

Etienne Samoura:

EXPANZI SI FIRMY I STÁT MUSÍ ODPRACOVAT NA MÍSTĚ

„DOKUD NEBUDE ČESKÁ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE SYSTEMATICKY PODPOROVAT ZAHRANIČNÍ EXPANZI TUZEMSKÝCH MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM, KTERÉ MAJÍ JASNOU EXPORTNÍ STRATEGII A SNAHU PRONIKAT I MIMO EVROPU, ZŮSTANOU ČEŠI V POLI PORAŽENÝCH,“ ŘÍKÁ PROJEKTOVÝ MANAŽER A KONZULTANT ETIENNE SAMOURA, GUINEJEC TRVALE ŽIJÍCÍ V ČESKÉ REPUBLICE.



Ing. Etienne Samoura, MBA

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

Jakou jste měl odezvu na náš rozhovor, který jsme v TRADE NEWS publikovali před dvěma lety?

Zareagovaly firmy i naše ministerstvo zahraničních věcí. Ale až na výjimky zůstalo jen u konzultací. Podle mé zkušenosti se řada českých malých a středních

podniků nevěnuje přípravám exportních aktivit systematicky.

Kdo jsou ty výjimky?

Ukázkou aktivního přístupu je třeba Linet. Jeho zastoupení již funguje

v Guineji, kde se mi podařilo najít jim spolehlivého partnera. Kvůli ebolě se však dočasně příprava účasti v tendru zastavila. Velmi aktivní je například výrobce komplexního systému biologické ochrany Ego Zlín nebo malá inovativní společnost Lady Sol, zabývající se vývojem a výrobou solárních systémů do standardních i extrémních klimatických podmínek.

V ZÁPADNÍ AFRICE NÁS PŘESKOČILY I MENŠÍ ZEMĚ

Česká vláda vyčlenila 15 milionů korun na biovaky, skafandry a další ochranné prostředky pro oblasti zasažené ebolou. U nás se toto vysoce specializované odvětví nachází na vysoké úrovni. Jak se naše firmy podílejí na této pomoci?

Například Ego Zlín se do ní zapojila velmi rychle. Má kvalitní výrobky, školicí kapacity i bohaté zkušenosti z celého světa. Ale v postižených zemích západní Afriky si pomoc s nimi nikdo nespojuje. Požadovaný sortiment dodává společnost mezinárodním organizacím, jako jsou Lékaři bez hranic nebo Mezinárodní červený kříž, a distribuci organizuje a zajišťuje nizozemská vláda. Mrzí mě to.

Proč?

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

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

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

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

Na čem se u nás přímá pomoc zadržela?

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

Podnikatelé přiznávají, že vyvinout a vyrobit dobrý produkt je snazší, než ho prodat. Nepřisuzujete přesto roli marketingu příliš velkou důležitost?

Určitě ne. Proto jsem se předběžně dohodl s guinejskou televizí a dalšími médii, že budou o českých dodávkách informovat on-line přímo z letiště, kam dorazí. Značka ČR by se tak zviditelnila v souvislosti s rychlou a účinnou pomocí, kterou v současné době postižené země tolik potřebují. Třeba již zmíněné nedávné guinejské návštěvy prezidenta Hollanda byla média ve francouzštině plná.

KDO HLEDÁ ŘEŠENÍ, NAJDE

Přejděme k samotným malým a středním firmám. V čem vidíte jejich slabá místa?

Ve stále nedostatečné jazykové vybavenosti, v chabé znalosti pravidel

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

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

Bavíme se o MSP, když cílí na riziková teritoria, a to africké trhy stále jsou, disponují skromným cash flow a běžné komerční bankovní úvěry jsou pro ně příliš drahé. Jak si vůbec s takovou situací poradit?

Je pravda, že vyspělé evropské ekonomiky podporují své MSP třeba i v oblasti daňové a dotační víc než Česká republika. Ale Češi jsou podnikaví a dokáží nalézt řešení i ve velmi komplikovaných situacích. Například Lady Sol nemohla kvůli vysokým výrobním nákladům a způsobu financování využít zájmu gabonského zákazníka o její solární lampy, které přitom úspěšně prošly náročnými testy v tamějších klimatických podmínkách. Společnost proto darovala Člověku v tísní solární zdroj elektrické energie, jakousi malou solární elektrárnu, jež se pak velmi osvědčila v rámci humanitárního projektu v Jižním Súdánu. Následně se místní podnikatel obrátil na Lady Sol se zakázkou na čtyři taková zařízení. Výrobce nyní jen čeká na souhlas Člověka v tísní, aby mohl využít této komerční příležitosti.

AFRIČTÍ ABSOLVENTI ČESKÝCH VYSOKÝCH ŠKOL BUDOU BRZY CHYBĚT

Minule jsme se shodli na tom, že nejlepší zahraniční partner je bývalý spolužák. Stále spolupracujete s africkými absolventy českých vysokých škol?

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

Za minulého režimu u nás studovalo zejména technické a exaktní vědy poměrně hodně Afričanů. Máte povědomí, kolik je to v současné době?

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

S ETIENNEM SAMOUROU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK

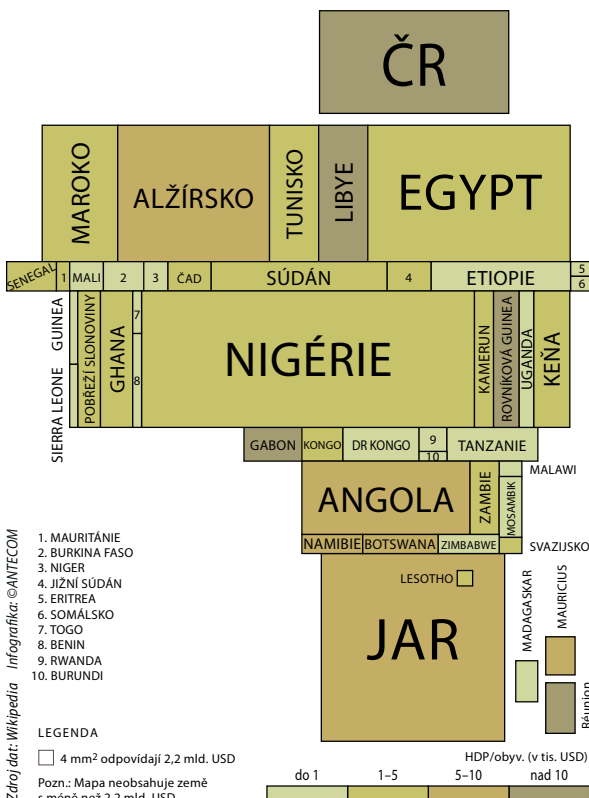
ZEMĚ AFRIKY

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

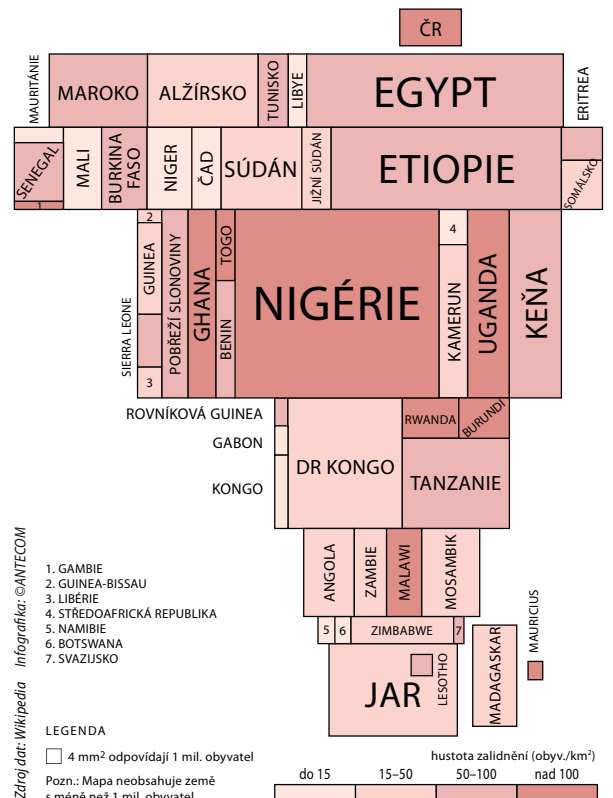
NEJCHUDŠÍ SVĚTADÍL SE STÁVÁ STÁLE OBLÍBĚNĚJŠÍM OBCHODNÍM PARTNEREM PRO ZBYTEK SVĚTA. PŘÍSPÍVÁ SICE KE GLOBÁLNÍMU HDP POUHÝMI TŘEMI PROCENTY, ALE PO ŘADU LET VYKAZUJE SOLIDNÍ ZHRUBA PĚTIPROCENTNÍ PŘÍRŮSTEK, A TO I PŘES POLITICKÉ NAPĚTÍ V DŮLEŽITÝCH STÁTECH, JAKO JSOU EGYPT NEBO LIBYE. AFRIKA TĚŽÍ Z PŘÍHODNÉ POLOHY NEDALEKO BOHATÉ EVROPY A DYNAMICKY SE ROZVÍJEJÍCÍ ASIE, KDYŽ PŘEDEVŠÍM ČÍNA A I INDIE PROJEVUJÍ ZNAČNÝ APETIT NEJEN OBCHODOVAT, ALE I INVESTOVAT. BLÍZKÁ BUDOUCNOST KONTINENTU S MILIARDOU OBYVATEL VYPADÁ POVZBUDIVĚ I DÍKY DOSUD NEVYUŽITÉMU POTENCIÁLU RELATIVNĚ VELMI MLADÉ POPULACE.

HLAVNÍ HOSPODÁŘSKÉ ODVĚTVÍ AFRIKY PŘEDSTAVUJE DOBÝVÁNÍ SUROVIN, PŘEDEVŠÍM PALIV. PROTO JSME SE V NABÍDCE ANAMORFNÍCH MAP ZAMĚŘILI NA KOMODITY SOUVISEJÍCÍ S TĚŽBOU A ENERGETIKOU.

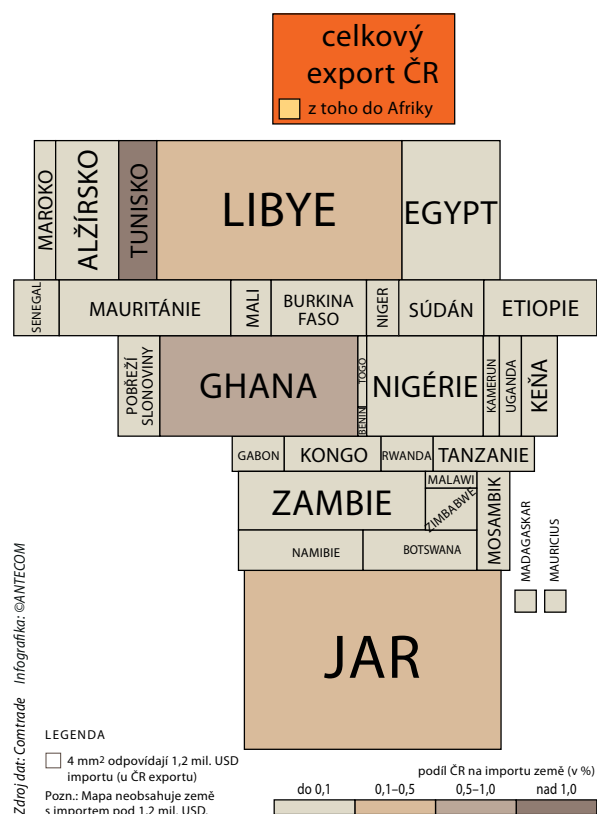
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL



IMPORT STROJŮ PRO TĚŽBU RUD A NEROSTŮ

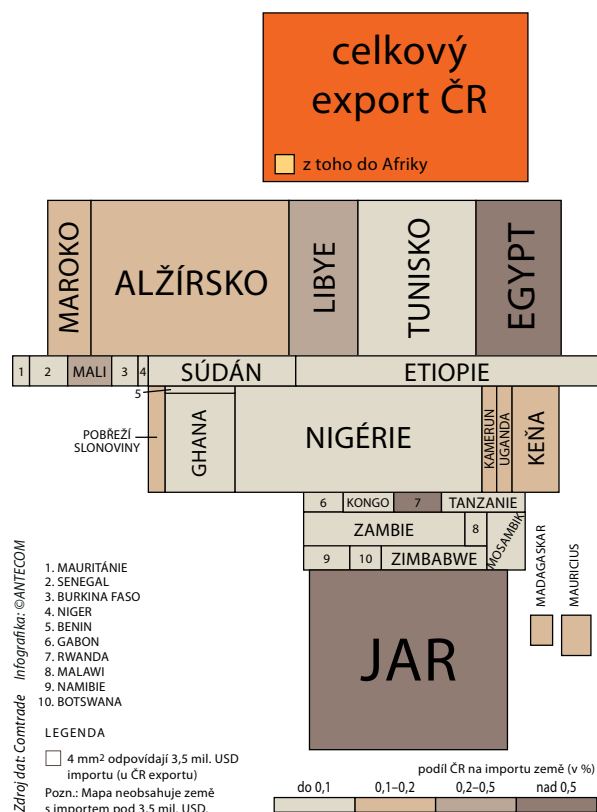


IMPORTEM (mil. USD)	IMPORTEM (mil. USD)
JAR	256,3
LIBYE	190,5
GHANA	111,2
EGYPT	76,2
NIGÉRIE	65,3
ZAMBIE	61,3
MAURITÁNIE	53,4
ALŽÍRSKO	49,2
ETIOPIE	35,1
BURKINA FASO	29,6
TUNISKO	29,5
NAMIBIE	27,9
SÚDÁN	26,5
BOTSWANA	25,6
POBŘEŽÍ SLONOVINY	23,6
KEŇA	20,3
TANZANIE	19,8

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

EXPORT (mil. USD)	
ČR	111,5

IMPORT ELEKTRICKÝCH TRANSFORMÁTORŮ, STATICKÝCH MĚNIČŮ A INDUKTORŮ



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

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

EXPORT (mil. USD)	
ČR	727