, že nerostná surovina je sice vždy přírodní substancí, ale zároveň dobově podmíněnou. Její užitečnost se v čase proměňuje. Pro lovce mamutů byl nejžádanější surovinou pazourek, surovina, která dnes de facto nemá použití a její přítomnost třeba v betonu je naopak nežádoucí.

Co je tedy dnes zajímavé?

Dnes to jsou především tzv. strategické kovy, které ještě před pár desítkami let byly často technologickou či úpravárenskou přítěží, ale v současnosti jsou nezastupitelné ve většině moderních technologií. Tak třeba mobilní telefon obsahuje zhruba čtyřicet, počítač dokonce šedesát různých, často velmi speciálních kovů. O jejich (ne) přítomnosti na našem území vlastně nic nevíme, protože poptávka, jak už jsem říkal, byla zpočátku směřována jinam a v souvislosti s technologickým zaostáváním východního bloku jsme následně nebyli schopni pružně reagovat na probíhající změny. A také jsme usnuli na vavřínech, že máme svoji zemi dobře prozkoumánu, což dnes již dávno není pravda. Navzdory tomu víme, že se na našem území vyskytuje například lithium. Právě to je nejspíš jednou z nejdůležitějších surovin budoucnosti nutnou pro výrobu baterií pro přenosnou elektroniku a klíčem k rozvoji elektromobility.

ČESKÝ GEOLOGICKÝ PRŮZKUM JE NAŠE ŽELÍZKO V OHNI

Československá geologie svého času měla ve světě velmi dobrý zvuk. Jak jsme na tom teď?

Československá geologie byla a stále je velký pojem. Máme obrovskou tradici, zkušenosti, know-how, a to dosud. V 60. až 80. letech naši geologové zaznamenali řadu velkých úspěchů. Namátkou lze zmínit objev největšího ložiska mědi v Mongolsku v lokalitě Erdenet. O jeho významu asi nejlépe vypovídá to, že k němu byla vybudována jediná odbočka železnice, což je krásně vidět na satelitních fotografiích. V 80. letech objevili naši geologové ložisko kovů vzácných zemin v provincii Lao Cai ve Vietnamu, mimochodem jedno z mála, které neovládá v rámci svého monopolu Čína. Relativně nedávno našli třeba ložiska superčistých vápenců na Jamajce nebo nejkvalitnější ložisko sklářských písků ve středním Vietnamu.

Zní to impozantně, ale nemohu se nezeptat: co z toho máme? Předpokládám, že soukromá firma dostane zaplaceno, ale pokud to dělá státní subjekt, tak co se děje potom?

Dříve všechno probíhalo v rámci pomoci zemím třetího světa a profit byl na straně příjemce. Často však i na straně nějaké firmy, která se na ložisko následně dostala a začala těžit. Proto se teď snažíme, aby součástí dohody o geologickém průzkumu byla i klauzule umožňující ČR přednostní právo na další využití, třeba formou nějakého společného podniku.

> ČESKÝ GEOLOGICKÝ PRŮZKUM MÁ OBROVSKÝ PROEXPORTNÍ POTENCIÁL.

Něco takového se teď rýsuje právě ve Vietnamu, jehož vláda se rozhodla, že místo vývozu sklářského písku raději vybuduje sklárnu. Teď se snažíme pomoci najít investora.

Diskutujeme společně s naším ministerstvem zahraničních věcí, kde je soustředěna koordinace české rozvojové pomoci, aby se vedle humanitárního rozměru (kde je poskytnutá pomoc na místě spotřebována) rozvíjel i segment průmyslově, především surovinově zaměřených rozvojových projektů, kam právě geologický průzkum skvěle zapadá.

Dané zemi pomůžeme odkrýt její bohatství, a tím se otevře i prostor pro naše subjekty k další spolupráci, tentokrát již striktně na obchodní bázi. A opravdu v tomto ohledu máme co nabídnout. Český geologický průzkum má obrovský proexportní potenciál.

SUROVINOVÁ DIPLOMACIE

Ovlivňuje tyhle věci, ať již pozitivně či negativně, nějak naše členství v EU?
Unie si uvědomila, že na rozdíl od ostatních velkých hráčů velmi zaostala, pokud jde o politiku surovinové bezpečnosti. Dnes už každý v Evropě ví, že existují problémy s dodávkami energetických surovin, a proto je důležité věnovat se energetické bezpečnosti, ale za chvíli se to samé může stát, respektive se již děje, i v oblasti dodávek neenergetických, často velmi strategických surovin.

Tzv. surovinovou diplomacii asi nejdéle, už nějakých šedesát let, rozvíjí Japonsko. Jižní Korea či USA to samé dělají cca pětatřicet let a v posledních osmi až deseti letech, ale zato velmi razantně do hry vstoupila Čína. Evropa zareagovala až na konci roku 2008, kdy tým komisaře Verheugena vypracoval evropskou surovinovou strategii. Ta vychází z předpokladu, že v multipolárním světě EU nesmí zůstat stranou a musí se aktivně snažit zajistit si pro svoji ekonomiku dostatek surovinových vstupů.

Jak to v praxi vypadá?
Strategie spočívá na třech pilířích. Evropa je dovozně závislá, a někdy se jedná o závislost zbytečnou, neboť se můžeme obrátit k domácím zdrojům. Evropané se budou soustřeďovat na geologický průzkum ve velkých hloubkách (3 až 4 km), a pokud těžba bude ekonomicky a ekologicky rentabilní, bude ložisko exploatováno. Evropa se po vzoru ostatních velkých hráčů musí naučit realizovat svou vlastní surovinovou diplomacii, a to zejména v surovinově vybavených zemích, které nejsou příliš vzdálené. Přirozeně se proto jedná o severní Afriku a Blízký východ, Balkán, Turecko nebo Ukrajinu. Třetím pilířem je využívání tzv. materiálově úsporných technologií. V prvé řadě jde o zamezení plýtvání – například je třeba omezit levný vývoz šrotu, neboť zároveň představuje vývoz energetických úspor pod cenou (výroba železa ze šrotu je až o 70 % energeticky méně náročná). Souvisejícím, ale náročnějším krokem je zavést výrobu spotřebního zboží na bázi tzv. chytré recyklace, kdy výrobky budou poskládány z komponentů, které bude možné opakovaně použít (něco jako kostičky lega), což v sobě skrývá obrovský potenciál pro inovace.

Pokud jde o celoevropské politiky, tak EU většinou zápolí se svou „vrozenou" heterogenitou. Nebyl to problém i v tomto případě?
Samozřejmě, že ano. EU dlouho diskutovala o tom, zda prioritou je Unie jako celek, nebo zda strategie má zohledňovat individuální potřeby. Přičemž oba pohledy jsou relevantní. Například chromové rudy mohou být strategické pro Německo, které má rozvinutý hutní průmysl, ale nemá rudy, ovšem ne pro Řecko, kde tomu je přesně naopak. Komise proto momentálně bere v úvahu dvě hlavní kritéria. Prvním je,

> Na našem území je zastoupen grafit, wolfram, koksovatelné uhlí (pro neenergetické použití v metalurgii) a lithium…

zda za současných znalostí existuje za danou komoditu technologická náhrada, a druhým, zda a jak moc je produkce té které suroviny monopolizována. Široká veřejnost netuší, že zatímco ropu nebo plyn produkuje několik desítek zemí, jakkoli v různém množství a kvalitě, u řady surovin je tomu jinak. Z toho vznikl seznam nejprve čtrnácti, ale letos došlo na rozšíření již na dvacítku superkritických surovin EU. Jsou mezi nimi hlavně strategické kovy. Na našem území je zastoupen grafit, wolfram, koksovatelné uhlí (pro neenergetické použití v metalurgii) a lithium…

Když jste se zmínil o monopolizaci těžby či dodávek, existuje nějaký příklad, na kterém by se to dalo ilustrovat?
Asi nejlepším příkladem zároveň skvěle ilustrujícím proměnu významu nerostných surovin jsou již zmíněné kovy vzácných zemin (REE), jejichž produkci z 95 % ovládla Čína, která má významná ložiska. Pekingu se navíc podařilo ovládnout i některá ložiska v zahraničí, často tím, že uměle snižoval cenu na světových trzích, a tím konkurenci přivedl ke krachu a následně její byznys převzal. V okamžiku, kdy získala monopol, začala Čína omezovat vývoz na světový trh, což vedlo k raketovému nárůstu cen. Zdůvodnila to nutností uzavřít některá čínská ložiska REE kvůli negativním dopadům na životní prostředí či kvůli nebezpečnosti provozů a také velkou poptávkou čínských producentů moderních technologií. Svět, včetně Japonska, USA nebo EU, si musel rozdělit zbytek, a to v situaci, kdy v podstatě neexistoval alternativní dodavatel ani alternativní surovina. Pro úplnost připomínám, že tyto kovy jsou nezastupitelné také při výrobě vysoce sofistikovaných zařízení třeba i pro vojenský průmysl.

Dosud jsme se soustředili na průmysl, ale nerostné suroviny hrají roli i v zemědělství a stojí před námi úkol uživit stále rostoucí světovou populaci.
Na produkci potravin je asi nejlépe vidět, jak strašně je lidstvo závislé na přírodních zdrojích. Vlastně máme jen dvě alternativy. Buď si potřebné vypěstujeme (dřevo, plodiny, bavlnu), nebo vytěžíme. Z hlediska produkce potravin je nejdůležitější těžba fosfátů, respektive fosforu. Ten je obsažen v minerálech, jako je monazit nebo apatit, které se na našem území nevyskytují. Jejich naleziště nejsou ani na území EU, větší zásoby má pouze Finsko. Největším světovým producentem je i v tomto případě Čína se zhruba 40 %, dále následují USA s 15 % a Maroko s 12 %. Pro svou potřebu dovážíme tyto suroviny z Ruska, které rovněž patří k velkým a tradičním dodavatelům, ale v posledních letech místo fosfátů spíše dovážíme fosforečná hnojiva. ■

Za rozhovor děkuje Michael Romancov
Foto: Vlasta Piskačová a Marek Jeníšek

PhDr. Michael Romancov, Ph.D., politický geograf, přednáší na Institutu politologických studií Fakulty sociálních věd UK Praha a na katedře mezinárodních vztahů a evropských studií Metropolitní univerzity Praha

CzechLink

CZECHINVEST
Agentura pro podporu podnikání a investic

PROJEKT KAPITÁLOVÝCH ÚČASTÍ CZECHLINK

Snadná cesta ke strategickému partnerovi pro podnikání

Díky bezplatnému projektu mají čeští podnikatelé jedinečnou příležitost navázat kontakty se zahraničními partnery a vytvářet joint venture partnerství nebo přímo najít investora. Hlavním cílem projektu je usnadnit českým podnikům kontakt se zahraničními investory, kapitálově posílit podnikatelské subjekty a zvýšit příliv zahraničních investic do České republiky.

Projekt CzechLink je účinným nástrojem pro podporu rozvoje českých společností!

PROJEKT JE URČEN PRO:

-- Malé, střední i velké podniky ze zpracovatelského průmyslu s minimálně pětiletou historií a sídlem v ČR

-- Společnosti, na jejichž majetek nebyl prohlášen konkurz či povoleno vyrovnání, nebo vůči nimž nebylo zahájeno insolvenční řízení

CZECHINVEST V RÁMCI PROJEKTU NABÍZÍ:

-- Aktivní vyhledávání zahraničních investorů

-- Vypracování mezinárodního propagačního prospektu o Vaší společnosti

-- Zařazení Vaší společnosti do systému nabídek joint-venture a akvizičních cílů

Více informací získáte na www.czechinvest.org/czechlink nebo na e-mailové adrese czechlink@czechinvest.org.

Petr Koubský:

Nevěřte ve všemocnost IT

Každých osmnáct měsíců se výkon počítačů na planetě zdvojnásobí. Jak se zorientovat v digitálních datech a jak ochránit ta, která jsou pro nás důležitá? Jak se mohou firmy bránit vynalézavým marketingovým praktikám IT průmyslu? A skutečně potřebujeme nejžhavější softwarové novinky? V rozhovoru s internetovým a komunikačním analytikem Petrem Koubským jsme dostali otevřené a někdy velmi překvapivé odpovědi.

Ing. Petr Koubský, CSc.
Analytik informačních a komunikačních technologií a publicista na volné noze. V letech 1979–1984 vystudoval Vysokou školu chemicko-technologickou Praha, před rokem 1989 pracoval jako programátor na střediskovém počítači IBM ve státních ústavech. Organizuje a moderuje odborné konference. Vyučuje na katedře informačních technologií VŠE Praha obor analýza IT trhů. Je jedním ze zakladatelů experimentální vzdělávací instituce iCollege.

Tempo, z něhož mrazí

Jak dlouho bude podle vás trvat tak zběsilý rozvoj digitálních technologií?
V současné době se stále pohybujeme po exponenciále vycházející z Mooreova zákona. Podle tohoto empirického pravidla se jednou za osmnáct měsíců výkon počítačů zdvojnásobí. Takže si představte, že za patnáct let budou počítače tisíckrát výkonnější než dnes. Podle střízlivého odhadu bych tipoval toto rozvojové tempo ještě tak na příštích padesát let. S tím samozřejmě souvisí i informační zahlcení. Taková exponenciála se musí časem ohnout do plochého tvaru. Naše generace a možná ani generace našich dětí se však tohoto ohybu nedožijí.

IT průmysl, který patří k nejdynamičtěji se rozvíjejícím odvětvím, v nás vypěstoval pocit, že bez nejmodernějších technologií neobstojíme ani v podnikání, ani v každodenním životě. Do nákupu stále nového softwaru jsou tlačeny také menší firmy a živnostníci s omezeným finančním potenciálem. Co byste jim poradil?
Nakupujte s rozmyslem. Neinvestujte do horkých novinek, ale nechte jiné, ať je na sobě vyzkoušejí. Nebuďte pokusnými králíky a držte se v této oblasti maximálně při zdi.

Nemohou se pak vystavit riziku, že nebudou kompatibilní?
Kompatibilita je sice důležitá, ale nezaručují ji pouze poslední verze. Třeba Microsoft nedávno zrušil podporu Windows XP, jež jsou na trhu asi dvacet let. Takže zpoždění za posledními novinkami, které si lze dovolit, je poměrně velké.

Přesto, nejsme na IT technologiích již totálně závislí?
V technickém smyslu jsme, ale to je pouze jeden aspekt fungování moderní společnosti.

A proč si tedy při nákupu digitálních technologií necháme relativně snadno něco tzv. nakecat?
IT firmy jsou marketingově velmi zdatné, i když nekvalitní zboží neprodáte ani sebelepším marketingem. Jde o velmi složitou otázku, protože při prodeji spolupůsobí celá řada faktorů. Důležitá je třeba již zmíněná kompatibilita. Když si opatřujete nějaké vybavení, chcete, aby bylo kompatibilní se zařízením, jež používají lidé, kteří s vámi komunikují. Specifikem IT trhu je schopnost dodavatelů upevňovat přirozené monopoly. Například Windows pokrývaly 95 % trhu. Takového vlivu dosáhl Microsoft právě prostřednictvím tohoto

> Neinvestujte do horkých novinek, ale nechte jiné, ať je na sobě vyzkoušejí.

přirozeného monopolu. V tom by mu nepomohly ani státní regulace. Všichni nadávali, že systém není kvalitní, ale všichni ho kupovali, protože nakonec usoudili, že to je v daných podmínkách nejlepší volba.

AJŤÁCI JSOU VLASTNĚ JEN ÚDRŽBÁŘI INFRASTRUKTURY

Často slýcháme, že právě informační technologie mohou klíčovým způsobem ovlivnit konkurenceschopnost. Souhlasíte s tímto názorem?
Informační technologie jsou jen nezbytnou infrastrukturou, nikoli prostředkem ke zvýšení konkurenceschopnosti. Tento názor, v současné době již víceméně mainstreamový, před deseti lety poprvé vyjádřil americký byznys analytik Nicholas Carr ve svém článku It Doesn't Matter (Na IT nezáleží) v Harvard Business Review a v knize Does IT Matter? Information Technology and the Corrosion of Competitive Advantage. V nich tvrdí, že bez informatiky se sice žádná firma již neobejde, ale neslouží ke zvyšování konkurenceschopnosti, podobně jako mobilní telefon nebo vodovod. Proto by podle něj měly firmy pečlivě zvažovat, co nezbytně potřebují, a v tomto smyslu nakupovat jen minimální počítačové vybavení.

To muselo mezi kapitány počítačového průmyslu vyvolat pěkný poprask.
Samozřejmě reagovali velmi podrážděně. Tehdejší výkonný ředitel společnosti Microsoft Steve Ballmer tenkrát Carra označil za nepřítele číslo jedna.

Tím, jak široká veřejnost informačním technologiím nerozumí a přistupuje k nim jen uživatelsky, pociťuje v kontaktu s IT odborníky určitý ostych a nejistotu. Jak se ho zbavit a stát se sebevědomým zákazníkem?
Vyšel jsem z IT prostředí, znám je a význam tohoto oboru respektuji. Přesto si nemyslím, že každý, kdo potřebuje nějaký IT výrobek, musí se v problematice informačních technologií vyznat. Nestavme si IT experty na piedestal a ptejme se na všechno, čemu nerozumíme, dokud nedostaneme srozumitelnou odpověď.

Jestliže chceme dostat kvalifikovanou odpověď, musíme přece položit kvalifikovanou otázku…
V tomto případě jsou kvalifikované otázky i ty v uvozovkách nejhloupější: Proč to potřebuji? Nedalo by se to udělat jinak, případně levněji? Je vůbec nutné to mít? Co se stane, když to mít nebudu? A nevzdávejte se, dokud nepřijde úplně srozumitelná odpověď. IT odborníci jsou dobře placeni, nechte je, ať podají co nejlepší výkon ve váš prospěch a své peníze si zaslouží.

> Informační technologie jsou jen nezbytnou infrastrukturou, nikoli prostředkem ke zvýšení konkurenceschopnosti.

Z vašich slov vyplývá, že i laik se může, pokud si jde za svým, dobrat podstatných a seriózních informací a rozhodnout se správně. Pak nám tedy vysvětlete, jak je možné, že státní správa v řadě případů nakupuje předražené a nevhodné informační technologie?
Na to existuje několik odpovědí a na všech je něco pravdy.

Jak je to možné?
Zřejmě jen málokdo ve státní správě dokáže dobře klást otázky, o nichž jsme již hovořili. K tomu však dochází i v podnikatelské sféře. Dále je třeba brát v potaz, že státní správa je podle zákona o zadávání veřejných zakázek specifickou oblastí a specifikem nemyslím jen prostor pro korupci. Pracovníci, kteří zakázky zadávají, by je měli umět velmi přesně specifikovat. Vlastně se po nich chce, aby byli de facto IT odborníky. Těmi ale nejsou.

Pokud jde o korupci, je informatika obor, v němž pro ni objektivně existují dobré podmínky. Cena digitálních technologií se totiž dá předem stanovit obtížněji než u jiných produktů a služeb. Kdo a podle jakých kritérií rozhodne, jestli má velký databázový systém pro ministerstvo stát třicet nebo tři sta milionů? To při nejlepší vůli nedokáží ani externí odborníci, pokud nedisponují všemi potřebnými informacemi a znalostmi o fungování zadavatele. Mockrát mi volali z médií a chtěli posoudit, zda není nějaká veřejná zakázka předražená. Vždycky jsem musel připustit, že nevím, protože jsem neznal, jaká jsou kritéria jejího zadání a co obsahuje smlouva. Taková míra nejistoty poskytuje prostor pro předražování.

Ale i přes široce rozšířený nelichotivý mediální obraz státní správy bych rád upozornil, že jsou instituce, v nichž informatika funguje kvalitně a za rozumné náklady. Třeba katastr nemovitostí považuji za příkladné technické i organizační řešení na světové úrovni, jímž se můžeme kdekoli pochlubit.

SCHOPNOSTI HACKERŮ SE PŘECEŇUJÍ

Podle celosvětového průzkumu hospodářské kriminality PwC z letošního února se v letech 2011 až 2013 stalo v ČR obětí kybernetické kriminality dvakrát víc firem (ze 13 % stoupl jejich počet na 31 %). Stále více společností má vzdálený přístup do informačních systémů a používá cloud. Pořád však existuje řada firem, které se obávají zcizení dat z cloudových úložišť. Je jejich obava oprávněná?
Stoprocentně bezpečné není v IT nikdy nic, ale můžete eliminovat největší rizika. Každá firma by měla zvážit, co by pro ni bylo větším problémem: jestli zcizení dat, nebo pravděpodobnost, že se jí s nedostatečným technickým zázemím mohou zbořit disky a ztratit data. Statisticky je druhá varianta asi stonásobně pravděpodobnější. Z tohoto hlediska je cloud výrazně bezpečnější.

Ale i bezpečnost je otázkou peněz. Můžete ji zvyšovat za cenu vyšších nákladů, ale to má smysl jen do určitého optima, kdy se to ještě vyplatí. Firmy by si také měly pečlivě ohlídat smluvní záruky poskytovatele, včetně sankcí za porušení důvěrnosti dat. ▸▸

Před časem jste v rozhlasovém rozhovoru označil hackerství za intelektuálně poměrně jednoduchou aktivitu. Jak máme vašim slovům rozumět?
Nevím, zda jsem se vyjádřil právě takto, ale skutečně nepovažuji hackerství za tak náročnou a magickou aktivitu, jak si představuje veřejnost.

Mezi hackery probíhá výměnný obchod s kradenými osobními údaji pacientů, PINy kreditních karet a dalšími citlivými daty. To vám nepřijde dost závažné a nebezpečné?
V souvislosti s hackerstvím musíme rozlišovat dvě roviny: možný společenský a ekonomický dopad jejich jednání a schopnosti, kterými musí disponovat. Pokud jde o dopad, pak čím víc máme počítačových systémů a čím víc jsme do nich zapojeni, tím nás útok na ně stojí víc. Tyto systémy nejsou nutně zranitelnější, ale jsme na nich hodně závislí. Závislost na nějaké infrastruktuře však není v dějinách nic nového. Císařský Řím byl pomocí akvaduktů zásobován vodou z míst vzdálených přes sto kilometrů. Jejich poškození znamenalo, že město nebude mít vodu čili katastrofu. Problém obyvatel tehdejšího Říma tedy nebyl o nic menší než ten náš.

Podle mého názoru jsou hackeři „fotogenické" téma a jejich vliv se přeceňuje. Daleko větší problém spatřuji v nedokonalosti a přílišné složitosti systémů a spoustě nezáměrně zabudovaných chyb, jichž se člověk díky vlastní nedokonalosti dopouští sám na sobě. Ty nás ohrožují víc než kybernetoví útočníci. ■

Za rozhovor děkuje Věra Vortelová
Foto: Marek Jenšík a Thinkstock

ZÍSKEJTE FINANČNÍ PODPORU PRO REALIZACI MEZINÁRODNÍHO VZDĚLÁVACÍHO PROJEKTU!

Program Erasmus+ je určen jak pro jednotlivce, tak pro vzdělávací instituce – od mateřských škol až po organizace vzdělávající dospělé nebo pracující s mladými lidmi.

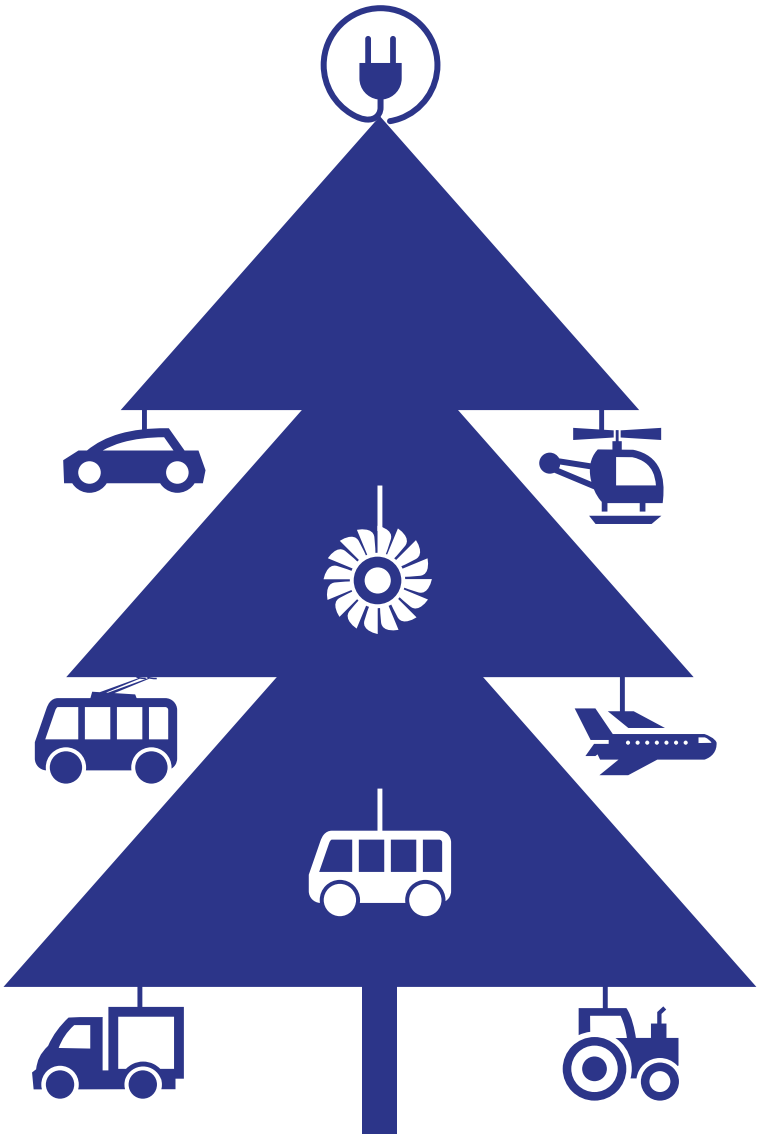
Termíny výzvy pro předkládání žádostí o grant jsou:

pro oblast školního, odborného, vysokoškolského vzdělávání a vzdělávání dospělých:
4. března 2015 (KA1)
31. března 2015 (KA2)

pro oblast mládeže:
4. února 2015
30. dubna 2015
1. října 2015

Více na **www.naerasmusplus.cz**
Dům zahraniční spolupráce
Na Poříčí 1035/4, Praha 1

DZS
MŠMT
Erasmus+



Přejeme Vám krásné Vánoce i nový rok.
A Vašim partnerům v zahraničí
co nejvíce českých aut, letadel, turbín,
tramvají, elektráren, pivovarů...

PF 2015.

EGAP

Letem světem vybranými zeměmi Afriky

Jihoafrická republika

JAR je naším největším obchodním partnerem v této oblasti. Nabízí politickou a ekonomickou stabilitu doloženou rostoucí ekonomikou. Je největším trhem jihu Afriky s 51 miliony obyvatel a navíc může být díky členství a významné roli v Jihoafrické celní unii (SACU) a Jihoafrickém rozvojovém společenství (SADC) vstupní branou téměř na celý kontinent. Aby si udržela tempo svého růstu (to je v současnosti zhruba 2 %, vláda očekávala růst až 5 %, tento odhad však nedávno snížila na 3 %), musí vyřešit několik problémů. Sice tu pokračuje modernizace energetického sektoru, i tak však země čelí problémům s výpadky dodávky elektřiny, problémy jsou i na trhu práce kvůli špatným pracovním podmínkám nebo nedostatku kvalifikovaných pracovníků, ekonomiku oslabila snížená domácí spotřeba a podnikatelská důvěra, stejně jako klesající důvěra investorů. Nejsilnější v exportu do JAR je české strojírenství, zvláště zařízení pro těžební průmysl. Potenciál skýtá vývoz obráběcích center a horizontek. Obrovské šance jsou v energetice, včetně elektrotechniky a environmentálních technologií, ale také v oblasti vývozu zdravotnických zařízení a technologií nebo železniční infrastruktury.

Více na str. 28–32, 34–35.

Tunisko

Český export do Tuniska vzrostl v roce 2013 na 1,5 mld. korun. Na prvním místě figuruje elektronika následovaná strojírenstvím. Můžeme těžit i z výhod asociační dohody uzavřené mezi EU a Tuniskem zajišťující nulová cla téměř na všechny produkty kromě potravin. Země zahájila „arabské jaro" a vyšla z něj nejlépe. Nyní představuje stabilní politické zázemí a ekonomiku s velkým, dosud nevyužitým potenciálem. HDP však rostlo nižším tempem, než byl předpoklad, proto se vláda rozhodla podnikat kroky ke snížení nezaměstnanosti (činí 15 %), rozvíjet exportní odvětví a turismus a intenzivněji lákat zahraniční investice (kromě těžebního průmyslu, energetiky a finančního sektoru). Příležitosti jsou zejména v oblasti zemědělství a potravinářství, zvýšenou poptávku očekáváme po zdravotnických technologiích a vybavení nemocnic i po produktech ICT.

Maroko

Marocké království je naším čtvrtým nejvýznamnějším exportním cílem v Africe. Země je charakteristická politickou stabilitou a z makroekonomického hlediska se hospodářství úspěšně rozvíjí: od roku 2000 do roku 2014 v průměru o 4,8 % ročně. Maroko je stabilní rostoucí ekonomikou s dobrým podnikatelským prostředím (index „doing business" Světové banky je 71, což je pro tento region nadprůměrná hodnota). Tyto faktory spolu s plánovanými investicemi do infrastruktury (Maroko aspiruje na to stát se transportním uzlem multimodální přepravy, a těžit tak ze svého výhodného postavení) a energetiky činí z Maroka perspektivní cíl i pro budoucí český export. Potencionální je zvláště dovoz strojů (např. na zpracování kamene), dráty a polotovary pro elektroniku, chemické produkty nebo výrobky z plastu a pryže. *Více na str. 36–39.*

Egypt

Egypt je naším druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem v regionu, přičemž můžeme navázat na dlouholetou tradici českého vývozu – v oblasti automotive, strojírenství a investičních celků. Nabízí spotřebitelský trh s 85 miliony obyvatel se strategickou polohou umožňující další expanzi na blízkovýchodní trhy. Po období politických zemětřesení a nejistoty se situace uklidňuje, stejně tak i důvěra podnikatelů a investorů. Důvodem je zvolení vlády Al-Sísího, která vyhlásila systém reforem i nutné restrukturalizace. Růst HDP, který byl 2,2 %, v posledních třech měsících vzrostl na 3,7 % a předpokládá se, že toto tempo bude udržitelné do roku 2015, následně by mohlo činit až 5–6 % ročně. Prioritou současné egyptské vlády je nastartování ekonomiky, proto se snaží stimulovat rozvoj infrastruktury a nosných odvětví, což je průmysl, turismus a zemědělství. Čeští podnikatelé tak mohou těžit z nárůstu poptávky, ať se jedná o stavební materiály i stroje, energetiku a environmentální technologie, strojírenství, ale i o telekomunikace a IT či zdravotnictví. Problémem pravděpodobně zůstane poměrná uzavřenost trhu v určitých oblastech.

Mali

Země v roce 2013 obnovila hospodářský růst na úroveň 5 % po období ekonomické recese způsobené složitou politickou situací v roce 2012. Tempo by se mělo i nadále stabilizovat nejen díky fungujícímu zpracovatelskému průmyslu a sektoru služeb, ale také vyšší bezpečnosti v zemi. Místní vláda v období konfliktu dokázala udržet nízký schodek rozpočtu i přes pozastavení humanitární pomoci. Podíl obyvatel žijících na hranici chudoby však vzrostl o jedno procento na 42,7 % v porovnání s rokem 2011. Stabilita je však nejistá, místní ekonomika je náchylná na klimatické změny a tíhne k výkyvům v cenách komodit. Mali není tradičním zájemcem o české průmyslové zboží a elektroniku. Vývoz ČR tvoří v naprosté většině bavlněné tkaniny. V roce 2013 byla hodnota exportovaných textilií zhruba 1 mld. Kč a během posledních 5 let tato poptávka rostla zhruba o 150 milionů za rok. Jako perspektivní se však jeví položky, které Mali dováží z EU: výpočetní technika, izolované kabely, stroje na zpracování kamene, automobily a jejich náhradní díly, kovy, chemické produkty nebo poptávka po etylenových polymerech, pneumatikách a polyacetalech (technických plastech).

Nigérie

Hodnoty českého exportu do Nigérie dosáhly v roce 2013 téměř 1,5 mld. korun. Ekonomika rostla tempem 7 % ročně, a stala se tak jednou z nejrychleji rostoucích ve světě. Nigérie je atraktivní proto, že nabízí velký a velmi rozmanitý trh – má 170 milionů obyvatel, je jednou z nejlidnatějších afrických zemí a navíc zde žije na 250 různých etnických skupin, což může být příležitostí i komplikací. Země je významným producentem ropy a zemního plynu. V hodnocení „doing business" Světové banky se umístila až na 170. místě (ze 189), přičemž průměrná hodnota pro subsaharskou Afriku je 142. Důvodů je několik, například vysoká míra korupce a slabá ochrana duševního vlastnictví, ale především infrastrukturní nedostatky (produkce a distribuce elektřiny je v katastrofálním stavu, dopravní infrastruktura je nedostatečná), které neúměrně prodražují vývoz do země stejně jako často znemožňují efektivní působení na trhu. Vláda se snaží nastartovat ekonomiku zvýšením dovozních cel (například v potravinářství) nebo zvýšenými investicemi do modernizace a rozvoje klíčových odvětví spolu s intenzivní podporou zahraničních investorů. České firmy se mohou na místním trhu etablovat v oblasti stavebních, potravinářských a zemědělských strojů, energetiky, subdodávek pro budování nových provozů (v zemi se plánují investice do výstavby provozů na výrobu cementu, ropné rafinerie, rozvoj petrochemického průmyslu a provozu na výrobu hnojiv) a rozvoje infrastruktury (železniční infrastruktura a kolejová vozidla). Nigerijský trh je však stále výzvou, protože zde panuje obava z neserióznosti obchodních partnerů. Doporučujeme prověřit obchodního partnera a transakci si dobře finančně i smluvně zajistit.

Alžírsko

Přestože je zahájení podnikání v Alžírsku zdlouhavým, byrokratickým a komplikovaným procesem, země je pro české podnikatele zajímavým trhem. To dokládá i její pozice našeho třetího největšího obchodního partnera z pohledu exportu, který v roce 2013 dosáhl 3,5 mld. korun. Český vývoz do Alžírska stále roste, mezi lety 2012 a 2013 to bylo o 24 %. Naopak český import z Alžírska značně kolísá, což se ale dá přičíst nestabilní politické situaci v zemi během „arabského jara", nejvýraznější propad byl zaznamenán v roce 2011. V současnosti vyvážíme do Alžírska nejvíce výrobky automobilového průmyslu, strojírenství, kovozpracujícího průmyslu, elektroniku a potraviny. Dominantním oborem je těžba a zpracování ropy a zemního plynu. Alžírsko je členem zóny volného obchodu GAFTA (Greater Arab Free Trade Area), Ligy arabských států a úrovně volného obchodu podle jeho asociační dohody s EU má být dosaženo do roku 2020, což by s sebou mohlo přinést více příležitostí i pro český export.

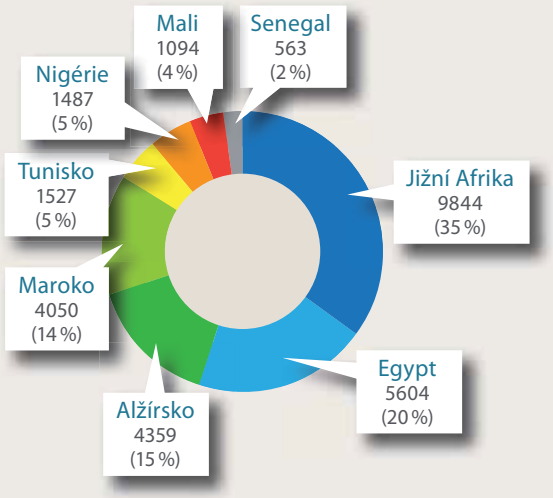
Senegal

Export do této západoafrické země byl v roce 2013 o více než polovinu nižší než do Mali. Přesto můžeme konstatovat, že významně vzrostl, nárůst činil 44 % oproti roku 2012 (v roce 2012 byl růst jen 9 %). Pouze Maroko si v této statistice ze sledovaných zemí vedlo lépe (46 %). V roce 2014 pokračuje trend rostoucího vývozu, ale na základě dosavadních dat je nepravděpodobné, že by export nadále rostl stejným tempem. Již tradičně zaujímají výsadní postavení exportu do Senegalu bavlněné tkaniny. V roce 2014 se za prvních devět měsíců podílejí na celkovém vývozu dokonce 82 %. Mimo bavlněnou hegemonii patří na přední místa exportu ještě výrobky z kartonu a papíru a výpočetní technika.

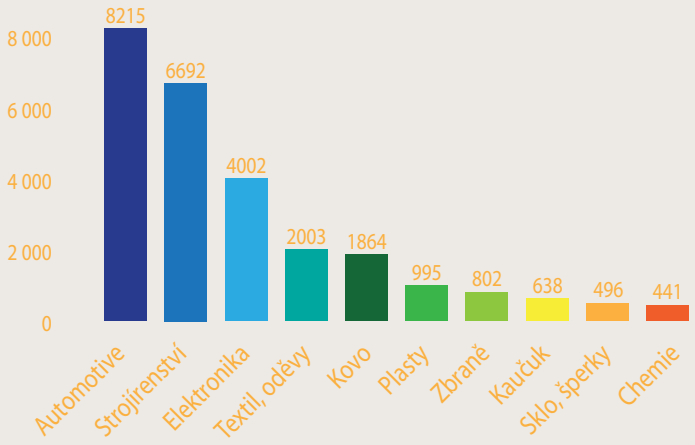
Dvoustranu připravili Dita Nedělková, Jakub Skála, Milan Škopek a Iva Pivoňková z Centra informačních služeb CzechTrade

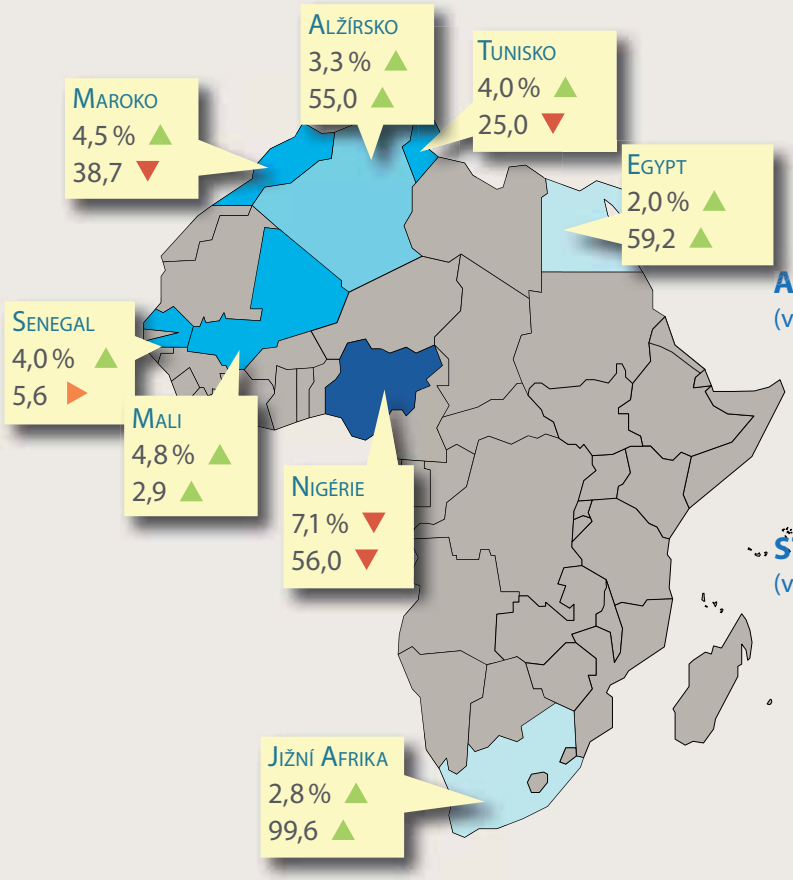
Země Afriky

Český export do zemí Afriky
(2013, v mil. Kč)



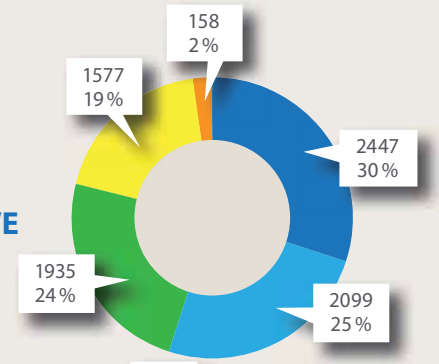
TOP obory českého vývozu do vybraných zemí Afriky
(2013, v mil. Kč)



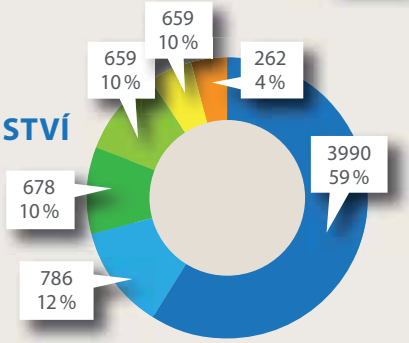


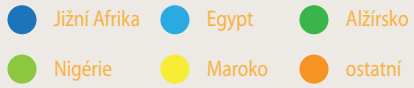
TOP položka českého vývozu

AUTOMOTIVE
(v mil. Kč)



STROJÍRENSTVÍ
(v mil. Kč)





Legenda:

Růst HDP 2013 v %

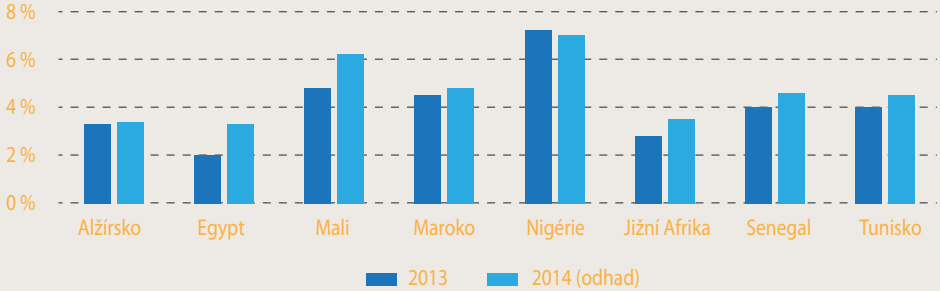
2,0–2,9 | 3,0–3,9 | 4,0–4,9 | 5,0–5,9 | 6,0–7,9

Maroko
4,5 % ▲ ← Růst HDP 2013 + odhad růstu pro rok 2014
38,7 ▼ ← Celkový dovoz 2013 v mld. USD + odhad růstu pro rok 2014

▲ Meziroční nárůst
▼ Meziroční pokles

Zdroj: Centrum informačních služeb CzechTrade

Afrika – růst HDP (v %)



Víme, jak ovládnout světlo
Výhody LED svítidel značky Filák
• Jedinečnost – světlo může být vyrobeno podle přání klienta
• Úspora a větší svítivost i díky cílené regulaci světla pomocí originálních difrakčních mřížek
• Garance 35 tisíc světelných hodin bez poklesu výkonu
• Použití kvalitních materiálů (žádné plasty, které se přehřívají a snižují výkon)
• Snadná údržba
FILÁK
led technology division
Filák s.r.o.
Skopalova 20, 750 02 Přerov
www.led-filak.cz
tel.: +420 581 225 736-9
led@filak.cz

Etienne Samoura:

EXPANZI SI FIRMY I STÁT MUSÍ ODPRACOVAT NA MÍSTĚ

„Dokud nebude česká ekonomická diplomacie systematicky podporovat zahraniční expanzi tuzemských malých a středních firem, které mají jasnou exportní strategii a snahu pronikat i mimo Evropu, zůstanou Češi v poli poražených," říká projektový manažer a konzultant Etienne Samoura, Guinejec trvale žijící v České republice.

Ing. Etienne Samoura, MBA
Absolvoval inženýrské studium na ČVUT-FEL, obor ekonomie a řízení podniku. Působil jako odborný konzultant podnikatelského inovačního centra ČVUT a vedoucí oddělení transferu technologií a informací, poradenství a projektového řízení. V současné době se zabývá poradenstvím v oblasti řízení projektů, malých a středních podniků a otázkách obnovitelných zdrojů. Je zástupce guinejského International Trade and Export Promotion Center pro ČR a SR a viceprezidentem pro finance Organizace pro rozvoj Afriky. Hovoří francouzsky, anglicky a česky. Působí ve společnostech Technicallyours a Renewable Energy Sources for Self-Powered Communities.

Jakou jste měl odezvu na náš rozhovor, který jsme v TRADE NEWS publikovali před dvěma lety?
Zareagovaly firmy i naše ministerstvo zahraničních věcí. Ale až na výjimky zůstalo jen u konzultací. Podle mé zkušenosti se řada českých malých a středních podniků nevěnuje přípravám exportních aktivit systematicky.

Kdo jsou ty výjimky?
Ukázkou aktivního přístupu je třeba Linet. Jeho zastoupení již funguje v Guineji, kde se mi podařilo najít jim spolehlivého partnera. Kvůli ebole se však dočasně příprava účasti v tendru zastavila. Velmi aktivní je například výrobce komplexního systému biologické ochrany Ego Zlín nebo malá inovativní společnost Lady Sol, zabývající se vývojem a výrobou solárních systémů do standardních i extrémních klimatických podmínek.

V ZÁPADNÍ AFRICE NÁS PŘESKOČILY I MENŠÍ ZEMĚ

Česká vláda vyčlenila 15 milionů korun na biovaky, skafandry a další ochranné prostředky pro oblasti zasažené ebolou. U nás se toto vysoce specializované odvětví nachází na vysoké úrovni. Jak se naše firmy podílejí na této pomoci?
Například Ego Zlín se do ní zapojila velmi rychle. Má kvalitní výrobky, školicí kapacity i bohaté zkušenosti z celého světa. Ale v postižených zemích západní Afriky si pomoc s nimi nikdo nespojuje. Požadovaný sortiment dodává společnost mezinárodním organizacím, jako jsou Lékaři bez hranic nebo Mezinárodní červený kříž, a distribuci organizuje a zajišťuje nizozemská vláda. Mrzí mě to.

Proč?
České firmy produkují velmi kvalitní výrobky a měly by dát o sobě při každé příležitosti vědět. Dobré jméno jedné firmy prospívá nejen jí samotné, ale otevírá dveře na trh i dalším národním

podnikatelům. Ochranné prostředky dodávají do zasažených zemí nejen mezinárodní organizace, ale po vlastní ose i státy, jako USA, Rusko, Čína, Kuba, zmíněné Nizozemsko a další.

Kdo chce pomoci, ať pomáhá. Přece na tom nemusí hned vytloukat marketingový kapitál!?

Nerad bych, aby to vyznělo vypočítavě, ale této filozofie se drží jen Česká republika. Například před nedávnem navštívil Guineu francouzský prezident Hollande a jednal mimo jiné také o těchto dodávkách.

Na čem se u nás přímá pomoc zadrhla?
Společnost Ego Zlín, podobně jako další firmy, je zvyklá jednat rychle. Jinak by na trhu již nebyla. Celý proces zkomplikovala administrativa, která ze všeho nejdřív začala organizovat semináře. Abych přípravu dodávky urychlil, poslal jsem na guinejské ministerstvo zdravotnictví informační materiály o produktech Ega Zlín a inicioval u guinejského ministra zdravotnictví, aby písemně požádal kompetentní instituce ČR o pomoc. Od února se o ní stále jedná a na program vlády by se prý měla dostat v lednu 2015. Zdlouhavost je možná způsobena zatím malou zkušeností tuzemské státní správy s pohybováním se v prostředí mezinárodních rozvojových projektů.

Podnikatelé přiznávají, že vyvinout a vyrobit dobrý produkt je snazší, než ho prodat. Nepřisuzujete přesto roli marketingu příliš velkou důležitost?
Určitě ne. Proto jsem se předběžně dohodl s guinejskou televizí a dalšími médii, že budou o českých dodávkách informovat on-line přímo z letiště, kam dorazí. Značka ČR by se tak zviditelnila v souvislosti s rychlou a účinnou pomocí, kterou v současné době postižené země tolik potřebují. Třeba již zmíněné nedávné guinejské návštěvy prezidenta Hollanda byla média ve francouzštině plná.

KDO HLEDÁ ŘEŠENÍ, NAJDE

Přejděme k samotným malým a středním firmám. V čem vidíte jejich slabá místa?
Ve stále nedostatečné jazykové vybavenosti, v chabé znalosti pravidel

> ČESKÉ FIRMY PRODUKUJÍ VELMI KVALITNÍ VÝROBKY A MĚLY BY DÁT O SOBĚ PŘI KAŽDÉ PŘÍLEŽITOSTI VĚDĚT.

mezinárodní přepravy (Incoterms) a malé ochotě cestovat za potenciálními obchodními příležitostmi i do vzdálenějších teritorií. Některé firmy také nemají potřebný přehled o konkurenčních cenách svého produktu na zahraničních trzích. Pohybuji se hlavně v oblasti energetiky, zejména obnovitelných zdrojů. V Africe se obnovitelné zdroje energie, které se zatím dotují všude na světě, financují třeba z mezinárodních fondů EU, Africké rozvojové banky, Světové banky a dalších institucí, takže tamější zákazníci mají velmi solidní znalost parametrů výrobků a služeb, včetně cen. V minulosti jsem si porovnával ceny českých firem z tohoto odvětví, s nimiž jsem pracoval, s cenami kanadské konkurence. I bez dopravy byli Kanaďané asi desetkrát levnější.

Bavíme se o MSP, když cílí na riziková teritoria, a to africké trhy stále jsou, disponují skromným cash flow a běžné komerční bankovní úvěry jsou pro ně příliš drahé. Jak si vůbec s takovou situací poradit?
Je pravda, že vyspělé evropské ekonomiky podporují své MSP třeba i v oblasti daňové a dotační víc než Česká republika. Ale Češi jsou podnikaví a dokáží nalézt řešení i ve velmi komplikovaných situacích. Například Lady Sol nemohla kvůli vysokým výrobním nákladům a způsobu financování využít zájmu gabonského zákazníka o její solární lampy, které přitom úspěšně prošly náročnými testy v tamějších klimatických podmínkách. Společnost proto darovala Člověku v tísni solární zdroj elektrické energie, jakousi malou solární elektrárnu, jež se pak velmi osvědčila v rámci humanitárního projektu v Jižním Súdánu. Následně se místní podnikatel obrátil na Lady Sol se zakázkou na čtyři taková zařízení. Výrobce nyní jen čeká na souhlas Člověka v tísni, aby mohl využít této komerční příležitosti.

AFRIČTÍ ABSOLVENTI ČESKÝCH VYSOKÝCH ŠKOL BUDOU BRZY CHYBĚT

Minule jsme se shodli na tom, že nejlepší zahraniční partner je bývalý spolužák. Stále spolupracujete s africkými absolventy českých vysokých škol?
Často. Jako nejčerstvější příklad mohu uvést spolupráci s koordinátorem WAPP (West African Power Pool), který vystudoval Fakultu elektrotechnickou Západočeské univerzity v Plzni, na projektu integrace regionálního trhu s elektřinou čtrnácti zemí subsaharské Afriky. Na jaře příštího roku přicestuje 25 ředitelů a zástupců ředitelů státních energetických společností členů sdružení WAPP na studijní a pracovní pobyt do vybraných západoevropských států a do ČR jako jediného z nových členů Evropské unie. Během návštěvy budou jednat s představiteli státní společnosti ČEPS a seznámí se s problematikou budování a fungování distribučních soustav. Součástí programu bude i setkání afrického týmu, organizované Asociací malých a středních podniků ČR, s renomovanými výrobci materiálů pro distribuci elektrické energie.

Za minulého režimu u nás studovalo zejména technické a exaktní vědy poměrně hodně Afričanů. Máte povědomí, kolik je to v současné době?
Přesná čísla neznám, ale bude jich mnohem míň, i když česká vláda nabízí v rámci programu zahraniční rozvojové spolupráce zájemcům z rozvojových zemí stipendia na veřejných vysokých školách. Jedním z důvodů relativně nízkého zájmu může být i to, že převážná většina studijních programů je nabízena v češtině. Nejvíc akreditovaných oborů v cizím jazyce mají ČVUT a VŠE Praha, a to jen v angličtině a VŠE jeden v ruštině. Je to škoda, protože příslušníci generace absolventů českých vysokých škol, kteří v Africe často zastávají vysoké pozice ve státní a soukromé sféře, se nacházejí již na sklonku své profesní kariéry a jejich mladší kolegové většinou studovali v západní Evropě nebo Spojených státech. ■

S Etiennem Samourou hovořila Věra Vortelová
Foto: Marek Jenšík

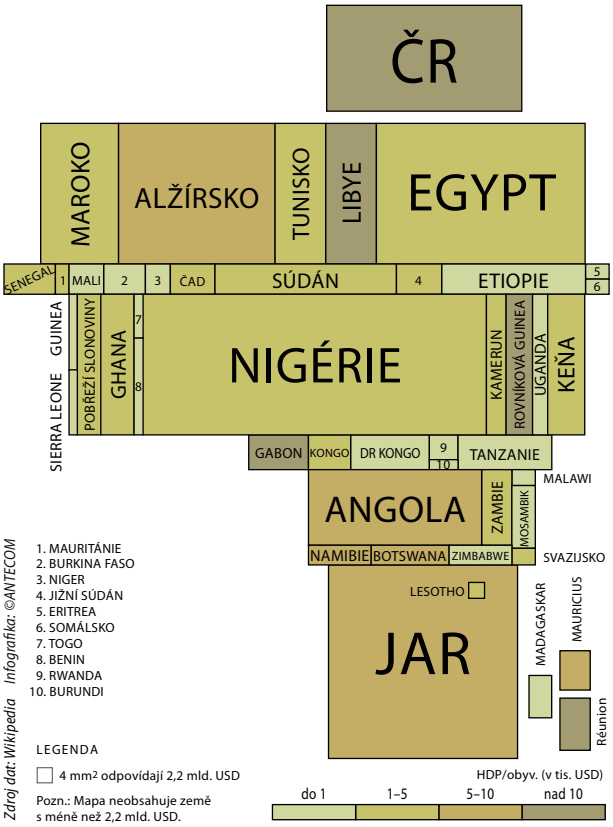
Země Afriky

v obrazu anamorfních map

Nejchudší světadíl se stává stále oblíbenějším obchodním partnerem pro zbytek světa. Přispívá sice ke globálnímu HDP pouhými třemi procenty, ale po řadu let vykazuje solidní zhruba pětiprocentní přírůstek, a to i přes politické napětí v důležitých státech, jako jsou Egypt nebo Libye. Afrika těží z příhodné polohy nedaleko bohaté Evropy a dynamicky se rozvíjející Asie, když především Čína a i Indie projevují značný apetit nejen obchodovat, ale i investovat. Blízká budoucnost kontinentu s miliardou obyvatel vypadá povzbudivě i díky dosud nevyužitému potenciálu relativně velmi mladé populace.

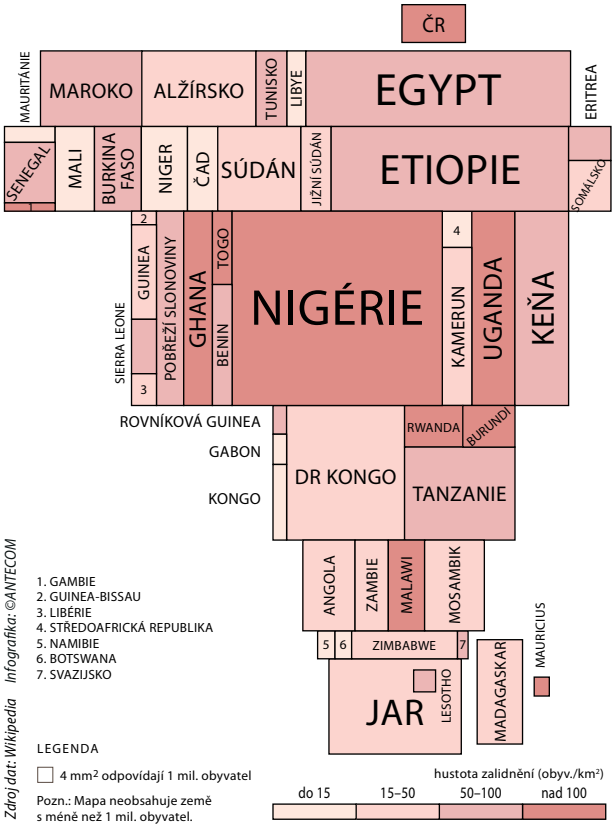
Hlavní hospodářské odvětví Afriky představuje dobývání surovin, především paliv. Proto jsme se v nabídce anamorfních map zaměřili na komodity související s těžbou a energetikou.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



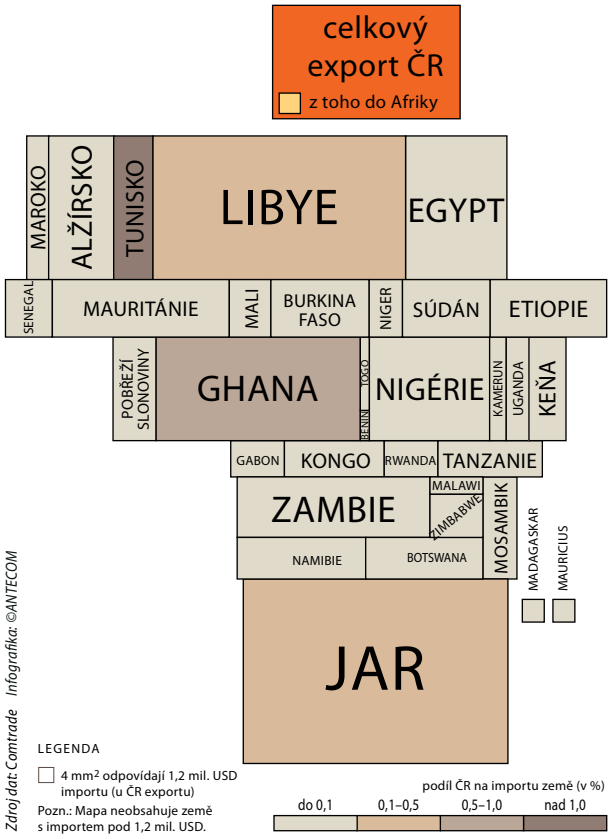
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

IMPORT STROJŮ PRO TĚŽBU RUD A NEROSTŮ

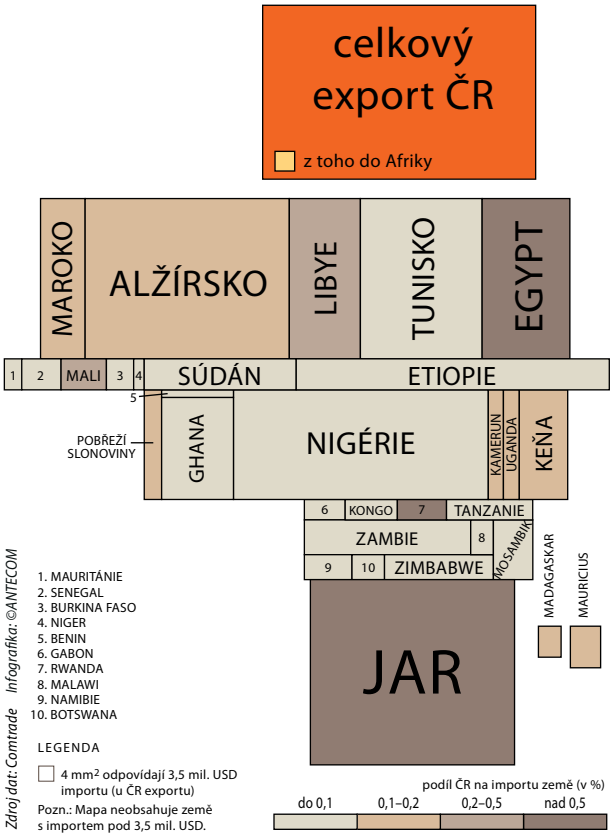


IMPORT (mil. USD)	
JAR	256,3
LIBYE	190,5
GHANA	111,2
EGYPT	76,2
NIGÉRIE	65,3
ZAMBIE	61,3
MAURITÁNIE	53,4
ALŽÍRSKO	49,2
ETIOPIE	35,1
BURKINA FASO	29,6
TUNISKO	29,5
NAMIBIE	27,9
SÚDÁN	26,5
BOTSWANA	25,6
POBŘEŽÍ SLONOVINY	23,6
KEŇA	20,3
TANZANIE	19,8

IMPORT (mil. USD)	
KONGO	19,1
MOSAMBIK	18,3
MAROKO	16,7
SENEGAL	14,1
MALI	12,6
UGANDA	12,4
ZIMBABWE	12,1
GABON	10,2
RWANDA	10,2
NIGER	10,0
KAMERUN	9,2
MALAWI	5,1
TOGO	3,5
MADAGASKAR	2,6
MAURICIUS	2,4
BENIN	1,4

EXPORT (mil. USD)	
ČR	111,5

IMPORT ELEKTRICKÝCH TRANSFORMÁTORŮ, STATICKÝCH MĚNIČŮ A INDUKTORŮ



IMPORT (mil. USD)	
JAR	578,7
ALŽÍRSKO	501,7
NIGÉRIE	427,1
LIBYE	298,7
EGYPT	214,3
TUNISKO	175,1
ETIOPIE	148,4
GHANA	117,3
MAROKO	109,5
ZAMBIE	88,1
KEŇA	81,6
SÚDÁN	72,2
ZIMBABWE	42,7
MOSAMBIK	34,6
POBŘEŽÍ SLONOVINY	29,8
TANZANIE	26,8

IMPORT (mil. USD)	
UGANDA	26,2
KAMERUN	25,3
MALI	21,5
MAURICIUS	19,2
SENEGAL	18,5
NAMIBIE	18,3
KONGO	16,3
RWANDA	15,3
GABON	12,8
BOTSWANA	12,4
BURKINA FASO	12,3
MALAWI	12,1
MADAGASKAR	10,8
MAURITÁNIE	7,6
NIGER	4,5
BENIN	4,2

EXPORT (mil. USD)	
ČR	727

Do Jižní Afriky vyvážíme víc než do Brazílie a Mexika

Podle analytiků je Afrika svým růstovým potenciálem poslední větší nadějí na rozhýbání světové ekonomiky. A je to právě Jihoafrická republika, která má největší surovinové předpoklady, schopnost absorbovat velkou část zahraniční produkce, a stát se tak tahounem hospodářského růstu v oblasti subsaharské Afriky. Zároveň představuje i bránu na jih subsaharského regionu.

Jižní Afrika je ekonomicky nejvýznamnější zemí oblasti s relativně ustáleným politickým režimem, s přiměřenou fiskální politikou a poměrně stabilní měnou. Z obchodního hlediska představuje bránu do sousedních zemí. Její hospodářství se nachází na vysokém stupni industrializace a má ve srovnání se zbytkem kontinentu velmi dobře rozvinutou infrastrukturu. Navzdory velkým sociálním rozdílům se od většiny afrických států odlišuje vysokou průměrnou životní úrovní.

BRÁNA DO OKOLNÍCH ZEMÍ

V rámci South African Customs Union (SACU) probíhá bezcelní obchod mezi JAR, Namibií, Botswanou, Lesothem a Svazijskem. SACU je nejstarší celní unií světa. Byla založena již v roce 1910 tehdejší Jihoafrickou unií a bývalými britskými teritorii a již tehdy naplňovala potřebu regionální ekonomické integrace. Reálné obchodní vztahy se většinou uskutečňují mezi JAR a ostatním světem a následně je zboží distribuováno jihoafrickými obchodníky do sousedních zemí.

Dominantní postavení JAR v rámci SACU do určité míry vysvětluje nízkou obchodní výměnu mezi ČR a dalšími členy této unie. V obdobném modelu často probíhá obchod i s dalšími státy oblasti (mimo SACU) – Zimbabwe, Mosambikem a Zambií. Dalším důležitým společenstvím je dvanáct členů Southern African Development Community a současně signatářů Dohody o volném obchodu (FTA).

Obchodní bilance ČR–JAR

Za posledních deset let vzrostl export z ČR do JAR desetinásobně. V roce 2013 poprvé překročil hranici půl miliardy dolarů a čísla z letoška naznačují, že se výsledky budou pohybovat nad touto hodnotou i v roce 2014. V meziročním srovnání si JAR stále udržuje pozici našeho největšího obchodního partnera v subsaharské Africe (export ČR 2013: 503 mil. USD), následována Nigérií (export ČR 2013: 76 mil. USD) a Mali (export ČR 2013: 56 mil. USD).

Zajímavé je, že myšlenkou založit Africkou zónu volného obchodu, která by se rozprostírala od Kapského Města až po Káhiru, se zabývali Cecil Rhodes a další britští obchodníci již kolem roku 1890.

ZAJIŠTĚNÍM SERVISU ZÍSKÁTE BODY

Přestože čísla ukazují na příznivý vývoj česko-jihoafrických obchodních vztahů, stále ho negativně poznamenávají důsledky embarga v období apartheidu. Do roku 1994 byl obchod tehdejšího Československa s JAR neměřitelný. Naše výrobky se tam dostávaly přes třetí země, aniž by se akcentovalo místo jejich původu.

I přes tuto nevýhodu v obchodní tradici je v současné době náš vývoz do JAR vyšší než do prioritních zemí, jako jsou Brazílie a Mexiko. Potenciál vzájemného obchodu však není ani zdaleka vyčerpán a schopnost absorpce importovaného zboží na jihoafrickém trhu zůstává velmi vysoká. Stále se dováží velký objem průmyslového zboží, zejména investičního charakteru.

Země je dlouhodobě obsazena OEM (Original Equipment Manufacturer) dodavateli první kategorie, což může českým exportérům zpočátku znesnadňovat vstup na tamější trh. Tento charakter dovozu se ale pomalu mění ve prospěch levnějších dodavatelů s důrazem na zachování kvality a hlavně servisu. Servisní střediska ve velkých firmách, jak je známe z českého prostředí, prakticky neexistují a veškerý servis je outsourcován. České firmy tedy musí sledovat, zda jejich zástupce bude schopen zajišťovat i servis, a pokud ne, pak být schopny ho zajistit prostřednictvím další jihoafrické firmy s příslušným zázemím a kvalifikací. Expanze na jihoafrický trh by měla být pro českou firmu jejím strategickým rozhodnutím.

KRIZE PŘEKRESLILA MAPY SVĚTOVÝCH ODBYTIŠŤ

JAR je v celkovém objemu obchodu sedmnáctým nejvýznamnějším partnerem EU, v našich statistikách však zaujímá až 38. místo. Evropa, ještě v polovině minulé dekády největší příjemce jihoafrického zboží (okolo 35 % celkového exportu), se vlivem krize stává od roku 2008 ▸▸

pro JAR stále slabším odbytištěm, takže v současné době se jihoafrický export do Evropy pohybuje okolo 22 procent. Naopak export z JAR do zbytku Afriky rapidně vzrůstá, podobně jako obchod s ostatními zeměmi BRICS.

Jižní Afrika se k hospodářskému uskupení zemí Brazílie, Ruska, Číny a Indie připojila v prosinci 2010. Vzhledem ke složité ekonomické situaci vyspělých zemí a stagnaci hospodářského růstu po roce 2008 vzrostl význam vztahů vyspělých ekonomik s uskupením rychle se rozvíjejících ekonomik členů BRICS. Ale každá mince má dvě strany. Nižší spotřeba a nižší investiční aktivita tradičních odbytišť, jako je EU, představuje pro země BRICS také určitou hrozbu pro udržení jejich dosavadního růstu a částečně se podílí i na nižším růstu HDP nejen JAR, ale i ostatních zemí BRICS.

Dalším negativním faktorem je oslabení jihoafrického randu (ZAR), který od počátku roku 2013 poklesl vůči vedoucím světovým měnám o plných dvacet procent. Pro zemi s tradičně výrazně pasivní obchodní bilancí se zahraničím to není dobrá zpráva: enormně se zdražují dovozy, což má vliv i na vývoj inflace, která se od letošního července drží na úrovni 6,3 %, a překročila tak hranici inflačního cílení Reserve Bank of South Africa. Lze proto očekávat tlak jihoafrických obchodníků na ceny dováženého zboží, což by mělo být výhodou pro dosud obecně nižší ceny českých produktů.

ZELENOU MÁ DŮLNÍ TECHNIKA

JAR je největším světovým producentem platiny, chromu, manganu a vanadia, zaujímá páté místo na světě v těžbě zlata a třetí pozici v těžbě uhlí (zásoby se odhadují na 60 miliard tun). Těžební odvětví, které se v JAR podílí na HDP největší měrou, je však v současné době poznamenáno vysokou stávkovou aktivitou horníků, kteří v některých případech požadují pro provozovatele dolů nepřijatelné zvýšení mezd až o 150 %. Již v roce 2012 bylo zaznamenáno 99 stávek o různé délce trvání, které přinesly těžebním společnostem nesmírné ztráty. Přes tuto situaci a i přes hrozby snížení investičních aktivit jde o velmi perspektivní obor. Těžební společnosti do budoucna počítají s budováním nových povrchových i hlubinných důlních kapacit, jakož i s posílením mechanizace provozů a snížením závislosti na zatím relativně levné pracovní síle.

JAK ZAJISTIT DOSTATEK ENERGIE?

Jihoafrická republika v minulosti disponovala přebytkem elektrické energie a zásobovala elektřinou i sousední země. Například Namibie vyrábí pouze 39 % energie a je závislá na jejím dovozu, především z JAR. S postupnou industrializací země však vlastní spotřeba elektrické energie, hlavně díky rostoucím požadavkům průmyslu, roste. Od konce apartheidu však nepostavila nové elektrárny a ty stávající z osmdesátých let se blíží k hranici životnosti. Obavy z nedostatku elektrické energie

Víte, že...

Název bůr pro stříbrnou rakouskou pětikorunu zlidověl a v tehdejší době byl běžným výrazem pro veřejné sbírky pořádané na území Rakouska-Uherska jako solidarita s bojem holandských starousedlíků na území dnešní Jihoafrické republiky (boer=sedlák, farmář), jejichž státy Orange Free State a Transvaal tehdy sváděly nerovný boj s Brity za svou nezávislost v druhé anglo-búrské válce v letech 1899 až 1902. Standardně byla vybírána právě rakouská pětikoruna, což při její hmotnosti 24 gramů a ryzosti stříbra 900/1000 byla v tehdejší době poměrně vysoká peněžní hodnota.

Zdroj: MUDr. Zdeněk Petráň, přední český numismatik, viz www.numismatici.cz

Nejvýznamnější střediska obchodu i průmyslu JAR

Gauteng:

nejlidnatější provincie s městy Johannesburg a Pretoria (hlavní město)

TĚŽEBNÍ PRŮMYSL, ENERGETIKA, STROJÍRENSTVÍ, LETECKÝ PRŮMYSL

Cape Town (Kapské Město):

největší jihoafrické město a sídlo parlamentu a vládních institucí

SPOTŘEBNÍ PRŮMYSL, POTRAVINÁŘSTVÍ, VINAŘSKÝ PRŮMYSL, TURISTIKA

Durban:

významný přístav, kam proudí většina zboží dováženého do JAR

LOGISTIKA, ŽELEZNIČNÍ A NÁKLADNÍ DOPRAVA, AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL, STAVEBNÍ HMOTY

Jako základnu pro svůj obchod můžete zvolit kterékoli z nich. Nicméně je dobré mít zástupce či spolupracující firmu, která pokrývá svými pobočkami celou zemi, nebo mít zástupců více.

posiluje zpoždění výstavby dvou obřích uhelných elektráren – Medupi a Kusile (obě 6x 800 MW). České firmy jako spolehliví partneři mají v tomto oboru velké šance prosadit se i mezi silnými zahraničními subjekty. Příkladem je úspěch ostravských Hutních montáží, jehož dosáhly v roce 2013 v Kusile, a nadějně vypadá i připravovaná opce na výstavbu dalších bloků.

Prognóza spotřeby uhlí po spuštění těchto elektráren však dělá vrásky na čele šéfům státní elektrárenské společnosti Eskom. JAR již nyní využívá z celkového objemu zhruba 250 milionů tun uhlí vytěženého ročně pro domácí spotřebu téměř 75 %. Jenomže uhlí zároveň představuje i největší vývozní komoditu. Země potřebuje jak zvýšit export, tak současně zajistit svou energetickou spotřebu a Eskomu končí během následujících tří let řada dlouhodobých smluv s těžebními společnostmi.

S problematikou výroby elektrické energie souvisí nutnost dobudování dopravní infrastruktury, v současné době především železniční sítě z oblasti Waterberg (v severovýchodní části země v provincii Limpopo) pro zásobování elektráren v provincii Mpumalanga a exportované uhlí na jihovýchod do Richards Bay, kde je největší uhelný terminál na světě s kapacitou 90 milionů tun ročně. Velká část uhlí a dalších vytěžených minerálů se stále dopravuje po silnicích, což je ekonomicky nákladnější.

POZNÁMKA ZÁVĚREM

V obchodním styku je nutné rozlišovat mezi privátní a státní sférou. Státní zakázku zpravidla získá společnost s příslušným stupněm certifikace BEE (Black Economic Empowerment), kterou vydávají k tomuto účelu založené firmy. BEE byl zaveden v rámci přechodu země od apartheidu, aby změnil ve prospěch barevné většiny nerovnosti ve vlastnictví, struktuře managementu a kontrole finančních a ekonomických zdrojů.

Auditor udělující certifikát sleduje podíl černošské části obyvatelstva na řízení společnosti, vlastnictví firmy, obsazení manažerských funkcí apod. ve smyslu podílu černošské většiny na provozu a řízení firem. V současné době dostává tuto příležitost i ostatní „nebílé" obyvatelstvo, takže název byl změněn na B-BBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment). Je proto třeba, aby se česká společnost spojila s jihoafrickou firmou splňující tyto požadavky nebo je splňoval již její zástupce v zemi. ■

Text: Vladimír Jeništa
Foto: Thinkstock a archiv CzechTrade

Ing. Vladimír Jeništa je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Johannesburgu

Rady do kapsy pro obchod s Jižní Afrikou od Vladimíra Jeništy

1. Pro jednání plně postačí angličtina.
2. Plánujte cestu mimo období Vánoc – to je v Jižní Africe obdobím letních dovolených.
3. Respektujte etnické, kulturní a náboženské rozdíly země a své názory pronášejte uvážlivě.
4. Zjistěte si, kdo je vlastníkem společnosti, s níž jednáte. Pro státní sféru si vyhledejte místního zástupce.
5. Jihoafričané jsou ve společenském i obchodním styku velmi přátelští a otevření. Oplácejte jim stejnou mincí. Vhodným oblečením jsou sako a kalhoty, kravata není podmínkou.
6. Buďte přiměřeně sebevědomí a hrdí na svůj produkt. Opatřete si pravomoci k dojednání obchodu. Nadšení protistrany o možnostech obchodu berte vždy střízlivě.
7. O Česku a českých výrobcích se v JAR ví velmi málo. Stále více však rozhoduje cena, kvalita a servis.
8. Ovládejte dobře své obchodní a dodací podmínky, zvlášť pak pravidla Incoterms (znát cenu EXW výrobní závod v ČR nestačí), a problematiku zahraničního platebního styku.
9. Buďte opatrní na sebe i na svůj majetek a držte se bezpečnostních doporučení. Jižní Afrika je známa jednou z nejvyšších úrovní kriminality. Obecně se má za to, že relativně nejbezpečnější je oblast Kapského Města.
10. V JAR neexistuje městská hromadná doprava v evropském slova smyslu a přeprava vozy taxi, vlakem a autobusy nemusí být vždy bezpečná. Nejvhodnější je doprava letecká a vzhledem k dobré silniční síti i automobilová.

HDP PROVINCIÍ JIHOAFRICKÉ REPUBLIKY

HDP/obyv. v tis. USD

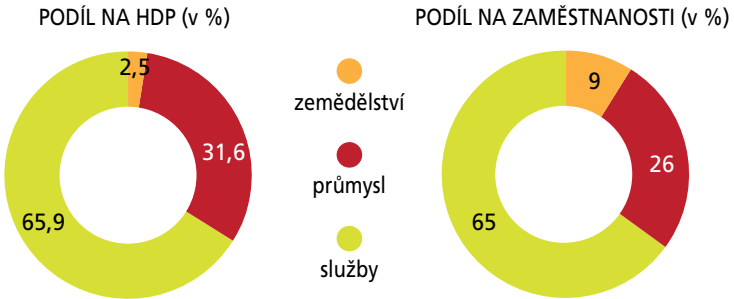
do 4 | 4–6 | 6–8 | nad 8

Zdroj dat: Wikipedia *Infografika: ©ANTECOM*

provincie	HDP/obyv. v USD
Gauteng	9 681
Západní Kapsko	8 694
Severní Kapsko	6 688
Severozápadní provincie	6 677
Mpumalanga	6 251

provincie	HDP/obyv. v USD
Svobodný stát	6 213
KwaZulu-Natal	4 767
Limpopo	4 259
Východní Kapsko	3 651

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ JAR



Zdroj dat: Wikipedia

Podaná ruka CzechTrade

Český stát nabídl a nadále nabízí českým exportérům, kteří se zajímají o tuto lukrativní oblast podnikání, řadu podpůrných akcí: na počátku letošního roku to byla oficiální účast ČR na veletrhu Mining Indaba v Kapském Městě a na podzim veletrh Electra Mining, jehož součástí je i sekce Machine Tools Africa, v Johannesburgu. **V březnu příštího roku podpoří CzechTrade české exportéry na Power & Electricity World Africa v Johannesburgu.** Na velmi vysoké úrovni se nachází rovněž jihoafrické zdravotnictví a farmaceutický průmysl a české firmy mají v této oblasti co nabídnout.

Šance pro automobilový průmysl

V JAR mají své pobočky a montážní linky téměř všechny přední světové automobilové značky. Nákup nových vozů je pravidelně monitorován a každoročně narůstá o několik procent. Vývoz automobilových komponentů tvořil v roce 2012 plnou čtvrtinu veškerého vývozu z ČR do JAR, z velké části s využitím existujících obchodních linek se stávajícími OEM odběrateli.

České exportní stopy v Africe přibývají

Příležitostí je mnoho. Například v Maroku by mohly tuzemské firmy participovat především na výstavbě elektráren nebo čističek odpadních vod. Uplatní se ale i v dalších oborech – chemickém průmyslu, zemědělství, potravinářství nebo zdravotnictví. Ověřili si to zástupci vrcholného managementu České exportní banky (ČEB) při své nedávné návštěvě. Do Maroka se s nimi vydali také pracovníci českých firem, které o této zemi uvažují jako o novém nebo staronovém cíli své expanze. V rámci mise jednali mimo jiné v marocké Agentuře pro rozvoj investic, Agentuře pro rozvoj zemědělství a Agentuře pro podporu malých a středních podniků.

Pro mnoho Čechů je Afrika jen turistickým cílem. Nejčastěji míří k moři nebo za zážitky na safari. Pro ČEB je však kontinentem, kde financovala desítky projektů. České exportní stopy najdete nejen na severu – v Alžíru, Egyptě, Maroku a Tunisku, ale i v dalších afrických zemích, jako je Ghana, Uganda, Etiopie, Keňa a Súdán. A další projekty, zejména do nových afrických teritorií, jsou doslova na spadnutí. I v tomto případě však platí, že vstup na tyto trhy nebude snadný.

LETECKÉ MOTORY PRO AFRIKU

„Příkladem velmi zajímavého projektu je spolupráce ČEB s českým exportérem GE Aviation Czech. Díky němu budou například po téměř celé Africe létat s novými motory letadla, která si pronajímá Mezinárodní červený kříž," upozorňuje na jeden z nových exportních projektů generální ředitel ČEB Karel Bureš. Český exportér totiž podepsal s AIR-TEC Mauritius rámcovou smlouvu o dlouhodobých dodávkách turbovrtulových leteckých motorů GE H75, které jsou určeny pro modernizaci stávající letky, a oslovil ČEB se žádostí o financování této exportní transakce.

Na základě tohoto rámcového kontraktu se v horizontu zhruba tří let zrealizují dodávky až čtyřiceti turbovrtulových leteckých motorů H75-200. Ještě letos poputuje do Afriky patnáct motorů. Ty budou v rámci servisu montovány do letadel, která firma se sídlem na ostrově Mauricius v mnoha afrických státech pronajímá a servisuje takovým zákazníkům, jako je již zmíněný International Committee of the Red Cross (Mezinárodní červený kříž), World Food Programme (Světový potravinový program) nebo Medical Sand Frontiers (Lékaři bez hranic). ■

Text: Petr Križan
Foto: archiv GE Aviation

Ing. Petr Križan
je ředitelem odboru Mezinárodní vztahy a komunikace, Česká exportní banka

TRADICE WALTROVKY POKRAČUJE

Historie dceřiné společnosti General Electric, respektive GE Aviation, začala v roce 2007. Hned v následujícím roce přišel významný přelom, když k 1. 7. 2008 odkoupila majetek a převzala závazky od společnosti Walter Engines a.s. Navázala tak na tradici firmy založené v roce 1911 Josefem Waltrem v Letňanech. Další milník nastal v roce 2011 s dokončením modernizace motoru M601 Walter (přes 900 motorů této řady je nainstalováno ve více než 30 typech letounů) a ve stejném roce společnost získala certifikaci na motor s označením H80 pro Evropu, Rusko a Argentinu a v následujícím roce i pro USA a Čínu. Motory, které se dnes vyrábí v Jinonicích, mají oproti svým předchůdcům větší výkon a nižší specifickou spotřebu. Současně se zlepšily jejich vlastnosti v extrémních povětrnostních podmínkách, zejména při vysoké teplotě okolního vzduchu nebo při provozu ve velkých nadmořských výškách. A mimochodem – letadlo L410 s motory H80, vyráběné v Kunovicích, získalo certifikát na létání do nepálské Lukly, nejnebezpečnějšího a nejobtížnějšího letiště na světě.

Jižní Afrika: jeden z cílů světových investic do obnovitelných zdrojů

Jihoafrická ekonomika je energeticky velmi náročná ve srovnání s mezinárodními standardy i průměrem spotřeby v regionu. Kromě toho místní energetický sektor není zdaleka tak efektivní a výkonný jako v rozvinutých zemích.

Těžební sektor spotřebuje 60 % celkové produkce a se zbytkem průmyslu spotřeba dosahuje až 75 %. Pouze 16 až 18 % produkce je k dispozici domácnostem. To vytváří dlouhodobý převis poptávky nad nabídkou. Přístup k elektrické síti má 73 % jihoafrické populace.

Problémem jsou výpadky elektřiny

JAR dnes disponuje přibližně 45 700 MW instalovaných kapacit, ale celkový výstup je nižší. Produkce elektřiny je z 95 % v rukou státní společnosti Eskom, 88 % elektřiny je vyrobeno v uhelných elektrárnách, 6,5 % zajišťuje jaderná elektrárna Koeberg. Problémem zůstává nespolehlivá dodávka elektřiny a její výpadky, proto se předpokládají investice nejen do zvýšení produkce a kapacity, ale i do modernizace distribuční soustavy.

V současnosti jsou totiž možnosti produkce a distribuce elektřiny značně omezené, jelikož rozdíl mezi poptávkou energie ve špičce a nejvyšším potenciálním výkonem je velmi malý. V roce 2013 musel Eskom dokonce požádat, aby největší z průmyslových firem snížily svou spotřebu ve špičce o 10 % a tím zabránit přetížení a výpadku přenosové soustavy. Podle ministerstva energetiky v roce 2013 dosáhl vrchol poptávky hodnoty 44 005 MW. To je velmi blízko maximálního výkonu instalovaných kapacit. Podle společnosti Bloomberg má Eskom v plánu vynaložit 49 mld. USD na výměnu zastaralých zařízení a výstavbu nových.

> Kvůli silné závislosti na uhlí se stala Jihoafrická republika největším producentem oxidu uhličitého na kontinentu a zároveň emituje 14 % na světě.

V plánu obrovské investice

Investice do nových elektráren jsou plánované hlavně do oblasti obnovitelných zdrojů, jejichž podíl na energetickém mixu je velmi nízký. Z toho důvodu JAR stanovila, že do roku 2030 vybuduje nová zařízení obnovitelných zdrojů o kapacitě 18 200 MW. Jaderné elektrárny by měly také hrát významnou roli a do stejného časového horizontu generovat 9600 MW. V případě uhelných elektráren se do roku 2030 předpokládá zvýšení kapacity o 7500 MW. Od doby ukončení apartheidu totiž země nepostavila nové uhelné elektrárny, které by vykryly nárůst spotřeby, naopak elektrárny postavené v 80. letech se blíží hranici životnosti. Ve výstavbě jsou nyní dvě obří uhelné elektrárny, Medupi (6x 800 MW) a Kusile (6x 800 MW), obě však mají zpoždění, což způsobuje obavy z nedostatku elektrické energie především v příštím zimním období (na jižní polokouli červen až srpen 2015).

Z hlediska perspektivy českých firem a jejich uplatnění v energetickém sektoru jde možná o úkol náročný, nikoli však nemožný: Velký úspěch zaznamenala například česká společnost Hutní montáže z Ostravy, když v roce 2013 získala kontrakt na montáž části kotle prvního bloku právě v budované elektrárně Kusile v provincii Mpumalanga a zřejmě získá opci i na výstavbu dalších bloků. Vedle toho se předpokládají i průzkumy ložisek břidlicového plynu a v plánu je i vybudování LNG infrastruktury pro import a distribuci, za účelem větší diverzifikace.

Podle průzkumu energetického trhu z roku 2013 bylo v roce 2012 přibližně 72 % celkové spotřeby primární energie uspokojeno uhlím. Pohonné hmoty zastoupily 22% podíl, zemní plyn

a jaderná energie po 3 %. Obnovitelné zdroje neposkytly ani 1 %.

Příležitosti leží například v oblasti subdodávek pro modernizaci a rozšiřování přenosové soustavy a distribučních zařízení. Pro české podniky je perspektivní především budování nových tepelných elektráren.

ROZVOJ OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ

Energetický mix JAR je založený hlavně na využití uhlí (72 % spotřeby energie, následováno ropou, zemním plynem, jadernou energií s 3 % a obnovitelnými zdroji, především vodními), rychle rostoucí ekonomika zároveň produkuje velké množství emisí CO_2, cílem vlády je proto dosáhnout až 20 tisíc MW energie generované obnovitelnými zdroji do roku 2030 (v současnosti je tímto způsobem získáváno pouze 1 % energie).

Protože naplňování environmentálních strategií je stále velmi nízké, vláda plánuje a zahajuje sérii opatření a pobídek. Je to třeba zavedení uhlíkové daně, podpora nezávislých výrobců elektřiny (v současnosti se na celkové produkci podílí pouze 1500 MV), zvýšení efektivity přenosové soustavy, celkové snižování závislosti na uhlí a jeho podílu na znečištění životního prostředí, například pomocí zavedení čistých uhelných technologií (CCT – clean coal technologies). V rámci čistých technologií bude zvýšenou úlohu hrát i zavádění technologií CCS (zachycování a ukládání oxidu uhličitého hlavně v petrochemickém průmyslu).

Rozvoj obnovitelných zdrojů energie je dále podporován programem Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme (REIPPPP), který financuje již na 64 projektů v hodnotě až 300 mil. Kč s kapacitou 3933 MW, dalších 47 projektů je ve fázi vývoje. Díky tomu se JAR stává 12. nejatraktivnějším cílem investic do obnovitelných zdrojů energie na světě.

SOLÁRNÍ ENERGIE

Do roku 2015 by produkce energie z tohoto zdroje měla stoupnout na 1050 MW oproti 25 MW v roce 2012. Fotovoltaika by tak do roku 2030 mohla operovat instalovanou kapacitou až 8,4 GW. Letos patří k největším projektům Herbert 1 s kapacitou 22 MW (90 tisíc panelů vyrobených v JAR) a De Aar s kapacitou 50 MW, který by měl provoz zahájit ještě tento rok. V současnosti v JAR operuje 15 elektráren o kapacitě 503 MW.

Na tento potenciál v roce 2014 reaguje například čínská společnost Jinko Solar, která v Kapském Městě zahájí výrobu fotovoltaických panelů (1300 panelů denně). V JAR se plánují investice i do solárně-termických elektráren, společnost Eskom vyhlásila, že do roku 2016 takovou elektrárnu s kapacitou 100 MW vybuduje v blízkosti města Upington. V neposlední řadě zde hraje roli i solární ohřev vody široce využitelný v domácnostech.

VĚTRNÁ ENERGIE

JAR má velký potenciál také ve větrné energii, především v oblastech na pobřeží. V letošním roce zahájila provoz jedna z největších afrických větrných elektráren Jeffreys Bay, projekt vedený britskou společností Globeleq v hodnotě 3 mld. ZAR a s kapacitou 138 MW. Dalším projektem je větrná elektrárna Sere, která bude plně fungovat v roce 2015, a to s kapacitou 100 MW (v současnosti 16 MW). Tato elektrárna vznikla ve spolupráci státní společnosti Eskom, Francouzské rozvojové agentury, Africké rozvojové banky a Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj a za podpory společnosti Siemens.

Na trend rostoucí poptávky reaguje i přesun nebo rozvoj výroby důležitých komponent do JAR. Jako například nedávno otevřená továrna na výrobu stožárů pro větrné turbíny společnosti Gestamp Renewable Industries s kapacitou 150 stožárů ročně. Provincie Western Cape proto uvažuje o tom, že v budoucnosti zahájí provoz speciální ekonomické zóny zaměřené právě na zelené technologie, aby pobídkami podpořila rozvoj tohoto průmyslového odvětví. V rámci projektu REIPPPP jsou v současnosti dále budovány další větrné elektrárny: Dassiesklip (26,19 MW), MetroWind Van Stadens (26,19 MW), Hopefield (65,40 MW), Noblesfontaine (72,75 MW), Red Cap Kouga (77,6 MW), Dorper (97 MW) a Cookhouse (135 MW).

Potenciál leží i v dalších zdrojích, například biomasa by mohla v příštích 10 letech přidat až 2,7 GW energie, využití bioplynu má zase potenciál až pro 300 tisíc venkovských domácností.

ENVIRONMENTÁLNÍ TECHNOLOGIE

Problém znečištění životního prostředí, tedy ovzduší i vod, JAR trápí hlavně kvůli rapidnímu rozvoji ekonomiky a průmyslu. Z toho důvodu byl založen Green Fund, v němž je alokováno 800 mil. ZAR, aby se zajistila ochrana životního prostředí. JAR tedy musí v nejbližších letech vytvořit regulaci a legislativu pro ochranu ovzduší, pro nakládání s nebezpečným odpadem, čištění odpadních vod ve městech a průmyslových provozech.

Oblast úpravy vody je nedostatečná z důvodu chybějící infrastruktury (nebo zastaralá – například ve městech dochází až k 25% ztrátám v dodávkách vody) i technologií, a bude proto v následujících letech předmětem zvýšených investic a rozvoje. Problémem je i kolísající kvalita pitné vody. Samostatnou kapitolu tvoří zajištění kanalizace a nakládání s odpadními vodami. Rostoucí trend zažívá desalinační technologie tak, aby byla země připravená na rostoucí poptávku po pitné vodě (7–10 % pitné vody z tohoto zdroje do roku 2030). ■

Text: Dita Nedělková
Foto: Thinkstock
Dita Nedělková je specialistkou CzechTrade

Maroko
Vzorný žák Evropské unie

Pokud jde o sbližování legislativy a praxe vzájemného obchodního styku, bývá Maroko označováno za vzorného žáka Evropské unie. Od roku 2000 je s ní pojí asociační dohoda, na jejímž základě se výměna zboží, služeb a kapitálu velmi zjednodušila. Dalším významným krokem je právě projednávaná dohoda o volném obchodu.

PRVOREPUBLIKOVÁ PARALELA

Výrazný impulz získala výměna zboží mezi Marokem a samostatným Československem hned po první světové válce. Do Maroka se tehdy vyváželo jak strojní zařízení, tak spotřební zboží. Například obuvnická firma Baťa si tehdy v Maroku vybudovala hustou síť prodejen a ještě na počátku 21. století bylo možné zahlédnout na starých domech z doby francouzského protektorátu vybledlé reklamy na obuv Baťa. České strojírenské firmy postavily ve 30. letech minulého století v Casablance první marocký cukrovar. Některá zařízení od firmy Škoda sloužila v cukrovaru až do roku 2002, kdy byl starý provoz definitivně zbourán. Současné vedení cukerné rafinerie v Casablance dodnes hovoří o českých odbornících s uznáním.

Za minulého režimu však obchodní styky citelně ochably. Jen v malé míře do ČSSR proudily některé suroviny a omezeně se vyvážely zejména obráběcí a textilní stroje. Kontakty pomáhali udržovat jednak čeští emigranti usazení v Maroku po roce 1948 a 1968, jednak afilace podniku zahraničního obchodu Transakta SIMA. V Maroku rovněž působilo při českém zastupitelském úřadu obchodní oddělení řízené ministerstvem zahraničního obchodu, jehož posledním vedoucím byl současný místopředseda vlády a ministr financí Andrej Babiš.

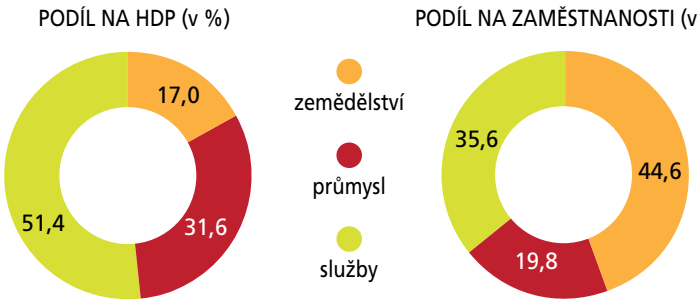
Oživení vzájemného obchodu nepřinesly ani polistopadové změny. Afilace SIMA byla, stejně jako zmíněné obchodní oddělení, zrušena a čeští exportéři se v nových podmínkách orientovali na trhy blízké, tradiční a vyzkoušené. Navíc české zboží, jakkoliv levné, nemohlo na počátku 90. let svou kvalitou konkurovat výrobkům, na které byl marocký trh již v té době zvyklý. Obrat vzájemného obchodu proto živořil na úrovni 20 milionů USD ročně.

ČESKÝ EXPORT SE EMANCIPUJE

Změna k lepšímu nastala až po roce 2000 a souvisela se stabilizací české výrobní základny, růstem kvality výrobků a zájmem českých exportérů o nové trhy. Tomuto vývoji mimo jiné napomohl vstup ČR do EU a zvýšený zájem české vlády o Maroko. Ve 21. století již rostl vzájemný obchodní obrat přibližně o 10 % ročně a v současné době se přiblížil k 300 milionům USD při vysokém přebytku na české straně. Mezi naše hlavní vývozní položky patří automobily Škoda a Hyundai, dále elektrozařízení (jističe, kabely), komponenty výpočetní techniky, pneumatiky (především nesilniční), plastové trubky, stavební stroje, chemikálie (včetně dusíkatých hnojiv), papír, buničina, obráběcí stroje, nemocniční lůžka a další.

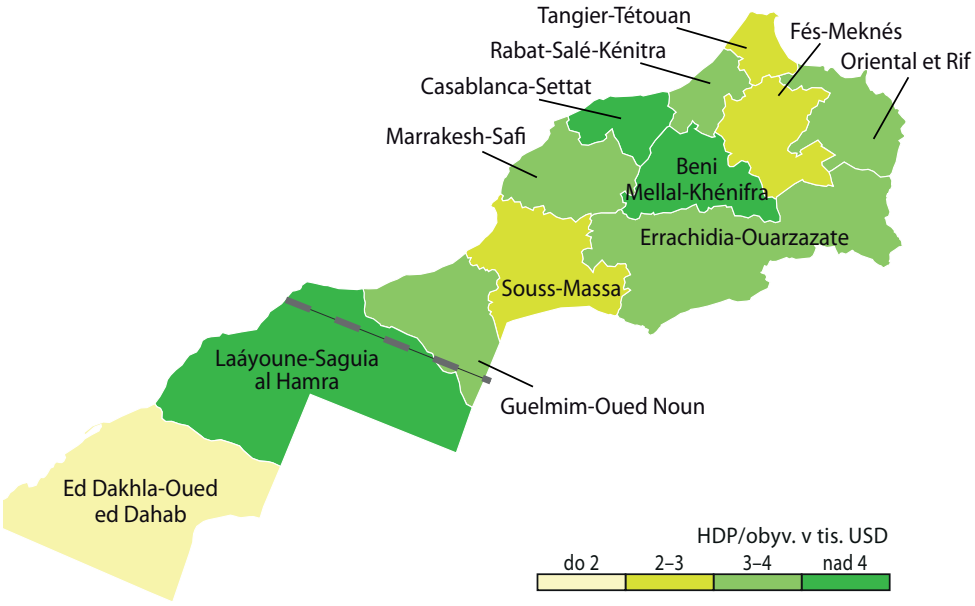
Na rozdíl od většiny afrických zemí netrpí marocký trh deficitem kvalitního importovaného zboží. Pokud se objeví „díra na trhu", je okamžitě identifikována a je rychle nalezen dodavatel, který uvolněné místo zaplní. Maročtí podnikatelé využívají dobrých kontaktů na Evropu a Ameriku prostřednictvím svých krajanů v zahraničí. Velmi aktivní je rovněž obchodní oddělení při francouzském velvyslanectví, Německo-marocká obchodní komora, Americká obchodní komora a další podobné instituce.

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ MAROKA



Zdroj dat: Wikipedia

HDP PROVINCIÍ MAROKA (vč. Západní Sahary)



Zdroj dat: marocké ministerstvo financí *Infografika: ©ANTECOM*

Čeští exportéři se proto mohou na marockém trhu prosadit pouze jedinečným zbožím, například z oblasti nano- nebo biotechnologií, nebo produkty se zajímavým poměrem kvality a ceny. Za relativně úspěšnými prodeji vozů Škoda se totiž mimo jiné skrývá fakt, že jsou vnímány jako výrobky s vysokou německou kvalitou a přijatelnou cenou. ■

Text: Josef Vrbenský
Foto: Thinkstock a archiv autora

Ing. Josef Vrbenský, vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade, Maroko, Casablanca

provincie	HDP/obyv. v USD
Laáyoune-Saguia al Hamra	5 443
Beni Mellal-Khénifra	4 639
Casablanca-Settat	4 422
Rabat-Salé-Kénitra	3 464
Oriental et Rif	3 386
Guelmim-Oued Noun	3 380
Marrakesh-Safi	3 238
Errachidia-Ouarzazate	3 134
Souss-Massa	2 993
Fés-Meknés	2 531
Tangier-Tétouan	2 508
Ed Dakhla-Oued ed Dahab	1 437

Nejvýznamnější veletrhy a výstavy v roce 2015

SIAM
(zemědělství a potravinářství)

Meknes, 26.–30. 4. 2015

Medical Expo (zdravotnictví)

Casablanca, 9.–12. 4. 2015

ELEC-EXPO
(energetika, elektrotechnika)

Casablanca, termín nebyl pro rok 2015 zatím stanoven

MIDEST (strojírenství)

Casablanca, termín nebyl pro rok 2015 zatím stanoven

POLLUTEC
(ochrana životního prostředí)

Casablanca, termín nebyl pro rok 2015 zatím stanoven

Veletrhu SIAM se pravidelně účastní zástupci Velvyslanectví České republiky v Rabatu a svůj stánek nabízí k využití českým firmám. V roce 2013 této nabídky využila společnost Zetor a její nový marocký distributor prezentoval české traktory již na letošním ročníku. Rovněž v příštím roce bude účast na veletrzích SIAM podporovat agentura CzechTrade a ZÚ v Rabatu. Z dalších významných akcí půjde o Medical Expo.

Příležitosti pro české firmy v Maroku

Automobilový průmysl

Automobilový průmysl patří mezi přední sektory zpracovatelského průmyslu. Kromě podpory investic byly v Kenitře a Tangeru vybudovány dvě integrované průmyslové zóny se speciálním zaměřením na automobilový průmysl a subdodávky. Automobilový průmysl se během posledních let etabloval jako významný exportní sektor marocké ekonomiky. Jeho vývozní hodnota se odhaduje na cca 25 mld. MAD (tj. cca 58 mld. korun), což představuje kolem 14 % celkového marockého exportu. Kromě produkce osobních vozů představuje významnou součást marockého automobilového průmyslu výroba součástek. Jedná se především o produkci elektrických kabelů, v menší míře také lisování plastů, plechů a výrobu autotextilií. Čeští vývozci se mohou do marockého automobilového průmyslu zapojit jako investoři nebo subdodavatelé komponentů pro místní výrobce automobilů. Další příležitosti se otevírají při dodávkách náhradních dílů prostřednictvím místních distributorů.

Aeronautika

Konkrétně se jedná o letištní zařízení, dodávky nářadí pro letištní dílny, komponenty a malá letadla. Kromě podpory investic se dynamicky rozvíjí integrovaná průmyslová platforma v Nouaceuru u Casablanky, tzv. Midparc Casablanca Free Zone, kde byl v roce 2013 otevřen oborový vzdělávací institut. Celkem v Maroku působí přes 100 firem zaměřených na kabeláž, výrobu součástek a údržbu v leteckém průmyslu. I v tomto případě se mohou české firmy zapojit investicemi nebo subdodávkami pro místní výrobce a distributory.

Zdravotnictví

V nejbližším období by měl být přijat nový zákon umožňující vstup marockého i zahraničního kapitálu do státních zdravotnických zařízení. Zákon tak nově povolí podnikatelským subjektům zainvestovat výstavbu, rekonstrukci či vybavení zdravotnických zařízení, která budou moci po smluvně určenou dobu spravovat. Současně bylo oznámeno poskytnutí finanční pomoci ze zemí Zálivu v hodnotě jedné mld. USD. Výběrová řízení by měla být zahájena během roku 2015. V neposlední řadě chystá kapitálově silná nadace manželky krále Mohameda VI. vyhlášení vlastních tendrů na výstavbu čtyř nemocnic s kapacitou 150 lůžek na marockém území a v Gabonu.

Energetika

Maroko disponuje značným potenciálem obnovitelných zdrojů. V roce 2009 byla přijata Národní energetická strategie do roku 2030, podle níž by již v roce 2020 mělo 42 % energie pocházet z obnovitelných, zejména solárních a větrných zdrojů. Na podporu energetické strategie byl zřízen speciální finanční zdroj Fond de développement énergétique o objemu jedné mld. USD. Vládní podprogram solární energie do roku 2020 počítá s výstavbou pěti solárních elektráren o výkonu 2000 MW. Obdobně je realizován i podprogram větrné energie s cílem dosáhnout celkového výkonu větrných elektráren 2000 MW do šesti let. Souběžně probíhá rekonstrukce a obnova klasických elektráren na fosilní paliva. Někteří čeští výrobci (např. Škoda Doosan s dodávkou turbín) se již etablovali formou subdodávek zejména pro klasické elektrárny.

Těžařství

Na semináři Maroc Mining letos v květnu projevila marocká strana mimořádný zájem o zapojení českých společností do zpracovávání expertiz v oblasti dobývání nerostů, do geologického průzkumu a má rovněž zájem o moderní dobývací technologie. Cílem nové vládní těžební strategie (Strategie Nationale du Développement du Secteur Minier) je do roku 2025 ztrojnásobit obrat těžebního sektoru (vyjma fosfátového průmyslu) na 15 mld. MAD (tj. 34,5 mld. korun), zvýšit investice do geologického průzkumu na 4 mld. MAD (tj. 9,2 mld. korun) a zdvojnásobit počet pracovních míst v sektoru na 30 tisíc. S odkazem na dobrou zkušenost s československými geology působícími v Maroku v 60. a 70. letech minulého století se země velmi zajímá o české odborníky a firmy, které vyrábějí dobývací techniku a další zařízení spojené s těžbou nerostů.

Zemědělství

Zemědělství stále zůstává jedním z nosných oborů, jehož výkonnost je však velmi závislá na klimatických vlivech, zejména nedostatku dešťových srážek. Proto byl vyhlášen program „Maroc Vert", jehož cílem je do roku 2020 zásadně změnit tvář marockého zemědělství. Program zahrnuje systém dotací, ale i další nástroje, jako je mimo jiné každoroční vládní podpora veletrhu SIAM. Otevírají se tak příležitosti jak pro české výrobce zemědělské techniky, dodavatele hnojiv a ochranných prostředků, ale také pro projekční kanceláře specializované na moderní zemědělské provozy.

Text: Josef Vrbenský
Foto: Thinkstock

LÁSKA JE KRÁVA, KTERÁ SE DOJÍ MEZI TRNÍM

Africké přísloví

Když mi bylo deset, přistěhovala se na naše panelové sídliště rodina zaměstnanců libyjské ambasády v Praze. Měli tři děti, syna Haithama a dcery Raniu a Rimu. Rania se stala mojí kamarádkou bez ohledu na to, že jsme nemluvily společným jazykem. Byla o dva roky starší než já, krásná, chodila krásně oblečená a pěkně voněla. Učila mě libyjské písně a počítat v arabštině. Tehdy jsem milovala ten tvar kontinentu, z kterého tihle lidé přišli, a byla jsem rozhodnuta, že až vyrostu, pojedu do jejich země.

Uplynulo hodně času, ale v Libyi jsem bohužel zatím ještě nebyla. Celkem jsem však navštívila čtrnáct zemí Afriky a vždycky s radostí koukala do tváří tamějších obyvatel a hledala v nich kousek Ranie.

Namísto zmiňované Libye jsem navštívila jinou pouštní zemi, kterou mám spojenou nejen s původním obyvatelstvem, ale i s Antoinem de Saint-Exupérym a jeho Malým princem. Je to Mauritánie ležící pod autonomní částí Maroka, Západní Saharou. Lidé zde nosí blankytně modrý oděv a jsou překrásným kontrastem ve zlatavých dunách. Byli prostí, téměř bez jakýchkoliv znalostí našeho světa, ale zapsali se mi hluboko do paměti, asi nejvíc ze všech lidí, co jsem kdy potkala. Ty vyschlé tváře a průměrný věk dožití okolo čtyřiceti let… V malých oázách pěstovali hořké a trpké melouny, v dunách rostly pouštní růže, a pokud se zvedl písek, místo deště na vás potom padal shora a drásal vám na kost vyschlou kůži. Tito lidé pouště jsou tvrdí, nezlomní a pravověrní muslimové, kteří by za svou víru položili bez váhání život. Vybavují se mi v mysli slova zmiňovaného Exupéryho: „Člověk vnímá jen ten svět, který nosí v sobě."

Lidé z pralesa, které jsem potkala v Kamerunu, Rwandě, Ugandě a Ghaně, byli veselí, sebevědomí a z rukou jim tekla šťáva nasáklých listů. Byli temní svou kůží, ale plní světla v očích. S otevřenou náručí vás pohostí, rádi s vámi popijí kukuřičné pivo nebo palmové víno, kukuřice je tam třikrát větší než na úrodné Moravě. Kamerun je země původních tradičních králů (fonů), země úrody a na africké poměry velkého blahobytu. Když jsem seděla v jedné z hospůdek na hliněné podlaze, kde dlažbu tvoří zátky zašlapané do prašné země, s velmi příjemnou ženou, neváhala mi říct: „Camerun is easy, everything here is easy."

Fascinovali mě také lidé z Rwandy, kteří všechno přehnaně uklízeli, dokonce nedávno vydali zákon, že do hlavního města Kigali nesmí špinavé auto, a už pár let mají zákon o plastech, kdy vám za výrobu plastových obalů hrozí vězení. Vše je v papírových sáčcích a v recyklovatelných obalech. Nadčasovost Rwandy mě velmi překvapovala a s místními lidmi bylo moc příjemné trávit čas.

Projedete-li Afriku na motorce, vracíte-li se tam rok co rok, vše se vám spojí ve střepy, kterými proniká ostře a bodavě slunce: když kaloni krouží nad hlavou, zčerná nebe a místní vám tvrdí, že do tří dnů zaprší. Když děti běží vedle vašeho kola a snaží se vás bosky a nebo v gumových botkách předběhnout. Když vás někdo jen tak obejme a předvede taneční kreaci hodnou srovnání s božským Jacksonem. Když jste u porodu malých somálských dětí a ony téměř nepláčou a jejich matky jen malinko vzdychnou, když je rodí. Když stoupáte od oceánu na činnou sopku a přejdete všechny klimatické pásy. Když probdíte noc v horečkách – a když máte chuť na mléko, mezi trním si podojíte krávu… – Next stop is Libya. ■

Text a foto: Věra Veselá

Věra Veselá je grafičkou a fotografkou. S jejími fotografiemi se můžete setkávat i na stránkách Trade News

Za šest let byl pojištěn český export do 20 afrických zemí v objemu téměř 17,7 miliardy korun

Jednalo se převážně o výstavbu a modernizace nemocnic, výstavbu textilních továren, modernizaci přístavu nebo nově vývoz leteckých motorů.

I když je Afrika druhým nejrychleji rostoucím regionem světa s průměrným růstem HDP 5,1 % za posledních deset let, jsou země tohoto kontinentu řazeny v rámci OECD mezi tzv. low income countries, tedy mezi země s nejnižším HDP. Vztahují se na ně tedy různá opatření – řekněme omezení, pokud jde o poskytování úvěrů. Co to obnáší v praxi?

Jedním z nich je označení většiny zemí subsaharské Afriky za země podléhající v oblasti mezinárodního financování režimu tzv. udržitelného půjčování (sustainable lending). Znamená to, že pokud si chtějí půjčovat na svůj hospodářský rozvoj, musí dodržovat určitá pravidla stanovená Mezinárodním měnovým fondem a Světovou bankou, aby nedošlo k jejich nekontrolovatelnému zadlužení.

CO JE TO GRANT ELEMENT

Tento režim zahrnuje pro některé země povinnost věřitelů poskytnout v rámci mezinárodního úvěru zvýhodněné podmínky úvěru, tzv. grant element. Například v rámci exportního úvěru 100 milionů Kč by musela dát česká strana „dotaci" 35 % z hodnoty úvěru. V České republice se tento specifický režim státní podpory prakticky nepoužívá. Výjimkou z povinnosti poskytnout grant element jsou například úvěry státu či veřejným dlužníkům do Ugandy, Gabonu či Ghany. Případy, kdy není povinnost poskytnout grant element, jsou však často spojeny s případným úvěrem a povinností vyžádat si od vlády potvrzení, že úvěrovaný projekt je zařazen ve vládou plánovaných a odsouhlasených programech a že se jeho objem „vejde" do úvěrového limitu stanoveného dané zemi Mezinárodním měnovým fondem či Světovou bankou. Seznamy takových projektů vlády pravidelně s těmito institucemi projednávají, včetně otázky, zda bude udělena výjimka u projektů, kde nebude režim sustainable lending uplatněn. Úvěr na takový projekt v tom případě nemusí zahrnovat 35% dotaci.

„Tento režim se váže pouze na úvěry vládám či tzv. veřejným dlužníkům (regionální vlády, státní podniky apod.); úvěrů do soukromého sektoru daných zemí se netýká. Z praktického hlediska lze dovodit, že se tato výjimka může vztahovat většinou na projekty státního

Tradiční, velké značky jako Baťa, Škoda, Jawa, Sigma nebo Koh-i-nor jsou známy na africkém kontinentu téměř sto let. Fenomenální úspěch slaví ale i firmy patřící mezi malé a střední podniky. Patří k nim například společnost VARI, která se jako jedna z mála malých a středních podniků úspěšně uplatňuje v řadě afrických zemí. Další úspěšnou firmou je například Veba Broumov, známá svým vývozem brokátových látek, jejíž motto by mohlo znít: „Oblékáme celou Afriku." Zkušenosti s podnikáním v Africe mají i další úspěšné české podniky – Hamé, Linet, Juta, Czech Blades, Vítkovice, Trade B.G.M...

významu," vysvětluje Miroslav Somol, náměstek generálního ředitele EGAP pro mezinárodní vztahy a compliance. „Dodejme, že i v případech těchto zemí (v jiných to jde snáze, jelikož restrikce neplatí pro celou subsaharskou Afriku) je export možný. Za posledních šest let jsme pojistili například výstavbu a modernizaci nemocnic v Gabunu za 4,9 miliardy korun, výstavbu textilních továren v Egyptě za 3 miliardy nebo modernizaci přístavu v Tunisku. V letošním roce jsme pak pojistili vývoz leteckých motorů na Mauritius. Jejich výrobcem je letňanská GE Aviation Czech, bývalá Waltrovka." (*Čtěte také na str. 33 – pozn. red.*)

ŠANCE JSOU V GHANĚ I SENEGALU

„Nejperspektivnější je podle mě Rwanda, velký potenciál má i Ghana," říká Dana Pučelíková, ředitelka odboru pojištění vývozních úvěrů EGAP. Co ale musíte bezpodmínečně vědět, pokud uvažujete o exportu do afrických zemí? „Afrika, to je úplně jiný svět. Připravte se na to, že pokud máte obchodní jednání ve středu v 10 hodin, tak v lepším případě začne ve 12 hodin, v horším případě v pátek. Slabší jedinci odpadnou už při ‚výšlapu' na jednání. Představte si teplotu vzduchu přes 40 stupňů, vlhko a kancelář v pátém patře v budově bez výtahu. To bylo jen na odlehčení, teď vážně: Musíte mít místního spolehlivého partnera, který vám vytváří zázemí. Bez něho nedokážete vůbec nic. Vzhledem k nemalé konkurenci a omezenému počtu projektů (vyplývající z konsensu OECD) je význam známostí, doporučení a osobních kontaktů při uzavírání obchodů velice důležitý," dodává Dana Pučelíková.

Začátky podle ní nejsou lehké, ale například Ghana disponuje jedním z největších potenciálů pro české vývozce v rámci subsaharské Afriky. V současné době má EGAP rozjednáno pojištění čtyř obchodních případů, a to v oblasti zdravotnictví, infrastruktury a energetiky. Dále jsou rozpracovány obchodní případy do Senegalu za účasti senegalského ministerstva financí. ■

Text: Lucie Bauerová
Foto: archiv EGAP a Thinkstock

Lucie Bauerová je pracovnicí odboru PR a komunikace EGAP

Optimismus afrického trhu je vysoký

Podle Světové banky bude Afrika v následující dekádě potřebovat 93 mld. USD ročně k zaplnění mezery ve financování infrastruktury.

Velké globální banky hledají v důsledku sankcí USA a EU vůči Rusku na trhu alternativy, což je obrovská příležitost pro africký kontinent. Finanční prostředky ze Západu tak mohou pomoci vytvořit vylepšené podmínky zájemcům o úvěry od Nigérie po Jižní Afriku. Komerční banky financující tento trend potřebují zajistit financování rozvojových bank nebo alespoň bankovní záruky, protože to jsou jediné instituce schopné zabezpečit takto dlouhodobé financování.

Nabízí se také možnosti pro ECAs spolupracovat s rozvojovými finančními institucemi a mezinárodními agenturami pro podporu a rozvoj, jako je Světová banka a Africká rozvojová banka. Mezi ECAs, které velmi zajímá poptávka po financování v Africe, patří mj. americká Export-Import Bank a Export Development Canada (EDC). Regionální viceprezident EDC Stephen Wilhelm při svém projevu na konferenci exportního financování v Barceloně potvrdil, že infrastruktura je rozhodně jedním ze základních pilířů jejich strategického směřování v Africe. Mohou zde být přímým poskytovatelem úvěru a prostřednictvím podpory klíčových kanadských firem, jako je Hatch, SNC a Bombardier, které jsou v tomto regionu aktivní, přispívají významnou měrou k financování infrastruktury.

Naproti tomu podle představitelů Export-Import Bank bude banka hrát v této oblasti významnou roli zmírněním rizik a přilákáním privátních investorů. V posledních pěti letech americká Ex-Im schválila podporu projektů v subsaharské Africe za více než 5 mld. USD.

Samy africké banky si uvědomují možnost spolupracovat a spojit svůj kapitál k financování velkých projektů a je pravděpodobné, že se tyto tendence v budoucnu prohloubí. Tento způsob financování ale má své limity a regionální banky tak zatím rozhodně nemohou vyřešit komplexní problematiku financování samy. V partnerství s rozvojovými bankami, ECAs a mezinárodními agenturami pro podporu a rozvoj však již nyní hrají regionální banky zásadní roli.

Politická a ekonomická stabilita, která je fundamentální podmínkou růstu, se v Africe zlepšuje, a výhledy jsou tak celkem dobré. Přestože odpověď na zaplnění mezery ve financování africké infrastruktury není jednoduchá a koordinace rozsáhlých projektů v dlouhodobě podfinancovaném teritoriu je extrémně komplikovaná, sankce vůči Rusku vytváří pro Afriku pravý čas k čerpání úvěrů. Optimismus trhu je vysoký. ■

Zdroj: EGAP – z konference světových úvěrových pojišťoven, Barcelona, 2014

FANS se vrací do Afriky

Hakim Abdulla, obchodní manažer akciové společnosti FANS pro Afriku

„Proniknout na africký trh je běh na dlouhou trať, plnou překážek, nástrah, zkoušek a zvratů, ale se silnou obchodní perspektivou," říká obchodní manažer akciové společnosti FANS pro toto teritorium Hakim Abdulla.

Pro výrazně exportně zaměřenou společnost, jako je FANS, se Afrika stala cílem obchodního zájmu již v roce 2007. V té době měla vybudovanou silnou pozici v Evropě, části Asie, bývalých zemích SNS a bylo třeba se poohlédnout po obchodních příležitostech v dalších částech světa. Proto FANS založil obchodní úsek Afrika & Asie se sídlem v Praze. Po podrobné analýze afrického trhu navrhl tým obchodních manažerů orientaci především na Egypt, Maroko, Tunisko, Alžírsko a Jihoafrickou republiku.

EGYPT – DRUHÝ START

S ohledem na svou rozlohu, geografickou polohu, počet a průměrný věk obyvatel i levnou pracovní sílu skrývá velký potenciál a je preferovaným místem pro investiční projekty zejména Egypt. „Bez sítě místních agentů a spolupracujících firem by však ani naší společnosti nepadly úspěchy samy do klína. První vlaštovkou byla dodávka eliminátorů pro egyptský cukrovar Dakahlia Sugar v Káhiře," konstatuje Hakim Abdulla.

Vleklé politické nepokoje, které na čas přerušily obchodní aktivity nejen FANS, naštěstí polevují a rozjíždí se politická a ekonomická obnova země. Příslib finanční podpory ze strany Světové banky a Saúdské Arábie otevírá před Egyptem perspektivu stát se znovu úspěšným a zajímavým investičním teritoriem.

„Minulý rok jsme se vlastně opět ocitli na startu jako v roce 2007. Kontakty z doby před sedmi lety jsou již neaktivní a je třeba s nastupující egyptskou obchodní a politickou špičkou navazovat nové. Letos se nám podařilo uzavřít kontrakt na dodávku chladicí věže pro integrovaný slévárenský a ocelářský komplex Helwan Iron Foundries patřící

pod Armádní závod číslo 9, zaměřený na vojenský i civilní sektor. Před uzavřením kontraktu jsme však museli prokázat nejen vysokou profesionalitu, ale i značnou trpělivost. Bylo třeba projít řadou kontrolních procesů, akceptovat rozsáhlé připomínkování při přípravě obchodní smlouvy, projektování, logistiky i při samotné realizaci zakázky. Nyní se nacházíme téměř u cíle a zpětným pohledem můžeme celý proces zhodnotit jako velmi úspěšný," charakterizuje průběh obchodního případu.

V AFRICE NEJSME ŽÁDNÍ NOVÁČCI

Největší investice v Africe realizovaly v 50. a 60. letech minulého století ruské státní podniky a jejich partneři ze zemí tehdejšího východního bloku. Od té doby však uplynulo mnoho času a tamější průmyslové podniky si po zhruba půl století přirozeně stěžují na technické problémy. Pokud se co nejdříve nezahájí jejich rozsáhlá rekonstrukce, bude funkčnost průmyslu na černém kontinentu vážně ohrožena.

Tíživá situace se týká především energetiky, rafinerií a sléváren. Zde FANS cítí velkou příležitost se svými betonovými chladicími věžemi a věžemi FRP, o něž je největší zájem. Pro FANS je výhodou, že místní konkurence nedisponuje kvalitními odborníky především v oblasti projektantů, a tuto mezeru dokáže jako zkušený dodavatel flexibilně vyplnit.

Každá chladicí věž, kterou projektuje, je originál, má svá technická specifika a vyžaduje vysoké odborné znalosti. Jako přidanou hodnotu FANS nabízí vlastní komponenty chladicích věží, jako jsou například rozstřikovací trysky, pomaluběžný motor nebo oběžné kolo, vyvinuté úsekem výzkumu a vývoje společnosti. Předností v očích zákazníků z tohoto teritoria je rovněž bohatá praxe české firmy v Indii, Pákistánu, Iráku a dalších zemích Asie a Afriky. Dlouholeté zkušenosti jak s rekonstrukcemi betonových chladicích věží, tak s výstavbou nových a schopnost úzce spolupracovat s místními stavebními firmami pomáhají FANS obstát v těžké konkurenci předních evropských firem.

Ekonomicky a politicky se konsolidující Afrika přitahuje nové investory a vytváří stále příznivější podnikatelské klima. „Říká se, že kdo se bojí, nesmí do lesa. Připojil bych ještě jedno rčení, které platí na současnou Afriku jako ulité: osud přeje odvážným a připraveným," povzbuzuje Hakim Abdulla české exportéry. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv FANS

FANS a.s.

Společnost se více než 22 let věnuje rekonstrukcím a výrobě chladicích věží a cirkulačních okruhů, od návrhu řešení až po uvedení do provozu. V průběhu let rozšířila svou produktovou řadu chladicích věží s nuceným tahem a přirozeným tahem o suché chladiče a kondenzátory páry a v současné době rozšiřuje portfolio o komplexní dodávky pro parní a vodní elektrárny, o spalovací nebo plynové turbogenerátory a další zařízení. Své exportní aktivity rozvíjí v Evropě, v Asii, prostřednictvím dceřiných společností v Polsku, Rusku a Indii a od roku 2007 také v Africe. Za dvě desetiletí si společnost vytvořila pevné technické, výrobní a administrativní zázemí, takže je schopna komplexně a tzv. na klíč zajis-

tit dodávky investičních celků a služeb pro energetiku a ekologii včetně jejich financování.

Dagmar Klasová, bankovní poradce pro korporátní klientelu, KB, divize Východní Čechy

„Akciová společnost FANS je naším váženým klientem. S firmou velmi úzce spolupracujeme od roku 2012, a to zejména v oblasti exportu do různých částí světa a samozřejmě i při realizaci inovací, které jsou pro ni důležité. FANS právem patří ke světové špičce ve svém oboru. Je mi potěšením, že Komerční banka může podporovat její úspěchy jako stabilní finanční partner. Věřím, že i nadále budeme posilovat obchodní vztahy a přispívat k jejímu dalšímu rozvoji."

Vladimír Plešinger:

AFRIKU MÁM POD KŮŽÍ

Český cestovatel a spisovatel, autor řady cestopisných knih Vladimír Plešinger byl jako hydrolog po léta vedoucím dlouhodobých expertních misí OSN a ČR zejména v Africe, konkrétně ve Středoafrické republice, Gambii a Etiopii, ale také na různých místech v Latinské Americe. Jeho znalost místních reálií je neobyčejná a příběhy, o nichž píše, má prožité „na dřeň". Jsme dlouholetí přátelé a navíc zanícení čtenáři svých knih, proto s rozhovorem pro TRADE NEWS rád souhlasil.

Vladimír Plešinger (1938), hydrolog, cestovatel, spisovatel. Narodil se v Posázaví (Čestín), vyrostl na Kladně a vystudoval Přírodovědeckou fakultu UK v Praze. Na afrických misích OSN a ČR se jako odborník pohyboval od 70. let minulého století, přičemž v té době už publikoval. Zpočátku odbornou literaturu, později cestopisné články a od 80. let se věnuje literatuře faktu. Je držitelem prestižní Ceny Egona Erwina Kische (2008) za Knihu Konga, naposled vydal letos knihu Amazonie a řeky příběhů.

Od kdy jsi působil v Africe v rámci programů OSN?

Prakticky od roku 1984, s určitými malými přestávkami celkem dvanáct let. V rámci OSN to byly zejména programy spojené se zásobováním venkova vodou. Pro mne jako pro člověka, který se rád pohybuje, to mělo tu výhodu, že jsem nebyl vázaný na hlavní město. Pokrývali jsme zejména oblasti, které na tom byly s vodou špatně. Tohle je v Africe velice relativní, protože tam jsou třeba místa bohatě pokrytá atmosférickými srážkami, a přitom mají se zásobováním vodou problémy. Zní to absurdně, ale je to tak. My se museli vyrovnat zejména s hlavním problémem, což je zásobování pitnou vodou. Podtrhuji, že zdravou vodou, protože většina nemocí, která se v Africe vyskytuje, kromě AIDS a malárie, pochází z nečisté vody.

Jsou afričtí domorodci odolnější, když žijí v drsnějších podmínkách, blíž přírodě než my, lidé zhýčkaní civilizací?

Nejsou o nic odolnější než my. Ta ohromná úmrtnost je z velké části způsobena tím, že jakkoliv je jejich civilizace docela pokročilá, skoro všude, kam jsem přišel, jsem se setkával s ohromující věcí: oni nespojují zdraví a vodu! Mnohde se o ni musí dělit třeba s dobytkem, o vodu, která je špatná, vystavená znečištění. Jsou tam i oblasti, kde je vody dost, není tam vyslovená žízeň, ale tady zase není vůbec neobvyklé, že vykopou studnu těsně vedle latríny. K tomu existují zase speciální programy, kdy takzvaní animátoři dělají zdravotní osvětu. Ti musí domorodé Afričany přesvědčit, a oni jsou většinou velice konzervativní, že tohle nemohou dělat, že čistota vody je spojená se zdravím. Na druhou stranu jsem v Sahelu, což je pásmo mezi Saharou a savanami, jedna z nejchudších oblastí, zažil případy, kdy skutečně neměli na vybranou. Vody měli tak málo, že museli chodit třeba dva kilometry k nějaké louži, kterou opravdu sdíleli s dobytkem. Ženy ji odtud nosily na hlavě, protože zásobování vodou, to je všude v Africe čistě ženská povinnost.

Takže choroby z té louže hrozily.
No samozřejmě. A tady máš možná pravdu s tou zvýšenou odolností, protože se tam vždy našli jedinci, kteří přežili. Z obecného pohledu je ovšem jejich úmrtnost či délka života nesporně kratší než třeba v Evropě.

Což konkrétně znamená jaké číslo?
To je různé, ale v těch problematičtějších zemích se maximálně dožívají čtyřiceti až padesáti let. Statisticky se to těžko podchytí, protože je tam navíc velká úmrtnost na AIDS a samozřejmě – všude v Africe – na malárii. Přestože se o ní tolik nemluví, malárie figuruje ještě před AIDS.

Mimochodem: co ty a malárie?
Já jsem zkušený malarik. Měl jsem za svůj život dvacet záchvatů malárie.

To prý člověka už nikdy nepustí…
Jsou čtyři druhy malárie. Chronický je pouze jeden. Ten se nepustí, ale právě ten se mi naštěstí vyhnul. Taková nejběžnější je hodně silná malaria tropica, která tě může sice zabít, ale na druhé straně se z ní můžeš dostat, protože jsou už na to jednak profylaktika, ale i konkrétní léky.

A co preventivní antimalarika? Ty si je nebereš?
Samozřejmě, že beru, ale ono záleží na tom, kde jsi. Ve Středoafrické republice, kde jsem pobýval několik let, se tomu v podstatě nebylo možné vyhnout. Ta plasmodia, což jsou cizopasníci přenášení komáry, jsou schopná se profylaktikům bránit. Zdají se vůči nim imunní. Malárie je v Africe prostě problém, který není dodnes vyřešený.

Pojďme raději zpět k vodě.
Řekl bych, že žádná nerostná surovina v Africe se nevyrovná hodnotě pitné vody. Ale to je v principu všude na světě, protože bez pitné vody není života. Ty naše programy, anglicky Roual Waters Eplain, ve francouzsky mluvících zemích se to jmenuje Hydraulic Villagouse, to byl jeden z mála opravdu efektivních programů OSN – jakože je jich bohužel i dost neefektivních! Přeneseně řečeno, šlo o jakousi výchovu domorodých obyvatel ke kapitalismu. Ale vážně: V těch zemích, kde jsem byl, v Gambii a ve Středoafrické republice, jsme privatizovali studnaře. To byla součást i mojí práce. V Gambii, kde se nemusí vrtat, stačí jen vyhloubit studnu, to bylo celkem úspěšné.

Další problém v Africe je přísun prostředků. Každý rok se tam konají schůze donorů, světových organizací. Jejich zástupci se sejdou s místními úředníky, kteří rozhodují o tom, co konkrétně se bude dělat či jak budou podporu přijímat. A někdy to bylo hodně podivné.

V jakém smyslu?
Oni si myslí, že povinností bohatých států je podporovat chudou Afriku a že jim navíc nemáme co mluvit do toho, co s těmi penězi budou dělat. Největší nesnáz byla je nějak přesvědčit, že projekt nebudou řídit oni sami, nýbrž expert dosazený OSN či jinou organizací. Že to musí být půl na půl.

Tvá práce tam ale měla mnohem širší záběr.
Jakmile skončila privatizace studen, dělal jsem na dalším projektu zvaném vodohospodářské plány. Měl jsem za úkol tu část, která se týkala podzemní vody, což je činnost odbornější, účinná celostátně. Hodnotíš potřebnost jednotlivých oblastí, plánuješ, jak se s tím do budoucna vyrovnat, kdo má přednost a tak dále, když to zjednoduším. Vytváří se jakýsi hospodářský plán.

Jsou tam i nějací místní odborníci?
To je další problém. Jsou, dokonce s brilantními znalostmi, ale většinou nejsou místně k dispozici.

Proč?
Protože vystudovali v Evropě nebo v Americe a pak mají dvě alternativy, o kterých si sami rozhodují: buď zůstanou v místě, anebo budou u rozdělování peněz. To znamená, že budou na ministerstvu nebo v nějakém vedoucím institutu, co rozděluje peníze od donorů. A za těch dvanáct let pobytu v Africe jsem se nesetkal s jakýmkoliv projektem, třeba silnic nebo mostů, který by vedl Afričan. Nezažil jsem žádného jejich šéfa. Jednak by si míň vydělali, ale hlavně by se nedostali ke zdroji peněz. Já sám byl chief technical advisor čili hlavní technický poradce a zároveň vedoucí projektu. Občas jsem tam měl nějakého místního vystudovaného kluka, a pokud byl chytrý, nebýval problém. Musím ale zdůraznit, že tyhle projekty mají obvykle sídlo v hlavním městě, takže nejde třeba o konkrétní okres. Pokud se týká jejich odborníků, záleží na tom, jestli člověk narazí na dobrého nebo je to čistě zištný typ. Abych však byl objektivní, byly i případy, kdy se obohacovali zahraniční experti. I proto jsem měl dobré jméno, protože na mne v tomto směru bylo spolehnutí. ■

Za rozhovor děkuje Luboš Y. Koláček
Foto: archiv Vladimíra Plešingera

Chceme vědět, co exportéři skutečně potřebují

V rámci letošního 17. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit připravila společnost NSG Morison průzkum mezi přibližně stovkou tuzemských vývozců. Vyplynulo z něj, že největší procento z nich našlo pomoc v agentuře CzechTrade (více než třetina). Co jim vlastně vládní agentura na podporu obchodu může nabídnout? Na to jsme se zeptali jejího generálního ředitele Radomila Doležala.

Ing. Radomil Doležal, MBA, generální ředitel agentury CzechTrade

V první řadě je to komplexní znalost místního podnikatelského prostředí, jazyka a rozhodovacích procesů, kterou nelze jednoduše získat z obecných a veřejně přístupných zdrojů typu internet. Dalším podstatným přínosem jsou naše po léta budované obchodní vazby s klíčovými partnery v regionu, čímž firmám odpadá časově náročné hledání cest a navazování nových obchodních vztahů. A pak nesmím zapomenout na další, v některých zemích velmi důležitou věc – status vládní agentury pomáhá získat důvěru.

Jaký je vlastně český exportér? Co ukázal zmíněný průzkum a shoduje se to se zkušeností týmu CzechTrade?

Dalo by se říct, že shoduje. V obecné rovině si naši exportéři v řadě věcí počínají dobře. Nepodceňují nezbytnost mezinárodní certifikace svých výrobků. Při jednání se zahraničními zájemci jsou flexibilní a své výrobky přizpůsobují trhu. Čím dál lépe se také rozhodují v případě portfolia trhů, na které míří. Jsou si vědomi toho, že klíčem k úspěchu je důkladná příprava a hodí se mít k dispozici veškeré dostupné informace. A také už vědí, že před vstupem na rozvojové trhy či do rizikových zemí se rozhodně vyplatí nechat si poradit. A to nejlépe od odborníků, kteří na daném trhu působí a jsou schopni je během procesu hledání, oslovování a přesvědčování zahraničních obchodních partnerů doprovázet. Dobrá polovina respondentů zapojených do průzkumu rovněž uvádí, že je schopna najít finance pro své exportní aktivity. Co už ale ví méně, je, že to může udělat výrazně efektivněji.

Největším trumfem vaší agentury je ucelený systém podpory ve 41 zemích pěti kontinentů. Tento koncept je u nás ojedinělý, je to tak?

Ano, a jsme na něj také patřičně pyšní. Budoval se desítky let, a to nejen systém, ale obrovská informační databáze, z níž netěží pouze pracovníci našich zahraničních kanceláří, ale také naše analytické oddělení a specialisté na centrále, konzultanti, tým exportního vzdělávání… Zkušenosti z jedné kanceláře se mohou přenášet do další a klient má nejen ulehčenou práci, ale šance na jeho úspěch v dalším teritoriu se tím umocňuje. Takto komplexně a jednotně pojaté služby firmám nemají skutečně u nás obdobu.

Český podnikatel se samozřejmě zeptá: A co mne to bude stát? Je to pro něj tedy i finančně výhodné?

Bezesporu je. Náklady vynaložené na vstup na nový trh či expanzi prostřednictvím agentury CzechTrade jsou nesrovnatelně nižší, než by byly vynaložené náklady na vlastního pracovníka. Fungují zde nejen úspory z rozsahu činnosti, ale i cílená podpora českého státu se záměrem ulehčit exportérům podmínky vstupu na nové zahraniční trhy. Spoustu služeb poskytujeme zdarma, například rozsáhlý systém přípravy na export včetně vzdělávání, ale i některé další služby, jako je například identifikace obchodních příležitostí, asistence a podpora při jednání s oficiálními institucemi a státními podniky nebo podpora u veřejných zakázek.

Budete v příštím roce otevírat nové zahraniční kanceláře či posilovat stávající? Na co se v tomto směru soustředíte?

Letos jsme otevřeli nové kanceláře v Číně, Turecku, Polsku a Ázerbájdžánu, Latinskou Ameriku posílili pobočkami v Chile a Kolumbii. Chceme být co nejvíce efektivní a nepodléhat módním vlivům či momentálním představám. Proto se nyní soustředíme na přípravu byznys plánů všech zahraničních kanceláří tak, abychom podchytili co největší spektrum příležitostí, navázali na ně vhodně zvolenými akcemi a dalšími aktivitami. Vše probíhá ve spolupráci s centrálou, především s oborovými konzultanty. Mnohdy je totiž situace taková, že se určitý obor jeví na daném trhu jako perspektivní, je ale potřeba dobře odhadnout i možnosti a reálné šance českých firem. Novinky nastanou i v samotném řízení a hodnocení výkonnosti pracovníků zahraničních kanceláří a velkou pozornost směruji i na zavedení systému výměny lidí po ukončení vyslání tak, aby byly jejich znalosti a dovednosti dále co nejefektivněji využívány.

Na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně jste deklarovali společnou iniciativu s MPO a MZV – vytvoření Klientského centra pro export, což firmy ocenily jako základ fungující spolupráce všech rezortů a usnadnění orientace v tom, kdo jim přímo v zahraničí pomůže. Projevily o služby Klientského centra zájem?

Firmy velmi rychle pochopily, že se jim nabízí jednotná zahraniční síť zahrnující zastupitelské úřady a naše zahraniční kanceláře ve více než 90 zemích světa. Připravili jsme pro ně jednotný katalog služeb, z nichž velká část je poskytována zdarma. Zájem je tedy veliký. Na pracovníky centra, kteří jsou k dispozici v pražské centrále CzechTrade, se obrátily i podniky, které s námi dosud nespolupracovaly, a získali jsme tak nové klienty. Po prvních měsících je zřejmé, že spolupráce s ministerstvem zahraničních věcí je nastavená velmi dobře. Pokud bych mluvil řečí čísel, 41 % dotazů směřovalo na CzechTrade, 28 % na ministerstvo zahraničních věcí a zbývajících 31 % řešily obě instituce společně. Více než tři čtvrtiny (78 %) služeb byly poskytnuty zdarma.

CzechTrade 2014
čísla a fakta

- Cca 100 úspěšných vývozů firem, k nimž CzechTrade dopomohl, z toho nejvíce jich bylo v Německu, Švédsku, Velké Británii a v Rusku.
- Největší vývoz je v hodnotě přesahující 6 mld. Kč a stojí za ním moskevská kancelář CzechTrade; velké objemy se však realizovaly i v Německu, Chorvatsku, Rumunsku, Kazachstánu, Velké Británii nebo Číně.
- Největší zájem byl o služby kanceláří v Düsseldorfu, Moskvě, Londýně, Rotterdamu, Stockholmu, Istanbulu, Dubaji, Varšavě, Sao Paulu a Šanghaji.
- Téměř 100 akcí v zahraničí.
- Devadesát prezentačních akcí na zahraničních veletrzích v rámci projektu Specializované výstavy a veletrhy.
- Přes 50 vzdělávacích akcí.

Vědí tedy exportéři, co skutečně potřebují?

Většinou ano, ale ne vždy vědí, co přesně od nás mohou požadovat, v čem jim dokážeme pomoct a co si musejí naopak vyřešit sami. Chceme je proto poznat daleko víc, znát jejich současné potřeby i plány. Posílíme tedy v tomto směru spolupráci s Asociací malých a středních podniků ČR a hned zpočátku příštího roku plánujeme zorganizovat průzkum, který by nám odpověděl na některé další otázky. Naším cílem je šít firmám služby na míru, a ne je oblékat do příliš velkého nebo nesedícího kabátu.

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: archiv CzechTrade

CO NEJVÍCE TRÁPÍ ČESKÉ EXPORTÉRY

Byrokracie, Clo, celní předpisy, Sankce EU, Chybějící podpora určených institucí, Kapacita vlastní výroby, Konkurence v dané zemi – převážně asijských výrobků, Nákladná prezentace produktů v zahraničí, Nedostatek informací, špatná komunikace, Nedostatek kontaktu se zahraničními partnery, Nedostatek kvalifikovaných pracovníků, Nedůvěra v české výrobky, Neznalost požadavků zahraničních firem a složitost při získávání zakázek, Obtížný přístup k zahraničním poptávkám, Plnění předpisů evropských norem v míře větší než požadované, Pojištění partnera proti neplacení, Registrace v jednotlivých zemích, Roztříštěnost vládních i privátních proexportně orientovaných organizací, Tarifní překážky v zemích dovozců, Trvalé zvyšování nákladů vyvolaných národní a evropskou byrokracií, Upřednostňování lokálních dodavatelů odběrateli, Variabilita měnových kurzů, Vlastní schopnosti, Zakládání poboček v zahraničí

Zdroj: průzkum NSG Morison (publikováno v abecedním pořadí)

Lubomír Marták:

ELEKTRÁRNU JSME POSTAVILI ZA ROK

„Vynález vodní turbíny pochází z Čech, profesor Kaplan přeci působil na brněnské technice," uvádí naše setkání Lubomír Marták, jednatel firmy Mexim Consulting. Za svůj projekt vodní elektrárny mezi Bělovem a Otrokovicemi získal ocenění Podnikatelský projekt roku agentury CzechInvest.

„Ocenění jsme vůbec nečekali, je to pro nás příjemné pohlazení na duši," přiznává Lubomír Marták a z jeho vyprávění je cítit nejen nadšení ze zdařilého díla, ale zároveň radost ze spolupráce s příjemnými a vstřícnými lidmi na Zlínsku. A z leteckých snímků elektrárny i okolí zase respekt ke krajině, přírodě a vodnímu živlu především. Vodní elektrárny jsou v Čechách nejvíce využívaným obnovitelným zdrojem elektrické energie, a přestože není naše území pokryto příliš hustou sítí řek, mají u nás své nezastupitelné místo.

Ing. Lubomír Marták, CSc.,
jednatel firmy Mexim Consulting

VODA JAKO ZDROJ NEJČISTŠÍ ENERGIE

Když se ptám, čím jej okouzlil právě oceněný projekt, odpovídá: „Jsem strojař a převážnou část života jsem se věnoval zahraničnímu obchodu. Před pár lety jsem obchodní aktivity ukončil a rozhlížel se po nějakém zajímavém a smysluplném projektu, který bych mohl zrealizovat. Poté, co se objevila možnost získat toto zajímavé, rozpracované místo na řece Moravě, a to včetně stavebního a vodoprávního povolení, neváhal jsem. Přestože návratnost stomilionové investice bude trvat zhruba deset let, projekt vodní elektrárny se mi moc líbí, především je to ekologicky nejčistší energie."

V Česku je několik set vodních elektráren s výkonem od 50 kW až do 10 MW, a potenciál pro výstavbu nových je tak z valné většiny vyčerpán. „Jsou tady velké elektrárny, z nich řada je na Vltavě a tvoří tzv. vltavskou kaskádu. Tyto přehradní nádrže slouží jak k regulaci vodního toku, tak k získávání elektrické energie v elektrárnách. Hojně se využívají také jezy, těch je hodně například na Labi. Mnoho elektráren se vybudovalo ze starých mlýnů, zrekonstruovaly se elektrárny u bývalých textilek, a to hlavně v severních Čechách. Tam jsem několik z nich viděl na vlastní oči. Když se stará technologie opraví, působí to velmi hezky a elegantně. Je radost se do takové elektrárny podívat," říká Lubomír Marták. Elektrárna, o níž mluvíme, je na řece Moravě, která má proměnlivý průtok.

„Mění se od 5 m^3/s k mnohem vyšším hodnotám. Při 100 m^3/s se vyhlašuje 1. stupeň povodňové aktivity a nad 330 m^3/s je již řeka v oblasti jezu Bělov neregulovatelná. Vltava, Labe ani Berounka takové rozdíly v průtoku nemají. Přírodu je však potřeba brát takovou, jaká je. Já už dnes vím, že pokud je pro oblast Beskyd předpovězen déšť, budeme vyrábět hodně elektrické energie. Množství je přímo úměrné průtoku řeky. Naše elektrárna dosahuje maximálních čísel při průtoku 60 m^3/s. To je ve výsledku 1,5 MW/h. Ročně by tedy měla vyrobit 5,5 až 6 milionů kWh, což odpovídá přibližně spotřebě města s 5000 obyvateli."

STO TISÍC BEZPORUCHOVÝCH HODIN

Ze stavebního povolení vyplývaly určité rozměry, do nichž se museli vejít s turbínami. Elektrárna má dvě Kaplanovy turbíny s průměrem kol 2,5 metru, přičemž výkon každé z nich je 800 kW. „Stavbu jsme zahájili v červnu 2012 a už za rok jsme dostali povolení k zahájení zkušebního provozu. Celý proces výstavby elektrárny byl symbiózou stavebních prací a technologické dodávky zařízení. Firmy JC STAV a Mavel odvedly rychlou a kvalitní práci. Společnost Mavel počítá s provozem 100 tisíc hodin bez nutnosti

závažných oprav, což je víc než deset let. Vždy po osmi tisících se musí provést servis. Ten obnáší výměnu olejů a další údržbu, zajišťují ho pro nás firmy z okolí.

Mohu říct, že jsem v průběhu realizace všude nacházel lidi, kteří byli vstřícní, aktivní a hledali cesty, jak vše vyřešit. To mne na Zlínském kraji opravdu nadchlo. Výborný pocit mám z odboru životního prostředí Městského úřadu v Otrokovicích. Jsou tam vzdělaní, inteligentní, mladí lidé. Nic mi neodpustili, ale byli velmi otevření a dobře se s nimi jednalo. Toho si nesmírně vážím. Jsou vzorem toho, kam by se samospráva měla hnout. S velkou vstřícností jsem se setkal také u starosty Otrokovic i u hejtmana," pochvaluje si poměry na Zlínsku jednatel společnosti.

Firma Mexim Consulting má sídlo v Praze, nabízí se tedy otázka, jak se na dálku zajišťuje dohled nad celým zařízením. „Podařilo se nám dohodnout se s Povodím Moravy, aby člověk, který tam je ‚jezným', mohl na částečný úvazek pracovat i pro nás a dohlížet na elektrárnu. Je to ideální kombinace, a mezi námi a Povodím Moravy tak nevznikají žádné problémy. Je-li například velká voda, řeší jeden člověk zastavení elektrárny a postupné pouštění zachycených nečistot koordinovaně dál. Z Prahy sleduji elektrárnu přes počítač nebo přes mobilní telefon. Vidím objekt i jeho okolí, veškeré aktuální parametry provozu, mohu sledovat množství vyrobené elektrické energie i výkony turbín. Obsluha v Otrokovicích může přes počítač elektrárnu v případě nouze i zastavit. A do Otrokovic jezdím tak dvakrát za měsíc," odpovídá mi pohotově Lubomír Marták.

Vodní elektrárna Bělov, která rozhodně nepatří k úplně malým projektům, je zajímavá i svým vzhledem. Autorem architektonické části projektu je Pavel Hnilička. Stavební část navrhoval Ing. Jan Šinták. Výsledkem jejich práce je skutečnost, že je elektrárna z velké části skryta pod terénním valem a esteticky zapadá do krajiny. Toto řešení umožňuje její ochranu i před tisíciletou vodou. Celé dílo je tak i přitažlivou atrakcí pro turisty, kolem elektrárny vede nová cyklostezka. „Umožňujeme také prohlídky, a to nejen jednotlivcům, ale například školám. Po telefonické domluvě zájemcům rádi ukážeme zařízení elektrárny zblízka," uzavírá naše setkání šéf oceněné firmy.

Text: Vlasta Piskačová
Foto: archiv Mexim Consulting

Podnikatelský projekt roku 2013
Vodní elektrárna Bělov

Realizátor: Mexim Consulting, spol. s r.o.
Místo stavby: levý břeh řeky Moravy, jez Bělov, 166,770 ř. km
Realizace: 2012–2013
Instalovaný elektrický výkon obou turbín: 1,6 MW
Typ elektrárny: průtočná malá vodní elektrárna
Vodní tok: Morava
Architekt: Pavel Hnilička

Zdeněk Stuchlík:

Díky projektům v Africe a na Středním Východě čekáme další růst výroby

Ing. Zdeněk Stuchlík, generální ředitel společnosti ZPA Smart Energy

„Přestože se ještě před pěti šesti lety tvrdilo, že hromadné dálkové ovládání je mrtvé a na jeho místo nastupují chytré elektroměry, zůstává tento systém v inovovaných verzích stále žádaný. Pro naši společnost jde o nejdéle vyráběný a stále velmi úspěšný produkt," říká Zdeněk Stuchlík, generální ředitel tradičního výrobce měřicích a řídicích systémů pro energetiku, společnosti ZPA Smart Energy.

HDO – pradědeček SMARTGRID

S prvními prototypy přijímačů hromadného dálkového ovládání (HDO), které sloužily k řízení spotřeby elektrické energie především v průmyslu, přišla trutnovská firma již na konci padesátých let. Výsadní místo ve výrobním programu si systémy HDO podržely, i když ve stále inovované podobě, i po další desetiletí. Po roce 1990, kdy proběhla privatizace podniku, odkoupily část výrobního programu ZPA k.p. zahraniční společnosti ABB a Siemens a vznikl také menší subjekt ZPA CZ, jenž se orientoval na výrobu systémů HDO a monitorovací a řídicí zařízení pro energetiku. Osm let nato začala společnost dodávat na trh elektronické elektroměry a v roce 2006 přišel další důležitý mezník. Do ZPA CZ vstoupil irský investor, subjekt restrukturalizoval a změnil jeho název na ZPA Smart Energy.

ZPA Smart Energy a.s.

Trutnovská společnost je již bezmála 60 let významným českým dodavatelem měřicích a řídicích zařízení pro energetiku – elektroměrů, SmartMeters, AMR (systémů pro management energií) a HDO – pro tuzemský i evropský trh. Po roce 1945 navázala na tradici firmy AEG v Trutnově a až do roku 1958 byla součástí koncernu Křižík. Po válce vyráběla komponenty k elektroměrům Křižík, relé a elektromechanickou ochranu. Od konce padesátých let dodává na trh přijímače pro hromadné dálkové ovládání. V rámci privatizace v roce 1990 vznikla ZPA CZ, která se zaměřila na výrobu systémů HDO a dalších zařízení pro energetiku. V roce 1998 zde byla zahájena výroba elektronických elektroměrů jako dalšího produktu pro energetiku. Název ZPA Smart Energy společnost nese od roku 2006, kdy do ní vstoupil zahraniční investor. Od roku 2010 je jejím strategickým partnerem a stoprocentním vlastníkem globálně působící egyptská společnost El Sewedy ElectroMeter Group. Svými obchodními aktivitami pokrývá kromě České republiky a Slovenska řadu evropských zemí, Střední východ a Afriku.

Z hlediska zahraniční expanze sehrál významnou roli rok 2010, kdy se stoprocentním vlastníkem ZPA Smart Energy stal mezinárodně etablovaný egyptský výrobce elektroměrů El Sewedy ElectroMeter Group.

Nejsilnější postavení má trutnovská firma na českém a slovenském trhu. Se sedmdesátiprocentním tržním podílem v oblasti elektroměrů a prakticky stoprocentním podílem v oblasti přijímačů HDO, představuje pro ČEZ, E.ON a PRE nejvýznamnějšího dodavatele této techniky. Exportní záběr ZPA Smart Energy je však daleko širší. Dodávky míří jak na trhy zemí EU, tak do Běloruska či do zemí bývalé Jugoslávie.

„Nejmodernější produkty, jako jsou elektroměry pro dálkové sběry dat, dodáváme pro několik pilotních projektů společností ČEZ a PRE, ale také do Libanonu, Polska, Maďarska a Černé Hory. Na zahraničních trzích úzce spolupracujeme s místními firmami a při expanzi na africký kontinent hraje dominantní roli v obchodní strategii náš egyptský vlastník," vysvětluje Zdeněk Stuchlík.

Za posledních asi šest let se objem výroby ZPA Smart Energy výrazně zvýšil a v současné době se pohybuje mezi 400 a 450 miliony korun. „Pro letošní a příští rok počítáme s jeho dalším zásadním růstem díky projektům v Africe a na Středním východě. Na všech těchto teritoriích tvoří naše odběratele velké energetické společnosti," dodává obchodní ředitel Zdeněk Prokop.

MĚŘENÍ BUDOUCNOSTI

Sídlo firmy a výrobní závod se nacházejí v druhém největším městě Královéhradeckého kraje a oddělení programování a vývoje softwaru v Praze. V Asii využívá firma na základě smluv další výrobní kapacity a do budoucna se počítá též s využitím kapacit mateřské společnosti. I když předchůdce ZPA Smart Energy patřil po celou svou historii mezi přední elektrotechnické závody, v letech 1970 až 1975 se tu dokonce vyráběla první generace počítačů ADT, produktové portfolio se po roce 1990 podstatně změnilo směrem k vysoce sofistikovaným produktům s elektronickými komponenty. Tehdejší technology a mechaniky nahradili vývojoví inženýři v oblasti hardwaru elektroměrů čili jakýchsi „malých počítačů", běžných ve všech domácnostech. Absolventi nových oborů se podílejí také na vývoji softwaru a firmwaru a v moderních výrobních provozech na obsluze a údržbě zařízení.

Velkou pozornost věnují trutnovští elektrotechnici vývoji softwarového zázemí pro oblast chytrého měření. Systém umožní nejen sběr a zpracování dat z chytrých elektroměrů, ale i z dalších přístrojů, jako jsou měřiče vody, plynu, kalorimetry apod. Nasbírané údaje dokáže rovněž vyhodnotit a využít při řízení spotřeby energií. Zároveň je schopen na základě nasbíraných dat vypracovat vyúčtování a fakturaci pro jednotlivé nájemníky vlastníků objektů. Tento produkt je zamýšlen nejen pro velké distribuční podniky, ale i pro správce obchodních center, průmyslových komplexů a komerčních areálů. ■

Text: Věra Vortelová
Foto: archiv ZPA Smart Energy

Tomáš Hartl:

VÝROBCŮM ZELENÉ ENERGIE PŘINÁŠÍME JISTOTU A STABILITU

Tomáš Hartl, vedoucí smlouvy a vypořádání, E.ON Energie a.s.

Je známo, že společnost E.ON dodává svým zákazníkům více než dvacet procent elektřiny vyrobené výhradně z obnovitelných zdrojů (OZE) a je jedničkou na trhu ve výkupu této elektřiny v České republice. Pokud porovnáme uplynulých sedm let, jde více než o čtyřnásobný nárůst. Společnost myšlenku šetrné energie dlouhodobě podporuje nejen řadou vlastních marketingových aktivit nebo speciální nabídkou zelených tarifů, ale také právě aktivním výkupem zelené elektřiny od domácích výrobců. Právě na toto téma hovoříme s Tomášem Hartlem ze společnosti E.ON Energie.

Jaké množství energie a z jakých zdrojů v současnosti vykupujete?
Jedná se přibližně o 3 TWh a vykupujeme ze všech druhů OZE: z vodních i větrných elektráren, bioplynových stanic, biomasy či fotovoltaických elektráren.

Plánujete, že se v budoucnu toto číslo ještě zvýší?
Vzhledem k tomu, že roste poptávka našich klientů po zelených tarifech, plánujeme zvyšovat i výkup zelené elektřiny. Navíc rozšiřujeme portfolio našich výrobců a snažíme se jim nabízet nadstandardní služby, jako je například E.ON Pomocník pro fakturaci, poradenskou linku podporovaných zdrojů energie (POZE) nebo portál Samofakturace.

Letošní rok ještě nemůžeme hodnotit. Co tedy loňský? Jaké byly vaše podíly nákupu jednotlivých zdrojů zelených energií na celkovém objemu zelené elektřiny v ČR?
Největší podíl, a to 67 %, zaujímaly malé vodní elektrárny, 45 % solární energie a u větrných a bioplynových zdrojů šlo o 38 %.

To jsou poměrně velká čísla. Navíc vaše portfolio OZE je velmi vyrovnané. Jak se vám to daří, přestože jsou obnovitelné zdroje hodně závislé na počasí?
Díky rovnoměrnému zastoupení všech druhů výroben z obnovitelných zdrojů v našem portfoliu.

Vedle nákupu od ostatních producentů je vaše společnost sama aktivním výrobcem elektřiny z obnovitelných zdrojů…
Ano, vlastníme jedenáct vodních elektráren, z nichž největší je Vranovská přehrada, jeden biomasový zdroj, jednu bioplynovou stanici a sedm fotovoltaických elektráren. Ty jsou umístěny výhradně na střechách již stávajících výrobních zařízení, čímž také vyjadřujeme svůj přístup k životnímu prostředí.

Již jsme zmínili, že o své klienty – výrobce elektřiny z obnovitelných zdrojů – pečujete prostřednictvím systému specializovaných služeb a výhod. Můžete to více rozvést?

Samofakturace: portál pro výrobce energie

Společnost E.ON Energie momentálně vykupuje elektřinu z obnovitelných zdrojů jako obchodník s elektřinou a dále jako povinně vykupující na našem distribučním území. Portál Samofakturace on-line je určen všem výrobcům elektřiny z OZE, kteří E.ON Energii fakturují za dodávku elektřiny nebo za povinný výkup. Tento portál funguje jako bezplatná aplikace, která šetří čas i životní prostředí. Dříve se faktury za dodávku elektřiny zasílaly písemně, nyní téměř 90 % výrobců zasílá tyto faktury přes portál, tedy on-line a bez zbytečného zdržování a nákladů.

Již při uzavření smlouvy získají výrobci zdarma přístup k poradenské lince pro obnovitelné zdroje POZE, mohou využít portálu Samofakturace nebo další jednorázové individuální služby – vystavení certifikátu pro přístup do CS OTE (centrální systém operátora trhu), založení nároku na podporu formou zeleného bonusu, dofakturování předešlých měsíců a další. Připravili jsme pro ně také balíček služeb, jehož cílem je snížit náklady na administrativu. Stačí, když výrobce zašle do společnosti E.ON jednou měsíčně data o své výrobě, a vše ostatní již zařídí E.ON. Zmíněný servis se týká veškerých administrativních kroků, od registrace do systému CS OTE až po zpracování čtvrtletního výkazu pro Energetický regulační úřad. To je obrovská pomoc.

> STÁLE HLEDÁME NOVÉ MOŽNOSTI A PRODUKTY, JAK ZATRAKTIVNIT NAŠI CENOVOU NABÍDKU.

A co vaše cenová politika? Jsou ceny, za které elektřinu vykupujete, pro klienty výhodné?
Ano, naše ceny jsou samozřejmě konkurenceschopné, ale kromě ceny nabízíme ještě něco navíc. Jsem přesvědčen o tom, že nás naši zákazníci vnímají jako spolehlivého partnera, na kterého se mohou kdykoliv obrátit. Prostřednictvím komplexního balíčku se snažíme v maximální míře vyhovět jejich požadavkům. A stále hledáme nové možnosti a produkty, jak zatraktivnit naši cenovou nabídku.

Jaké další služby tedy pro své klienty – výrobce zelené energie – chystáte?
Vylepšujeme náš portál Samofakturace tak, aby byl „user friendly" a odpovídal nejnovějším trendům. V následujícím roce připravujeme jeho rozšíření v rámci projektu digitalizace. Kromě standardních kontraktů nabízíme vybraným skupinám výrobců možnost víceletých kontraktů na výkup elektřiny, které jim přináší jistotu a určitou stabilitu i v následujících letech.

V produktové nabídce vaší společnosti je elektřina z obnovitelných zdrojů zastoupena v podobě tzv. zelených tarifů EkoElektřina a EkoStandardPower, které zákazníkovi garantují dodávku elektrického proudu výhradně z obnovitelných zdrojů. Je to standardní, nebo jste jedni z mála, kdo tyto tarify nabízí?
Nejenom mezi dominantními dodavateli elektřiny na českém trhu (ČEZ, PRE, E.ON) poskytujeme největší nabídku dodávky zelené elektřiny pro konečné spotřebitele. Jak už jsme řekli na začátku, zaznamenáváme vzrůstající zájem o tuto energii, neboť má řadu výhod: nevztahuje se na ni například ekologická daň z elektřiny, která má za cíl znevýhodňovat zdroje energie znečišťující životní prostředí. Zákazník odebírající zelenou energii navíc přispívá k ochraně životního prostředí i k dalšímu rozvoji obnovitelných zdrojů. Ty budou hrát v budoucnu významnou roli v udržitelnosti výroby elektrické energie. ■

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: archiv E.ON a Thinkstock

FOTOVOLTAICKÉ ELEKTRÁRNY VE STRESU

Po nedávných vládních legislativních zásazích a výrazné regulaci výkupních cen elektřiny ze solárních elektráren, které značně zahýbaly s původními obchodními plány investorů, se na některé „solárníky“ aktuálně valí další pohroma. Tentokrát se však nejedná o zásah do podmínek a pravidel podnikání. Hrozbou pro výkonnost solárních elektráren, a tím i pro schopnost plnění stanovených obchodních plánů, je fyzikální jev zvaný Potential Induced Degradation (PID). Někdy bývá také označován pojmem „vysokonapěťový stres“. Ať jej nazveme jakkoli, faktem zůstává, že se podle všeho týká velké většiny dnes fungujících solárních elektráren a ve většině případů je také příčinou zdánlivě nevysvětlitelného poklesu výkonu.

Doc. Ing. Jiří Vaněk, Ph.D., z Ústavu elektrotechnologie Fakulty elektrotechniky a komunikačních technologií Vysokého učení technického v Brně

DOSUD SPÍŠE NEZNÁMÉ PID

Existencí, příčinami a dopadem PID na výkon fotovoltaických elektráren se v současné době v rámci svých výzkumů zabývá docent Jiří Vaněk z Ústavu elektrotechnologie Fakulty elektrotechniky a komunikačních technologií Vysokého učení technického v Brně. Podle něj není divu, že Potential Induced Degradation ani zkratka PID zatím majitelům a provozovatelům solárních elektráren nic neříká a pro pokles výkonu jednotlivých panelů i celých elektráren hledají různé jiné příčiny.

Tento jev je totiž doposud i mezi odbornou veřejností poměrně málo známý. První zmínky o něm se začaly objevovat teprve před méně než deseti lety[1]. „Není to přitom problém zanedbatelný. Negativní působení PID se začíná u solárních panelů objevovat v průměru po dvou až čtyřech letech provozu a podle dosavadních zkušeností se může projevit až 70% poklesem výkonu jednotlivých zasažených panelů. U celé elektrárny to pak může znamenat pokles typicky o 5 až 15, v extrémních případech i o 30 procent z původního instalovaného výkonu,“ uvádí Jiří Vaněk.

Většina dnes v ČR fungujících solárních elektráren byla uvedena do provozu v letech 2009 a 2010, takže jsou právě ve fázi, kdy se PID v podobě snížení výkonu začíná v plné síle projevovat. Podle výsledků testování, které v roce 2012 v Německu prováděl Fraunhoferův institut, celých 46 procent z namátkově testovaných 95 fotovoltaických modulů různých výrobců bylo prokazatelně pozitivních na PID[1].

JAK PID PŮSOBÍ?

Jiřího Vaňka jsme požádali o zjednodušené vysvětlení příčin a působení PID. Podle něj se tedy v zásadě jedná o mezivrstvovou polarizaci vedoucí až k nevratné degradaci křemíku ve fotovoltaických panelech, která souvisí s rozdílem potenciálů vůči zemi.

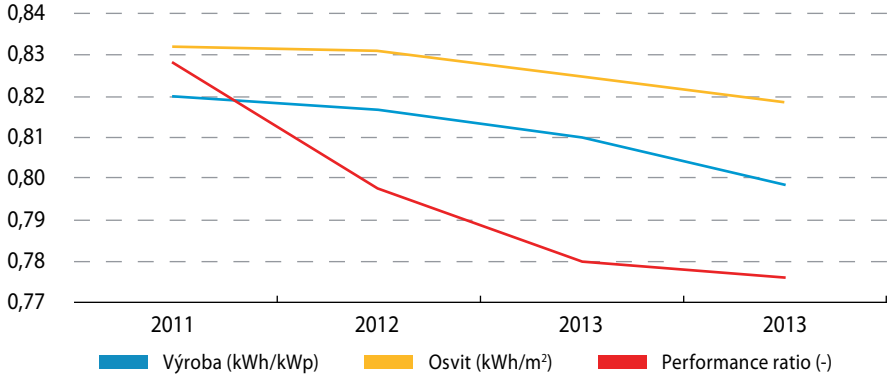
„PID způsobuje nevhodnou polarizaci nábojů fotovoltaického článku a kvůli tomu není článek schopen dodávat elektrický proud. K tomuto jevu dochází zejména na FV panelech, které jsou nejblíže u záporného pólu. Zde se totiž potenciál (napětí vůči zemi) FV článků podle délky daného stringu (*zapojení modulů v řadě – pozn. red.*) a typu používaného střídače obvykle pohybuje mezi –250 V až –400 V. Rám FV panelů má ale naproti tomu potenciál 0 V, protože z bezpečnostních důvodů musí být uzemněný. Kvůli tomuto elektrickému napětí mezi FV články a rámem může dojít ke vzniku svodových proudů. To za sebou zanechá náboj (polarizaci), který může nevýhodným způsobem pozměnit charakteristickou křivku FV článků,“ upřesňuje.

S rostoucím rozdílem potenciálů přitom poměrně roste i riziko vzniku degradace a ztráta výkonnosti panelů. Čím více je tedy zapojených modulů v řadě, tím je riziko degradace a výsledný úbytek výkonnosti vyšší. Dílčí rozdíly jsou patrné v závislosti na typu použitého panelu, způsobu zapojení a některých dalších parametrech[2].

VČASNÁ DIAGNOSTIKA JE PŘEDPOKLADEM ÚSPĚŠNÉ LÉČBY

Dobrou zprávou pro majitele solárních elektráren je podle Jiřího Vaňka to, že změna polarizace způsobená PID je v počátečné fázi vratný proces. „Je to ale jako u vážně nemocného pacienta. Pokud se podaří odhalit symptomy včas, pokud je pacient nepodcení a je včas nasazena účinná léčba, existuje velmi vysoká šance, že bude po léčebné kúře opět zcela zdráv," uklidňuje provozovatele solárních elektráren a dodává, že existují a jsou již praxí prověřená řešení, která „vyléčí PID" na solárních elektrárnách z 95 až 98 procent. O kolik se výkon zasažených modulů podaří zpět zvýšit, záleží mimo jiné i na době, po níž byl modul působení PID vystaven, a také na kombinaci ostatních poškození, která moduly po pěti letech provozu v podstatě vždy mají, a typu použitých panelů. Dlouhodobé a neřešené působení PID a dlouhodobá změna polarizace způsobí elektrochemickou korozi panelů, a dojde tak k nevratnému poškození fotovoltaických modulů a trvalé ztrátě výkonnosti.

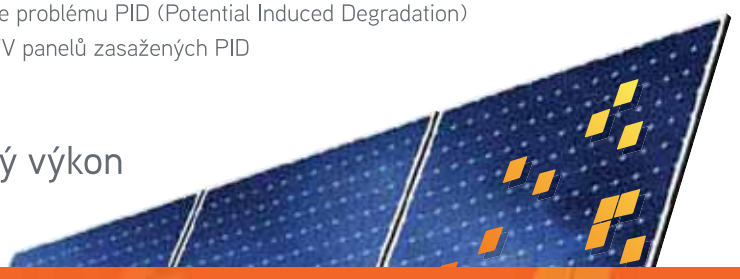
Příklad nevysvětlitelného poklesu výkonu FVE



Tato zdánlivě nevysvětlitelná ztráta výroby většinou souvisí s rozšířením PID na dané instalaci.

Text: Aleš Řiháček
Foto: Thinkstock a archiv Jiřího Vaňka

Zdroj:
1. – Polarization Effects and Tests for Crystalline Silicon Cells. [online]. 2011. Dostupné z: http://solarenergy.advanced-energy.com/upload/File/White_Papers/ENG-PID-270-01%20web.pdf
2. – William Richardson, Potencial inducted Degradation. [online]. 2011 http://www1.eere.energy.gov/solar/pdfs/pvmrw2011_26_csi_richardson.pdf

eicero INTELLIGENT POWER
PID DOCTOR
Profesionální detekce problému PID (Potential Induced Degradation)
Rychlá regenerace FV panelů zasažených PID
Vaší fotovoltaické elektrárně vrátíme ztracený výkon

EICERO s.r.o., Bohunická 50, 619 00 Brno, tel. 777 889 977, sales@eicero.cz
www.eicero.cz

NEPODCEŇUJME KVALITNÍ PROJEKT

Podle ekonomického serveru ČTK naše státní instituce vypsaly pouze během července zakázky na projektové práce za celkem 155 milionů korun, což je meziročně o více než 115 procent více. Nejvíce jsou poptávaní dodavatelé projektů na rekonstrukce železničních tratí. Prosincové číslo TRADE NEWS je však zaměřeno na energetiku, proto nás zajímalo, zda se podobný nárůst projevil také v tomto oboru. Zeptali jsme se na to Zdeňka Pešavy, ředitele ryze české společnosti SUDOP Energo, která je součástí jedné z největších středoevropských projektových a inženýrských skupin SUDOP GROUP.

Ing. Zdeněk Pešava vystudoval ekonomiku a řízení energetiky a celý život pracuje jako projektant v energetice. V současnosti je ředitelem společnosti SUDOP Energo s.r.o., která je součástí SUDOP GROUP a.s.

Energetika je poměrně stálý klient, zakázek máme relativně dostatek. Jejich množství se pohybuje po sinusoidě, avšak ani v minulosti jsme nepociťovali nějaký hlubší propad. Samozřejmě se s postupem času mění jejich struktura. Jednu dobu narůstaly zakázky z oblasti fotovoltaiky, nyní to opadlo. A také je například méně zakázek od skupiny ČEZ, což nejspíš souvisí s jejím obchodním neúspěchem v Albánii a Bulharsku. Řekl bych, že stabilita a jistota jsou vedle vysoké profesionality důvody, proč si nás zákazníci – společnosti PREdistribuce, ČEZ Distribuce, E.ON Česká republika a další – vybírají.

Jaké projekty ve vašem portfoliu převažují?

I z tohoto pohledu je to u nás spíš vyrovnané. Projekty děláme v oblasti silnoproudu v celém spektru, které energetika potřebuje, ať už jsou součástí komplexního řešení staveb nebo stavby samostatné. Nejčastěji v rámci přenosu energie a vlastních elektroinstalačních prací, rozvoden a transformoven, elektrických částí elektráren nebo tepláren, přenosových a distribučních vedení, ale projektujeme třeba i osvětlení nebo záložní napájení v průmyslových objektech, elektroinstalace v objektech občanské vybavenosti, dokonce i v bytech.

V TRADE NEWS jsme několikrát psali o nedostatku technicky vzdělaných lidí. Máte dost projektantů?

Projektantů je podle mne dost, ale dobří projektanti jsou nedostatkovým zbožím. Pravdou je, že absolventi technických vysokých škol do svého oboru často nejdou, protože si nepřipadají patřičně zaplacení. U přijímacího pohovoru mají často takové požadavky, že jim nemůžeme vyhovět: vysoký plat, auto, stáže v Anglii a navrch svobodu... Druhou stranou mince je, že projektantská práce se dnes často podceňuje, a to i cenově. Firmy na projektu šetří a tlačí nás s cenou co nejvíc dolů. S tím bohužel souvisí také počet hodin, které se na práci projektanta vyčlení, což může v konečné fázi ovlivnit i kvalitu projektu.

Jak to myslíte?

Zákazník má často pocit, že projekt vytáhneme ze šuplíku, trošku oprášíme, malinko přizpůsobíme – a je to. Tak to však nefunguje. Každý projekt je jedinečný, a i když zkušený projektant samozřejmě těží z informací, které získal při minulých realizacích, u nové zakázky musí promyslet nové vstupy, zvážit znovu všechny varianty, aby pro klienta našel nejoptimálnější řešení. Pokud na to nemá dostatek prostoru, často musí přistoupit ke kompromisu. To neznamená, že by byl projekt špatný. V energetice jde hodně o bezpečnost, takže si nemůžeme dovolit chyby. Ovšem kdyby nám klient dal větší prostor, mohl by být projekt třeba lepší. A to by se mu ve výsledku vrátilo.

Poznáte už u přijímacího pohovoru dobrého projektanta?

Nepoznám. Uchazeč vám přinese desítky referencí, ale až u první zakázky poznáte, jak to s ním je, jestli na tu práci má. Naštěstí se v tomto oboru pohybuji celý život, takže chyby v projektu poznám. Navíc se projekt kontroluje v několika fázích kolektivně, takže se chyba zjistí, a pokud se tam nějaká přece jen objeví, jsou to drobnosti a dají se s minimálními finančními náklady odstranit. Nicméně s několika projektanty jsme se už museli rozloučit.

Vy sám jste zkušeným projektantem, i když už dnes „na to máte lidi". Na jaký z projektů jste hodně pyšný?

Když vezmu některý z těch starších, pak na blokovou dozornu v jaderné elektrárně Dukovany. To byl nesmírně zajímavý projekt. Museli jsme zajistit řadu elektrických ochran, automatik podpěťového vypínání. V té době ještě neexistovala tolik elektronika, takže jsme víc tvořili, vymýšleli, jak veškerou automatiku realizovat pomocí relé a jak je mezi sebou bezchybně propojit, aby to bezpečně fungovalo. Dnes se tam dá jeden malinký integrovaný obvod a ten všechno udělá sám.

Z těch aktuálních bych zmínil náš projekt v oblasti přenosu energie na propojení mezi rozvodnou Mírovka v Havlíčkově Brodě a Hlinskem. Vedení je dlouhé čtyřicet kilometrů a projektovali jsme je na zelené louce přes deset let, protože jsme mimo jiné naráželi i na chybějící souhlasy majitelů pozemků. Dnes už funguje.

Znamená to tedy, že kromě projektu zajišťujete i veškerý inženýring? Zákazník se nemusí o nic starat?

Ano, dá se to tak říct. Od mapových podkladů, zjištění vlastníků dotčených pozemků, výpisu z katastru nemovitostí, jednání s orgány státní správy, souhlasy se zřízením křižovatek, kácením stromů, vytýčení inženýrských sítí přes geodetické práce, geologický průzkum, statické výpočty, prostě všechno, co k realizaci projektu potřebujete. Je to na dohodě s klientem a zakládáme si na tom, aby od nás dostal perfektní servis.

V čem je vaše společnost jedinečná? Na trhu je samozřejmě víc podobných projektových kanceláří, které cílí na energetiku.

Jak už bylo řečeno, máme jedinečné a silné zázemí v SUDOP GROUP, která patří k největším nejen v Česku, ale i v centrální Evropě. Jako další výhodu bych zmínil skutečnost, že jako jediní z našeho oboru na sebe nemáme navázanou realizaci. Nezatěžujeme proto projekt úmyslnou chybou. Abych to vysvětlil: Některé firmy, které mají pod sebou realizaci, si už v rámci projektové dokumentace připravují půdu pro to, aby mohly vyhrát výběrové řízení, nechávají „vatu" v rozpočtu a tak dále. Investor má sice své technické pracovníky, kteří mohou chybu zjistit, ale pokud přímo nebije do očí, většinou na ni nemusejí přijít. Ale je to úhel pohledu. Klient si může stejně tak říct, že je výhoda, když stejný projekt projektuje a realizuje jedna firma, protože co si navrhne, to pak postaví, zjednodušeně řečeno.

Vraťme se k úvodní otázce našeho rozhovoru. Očekáváte dobrý rok?

Odpověď je složitá stejně jako vývoj průmyslu a ekonomiky v naší republice. Na základě našich znalostí trhu a dlouhodobých zkušeností se odvážím říct, že předpokládáme stav obdobný k letošnímu roku. Navíc se chceme posunout i do oblastí, kde jsme dosud nepůsobili.

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: Marek Jenšík

SUDOP Energo s.r.o.

Společnost byla založena v roce 2000 s cílem podpořit postavení SUDOP GROUP a.s. v oblasti projektů elektroenergetiky a vznikla na základě dohod mezi SUDOP GROUP a Energovodem. SUDOP Energo navázala na dobrou tradici obou společností, dopracovala převzatou zakázkovou náplň a rozvinula vlastní výrobní činnost. Aktivity zaměřuje zejména na oblast projektování rozvoden a transformoven vn a vvn, elektrických částí energetických zařízení (elektráren, tepláren apod.), přenosových a distribučních vedení 22 až 35 kV, 110 až 400 kV, elektrických částí technologických celků, osvětlení a záložního napájení, kombinovaných zemnicích lan či elektroprojektů občanské vybavenosti. Poskytuje však kompletní služby včetně poradenství a inženýringu.

SUDOP GROUP a.s.

Společnost s ryze českým kapitálem zahrnuje více než 30 společností s obratem přes 3 miliardy korun a 2000 zaměstnanci. Původní projektové aktivity jsou dnes soustředěny do dceřiných společností, které působí v oblasti dopravní infrastruktury, občanské a bytové výstavby, energetiky, výpočetní techniky a telekomunikací, ekologických staveb a geotechniky. SUDOP GROUP však zaujímá stále výraznější postavení i jako developer.

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA NABRALA NOVÝ DECH

„Pokud bych měl opravdu stručně charakterizovat, co znamenal devatenáctý rok existence pro Českou exportní banku, označil bych ho za zlomový," říká její generální ředitel Karel Bureš.

Ing. Karel Bureš (47) vystudoval Fakultu strojní ČVUT (1992), obor ekonomika a management. V bankovnictví se pohybuje celou svou profesní kariéru. Pracoval v několika tuzemských a mezinárodních bankách – ČSOB, Českomoravské záruční a rozvojové bance, BNP–Dresdner Bank Praha a české pobočce HSBC Bank plc, kterou v roce 1997 spoluzakládal. Působil také mimo Česko – v roce 2005 založil a do roku 2010 řídil HSBC Bank plc na Slovensku a poté v Ruské federaci krizově řídil korporátní banku HSBC Bank (RR). Specializoval se na investiční bankovnictví, finanční trhy, korporátní bankovnictví a získal zkušenosti v retailu a spotřebitelském financování. Členem představenstva České exportní banky je od ledna 2014, 1. června 2014 byl jmenován předsedou představenstva a generálním ředitelem ČEB.

Od léta jste v čele ČEB, v jejím vedení od loňského podzimu. Za chvíli bude konec roku, takže se už můžeme ptát: jaký pro vás byl ten letošní?

Rozhodně hektický. Výsledky ale stojí za to. Banka nabrala nový dech, máme kompletní vedení, uzavřeli jsme memoranda o spolupráci se třemi dalšími bankami – slovenskou Eximbankou, Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou a Export-Import Bank of China – a s několika exportéry. Povedla se řada věcí, dokončili jsme například úvěrování dostavby slovenské jaderné elektrárny Mochovce a v leteckém průmyslu se podařilo zahájit několik zajímavých projektů. Samozřejmě intenzivně rozvíjíme další obchodní případy.

Co bylo pro nové vedení banky nejtěžším úkolem?

Řešit zátěž z minula – některé problémové případy a znovu rozhýbat byznys. Současně s tím jsme museli personálně stabilizovat vedení, získat pro práci v naší bance špičkové lidi. Když jsem byl na přelomu května a června zvolen generálním ředitelem, mělo představenstvo jen tři členy. Od konce července přibyl obchodní náměstek Miroslav Tym a od začátku prosince je obsazeno i páté křeslo v představenstvu. Členem představenstva se stal David Marek, zodpovědný za správu rizikových pohledávek.

Podporu České exportní banky oceňují v médiích takoví manažeři jako Ladislav Šimek, prezident AERO Vodochody AEROSPACE, když říká, že bez ČEB by mohli realizovat přibližně pětinu projektů. Na jakých projektech s touto prestižní firmou spolupracujete?

Pokud budu poetický, díky naší bance a vstřícnosti pojišťovny EGAP se do světa rozletí nová generace českých letadel L-39. Při podpisu memoranda o spolupráci mezi ČEB a AERO Vodochody AEROSPACE jsem ocenil, že tato letadla přesně splňují naši prioritu: podporovat projekty s vysokou přidanou hodnotou a s významným podílem moderních technologií. Jsme připraveni financovat vývoj L-39 NG, jeho výrobu i export. To ale není náš první společný projekt. Tím doposud nejvýznamnějším je letos v červenci uzavřená smlouva o financování vývoje náběžné hrany křídla pro nejnovější dopravní letoun KC-390 pro brazilskou společnost Embraer ve výši 550 milionů korun.

Projekty vaší banky se pochopitelně nezaměřují jen na leteckou výrobu. V souvislosti s ČEB se mluví například o Číně a pivovarech.

Koncem října jsem byl členem podnikatelské mise, která mapovala možnosti uplatnění českých exportérů v Číně. Součástí programu bylo i otevření prvního minipivovaru tuzemské pivovarnické skupiny Lobkowicz v čínském městě Tchien-ťin. Pokud se projekt osvědčí, chtějí Pivovary Lobkowicz v Číně vybudovat řetězec minipivovarů. Tamější obří trh vnímají jako velkou šanci, chtěli by využít poptávky po dražších pivech vyráběných tradičním řemeslným postupem. S financováním expanze na čínský trh bychom jim rádi pomohli.

S jakou vizí pracujete pro rok 2015, kdy Česká exportní banka oslaví dvacet let?

Příští rok se budeme věnovat především segmentu malých a středních podniků. Nadále chceme mít korektní vztahy se všemi exportéry, musí od nás dostat profesionální servis. Celý systém, kdy ČEB financuje a EGAP pojišťuje, musí být dlouhodobě stabilní. Úkolem ČEB je podporovat projekty v rizikovějších teritoriích, ale bez budoucích ztrát a přenášení zátěže na daňové poplatníky.

Text: Daniel Libertin
Foto: archiv ČEB

Tři nejdůležitější zprávy o ČEB v roce 2014

1. V červnu emitovala čtvrt miliardy EUR za nejlepší cenu, které kdy na mezinárodních kapitálových trzích dosáhla.
2. Zahájila další etapu spolupráce se slovenskou Eximbankou, Česko-moravskou záruční a rozvojovou bankou a Export-Import Bank of China.
3. Letos v září bylo dokončeno úvěrování dostavby třetího a čtvrtého bloku slovenské jaderné elektrárny Mochovce.

Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.
Vodičkova 34, 111 21 Praha 1, Česká republika
tel.: +420 222 843 111, e-mail: ceb@ceb.cz
fax: +420 224 226 162
www.ceb.cz

Česká exportní banka, a.s.
- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obratu

Ratingové hodnocení
Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty
- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vyvozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká Exportní Banka

Legendární profesor brněnské techniky vynalezl převratnou turbínu

Na německé technice v Brně pracoval a přednášel v letech 1903 až 1931, od roku 1913 byl mimořádným profesorem stavby strojů. Hlavní prioritou jeho zájmů jsou ale vždy vodní stroje, zejména pak vodní turbíny. Na modelech do té doby vynalezených a v praxi aplikovaných turbín sledoval jejich účinnost ve standardních i v nepříznivých podmínkách. Převratným výstupem jeho výzkumů byl pak vynález zcela nového typu vrtulové vodní turbíny s nástavnými lopatkami a přívodem vody ve směru osy pro velké výkony a malé spády. Dostala jméno Kaplanova turbína po svém autorovi Ing. Dr. techn. Viktoru Kaplanovi.

Ing. Dr. techn. Viktor Kaplan

Kaplanova turbína byla vynalezena roku 1912, ale kvůli nejrůznějším „nepřízním osudu“ teprve roku 1920 patentována. Přestože v budoucnu měla tato převratná turbína vést k obrovskému rozmachu výroby elektřiny a k plošnému rozvoji elektrotechnického průmyslu vůbec, zpočátku byla paradoxně odmítána. Sám Viktor Kaplan, dlouholetý řádný profesor brněnské techniky, se po léta setkával s nedůvěrou oficiálních kruhů ke svým vynálezům, což v praxi mimo jiné znamenalo, že na jeho výzkumy přispívalo tehdejší rakousko-uherské ministerstvo školství minimálními částkami.

Osud v něm zvolil technika

Viktor Kaplan se narodil 27. listopadu 1876 v rakouském Mürzzuschlagu jako občan rakousko-uherské monarchie a syn železničního úředníka. Vystudoval Vysokou školu technickou ve Vídni, kde pobýval v letech 1895 až 1900 a věnoval se specializaci stavba strojů. V rámci studia se zaměřil na Dieselovy motory.

Po absolvování vídeňské techniky musí inženýr Kaplan nastoupit roční povinnou vojenskou službu, kterou vykoná v Pule, významném vojenském přístavu „svého“ mocnářství. Teprve potom, od roku 1901, začíná pracovat v oboru, na spalovacích motorech, a to v leobersdorfské firmě Strojírny Genz and Co. nedaleko Vídně. Zde však zůstane jen dva roky, neboť se nechá přemluvit brněnským profesorem Alfrédem Musilem, aby odešel na Německou vysokou školu technickou v Brně. Pan profesor byl otcem Kaplanova souputníka na studiích vídeňské techniky Roberta Musila (1880–1942), který se později, ač inženýr a vystudovaný technik, stane významným rakouským romanopiscem, dramatikem a esejistou, jehož dílo ovlivnil Friedrich Nietzsche, F. M. Dostojevský, Franz Kafka i R. M. Rilke. A zatímco inženýr Musil mladší později vystuduje navíc psychologii a filozofii v Berlíně, Viktora Kaplana zcela pohltí technika a Brno. Hle, jak odlišné osudy, a přitom stáli na téže startovní čáře!

Od konstruktéra po čestného doktora

Na Německou vysokou školu v Brně nastupuje Viktor Kaplan jako konstruktér Ústavu nauky o strojích, kinematice a strojnictví. Zde pak roku 1909 habilituje a zároveň se, nyní již jako zajištěná existence, 18. července ožení s vídeňskou rodačkou Margaretou Strasserovou (nar. 1884), která mu postupně porodí dvě dcery. V roce 1913 se Viktor Kaplan stává vedoucím brněnské katedry teorie a stavby vodních strojů. Jeho další tituly pak jednoznačně svědčí o tom, že je ve svém oboru stále váženější osobou: roku 1918 je na brněnské technice jmenován řádným profesorem, o osm let později získá čestný doktorát na Vysoké škole technické v Praze, což se zopakuje roku 1934 i ze strany jeho dlouholetého zaměstnavatele.

Posledního titulu se však už Kaplan, byť poněkud těsně, nedožil, neboť ho 23. srpna 1934 v jeho rakouském letním sídle Rochuspoint postihla náhlá cévní mozková příhoda, tedy mozková mrtvice, která byla také okamžitou příčinou jeho smrti.

Vraťme se však od „k smrti zavádějících“ titulů zpět ke Kaplanově konkrétní práci

Vodní elektrárna Slapy, uvedená do provozu v letech 1955–1956,
má instalována tři soustrojí s Kaplanovými turbínami pro spád 56 metrů

na výzkumu, k jeho neobvyklým objevům a vynálezům na poli techniky.

GENIÁLNÍ VYNÁLEZ

Na brněnské vysoké škole prováděl inženýr Kaplan mnohé pokusy, zpočátku zejména s veleslavnou Francisovou turbínou. Snažil se najít a popsat nejlepší a nejvhodnější parametry jejího fungování. Modifikoval je pro nejrůznější pokusné průtoky a spády, které vycházely z reálných přírodních podmínek... až nakonec přišel na to, že všechno může být úplně jinak!

V tu chvíli se v jeho hlavě zrodil převratný vynález turbíny s nastavitelnými lopatkami. Začal na něm pracovat už roku 1910, kdy pro něj byla postavena speciálně zařízená laboratoř, kde mohl provádět své vlastní pokusy. Nikdy by se to ovšem nepodařilo, nebýt „sponzorské" podpory brněnské slévárny a strojírny Ignáce Storka.

V nové laboratoři si pak inženýr Kaplan dva roky lámal hlavu s nejrůznějšími pokusy. Rozšiřoval mezilopatkové kanály v dokonalejší konfiguraci, až nakonec dospěl k optimálnímu řešení: k oběžnému kolu tvarem připomínajícímu lodní šroub, ale s tím rozdílem, že zde geniálně aplikoval natáčivé lopatky. Turbína pak fungujovala zcela optimálně díky skutečnosti, že natáčením lopatek oběžného kola podle měnícího se průtoku vody jsou optimálně měněny nátokové úhly toho kterého vodního proudu. Tím je kdykoliv zachována nejvyšší možná účinnost turbíny, a to i při mnohem nižším průtoku. Tak se stal Kaplanův vynález rázem nejúčinnější turbínou na světě, použitelnou v zásadě kdekoliv.

TYPICKÝ ODPOR KONKURENCE

Kaplanův objev světového významu od samého počátku naráží na nepochopení a odpor. Zejména ze strany silné lobby firem vyrábějících v té době nesmírně žádanou, a tudíž výnosnou Francisovu turbínu. Tito draví manažeři Kaplanovi házejí nejrůznější procesní „klacky" pod nohy, takže brněnský technik si v průběhu let 1912 až 1913 dokáže patentovat pouze čtyři dílčí vynálezy. Ani během první světové války se situace nezlepší, a tak nešťastného Kaplana doslova vysilují patentové spory. Vede totiž válku proti zkušeným a výtečně zaplaceným právníkům bohatých firem.

Teprve roku 1920 nastává průlom a Viktor Kaplan si konečně může oficiálně zaregistrovat svou napříště již slavnou Kaplanovu turbínu.

KONEČNĚ V PROVOZU, UNESCO JÁSÁ

Výroba nové Kaplanovy turbíny podle vynálezcových návrhů a výpočtů přitom započala už roku 1918 právě ve spřízněné brněnské továrně Ignáce Storka. První prototyp je uveden do provozu roku 1919 v Dolních Rakousích ve velmských přádelnách. Zde pak mimochodem první Kaplanova turbína úspěšně pracovala až do roku 1952, což je na pilotní prototyp neobyčejný výkon.

Čtyři obří turbíny Kaplanova typu, o dobovém megaprůměru 7 metrů a výkonu 35 MW, budou mezitím roku 1931 spuštěny v hydroelektrárně Ryburg-Schwörstadt na řece Rýnu. A po nich nesčetné další a další po celém světě.

Tak se nakonec stal Viktor Kaplan, ke konci života člen celé řady vědeckých společností, mezinárodně uznávaným a slavným vynálezcem. A to dokonce natolik, že výročí jeho narození bylo zařazeno mezi světová výročí UNESCO. ■

Text: Luboš Y. Koláček
Foto: Marek Jenšík a archiv autora

VYHNĚTE SE SANKCÍM ZA CHYBY V ÚČETNICTVÍ

V OBCHODNÍ PRAXI SE SPOLEČNOSTI SETKÁVAJÍ S FINANČNÍMI ÚŘADY PŘI DAŇOVÉ KONTROLE. V NĚKTERÝCH PŘÍPADECH PAK NÁSLEDUJÍ SANKCE ZA VĚTŠÍ ČI MENŠÍ PORUŠENÍ DAŇOVÝCH PŘEDPISŮ. OBLASTI ÚČETNICTVÍ SE V POROVNÁNÍ S DANĚMI NĚKDY VĚNUJE MENŠÍ POZORNOST. PŘITOM SANKCE PLYNOUCÍ Z PORUŠOVÁNÍ PŘÍSLUŠNÝCH ÚČETNÍCH PŘEDPISŮ MOHOU MÍT ZÁVAŽNÉ DOPADY. JAK JE TO S ÚČETNÍMI PŘEDPISY A POSTIHY HROZÍCÍMI ZA JEJICH PORUŠOVÁNÍ?

V případě podnikatelských subjektů jsou za porušení účetních předpisů, tj. zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZU"), a vyhlášky č. 500/2002 Sb., provádějící ZU pro podnikatele, ve znění pozdějších předpisů, stanoveny sankce v ustanovení § 37a ZU.

K uložení pokuty může přistoupit správce daně (finanční úřad) při správě daní. Na řízení o uložení pokuty se vztahuje zákon č. 500/2004 Sb., správní řád. Při vybírání a vymáhání pokut se postupuje podle zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád. Podle vyjádření NKÚ (tisková zpráva z 11. 2. 2013) správci daně spíše „upřednostňují daňové řízení a svých možností udělovat pokuty ve správním řízení plně nevyužívají". NKÚ prověřil u kontrolovaných finančních úřadů 482 zpráv z daňové kontroly, u 144 z nich správci daně shledali porušení zákona o účetnictví, ale správní řízení o uložení pokuty zahájili jen v 66 případech.

Samostatnou kapitolou je pak zákon č. 418/2011 Sb., o trestní odpovědnosti právnických osob a řízení proti nim. V § 7 zákon vymezuje trestné činy, mezi které patří i „zkreslování údajů o stavu hospodaření a jmění". Zákon se odkazuje na vymezení trestného činu podle § 254 zákona č. 40/2009 Sb., trestní zákoník, kde se tresty ukládají za nevedení účetnictví, jeho zkreslování, neukládání do sbírky listin aj. Trestní řízení proti obchodní společnosti nevylučuje trestní stíhání fyzické osoby (člena statutárního orgánu). ■

Zákon rozlišuje následující kategorie protiprávního jednání trestaného pokutami:

Účetní provinění s pokutou do výše 6 % hodnoty aktiv (brutto) celkem:

- nevedeno účetnictví nebo nebylo započato s jeho vedením od stanoveného dne,
- nesestavena účetní závěrka, nesestavena ke stanovenému dni nebo nevyhotovena výroční zpráva,
- nesestavena účetní závěrka podle Mezinárodních účetních standardů, ačkoliv zákon o účetnictví dané účetní jednotce tuto povinnost ukládá.

Účetní provinění s pokutou do výše 3 % hodnoty aktiv (brutto) celkem:

- sestavena neúplná účetní závěrka,
- neověřena účetní závěrka nebo výroční zpráva auditorem,
- nezveřejněna účetní závěrka nebo výroční zpráva způsobem stanoveným ZU,
- porušena povinnost uschovávat účetní záznamy,
- účetnictví vedeno v rozporu se zásadou věrného a poctivého obrazu předmětu účetnictví a finanční situace,
- nesprávně vedené účetnictví,
- pro konsolidující účetní jednotky – nesestavena nebo neúplně sestavena konsolidovaná účetní závěrka, nesestavena ke dni stanoveném ZU, nevyhotovena konsolidovaná výroční zpráva, neověřena auditorem nebo nezveřejněna konsolidovaná účetní závěrka nebo výroční zpráva, nesestavena konsolidovaná účetní závěrka podle Mezinárodních účetních standardů.

Kromě sankcí dle zákona o účetnictví je možnost uložit ještě následující pokuty:

- až do výše 100 000 Kč podle zákona č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob, pokud společnosti zapsané do obchodního rejstříku neuloží v souladu s povinností danou tímto zákonem závěrky nebo výroční zprávy do sbírky listin rejstříkového soudu. Při opakovaném porušení povinnosti, nebo může-li mít takové porušení závažné důsledky pro třetí osoby, může rejstříkový soud zahájit řízení o zrušení zapsané osoby s likvidací,
- až do výše 50 000 Kč podle § 24 zákona č. 200/1990 Sb., o přestupcích, za neuložení povinně zveřejňovaných informací (závěrka a výroční zpráva) do sbírky listin.

Více na: **http://www.mzdovapraxe.cz/archiv/dokument/doc-d1851v3454-zakon-c-563-1991-sb-o-ucetnictvi/**

TEXT: LENKA PŘIBYLOVÁ
ING. LENKA PŘIBYLOVÁ, PH.D., JE ÚČETNÍ METODIČKOU V KB

Hlídáte si své „firemní stříbro“?

„Společným jmenovatelem většiny problémů firem a zároveň i klíčem k jejich řešení jsou lidé a vzájemná komunikace mezi nimi,“ říká Petra Voráčová, jednatelka společnosti INC Consulting.

Mgr. Petra Voráčová, MBA, jednatelka společnosti INC Consulting

S jakými „obtížně léčitelnými“ problémy se při svém každodenním kontaktu s firmami setkáváte?

Největší ztráty vznikají tam, kde spolu lidé nekomunikují, nepředávají si informace a nemají zájem řešit viditelné nedostatky. A to se může dít ve kterékoliv oblasti. Mezi výrobou a obchodem, mezi výrobou a dodavateli, uvnitř oddělení i napříč celým výrobním procesem. Výsledkem je pak třeba vysoká zmetkovost, zdvojené procesy, opakující se reklamace, vysoká úrazovost. Tyto dlouhodobé problémy se jeví jako obtížně uchopitelné a těžko měnitelné. Zaměstnanci vždy najdou důvody, proč se vrátit do starých kolejí.

Lidé jsou často přetížení, nemají čas ani chuť dívat se „za hranice“ svého oddělení, komunikovat víc, než musejí. Jak docílíte změny?

Máme v ruce propracovanou metodiku uchování a předávání klíčových interních znalostí a informací, díky níž dokážeme lidi ve firmě „vtáhnout do děje“. Mnozí zaměstnanci jsou po letech praxe nositeli specifických interních znalostí týkajících se technologií, procesů, manažerských a obchodních postupů. Tyto znalosti jsou skutečným „rodinným stříbrem“ každé firmy. My dokážeme z tohoto pokladu udělat dlouhodobě výnosnou investici. A nejen to. Systém je nastaven tak, aby se postupně stal „samonosným“ a firma si dokázala své interní problémy odstraňovat sama. Vedlejším bonusem je zlepšení interní komunikace, zvýšení motivace a angažovanosti pracovníků. Ve firmě zároveň vzniká znalostní databáze. Nedochází tak k velkým ztrátám při odchodu klíčových zaměstnanců.

Kde je ten zlomový moment, kdy lidé začnou chtít komunikovat, dívat se kolem sebe a více přemýšlet?

Zásadní obrat nastává v okamžiku, kdy si lidé vyzkouší, že určitý způsob komunikace a předávání znalostí jim samotným výrazně usnadní jejich práci, případně přinese odměnu navíc například ve formě bonusu za vyšší kvalitu výroby.

Jak takový knowledge management ve vašem podání vypadá v praxi?

Je to na míru sestavený soubor konzultací, školení, workshopů a koučování. Pokud řešíme například problém s kvalitou projevující se opakovanými reklamacemi, je důležité, aby se informace z obchodu co nejrychleji promítaly do každodenní práce operátorů. Uvnitř firmy vyškolíme skupinu lidí napříč organizační strukturou a zavedeme systém přesně definovaných, časově nenáročných interních školení, která celou komunikaci uvnitř firmy posunou do zcela nové, funkční roviny.

Zjevně nepůjde o změny ze dne na den. Kdy se objeví výsledky?

Už po třech měsících vidíme první výsledky, do roka začíná být systém samonosný a dá se říci, že po roce a půl už nás firma nepotřebuje. Při první, informační schůzce se snažíme přijít na to, kde firmě nejvíce „utíkají peníze“ a zda lze tyto problémy naší metodou řešit. Naši zákazníci už pochopili, že nejde o další výdaje na vzdělávání, ale o investici, která se vrací v několikanásobných, mnohdy milionových částkách. Dokážeme také pomoci s přípravou celého projektu tak, aby měl šanci získat dotaci z evropských fondů v připravovaném období 2015–2020. ■

Za rozhovor děkuje Vlasta Piskačová
Foto: Vlasta Piskačová

„Uvědomovali jsme si určitou mezeru ve sdílení firemních znalostí, především jejich ‚uzavření‘ na úrovni managementu. Zavedení systému firmy INC nám pomohlo k jejich lepšímu propojení, a tím k efektivnější práci a splnění našich náročných cílů.“
Soňa Hanáková, generální ředitelka Kompan Czech Republic

Vítězové soutěže Podnikatelský projekt roku 2013 (1. místa)

NEJLEPŠÍ PODNIKATELSKÉ PROJEKTY ROKU 2013

Podnikatelský projekt roku
Entrepreneurial Project of the Year

Soutěž o Podnikatelský projekt roku má své vítěze: společnosti Ceps, Magneton, dataPartner, Mexim Consulting, Deza, Nutrend D.S., Strojírna Oslavany a Ki-Wi Digital.

Jejich zástupci stáli na listopadovém slavnostním vyhlášení na pomyslném zlatém stupínku soutěže, kterou pravidelně pořádá agentura CzechInvest a Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Ocenění za své úspěšné projekty podpořené ze strukturálních fondů EU a státního rozpočtu si převzali při slavnostním vyhlášení v úterý 18. listopadu v Martinickém paláci na Pražském hradě.

„Oceněné projekty jsou ukázkovým příkladem fungujícího spojení efektivní podpory státu a podnikatelské chuti inovovat a rozvíjet se," řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, který nad akcí převzal osobní záštitu. „Zastupují mnohem početnější skupinu úspěšných žadatelů o dotace. V roce 2013 bylo v Operačním programu Podnikání a inovace úspěšně dokončeno 1377 projektů v celkové hodnotě bezmála 7 miliard korun."

O podporu z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) 2007–2013 mohli podnikatelé ze všech krajů České republiky s výjimkou hlavního města Prahy žádat od roku 2007. Od té doby do konce roku 2013 agentura CzechInvest, která program spravuje, obdržela přes 16 tisíc žádostí. Z nich byly dotace schváleny 9855 projektům v celkové výši 84,4 miliardy korun.

Titul Podnikatelský projekt roku 2013 byl udělen v osmi kategoriích, které odpovídají podprogramům OPPI, jež byly v roce 2013 pro čerpání prostředků otevřeny. „Každý z oceněných projektů je přínosem, jak pro firmu a její

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU
CZECHINVEST
OPPI
EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
INVESTICE DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

zaměstnance, tak pro region," zdůraznil generální ředitel agentury CzechInvest Karel Kučera. „Jedná se o rozvoj v oblastech modernizace výroby, inovace produktů a služeb, nových pracovních míst, oživení zchátralých areálů či ochrany životního prostředí."

V kategorii Inovace uspěla díky projektu inovace technologie kontroly ropných potrubí společnost CEPS a.s. První místo v kategorii Potenciál patří za moderni-

> V roce 2013 bylo v Operačním programu Podnikání a inovace úspěšně dokončeno 1377 projektů v celkové hodnotě bezmála 7 miliard korun.

zaci jejích výzkumně-vývojových kapacit firmě Magneton a.s. Za softwarovou aplikaci pro úspornější svařování získala cenu v kategorii ICT a strategické služby společnost dataPartner s.r.o. V kategorii Obnovitelné zdroje energie byla první firma Mexim Consulting, spol. s r. o. (*více na str. 50–51*). Za nejlepší projekt v kategorii Úspory energie pak získala ocenění společnost DEZA, a.s. Nejlepší školicí středisko vybudoval výrobce výživových doplňků pro sportovce Nutrend D.S., a.s. V kategorii Nemovitost uspěla Strojírna Oslavany, spol. s r. o., která zrekonstruovala svůj výrobní areál, původní důl Kukla. A v nejmladší kategorii CzechAccelerator zvítězila start-upová firma Ki-Wi Digital s.r.o., která vyvinula aplikaci pro tablety a smartphony určenou seniorům.

Partnery soutěže jsou Asociace malých a středních podniků ČR a agentura CzechTrade. TRADE NEWS je jedním z mediálních partnerů soutěže.

Text a foto: CzechInvest

Zástupce společnosti MAGNETON Miroslav Závidčák přebírá cenu za 1. místo v kategorii Potenciál od generálního ředitele agentury CzechInvest Karla Kučery

Ocenění za 1. místo v kategorii Inovace za MEXIM CONSULTING přebírá Lubomír Marták (uprostřed) od zástupce agentury CzechTrade Milana Ráže

Pavel Pustějovský z firmy DEZA dostává cenu za 1. místo v kategorii Eko-Energie/Úspory energie od jednatelky Regionální televize Evy Stejskalové

Můžete pronajmout i něco, co ještě není aneb Novinky v podnikatelském nájmu nebytových prostor

Asi většina podnikatelů v souvislosti se svým podnikáním řeší nájem nebytových prostor. Někteří si nebytové prostory pro účely provozování podnikatelské činnosti najímají, někteří naopak v rámci svého podnikání nebytové prostory za úplatu přenechávají jiným pro realizaci jejich podnikatelské činnosti. Na následujících řádcích vás upozorníme na některé důležité změny, které se v důsledku přijetí nového občanského zákoníku (NOZ) do oblasti nájmu nebytových prostor promítly.

Nová úprava i pro staré smlouvy

Právní úprava nájmu představuje jednu z výjimek ze zásady, podle níž se smlouvy uzavřené přede dnem nabytí účinnosti NOZ (tj. před 1. 1. 2014) řídí dosavadními právními předpisy. Podle NOZ se totiž nájem (s výjimkou nájmu movitých věcí a pachtu) řídí novou právní úpravou, i když ke vzniku nájmu došlo před nabytím účinnosti NOZ. Novým pravidlům nájmu proto podléhají i všechny nájemní smlouvy týkající se nájmu nebytových prostor uzavřené před 1. 1. 2014 (vznik těchto smluv, jakož i práva a povinnosti z nich vzniklé přede dnem nabytí účinnosti NOZ se však budou posuzovat podle dosavadních předpisů).

Ustanovení NOZ o nájmu prostoru sloužícího podnikání (§§ 2302–2315) se aplikují v případě, že účelem nájmu je provozování podnikatelské činnosti a slouží-li prostor nebo místnost alespoň převážně k podnikání. Rozhodující pro aplikaci těchto ustanovení je tedy účel nájmu, nikoliv charakter pronajatého prostoru nebo místnosti. Nová úprava nájemního práva přitom pojem „nebytový prostor" již neobsahuje.

Nájem věci dosud neexistující a nájem na dobu delší 50 let

Novinkou je možnost pronajmout i věc, která v budoucnu teprve vznikne, a to za podmínky, že takovou věc je možné dostatečně přesně určit při uzavření nájemní smlouvy. Doposud bylo nutné řešit tuto situaci uzavřením smlouvy o smlouvě budoucí. Pokud se tedy například bude jednat o nájem prostor (místností) v budově, která má být teprve postavena, bude možné ohledně tohoto (zatím neexistujícího) prostoru uzavřít nájemní smlouvu.

Ohledně doby nájmu nadále platí pravidlo, že neujednají-li si strany dobu trvání nájmu, jedná se o nájem na dobu neurčitou. U smluv uzavřených na dobu určitou delší než 50 let však NOZ zavádí domněnku, že nájem byl ujednán na dobu neurčitou s tím, že v prvních padesáti letech lze nájem vypovědět

jen z ujednaných výpovědních důvodů a v ujednané výpovědní době. Tuto zákonnou domněnku je možné smluvně vyvrátit. Vedle toho je však nutné brát v úvahu ustan. § 2000 NOZ umožňující domáhat se u soudu zrušení závazku mimo jiné v případě, byla-li smlouva bez vážného důvodu uzavřena na dobu delší než deset let. Právnické osoby se mohou tohoto práva vzdát předem (fyzické osoby nikoliv).

PŘEVOD NÁJMU A DŮSLEDKY ZMĚNY VLASTNÍKA PRONAJATÉ VĚCI

Nájemce může převést nájem v souvislosti s převodem podnikatelské činnosti, jíž prostor slouží, k realizaci převodu je však nutný písemný souhlas pronajímatele a písemná smlouva o převodu nájmu.

K určitým odlišnostem od dosavadní úpravy došlo i v souvislosti se změnou vlastníka pronajaté věci. I nadále žádná ze stran nemá právo (ledaže si strany sjednají něco jiného) vypovědět nájem jen z důvodu změny vlastnictví. NOZ však přiznává právo smlouvu z uvedeného důvodu vypovědět nabyvateli (novému vlastníkovi věci), pokud neměl rozumný důvod pochybovat, že kupuje věc, která není pronajata. Z tohoto důvodu je (zejména pro nájemce) praktické zapsat právo nájmu do veřejného seznamu (katastru nemovitostí). Zápisem práva nájmu do katastru nemovitostí je vyloučena možnost, že by nabyvatel o nájmu nevěděl.

Podstatnou novinkou, kterou NOZ v souvislosti se změnou vlastnictví přináší, je, že pro nového vlastníka nejsou závazná ujednání o pronajímatelových povinnostech, které zákon nestanoví, ledaže nový vlastník o těchto povinnostech věděl. Nájemce by proto měl určitě usilovat o zavázání stávajícího pronajímatele k tomu, aby nového vlastníka ještě před změnou vlastnictví informoval o veškerých povinnostech vyplývajících pro něj z nájemní smlouvy, respektive o celém obsahu nájemní smlouvy.

NOVĚ I PŘI SKONČENÍ NÁJMU

Jednou z novinek týkajících se skončení nájmu je omezení vypovídané strany

> Novým pravidlům nájmu podléhají i všechny nájemní smlouvy týkající se nájmu nebytových prostor uzavřené před 1. 1. 2014.

(tj. strany, které byla doručena výpověď nájmu) zpochybňovat ukončení nájmu, spočívající v nutnosti vznést písemně námitky proti výpovědi nejpozději do jednoho měsíce od doručení výpovědi. Nevznese-li vypovídaná strana námitky včas, právo žádat přezkoumání výpovědi soudem zanikne. Vznese-li vypovídaná strana námitky včas, avšak vypovídající strana jim do jednoho měsíce nevyhoví (nevezme výpověď zpět), může vypovídaná strana žádat soud o přezkoumání oprávněnosti výpovědi, příslušnou žalobu však musí podat do dvou měsíců ode dne marného uplynutí lhůty pro zpětvzetí výpovědi. Přestože NOZ výslovně nezakazuje odchylné ujednání stran, je podle našeho názoru nutné na toto ustanovení nahlížet spíše jako na kogentní. Na každou výpověď je proto nutné reagovat včas nejprve písemnými námitkami a následně (nedojde-li na základě námitek ke zpětvzetí výpovědi) soudní žalobou, jinak vypovídané straně zanikne právo žádat soudní přezkum oprávněnosti výpovědi.

Další důležitou novinku představuje ustanovení, podle něhož vyklidí-li nájemce prostor sloužící podnikání v souladu s výpovědí, považuje se výpověď za platnou a přijatou nájemcem bez námitek.

V případě nájmu na dobu určitou se podle NOZ použijí obdobně ustanovení o skončení nájmu bytu na dobu určitou. NOZ však bohužel konkrétní aplikovatelná ustanovení nespecifikuje a v odborné literatuře nepanuje o jejich použitelnosti jednoznačná shoda. Pronajímatelům lze proto doporučit, aby z hlediska právní jistoty ve smlouvě vyloučili aplikaci § 2287 NOZ, podle něhož nájemce může nájem vypovědět z důvodu změny okolností, z nichž strany při vzniku závazku ze smlouvy zřejmě vycházely. Pro pronajímatele bude současně praktické smluvní vyloučení aplikace § 2285 NOZ, podle něhož dojde k obnovení nájmu, pokračuje-li nájemce v užívání pronajatého prostoru po dobu alespoň 3 měsíců po dni, kdy měl nájem skončit, a pronajímatel písemně nevyzve v této době nájemce k opuštění pronajatého prostoru (z hlediska právní jistoty lze poté doporučit i smluvní vyloučení obdobného ustan. § 2230 NOZ o obnovení nájmu zahrnutého do obecných ustanovení o nájmu).

Konečně zásadní novinkou je institut náhrady za převzetí zákaznické základny. Skončí-li nájem výpovědí ze strany pronajímatele, má nájemce právo na náhradu za výhodu pronajímatele nebo nového nájemce, kterou získali převzetím zákaznické základny vybudované vypovězeným nájemcem. Nájemce toto právo nemá, byl-li z nájmu vypovězen pro hrubé porušení svých povinností. Podle důvodové zprávy NOZ počítá s jednorázovou náhradou, jejíž výše by měla vycházet z obvyklé ceny zákaznické základny. Právo na náhradu svědčí nájemci vždy vůči pronajímateli, tj. i v případě, že výhodu převzetím zákaznické základny získal nový nájemce. Zásadně by se mělo jednat o případy, kdy pronajímatel nebo nový nájemce převezmou zákaznickou základnu vybudovanou dosavadním nájemcem a vázanou na pronajímaný prostor, tj. pokud budou těmto zákazníkům v pronajímaných prostorách nabízet totožné či obdobné zboží či služby. Náhradu za převzetí zákaznické základny je možné smluvně vyloučit.

ZÁVĚR

Je důležité nejen reflektovat novou právní úpravu ve vztahu k nájemním smlouvám uzavíraným od 1. 1. 2014, ale rovněž provést revizi nájemních smluv uzavřených dříve a zvážit jejich úpravy, zejména s ohledem na možnosti smluvně vyloučit nebo se odchýlit od některých nových pravidel vyplývajících z NOZ, která mohou vést v některých případech k podstatným právním následkům. ■

Text: Petr Kvapil
Foto: Marek Jenšík a Thinkstock

Mgr. Petr Kvapil je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

Jak mít investice do zaměstnanců pod kontrolou

Naše firmy si stěžují na nedostatek kvalifikovaných pracovníků, a přitom Česká republika vykazuje v některých regionech vysokou míru nezaměstnanosti. O tom se mluví již dlouhou dobu. Řešení této situace nabízí již osvědčený systém Národní soustavy kvalifikací: 650 zpracovaných a schválených profesních kvalifikací, více než 100 tisíc osvědčení o zkoušce z profesní kvalifikace a v neposlední řadě tisícovka firem, které si díky NSK usnadňují každodenní personální práci. Personalistům některých z nich jsme položili dvě otázky:

1. **Co vás k NSK přivedlo?**
2. **Kde vidíte největší propojení své personální práce s NSK?**

Věra Vrchotová, ředitelka pro rozvoj lidských zdrojů, Motor Jikov Group

1 Jsme strojírenský a slévárenský holding s tradicí od roku 1899 a celosvětovou působností. Dobře si uvědomujeme, že úspěch našeho podnikání závisí především na kvalifikovaných a výkonných zaměstnancích. Kvůli dlouhodobě neuspokojivé situaci na trhu práce jsme se stali členem Sektorové rady pro strojírenství, tudíž se podílíme přímo na vzniku a tvorbě Národní soustavy kvalifikací. Protože profesní kvalifikace navrhují, tvoří a revidují právě sami zaměstnavatelé, považuji tento nástroj za nejefektivnější a především za nejaktuálnější na trhu práce. Všichni víme, že prosadit jakékoliv změny v systému počátečního vzdělávání je během na dlouhou trať, proto z mého pohledu představuje NSK plnohodnotnou „náhradu", která umožňuje zaměstnancům a uchazečům o práci získat potřebné vzdělání nebo potvrzení toho, co již umějí, a zaměstnavatelům pak plně kvalifikované zaměstnance, které již není nutné dále zaškolovat.

2 Jsme první společností, která NSK implementovala do všech svých personálních procesů. NSK využíváme například při inzerování volných pracovních pozic, kdy jako alternativu vzdělání plně akceptujeme osvědčení o zkoušce z profesní kvalifikace, profesní kvalifikace jsme zapracovali do popisů pracovních pozic nebo popisů činností v katalogu profesí, ale také do adaptačního plánu. V nedávné době jsme se stali rovněž autorizovanou osobou pro několik strojírenských profesních kvalifikací a máme v plánu nabídnout našim zaměstnancům jako benefit získání osvědčení o zkoušce z profesní kvalifikace, a zvýšit tak jejich „hodnotu" nejen pro nás, ale pro celý trh práce.

Dana Fialová, vedoucí oddělení vzdělávání a personální specialistka, ŽĎAS

1 Akciová společnost ŽĎAS, jedna z nejvýznamnějších strojírenských firem v ČR, zahájila svoji výrobu před více než 60 lety. V současné době máme cca 2500 zaměstnanců a při našem zaměření musíme dbát na to, aby byli nejen kvalifikovaní, ale také motivovaní. Situaci na trhu práce považujeme za dlouhodobě kritickou, a protože si nejen stěžujeme, ale chtěli jsme také něco udělat pro změnu k lepšímu, přihlásili jsme se ke členství v Sektorové radě pro strojírenství. Díky tomu máme možnost navrhovat a vytvářet profesní kvalifikace pro trh práce potřebné a především aktuální. V NSK spatřuji několik přínosů – jednak jsou pro nás uchazeči o práci vlastnící osvědčení o zkoušce z profesní kvalifikace zárukou správně vyškolených pracovníků, ale také můžeme nabídnout stávajícím zaměstnancům možnost, jak si svou kvalifikaci buď potvrdit nebo zvýšit.

2 NSK a profesní kvalifikace využíváme v naší každodenní personální práci, především pak při popisu požadavků na volná místa v inzerátech, při přípravě interních rekvalifikačních kurzů, aktualizaci katalogu profesí v naší společnosti apod. Za jednoznačnou výhodu u uchazeče o práci považuji, když uvede získanou profesní kvalifikaci v části vzdělání ve svém životopise. Úzce také spolupracujeme s VOŠ a SPŠ Žďár nad Sázavou tak, aby absolventi jejich kurzů dalšího vzdělávání byli „hotovi" a my je mohli okamžitě přijmout.

NSK2

www.narodnikvalifikace.cz
www.nsk2.cz
www.vzdelavaniaprace.cz
www.sektoroverady.cz

Národní soustava kvalifikací (NSK) je nástroj, který umožňuje získat kvalifikaci bez návratu do počátečního vzdělávání, tedy do školy. Přitom vychází z praxe, tvoří jej sami zaměstnavatelé.

- Zveřejněno již 641 profesních kvalifikací.
- Více než 105 000 držitelů osvědčení o profesní kvalifikaci na trhu práce.
- Přes 1000 firemních uživatelů.

Leoš Klofáč, personální ředitel, Fatra

1 V roce 2013 jsme využívali NSK především v náborovém procesu při inzerci volných pracovních míst k popisu činností dané pracovní pozice a definování kvalifikačních požadavků na uchazeče, při zpracování plánů zaškolení nových zaměstnanců a také v rámci programů stáží studentů ve Fatře (Univerzita Pardubice, VOŠE Zlín). Dále jsme za pomoci NSK definovali požadavky na vzdělávání techniků a manažerů, respektive vytvořili roční plán vzdělávání. Ve spolupráci s UTB Zlín jsme s tímto systémem seznámili i budoucí personalisty, a to v rámci konzultací bakalářských a diplomových prací s tematickým zaměřením na řízení lidského potenciálu. V letošním roce jsme využili NSK k redesignu pracovních pozic Obsluha plastikářských zařízení, Seřizovač vstřikovacích lisů a Technolog zpracování plastů, při zpracování kvalifikačních matic a kompetenčních modelů u obsluh plastikářských zařízení a hodnoticích standardů, při zpracování rekvalifikačních vzdělávacích programů, manuálů a e-learningového vzdělávání v oboru zpracování plastů. Máme také zájem stát se autorizovanou osobou a provádět si sami přezkušování rekvalifikovaných zaměstnanců plastikářské výroby.

2 Pozitivní je standardizace postupu při tvorbě firemního katalogu pracovních pozic, školicích a rekvalifikačních programů s využitím informačních technologií. Rezervy spatřujeme ve spolupráci s učilišti a školami v přípravě žáků a učňů a využívání NSK v praktické přípravě na výkon povolání.

Iva Vychterová, vedoucí odboru personálního plánování a mezd, Preciosa

1 Jsme tradiční česká výrobní společnost s dlouholetou tradicí a světovou prestiží, ale víme, že úspěchy firmy závisí především na umu, píli, vzdělanosti, zručnosti i tvůrčích schopnostech našich zaměstnanců. Myšlenka NSK nás zaujala natolik, že jsme se v letošním roce stali členy Sektorové rady pro sklo, keramiku a zpracování minerálů a své zkušenosti s personálem v oboru sklářství přenášíme přímo do popisu profesních kvalifikací. Sklářský průmysl nemá dostatečnou podporu a obecně velký problém představuje nalezení odborníků specialistů. V Preciose jsme vytvořili novou koncepci náboru, vzdělávání a odměňování, jejíž součástí je i intenzivní spolupráce s pracovišti Úřadu práce, vysokými školami a dalšími subjekty.

2 Národní soustavu kvalifikací využíváme zejména při náboru nových zaměstnanců, například pro profesi sklář, ve které prakticky na kvalifikované uchazeče o zaměstnání na běžném trhu práce nelze narazit. Možnost doložení kvalifikace prostřednictvím osvědčení o profesní kvalifikaci tedy zdůrazňujeme v inzerci nových pracovních míst, a tím se snažíme i šířit povědomí o tom, že tato možnost existuje. Kromě toho používáme katalog NSK k definování kvalifikací na pracovní pozice, čerpáme i z popisů profesí z provázaného katalogu NSP.

Anketu připravily Kristýna Bendíková a Eva Novotná
Foto: archivy firem

LEONARDO
NA JEDNIČKU

PROGRAM LEONARDO DA VINCI JE V ČESKÉ REPUBLICE IMPLEMENTOVÁN JIŽ OD ROKU 1995. V LETECH 2007–2013 BYL SOUČÁSTÍ PROGRAMU CELOŽIVOTNÍHO UČENÍ A STEJNĚ JAKO VE SVÉ PŘEDCHOZÍ FÁZI SE ZAMĚŘOVAL NA MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCI V OBLASTI ODBORNÉHO VZDĚLÁVÁNÍ A PŘÍPRAVY. NEJLEPŠÍ REALIZOVANÉ PROJEKTY JSOU KAŽDOROČNĚ OCEŇOVÁNY PEČETÍ KVALITY.

PEČEŤ KVALITY

Možnost získat cenu pro nejkvalitnější projekt Leonardo da Vinci mají schválení řešitelé projektů od roku 2001, kdy na národní úrovni začalo oceňování nejlepších projektů mobility. V roce 2011 pak bylo ocenění rozšířeno na všechny typy projektů schválených v dané výzvě.

Vybrané nejkvalitnější projekty získávají každoročně certifikát Pečeť kvality a slouží jako příklad dobré praxe a inspirace pro širší veřejnost i organizace, které se do projektové spolupráce dosud nezapojily.

HODNOCENÍ KVALITY PROJEKTŮ

Každý projekt byl posuzován dvěma nezávislými experty, kteří pracují jako odborníci v různých hospodářských odvětvích a oblastech odborného vzdělávání a přípravy. Experti posoudili kvalitu předložených projektů na základě charakteristiky zaslané řešiteli a informací získaných z další doplňující dokumentace, která popisuje průběh, výsledky a dopad projektu v dané cílové skupině, v organizaci žadatele a v příslušné oblasti odborného vzdělávání. Pečeť kvality získalo v letošním roce celkem pět projektů.

VÝHLED DO BUDOUCNA – ERASMUS+

Na konci roku 2013 byl Evropskou komisí vyhlášen nový program, Erasmus+, který navazuje na předchozí fáze a účastní se ho i Česká republika. Jeho administrací je pověřen Dům zahraniční spolupráce. Erasmus+ nahrazuje sedm předcházejících programů jediným a sjednocuje pravidla pro předkládání žádostí a administraci projektů. Cílem tohoto sjednocení je větší efektivita programu, zvyšování kvality evropského vzdělávání a navázání spolupráce v rámci nejrůznějších sektorů. Program zahrnuje všechny úrovně vzdělávání, od předškolního přes odborné a vysokoškolské až po vzdělávání dospělých, a dále se zaměřuje i na aktivity v oblasti mládeže a sportu.

Více informací naleznete na **www.naerasmusplus.cz**.

V roce 2014 byly oceňovány projekty schválené ve výzvě 2011, tedy ty, které probíhaly v letech 2011 až 2013. V tomto období bylo realizováno 183 Projektů mobility, 33 Projektů partnerství a 7 Multilaterálních projektů/Přenosu inovací.

Erasmus+

V oblasti odborného vzdělávání je možné předkládat žádosti o granty ve dvou klíčových akcích:

Klíčová akce 1 (KA1)
Vzdělávací mobilita jednotlivců

- Mobilita žáků a pracovníků v oblasti odborného vzdělávání a přípravy

Klíčová akce 2 (KA2)
Spolupráce na inovacích a výměna osvědčených postupů

- Strategická partnerství v oblasti odborného vzdělávání a přípravy.

TEXT: MARTINA JEŘICHOVÁ
FOTO: ARCHIV DZS

DZS

MŠMT

Erasmus+

Jeden za všechny

Rádi bychom vás blíže seznámili s projektem brněnského Odborného učiliště a Praktické školy v Lomené ulici, který nejenže získal **Pečeť kvality 2011**, ale zároveň na konferenci „Zahraniční zkušenost, velký krok pro život" organizované letos v listopadu v Praze Domem zahraniční spolupráce obdržel **speciální cenu za přínos projektu v oblasti začleňování účastníků ze znevýhodněných skupin**.

Odborné učiliště a Praktická škola Lomená 44, Brno

Prevence nezaměstnanosti hendikepovaných žáků – řemeslo, odbornost, praxe v zahraničí

(CZ/11/LLP-LdV/IVT/134089)

„Cílem projektu bylo zvýšit uplatnění žáků na evropském trhu práce a prevence nezaměstnanosti," informuje koordinátorka projektu Jitka Sedláčková. „Aktivní účast žáků se speciálními vzdělávacími potřebami na zahraniční stáži byla jedinečnou šancí pro jejich zapojení se do praxe v odlišném kulturním a odborném prostředí, motivací k dalšímu odbornému vzdělávání a především ke zvýšení šancí na trhu práce. Podařilo se nám vyslat žáky se speciálními vzdělávacími potřebami na odbornou zahraniční stáž, a umožnit jim tak další osobní i profesní rozvoj, nárůst sebevědomí, zvýšení zájmu o obor, o kulturní a všeobecný přehled, komunikační dovednosti a zájem učit se cizí jazyk.

Žáci se na stáži seznámili s technikami přípravy pokrmů a dezertů italské kuchyně, způsobem jejich servírování. Získali znalosti a dovednosti o italské gastronomii, seznámili se s turistickými zajímavostmi regionu. Dozvěděli se, jaký význam má středomořská strava pro lidské zdraví. Seznámili se s přípravou středomořských specialit z ryb a mořských plodů, proběhla příprava italských těstovin, omáček a pizzy. Vyráběli dezerty, náplně, krémy, těsta a pečivo. Důraz byl kladen na přípravu pokrmů z čerstvých surovin, zeleniny v bio kvalitě, použití olivových olejů, tepelnou úpravu potravin novými technologiemi.

Škola je speciálně pedagogické vzdělávací a výchovné zařízení komplexního typu výhradně zřízené pro vzdělávání žáků s lehkým mentálním postižením. Odborné učiliště poskytuje žákům se speciálními vzdělávacími potřebami střední vzdělání s výučním listem. Vysílající organizace patří mezi vzdělávací organizace, které navštěvují i žáci z neúplných a sociálně slabších rodin a etnik.

Stále více je také žáků hendikepovaných, vyžadujících speciální péči a výukové programy. Naší snahou je proto vytvořit především takové podmínky, aby podle svých možností a schopností dosáhli co nejlepších studijních výsledků a zapojili se do pracovního procesu. Díky uskutečněnému projektu mohli tito žáci se speciálními vzdělávacími potřebami mnohdy poprvé vycestovat do zahraničí. Stáž jim umožnila další osobní i profesní rozvoj, zvýšila jejich sebevědomí, zvýšil se jejich zájem o obor. Do projektu byli zapojeni především žáci ze sociálně slabého prostředí, žáci s poruchami učení a z minoritního etnika, kterým by rodiče jinak nemohli financovat zahraniční pobyt. **Projekt financovaný z programu Leonardo da Vinci otevřel účastníkům nové možnosti které budou znamenat zásadní změnu v jejich osobním i profesním životě. Vzrostlo sebevědomí žáků, jejich odborné dovednosti, vědomosti, zručnost, a tím i cena těchto mladých lidí na trhu práce," uzavírá Jitka Sedláčková.**

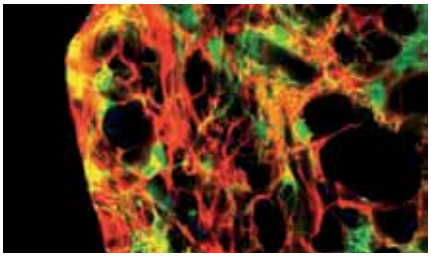
Pečeť kvality za přínos projektu v oblasti začleňování účastníků ze znevýhodněných skupin získalo Odborné učiliště a Praktická škola, Lomená 44, Brno. Na fotografii (zleva) Mgr. Jitka Sedláčková, Ing. Ladislav Hochman, ředitel školy, a Mgr. Renata Kopecká

Buněčná terapie

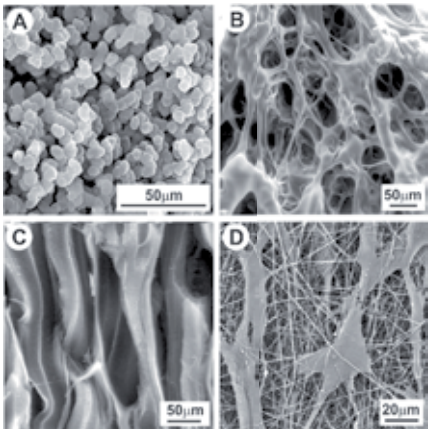
Buněčná terapie
zapsaný spolek

již více než 10 let podporuje vědu a výzkum v oblasti regenerativní medicíny, která představuje dynamicky se rozvíjející medicínský obor používající nové biomateriály, nanotechnologie, růstové faktory a samozřejmě kmenové buňky.

Prof. MUDr. Eva Syková, DrSc., předsedkyně spolku



*Pohled na zeleně označené **kmenové buňky** rostoucí ve tkáni.*



*Snímky z elektronového mikroskopu zobrazují různé typy **biomateriálů** vyvinutých pro opravu poškozené míšní tkáně.*
A, B, C – modifikované hydrogely.
D – mezenchymální kmenové buňky rostoucí na nanovlákenném nosiči.
Měřítko: A–C 50 µm; D 20 µm.

Kmenové buňky se na konci 20. století staly právem středem pozornosti vědců díky své schopnosti měnit se na všechny typy buněk, z nichž se skládá živý organismus. Dnes probíhá intenzivní vědecký výzkum po celém světě.

Podporujeme preklinický výzkum kmenových buněk za účelem léčby onemocnění kloubů, šlach, mozku a míchy, včetně smrtelného onemocnění amyotrofické laterální sklerózy (ALS), a podporujeme také klinický výzkum ALS sponzoringem pacientů v probíhající rozsáhlé bezpečnostní studii v ČR.

Podpora výzkumu spočívá zejména ve zvýšení účinnosti a bezpečnosti opakovaného podání manipulovaných kmenových buněk. V příštím roce plánujeme podpořit další tuzemské klinické studie s opakovaným podáním kmenových buněk pacientům s kloubními onemocněními, s ALS a pacientům s přerušenou míchou.

PODPOŘTE NÁS I VY! *Přispějete k udržení současné úrovně výzkumu a umožníte další rozvoj buněčné terapie.*

Odešlete dárcovskou SMS ve tvaru **DMS BUNECNATERAPIE** na telefonní číslo **87 777**. Cena DMS je 30 Kč, Buněčná terapie z.s. obdrží 28,50 Kč.

www.bunecnaterapie.cz

Nyní můžete přispívat pravidelně každý měsíc po dobu jednoho roku. Stačí odeslat SMS ve tvaru **DMS ROK BUNECNATERAPIE** na číslo **87 777** a každý měsíc Vám bude automaticky odečtena částka 30 Kč. Více informací na www.darcovskasms.cz.

Přispějte na účet veřejné sbírky: 204 635 139/0300

ECVET PROPOJUJE ŽÁKY, ŠKOLY A FIRMY NA MEZINÁRODNÍ I NÁRODNÍ ÚROVNI

Evropský systém pro přenos kreditů v odborném vzdělávání (ECVET) podporuje transparentnost, kvalitu a smysluplnost zahraniční spolupráce na poli odborného vzdělávání.

ECVET je jedním z nástrojů, který vznikl z iniciativy a potřeb členských států EU. Jeho hlavním smyslem je podporovat mobilitu účastníků odborné přípravy (žáků i učitelů) a současně i flexibilitu vzdělávacích cest vedoucích k získání a uznatelnosti kvalifikace. ECVET má usnadnit přenos mezi vzdělávacími institucemi (či podniky), uznávání, shromažďování i transparentnost ohodnocených výsledků učení.

Vzdělávání probíhá v celé šíři života jednotlivce, a výsledky učení (znalosti, dovednosti a kompetence) tedy mohou být získávány jak v průběhu formálního vzdělávání, tak při neformálním či informálním učení. Nejen forma, ale i kontext, ve kterém se lidé učí, může být různý – kromě formálních vzdělávacích programů ve škole, učení se na pracovišti to mohou být nejrůznější neformální vzdělávací kurzy či semináře, ale také mezinárodní výměnné pobyty v nejrůznější délce.

ZAHRANIČNÍ MOBILITA PŘINÁŠÍ MNOHO POZITIV

Kromě rozvoje jazykových a interkulturních dovedností je to také samostatnost, přizpůsobivost, flexibilita nutná při řešení nových či neznámých situací, a tedy i posílení sebevědomí. Mobilita je jednou z priorit Evropské unie, protože napomáhá snižovat nezaměstnanost mladých lidí. Do roku 2020 by se měla stát nedílnou součástí vzdělávacích programů a stáží v odborném vzdělávání by se mělo účastnit 6 % žáků.

Začleněním prvků ECVET do mobility na mezinárodní úrovni se zabývá externí tým odborníků ECVET pro program Erasmus+, který je administrován pracovníky Domu zahraniční spolupráce.

Možnost absolvovat část své odborné přípravy v zahraničí je často tím, co zajímá rodiče žáků rozhodujících se o své další vzdělávací cestě. Mezinárodní spolupráce je považována za dobrou vizitku školy, a nepřímo tak podporuje atraktivitu odborného vzdělávání.

Vzdělávací programy nejsou ve všech zemích stejné, proto je potřeba, aby se vysílající a hostitelská organizace dokázaly mezi sebou domluvit a pochopit, co vlastně žák již umí, co se má v jiném prostředí naučit a jaké znalosti, dovednosti a kompetence mu budou hodnotit. Vzájemná důvěra a partnerství jsou mezi zeměmi v systému ECVET formálně vyjádřeny dohodou, které se říká **memorandum o porozumění**. Jsou v ní zakotveny podmínky, za kterých stáž proběhne, ale také definována očekávání a požadavky obou stran.

Prostřednictvím trojstranné smlouvy o učení je i samotný účastník mobility vtažen do celého procesu a seznámen s tím, co se od něj očekává a co se má během stáže naučit. Na konci mu jsou výsledky učení ohodnoceny a zaznamenány do tzv. osobního záznamu. Po návratu mu mohou být vysílající organizací díky srozumitelnosti bez obtíží uznány.

NA NÁRODNÍ ÚROVNI OPERUJE PROJEKT POSPOLU

O aplikaci prvků ECVET a jejich ověření na národní úrovni usiluje i projekt Pospolu, realizovaný MŠMT a Národním ústavem pro vzdělávání. Snahou je zkvalitnění spolupráce škol a podniků, vhodnější ošetření smluvních vztahů mezi školou a firmou a zavedení stáží pro učitele odborných předmětů. Cílem využití prvků ECVET v Pospolu je umožnit žákům či učitelům získat nové dovednosti v oboru, například na jiném pracovišti, prací s jinými typy strojů a zařízení nebo modernějšími technologiemi, softwarem či vybavením.

Realizátorem takové „národní mobility" může být podnik nebo i škola, která nabídne svůj materiální či personální potenciál jiným školám. V projektu Pospolu je pilotována tvorba jednotek výsledků učení, které žáka či učitele obohatí o nové kompetence nad rámec školního vzdělávacího programu, i jednotek, které zprostředkují povinnou součást výuky. Smyslem je otestovat také jasné a srozumitelné definování obsahu spolupráce prostřednictvím popisu výsledků učení souvisejících s reálnými pracovními úkony.

Používání jednotek výsledků učení umožňuje školám rychlé přizpůsobení vzdělávacích programů potřebám pracovního trhu a specifikům jednotlivých regionů či dynamicky se rozvíjejících technologií v některých sektorech. ■

Text: Martina Kaňáková
Mgr. Martina Kaňáková je členka externího týmu odborníků ECVET

www.naerasmusplus.cz

Za obsah sdělení odpovídá výlučně autor. Sdělení nereprezentuje názory Evropské komise a Evropská komise neodpovídá za použití informací, jež jsou jeho obsahem.
Publikováno s finanční podporou Evropské unie a Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR.

Generali Survival 2014
aneb Jak vůle vítězí nad fyzickou únavou

Na čtyřicet dvojic, z toho devět tvořených z poloviny vozíčkáři, dorazilo jednu červnovou sobotu do desáté hodiny večerní do cíle letošního ročníku unikátního 24hodinového outdoorového víceboje Generali Survival v Poněšicích u Hluboké nad Vltavou.

Ani dvě třináctky, které závod dostal letos do vínku, na něj naštěstí neměly zásadní vliv. Za 13. ročník odstartovaný v pátek 13. si smůlu vybraly dva předešlé. V roce 2012 celý závod propršel, loni byl kvůli červnovým povodním dokonce do poslední chvíle ohrožen.

I tak si však závodníci sáhli na dno svých sil. Absolvovali noční i denní pádlování na klidné vodě, plavání v bazénu i v tekoucí vodě, náročný slalom na divoké vodě, orientační závod na kole i bez něj, in-line bruslení, lezení po stěně a další technické disciplíny, jako jsou golf, lukostřelba, slackline nebo vysoké lanové překážky. Suma sumárum najeli, naběhali, nastoupali, napadali a uplavali přes 150 kilometrů.

Generali Survival je unikátní tím, že umožňuje lidem s hendikepem i bez něj změřit síly navzájem, a dokázat tak, že hendikep velmi často není problémem těla, ale nedostatkem vůle. Na adrese www.generalisurvival.cz a na facebookovém profilu pojišťovny Generali naleznete fotografie z letošního i minulého ročníku a také sestřih videonahrávek toho nejlepšího, co letošní závod přinesl. O závodě vznikl i televizní dokument, který odvysílala Česká televize. Pokud jste jej neviděli, můžete si ho přehrát v archivu ČT. ■

–(jc)–
Foto: archiv Generali

PF 2015
TRADE NEWS

Dárkové balíčky 2014

On-line nákup
makro.cz/sortiment
Přidat

Obdarujte své obchodní partnery, zaměstnance či blízké gurmánskými zážitky. Italské dárkové balíčky nabízejí skvělé sýry, víno, zákusky, uzeniny, těstoviny i oleje ve špičkové kvalitě. Kromě osvědčené a stále populární italské řady pro vás máme nově balíčky složené z výrobků z různých zemí světa. Chutě z celého světa jsou natolik pestré, že taková expedice rozhodně stojí za to! Ale to není vše: další novinkou je, že tyto nové balíčky obsahují nejen úžasné chutě, ale i stylové a praktické drobné předměty.

Více informací získáte na Pultu služeb partnerům v našich velkoobchodních střediscích. **Kompletní přehled všech 15 balíčků naleznete na www.makro.cz/balicky.**

Viva l'Italia

299,00 Kč
361,79* Kč

Felicità

439,00 Kč
531,19* Kč

Genova

499,00 Kč
603,79* Kč

Siena

519,00 Kč
627,99* Kč

Tartufo Italiano

549,00 Kč
664,29* Kč

Wood

669,00 Kč
809,49* Kč

Black Delicious

849,00 Kč
1 027,29* Kč

Volare

919,00 Kč
1 111,99* Kč

Winter

939,00 Kč
1 136,19* Kč

* cena s DPH

www.makro.cz

vy & makro

Rudolf Hykl:

TRADE NEWS JE VYSOCE POVOLANÝM PROSTŘEDKEM PRO KOMUNIKACI S ČESKOU PODNIKATELSKOU SFÉROU

„Velmi si cením skutečnosti, že redakce TRADE NEWS připravila obsažný materiál o jihovýchodní Asii, a o Malajsii zvláště. Zvyšování povědomí o příležitostech v tomto rychle se rozvíjejícím regionu nemůže zastupitelský úřad obsáhnout sám bez pomoci odborných publikací. Magazín TRADE NEWS je přitom díky svému zaměření a nákladu vysoce povolaným prostředkem pro komunikaci s českou podnikatelskou sférou. Spolupráce s redakcí byla pro mne příjemná a velmi efektivní. Přeji vám a vašim čtenářům hodně podnikatelských úspěchů."

Ing. Rudolf Hykl, MPP, je velvyslancem ČR v Malajsii

Karel Havlíček:

TRADE NEWS – KLÍČOVÝ NÁSTROJ PRO PODPORU EXPORTU

„Exportní politika je mnoho let jedním z hlavních témat Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Zástupci asociace se podílí na většině vládních dokumentů zaměřených na podporu exportu, vytváří konkrétní zázemí pro naše subjekty v mnoha světových destinacích, provádí exportní vzdělávání a spolupracují na mnoha mezinárodních projektech zaměřených na MSP. Jedním z hlavních nástrojů asociace je prestižní časopis na podporu obchodu a exportu TRADE NEWS, který AMSP ČR připravuje ve spolupráci s vydavatelstvím ANTECOM v průměrném nákladu 8400 výtisků a který je určen zejména exportně orientovaným středně velkým firmám.

Vám, jeho čtenářům, ho představovat nemusím. Trvalé ohlasy nás přesvědčují, že se TRADE NEWS těší mezi podnikateli mimořádné oblibě, což potvrzuje i to, že byl vloni vyhlášen nejlepším českým periodikem v kategorii B2B a získal ocenění Zlatý středník. V roce 2014 byl na četné žádosti firem doplněn i o informační a pracovní exportní server www.iTRADENEWS.cz. Na českém trhu dnes nemá TRADE NEWS z pohledu exportně orientovaných časopisů většího konkurenta."

Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR. Současně stojí v čele investiční skupiny Sindat a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS

Tomáš Petrů:

JEN TAK DÁL!

„Velmi si cením faktu, že redakce prakticky celé listopadové vydání TRADE NEWS věnovala jihovýchodní Asii, najmě pak Malajsii a Indonésii, které, jak správně vystihla, jsou dosud neobjevenými poklady. Celé číslo je kvalitní nejen obsahem, ale i pěkně zpracované po grafické stránce. Klobouk dolů a jen tak dál! Těším se na další vydání."

PhDr. Tomáš Petrů, Ph.D., je český indonesista, který působí v Orientálním ústavu Akademie věd

TRADE NEWS

Šéfredaktorka
PhDr. Jana Jenšíková

Redakce
PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
Ing. Vlasta Piskačová
PhDr. Jiří Frey
PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.

Grafická úprava
Ing. Valeria Ashhab

Korektury
PhDr. Milena Gillová

Produkce
Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis
Ing. Tereza Gulánová

Foto
Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce
V.R.V. s.r.o.

Tisk
Akontext s.r.o.

Vydavatel
ANTECOM 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
© Ryan McVay – Zebra
ISIFA

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme

Foto: Thinkstock

O tom, že vzdálenost nemusí být překážkou, se vás budeme snažit přesvědčit v prvním TRADE NEWS 2015. Zamíříme do Austrálie a na Nový Zéland a představíme vám dosud nevyužité příležitosti. Pořád je jich mnoho, i když se během deseti let český vývoz do obou zemí zosmínásobil a přesahuje ročně 14 miliard korun, přičemž saldo zahraničního obchodu je téměř 11 miliard.

Foto: archiv J. Hudsona

O změně tradičního modelu inovací a motoru ekonomického růstu jsme hovořili s Johnem Hudsonem, profesorem ekonomie Univerzity v Bathu ve Velké Británii.

Po hubených letech, jež málem zastavila produkci lehkých letadel, si český letecký průmysl připisuje jeden úspěch za druhým. Například společnost Jihlavan airplanes oslovila zákazníky více než dvaceti zemí napříč kontinenty. Úspěchy slaví i v zemi protinožců.

Foto: archiv Jihlavan airplanes

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

KB