

TRADE NEWS

prosinec 2012

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Afrika: rychle naskočte do rozjetého vlaku

SPRÁVNÁ TKANINA PRO
BOU-BOU MUSÍ ZVONIT

ROZUMÍ SI VĚDA A BYZNYS
V ČESKU?

ZAČÍNÁME ZTRÁCET
NÁSKOK V ICT

Pomozte zajistit dětem lepší budoucnost

UNICEF již 66 let zachraňuje životy dětí. Vše, co děláme, je zaměřeno na dosažení pozitivních změn v jejich životech – konkrétní programy pomoci dětem rozvíjíme ve více než 190 zemích a oblastech světa. Miliony dětí chráníme před různými formami násilí a vykořisťování, milionům dětí poskytujeme vzdělání, zdravotní péči a výživu.

Tradice, zkušenosti, dobré jméno – to vše přispívá k celosvětové autoritě naší organizace. Zavázali jsme se prosazovat všude ve světě základní práva dětí na přežití a optimální rozvoj, dát jim budoucnost plnou života.

KLÍČOVÉ PRIORITY NAŠÍ PRÁCE:

- přežití a rozvoj malých dětí
- základní vzdělání a rovnost pohlaví
- ochrana dětí
- obhajoba dětských práv
- HIV/AIDS a děti

UNICEF je jedinou organizací OSN, jejíž činnost není financována z rozpočtu OSN, ale výhradně z dobrovolných příspěvků. Největší část pomoci je poskytována dětem žijícím v krizových oblastech a v chudých zemích s vysokou dětskou úmrtností.

S POMOCÍ NAŠICH PŘÍZIVCŮ JSME V UPLYNULÉM ROCE NAPŘÍKLAD MOHLI ZAJISTIT:

- v Nigérii léčbu 224 000 těžce podvyživených dětí ve věku do 5 let,
- 6 milionům obyvatel Súdánu, většinou dětí, přístup k základní zdravotní péči,
- dodávky potravin, pitné vody, nouzových přístřeší a hygienických zařízení pro téměř 3 miliony Pákistánců žijících v oblastech postižených katastrofálními záplavami.

JAK MŮŽETE POMOCI:

- Nákupem blahopřání a dárkového zboží UNICEF
- Nákupem certifikátu Dárků pro život
- Pravidelným měsíčním příspěvkem jako Přítel dětí UNICEF
- Adopcí panenky z projektu „Adoptuj panenku a zachrániš dítě“

Více informací o možnostech podpory a programech UNICEF naleznete na www.unicef.cz.

Děkujeme!

www.unicef.cz

unicef 



Foto: PAVEL HOBESL

Vážení čtenáři,

být malým a středním podnikatelem začíná být výhodou. Poněkud zbrklá celosvětová integrace, absence realizačních schopností velkých podniků a selhávání spekulativních finančních nástrojů dávají nebývalé šance kreativním menším firmám. Zákopová válka tuctových manažerů nadnárodních firem, infantilní slovník a plácání o nesmrtnosti chrousta na golfových kolbištích se ve světě začíná nahrazovat zjednodušováním procesů, zdravým rozumem, důsledností a schopností bleskurychle uvést v život nový nápad.

Jednadvacáté století nezačalo úplně šťastně, světová krize, která se jako tsunami přehnal přes zeměkouli, se dotkla

prakticky každé firmy, rodiny či ekonomiky. Dobrou zprávou je ale to, že nás přinutila sestoupit z hrušky dolů. Už chápeme, že virtuální byznys nás neuziví, že ambice a vize musí být vyvažovány kupeckým controllingem a že efekt z vypůjčeného dolaru klesá s výší této půjčky. Další desetiletí budou ve znamení těch, kteří dokážou zkombinovat nabyté vědomosti s extrémním pracovním nasazením a dovedností rychle se prosadit ve kterékoliv světové destinaci. Vliv politických elit a prodavačů teplé vody z prosklených paláců postavených za nesplacený úvěr se začíná stávat minulostí.

I to je důvod, proč jsme se rozhodli zaměřit se v roce 2013 na mladou generaci. Naše asociace zahájí od ledna „kobercový nálet“ na generaci dvacátníků ve snaze přesvědčit je, že má význam začít podnikat. A tak odložíme kravaty, vyzbrojíme se novými komunikačními nástroji a budeme jim trpělivě na univerzitách, v hubech či na sociálních sítích vysvětlovat, že je výhodnější tvořit reálné hodnoty, vyhrávat i prohrávat na vlastním dvorku než být třicátým pátým viceprezidentem zahraniční pobočky na pražské Pankráci. Že má smysl podnikat v regionech v rodinných firmách a nestat se krabicí s odznáčkem korporace zapíchnutým v klopě saka. Na stránkách Trade News pak budeme představovat hmatatelné vzory těch, kteří tvoří reálné hodnoty, nebojí se jít do rizika a dokáží se prosadit ve světě.

První kroky jsme udělali již na sklonku roku stávajícího. Vydali jsme Inovační manuál malé a střední firmy, kde jednoduše vysvětlujeme, jak založit spin-off či start-up či jak financovat nové firmy. Popsali jsme v něm několik úspěšných

podnikatelských příběhů, rizika nových nápadů i úspěšné tuzemské platformy pro sdílení výzkum a následnou komercializaci ve světě. Pokračovat budeme na Inovačním festivalu České inovace, který bude opětovně v Národní technické knihovně v areálu ČVUT a kde naše asociace chystá 27. 2. 2013 speciální sekci věnovanou nově začínajícím podnikatelům a jejich nápadům. A samozřejmě Trade News bude jako mediální partner u toho.

Nakonec inovacemi jsou protkány podnikatelské příběhy i v tomto předvánočním vydání, které je zaměřeno na africký kontinent.

Vážení čtenáři, budeme se rádi těšit z vašeho zájmu a rostoucí přízně i v příštím roce. Přeji vám v něm vše 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



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

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR a generální ředitel společnosti SINDAT, 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
antecom@antecom.eu



- 8** Anketa
Jiří Dienstbier, Vladimír Dlouhý, Jan Fischer, Karel Schwarzenberg, Přemysl Sobotka, Miloš Zeman
- 15** Do světa za obchodem
Povznete se nad předsudky!
- 16** Rozhovor / Etienne Samoura
Afrika: rychle naskočte do rozjetého vlaku
- 20** Tematické mapy
Afrika – chudý, ale rychle se rozvíjející světadíl v obraze anamorfních map
- 22** Do světa za obchodem
Keňa – Víze 2030
- 26** Rozhovor / Aleš Hrnčář
Afrika je nám mentálně i logisticky blíží než Asie
- 28** Profiliga / VEBA
Správná tkanina pro bou-bou musí zvonit
- 31** Finanční rádce
Z Čech do nitra Afriky s potvrzeným akreditivem
- 32** Profiliga / ZETOR
Afrika slibuje nejvyšší investiční návratnost
- 34** Objektivem
Afrika je návyková
- 36** Profiliga / INCO engineering
Chystáme se dobýt Jižní Afriku
- 38** Profiliga / AQUEL Bohemia
Pitná voda – nejcennější nápoj světa
- 40** Legendy
I legendární Emil Holub podnikal v Africe
- 43** Duel
Chybí nám peníze, nebo zkušenosti?
- 44** Nové technologie
Rozumí si věda a byznys v Česku?
- 47** Profiliga / TESLA V. T. MIKROEL
Umíme vyrobit nanostříbro daleko levněji než světová konkurence
- 50** Informační technologie
Začínáme ztrácet náskok v ICT
- 55** Podpora exportu
Exportérům se s pomocí EGAP dařilo
- 56** Legislativa
Reforma GSP přináší nové možnosti pro české podnikatele

ZNÁME VÍTĚZE GRANTOVÉHO PROGRAMU

FINANČNÍ PODPORU SVÉHO KONKRÉTNÍHO
 PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU ZÍSKALY LETOS V RÁMCI
 GRANTOVÉHO PROGRAMU VYHLÁŠENÉHO AMSP ČR

A KOMERČNÍ BANKOU TŘI ČESKÉ FIRMY:



Grantový program
 pro členy AMSP ČR

1. MÍSTO

TESLA V. T. Mikroel, s.r.o., Praha

Vítězný projekt:
**Radiačně indukovaná příprava
 nanomateriálů**

Jde o aplikovaný výzkum a experimentální vývoj progresivních technologií, materiálů a systémů. Snížení materiálové a energetické náročnosti při zvýšení užitečných vlastností materiálů, které mají potenciál pro využití ve více oborech.

Rozhovor s ředitelem společnosti Tomášem Komrskou přinášíme na str. 47–49.

2. MÍSTO

REKO s.r.o.

**Projekt: Elevátorové pásy nejen
 na český trh**

Společnost vyrábí a prodává elevátorové pásy. Díky reklamní kampani se jí podařilo celkem rychle dostat na domácí trh, ovšem podnikatelským záměrem je proniknout i na trhy sousedních zemí, neboť je jediným výrobcem tohoto produktu ve střední Evropě. Jedná se hlavně o marketingové aktivity, které pomohou najít cestu kvalitnímu výrobku na zahraniční trhy.

3. MÍSTO

B.I.B.S., a.s.

Projekt: Vzdělávání malých a středních firem v oblasti strategického řízení marketingu – pilotní testování nového vzdělávacího produktu pro majitele MSP

Jde o společný projekt BIBS – vysoké školy a Marketingového institutu v Praze, který si klade za cíl pilotně otestovat, a díky podrobné zpětné vazbě z pilotního testování tak finalizovat a pro následnou komercializaci

připravit nový vzdělávací produkt – workshop zaměřený na pomoc majitelům MSP při vytvoření a realizaci efektivní marketingové strategie.

O GRANTOVÉM PROGRAMU PRO ČLENY AMSP ČR

Vyhlašovatel: AMSP ČR

Titulární partner: Komerční banka, a.s.

Rozdělovaná částka: 200 000 Kč

Vyhlášení výsledků: 20. 11. 2012

Do soutěže se mohli přihlásit malé a střední podniky a živnostníci s oprávněním podnikat v ČR; podnikatelský subjekt musel být zaregistrován jako poplatník daně z příjmů na FÚ, společnost nesměla být v konkurzu, v insolvenčním řízení, v exekuci či likvidaci. Uchazeč mohl přihlásit pouze jeden soutěžní projekt, který musel být ziskový.

Grantový výbor, který hodnotil soutěžní projekty:

Ladislav Macka – generální ředitel a předseda představenstva Českomoravské záruční a rozvojové banky, člen představenstva AMSP ČR,

Jiří Obračaj – jednatel AUDIT OK s.r.o., místopředseda dozorčí rady AMSP ČR a vedoucí Odborného výboru AMSP ČR pro strukturální fondy,

Iveta Ocásková – zástupkyně výkonného ředitele a člena představenstva pro distribuční síť pro korporátní klientelu KB,

Martin Ehrenberger – manažer Segmentového řízení – Corporate, KB,

Ivan Pilný – investor, prezident Tuesday Business Network.

Štikou českého byznysu 2011 je společnost CNC Chomutov

Společnost Coface Czech vyhlásila pod záštitou AMSP ČR již devátý ročník hodnotícího žebříčku Štiky českého byznysu a současně představila vítěze předchozího ročníku. Soutěž má za cíl identifikovat české podniky prudce rostoucí a s předpoklady pro další růst a je unikátní tím, že v celkovém hodnocení nehraje žádnou roli velikost podniku.

Absolutním vítězem žebříčku Štiky českého byznysu v ročníku 2011 se stala společnost CNC Chomutov s.r.o., která se věnuje podnikání v oblasti přesného strojírenství, zejména obrábění kovů. Na druhém místě se umístila brněnská firma ING-Brno s.r.o., zabývající se zejména bytovou a nebytovou výstavbou a rekonstrukcemi. Bronzovou příčku obsadila potravinářská firma Almeco, s.r.o. z Úval u Prahy, která je významným dodavatelem surovin a potřeb pro pekaře, cukráře a zmrzlináře.

Nejlepší české podnikatelky

Soutěž Ocenění českých podnikatelek je projektem, jehož cílem je odměnit, podpořit a zviditelnit malé, střední a velké podniky v České republice, které jsou vlastněny ze sta procent českými ženami. I letos se konala pod záštitou AMSP ČR.

Vítězky 5. ročníku:

Kategorie Malá společnost

HEBIOS, s.r.o. – Miroslava Kubatá

Kategorie Střední společnost

KOVANDOVI s.r.o. – Petra Kovandová

Kategorie Velká společnost

BRITEX – CZ, s.r.o. – Olga Bunce

Cena GE MONEY BANK – Výjimečná podnikatelka

Centrín CZ s.r.o. – Helena Bednářová

Cena za inovativní řešení

ESKON a.s. Hana Malurová

Všem vítězkám a vítězům gratulujeme! S některými z nich se setkáte na stránkách TRADE NEWS v příštích vydáních.

FIRMY TRÁPÍ FINANČNÍ NEGRAMOTNOST ZAMĚSTNANCŮ

VÝSLEDKY ANKETY, KTEROU REALIZOVALA AMSP ČR MEZI SVÝMI ČLENY, UKAZUJÍ, ŽE 92 % RESPONDENTŮ JE PŘESVĚDČENO O TOM, ŽE ÚROVEŇ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI OBYVATELSTVA V ČR NENÍ DOSTATEČNÁ.

Celkem 61 % respondentů uvedlo, že má ve firmě zaměstnance, proti němuž byla nařízena exekuce. Celkový počet činí 193 exekucí, což jsou v průměru zhruba tři zaměstnanci na firmu. Ve 42 % firmy zaznamenaly nárůst exekucí nebo tzv. osobních bankrotů, přičemž téměř polovina z tohoto počtu to považuje za narůstající problém. Z negativních průvodních jevů způsobených exekucemi uvedlo 36 % respondentů menší výkonnost či soustředění zaměstnance na práci a 33 % zvýšené vyčerpání účetního oddělení. Dále to byla vyšší fluktuace zaměstnanců (12%) a vyšší nemocnost zaměstnance (8%). Z dalších problémů lze jmenovat negativní působení na zaměstnance v exekuci, kterého nelze motivovat odměnami, neboť vše, co vydělá, jde na exekuci.

„Nedostatečná finanční gramotnost tím způsobuje firmám druhotné problémy, zaměstnanci se nesoustředí na práci a motivace se míjí účinkem. I proto se firmám vyplatí podporovat interní kurzy základní finanční a právní gramotnosti, které naše asociace pro podnikatele připravuje,“ uvádí Věroslav Sobotka, člen legislativního výboru AMSP ČR.

Pozitivní je poznatek, že 68% z dotázaných firem je nakloněno finančnímu vzdělávání pro své zaměstnance, pokud by bylo uhrzeno v rámci některého z dotačních titulů. Z celkového počtu oslovených firem by jich 25% finanční vzdělávání určitě zařadilo a k tomu se přidává dalších 43%, které se k využití této možnosti spíše přiklání.

JEDNOTNÁ EVROPSKÁ PATENTOVÁ POLITIKA MŮŽE POMOCI MALÝM FIRMÁM

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček vystoupil na konci listopadu v Paříži na uzavřené konferenci zaměřené na jednotnou patentovou politiku a nazvané The Creation of Unitary Patent Protection in the European Union. Setkání se dále zúčastnili Tony Tangena, prezident Evropského patentového institutu, Wolfgang Heusel, ředitel Akademie evropského práva, a řada představitelů nejvýznamnějších evropských právních kanceláří a organizací zabývajících se ochranou duševního vlastnictví.

Po čtyřiceti letech váhání se zdá, že se věci na evropské úrovni ohledně koordinace ochrany patentů pohnou kupředu. Směrnice sjednocující evropské patentové právo, tak jak ji navrhuje Evropská komise, počítá se zřízením Jednotného evropského patentového soudu s výhradní pravomocí ve věci vydávání a omezování jednotného evropského patentu. Úřad by měl sídlit v Paříži s pobočkami v Londýně a Mnichově. Jednoznačným přínosem Jednotného

evropského patentového soudu bude eliminace případů, kdy probíhá několik soudních pří v různých zemích ve věci jednoho patentu a kdy soudy různých členských zemí rozhodnou ve stejném případě různě.

Karel Havlíček ve svém příspěvku nastínil, jak jednotná evropská patentová politika může pomoci malým evropským firmám a start-upům v rozjezdu podnikání a přilákat rizikové investory, kteří v současné době cíleně vyhledávají především příležitosti s patřičně legálně chráněným inovačním potenciálem.

S ohledem na význam změn v koordinaci evropského patentového práva a předpokládané dopady na malé a střední firmy připravuje AMSP ČR na rok 2013 celou řadu odborných setkání, kde budou podnikatelé seznamováni se všemi změnami, příležitostmi a riziky spojenými s danou tematikou. Tématem se budeme zabývat i v Trade News.

LIVA PŘEDSLAVICE SE STALA RODINNOU FIRMOU ROKU 2012



FOTO: PAVEL HOŘESÍ

Prestižní ocenění předali zakladateli společnosti Václavu Jungwirthovi v rámci slavnostního večera 10. Dne podnikatelů ČR Karel Havlíček za Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR a Leoš Pýtr, správní ředitel a člen představenstva Equa bank, za vyhlášovatele soutěže. „Rodinné firmy jsou vizitkou regionů, jejich představitelé se stávají dosažitelným

vzorem a nedávná doba jasně ukázala, že jejich odolnost vůči krizi výrazně převyšuje jiné podniky. Očekáváme, že i u nás se stanou, podobně jako v Evropě, základem zdravé ekonomiky,“ uvedl předseda asociace Karel Havlíček.

Unikátní ocenění získala LIVA Předslavice na základě mixu několika ekonomických kritérií. Nezbytnou podmínkou ovšem bylo, aby firma byla alespoň 20 let na tuzeckém trhu, aby prokazatelně došlo k předání řízení firmy další generaci v rámci rodiny a aby firma byla členem AMSP ČR. Jihočeská společnost podnikající v oblasti zemědělství bez problémů všechna kritéria splnila. V tomto roce oslavila dvacáté výročí, členem AMSP je od jejího založení a došlo ke generační výměně.

10. DEN PODNIKATELŮ ČESKÉ REPUBLIKY

KULATÝ STŮL AMSP ČR
S PREZIDENTSKÝMI KANDIDÁTY
PRAHA, 20. 11. 2012



„STŘEDNÍ A DROBNÉ PODNIKY ČEKAJÍ DOBRÉ ČASY, PROTOŽE JSME SE Z KRIZE POUČILI. VŽDYŤ V EVROPE KONTROLUJÍ OSMDEŠÁT PROCENT OBCHODU RODINNÉ FIRMY,“ ŘEKL NA ÚVOD SLAVNOSTNÍHO SETKÁNÍ PODNIKATELŮ Z CELÉ REPUBLIKY KAREL HAVLÍČEK, PŘEDSEDA AMSP ČR.

Jubilejní 10. ročník Dne podnikatelů se konal pod záštitou předsedkyně Poslanecké sněmovny ČR Miroslavy Němcové. Více než tři stovky zástupců malých a středních firem i živnostníků napjatě sledovaly diskuzi, která se odehrávala na pódiu Kongresového sálu hotelu Ambassador. Pozvání přijalo všech šest oslovených kandidátů. Přímé debaty se zúčastnili Miloš Zeman, Vladimír Dlouhý, Karel Schwarzenberg, Přemysl Sobotka a Jiří Dienstbier. Šestým byl zprostředkovaně – formou videozáznamu – Jan Fischer, který se debaty nemohl osobně zúčastnit, protože ve stejný čas předával agendu v Evropské bance pro obnovu a rozvoj v Londýně.

V uvedeném pořadí zaujali pánové také místa kolem uprostřed sedícího Karla Havlíčka. Miloš Zeman seděl zcela npravo, což hned glosoval, že vyzkouší extrémní pravici. Právě jeho pohotovost a humorný nadhled mu vedle znalostí a inteligence zajistily první místo

v anonymní anketě, kterou mezi účastníky večera uskutečnil magazín Trade News. Na druhém místě skončil Vladimír Dlouhý a třetí byl Přemysl Sobotka.

Prostřednictvím anketních lístků jsme publiku položili dvě otázky: Který z kandidátů na prezidenta vás dnes přesvědčil natolik, že by získal váš hlas? Případně, čím vás nejvíce zaujal? Dostali jsme celkem 84 relevantních odpovědí, což znamená, že se našich „voleb na nečisto“ zúčastnila přibližně čtvrtina přítomných. Miloš Zeman získal 52 hlasů. I někteří z podnikatelů projevíli smysl pro humor, když nám do volebního plexisklového válce vhodili své vizitky, program akce nebo dokonce leták na produkt své firmy. Tyto odpovědi jsme do výsledků samozřejmě nepočítali.

Abyste si mohli udělat obrázek o jednotlivých kandidátech i vy, kteří jste se Dne podnikatelů neúčastnili, přinášíme vám následující anketu.

3 OTÁZKY PRO ELIŠKU HAŠKOVÁ COOLIDGE

ČESTNÝM HOSTEM PODNIKATELSKÉHO DNE BYLA ELIŠKA HAŠKOVÁ COOLIDGE, KTERÁ PRACOVALA PRO PĚT AMERICKÝCH PREZIDENTŮ. PO SKONČENÍ AKCE JSME SE JÍ ZEPTALI:



Foto: PAVEL HOŘEŠÍ

Jak na vás setkání zapůsobilo?

Malé a střední podnikání je základem národa. Mně osobně vadilo, že se prezidentští kandidáti na akci nezdrželi a nechtěli s přítomnými podnikateli trochu promluvit a dozvědět se, co jim leží na srdci, co je trápí a co je těší. Myslím, že to byl velice důležitý okamžik, velice důležitá příležitost ke vzájemné komunikaci. Hovořili jenom mezi sebou, vyjadřovali se z pódiu – a to je vždycky málo!

Proč si myslíte, že tomu tak bylo?

Domnívám se, že ze strany přítomných kandidátů jde nejspíš o velkou aroganci moci, pokud si nechají ujít příležitost podívat se lidem do očí a zjistit, o čem jsou, kam kráčí, co chtějí, co potřebují. Vypadá to, jako by je lidé doopravdy nezajímali. Pouze komunikace z pódiu nestačí, je třeba vždy nastavit lidský faktor. Divím se o to víc, že i z amerického působení vím, že komunikace s podobnými organizacemi, jako je Asociace malých a středních podniků, je klíčová. Pokud by byla podobná akce v USA, kandidáti na amerického prezidenta by chtěli s lidmi hovořit, aby věděli, co jim vadí a co se jim líbí, jak by si to celé představovali. A z toho by si udělali nějaký závěr.

Zažila jste několik amerických prezidentů. Byli v tomto smyslu všichni stejní?

V tomhle smyslu absolutně! Nikdy by neodešli. Hovořili by s lidmi...

-LY-



Foto: PAVEL HOŘEŠÍ

NEKOORDINOVANOU ZAHRANIČNÍ POLITIKOU BUDÍME ROZPAKY A NEDŮVĚRU



Mgr. Jiří Dienstbier

Absolvoval Právnickou fakultu UK v Praze a poté pracoval v advokacii. V roce 2010 vedl kandidátku ČSSD pro volby do zastupitelstva hl. m. Prahy. Odmítl účast své strany v koalici s ODS a trval na odstranění korupčních poměrů na pražské radnici. V březnu 2011 byl zvolen místopředsedou ČSSD a senátorem za Kladensko a část Prahy. Mandát vykonává po svém zesnulém otci, exministru zahraničí Jiřím Dienstbierovi.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Dál se budu plně věnovat práci senátora. Své původní profese advokáta jsem se dočasně vzdal, protože práce v Senátu je časově velmi náročná.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit váš nejbližší tým?

Připojuji se k názoru, že Kancelář prezidenta republiky má být profesionálním úřadem a není třeba za každou cenu měnit zahradníka nebo vrátného. Ale je pochopitelné, že každý, kdo přijde do této funkce, si bude chtít vybrat tým svých nejbližších spolupracovníků. O jeho konkrétním složení jsem zatím neuvažoval, protože nejprve by měli ve volbách rozhodnout občané České republiky. Ale rozhodně bych si neponechával lidi typu pana Weigla nebo Miroslava Šloufa, hlavní aktéry zákulisních jednání minulé volby českého prezidenta. Několik jmen externích poradců a konzultantů, kteří by mi pomohli detailněji se orientovat v jednotlivých agendách, však v hlavě již mám. Na zahraničněpolitickou problematiku by to byl ředitel Ústavu mezinárodních vztahů Petr Drulák, na sociální oblast a Evropskou unii Vladimír Špidla, na ekonomická témata Pavel Mertlík, na ústavněprávní otázky Eliška Wagnerová, na lidskoprávní oblast Anna Šabatová a na společenské vědy Jan Keller.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků. Na kolik si myslíte, že přijde ta vaše?

Moje kampaň bude stát něco přes 15 milionů, část jsem dostal a ještě dostanu od sociální demokracie. Jak jsem tady poslouchal Miloše Zemana, kdyby byl zvolen českým prezidentem, naše ekonomika by musela vzkvétat. Já s 15 miliony přesně vím, co si mohu dovolit. Jeho kampaň je podstatně robustnější, tak nevím, jak vyjde s 10 miliony, o nichž hovořil.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

Jsem zastáncem větší integrace. Krize eurozóny nepostihuje jen její členy a udržet ji funkční se nepodaří bez hospodářské, politické, fiskální, bankovní a daňové unie s jasnými a respektovanými pravidly.

Za velký problém považuji roztržistěnou zahraniční politiku současné české vlády. Těžko můžeme být věrohodným partnerem, když naši ústavní činitelé nehovoří navenek jedním hlasem a postupují nekoordinovaně. Ať už bude prezidentem kdokoli, měl by se snažit sjednotit postoje také vládních i opozičních politiků, aby aspoň v klíčových otázkách vystupovali v dlouhodobém horizontu kontinuálně, bez ohledu na politické zbarvení kabinetu.

Když jednáte s evropskými politiky a reprezentanty jiných států třeba o sedmiletém rozpočtovém rámci na léta 2014 až 2020, tak se podivují nad tím, že se naše vláda nejprve přihlásila k takzvaným čistým plátcům a úspornému rozpočtu, aby vzápětí podepsala prohlášení zemí vedených Polskem o potřebě silnější kohezní politiky čili o větším přerozdělování. Pokud se považujeme za suverénní stát, pak bychom se měli také suverénně a odpovědně chovat. Nepřijímat jen pomoc, ale, když je třeba, jednat solidárně. Naše současná zahraniční politika však takové rysy postrádá.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

Nepovažuji a jeden z důvodů vidím v tom, jak většina politické reprezentace chápe postavení ČR v EU. V otázkách zahraniční diplomacie sdílím názor Karla Schwarzenberga, že naše velikost a geopolitická pozice nám neumožňuje být rovnocenným partnerem zemím jako Rusko, Čína, Brazílie nebo Indie. Stát našich parametrů nemá v globálním světě šanci uspět jako solitér, ale pouze jako součást integrované Evropy. ■

NESLIBUJI, CO NEMOHU SPLNIT



Ing. Vladimír Dlouhý, CSc.

Po studii na Vysoké škole ekonomické pracoval v Prognostickém ústavu ČSAV a jako vysokoškolský učitel. V 90. letech zastával poslanecký mandát ve Federálním shromáždění a od roku 1992 v Poslanecké sněmovně Parlamentu ČR. V koaliční vládě Václava Klause byl ministrem průmyslu a obchodu. V roce 1997 se rozhodl odejít ze všech vládních i politických funkcí. Od září téhož roku pracoval pro řadu českých a mezinárodních společností, např. banku Goldman Sachs či koncern ABB. V roce 2009 byl jmenován členem Národní ekonomické rady vlády ČR.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Vrátil bych se k tomu, co jsem dělal po většinu svého života a rád: šel bych učit na univerzitu.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit nejužší prezidentský tým?

Chtěl bych se vyvarovat laciných slibů typu okamžitého snížení prezidentského platu o 25% nebo propuštění 20% pracovníků prezidentské kanceláře. Seznámil bych se s vnitřním fungováním prezidentského úřadu a teprve pak bych formuloval příslušné závěry. Rozhodně bych se chtěl obklopit lidmi, kteří nemusí mít vždy stejný názor na zahraničněpolitické a ekonomické otázky, a rovněž několika inteligentními politology.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků.

Kolik bude stát vás?

Technicky se má kampaň podobá té Miloše Zemana, náklady odhaduji na asi patnáct milionů korun. V názoru na billboardy se s ním shodují: nejsem jejich stoupencem. Nicméně jsem si nechal poradit od odborníků na politický marketing. Financování mé kampaně je naprosto transparentní. Na webu www.vdlouhy.cz naleznete vpravo nahoře volební účet, kde jsou uvedeni jak sponzoři, tak další náležitosti týkající se financování. U každého dárcce je uvedeno celé jeho jméno, datum narození a adresa trvalého bydliště. V souladu se zákonem jsme vyvěsili kompletní seznam sponzorů, včetně těch, kteří mi přispěli ještě před mou registrací 2. listopadu.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

S ohledem na naši historii neexistuje podle mého názoru pro Českou republiku

jiná alternativa než zakotvení v západním demokratickém světě, který reprezentuje Evropská unie. Evropský integrační projekt považuji za mimořádně úspěšný, protože odstranil válečné animozity ve velké části Evropy. Evropská unie v současném rozsahu a velikosti však není připravena na federální uspořádání. Na starém kontinentu nepanuje podobný étos, jímž byly vedeny USA předminulého století, postavený na fenoménu imigrace, procesu osidlování, obrovském hospodářském růstu a akceptování angličtiny jako společného jazyka. Navíc EU upřednostnila zavedení eura před federálním uspořádáním, které považuji za podmínku efektivního fungování společné měny. Proto jsem vůči euru rezervovaný a mám některé výhrady i k postupující další integraci.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

Neumím to stoprocentně posoudit, neboť posledních 15 let jsem pracoval pro klienty, kteří nepotřebovali podporu české ekonomické diplomacie. Z diskuzí s ministry průmyslu a obchodu i zahraničí však vím, že se k ekonomické diplomacii velmi aktivně hlásí. Také vidím, že vrcholní představitelé vždy ochotně na své zahraniční cesty podnikatele a exportéry zvou. Takže v tomto směru to snad je v pořádku.

Kde mám určité pochybnosti, je celková orientace naší zahraniční politiky. Zdá se mi totiž, že málo odráží zásadní posuny ekonomické dynamiky a následně (postupně) i politické moci ze zemí „našeho“ euroatlantického světa do zemí BRICS, jihovýchodní Asie, států Perského zálivu a do dalších oblastí. Tam leží bezesporu nejen naši hlavní budoucí konkurenti, ale i budoucí příležitosti. Tímto směrem bych napřel větší úsilí. ■

VYVARUJME SE UNÁHLENÝCH GEST A TRPĚLIVĚ HLEDEJME SPOJENCE



Ing. Jan Fischer, CSc.

Absolvoval statistiku a ekonometrii na VŠE v Praze. Působil na Federálním a Českém statistickém úřadu jako referent, místopředseda a později předseda. V letech 2009 až 2010 byl premiérem tzv. úřednické vlády. Od září 2010 do září 2012 zastával funkci viceprezidenta Evropské banky pro obnovu a rozvoj.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Budu aktivní v oboru, v němž jsem získal nejvíc zkušeností a kterému nejlépe rozumím, tedy ve statistice nebo ekonomii.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit nejužší prezidentský tým?

Svou kancelář si představuji jako početnou jednotku vysoce výkonných úředníků. Její jádro by měli tvořit lidé, kteří jsou vysoce produktivní, spolehliví, kreativní a inovativní. Vnější, ale neméně významný okruh by tvořili konzultanti a poradci z různých oborů společenského a ekonomického života. Sestava prezidentského týmu by musela být transparentní a veřejná.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků. Kolik bude stát vás?

Podle předběžného odhadu by se měla pohybovat mezi 20 až 30 miliony korun. Suma zahrnuje veškeré výdaje na kampaň, včetně billboardů, reklamy, materiálu, energie, provozních potřeb a platů mých spolupracovníků.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

Evropskou integraci považuji za otevřený projekt, o jehož podobách se vedou debaty již šedesát let a nikdy nebudou u konce. Přesto považuji jen jednu věc za horší, než je existence EU, a to její neexistenci. Nemáme sice evropský národ, ale máme evropské problémy, které musíme řešit. Chybí nám plně funkční jednotný vnitřní trh s dobudovanou energetickou infrastrukturou, bezpečný vůči globálním vlivům, a se sítí kvalitních dopravních koridorů a komunikačních systémů. Nejsem stoupencem federativního uspořádání Evropské unie, ale zároveň odmítám její rozpad.

K harmonii a stabilitě EU přispěje podle mého názoru jen pružná integrační politika respektující stav a tempo vývoje jednotlivých členských zemí. Česká republika prospěje sobě i celku tím, když se vyvaruje silných a unáhlených gest a bude pro své návrhy trpělivě hledat spojení.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

Česká ekonomická diplomacie prošla za uplynulých dvacet let složitým vývojem od trochu rozpačitých začátků, kdy jí chybělo potřebné sebevědomí, k jasně definované službě našim firmám. Její výkon a početní obsazení institucí však nelze hodnotit univerzálně. Výkonnostní standard jednotlivých reprezentací se kvalitou liší, což ukazuje i testování produktivity jednotlivých pracovníků a zpětná vazba klientů z řad exportérů. Celkový počet diplomatů se mi však nejeví jako přehnaný. Vzhledem k rostoucímu zájmu českých firem o mimoevropské trhy, zejména státy skupiny BRICS, nepovažuji za šťastné zrušení našich zastupitelských úřadů v regionech Asie, Afriky a Latinské Ameriky. K posílení efektivity ekonomické diplomacie je však nezbytná větší koordinace služeb Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí a jejich odborných institucí. ■

JSEM ZASTÁNCEM AKTIVNÍ A KLDNÉ EVROPSKÉ POLITIKY



Karel Schwarzenberg

Je potomkem šlechtického rodu Schwarzenbergů. V roce 1957 maturoval ve Vídni, kde začal studovat práva, a poté ve Štýrském Hradci lesnictví. V letech 1990 až 1992 byl kancléřem prezidenta Václava Havla, roku 2009 byl jmenován ministrem zahraničních věcí ČR za Stranu zelených. V roce 2009 spoluzaložil stranu TOP 09 a je jejím předsedou. Od května 2010 poslanec Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR a od července téhož roku první místopředseda vlády a ministr zahraničních věcí v Nečasově kabinetu.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Do konce tohoto volebního období bych pokračoval v práci na Ministerstvu zahraničních věcí a poté, co bych skončil, bych pomalu z politiky odcházel.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit váš nejbližší tým?

Je velkou pravdou, že velmi záleží na tom, koho si člověk do týmu vybere. Já bych se řídil v každém případě tím, že bych do tohoto týmu nepřibíral žádné politiky, nýbrž profesionály, tedy úředníky. Kancelář prezidenta republiky je úřad jako každý jiný. Například i takový kancléř by měl být především úřednickou funkcí. Očekávám, že bude schopen mluvit s reprezentanty všech politických stran a zároveň by měl mít znalosti v oblasti ústavního práva.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků.

Na kolik si myslíte, že přijde ta vaše?

Současné náklady jsou 14 až 15 milionů korun, celkem v prvním kole mám příslib příspěvků za zhruba 25 milionů korun, v druhém pak 10 milionů korun. Co se týče financování, mám od počátku kampaně otevřený transparentní účet. Každý se na něj může podívat na internetu. Je možné tam vidět menší částky stejně jako největší příspěvky. Nejvíce, pět milionů korun, mi zatím poslali pan Libor Winkler z firmy RSJ a TOP 09.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

Musíme vycházet z pohledu na mapu. Česká republika je malou zemí v srdci Evropy. A jako srdce Evropy musíme tlouci a ze srdce má něco proudit, proto jsem zastáncem aktivní a kladné evropské politiky. Jiná možnost pro nás ve skutečnosti neexistuje. Možná, kdybych byl ministrem zahraničí Islandu, bych mohl uvažovat jinak, co se týče

možností integrace. Tuto možnost my nemáme – všichni naši sousedé jsou součástí Evropské unie, a proto se domnívám, že nejlepší variantou pro tuto zemi je v rámci této struktury dobýt místo, které je naše. Na tom je ale třeba zapracovat. Máme veškeré šance dostat se na stejné pozice, na kterých jsou srovnatelné nebo i menší státy, byť před námi měly náskok dřívější demokracie i integrace. Třeba Belgie či Lucembursko mají v EU velký vliv díky aktivní a pilné práci. Já chci přispět k tomu, abychom si vydobyli podobné postavení. Nesmíme být stále v opozici proti všemu, to je cesta na okraj.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

Co se týče našich obchodních zájmů, Ministerstvo zahraničí provedlo zcela zásadní reformu. Dříve docházelo ke střetu činností lidí z Ministerstva průmyslu a obchodu a právě Ministerstva zahraničí. Dnes je to tak, že celé velvyslanectví v jakékoli zemi má jasně definované odpovědnosti a pravomoci v oblasti zahraniční politiky naší země a tato dříve velmi komplikovaná struktura se dnes výrazně zjednodušila. Stejně tak je kladen velký důraz na ekonomický a obchodní styk ambasád v daných zemích, toto je pro nás dlouhodobě prioritní a budeme v tom pokračovat. ■

B RUSELSKÉ REGULACE NÁM JEN KOMPLIKUJÍ ŽIVOT



MUDr. Přemysl Sobotka

Po ukončení Fakulty všeobecného lékařství UK v Praze pracoval v liberecké nemocnici jako lékař a později primář rentgenologického oddělení. V roce 1991 vstoupil do ODS a působil v komunální politice. V roce 2010 byl již počtvrté zvolen senátorem. V letech 2004 až 2010 zastával funkci předsedy Senátu Parlamentu České republiky, v listopadu 2010 byl zvolen jeho prvním místopředsedou.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Mám před sebou ještě čtyři roky v politice jako senátor a myslím si, že mohu v horní komoře parlamentu být české společnosti platný. Návrat k medicíně nezvažuji, protože během šestnácti let strávených mimo tento dynamicky se rozvíjející obor bych už svým pacientům spíš škodil, než pomáhal.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit nejužší prezidentský tým?

V každém případě bych si vzal s sebou manželku, která je mým nemilosrdným kritikem. Kolem mě se pohybuje řada kvalitních lidí, ale mezi své nejbližší bych si vybral takové, s nimiž se léta dobře znám, a mohli bychom tak vytvořit kvalitní tým. Ostatní úředníky bych ponechal na svých místech, mění-li se hlava, není třeba za každou cenu personálně překopat celý úřad.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků. Kolik bude stát vás?

Jako kandidát ODS mám slíbených 15 milionů korun a na můj kandidátský účet přicházejí také malé sponzorské dary. Je transparentní a přístupný každému zájemci. Ostatně na průhlednost a legalitu svých financí jsem vždy dbal nejen v politice, ale i v osobním životě. Pokud jde o náklady na kampaň, s ohledem na obvyklé cenové relace nepředpokládám, že by se včetně billboardů a direct mailu dala udělat pod patnáct milionů.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

Nezpochybnuji naše členství v Evropské unii a jsem pro pevné zakotvení ČR v evropských strukturách. Hlasoval jsem pro Lisabonskou smlouvu, tak český příspěvek do evropského stabilizačního

mechanismu. Nálepku euroskeptika, kterou jsem dostal, považuji za mediální zjednodušení. Jsem však kritický k přílišné byrokracii a nesmyslné regulaci národních ekonomik ze strany Bruselu s jeho třiceti tisíci úředníky. Jen v loňském roce obdržela ČR kolem osmi tisíc doporučení a nařízení. Kdo to dokáže přečíst, natož zapracovat do právního řádu? Příkladem nesmyslných návrhů je třeba nedávná iniciativa komisařky Viviane Redingové o povinných kvótách žen ve vedení veřejně obchodovaných společností. Odmítavě se stavím i k neúčelnému převodu pravomocí a prosazování federalizace na úkor národních států směrem shora. Podle mého názoru bychom se měli vrátit k principům, na nichž unie vznikla. V současné době však převažuje model, kdy zodpovědní pomáhají nezodpovědným a řešení problémů, s nimiž jsme se měli vyrovnat již před lety, se dál odkládají. To nutně povede jen k prohlubování politické i ekonomické krize, během níž selhaly i politické elity. Věřím, že budou-li prosperovat jednotlivé státy, bude prosperovat celá EU.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

Za dobu svého působení v ústavních funkcích jsem poznal českou zahraniční politiku a ekonomickou diplomacii v praxi. Podle mého názoru má politik dělat jediné: nevstupovat do byznysu, ale otevírat mu v zahraničí dveře. Často jsem navštěvoval země bývalého Sovětského svazu, kde přijímají českou politickou reprezentaci a podnikatele velmi vstřícně a existuje tam velký potenciál pro rozvoj vzájemného obchodu. Na základě svých zkušeností se domnívám, že instituce naší ekonomické diplomacie nejsou budovány a geopoliticky rozloženy dost efektivně a náležitě nereagují na aktuální potřeby exportérů. Rušení ambasad v Asii, Africe a Latinské Americe považuji za neprozíravé. Naopak, Stálému zastoupení ČR v zemích Evropské unie by prospělo zeštíhlet. ■

MĚLI BYCHOM MLUVIT O TOM, CO JE ZAPOTŘEBÍ UDĚLAT PRO ČESKÉ EXPORTÉRY



Ing. Miloš Zeman

Český politik, ekonom a prognostik. Vystudoval střední ekonomickou školu a Vysokou školu ekonomickou v Praze, získal vědeckou hodnost kandidáta ekonomických věd. Během politického života zastával významné funkce předsedy vlády (1998–2002), předsedy Poslanecké sněmovny Parlamentu České republiky (1996–1998) a předsedy České strany sociálně demokratické (1993–2001). Na funkci rezignoval. V listopadu 2010 byl zvolen čestným předsedou SPOZ.

Čím se budete zabývat, nebudete-li zvolen?

Já se sám označuji za důchodce, případně i za jezevce. Takže v případě nezvolení bych se vrátil na Vysočinu do své nory, kde bych si četl knížky a vzpomínal na kouzelnou báseň Františka Halase o Vysočině s názvem Já se tam vrátím, a kdyby mně jenom oči pro pláč zbyly, já se tam třeba i poslepu vrátím.

Kdo by měl v případě vašeho volebního vítězství tvořit váš nejbližší tým?

Pokud jde o tým, který je teď na Hradě, já ho pokládám za kvalifikovaný, profesionální a není důvod tam dělat žádný personální pogrom. V případě svého zvolení bych si tam vzal svého tajemníka a svého řidiče a vyhodil bych ochranku z důvodu nedávného incidentu v Chrástavě. Řekl jsem už dříve veřejně, že pánové Hájek a Jakl jsou spíše ideologové než úředníci, a že tedy nevidím důvod, proč by měli na Hradě zůstat, a ostatní profesionály bych si tam nechal, protože bych byl nerad, aby to dopadlo jako na Ministerstvu zemědělství, kdy tam byl po nových volbách každý lidovec.

Tato předvolební kampaň by měla být jakýmsi předobrazem budoucích prezidentských kampaní i z pohledu vynaložených finančních prostředků. Na kolik si myslíte, že přijde ta vaše?

Kampaň bude stát tolik peněz, kolik vybereme od sponzorů. To znamená: některé prostředky, které už máme díky Straně práv občanů a díky Občanskému sdružení přátel Miloše Zemana, pokryjí to, co považujeme za zásadní, a to jsou dvě věci: Za 14 dní přijde čtvrtině domácností můj životní příběh – bude se tam mluvit o mojí minulosti, abychom prokázali, že má význam i pro budoucnost. To bude stát zhruba 1,5 milionu korun včetně vytištění. Už teď probíhá roadshow, tedy návštěva čtrnácti krajských měst, teď jsme zhruba v polovině, a to bude stát asi půl milionu. Dále tu jsou diskuze, kterých se někteří kandidáti účastní ochotně a jiní velmi neochotně, ale ty nestojí nic, takže toto nemůžeme

započítat. No a samozřejmě jsem získal díkybohu celou řadu sponzorů, kteří jsou k nahlédnutí na internetu, na mém transparentním účtu. Řada lidí se naivně domnívá, že čím více billboardů kolem silnic s mou usměvavou tváří s třetí bradou bude, tím větší portfolio voličů získám; já si to sice nemyslím, ale pokud chtějí tímto způsobem utratit peníze sponzorů, nic proti tomu. Myslím, že moje kampaň těžko dosáhne částky deset milionů.

Jak hodnotíte evropský integrační proces a jakou roli by v něm měla hrát Česká republika?

Já jsem pro společnou zahraniční a obrannou politiku Evropské unie. Jsem proti excesům Evropské unie, z nichž úplně poslední a nebetyčná pitomost se jmenuje čtyřicetiprocentní kvóty pro ženy jak v soukromých, tak ve státních firmách. No a o tomto bychom se měli bavit kromě těch věcí, které zajímají především novináře, jako je financování. Měli bychom mluvit o tom, co je v zahraniční politice zapotřebí udělat pro české exportéry, a ne tady pronášet fráze o tom, jak milujeme nebo naopak nenávidíme Evropskou unii.

Považujete současný stav české ekonomické diplomacie za vyhovující?

V zahraniční politice by bylo optimální stáhnout z velvyslaneckých postů všechny kariérní diplomaty a nahradit je ekonomickými experty na ten či onen region. Tímto bychom posílili obchodní oddělení nebo obchodní zastoupení na úkor jiných, méně produktivních částí ambasad. Dále se nemůžeme soustředit pouze na Evropskou unii, jakkoli ji mám rád, ale je potřeba se soustředit na vstup na trhy takových zemí, jako je nejen Rusko a Čína, ale i Indie a Brazílie. Omlouvám se, že jsem nemluvil ve vzletných frázích o tom, jak Evropa a Evropská unie zajišťují mír. ■

ANKETU PŘIPRAVILI: JANA JENŠÍKOVÁ, DANIEL LIBERTIN,
VĚRA VORTELOVÁ A LUBOŠ Y. KOLÁČEK
FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ



česká inovace

ČIČIČIČI

TO CHCE

ČESKÁ INOVACE, O. P. S.
VYHLAŠUJE

2. ročník soutěže

ČESKÁ INOVACE

DEJTE ŠANCI SVÉ INOVACI

Nosíte ji v hlavě, máte ji v počítači,
na pracovním stole, dříme ve vaší firmě.
Udělejte z ní svoji obchodní příležitost.
Soutěž Česká inovace vás k ní dovede!

Soutěž pro ty, kteří chtějí prosadit
svůj nápad na trhu nebo podpořit
svoji již existující inovaci

Soutěž je otevřena jednotlivcům, živnostníkům,
malým a středním firmám i korporacím, které sídlí
nebo podnikají na území ČR.

NOVINKA:

Nově je od tohoto ročníku soutěž
otevřena i subjektům veřejné správy.

**PODPORA NA MÍRU KAŽDÉMU
ÚSPĚŠNÉMU PROJEKTU**

- Návody, jak si chránit svůj nápad
a jak postupovat při jeho realizaci
- Přehled o možnostech financování
- Tipy a triky zkušených manažerů
- Osobní kontakty
- Publicita soutěžních projektů
- Prezentace všech přijatých projektů
na Festivalu Česká inovace

**Uzávěrka prodloužena
do 20. prosince**

Přihlášky **online** na
www.ceskainovace.cz

3M

pwc

blue events

IIAVAS
WORLDWIDE
PRAGUE

direct
people

Idealist

easy SOFTWARE

zatiši group

HOPI

AmCham

AFI

BRIGHT ELEMENT

AGENCIJE ANALÝZ A ODBORNÝCH
POSLEDŮ A STRATEGIÍ
KAPITÁLU ČR

era

Raiffeisen
BANK
Banka inspirovaná klienty

INOVACE
KONKURENČNOSTI
KAPITÁLU ČR

Technologická agentura
České republiky

TECHNOLOGICKÉ
CENTRUM AV ČR

enterprise
europe
network

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

IHNED.cz

EKONOM

Studenta.cz
web&frag

TRADE NEWS

P OVZNESTE SE NAD PŘEDSUDKY!

VYTVORIT SI UCELENÝ NÁZOR NA AFRICKÝ KONTINENT NENÍ VŮBEC JEDNODUCHÉ.

JINAK BUDE NA AFRIKU NAHLÍŽET TURISTA, JINAK POLITIK A JINAK PODNIKATEL. ZATÍMCO JEDNI V NÍ MOHOU VIDĚT KONTINENT SUŽOVANÝ BÍDOU A VÁLKAMI, SCHOPNÉ PODNIKY ROZPOZNALY OBROVSKÝ A NEDOTČENÝ POTENCIÁL A JIŽ DNES SI PŘIPRAVUJÍ V AFRICĚ OBCHODNÍ PARTNERSTVÍ.

Zahájit byznys v Africe znamená začít dobývat její nejjihnější část – JAR. Spojuje-li si někdo tento region s prostředím romantických hollywoodských filmů o černém kontinentu, černošských domorodců s ošatkami na hlavě, tropickém horku, zlých bílých a hodných černých, hluboce se mýlí. Jižní Afrika není ani romantická, ani černá, ani tropická, ani zaostalá. Je to především velmi sebevědomá země s vysokým stupněm mixu původních afrických obyvatel s dobrodruhy z Evropy, Ameriky či Indie. Země s velmi složitými dějinami a problémy, jejichž podstatu není jednoduché pochopit, nepobýváme-li v ní dlouhodobě. Je to země vyspělá, disponující úchvatným nerostným bohatstvím a ekonomikou, jež má řád. Jižní Afrika je země nebezpečná a politicky nevyzpytatelná. Pro někoho adrenalinová, pro jiného nečitelná. Pro většinu Afričanů země zaslíbená, pro obchodníky, investory a podnikatele jednoznačně nejvýznamnější africká země s netušenými možnostmi.

Velmi zajímavým regionem se v posledních letech stává oblast nadrovníkové, západní Afriky, a to jak francouzské, tak anglické, částečně i portugalské zóny. Senegal, Benin, Ghana, Togo nebo například Nigérie jsou regiony, které se velmi rychle rozvíjejí a vyznačují se poměrně vyspělým podnikatelským prostředím. Jsou zde etablovány silné evropské banky a překvapivě i relativně vzdělaná pracovní síla. Co je ale možná nejdůležitější, obyvatelé jsou velmi pracovití a snaživí, což již například nelze jednoznačně prohlásit o zemích severní a střední Afriky.

Severní, muslimská část Afriky má sice výbornou polohu, ale již desetiletí je signifikantní zejména nesplněnými sliby tamních obchodníků. Úžasné

tuniské, libyjské či alžírské destinace jsou bohužel pro Středoevropany obchodně nestálé a Maroko a Egypt jejich slávu nevylepší, byť příležitosti rozhodně skýtají.

Země středu Afriky a východu jsou naopak z podnikatelského hlediska velmi komplikované – chudoba, války, AIDS a polodemokratická prostředí obvykle tuzemské podnikatele odradí. Výjimkou je trojice zemí Keňa, Uganda a Tanzanie – ty by mohly být ve střednědobém horizontu zajímavé obchodní destinace. Přes všechny problémy je to oblast, která stojí za pozornost. Důkazem je astronomicky rostoucí obchod s Čínou, který činí nemalé vrásky evropským i americkým obchodníkům.

Afrika je kontinentem mnoha tváří, pro něž je charakteristický mimořádný kontrast mezi těžko představitelným bohatstvím jedněch a nebývalou chudobou těch druhých. Afrika je prvním vývozcem zlata a diamantů na světě, avšak jen nemnoho Afričanů z toho má užitek. Uspěť v současné Africe znamená pochopit místní specifika, porozumět rozdílným mentalitám a kulturám a pokusit se nahlížet na hodnoty a obchod jejich úhlem pohledu. Implementovat do těchto teritorií evropsko-americký styl jednání a dobývání se setkává s mimořádným odporem místních a nevede k dlouhodobému úspěchu. Číňané to pochopili, někteří Evropané rovněž, přesto tuzemské podniky mají k těmto regionům stále nedůvěru. Přitom právě zde může být velká šance růst. Znamená to ale povznést se nad předsudky, nebát se a nevnímat tyto země pouze jako nevyzpytatelné, nebezpečné a chudé pouště. Není tomu tak. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK
FOTO: VERA VESELÁ

A FRIKA: RYCHLE NASKOČTE DO ROZJETÉHO VLAKU

AFRIČANÉ UŽ NECHODÍ S PROSÍKEM, ALE NABÍZEJÍ PARTNERSTVÍ

ZÁPADNÍ AFRIKA PROŽÍVÁ PODNIKATELSKÝ BOOM, NA NĚMŽ BY SE MOHLY PODÍLET I NAŠE MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY. O TOM, CO BY MĚLY UČINIT, ABY JIM PŘÍLEŽITOSTI NEPROTEKLY MEZI PRSTY, JSME HOVOŘILI S PROJEKTOVÝM MANAŽEREM A KONZULTANTEM ÉTIENNEM SAMOUROU, KTERÝ DLOUHODOBĚ POMÁHÁ NAŠIM FIRMÁM PROSADIT SE NA ČERNÉM KONTINENTU.



Exportní strategie České republiky pro období 2012 až 2020 definuje dvanáct prioritních a pětadvacet zájmových zemí, z nichž pouze tři – Ghana, Nigérie a Senegal – patří do subsaharské Afriky. Čím si to vysvětlujete?

Jedním z důvodů může být nedostatek aktuálních informací z přímých zdrojů. Česká republika zredukovala v rámci úsporných opatření síť svých zahraničních zastupitelství v rozvojových zemích a podnikatelské organizace tam reprezentaci nemají. Je to škoda, protože třeba frankofonní státy západní Afriky nabízejí v současné době mnoho příležitostí zejména pro české malé a střední firmy. Šanci mají však jen ti, kteří stihnou v příštích pěti, možná deseti letech naskočit do rozjetého vlaku.

Tato část světa je známa svou politickou nestabilitou, nachází se od nás poměrně daleko a odlišuje se i kulturně. Toho byste se jako český podnikatel nebál?

To je pravda, ale Afrika je obrovský kontinent, co platí na severu nebo na jihu, neplatí třeba v subsaharské Africe. A hlavně: Afrika se za poslední léta hodně změnila. Česká veřejnost však přijímá informace pouze ze zahraničních médií a agentur a ty se týkají jen válečných konfliktů a různých excesů, které jsou čtenářsky přitažlivé. Podnikatelé potřebují pro svá strategická rozhodnutí jiný druh informací.

NA VLASTNÍ OČI

Jaké informace byste jim doporučili?

K vytvoření komplexní představy o současném ekonomickém a společenském dění v jednotlivých regionech dobře poslouží analýzy Světové banky. Dobrým vodítkem je indikátor investičního klimatu Doing Business. Ale za nezbytnou považují čtrnáctidenní pracovní cestu do oblasti, kde byste chtěli podnikat. Není to ani organizačně složité, ani příliš nákladné. Do Afriky létám za svými klienty několikrát ročně, a tak se zájemci z českých malých a středních podniků můžeme naplánovat program, předem sjednat schůzky s místními státními úředníky a podnikateli a detailně se seznámit s tamějším prostředím. Po návratu se Češi mohou rozhodnout, zda to chtějí na africkém trhu zkusit.

Nechcete snad naznačit, že tam na ně v éře velkých globálních hráčů někdo čeká s otevřenou náručí?

Všude je ostrá konkurence, více či méně seriózní byznysmeni a různá míra obchodního rizika. To se ale dá omezit dobrou přípravou a osobní zkušeností. Čeští a slovenští podnikatelé disponují oproti své konkurenci velkými přednostmi. Mají kvalitní výrobky, jsou flexibilní a nechovají se arogantně, což je v komunikaci s místními obyvateli velké plus. Ve srovnání s Němci, Francouzi, Rakušany, Nizozemci a dalšími národy se mi však jeví jako málo odvážní a sebevědomí. A zbytečně. Například v Guineji, odkud pocházím, na ně a jejich výrobky nedají lidé dopustit. Československo bylo prvním státem, který v roce 1958 uznal samostatnou Guinejskou republiku a účinně jí pomohl. Místním farmářům dodal brněnský Zetor pět set výkonných traktorů, které tam provozují díky dodávkám náhradních dílů a servisním službám Zetor Tractors a.s., který se z Afriky nestáhl,

tehdejší podniky zahraničního obchodu Strojexport a Kovopol si lidé stále pamatují. A připomněl bych ještě jeden významný faktor: v rozvojových zemích pracuje ve vedoucích pozicích státní správy a v byznysu řada absolventů československých univerzit a vysokých škol. Mají hezké vzpomínky na studijní léta a často mezi sebou udržují přátelské neformální vztahy.

AFRIČANÉ SE PŘESVĚDČILI,
ŽE IMPORTOVANÉ ČÍNSKÉ
ZBOŽÍ JE SICE LEVNÉ, ALE
NENÍ KVALITNÍ. PROTO
JSOU VSTRČNÍ K NABÍDKÁM
Z JINÝCH ČÁSTÍ SVĚTA.

Z českých médií nabývám dojmu, že Afriku si již „koupili“ Číňané. Nepřicházíme pět minut po dvanácté?

Číňané mají na rozdíl od většiny vyspělých zemí kapitál a jsou ochotni investovat. Proč by toho neměla Afrika využít?

Ale čínští podnikatelé prý skoupují africkou půdu. To považujete za prozíravé?

To jsou dezinformace. Nejde o prodej, ale o časově omezený pronájem. Háček je ve vztahu k Číňanům jinde. Afričané se přesvědčili, že importované čínské zboží je sice levné, ale není kvalitní. Proto jsou vstřícní k nabídkám z jiných částí světa.

TRHY JAKO STVOŘENÉ I PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY

Magazín Trade News oslovuje převážně malé a střední firmy. Jak by se mohly uplatnit v rozvojových zemích, které jsou sice již samostatné, ale jejich ekonomiky ovládají nadnárodní korporace a zahraniční investoři?

Již léta poskytuji konzultantské služby právě těmto českým subjektům a vím, že konkrétně v západní Africe teď mají zajímavé příležitosti. To třeba Němci jsou dravější. Trade News čtu se zájmem, a tak jsem si všiml, že v zářijovém čísle doporučuje Hermann Simon, aby Češi o sobě a svých značkách dávali ve světě

víc vědět. Umět se prodat je pořád vaše slabina. Obecně bych čekal, že Češi projevívají víc podnikatelského ducha. Mají pro podnikání vrozené vlohy, dvousetletou industriální tradici a historické vzory. Tomáš Baťa je i v Africe stále ještě pojem.

A velkých investorů se MSP obávat nemusí, ti se zaměřují na velké projekty. Například v Guineji, která je největším vývozcem bauxitu na světě, investuje značné prostředky několik silných zahraničních těžebních společností: CBG, CBK a FRIGUIA (Rusal) a další. Ve fázi příprav se nachází druhý největší projekt svého druhu na světě, jímž je australský Rio Tinto Simandou.

Ale projekt, podporovaný guinejskou vládou, nezahrnuje jen těžbu, ale i budování strojírenských podniků, opravárenských závodů, dopravní infrastruktury, stavbu přístavů, bytového fondu, sítě zdravotnických zařízení a nemocnic, potravinářského a konzervářského průmyslu, zakládání firem na výrobu potřeb pro domácnost, zboží každodenní potřeby, rozvoj řemesel apod. Tady se otevírá prostor právě pro malé a střední firmy jako subdodavatele hlavních investorů.

Na prudkém vzestupu je také odvětví obnovitelných zdrojů. Evropská investiční banka (EIB) a Africká rozvojová banka (BAD) podporují hospodářskou integraci zemí západní Afriky, preferují regionální projekty včetně environmentálních systémů a podnikání v zelené energetice. Loni EIB podepsala s BAD smlouvu o poskytnutí 60 milionů eur na úvěry pro veřejný i soukromý sektor států západní Afriky. Investice půjdou do energetiky, průmyslu, dopravy, zemědělství, cestovního ruchu a dalších odvětví. Podnikatelské subjekty si budou moci za výhodných podmínek půjčit na každý projekt až pět milionů eur. Privátní sféra může získat finanční prostředky za běžných tržních podmínek, veřejné infrastrukturalní projekty regionálního nebo environmentálního charakteru mohou využít úrokových subvencí určených pro výrazně zadluženou země regionu.

Jak se mohou české firmy uplatnit v budování západoafrické energetiky?

Češi mají know-how na výrobu solární energie a energie z biomasy. Mohou je

UMĚT SE PRODAT JE POŘÁD
VAŠE SLABINA.

dosud (pozn. red.: o společnosti Zetor Tractors píšeme na str. 32–33). Na jméno Baťa a jeho filie, které v zemi vybudoval již před válkou, na Teslu,



ted' dobře uplatnit právě na afrických trzích. Rozvoj tohoto regionu brzdí neexistence společného trhu s elektřinou, nedostatečně fungující přenosová soustava a neefektivní využití přírodních zdrojů pro získávání energie.

Právě know-how se firmy snaží ochránit. Jak je v západní Africe zaručena jeho nezczizitelnost?

Kopírování je problémem Číny a průmyslově vyspělého světa. Afričané pro ně nemají technické a technologické podmínky a ani o něm neuvažují. Třeba za patnáct let, ale v současné době ne.

Jaké instituce se problematikou energetiky a obnovitelných zdrojů zabývají a jaké sledují cíle?

Západoafrický energetický svaz (West African Power Pool) složený z ministrů energetiky členských zemí Hospodářského společenství západoafrických států (ECOWAS). Jeho cílem je integrovat národní energetické systémy do jednotného regionálního trhu s elektřinou, který zajistí co největšímu počtu obyvatel členských států společenství spolehlivou dodávku elektrického proudu za stabilní a dostupné ceny.

Tématem obnovitelných zdrojů se zabývá Regionální středisko pro obnovitelné zdroje a jejich využití (ECREEE).

Jeho cílem je podpora domácích a zahraničních investic do výroby solární a větrné energie a energie z biomasy.

VYTVOŘTE V AFRICE PRACOVNÍ MÍSTA – A MÁTE ZELENOU

To znamená, že Afričané již nestojí jen o dovoz výrobků, i když si v současné konkurenci mohou hodně vybrat? Neměly by tedy firmy s ohledem na vývoj světových trhů předefinovat své podnikatelské modely a zaměřit se spíše na kooperační výrobu v Africe, jako je tomu v Číně?

Ani Afričané nechtějí jen importovat a rezignovat na budování vlastní ekonomiky. Ostatně se zaostalou hospodářskou strukturou by neměli potřebnou kupní sílu. A doprava výrobků na velké vzdálenosti je nesmírně drahá a stroje

ČEŠI MAJÍ KNOW-HOW
NA VÝROBU SOLÁRNÍ
ENERGIE A ENERGIE
Z BIOMASY. MOHOU JE
TEĎ DOBRĚ UPLATNIT PŘÁVĚ
NA AFRICKÝCH TRZÍCH.

a zařízení se vyplatí montovat v zemích zákazníků. Proto kromě zlepšování investičního klimatu a rozvojových projektů v oblasti infrastruktury a agrobiznisu zvyšují vlády některých afrických zemí podporu malých a středních podniků, které tvoří základ soukromého sektoru v Africe.

Co musí české firmy udělat, aby se tam mohly ucházet o státní zakázky?

Spolu s lokálním partnerem založit společnost. Subjekty s majetkovou účastí místního podnikatele stát ve výběrových řízeních preferuje. Naše konzultantská firma poskytne českým zájemcům všechny potřebné informace, opatří kontakty na místní poradenské firmy, pomůže vyhledat vhodného a spolehlivého partnera, obě strany zkontaktuje a doporučí způsoby financování. V zemích Guinejského zálivu již běžně působí síť poradenských služeb, finančních institucí a regulátorů i podnikatelské svazy, které sledují transparentnost a dodržování pravidel obchodního styku.

České firmy, které například v Číně založily joint venture, léta hledaly vhodného partnera a obtížně překonávaly administrativní překážky. Co by je čekalo ve frankofonní Africe?

Afrika je součástí globální ekonomiky. V západní Africe již v současné době funguje stejný systém jako v Evropě a navíc tam probíhá administrativní proces rychleji a levněji než v Česku. Záleží na tom, v kterém státě, ale založit tam „eseróčko“ trvá 5 až 12 dní a přijde vás to maximálně asi na 1500 eur. Ale rozhodně bych doporučil dodržovat zákony a platná pravidla, protože jejich porušení přijde docela drahé.

Jak vysoký musí být vlastnický podíl západoafrického partnera ve společném podniku?

Bývá to minimálně patnáct procent. Rámcově ho stanoví zákon, ale často se jedná o vzájemnou dohodu obou subjektů.

Vy byste mi nezaložil na zakázku například společnost s ručením omezeným v zemi, kterou bych si vybrala?

Mohl bych, ale takovou nabídku žadatelů odmítám. Mohu jim poradit, seznámit s místním prostředím, upozornit

na rizika. Ale je důležité, aby celý proces zažili na vlastní kůži.

Češi říkají, že „když ptáčka lapají, hezky mu zpívají“. Jako podnikatelka bych se obávala o bezpečnost svých investic. Čím byste mi oponoval?

Zlepšení investičního prostředí v západní Africe je jedním z pilířů Světové banky a národních vlád. Na tvorbu a dodržování národní a regionální legislativy v oblasti obchodního práva dohlíží panafrická Organizace pro harmonizaci obchodního práva v Africe (OHADA). Ve vztahu k malým a středním podnikům se normy týkají zakládání firem, žádostí o stavební povolení, přístupu ke zdroji elektrické energie, registrace majetku, žádostí o úvěry, ochrany investorů, daňových odvodů, přeshraniční obchodní spolupráce, dodržování smluv a řešení úpadků.

Dá se v subsaharské Africe domluvit běžně anglicky?

Na úřadech se domluvíte, ale francouzština je velkou předností.

Jak velký je problém sehnat v tomto teritoriu kvalifikované pracovníky?

Ve státní správě a pro aktuální stav průmyslového sektoru má Afrika relativně dost vysokoškoláků. Při rostoucím tempu industriálního rozvoje by však potřebovala víc středního managementu a absolventů učňovských oborů. Vlády proto podnikají nezbytná opatření, aby se tento stav zlepšil. Získávání pracovníků potřebných profesí usnadňují také dohody západoafrických států o volném pohybu osob na pracovních trzích.

Můžete uvést nějaké příklady českých firem, které se na západoafrických trzích již etablovaly?

Výrobce malé zemědělské techniky VARI. S jeho majitelem Jiřím Belingerem spolupracují již od roku 1999 a o výrobky této značky je v západní Africe velký zájem. Intenzivní vztahy mám také se společností Zetor Tractors, která pokračuje ve své exportní tradici do tohoto teritoria. ■

ZA INSPIRATIVNÍ SETKÁNÍ DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ.
FOTO: MAREK JENŠÍK

PŘÍRŮSTEK HDP STÁTŮ AFRIKY



Pozn.: Údaj pro Súdán a Jižní Súdán se vztahuje ke společnému státu před rozdělením (9. 7. 2011).

Zdroj: OSN, Department of Economic and Social Affairs

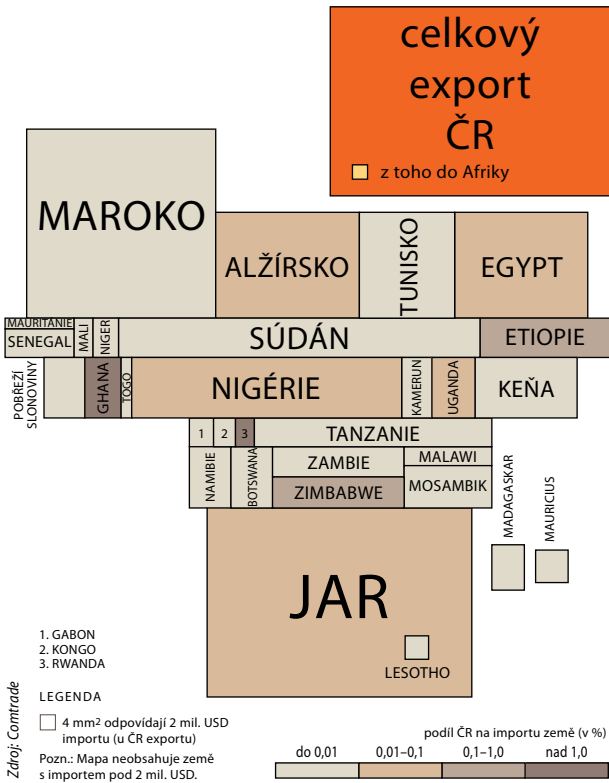
Ing. Etienne Samoura, MBA

Absolvoval inženýrské studium na Českém vysokém učení technickém. Licenciat matematiky a fyziky obdržel na Polytechnice v Konakry a MBA na francouzsko-českém institutu při VŠE Praha. Působil jako odborný konzultant podnikatelského inovačního centra ČVUT a vedoucí oddělení transferu technologií a informací a poradenství a projektového řízení.

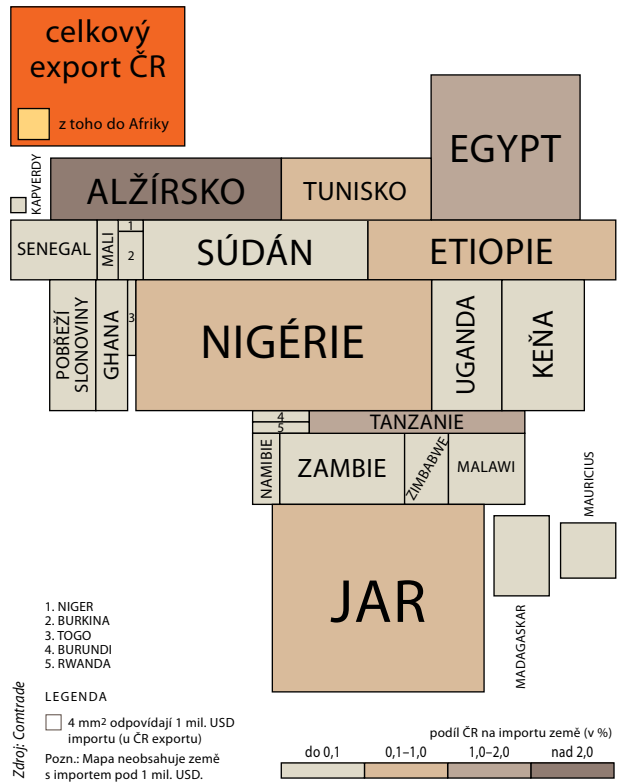
V současné době se zabývá poradenstvím v oblasti řízení projektů, malých a středních podniků a v otázkách zdrojů obnovitelné energie. Pracuje jako hodnotitel národních projektů pro United Nations Industrial Development Organization a zástupce guinejského International Trade and Export Promotion Center pro ČR a SR. Je viceprezidentem pro finance Organizace pro rozvoj Afriky. Své znalosti managementu a marketingu má podloženy praktickými zkušenostmi v ČR i Guineji. Plynně hovoří francouzsky a anglicky, znalosti češtiny si upevnil v jazykovém středisku UK v Poděbradech.

Působí ve společnostech Technicallyours (R&D projects, networking, consultancy, funding) <http://technicallyours.cz> a Renewable Energy Sources for Self-Powered Communities <http://5pforres.eu>

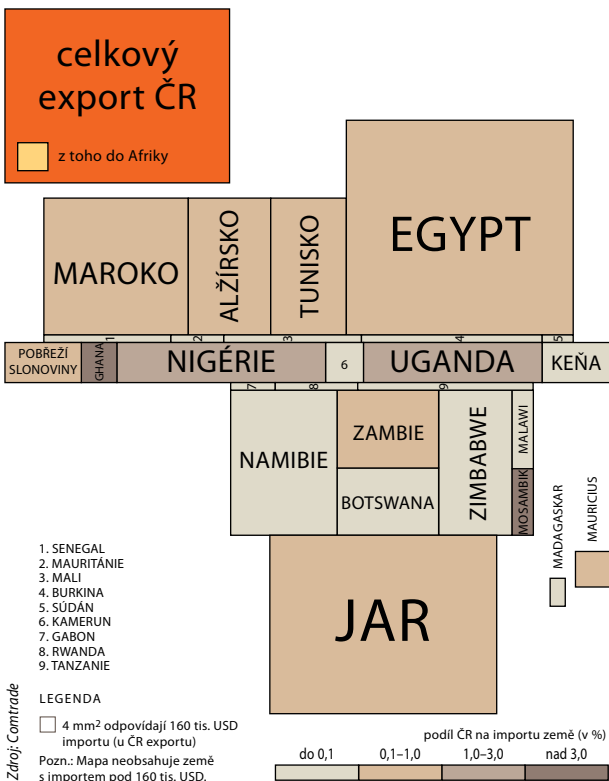
IMPORT ZEMĚDĚLSKÝCH STROJŮ



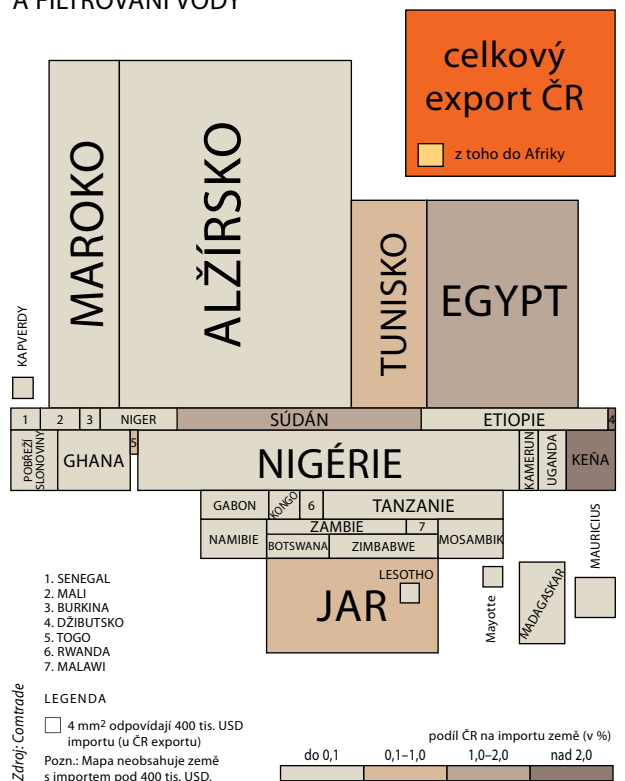
IMPORT POTRAVINÁŘSKÝCH STROJŮ



IMPORT VETERINÁRNÍCH VAKCÍN



IMPORT STROJŮ A PŘÍSTROJŮ NA ČIŠTĚNÍ A FILTROVÁNÍ VODY



K EŇA – VIZE 2030

VE STÍNU DRAMATICKÝCH UDÁLOSTÍ NA SEVERU AFRIKY SE V JEJÍ SUBSAHARSKÉ A VÝCHODNÍ ČÁSTI ODEHRÁVAJÍ ZÁSADNÍ, I KDYŽ V NĚKTERÝCH PŘÍPADECH KŘEHKÉ EKONOMICKÉ A SPOLEČENSKÉ ZMĚNY. MEZI ZEMĚ, KDE JE INVESTIČNÍ I PODNIKATELSKÉ KLIMA RELATIVNĚ STABILNÍ, PATŘÍ KEŇA.



Zemi vládne konsolidovaný koaliční kabinet a v loňském roce byla přijata ústava. Na březen 2013 jsou plánovány parlamentní a prezidentské volby. Keňská ekonomika se však musí vyrovnávat s problémy, které jsou charakteristické pro všechny země Afriky: s nízkou industrializací, vysokou nezaměstnaností, korupcí, deficitem obchodních bilancí a nepříznivými klimatickými podmínkami. Vláda proto v roce 2008 vyhlásila ambiciózní program Vize 2030, jehož cílem je přeměnit zemi v industrializovaný stát se středním příjmem, zajišťujícím obyvatelstvu vyšší kvalitu života. Program stojí na třech pilířích: ekonomickém, politickém a sociálním. Již první střednědobý plán pro období 2008 až 2012 přinesl mnoho příležitostí pro zahraniční i domácí investory. Pro snadný vstup na keňský trh připravuje vláda legislativní rámec k vytvoření předvídatelného a stabilního podnikatelského prostředí.

DESET DŮVODŮ, PROČ INVESTOVAT V KENI

Má výborné spojení se světovými dopravními uzly a časovými pásmy. Nairobi zaujímá logisticky příznivou polohu a je největším městem mezi Káhirou a Johannesburgem. Mombasa je nejdůležitějším přístavem s hlubokou vodou v regionu, takže uspokojuje i potřeby velkých lodí.

Země nabízí vzdělanou a kvalifikovanou pracovní sílu. V systému převážně bezplatných základních škol studuje přes 92% žáků školního věku, z nichž 73% pokračuje na středních školách. Na keňských univerzitách je zapsáno 200 tisíc studentů.

Vláda zřídila speciální útvar pro zavedení reformy obchodních vztahů. Kromě konsolidace podnikatelského prostředí se jeho pracovníci zaměřují na zkvalitnění elektronizace státní správy. Do provozu byla uvedena elektronická evidence podniků, daňová přiznání a platby celních poplatků lze vyřídít on-line, vylučuje se podávání zápisů do katastru nemovitostí a registrace v obchodním rejstříku.

V Keni se nachází jeden z nejvyšších trhů s cennými papíry v africkém regionu a burza v Nairobi je čtvrtou největší burzou v Africe. Objemy obchodů jsou však podobně jako na většině

afrických burz velmi malé. Za jeden rok se v Nairobi zobchoduje méně než na Wall Streetu v průběhu jednoho týdne. Aktuálně je na keňské burze kotováno 60 společností. Trhy však nedávno ohromil cenný papír Kenya Tracker. Jeho jednorocní performance přesáhla 50%, čímž Keňa překonala nejen všechny etablované trhy, nýbrž také všechny prosperující země ze segmentu emerging markets.

V zemi existuje poměrně dobře rozvinutá výrobní základna a infrastruktura.

Zásoby nerostných surovin jsou spíše omezené, zajímavá jsou jen ložiska titanu a nedávno objevená ropa a zemní plyn.

Zlepšuje se internetové pokrytí a rychlý růst zaznamenávají telekomunikace. Pevné i mobilní linky jsou relativně levné.

Velmi atraktivní je mobilní bankovníctví. Podle nedávného šetření používá mobilní telefon pro finanční transakce 68 procent dotazovaných.

Vláda připravila podpůrné prostředí pro zemědělskou výrobu, obchod potravinami a zpracovatelský průmysl. Podle analýzy Světové banky „Africa's Pulse“ dochází při rychlém růstu populace k vyššímu tempu urbanizace, což poskytuje podnikatelské příležitosti v ekonomice i sociální oblasti. V současné době žije 41 procent Afričanů ve městech a toto číslo se každé dva roky o jedno procento zvýší. V roce 2033 bude Afrika stejně jako ostatní kontinenty převážně urbanizovaná. Afričtí zemědělci tak budou muset v menším počtu vyprodukovat větší množství potravin. Proto rostou nároky na vybavení výkonnou zemědělskou technikou a zájem o ekologicky šetrná chemická hnojiva a prostředky na ochranu rostlin. Potravinářský a konzervářský průmysl je v Keni lukrativním odvětvím, a to zejména zpracování tropických pokrmů, ovoce a zeleniny.

PÁTEŘ KEŇSKÉ EKONOMIKY TVOŘÍ MIKRO- A MALÉ PODNIKY

Tyto podnikatelské jednotky působí v každé provincii a již nyní představují zajímavou investiční příležitost. Kromě zpracování zemědělských plodin se orientují na chemickou výrobu,



Oficiální název: Keňská republika

Hlavní město: Nairobi

Rozloha: 582 347 km²

Počet obyvatel: cca 39,5 milionu

Národnostní složení: okolo 40 etnických skupin a nepočtené, ale ekonomicky významné menšiny Evropanů, Asiatů a Arabů

Úřední jazyk: angličtina

Národní jazyk: svahilština

Gramotnost dospělých: 87 %

HDP: cca 3 mld. šilinků (34 tis. mil. USD) v roce 2011

Předpokládaný růst v roce 2012: 5,3 %

Plánovaný růst do roku 2017: 10 %

Přichází doba afrických žen?

V tradičně patriarchální Africe roste počet žen v byznysu a politice. „V posledním desetiletí se černý kontinent změnil a souvisí to s konflikty v jeho různých částech. Po hrůzách, které postihly například Rwandu, Libérii nebo Sierru Leone, lidé hledají jiné alternativy, protože tradiční, mužská politika selhala a přivedla tyto země na pokraj kolapsu,“ tvrdí afrikanista Jan Záhořík z Centra afrických studií na Západočeské univerzitě Plzeň. Liberijská prezidentka Ellen Johnsonová-Sirleafová se pro svou schopnost konsenzu těší velkému respektu i svých mužských kolegů. Rwanda, známá stodenní genocidou 800 tisíc příslušníků kmene Tutsiů v roce 1994, se v současné době řadí mezi země s nejvyšším procentem žen političek (54 %), a předstihuje tak Švédsko. Velkým vzorem pro angažovanost a seberealizaci byla africkým ženám keňská aktivistka a politička Wangari Maathaiová, zakladatelka mezinárodního Green Belt Movement, tzv. hnutí zeleného pásu, a nositelka Nobelovy ceny míru.



Keňská politička Wangari Maathaiová byla první africkou ženou, která získala před osmi lety Nobelovu cenu míru

elektrotechniku a elektroniku, stavebnictví, kovodělnou výrobu a automobilové doplňky. V současné době buduje stát koordinační střediska, která jim usnadní přístup k novým technologiím, výrobním kapacitám a pomohou vytvořit obchodní infrastrukturu.

ŠANCE PRO ČESKÉ ENERGETIKY

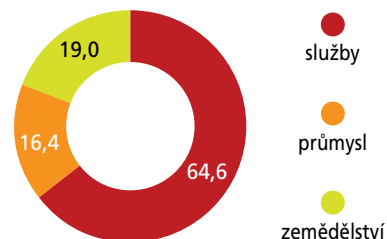
Podobně jako mnoho dalších afrických zemí řeší Keňa nedostatek elektrické energie.

Připojení k síti má asi jen 15,3% obyvatel, z toho necelá 4% na venkově. Keňa téměř nemá přístup k zásobám fosilních paliv a většina ropy zatím pochází z dovozu. Asi 82% městského obyvatelstva používá jako hlavní zdroj energie dřevěné uhlí, zatímco na venkově se spaluje především dřevo. Důsledkem je vážná devastace životního prostředí.

Elektrickou energii vyrábí Keňa především z vodních a geotermálních zdrojů, menší množství v tepelných elektrárnách a zbytek nakupuje ze sousední

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ KENI

PODÍL NA HDP (v %)



Ugandy. Celková spotřeba elektřiny v zemi je 1200 MW. Pokud by měl každý obyvatel přístup k elektřině, která by byla distribuována rovným dílem, měl by jeden člověk k dispozici 262,8 kWh elektřiny ročně. To je spotřeba stowattové žárovky 365 dní v roce a sedm hodin denně.

K aktuálním projektům keňského energetického programu patří rozšíření elektrické sítě na 150 000 nových odběratelů ročně, snížení vysokých cen elektrické energie, výstavba nových distribučních sítí a diverzifikace energetických zdrojů v období let 2008 až 2028.

Koncem roku 2008 přijala vláda a zainteresované organizace dokument na podporu obnovitelných zdrojů (Kenya Energy Sector Environment Program). Prioritu získala větrná, solární a geotermální energie a vodní energie pomocí malých a mikro- vodních elektráren. Program počítá rovněž s podporou energetické účinnosti.

PODNIKATELEM ROKU 2012 SE STAL KEŇAN

Letos na sebe upozornilo keňské bankovníctví. Dr. James Mwangi, generální ředitel keňské Equity Bank, uspěl mezi 59 finalisty a stal se Světovým podnikatelem roku. „James Mwangi dokázal změnit život spousty lidí v tomto africkém regionu, protože jim nabídl přístup k finančním prostředkům, o kterých si dřív mohli nechat jen snít. Kromě toho vybudoval rychle rostoucí a prosperující banku,“ zdůvodnil rozhodnutí poroty její předseda Ruben Vardanian.

Equity Bank je podle počtu klientů největší bankou ve střední a východní Africe většinou vlastněnou místním kapitálem. Působí v Keni, kde provozuje přes sedm milionů bankovních účtů, což je více než polovina všech účtů v zemi. Další pobočky má v Ugandě, Jihoafrické republice, Rwandě a Tanzanii. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AFRICACENTRIC

3 OTÁZKY PRO MARKA FUCHSE, JEDNATELE SPOLEČNOSTI AFRICACENTRIC



Proč podnikáte právě v Keni?

V roce 2010 se česká vláda v rámci úsporných opatření rozhodla uzavřít několik ambasad po celém světě. Jednou z nich byla keňská. Toto rozhodnutí překvapilo každého, kdo se o Afriku zajímal, protože Keňa byla jedním z nejrychleji rostoucích trhů na světě – šest z deseti nejrychleji rostoucích ekonomik na světě je v Africe – a bránou do oblasti východní Afriky, kde žije více než 200 milionů lidí. Uvědomil jsem si, že Keňa je pro mě tím správným místem a že využiji naplno příležitosti, které Afrika nabízí.

A co jste tedy udělal?

Na konci roku 2010 se několik z nás, kdo jsme měli zkušenosti s Afrikou, rozhodlo spustit projekt AfricaCentric, jehož účelem je pomoci těm, kteří mají zájem dělat byznys v Keni i v celém regionu. Podporujeme obchod hlavně tím, že usnadňujeme společností vstup na africký trh, zejména do východní Afriky.

Naším cílem je poskytnout nejen informace, ale i praktickou podporu při řešení obchodních a provozních problémů, jimž musí obchodníci obvykle při vstupu na africký kontinent čelit. Snažíme se minimalizovat jejich rizika a maximalizovat návratnost investic.

Co na to firmy? Mají zájem?

Fungujeme dva roky a za tu dobu pozorujeme, že si více a více společností, od velkých až po ty malé, uvědomuje potenciál tohoto regionu a nových trhů. Tím roste i zájem o naše služby. Spolupracujeme nejen s firmami z ČR, ale také ze Švýcarska, JAR a Velké Británie. Naše aktivity jsme rozšířili o organizování velkých firemních akcí a konferencí.

Ale život není jen o byznysu. V příštím roce mám v plánu vzít svou oblíbenou keňskou hudební skupinu Sauti Sol na turné po Česku. Letos v létě vystoupili na MFF v Karlových Varech a na Colours of Ostrava i v Praze a měli obrovský úspěch.

Více informací: www.africacentric.com

-JJ-



A FRIKA JE NÁM MENTÁLNĚ I LOGISTICKY BLÍŽ NEŽ ASIE

ČERNÝ KONTINENT POUTÁ STÁLE VĚTŠÍ POZORNOST ČESKÝCH EXPORTÉRŮ. O PRAXI A MOŽNOSTECH KOMERČNÍHO EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ V TOMTO TERITORIU JSME HOVOŘILI S ALEŠEM HRNČÍŘEM, VEDOUČÍM ODDĚLENÍ EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ KOMERČNÍ BANKY.



Aleš Hrnčíř
Působí jako vedoucí oddělení Exportního financování Komerční banky. Vystudoval MFF UK a MBA získal na DePaul University v Chicagu. V minulosti pracoval v Commerzbank, BNP Paribas a Crédit Agricole.

Afrika je prostorem s velkým ekonomickým potenciálem, ale i vysokou politickou nestabilitou. Které její oblasti jsou pro export relativně nejbezpečnější?

Především některé země Maghrebu – frankofonní Tunisko a Alžírsko, Maroko a Gabon, z určitého hlediska také Ghana a samozřejmě také Jihoafrická republika. Mají poměrně vyspělou infrastrukturu a solidní podnikatelské podmínky. Nejlépe je na tom Tunisko, které se v žebříčku Doing Business pohybuje kolem třicátého místa, což je srovnatelné s Čínou, zatímco například Indie až kolem šedesátého.

Ale režimy v severní Africe nedávno destabilizovaly revoluce. Jak tato skutečnost zkomplikovala vyjednávací pozice z pohledu vaší banky?

Obtížně se orientujeme v často se měnících mocenských strukturách. Například loni jsme pracovali v Tunisku a během šesti měsíců se na jednom ministerstvu pětkrát změnil ministr. To je problém, protože odpovědnost se rozměňuje a není ani ochota činit dlouhodobá rozhodnutí. Z hlediska platební morálky se však stále jedná o kvalitní stát.

Nepléduji pro autoritativní režimy, ale z obchodního hlediska je stabilita a kontinuita politických struktur důležitá. Tyto faktory byly po desetiletí jednou z významných předností severního pásu Afriky. Přední evropské a americké banky tam operují již léta a zahraniční exportní financování je u projektů z odvětví plynárenství, těžby a zpracování ropy, telekomunikací, dopravní infrastruktury a zdravotnictví běžné. Nad

mnoha dalšími africkými zeměmi se však trvale vznáší velký otazník.

Jaký?

Je to Grant Element. Nástroj mezinárodních institucí, zejména Mezinárodního měnového fondu, uplatňovaný při schvalování a aplikaci podporovaných programů v nízkopříjmových zemích. Tento speciální režim sice brání hromadění neudržitelných dluhů, ale zároveň omezuje manévrovací prostor státu. Protože je v Africe exportní financování založeno na jeho ingerenci, záleží na ekonomických výsledcích země, smysluplnosti projektů a diplomatických schopnostech vládních představitelů, jaké podmínky si u nadnárodních finančních organizací vyjednají. Některé země, například Ghana, Keňa nebo Gabon, se tomu již naučily, ale většina zatím nebyla úspěšná.

PŘEDNOSTÍ ČESKÉHO
EXPORTU JE APOLITIČNOST.

Situace a připravenost cílových zemí našeho exportu jsou fenomény, které musíme brát v potaz, ale nemůžeme je ovlivnit. Kde mají podle vás ještě rezervy v zahraničním obchodu čeští vývozců a stát?

Problematiku firem bych shrnul do tří hlavních bodů, které se však netýkají jen Afriky.

Za prvé je nezbytné respektovat kulturní zvyklosti daného teritoria. Nechtěl

bych podceňovat schopnosti mladých pracovníků, ale v rozvojových zemích je seniorita chápána jinak než u nás. Jako partnera tam respektují jen starší a zkušenější lidi, šediny tam budí úctu.

Za druhé považují za nezbytné opírat aktivitu v těchto destinacích o lokální kontakty. Bez člověka na místě, který tamější prostředí důvěrně zná, dlouhodobě a soustavně sleduje a ví, na koho se obrátit, je úspěch velmi málo pravděpodobný.

Za třetí bych zdůraznil kontinuitu v jednání, systematickosti a trpělivosti. Právě význam kontinuity Češi často podceňují. Pokud projekt nevyjde, a ten napoprvé nevyjde téměř nikdy, na měsíce se odmlčí nebo to vzdají. Ale zahraniční partner očekává trvalý zájem.

Ale mít „svého“ stálého člověka ve vzdáleném teritoriu je pro menší exportéry příliš nákladné. Jaká opatření byste jim doporučili?

Naši menší exportéři nemohou jako sólisté soupeřit s velkými zahraničními firmami. Třeba Siemens si může dovolit vyslat do Afriky desítky lidí a vybudovat tam silnou základnu. Mohou však spojit své prostředky a postupovat koordinovaně. V Africe máme historickou výhodu: lidé tam mají dobré zkušenosti s československými výrobky a službami, mnohde ještě využívají repasované stroje a zařízení staré desítky let.

A co oživit nabídku stipendií studentům z rozvojových zemí?

Určitě ano. V lidech s vazbami na obou stranách se skrývá obrovský kapitál a na svém kontě mají řadu úspěšných obchodních případů. Vychovat si novou generaci studentů, kteří budou umět česky, mít na studijní léta tady hezké vzpomínky a zájem rozvíjet vzájemné obchodní vztahy by bylo efektivnější a mnohem levnější než prosazovat velké politické projekty nebo vytvářet složité a drahé struktury, jejichž návratnost je nejistá.

A co český stát a podpora exportu?

V uplynulých dvaceti letech se náš export orientoval především na trhy EU a země bývalého Sovětského svazu, což bylo logické a přirozené. Situace se však změnila a exportéři si „osahávají“ africké

trhy a daří se jim uskutečňovat jednotlivé transakce. Mezi dvanácti prioritními zeměmi nové exportní strategie ČR není sice ani jedna africká, mezi dalšími pětadvaceti zájmovými jich už ale je osm. Ve strategických oblastech jsou sice naše šance proti velkým hráčům malé, ale například takové zdravotnictví nebo doprava prostor nabízí.

Česká ekonomická diplomacie je však v tomto teritoriu ještě slabá. Když srovnáme naši státní podporu exportu se zeměmi srovnatelné velikosti, jako jsou Rakousko nebo Belgie, je ta naše významně nižší. ČR nemá šanci konkurovat produktům velkých zemí, ať už jde třeba o půjčky, u nichž se nepředpokládá návratnost, nebo velkorysé infra-

POKUD PROJEKT NEVYJDE,
A TEN NAPOPRVÉ NEVYJDE
TÉMĚŘ NIKDY, ČESKÉ FIRMY
SE NA MĚSÍCE ODMLČÍ
NEBO TO VZDAJÍ. ALE
ZAHRAJČNÍ PARTNER
OČEKÁVÁ TRVALÝ ZÁJEM.

strukturní investice, ale to má i druhou stránku. Český stát a české firmy jsou vnímány jako neutrální partneři, kteří nepřicházejí s politickou agendou a neohrožují lokální zájmy a struktury.

Kritizujeme český stát, že nenabízí konkurenceschopnou podporu, ale co komerční banky? V médiích se občas objevují informace, že se z nedávné krize poučily a nerady uvolňují svou likviditu.

Specializují se na exportní úvěrování a toto je jiná problematika, ale vnímám, že podle relevantních statistických údajů roste průvěrovanost české ekonomiky i při poklesu průmyslových aktivit. Nám se může likvidnost a důvěryhodnost tuzemských bankovních subjektů jevit jako samozřejmost, ale ve světě tomu tak po finanční krizi není. Česká národní banka naštěstí učinila řadu razantních opatření, aby nedocházelo k přelévání likvidity mimo český trh.

Je tento stav udržitelný i na pozadí evropské dluhové krize?

Nic není bez rizik, ale bankovní krize začala v Evropě v roce 2009, máme konec roku 2012 a klíčové české banky rok za rokem generují svým zahraničním vlastníkům několik set milionů eur čistého zisku.

Nehrozí excesy, které poznamenaly fungování českých bank v devadesátých letech?

Podle mého názoru je jejich opakování velmi nepravděpodobné. České banky nic nevlastní, pouze půjčují peníze a jsou v evropském kontextu mimořádně ziskové. Z tohoto hlediska je také lepší, že banky vlastní zahraniční finanční skupiny, čímž je limitován vliv českých politiků.

A co to všechno znamená pro vaše klienty z řad malých a středních exportérů?

Jsmo schopni ve srovnání se zahraničními bankami poskytnout velmi levné dlouhodobé financování a být plně konkurenceschopní.

I vůči Číně, která se v Africe velmi prosazuje?

Číňané jsou mnohdy jedinými solventními zájemci o koupi aktiv, velkoryse investují v zahraničí a neoperují lidskoprávní agendou. Africké vlády si však stále častěji uvědomují, že je pro ně v dlouhodobé perspektivě výhodnější jednat s Evropanem zdůrazňujícím demokratické principy a ochranu lidských práv, než se nechat třeba někým reálně koupit a nadlouho ztratit vliv na své národní záležitosti. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ.
FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK



Jana Mašínová:

S PRÁVNÁ TKANINA PRO BOU-BOU MUSÍ ZVONIT

JE ZNÁMO, ŽE AFRICKÝ BROKÁT UMĚJÍ UTKAT POUZE EVROPANÉ. ČESKÁ VEBA K NIM PATŘÍ A V ZÁPADNÍ AFRICE ÚSPĚŠNĚ KONKURUJE NĚMECKÝM, RAKOUSKÝM A ŠVÝCARSKÝM PRODUCENTŮM.



Jana Mašínová

EXKLUZIVNĚ Z ČESKA

A navíc právě přichází s něčím, co zatím konkurence neumí: s tzv. panelovým dezénem. Zatímco ostatní stále vytkávají „po staru“ od kraje ke kraji, v Broumově už umějí vyrobit jiný vzor do centrální části tkaniny a jiný do bordur. Jak říká obchodní manažerka společnosti VEBA Jana Mašínová, na to ještě jejich evropští konkurenti nemají know-how, o Číně ani nemluvě. Díky nové technologii vznikají úžasné dezény, které umí v tomto směru hodně náročný africký trh ocenit. „Dosud jsme vyváželi výrobek, který Afričani znali a poptávali, dnes je to tak, že produkt tak rychle vyvíjíme, že je s ním teprve musíme seznamovat; vidí ho od nás poprvé a od ostatních ho ještě dlouho neuvidí,“ usmívá se zkušená obchodní manažerka, která jezdí broumovské „klenoty“ nabízet do Afriky několikrát ročně. A listuje přitom vzorníkem nádherných látek neobvyklých vzorů, z nichž mi přechází zrak.

BROKÁT JE V AFRICE SYNONYMEM PRO LUXUS

Afrika je dnes zaplavena levným čínským textilem, ovšem africký brokát je jiná liga. „Naše materiály si může dovořit horních pět, maximálně deset procent obyvatel, masa chodí v čínském zboží. A příslušníci střední vrstvy, pro kterou je evropský brokát hodně drahý, jsou schopni prodat i poslední kozu, aby si mohli koupit aspoň jeden evropský brokát, protože to je známkou prestiže. Před třiceti lety se do Afriky prodávaly úplně jiné tkaniny, daleko levnější, jednodušší. Když je tam začala vozit asijská konkurence za nízké ceny,

byli jsme nuceni zkvalitnit nabídku a dnes se pod značkou VEBA a značkou CENTROTEX, kterou jsme koupili v roce 2000, prodávají jen ty nejkvalitnější látky z nejdražších surovin,“ vysvětluje Jana Mašínová, jak se jejich produkce v čase vyvíjela.

CIT PRO MATERIÁL SE OD AFRIČANŮ UČÍME

Představuji si, jak takový prodej látek africkým klientům probíhá. Podle všeho to musí být doslova obřad. Jana Mašínová jej podstupuje několikrát ročně a více než úspěšně. „Naším největším nosným

Trendy 2013 – centrální panel

Ačkoli domácí textil tvoří pouze deset procent z produkce Veby, využívají se k jeho výrobě stejná zařízení jako u afrického brokátu. V příštím roce se tak technika centrálního panelového dezénu poprvé použije i na luxusním ložním prádle. Módní bude šedofialová, světle zelená v kombinaci s šedou a květinové vzory. Kromě domácího trhu bude směřovat nejvíce do Dánska, dále do Německa, Švýcarska, států bývalé Jugoslávie a nově do východní Evropy.



Nepodceňujte africké ženy-podnikatelky! Jana Mašíňová se svou kolegyní a významnou obchodnicí, mamma trader, v nigerijském Lagosu

trhem je Mali, kam dodáváme africký brokát čistě bílý se speciální úpravou pro lokální barvení. Na první pohled by se mohlo zdát, že to musí být snadný obchod, ale ani zdaleka. Látka musí mít specifickou bělost, musí být příjemná na omak, mít svůj zvuk i vůni," vysvětluje Jana Mašíňová s tím, že se od Afričanů toto umění stále učí.

A co teprve, když se nabízí pestře tkané a barvené zboží na africký oblek – bou-bou nebo dokonce grand bou-bou! To

musí mít nejen ten správný dezén, ale také lesk a případně tzv. prolamovaný 3D efekt, kdy v každém pohybu tkaniny vidíte odlišnou část vzoru. Proto mají v Broumově vlastní návrhářské a vzorovací oddělení, které neustále vymýšlí nové vzory a tvary.

Zatímco v západní frankofonní Africe jsou v módě co největší motivy, v Nigérii touží po menších vzorech; v muslimských oblastech vítají lehké barvy, pastelové, a v křesťanských naopak hodně

pestré, křiklavé vzory. Vše je třeba důkladně rozeznat a trefit se do místního vkusu.

ČESKÉ ZBOŽÍ JE NEJLEPŠÍ

Jó, české zboží, to je nejlepší – to prý od Afričanů slýchají stále častěji. Po vyprání se netrhá, neztrácí lesk, je originální. A tak má křivka obchodů úspěšné české textilky v Africe strmě vzrůstající tendenci. „Kdo by si však myslel, že to jde samo a bez problémů,

VEBA, textilní závody a.s.

Broumovská textilka, která letos slaví dvacáté výročí transformace na akciovou společnost, je tradičním českým výrobcem bavlněných žakárských tkanin. Zaměřuje se na produkci oděvního a domáckého sortimentu. Její výrobky jsou z devadesáti procent určeny na vývoz, a to především do Afriky. Mezi největší trhy v posledních letech patří země západní Afriky, například Mali, Mauritánie,

Senegal, Pobřeží slonoviny, Niger, Burkina Faso, špičkové tkaniny si však našly své klienty i v Ghaně, Nigérii, Kamerunu nebo Kongu. Výhradně pro „černý kontinent“ VEBA vyvinula africký brokát se speciálními úpravami z nejemnějších česaných přízí z egyptských bavln. V tuzemsku je broumovská značka známá především díky svému hotelovému a bytovému textilu. Rovněž v Praze otevřela

Africký butik, kde můžete obdivovat i překrásné africké brokáty. Právě díky nim letos VEBA zaznamená nejúspěšnější rok ve své historii – tržby se přibližují k dvěma miliardám, což je oproti loňskému roku nárůst o 300 milionů korun. Firma zaměstnává přes dvanáct set pracovníků, má tři výrobní závody a masivně investuje do modernizace, letos to bude téměř 300 milionů korun.



mýlil by se. Letos nám bohužel nehraje do karet politická situace v Mali, složitá je i situace na severu Nigérie. S tím souvisí také problémy v bankách, kdy mohou vážnout platby. Za ta léta, co s Afrikou obchodujeme, jsme se dostali i do složitých situací, kdy jsme byli nuceni požádat o pomoc české velvyslanectví. Ale v zásadě se tam cítím bezpečně, mám tam už hodně přátel a jezdím tam ráda," konstatuje Jana Mašíňová.

Naposledy byla se svými spolupracovníky na podzim v Nigérii. Při té příležitosti darovali 300kg brokátu sirotčinci nedaleko hlavního města Abuji. Naše velvyslanectví k tomu pořídilo vybavení kuchyně a koupilo dětem šicí stroje, aby se mohly učit šít a vařit. Nedlouho po našem rozhovoru Nigérii navštívila znovu.

Ačkoli potenciál černého kontinentu není zdaleka vyčerpán, broumovská textilka se rozhlíží po dalších exotických trzích. Chystá se testovat Maroko a své damašky chce zkusit nabídnout i v dalších muslimských zemích v severní Africe a v arabských zemích Blízkého východu. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV VEBA A MAREK JENŠÍK

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S AFRIKOU OD JANY MAŠÍŇOVÉ

- 1 Afričani jsou trochu jako děti. Proto k nim tak zkuste přistupovat. Využijte jejich nadšení, hravost, upřímnost a neberte osobně třeba jejich nedochvilnost nebo plané sliby.
- 2 Počítejte s prvotní nedůvěřivostí k „bílým“; je historicky zakořeněná a je třeba ji prolomit.
- 3 Afričan ocení, když mu chcete pomoci a když mu nabízíte to, co se mu líbí a co potřebuje. Naopak couvne, pokud vycítí, že jej chcete obejít nebo poškodit.
- 4 Vybudovat s africkým partnerem vzájemný respekt a důvěru stojí spoustu času a těžko se vám to podaří za jednu návštěvu. Naopak pokud se vám to podaří, váš vztah bude velmi pevný, srdečný a dlouhodobý.
- 5 Počítejte s tím, že se v Africe nehraje podle evropských pravidel. Překvapí vás ve většině naprostá neorganizovanost a chaos.
- 6 Čas plyne v Africe pomaleji a nedochvilnost není prohrěškem.
- 7 Prokazujte svým africkým klientům úctu a přizpůsobte své chování místním zvyklostem, které se v jednotlivých zemích odlišují. Není například neobvyklé, že před některými z nich uděláme uctivý úklon, jak je v jejich kraji zvykem.

Co je to africký brokát

Jedná se o unikátní žakárskou tkaninu založenou na extrémně husté osnovní i útkové dostavě z nejjemnějších přízí z egyptských bavln. Součástí firemního know-how jsou africké motivy, specifické vazby a zejména speciální úpravy, jejichž kombinace rozhoduje o úspěchu nabídky a postavení brokátu na trhu.

Z ČECH DO NITRA AFRIKY S POTVRZENÝM AKREDITIVEM



Naše ryze česká společnost úspěšně působí na tuzemském i zahraničním trhu již více než 20 let jako přední dodavatel materiálů pro reklamu. Při vývozu využíváme jako platební nástroj potvrzený dokumentární akreditiv. Setkali jsme se však s tím, že tuzemská banka není vždy připravená potvrdit akreditiv z některých světových destinací. Jako vhodné řešení takové situace se ukázalo využití programu na podporu obchodu Evropské banky pro obnovu a rozvoj, kdy naše banka potvrdila akreditiv z Běloruska na významnou částku a následně též financovala, a to na základě přijatého zajištění od EBRD. Je tato podpora dostupná i pro exotičtější trhy, jako jsou například země Středního východu nebo Afrika?

Milan Gregůrek, jednatel společnosti Dencop Lighting spol. s r.o., Zlín



ODPOVÍDÁ GABRIELA KOSTKOVÁ,
ZÁSTUPCE ŘEDITELE DIVIZE FINANCOVÁNÍ OBCHODU
A EXPORTU KB

POTVRZENÍ AKREDITIVU

Pokud je v poli 49 akreditivní listiny uvedeno „confirm“, znamená to, že vaše banka byla požádána o přidání svého závazku k závazku vystavující banky. Neznamená to ovšem, že tak automaticky učiní.

V případě, že domácí banka potvrdí exportní akreditiv svého klienta, zavazuje se mu k plnění stejně, jako by akreditiv v jeho prospěch vystavila sama. Přebírá totiž na sebe riziko vystavující banky a též riziko země, ze které akreditiv přichází. Je tedy pochopitelné, že potvrzení ze strany banky předchází proces analýzy příslušných rizik.

Pokud se bavíme konkrétně o státech Středního východu a Afriky, může vaše banka vyhodnotit míru teritoriálního rizika vaší exportní destinace jako neakceptovatelnou, a z tohoto důvodu dojít k rozhodnutí, že konkrétní akreditiv, například na vývoz zařízení do Jordánska

nebo Toga, nepotvrdí. V takovém případě stále disponujete platebně zajišťovacím instrumentem, který přenáší riziko z odběratele na jeho banku, neřeší ovšem riziko země, kam váš export směřuje.

KDYŽ ZÁVAZEK BANKY DOVOZCE NESTAČÍ

Zmiňovaný program EBRD, nazývaný také Trade Facilitation Program, slouží k podpoře obchodu s vymezenou skupinou zemí, do které patří státy bývalého SSSR, některé balkánské země, Rumunsko a Mongolsko.

Princip podpory EBRD spočívá v převzetí rizika vystavující banky, stejně jako v převzetí politického rizika země dovozu formou záruky EBRD poskytnuté bance vývozce. V praxi to znamená, že do vaší banky je doručena spolu s akreditivem i záruka od EBRD, která se odvolává na tento konkrétní obchodní případ. Záruku vystavuje EBRD na základě žádosti vystavující banky, obvykle po dohodě s bankou exportéra, která následně akreditiv potvrdí. Tím exportér získává závazek tuzemské banky zaplatit a úplně eliminuje riziko země dovozce a jeho banky.

Taková forma podpory obchodu je vítána jak ze strany klientů, tak ze strany domácích bankovních domů, jelikož se díky ní podstatně rozšiřuje okruh teritorií a bank, jejichž akreditivy je banka exportéra schopna potvrdit, a tím podpořit export svého klienta.

„AFRICKÉ RIZIKO“ MŮŽE PŘEBRAT IFC

Na podobném principu jako Trade Facilitation Program od EBRD funguje i tzv. Global Trade Finance program člena skupiny Světové banky – International

Financial Corporation (IFC). IFC vystavuje své záruky za cca 220 vystavujících bank z více než 90 rozvojových zemí. V tomto programu jsou zapojeny i banky ze zemí Středního východu a také mnoho afrických států včetně subsaharské Afriky.

Akreditiv, jehož potvrzení by mohlo být u vaší banky z pohledu rizika neprůchozí, se tak s přidruženou zárukou IFC/EBRD může stát nejen potvrditelným, ale následně i financovatelným, což byl i vámi zmiňovaný případ Běloruska.

Komerční banka je účastníkem obou programů jako potvrzující banka již několik let. V hledáčku našich firem se stále častěji objevují nové zajímavé destinace a vývozy do Kamerunu, Keni, Toga či Tanzanie kryté potvrzenými akreditivy se mohou stát stejně populární, jako je tomu dnes u exportu do Alžírsko nebo Tuniska. Programy mezinárodních institucí tak pomáhají lokálním bankám efektivně podporovat své exportéry při průniku na dosud exotické trhy a neomezovat se konkrétně v Africe pouze na její severní část. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

Využití programů podpory obchodu IFC a EBRD ze strany bank je podmíněno tím, že mají s příslušnou institucí podepsanou smlouvu. V ní je definována pozice účastníka programu buď potvrzující banky (vaše banka) nebo vystavující banky (banka dovozce).

Detaily k programům jsou dostupné na www.ebrd.com a www1.ifc.org.



A FRIKA SLIBUJE NEJVYŠŠÍ INVESTIČNÍ NÁVRATNOST

PODLE FRANCOISE NDENGWEOH Z AFRICAN ADVISORY BOARD SE LZE V AFRICE PROSADIT POMĚRNĚ SNADNO. A CO VÍČ, BYZNYSMENI TAM MAJÍ ZAJIŠTĚNU NEJVYŠŠÍ NÁVRATNOST INVESTIC NA SVĚTĚ. I KDYŽ JE AFRICKÝ TRH POŘÁD JEŠTĚ DOMÉNOU LEVNÝCH ASIJSKÝCH VÝROBCŮ, AFRIČANÉ SI PAMATUJÍ, ŽE ČESKÁ REPUBLIKA JE PRŮMYSLOVOU ZEMÍ, A ZAJÍMAJÍ SE O JEJÍ VÝROBKU, NAPŘÍKLAD O TRAKTORY ZETOR, TVRDÍ ODBORNÍK.

ZETOR MÁ V AFRICE TRADICI

„Do Afriky vyvážíme univerzální kolové traktory značky Zetor, především typy Antar a Forterra. Antar je ceněn jako jednoduše ovladatelný traktor se snadnou údržbou a evropskou kvalitou, spolehlivý i v těch nejtěžších

podmínkách. Forterra je silný a robustní traktor bezkonkurenční v provozních nákladech a tahové síle. Vyznačuje se vysokou výdrží – je to takový vytrvalý dřič. V roce 2012 do Afriky vyvezeme téměř 100 traktorů, což je oproti loňskému roku dvojnásobek. Africký trh pro nás sice není klíčový, nicméně se jeví jako rychle se rozvíjející se zajímavým potenciálem do budoucna,“ potvrzuje Ndengweho slova Marián Lipovský, zástupce výkonného ředitele ZETOR TRACTORS a.s. V současné době míří největší počet „zetorů“ do Alžírsko (zhruba 85% dodávek pro africký trh), dále do Rwandy, Ghany a JAR. Zetor není v Africe žádným nováčkem na rozdíl od řady jiných českých exportérů, protože zde má dlouholetou tradici.

VÍCE PŘÍLEŽITOSTÍ NEŽ V EVROPĚ

Oproti Evropě mají traktory v Africe širší využití. „Naší příležitostí jsou zejména farmáři hospodařící na velkých plochách. Jejich obdělávání vyžaduje kvalitní zemědělskou techniku

a produkty Zetor k ní patří. Zatím se nám daří úspěšně obstat i v konkurenci světových hráčů, jako je John Deere a koncern CNH. Tradičním problémem afrických zemí je zajištění dobrého servisu, proto věnujeme velkou pozornost vzdělávání a školíme si místní techniky sami. Tvrdým africkým oříškem jsou však komplikované platební podmínky a otázky finančního zajištění. Na druhé straně jsou obvyklé představy evropských firem o podmínkách obchodování s Afrikou obvykle pesimističtější než realita sama. Každopádně Afrika bude mít velké slovo v celosvětovém zemědělství,“ poznamenává k byznysu s černým kontinentem Marián Lipovský.

Jako zajímavé cíle pro další expanzi do této části světa se společnosti ZETOR TRACTORS jeví Alžírsko, Egypt a Nigérie a stranou pozornosti nezůstává ani Angola. Země, do níž Zetor léta vyvážel, je finančně poměrně stabilní a přetrvává tam poptávka po traktorech ve vyšší výkonové kategorii. V současné době hledá firma v této destinaci nové obchodní zastoupení.



IRÁK, LITVA I BALKÁN

Mezi klíčové trhy brněnské firmy patří v současné době také Irák. S tamními odběrateli uzavřela pro období 2011 až 2013 kontrakty na dodávky více než 1500 traktorů a podle očekávání bude podíl iráckého trhu letos činit 7 % ročních prodejů společnosti. Důležitou pozici zaujímá v exportní bilanci také litvský trh. Zetor na něm operuje již desítky let a od roku 2007 došlo díky navázání spolupráce s novým obchodním partnerem k rapidnímu růstu prodeje a tržního podílu.

S novými obchodními partnery se Zetor vrátil také na balkánské trhy, konkrétně do Makedonie a Srbska. Obchodní trendy v této oblasti napovídají, že se tamější farmáři pozvolna začínají přiklánět od velice levných a nekvalitních značek k evropské tradici a kvalitě, a tady má Zetor co nabídnout. Šance spatřuje také na ukrajinském a ruském trhu.

NE VŽDY TO ŠLO HLADCE

V roce 2009 poklesly prodeje traktorů všech značek. Tento trend se nevyhnul ani společnosti ZETOR TRACTORS. Napřesrok však nastal poměrně rychlý obrat i v objemových ukazatelích. Znamý středoevropský výrobce zemědělské techniky si díky své dlouhodobé inovační strategii upevnil pozici nejen na svých tradičních trzích, ale svou působností obnovil nebo rozšířil na všech pěti kontinentech. V České

republice vzrostl tržní podíl v současné době o více než dva procentní body na 18,5%. Ještě více značka Zetor meziročně posílila na Slovensku, a to na 19,9%.

„Zákazníkům jsme mohli nabídnout několik zásadních produktových novinek, mezi něž patří mimořádně úsporný motor, unikátní funkce Hitch Tronic, díky níž se traktor při orbě přizpůsobí podmínkám jakéhokoli terénu, nebo nový model traktoru Forterra HSX,“ vysvětluje Marián Lipovský nárůst prodejů a zisku a slibný trend do budoucna. Do příštího roku vstoupí značka Zetor nejen s technickými inovacemi stávajících modelových řad Forterra a Proxima, ale zejména s novým modelem. Zetor Major, menší kompaktní traktor ve výkonové kategorii do 80 koní, navazuje na stejnojmenný model, který byl v historii značky jedním z neúspěšnějších traktorů. Kromě traktorů Zetor nabízí svým zákazníkům také přídatná zařízení pod jednotným označením Zetor System.

Inovace ovlivnily nejen celkový odbyt, ale i strukturu žádaného sortimentu. „Daří se nám prodávat traktory vyšších výkonových řad s vyšší přidanou hodnotou pro zákazníka. To se příznivě projevovalo i v maržích, kdy čistá zisková marže vzrostla oproti stejnému období minulého roku na dvojnásobek – na současných 6%. Růst tržeb a marží pozitivně ovlivnil i tvorbu cash flow z provozní činnosti. Náš revidovaný plán počítá s tím, že přes pesimistické prognózy

ZETOR TRACTORS a.s.

Moravský výrobce traktorů a náhradních dílů s vlastním vývojovým centrem se sídlem v Brně-Líšni působí již od roku 1946. Od roku 2002 je jeho jediným akcionářem slovenský HTC holding, a.s. První traktor zde byl zkonstruován v roce 1946. Jako první na světě nabídl Zetor unifikované prvky a začal vyrábět bezpečnostní kabinu. Devadesát procent produkce exportuje do 18 zemí pěti kontinentů. Konsolidovaný hospodářský výsledek před zdaněním za první pololetí 2012 činil 136 milionů korun. V současné době má společnost 1325 zaměstnanců.

ekonomického vývoje v eurozóně budou naše hospodářské výsledky ve druhém pololetí tohoto roku na úrovni srovnatelné s prvním pololetím. Vyšší prodeje registrujeme jak na našich tradičních trzích, k nimž patří například Polsko, Česká a Slovenská republika, Irsko či USA, tak v nových teritoriích, především Iráku,“ hledí optimisticky i na příští měsíce Petr Veselý, finanční ředitel ZETOR TRACTORS. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV ZETOR TRACTORS



Zákazníci jsou v současné době v investicích zdrženlivější, ale zejména u strojového vybavení jsou ochotni si za kvalitu připlatit. Do výsledků společnosti za druhé pololetí by se tak již měly promítnout i prodeje nové modelové řady Zetor Forterra HSX.

Jedná se o univerzální traktor, který je určen k agregaci se zemědělskými stroji a průmyslovými adaptéry.

Nejvýraznějšími inovacemi jsou Power Shuttle, tedy reverzace pod zatížením, nová převodovka s třiceti rychlostními stupni

SUPERB MEZI TRAKTORY

pro jízdu vpřed i vzad, třístupňový automatický násobič točivého momentu (Power Shift), vyšší zvedací síla hydrauliky a technologická novinka Hitch Tronic. Traktory řady Zetor Forterra HSX uživatelům nejen usnadňují práci, ale rovněž snižují náklady na provoz.

Sériovou výrobu zahájila společnost v červnu. Do konce roku 2012 se počítá s výrobou 400 kusů a v příštím roce by mělo sjet z výrobního pásu 900 kusů. První vyrobené modely nejsilnějšího a nejrobustnějšího modelu z nabídky značky Zetor již zamířily do USA a objednávky přicházejí nejen od domácích zákazníků, ale i z Anglie, Nizozemska, Polska a dalších zemí.



A FRIKA JE NÁVYKOVÁ

NA CESTĚ UGANDOU MI LENKA KLICPEROVÁ, ŠÉFREDAKTORKA ČASOPISU LIDÉ A ZEMĚ, ŘEKLA: „TEN ČERVENÉJ PRACH, KTERÝHO SE JEDNOU V AFRICE NADECHNEŠ, JE ASI NÁVYKOVEJ, PROTOŽE KDYŽ HO JEDNOU UCÍTÍŠ V PLICÍCH, NAVĚKY SE TI SMÍSÍ S KRVÍ A TOUŽÍŠ SE HO NADECHNOUT ZNOVU.“ A MĚLA PRAVDU.



Věra Veselá je grafičkou a fotografkou. Několik jejích fotografií z afrických cest najdete na stránkách tohoto vydání Trade News.

CESTA ZA SNEM

Na podzim roku 2006, když mocný mistrál na jihu Francie jako předzvěst zimy burácel a strhával vše, co mu přišlo do cesty, jsem v těchto koutech Evropy sedla na motorku a jako spolujezdkyně mladého cestovatele odjela objevovat černý kontinent. Nové příležitosti často

přicházejí ve chvílích, kdy musíme něco obětovat a následně objevovat zapomenuté sny.

„Cesta je prach a štěrk a udusaná hlína,“ notovala jsem si za zvuku rychlého stroje, když jsme se po přeplutí Gibraltaru vydali na cestu až ke čtvrtému stupni

rovnoběžky, do Ghany. Tehdy jsem strávila krásné i náročné čtyři měsíce v zemích západní Afriky (Maroko, Mauritánie, Senegal, Mali, Burkina Faso, Ghana). I když průjezd jimi není snadný a musíte brát ohledy na aktuální bezpečnostní situaci, otevíraly se nám jedna za druhou. Tolik podob a tváří, od bělostného písku po tmavé měděné hory až k oázám, kde lidé pěstují melouny, hořké a trpké jako tyto pouštní země, ale plné blahodárné tekutiny – vody.

POKUD NENÍ VÁLKA, JE TU NEJVĚTŠÍ MÍR NA ZEMI

Vnímala jsem obyvatele, jejich náboženství, zvyky, snažila jsem se jim přiblížit a strávit s nimi pár chvil. V Africe se obecně nespěchá, žije se přítomností, a pokud není válka, která přináší nemoci a hlad, je tam největší pokoj a mír, který jsem na Zemi dosud nalezla. Ohromná pospolitost, fungující rodiny, šťastné dětské tváře a ten jejich smysl pro humor! Denně jsem žasla nad kontrasty, téměř denně jsem plakala a téměř denně jsem propadala štěstí až euforii.

Taková cesta ve vás musí uzrát. Každý kousek prachu, písku i toho červeného bláta z tropických dešťů nemá cenu se snažit vyhnat z těla, ale nechat je pomalu usadit. Myslím, že ve mně postupně tato směsice usazenin vyvolává



opakovanou touhu se vracet. Díky lidem, s nimiž jsem se ve svém životě seznámila – nemohu nezmínit fotografa Líbu Taylor, s níž jsem opakovaně do Afriky jezdila – jsem poznala další končiny. Například jednu z nejkrásnějších částí Somálska (Somáland), která usiluje o mezinárodní uznání své státnosti. Přebývaly jsme tehdy v porodnici vybudované paní Ednou Adan Ismail, jejíž muž byl jednu dobu somálským premiérem. Měla jsem příležitost být spolu s Líbou Taylor u rozhovorů s dětskými vojáky v Ugandě. Uvědomila

jsem si nejen, jak je důležité předávat informace o tragických osudech, a mít tak šanci pomoci, ale v neposlední řadě mě zasáhlo, jak i v těchto nelehkých chvílích lidé dokážou držet při sobě.

Drobná přátelství a sounáležitost jsou poklady nalezené právě na cestě africkými krajinami. Za všechny osudy vzpomenu na závěr slečnu Grace, se kterou na dálku stále udržuji kontakt. Je to jedna z nejdůležitějších žen, které jsem ve svém životě potkala. Byla unesena ze svého domova jako dítě

a několik let strávila jako dětská vojačka. Naštěstí se jí z této bojovné komunity po šesti letech podařilo uprchnout. Nyní studuje a pracuje v Austrálii. Její vytrvalost a odvaha jsou mou velkou inspirací.

Jsou to zhruba dva a půl měsíce, co jsem se vrátila z Rwandy... Nejde se nevracet. Z Afriky domů a z domova do Afriky. ■

TEXT A FOTO: VĚRA VESELÁ



Jan Houdek:

C HYSTÁME SE DOBYT JIŽNÍ AFRIKU

RYZE ČESKÁ FIRMA INCO ENGINEERING POPÍRÁ NEÚPROSNÉ ZÁKONY GLOBÁLNÍ KRIZE. VEDLE RYCHLÉ ADAPTABILITY NA ZMĚNY A INOVATIVNÍ SCHOPNOSTI MUSÍ MÍT NEJEN NOTNOU DÁVKU OBCHODNÍHO DUCHA, ALE TAKÉ ŠTĚSTÍ. VLONI SE JÍ PODAŘILO DOSÁHNOUT OBRATU PŘES JEDNU MILIARDU KORUN.



Ing. Jan Houdek, Ph.D., byl v Africe poprvé před dvěma roky s českou vládní delegací. Navštívili Etiopii a Zambii. V Livingstonově muzeu byli přítomni slavnostnímu otevření stálé expozice Dr. Emila Holuba. „Když mluvíme o Africe, musíme si uvědomit, že jsou to dva světy: Na jedné straně JAR, na druhé ostatní Afrika,“ připomíná.

NOVÉ KOMODITY, NOVÁ TERITORIA

„A hlavně máme velmi dobrý produkt a služby, které se navíc snažíme soustavně rozšiřovat a zlepšovat,“ doplňuje mě Jan Houdek, jednatel a jeden z majitelů společnosti. „Věříme v inovace a technickou dokonalost, máme to nejen v našem mottu, ale i v krvi. V rámci této podnikatelské filozofie usilujeme o to, abychom každý rok uvedli na trh alespoň jeden zcela nový nebo zásadně inovovaný výrobek či službu,“ říká. Ovšem to

představuje jen část receptu, jak obstát ve vysoké konkurenci nadnárodních společností, jakými jsou třeba německý Siemens nebo švýcarsko-švédský ABB.

„Zásadní byla včasná změna naší marketingové strategie v oblasti těžby surovin a exportních cílů. V Rusku jsme úspěšní od počátku a naše obchody s tamními partnery neustále rozvíjíme. Před pár měsíci jsme uvedli do provozu a předali další dvě těžební zařízení – bubnové těžební stroje v Gajském Goku a Krasnokamensku. V těchto týdnech probíhá expedice dvou kompletů speciálních těžebních strojů o výkonu 2600 kW pro hloubení jam, které jsou v mobilním kontejnerovém provedení. Byla to pro nás zcela nová výzva, protože tuto koncepci jsme použili poprvé. Každý ze strojů je umístěn v devíti velkých kontejnerech, lze jej po použití rozebrat a převést do jiné lokality. Kontejnery a celá technologie uvnitř umožňují provoz v ‚sibiřském‘ rozsahu teplot od -40 °C do +40 °C. A před několika týdny byl podepsán další velký kontrakt, ‚Palašerský Gok‘ v hodnotě cca 32 milionů eur. Zahrnuje dodávky těžebních strojů, dopravních nádob, plnicích a výsypných stanic a mnoha dalších technologických zařízení,“ vypočítává aktuální úspěchy Jan Houdek.

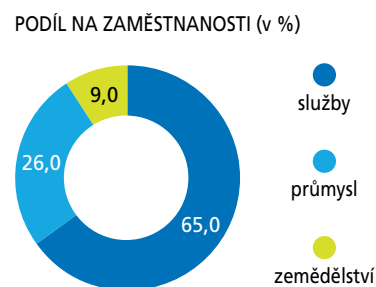
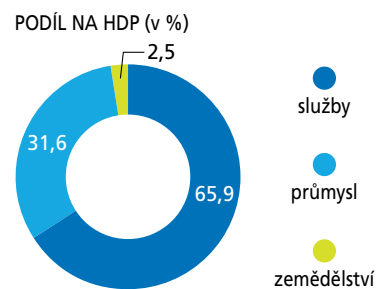
„Ovšem již řadu let zaměřujeme pozornost i na vzdálenější země – Indii, Čínu, Vietnam, Filipíny, Indonésii a Turecko. A jdeme dál – do Jižní Afriky,“ usmívá se úspěšný podnikatel a autor mnoha inovativních řešení. Pokud bychom chtěli podtrhnout jeho slova, můžeme dodat, že v současnosti dojednávají smlouvu s indickou těžební společností na dodávku sedmi strojů na těžbu mědi a ve Vietnamu podepsali rámcovou smlouvu se společností VINACOMIN, která pro INCO představuje práci na dalších patnáct let a objem cca

jedné miliardy dolarů. První z kontraktů se již začíná realizovat. Firma se zaměřila na nové komodity – kromě těžby mědi a uhlí také například na uran a draselné soli.

JAR – ZEMĚ PRO TĚŽAŘE ZASLÍBENÁ

Jižní Afrika disponuje záviděníhodným nerostným bohatstvím a je bezkonkurenčně nejvýznamnější africkou zemí s obrovskými možnostmi. Jak zdůrazňuje Jan Houdek, pro firmu zaměřující se na důlní techniku je to region, na který musí soustředit dříve či později nutně pozornost. V JAR se vyrobí 50% energie celého afrického kontinentu, připadá na ni 60% telefonních linek celé Afriky. Johannesburg a Pretoria, tedy přesněji řečeno přibližně padesátikilometrová oblast, které tato velkoměsta vévodí, generují 40% HDP Jihoafrické republiky a 10% HDP celého černého kontinentu.

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ JAR



„Všeobecně se ví, že Jižní Afrika má největší světové zásoby zlata, platiny, manganu a hliníkových silikátů a je třetím největším producentem diamantů,“ vysvětluje představitel české firmy. „To pro nás samozřejmě znamená obrovskou výzvu stejně jako fakt, že je druhým největším světovým vývozcem uhlí. Dalšími pozitivními signály jsou skutečnosti, že jde o zemi, která je vzájemnému obchodu velmi otevřená. Navíc podle našich informací zhruba patnáct procent bílých obyvatel, kteří mají rozhodující ekonomickou moc v zemi, mluví anglicky. Na druhé straně si stejně dobře uvědomujeme, že je tam velká konkurence, Jihoafričané jsou velmi tvrdí obchodníci, nesmlouvají a s obrovským sebevědomím. Už dávno neplatí, že je to region, kde můžete rychle zbohatnout. Víme, že nás čeká dlouhodobá a tvrdá práce.“

HRÁT S VYSOKÝMI KARTAMI

Pro nadcházející rok mají v INCO engineering na mušce právě Jihoafrickou republiku. Jsou již v pracovním kontaktu se zástupcem agentury CzechTrade v Johannesburgu Vladimírem Jenišťou a o možnostech exportního financování se radili u svého osvědčeného finančního partnera, Komerční banky. „Jsme si vědomi toho, že právě vyřešené exportní financování může být jedním z našich účinných trumfů. Počítáme samozřejmě i se zajištěním obchodu akreditivem

a kurzovním pojištěním, které se nám už osvědčilo ve Vietnamu nebo v Číně. Stejně tak hodláme využít také pojištění u EGAPu, nakonec to je v podobných případech také podmínkou úspěšné realizace obchodů,“ pokračuje jednatel.

Mezi dalšími trumfy jmenuje možnost umístění výroby přímo na africkém kontinentu a s tím související předání části know-how. Zdůrazňuje také založení vlastního servisního centra v blízkosti dolů včetně zaškolení místních pracovníků. „Nejúčinnějším esem je však podle mého názoru systém Transdatic pro dálkový servisní monitoring těžních strojů. Ten umožňuje na dálku – prakticky z jakéhokoliv místa na světě – průběžně monitorovat provozní a případně i poruchové stavy určitého těžního stroje či jiného zařízení. Data jsou přenášena s velmi vysokým stupněm zabezpečení do centrálního servisního dispečinku v Karviné, který je součástí servisního a montážního střediska společnosti. Díky tomu je možné vizualizovat a vyhodnocovat stav stroje, dálkově měnit nastavení jednotlivých parametrů v řídicích programech a dokonce v obzvláště zajištěném režimu i pozměnit nebo zcela nahradit algoritmus řídicích programů. Data lze také archivovat, a tak mohou sloužit ke zpětné analýze událostí,“ dodává k Transdaticu Jan Houdek. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

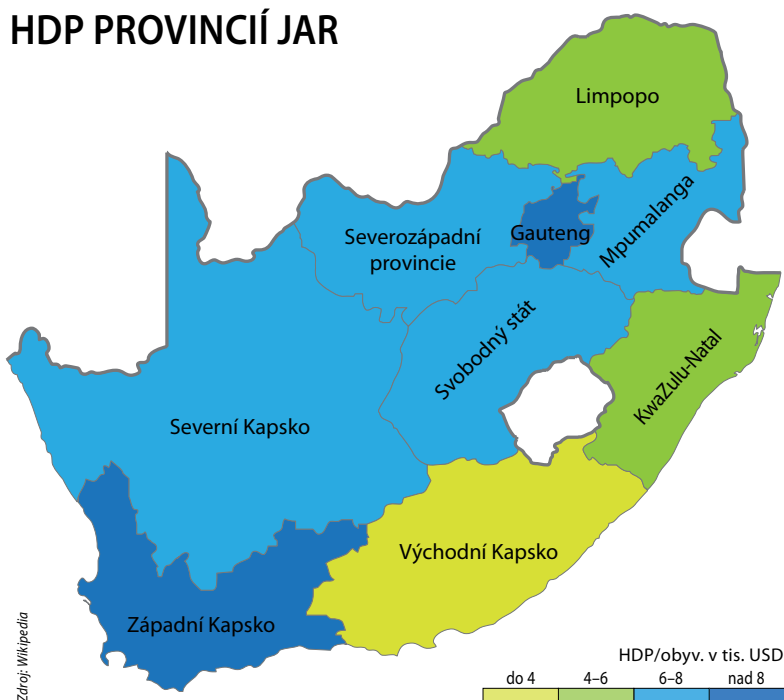
FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ A ARCHIV INCO ENGINEERING A KB

INCO ENGINEERING, s.r.o.

Společnost byla založena v roce 1994 jako pokračovatel více než stodvacetileté tradice těžních strojů a zařízení pro doly vyráběných firmou ČKD v Praze. Za rok a půl se jejím pracovníkům podařilo posunout technické parametry produkce na úroveň srovnatelnou s předními světovými konkurenty. Své výrobky firma vyvážá na Slovensko, do Polska, Ruské federace, Číny, Indie, Vietnamu, Turecka a dalších zemí. Realizuje vše od projektů po dodávky „na klíč“ včetně šéfmontáže, uvádění do provozu, servisu a údržby. Zahraničním zákazníkům nabízí pomoc také se zajištěním dopravy a prostředků na financování strojů formou exportního odběratelského úvěru. Firma byla několikrát vyhodnocena jako nejúspěšnější klient CzechTrade v rámci Exportní ceny DHL.



HDP PROVINCÍ JAR



Dagmar Staňková,
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu,
Komerční banka,
region Praha



Společnost INCO engineering je klientem naší banky od roku 2008. S podporou exportního financování a bankovních záruk realizuje úspěšné projekty zvláště ve velkých těžbařských zemích – v Rusku, Číně, Vietnamu a Turecku. Její obrovskou předností je vysoká profesionalita a kvalita nabízených produktů a také spolehlivý pozáruční servis. Jsme velmi rádi, že můžeme být svědky jejich zahraničních úspěchů.

PITNÁ VODA NEJCENNĚJŠÍ NÁPOJ SVĚTA



SPOLEČNOST AQUEL BOHEMIA VYVINULA KOMPAKTNÍ FILTRAČNÍ MODUL PRO ČIŠTĚNÍ SILNĚ KONTAMINOVANÉ VODY V AFRICE S VÝKONEM OD 230 AŽ DO 800 LITRŮ PITNÉ VODY ZA HODINU. ZAŘÍZENÍ FUNGUJE ZA POUŽITÍ SOLÁRNÍCH PANELŮ A FILTRAČNÍ TECHNOLOGIE, KTEROU TATO FIRMA VYVINULA BEZ NUTNOSTI POUŽITÍ EXTERNÍHO ELEKTRICKÉHO ZDROJE.

V listopadu Aquel Bohemia dokončila pilotní projekt tohoto modulu a koncem ledna 2013 proběhne jeho první instalace ve vytipované vesnici asi patnáct kilometrů od Bamaka, hlavního města Mali. Celková hodnota pilotního projektu včetně výzkumu a testování dosáhla dva miliony korun a firma realizovala vše na vlastní náklady. Společnost plánuje v průběhu dalších tří let instalovat tyto filtrační moduly ve stovkách dalších vesnic této západoafrické republiky.

PILOTNÍ PROJEKT HOTOV

„Kritický nedostatek kvalitní pitné vody, který dlouhodobě sužuje obyvatele nejchudších afrických zemí, nám jako výrobci a distributorovi systémů na úpravu vody v žádném případě není lhostejný. Již v roce 2010 a 2011 jsme v různých oblastech Afriky testovali přenosný filtrační systém, který vyrobí nezávadnou pitnou vodu z jakéhokoliv bakteriologicky kontaminovaného zdroje. Proto jsme následně zareagovali na výzvu vlády Maliské republiky a vyvinuli jsme kompaktní systém, který upravuje nevhodnou vodu ze studní i vlastních sběrných nádrží. Voda se pod tlakem přečerpává přes filtrační systém do speciálních nádrží zapuštěných v zemi s výstupními

kohouty pro stáčení filtrované vody. Takto upravená pak bude k dispozici obyvatelům, kteří budou vybaveni desetilitrovými kanystry na pitnou vodu. Zástupcům maliské vlády jsme tento projekt osobně představili a byli doslova nadšeni. A tak dojde k instalaci prvního zařízení v jedné z maliských vesnic poblíž města Bamako,“ charakterizoval pozadí projektu Petr Beneš, majitel společnosti.

JAK TO FUNGUJE

Filtrační systém Aquel čerpá vodu ze studní, řek, potoků nebo různých vrtů a vlastních sběrných nádrží v daném místě. Zcela ji zbavuje bakteriologické kontaminace, přičemž dosahuje účinnosti čištění všech nežádoucích látek na 99,4 procenta. Voda je zbavena všech nežádoucích látek včetně hrubé nečistoty a následně se mineralizuje, přidává se vápník a hořčík. Systém je zapuštěn do hloubky 1,5 metru a je tepelně izolován, takže zajišťuje teplotu výstupní vody kolem dvaceti stupňů Celsia. Tato pitná voda se pak pod tlakem stáčí do sběrných nádrží s výpustními kohouty.

Výrobce předpokládá, že v dubnu 2013 představí po dvou měsících provozu plně funkční pilotní projekt maliské vládě

a četným humanitárním organizacím. Po jeho schválení by chtěl v Mali, podle předběžných předpokladů, měsíčně instalovat třicet až padesát filtračních modulů, a nejpozději do tří let tak zajistit kvalitní pitnou vodu v jednom tisíci vesnic. Představitelé Aquelu věří, že tímto krokem pomohou řešit naléhavý problém zdravé pitné vody v této rozlehlé západoafrické zemi. Pokud se zařízení osvědčí, výrobce jej nabídne i vládám dalších afrických států.

AQUEL Bohemia s.r.o.

Společnost sídlí v Liberci, kde má veškerou administrativu, sklady a výrobní prostory, v nichž se montují filtrační zařízení. Udrží se sedm oblastních kanceláří a zaměstnává 38 pracovníků. Síť obchodních zástupců v ČR pak čítá 300 lidí. Jejimi prvotními produkty byly domácí systémy na úpravu pitné vody s vlastním vývojem. Postupně se výrobní program rozšířil na veškeré výrobky spojené s vodou (filtry na pitnou vodu, čistič a úklidová technika, parní technika v kombinaci s žehlicími prkny, vodovodní baterie a další).



Mali patří k nejchudším zemím na světě – téměř tři čtvrtiny tamního obyvatelstva žijí v přepočtu za dolar a méně na den. Podstatnou úlohu v životech Malijců hraje pěstování bavlny a zemědělských plodin. Významný je také chov dobytka, který však nyní poněkud zaostává za produkcí z 80. let kvůli suchu v následujících dekádách. Na ploše 1 240 192 km² žije asi 14 milionů obyvatel.

Petr Beneš:

A FRIKA NÁS UCHVÁTILA SVOU SVOBODOU

PETR BENEŠ, MAJITEL LIBERECKÉ SPOLEČNOSTI AQUEL BOHEMIA, SPOJENÍ SVÝCH PODNIKATELSKÝCH ZÁMĚRŮ S PITNOU VODOU NELITUJE. ZA DVANÁCT LET SI V TOMTO OBORU ZÍSKAL RESPEKT I V ZAHRANIČÍ. NEJNOVĚJI MÍŘÍ DO AFRIKY, KDE CHCE DÁT LIDEM TO, CO JE V MNOHA JINÝCH ČÁSTECH SVĚTA JIŽ DÁVNO SAMOZŘEJMOSTÍ: ZDRAVOTNĚ NEZÁVADNOU VODU.



Petr Beneš, majitel společnosti Aquel

Můžete v krátkosti představit vaši firmu?

Společnost vznikla počátkem roku 2000 na základě mé myšlenky dát lidem špičkovou technologii filtrace vody, a tedy vysokou míru pohodlí bez nákupu balené vody. K tomu jsme nabídli i možnosti spolupráce a dnes máme po celém světě zhruba 150 000 spokojených zákazníků.

K vašemu působení v Africe: proč při ověřování nového filtračního systému padla volba na Mali?

V této zemi máme dlouhodobé kontakty a potřebné zázemí.

Počítáte při nasazení systému i s dotacemi? Kolik vlastně stojí takový přístroj?

Plánujeme využít dotací z Evropské unie, Africké unie a Mezinárodního

dětského fondu neodkladné pomoci (UNICEF). Prodejní cena je stanovena na 25 tisíc eur za jedno zařízení pro vesnici o 150 až 200 obyvatelích.

Ve kterých oblastech Afriky jste systémem ověřovali v roce 2010 a 2011?

V rámci afrických expedic se testoval malý kufříkový filtrační systém Aquel o výkonu 300 litrů denně. Šlo přitom o různé zdroje vody – řeky, studny, potoky. Testy proběhly v Mali, Namibii, Botswaně a Zambii.

Jak na vás zapůsobil tento světadíl?

V rámci vlastní expedice, kterou jsem pořádal pro dvanáct lidí na třicet dní, jsem pobýval v Namibii, Botswaně, Zambii a Jihoafrické republice. Afrika nás uchvátila kontrasty bohatství a chudoby, životem kmenů, luxusními vinicemi, přírodou a svobodou. V jednotlivých lokalitách však existuje také vysoká míra nebezpečí, kde je nutná velká opora a úcta, pokud se chce člověk přizpůsobit a přežít.

Počítáte v Mali i s využitím domácích pracovních sil?

Hlavní technici budou z České republiky. V Africe však vytvoříme skupinu servisních pracovníků pod naším vedením. Součástí projektu je i jejich vyškolení a kontrola. V druhé polovině příštího roku chceme už na území Mali instalovat každý měsíc desítky filtračních zařízení. Předpokládáme, že v budoucnu se do projektu zapojí i jiné africké země.

Můžete popsat váš další výrobní sortiment? Co si představit pod pojmem čistič a úklidová technika?

Jedná se o výrobky pracující na principu

suché páry o teplotě 150 °C a tlaku 8 barů. Díky tomu lze důkladně uklidit, vyčistit a odmastit téměř cokoli, navíc bez použití jakéhokoliv čisticího prostředku kromě vody. Do našeho sortimentu patří dále vysavače na principu vodního víru se speciálními klepači stejně jako čističky vzduchu se šestistupňovou filtrací za pomoci vodní stěny, na kterou je náporově hnán okolní vzduch.

Co se vyrábí v České republice a kam exportujete?

Sami vyrábíme filtrační zařízení, ostatní produkty jsou vyráběny pro nás na zakázku. V současné době exportujeme na Slovensko, Ukrajinu, do Polska, Maďarska, Ruska a Kazachstánu.

Jaký je vývoj podniku za posledních pět let? Dotýká se vás krize?

Krize v Česku se nás částečně dotýká stagnací obrátou. Změnili jsme však obchodní strategii. Nabízíme speciální úvěrování, možnost splátek bez zvýšení ceny, nulové akontace až na sedm let a výrazně jsme posílili marketing. Na Ukrajině jsme obchodní činnosti z důvodu krize ukončili a čekáme, až se země stabilizuje. Naopak v Rusku zaznamenáváme od roku 2009 výrazný růst prodeje a nyní tam dosahujeme měsíčního obrátu 80 milionů korun. Za posledních pět let skupina Aquel posilovala svou pozici hlavně díky aktivitě v zahraničí, kde obrát vzrostl o 150 procent. Předpokládaný letošní obrát AQUEL Group je 1,5 miliardy korun a v roce 2013 očekáváme asi dvě miliardy. ■

TEXT: JOZEF GÁFRÍK

FOTO: ARCHIV AQUEL BOHEMIA

LEGENDÁRNÍ EMIL HOLUB PODNIKAL V AFRICE

STAL SE VĚHLASNÝM ČESKÝM CESTOVATELEM, KARTOGRAFEM A ETNOGRAFEM. V AFRICE POSTUPNĚ STRÁVIL JEDENÁCT LET. MÁLOKDO VŠAK UŽ VÍ, KOLIK MANAŽERSKÉHO, OBCHODNICKÉHO ČI PODNIKATELSKÉHO UMU ZA TÍM VĚZELO.



Dr. EMIL HOLUB.

Na své cesty si mnohdy vydělával sám. Rozsáhlé sbírky kupoval přímo od domorodců, což vyžadovalo znalost místních jazyků. Unikátní etnické předměty pak na druhou stranu prodával nejrůznějším subjektům v „civilizaci“ – i to byl zdroj financování jeho aktivit. A ke všemu byl mecenášem, neboť vybraná muzea i školy od něj leccos získaly darem.

„Holubův život, cesty po Africe i význam hodnotilo v minulosti již bezpočet badatelů,“ říká PhDr. Martin Šámal, architekt a pražského Náprstkova muzea, excelentní znalec Emila Holuba. „Zajímavé je, že se dosud nikdo podrobněji nezabýval tím, jakým způsobem své plány financoval, jaký byl ekonom či manažer svých podniků.“ V tomto směru má tedy Trade News nesporné prvenství.

UŽ JAKO MLADÍK SI UMĚL VYDĚLAT

Emil Holub vyrůstal v poměrně skromných poměrech. Narodil se 7. října 1847 ve východočeských Holicích. Otec dělá panského i obecního lékaře. Emil už jako chlapec sbírá nejrůznější přírodniny, hmyz a ptáky i zvířata. Zručně preparuje. Vystuduje gymnázium v Žatci a posléze medicínu pražské Karlovy univerzity.

„Rodina neměla na rozhazování,“ doplňuje Šámal. „Poměrně málo známý je fakt, že Emil Holub vystudoval gymnázium i později medicínu díky protekci strahovského provizora, který mu zajistil každoroční stipendium ve výši 120 zlatých.“ Navíc si už v době svých studií přivydělává. V jeho dobovém zápisníku lze najít konkrétní finanční částky získané prodejem přírodnin či archeologických sbírek.

SÁM SOBĚ MANAŽEREM

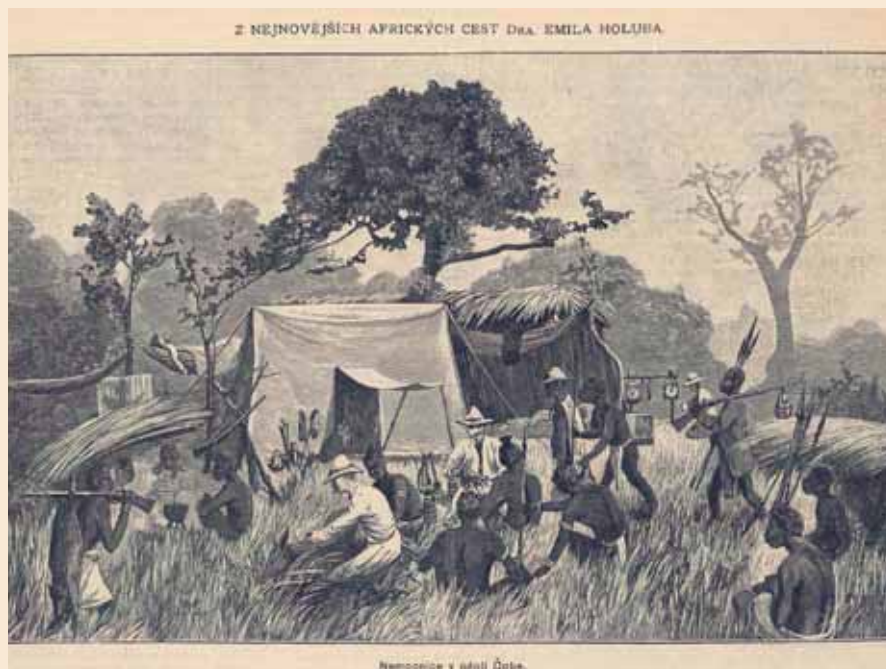
Lékařem se stává roku 1872, ale touží být cestovatelem. Inspirovaly ho africké deníky Davida Livingstona. Holub se v Praze stýká s Vojtou Náprstkem, bohatým mecenášem, a ten mu dá první částku do začátku. Emil je přesvědčivý manažer: i tatínek pro syna vypůjčí 300 zlatých z holické záložny; další peníze získá půjčkou od otce své snoubenky Berty Novákové. Dlužno podotknout, že si ji nikdy nevezl.

Nyní má dost na cestu do „černé“ jižní Afriky, celkem tisíc zlatých, jimiž uhradí nákup potřeb, lodní lístek a dopravu několika beden nákladu. Vyráží 18. května 1872, a přestože šetří, po zaplacení poplatků v Port Elizabeth se vydá ze zbytku peněz.

PRVNÍ AFRICKÉ PODNIKATELSKÉ AKTIVITY

Musí vydělat peníze, aby mohl vyrazit na vysněné cesty. První formou Holubova podnikání je soukromá lékařská praxe. Tu provozuje poblíž Kimberly, kde léčí pracovníky místních diamantových dolů: od šéfů po prosté dělníky. Podařilo se mu uchytit a prosperovat. Po osmi měsících tvrdé práce, šetření a odříkání má konečně dostatek financí, aby se mohl přidat ke konvoji lovců.

Podle Šámala by si Holub „díky svým výdělkům mohl dopřát pohodlný život, ale místo toho až zuřivě šetřil, obýval chatrný stan a mnohdy zůstal večer i bez jídla. Získal si pověst chamtivce, který navenek předstírá chudobu, a přitom chodí do banky ukládat pravidelně



slušný obnos.“ Není chamtivý, nýbrž cílevědomý a ctižádostivý. Jeho cílem je výzkum Afriky a k tomu potřebuje peníze.

Z prvního dvouměsíčního „vědeckého safari“ si přiveze teoretické poznatky, ale též první přírodní i etnické sbírky. Podobně se vydaří i následující výpravy. Všechny dokáže pokrýt ze svých výdělků a ještě splácí dluh v Čechách.

OBCHODUJE, SMĚŇUJE A SBÍRÁ

Etnické předměty skupuje Holub i během své druhé cesty v roce 1873, kdy už s místními domorodci komunikuje v jejich jazycích, které se mezitím naučil. Je stále zběhlejší ve smlouvání a výměnném obchodu, shromáždí obrovskou sbírku. Během třetí cesty roku 1875 dorazí až k dominantní řece Zambezi, popíše Viktoriini vodopády a jako první je i dokonale zakreslí.

U domorodců sbíral všechno: od ozdob do vlasů přes nádoby až po luky a šípy. Všimá si též jejich způsobu života. Ze své první africké cesty si přiveze botswanské děvčátko jménem Bella. Civilizovaná dvanáctiletá dívčina pak žije v Holubově pražské domácnosti.

HLEDÁ ORGANIZUJE DALŠÍ CESTU

Po sedmi letech se Holub vrátí do Prahy. Přednáší, prezentuje své sbírky. Jeho přednášky jsou žádané, je skvělý vypravěč, píše články. V letech 1880 až 1881 vychází jeho první cestopis Sedm let v Africe.

Ta země mu učarovala! Však také hned po návratu plánuje další cestu. Tentokrát má jít o velkolepý projekt. Hodlá jako první v historii procestovat Afriku napříč: od Kapského Města až do Káhiry. Na výpravu si vydělává přednáškami, publikační činností, prodejem sbírek. Aktivně také shání dotace. Náklady odhaduje na astronomických 70 tisíc zlatých!

Mezitím se roku 1883 ve Vídni ožení s půvabnou, ale i houževnatou Růženou Hofovou, jež ho bude doprovázet na příští cestě Afrikou.

Holubovi se podařilo získat podporu široké veřejnosti i samotného císaře Františka Josefa I. Dokonce i město Praha mu dá tisíc zlatých. Přidá se

k němu šest dalších nadšenců, nebudou to však mít vůbec lehké...

FATÁLNÍ CELNÍ POPLATKY

Z Evropy vyplouvá Holubova expedice 22. listopadu 1883, byť nemají pohromadě ani polovinu odhadované částky. „Zbytek vyděláme v Africe!“ rozhodl šéf. Do měsíce přistáli v Kapském Městě, zde jsou ale jejich bedny označeny jako „obchodní“ a nekompromisně procleny. Tím se Holubova výprava zdrží o řadu měsíců: je náhle zcela bez peněz. Naštěstí se nad ním rodná země smiluje a potřebná částka dorazí.

Dr. Holub a jeho společníci se vydají do afrického vnitrozemí. Postupně získává cenné přírodovědné sběry, provádí etnografické i geologické výzkumy. Výpravu však provází nesmírné těžkosti. Dva její členové umírají na malárii, třetí „marod“ se musí vrátit do Evropy. Jako by je tížilo prokletí: hynou jim tažná zvířata, lidi sužují nemoci, mají potíže se získáním nosičů. Nejhorší jsou ale divoké střety s bojovným kmenem Mašukulumbů. Když během nočního přepadení tábora zahyne další člen výpravy a příjdou o potraviny, zoufalý Holub musí svou ambiciózní výpravu ukončit daleko před cílem. Domů dorazí v září 1887.

SLÁVA I BEZNADĚJ

Akční Holub vystavuje sbírky, výstavy však i přes velkou návštěvnost skončí prodělkem. Píše články a chystá k vydání nový cestopis. Uspořádá stovky přednášek v Německu, Anglii, Francii i USA. Všude si ho váží, jeho výzkumy budí respekt, získá četná ocenění a vyznamenání.

Má však i řadu problémů. Nepodaří se mu získat prostor pro umístění rozsáhlých sbírek. A tu je roztrpčený cestovatel začne masivně rozdávat: muzeím, vědeckým institucím a školám. Kýženou další výpravu, kterou plánoval na rok 1889, neustále odkládá. Už neměl dost fyzických, natož ekonomických sil vrátit se do Afriky. Poslední léta života jej provází zklamání a tropické nemoci. Zemřel 21. února 1902 ve Vídni, kde je také pohřben. ■

TEXT: LUBOS Y. KOLAČEK
FOTO: ARCHIV ANTECOM

Martin Šámal, autor nejnovější knihy o Emilu Holubovi, exkluzivně pro Trade News:

Dr. Emil Holub dokázal vydělat značné sumy peněz, které si však nenechával pro svou potřebu, ale investoval je do svých projektů, respektive je jimi financoval. Dnes bychom jej označili nejspíše za velmi špatného manažera, protože žádná z jeho investic se mu nevrátila a na většinu svých projektů těžce doplácel. Na druhou stranu byl zdatný organizátor, dokázal se rozhodovat velmi pragmaticky, byl schopen rozplánovat často velmi komplikované projekty a také je dotáhnout do konce. Na příkladu výstav z devadesátých let vidíme, že finanční zisk pro něj nikdy nepředstavoval prioritu jeho podniků, a to i v případě, že na něm závisel. Nepochybně byl tedy megaloman, jehož každý další plán svou ambiciózností dalece převyšoval ten předešlý, a někdy se snad dokonce ocitl až za hranicí vůbec možného. Zároveň byl svým způsobem velkým idealistou.

Šámalova publikace „Emil Holub“ vyjde v nakladatelství Vyšehrad v příštích týdnech.

3 OTÁZKY DAVIDU ADAMOVSKÉMU,

VEDOUcíMU SKUPINY FLOTILOVÉHO
POJIŠTĚNÍ V POJIŠŤOVNĚ GENERALI



Komu je určeno vaše flotilové pojištění?

Je určeno fyzickým
nebo právnickým
osobám s vozovým
parkem čítajícím
minimálně pět
vozidel. Nemusí

se přitom jednat pouze o osobní či
užitková auta, do flotily lze zahrnout
takřka všechny kategorie, které si do-
kážeme představit. Od motocyklu
přes nákladní automobil a autobus až
po traktor, obytný vůz, sanitku, multi-
káru či přípojné vozidlo.

Co všechno firmám nabízíte?

Od povinného ručení s limitem plnění
v rozsahu 35 milionů korun až po nej-
vyšší pojistnou ochranu na trhu v po-
době dvousetmilionové hranice pro
krytí škod na zdraví a majetku v rámci
havarijního pojištění. Nechybí ani
možnost doplňkového připojištění.
Zatímco základní verze povinného ru-
čení pokrývá pouze škody způsobené
provozem vozidla, vyšší varianta ob-
sahuje také úrazové pojištění řidiče,
škody po střetu se zvěří a rozšířené as-
stiční služby. V této souvislosti uvedu
například pomoc při defektu pneuma-
tiky, a to v rámci celé Evropy. Stejně tak
funguje asistence při nepojízdnosti vo-
zidla kvůli zamrznutí paliva, při vybití
baterie či ztrátě klíčů.

Nabízíte asistenční služby i pro vo- zidla nad 3,5 tuny?

Hned ve dvou variantách, Basic
a Premium. V obou případech je
možné zvolit územní platnost pro
Česko nebo pro všechny státy,
ve kterých je platná tzv. zelená karta.
U první varianty lze asistenci využít
nejen v případě havárie či poruchy,
ale také vandalismu. A kromě výše
popsaných situací jde v tomto pří-
padě také o vyproštění automobilu či
přeložení nákladu na náhradní vozi-
dlo. Tuto službu poskytujeme bez ja-
kéhokoliv finančního limitu na území
celé Evropy. ■ -jj-



*Srdečně Vás
zveme na*

13. *reprezentační ples podnikatelů a manažerů*

*za podpory Asociace malých
a středních podniků a živnostníků ČR,
Konfederace zaměstnavatelských
a podnikatelských svazů ČR,
Svazu průmyslu a dopravy ČR
a Hospodářské komory ČR*

*Večerem provázejí
Elen Černá a Aleš Valenta*

23. února 2013
Obecní dům v Praze

www.lobby.cz

Pro členy AMSP ČR 10% sleva na vstupenky

GENERÁLNÍ PARTNER:

 **FANS**
CHLADICÍ SYSTÉMY

CHYBÍ NÁM PENÍZE, NEBO ZKUŠENOSTI?

NA ZAČÁTKU BYL ČLÁNEK KARLA HAVLÍČKA, KTERÝ VYŠEL V SERIÁLU BAROMETR FIREM PUBLIKOVANÉM PRAVIDELNĚ V MĚSÍČNÍKU OBCHOD A FINANCE. NÁSLEDOVAL NÁPAD POSLAT JEJ INVESTORŮM. A TAK VZNIKL DUEL.



Ing. Karel Havlíček je předsedou představenstva AMSP ČR, současně stojí v čele investiční skupiny Sindat a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS.

Chybí nám kompetentní investoři do menších projektů perspektivních oborů. To, co se pohybuje po českých hvozdech, a má tu drzost nazývat se investorem, ze všeho nejvíce připomíná film ze šedesátých let Utrpení mladého Boháčka.

I ten sebelepší nápad musí totiž být v určité době profinancován kvalifikovaným investorem. A právě v této fázi selháváme. Ne že by nenesli vinu malí podnikatelé, kteří mají často problém předložit smysluplný plán dalšího rozvoje. Zkušený investor ale toto musí předpokládat. Právě schopnost rozoznat kvalitu projektu již v této fázi a navést jej do další etapy by měla být rozhodující kompetencí finančních hráčů.

První skupina investorů se rekrutuje z období divoké privatizace a její představitelé jsou signifikantní tím, že chodí neoholeni, ve vytahaném tričku a domluví se česky. O malé projekty nemají zájem.

Druhá skupina je tvořena lobbisty ze světa taxikářů, kteří točí zejména v igelitových taškách nemalé peníze. Ti sice mají zájem o investice například do nových technologií, leč těm, kteří zdroje poptávají, hrozí, že jejich kapitál bude řízen z nějakého fešáckého kriminálu.

Třetí skupinou jsou venture fondy, které ale zapomínají na to, že třicetiprocentní zhodnocení získají investováním pouze rizikového kapitálu. Jejich požadavky a představy nemají s rizikem nic společného. Také proto u nás hrají pralesní ligu.

Konečně čtvrtá skupina je tvořena fyzickými osobami, které se nazývají byznys anděly. Umějí se oblékat, disponují pěknými podnikatelskými příběhy, jsou součástí televizních es-trád, ale nemají obvykle žádné peníze.

Sečteno a podtrženo, má-li malá firma dobrý záměr, nezbyvá jí, než si jej financovat sama, jít do banky nebo čekat na zázrak v podobě získání strukturálních fondů či národních grantů. Také zde hledíme důvod poklesu konkurenceschopnosti.



Petr Očásek (spolu)založil a (spolu)řídil firmy BENETA.cz, beVirtual, streamhosting.cz, Ret Constellation, Click2Stream, startupový akcelerátor StartupYard a inkubátor Node5.

Pokud bych si měl vybrat, zda českým začínajícím projektům chybí peníze, nebo zkušenosti, pak větší deficit mají s velkým náskokem zkušenosti. Jasně, když se těch podnikatelů, co chtějí změnit svět, zeptáte, tak vám budou tvrdit opak. Ale všech sedmdesát investorů, které v ČR i v zahraničí znám, vám potvrdí, že peněz je v současné době přebytek.

Je pravda, že „investorská scéna“ se tu teprve rodí, neexistují „best practices“ a občas investoři svým chováním spíše škodí (například si pro sebe vyjednejí takové podmínky, které později snižují motivaci zakladatelů či komplikují vstup dalších investorů). Investoři se tu dívají spíše na byznys plány a možnosti brzkých dividend, kdežto v USA dávají mnohem větší důraz na tým zakladatelů a jejich historii, jsou schopni akceptovat vyšší riziko a spíše očekávají návratnost z prodeje dané firmy.

Přesto tu ale růstového kapitálu pro firmy, které již generují nějaký základní obrat, máme dostatek. Navíc dnes si pro něj lze bez větších problémů zajet třeba do Anglie, Rakouska nebo do Ruska. Tuto situaci ještě vylepší „státní seedfond“, spouštěný na jaře 2013, kdy stáhne příhodí soukromým investorům cca jednu miliardu korun.

Není tedy obecný nedostatek financí, ale nedostatek tzv. smart money pro velmi brzké fáze podnikání, kdy se hledá tzv. product & market fit. To proto, že většina těch, co hledají investora, podniká poprvé v životě. Investoři mají dvě možnosti, jak se s tím vyrovnat. Oprášit základy statistiky a provádnout desítky investic – tzv. metoda spray & pray. Nebo investovat do oborů, kterým rozumí, ohnout si rukávy a těm klukům a holkám párkrát za měsíc pomoci; chovat se spíš jako společník a mentor než dravý investor.

Podnikatelé mohou využít také služeb nějakého akcelera-toru, kde mentorů naleznou desítky a zároveň jim pomohou najít vhodného investora. V ČR máme už tři: StartupYard, StarCube a Wayra. Snad i k nám jednou dorazí tzv. crowdfunding, kdy se na jednu investici skládají desítky menších investorů. Zatím se můžete inspirovat třeba na anglickém www.crowdcube.com. A nakonec: připravujeme portál pro párování investorů ze start-upů – www.navigoals.com.

ROZUMÍ SI VĚDA A BYZNYS V ČESKU?

KLASTRY JAKO JEDNA Z CEST K INOVACÍM

PRACOVNÍCI TECHNOLOGICKÉ AGENTURY ČR SE PTALI 148 FIREM, JAK SE JIM SPOLUPRACUJE S VÝZKUMNÝMI PRACOVÍŠTI. VÍCE NEŽ POLOVINA Z NICH, 53 %, ODPOVĚĎĚLA, ŽE JIM V NABÍDCE VĚDCŮ CHYBÍ VHODNÉ A PRO NĚ POUŽITELNÉ KNOW-HOW NEBO POUŽITELNÁ TECHNOLOGIE, Z VELKÝCH FIREM TO BYLY SKORO TŘI ČTVRTINY. A JEN 15 % DOTÁZANÝCH UVEDLO, ŽE NÁKUP ZNALOSTÍ OD VÝZKUMNÝCH ORGANIZACÍ JE EFEKTIVNĚJŠÍ NEŽ JEJICH VLASTNÍ VÝZKUM.



VZÁJEMNĚ SE POTŘEBUJEME

Rok co rok Evropská unie podporuje nanotechnologické projekty miliardami eur v naději, že posílí svoji konkurenceschopnost. Nicméně proporce poskytnutých financí a reálných hmatatelných výstupů jsou více než nevyrovnané. V důsledku toho se pozornost nyní upíná především na nutnost rozpracovávat výsledky výzkumu až do podoby komerčních produktů. V poslední době se proto často hovoří o podpoře transferu technologií neboli o nutnosti propojovat univerzity a firmy v určité lokalitě. Důvod je prostý – akademický a podnikatelský svět se navzájem potřebují a jejich spolupráce je úzce svázaná i s prosperitou místa, v němž oba působí.

Univerzity, v České republice zejména ty technického zaměření, jsou často nositeli špičkového základního výzkumu s velkým aplikačním potenciálem. Současně disponují nadějnými talenty z řad studentů. Málodky však dokáží tuto vybavenost prezentovat v ucelené formě navenek a zacházet s ní komerčním způsobem. Často opomínají, že v jejich bezprostředním okolí existují firmy, které, aby přežily v dnešním hyperkonkurenčním prostředí, musí inovovat. To se však často snadněji říká, než provádí. Málodkterý malý či střední podnik má zdroje na to vybudovat si vlastní

výzkumně-vývojové zázemí. Naprostá většina z nich však operuje v regionu, ve kterém se nachází jedna či více univerzit, které podobné zázemí s velkou pravděpodobností mají, a co více – disponují i širokým portfoliem technologií a znalostí. Proč tedy firmy nevyužívají příležitostí, které se jim nabízí doslova na dosah ruky?

ŘEŠENÍM MOHOU BÝT KLASTRY

Hledáním odpovědi na tuto otázku se dnes zabývá mnoho institucí i osobností ze světa byznysu i veřejné správy. Pravdou je, že přímá spolupráce firem a univerzit je problematická z více důvodů. Zprv, jak jsem již naznačila, univerzity často samy nevědí, co, komu a jak nabízet. Konsolidace výzkumných výsledků, jejich evidence a systematické třídění jsou úkolem specializovaných center pro transfer technologií, která jsou v zahraničí již běžná. Tato oddělení často řeší i otázku ochrany duševního vlastnictví a komercializace výzkumu. Na druhou stranu chyba je i na straně firem. Často jednají s univerzitami agresivním obchodnickým stylem, který se v akademickém prostředí nemůže setkat s úspěchem. Existuje samozřejmě řada příkladů, kdy jsou podobná partnerství úspěšná.

Dlouhodobě se však ukazuje jako nezbytné najít platformu, která by

Bc. Liliana Berezkinová
Ředitelka pro obchod a business development
a členka představenstva společností Nanopharma.
Působí rovněž jako manažerka pro obchod
a marketing v českém nanotechnologickém
klastru Nanoprogress a členka správní rady skupiny
SinBio, která řídí majetkové účasti v inovativních
společnostech zaměřených na regenerativní medicínu
a tkáňové inženýrství. Dokončuje magisterské
studium oboru Business Management and Corporate
Finance na Vysoké škole finanční a správní.



spolupráci vědy a byznysu usnadnila a zefektivnila. Touto platformou mohou být například klastrové iniciativy.

Klustry jsou regionální uskupení navzájem propojených firem a institucí v určitém oboru. Jako takové reflektují

poznatek, že jedině, co je v dnešním globálním světě stále obtížné replikovat, jsou specifické podmínky přítomné v různých lokalitách. Úspěšné klustry zvyšují konkurenceschopnost všech zúčastněných, ať již myslíme podniky, univerzity, region či národní ekonomiku.

Pro firmy představují klustry příležitost v mnoha ohledech – od posílení image po přístup k talentovaným zaměstnancům. Důležité je zdůraznit, že vztahy v klustru jsou jak formální, tak i neformální, založené na vzájemné důvěře. To umožňuje firmám využívat výhodných partnerských efektů, například společných nákupů zboží a služeb, a tedy úspor z rozsahu při zachování vlastní flexibility. Dalším přínosem neformálních vazeb je i snazší předávání informací, což silně podporuje především inovativní procesy.

INOVACE V PRVNÍ ŘADĚ

A právě zvýšení schopnosti inovovat je pro firmy tím hlavním důvodem, proč by se o klastrové iniciativy měly zajímat nebo je dokonce samy zakládat. Vytvoří-li se funkční klustr (a tím zdůrazňuji to, že klustr skutečně může být cíleně navržený a vybudovaný podobně jako jiné projekty), pro firmy se otevírá mnoho šancí, jak si zajistit přístup k inovacím:

Příležitosti: již samotným pravidelným kontaktem mezi členy klustru dochází

k výměně idejí a znalostí, což odkrývá nejrůznější příležitosti pro inovace a čím je viditelnými;

Kapacita a flexibilita k rychlému jednání: firma může využít dalších členů k rychlejší implementaci inovací, například tím, že se v klustru nachází nebo s ním spolupracují specializovaní dodavatelé;

Prostor k experimentování za výhodných podmínek: vzájemným poskytováním svých odborníků či technického zázemí na společné projekty mohou členové v rámci klustru experimentovat za výrazně nižších nákladů i rizika. Vyhnou se tak dlouhodobým investičním závazkům, dokud se neprokáže, že daná inovace je proveditelná;

Soutěž mezi členy klustru: je naprosto běžné, že se v klustru nachází konkurenti. Soutěživost mezi nimi a neustálé srovnávání přirozeně zvyšuje inovativnost jak jich samotných, tak i celého klustru.

V ZAHRANIČÍ TO FUNGUJE, TAK PROČ NE U NÁS?

Například ve Velké Británii vznikl naprosto unikátní klustr. Jmenuje se Silicon Fen a jeho základnou je univerzita v Cambridgi. Jak již název klustru napovídá, jedná se o jakousi analogii s kalifornským Silicon Valley. V okruhu dvaceti mil kolem univerzity se za dobu

Klíčové faktory úspěšného fungování klustru:

geografická blízkost členů – myšleno od municipální, regionální, národní až po přeshraniční úroveň;

vazby – členy klustru musí spojit společný cíl, např. vývoj nových technologií a na nich založených aplikací;

interakce – každý člen musí klustru něco přinášet, jednotliví členové musí mezi sebou spolupracovat podle svých kompetencí na společných projektech;

kritické množství – aby klustr mohl správně fungovat, je nutný určitý počet členů – ten by měl z větší části zahrnovat podniky, ale neměly by chybět ani univerzity, výzkumná centra, obchodní asociace, specializovaní dodavatelé a zapojen by měl být do určité míry i stát.

existence klasteru vytvořilo více než 1500 spin-offů a start-upů, které čerpají z mimořádné řady výzkumných úspěchů univerzity a aplikují je do oblastí ICT, čistých technologií, elektroniky a biotechnologií. Podněty pro inovace zde loví ty největší světové firmy.

Pro příklad úspěšného klasteru, v němž spolupracují univerzity s firmami, není však třeba chodit za hranice. V České republice funguje již dva roky klastar Nanoprogres. U jeho vzniku byla řada malých a středních podniků a Technická univerzita v Liberci. Nyní má 21 členů a řadu domácích i zahraničních partnerů.

Jak již název napovídá, činnost klasteru se orientuje na oblast nanotechnologií. Jeho náplň vychází ze základního výzkumu Technické univerzity v Liberci v oblasti koaxiálních nanovláken, tedy nanovláken se strukturou jádro/plášť. V klasteru existují čtyři výzkumné projekty, v jejichž rámci pracují univerzity s firmami na funkcionalizaci těchto nanovláken pro uplatnění v biomedicíně i průmyslu.

Každý z členů má přístup k výzkumným výstupům klasteru a může je využívat pro své podnikání. V klasteru jsou přítomny firmy z různých oborů, od textilu přes strojírenství až po farmacii.

Samozřejmostí je společný marketing a propagace a v neposlední řadě i internacionalizace klasteru, tak aby se postupně vytvářelo zázemí pro komercializaci jeho výstupů a výstupů jeho členů.

Členové klasteru Nanoprogres

Nanopharma, Technická univerzita v Liberci, Student Science – zakládající členové

Fakulta biomedicínského inženýrství ČVUT Praha, AUDACIO, BioInova, CB Bio, CVVI, ERA – PACK, Europahaus Czech Group, European Products, FARMAK, FARMAK Moravia, INOTEX, KPL invest, MEBIS, Nemocnice Pelhřimov, RPIC Pce, SinBio, SINDAT, SINTEX

Koaxiální nanovláčko

Nanovláčko se strukturou jádro/plášť má oproti tradičním nanovláčkům tu výhodu, že lze do polymerního roztoku jádra začlenit i jinak nezlátknitelné látky, například léčiva, krevní deriváty, látky urychlující hojení a další. Tato aditiva jsou následně řízeně uvolňována tím, jak plášť nanovláčka degraduje. Díky tomu mohou být koaxiální nanovláčka funkcionalizována podle potřeb zákazníka a sloužit jako nosiče pro bioaktivní látky nebo scaffoldy pro tkáňové inženýrství.

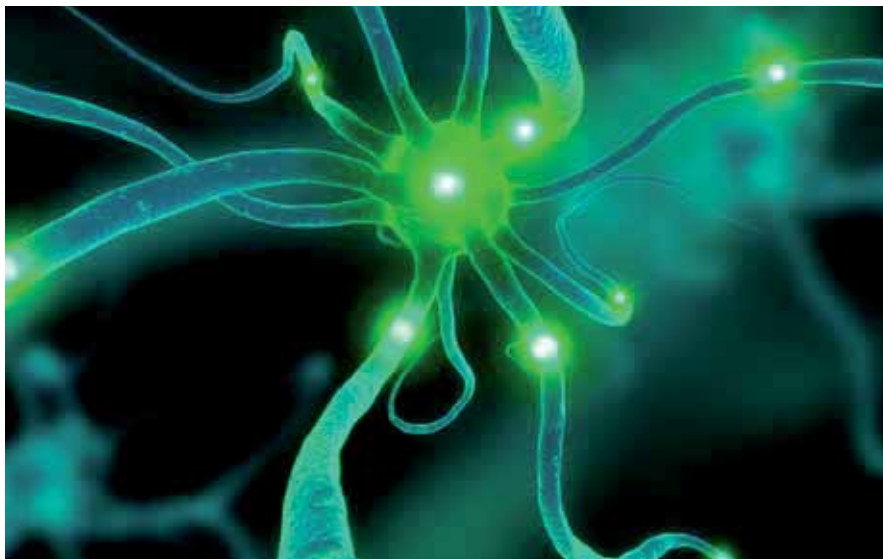
Nanoprogresu se již podařilo vyvinout unikátní zvláknovací zařízení pro přípravu zmíněných koaxiálních nanovláken i ve větších objemech. Praktické využití najdou v regenerativní medicíně a tkáňovém inženýrství.

Nejsou to však jen firmy, kdo mohou z přítomnosti klasteru čerpat. I pro univerzity je účast v úspěšných projektech typu klasteru Nanoprogres prestižní záležitostí. Zviditelňují svůj výzkum, získávají finance a pomáhají svým absolventům zajistit si uplatnění v soukromém sektoru již během studia. Jsou to totiž

talentovaní doktorandi, kdo v rámci klasteru mohou zhotovovat své disertační práce.

Efektem pro stát je potom nejen zviditelnění určitého odvětví (například v zahraničí), ale i zvýšení konkurenceschopnosti regionu a potažmo celé národní ekonomiky. Klustry se tak dají považovat za platformy s vysokým synergickým potenciálem a win-win situací pro všechny zapojené subjekty. ■

TEXT: LILIANA BEREZKINOVÁ
FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ A THINKSTOCK



Tomáš Komrška:

U MÍME VYROBIT NANOSTŘÍBRO DALEKO LEVNĚJI NEŽ SVĚTOVÁ KONKURENCE

ANEB SPOJENÍ MALÉHO PODNIKU S VĚDECKOU ZÁKLADNOU PŘINESLO HLAVNÍ CENU V GRANTU

VÝROBA NANOSTŘÍBRA POMOCÍ URYCHLENÝCH ELEKTRONŮ. TO JE, KRÁTCE ŘEČENO, OBSAHEM PROJEKTU, KTERÝ OBSADIL ZLATOU PŘÍČKU V LETOŠNÍM GRANTOVÉM PROGRAMU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR A KOMERČNÍ BANKY. CENU Z RUKOU ČLENŮ HODNOTICÍ KOMISE SLAVNOSTNĚ PŘEVZAL TOMÁŠ KOMRŠKA, ŘEDITEL SPOLEČNOSTI TESLA V. T. MIKROEL, A MY JSME HO PŘI TĚ PŘÍLEŽITOSTI POŽÁDALI O ROZHOVOR.



Tomáš Komrška, ředitel společnosti TESLA V. T. MIKROEL, je sedmdesátník, ale do důchodu rozhodně nesměřuje. Jak říká, nemůže si to dovolit. V oboru působí od roku 1964 a dnes už má podle svých slov ve firmě nástupce, svého syna, který se soustředí na ekonomiku. Na fotografii se svou manželkou na Dni podnikatelů ČR, kde přebíral hlavní cenu v letošním grantu AMSP ČR a KB

TESLA V. T. MIKROEL, s. r. o.

Česká společnost, jejíž historie sahá až do roku 1939, kdy byla zahájena výroba elektrotechnických součástí ve zbrusu nové továrně v Praze 9. Počátkem padesátých let dochází k jejímu útlumu, je zahájena přestavba továrny na obor vakuové techniky. V roce 1952 pak sloučením vývojových laboratoří TESLA a Vojenského technického ústavu vzniká Výzkumný ústav pro vakuovou elektroniku (VÚVET). Ten zahájil výzkum a vývoj v oborech vakuové technologie, mikrovlnné techniky, kvantových zesilovačů (laserů), optoelektroniky a lineárních urychlovačů. Po sloučení oborů vakuové techniky v roce 1980 vznikl závod pod názvem TESLA Vakuová technika, který disponoval rozsáhlou vývojovou a výrobní základnou s vlastním obchodním a servisním útvarem. Následně roku 1993 vzniká společnost TESLA V. T. MIKROEL, s.r.o., která přebírá vývoj, výrobu, prodej a servis v oboru vakuových výrobků jak pro tuzemský trh, tak pro zahraničí. Zaměřuje se na výrobu výkonových klystronů pro TV vysílače, magnetronů pro radiolokační techniku, keramických vakuových průchodek (použití v elektronové mikroskopii a v jaderném programu) a speciálních vakuových technologií, pájení a svaření.

Jak byste charakterizoval váš vítězný produkt? V čem je jeho největší přínos?

Že se jedná o výrobu nanostříbra, už bylo zmíněno. Získání tohoto produktu pomocí naší technologie je ale výrazně cenově nižší, než je ve světě obvyklé. Proto jsme náš projekt přihlásili u Technologické agentury ČR (TAČR) a čekáme na vyhodnocení. Přáli bychom si, aby bylo stejně příznivé jako od hodnotitelů téhož projektu v rámci Asociace malých a středních podniků.

Je to vaše první žádost?

Není, ale projekty, které jsme spolu s ČVUT – FJFI dosud podávali (na SFŽP, MPO, OPPK, Norské fondy), byly zaměřeny hlavně na základní a aplikovaný výzkum v oblasti radiálních technologií. Nebyly však vybrány. My jsme

výrobní firma, ale ne pro malospotřebitele. Naší hlavní cílovou skupinou je armáda, kam dodáváme magnetrony pro radiolokační techniku a řízení letového provozu. Rovněž vyrábíme speciální vakuové průchodky pro elektronové mikroskopy a pro jaderný program. Spolupracujeme s nadnárodní společností FEI, konkrétně s její brněnskou částí. Je možné, že našemu umístění na prvním místě pomohlo, že tento projekt počítá s aplikací. Jednali jsme již s potencionálními partnery, jako například s Pragochemou, která přislíbila zařadit aplikaci vyrobeného nanostříbra do svého výrobního programu (nátěry a další produkty). To by mohlo obohatit trh, a tím mít i širší užití.

Jak dlouho na projektu pracujete?

Zkoušky na výrobu nanostříbra probíhají prakticky rok a půl a jsou úspěšné. Musím ale zdůraznit, že zatím jsme stále na bázi projektu, který byl podán Technologické agentuře ČR. Rozhodnutí padne koncem roku. Obecně je nanostříbro s výhodou používáno v řadě vědeckých i průmyslových aplikací. Jeho použití ve spotřebních produktech se neustále rozšiřuje. Předkládaný projekt je zaměřen na radiální syntézu, charakterizaci vybraných nanomateriálů a na výrobu, úpravu včetně využití nanomateriálů v různých oblastech. Ověřuje i přenos technologií z laboratoře do poloprovozního zařízení. Zahrnuje výzkum, vývoj, výrobu, použití, posouzení jejich použitelnosti a uvádění na trh. Výsledky budou využity pro radiální přípravu nové generace materiálu a na výrobu nejvíce slibných nanomateriálů v poloprovozním měřítku. A co je také důležité, máme s partnery potřebné know-how pro uvádění konečných produktů na trh.

Vaše firma nesporně navázala na předchozí zkušenosti mateřského podniku...

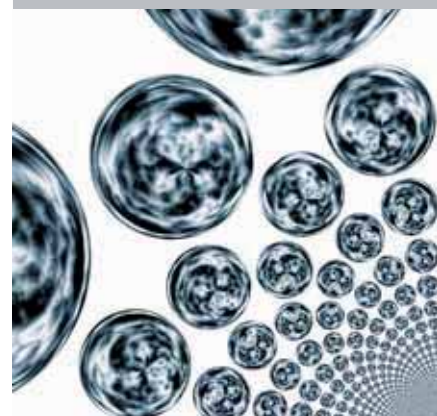
Ano, máte pravdu, naše společnost TESLA V. T. MIKROEL vznikla z TESLY Vakuové techniky. Vyráběly se tu vždy z více než 70 procent speciální výrobky pro armádu. Přišla devadesátá léta a s nimi i údajná „totální“ zbytečnost jakýchkoliv zbrojních programů. Nakonec se Vakuová technika musela transformovat. Byli vytipováni jednatelé a založeny tři společnosti s ručením omezeným, ale do dneška zůstala již jen společnost

MIKROEL. Od roku 1993 podnikáme v prostorách byvalé Vakuové techniky. Většinu výrobních prostor jsme odkoupili.

Naším největším know-how jsou lidé: vysoce kvalifikovaní, odborně fundovaní. Protože už předtím firma TESLA Vakuová technika spolupracovala s Fakultou jadernou a fyzikálně inženýrskou a s ÚJV Řež, kam dodávala první urychlovač elektronů, také my jsme navázali spolupráci s Katedrou jaderné chemie ČVUT na grantech, jako poskytovatel radiálních technologií. Pokud dojde ke schválení žádosti o podporu tohoto projektu, která byla podána Technologické agentuře ČR (TA ČR) pod číslem TA03011443, tak plán předpokládá převedení znalosti z laboratorních

V čem spočívají převratné vlastnosti nanostříbra?

Mezi jeho nejznámější vlastnosti patří silné antibakteriální a antifungicidní účinky, kterých se stále častěji využívá ve zdravotnických a spotřebních produktech, například i v textilním průmyslu. Další výhodné vlastnosti, jako optické, elektronické nebo katalytické, mají široké uplatnění. Díky svému rozměru (malý objem při velkém povrchu) se nanočástice vyznačují výhodnými fyzikálními i chemickými vlastnostmi odlišnými od vlastností stejných materiálu obvyklých rozměrů. Zvláště v posledních dvou desetiletích byl zaznamenán významný rozvoj v metodách přípravy nanočástic různé velikosti, tvarů a povrchových vlastností.



Vítězný projekt TESLA V. T. MIKROEL

Jedná se o výrobu nanostříbra pomocí ionizujícího záření – urychlených elektronů, jež jsou produkovány na lineárním urychlovači, který je součástí výroby a ve vlastnictví společnosti TESLA V. T. MIKROEL. Konkrétně jde o urychlovač LINAC 4-1200, jehož podstatou je vakuová elektronka s vysokofrekvenční strukturou, zdroj ionizujícího záření (urychlené elektrony) o energii cca 4 MeV a minimálním zaručeném výkonu 1,2 kW. Tato struktura je napájena pulzním magnetronem, který je rovněž ve výrobním programu společnosti. Provádí se ozařování roztoku urychlenými elektrony, různými dávkami a různou dávkovou rychlostí, přičemž vzniká nanoprodukt.

podmínek do poloprovodního měřítka. Kromě tohoto projektu se ozařovací pracoviště průběžně využívá pro řešení projektů základního výzkumu v radiační katalýze, radiační korozi a radiačních biologických a medicínských aplikacích, na nichž participují i studenti a doktorandi zmíněné katedry.

Co vás dnes hlavně živí?

Jak již jsem se zmínil na počátku, jsou to kusové výrobky pro armádu, jaderný program a elektronovou mikroskopii a využívání speciálních technologií – naše know-how. Dále jsou to speciální práce na urychlovači, který vlastníme. Pro společnost ABB ozařujeme křemíkové targety. Ozářením se mění vlastnosti tohoto polovodiče. Je možné ho pak více proudově zatěžovat, má vyšší napětí v závěrném stavu a rychlejší časy vypnutí. Jak už jsem ale zdůraznil, na urychlovači pracujeme hlavně pro vysokou školu, které pomáháme řešit její granty. Živí nás tedy především výroba magnetronů a dále výroba speciálních keramických průchodků pro elektronovou mikroskopii a pro ŠKODA Jaderné strojírenství. Tyto keramické průchodky mají třicetiletou záruku,

protože jsou umístěny přímo v aktivní zóně reaktoru, konkrétně v lineárních pohonech, které vtahují palivové tyče. Stručně řečeno, zaměřujeme se na speciální kusové produkty.

Ve své krátké řeči po předání ceny od asociace jste naznačil, že někdejší společník vám „prodal budovu nad hlavou a v ní byl umístěný urychlovač“. Jak k tomu došlo?

Přišla devadesátá léta, začalo se propouštět, likvidovaly se jednotlivé programy. TESLA Vakuová technika, která tehdy dělala kompletní optoelektroniku a tento program byl umístěný v zámečku na Jenerálce, byla úplně zlikvidována a zámeček prodán. Získal jej privatizační fond, jehož hlavním zájmem bylo všechno zpeněžit. V první řadě, jak již jsem se zmínil, padl za obětí zámeček, pak přišel na řadu výrobní areál v Hloubětíně. Fond Trend měl hlavní snahu získat budovy. O technologii se příliš nezajímal, a tak v roce 1994 přišlo rozhodnutí, že se prodá budova, kde je umístěn urychlovač. Začali jsme jednat s partnery, řešením byla Řež. Zde nám vyčlenili prostor, abychom ho mohli dále provozovat, neboť budovu prodali,

ale urychlovač nám zůstal. A přišla další pohroma: v Řeži byl urychlovač umístěn v objektu Laura, který byl při povodních v roce 2002 kompletně zatopen. Utrpěli jsme devítimilionovou škodu a já jsem stál před rozhodnutím, zda tento program zrušit či nikoliv... Ukázalo se, že ÚJV Řež není pojištěný. My jsme byli pojištěni u Podnikatelské pojišťovny, detašované pracoviště jsme ohlásili, avšak pojišťovna řekla: „Ne! Pojistka zní na sídlo firmy Nademlejská 600, Praha 9. A klidně se s námi sudte.“

Jak to dopadlo? Pomohl vám stát?

Tehdy jsme na soudní spor neměli sílu, dnes vidím, že to asi byla chyba. Požádali jsme Ministerstvo financí, které tehdy vedl pan Sobotka, zda by nám nějak nepomohli, protože Řež byla většinou ve státních rukách. Striktně nás odbyli. Tak jsme žádali, aby nám alespoň snížili daně. I toto naprosto odmítli. Trvalo skoro dva roky, než jsme urychlovač opět zprovoznil, vypiplali – a od té doby zase fungujeme. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE LUBOŠ Y. KOLÁČEK.
FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ A THINKSTOCK

Jiří Devát:

Z AČÍNÁME ZTRÁCET NÁSKOK V ICT



Ing. Jiří Devát

Absolvent VUT Brno, Swinburne University of Technology, Melbourne (Austrálie) a vědecké stáže v Tokyo Institute of Technology. Od roku 1993 do roku 1997 pracoval ve společnosti THEMOS, naposledy jako výkonný ředitel. Od roku 1997 působil ve společnosti Microsoft, s.r.o., v červenci 2000 byl jmenován generálním ředitelem Microsoft ČR, s.r.o., a v této pozici pracoval do června 2006. Následně déle než tři roky zastával pozici výkonného viceprezidenta Českých aerolinií s odpovědností za inovace, včetně informačních a komunikačních technologií, inovační strategie společnosti a vedení projektové kanceláře. V této době byl i členem správní rady společnosti SITA (Société Internationale de Télécommunications Aéronautiques), která pro letecké přepravce zajišťuje informační technologie a telekomunikační služby. V lednu 2011 byl jmenován generálním ředitelem společnosti Cisco Systems (Czech Republic), s.r.o., s odpovědností za veškeré činnosti Cisca v České republice. Je členem mezinárodního poradního sboru SSŘIP.

SVÉHO ČASU BYL JIŘÍ DEVÁT VE TŘICETI LETECH NEJMLADŠÍM ŘEDITELEM MICROSOFTU NA SVĚTĚ. PAK VYZKOUŠEL MANAŽERSKÝ POST V ČESKÝCH AEROLINIÍCH A VRÁTIL SE ZPĚT DO OBORU IT, DO CISCO SYSTEMS. JDE O FIRMU S TĚMĚŘ TŘICETILETOU HISTORIÍ VZNIKLOU V POLOVINĚ 80. LET. PŘESTOŽE JE JEDNOU Z NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH V IT, JEJÍ JMÉNO NENÍ TAK ZNÁMÉ JAKO MICROSOFT ČI APPLE. „NA TRHU KOMUNIKAČNÍCH SÍŤOVÝCH ŘEŠENÍ MÁME ZHRUBA POLOVIČNÍ PODÍL,“ VYSVĚTLUJE DEVÁT. „CELOSVĚTOVĚ PROCHÁZÍ SÍŤEMI CISCO 70 PROCENT INTERNETOVÉHO PROVOZU A 35 PROCENT VŠECH E-MAILŮ. A NENÍ TO JEN INTERNET, JSOU TO I DALŠÍ FORMY KOMUNIKACE. FIRMA MÁ PŘES 66 TISÍC ZAMĚSTNANCŮ A OBRAT 46 MILIARD DOLARŮ.“ S JIŘÍM DEVÁTEM JSME DISKUTOVALI O POSTAVENÍ OBORU ICT OBKLOPENÍ ŠPIČKOVÝMI TELEPREZENTAČNÍMI ZAŘÍZENÍMI.

Hovořili jsme na téma, jak objevovat příležitosti v byznysu. A také jak se chovat v nejistotách krizových časů. Nemluvili jsme pouze o velkých hráčích, ale zamýšleli jsme se nad příležitostmi pro menší firmy. Vzorem pro Jiřího Devátu je sir Thomas Stamford Raffles, podle něhož by nám slabé stránky neměly ničit život. A navíc Jiří Devát vyznává heslo „život hrou“. Podle něj nepomůže větší zahlobání do problémů, ale zkoušet nové věci, které jsme dosud nedělali, a to s čistou myslí. Sám prý rád chodí „po řeřavém uhlí“ a „přeskakuje z louže do louže“. Nechybí mu kapka bohémství, v mládí totiž chtěl být režisérem. Často se směje a vtípkuje, ale nenechte se zmást. Je to tvrdý byznysmen. Každou kapku talentu zúročil. Jen se místo režiséra na place stal lídrem, který umí řídit inovace. Ví, že na rozdíl od filmu výsledky v byznysu „neokecáte“.

ČESKÉ ÚSPĚCHY V OBORU ICT ZAČÍNÁJÍ VYCHLÁDAT

Zhoršující se postavení Česka v oblasti IT potvrzují důležité žebříčky mezinárodní konkurenceschopnosti jako třeba A. T. Kearney, IMD, World Economic Forum či nelichotivé hodnocení úrovně českého eGovernmentu ze strany OSN. Přitom podporu ICT jako jednoho z oborů, který může přispět ke konkurenceschopnosti, podpořil i NERV.

„To, co NERV vygeneroval, je odloženo v šuplíku a vlada se tomu systematicky nevěnuje,“ hodnotí praxi Jiří Devát. „Obor informačních technologií patří v Česku k těm úspěšnějším a konkurenceschopnějším, a to i v evropském měřítku. Tuto pozici ale pomalu ztrácíme. Když se podíváme na Global Competitiveness Report, vidíme, že Česko jde postupně každým rokem o jednu dvě příčky dolů. Přitom máme na čem stavět, protože tu je dobrá základna českých inovativních firem, které přicházely s vlastními řešeními. Upozorním na Software602 nebo Kerio, Jablotron... Nemohu opomenout společnosti typu AVG, Avast a řadu dalších. Mají kořeny na počátku devadesátých let a dříve. Vyrostly do firem, které jsou konkurenceschopné. To inovační zázemí tu je,“ zdůrazňuje Jiří Devát.

„Jenže předcházející úspěchy začínají vychlázet. Pomáhala nám dobrá pozice v rámci Evropy. Sousedíme s Německem, země je dostupná vzduchem i po silnici. Jsme si kulturně blízcí

POSLEDNÍCH PĚT LET SE PODLE MNE STÁT PROKAZATELNĚ OD OBLASTI ICT ODVRACÍ NAVZDORY DOPORUČENÍ NERVU A STUDIÍM, KTERÉ DOKAZUJÍ, ŽE ÚROVEŇ TOHOTO OBORU PŘÍMO SOUVISÍ S ROZVOJEM EKONOMIKY.

se západní Evropou a dobře se s námi dělá byznys. A jsme relativně slušně jazykově vybaveni. Postupně se generoval proud IT firem, které se propracovávaly do západní Evropy, ale zase naopak řada jiných západoevropských nebo amerických firem přicházela do Česka s cílem naskočit na tu inovační vlnu a získat zaměstnance, kteří jsou tvořiví a znalí oboru. Vytvořily si tu síť místních partnerů, a podpořily tak rozvoj našeho IT sektoru. Byl tady proud, který stavěl na kvalifikované síle v ICT a přinášel rozvoj do České republiky,“ vysvětluje Jiří Devát. Takže se zdálo, že by mohl vzniknout jakýsi „deštník“, že i stát bude mít zájem využít potenciál a přitáhne zájem investorů a podporu ze světa.

„Posledních pět let se podle mne stát prokazatelně od oblasti ICT odvrací navzdory doporučení NERVu a studiím, které dokazují, že úroveň tohoto oboru přímo souvisí s rozvojem ekonomiky. Navíc dospěly jiné země, které nám v inovačním potenciálu začínají konkurovat, jako je třeba Bulharsko a Rumunsko,“ upozorňuje Jiří Devát. „Nabízejí ještě levnější podmínky v porovnání s Českem a už srovnatelnou kvalitu podnikatelských podmínek včetně různých pobídek pro toto odvětví. Zatím stále patříme k dobrým zemím, ale stát se této oblasti nevěnuje. A když se věnuje, tak to nedopadá dobře a Česká republika zapadá do šedi.“

JAKOU ROLI V IT BYZNYSU MOHOU HRÁT MENŠÍ FIRMY

„Tempo technologických změn je obrovské a stále se zrychluje. Donedávna jsme byli zvyklí, že co jedna generace, to jedna zásadní inovace, třeba nástup

televize v 50. letech. Někteří zažili na sklonku života možná i barevnou televizi. Během našeho života ale přišlo zlomů několik: nástup počítačů, pak internet, mobilní telefony. Chci říct, že těch vln přišla řada a určitě je tu obrovský potenciál pro další,“ zamýšlí se Devát.

To ostatně potvrzují i další lídři úspěšných IT firem. Například Keith D. Attwood, generální ředitel společnosti E2V Technologies, který nedávno v Praze na setkání

tisícovky CEO hovořil o high technologiích. Ty dynamizují návazné obory – od letectví přes kosmický průmysl a množství dalších průmyslových aplikací. Nemusíme ale chodit daleko, protože i Jiří Devát uvádí příklad z praxe firmy: „Cisco Systems za dobu necelých třiceti let udělalo například více než 150 akvizic a ty dnes tvoří bezmála polovinu obrátu firmy. Je vidět, že pokud je firma dobře nasměrovaná, je hladová po nových nápadech a inovacích, které vyrůstají z malých firem. V oblasti výzkumu spolupracujeme s řadou firem, například s Cognitive Security vyvíjející algoritmy, které sledují komunikaci na internetu a odhalují potenciálně nebezpečnou komunikaci. Tato firma je pro nás přínosem, my tu expertizu v oblasti aplikované matematiky skutečně nemáme. Je to specialita, a proto je pro nás cenná. Pak samozřejmě probíhá celá škála spolupráce s menšími firmami, kdy nám například licencují nějaký vlastní produkt nebo patent. Nebo spolupracují na vývoji něčeho u nás a stanou se součástí projektového týmu naší společnosti.“

HLEDEJTE DIFERENCIÁTOR ÚSPĚCHU SVÉ FIRMY

Ptám se, co má menší firma dělat, aby se neutopila v operativě a troufla si i na smělejší vize. Jiří Devát má za sebou etapu práce v Microsoftu pod vedení Jana Mühlfeita, kdy v různých pozicích přecházel z jednoho projektu do druhého. Jeho pozice v mnohém připomínala postavení podnikatele v menší firmě. Proto se může vztít i do jejich role „hasičů požárů“. „Řada těchto podnikatelů je natolik zaměstnaná operativou, že nemají prostor k rozletu. Každý, kdo okusil podnikání, ví,

že prokousat se byrokracií stojí velké úsilí. Dále si myslím, že si v sobě pořád jako Středoevropani trochu neseme selskou minulost. Firmy často budují materiální důkazy toho, že se jim daří a že se rozvíjejí. Nicméně měřítkem dlouhodobého úspěchu není to, zda mají vystavěné okázalé sídlo, ale diferenciátor úspěchu, tedy jejich úspěšný

MĚŘÍTKEM
DLOUHODOBÉHO ÚSPĚCHU
FIRMY NENÍ TO, ZDA MÁ
VYSTAVĚNÉ OKÁZALÉ
SÍDLO, ALE DIFERENCIÁTOR
ÚSPĚCHU, TEDY JEJÍ
ÚSPĚŠNÝ PRODUKT NEBO
SLUŽBA, JIMIŽ JE NA TRHU
UNIKÁTNÍ.

produkt nebo služba, jimiž jsou na trhu unikátní. V okamžiku, kdy úspěšnost stavíte na tom, že máte velká aktiva majetku a domů, tak vám to v horším čase na chvíli pomůže. Ale pokud se vyčerpá potenciál vašeho produktu či služby, firemní sídla půjdou pryč, aby pokryla díru v každodenním provozu. Dříve prostě platilo „zplod' syna, postav dům, zasaď strom,“ myslí si Devát, podle něhož se tato mentalita přenáší i do podnikání.

JAKOU STRATEGII VOLÍ „ŠTIKY“ NA TRHU

„Když se podíváme do Spojených států nebo do Singapuru, což je dneska jedna

z obrovských inovačních dílen pro jihovýchodní Asii, vidíme, že se firmy snaží zaměřit na to, co je činí unikátní na trhu,“ pokračuje Jiří Devát. „Snaží se všechny ostatní funkce řešit co nejjednodušeji. Nevlastnit kopírku, ale jenom si ji pronajmout. Nebo ještě lépe: pronajmout si kopírování jako službu od někoho jiného. Tím si klestí cestu v operativě, aby se mohly na trhu soustředit na to, co je odlišuje. Nikoliv, aby trávily čas péčí o svá aktiva a provoz.“

Pokud bych mohl dát nějaké doporučení podnikatelům, zabývejte se tím, čím se chcete odlišit. My máme v Cisco de facto mobilní telefony v pronájmu. Málokdy je kupujeme, protože nám je operátor nabídne za korunu jako součást služby. Informační technologie se posouvají z toho, že jste si mohli na stůl postavit PC a na něm něco tvořit, do polohy služby. I účetnictví si můžete pronajmout na chvíli prostřednictvím cloudu, někde z obláčku. Tím získáte v podnikání pružnost, pokrok a rychlost. Jste schopni se rychleji adaptovat na inovační změny, protože si neříkáte, je potřeba ještě další tři roky odepisovat určité zařízení,“ doporučuje Devát. „Řeknete si: má pro mě změna kvality té služby smysl? Pokud ano, pak od příštího měsíce jedu v kvalitativně jiné službě a potom vám to dává jiný moment hybnosti dopředu.“

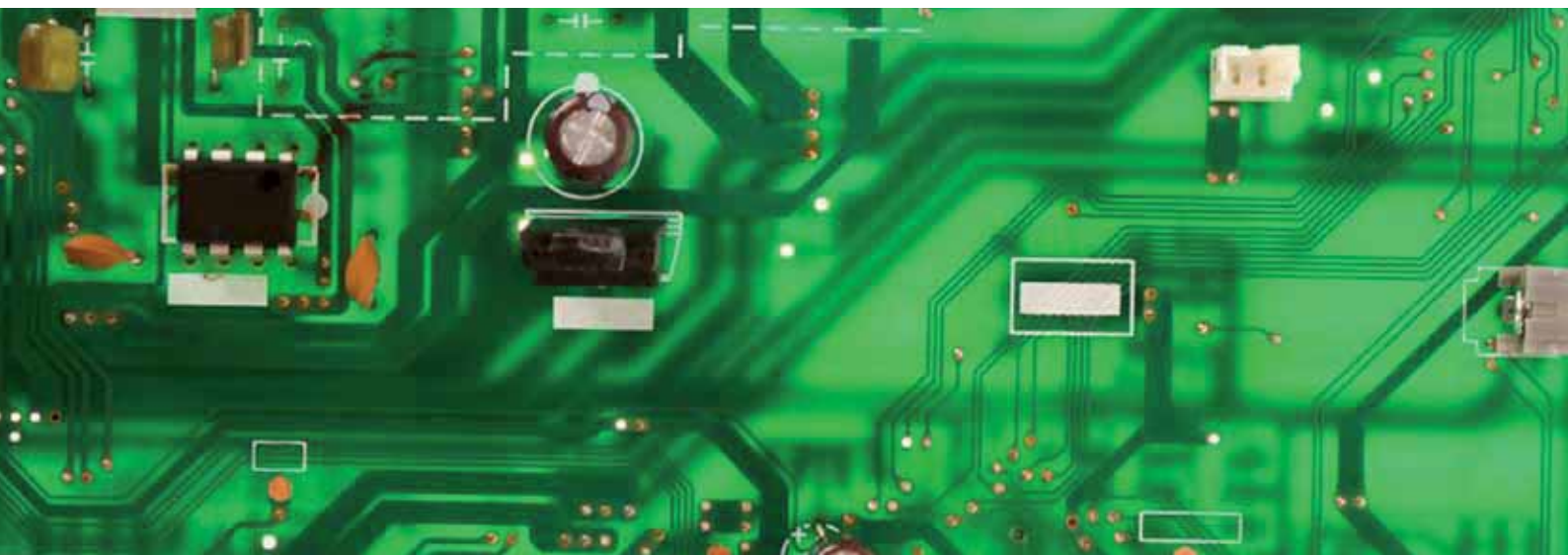
PROGRAMY NA PODPORU INOVACÍ V ICT

„Je velmi nešťastné, že stát rezignoval na to, aby podnikatelům účinněji pomáhal. Když už vyhlásí nějaký program na podporu malého a středního podnikání při adaptaci nových služeb ICT, tak to v lepším případě skončí u Úřadu

POKUD BYCH MOHL DÁT
NĚJAKÉ DOPORUČENÍ
PODNIKATELŮM, ZABÝVEJTE
SE TÍM, ČÍM SE CHCETE
ODLIŠIT.

pro hospodářskou soutěž, v horším u ekonomické kriminálky, protože tendr nesměřoval k podpoře podnikání, ale podpoře politické strany či zájmových skupin. Stát to podnikatelům neusnadňuje,“ poznamenává Jiří Devát. Pokud by měl upozornit na konkrétní příležitost pro malé a střední firmy, doporučuje program Alfa Technologické agentury České republiky. „Má za sebou druhou vlnu a měla by být vyhlášena třetí. Jde o zajímavý program, protože má tři hlavní větve, které otevírají velký prostor. Jedna jde směrem k novým materiálům a jejich využití, čili se tu nabízí jak otázka nanotechnologií, tak i aplikace všech moderních materiálů do dalších oborů, třeba medicíny. Součástí této větve jsou i progresivní technologie. V další větvi potom figuruje doprava a potenciálně i návaznost na program Galileo. Alfa je tedy jeden z programů, který se hodí pro malé podnikatele. Nesáhne si na něj jen pět deset elitních firem v České republice, ale velká část podnikatelské obce, která se zabývá vývojem v určité oblasti, by si v něm mohla identifikovat svoje místo,“ dodává Jiří Devát. ■

S JIŘÍM DEVÁTEM SI POVIDALA HANA KEJHOVÁ.
FOTO: ARCHIV CISCO A THINKSTOCK



VYHRÁVÁ INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP OPERÁTORA V KOMBINACI S CELKOVÝM ZÁKAZNICKÝM SERVISEM

„TRH MOBILNÍCH SLUŽEB JE JIŽ NĚKOLIK LET NASYCEN A ZÍSKAT ZÁKAZNÍKA JE Z HLEDISKA TELEKOMUNIKAČNÍCH SPOLEČNOSTÍ STÁLE TĚŽŠÍ. DOKÁŽEME SI VŠAK PORADIT,“ ŘÍKÁ MILENA LINHARTOVÁ, OBCHODNÍ ŘEDITELKA SEGMENTU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM VE SPOLEČNOSTI VODAFONE.



Milena Linhartová

Co nabízíte podnikatelům, když uvažují o změně mobilního operátora?

Nabízíme telekomunikační řešení ušité na míru odvětví, ve kterém podnikají, a přizpůsobené velikosti konkrétní firmy. Nabízíme nástroje, jejichž prostřednictvím mají v každé chvíli kontrolu nad dosavadními náklady. Zároveň usilujeme o partnerský vztah založený na důvěře, spolehlivosti a péči o zákazníka.

Které okolnosti podle vás podnikatele nejčastěji přimějí k rozhodnutí změnit operátora?

U drobných živnostníků a podnikatelů jsou to v první řadě dobré ceny u konkurence. U větších zákazníků sehrává

roli schopnost individuálního přístupu operátora, optimalizace nákladů a zákaznický servis celkově.

Mění se požadavky firemních zákazníků? Žádají spíše nové služby, nebo trvají na klasických?

V posledních letech výrazně roste poptávka po rychlém mobilním internetu. Podnikatelé i jejich zaměstnanci jsou již zvyklí na nepřetržitý přístup k e-mailové schránce, kontaktům a kalendáři. Počet provolaných minut však s rostoucím zájmem o data neklesá. Čeští podnikatelé od nás stále častěji očekávají neomezené volání a přístup k datovým službám.

Co mohou malé a střední firmy očekávat konkrétně od vás?

Především komplexní služby a užitečná řešení pro podnikání. Z těch uvedu hlavně cloudovou službu Kancelář on-line, která prostřednictvím Microsoft Office 365 umožňuje pracovat s běžnými programy Microsoft Windows. Navíc jsme loni pro začínající živnostníky a malé firmy rozjeli službu Vodafone Firma online, v jejímž rámci pomáháme podnikatelům tím, že jim vytváříme webové stránky, zrealizujeme propagační kampaň a poskytneme chytrý telefon.

Rok pomalu končí, řekněte, z čeho máte největší radost při jeho hodnocení?

Za úspěch považuji otevření supermoderního zákaznického centra s názvem OneNet centrum, kde od jara sestavujeme firemním zákazníkům telekomunikační řešení na míru. Navíc díky Féroovým tarifům, které jsme uvedli

na trh v létě, účtujeme i firemním zákazníkům hovory po vteřinách. Volné jednotky jim tedy vydrží mnohem déle. Tyto volné jednotky mohou využívat i na volání do dalších 29 zemí světa.

Daří se vám získávat nové klienty ve firemním segmentu?

V posledních letech se výrazně zvýšil náš podíl i v této oblasti. Telefonuje s námi již přes čtvrt milionu firem. Daří se nám získávat nové zákazníky a udržovat pro ně trvale zajímavou nabídku. Je to například už zmíněný Microsoft Office 365 nebo zařízení „machine to machine“ se SIM kartou. Ale uvedla bych i řízení a správu vozového parku nebo kamerové zabezpečovací systémy. Zároveň máme radost, že velká většina firemních zákazníků s námi přirozeně zůstává i po skončení prvního smluvního závazku.

Připravujete se na možnost, že na telekomunikační trh vstoupí další aktér?

Samozřejmě, počítáme i s možností nástupu nové konkurence. Snažíme se proto nestále přicházet s konkurenceschopnými službami a získávat nové zákazníky. Zároveň si chceme udržet ty stávající.

Ovlivňuje současnou poptávku po telekomunikačních službách finanční krize?

Krize přiměla živnostníky, podnikatele a firmy více zvažovat výdaje a kontrolovat náklady. O to větší zájem projevují o naše nástroje kontroly nákladů.

TEXT: JANA TREJBALOVÁ
FOTO: ARCHIV VODAFONE



EGAP

již **20 let** podporujeme český vývoz

Praktický význam pojištění u EGAP:

- ochrana proti riziku nezaplacení
- ochrana investic v zahraničí
- kvalitní management pohledávek a cash flow
- jednodušší přístup k úvěrům
- podpora v mezinárodních soutěžích
- podpora mezinárodní kooperace

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Vodičkova 34/701, 111 21 Praha 1
Tel.: +420 222 841 111, E-mail: info@egap.cz

EXPORTÉRŮM SE S POMOCÍ EGAP DAŘILO

LETOS TO BUDE REKORD. 84 MILIARD KORUN. TOLIK ČESKÉHO VÝVOZU ZBOŽÍ, SLUŽEB A INVESTIC JEŠTĚ EGAP VE SVÉ HISTORII NIKDY NEPOJISTIL. VÝRAZNĚ TAK BUDE PŘEKONÁN ZATÍM NEJLEPŠÍ OBCHODNÍ VÝSLEDEK Z ROKU 2010 VE VÝŠI 67 MILIARD. PODÍLEJÍ SE NA TOM PŘEDEVŠÍM NOVÉ SMLOUVY NA POJIŠTĚNÍ ROZSÁHLÝCH OBCHODNÍCH PŘÍPADŮ, ZA KTERÉ JSOU POVAŽOVÁNY TY, JEJICHŽ POJISTNÁ HODNOTA PŘEKROČÍ JEDNU MILIARDU.

RUSKO TRADIČNĚ VEDE

Téměř čtvrtina pojištěného vývozu směřovala do Ruska. V tomto směru tedy žádná změna oproti minulým letům. Od roku 2007 pojistil EGAP české vývozy do Ruska za téměř 120 miliard korun. Mezi největší projekty patří kompletní dodávky paroplynových elektráren u měst Krasavino a Kurgansk, modernizace Uralvagonzavodu nebo výstavba závodu na výrobu OSB desek v Kalevale. Kromě toho dodali čeští exportéři ruským zákazníkům nejrůznější typy obráběcích strojů, válcovací tratě, petrochemickou a papírenskou technologii, postavili několik administrativních a obchodních center a podíleli se na celé řadě rekonstrukcí starších výrobních provozů a dopravní infrastruktury.

Nedávno podepsali zástupci EGAP a největší ruské banky Sberbank of Russia memorandum o vzájemném porozumění. Cílem je podpora stimulace českého exportu do Ruské federace a dalších zemí. Obě strany vyjadřují připravenost spolupracovat v řadě oblastí, jako je například středně- a dlouhodobého financování vývozu českého zboží, služeb a investic

a financování českého vývozu prostřednictvím úvěrů od Sberbank v tradičních měnách, ale v případě zájmu také v ruských rublech. Kromě toho vytváří memorandum předpoklady pro úzkou spolupráci i v dalších oblastech společného zájmu, třeba při souběhu exportního a provozního financování českých exportních projektů v Rusku.

Největším letošním vývozem do Ruska jsou dodávky pro výstavbu paroplynové elektrárny u města Salechard ležícího přímo na polárním kruhu. Výstavba elektrárny s pojistnou hodnotou 12 miliard korun je součástí ambiciózního projektu na vybudování silné dopravní infrastruktury a potřebné energetické, těžební, zpracovatelské a průmyslové kapacity pro široké využití nerostných zdrojů na severním Uralu.

DOMINUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH ODBĚRATELSKÝCH ÚVĚRŮ

Na financování podobných, ale i menších projektů poskytují banky vývozní odběratelské úvěry. Pojišťování tohoto typu vývozních úvěrů je v posledních

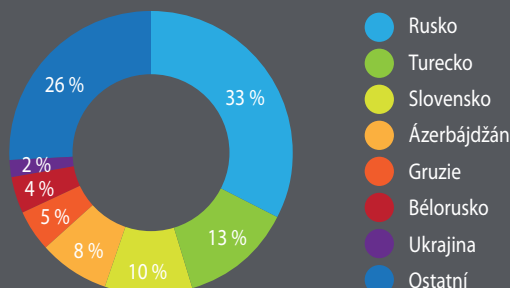
letech v činnosti EGAP zcela zásadní. I letos bude zhruba 60% vývozu, který projde přes EGAP, pojištěno právě tímto způsobem. Necelá třetina připadne na pojištění investic a úvěrů na pořízení investic v zahraničí. Zbytek pak na pojištění předexportního financování, ostatních exportních úvěrů a bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportními kontrakty.

Rekordní výsledek za rok 2012 svědčí jednak o skutečnosti, že se českým exportérům daří úspěšně se prosazovat v současných nelehkých podmínkách i mimo EU, a jednak také o tom, že státní podpora exportu formou úvěrového pojištění má smysl, protože pomáhá zvyšovat naši konkurenceschopnost na mezinárodních trzích a podporovat zaměstnanost u nás doma. ■

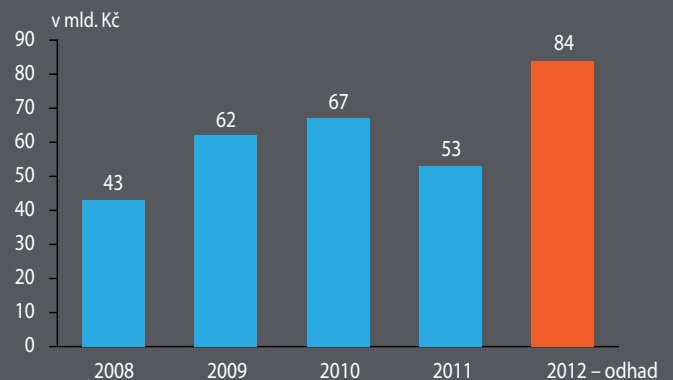


Autorem článku je Ing. Vlastimil Nesrsta, ředitel odboru PR a komunikace EGAP

Teritoriální struktura pojistné angažovanosti



Celkový pojištěný objem



REFORMA GSP PŘINÁŠÍ NOVÉ MOŽNOSTI PRO ČESKÉ PODNIKATELE

SYSTÉM VŠEOBECNÝCH CELNÍCH PREFERENCÍ (TZV. GSP – GENERAL SYSTEM OF PREFERENCES), KTERÝ USNADŇUJE VÝVOZ Z ROZVOJOVÝCH ZEMÍ DO EU, BUDE MÍT OD 1. LEDNA 2013 NOVÁ PRAVIDLA. POČET ROZVOJOVÝCH STÁTŮ, KTERÝM EVROPSKÁ UNIE TÍMTO ZPŮSOBEM POMÁHÁ, SE VÝRAZNĚ SNÍŽÍ. ZÁROVEŇ ALE SE TAKÉ ROZŠÍŘÍ SEZNAM PRODUKTŮ, KTERÉ MOHOU EVROPŠTÍ PODNIKATELÉ ZE ZEMÍ-PŘÍJEMCŮ GSP BEZCELNĚ DOVÁŽET. ČEŠTÍ VÝROBCI BY MOHLI OCENIT ZEJMÉNA SKUTEČNOST, ŽE BYLY NA SEZNAM NOVĚ ZAŘAZENY TAKÉ NĚKTERÉ DŮLEŽITÉ SUROVINY.

POMOC JEN PRO POTŘEBNÉ

Hlavním smyslem GSP je přispět ke snižování chudoby a podpoře udržitelného rozvoje v potřebných státech prostřednictvím jejich většího zapojení do mezinárodního obchodu. Evropská unie, podobně jako ostatní rozvinuté ekonomiky (Austrálie, Kanada, Japonsko, Nový Zéland, Norsko, Švýcarsko, Turecko a USA), takto již více než čtyři desetiletí zvýhodňuje rozvojové státy tím, že jim jednostranně umožňuje dovážet na trh EU velkou část produktů bezcelně nebo za významně sníženou celní sazbu. To ale zároveň přináší příležitost pro evropské výrobce zajistit si levnější vstupy pro svoji další produkci.

Cílem změny pravidel pro udělování GSP je přiměřená reakce Evropské unie na novou ekonomickou realitu, kdy řada rozvojových zemí v posledních letech zažívá prudký hospodářský vzestup a stává se přímou konkurencí Evropské unie. Stávající pravidla jsou navíc prakticky stejná pro rozvojové

země s velmi rozdílnou ekonomickou úrovní, což snižuje efekt pomoci pro nejméně rozvinuté země. Pokud například Brazílie může do EU dovážet melouny nebo cukr za stejně výhodných podmínek jako některé výrazně chudší africké státy, pak je pro ně konkurence Brazílie s poměrně rozvinutou ekonomikou a moderním systémem produkce těžko překonatelná.

KONEC VÝHOD PRO NASTUPUJÍCÍ EKONOMICKÉ GIGANTY

Ze seznamu příjemců pomoci GSP proto EU vyřadí státy, které Světová banka klasifikuje jako země s vysokým a vyšším středním příjmem tři po sobě následující roky. V tuto chvíli se jedná především o rychle se rozvíjející ekonomické giganty, jako je Rusko nebo Brazílie, ale i další rychle bohatnoucí státy, jako je například Malajsie, Argentina či Kazachstán nebo naftařské státy jako Katar či Saúdská Arábie. Počítá se s tím, že tuto podmínku budou v nadcházejících letech postupně

splňovat další státy, příští rok s největší pravděpodobností Čína. Po vypnutí ze systému GSP budou ale dané země moci vyvážet podle předchozích pravidel ještě jeden následující rok, což by mělo dotčeným podnikatelům poskytnout dostatečné časové období pro přizpůsobení se nové situaci. Státy, které ze systému GSP vypadnou, mají možnost získat výhodnější přístup na trh EU uzavřením dohody o volném obchodu. To znamená dohody, kterou si mimo jiné obě strany navzájem poskytují zvýhodněný přístup na své trhy, včetně snižování či přímo odstranění celních sazeb na většinu dovážených výrobků. V současné době s EU takové dohody sjednává právě třeba Brazílie, Argentina a Uruguay v rámci sdružení Mercosur nebo také Malajsie. Naopak země, s nimiž EU už na základě dvoustranných dohod obchoduje (například JAR, Mexiko, Egypt, Alžírsko, Maroko nebo Kamerun), budou z GSP vyřazeny proto, aby se narovnal současný neložkový stav, kdy dovážet z těchto zemí lze podle dvojích v zásadě identických pravidel.

JAK DOVÁŽET V REŽIMU GSP?

- ▶ Klíčové je prokázání, že zboží skutečně pochází ze země, na níž se vztahují výhody plynoucí z GSP. Pravidla pro určení a prokázání původu daného zboží stanovuje Nařízení Komise č. 1063/2010.
- ▶ Tzv. preferenční původ obdrží výrobek, který byl zcela získán ve zvýhodněné zemi nebo je výsledkem dostatečného zpracování zboží dovezeného ze třetí země. Nařízení

tedy obsahuje i kritéria pro to, co je dostatečně opracování – a to velmi detailně, pokud jde o různé kategorie výrobků a postupy, které je nutné respektovat.

- ▶ Původ zboží v systému GSP při dovozu do EU se prokazuje osvědčením o původu zboží „FORM.A“.
- ▶ U menších zásilek s hodnotou do šesti tisíc eur může být jako důkaz

původu akceptováno prohlášení výrobce, které si při vývozu vystaví sám. Prohlášení má pak přesně stanovenou formu.

Text nařízení, příslušné formuláře, pokyny k jejich vyplnění a další detailní informace lze nalézt na stránkách Generálního ředitelství cel: www.celnisprava.cz.

Nejdůležitější země, které budou ze systému GSP vyřazeny

Alžírsko	Argentina	Ázerbájdžán	Bělorusko	Botswana	Brazílie
Egypt	Gabon	Ghana	Írán	JAR	Jordánsko
Kamerun	Katar	Kazachstán	Keňa	Kolumbie	Kostarika
Kuba	Kuvajt	Libanon	Libye	Malajsie	Maroko
Mexiko	Namibie	Panama	Peru	Rusko	Saúdská Arábie
Tunisko	Uruguay	Venezuela			

Ze systému GSP tak bude vyřazena více než polovina stávajících zemí. Rozsah výhod poskytovaných zbývajícím zemím bude nadále rozlišován prostřednictvím zařazení do tří skupin. Každá ze zemí, která splní základní kritéria, je bez dalšího zařazena do tzv. obecného režimu GSP. Nárok na zařazení do GSP+ není automatický, země se o něj musí přihlásit a zároveň splnit několik jasně stanovených podmínek. Jedná se o státy nedostatečně zapojené do mezinárodního obchodu (nová pravidla k tomu stanovují konkrétní kritéria ohledně dovozu a vývozu), ale také o odpovědné plnění závazků OSN a Mezinárodní organizace práce. Díky novým pravidlům tak velmi pravděpodobně bude možné v nejbližší době dovážet v rámci výhodnějšího GSP+ i z Pákistánu a Filipín, naopak se předpokládá, že řada rozvinutějších zemí bude přeřazena z GSP+ do obecného režimu GSP. Státy, které OSN klasifikuje jako nejméně rozvinuté, mohou do EU dovážet prakticky neomezeně v rámci tzv. režimu EBA (Everything But Arms – „všechno kromě zbraní“).

ZVÝHODNĚNÉ DOVOZY VERSUS VÝROBCI V EU

Rozdělením do tří skupin (GSP, GSP+ a EBA) ale snaha o co největší adresnost a spravedlivé rozložení pomoci nekončí. Pokud vývozy některého z příjemců GSP dosahují vysokého podílu na úkor ostatních příjemců nebo na úkor výrobců v zemích EU, jsou uplatňovány dva různé nástroje. V případě ohrožení ostatních příjemců GSP se jedná o tzv. graduace. Jestliže by levné dovozy příjemců GSP poškozovaly výrobce stejného zboží v EU, pak přichází na řadu speciální ochranné mechanismy zřízené k tomuto účelu.

Graduace umožňují odstranit celní zvýhodnění pro již dostatečně konkurenceschopné výrobky některého ze států-příjemců GSP, a to podle přesně stanovených pravidel. Od roku 2013 by se to v největší míře mělo týkat Indie, jejíž klíčové dovozy (všechny organické a anorganické chemikálie včetně nerostných paliv a minerálních olejů, dále textil, motorová vozidla, letadla

a lodě) již nebudou nadále dováženy v režimu GSP. Totéž se v omezené míře bude vztahovat na některé produkty z Ukrajiny, Nigérie, Thajska, Vietnamu a Indonésie.

Zvýhodněné celní sazby pro konkrétní produkty je také možné zrušit, pokud by se jejich poskytováním způsobovaly závažné ekonomické potíže výrobcům stejného zboží v EU. U textilu, který je pro EU velmi citlivým odvětvím, jsou navíc stanovena pevná pravidla, kdy dojde k odstranění výhod. Novinkou je jejich zpřísnění a také skutečnost, že ochrana se nyní týká kromě hotových oděvů i surových materiálů. To sice pro české výrobce znamená možnost zdražení některých vstupních materiálů, na druhou stranu zpřísnění dovozu hotových oděvů by pro ně mohlo být vítanou zprávou.

VÝHODY A NEVÝHODY PRO ČESKÉ PODNIKATELE

Z analýzy zpracované Ministerstvem průmyslu a obchodu vyplývá, že nová



CO JE GSP (tři úrovně)

1. GSP

Dovoz zhruba 66 % zboží se sníženou nebo nulovou celní sazbou.

2. GSP+

Speciální pobídkový režim pro udržitelný rozvoj a řádnou správu věcí veřejných, týká se rovněž 66 % zboží, vše lze dovážet bezcelně.

3. EBA

Zvláštní režim pro nejméně rozvinuté země „EBA“ umožňující bezcelný dovoz všeho s výjimkou zbraní.

pravidla GSP by neměla mít zásadní dopad na ekonomiku ČR. Čeští podnikatelé zřejmě nejvíce pocítí vyřazení Ruska a Kazachstánu, a to zejména v souvislosti s dovozem některých surovin. Jedná se zejména o minerální paliva a maziva, hnojiva, barviva a další chemikálie, výrobky z kovů, například ferochromy, oktanol a surový hliník. Jak již ale bylo řečeno, pro dovoz z Ruska a Kazachstánu stejně jako z ostatních států, které vypadávají z GSP, bude možné v zájmu přizpůsobení podnikatelské sféry novým pravidlům dovážet za dříve platných zvýhodněných podmínek ještě jeden rok, tj. do 1. ledna 2014.

Pokud se týká ostatních států, které z GSP vypadnou, pro český průmysl nebudou znamenat v podstatě žádnou hrozbu. Spotřebitel může ojediněle pocítit změnu u některých spíše exotických produktů, příkladem může být dovoz filé ze štikozubce argentinského z Argentiny či limetek z Brazílie.

Naopak jednoznačně pozitivní dopad by mělo mít přidání některých strategických surovin z oblasti slitin kovů

Nově bude možné v režimu GSP dovážet některé zcela nové produkty:

kovy vzácných zemin,
alkalické kovy,
surové olovo,
wolfram,
hořčík,
titan,
oxid hlinitý,
síran amonný,
dusičnan sodný,
soli podvojně.

a chemikálií do GSP, což umožní jejich bezcelní dovoz a snížení nákladů pro české výrobce. ■

TEXT: ŽUZANA BENEŠOVÁ A MARTIN MACOUREK

FOTO: THINKSTOCK

AUTOŘI JSOU PRACOVNÍCI ODBORU OBCHODNÍ POLITIKY
A MEO MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU ČR.

Některé stávající produkty bude navíc v rámci nového schématu GSP možné dovážet bezcelně namísto dosavadní snížené celní sazby, například:

tabák orientálního typu,
řezané karafiáty,
videopřístroje.



Pojištění podnikatelů

Kompletní ochrana rizik při podnikání

Pojistíme Vám:



nemovitost, kancelář,
provozovnu



movité věci, zásoby,
stroje, náklad, sklo...



provozní i profesní
odpovědnost

S vámi od A do Z

Allianz 

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Kolářek
Mgr. Hana Kejhová
Jozef Gárik**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Servis

Distribuce

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

Tisk

Kavka Print a.s.

VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7,
148 00 Praha 4
antecom@antecom.eu
Tel./fax: +420 272 935 558
Redakční servis: +420 602 313 176**Titulní foto**Afrika
Autor: Věra Veselá

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografií z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.



Sebevědomá Indie chce hrát první ligu

V současné době žijí v Indii 1,2 miliardy obyvatel. S dvouprocentním ročním růstem populace zřejmě předstihne v roce 2025 Čínu a stane se nejlidnatější zemí světa. Podle expertů navíc bude mít zhruba ve stejné době třetí největší národní důchod (po USA a Číně). Když k tomu přidáme, že jsme si s indickým partnerem blíží také díky způsobu myšlení, zvyklostem a oficiálnímu jazyku – angličtině, je to pro nás obrovská výzva.



800 521 521
www.kb.cz

Jsme
součástí
vašeho
podnikání

KB – spolehlivý
partner exportérů
a importérů

- široká nabídka produktů
a služeb
- ošetření obchodních
a kurzových rizik
- komplexní řešení na míru

fincentrum

Banka roku
2012

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



 NEJLEPŠÍ BANKA 2012
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN