

TRADE NEWS

5 / 2021 *Magazín o obchodu a exportu*
X. ročník *Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR*

IZRAEL PROBUDIL K ŽIVOTU I POUŠŤ PŘÍBĚHY TISÍCE A JEDNÉ NOCI PSANÉ BYZNYSEM

- IZRAEL
- JORDÁNSKO
- IRÁK
- SAÚDSKÁ ARÁBIE
- OMÁN
- SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY



Czech
Republic
The Country
For The Future



Czech Republic **The Country For The Future**

Česká národní expozice

Zveme Vás na



Mezinárodní strojírenský veletrh

Brno
pavilon P
číslo stánku 060
8 – 12/11 2021

Partneři České národní expozice



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

jsm ráda, že vás mohu přivítat v úvodu listopadového čísla časopisu TRADE NEWS, ve kterém se věnujeme čtyřem perspektivním teritoriím, konkrétně Státu Izrael, Iráku, Saúdské Arábii a Ománu. Ty jsou součástí pestré palety zemí tvořících region Blízkého východu, jehož ústřední charakteristikou je především lidská, kulturní, náboženská, politická a ekonomická rozmanitost, která se promítá do různorodých příležitostí pro odbyt českého exportu a navazování technologické spolupráce v mnoha perspektivních odvětvích.

Přestože se Blízký východ často dostává do povědomí veřejnosti jako část světa zmiňovaná nekonečnými bezpečnostními a vnitropolitickými krizemi, kvůli své poloze v sousedství Evropy je pro ČR strategickým regionem, především z hlediska diverzifikace českého exportu.

Tomáš J. Baťa o této realitě říkával: „Lidé se mě někdy ptají, zda politická stabilita je jedním z nezbytných předpokladů rozvoje obchodu v dané zemi. Odpovídám jim, že ve většině světa nelze stabilitu předvídat o nic přesněji než počasí.“

Důležitost podpory vztahů s tímto regionem si uvědomoval i prezident Tomáš Garrigue Masaryk, který v roce 1927 jako vůbec první hlava státu na světě navštívil území dnešního Státu Izrael a také významnou měrou přispěl k založení československé nemocnice v Bagdádu o dva roky dříve.

Totéž platí o prezidentu Václavu Havlovi, který zavítal na Blízký východ hned třikrát – v letech 1990, 1997 a 1999 – a položil

základy dnešního strategického partnerství s Izraelem a důležité spolupráce s arabskými zeměmi.

Trhy Blízkého východu jsou z ekonomického hlediska značně různorodé, ať už se jedná o inovačního high-tech lídra Stát Izrael, obchodní a investiční hub Spojené arabské emiráty či teritoria bohatá především na nerostné suroviny, jako je Irák, Saúdská Arábie či Omán. Avšak společným jmenovatelem všech těchto zemí je skutečnost, že i v novém tisíciletí si Češi dokázali získat u místních partnerů obrovský respekt ve vybraných průmyslových odvětvích, včetně automobilového průmyslu, petrochemie, obranného sektoru, letectví či zdravotnictví.

Mezi top projekty patří například startupová spolupráce se Státem Izrael v rámci Škoda Auto DigiLabu, rozšiřování kapacit rafinerií v jihoirácké Basře, zahájení provozu montážního závodu pro nákladní vozy u Rijádu či dodávky stovek speciálních lůžek pro nemocnice v SAE či Saúdské Arábii. Díky všestrannosti tuzemského průmyslu a mimořádné schopnosti firem uspět na náročných trzích český export na Blízký východ letos opět dynamicky roste.

Pro další posilování hospodářských, politických a mezilidských vztahů s partnery z Blízkého východu a dalších regionů aktuálně hraje zásadní roli světová výstava Expo Dubaj, kde se až do konce března 2022 představuje výběr toho nejlepšího ze 192 zemí světa, včetně ČR. Ministerstvo průmyslu a obchodu nečeká, až příležitost opět zaklepe



Foto: archiv MPO

na dveře, a již nyní se aktivně připravují další akce na podporu českých firem. Již za několik dní osobně povedu delegaci zástupců českého leteckého průmyslu na oficiální účast na veletrhu Dubai Airshow a na leden 2022 chystáme rotační expozici City for the Future v Dubaji, kde bude také podepsána mezivládní Dohoda o hospodářské a technické spolupráci mezi ČR a SAE.

Přeji vám inspirativní čtení, úspěšné obchodní aktivity a pevné zdraví.

ING. MARTINA TAUBEROVÁ,
NÁMĚSTKYNĚ MINISTRA PRO ŘÍZENÍ SEKCE
EVROPSKÁ UNIE A ZAHRANIČNÍ OBCHOD,
MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU 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

Datum vydání: 9. 11. 2021 Náklad: 8000 výtisků

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

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Dobeš, předseda představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva LIKO-S Holding, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Izrael
Anna Azari: Skvělý vztah Česka a Izraele mě nepřestává udivovat
- 13** Infografiky
Izrael, Saúdská Arábie, Omán, Irák: perspektivy, ekonomika, příležitosti, trendy
- 26** Do světa za obchodem / Izrael
Izrael: Fenomén nejen Blízkého východu
- 30** Podpora exportu / Izrael
Jiří Mašata: Izraelci jsou velmi pragmatičtí. Kvalitu svých produktů musíte pravidelně potvrzovat
- 32** Profiliga / JÍŠA
Láska k řemeslu, služba zákazníkům a odvaha hledat nová řešení. Už třicet let
- 36** Profiliga / Fre-ko servis
Převálčují nové technologie poctivé řemeslo? Ani náhodou, dokazují ve Fre-ko servisu
- 38** Rozhovor / Izrael
Izrael za oponou nám *poodkrývá Irena Kalhousová, ředitelka Herzlova centra izraelských studií na Univerzitě Karlově*
- 42** Pod drobnohledem / Jordánsko a sousedé
(Nejen) Blízký východ: Voda nad zlato. Řešení vodní krize vyžaduje spolupráci celého regionu
- 46** Rozhovor / Izrael
Zbyněk Hrkal: Izrael je dnes nezávislý na atmosférických srážkách. Probudil k životu i poušť
- 48** Aktuálně / Expo Dubaj
Světová výstava poprvé na Blízkém východě
- 54** Profiliga / CUIP
Otomar Sláma: Pandemie pro nás byla zkouška ohněm. Ovšem také urychlila přenos výsledků vědy a výzkumu do praxe
- 58** Do světa za obchodem / Saúdská Arábie
Saúdská Arábie ve víru reforem. Šance pro české podnikatele na každém kroku
- 62** Legendy / Lawrence z Arábie a šejk Músa ar Rueili
Slavný Arab z Walesu
- 66** Do světa za obchodem / Omán
Omán se opět otevírá. Láká do země další zahraniční firmy
- 70** Profiliga / ZPS – FRÉZOVACÍ NÁSTROJE
Úspěšná strategie made in Zlín
- 72** Do světa za obchodem / Irák
Irák: Rány se hojí. Obnova, reformy a budování nových spojení
- 76** Z praxe / Pojištění
Smykové nakladače KOVACO Electric chtějí v Americe i v Realu Madrid

TRADE NEWS PARTNEREM



NOVÉ PROJEKTY CZECHTRADE



V CzechTrade neustále vylepšujeme služby tak, abychom české exportéry maximálně podpořili při jejich krocích do zahraničí.

Exportní inkubátor

je určen k rozvoji exportně investičních aktivit českých firem přímo v konkrétním teritoriu, kdy vlastní zástupce firmy využívá zázemí plně vybavených kancelářských prostor a poradenských služeb dané zahraniční kanceláře CzechTrade.

Více informací vám poskytne garant služby Vladimír Degtář, vladimir.degtar@czechtrade.cz

Exportní aliance CzechTrade

představují spojení firem, které se vzájemně produktově či službou doplňují za účelem společné prezentace v zahraničí. Firmy přitom sdílí know-how i náklady a využívají synergie plynoucí z jejich spolupráce. CzechTrade zajistí každé alianci vlastního gestora, který ji provede procesem založení a především poskytne podporu fungování aliance s cílem prosadit se na zahraničních trzích.

Více informací poskytne garant služby Zuzana Jesenská: zuzana.jesenska@czechtrade.cz

KOMPAS (Komplexní Asistenční Služba)

je určen pro firmy, které potřebují asistenci v komplikovanějších administrativních procesech na zahraničních trzích, a je zaměřen výhradně na podporu spolupráce v B2B segmentu. Služba realizovaná ve spolupráci s místními prověřenými odborníky zahrnuje např. podporu a asistenci při vzniku sídla společnosti, certifikaci produktů, registraci a povolení pro výkon činnosti atd.

Více informací poskytne garant služby Petra Jindrová: petra.jindrova@czechtrade.cz

Dovolujeme si Vás pozvat na

Den podnikatelů České republiky

jehož XIX. ročník se uskuteční

ve čtvrtek 25. listopadu 2021

od 17 hodin

v hotelu Ambassador-Zlatá Husa

(Václavské náměstí 5, Praha 1)

Program galavečera se ponese v duchu 20. výročí asociace jako spolehlivého partnera podnikatelů. I letos očekáváme mnoho významných hostů z řad podnikatelů, zástupců vládní a politické sféry i společenského života.

Děkujeme všem firmám a podnikatelům, kteří při nás 20 let stojí, i těm, co nám dali důvěru teprve nedávno. Jen s vámi, se silnou základnou, můžeme dokázat velké věci.

Vyhlášení vítězů soutěží a grantů:

- Cena AMSP ČR v rámci projektu Rok nových příležitostí 2021
 - Equa bank Rodinná firma roku
 - eŽena
 - eManuel
 - Nastartujte se pro začínající podnikatele
- Celkově rozdělíme více než 2 miliony korun.

Akci předchází Exportní a inovační fórum „Jak chytře exportovat nápady“, na němž budeme diskutovat o transferu technologií, nákupu a prodeji licencí či patentů a o příležitostech pro inovativní výrobní firmy
14.00–16.00

Vstup volný po předchozí registraci

Registrace zde:



Partneři Dne podnikatelů ČR:

ŠKODA AUTO, Komerční banka, Národní rozvojová banka,
Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka,
Equa bank, Deloitte, Amper Market, Slavia pojišťovna, GLS Czech Republic, Apogeo

Mediální partneři:

MAFRA, TRADE NEWS, CNN Prima NEWS

www.amsp.cz



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR SLAVÍ 20 LET

PŘI TÉ PŘÍLEŽITOSTI JSME OSLOVILI TY, KDO STÁLI U KORMIDLA



Břetislav Ošťádal:

AMSP ČR POMÁHÁ PODNIKATELŮM V NOUZI

AMSP ČR se za dvacet let existence stala nepostradatelným základem a servisem pro podnikatele a respektovanou institucí českého průmyslu a hospodářství. Jeden z jejích zakladatelů byl jmenován členem vlády. Dalším, který je v současnosti předsedou představenstva, se podařilo v tvrdé evropské konkurenci prosadit Prahu jako sídlo Evropské agentury pro kosmický program a je zmocněncem vlády pro tuto agendu. V mediálních diskuzích k hospodářským a ekonomickým otázkám země vystupují pravidelně další členové asociace, významní podnikatelé s nesmírnými zkušenostmi. Přeji za sebe a tým zakladatelů, aby AMSP ČR byla i nadále vyhledávaným a věrným pomocníkem podnikatelů, respektovaným partnerem vlády, Svazu průmyslu a dopravy ČR a kapitánů českého průmyslu!

Ing. Břetislav Ošťádal byl zakladatelem AMSP ČR a jejím předsedou v prvních deseti letech činnosti od založení v roce 2001 do prosince 2010.



Karel Havlíček:

DALI JSME DO TOHO VŠE

Případá mi to jako včera, co jsme na brněnském výstavišti se skupinou pár desítek nadšenců zakládali asociaci, která měla hájit malé a střední firmy a živnostníky. Neměli jsme žádné politické ani finanční krytí, ale vnímali jsme, že na tehdejší scéně profesních spolků chybí sdružení, které by zviditelnilo a fakticky hájilo malé podniky, OSVČ nebo rodinné firmy. Možná si vzpomínáte, byla to doba „kapitánů českého průmyslu“, média nám dnes a denně představovala úspěchy korporátního světa, globalizace a nadnárodních manažerů. Začali jsme z nuly, ale bavilo nás to a dali jsme do toho vše. Během dvaceti let se AMSP ČR stala respektovaným připomínkovým místem a součástí všech jednání o podpoře podnikání. Podnikatele jsme hájili nikoliv emotivně, ale s argumenty v rukou, cílem nebylo zalíbit se, ale uhrát výsledek. Nebáli jsme se oponovat jak státu, tak i firmám, protože nikdy není možné uspokojit všechny. Během jedné generace jsme zásadním způsobem přispěli k tomu, že malí podnikatelé nemusí stát před nikým s čepicí v ruce, že rodinné firmy jsou brány jako základ zdravého státu, že většina státní podpory jde právě těmto subjektům, že řemeslo je opět na vzestupu a že malé venkovské koloniály začínají ožívat. Bylo mi velkou ctí, že jsem mohl AMSP ČR mnoho let vést, a přeji jejím členům hodně úspěchů.

Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, zakladatel a od prosince 2010 do dubna 2019 předseda představenstva AMSP ČR.



Karel Dobeš:

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY A ŽIVNOSTNÍCI JSOU PÁTEŘÍ NAŠEHO HOSPODÁŘSTVÍ

Když jsme před dvaceti lety zakládali AMSP ČR, bylo jedním ze základních cílů dostat nejen do povědomí veřejnosti, ale hlavně k činitelům ve státní správě skutečnost, že například v Německu až 80 % HDP vytvářejí právě MSP. Státní správa, instituce a většina ekonomů se tenkrát soustředila na podporu velkých firem a budoucnost našeho hospodářství viděla ve velkých průmyslových konglomerátech. Po dvou desetiletích let přesvědčování dnes již celá politická sféra skloňuje často podporu MSP, i když v realitě vidíme, že stále panuje velký rozdíl mezi slovy a činy. V současné době, kdy se naše společnost jen velmi pomalu vzpamatovává z covidového šoku, naše hospodářství potřebuje silnou podporu podnikání. A jsou to právě menší a střední firmy, které nacházejí nová řešení, pouští se směle do inovací a jsou připraveny vydat se s nimi na světový trh. Podpora těchto podnikatelů, kteří se nebojí nést riziko, pracují s obrovským nasazením a snaží se motivovat své zaměstnance, bude rozhodovat o naší budoucí konkurenceschopnosti, a tím i o míře naší schopnosti splácet dnešní dluhy. Musíme radikálně snížit administrativní zátěž a změnit systém podpory spolupráce akademické sféry s MSP tak, aby za řízení projektů a rozdělování financí odpovídaly firmy. Pokud se nám to podaří, nemám o budoucnost naší republiky žádné obavy.

Ing. Karel Dobeš stál u zrodu AMSP ČR a je jejím předsedou představenstva od roku 2019 do současné doby.

STUDIJ GASTRO MÁ SVÉ PRVNÍ VÍTĚZE

AMSP ČR již několik let sdružuje desítky gastronomických provozů na dobrovolné platformě Moje restaurace. V létě 2020 vyhlásila společně s Českým gastronomickým institutem novou soutěž pro střední gastronomické školy napříč Českou republikou nazvanou Studij gastro – buď gastronom.



Vítězové prvního ročníku soutěže Studij gastro – buď gastronom

Soutěž probíhala pod záštitou MŠMT od 1. prosince 2020 do 28. února 2021 s cílem pozvednout reputaci gastronomických oborů nejen v očích studentů, ale i široké veřejnosti. Dlouhodobým záměrem AMSP ČR je pak zejména podpora vzdělávání a profesionalizace v gastronomii a vytvoření platformy pro dialog o gastronomickém vzdělávání a současných potřebách gastronomického oboru.

Navzdory covidové době se do soutěže zapojilo celkem 21 středních škol z celého Česka, které se výhradně pomocí sociálních médií snažily motivovat studenty posledních ročníků základních škol ke středoškolskému studiu

gastronomie. Vznikla spousta zajímavých propagačních videí jak s gastro influencery, tak s úspěšnými absolventy školy. A hlavně nespočet videoreceptů a fotografií ukuchtěných dobrot. ■

ZDROJ: AMSP ČR



MLADÍ ŘEMESLNÍCI BYLI OCENĚNI V SENÁTU



Generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová předala dvě zvláštní ceny mladým řemeslníkům

Celorepublikovou soutěž středních škol Mladí řemeslníci organizuje každoročně

Sdružení středních škol Čech, Moravy a Slezska. I letos byli oceněni nejlepší studenti z mnoha oborů, kteří převzali ceny v Senátu z rukou senátorů Jiřího Růžičky a Jiřího Drahoše. Generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová předala ještě dvě zvláštní ceny. První získal Ondřej Svoboda, který studuje obor umělecký kovář a zámečnický, pash na Střední odborné škole uměleckořemeslné v Praze 9, a druhou Pavel Přimda ze Střední školy gastronomické a hotelové z Prahy. ■

ZDROJ: AMSP ČR

Vítězové 1. ročníku soutěže Studij gastro – buď gastronom

1. místo

OA, VOŠZ a SZŠ, SOŠS Jihlava
www.ozs-ji.cz

2. místo

Střední škola gastronomie a obchodu Zlín
www.gaozl.cz

3. místo

Hotelová škola Plzeň
www.hsplzen.cz



Z přednášky na Moravské vysoké škole Olomouc

STUDENTI Z OLMOUCE MAJÍ ZÁJEM O PODNIKÁNÍ

V rámci spolupráce AMSP ČR a Moravské vysoké školy Olomouc proběhla v říjnu přednáška pro studenty o aktivitách asociace zaměřená na start podnikání. Studenty nejvíce zajímalo, jak a kde začít, kde se poradit, jak sehnat finance na start projektu. Generální ředitelka asociace Eva Svobodová představila aktivity asociálního projektu Svou cestou – Young Business, dále projektu Podnikavá žena a rovněž projektu Rodinná firma v návaznosti na nástupníky. Součástí přednášky bylo i vystoupení platformy „Můžeš podnikat“ a video se zkušenostmi od start-upu „Nachozeno“. Ten získal v loňském roce 3. místo v soutěži Nastartujte se, které je AMSP ČR dlouholetým partnerem. ■

ZDROJ: AMSP ČR

JÍZDNÍ ŘÁD PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ AKTUALIZOVÁN

Po sedmi letech vydává AMSP ČR aktualizované Desatero neboli Jízdní řád podpory malých a středních podniků (MSP) a OSVČ. Tento materiál vychází z Desatera vypracovaného v roce 2014 v návaznosti na evropský dokument Small Business Act vydaný Evropskou komisí k podpoře podnikatelského prostředí tohoto segmentu.



Snížení administrativní zátěže a podpora automatizace

V aktualizovaném Desateru nacházíme body, které se opakují i po sedmi letech, jako je snížení administrativní zátěže, jednodušší přístup k financování či pravidlo pro úřady „mlčení znamená souhlas“. „Na tomto poli se sice mnohé podařilo, ale je potřeba většího posunu, aby to firmy pocítily v každodenní realitě. Z návrhů u snižování administrativní zátěže lze zmínit alespoň klíčový požadavek pravidla ‚one-in-one-out‘, čili za každou nově přijatou povinnost pro podnikatele odstranit jinou povinnost starší (ideálně dvě).

Nově se zde ale objevuje například požadavek na plošné zvýšení podpory automatizace, která zůstává poněkud ve stínu tématu digitalizace. Digitalizace je však pro mnohé menší firmy hůře dosažitelná zejména finančně, nemluvě o robotizaci výroby, jak prokázaly nezávislé průzkumy agentury Ipsos pro AMSP ČR v Roce digitálního podnikání 2019,“ poznamenává Pavla Břečková, místopředsdkyně představenstva AMSP ČR.

Podpora investic MSP a „nesvlékání do naha“

Po dlouhých letech podpory zahraničních investorů ve formě investičních

pobídek se začínají ozývat české firmy, zejména rodinného charakteru, které chtějí i v této nelehké době investovat a výnosy ze svého podnikání ponechat doma (na rozdíl od zahraničních firem) doma v ČR. Výhodné investiční pobídky zahraničním investorům jsou ze strany českých MSP kritizovány.

Podnikatelé se také ohrazují proti zveřejňování citlivých obchodních dat v obchodním rejstříku, kde se tak vlastně „svlékají do naha“ před svou konkurencí. Navrhují proto tato data poskytnout, ale umístit je do neveřejné části obchodního rejstříku tak, jak je tomu v okolních zemích.

Zamezení dvojímu zdanění a flexibilní zákoník práce

Stejně tak podnikatelé volají po zamezení dvojímu zdanění při použití zisku majitelem firmy. „V okamžiku, kdy je nutné zdanit jak zisk firmy a následně i výplatu dividendy konečnému vlastníkovi, pak mnoho podnikatelů právě z důvodu dvojího zdanění zakládá firmy v daňově příznivých destinacích. Zrušení dvojího zdanění by mohlo znovu přilákat do Česka firmy, které svá sídla přestěhovaly do zahraničí, a odstraní motivaci dalších o tomto řešení uvažovat,“ uvádí člen dozorčí rady AMSP ČR Josef Jaroš.

V současné době enormního nedostatku pracovní síly podnikatelé rovněž navrhuji flexibilní zákoník práce a vyváženější proces propouštění či nábory zaměstnanců tak, aby se zamezilo zaměstnávání na švarcsystém či dokonce na černo.

Období koronaviru také odhalilo další slabiny v souvislosti se živnostníky, a to skutečnost, že přestože si platí odvody a vychovávají další generaci daňových poplatníků, nemají nárok na příspěvek

na ošetřování člena rodiny. Tento příspěvek byl zaveden pouze mimořádně v období hlubokého lockdownu. AMSP ČR požaduje tento příspěvek pro OSVČ zavést natrvalo.

Podpora rodinných firem

Podpora rodinného podnikání je na dobré cestě alespoň dílčím úspěchem AMSP ČR při prosazení definice rodinného podnikání do české legislativy usnesením vlády v květnu 2019. K větší podpoře tohoto segmentu vyzývá národní legislativu Evropský parla-



ment a Evropský hospodářský a sociální výbor svým usnesením již z roku 2015. V současné době první vlny generační výměny procházejí rodinné firmy kritikou zkouškou, ve které podle celosvětové studie neobstojí 70 % z nich, pokud nejsou na tento proces dobře připraveny. Proto je třeba věnovat zvýšenou pozornost přípravě rodinných firem na tento krok vzděláváním jak zakladatelů, tak nástupníků a dále přenosem cenného know-how ze zemí, kde proces generační výměny nebyl přetržen období komunismu. ■

Kompletní Desatero / Jízdní řád podpory MSP naleznete na www.amsp.cz

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

Anna Azari:

SKVĚLÝ VZTAH ČESKA A IZRAELE MĚ NEPŘESTÁVÁ UDIVOVAT

Nová velvyslankyně Izraele v České republice Anna Azari má za sebou bohaté zkušenosti z diplomatických postů v okolních zemích. O Česku a Čechách toho ví mnoho a plánuje jim během své mise prezentovat současný Izrael a zvyšovat atraktivitu země i pro mladší generace. Jak sama říká, Prahu si pro svůj další post vybrala sama, protože chtěla na vlastní kůži zažít příslovečné výborné vztahy obou států. Naše země ji ale láká i tím, že zde vidí dynamické prostředí pro růst, ve kterém je zároveň možné být u historických změn. V rozhovoru popisuje svůj vztah k Česku a představuje již zavedené i nově chystané iniciativy a spolupráce mezi oběma zeměmi.



Anna Azari je velvyslankyní Izraele v Praze od srpna 2021. Předtím působila dva roky na izraelském ministerstvu zahraničí jako zástupkyně generálního ředitele pro Evropu. V minulosti působila také jako velvyslankyně v Polsku, Rusku či na Ukrajině

Novou velvyslankyní jste od srpna tohoto roku. Jaké jste měla povědomí o Česku před svým příchodem?

Obrázek České republiky pro mě i pro všechny Izraelce má hned několik vrstev. Za prvé na samém počátku izraelského státu byla podpora od vaší země v podobě zbraní a výcviku pro naši budoucí armádu – o tom ví většina Izraelců.

Za druhé, a to je možná specifické pro mě jako pro milovnici historie, je tu povědomí o mnichovské dohodě z roku 1938, která stála na počátku druhé světové války. Za třetí je tu pravděpodobně jediná píseň zpívaná v hebrejštině, která se týká Čechů: jmenuje se *Sen, který jsem snil o Praze*, a vypráví o sovětské invazi do Československa v roce 1968.

Na tuto událost mám také osobní vzpomínky – do svých dvanácti let jsem vyrůstala v Litvě, která tehdy byla součástí Sovětského svazu. Moje rodina a všichni, kdo v tehdejším východním bloku patřili k vrstvě inteligence, považovali okupaci za tragédii. Kdykoli se konaly nějaké turnaje v hokeji a hrály proti sobě Československo a SSSR, bylo jasné, komu budeme fandit.

Česko-izraelské vztahy prostupují celou společností

Je něco, co vás tu překvapilo?

Jako dlouholetá diplomatka ve službách izraelského ministerstva zahraničí toho vím o České republice hodně, včetně neskutečné míry jejího přátelství vůči Státu Izrael. Když jsem se poohlížela po diplomatickém postu v zahraničí a uviděla volné místo v Praze, hned jsem věděla, že sem chci jít. I tak mě ale nepřestává udivovat, jak skvělý je vztah Čechů k Izraeli. Příklad mi, že funguje napříč celou českou společností, není to jen záležitost vaší politické reprezentace.

Zmínila jste, že jste vyrůstala v Litvě. Během své diplomatické kariéry jste působila mimo jiné jako velvyslankyně v Polsku, na Ukrajině či v Rusku.

Co vás na této části Evropy přitahuje?

Určitě mám výhodu v tom, že mám relativně dobrou znalost těchto regionů a v neposlední řadě i ruského jazyka. Celkově mi tyto země přijdou nesmírně zajímavé, protože se rychle mění a vy v nich máte šanci zažít historické změny v přímém přenosu. I když bohužel ne všechny tyto změny vždy míří správným směrem.

Zvláštní je taky to, že ačkoli tyto čtyři postkomunistické státy by si teoreticky měly být hodně podobné, je aspoň z mojí zkušenosti každý z nich úplně jiný, ať už jde o náboženství, kulturu či životní postoje.

Oslovit mladší generace pomocí současného umění a high-tech

Co od svého diplomatického postu v Praze očekáváte? Co jste si takto na začátku stanovila jako hlavní cíle pro své nadcházející angažmá?

Jak už jsem zmínila, chtěla jsem na vlastní kůži zažít ty skvělé česko-izraelské vztahy. Takže mým hlavním cílem je nepokazit je. Dále chci co nejvíce oslovit mladou generaci, protože si uvědomuji, že váš kladný vztah k Izraeli nelze brát automaticky. Je to něco, na čem musíme neustále pracovat, a zejména u mladších lidí. Také bych chtěla do Česka přivést více ze současného Izraele, včetně novinek v high-tech oborech a současném umění, což by mohlo zaujmout právě mladé lidi.

Existují nějaké programy nebo iniciativy, které by to ze strany velvyslanectví podporovaly?

Jednou takovou iniciativou je projekt Cemach, který odstartoval v roce 2015 a jehož cílem je více sblížit české a izraelské studenty středních škol. Projekt zahrnuje přednášky pro středoškoláky a studentské soutěže v oblasti umění, literatury a IT. Zrovna dnes jsme měli slavnostní vyhlášení letošního ročníku. Studenti nám říkali, že na začátku nevěděli o Izraeli vůbec nic, protože je nikdy nenapadlo se o něj zajímat – což je logické, protože se přece jen jedná o relativně vzdálenou a malou zemi – ale během přípravy svých prací si o Izraeli zjišťovali víc a víc informací, a utvářeli si tak vlastní názory a postoje. Když jsem to slyšela, obrovsky mě to nabílo pozitivní energií.

Mnoho příkladů fungující spolupráce

V rozhovoru pro TRADE NEWS z roku 2019 zmínil váš předchůdce Daniel Meron několik příkladů probíhajících či plánovaných spolupráce mezi Izraelem a Českem na poli nových technologií, umělé inteligence, zdravotnictví či start-upů. Jaká je aktuální situace v těchto oborech?

Například ve zdravotnictví probíhá mezi našimi státy velmi úzká spolupráce na výzkumu covidu a v dodávkách ochranných prostředků proti němu. Pro start-upy a nové technologie máme k dispozici řadu platforem, které oběma stranám pomáhají navazovat a rozvíjet spolupráci. Nedávno jsem se setkala mimo jiné se zástupci Inovačního centra Olomouckého kraje, kteří mi potvrdili, že jsou se svými izraelskými protějšky propojeni na všech frontách. Celkově se toho v těchto oborech děje opravdu hodně, a otázkou tak je, jak to můžeme ještě více zrychlit a zefektivnit. Jednou z možností je například zakládat společné podnikatelské akcelerátory.

”

NENÍ MOŽNÉ PŘÍCHÁZET
NA ŠPIČKOVÉ INOVACE
BEZ NEÚSPĚCHŮ, ČASTO
I OPAKOVANÝCH.

Můžete uvést nějaké příklady spolupráce mezi Izraelem a Českem v oblasti IT a inovací?

Tím nejlepším je pravděpodobně izraelská společnost Check Point, která se zabývá kybernetickou bezpečností. V Česku mají velkou pobočku, jsou tu dlouhodobě velmi úspěšní. Dále bych zmínila Česko-izraelský ženský hackathon, který se letos konal ve spolupráci s izraelskými vysokými školami Azrieli College a Hadassah Academic College. Účastníci pod vedením mentorů na obou stranách řešili otázky násilí na dětech a sexuálního obtěžování na univerzitách. Navrhli praktická řešení, mezi jinými například mobilní aplikace, z nichž jedna bude pravděpodobně letos na podzim uvedena na trh. Na příští

rok plánujeme zřídit iniciativu pro ženy v IT – bude to součástí mojí mise zaměřené na to, aby se dále posilovalo postavení žen na trhu práce.

Jakou inspiraci si může Česko vzít z toho, jak se v Izraeli daří propojovat výzkum a byznys? Jaký na to má vaše země recept?

Pokud jde o úspěch Izraele v tomto směru, je důležité zdůraznit silnou roli izraelské armády, která do značné míry funguje jako jakýsi akcelerátor pro většinu technologických odvětví v zemi. Navíc přijímá ty nejlepší mladé lidi, kteří se tam naučí pracovat s nejnovějšími špičkovými technologiemi, a když pak armádu opustí, jsou výborně připraveni na práci v jakékoli IT nebo high-tech společnosti kdekoli na světě. Zapojit tímto způsobem svou armádu je samozřejmě něco, co Česká republika nemůže – a naštěstí ani nemusí – dělat stejně.

Na rozdíl od Izraele má vaše země velmi silný průmysl a strojírenství a jinou strukturu ekonomiky. Máte kvalitní inovace a inovativní přístupy. Musím ale zmínit jednu věc, která je v izraelské kultuře nesmírně důležitá a hluboce zakořeněná, a to je schopnost přijmout selhání. Není možné přicházet na špičkové inovace bez neúspěchů, často i opakovaných.

Další skutečnost, která v izraelském prostředí udělala zázraky, byla výstavba univerzitních a výzkumných kampusů, kancelářských parků nebo i armádních prostor blízko sebe. Tato těsná fyzická blízkost usnadňuje sdílení, využití a komercializaci nápadů, které na univerzitách vznikají. Čím více takových propojených areálů budete mít, tím lépe bude spolupráce výzkumu a byznysu fungovat. ■

S ANNOU AZARI SI POVÍDAL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV ANNY AZARI

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



ARABSKÝ POLOOSTROV 4.0:

PŘÍBĚHY TISÍCE A JEDNÉ NOCI PSANÉ BYZNYSEM

Newcastle United převzal za téměř 9,4 miliardy korun veřejný investiční fond Saúdské Arábie PIF. Většina komentátorů mluvila o korumpujícím vlivu dlouhých peněz na fotbalové prostředí, případně o pokusech kontroverzních režimů a osob vylepšit si prostřednictvím investice do oblíbených aktivit svou pověst. Málokdo zaznamenal, že jde (také) o další potvrzení metamorfózy světa, v jejímž důsledku se stávají finance nebo třeba technologie z globálního východu a jihu plně konkurenceschopné Západu.

Země Arabského poloostrova, to už zdaleka není jen ropa. Navzdory tomu, že se podíl významu černého zlata na jejich hospodářství loni zvýšil a například v případě Spojených arabských emirátů se dokonce dostal na nejvyšší úroveň od roku 2016. Podle zasvěcených jde o pouhou covidovou výjimku z pravidla zapříčiněnou na jedné straně hladem oživující se globální ekonomiky po surovinách a na té druhé neochotou či neschopností cestovat za byznysem i zábavou; v důsledku čehož se aktivita v soukromém sektoru v Emirátech propadla na nejnižší úroveň v novodobé historii.

Nastartovaná diverzifikace národních ekonomik, v níž hrají vedle Emirátů zastoupených Dubají prim Saúdská arábie, Kuvajt a Omán, prostě pokračuje. Tyto země a jejich sousedi tak reagují na globální snahy o přechod na čistší zdroje energie a zároveň na zrádnost závislosti na jednom produktu. Tu ostatně nedávno připomněla čínsko-australská rozepře, v jejímž důsledku země draka přestala od Australanů odebírat klíčové komodity, a těm tak po třicetileté bezstarostné jízdě hrozila v krátkém sledu druhá recese; také Canberra proto napříště hodlá diverzifikovat, co to dá.

Mnohé země Arabského poloostrova už v tomto smyslu ušly solidní kus cesty.

Z nestabilních, zpátečnických ekonomik jsou nervové uzly globalizované ekonomiky, což potvrzuje mimo jiné síla jejich cestovních pasů – nejnovějšímu Global Passport Index vévodí Spojené arabské emiráty, a nebo to, že se tam pravidelně konají respektované události a fóra. Příkladem může být probíhající Expo v Dubaji, mezi jehož ústřední témata patří (pro znalé nepřekvapivě) diverzifikace a digitalizace.

Symbolem modernizace ekonomik Arabského poloostrova přitom už zdaleka není jen tolikrát zmiňovaný Masdar, tedy město budoucnosti budované u Abú Zabí. Emiráty míří dál, respektive výš. V roce 2030 hodlají zkoumat Venuši a asteroidy s tím, že polovinu nákladů má hradit soukromý sektor. Probíhající sektorovou diverzifikaci a diverzifikaci zdrojů by pak měla doplnit také geografická: Abú Zabí se dohodlo na spolupráci v oblasti průzkumu vesmíru s Izraelem, což jen potvrzuje rostoucí pragmatismus v regionu dlouho brzděném studenou arabsko-izraelskou válkou.

O tom, že nejde jen o líbivé plány a ještě líbivější slova, svědčí i mé nedávné jednání se skupinou investorů z Emirátů hledajících příležitosti v Česku. Vedle takřka povinné otázky na zámky je zájmy nejnovější technologie a know-how, které by mohly doplnit jejich už

tak bohaté globální portfolio. Podobné je to pak podle mých kontaktů v domácích technologických firmách se zástupci arabských států, kteří se v dnešní covidem poznamenané době řadí mezi top klienty. Stejně jako Singapur, kam se ostatně například úředníci ze Saúdské Arábie jezdí učit, totiž budují efektivní, moderní stát pro 21. století. A ten se bez high-tech neobejde.

Nastartovaný modernizační proces přitom není zdaleka u konce a neznamená, že progresivní země Arabského poloostrova nečeká v mnoha oblastech, včetně sociální, spousta práce. Určitě je ale v kontextu probíhající transformace světové ekonomiky, kterou napříště potáhne střední třída globálního východu a jihu, inspirativní či přinejmenším poučný. Zároveň vytváří příležitosti, které by byla škoda nevidět. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Roman Chlupatý je partner a globální strateg poradenské společnosti Save & Capital

Izrael, Saúdská Arábie, Omán, Irák

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

Foto: Shutterstock

obchodem do světa za obchodem letem světem

Izrael: Ráj inovací a high-tech

Stát Izrael je vysoce rozvinutý, západně orientovaný trh, jehož obchodní praxe se podobá většině západní Evropy. Vývoz z České republiky do země je stabilní a na zdejším trhu mají české značky dobré jméno. Izraelská ekonomika je silná, pokud jde o růst HDP, má nízkou inflaci a klesající nezaměstnanost. Izrael má vynikající pověst v oblasti inovací a vynálezů a je světovým centrem pro výzkum a vývoj. Právě high-tech sektor je tahounem ekonomiky, a vytváří proto příležitosti i pro české podnikatele. Trh je připraven pro dovoz špičkových zařízení s technologickými výhodami oproti konkurenci i komponenty, které lze integrovat do izraelských systémů, ať už pro domácí použití, nebo pro reexport. Další významné příležitosti lze najít v sektorech dopravního průmyslu a infrastruktury, které jsou silně dovozní, a v obranném průmyslu. Mezi další významné a zároveň nejrychleji rostoucí oblasti patří energetika.

info+

Objem prokázaných zásob ropy (barelů na obyvatele)

Kuvajt	22 127,7
SAE	9 959,6
Katar	9 000,0
Saúdská Arábie	7 628,6
Irák	3 519,4
Írán	1 870,2
Omán	1 177,8
Sýrie	142,9
Jemen	98,4
Bahrajn	78,1
Izrael	1,4
Česká republika	1,4
Jordánsko	0,1
Libanon	0,0

Zdroj: Wikipedia

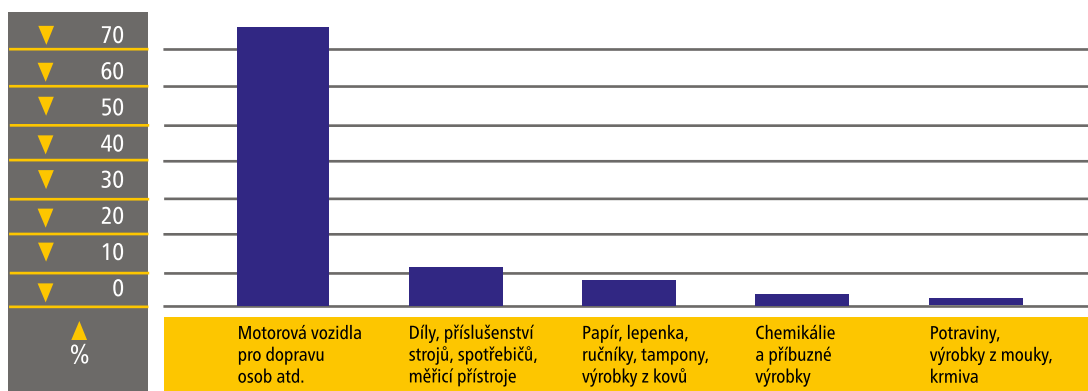
Saúdská Arábie: Bohatá země prochází velkou proměnou

Saúdské království je bohatou zemí s velkou populací a významnou kupní silou. Ačkoliv je na srovnatelné úrovni jako nejrozvinutější ekonomiky, při samotném vstupu na trh je třeba brát v potaz místní specifika a spolupráce s místním partnerem je v podstatě nezbytností.

Saúdská Arábie aktuálně realizuje několik rozsáhlých projektů, včetně high-tech města zvaného Neom a velkoměsta kultury, sportu a zábavy Qiddiya. Roste také množství developerských projektů na pobřeží Rudého moře, včetně hotelů, luxusních rezidenčních nemovitostí a luxusního turistického a wellness resortu zvaného Amaala. Tato oblast může být zajímavou příležitostí pro české tradiční obory, jako je sklo a další luxusní zboží pro HoReCa. Saúdská Arábie má rychle rostoucí populaci, přičemž více než třetina obyvatel je mladších 25 let. Předpokládá se, že do roku 2050 populace vzroste až na 45 milionů obyvatel a začne významně stárnout, což s sebou ponese nutnost masivních investic do zdravotního systému a příležitosti v této oblasti.

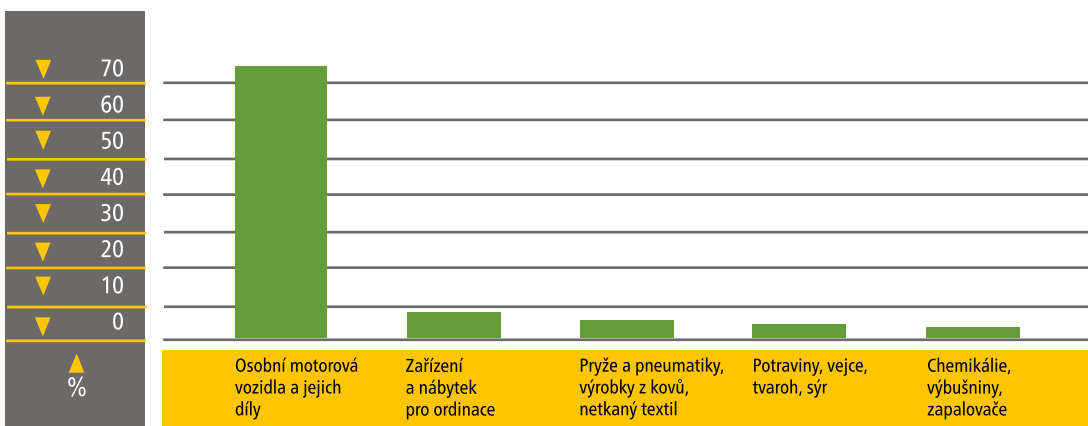
top obory českého exportu

TOP obory českého vývozu do Izraele



Izrael je 28. nejvyšší exportní destinací. Hlavním vývozním artiklem ČR jsou dopravní prostředky (45 % z celkového exportu), zařízení k automatickému zpracování dat, zdravotnické potřeby a díly pro proudové motory a vrtulníky. Obrátově v roce 2020 zaujímal 38. pozici.

TOP obory českého vývozu do Saúdské Arábie



Saúdská Arábie je na 41. příčce vývozu. Hlavním artiklem exportu jsou stroje a dopravní prostředky, které zaujímají podíl 75,8 %. Dominují motorová vozidla a jejich náhradní díly a zařízení ke zpracování dat. Dále kompresory, nábytek, osvětlovací technika, pneumatiky, kovové výrobky a léčiva. Z pozice obrátu je na 55. místě.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2020

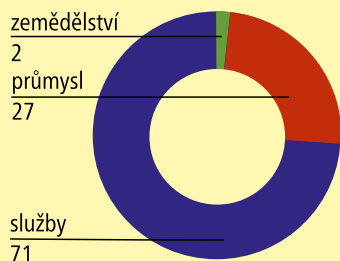
Zdroj dat: ČSÚ; zpracovalo: MPO ČR

Struktura hospodářství

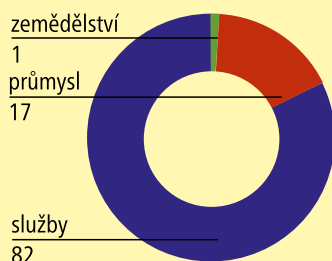
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2020

Izrael

podíl na HDP (v %)

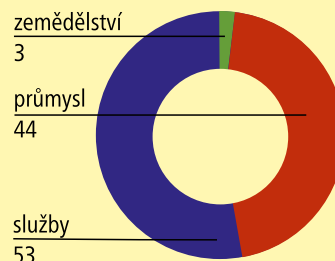


podíl na zaměstnanosti (v %)

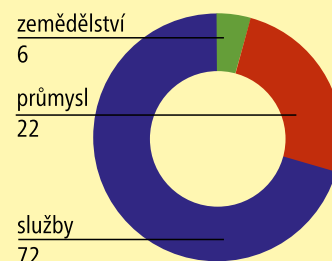


Saúdská Arábie

podíl na HDP (v %)

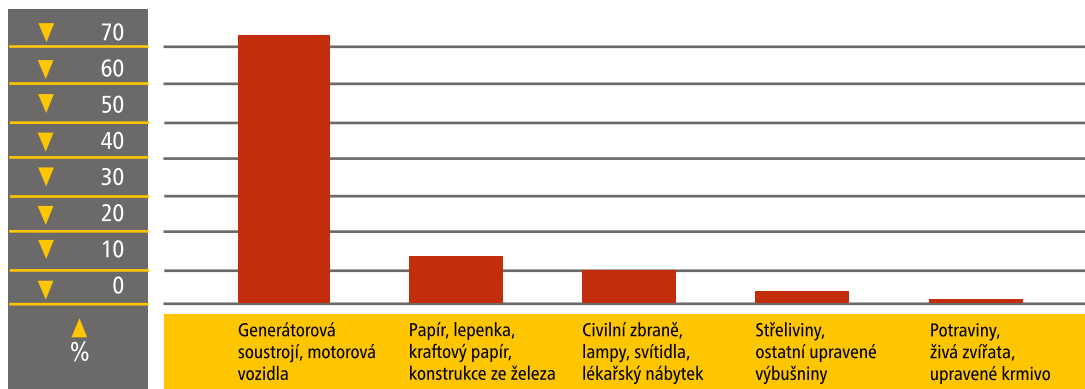


podíl na zaměstnanosti (v %)



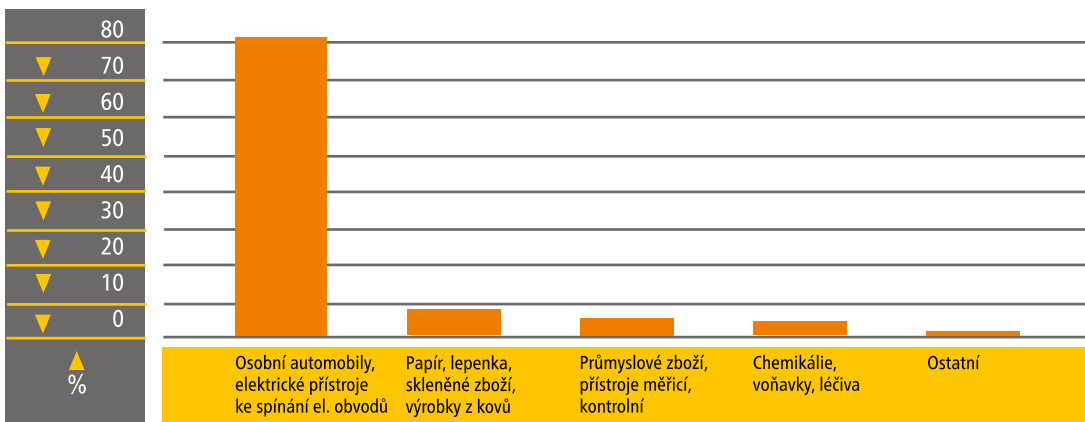
top obory českého exportu

TOP obory českého vývozu do Ománu



Omán je na 72. příčce českého vývozu. Do Ománu ČR vyváží především stroje a dopravní prostředky, jejichž podíl přesahuje 73 % z celkového exportu. Podstatnou část této složky zauímají generátorová soustrojí, samotné generátory, motorová vozidla a jejich náhradní díly. Ze surovin to jsou papír a lepenka a dále ocel, měď, hliník. Silnou položkou jsou i pneumatiky, lampy, svítidla, nábytek. Obrátově Omán stojí na 86. místě.

TOP obory českého vývozu do Iráku



Irák je pro ČR spíše okrajovou destinací. **V exportu českého zboží stojí na 70. místě.** ČR vyváží především osobní automobily, plynové turbíny, kohouty a ventily a ostatní stroje a zařízení. Stroje a zařízení představují 80,6 % z celkového vývozu. Obrátově je Irák na 87. příčce.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2020

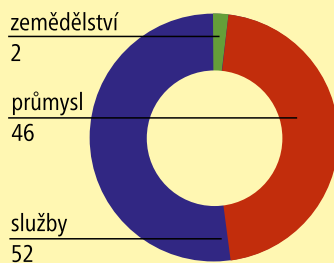
Zdroj dat: ČSÚ; zpracovalo: MPO ČR

Struktura hospodářství

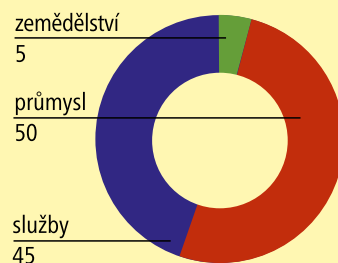
Zdroje dat: Wikipedia, CIA Factbook; údaje jsou za rok 2020

Omán

podíl na HDP (v%)

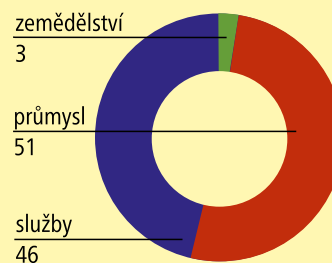


podíl na zaměstnanosti (v%)

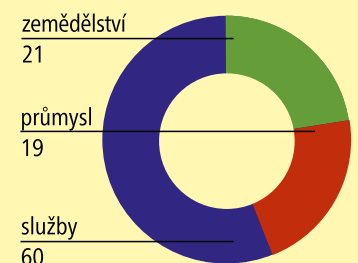


Irák

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)



Izrael v číslech

top partneři importu do Izraele

údaje za rok 2020, zdroj Trading Economics/Comtrade

USA
8,05 mld. USD

Čína
7,67 mld. USD

Německo
5,23 mld. USD

Švýcarsko
5,23 mld. USD

Turecko
3,50 mld. USD

Belgie
3,07 mld. USD

Spojené království
2,97 mld. USD

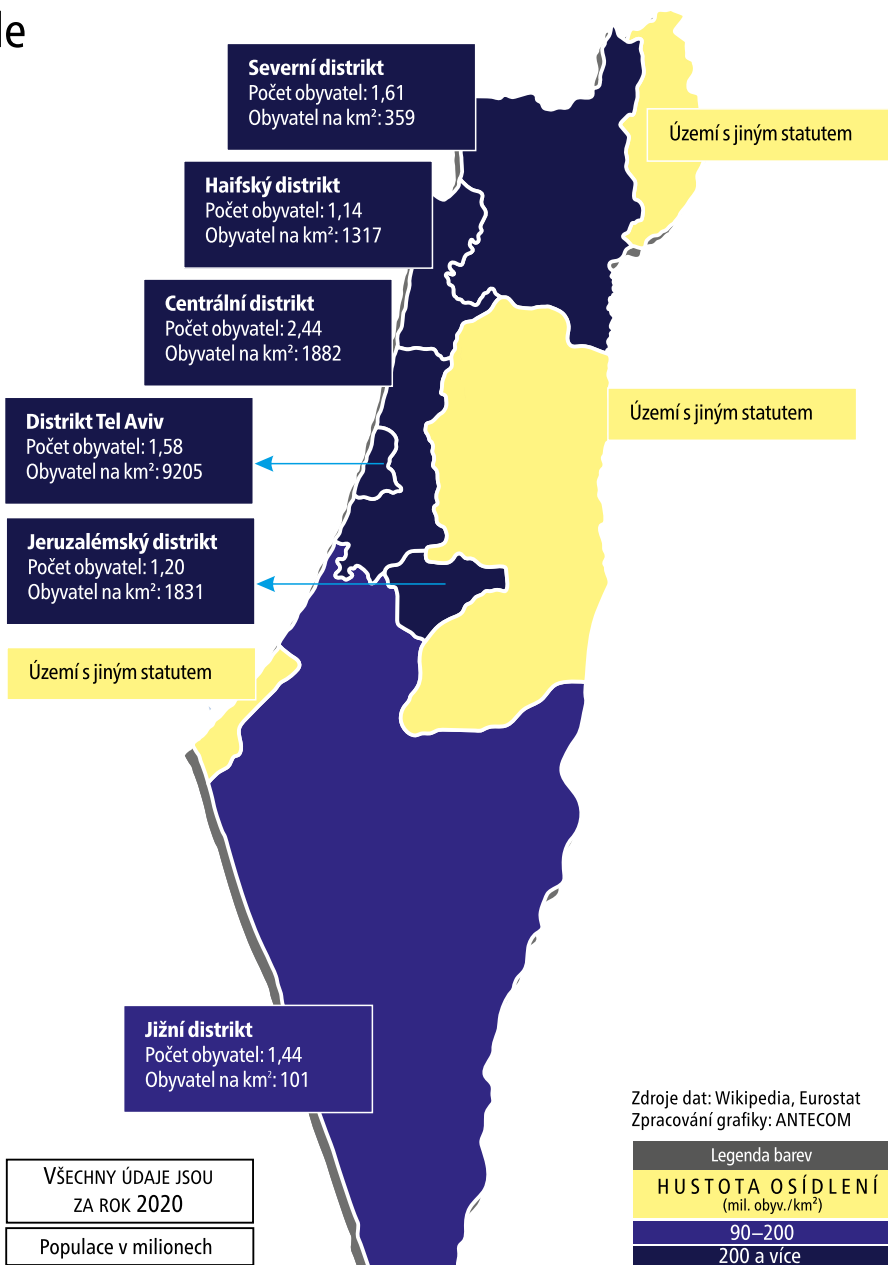
Nizozemsko
2,90 mld. USD

Itálie
2,68 mld. USD

Francie
2,14 mld. USD

Česká republika
0,67 mld. USD

Země Blízkého východu vesměs nepatří k těm, které mají propracovanou statistiku. Včasné a kompletní zveřejňování dat rovněž značně pokulhává. Regionální údaje HDP jsou proto takřka nedostupné nebo mnoho let staré. Nechtěli jsme ovšem pro Trade News už tradiční regionální mapky vynechat, a tak jsme nahradili HDP na obyvatele pro byznysmeny druhým nejdůležitějším údajem, a sice velikostí populace, počtem hustotou zalidnění.



Izrael

Počet obyvatel (v mil.): 9,4
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 426
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 417
 HDP (sk)/obyv. (v USD): 44 400
 Roční růst HDP (v %): -2,4
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 379
 HDP (k)/obyv. (v USD): 40 300

Míra nezaměstnanosti (v %): 4,7
 Export (v mld. USD): 58,5
 Import (v mld. USD): 76,6
 Exportní partner č. 1: USA
 Importní partner č. 1: USA
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 93

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade
 Data z let 2019–2021

Omán v číslech

top partneři importu do Ománu

údaje za rok 2018, zdroj Trading Economics/Comtrade

SAE
11,82 mld. USD

Čína
1,52 mld. USD

Indie
1,13 mld. USD

Katar
0,91 mld. USD

Saúdská Arábie
0,83 mld. USD

USA
0,83 mld. USD

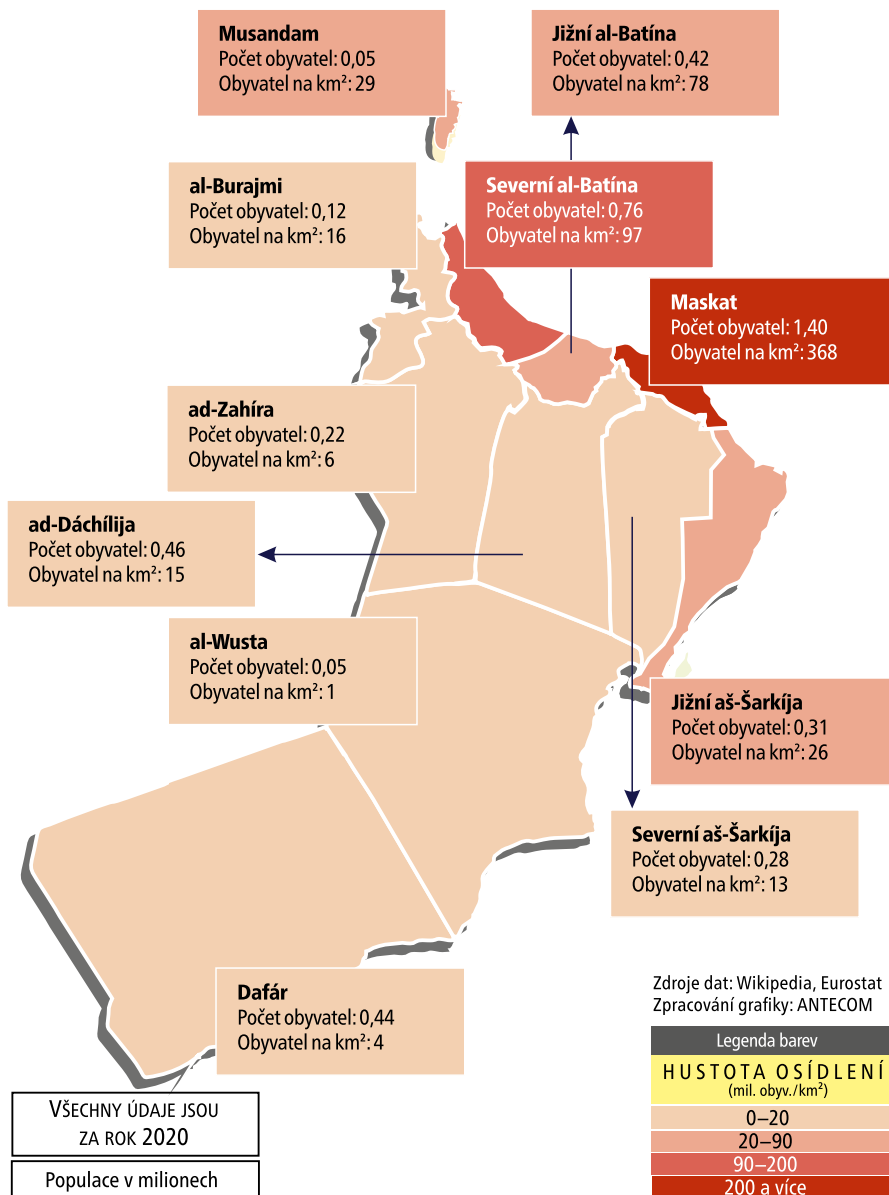
Německo
0,63 mld. USD

Brazílie
0,60 mld. USD

Írán
0,59 mld. USD

Itálie
0,58 mld. USD

Česká republika
0,01 mld. USD



Omán

Počet obyvatel (v mil.): 4,5
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 15
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 69
 HDP (sk)/obyv. (v USD): 15 300
 Roční růst HDP (v %): -6,4
 HDP podle koupěschopnosti (v mld. USD): 213
 HDP (k)/obyv. (v USD): 47 400

Míra nezaměstnanosti (v %): 2,5
 Export (v mld. USD): 41,8
 Import (v mld. USD): 25,8
 Exportní partner č. 1: Čína
 Importní partner č. 1: SAE
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 86

Zdroje dat: Wikipedia, CIA, Comtrade
 Data z let 2019–2021

příležitosti pro české firmy v Izraeli

chemický průmysl

Chemický průmysl včetně příbuzných oborů, tedy papírenské, plastové a kaučukové výroby, je stále perspektivním odvětvím pro české producenty. I když v Izraeli existují silní výrobci, nedokáží z místní produkce pokrýt kompletní domácí poptávku.

vodní a odpadové hospodářství

Nedostatek srážek, vodních zdrojů a orné půdy přiměl izraelské zemědělce hledat inovativní řešení k zajištění potřeb rychle rostoucí populace. Izraeli dnes patří světový prim jak v odsolování mořské vody, tak ve zpracování odpadních vod (86 % splašků je zpracováno a později využito zejména v zemědělství). Pro české výrobce je prostor zejména v odpadním průmyslu.

zdravotnictví a farmacie

Obor přírodních věd a biotechnologií patří v Izraeli k nejrychleji rostoucím. Tomuto růstu napomáhá důsledná vládní podpora a silná akademická základna. V současnosti zde podle různých zdrojů aktivně působí 1350 biotechnologických a farmaceutických společností. Obrat izraelského exportu léčiv a specializovaných zdravotnických zařízení přesahuje 8 mld. amerických dolarů ročně. Spolupráce s vyspělými izraelskými společnostmi nejen z biotechnologického sektoru může mít různou formu – od prostého prodeje zboží a služeb přes společný výzkum a vývoj určitých produktů až po spolupráci na třetích trzích.

železniční a kolejová doprava

Vzhledem k neexistenci významných ocelářských provozů v Izraeli je trh výrazně dovozní. Totéž platí pro dodávky dopravních prostředků (kromě osobních automobilů např. lokomotivy, vagony, tramvaje, autobusy) a navazujících komponentů (kolejnic, signalizačního zařízení). Není příliš pravděpodobné, že by české firmy mohly vyhrávat celé tendry, to je doména spíše domácích subjektů, zejména pokud jde o stavební práce. Mohou se však podílet na subdávkách typu hloubení tunelů, dodávky kolejnic, nových vlaků atd.

obrný průmysl

Izrael patří mezi největší dovozce vojenského materiálu. Dá se očekávat, že bude i nadále navyšovat dovozy vojenské techniky a dalších bezpečnostních technologií. Exportní potenciál pro české výrobce zůstává stále vysoký.

zemědělství a potravinářství

Hlavními vývozci potravin do Izraele jsou země Evropské unie. Potenciál pro české výrobce zde nesporně existuje, k žádosti o dovozní licenci musí certifikovaný importér doložit tzv. košer (kašrut) certifikát – potvrzení o způsobilosti podle židovského náboženského práva. S košer certifikací se pojí administrativní i technologické náklady. Certifikaci českých výrobců zajišťuje v naprosté většině případů rabinát Židovské obce v Praze.

Zpracováno s využitím Mapy oborových příležitostí, MZV

Foto: Shutterstock

příležitosti pro české firmy v Saúdské Arábii

kovozpracovatelský průmysl

V roce 2020 bylo otevřeno na 515 nových továren a uděleno bezmála 900 licencí pro průmyslovou produkci. Navzdory tomu je Saúdská Arábie třetím největším čistým dovozcem mědi, čtvrtým největším dovozcem hliníkových produktů a pátým největším dovozcem keramických výrobků na světě. Také železo a ocel představují významné dovozní položky. Podle vládní investiční agentury Sagia je na trhu prostor pro moderní technologie lití, kování, tepelné ošetření, a to včetně doplňkových zařízení (turbíny, pumpy), zařízení pro čištění kovů, výrobní prostředky pro produkci přesných odlévacích forem (synergie s národní keramickou výrobou), ale také zařízení pro zkušebny a inspekční služby. Vláda se velmi zajímá také o technologie Průmyslu 4.0.

zábava a volný čas

V oblasti turistického ruchu pokračuje projekt výstavby luxusních resortů RedSea Resort a Amaala. Ty představují příležitosti pro dodávky zejména v oblasti hotelnictví či služby v oblasti zábavy pro ubytované (dodávky obsahu, management akcí). Výhodou mají firmy, které jsou již zapojeny do dodávek mezinárodním hotelovým řetězcům. Vláda také pokračuje v budování domácího zábavního průmyslu, zejména filmového či hudebního. Zde je příležitost ke spolupráci ve školení a předání know-how například v oblasti animace či zvláštních efektů, hudební produkci, event managementu a dalších.

zdravotnictví a farmacie

Saúdská Arábie plánuje do roku 2030 investovat přes 66 mld. amerických dolarů do zdravotnictví a zvýšit účast soukromého sektoru na zdravotním systému ze 40 na 65 %. Vedle budování a rozšiřování zdravotnických zařízení se vláda zaměřuje na rozvoj domácího farmaceutického průmyslu, ale také kupříkladu na domácí výrobu implantátů. Do roku 2023 má Saúdská Arábie ambice stát se regionálním farmaceutickým hubem. V tomto ohledu bude pro firmy zajímavou možností zavést výrobu, ať již farmaceutickou nebo zdravotnických prostředků, přímo v zemi, lze očekávat významné vládní pobídky.

obrný průmysl

Saúdská Arábie v rozpočtu na rok 2021 vyčlenila na obranný průmysl 46,7 mld. amerických dolarů (cca 6,6 % HDP). Země je druhým největším dovozcem vojenské techniky na světě. V roce 2020 činil český vývoz zbrojní techniky 5,5 mil. amerických dolarů. Vláda Saúdské Arábie usiluje o přenos technologií na výrobu zbraní, munice a vojenských dopravních prostředků do země. Vzhledem k situaci v regionu lze předpokládat setrvalý růst poptávky po tomto materiálu. Kromě toho také existuje poptávka po řešeních z oblasti ICT, zejména kybernetické bezpečnosti a přidružených službách, kde mají české firmy dobrou pověst.

důlní, těžební a ropný průmysl

V roce 2020 vláda Saúdské Arábie představila novou strategii, která zakotvuje pravidla pro udělování těžebních licencí zahraničním investorům, zejména odbourává značnou část administrativní zátěže. Taktéž byl přijat nový zákon o těžbě. V souvislosti s přílivem zahraničních investic lze očekávat zvýšenou poptávku po důlních technologiích a technologickém transferu, a to nejen v oblasti těžby samotné, ale také přidružené logistiky.

Zpracoval: Vojtěch Hromek, obchodní rada Velvyslanectví ČR v Rijádu
Foto: Shutterstock

příležitosti pro české firmy v Ománu

automobilový průmysl

V Ománu se připravuje tzv. Motcar Project, tedy projekt rozšíření průmyslové zóny, města a přístavu Sohar (Suhar Industrial City), do něhož bude koncentrována výroba a služby spojené s osobními i nákladními automobily a průmyslovými stroji. Půjde především o jejich dovoz, úpravu či opravu a reexport, výrobu náhradních dílů a doplňků a poskytování řady navazujících služeb, a to nejen pro Omán a region zemí GCC, ale i pro severní a východní Afriku a jihozápadní Asii. Zadavatelem je státní agentura pro průmyslové investice Madayn.

Českým firmám, které se zabývají výrobou či poskytováním služeb v segmentu automotive či stavebních strojů a zvažují možnosti lokalizace či expanze do regionu Arabského poloostrova, doporučujeme oslovit generálního ředitele průmyslové zóny Sohar (pan Hamad Humud al Qasabi, tel.: +968 255 65 114, qasabi@madayn.om) a provést si vlastní kalkulaci pobídek a přínosnosti takovéto expanze na nové trhy.

energetika

Nové příležitosti vidíme při výstavbě zdrojů založených na obnovitelných zdrojích energie – OZE, vývoji a prodeji střešních solárních systémů pro domácnosti, tvorbě ostrovních systémů pro odlehle monitorovací stanoviště a při projektech budování a sjednocování páteřní přenosové soustavy.

Celková spotřeba elektřiny v roce 2019 dosáhla 33,796 GWh. Na této spotřebě se domácnosti podílejí přibližně 45 %. I proto se domníváme, že v souběhu s ukončením státních dotací na počátku roku 2021 jsou již domácnosti velmi přístupné investicím do střešních solárních systémů. Vzhledem k velké rozloze sultanátu a jeho řídké osídlenosti mají v Ománu značné využití také malá ostrovní energetická řešení pro monitoring průmyslových sítí. Ztrátovost přenosové sítě činí 14 % a i v tomto kontextu zmíníme, že společnost Oman Electricity Transmission Company (OETC), člen skupiny Nama Group, koncem roku 2020 podepsala řadu dohod v celkové hodnotě 475 mil. amerických dolarů na provedení první fáze projektu, jehož cílem je propojení severní a jižní elektrické přenosové sítě v sultanátu. V dalších letech mají následovat v obdobných objemech i další fáze tohoto projektu, na nichž se mohou podílet i české firmy, a to nejen v roli subdodavatelů.

zemědělství a potravinářství

Omán zůstává čistým dovozcem potravin, který k zemědělství využívá jen 1,5 % ze své rozlohy. To se však s dostupností odsolené vody mění. Vláda v zájmu odklonu hospodářství od ropy investuje také do rozvoje ománských zemědělských a potravinářských kapacit, které jsou budovány prostřednictvím státní společnosti Oman Food Investment Holding Company (OFIC). Ta je otevřená zejména v oblasti výzkumu, vývoje a inteligentních zemědělských systémů i bilaterální spolupráci s různými zeměmi. To může být příležitostí pro české firmy, které mají zájem dodávat zemědělské a potravinářské technologie, veterinární přípravky či zakládat a provozovat společné podniky.

Zpracoval: Ing. Roman Plevák, Ph.D, ZÚ Rijád, s využitím tzv. covidové mapy oborových příležitostí

Foto: Shutterstock



příležitosti pro české firmy v Iráku

energetika

irácká vláda připravuje výstavbu nových plynových, vodních i solárních elektráren. Jejím záměrem je vyrábět do roku 2030 až 25 % energie ze slunce. První kontrakty již byly podepsány, např. s nadnárodní francouzskou společností Total Energies či s čínským státním podnikem Power Construction Corporation of China. České firmy by mohly najít uplatnění napřímo či jako subdodavatelé při výstavbě zařízení pro výrobu a rozvody elektrické energie (turbíny, generátory, transformační stanice, regulační technika apod.), projektování přehrad a malých vodních elektráren, budování fotovoltaických elektráren atd.

petrochemický průmysl

S cílem zvýšit soběstačnost země v produkci benzinu a topných olejů Irák plánuje navýšit stávající rafinační kapacity do roku 2022 zhruba o třetinu a v dalších letech je ještě dále zvyšovat. Má se tak stát rozšiřováním stávajících rafinerií i výstavbou zcela nových. Tyto plány vytvářejí nové příležitosti pro české firmy v podobě dodávek destilačních jednotek, technologií na zpracování benzinu, pomocných provozů, náhradních dílů či zajištění projektové dokumentace.

obrný a letecký průmysl

S ohledem na historické vazby mezi ČR a Irákem v oblasti spolupráce v obranném průmyslu se jedná o mimořádně zajímavý trh. Perspektivní jsou dodávky vozidel na podvozcích Tatra, pásové techniky, náhradních dílů, opravy a modernizace iráckého vozového parku, prodej malých a lehkých zbraní a různých typů munice. Neméně zajímavý je letecký sektor, včetně dodávek radarové techniky a systémů řízení letového provozu, obnova letišť i technický servis letadel české výroby sloužících v iráckém letectvu. České firmy se pravidelně účastní Mezinárodního veletrhu obranné a bezpečnostní techniky v Bagdádu, jehož další ročník je plánován na březen 2022.

zdravotnictví

irácký zdravotnický sektor je ve srovnání s ostatními zeměmi Blízkého východu dlouhodobě podfinancovaný, což se projevuje v chronickém nedostatku lékařů, sester, nemocničního vybavení, léků a center specializované medicíny. Země dováží léky a zdravotnické prostředky prostřednictvím státního podniku Kimadia, který pravidelně publikuje tendry pro potenciální zájemce.

zemědělství a potravinářství

Přestože země má příhodné podmínky pro rozvoj rostlinné a živočišné výroby a sektor zaměstnává okolo 20 % pracovních sil, není jako v minulosti soběstačná v produkci potravin a je odkázána na import. Vzhledem k rychlému nárůstu počtu obyvatel představuje zemědělství pro iráckou vládu prioritní sektor. Kromě institucionální reformy se plánují investice do zastaralých či zdecimovaných výrobních prostředků v zemědělské prvovýrobě i v potravinářském průmyslu. České firmy by se mohly ucházet o projekty dodávek například traktorů, zařízení na posklizňové zpracování a uskladnění zemědělských komodit, závlahových zařízení, výrobních linek, výstavby cukrovarů apod.

Zpracoval: Ing. Michal Prokop
oddělení Afriky, Asie a Austrálie
sekce Evropské unie a zahraničního obchodu
MPO ČR

Foto: Shutterstock

Izrael:

Fenomén nejen Blízkého východu

Malá velká země, ráj inovací, start-upů a technologického pokroku. To jsou přívlastky, které připomínají největší úspěchy, jichž židovský stát během téměř tří čtvrtě století své existence dosáhl. Během té doby si Izraelci dokázali poradit s nedostatkem vody, orné půdy a málo rozvinutým průmyslem a zařadit se mezi technologické velmoci a potravinově i energeticky soběstačné státy.

V mezinárodních žebříčcích hodnocení inovačních systémů se Izrael pravidelně umísťuje v první desítce. Podle Bloomberg Innovation Index z letošního roku se země zařadila na sedmé místo. Výrazně úspěšný je Tel Aviv, který má podle Global Rankings Report v roce 2021 třetí nejlepší startupový ekosystém, hned po San Fransisku a New Yorku. V zemi se nachází 115 zahraničních výzkumných a vývojových center mezinárodních společností s inovačními huby, například Yandex, Google, Microsoft, Amazon, Facebook, Apple, Ford či Nike. V celé zemi funguje 4,5 tisíce start-upů, což představuje největší koncentraci začínajících firem na tak malém území.

Izrael figuruje také v top desítce, co se týče investic do AI (umělá inteligence). Podle Global Rankings Report zaujímá čtvrté místo a výdaje na výzkum a vývoj na obyvatele jsou druhé nejvyšší ve světovém měřítku (podíl investic do vědy a výzkumu na HDP činí 4,6 %, což je údaj výrazně nadprůměrný ve srovnání s ostatními zeměmi; v ČR je to 1,94 %).

Izraelský výzkum ovlivnil nejvíce zemědělství a farmaceutický průmysl. Obrat tamního exportu léčiv a specializovaných zdravotnických zařízení přesahuje 7 miliard amerických dolarů ročně. Z pětadvaceti celosvětově neúspěšnějších léků, které spatřily světlo světa v posledním desetiletí, bylo sedm úplně nebo z velké části vyvinuto v Izraeli.

Zacíleno na zdravotnictví a obranu

Izraelskou ekonomiku v posledním období poznamenala pandemie koronaviru. Podle Izraelské centrální banky byl dopad pandemie na hospodářství čtyřikrát horší než dopad hypoteční krize v letech 2008 až 2009. Hrubý domácí produkt se v roce 2020 snížil o 2,5 % a nezaměstnanost byla nejvyšší za posledních 50 let (15,7 %). V souvislosti s postupující proočkovanosť obyvatel byly odstraňovány restriktce a po poklesu HDP v prvním čtvrtletí letošního roku došlo v následujících měsících k jeho růstu i snížení nezaměstnanosti

na současných 10%. Růst HDP ve výši 3,7 až 3,8 % se předpokládá i pro roky 2022 a 2023.

Na podporu ekonomiky vyčlenila vláda v roce 2020 v rámci čtyř různých podpůrných ekonomických balíčků cca 190 miliard šekelů (1292 mld. korun). Finanční pomoc směřovala hlavně do zdravotnictví a podpory v nezaměstnanosti.

Život v Izraeli však loni ovlivnila nejen pandemie koronaviru, ale i další, už čtvrté předčasné volby, které ukončily dlouholeté působení Benjamina Netanjahua v čele izraelské vlády. V červnu 2021 získala důvěru nová vláda premiéra Naftalího Bennetta, čímž byla částečně překonána vleklá politická krize. Zvolen byl nový prezident Isaac Herzog, který chce být aktivním spojovacím článkem izraelské společnosti.

V květnu 2021 se rovněž odehrál jednodenní konflikt s Hamásem, během něhož se Izrael stal terčem ostřelování téměř pěti tisíci raketami. Izraelské armádě



Půlmilionový Tel Aviv je ekonomickým a kulturním centrem Izraele

se v odvetě proti raketovým útokům podařilo silně poničit systém podzemních tunelů a také zásadně omezit výrobu raket. Jako efektivní se ukázal rovněž systém Iron Dome, kterému se podařilo zlikvidovat 90% střel zaměřených na Izrael. Izraelské letectvo eliminovalo velitelství Hamásu pro kybernetické operace a vědu a výzkum, které v době zásahu chystalo kybernetické útoky na izraelské cíle. Tento konflikt znovu ukázal důležitost bezpečnostních opatření a nutnost připravenosti Izraele k ochraně svého území a obyvatel.

České výrobky v Izraeli obstály

Česká republika sice nepatří mezi největší obchodní partnery Izraele, ačkoli převyšuje Polsko, Rakousko, Maďarsko i Slovensko, ale vysoce pozitivní obchodní bilance ve prospěch ČR vypovídá o tom, že se čeští vývozci umějí prosadit na tamním náročném trhu. České firmy vyvezou do Izraele o polovinu více zboží než třeba do Indie a několikanásobně více než do Kanady či Brazílie.

Český vývoz zaznamenal v roce 2020 pokles o 17% proti roku 2019, ale za prvních sedm měsíců roku 2021 vzrostl proti stejnému období v roce 2020 o 43%. Loni zaujal Izrael 28. pozici mezi zeměmi, do nichž naše republika exportuje. Hlavními vývozními položkami jsou dopravní prostředky, zejména osobní

automobily (57%), zařízení pro zpracování dat, telekomunikační zařízení, zdravotnické potřeby, díly pro proudové motory a vrtulníky. V izraelských vývozech do ČR převažovaly elektronická zařízení a řídicí přístroje, kovové výrobky, chemikálie a farmaceutické výrobky. Auto Škoda patří k nejprodávanějším značkám osobních automobilů v Izraeli. Dobré jméno si tam vybudovaly společnosti Tatra Trucks a Česká zbrojovka a úspěšné jsou také výrobky firem Meopta, AŽD Praha, Třineckých železáren, CS Soft, Mejlík Propellers, Woodcomp Propellers, Juta či Kovobel. Co se týče izraelských investic v ČR, jde především o hotelnictví, potravinářský, farmaceutický a textilní průmysl a oblast ICT.

Dveře dokořán pro high-tech

Mezi nejrychleji rostoucí odvětví v Izraeli patří energetika. Naleziště zemního plynu se zásobami přes 900 miliard kubických metrů znamenají nejen energetickou soběstačnost pro Izrael, ale i významnou vývozní komoditu. Izraelská vláda předpokládá, že do roku 2030 vzroste podíl zemního plynu na produkci elektrické energie na 80% a mělo by dojít i k navýšení podílu obnovitelných zdrojů na 17%. Energetický sektor proto patří z hlediska investičních a obchodních příležitostí mezi nejperspektivnější. Jde zejména o výrobní a rozvodná zařízení, transformátory,

úložiště a záložní systémy, zařízení pro výrobu elektrické energie (turbíny, kotle, chladicí věže), zařízení a technologie pro těžbu, skladování, zpracování a přepravu zemního plynu, dodávky zařízení a komponentů (roury, armatury nebo kompresory).

Jak už bylo zmíněno, Izrael patří mezi země s největším podílem investic do výzkumu a vývoje na světě. Nejvíce jich proudí do sektoru ICT a software development, a to zejména do start-upů, které se zaměřují na oblast kybernetické bezpečnosti, umělé inteligence, analýzu tzv. big dat, internet věcí a fin-tech nástroje. Příležitosti pro české firmy existují také v oblasti aplikovaného výzkumu. Technologická agentura ČR ve spolupráci s Izraelskou inovační agenturou vyhláší od roku 2018 každoročně veřejnou soutěž pro společné projekty v rámci programu mezinárodní spolupráce Delta, s výjimkou letošního roku, kdy se izraelská agentura nemohla z rozpočtových důvodů zavázat ke spolupráci.

V rámci balíčku na podporu izraelské ekonomiky po pandemii se plánují infrastrukturní projekty především v odvětví dopravy. Jedná se zejména o zřízení deseti integrovaných dopravních center v centrální části země, novou tramvajovou linku v Jeruzalémě, spojení Horní Galileje a Jordánského údolí s národní vodovodní sítí, stavbu plynovodu ke zvýšení vývozu zemního



Haifa je největším přístavem v Izraeli a centrem izraelského průmyslu a technologií, najdete tu mj. mnoho high-tech parků

plynu do Egypta a investice do drenážní infrastruktury. Plánovaná je také expanze letiště v Haifě či hraničního přechodu Allenby Terminal mezi Izraelem a Jordánskem. Všechny tyto projekty mohou být příležitostí pro české firmy, které se chtějí podílet na této pokrizové obnově židovského státu.

Civilní letecký průmysl byl stejně jako v ostatních zemích ovlivněn pandemií koronaviru, kdy došlo k zastavení letecké přepravy. V této souvislosti vznikl zájem o přepravu soukromými lety, což by mohlo představovat rovněž zajímavou příležitost pro český letecký průmysl. Nejde jen o letadla, ale i o stavbu případných nových letišť a dodávky moderních letištních technologií včetně radarů, bezpečnostních systémů či přístrojů na hlasové nahrávání a osvětlení.

Výzvou pro české vývozce je i spolupráce s izraelským zbrojním průmyslem, zejména na technologiích s vysokou přidanou hodnotou. České firmy mají příležitost navazovat s izraelskými firmami strategická partnerství jak při vývoji nových komplexních obranných systémů, tak při expanzi na třetích trzích.

Věda a výzkum – vazba, která stále posiluje

Březnová návštěva premiéra Andreje Babiše v Izraeli v doprovodu delegace předních českých lékařů a epidemiologů se soustředila na možnosti spolupráce v boji proti koronaviru, jakož i v oblasti

klinického testování nových izraelských léčebných preparátů ve zdravotních ústavech v ČR. V této souvislosti předseda vlády otevřel také nově zřízenou pobočku Zastupitelského úřadu ČR Tel Aviv v Jeruzalémě.

Ve světle strategického partnerství mezi ČR a Státem Izrael a Inovační strategie ČR 2019–2030 se Ministerstvo průmyslu a obchodu dlouhodobě zaměřuje na podporu spolupráce s izraelskou stranou a výměnu zkušeností v oblasti inovativního podnikání a internacionalizace start-upů a inkubátorů. V minulém a letošním roce MPO v součinnosti s agenturou CzechInvest, Zastupitelským úřadem ČR v Tel Avivu a Velvyslanectvím Státu Izrael v Praze zorganizovalo hned několik online akcí pro inovativní malé a střední podniky,

včetně online semináře Czech-Israeli Virtual Forum: Innovation, Startups and Strategic Partners v prosinci 2020, série přednášek Start-up Nation V4 Startups Bootcamp od ledna do března 2021 a pokračování prestižního programu v gesci MPO V4 Innovators in Israel Training Program v březnu 2021.

Ministerstvo průmyslu a obchodu také spolupracuje s Česko-izraelskou smíšenou obchodní komorou. Jedním z výsledků této spolupráce je například publikace s názvem *Česko a Izrael: spojení osudem*, která vyšla v Izraeli ke konci minulého roku při příležitosti 30. výročí obnovení diplomatických vztahů mezi oběma zeměmi. ■

TEXT: KOLEKTIV AUTORŮ MPO
FOTO: SHUTTERSTOCK

Pohled na Staré město a přístav Jaffa, v pozadí moderní panorama Tel Avivu



PROMĚŇTE OSLABENÍ TRHŮ V INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST

Naskytla se vám možnost nákupu existující společnosti v zahraničí?

Máte zájem rozšířit své podnikání do zahraničí?

Zakládáte právnickou osobu v zahraničí?

Česká exportní banka, a.s., podpoří váš záměr o lokalizaci svým úvěrovým produktem.



ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ

Úvěr na investice v zahraničí umožňuje bonitnímu českému investorovi nebo jeho bance získat úvěrové zdroje pro realizaci investice v zahraničí.

Hlavní výhodou je jeho variabilita, schopnost přizpůsobit se konkrétním potřebám českého investora a pokrytí široké škály investičních záměrů. Úvěr je možné využít na založení zahraniční právnické osoby, získání podílu v zahraniční společnosti nebo rozšíření podnikání zahraniční společnosti.

Maximální výše Úvěru na investice v zahraničí není limitována, odvíjí se od objemu, ekonomických parametrů investice a nezbytného podílu vlastních zdrojů investora.

„Česká exportní banka je na tuzemském exportně-bankovním trhu jedničkou ve financování exportních aktivit, které přináší skutečné a hlavně pozitivní výsledky pro českou ekonomiku. Českou exportní banku aktivně propagují a doporučují všem svým partnerům napříč strojírenským průmyslem pro schopnost individuálního řešení přímo na míru exportérovi.“

Jiří Ferenc, předseda představenstva společnosti FERMAT CZ s.r.o.

Společnost FERMAT CZ s.r.o. díky exkluzivním produktům ČEB provedla akvizice v USA a také vývoz horizontálních vyvrtávaček do Francie, Turecka, Finska či Kanady.



Pro další informace a poradensví kontaktujte:

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Telefon: +420 222 841 100, e-mail: obchod@ceb.cz

Jiří Mašata:

IZRAELCI JSOU VELMI PRAGMATIČTÍ

KVALITU SVÝCH PRODUKTŮ MUSÍTE PRAVIDELNĚ POTVRZOVAT

Ředitel regionálního centra CzechTrade v Tel Avivu Jiří Mašata jezdí do Izraele pravidelně už od roku 1990, a místní poměry i specifické rysy obyvatel tak zná velmi dobře. Na Izraelcích oceňuje jejich obchodnického ducha, tah na branku, pragmatismus a orientaci na výsledek. A to se projevuje i na dynamickém rozvoji jejich země. „Nejen v Tel Avivu vidíte na každém kroku důkazy ekonomického boomu posledních let – technologické a industriální parky, rozvíjející se elektromobilitu, prvky smart cities a další nové technologie,“ líčí s uznáním.



Jiří Mašata, ředitel regionálního centra CzechTrade v Tel Avivu

Izraeli se přezdívá „start-up nation“. Jak moc se na tomto dynamickém vývoji podepisuje právě izraelská startupová mentalita?

Určitě zásadním způsobem. Na druhou stranu z mojí zkušenosti tu v poslední době převažuje spíše přístup „scale-up“, tedy postupné rozvíjení inovací, tak aby

přinášely do ekonomiky další benefity. To je pro Izrael z mého pohledu rozhodně lepší, jelikož tamní start-upy se často pro něco rychle nadchnou a velmi dobře to umějí propagovat, ale někdy mají problém své projekty dotáhnout do konce. Scale-up přístup tedy vnímám jako jakýsi další krok směrem k rozvoji a dotažení těchto projektů.

Nové šance v potravinářství, IT či vodohospodářství

Pro Česko je Izrael nejvýznamnějším trhem v regionu Blízkého východu, a mezi mimoevropskými státy zaujímá dokonce páté místo. Když pomíneme automotive a strojírenství, v jakých dalších odvětvích české firmy vyváží?

České podniky se v Izraeli angažují v různých oborech, ačkoli asi v žádném se nedá mluvit o takové dominanci, jakou tu mají naše automobilky: vždyť 40% všech vozů v Izraeli bylo vyrobeno v Česku nebo na Slovensku. Nicméně slušné objemy exportu do Izraele máme i ve specializovaném strojírenství, kam se řadí například vytápěcí nebo klimatizační technologie, a dále v optických či medicínských technologiích nebo elektronických zařízeních. Kromě firem z oblasti drobného strojírenství a energetiky jsme za poslední dva roky v rámci CzechTrade



Aktuální složení týmu regionálního centra CzechTrade v Izraeli, zprava: ředitel Jiří Mašata, asistentka Anastasia Gluhov a stážista, student VŠE Marek Kempný

pomáhali například také dovozcům potravin, potravinových doplňků, hygienického zboží a řadě dalších.

A kde aktuálně vidíte dosud nevyužitě příležitosti?

Jsou to právě ta posledně jmenovaná odvětví, tedy potravinářství, potravinové doplňky a hygienické zboží. Často se na nás obracují také české IT a softwarové firmy. Co se týče specifitějších oborů, máme ambice dostat na izraelský trh více českých podniků například z oblasti vodohospodářství, bezpečnosti či precizního zemědělství. Stejně tak je tu velký potenciál pro spolupráci české a izraelské strany na obchodu a exportu do třetích zemí.

Izraelci slyší na kvalitní reference z náročných trhů

Jak vůbec Izraelci vnímají Česko a české výrobky? Je to opravdu tak pozitivní, jak je někdy prezentováno v českých médiích?

V politické rovině nás Izrael přijímá opravdu velice pozitivně, protože jako Česká republika jsme považováni za blízkého spojence a přítele, což Izraelci velmi kvitují. V rovině obchodní jsme však vnímáni jako východní Evropa, běžní Izraelci české výrobky většinou vůbec neznají a izraelské firmy českým produktům často nevěří tolik jako těm západoevropským.

Čím to podle vás je? Jak lze toto povědomí změnit?

Izrael je přece jen vzdálený, a hlavně dost náročný trh. Proto je nutné doložit

co nejvíce prokazatelných konkurenčních výhod vašich výrobků a referencí o kvalitě a zkušenostech vaší firmy, o jejích výsledcích, zejména z podobně náročných západoevropských trhů či z USA nebo Japonska, na to Izraelci slyší velmi dobře.

Zároveň je ale třeba říct, že izraelská populace je velmi pestrá, a především ti, kteří sem přišli ze států východní Evropy, což je nějakých 15% obyvatel, mají o Česku dobré povědomí jako o zemi s rozvinutým průmyslem a velmi kvalitní výrobou. Naopak lidé, kteří pocházejí ze Středního východu, Maghrebu nebo třeba Latinské Ameriky, o Česku zpravidla moc nevědí, což je logické. Nejen jim se proto musíme lépe prodat a kvalitu českých produktů jim pravidelně potvrzovat.

Izrael se v posledních letech více otevírá a navazuje ekonomickou spolupráci s převážně arabskými státy v regionu. Přesto bude naše čtenáře z řad podnikatelů zajímat, jak moc mají být před svými izraelskými protějšky obezřetní, pokud vedle Izraele obchodují nebo chtějí obchodovat i v některých z těchto zemí.

Je pravda, že v posledních letech je tato izraelsko-arabská spolupráce více medializována, ale myslím, že Izrael s těmito státy obchoduje již nějakou dobu a relativně intenzivně. Už dříve například dojednal dodávky plynu do Jordánska či Egypta a jednal mimo jiné i s Katarom v mnoha oblastech, včetně možných investic. Izrael v tomto postupuje velmi pragmaticky, takže pokud české podniky obchodují s arabskými zeměmi, nemyslím si, že by to izraelské straně mělo nějak vadit.

Nicméně by měly počítat s tím, že pokud má daná firma zkušenosti s dodávkami do těchto zemí, není to pro Izrael příliš relevantní reference. Zato arabská razítka v pase mohou někdy znamenat důkladnější hraniční kontrolu.

Co je na životě v Izraeli nejlepší? A na co jste si naopak musel zvykat déle?

Izrael znám dlouho, už od roku 1990 jsem sem soukromě jezdil pravidelně každý rok. Je to nádherná země s rozmanitou kulturou, bohatou historií a památkami. Izraelská společnost je relativně mladá a ještě nezralá, a navíc velmi různorodá, což s sebou nese kladné, ale i záporné projevy.

Izraelci jsou velmi sebejistí a umějí se výborně prezentovat. V byznysu mají tah na branku, jdou si tvrdě za svým, jsou pragmatičtí a velmi orientovaní na výsledek. Někdy tohle ovšem přerůstá do přílišného sebevědomí, neohleduplnosti až drzosti. Člověk navyklý na středoevropský či západoevropský styl života se může hůře srovnávat s určitým laxním přístupem, sklonem k nedodržování termínů, nedotahováním věcí do konce a absencí údržby. Často se taky setkávám s málo pružnými a zdlouhavými procesy, například v bankovníctví či telekomunikacích.

Mají se české podniky připravit i na nějaká specifika vyplývající ze vztahu tamních lidí k náboženství a jeho vlivu na fungování společnosti?

Pro podnikatele to zde především znamená pořádně se připravit na každé jednání podle toho, z jaké kultury daný partner pochází a jaké náboženství vyznává. Jinak budete jednat s lidmi v Tel Avivu a jinak s lidmi v Jeruzalémě nebo v arabských oblastech. Musíte si dávat pozor na odlišné zvyky ve stravování, různou pracovní dobu, jiné svátky nebo vhodnost dávků. Určitou komplikací jsou odlišné požadavky na certifikace, přičemž v případě Palestiny musíte vyhovět i izraelským, a proto je dobré mít na místě spolehlivého partnera, který vás těmito úskalími provede. Právě kancelář CzechTrade může asistovat při jeho nalezení. ■

S JIŘÍM MAŠATOU HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV J. MAŠATY A CZECHTRADE



Zodolněné vozidlo Škoda Kodiaq, které bylo nedávno představeno na mezinárodním veletrhu IDET, se používá k přepravě chráněných osob v rámci diplomatického sboru a specializovaných útvarů ochranné služby policie nebo při rizikových zásazích speciálních útvarů policie a dalších bezpečnostních sborů států

LÁSKA K ŘEMESLU, SLUŽBA ZÁKAZNÍKŮM A ODVAHA HLEDAT NOVÁ ŘEŠENÍ UŽ TŘICET LET

Na letošním mezinárodním veletrhu obranné a bezpečnostní techniky IDET byla na brněnském výstavišti k vidění i na první pohled zcela obyčejná Škoda Kodiaq. Až když jste otevřeli její dveře, všimli jste si, že na rozdíl od dveří sériového vozu mají vyšší hmotnost. A tak bylo jasné, že na přehlídce toho nejlepšího v oboru tento exponát právem patří, neboť se jedná o velmi diskrétně balisticky chráněný automobil. „Právě o to nám šlo, aby si nikdo hned nevšiml, že se kolem něj pohybuje vozidlo s balistickou ochranou,“ potvrzuje Josef Jíša, majitel rodinné společnosti JÍŠA, která se na vývoji automobilu podílela společně s izraelským partnerem Plasan Re'em.



Zakladatel rodinné společnosti JÍŠA s.r.o. Josef Jíša se svým synem Josefem v jednom z provozů

Jak se rodí rodinné podnikání

Od svého dědečka Josefa Jíši, který byl truhlářem, dostal majitel dnešní prosperující firmy nejen své jméno, ale hlavně lásku k řemeslu. Právě dědečkově krédo „*Dělej svoje řemeslo co nejlépe, dělej lidem, co jim na očích uvidíš, ostatní přijde samo...*“ ho provází celý život.

V roce 1991 začal v garáži panelového domu opravovat osobní vozy. Postupem času přibývalo zakázek i spolupracovníků, a tak se firma brzy přestěhovala do svého současného sídla v Praze 9 na Kolčavce a pustila se do rozsáhlé rekonstrukce restituovaného objektu. Od prvopočátku šlo o rodinný podnik manželů Jíšových, manželka Irena je hlavní účetní firmy, a postupem času se přidali i oba synové, Josef a Adam. „Největším bohatstvím naší firmy jsou spolupracovníci. Někteří jsou u nás již desítky let, prakticky od vyučení,“ dodává Josef Jíša.

Od oprav k inovacím

Firma provozuje autoservis pod záštitou Bosch Car Service, autoklempírnu a autolakovnu. Ovšem třešničkou na dortu jsou zakázkové přestavby osobních a nákladních vozidel pro speciální účely podle potřeb zákazníků, a to do maximální celkové hmotnosti dvanácti tun. „Nic většího se k nám momentálně nevejde. To se ale změní, až se přesuneme do nového sídla firmy, které právě

budujeme ve Kbelích,“ usmívá se Josef Jíša. Důležitou součástí firemních aktivit je také sesterská společnost JÍŠA rent – car. Ta nabízí dlouhodobé pronájmy vozů, jichž provozuje přes jeden tisíc, což přináší významné synergie.

„Přestavby vozidel nás přivedly k myšlence vytvořit balisticky chráněný osobní vůz. Naším významným zákazníkem jsou totiž ozbrojené složky státu. Nechtěli jsme pouze pasivně přihlížet zhoršující se bezpečnostní situaci v Evropě. Chceme těm, kteří nasazují vlastní zdraví a životy za bezpečí nás všech, poskytnout vyšší stupeň ochrany. Aby například policisté zasahující proti ozbrojeným pachatelům nešli v běžných vozech, jak se říká, jako nazi v trní,“ vysvětluje syn Josef Jíša.

Spolupráce s izraelským partnerem

Od rozhodnutí postavit diskrétně balisticky chráněné vozidlo vedla cesta přes izraelské přátele k renomované izraelské firmě Plasan Re'em, jež je dlouholetým výrobcem civilních balisticky chráněných vozů. Její ředitel a šéfkonstruktor Kobi Ben Ari je autorem technologie výměnných balistických panelů, kterou vyvinul pro vojenské aplikace při svém dřívějším působení v mateřské společnosti Plasan Sasa. Své zkušenosti nyní aplikuje na vozidla se skrytou balistickou ochranou.

Doménou firmy Plasan Re'em jsou lehká a nákladově efektivní řešení ochranných systémů založených na oceli, ocelových

Mobilní dvoupohledový zavazadlový rentgen dodávala společnost JÍŠA společně s firmou PCS Generálním ředitelství cel. Žádný jiný takový na světě nenajdete





Firmy JÍŠA s.r.o. a izraelská Plasan Re'em jsou schválenými úpravci vozidel. Obě firmy řídí jakost ve výrobě podle ISO 9001 a mají patřičná schválení pro zahraniční obchod s vojenským materiálem. Na základě posudku od technické zkušebny Dekra v České republice je balisticky chráněná Škoda Kodiaq schválena do provozu na pozemních komunikacích

JÍŠA s.r.o.

Rodinná společnost byla založena v roce 1991 a dnes se řadí mezi přední české autoservisy. Od začátku vsadila na individuální přístup a dodržování vysoké kvality. Autoservis chápe jako komplexní „nemocnici pro vozidla“, která se dobře postará o jejich technický stav, a to 365 dní v roce a 7 dní v týdnu, svátky nevyjímaje. Zakládá si na tom, že umí zákazníkům splnit téměř každé přání a proměnit jejich sny ve skutečnost. Důkazem toho jsou nástavby a přestavby vozidel, díky nimž je společnost vnímána jako vynikající specialista v automobilové branži a zároveň jako firma, která se nebojí žádné výzvy. Mimo jiné disponuje vlastní zámečnickou, elektrikářskou, truhlářskou, čalounickou a krejčovskou dílnou. Má zhruba 100 spolupracovníků. Společnost se zabývá také prodejem elektromobilů a aplikací ostrovních solárních systémů. Středisko JÍŠA elektromobilita spravuje vlastní e-fleet elektrických automobilů. Spolupracovníci firmy jsou proškoleni na opravy elektrických vozidel.

a keramických kompozitech. Firma užívá 3D design, který umožňuje testování překryvů a tvaru balistické ochrany, díky čemuž je dosaženo optimální ochrany navrhované na požadované stupně ohrožení, váhu a náklady. Jako expert na zpracování balistické oceli používá Plasan Re'em i pokročilou ultra high hardness ocel. Devízou firmy je, že veškeré práce provádí sama, a všechny komponenty a materiály mají známý původ a jsou analyzovány pro zaručení kvality. Vozidla jsou z odolňována tak, aby bezpečně chránila posádku při plnění náročných úkolů. Za pomoci vlastní zkušebny firma Plasan Re'em vyvinula řadu materiálových a geometrických řešení proti ohrožení kinetickou energií ze střelby či výbuchu.

„Jako nejvhodnější vozidlo do českého a potažmo evropského prostředí jsme zvolili Škodu Kodiaq. Koncept vozu typu SUV umožňuje přejetí lehkých překážek na silnici i jízdu po nezpevněných cestách. Hlavní výhodou je však to, že ho na cestách potkáte často jak mezi civilními, tak i policejními vozy. Balisticky chráněný Kodiaq tak nijak nevystupuje z řady, což byla od začátku nosná myšlenka,“ dozvídáme se od Josefa Jíši.

Zodolněné vozidlo je tedy postaveno na bázi komerčního, čemuž odpovídá i způsob jeho ovládání a údržba. Pro dosažení jízdních vlastností minimálně na úrovni standardního vozu bylo nutné vyvinout zesílené odpružení podvozku. To se za pomoci specializované

společnosti, která se zaměřuje na tento problém u závodních vozidel v České republice, podařilo nejen vyvinout, ale také doladit a schválit. Tato úprava kompenzuje zvýšené zatížení vozu a přitom mu poskytuje i mimořádné jízdní vlastnosti, jež jsou klíčovým prvkem pro jeho nasazení v práci bezpečnostních sborů.

„Troufám si říct, že jsme na trh uvedli vozidlo, v němž se spojují výborné jízdní vlastnosti s balistickou ochranou na úrovni, která odpovídá rizikům vyskytujícím se na ulicích evropských měst. Kromě prodeje jsme připraveni zodolněné kodiaqy zájemcům z bezpečnostní komunity také pronajmout prostřednictvím naší autopůjčovny, záleží na jejich aktuálních potřebách a možnostech. Byl bych samozřejmě nejraději, kdyby vůbec nebylo potřeba o takovychto prostředcích bezpečnosti uvažovat, nelze však zavírat oči před realitou,“ uzavírá Josef Jíša. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV SPOLEČNOSTI JÍŠA

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





Váš průvodce světem plným výzev a nejistot

ALTER EKO

Vám děkuje za přízeň a podporu

NA PODZIM 2021 JSME PRO VÁS PŘIPRAVILI

Česko a Evropa v asijském století

5.–6. listopadu 2021

O příčinách a dopadech rostoucího vlivu Asie na globální ekonomiku, hospodářskou politiku a finance jsme diskutovali mimo jiné s někdejšími poradci Baracka Obamy, globálním stratégem Paragem Khannou; hlavní ekonomkou ADA Economics Raffaellou Tenconi a spoluzakladatelem mezinárodní politické ekonomie Rogerem Toozem. Záznam toho nejzajímavějšího ze čtvrtého „českého Davosu“ v Kostelci nad Orlicí najdete na YouTube stránce AlterEkoCZ

NA JARO 2022 PRO VÁS PŘIPRAVUJEME

Peníze a finanční systémy 4.0: Jak a čím (ne)budeme zítra platit

květen 2022

Bitcoin, digitální juan a zcela nové platební systémy jsou jen předzvěstí revoluce, kterou zažijí naše (digitální) peněženky. Podrobnosti nabídne druhé jarní ALTER EKOnomické fórum, jehož se opět zúčastní přední zahraniční a domácí experti na ekonomiku, byznys a (geo)politiku. Společně nabídnou inspirativní vize a praktické tipy, jak z nastartovaných změn těžit. Informace o akci najdete už brzy na stránkách www.altereko.info

Partneři:



SAVE & CAPITAL



HAVEL & PARTNERS
ÚSPĚCH SPOJUJE



JAGELLO 2000



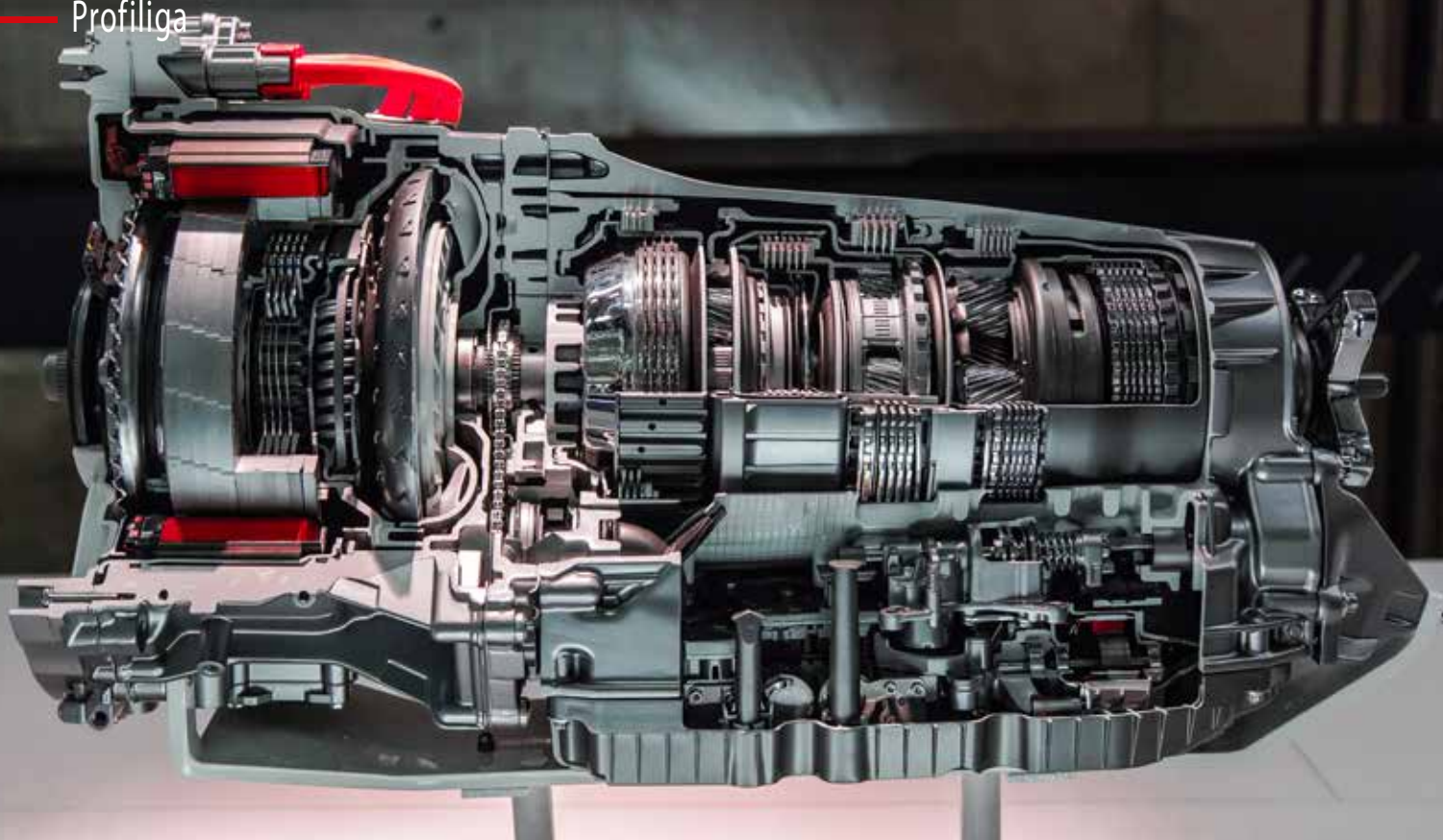
Mediální partneři:



FINTAG.cz

Partner pomoci:

KontoBariéry



PŘEVÁLCUJÍ NOVÉ TECHNOLOGIE POCTIVÉ ŘEMESLO? ANI NÁHODOU, DOKAZUJÍ VE FRE-KO SERVISU

Ať velké či malé podnikání, obojí se těžko obejde bez automobilů. Co s tím, když produkce aut v souvislosti s nedostatkem čipů vážně? Sdružení automobilového průmyslu v polovině září oznámilo, že kvůli nedostatku čipů celková výroba osobních aut v Česku v červenci a srpnu meziročně klesla o 39 procent. Za celý letošek bude zhruba o 140 tisíc vozů nižší. V důsledku toho se zvedá poptávka po spolehlivých ojetých autech, a tedy i jejich cena. Nehledě na ni jdou nyní kvalitní „ojetiny“ na dračku.

S běžnou údržbou si většina autorizovaných i nezačkových servisů určitě poradí, ale jsou opravy, které i ti zkušení raději přenechávají specializovaným firmám. Mezi ně patří rodinná firma Fre-ko servis, která se jako jedna z prvních u nás začala zabývat opravou automatických převodovek a dodnes patří k nejlepším ve svém oboru.

Cesta k úzké specializaci

Počátky firmy se psaly, jako tehdy na začátku devadesátých let často, v rodinném domku v garáži. Tam se otec se

synem, který se právě vrátil z vojny, pustili do provozování autoservisu. „Začali jsme opravami na fordech, pár jsme jich sami z Německa dovezli na prodej a náhradní díly, protože tenkrát u nás náhradní díly nebyly,“ vzpomíná na dobu před třiceti lety Stanislav Fresl mladší.

Fordy je přivedly také k automatickým převodovkám. „U fordů byly běžné a my jsme se je pokoušeli opravovat, i když tenkrát jsme tomu moc nerozuměli. Dá se říct, že jsme se na nich učili. Zlom přišel, když se k nám přidal jeden dobrý známý, který tehdy pracoval

ve Výzkumném ústavu motorových vozidel právě na automatických převodovkách. Ten nás strašně moc naučil, a vlastně nás tak nasměroval na náš současný byznys,“ zdůrazňuje majitel firmy roli kolegy, který již odešel na zasloužený odpočinek.

Hodinářská zručnost a vášeň

Kdo měl na svém voze problém s automatickou převodovkou, ví, že autorizované servisy je většinou neopravují. „Vymění je pouze za novou nebo

reparovanou z výroby, protože pro ně je oprava hodně pracná a nejsou na to zaměřeni. Anebo ji pošlou na opravu k nám nebo do podobně specializovaného servisu. My to pro ně uděláme a jejich zákazník zaplatí řádově o desítky tisíc méně.“ Čím to, že se někomu vyplatí dělat na autě hodinářskou práci, a ušetřit tak nejen peníze, ale třeba i životní prostředí? Vždyť v době, kdy se skloňuje environment a cirkulární ekonomika ve všech pádech, je i tento úhel pohledu důležitý.

„Je to všechno o kvalitním řemesle, o těžce nabyté zkušenosti, hodinách a hodinách rozebírání a skládání, pokusech a omylech... Učíme se za pochodu, začínali jsme na třístupňových převodovkách a dnes už umíme opravit i desetistupňové. Ona totiž stačí jedna maličkost, které si nevšimnete, třeba prasklý kroužek nebo nějaká trhlina, a už vám to nefunguje.“

Když mi Stanislav Fresl vysvětluje, jak se taková převodovka opravuje, je na něm vidět, že ho i po těch letech práce baví a že by neměnil. Od dob začátků v tátové garáži se ale jinak změnilo leccos,



Zakladatel a majitel Fre-ko servisu Stanislav Fresl starší (uprostřed), vpravo jeho syn Stanislav a vlevo dlouholetý kolega Petr

například pro svou firmu vybudovali nový moderní objekt v Malé Chuchli. „Zatím stíháme všechno dělat v malém sehraném týmu. Táta je už v důchodu, ale pomáhá mi s organizací a administrativou. A před dvěma lety jsme začali kooperovat s jedním klasickým servisem, kde pro nás vymontovávají a zpětně namontovávají převodovky, protože to už nás zdržuje. Vzhledem k současnému vývoji na trhu aut mám pocit, že se o práci bát nemusíme.“ A na závěr

ještě prozradíme, že velkou vášní otce a syna Freslových jsou veteráni. Nejen že několik z těchto krasavců mají ve své sbírce, ale v nemalé míře se věnují také, jak jinak, opravám jejich převodovek. Při dnešním boomeru restaurování těchto aut jde o nezanedbatelnou pracovní specializaci. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV FRE-KO SERVISU

inzerce



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

MEDIÁLNÍ PARTNER



UŽ BRZY SE DOZVÍTE, KDO PATŘÍ MEZI NEJLEPŠÍ RYZE ČESKÉ FIRMY 2021

ČEŠTÍ LÍDŘI - ČESKÉ PODNIKATELKY - ČESKÝ EXPORT

transparentní výsledky

české know-how

odvaha



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDŘŮ



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK



OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

www.oceneniceskychlidru.cz | www.oceneniceskychpodnikatelek.cz | www.oceneniceskychexporteru.cz

IZRAEL ZA OPONOU

NÁM POODKRÝVÁ IRENA KALHOUSOVÁ, ŘEDITELKA HERZLOVA CENTRA IZRAELSKÝCH STUDIÍ NA UNIVERZITĚ KARLOVĚ

„Izrael je jeden velký start-up,“ prohlásil před třemi lety v rozhovoru pro TRADE NEWS americký podnikatel, právník a spisovatel židovského původu Seth M. Siegel. O faktorech, které se podílejí na tvorbě izraelské inovativní ekonomiky, socioekonomickém rozdělení společnosti, příležitostech žen a roli vzdělání v životě Izraelců, jsme si povídali s absolventkou Hebrejské univerzity v Jeruzalémě a ředitelkou Herzlova centra izraelských studií Irenou Kalhousovou.



Irena Kalhousová, Ph.D., je ředitelkou Herzlova centra izraelských studií na Univerzitě Karlově a akademickou pracovnící na Fakultě sociálních věd. Specializuje se na Izrael, arabsko-izraelský konflikt a bezpečnost na Blízkém východě. Vystudovala politologii na Hebrejské univerzitě v Jeruzalémě, evropská studia na Univerzitě v Cambridgi a doktorát z mezinárodních vztahů má z London School of Economics and Political Science

V Izraeli funguje velmi kvalitní a dostupná síť předškolních zařízení, do nichž jsou děti umísťovány nejpozději v jednom roce věku, protože matky se vrací do práce. Jaké mají izraelské ženy příležitosti uplatnit se na pracovním trhu a ve společenském životě?

Podle zákona jsou si v Izraeli muži a ženy rovni. Realita je ale trochu jiná. Například mezi náboženskými obyvateli, jak Židy a Araby, je stále velmi silný patriarchát, a žena má tak hlavní roli doma, nikoliv ve veřejném prostoru. To však nebrání tomu, aby ortodoxní židovky nechodily do práce.

Mezi sekulárními Izraelci je pozice mužů a žen vyrovnanější, ale přeci jen se stále od žen čeká, že kromě kariéry ještě porodí alespoň tři děti. Takže ten tlak je veliký.

Navíc velkou roli hraje v izraelské společnosti armáda, která je pro mnoho lidí tzv. výtahem na socioekonomickém žebříčku. A protože vysoké posty v armádě obsazují především muži, jsou pak ve velké výhodě, když vstoupí na pracovní trh.

Armáda jako podhoubí budoucích start-upů

Jak mladí Izraelci vnímají povinnou vojenskou službu?

Převážná většina z nich chápe službu v armádě jako realitu země, která se musí postarat o svou bezpečnost. Pro mnohé znamená také příležitost, jak se připravit na svou budoucí profesní dráhu. Proto mnozí mladí Izraelci již od raného věku kladou důraz na svou fyzickou zdatnost a vzdělání, aby se dostali do specializovaných jednotek, a to nejen těch bojových, ale do jednotek zaměřených na kybernetickou bezpečnost nebo rozvědku. Během vojenské služby si pak jejich příslušníci vytvářejí síť cenných odborných i přátelských kontaktů pro budoucí kariéru. Na tomto modelovém půdorysu vzniklo nespočetné izraelských technologických start-upů.



Vzdělávání pro praxi

V Izraeli je povinná a bezplatná školní docházka od pěti do osmnácti let. Po jejím ukončení a po dovršení plnoletosti jsou muži zavázáni ke třem rokům a ženy ke dvěma rokům služby v izraelské armádě.

Profesní příprava v Izraeli má dvě fáze: odborné vzdělávání před vojenskou službou a profesní přípravu po ní. Střední odborné vzdělávání poskytují průmyslové školy, které spolupracují s organizacemi hospodářské sféry a s Izraelskými obrannými silami (Israel Defence Forces) a jsou tří- až čtyřleté. Do systému patří rovněž učňovské školy. Hlavními učebními místy jsou malé podniky a firmy, které v regionálním středisku společně provozují studijní dílnu. Učni pracují v podniku a jeden až tři dny v týdnu se ve studijní dílně vzdělávají.

ve světě, velmi vlivné. Kromě byznysu je využívají zejména politici. Mezi nejškůrnější patří bývalý premiér Benjamin Netanjahu, který ve svých kampaních využíval pro své PR i renomované americké poradce. ■

S IRENOU KALHOUSOVOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV I. KALHOUSOVÉ A SHUTTERSTOCK

A ta menšina?

Jedná se o izraelské Araby, k nimž zatím izraelský stát nezačal v otázce jejich účasti v armádě, či alternativě k ní, jasné stanovisko, a poměrně početnou skupinu ortodoxních židů, kteří vojenskou službu odmítají. Studují v náboženských školách, v jejichž osnovách se nachází jen minimum všeobecně vzdělávacích předmětů, a na pracovním trhu jsou ortodoxní muži zastoupeni poměrně málo. Živí je manželky a navíc využívají systému sociálních podpor. Jejich neochota zapojit se do pracovního procesu a spolupodílet se na obraně země patří k jednomu z nejpálčivějších témat, které rozděluje společnost.

Na druhé straně je Izrael označován za centrum excelentního výzkumu a inovací a zdařilou ukázkou schopnosti, jak je pružně převést do praxe. Je to koncentrací chytrých mozků a efektivním nastavením státní podpory?

Je to vlivem řady faktorů, nejen těch, které jste uvedla. Důraz Izraelců na vzdělání byl formován již samotnou jejich historií, kdy mohli vykonávat jen vybrané profese. Imigrace vzdělaných Židů do Státu Izrael, často například z bývalého Sovětského svazu, zvýšila

úroveň různých oborů, mezi nimi i těch technických a přírodovědných. Nechtěla bych generalizovat, ale svou roli sehrává i mentalita. Izraelci jsou od přírody podnikavější, nebojí se neúspěchu a pro větší zisk jsou ochotni jít do většího rizika. Jak jsem mohla poznat, česká povaha je jiná: klidnější a opatrnější.

Digitální společnost

Během covidové krize jsme tvrdě pocítili pozitiva i negativa informačních technologií. Jsou Izraelci odolnější vůči dezinformacím než Češi?

Myslím si, že do určité míry ano. Aspoň takovou vlnu odporu části společnosti proti vakcinaci jako u nás jsem u Izraelců nezaznamenala. Může to být také tím, že stát nastavil občanům jasná a jednoznačná pravidla a bez očkování by se člověk musel vzdát mnohých aktivit. V Česku jsou pravidla nepřehledná a povinná opatření stejně nikdo nevyvíhá. V Izraeli byl v tomto státě mnohem důraznější.

Jakou roli hrají v komunikaci Izraelců sociální sítě?

Sociální sítě jsou v silně digitalizovaném Státu Izrael, podobně jako jinde



PŘEJDI JORDÁN, ŘEKU VŠECH NADĚJÍ

*Přeji Jordán, řeku všech nadějí.
Jednou najdeš snad místočko k spánku,
chleba a slánku, teplo a klid,
vždyť musí se žít...*

Možná si pamatujete na tuto písničku Heleny Vondráčkové z roku 1968, je nádherná. Stejně jako jedna z historicky a nábožensky nejdůležitějších řek světa. Je kolébkou civilizace, u níž lidé zakládali první města. Dosud toto místo navštěvují desetitisíce turistů ročně. Severní část Jordánského údolí je také historicky velmi úrodná – již v knize Genesis je přirovnávána k „zahradě Hospodinově“.

Řeka Jordán protéká několika zeměmi, které si vodu dělí spíše nerovnoměrně. Galilejské jezero, jehož jediným přítokem je právě Jordán, je pro Izrael hlavním zdrojem pitné vody. Sýrie, která nemá k řece přímý přístup, vybudovala hned několik přehrad v povodí řeky Jarmúk, tvořící součást povodí Jordánu.

Pro samotné Jordánsko je řeka Jordán také důležitým zdrojem pro zemědělskou produkci. Hlavně v severní části jejího toku se nacházejí úrodná území, kde se pěstuje ovoce a zelenina včetně subtropických plodin. Jako místo setkání tří kontinentů je údolí řeky navíc bohaté na biodiverzitu a jednou z nejdůležitějších migračních cest ptáků na světě.

Dnes se kvůli intenzivnímu zavlažování dostává z Jordánu do Mrtvého moře jen velmi málo vody. Od 60. let minulého

století bylo až 90% vodních zdrojů řeky odkloněno do okolních zemí. Kvalita vody se navíc v posledních letech velmi zhoršila. Zatímco horní tok je relativně čistý, dolní je velmi znečištěný.

Podle Izraelců stojí za úbytkem vody v řece Jordánci. Podle Jordánců zase Izraelci. Politické napětí mezi Izraelem a Jordánskem prakticky po celou druhou polovinu 20. století zabraňovalo jakémoliv spolupráci v odpovědné správě řeky Jordán a země nakonec podepsaly příměří až v roce 1994.

Je ale jasné, že bez regionální spolupráce řeka Jordán nejspíš nadobro zanikne. Na dolním toku ji tvoří už jen pramínek kalu. Ekosystém regionu je ohrožen a je zřejmé, že bez rychlého zásahu z obou břehů Jordánu se o životodárné síle řeky Jordán bude už jen zpívat. ■

TEXT: JAN SVOBODA
FOTO: SHUTTERSTOCK





(NEJEN) BLÍZKÝ VÝCHOD: VODA NAD ZLATO

Řeka Jordán vtéká do Mrtvého moře

ŘEŠENÍ VODNÍ KRIZE VYŽADUJE SPOLUPRÁCI CELÉHO REGIONU

Klimatické změny se týkají téměř všech zemí na světě a region MENA, zahrnující Blízký východ a severní Afriku, není výjimkou. Ba naopak, státy v tomto regionu patří k nejsušším na světě. Více než 60 procent jejich obyvatel žije v oblastech s vysokým nebo velmi vysokým nedostatkem povrchové vody.¹ Podle Ferida Belhaja, viceprezidenta Světové banky pro region MENA, bude do roku 2050 nedostatek vody v regionu, související hlavně s klimatickými změnami, zodpovědný za ekonomické ztráty odpovídající 6 až 14 % HNP.²

Pro Jordánsko dnes představuje voda a její dostupnost jednu z největších výzev. Podle výsledků studie³ vydané prestižním vědeckým časopisem PNAS klesne do konce století dostupnost vody na obyvatele o 50 % a více než 90 %

nízkopříjmových domácností bude muset vyjít s méně než 40 litry vody na den. Vědci ze Stanfordovy univerzity dále předpovídají, že koncem století by mohlo Jordánsko být až o 4 °C teplejší a mohlo by zde asi o třetinu méně pršet.⁴

Sucho a migrace jsou spojené nádoby

Říkáte si, že sucho na Blízkém východě se nás nijak netýká? Za prvé klimatické změny se týkají všech zemí světa a sucho posledních let nás o tom přesvědčují. Za druhé zpráva Světové banky uvádí, že nedostatek vody v regionu MENA byl mezi lety 1970 až 2000 spojen s 10procentním nárůstem celkové migrace do třetích zemí. A podle poslední zprávy Mezivládního panelu pro změnu klimatu (IPCC – International Panel on Climate Change) i ty nejkonzervativnější scénáře indikují zvýšení teplot natolik, že některé oblasti regionu budou neobyvatelné. Vše tedy nasvědčuje tomu, že můžeme očekávat další nárůst migrace z regionu.

1 Světová banka, Beyond Scarcity – Water Security in the Middle East and North Africa; 2018

2 Světová banka, Lack of water linked to 10% of the rise in global migration; srpen 2021

3 Yoon et al., A coupled human-natural system analysis of freshwater security under climate and population change; PNAS; březen 2021

4 The Economist, Jordan's water crisis is made worse by a feud with Israel; listopad 2017

Jordán a Mrtvé moře

Jordánsko patří mezi nejsušší země na světě. Především kvůli klimatickým změnám a rozsáhlému odvodňování a pumpování říční vody k uspokojení potřeb zemědělského sektoru se řeka Jordán před deltou do Mrtvého moře mění spíše v kalný potok. Její jižní část je téměř vysušená, a i proto se rozloha Mrtvého moře každým rokem zmenšuje – moře již nemá aktivní přítok. Jeho hladina každoročně klesne o více než metr.

Jaké jsou důvody jordánské vodní krize a jaké jsou možné cesty vedoucí k řešení nebo alespoň ulehčení aktuální situace?

Omezené vodní zdroje

Začněme u vodních zdrojů. Většina Jordánska je poušť, kde každý rok spadne mezi 50 a 100 milimetry srážek.⁵ Jen 20% povrchu je na srážky bohatší. Navíc se více než 90% srážek vypaří. Přesto se sever země v průběhu a po období dešťů, tedy v zimě, zelená. Jordánsko má tři hlavní řeky – Jordán, Zarká a Jarmúk, ovšem do Zarká a Jordánu se vypouštějí průmyslové a zemědělské odpadní vody, proto to nejsou nejvhodnější vodní zdroje. Jarmúk je méně namáhána, ale i ona slouží jako jámka komunálních odpadních vod.

Hlavním zdrojem pitné vody je tak patnáct povrchových vodních zdrojů a podzemní vody. Podle jordánských úřadů se však podzemní voda pumpuje dvakrát rychleji, než je přírodně doplňována. Je tedy jen otázkou času, kdy se jordánské podvodní zdroje vyprázdní.

Na vodu náročné zemědělství

Zemědělská produkce konzumuje téměř polovinu veškeré spotřebované vody, přitom na HDP se podílí jen něco mezi třemi až čtyřmi procenty. Státní dotace sektoru navíc způsobují, že zemědělci mají jen malou motivaci k používání nových a dražších zavlažovacích technik, které by vodou šetřily. Navíc se zaměřují na plodiny s nízkou přídavnou hodnotou, jako jsou rajčata nebo okurky, které zároveň spotřebovávají



Jordánské pouštní duny; na horizontu Vádí Rum, Měsíční údolí, které je zapsáno na seznam Světového dědictví UNESCO

velké množství vody. Místní farmáři by se měli soustředit na plodiny jako datle, které jsou výnosnější.

Demografie a uprchlická krize

Jordánsko má pověst stabilní země v nepříliš stabilním regionu. Zvýšení poptávky po vodě bylo v posledních letech umocněno vysokým přírůstkem obyvatelstva, a to hlavně kvůli nadměrnému přílivu uprchlíků. Od doby vzniku hášimovského království v roce 1946 přijalo Jordánsko kvůli regionálním konfliktům postupně Palestince, Libanonce, Iráčany, Jemence i Somálce a po vypuknutí války v Sýrii i více než milion Syřanů. V šedesátých letech minulého století čítala jordánská populace něco kolem jednoho milionu lidí. V roce 2000 to bylo už milionů pět a nyní v zemi žije více než deset milionů lidí.⁶ Takový přírůstek obyvatelstva je pro už tak omezené přírodní zdroje vody, kterými království disponuje, velmi zatěžující.

Chátrající infrastruktura a nelegální vrty

Až polovina potrubních dodávek vody je v Jordánsku ztracena z důvodu nedostatků vodní infrastruktury (např. úniky přes netěsnící potrubí) a špatné administrativy sítě (nesprávné odečty měřidel, nedostatečná fakturace, nelegální přípojky). Situace s omezenými zdroji

spojená s rostoucí poptávkou donutila vládu k přidělení dodávek vody. V praxi to znamená, že většina domácností nedostává obecní vodu více než jednou týdně. Výsledkem je, že lidé nakupují vodu ze soukromých vrtů rozváženou cisternami. Stále více obyvatel také nelegálně vrtá studně.

Geografická poloha a regionální spory

O řeku Jordán se dělí Jordánsko s Izraelem a Palestinskou autonomní oblastí, o povodí řeky Jarmúk pak se Sýrií. Obě řeky jsou spolu s nádržemi hlavním zdrojem povrchové vody, kvůli četným odklonům a nadměrnému pumpování ze Sýrie a ze západního břehu řeky Jordán je ale jejich potenciál pro další využití vyčerpán. Jak již bylo řečeno, sever země je na srážky a vodní toky nejbohatší, proto i zde najdeme největší vodní nádrže, kterými je nádrž Al-Wehda na hranici se Sýrií na řece Jarmúk a nádrž krále Talála na sever od Ammánu na řece Zarká. Ta je zase ohrožena znečištěním, protože leží po proudu od čistíren odpadních vod a odpadních skládek.

Sýrie, která kontroluje severní tok řeky Jarmúk, vybudovala proti proudu více než 40 přehrad a tisíce studní pro zavlažování, Jordánsko tak stěží může využít ani ne pětinu říčního toku. I proto již dávno není nádrž Al-Wehda naplněna ani z poloviny.

5 Hadadin et al., Water shortage in Jordan – Sustainable solutions, ResearchGate; leden 2010

6 The World Bank Data, Jordan population, 2021

Izrael zase odklání asi 600 milionů m³ vody do Galilejského moře, ve skutečnosti jezera, ležícího na severním toku řeky Jordán, jen pár kilometrů od hranice s Jordánskem. Výsledkem je 90procentní pokles toku řeky na pouhých 200 milionů m³.⁷ Podle izraelsko-jordánské mírové smlouvy⁸ z roku 1994 Izrael souhlasil s pravidelnými dodávkami vody do království. Smlouva rozděluje vodní zdroje mezi obě země tak, že i když mají být sdílené, Jordánsko má čerpat většinu své vody z Jarmúku a Izrael z Jordánu. Galilejské moře má pak být využíváno společně. Obě země navíc souhlasily, že si budou navzájem pomáhat čelit suchu a kooperovat v oblasti odsolování vody. Pro Jordánsko smlouva znamenala zajištění alespoň nějakých dodávek vody, pro Izrael zase zajištění bezpečnosti a regionální stability.

Tyto a další výzvy jsou hlavními důvody aktuální neudržitelné situace pro Jordánské království. Jaké jsou možnosti jejího řešení nebo alespoň zmírnění?

Projekt Red-to-Dead možnou nadějí

Jedním z projektů, od něhož si jordánská vláda slibuje zlepšení aktuální situace, je Red Sea – Dead Sea, někdy také nazývaný spojnice dvou moří nebo zkráceně Red-to-Dead. Byl navržen na konci 60. let minulého století jako součást mírového procesu mezi Izraelem a Jordánskem. Projekt by měl využívat 325 km dlouhého potrubí mezi Mrtvým a Rudým mořem, pumpovat mořskou vodu z Rudého moře, zpracovat ji a odsolenou přepravit ke spotřebě do Ammánu, kde žijí čtyři miliony lidí. Zbylá solanka by se měla vypouštět do Mrtvého moře, což by mělo pomoci stabilizovat zmenšující se slané jezero.

Nejnovější strategický dokument Národní vodní strategie 2016–2025 předpokládá, že potrubí bude dokončeno v roce 2025 a distribuovaná voda by měla pokrýt asi 10% celkové poptávky. Ochránci přírody projekt bojkotují, protože se obávají poškození korálových útesů

v Rudém moři a nepředvídatelných změn v Mrtvém moři. Jiní pochybují, že k realitě nakonec dojde.⁹

Pomoci mohou i české firmy

Nejen projekt Red-to-Dead, ale i další menší projekty mohou být příležitostí pro české firmy podílet se na řešení nedostatku vody v Jordánsku. Podle českého velvyslanectví v Ammánu se celkový obrat vzájemného obchodu mezi Českou republikou a Jordánskem za rok 2019 pohyboval kolem 95–100 milionů dolarů. Velvyslanectví dále ve spolupráci s Obchodní komorou Česko-Jordánskou (OKJ) za účelem prohloubení česko-jordánských obchodních vztahů pravidelně organizuje podnikatelské fórum, kde se setkávají jordánské a české firmy.

Na začátku roku 2019 navíc proběhlo první jednání společné Česko-jordánské komise pro ekonomickou spolupráci. Vodohospodářský a odpadní průmysl byl komisí označen jako možné odvětví dlouhodobé ekonomické bilaterální spolupráce, kde [...] „potenciální oblastí pro uplatnění exportu českých firem jsou zařízení pro vodohospodářské účely (čističky odpadních vod, zavlažovací systémy, čerpadla, trubky apod.)“.¹⁰ Dalšími oblastmi možné spolupráce je stavebnictví, železniční a energetický průmysl (Jordánsko má ideální podmínky pro rozvoj OZE) nebo těžební technologie. Jordánští podnikatelé doporučují, aby se české firmy zaměřily na vyhledávání malých a středních podniků, se kterými by zakládaly společné podniky. Další možností je využít Jordánsko jako bránu ke vstupu do okolních zemí.¹¹

Řešením je spolupráce

Pokud chce Jordánsko najít trvalé řešení, bude se muset pustit do značných změn na několika frontách, z nichž některé jsme už načrtli. Ztráta 50% potrubní vody je tristní statistika.

Za prvé se musí provést řádná údržba na rozvodech, aby se snížil únik vody

z potrubí. Stejně tak je nutno zamezit ilegálnímu kopání studen a napojování na rozvody.

Za druhé se musí snížit poptávka, což by nejspíše šlo v zemědělství; omezit státní dotace na vodu, aby zemědělci měli motivaci vodou šetřit. Modernizování zavlažovacích technologií by zejména v létě při vysokých teplotách zajistilo další úspory. Přeorientování sektoru na jiné plodiny by také zvýšilo produktivitu na jednotku vody.

Za třetí k odpadní vodě se musí přistupovat jako ke zdroji. Recyklace těchto vod pro opětovné použití v zemědělském sektoru stejně tak jako modernizace stávajících čističek mají v Jordánsku stále potenciál a dále by přispěly k efektivnějšímu nakládání s vodou.

Za čtvrté vysychající podzemní vodní nádrže musí mít možnost regenerace. Jejich úplné vyschnutí by mělo dalekosáhlé důsledky.

Za páté i velké projekty, jako je Red-to-Dead, mohou být z důvodu dlouhé realizace, politické složitosti a vysokých kapitálových investic často nevhodné. Jordánsko by se dále mělo snažit spolupracovat na poli odsolovacích zařízení s Izraelem, který jich na svém území provozuje více než tři desítky a je jejich předním světovým developerem. Celý region se potýká s nedostatkem vody a pro efektivnější odolání této krizi je nutná spolupráce. Pokud se tak nestane, může být Jordánsko první zemí na světě, kde dojdou zásoby sladké vody a na posvátné místo křtu Ježíše Krista už lidé budou jezdit jen k vysušené zemině. ■

TEXT: JAN SVOBODA

FOTO: SHUTTERSTOCK

JAN SVOBODA JE PROJEKTOVÝ KOORDINÁTOR A ANALYTIK VÝZKUMNÉHO CENTRA ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY, KDE SE VĚNUJE EVROPSKÝM ENERGETICKÝM TRHŮM, ENERGETICKÉ TRANSFORMACI A NÍZKOUHLÍKOVÝM ZDROJŮM ENERGIE. ZÁROVEŇ PŮSOBÍ JAKO WASH SUPPORT OFFICER PRO UNICEF, KDE JE SOUČÁSTÍ TÝMU ZAJIŠŤUJÍCÍHO DODÁVKY VODY A DALŠÍ SLUŽBY PRO SYRSKÉ UTEČENECKÉ TÁBORY. ABSOLVOVAL MAGISTERSKÝ OBOR INTERNATIONAL ENERGY NA PAŘÍŽSKÉ UNIVERZITĚ SCIENCES PO.

7 Bulos Nabihm, The Dead Sea is dying. Drinking water is scarce. Jordan faces a climate crisis.; LA Times; duben 2021

8 Treaty of peace between the Hashemite Kingdom of Jordan and the State of Israel, říjen 1994

9 Whitman Elizabeth, A land without water, Nature; září 2019

10 První jednání společné Česko-jordánské komise pro ekonomickou spolupráci má konkrétní výsledek; MPO, únor 2019

11 Další podnikatelské fórum prohloubilo česko-jordánské obchodní vztahy, MZV, Ammán, 2020



Nenechte své zákazníky čekat ve frontě

Na počátku tohoto roku jsem ve svém zápisníku psal o největším digitalizačním počínu českého bankovního sektoru, a sice o bankovní identitě, respektive službách BankID. Řada klientů svoji identitu již prostřednictvím této služby prokazuje či ji měla možnost prakticky využít při identifikaci pro elektronické podání daňového přiznání nebo při letošním sčítání lidu. Nově nyní KB otevřela BankID i pro napojení firemních klientů.

Služba pro komerční subjekty

BankID se stala pro občany jednoduchým prostředkem, jak prokázat svoji identitu při komunikaci se státní správou. Od konce září mohou nově využívat Bankovní identitu KB i komerční subjekty. Prvním z nich se stala společnost ČEZ.

Ceny energií dramaticky vzrostly, proto jejich dodavatelé řeší nové cenové podmínky se svými klienty. Navíc jako dodavatelé poslední instance stojí nyní před další výzvou, a sice postarat se o statisíce klientů končících dodavatelů elektřiny či plynu. Do budoucna může být BankID i řešením pro takovéto situace, kdy je potřeba umožnit online uzavírání nových produktů či služeb s jistotou jasné identifikace nového klienta, a to včetně možnosti online podepisování smluv. Tedy

bez zbytečné administrativní zátěže, přetížení pracovníků či klientského diskomfortu při čekání.

Trh se šesti miliony zákazníků

Tolik je bankovních klientů, kteří mohou využívat BankID při ověřování své totožnosti. Tedy z jejich pohledu stejným způsobem, jakým se přihlašují do svého internetového bankovníctví. Příležitost se tak otvírá všem komerčním subjektům. Kromě zmiňovaných dodavatelů energií například poskytovatelům finančních či telekomunikačních služeb či firmám působících v e-commerce. O tuto možnost by se měly zajímat i ty společnosti, které se chtějí orientovat na online obsluhu a šetřit čas a peníze nejen svým zákazníkům, ale především samy

sobě. Potenciálně zajímavou službou se tak může stát BankID pro firmy působící ve veřejné dopravě nebo pro poskytovatele zdravotní péče.

Nenechte tedy své současné ani budoucí zákazníky čekat ve frontě a nabídněte alternativu v podobě jednoduché a státem uznávané identifikační metody pro online obsluhu. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



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

Zbyněk Hrkal:

IZRAEL JE DNES NEZÁVISLÝ NA ATMOSFÉRICKÝCH SRÁŽKÁCH PROBUDIL K ŽIVOTU I POUŠŤ

„Nedostatek vody v některých částech světa je díky vyspělým technologiím, které máme v současné době k dispozici, problém především ekonomický,“ tvrdí přední český hydrogeolog s bohatými zahraničními zkušenostmi, vysokoškolský učitel a autor literatury faktu o vodě Zbyněk Hrkal.



Doc. RNDr. Zbyněk Hrkal, Ph.D., pracuje ve Výzkumném ústavu vodohospodářském T. G. Masaryka a učí na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy. V minulosti se účastnil projektů České rozvojové agentury i různých zahraničních subjektů na několika kontinentech. Spolupracoval rovněž s největší a nejstarší vodárenskou společností v Izraeli Mekorot. Od roku 2015 píše literaturu faktu na téma vody a v současné době se orientuje rovněž na detektivní žánr. Je nositelem Ceny Miroslava Ivanova za léta 2019 a 2021

Jako hydrogeolog jste měl příležitost poznat zblízka Izrael, který je světovým lídrem ve vývoji a využívání technologií na recyklaci vody a v efektivitě vodního managementu. Co pro to musel tento polopouštní stát udělat?

V první řadě optimalizoval hlavní oblast spotřeby vody, jíž je zemědělství. Díky tzv. kapkové závlaze se v řadě potravin stal soběstačným a některé dokonce vyváží.

Začal jako první zavádět obchod s virtuální vodou. Soustředil se na zemědělská a průmyslová odvětví, jež nejsou náročná na vodu, a získává tak finanční prostředky na import produktů, jejichž výroba by v jeho prostředí byla neefektivní.

Dále velmi efektivně využívá odpadní vody. Stal se rekordmanem v recyklaci a jejich opětovném využívání. Třidevadesát procent odpadních vod, které vyčistí, opět využije. Nejprve je používal pouze na zavlažování, ale v současné době je čistí již na takové úrovni, že je může vrátit zpátky do vodovodního potrubí jako užitkovou a pitnou vodu.

A v neposlední řadě se Izrael zasloužil o vývoj technologií na odsolování mořské vody. Zavedením principu reverzní osmózy dokázal celý proces ještě zlevnit a snížit cenu jednoho tisíce litrů pitné vody na půl dolaru a poloslané vody

na zavlažování na pětadvacet centů. Zatím však obrovský potenciál odsolování využívá kromě Izraele jen minimum států, většinou bohatých ropných monarchií Blízkého východu.

Jak přimět sousedy ke spolupráci

Izrael bývá často spojován s ve světě úspěšnou mezinárodní aktivitou zvanou vodní diplomacie. Jak se v blízkovýchodním regionu, kde žije pět procent světové populace a nachází se jen jedno procento využitelných zdrojů sladké vody, daří prosadit řešení nedostatku vody formou spolupráce?

Blízký východ je v tomto ohledu trochu specifická oblast, v níž převládají emoce nad ekonomikou. Slabá vůle států řešit problémy na mezinárodní úrovni zbytečně komplikuje tamějšímu obyvatelstvu život. Na jedné straně tam bohaté státy, schopné si pořídit moderní technologie na zpracování vody, s touto strategickou komoditou zacházejí velmi nehospodárně. Například Spojené arabské emiráty, kde činí spotřeba vody až 550 litrů na osobu a den, kdežto v ČR je to 89 litrů. Na straně druhé ji některé jiné používají jako zbraň jednoho proti druhému. Ale najdou se i takové, které alespoň ze sebezáchovných důvodů na spolupráci přistoupí.



Inovace z Izraele

Objevitelem principu tzv. kapkové závlahy byl polsko-izraelský inženýr Simcha Blass. V letech 1930–1948 byl nejvýznamnějším hydroinženýrem na území Britského mandátu Palestina. Byl jedním ze zakladatelů a hlavním inženýrem izraelské vodárenské společnosti Mekorot. Stál v čele týmu, který realizoval největší vodní dílo v Izraeli, Národní rozvaděč vody, který přivádí vodu z Galilejského jezera na severu země do hustě osídlených center a na aridní jih.

Které máte na mysli?

Třeba Jordánsko. V minulosti zaujímal tento silně aridní stát tvrdě protiizraelské pozice. Zlom přišel v 60. a 70. letech, kdy se obě země dohodly na společných vodohospodářských projektech. V 90. letech došlo k dalšímu pokroku, kdy Izrael propojil vlastní vodovodní systém na jordánský a začal jej zásobovat vlastní vodou. Obě země se rovněž dohodly na společných projektech na využívání odsolovacích zařízení a Galilejského jezera jako sdíleného vodního zdroje. Mezi plánované projekty patří výstavba vodovodního potrubí, které by propojovalo Mrtvé a Rudé moře.

Kooperace násobí přínosy

České vodohospodářství má dlouhou tradici i mezinárodní renomé a izraelská strana v minulosti nejednou deklarovala, že má o spolupráci s českými výzkumnými institucemi vážný zájem. Pracuje váš ústav v současné době na nějakých společných projektech?

Výzkumný ústav vodohospodářský má dlouholeté zkušenosti mimo jiné s výzkumem a monitoringem drog a léčiv v komunálních odpadních vodách. Stávajícími technologiemi v procesu čištění se však zatím nedaří je plně odstranit, pronikají do povrchových vod a ovlivňují životní prostředí. Izraelské partnery zaujaly výsledky našich výzkumů a nabídli nám účast na společném projektu

zkoumání reziduí léčiv v pitné vodě. Zatím však stále probíhají jednání o prioritách plánovaného projektu.

Jste znám také jako autor několika publikací o vodě. Za knihu *Voda včera, dnes a zítra* jste v roce 2019 obdržel prestižní Cenu Miroslava Ivanova v oblasti literatury faktu a letos tutéž cenu za knihu *Stopy bílého muže. Co přivedlo vědce k literární tvorbě?*

Splnil jsem si přání ze studentských let, kdy jsem koketoval s myšlenkou

věnovat se žurnalistice. Tehdy mě od novinářského povolání odradila ideologie. Vystudoval jsem Přírodovědeckou fakultu a k psaní jako koníčku se vrátil až v minulém desetiletí. Využil jsem svých poznatků a zkušeností z pracovních pobytů na několika kontinentech a snažil se čtenářům populární formou přiblížit problematiku, která lidstvo provází od nepaměti. ■

SE ZBYŇKEM HRKALEM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV Z. HRKALA A SHUTTERSTOCK

Jedinečný kráterovitý útvar Ramon najdete v Negevské poušti. Dnes je i s okolím součástí izraelského národního parku





Expo 2020 zdržela o rok pandemie. Přesto mu v názvu původní letopočet zůstal

SVĚTOVÁ VÝSTAVA POPRVÉ NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

*„Se zařatou pěstí si nelze podat ruce.“
Indira Gándhiová*

Letos je to poprvé, co se světová výstava bude konat v regionu Blízkého východu, Afriky a jižní Asie. A na tak široké a otevřené platformě poprvé v této oblasti, kdy racionalita převládá nad letitým nepřátelstvím. Spojené arabské emiráty nikdy neuznaly Izrael jako samostatný stát a izraelští občané nesmějí vstoupit na půdu Emirátů. Expo 2020 by mohlo umožnit obrovský posun v normalizaci bilaterálních vztahů mezi blízkovýchodními státy.

Pro zahraniční společnosti, včetně českých, by uklidnění ve vztazích mezi blízkovýchodními zeměmi zjednodušilo hledání synergií mezi trhy. Vstřícnost zvětšuje prostor pro obchodní aktivity vystavovatelů z více než 190 zemí. Ke smíru vyzývá již samotné motto výstavy: Propojení myslí a vytváření budoucnosti (Connecting Minds, Creating the Future). Mezi hlavní témata patří moderní formy komunikace, udržitelnost, mobilita a obchodní příležitosti. „Název nebyl zvolen náhodně, neboť od této velkolepé akce se očekává nejenom to,

že každá země představí svoje nejmodernější technologie, ale že se zároveň vytvoří příležitost pro kontakty mezi státy, které spolu dosud nikdy oficiálně nevedly dialog,“ vysvětluje Michal Prokop z Ministerstva průmyslu a obchodu. To se týká také Spojených arabských emirátů a Státu Izrael, který letos v dubnu potvrdil svou účast na Expu 2020 a v září představil podobu svého pavilonu.

Naděje na dialog posiluje i důvěru investorů zejména v oblastech mezinárodního obchodu, maloobchodu, nemovitostí

a rozvoje, financí, zábavy, cestovního ruchu, stavebnictví a pohostinství. Již několik stovek zahraničních společností do Dubaje přemístilo své pobočky nebo v ní otevřelo nové. S ohledem na stabilní hospodářský vývoj a velkorysé plány místní vlády mají investoři dostatečné záruky v otázce bezpečnosti svých investic a budoucích výnosů. ■

PŘIPRAVILA: VĚRA VORTELOVÁ
ZDROJ: MPO A WWW.CZEXPO.COM
FOTO: SHUTTERSTOCK

KŘÍŽEM KRÁŽEM EXPEM

JAK OBSTÁT NA OLYMPIÁDĚ EKONOMIKY, VĚDY A TECHNOLOGIÍ

Název Expo sám o sobě svádí zařadit tyto akce po bok běžných veletrhů a výstav, ovšem klasický veletrh nečekejte.

Z laického pohledu není rozdílů až tak mnoho, snad až na nezvyklou velikost, která bije do očí hned na první pohled. Hodí se připomenout, že výstava Expo se řadí mezi vůbec největší světové události, které se co do pozornosti a návštěvnosti mohou rovnat například s olympijskými hrami. Neformálně jsou někdy dokonce označovány jako olympiáda na poli ekonomiky, vědy a technologií. Odtud potom plyne celá řada specifíků, která se promítají zejména do toho, jak se na Expo mohou prezentovat firmy a jak na této platformě funguje byznys. K oborovým veletrhům, na které jsou firmy zvyklé ze své marketingové praxe, má tento model dost daleko. Pochopení této odlišnosti a přizpůsobení se jí je hlavním předpokladem, jak bezesporu obrovský byznysový potenciál Expa přetavit ve výsledky.

Pod křídly státního marketingu

Základním specifíkem těchto výstav je fakt, že primárními účastníky jsou státy, a nikoliv soukromé subjekty. Organizace Expa probíhá pod vedením Mezinárodního úřadu pro výstavnictví (BIE) – mezinárodní instituce sídlící v Paříži. Ta mimo jiné schvaluje výstavní pravidla, která na Expo neumožňují přímou komerční prezentaci. V praxi to znamená, že přítomnost firem je zabalena do pláště národního marketingu, který prezentaci dává širší kontext.

Oproti veletrhu, kde má firma zpravidla svou vlastní, nezávislou plochu s relativně neomezenými možnostmi brandingů a uspořádání obsahu, se na Expo stává střípkem, který musí zapadnout

do velké mozaiky. Ta má podobu národních pavilonů představujících jednotlivé země v průřezovém pojetí od vědy, výzkumu a průmyslu přes cestovní ruch až po kulturu nebo gastronomii. Pavilony přitom mají za úkol přinášet národní pohledy na aktuální globální výzvy a s nimi i návrhy řešení palčivých problémů, jimž čelí svět a lidstvo. To má být i hlavním posláním Expa, ačkoliv může být na místě se ptát, zdali je tou správnou cestou právě pořádání výstav obřích rozměrů.

Expo je prestiž

Z podstaty konceptu Expa vyplývá, že země se na výstavě snaží představit tím nejlepším ze své nabídky. Jakákoliv účast v národních pavilonech tak dává firmám silný marketingový impulz,

Český pavilon na světové výstavě v Dubaji





Interiér českého pavilonu; vpravo světelná instalace společnosti Lasvit

protože je řadí k národnímu stříbru a říká, že jejich země v nich vidí potenciál pro budoucnost. Je to velmi abstraktní hodnota, v důsledku ale možná ta největší, jakou Expo poskytuje. Aby však měla nějaký přínos, je nutné s ní dále aktivně pracovat v rámci marketingových a obchodních aktivit na úrovni firmy.

Je velmi výjimečné, aby prezentace na Expu byla samospásná. Na výstavu se sjíždí prakticky celý svět, v případě Dubaje dokonce 192 zemí, čímž vzniká mimořádně velká konkurence, v níž se svádí boj o pozornost návštěvníků, médií, mezinárodních delegací a v neposlední řadě podnikatelů a politických představitelů pořadatelské země. Pro konkrétní byznys jsou proto klíčové újeji profilované aktivity, které se odehrávají na pozadí Expa v rámci obchodních misí, bilaterálních politických setkání, konferencí, B2B networkingových platforem nebo individuálních jednání, která si firmy domluví se svými stávajícími nebo potenciálními partnery. Tyto aktivity přitom bývají často situované i mimo Expo. Z dané perspektivy tak účast na výstavě plní spíše funkci odrazového můstku.

Chyťte si svého obchodního partnera

Aby se vydařil celý skok, je důležitý systematický přístup s důkladnou přípravou. Expo je totiž specifické i omezeným dosahem na cílové skupiny. Na rozdíl od oborových veletrhů, kde se obvykle koncentruje vyselektovaná množina relevantních odborníků a B2B kontaktů, je většinovým návštěvníkem Expa laik, který přichází za rozptýlením. V absolutních číslech přichází i vysoký počet odborníků, avšak ti jsou skryti v davu a těžko se na ně cílí fyzickou prezentací v pavilonech. Proto hraje významnou roli právě doprovodný program, kde lze zejména při vytvoření synergie mezi firmami a státními institucemi zachytit správné partnery a nakonec i udělat byznys.

Obzvláště to platí v zemích, kde je obchodní rovina provázaná s tou politickou. V tomto ohledu je dobré vnímat i to, jaké má vůbec pořadatelská země motivy k organizaci výstavy. V určitých případech může být už samotná účast na Expu chápána jako vyjádření podpory vzájemným vztahům, a tedy i moment otevírající dveře pro posílení obchodní spolupráce. I zde však existují limity, protože o stejnou věc ve stejné chvíli usilují firmy a země z celého světa, přičemž partneři na pořadající straně mají stále jen jeden čas, zdroje a kapacitu. Výsledky tak nejčastěji přicházejí až s dlouhodobějším úsilím a rozvojem návazností, které se z účasti na Expu zrodí.

Češi přivážejí systém na kultivaci pouště i vizi města budoucnosti

Hlavní obsahovou dominantou českého pavilonu na výstavě v Dubaji je systém S.A.W.E.R. (Solar Air Water Earth Resource) vyvinutý na ČVUT. Technologie kombinuje několik českých patentů a umožňuje získávat vodu ze vzduchu za pomoci solárních panelů, a to i v oblastech s velmi nízkou vlhkostí. Získaná voda je obohacena o minerály a pro kultivaci také o mikrořasy z fotobioreaktoru. Následně slouží jako závlaha půdy, v níž vodu zadržují speciální houby. Díky symbióze s těmito houbami pak mohou i v prostředí pouště prosperovat další rostliny a organismy. Technologie je slibným řešením pro stále početnější oblasti trpící

nedostatkem vody a její představení světu právě na Arabském poloostrově je příhodné.

Méně nápadnou, avšak neméně perspektivní náplní, a to zejména kvůli dlouhodobým návaznostem, je City For The Future – 14denní rotační expozice Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) a agentury CzechTrade, která se dívá na téma budoucnosti měst. Je-li přesný odhad OSN, v roce 2050 se toto téma bude přímo dotýkat už 68 % světové populace. Expozice je naplánovaná na druhou polovinu ledna 2022 a navazuje na ni jak doprovodný program, na němž se obsahově a organizačně podílí český Forbes, tak individuální B2B služby CzechTrade, jejichž cílem je pomoct participujícím firmám etablovat se zejména na trhu SAE.

Vodík, drony i včely v českém smart city balíčku

City For The Future předznamenává nové pojetí exportního marketingu, který staví na aktivitách s dlouhodobou perspektivou a synergickou spoluprací mezi firmami a státem, což je dnes klíčem pro úspěch nejen na akcích typu Expo. Koncept vychází z myšlenky nabízet zahraničním zákazníkům rovnou komplexní balíčky řešení. Zejména malým a středním firmám, které se zaměřují pouze na určitý produkt nebo službu, to může usnadnit prosazování v konkurenci mnohem větších hráčů.



City For The Future je projekt s časovým přesahem. Po Expu se tato prezentace inovativních řešení českých firem posune do dalších lokalit

Začít s tímto přístupem právě u smart cities se nabízí, protože se jedná o průřezový obor, do něhož se propisuje celá řada témat, od mobility, městské infrastruktury a ICT technologií přes energetiku, životní prostředí a služby až po produkci potravin a ochranu zdraví, jejichž samovolná koordinace by byla obtížná. Ve městě všechny tyto prvky vytvářejí jediný ekosystém, a proto do sebe musejí perfektně zapadnout. Jen tak vznikne opravdu chytré a udržitelné město, ve kterém lidé chtějí strávit svou budoucnost.

Dubajské Expo poskytlo vhodnou příležitost zmapovat, čím vším je Česká republika na tomto poli schopna přispět, a složit tyto dílky dohromady. Na základě toho vznikla vize života ve městě za 10, 20 let, kterou svými řešeními spolupřispívají 32 českých firem. V Dubaji se představí formou velkoplošné projekce 3D animovaného videa, které ukáže běžný den z pohledu běžného člověka – pouze vylepšený díky předním českým inovacím. Návštěvníci uvidí svět, kde jezdí vodíkové tramvaje, umělá inteligence řídí dopravu, domy mají svá bateriová úložiště, drony doručují zásilky, ale také na zelených budovách žijí

včely a jedí se veganské burgery ze surovin vypěstovaných lokálně v chytrých sklenících.

Po Expu je v plánu roadshow

Prezentace je připravována tak, aby nebyla jen jednorázovou záležitostí pro Dubaj. MPO a CzechTrade otočily původní otázku „co na Expu ukázat“ na „jak využít Expo k vytvoření něčeho smysluplného s přesahem a dlouhodobým přínosem pro exportéry a značku České republiky“.

Součástí tohoto uvažování musel být logicky i posun od běžného způsobu prezentace formou vitrín a fyzických modelů, k němuž dodala impulz také zkušenost s pandemií covidu-19. Video nakonec vylynulo jako nejlepší kompromis, protože jednak ho lze představit atraktivní formou i laikům ve fyzické expozici na Expu a jednak nabízí neomezené možnosti dalšího využívání státními institucemi i zapojenými firmami. Příprava a tvorba videa zároveň poskytla prostředek ke zmapování oboru a navázání kontaktů.

Podobný proces probíhal paralelně v Budapešti, kde Velvyslanectví ČR a CzechTrade organizovaly vlastní prezentaci českých smart city řešení pro maďarský trh. Netrvalo dlouho a z náhodného propojení obou projektových týmů vzniklo City For The Future jako značka a platforma, která má umožnit snadnou prezentaci českých smart city firem kdekoli ve světě v rámci sítě zahraničních kanceláří CzechTrade a zastupitelských úřadů. Cestou k tomu je vytvoření moderních nástrojů, jejichž sdílení a opakované využívání nebude přinášet další náklady. Jedná se například o web s online katalogem firem, 3D sken expozice, virtuální showroom nebo již zmíněné video. Část těchto nástrojů již byla nasazena v rámci budapeštské prezentace, která proběhla v září jako první pilotní akce City For The Future.

Po Expu se prezentace posune do řady dalších lokalit, například díky projektům na podporu ekonomické diplomacie, čímž City For The Future začne nabírat podobu globální roadshow a rozrůstat se o nová česká smart city řešení. ■

TEXT: MIROSLAV SCHEINER

FOTO: ARCHIV GENERÁLNÍHO KOMISÁŘE ČR NA EXPO
A ARCHIV MPO

PŘEDSTAVUJEME HLAVNÍ FIREMNÍ PARTNERY ZAPOJENÉ DO KONCEPTU CITY FOR THE FUTURE



ADUCID – BEZPEČNÝ VSTUP DO DIGITÁLNÍHO SVĚTA

Na celém světě je v současnosti více než pět miliard uživatelů internetu a tento počet neustále roste. Svět aktuálně zažívá revoluci v práci na dálku a současně dochází k výrazné digitalizaci pracovního prostředí. Společnost ADUCID umožňuje lidem po celém světě využívat moderní technologie bezpečným způsobem a díky převratnému konceptu digitální identity spolehlivě chrání uživatele a jejich osobní data. Pomocí patentovaných technologií nové generace propojuje skutečný svět s digitálním a současně řeší zásadní zranitelnosti v oblasti kybernetické bezpečnosti, čímž zabraňuje úniku dat, finančním ztrátám a nevratnému poškození dobrého jména společnosti. Řešení ADUCID vytvářejí bezpečnější digitální svět pro firmy i jednotlivé uživatele. Společnost založili a rozvíjejí světoví odborníci na ICT infrastrukturu a kryptografii s vizí dosáhnout tří klíčových cílů: čelit kybernetickým hrozbám, zvýšit produktivitu společností a posílit důvěru společností a uživatelů v bezpečnost dat.



CAMEA – INTELIGENTNÍ DOPRAVNÍ SYSTÉMY

Společnost CAMEA založila skupina výzkumníků z Vysokého učení technického v Brně (VUT) v roce 1995. Její existence se nese ve znamení přelomových řešení pro optimalizaci dopravy (inteligentní dopravní systémy – ITS) a průmyslové výroby pomocí automatizované vizuální kontroly produktů. CAMEA zajišťuje vývoj HW i SW, výrobu produktů i vzdálenou podporu uživatelům systémů. Pouze minimum komponent obstarává u dodavatelů, což umožňuje tvorbu jedinečných řešení, vzájemně kompatibilních v rámci platformy inteligentních systémů jak pro dopravu, tak pro průmysl. Nejdůležitějším produktem současného portfolia je vysokorychlostní vážení s pokutováním přetížených vozidel. Systém snižuje počet extrémně těžkých kamionů – dominantního činitele v procesu ničení vozovek. Průjezd jednoho takového vozu je ekvivalentem průjezdu desítek tisíc osobních aut. CAMEA je tak světovým lídrem v aktivní ochraně silniční infrastruktury.



MANA – POTRAVINY BUDOUCNOSTI

Společnost Heaven Labs založil v roce 2014 český vizionář Jakub Krejčík v Praze – Uhřetěvesi. Jeho záměrem bylo vyvinout nejen nutričně kompletní, ale zároveň cenově dostupné a udržitelné jídlo z rostlinných surovin, které by mohlo zodpovědět otázky týkající se výživy populace za několik desítek let. První oficiální verze ve formě prášku vznikla v domácích podmínkách v únoru 2014. V roce 2016 byl na trh uveden ManaDrink, již homogenizovaný nápoj s roční trvanlivostí, který vychází z receptury prášku. Od roku 2019 vyrábí Heaven Labs také ManaBurger, první nutričně kompletní a 100% rostlinný burger na světě. Společnost od samého počátku zlepšuje složení a nutriční hodnoty svých jídel, a tak je dnes na světě již šestá receptura – Mark 6. Z původně malého start-upu se stala globální značka. Prostřednictvím e-shopů prodává nejen v České republice, ale také v celé Evropě včetně Velké Británie a už přes rok i v USA. V rámci Česka se jí daří také v retailu, kde obsadila všechny klíčové obchodní řetězce. ManaBurger proniká i do gastronomie. Firma neustále pracuje na dalších nutričně kompletních produktech a udržitelnosti vlastní produkce.

MYCROFT MIND – UMĚLÁ INTELIGENCE PRO ENERGETIKU

Mycroft Mind byl založen Filipem Procházkou v roce 2007 jako jeden z prvních spin-offů Fakulty informatiky Masarykovy univerzity v Brně. Společnost se od počátku věnovala problematice umělé inteligence a datové analytiky, od roku 2011 se začala specializovat na tvorbu systémů a služeb pro sběr, správu a vyhodnocování dat z energetických sítí. Mycroft Mind má za sebou řadu úspěšných projektů pro distributory elektřiny nejen v Česku, kde pracuje pro ČEZ, E.ON i PRE, ale i v zahraničí, kde mezi její klienty patří i jedna z největších světových energetik, španělská Iberdrola. Zkušenosti získala také v oblasti smart city, kde se aktuálně zaměřuje na vytváření podmínek pro vznik energetických komunit prostřednictvím inteligentního řízení lokálních distribučních sítí a především přípravu energetických strategií, které většina měst stále ještě nemá, nebo jsou často již zastaralé. Díky internímu týmu matematiků a datových analytiků dokáže Mycroft Mind řešit na míru také specifické use case pro zákazníky.



PACKETA GROUP – ZÁSILKY 21. STOLETÍ

„Mohou být čísla důkazem vášně? My v Packetě věříme, že ano. Je to vášně pro poskytování nejlepších služeb, která nám pomohla vyrůst z jediného místa vyzvednutí v srdci Evropy na více než 9000 míst po celém světě. Od desetičlenné kanceláře v Česku až po tým 2000 lidí po celém světě. Od skromného, ale statečného start-upu až po technologického inovátora,“ říká Simona Kijonková, která v roce 2010 Zásilkovnu založila jako most, který chyběl mezi e-shopy a logistickými společnostmi. Od roku 2019 poskytuje Zásilkovna také přepravu zásilek mezi fyzickými osobami, a to jak na výdejní místa, tak i na adresu. V září 2020 spustila Z-BOXY, bezdotyková samoobslužná výdejní místa. Ta se ovládají skrze mobilní aplikaci Zásilkovna, kterou si již stáhly více než 2 miliony uživatelů. Z-BOXY jsou zákazníkům k dispozici 24 hodin denně, 7 dnů v týdnu. Potřebují ke svému chodu minimum energie, kterou zajišťují solární panely. Packeta je tvořena celkem 14 firmami působícími v celé Evropě. Každý měsíc nabírá několik desítek zaměstnanců a ročně roste v průměru o 100%. V roce 2020 dosáhla skupina Packeta, kam Zásilkovna patří, obrátu ve výši 2,5 miliardy korun (meziroční nárůst 100%), počet přepravených zásilek byl 40,5 milionu (+ 114%).



ROHLÍK GROUP – NÁKUP K VAŠIM DVEŘÍM

Rohlik Group patří mezi špičku v oblasti online nákupu a doručování potravin v Evropě. V roce 2014 firmu založil Tomáš Čupr, zkušený online podnikatel, jehož vizí a nadšením pro to, že by lidé měli „Eat Well, Live Well“ (Dobře jíst, dobře žít) se firma ve své činnosti řídí. Posláním Rohlík Group je jednoduché – prostřednictvím technologicky vyspělé doručovací služby spolu s vynikající službou zákazníkům, která jim skutečně usnadňuje život, nabízet široký výběr skvělých potravin a dalších produktů; aktuálně více než 17 tisíc položek. A to vše udržitelným způsobem, ať už se jedná o vozy poháněné CNG (flotila elektromobilů do konce roku 2025), cargo kola či efektivnější hospodaření se zbožím, jemuž se blíží datum spotřeby. Sortiment Rohlíku uspokojuje širokou škálu zákaznických potřeb, včetně cenově příznivých privátních značek vysoké kvality, potravin od lokálních malých pěstitelů a výrobců i vedoucích globálních značek. Rok 2021 je u Rohlík Group rokem několika „poprvé“: vstupem na nové trhy, zavedením opakovaně použitelných vratných tašek či důkazem důvěry investorů v podobě finančních prostředků ve výši 290 milionů eur, což Rohlík vystřelilo do výběrového klubu nejrychleji rostoucích evropských start-upů a k získání statusu „Jednorozec“ (jako první firma v ČR), s hodnotou přes jednu miliardu amerických dolarů.



Otomar Sláma:

PANDEMIE PRO NÁS BYLA ZKOUŠKA OHNĚM

OVŠEM TAKÉ URYCHLILA PŘENOS VÝSLEDKŮ VĚDY A VÝZKUMU DO PRAXE

Stojí mimo jiné za jedním z nejviditelnějších a společensky nejvýznamnějších přenosů vědeckých poznatků do praxe v ČR za covidové krize. „Byli jsme sami překvapeni, s jak nízkým rozpočtem se nám během tří let podařilo etablovat na trhu subjekt zaměřený na technologický transfer mezi vědeckou komunitou a podnikatelským sektorem a vybudovat si důvěru,“ přiznává ředitel Charles University Innovations Prague (CUIP) Otomar Sláma.



Ředitel Charles University Innovations Prague **Mgr. Otomar Sláma**, MBA, MPA, vystudoval veřejnou politiku ve výzkumu, vývoji a inovacích, mezinárodní vztahy a evropská studia a je doktorandem. Patří mezi 600 lidí na světě s prestižní certifikací RTTP (Reindustrialisation and Technology Training Program). Založil a vedl několik obchodních společností, z nichž v některých stále působí jako konzultant či předseda dozorčí rady

Loni na jaře, kdy ČR podobně jako ostatní země řešila akutní nedostatek testů, chemikálií a ochranných prostředků, vyhlásila Technologická agentura ČR (TA ČR) mimořádné interní kolo grantového programu GAMA, iniciovaného Univerzitou Karlovou. V něm zvítězila velmi efektivní technologie

výzkumného týmu Stanislava Kmocha z 1. lékařské fakulty UK. Tehdy do průběhu vstoupila společnost CUIP, spojila své síly s dalšími třemi komerčními subjekty a již v létě 2020 byla založena spin-off společnost GeneSpector, která vyvíjí kity pro diagnostiku virových onemocnění.

„Zejména ve druhé vlně pandemie jsme pomohli zmírnit přetížení laboratoří a usnadnit rozhodování lékařů o stavu pacientů, zda nemají covid-19. Uvolnili jsme milion na potřebný personál, nákup chemie a na klinickou studii, která byla během měsíce hotová. Během dvou týdnů jsme sehnali komerční partnery a za 44 dní jsme už seděli u notáře a zakládali novou společnost. GeneSpectoru se tak podařilo až pětinasobně navýšit kapacity laboratoří, snížit ceny testování a ušetřit peníze státu i občanům.“

Primárně jsme satureovali tuzemský trh, obratem jsme drželi 40% podíl všech covid-19 PCR testů. Již několik měsíců vyvážíme také do zahraničí, například do Německa, na Slovensko, do Polska, Itálie a v poslední době míříme i do zemí mimo EU. Dosud firma distribuovala na trh 2,5 milionu kitů. Našemu spin-offu se v rámci tohoto projektu podařilo dosáhnout obratu 300 milionů během prvního roku fungování, z nichž milion korun jsme věnovali Nadačnímu fondu UK. Letos na jaře pak podal GeneSpector státu pomocnou ruku znovu, když mu nabídl expertizu, která pomohla správně nastavit strategii otevírání škol,“ s potěšením konstatuje Otomar Sláma.

Pandemie vyslala velmi silný impuls, jak důležitý je pro zdárné fungování společnosti technologický transfer výsledků vědy a výzkumu do praxe. Vedle vývoje vakcín a léků proti SARS-CoV-2 se ukázal jako velmi naléhavý celosvětový problém nedostatek kvalitních prostředků pro detekci tohoto viru.



Nový transportní roztok viRNAtrap vyvinutý týmem prof. Ing. Stanislava Kmocha, CSc., z 1. LF Univerzity Karlovy

První spin-off společnost, kterou CUIP založila, však spadá do multioborové oblasti. Společnost Charles Games vznikla ze spolupráce Matematicko-fyzikální fakulty a Filozofické fakulty UK. Vyvíjí výukové počítačové hry a slouží jako studentský inkubátor. Cesta k založení soukromého subjektu orientovaného na vývoj her byla sice poměrně dlouhá, ale ukázala, že původní záměr vyvíjet výukové hry pro školy má větší potenciál. Příkladem je velmi úspěšná hra *Attentat 1942*. Podle ředitele CUIP se podařilo nejen rozvinout komerční potenciál produktů, ale vytvořit i bezpečný ekosystém pro mladé vývojářské týmy.

Zakládání spin-off firem prostřednictvím společnosti, jako je CUIP, zůstává v prostředí českých vysokých škol první a zatím jedinou vlaštovkou. „Věřím, že se brzy objeví naši následovníci. Já i moji kolegové jsme již byli požádáni o konzultace v oblasti technologického transferu dalšími českými školami. Sami jsme se inspirovali příklady dobré praxe v zahraničí, kde společnosti jako ta naše úspěšně fungují již desítky let, a rádi se o své zkušenosti podělíme s partnery z dalších českých vysokých škol,“ považuje sdílení poznatků za nejefektivnější způsob, jak dohnat západní konkurenci, ředitel CUIP.

Naše prostředí je na technologický transfer zralé

GeneSpector a Charles Games jsou však jen dvě spin-off společnosti z pěti, které CUIP za tři roky své existence založila. Každá je koncipována tzv. na klíč, s různým rozložením majetkových podílů, strategií komercializace, exitovými podmínkami, financováním a byznys plánem. Jen za rok 2020 si transferové centrum UK připsalo prodej tří patentů a uzavření dvaceti licencí.

„Sice sem tam narážíme na pochybnosti o efektivitě technologického transferu, ale ty snadno vyvrácíme příklady dobré praxe, které se ukazují jako nejpřesvědčivější argument. Převážně se však setkáváme se vstřícností a podporou jak univerzit a výzkumných institucí, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, CzechInvestu a TA ČR, tak investorů. Pokud se někde objeví problém, jde zpravidla o nezkušenost nebo nedostatek informací,“ vysvětluje Otomar Sláma, jak se týmu CUIP daří účinně rozptýlit sporadickou skepsi k ambicióznímu projektu.

„Snažíme se propojovat dva funkčně i mentálně odlišné světy. Aplikovaný

CUIP: Funkční model spolupráce pro MSP

Pro malé nebo střední firmy je přímá spolupráce s univerzitou příliš komplikovaná. Nemají lidské ani finanční kapacity na zdoluhavé jednání a uzavírání smluv s tak velkými kolosy, jako je třeba Univerzita Karlova s 10 tisíci pracovníky a rozpočtem přes 10 miliard korun. Proto se vedení UK rozhodlo po vzoru předních světových univerzit, jako je Oxford, Cambridge, Curych, Lovaň nebo Hebrejská univerzita v Jeruzalémě, založit dceřinou společnost pro rychlou a bezpečnou komercializaci výsledků vědy a výzkumu, Charles University Innovations Prague. „Tento podnikatelský model je velmi vhodný zejména pro malé a střední podniky. CUIP je byznysově zaměřený subjekt se sociálním impaktem. Jako akciová společnost je spolunositel podnikatelského rizika. Malý tým odborníků na technologický transfer zároveň vytváří předpoklady pro pružnou komunikaci mezi výzkumnou a výrobní sférou,“ poznamenává PR senior manažerka CUIP Lucie Budinová.



PR senior manažerka CUIP Mgr. Lucie Budinová (uprostřed) s kolegyněmi z týmu

výzkum a následný proces komercializace představuje pro vědce krok do neznáma. Na svých výzkumech pracují léta a obava, jak se s jejich výsledky v praxi naloží, je pochopitelná. Chtít po nich, aby ovládli kompetence v oblastech práva, ochrany duševního vlastnictví, posouzení komerčního potenciálu a podnikatelských rizik, vyjednávání, komunikace či marketingu, by bylo mrháním jejich časem a energií. Členové našeho týmu se na svou profesi několik let připravovali doma i v zahraničí a technologický transfer je naším každodenním chlebem," myslí si

Otomar Sláma, člen týmu vyznamenaného Cenou Miloslava Petruska za pozitivní prezentaci Univerzity Karlovy.

Nepočtený tým CUIP za pomoci externích odborníků ročně analyzuje stovky projektů, z nichž vybere ty, které jsou vhodné pro tržní uplatnění. Při stávající personální kapacitě je schopen pracovat až na deseti projektech současně. „Za tři roky, co se pohybujeme na trhu, jsme se vypracovali na pozici neproduktivnějšího transferového centra v ČR a jednoho z nejefektivnějších ve střední Evropě. Zhruba každé tři týdny licencujeme a prodáváme jednu technologii. Založili jsme pět prosperujících společností a prodali pět patentů, z nichž jeden zamířil i na vysoce konkurenční trh Spojených států. Americká společnost Svenox Pharmaceuticals LLC zakoupila od Univerzity Karlovy patentové přihlášky pro nový typ látek pro budoucí antituberkulotika. Společnost se zavázala zajistit další fáze nákladného vývoje finálního léčiva a v případě pozitivních výsledků jeho následné použití. Vývoj by měl probíhat nejen ve Spojených státech, ale také v zemích Evropské unie, v Indii nebo Jižní Africe. CUIP s investorem vedla veškerá jednání, připravila smlouvu a následně ji v zastoupení UK podepsala. Čeští vědci se tak budou podílet nejen na potírání zákeřné nemoci, ale i na příjmech z tohoto vynálezu," uzavírá ředitel CUIP. ■

Spolupráce s KB je osvědčená

„Univerzita Karlova prostřednictvím svých fakult spolupracuje dlouhodobě s Komerční bankou, a to například formou vedení bankovních účtů pro řadu fakult a jednotlivých součástí univerzity. Současně probíhá spolupráce v rámci studentského programu ERASMUS+ sloužícího k podpoře zahraničních studijních pobytů a stáží, v jehož rámci nabízí KB studentům UK eurový účet s mnoha benefity, zejména v podobě nulových nákladů spojených s pořízením a vedením takového účtu. Spolupráce se mimo jiné týkala nabídky stáží pro studenty a absolventy UK," konstatuje Lucie Budinová, PR senior manažerka CUIP.

Charles University Innovations Prague a.s.

Dceřiná společnost Karlovy univerzity byla založena v červnu 2018 a jejím cílem je přenos vědeckých poznatků z akademického prostředí do běžného života. Poskytuje manažerské a poradenské služby pro vědecké projekty s komerčním potenciálem, zakládá spin-off společnosti, finančně je podporuje, zprostředkovává jejich kontakty s investory a propojuje je s výrobním sektorem. Zabývá se licencováním duševního vlastnictví a prodejem průmyslového vlastnictví. Je prvním univerzitním centrem pro transfer technologií a vědeckých poznatků do praxe v podobě dceřiné společnosti u nás.

V současné době se připravuje na vstup do investičního fondu i&i Biotech Fund (i&i Bio), nového akademického fondu, zaměřeného na investice do akademických spin-off společností v oblasti vývoje léčiv, diagnostiky, lékařských přístrojů a dalších biotechnologií. Vznik fondu je vyústěním spolupráce Evropského investičního fondu a i&i Prague při Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR.

Žaneta Vaculík Chmelinová,
bankovní poradkyně
pro korporátní klientelu KB



„České univerzity, zejména pak Univerzita Karlova, patří mezi světově uznávané kapacity v rozvoji vědy a výzkumu díky dosaženým vědeckým úspěchům a velmi kvalitnímu vzdělávání.

Pečovat o Univerzitu Karlovu, včetně jejích specifických potřeb, je pro mne velkou ctí a zároveň velkou osobní výzvou.

KB chce dál podporovat vzdělávání, vědu i výzkum a chceme být tím nejlepším finančním partnerem, na kterého se mohou naše univerzity vždy spolehnout.“

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CUIP



ODEMKNĚTE SI S BANKID CESTU K NOVÉMU BYZNYSU

Pokud poskytujete internetové služby firmám či fyzickým osobám a v rámci vaší online klientské zóny mohou zákazníci uzavírat nové či měnit stávající služby, pak se vyplatí uvažovat o bankovní identitě. Usnadní vám (nejen) proces ověřování identity vašich klientů, ale stane se vítaným a bezpečným pomocníkem.



Jakub Vlček, manažer pro Bankovní identitu v Komerční bance

BankID se představuje

Bankovní identita neboli služba BankID je jednoduchou elektronickou platformou, se kterou přišly banky na počátku letošního roku. Ta umožňuje klientům ověřit prostřednictvím banky svoji totožnost stejným způsobem, jakým se přihlašují do svého internetového bankovníctví. Tato metoda ověření je další státem uznávanou identifikační metodou.

Po ověření tak klienti mohou přistupovat prostřednictvím rozcestníku Portálu občana k online službám veřejné správy. BankID tak posloužilo při daňovém

přiznání, sčítání obyvatel či jeho prostřednictvím lze administrovat COVID certifikáty.

Pomocník pro firemní klientelu

Daleko zajímavější je ale BankID právě pro vás, soukromé firmy. Zejména ty, které disponují klientskými zónami pro online obsluhu svých zákazníků či potřebují v rámci svého byznysu klienta identifikovat, respektive ověřovat při uzavírání obchodního vztahu. To vše včetně elektronického podepisování smluv či dokumentů na úrovni zaručeného podpisu.

Hlavním benefitem pro vás i vám podobné firmy je, že se již nemusíte trápit s administrativou spojenou s registrací nebo ověřováním identity svých zákazníků. V důsledku toho ušetříte čas a peníze nejen svým zákazníkům, ale i své firmě. Díky BankID můžete navíc nabízet čerpání svých online služeb šesti milionům klientů s jistotou, že víte, s kým jednáte. Přesně tolik je totiž v ČR klientů bank, kteří tak mohou BankID ve svém internetovém či mobilním bankovníctví využívat.

BankID firmě uleví i vydělá

Je-li třeba v rámci vašich firemních procesů ověřovat totožnost zákazníků, vyplňovat formuláře či smlouvy, pak

rozhodně stojí za pozornost zajímat se o tuto službu. Do vašeho byznysu může přinést nejen důvěryhodnou a bezpečnou metodu pro jednoznačnou identifikaci klientů, ale tento proces výrazně usnadní a sníží také množství podvodů. S BankID je totiž možné ověřit totožnost zákazníka až na úrovni požadavků zákona o praní špinavých peněz (tzv. AML).

BankID navíc umožňuje automatické vyplnění ověřených údajů zákazníka, což snižuje počet případů nedokončených smluv či odchodů z formuláře. Šance na uzavření smlouvy se zvyšuje až o 30%. Poslední novinkou je, že prostřednictvím BankID lze rychle provést i online podpis zákaznické smlouvy. ■

ZDROJ: KB

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Pomůže i KB

Velkou výhodou BankID je poměrně jednoduchá implementace a napojení na firemní systémy. S implementací i výběrem vhodné služby dle potřeb vaší firmy poradí i specialisté v Komerční bance. Pro více informací nás kontaktujte na telefonním čísle +420 955 512 220 nebo e-mailem na BankID_podpora@kb.cz.

Saúdská Arábie ve víru reformem

ŠANCE PRO ČESKÉ PODNIKATELE NA KAŽDÉM KROKU

Obraz Saúdské Arábie je v myslích mnohých stále obestřen tajemstvím. Často si představí pouze ropu, pouště a datle, ovšem dnešní Saúdská Arábie je docela jinou zemí. Rozsáhlé reformy v posledních pěti letech se dotýkají nejen ekonomiky, ale i celé společnosti, což přináší mnoho příležitostí také pro české firmy.

V roce 2016 oznámil tehdy nově nastoupivší korunní princ Muhammad bin Salmán vládní strategii Vize 2030, která si klade za cíl omezit závislost země na těžbě ropy a diverzifikovat ekonomiku. Především rozvojem zpracovatelského průmyslu, zejména v technologicky náročných odvětvích, jako jsou letecké technologie, robotika, technologie a software pro umělou inteligenci, ale i vnitrostátně klíčové sektory – zdravotnictví, školství, infrastruktura či cestovní ruch. Strategie také obsahuje plán společenského rozvolňování, větší zapojení žen do ekonomiky a společnosti, propagaci umírněného náboženského smýšlení a všeobecné otevírání země světu.

Pro většinu obyvatel vítaná změna

Více než dvě třetiny obyvatel Saúdské Arábie jsou mladší 35 let. Velká část populace má zkušenosti ze zahraničí, ať již díky cestování nebo studiu, tudíž

bylo společenské uvolnění, zvláště pro mladou generaci, která se díky všudypřítomnému internetu a sociálním médiím mnoho neliší od svých protějšků v jiných zemích, velmi vítanou změnou.

Již v prvních pěti letech existence této strategie se například otevřely hranice zahraničním turistům a byla zavedena turistická víza. Restrikce na účast žen ve veřejném životě se výrazně uvolnily, když bylo ženám umožněno řídit motorová vozidla, ale také například cestovat bez mužského poručníka či bez jeho svolení začít pracovat. To se výrazně odrazilo na jejich zaměstnanosti. V roce 2016 nepracovala více než třetina žen, zatímco dnes je to přes 22 procent, přičemž tento trend bude pokračovat. Od roku 2017 se otevřela první kina, konají se koncerty a hudební festivaly, stejně jako zábavně-vzdělávací výstavy. Vláda výrazně podporuje vytvoření domácího filmového, hudebního a módního průmyslu. To skýtá příležitosti v oblasti event managementu, dodávání obsahu či materiálu.

Neropný zpracovatelský průmysl má zelenou

Snad nejzajímavější částí strategie Vize 2030 pak je její ekonomicky transformační část. Saúdská Arábie usiluje o vybudování domácího neropného zpracovatelského průmyslu napříč odvětvími. Velký důraz se klade na sektory s vysokou přidanou hodnotou, jako jsou zdravotnické prostředky, farmaceutický průmysl, ICT, robotika, ale také odvětví, kde má Saúdská Arábie komparativní výhodu v podobě dostupných surovin. Země totiž disponuje nesmírnými nevyužitými zásobami nerostného bohatství, jehož hodnota se odhaduje až na 31,5 bilionu korun. Jsou to mezi jinými jedny z největších ložisek fosfátů a tantalu na světě, dále významné zásoby bauxitu, kaolinu, stříbra, zinku, mědi, uranu a magnezitu. Regionální prvenství drží Saúdská Arábie také v těžbě zlata.

V minulém roce představená vládní strategie těžebního průmyslu umožnila zahraničním investorům vstup



Hlavní město Saúdské Arábie Rijád je sídlem krále a vlády a žije v něm přibližně 8 milionů obyvatel

do těžebních projektů, což znamená potenciálně vyšší poptávku nejen po těžebních technologiích, ale také řešeních pro návaznou logistiku a logicky navazující kovozpracovatelský průmysl. Cílem je vybudovat celý hodnotový řetězec od těžby přes zpracování rudy až po konečný produkt.

Gigaprojekty za 850 miliard dolarů

Pod hlavičkou strategie Vize 2030 byla představena řada ambiciózních gigaprojektů v úhrnné hodnotě cca 850 miliard amerických dolarů. Největším z nich je „město budoucnosti“ Neom. Tento nový městský útvar si klade za cíl zcela předefinovat podobu městského života. Mělo by se jednat o město s milionem obyvatel, které bude soběstačné bez automobilů, jeho energie bude stoprocentně pocházet z obnovitelných zdrojů a bude soustřeďovat high-tech výrobu, špičkový výzkum a vývoj a přitom bude nabízet kvalitu života nesrovnatelnou s jakýmkoli jiným městem na světě. Cílem je, aby veškerá občanská obslužnost byla dostupná do patnácti minut chůze nebo prostřednictvím některého z dopravních prostředků (od městské dopravy přes „dronová taxi“ až po zatím v praxi nevyzkoušený hyperloop). Jakkoli je vize tohoto města budoucnosti zatím nepřilíhající definovaná, lze zde

Současný Rijád je nabitý novými technologiemi. Ačkoliv leží uprostřed pouště, nedostatkem vody netrpí, protože je sem přiváděna potrubím z Perského zálivu, kde se odsoluje



předpokládat, že budou potřeba řešení v oblasti obnovitelné energetiky, odpadového a vodního hospodářství, jakož i zelené výstavby.

Pro budování dosud téměř neexistujícího cestovního ruchu jsou vlajkovou lodí gigaprojekty Red Sea Resort a Amaala. Oba cílí na ty nejmovitější cestovatele a stejně jako Neom dostávají do vínku ekologickou udržitelnost. Pobřeží Rudého moře je v Saúdské Arábii relativně nedotčený a atraktivní

biotop, který je nutné zachovat pro udržení celkové atraktivnosti oblasti. Příležitost je zde možné spatřovat pro firmy, které jsou zapojeny v dodavatelském řetězci velkých hotelových konglomerátů, ale také pro ty, které se zabývají zábavním obsahem vhodným pro hotelové resorty či inovativní gastronomii.

Třetím často zmiňovaným gigaprojektem je zábavní město Qiddiya, které bude ležet těsně za okrajem hlavního

města Rijádu. Úhrnná hodnota až osmi miliard amerických dolarů slibuje vlastní pobočku známého zábavního parku Six Flags, řadu sportovišť, restaurací a dalších atrakcí, mezi jinými také závodní trať F1, ale také největší arénu pro elektronické sporty na světě. Při výstavbě se opět mohou uplatnit dodavatelé inovativních zábavních atrakcí, gastronomických konceptů, ale také zařízení sportovišť či management vstupu a hlídání pohybu v rámci komplexu.

Vstup na trh není snadný, ale vyplatí se

Z obchodního hlediska lze Saúdskou Arábii rozdělit na tři oblasti: Džiddu na západním pobřeží a její okolí jako hlavní obchodní centrum země, Rijád, který je hlavním a také největším městem s cca 6 miliony obyvateli, a oblast severovýchodního pobřeží – souměstí Dammám, Dahrán a Al-Khubar, kde je soustředěn průmysl navazující na těžbu ropy a nerostů.

Distribuční a prodejní kanály odpovídají nejrozvinutějším ekonomikám. V maloobchodě jsou běžné velké hypermarkety a nákupní centra s obchody a butiky všech světových značek. Ve velkoobchodě převládají velcí dovozcí a distributoři, většinou velké rodinné holdingy, které se kromě obchodu

specializují též na řadu dalších činností – výrobu, stavebnictví atd.

Ačkoli je možné, aby místní firmy byly zcela vlastněné zahraničním subjektem, nelze to doporučit, jelikož specifika místního trhu i zdárné zvládnutí místních administrativních překážek jdou nejlépe s lokálním vzhledem. Stejně tak pro distribuci na trhu je lepší použít lokálního partnera s kvalitními kontakty v celé zemi. Vhodnou volbou je také založení společného podniku (joint venture).

Saúdizace a technologický transfer

Podniky vstupující na trh by měly zvláštní pozornost věnovat kvótám na zaměstnávání místních občanů. Ekonomika Saúdské Arábie byla dlouhodobě založena na zahraničních pracovnících, ať již z dalších arabských zemí (Egypt, Libanon, Jordánsko, Sýrie) nebo tradičních zdrojových zemí pracovní síly (Indie, Pákistán, Filipíny). Nutnost vytvářet pracovní místa pro místní občany vedla právě k zavádění sektorových kvót v rámci programu „saúdizace“. Prakticky každých několik měsíců jsou ohlašovány nové sektorové kvóty, nejnověji v IT a inženýrských profesích, což s sebou přináší zvýšené náklady z důvodu vyšší minimální mzdy, ale také výzvy v podobě hledání kvalifikovaných pracovníků, kterých je na trhu práce

setrvalý nedostatek. To by ve střednědobém horizontu měla do jisté míry vyřešit nedávno oznámená rozsáhlá reforma vzdělávacího systému.

Velkou konkurenční výhodou budou mít firmy, které nabídnou technologický transfer, nebo dokonce přesun výzkumu a vývoje do země. Ministerstvo investic Saúdské Arábie je v takovém případě schopné nabídnout zajímavé pobídky, včetně pozastavení platnosti některých daňových předpisů, či výjimku z kvót na místní zaměstnance. To však pouze v případě komparativně velké investice nebo pro zemi zajímavých technologií. Ovšem nejedná se pouze o pobídky.

Do rozvoje železnice a letišť 163,5 miliardy dolarů

V srpnu 2021 byla oznámena Národní dopravní a logistická strategie v celkové hodnotě až 163,5 miliardy amerických dolarů. Zahrnuje plány na rozvoj železniční dopravy, včetně „pozemního mostu“ spojujícího východní a západní pobřeží země, tedy řešení, které by mohlo dopravu do Evropy zkrátit oproti čistě lodnímu řešení až o deset dnů. Dále se plánují rozsáhlé investice do zvýšení kapacity přístavů, rozšíření kapacity stávajících letišť a postavení nových a založení zcela nového národního leteckého dopravce. Velké příležitosti zde tak mohou hledat dodavatelé řešení pro železniční dopravu (telematika apod.) nebo dodavatelé letištních zařízení (radary, zařízení pro odbavení, dodávky IT systémů pro letiště).

Většina obyvatel Saúdské Arábie je mladší než 35 let. Společenské uvolnění spojené s reformami země uvítala





Mekka je dvoumilionové moderní město v západní části Saúdské Arábie, rodiště Mohameda a nejsvětější město islámu

V současnosti řada nadnárodních společností řídí své regionální operace ze Spojených arabských emirátů, nejčastěji z Dubaje. Saúdská vláda však loni oznámila, že od roku 2023 firmy, které nebudou mít regionální sídlo operací v Saúdské Arábii, nedosáhnou na státní zakázky, čímž jsou také myšleny zakázky pro státem vlastněné subjekty, jako je například investiční fond PIF, který má pod sebou prakticky všechny projekty sdružené pod hlavičkou strategie Vize 2030. Podmínky pro určení regionálního sídla operací nejsou zcela jasně definované, ale určující je například místo sídla většiny managementu či velikost sídla v porovnání s dalšími kanceláři v regionu.

Pro zahraniční firmy vstupující na saúdský trh je také dobrou zprávou překotný rozvoj e-governmentu. Řada úkonů spojených se zakládáním firmy, zaměstnáváním nebo i proclíváním zboží vstupujícího na trh se z mnohdy pro vnějšího pozorovatele nepřehledného procesu přesouvá k relativně uživatelsky přátelským online aplikacím s poměrně jasnými požadavky a příznivými lhůtami pro vyřízení.

V osobním kontaktu buďte opravdu osobní

Obchodní kultura v Saúdské Arábii se v mnoha ohledech podobá jiným zemím regionu. Nelze dostatečně zdůraznit důležitost pravidelného osobního kontaktu s místními partnery. Obchodní partnerství je pro místní podnikatele především

vztah založený na osobní bázi, důvěře a přátelství. Proto je vhodné s partnery být v kontaktu i telefonicky, aniž by zrovna existovalo aktuální obchodní téma k jednání. Místní partner kvituje, pokud se občas ujistíte o tom, jak se má, popřípadě jak se mají jeho rodinní příslušníci. Zapomínat by se také nemělo na vyváženost vzájemných osobních návštěv. Partnera potěší, pokud jej pozvete na návštěvu České republiky, s čímž je ale také spojené očekávání obdobné pohostinnosti, jaké se českému partnerovi v Saúdské Arábii pravděpodobně dostane. Očekává se tak plný servis a fakt, že český partner se svému saúdskému protějšku bude po celou dobu věnovat, případně jej taktéž pozve do svého příbytku a seznámí s rodinou.

Obecně je navazování obchodního vztahu s místními partnery delším procesem, než jsme v Evropě zvyklí. O to pevnější pak takový vztah je a spolupráce může přerůst i do dalších oblastí. Zahraniční firmy se často potýkají s nedostatkem odezvy ze strany místních firem. Zde je nutné podotknout, že e-mail je jeden z nejméně používaných kanálů. Nejlepší šanci na odezvu má komunikace přes mobilní aplikace, jako je například WhatsApp.

Závěrem

Česká republika má v Saúdské Arábii všeobecně dobrou pověst. Zejména v posledních letech proběhla řada oficiálních návštěv na nejvyšší úrovni, včetně nedávné zářijové návštěvy

ministra zahraničních věcí České republiky Jakuba Kulhánka v Rijádu, a tento trend bude pokračovat.

Saúdi si naši zemi dlouhodobě spojují s lázněmi a fyzioterapií. Vůbec největší část saúdských cestovatelů do ČR tvoří právě lázeňští hosté. Dále je Česká republika známá kvalitou svého průmyslu. Historicky rezonují kupříkladu české střelné zbraně a vzduchovky. Z českých firem přítomných na saúdském trhu lze například jmenovat společnost Tatra, která postavila závod na výrobu nákladních vozů pro státní podnik MIC (Military Industries Corporation). Úspěšný společný podnik založila také česká společnost Ray Service, která se podílí na modernizaci pozemních vozidel pro saúdskou armádu. Společnost Optokon pak spolu se saúdským investorem založila v České republice špičkový závod na výrobu optických kabelů. V denním životě je možné potkat české výrobky skoro v každém supermarketu v podobě zboží společnosti Marlenka. Trochu více skryté pak jsou velké dodávky sýrů typu akawi na saúdský trh. ■

TEXT: VOJTĚCH HROMEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Vojtěch Hromek, obchodní rada Velvyslanectví ČR v Rijádu

SLAVNÝ ARAB Z WALESU

Thomas Edward Lawrence byl britský archeolog a arabista, ale tím se do historie nezapsal. Do historie vstoupil jako Lawrence z Arábie. Ten, který dokázal zorganizovat nejednotné a rozhádané arabské kmeny a přetvořit je v efektivní bojovou sílu a do značné míry se podílel na současné podobě Blízkého východu. A i přes mnohé pokusy jeho reputaci poškodit zůstává jednou z ikonických postav první světové války.



Thomas Edward Lawrence

Z bastarda držitelem červeného diplomu

Thomas Lawrence se narodil ve velšském Tremadogu jako nelegitimní syn sira Thomase Chapmana, který opustil svou rodinu a žil s bývalou guvernankou svých dětí (a Thomasovou matkou) Sárrou Junnerovou. Jméno Lawrence pak bylo jméno Sářína (pravděpodobného) otce, které jeho rodiče užívali. Proto byl v rámci britské „lepší společnosti“ považován za zcela společensky nepřijatelnou osobu.

Už v mládí se věnoval průzkumu historických památek. Během studií na Oxfordu (1907–1910) procestoval Francii a Sýrii, kde studoval křížácké

hrady. Za svou práci na téma Vliv křížových výprav na evropskou vojenskou architekturu do konce dvanáctého století obdržel „červený diplom“ z historie.

Archeolog i špión

Po studiích se zúčastnil vykopávek v syrském městě Európos vedených Davidem Hogarthem. Zde se například setkává s britskou spisovatelkou Gertrudou Bellovou, která se za války také podílela na britských špiónážních aktivitách v Arábii a později pomáhala s vytvářením samostatného Iráku. V této době i Lawrence navštěvuje Byblos a učí se arabsky. Později pracuje na vykopávkách v Jarabulu (v Sýrii nedaleko Aleppa) pod vedením slavných archeologů Reginalda Thompsona a Leonarda Woolleyho.

V lednu roku 1914 byli Lawrence a Woolley vysláni britskou armádou, aby se vydali na archeologický výzkum do Negevské pouště v Palestině. To ale byla jen kouřová clona, za kterou se skrýval pravý cíl expedice, zmapování této strategicky důležité oblasti. Proč důležité? V případném boji o tehdy britský Egypt by musely osmanské jednotky procházet právě tudy a zřejmě by se tam odehrála nemalá část bojů.

A pak přišlo osudové léto roku 1914...

Pán pouště

Ani ne půl roku po vypuknutí války byl Lawrence povolán do „arabského úřadu“ spadajícího pod britskou rozvědku v Káhiře. Zde se věnoval kresbě map a výslechům zajatců. Situace se však komplikuje s neustálým posilováním arabského národního hnutí vedeného

emírem z Mekky Husajnem ibn Alím al-Hášimím. Ten se obrací na Brity s nabídkou: pokud by Británie umožnila vznik samostatného arabského státu na území dnešní Saúdské Arábie, Iráku a Sýrie, Arabové by povstali proti Osmanům. To by Britům velmi pomohlo, přesto váhají. Francouzi totiž proti takovému plánu ostře protestují. V říjnu 1915 už mají Arabové britského váhání po krk a Británie dostává ultimátum. Buď budou hned souhlasit s původním plánem, anebo se Arabové plně přidají k Turkům. Britský komisař pro Egypt McMahon tuší katastrofu, a proto souhlasí a posílá Lawrence k Arabům, aby koordinoval povstání. Zároveň s tím je však podepsána Sykesova-Picotova (ministři zahraničí Británie a Francie) dohoda, která rozděluje mocnostem dohody sféry vlivu v Arábii. Z toho vyplývá, že Britové nehodlali smlouvu s Araby dodržovat. Mezitím v létě 1916 začíná arabské povstání.

Arabové pod vedením prince Fajsala, syna emíra z Mekky, útočí především na malé turecké posádky a na železnici. I když se jim povede dokonce dobýt přístav Akaba, Osmanům by se ve velké bitvě postavit nemohli. Přesto však jejich přepady a diverze slaví úspěch za úspěchem a otravují Turkům život. V listopadu 1917 osmanská armáda Lawrence zajme a je s ním zacházeno velmi brutálně. V zajetí však dlouho nezůstane, protože povstanci ho nedlouho nato zachrání.

Nastává konečná fáze povstání. V lednu 1918 rozpráší povstanci arabské jednotky dosud věrné Osmanům v bitvě u Taflehu. V říjnu pak padne Damašek. Válka v Arábii končí. Nebo ne?

Lawrence se pak podílí na ustavení arabského království pod vládou Fajsala I.



Vášeň pro motorky se bohužel T. Lawrenceovi stala osudnou

s hlavním městem Damaškem. To však nemělo dlouhého trvání. Roku 1920 byli Arabové poraženi francouzským vojskem v Maysalunském průsmyku. Francouzi zabrali Sýrii a Britové Palestinu a Jordánsko. Sen o samostatném arabském státu byl u konce.

Letec Ross a tankista Shaw

Po válce působil Lawrence na ministerstvu zahraničí a podílel se na organizaci Pařížské mírové konference. Později pracoval ve správě kolonií a specializoval se na Zajordánsko. Přednášel často o svém působení v Arábii a o arabském světě obecně. Sepsal také paměti v knihách Sedm sloupů moudrosti a Povstání v poušti.

Od roku 1922 sloužil u RAF pod smyšleným jménem John Ross. Za rok byl však odhalen a propuštěn. (Už náborový důstojník W. E. Johns tušil, že jméno je falešné.) Poté vstoupil pod jménem T. E. Shaw do Royal Tank Corps, ale nepřestal bojovat o přijetí zpět do RAF. V roce 1925 byl skutečně přijat, ale o rok později byl za trest za svou knihu Povstání v poušti převelen do Indie. V roce 1928 se vrátil do Británie (údajně byl zapleten v nějaké špionážní aféře) a až do svého odchodu z armády v březnu 1935 pracoval u RAF Marine Craft Section.

O měsíc později se Thomas Edward Lawrence smrtelně zranil při nehodě na motocyklu. Objevují se však i názory, že o nehodu zdaleka nešlo.

Jeho odkaz zůstává dodnes rozporuplný. Ač je možné, že některé věci v jeho pamětech jsou poněkud přikrášlené, bezpochyby dokázal něco, co by zvládl skutečně jen málokdo. Právem tak zůstává v pomyslné síni slávy hrdinů první světové války.

Obdiv i nenávisť

Po válce se Lawrence stal doslova světovou celebritou, byl známý po celém světě. Velmi obdivován byl také v nově vzniklé ČSR. Před svým odchodem z britské armády to dotáhl na plukovníka a byl vyznamenán mnoha vojenskými řády.

Přesto všechno se u mnohých netešil dobré pověsti – například u britských a francouzských zastánců kolonialismu. Ti ho nenáviděli pro jeho názory a Francouzi ho dokonce vinili z podněcování vzpour v Sýrii.

Tato nenávisť dosáhla vrcholu roku 1955, kdy Richard Aldington vydal svou knihu o Lawrenceovi z Arábie. Obviňoval v ní Lawrence z homosexuality a masochismu, útočil na jeho nelegitimní původ a jeho paměti označil za smyšlené, nebo alespoň silně nadsazené. Aldingtonova kniha však byla velmi negativně přijata.

K žádným dalším výraznějším pokusům Lawrenceovu památku zlikvidovat už nedošlo, právě naopak. Dočkal se mnoha ztvárnění v literatuře, filmu (asi nejslavnější je snímek z roku 1962 s Peterem O'Toolem) i v hudbě, například v podobě písně Seven Pillars of Wisdom od švédské metalové skupiny Sabaton. Jen tak pro zajímavost: „svého filmu“ se dočkala i Gertruda Bellová (Královna pouště, 2015), ani zde postava T. E. Lawrence nechybí. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT GYMNAZIA J. S. MACHARA
V BRANDÝSE NAD LABEM-STARÉ BOLESLAVI,
VÍTĚZ CELOSTÁTNÍCH STUDENTSKÝCH SOUTĚŽÍ O HISTORII

Šejk Músa ar Rueili

Britové nebyli jediní, komu došlo, že Arábie není jen nějaký bezvýznamný dvorek. Uvědomili si to totiž i ve Vídni. A proto byl do Arábie vyslán bezpochyby ten nejkompetentnější člověk, jakého Rakousko mělo. Jmenoval se Alois Musil. A byť to byl původně katolický kněz, původem z Rychtářova u Vyškova, jeho znalosti o arabském světě byly neobvykle rozsáhlé, například ovládal přes třicet arabských nářečí. Učil jako profesor na teologických fakultách ve Vídni a Olomouci, ale jeho největším zájmem byla předislámská Arábie. Mezi lety 1908 až 1912 po Arábii hojně cestoval a na čas se dokonce stal příslušníkem beduínského kmene Rwala. Arabové mu říkali Músa ar Rueili. Jeho úkolem bylo získat Arabů, aby pomohli Osmanům proti Britům, ale dařilo se mu jen částečně. Nikdy totiž nemohl být tak úspěšný jako Lawrence. Proč? Protože Arabové měli turecké vlády právě tak dost a přimět je pomáhat Turkům hraničilo s nemožným.

Po svém návratu do Rakouska měl Alois Musil velký vliv na císaře Karla a zasadil se mimo jiné o amnestii pro české politiky Rašína, Kramáře a Klofáče nebo o zmírnění trestů pro vzbouřence z Boky Kotorské. Po válce se podílel na založení českého Orientálního ústavu a byl počítán mezi přední světové orientalisty.



BLÍZKÝ VÝCHOD

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

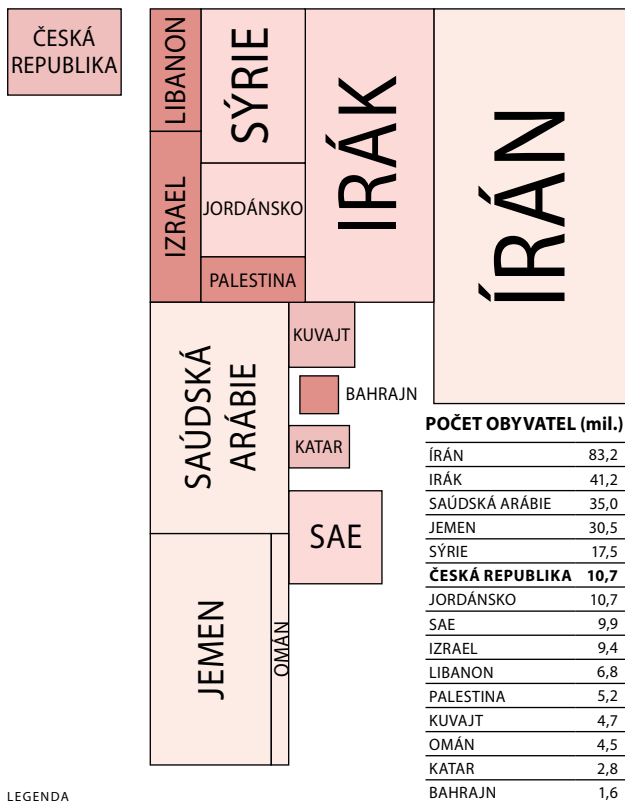
Střední východ, jihozápadní Asie nebo Blízký východ. Tak se nazývá oblast vzniku nejstarších civilizací, která byla křižovatkou migračních proudů, měla dostatek sladké vody a pro život příznivé klima. Dnes až na výjimky trpí suchem, značná část území je tvořena nehostinnou pouští, migrace lidí pokračuje. Na druhou stranu se region těší velké pozornosti velmocí kvůli pohádkovým zásobám ropy i nebezpečnému terorismu.

Nejvyspělejší stát regionu je Izrael, který jako jeden z mála (vedle Libanonu a Jordánska) nedisponuje téměř žádnou ropou, má však vzdělané obyvatelstvo a investuje do vědy a výzkumu. Navzdory suchému klimatu je dokonce významným vývozcem ovoce.

Saúdská Arábie, energetická supervelmoc, má druhé největší zásoby ropy na světě. Příjmy z ní tvoří téměř polovinu HDP. Země v posledních letech investuje především do infrastruktury, začíná s cestovním ruchem, uvědomuje si nutnost diverzifikace hospodářství. Podobně, jen v menším měřítku, postupuje Omán, zatímco Spojené arabské emiráty pokročily nejdále, a tak je jejich závislost na příjmech z ropy minimální.

Irák má třetí největší zásoby ropy na světě i dostatek sladké vody. Desetiletí centrálně plánovaného hospodářství jej udržela na významné závislosti na příjmech z ropy (přes 90 % HDP).

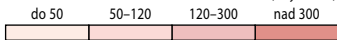
POČET OBYVATEL



LEGENDA

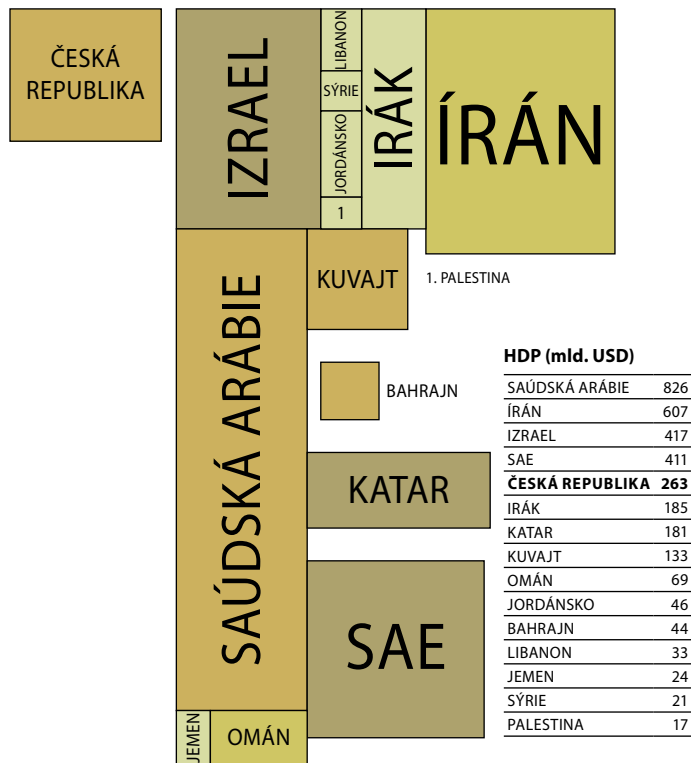
□ 4 mm² odpovídají 250 tis. obyvatel

hustota zalidnění (obyv./km²)



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



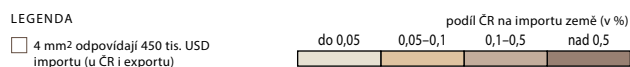
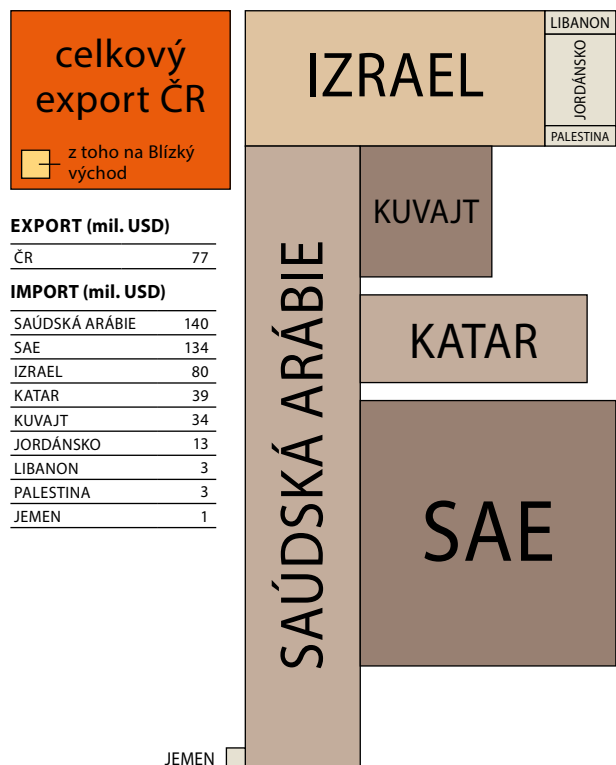
LEGENDA

□ 4 mm² odpovídají 3 mld. USD

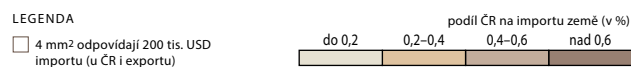
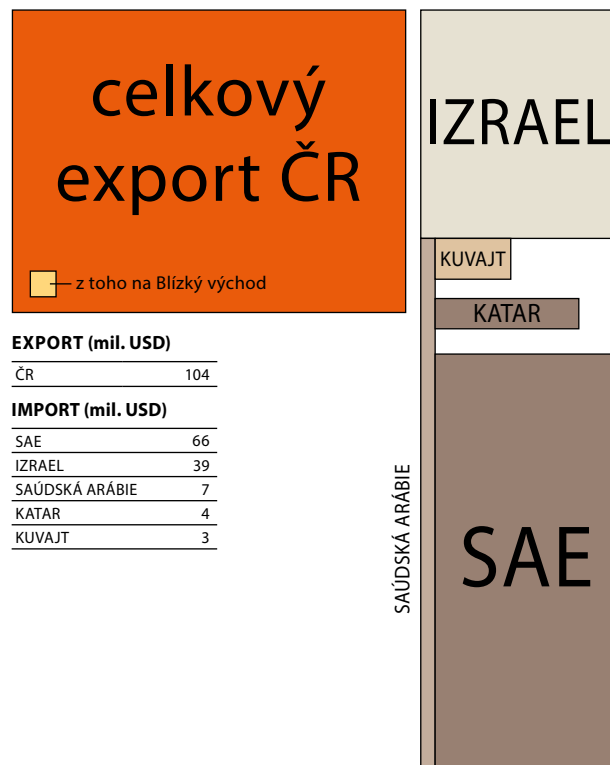
HDP/obyv. (v tis. USD)



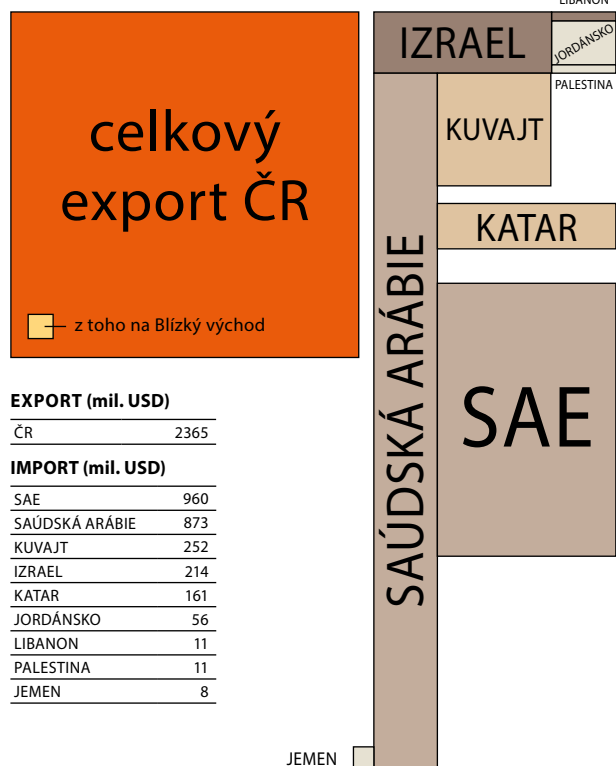
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

IMPORT STROJŮ A PŘÍSTROJŮ K FILTROVÁNÍ
NEBO ČIŠTĚNÍ VODY


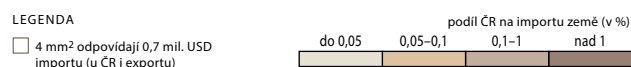
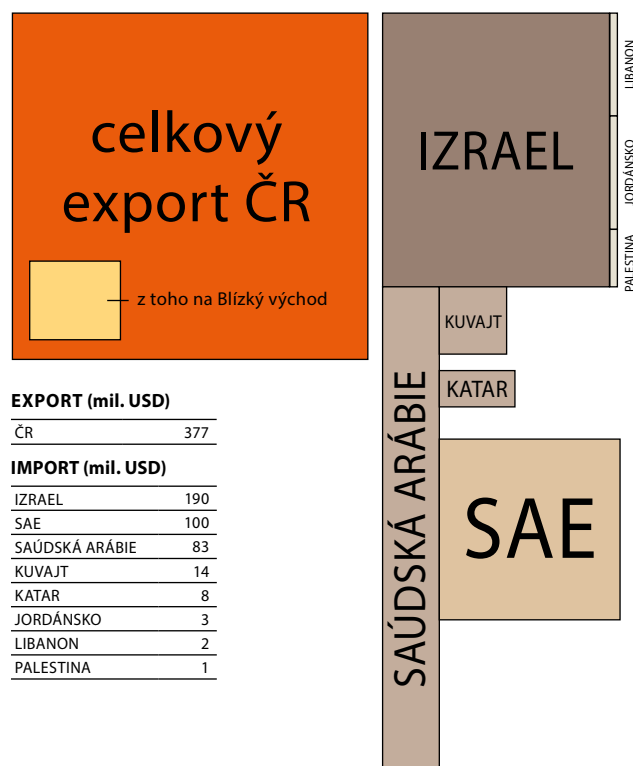
Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

 IMPORT UHLÍKOVÝCH VLÁKEN
A VÝROBKŮ Z NICH


Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

 IMPORT ČERPADEL
NA KAPALINY


Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

 IMPORT OPTICKÝCH VLÁKEN,
SVAZKŮ A KABELŮ
Z OPTICKÝCH VLÁKEN


Zdroj dat: Comtrade Infografika: ©ANTECOM

Omán se opět otevírá

LÁKÁ DO ZEMĚ DALŠÍ ZAHRANIČNÍ FIRMY

Sultanát Omán v září 2021 znovu otevřel své hranice všem zahraničním návštěvníkům, kteří se mohou prokázat dokončenou vakcinací. K tomu se hodí uvést, že čeští občané mají možnost požádat o vstupní turistické (tzv. nesponzorované) vízum online (evisa.rop.gov.om), bez potřeby návštěvy ambasády ve Vídni. Prokážete-li se navíc negativním PCR testem, neplatí pro vás jinak povinná karanténa a můžete z letiště rovnou na obchodní jednání.

Omán v současné době velmi usiluje o zahraniční investice v celé řadě zpracovatelských odvětví. A to může být dobrá příležitost pro české společnosti. Pokud chcete expandovat do nových teritorií a vaše firma dokáže replikovat svůj výrobní program nebo jeho část v ománském prostředí, mohou se vaše výrobky dostat nejen na trh Ománu a ostatních bohatých zemí GCC (*Rada pro spolupráci arabských států v Zálivu, členové: Saúdská Arábie, Bahrajn, Kuvajt, Omán, Katar a SAE – pozn. red.*), ale i do východní a severní Afriky a jihozápadní Asie (mj. včetně Íránu) a přes ománské přístavy v Indickém oceánu pak také do celého světa. Všichni investoři mohou požádat o daňové úlevy a získat pobídky. Nejlepší podmínky v Ománu pak nabízí průmyslové zóny

(zde nazývané „průmyslová města“) či zvláštní ekonomické zóny (jako např. SEZAD DUQM, duqm.gov.om).

V některých případech vychází ománská strana investorům skutečně velmi vstřícně. Údajně jim poskytuje služby formou „one stop shop“ včetně stavebních povolení apod. Pro nově budovanou výrobní kapacitu se například zavazuje zajistit stanovený objem dodávek vstupních surovin či naopak garantuje odběr produkce v dohodnutých cenách, respektive se snaží v zemi nalézt odběratele budoucí nové produkce apod. Ománská vláda rovněž připravuje studie proveditelnosti tak, aby měl investor detailnější podklad pro přesnější optimalizaci své budoucí investice. Pomoc potenciálním investorům

zajišťují Agentura pro průmyslové investice Madayn (madayn.om), internetový portál Invest Easy (business.gov.om) či Agentura pro investice a podporu exportu Ithraa (ithraa.om) a podle odvětví i další státní agentury a podniky.

Prioritní odvětví podle programu rozvoje hospodářství

Podle vládního programu (tzv. Výrobní strategie 2040) jsou v současné době prioritními oblastmi rozvoje výroby v Ománu (respektive tím, co jim chybí a co by do země rádi přilákali) sklářská a keramická výroba a technologie využívající místní zdroje sklářského písku, dále technologie a výroba stavebního



Maskat, hlavní město Sultanátu Omán

Omán je třetí největší zemí na Arabském poloostrově. Podle Global Competitive Index WEF za rok 2019 má desátou nejlepší dálniční síť na světě. Má také čtyři mezinárodní letiště (Sohar, Maskat, Duqm a Salalah), tři námořní přístavy a dva průmyslové přístavy (Duqm, Port Sultan Qaboos, Sohar, Salalah a Khasab). Mimochodem ománské přístavy jsou nejrychlejší na světě při odbavování kontejnerových lodí podle indexu UNCTAD 2020.

materiálu z cementu či sádry (včetně betonových prefabrikátů, sádkartonových desek apod.), výroba z plastů ve všech možných formách a pro všechna možná odvětví, výroba nábytku, výroba nástrojů a přístrojů pro zdravotní sektor, výroba kosmetiky a čisticích prostředků, farmaceutických prostředků a léků. Zájmem vlády je také všestranný rozvoj kovovýroby v zemi,

výroba elektromotorů, transformátorů, vodičů, potrubí a ovládacích prvků, pump, kompresorů a ventilů – zde však ne tolik v metrických, ale především v imperiálních normách (včetně čtyřech měřáků a čidel). Osobně si myslím, že vše z výše uvedeného v ČR umíme a neměl by být problém naše technologie v Ománu replikovat, a tím expandovat na zcela nové trhy.

Ománská vláda cílí na potravinovou soběstačnost země a podporuje zemědělství. Na obrázku zelená pole ve Vádí Bani Auf



Ománská vláda také cílí na potravinovou soběstačnost země, a hledá proto cesty na zpracování či prodlužování trvanlivosti potravin. Jde o technologie výroby a zpracování masa a masných výrobků, ryb a mořských plodů, rostlinných a živočišných tuků, mléčných produktů, zpracování obilovin a výrobu pečiva. O zajištění potravinových potřeb sultanátu a rozvoj celého odvětví v zemi se stará státní společnost Oman Food Investment Holding Co. (omanfood.om). Ta se v roce 2020 pyšnila investičním portfoliem třiatdvaceti společností a aktivity souvisejícími s výrobou potravin v celkové výši kolem 1,5 miliardy amerických dolarů. Její ambicí je pokrýt mezeru v ománské obchodní bilanci mezi



Mladý Omán potřebuje nová pracovní místa

Na vstup do pracovního procesu zde totiž čeká velmi početná mladá generace. Až 55 % ománské populace není starší 24 let (podle ománského statistického úřadu v roce 2019). Jde o bezmála 1,5 milionu pracovních míst, která budou muset být vytvořena během nadcházejících pětadvaceti let. Mladí Ománci mají dobré vzdělání, mnohdy ze Spojených států amerických, Spojeného království nebo Evropské unie, a hovoří plynule anglicky. Oproti zaměstnancům v ČR či EU však po škole mají jiné pracovní návyky a minimum pracovních zkušeností. Ale i zde se stát snaží investorům vyjít vstříc a financuje ze svého školící a vzdělávací programy pro zaměstnance v nově zřizovaných výrobních závodech. Dalším závažným ománským rysem je, že v soukromém sektoru jsou pracovní místa obsazena z 82 % zahraničními zaměstnanci. Odtud tedy pramení tlak státu na „omanizaci“, tj. povinné kvóty na zaměstnávání ománských občanů.

dobrou platební morálku (nejen v Ománu, ale v zemích GCC všeobecně), která se opírá o příjmy z ropy. Na druhou stranu se však nechcete dostat do zdoluhavého soudního sporu v zemi, kde právní systém vychází z nám poměrně málo známého islámského práva. Je proto potřeba, jako i jinde na světě, se

dovozem a vývozem potravinářských výrobků a do roku 2030 se stát „světovým hráčem“ zavádějícím nové ománské produkty na místní a mezinárodní trhy. I v potravinářství jsou české firmy určitě schopny nabídnout pokročilé technologie a expandovat na trhy GCC – pokud zvládnou nabídnout řešení, která odpovídají zde striktně vyžadovaným pravidlům halal produkce a certifikace.

V neposlední řadě cílí ománská vláda ve své Výrobní strategii 2040 na environmentální technologie, tj. odpadové hospodářství a recyklaci. V zemi dosud neprobíhá žádné třídění či sběr druhotných surovin tak, jak je tomu třeba u nás. Přesto se vláda netají tím, že chce jednou zavést cirkulární ekonomiku. Osobně si myslím, že potenciálně úspěšné mohou být naše technologie recyklace stavební sutě, starých pneumatik, bioplynové stanice pro organický odpad, odpadové třídící linky či recyklace autovraků. Monopolním státním subjektem, který v sultanátu dohlíží na řízení sektoru pevného odpadu, je společnost Oman Environmental Services Holding Company (*beah.om*). S tímto subjektem je možné domluvit projekty, které odpovídají jednotlivým municipalitám či průmyslovým podnikům v sultanátu podle dispozic té či oné lokality. Zdejší obvyklou formou jsou projekty BOO či BOOT (Build, Own, Operate, Transfer).

Ománská specifika

Omán má řadu specifík, jimiž se odlišuje od toho, na co jsme zvyklí v ČR. Přitom se nejedná o specifika nutně negativní. Neoddiskovatelným rysem země je například vysoký podíl státu v ekonomice. Zjednodušeně se dá říct, že všechny primární suroviny či největší podniky v zemi vlastní či spoluvlastní stát. Teprve nadstavbové zpracování surovin a zpracovatelský sektor zajišťují firmy plně soukromé. To je dáno historicky, překotným vývojem a industrializací země, která započala s objevem ropy po roce 1970. Stát jednoduše nakupoval investiční celky a budoval monopolní státní podniky za peníze z ropy, což v té době soukromý sektor nebyl schopen zajistit.

Často se proto stává, že regulátorem trhu, vlastníkem průmyslové zóny, dodavatelem výrobních vstupů i odběratelem, s nimiž budete v Ománu jednat, je státem vlastněný subjekt. Zájem všech těchto státních subjektů i státu samotného je totožný: prioritou je zajištění návaznosti místních výrobních řetězců, zájem o vytváření vyšší přidané hodnoty v zemi, ale především o vytváření nových pracovních míst pro mladou ománskou populaci.

Tím však zvláštnosti a specifika podnikání v Ománu nekončí. Musím vyzdvihnout vysokou kupní sílu a poměrně

vždy dobře zajistit. Nejbezpečnějším zajištěním je platba předem. Dále může odběratel poskytnout alespoň zálohu na materiál, popřípadě platit ve splátkách podle postupu výroby vyváženého celku. Exportér může také získat před-exportní půjčku či využít dokumentární akreditiv. Čeští exportéři i investoři mohou svůj obchodní případ vždy projednat s ČEB a EGAP, a najít tak odpovídající nástroj pro zajištění svého obchodního případu.

Další příležitosti i v nevýrobních odvětvích

Pokud odhlédneme od investic do výrobních odvětví, můžeme v Ománu nalézt celou řadu dalších příležitostí, například ve zdravotních službách a ve zdravotnictví všeobecně. Sultanát Omán má také vhodné podmínky pro výstavbu solárních a větrných elektráren (údajně jedny z nejlepších, co do intenzity slunečního svitu a kontinuálního proudění větru na pobřeží), bateriových úložišť a produkci zeleného vodíku. I tyto nové oblasti stát významně podporuje (ofttake kontrakty a garantovaná výkupní cena po dobu 25 let apod.).

Specifickou kategorií jsou příležitosti v logistických službách a dopravě. Zde

vyzdvihnu jen nově budovaný „hlubokomořský přístav“ ve městě Duqm v Indickém oceánu, který je zařazen do čínské námořní hedvábné stezky, nasmlouvaným přístavištěm amerického, britského i indického námořnictva a má ambici stát se obřím překladištěm a „hubem“ pro všechny ostatní přístavy v regionu východní části Arabského poloostrova. Eliminuje se tak potřeba zájždět do bezpečnostně exponovaného, dopravně přetíženého a pojišťovny vysoce zpoplatněného Perského zálivu či do Rudého moře.

Na konec bychom ve výčtu ománských příležitostí neměli opomenout ani informační a telekomunikační služby. Zde stojí za povšimnutí skutečnost, že Omán je druhý mezi zeměmi GCC a 24. na světě co do rozvoje elektronických služeb (UN e-government survey 2020) a 16. v kybernetické bezpečnosti (International Cybersecurity Readiness Index 2020). Země se již etablovala jako důležitý komunikační uzel na Středním východě s přístupem k mnoha datovým podmořským kabelům (např. TWA, EIG, PLAG, Falcon, EPEG, SMW-3, Mena, POI, OMRAN, GBI a BBG). Dalšími přírůstky mají být kabel „2Africa“ (dokončení 2023–2024) a 9800 kilometrů dlouhý ománsko-australský kabel z Maskatu do Perthu, s potenciálem odbočky

do Afriky přes Džibuti (dokončení prosinec 2021). Ománský sultanát se prezentuje jako jedna z nejprogressivnějších zemí pro rozvoj telekomunikačního odvětví v regionu, pokud jde o liberalizaci a podporu hospodářské soutěže, a usiluje také o pozici regionálního lídra v poskytování datových služeb (cloud computing). Vláda podporuje rozvoj technologií nového věku, proto cílí na umělou inteligenci, robotiku, tzv. big data and analytics, internet věcí, 5G v podnicích, společnostech i v komerčním pokrytí, kybernetickou bezpečnost a na inteligentní města.

A neodpustím si otázku na závěr: Víte, ze které země jsou firmy, které dodaly technologie a realizovaly projekt Smart City Mascat? Ve Zlíně odpověď stoprocentně znají. I proto jsem přesvědčen, že i další české firmy v Ománu dokáží uspět. ■

TEXT: ROMAN PLEVÁK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Ing. Roman Plevák, Ph.D.,
diplomat pro Omán,
Velvyslanectví ČR v Rijádu

Jedno z ománských obchodních center, přístav Súr



ÚSPĚŠNÁ STRATEGIE MADE IN ZLÍN

Kořeny české firmy ZPS – FRÉZOVACÍ NÁSTROJE sahají až ke známým Baťovým závodům. Již tehdy bývala garantem pro české technické normy v oblasti fréz. Po krizovém období přešla společnost v roce 2002 do rukou nového vedení a nejen že se na trhu dokázala udržet, ale i pravidelně expandovat a získat si pozici velkého hráče v oboru na českém i evropském trhu. Jak společnost funguje a jakou taktiku volí při zajišťování finančních prostředků potřebných pro svůj růst, o tom jsme si povídali s finančním ředitelem Ondřejem Palátem.



Vysoce výkonný obráběcí CNC stroj Fanuc umožňuje vysokorychlostní souvislé obrábění v pěti osách. Byl pořízený za podpory Národní rozvojové banky

dosahovat vyšší míry přesnosti a přesnějšího ověření kvality frézovaných dílů. Nově pořízené frézovací centrum umožňuje přípravu některých polotovarů finálních výrobků efektivnějším způsobem než doposud.

„Pořízení nového CNC frézovacího centra má pro naši společnost hned několik výhod,“ doplňuje Ondřej Palát. „Kromě již zmíněných nám tato nová technologie umožňuje provádět v praxi funkční zkoušky našich výrobků a operativnější vývoj nových fréz. Motivací k vybudování nové divize nám mj. byly požadavky našich zákazníků, kteří se na nás obraceli s tím, zda jako výrobci frézovacích nástrojů neposkytujeme také služby frézování dílů.“

Pravidelné investice jako předpoklad růstu

Každá investice do strojního vybavení posouvá hranici výrobních možností, což přináší benefity ve formě rozšíření portfolia vyráběných produktů nebo zefektivnění výroby. Chce-li být firma úspěšná dlouhodobě, je třeba do nové strojní infrastruktury investovat pravidelně, což potvrzují i slova Ondřeje Paláta: „Naše společnost dlouhodobě vytváří kladné cash flow, které nám umožňuje realizovat každoroční investice ať již do strojního vybavení nebo do zlepšení pracovních podmínek zaměstnanců. Já sám jsem do firmy nastoupil v turbulentní covidové době, která výsledky naší firmy poznamenala

– nikoli však tak výrazně, jak jsme se původně obávali. Nyní před námi stojí další výzva, a to popasovat se s rostoucími cenami vstupů, zejména energií. Věříme však tomu, že se stabilním portfoliem zákazníků a uměřenou investiční politikou máme zajištěný dobrý předpoklad budoucího růstu.“

Nové frézovací centrum

Akciovou společností tvoří tři divize: Nástroje, Kalírna a nově Obrábění. Vybudování letos vzniklé divize Obrábění představuje pro firmu významnou investici ve výši zhruba 15 milionů korun na nákup nejmodernějších CNC strojů a speciálního dotykového měřicího přístroje, díky němuž lze

Ověřený partner na poli investic

Výše investované částky i ostatní parametry splňovaly podmínky Národní rozvojové banky (NRB) k čerpání bezúročného úvěru v rámci programu EXPANZE. Díky dobrým předchozím zkušenostem s touto bankou se s ní firma rozhodla spolupracovat i v tomto případě. „Poprvé nám spolupráci s NRB doporučil ČSOB Leasing ve Zlíně, který nám dlouhodobě poskytuje úvěrové financování strojního vybavení,“ vysvětluje finanční ředitel. „Ten za nás také předpřipravil podstatnou část žádosti. Na první pohled totiž formulář může vypadat strašidelně, ale nakonec zjistíte, že vlastně neobsahuje nic, co by nebylo stejně nutné spočítat nebo si promyslet, když investiční projekt plánujete. A jakmile společnost jednou procesem



ZPS – FRÉZOVACÍ NÁSTROJE a.s.

Česká firma se sídlem ve Zlíně je v současnosti největším českým výrobcem a jedním z nejvýznamnějších evropských výrobců fréz z rychlořezných ocelí. Tvoří ji tři výrobní divize. Nástroje představují cca 85 % obrátu společnosti, Kalárna 15 %. Divize Obrábění je nově založená, proto se prozatím do výsledků nepromítla. Obrát za minulý rok činil cca 182 milionů korun, za rok 2019 pak 206 milionů.

Firma zaměstnává 120 osob a poskytuje i zákaznický vývoj, tedy je schopna pro zákazníka vyvinout nástroj – frézu. Pro maloodběratele provozuje také e-shop.

projde, reportovací povinnosti se pak již nenásobí. I proto je toto druhý projekt, který financujeme ve spolupráci s NRB,

a předpokládáme, že není poslední. Spolupráci s NRB můžeme doporučit každému, kdo splňuje dané podmínky programu a zamýšlí investiční projekt s úvěrovým financováním splňujícím minimální částku.“

Jak si vychovat mladé zaměstnance

„Na svou historii jsme ve firmě pyšní a stejně jako náš předchůdce Baťa i my si uvědomujeme, že bez správných zaměstnanců nevybudujeme nic. Nedostatek pracovníků a mladých lidí, kteří by technické obory studovali, sledujeme bohužel již delší dobu. Práce u nás je navíc poměrně specifická, jelikož naše produkty jsou vyráběny broušením, které není na první pohled tak atraktivní jako klasické obrábění.“

Spolupracujeme s více školami. Například ve spolupráci se Střední průmyslovou školou polytechnickou ve Zlíně jsme vytvořili společné školicí středisko, abychom mohli nadějně absolventy seznámit s prací u nás a získat jejich zájem. A že to má smysl, dokazuje i příklad jednoho z členů představenstva a zástupce vedoucího divize Nástrojů Ing. Ondřeje Beneše. Začal u nás pracovat při vysokoškolském studiu jako brigádník. Po ukončení školy přešel do zaměstnaneckého poměru a velmi rychle se vypracoval do vedoucí pozice,“ uzavírá Ondřej Palát. ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ

FOTO: ARCHIV ZPS – FRÉZOVACÍ NÁSTROJE

Základní produkty společnosti ZPS – FRÉZOVACÍ NÁSTROJE si můžete prohlédnout ve vitrině a vstupní hale jejího zlínského sídla



O programu EXPANZE

Program EXPANZE od Národní rozvojové banky (NRB) nabízí malým a středním podnikatelům bezúročně úvěry na realizaci projektů investičního charakteru. To znamená jednak na pořízení nových strojů, zařízení a technologií různého druhu. Může jít například o osazovací automaty, obráběcí stroje, soustruhy, montážní linky, chladicí zařízení, skladovací boxy, řezací technologie, vysokořezné vozíky apod. A jednak na pořízení či rekonstrukci nemovitostí, tj. například na výstavbu výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. Samozřejmě ho lze využít i na nákup dlouhodobého nemotného majetku.

Bezúročně úvěry poskytuje NRB do výše 45 % způsobilých výdajů a v rozmezí 1 až 45 milionů Kč. Minimálně 20 % financování musí poskytnout komerční banka či leasingová společnost. Na tuto část úvěru NRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 2 mil. Kč. Úvěry mají až 7letou dobu splatnosti (u projektů, kde převažuje pořízení nemovitých věcí, až 10letou) včetně odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Pokud podnikatel realizuje projekt, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit – projekty realizované rodinnými podniky nebo zaměřené na zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu nové generace (NGA), efektivní využívání vody v průmyslu, zpracování či těžbu kalamitního dřeva poškozeného kůrovcem nebo zřizování a provoz podnikatelských center – je zvýhodnění ještě větší. Rozpětí poskytovaného úvěru od NRB je rozšířeno na 650 tisíc až 60 mil. Kč, doba splatnosti prodloužena na 10 let včetně odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Finanční příspěvek na úhradu úroků u úvěru od spolufinancující komerční banky či leasingové společnosti je navýšen na 4 mil. Kč.

Protože je program EXPANZE financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoli na území ČR vyjma hlavního města Prahy.

ZDROJ: NRB

Irák: Rány se hojí

OBNOVA,
REFORMY
A BUDOVÁNÍ
NOVÝCH
SPOJENECTVÍ

Země geograficky vsunutá mezi Írán, Jordánsko, Kuvajt, Saúdskou Arábii, Sýrii a Turecko v posledních letech prošla velice složitým obdobím. Válka proti tzv. islámskému státu, masové protivládní protesty, propad cen ropy na světových trzích a opatření proti pandemii covidu-19 zanechaly hluboké jizvy na iráckém hospodářství. Navzdory těmto okolnostem se irácké vládě pod vedením Mustafy Al-Kadhimiho podařilo situaci v zemi stabilizovat a vrátit Iráku postavení na mezinárodním poli jakožto důležitého regionálního hráče. České firmy tu dodnes spolupracují na realizaci významných projektů, díky nimž obchodní výměna mezi ČR a Irákem letos dosáhne nové historické úrovně.

Starobylá země, mladý národ

Irák patří mezi etnicky, kulturně a nábožensky nejrozmanitější země na Blízkém východě. Vedle většinových Arabů a méně početných Kurdů a dvou hlavních odnoží islámu (šítitů a sunnitů) je domovem také křesťanských Asyřanů, iráckých Turkmenů, Turků, Arménů, Peršanů či Jezidů.

Na jeho území se psaly vůbec první stránky lidských dějin. V tehdejší starověké Mezopotámii vznikl například nejstarší dochovaný zákoník, první města, písmo, vynález kola či závlahové zemědělství. Město Bagdád, které bylo založeno v 8. století n. l. jako hlavní sídlo dynastie Abbásovců, představovalo po několik staletí jedno z hlavních center obchodu, vzdělanosti a vědy celého muslimského světa, přičemž počet jeho obyvatel se odhadoval až na jeden milion.

Navzdory velkolepé minulosti jsou novodobé dějiny Iráku protknuty konfliktem, ať už uvnitř samotné země nebo s jejími sousedy. Jen za posledních čtyřicet let si Iráčané prošli hned pěti válkami (1980–1988; 1990–1991; 2003; 2003–2011; 2013–2017), které si souhrnně vyžádaly stovky tisíc lidských životů a hluboko se vepsaly do charakteru dnešní irácké politiky a ekonomiky. Nenaplněná očekávání Iráčanů po pádu režimu Saddáma Husajna v roce 2003, chyby spojené s transformací silného centralistického státu na federalistický systém vládnutí, vysoká nezaměstnanost, nedostatečná infrastruktura, korupce a porušování suverenity Iráku ze strany cizích mocností byly hlavními důvody všelidových masových demonstrací ke konci roku 2019, které vyústily ve změny ve vedení irácké vlády.

Navzdory tomuto vývoji ale zároveň platí, že Iráčané se vyznačují velkou mírou odolnosti a vynalézavosti v dobách krize. V květnu 2020 se ujal funkce premiéra Mustafa Al-Kadhimi, jehož kabinetu se podařilo za poměrně krátký čas situaci v zemi významně stabilizovat, připravit plán reformy a dovést ji k parlamentním volbám konaným letos v říjnu.

Návrat na mezinárodní scénu

V posledních letech Irák zvyšuje úsilí o sblížení s hlavními regionálními hráči a zároveň působí jako mediátor sporů, například mezi Íránem a Saúdskou Arábií, s cílem vytvořit příznivé podmínky pro rozvoj bezpečnostní a ekonomické spolupráce na Blízkém východě.

V tomto roce Irák zaznamenal na mezinárodním poli hned několik úspěchů, včetně organizace historické návštěvy papeže Františka v březnu 2021, vůbec první cesty hlavy katolické církve do Iráku, či uspořádání několika multilaterálních summitů v Bagdádu. Dne

28. srpna 2021 se v iráckém hlavním městě konala bagdádská konference o spolupráci a partnerství, které se zúčastnili mimo jiné hlavy států Francie, Egypta, Jordánska a Kataru, premiéři SAE a Kuvajtu či ministři zahraničních věcí Íránu, Saúdské Arábie a Turecka. S ohledem na skutečnost, že Irák takovýto summit na vysoké úrovni organizoval naposledy v květnu 1990, má tato událost pro zemi obrovskou symboliku a mnoho zahraničních pozorovatelů se shodlo, že Iráku se podařilo do značné míry obnovit své tradiční postavení jednoho z významných center vlivu na Blízkém východě.

Z hlediska ekonomických příležitostí bylo pro Irák stejně důležité pokračovat v prohlubování hospodářské kooperace s Jordánskem a Egyptem. Dne 27. června 2021 se v Bagdádu uskutečnilo již čtvrté setkání hlav států těchto tří zemí v rámci mechanismu třístranné spolupráce započatém v březnu 2019. Výsledkem je mimo jiné záměr realizovat dlouhodobě připravovaný projekt výstavby ropovodu mezi přístavy Basra a Akaba, více propojit energetické soustavy či navýšit participaci egyptských



Bagdádský summit se konal pod záštitou premiéra Mustafy Al-Kadhimiho 28. srpna 2021. Sešli se na něm hlavy států a předsedové vlád Blízkého východu a Francie



Letos v březnu vůbec poprvé v historii zavítala hlava katolické církve do Iráku

a jordánských firem na obnově Iráku. S ohledem na značné zkušenosti českých firem s těmito třemi trhy vytváří prohlubování ekonomické spolupráce mezi Irákem, Jordánskem a Egyptem velice zajímavé příležitosti i pro české exportéry, například v oblasti dodávek investičních celků, technologických řešení a různých komponentů pro projekty v energetice a výstavbě dopravní infrastruktury.

Lesk a stíny irácké ekonomiky

Se čtyřiceti miliony obyvatel Irák představuje čtvrtý nejlidnatější trh na Blízkém východě, přičemž nominální hrubý domácí produkt činí 234 mld. amerických dolarů. Je nesmírně bohatý na energetické zdroje. Nachází se zde páté největší zásoby ropy na světě, které se odhadují na cca 145 mld. barelů (8,4% světových zásob), a také dvanácté největší rezervy zemního plynu (přibližně 132 trilionů kubických stop). V rámci skupiny OPEC je Irák druhým největším producentem ropy na světě za Saúdskou Arábií. Iráku se dlouhodobě nedaří efektivně diverzifikovat svoje hospodářství. Celá irácká ekonomika je silně závislá na těžbě ropy, jež vytváří přes 65% HDP, 95% příjmů do federálního rozpočtu a 97% celkového exportu země.

I přes enormní nerostné bohatství, kterým země disponuje, paradoxem zůstává, že irácké domácnosti trpí častými

výpadky proudu. Důvodem jsou nedostatečné produkční kapacity elektrické energie a zastaralá či na mnoha místech poškozená přenosová soustava. Irák generuje okolo 19 tisíc MW elektrické energie, ale poptávka ve špičce během letních měsíců představuje až 30 tisíc MW. Proto část své energetické spotřeby musí krýt importem ze zahraničí, především dovozem elektřiny a plynu ze sousedního Íránu. Stejně nedostatky se týkají i výroby paliv, přičemž kapacita iráckých rafinerií nedokáže nasýtit poptávku a okolo 30% paliv musí Irák dovážet.

Totéž platí i o iráckém zemědělství, které s ohledem na příznivé podmínky pro rozvoj rostlinné a živočišné výroby v minulosti představovalo výnosné hospodářské odvětví. Irák byl do roku 1990 soběstačný například v pěstování obilnin a byl hlavním světovým vývozcem datlí. Kvůli mnoha letům válečných konfliktů je dnes obděláváno pouze 35% orné půdy a více než polovina všech potravin se musí dovážet. Navzdory tomu, že v zemědělství je zaměstnáno okolo 20% pracovních sil, podíl zemědělství na tvorbě HDP se za posledních dvacet let snížil z 9% na pouhých 3%.

Enormní potenciál

Navzdory značným těžkostem, které iráckému hospodářství v roce 2020 způsobily propad cen ropy na světových trzích a propuknutí pandemie covidu-19, jež

enormně zatížila zdravotnický systém, ekonomický potenciál iráckého trhu je do budoucna značný. Mezinárodní měnový fond předpokládá, že hospodářský růst v Iráku už příští rok dosáhne solidní úrovně 4,4% a bude stoupat na 6% v roce 2023. Tento příznivý výhled je dán hned několika faktory.

Za prvé opětovný růst cen ropy z 22 USD/barel na 77 USD/barel během posledních osmnácti měsíců dává iráckému rozpočtu nezbytnou fiskální stabilitu a dostatek likvidity na realizaci investičních projektů na obnovu země. Světová banka odhaduje, že rekonstrukce Iráku po válce s tzv. islámským státem bude vyžadovat částku minimálně 88 mld. amerických dolarů. Díky svému obrovskému nerostnému bohatství má země dostatek zdrojů k financování obnovy. Důležitou roli v tomto ohledu mají hrát i přímé zahraniční investice. Národní investiční komise Iráku (NIC) identifikovala 157 projektů pro potenciální investory z oblasti chemického a petrochemického průmyslu, obnovy železnic, dálnic a přístavů, budování cementáren, výstavby rezidenčních čtvrtí a nemocnic apod.

Mezi tyto projekty konkrétně patří například založení čtyř speciálních ekonomických zón (Bagdád, Nineveh, Dewaniya a Huteen), obnova Mezinárodního letiště v Mosulu či vytvoření systému nadzemní dráhy v Bagdádu. Některé z uvedených projektů jsou již nyní realizovány, jako například stavba obrovského přístavu

Al-Faw na jihu Iráku, který se má stát jednou z hlavních křižovatek obchodu na Blízkém východě. Výstavbu zajišťuje jihokorejská společnost Daewoo Company.

Za druhé má Irák jeden z nejvyšších přírůstků obyvatel na Blízkém východě a irácká populace se od roku 1990 zvýšila ze 17 milionů na současných 41 milionů. Podle prognóz OSN by se počet obyvatel Iráku mohl do konce století dostat na zhruba 100 milionů. Zároveň platí, že země se těší jedné z nejmladších populací na světě, přičemž podíl mladých lidí ve věku 15 až 24 let na dospělé populaci v produktivním věku činí až 32%. To na jedné straně představuje obrovskou výzvu pro irácký hospodářský růst, aby stačil dostatečně rychle vytvářet nová pracovní místa pro 700 tisíc mladých Iráčanů, kteří každý rok vstoupí na pracovní trh. Zároveň mladá populace může být určitým řešením při posilování role soukromého sektoru v irácké ekonomice (především sektoru služeb a inovativních malých a středních podniků) a v zemědělské produkci.

Za třetí si je irácká vláda vědoma hlasité nespokojenosti většiny obyvatel se stavem jejich země a ví o požadavcích na realizaci reform. V říjnu 2020 byla publikována komplexní „Bílá kniha“ strukturálních reform, která na jedné straně analyzuje dlouhodobé příčiny propadu irácké ekonomiky a na straně druhé představuje cíle a konkrétní kroky, jež musí být v příštích pěti letech provedeny, aby země nastartovala ekonomický růst, zvýšila dostupnost základních služeb a udržela stabilitu veřejných financí. Vše bude záležet na tom, zda irácká vláda vzešlá z říjnových voleb dokáže pokračovat v reformách, které začal premiér Mustafa Al-Kadhimi.

Rekordní nárůst českého exportu do Iráku

Obchodní a ekonomická spolupráce mezi ČR a Irákem má dlouholetou tradici. V 70. a 80. letech země patřila vedle Egypta a Sýrie k hlavním odbytištím československých průmyslových technologií a vojenského vybavení na Blízkém východě. Do Iráku se dařilo dodávat velké investiční celky, jako je závod na výrobu traktorů Zetor Antar ve městě Alexandrie s kapacitou 15 tisíc kusů ročně, keramička v Ramadí, zařízení pro výstavbu silnice Bagdád–Mosul, projekt zavlažovacích

systémů v Abú Ghraibu a zejména komplex rafinerií v jihoirácké Basře a severoiráckém Bajdží. Dále se do Iráku vyvezlo obrovské množství vojenské techniky, včetně desítek letounů L-39, obrněných transportérů, vyprošťovacích a mostních tanků, tahačů, protiletadlových kanonů, raketových odminovačů, soupravy pojezdových letištních stanovišť atd.

Dodnes jsou Češi v Iráku úspěšní při dodávkách technologií pro petrochemický průmysl, automobilů značky Škoda, čerpadel, zdravotnického vybavení, vojenského vybavení, dronů či zajištění technického servisu pro bitevníky české výroby L-159 sloužících v iráckém letectvu.

Výsledkem je skutečnost, že český export do Iráku opět dynamicky roste a jen za období leden až srpen letošního roku dosáhl hodnoty 115 milionů amerických dolarů, což značí meziroční nárůst o 470 % a pravděpodobně vůbec nejlepší výsledek v historii česko-iráckých obchodních vztahů. Vzhledem k ekonomickému potenciálu Iráku, tradičně dobré pověsti českých výrobků na zdejšímu trhu a projektům českých firem v oborech s vysokou přidanou hodnotou je země teritorium, které si bezesporu zaslouží velkou pozornost. Mezi velice perspektivní sektory v Iráku patří především petrochemický průmysl, energetika a obnovitelné zdroje, obranný průmysl, zdravotnictví, zemědělství a vodohospodářství.

Závěrem

Jelikož Irák je jednou ze zemí, kde hospodářský rozvoj je stále řízen státem, je zde nesmírně důležité vést dialog na vládní úrovni s cílem vyhledávat příležitosti a otevírat dveře pro české firmy. Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) aktivně podporuje obchodní a ekonomickou spolupráci s Irákem, mimo jiné ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR a Zastupitelským úřadem ČR v Bagdádu. Mezi hlavní akce patří například oficiální účast českých firem na Multioborovém veletrhu v iráckém Erbilu či pravidelné zasedání mezivládního Česko-iráckého ekonomického výboru pod záštitou MPO založeného na základě Dohody o hospodářské spolupráci mezi vládou ČR a vládou Iráku. Obě tyto akce jsou ze strany MPO plánovány na rok 2022. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: SHUTTERSTOCK, GOVERNMENT OF IRAQ

A ARCHIV MPO



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



Milionové město Karbalá je pro šíity jedním z nejsvětějších měst na světě; nachází se zde Svatyně imáma Husajna



Převážnou většinu roční produkce strojů společnosti KOVACO Electric exportuje

SMYKOVÉ NAKLADAČE KOVACO ELECTRIC CHTĚJÍ V AMERICE I V REALU MADRID

Ve Velké Dobré u Kladna finišují poslední úpravy výrobní haly. Co nevidět zde začne produkce elektrických nakladačů, smykem ovládané stroje se zde vyrábějí jako jediné na světě poháněné výhradně elektřinou. Původně slovenský, následně slovensko-český výrobce KOVACO Electric přešel letos kompletně do českých rukou a s sebou přesouvá i celou svou výrobu. Elektrické smykače vyváží až na západní pobřeží Spojených států, nyní s pojištěním EGAP.

„Jednáte s dealery virtuálně, fyzicky je nevidíte, a poslat stroj za milion na druhý konec světa je prostě riziko. Pro firmu naší velikosti to riziko je, takovou případnou ztrátu nést nemůžeme. Cestou pro nás se ukázalo být pojištění dlouhé splatnosti u EGAPu,“ říká Hana Holubová, členka představenstva KOVACO Electric. Faktury, které vystavuje partnerům ve Spojených státech, mívají totiž splatnost i devět měsíců. Právě do USA svůj vývoz firma pojistila, vedle toho i do Kolumbie, Chile, Kanady, Irska a Anglie. Dohromady za 82 milionů korun.

„Dlouhá splatnost a vzdálený obchodní partner, to je kombinace okolností, která zejména v době pandemie představuje velmi vysoké riziko. A to i pro firmu, která je na úplné světové technologické špičce jako KOVACO Electric,“ vysvětluje Jan Procházka, předseda představenstva exportní pojišťovny EGAP, s tím, že pandemie přivádí i další nové klienty, kteří se dříve nepojišťovali. KOVACO Electric přitom využívá možnosti pojištění vývozu i do hospodářsky rozvinutých zemí na základě výjimky, kterou EGAPu udělila Evropská komise

v souvislosti s pandemickou pomocí. Výjimka se vztahuje na faktury vystavené do konce roku 2021 se splatností nejdéle do 30. 6. 2022.

EGAP za zády

Prakticky veškerou produkci zhruba tří stovek strojů ročně firma vyváží do zahraničí. Elektrické smykače pracují téměř ve všech zemích Evropy. Pomáhají ve španělském dole, pokládají trávník na Estadio Santiago Bernabéu, stadionu hvězdného Realu Madrid, a rozvážejí

Pojištěný export za 19 miliard

Exportní pojišťovna EGAP v prvním pololetí roku 2021 pojistila vývoz českého zboží a služeb v objemu 19 miliard korun do čtyř desítek zemí světa. Mezi největší obchodní případy poslední doby patří například výstavba nemocnice na karibském ostrově Trinidad ve státě Trinidad a Tobago, kde českou část dodávky za tři čtvrtě miliardy korun, na které se podílí řada tuzemských firem, zastřešuje Vamed Health Projects CZ.

EGAP také navíc v rámci programu Covid Plus schvaluje záruky za úvěry větších tuzemských exportujících firem, které se vinou pandemie dostaly do problémů. Dosud pojišťovna schválila záruky v objemu přesahujícím 22 miliard korun. Mezi významné firmy, jejichž úvěry zaručila EGAP, patří například výrobce obráběcích strojů Fermat, zemědělské techniky Agrostroj, dopravci RegioJet, Smartwings, Umbrella či výrobce světlidel Lasvit nebo Koh-i-noor Mladá Vožice, vyrábějící aerosolové ventily pro domácnosti a automotive. Program Covid Plus pokračuje až do konce roku 2021.

krmivo zvířatům na amerických farmách. „Nám se stává, že například zavolá někdo z Rumunska a chce šest našich strojů, nebo může objednávka přistě přijít z Botswany, ty všechny bychom chtěli řešit s EGAPem. Je to naše výztuha,“ dodává Holubová.



Elektrické stroje KOVACO Electric jsou tiché a ekologické



Model MiniZ lze ovládat dálkově pomocí joysticku

Elektrické smykače KOVACO Electric jsou tiché, ekologické a lze na ně uplatňovat „zelené“ dotace podle platných podmínek v jednotlivých státech. Společnost dodává dva modely různých velikostí – Elise 900 a MiniZ, který se dá řídit dálkovým ovládáním prostřednictvím joysticků. Oba stroje jsou vyráběny výhradně ve vlastní továrně KOVACO Electric. Za veškerým vývojem

strojů stojí interní česko-slovenský vývojový a výrobní tým. Akciová společnost KOVACO Electric je od léta 2021 ve sto procentním vlastnictví rodinného investičního holdingu Arbol Capital, který nyní přesouvá původně slovenskou výrobu do Velké Dobré u Kladna. ■

ZDROJ: EGAP
Foto: KOVACO ELECTRIC



TEPLO V HALÁCH LZE UDRŽET DÍKY JEDNODUCHÉMU ŘEŠENÍ



Jak nejlépe ochránit před klesajícími teplotami a průvanem zaměstnance skladů nebo provozů s odlišnými tepelnými podmínkami? Je možné přitom ještě zamezit únikům tepla? Řešení zná Ing. Petr Všetula, Ph.D., ředitel výroby společnosti GUMEX. Tato společnost se již déle než čtvrtstoletí specializuje na prodej a výrobu produktů z pryže i z plastů.

Petr Všetula doporučuje využití PVC fólií, které montéři firmy GUMEX instalují do vchodů, bran i průchodů nejen s intenzivním provozem. Závěsné fólie jsou velmi odolné vůči otěru a neobsahují silikon ani kadmium. Vchodem vytvořeným z pásů fólie se zaoblenými hranami mohou procházet lidé, projíždět vysoko-zdvizné vozíky, automobily, manipulační technika.

K zavěšení fólie jsou zapotřebí 3 prvky: držák, porty a závěsné fóliové pruhy. Průhledné pásy fólie jsou zavěšeny pomocí portů na nosný držák, který je přivrtán na zeď. „Svařujeme na míru i nosné konzole pro zavěšení držáků s fóliemi a upevníme je přímo na požadované místo na budově. Zákazník má tedy ušetřené starosti se správným vyměřením i práci s instalací,“ zmiňuje ředitel výroby.

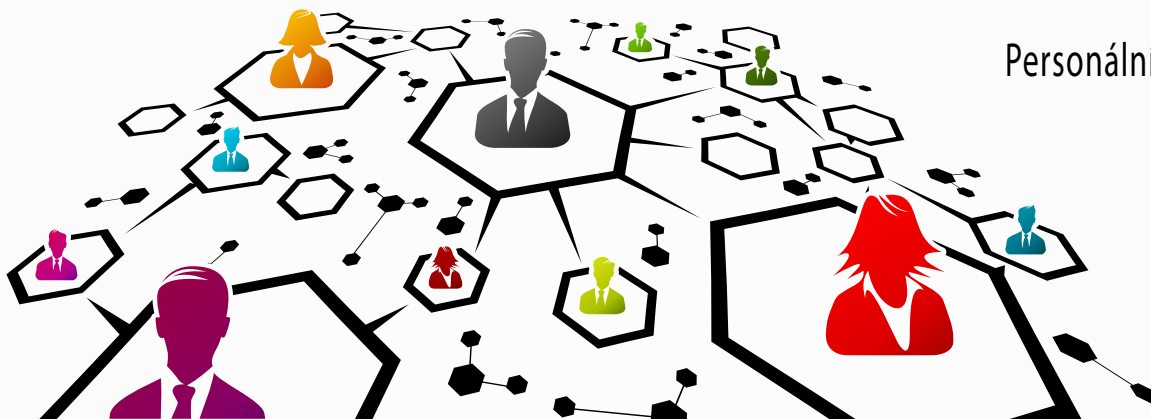
Jak ale vyřešit situaci, když v provozu nebo ve skladu dochází k přepravě křehkého zboží? „Manipulační technika by v těchto případech neměla projíždět skrz pásy těchto PVC fólií. Vhodnějším způsobem instalace je upevnění pásů do kolejnic. Díky tomu lze pak rychle uzavřít nebo otevřít celý průchod,“ doporučuje Petr Všetula. ■

ZDROJ: GUMEX

Závěsné fólie do vrat a průchodů

**Udržíme vaše průchody v kondici.
Vy ušetříte za vytápění a ochráníte své kolegy.**





CO DĚLAT, KDYŽ „NEJSOU LIDI“?

Současná situace na trhu práce není pro zaměstnavatele přívětivá. I když byznys běží, mnoho firem bohužel nedokáže plně splnit své závazky. Částečně je to nedostatkem materiálu a částečně nedostatkem pracovních sil. Očekávané uvolnění pracovního trhu se nekonalo, nezaměstnanost je v mnohých regionech stále na minimu. Co s tím můžeme dělat?

Velmi podnětnou myšlenku o nízké nezaměstnanosti řekl na jedné konferenci zakladatel společnosti Performia International Mårten Runow: „Je jedno, jak malé je číslo nezaměstnanosti, primárně totiž vždy stojíte o lidi, kteří práci mají. A je třeba hledat cesty, jak se k nim dostat.“ A rozhodně tím neměl na mysli aktivní oslovování pracovníků od konkurence.

Lavina, kterou je třeba zastavit

Když se bavíme o interním PR a firemní kultuře, máme na mysli vztahy a náladu, která panuje na vašem pracovišti. Zda lidé táhnou za jeden provaz, jsou ochotni si pomáhat a zda na vedoucích pozicích pracují kompetentní lidé. Také zda jsou šéfové vnímáni jako přirození lídři a mají důvěru svých lidí. Pokud toto ve vaší firmě není vyladěné, lidé se hádají, řeší žabomyší války, management nebývá vnímán pozitivně a disponujete vysokou fluktuací, buďte si jisti tím, že tato nespokojenost nezůstává ve zdech vašich firemních prostor.

Když se na to podíváte optikou šikovného a pracovitého člověka, který má v současnosti mnoho pracovních příležitostí, vypadá to následovně. Představte si, že jste nastoupili do firmy, kde nejsou dobré vztahy a kde panuje chaos. Chtěli byste tam zůstat? S největší pravděpodobností ne, protože víte, že si jako

pracovitý člověk s potenciálem práci najdete vždycky. A tady je hlavní „kámen úrazu“. Firmy dnes investují nemalé prostředky do nábory nových pracovníků, případně ladí plány zaškolování, ale zapominají na současné vztahy na pracovišti. Tento přístup pak vede k jedinému – k vysoké fluktuaci a frustraci stávajících přetížených kolegů neustále zaškolujících pracovníky, kteří odcházejí ve zkušební době.

Budovat značku někdy nestačí

Určitě je důležité propagovat vaši společnost jako zaměstnavatele, tedy budovat vlastní značku a tvořit personální marketing. Tyto aktivity však mohou být velmi rychle obráceny ve váš neprospěch, pokud se tváříte jako skvělý tým, ale v realu si lidé házejí klacky pod nohy. Velmi rychle se rozkřikne, jak to u vás ve skutečnosti chodí, a vaše náborové aktivity pak budou působit jako fraška. Jde vlastně o stejný princip jako při propagaci nějakého produktu či služby. Můžete mít tu nejlepší marketingovou kampaň, ale pokud prodáváte „šmejdy“, velmi rychle se to rozkřikne a budete své zákazníky ztrácet rychlostí blesku.

Proto je důležité před jakoukoliv náborovou aktivitou nejdříve zhodnotit svou firmu a její funkčnost na úrovni pracovních vztahů. Provéřte si u svých lidí, jak vás vnímají jako zaměstnavatele.

Udělejte si průzkum s několika jednoduchými otázkami, jako jsou například tyto: Doporučil bys naši firmu jako dobrého zaměstnavatele? Proč pracuješ právě pro naši společnost? Co na naší organizaci máš rád, čeho si ceníš? Co bychom naopak měli zlepšit, aby se ti tu lépe pracovalo?

Výstupy takového průzkumu vás možná překvapí, ale minimálně budete vědět, jak si u svých kolegů stojíte. I když výsledky nedopadnou dobře, budete vědět, na čem byste měli zapracovat. Vaše aktivity navíc budou přesné a jejich nápravou můžete velmi rychle vytvořit pozitivní efekt. Navíc aktivní práci na interním PR a firemní kultuře zvyšujete produktivitu a angažovanost stávajících lidí, a to se vám do budoucna rozhodně vyplatí. Nestavte tyto aktivity na druhou kolej, mohlo by vás to velmi rychle doběhnout. ■

TEXT: HANA SLAČÁLKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



Hana Slačálková,
konzultantka a senior
trenérka seminářů
na téma výběr a hodnocení
zaměstnanců ve společnosti
Performia
www.performia.cz



PRÁVA KUPUJÍCÍHO Z VADNÉHO PLNĚNÍ

Kupní smlouva je pravděpodobně nejfrekventovanějším smluvním typem, ať již v oblasti obchodu nebo v rámci osobní (s)potřeby. Cílem tohoto článku je podat stručný přehled práv kupujícího z vadného plnění v případech, kdy se nejedná o prodej zboží v obchodě spotřebiteli, tedy například když na straně prodávajícího i kupujícího figurují podnikatelé a koupě se týká jejich podnikatelské činnosti.

Úprava kupní smlouvy je obsažena v § 2079 a násl. zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, v platném znění (dále OZ). Kupní smlouvou se prodávající zavazuje, že kupujícímu odevzdá věc, která je předmětem koupě, a umožní mu nabytí vlastnické právo k ní, a kupující se zavazuje, že věc převezme a zaplatí prodávajícímu kupní cenu.

Kdy je věc vadná

Jednou z povinností prodávajícího vyplývajících pro něj z kupní smlouvy je povinnost odevzdat kupujícímu předmět koupě v *ujednaném množství, jakosti a provedení*. Pokud nejsou *jakost* (kvalita, úroveň zpracování) a *provedení* (podoba, např. výbava či barva předmětu koupě) ujednány, je prodávající povinen dodat kupujícímu věc v jakosti a provedení vhodných pro *účel patrný ze smlouvy*. V případě, že ze smlouvy není

účel patrný, je prodávající povinen dodat věc v jakosti a provedení vhodných pro *obvyklý účel*. Za účelem vyloučení výkladových sporů lze však doporučit co nejpřesnější specifikaci jakosti a provedení v kupní smlouvě.

V případě, že vlastnosti dodané věci neodpovídají shora uvedeným pravidlům, je věc vadná, neboli v tomto případě trpí **vadou faktickou**. Za vadu faktickou se považuje i dodání jiné věci, jakož i vady v dokladech nutných pro užívání věci.

O **množstevní vadu** se jedná v případě, že prodávající dodal kupujícímu *menší množství* věcí (zboží), než bylo ujednáno. Dodání většího než ujednaného množství vadu nepředstavuje, kupující je však v takovém případě oprávněn přebytečné množství odmítnout, pokud tak neučiní bez zbytečného odkladu po dodání, je kupní smlouva uzavřena i na přebytečné množství.

O **vadu právní** se jedná v případě, že k předmětu koupě uplatňuje právo třetí osoba (např. z titulu vlastnického, zájmovacího či užívacího práva), ledaže o takovém omezení kupující věděl nebo musel vědět.

Za jakou vadu prodávající odpovídá

Prodávající odpovídá za každou vadu, kterou má věc *v okamžiku, kdy přechází nebezpečí škody na věci na kupujícího* (tj. riziko za nahodilou škodu (zkázu) věci). K přechodu nebezpečí dochází převzetím věci kupujícím (stejný následek má nepřevzetí věci kupujícím, ačkoliv prodávající umožnil kupujícímu s věcí nakládat). Pokud podle kupní smlouvy má být předmět koupě přepraven kupujícímu do místa určení/převzetí, přechází nebezpečí škody na kupujícího předáním věci dopravci v místě určeném

kupní smlouvou. Nebylo-li smlouvou určeno, ve kterém místě má být věc dopravci předána, je volba místa předání na prodávajícím a v takovém případě přechází nebezpečí předání prvním dopravci pro přepravu do místa určení.

Právo kupujícího z vadného plnění tedy zakládá pouze vada, kterou věc trpí při přechodu nebezpečí škody na kupujícího, a to i v případě, že se vada projevila až později (tzv. *skrytá vada*, kterou kupující při prohlídce věci nemohl zjistit).

Za vadu vzniklou později (tj. po přechodu nebezpečí) prodávající odpovídá pouze v případě, že vada byla způsobena porušením povinnosti prodávajícího (spočívající např. v nedostatečném či nesprávném poučení ohledně užívání věci). Druhou výjimkou je případ, kdy prodávající poskytl kupujícímu záruku za jakost a vada vznikla v záruční době.

Je třeba upozornit, že kupující nemá práva z vadného plnění (zmíněná níže), jedná-li se o vadu, kterou musel s vynaložením obvyklé pozornosti poznat již při uzavření smlouvy. Tzn. pokud kupující již v okamžiku koupě vadu znal nebo ji musel s vynaložením obvyklé pozornosti zjistit, nemá práva z vadného plnění. U podnikatelů se bude zpravidla vyžadovat vyšší míra obvyklé pozornosti než u nepodnikajících subjektů a ještě přísněji se bude posuzovat v případě, kdy podnikatel nakupuje věc, se kterou obchoduje v rámci svého předmětu podnikání.

Práva kupujícího při podstatném porušení smlouvy

Práva kupujícího z vadného plnění se rozlišují podle toho, zda vadné plnění představuje podstatné nebo nepodstatné porušení smlouvy. Porušení smlouvy je podstatné, pokud prodávající při uzavření věděl nebo musel vědět, že by kupující smlouvu neuzavřel, pokud by takovou vadu předvídal. V ostatních případech se má za to, že porušení podstatné není. U podstatného porušení se tedy musí jednat o takovou intenzitu porušení (vadu), kdy by kupující smlouvu ohledně předmětu koupě s takovou vadou vůbec neuzavřel a prodávající si toho musel být přinejmenším vědom. Intenzita porušení je posuzována podle okolností konkrétního případu (významné mohou být obchodní zvyklosti pro jednotlivý předmět

plnění). Strany si však mohou v kupní smlouvě sjednat, které vady budou považovány za podstatné, a tím předejít výkladovým problémům.

Je-li vadné plnění podstatným porušením smlouvy, má kupující právo:

- na odstranění vady dodáním nové věci bez vady nebo dodáním chybějící věci,
- na odstranění vady opravou věci,
- na přiměřenou slevu z kupní ceny nebo
- odstoupit od smlouvy.

Právo volby mezi shora uvedenými nároky má kupující, volbu však musí uskutečnit při oznámení vady (reklamací) nebo bez zbytečného odkladu po tomto oznámení. Pokud volbu neučiní včas, má práva jako při nepodstatném porušení smlouvy (viz dále). Provedenou volbu nelze měnit bez souhlasu prodávajícího. Výjimkou je případ, kdy kupující žádal odstranění vady, která se ukázala jako neopravitelná.

Pokud kupující požádal o odstranění vady a prodávající (odstranitelnou) vadu neodstraní v přiměřené lhůtě (nebo oznámí, že vadu neodstraní), může kupující požadovat přiměřenou slevu z kupní ceny nebo může od smlouvy odstoupit.

Práva kupujícího při nepodstatném porušení smlouvy

Je-li vadné plnění nepodstatným porušením smlouvy, má kupující podle své volby právo:

- na odstranění vady nebo
- na přiměřenou slevu z kupní ceny.

Dokud kupující neuplatní právo na slevu nebo neodstoupí od smlouvy (viz níže), může prodávající dodat chybějící věci nebo odstranit právní vadu. Jiné vady může prodávající v takovém případě odstranit podle své volby opravou nebo dodáním nové věci; volba prodávajícího však nesmí kupujícímu způsobit nepřiměřené náklady.

Pokud prodávající neodstraní vadu věci včas (tj. v přiměřené době) nebo vadu odmítne odstranit, může kupující požadovat slevu z kupní ceny nebo může od smlouvy odstoupit a provedenou volbu práva nemůže změnit bez souhlasu prodávajícího.

Právo neplatit část kupní ceny do odstranění vady

Jak v případě podstatného, tak v případě nepodstatného porušení smlouvy nemusí kupující podle § 2108 OZ do odstranění vady platit část kupní ceny odhadem přiměřeně odpovídající jeho právu na slevu. Podle odborné literatury slova „*do odstranění vady*“ je třeba vykládat tak, že zadržovat příslušnou část kupní ceny může kupující nejen v případě, kdy je prodávající povinen odstranit vadu dodáním nové věci nebo opravou věci, ale rovněž pokud je prodávající povinen akceptovat návrh kupujícího na slevu z kupní ceny, resp. strpět výkon práva na odstoupení od smlouvy.

S reklamací neotálet

Kupující je povinen prodávajícímu oznámit vadu *bez zbytečného odkladu*. V případě zjevné vady tato lhůta běží od okamžiku, kdy kupující vadu zjistil nebo mohl při včasné prohlídce a dostatečné péči zjistit. Prohlídku věci je kupující povinen uskutečnit podle možnosti co nejdříve po přechodu nebezpečí škody na věc (viz výše). V případě *skryté vady* lhůta běží od okamžiku, kdy kupující vadu zjistil nebo mohl vadu při dostatečné péči zjistit, nejpozději však skončí *uplynutím dvou let po odevzdání věci*. Reklamovat „*bez zbytečného odkladu*“ ve svém důsledku znamená učinit tak velmi rychle, v řádu několika dnů od zjištění vady (i týden může být pozdě).

Včasné neoznámení vady je sankcionováno zánikem práva odstoupit od smlouvy, u ostatních práv jejich výrazným oslabením spočívajícím v možnosti jejich nepřiznání soudem k námitce prodávajícího. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



Mgr. Petr Kvapil
je advokátem
v advokátní kanceláři
KVAPIL KVAPILOVÁ
HOFFMANOVÁ

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

Mail Step a.s.

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

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

Titulní foto

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Foto: Shutterstock



Severoafričké země chtějí využít svého geografického potenciálu a neustále rostoucí energetickou spotřebu řešit především obnovitelnými zdroji. Maroko vsadilo na větrnou energii při pobřeží a slunce na Sahaře, Alžírsko ustoupilo od fotovoltaických megaprojektů a připravuje tendry na malé a středně velké fotovoltaické projekty a Egypt chce do příštího roku zvýšit podíl energie z OZE na 20 % a vyvážet ji do Afriky a Evropy. V příštím čísle se pokusíme odpovědět na otázku, jak jim mohou na zelené cestě prospět také české firmy.

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.

ČEB ZPŘÍSTUPNÍ ČESKÝM FIRMÁM PROJEKTY SVĚTOVÉ BANKY

PRODUKTY A SLUŽBY IFC/SVĚTOVÉ BANKY

Světová banka (WB) má v Česku nového partnera. Informace o tendrech, obchodních příležitostech, ale i kontakty, financování a další pomoc nově při projektech organizovaných Světovou bankou zajistí tuzemským firmám Česká exportní banka (ČEB). Ta se v Česku stala kontaktním místem (tzv. Private Sector Liaison Officer) pro Světovou banku a především její odnož International Finance Corporation zaměřenou na financování soukromého sektoru méně rozvinutých trhů.

„Naším cílem je usnadnit kontakt českých firem se skupinou Světové banky, zprostředkovávat jim příležitosti v zahraničí, informovat o tendrech, pořádat obchodní mise a naopak také zastupovat pozice českého soukromého sektoru vůči této významné mezinárodní finanční instituci,“ vysvětluje předseda představenstva ČEB Jaroslav Výborný. Dodává také, že tyto služby jsou otevřeny všem českým firmám, nejen exportérům-klientům banky.

Podobně fungují kontaktní místa Světové banky v ostatních státech. Nyní má 155 prostředníků v téměř stovce zemí. „Spolupráce s mezinárodními finančními institucemi představuje obzvláště v dnešní době cenný nástroj podpory soukromého sektoru,“ říká Lenka Dupáková, náměstkyně ministryně financí. „Jsem velice ráda, že se ČEB po konzultacích s Ministerstvem financí rozhodla plnit roli Private Sector Liaison Officer v Česku. Expertiza a zkušenosti ČEB s podporou českého exportu by měly výrazně pomoci našim podnikům naplno využít potenciál spolupráce se Skupinou Světové banky, zejména pak s Mezinárodní finanční korporací, jejímž prostřednictvím mohou české firmy proniknout na nové perspektivní trhy s volnou kapacitou.“

STOVKY PROJEKTŮ ROČNĚ

„Světová banka každoročně organizačně zajišťuje stovky projektů především z oblasti zdravotnictví, dopravní a energetické infrastruktury. Často jsou na méně exponovaných trzích, např. v Africe, Jižní Americe, Asii a dalších regionech,“ říká Pavla Knotková z washingtonské centrály WB.

Světová banka prostřednictvím International Finance Corporation investuje celosvětově každý rok zhruba 20 miliard eur v 500 projektech.

Kontaktní adresa: pslo@ceb.cz

CO NAPLÁNUJETE, TO PODPOŘÍME

ON Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. I při zásadní změně plánů. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Vždy nás najdete tam, kde to čekáte, a to i v online světě. Důvěřujeme vašim schopnostem, stejně jako věříte vy nám.



Jan, 47 let, CEO,
rekonstrukce továrny

**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB

kb.cz 800 521 521