

TRADE NEWS

1 / 2018 / VII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

KOLUMBIE NENÍ JEN KOKAIN A KÁVA

PROČ SE ZAJÍMAT
O SEVERNÍ TROJÚHELNÍK

ZLIN ZNOVU DOBÝVÁ
„LATINKU“

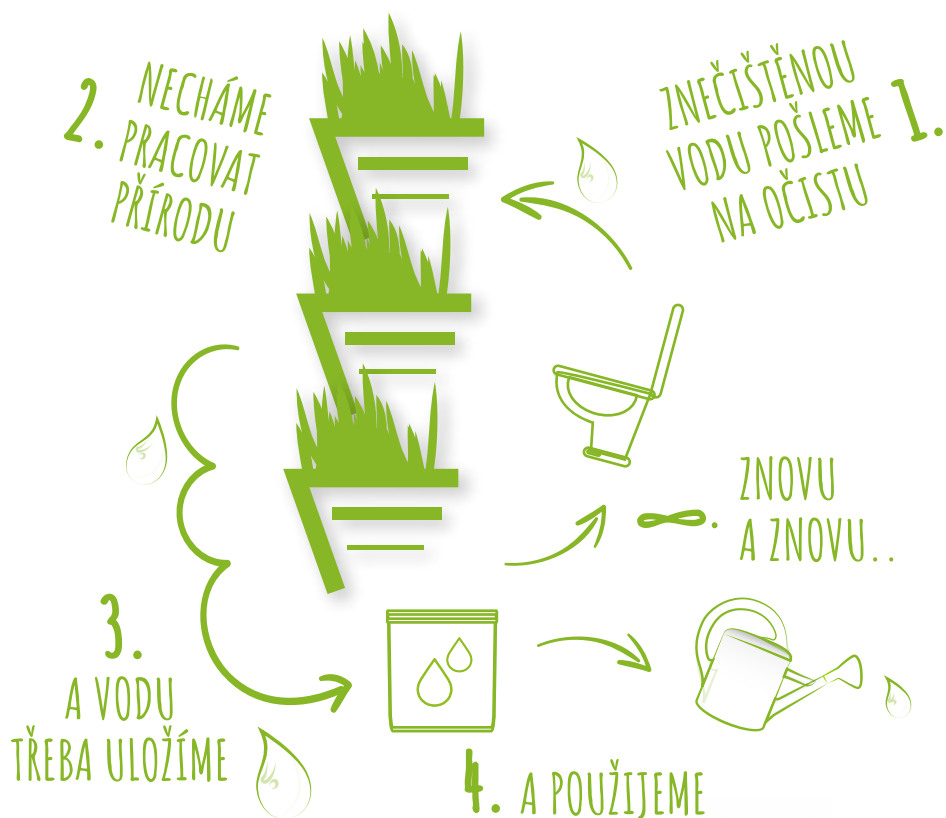
NOVINKA

JAK FUNGUJE KOŘENOVÁ ČISTÍRNA?

FASÁDNÍ KOŘENOVÁ ČISTÍRNA

Co představuje **fasádní kořenová čistírna**? Návrat k přírodním principům a jejich důmyslné ekonomické využití.

Nechte vodu, aby se čistila **sama přirozenou cestou**. Využijte nejmodernější technologie, které umožní skloubit tyto mechanismy s krásným architektonickým řešením. Důvěřujte přírodě a ona se vám za to odmění.



+420 5 44 22 11 11
www.liko-s.cz



živé stavby ®

WWW.ZIVESTAVBY.CZ

Vážení čtenáři,

výsledek českého exportu ve výši 4,2 bilionu korun za rok 2017 je famózní a potvrzuje, že úspěch našich firem ve vývozech v minulých letech nebyl dán slabou korunou. Nepotvrdily se černé scénáře, které se po uvolnění kurzu projeví u našich exportérů nezdravý doping; míra růstu vývozu byla dokonce vyšší než v roce 2016, tedy v době plných intervencí.

Přesto je třeba zůstat na zemi. Objem vývozu začíná být v integrované Evropě překonaným ukazatelem. Pokud do EU vyvezeme 84% z celkového objemu, je nasnadě otázka, nakolik je například výměna zboží s Německem, kam jde třetina z celkového objemu naší produkce, skutečný export a nakolik spíše mezikoncernový posun výrobků. Zjednodušený pohled na přeshraniční přesun zboží totiž vůbec nesleduje to nejdůležitější, tedy kolik na tom vyděláváme. Úkol pro vládu je tedy jasný, je nezbytné začít zavádět statistiku vývozu, která bude popisovat rovněž metodiku na bázi TIVA, tedy Trade in Value Added.

Musíme si rovněž uvědomit, že velmi dobrá rezortní exportní podpora ministerstev průmyslu a obchodu a zahraničních věcí nebude v budoucnu stačit. Marketingové a finanční podpůrné nástroje dávají smysl jen tehdy, pokud máme v rukou výrobek, který snese nejprísnejší parametry ve smyslu novosti, kvality, ceny apod. Zjednodušeně řečeno, exportní podpora začíná u toho, jaké podmínky se u nás vytvoří pro inovace a investice. Uvádím to hlavně z toho důvodu, že v obou případech jsme podle našich průzkumů takřka z 50% závislí na evropských фондах. Ty se ale budou

po roce 2020 výrazně redukovat, a pokud nebudeme připraveni, během dalších několika let mažeme z evropské elity opět do vagonu 2. třídy.

I proto burcujeme vládu k rychlým změnám. Připravujeme úplně nový režim daňových odpočtů na výzkum, vývoj a inovace. Současný režim je překonaný, finanční správa postupuje v kontrolách inovativních firem zmatečně a firmy se místo využívání nepřímé podpory zvýhodněných odpočtů raději kloní ke klasické dotační podpoře. Během prvního čtvrtletí dáváme společně s Radou vlády pro výzkum, vývoj a inovace a rezortem financí dohromady nový systém, který by měl přinést do současného chaosu jasné parametry a měl by podnikatelům garantovat, že nebudou vystaveni nejistotě plynoucí z neodborného úředního postupu.

Stejně tak na nic nečekáme v oblasti investic, ať už středních firem, tak u podpory začínajících podnikatelů. Vládní gestor této politiky CzechInvest prochází změnami, na kterých se intenzivně podílíme. Je třeba se smířit s tím, že role této agentury bude úplně jiná než v minulosti. Lákání zahraničních investic má dnes zcela odlišný nádech a musí se zaměřit na vybrané projekty spojené s tím, že se bude jednat o produkci vázanou na tuzemský vývoj, který je předpokladem, že dosáhneme kýžené exportní přidané hodnoty. Druhý pilíř CzechInvestu prosazujeme do podoby agentury pro rozvoj start-up projektů se zapojením municipalit, investorů, bank a škol.

A aby toho nebylo málo, rozjždíme historicky největší podporu rodinného podnikání, začínáme další vlnu zviditelňování řemesel a cechů, zcela nově se budeme



věnovat starší generaci podnikatelů, jimž vytváříme zázemí v aktivitě Silver Business, a stále ponese v rukou praporek hlavního zastávce živnostenského podnikání. To, že se k nám postupně přidalo již více než padesát cechů, asociací a dalších kolektivních členů, nás neskatěně nabíjí a potvrzuje, že náš dlouhodobý cíl zastřešit postupně všechny profesní zástupce malých firem se naplňuje.

Přejeme vám v rozjždějícím se roce optimismus a úspěch v podnikání, a pokud se potkáte s jakoukoliv šikanou vůči malým a středním podnikatelům, víte, na koho se můžete obrátit. Ostatně i o tom se dočtete v aktuálním TRADE NEWS.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

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



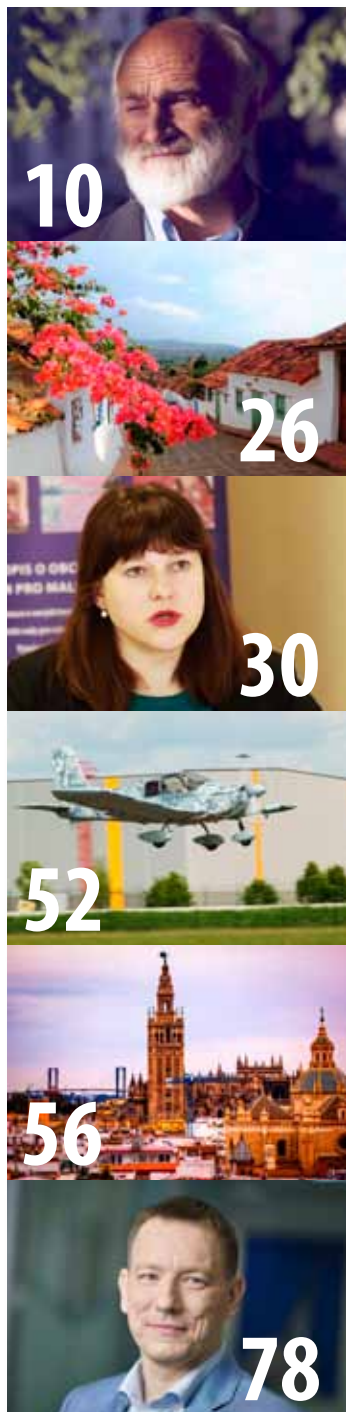
Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Datum vydání: 26. 2. 2018 Náklad: 8200 výtisků
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, 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
jenšikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Střed Ameriky
Josef Opatrný: Bez pozemkové reformy Latinská Amerika byla a zůstane vulkanickým regionem
- 13** Zamyšlení
Podnikat v Latinské Americe znamená naučit se žít s politickými převraty
- 15** Infografiky
Kolumbie, Ekvádor, Střední Amerika: perspektivy, ekonomika, příležitosti, trendy
- 26** Do světa za obchodem / Kolumbie
Pohled EU: Kolumbijský mír je bonusem pro byznys
- 30** Rozhovor / Latinská Amerika
Kolumbie není jen kokain a káva. Vsaďte na Pražské Jezulátko a pivo
- 36** Podpora exportu / Kolumbie
Kolumbie: Vycházející hvězda Latinské Ameriky
- 40** Rozhovor / Latinská Amerika
Michal Rajchl: Fenomén El Niño je naší největší referencí
- 46** Rozhovor / Kolumbie
Jairo Pinilla Gutiérrez: Kolumbijci přijímají Evropany s otevřenou náručí
- 48** Do světa za obchodem / Ekvádor
Ekvádor: Rub a líc globalizace
- 52** Profiliga / Zlin Aircraft
Zlin znovu dobývá „Latinku“
- 56** Do světa za obchodem / Střední Amerika
Guatemala, Salvador, Honduras: Proč se zajímat o severní trojúhelník
- 64** Profiliga / Česká geologická služba
Nikaragujské dobrodružství. Mezi sopečnými krátery a minovými poli
- 68** Rozhovor / Podpora exportu
Vladimír Bártl: Česká republika má našlápnuto být lídrem
- 72** Anketa / Start-upy
CzechInvest otevírá českým start-upům dveře do světa
- 74** Finance / Podpora exportu
ČMZRB připravuje pro podnikatele další programy podpory. Finanční injekcí mohou získat rychle
- 78** Komentář / Finance
Partners: Skvělý rok za námi i před námi
- 81** Projekt / Rok rodinného podnikání 2018
Rodinné firmy jsou rodinným stříbrem naší země
- 84** Právní rádce / Smluvní pokuta
Co víme o smluvní pokutě aneb Jak ji (ne)sjednávat

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovinsko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR
a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

ROK



RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018



O PROJEKTU

Záměrem Roku rodinného podnikání 2018 je vytvořit pozitivní celospolečenské vnímání rodinného podnikání. Význam rodinných firem pro ekonomiku státu potvrdila řada mezinárodních studií, které zdůrazňují jejich větší stabilitu, transparentnost, životní cyklus, sociální cítění a další důležité parametry.

PROČ A JAK SE ZAPOJIT:

Právě dochází k zásadní změně vnímání rodinných firem – **buďte u toho!**

Zúčastněte se kulatých stolů a diskuzí, poučte se z chyb jiných a přispějte svými radami, tipy a doporučeními! Zviditelněte své úspěchy!

Registrujte se ZDARMA do našeho (nedotačního) projektu Rok rodinného podnikání 2018.

www.rodinnafirma.net



AMSP ČR je vyhlášovatelem Roku rodinného podnikání 2018. Ten by se měl stát milníkem společenského, ekonomického a legislativního vnímání rodinného podnikání, rodinných firem, živností a farem. AMSP ČR si klade za cíl prosadit v rámci tohoto projektu zásadní legislativní změnu – ukotvit definici rodinného podnikání v občanském zákoníku.

ROK RODINNÉHO PODNIKÁNÍ 2018 NABÍZÍ RŮZNÉ AKTIVITY, např.:

- kulaté stoly rodinných firem v regionech se zaměřením na diskuzi o řízení nástupnické strategie a řízení konfliktů,
- setkání nástupníků,
- vzdělávací aktivity s tematikou HR, řízení financí, řízení marketingu, předcházení konfliktům atd.,
- medializaci příběhů ve veřejném prostoru, televizní pořad na ČT1 – „Toulavá kamera za rodinným stříbrem“,
- příběhy českých rodinných firem na zpravodajském portálu iHned.cz (<https://byznys.ihned.cz/podnikani-zpravy-z-ampsp/>),
- soutěž rodinných firem,
- stáže nástupníků ve firmách,
- průzkumy, analýzy a praktické rady.

Generální partneři:



Deloitte. Equa bank

Mediální partneři:



e.conomia



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

3 OTÁZKY PRO EVU SVOBODOVOU, GENERÁLNÍ ŘEDITELKU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Eva Svobodová, MBA,
generální ředitelka AMSP ČR

1 Co se podle vás asociaci v poslední době nejvíc povedlo? Z čeho máte osobně největší radost?

Rozhodně se povedlo vzbudit zájem podnikatelů a jejich spolků o spolupráci s námi. Jde o ty, kteří buď stáli na trhu sólo a neměli šanci prosadit potřebné změny pro daný segment, anebo o ty, kteří naopak sdružení někde byli, ale nebyli tam spokojeni, proto přešli k nám. Věřím, že u nás najdou to, co potřebují, a hlavně opravdový zájem o ně. Firmy i spolky nás bedlivě sledují, vnímají všechna naše stanoviska, komentáře a vyjádření, na mnohých z nich se velmi intenzivně podílejí.

Radost mám tedy zejména z toho, že nám za poslední rok rapidně vzrostla členská základna, a to zejména o zajímavé kolektivní členy. Samozřejmě to obnáší i řadu nových podnětů, kauz a problémů k řešení, s nimiž noví členové přicházejí s žádostí o pomoc. Radost mám i z dobrého týmu, který se mi podařilo v sekretariátu vytvořit. Jde o tým smíšený jak genderově, tak věkově, a to je podle mého názoru a zkušeností výborná kombinace. U nás probíhají rozmanité aktivity a projekty, naši lidé se mohou setkat se zajímavými a významnými osobnostmi, nahlédnout do kuchyně spolupráce s médii a podobně, ale na druhou stranu je tu i velký tlak na rychlost, výkon, zodpovědnost, a ne každý obstojí.

2 Co tedy nevyšlo tak úplně podle vašich představ?

Nepodařilo se nám nastartovat některé záměry a projekty tak, jak bychom si představovali, a to kvůli velké vytíženosti s ostatními činnostmi. Některé věci jdou prostě pomaleji, než bychom si přáli.

3 Jaké nejdůležitější úkoly vás čekají letos?

Po celý rok se budeme prioritně věnovat Roku rodinného podnikání 2018, což je největší projekt, který jsme dosud měli. Hlavním tématem je nástupnictví a generační výměna v českých rodinných firmách. Je to nesmírně zajímavé téma i pro mne, účastním se osobně všech kulatých stolů a diskuzí se zakladateli a nástupníky rodinných firem a mají můj upřímný obdiv. Velmi často jde o firmy, které vznikly z nuly, o popelky, které se staly královnami byznysu na evropské scéně. O nich je třeba mluvit, představovat je v médiích, pyšnit se tím, co jejich majitelé dokázali, protože oni sami se tím nechlubí.

Pevně věřím, že se nám podaří rovněž rozhýbat legislativní proces ve smyslu ukotvení definice rodinného podnikání v ČR. Není to náš výmysl, ale jde o výzvu Evropského parlamentu, která má reálné opodstatnění – v zemích, kde definice existuje, mohou tento segment statisticky měřit co do podílu na všech firmách, výkonu, životního cyklu, stability, transparentnosti, sociální odpovědnosti a podobně. V zahraničí z těchto údajů vyplývá, že rodinné firmy jsou stabilnější, transparentnější a v mnoha ohledech často lepší než korporace a nerodinné podniky, a to chceme prokázat i u nás. Prvním krokem by pak mohlo být například daňové zvýhodnění rodinných firem týkající se dědictví (více o projektu Rok rodinného podnikání také na str. 81–83, pozn. red.). Těším se na všechny aktivity asociace – pro začínající podnikatele, podnikavé ženy, řemeslníky, maloobchodníky, menší restaurace, venkov, lokální pěstitele, silver business, ale i na akční přednášky k digitalizaci, exportu, inovacím... Mám totiž to štěstí, že mne moje práce baví.

Za rozhovor děkuje Jana Jenšíková
Foto: Archiv AMSP ČR

ČECHY ZÍSKÁVAJÍ TRVALOU POZICI VE VLÁDNÍCH JEDNÁNÍCH

ROLE CECHŮ VE SPOLEČNOSTI SE ZA PODPORY AMSP ČR ZVÝŠUJE. UDRŽUJÍ PROFESNÍ VZTAH K OBORU, INICIUJÍ ODVĚTVOVÉ LEGISLATIVNÍ ZMĚNY, PROSAZUJÍ KVALITU A GARANCI ODBORNÉ PRÁCE, PROŠKOLUJÍ PROFESNÍ ODBORNÍKY V NOVÝCH TRENDĚCH A PŘIPRAVUJÍ PRACOVNÍKY NA MISTROVSKÉ ZKOUŠKY. DÍKY NIM SE UDRŽUJE PŘÍSLUŠNOST K PŮVODNÍM VÝROBKŮM, POSTUPŮM I TRADICÍM.



AMSP ČR ve spolupráci s Komerční bankou pravidelně oceňuje nejlepší cechy

řemeslníků ze všech důležitých oborů. Ve spolupráci s Komerční bankou asociace každoročně oceňuje nejlepší z nich, a to za konkrétní přínos v řemeslném oboru. U příležitosti veletrhu Řemeslo Praha tak vyzdvihla třináctku stavebních a technických cechů, ve druhé polovině roku ocenil potravinářsko-zemědělské spolky. A protože současnou vládu čeká celá řada kroků týkajících se bezprostředně řemeslných profesí, připravila AMSP ČR po dohodě s předsedou vlády pravidelná setkání představitelů nejvýznamnějších aktivních cechů s premiérem, kde se budou veškeré dohody a opatření průběžně vyhodnocovat. ■

K tomu intenzivně přispívá i AMSP ČR, která je dnes největším zastřešujícím cechovním podporovatelem. Na platformě

Fandíme řemeslu sdružuje asociace již téměř třicítka nejvýznamnějších profesních spolků, reprezentujících zájmy

ZDROJ: AMSP ČR

AMSP ČR: NEKALÉ PRAKTIKY NESTRPÍME OBRAŤTE SE NA NAŠE SOS!

AMSP ČR SE ROZHODLA ZAHÁJIT ŘÍZENÍ PROTI SPOLEČNOSTI TELEFONNÍ SEZNAM ČESKÉ REPUBLIKY A SLOVENSKA S.R.O., A TO Z DŮVODU NEKALÝCH PRAKTIK TĚTO SPOLEČNOSTI. NA ŽÁDOST ŘADY PODNIKATELŮ SE CELOU ZÁLEŽITOSTÍ ZAČAL ZAOBÍRAT TZV. SOS ÚTVAR ASOCIACE SLOUŽÍCÍ JAKO HOT LINKA PRVNÍ POMOCI PODNIKATELŮM, KTEŘÍ SE DOSTANOU DO PROBLÉMŮ VLIVEM SYSTÉMOVÉ ŠIKANY, ZNEUŽÍVÁNÍ DOMINANTNÍHO POSTAVENÍ NEBO SE STÁVAJÍ TERČEM NEKALÝCH PRAKTIK.

Asociace současně upozorňuje podnikatele, aby dbali zvýšené opatrnosti při proplácení faktur společnosti Telefonní seznam České republiky a Slovenska s.r.o jako poskytovateli služeb, který uveřejní podnikatele jako zákazníka v oborovém a abecedním telefonním seznamu mobilniseznam.com, jakož i listinném telefonním seznamu České republiky a Slovenska. Tato společnost

prokazatelně rozesílá faktury mající všechny náležitosti daňového dokladu za poskytnutí výše uvedených služeb s tím, že na této listině se na zadní části nachází nabídka k uzavření smlouvy, která je uzavřena okamžikem úhrady částky uvedené na faktuře.

AMSP ČR zároveň vyzývá další postižené podnikatele, kteří již od této společnosti

podvodné faktury uhradili, a uzavřeli tak smlouvu o poskytování služeb, aby kontaktovali SOS útvar AMSP ČR sos@amsp.cz za účelem připojení se k řízení vedenému proti výše uvedené společnosti. ■

ZDROJ: AMSP ČR

AMSP ČR ZAHÁJILA OBŘÍ TOUR KE GDPR VŠE ZDARMA!

V ÚNORU ZAHÁJILA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR SÉRII SEMINÁŘŮ A KONFERENCÍ KE GDPR. KAŽDÝ TÝDEN PO DOBU NĚKOLIKA MĚSÍCŮ BUDE PROBÍHAT JEDNO VELKÉ SETKÁNÍ, KDE ZDARMA PROŠKOLÍ MALÉ FIRMY A ŽIVNOSTNÍKY V TOM, JAK SE PŘIPRAVIT NA EVROPSKÉ NAŘÍZENÍ O OCHRANĚ OSOBNÍCH ÚDAJŮ (GDPR). AKCE BUDOU POKRAČOVAT CELÝ BŘEZEN, POSLEDNÍ SE USKUTEČNÍ 12. DUBNA.

Na koho se opatření vztahuje? Co to pro firmy znamená? Co musí podnikatel provést? Jak nenaletět předraženým poradcům? Jak ušetřit? Kolik na to mají firmy času? Jak budou probíhat kontroly? Co hrozí za sankce? Jak se jim vyhnout? Odpovědi na tyto otázky a řadu dalších několik měsíců připravoval legislativní tým asociace, který současně na speciálním asociačním portálu

www.GDPRbezobav.cz spustil manuál, jak při zavádění GDPR postupovat. Na stejném webu AMSP ČR poskytuje zdarma on-line poradnu a do 48 hodin odpovídá na všechny dotazy, stejně tak informujeme podnikatele přes Twitter GDPR bez obav. Zájem o tyto informace je enormní. ■

ZDROJ: AMSP ČR

GDPR s AMSP ČR pokračuje

7. 3. Praha	27. 3. Praha
19. 3. Liberec	5. 4. Pardubice
20. 3. Praha	12. 4. Praha

Firma budoucnosti

Projekt zaměřený na podporu digitalizace českých firem.

Srozumitelným způsobem inspiruje a učí české podnikatele a firmy využívat digitální technologie ke svému růstu.

AMSP ČR organizuje dvě přednášky na toto téma:

veletrh AMPER
20. 3. 2018
13.00–16.00
Brno

veletrh FOR INDUSTRY
16. 5. 2018
9.00–14.00
Praha

Vstup zdarma po předchozí registraci

Josef Opatrný:

BEZ POZEMKOVÉ REFORMY LATINSKÁ AMERIKA BYLA A ZŮSTANE VULKANICKÝM REGIONEM

„BANÁNOVÉ REPUBLIKY“. NA ZAČÁTKU MINULÉHO STOLETÍ SE ZAČALO TOTO SOUSLOVÍ POUŽÍVAT JAKO PEJORATIVNÍ OZNAČENÍ PRO POLITICKY NESTABILNÍ, NA ZEMĚDĚLSTVÍ ZÁVISLÉ STÁTY PŘEDEVŠÍM STŘEDNÍ AMERIKY. PROČ? A JE TO STÁLE AKTUÁLNÍ? NEJEN O TOM JSME SI POVÍDALI S NAŠÍM PŘEDNÍM IBEROAMERIKANISTOU JOSEFEM OPATRNÝM.

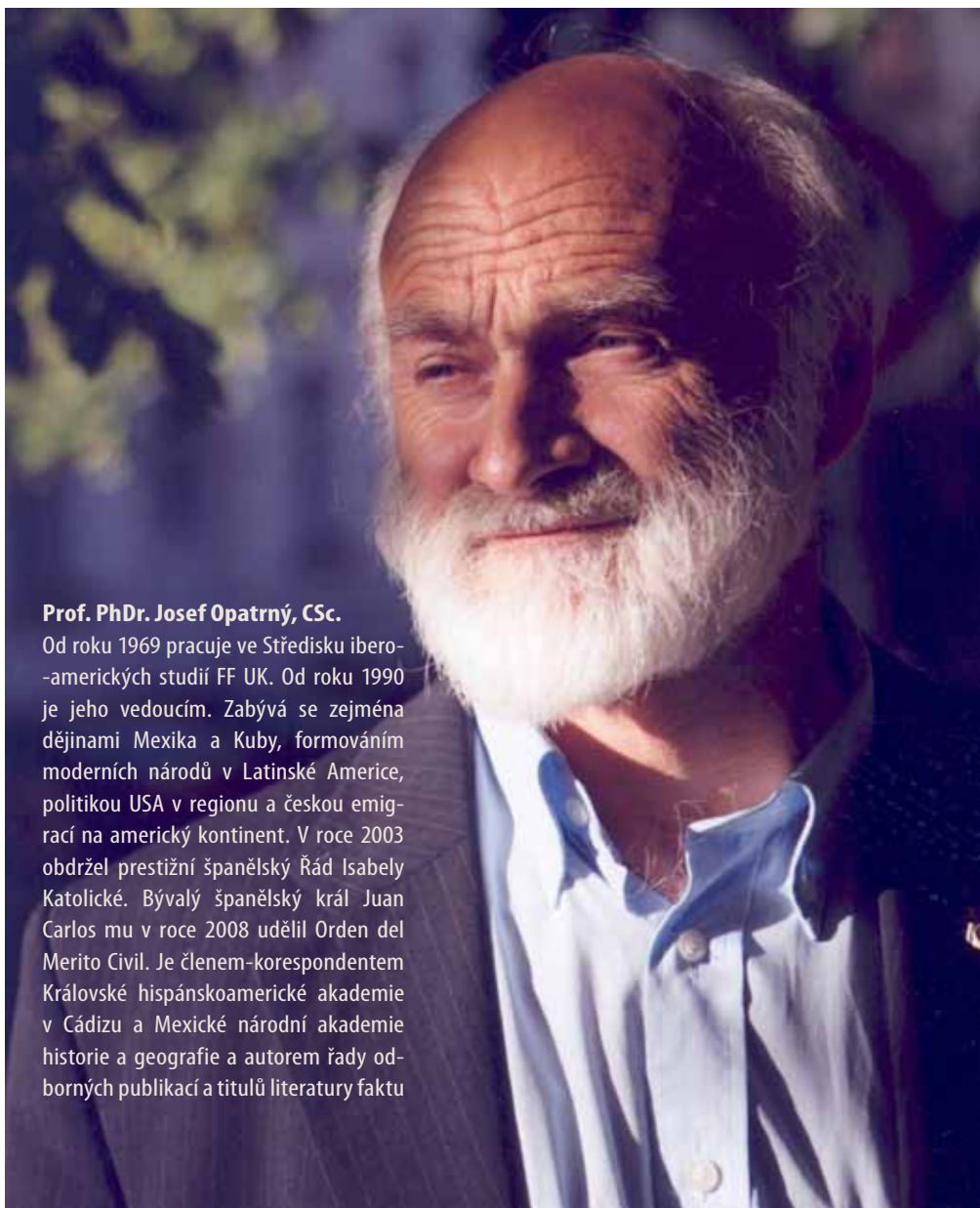
Země, o nichž mluvíme, provází pověst producentů nejen banánů, ale i vynikající kávy, ananasu a dalších tropických plodin. Tak proč zrovna „banánové republiky“?

Toto označení se rozšířilo po masivním vstupu americké United Fruit do ekonomiky a politiky malých států Střední Ameriky. Nasazení chladiřenských vagonů a lodí na konci devatenáctého století umožnilo dopravu čerstvého ovoce, včetně v USA velmi oblíbených banánů, na větší vzdálenosti a United Fruit ovládla obchod s touto komoditou. Významně ovlivňovala i politiku v regionu. Jediný stát, který dokázal jejímu tlaku čelit, byla Kostarika.

ŠVÝCARSKO UPROSTŘED STŘEDNÍ AMERIKY

Jak to, že si malá a surovinově chudá ekonomika troufla čelit obchodnímu gigantu?

Na rozdíl od ostatních států v regionu byla už v devatenáctém století díky kávě ekonomicky, a tedy i politicky stabilní. Kávu zde začali pěstovat jako první v regionu a oblíbili si ji britští zákazníci, kteří jinak dávali přednost pití čaje. Britští obchodníci místním dodavatelům dobře platili, a když přišla na konci 19. století United Fruit, nemohla si tu počínat stejně jako v zemích, kde byly banány monokulturou. Navíc Kostarika nehodlala zůstat jen u kávy a banánů – v současné době



Prof. PhDr. Josef Opatrný, CSc.

Od roku 1969 pracuje ve Středisku ibero-amerických studií FF UK. Od roku 1990 je jeho vedoucím. Zabývá se zejména dějinami Mexika a Kuby, formováním moderních národů v Latinské Americe, politikou USA v regionu a českou emigrací na americký kontinent. V roce 2003 obdržel prestižní španělský Řád Isabely Katolické. Bývalý španělský král Juan Carlos mu v roce 2008 udělil Orden del Merito Civil. Je členem-korespondentem Královské hispánskoamerické akademie v Cádizu a Mexické národní akademie historie a geografie a autorem řady odborných publikací a titulů literatury faktu



patří mezi největší světové exportéry ananasu. Kostarická politická elita dokázala využít ekonomické stability k prosazení sociálního zákonodárství, což stabilitu dále posilovalo.

Kostarika bývá označována za „středoamerické Švýcarsko“ a neutrální stát, který v polovině minulého století zrušil armádu, skoro osm procent HDP alokuje do školství a dalších skoro deset procent do zdravotnictví. Jak to, že si to může agrární stát dovolit?

Kostarika není jen agrárním státem. V minulosti totiž „měla nos“ na perspektivní obory.

Když začaly kostarické elity zvažovat diverzifikaci ekonomiky a industrializaci, činily tak s větší mírou racionality než sousedé. V padesátých letech trefila Kostarika přímo do černého. Přestože jde o stát velmi chudý na suroviny, většinu musí dovážet, nakoupila moderní technologie, nechala v zahraničí vyškolit odborníky a vybudovala moderní průmysl umělých hnojiv, jimiž zásobovala celý region. Získala tak velké finanční prostředky, jež pak ve velké míře investovala do všech stupňů školství – do základních (podle statistik zde činí míra negramotnosti asi jen něco málo přes 2 %), středních i vysokých škol, u těch zejména technického, přírodovědného a zemědělského zaměření. I když kostarické vysoké školství nemá pověst univerzit v Brazílii, Chile, Mexiku či Argentíně, je právem považováno za velmi kvalitní.

Nikde jsem se v souvislosti s Kostarikou nedočela o vojenských převratech a politických zemětřeseních, jež jsou pro latinskoamerický region tak typické. Jak se Kostaričanům daří „prodat“ tuto přednost světu?

Daří se jim to hned v několika ohledech. Kostarika si tradičně udržuje pověst stabilní a bezpečné země, kde se podnikatelské i fyzické osoby neobávají investovat či ukládat své finanční prostředky, s krásnou přírodou a příjemným klimatem.

Není sice takovým turistickým gigantem jako Mexiko nebo Peru, ale již v sedmdesátých letech začala prozíravě rozvíjet ekoturistiku. Přílákala pozor-

KOSTARIKA „MĚLA NOS“

NA PERSPEKTIVNÍ OBORY.

nost milovníků cestování především ze Skandinávie, tedy bohatých turistů, a dodnes si renomé v tomto odvětví udržuje.

Zdůraznil jste podporu technických a přírodovědných oborů. Nacházejí jejich absolventi uplatnění doma, nebo se musejí vydávat za prací do zahraničí?

Příležitosti najdou v Kostarice, která se například v sedmdesátých letech, kdy hledala další „nohu“ pro svou

ekonomiku, rozhodla podporovat rozvoj elektroniky. Nyní patří mezi největší subdodavatele počítačových součástek v regionu.

V KOLUMBII JE TO JINAK

Pro ostatní středoamerické země se však označení „banánové republiky“ jeví jako příléhavé. V čem se od Kostariky odlišují ale takové státy jako Kolumbie a Ekvádor, na něž se zaměříme v tomto čísle také?

Prakticky ve všem. Už na první pohled. Ekvádor a Kolumbie jsou státy s převážně mestickým obyvatelstvem, zatímco v Kostarice výrazně převažují kreolové, potomci přistěhovalců z Kanárských ostrovů. Oba státy mají také větší rozlohu včetně ploch vhodných pro zemědělství a velké surovinové bohatství. Na rozdíl od Kostariky však dlouho trpěly společným chronickým problémem latinskoamerických států, jímž jsou vlastnické vztahy k půdě. Hluboká propast mezi úzkou vrstvou velkostatkářů a miliony bezzemků byla, a svým způsobem zůstává, jednou z hlavních příčin nestability regionu.

V Kolumbii je možné sledovat tento fenomén od roku 1948, kdy tam byl zavražděn politik reformního ražení Jorge Eliécer Gaitán, přímo v krystalické podobě. Následovaly nepokoje s tisíci mrtvých a útěk bezzemků do oblastí mimo kontrolu centrální vlády. Když armáda na „republiku“ Marquetalii, jak se tento region nazýval, zaútočila, změnil

► se mnozí rolníci v partyzány s levicovou ideologií – a pak se zapojili do obchodu s drogami. Přes padesát let bojovaly kolumbijské vlády s povstalci a mocnou narkomafií. Asi před osmi lety se vládě podařilo zatlačit nejsilnější gerilové hnutí FARC do defenzivy, přimět ho k jednání a nakonec s ním uzavřít mírovou smlouvu. Aniž bych chtěl upřít prezidentu Juanu M. Santosovi zásluhy na nastolení míru, s optimismem bych byl zatím opatrný. Třistastránková dohoda totiž neřeší některé důležité otázky, například konkrétní odpovědnost za zločiny proti lidskosti či mechanismus odškodnění obětí a jejich pozůstalých. Jediným skutečně viditelným efektem je ustavení legální Asociace pěstitelů koky. Podle mého názoru nebudou voliči ochotni dlouho čekat na zlepšení sociálních poměrů a není zcela vyloučeno, že reprezentanti marxistického FARCu mohou kandidovat již v příštích volbách, dříve či později u volebních urn vyhrají, nebo se vrátí ke zbráním.

Takže se toho v Kolumbii od uzavření smlouvy mnoho nezměnilo?

Nesporně je tam v posledních letech bezpečněji. Podle odborníků a znalců místních poměrů platí toto konstatování přinejmenším o městech.

V současné době se Kolumbie vrátila mezi perspektivní teritoria pro český export. V této souvislosti se zmiňuje také dlouhá tradice vzájemných

obchodních vztahů a znalost české značky mezi tamější veřejností. Přicházejí však nové generace. Nejsme v tomto ohledu příliš optimističtí?

Z vlastní zkušenosti vím, že v Kolumbii stále existuje silné povědomí o kvalitních československých výrobcích. Již za první republiky jsme tam úspěšně vyváželi vybavení pro železnice, široké spektrum průmyslových výrobků a sportovního zboží, později také vybavení pro chemický průmysl a dodávali tam i do Ekvádoru zařízení pro zavlažovací systémy. Pro svou kvalitu a spolehlivost oceňovaly naše výrobky také místní ozbrojené složky. V této souvislosti se nejčastěji zmiňuje obchodní mise dočasně mimo službu postaveného generála Vojtěcha Klecandy v roce 1934. Kamenem úrazu byla však platební stránka obchodní výměny. Partneři preferovali splácení dodaného zboží kávou, banány a dalšími zemědělskými komoditami. V osmdesátých letech také černým uhlím, protože Kolumbie disponuje obrovskými zásobami této suroviny ve vysoké kvalitě. Po devadesátých letech, kdy vzájemný obchod ochabl, ekonomická spolupráce zvolna ožívuje. Je to patrné zejména v posledních asi sedmi letech, kdy Kolumbie zažívá nebyvalý hospodářský růst.

ZEMĚ, ODKUD ŠTEFÁNIK POZOROVAL SLUNCE

O sousedním Ekvádoru nejčastěji slyšíme v souvislosti s kakaem, banány, unikátními přírodními krásami

a pestrou biodiverzitou, ale i velkými nalezišti ropy. Jak se místní vládě daří skloubit ochranu přírody a rozvoj turistického průmyslu s těžbou této suroviny?

To je aktuálně velký problém. Země je protkána šestadvaceti přírodními parky a rezervacemi, z nichž nejvýznamnější jsou národní parky Galapágy, Cotopaxi a také Yasuni, na jehož území, v oblasti amazonských deštných pralesů na východě země, se nacházejí naleziště ropy. Aby Ekvádor nemusel tato naleziště využívat, požádal před několika lety tehdejší ekvádorský prezident Rafael Correa svět o finanční pomoc ve výši zhruba sedmdesáti miliard korun jako náhrady za zisky, jichž by se Ekvádor nevyužitím ropných zdrojů vzdal. Pomoc přišla pouze ve výši necelých tří set milionů dolarů, a tak dostali těžaři zelenou. V současné době se již připravuje stavba ropovodu, který spojí naleziště s terminály na západním pobřeží. ■

*S JOSEFEM OPATRNÝM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV J. OPATRNÉHO A SHUTTERSTOCK*



Vážené dámy, vážení pánové,

srdečně Vás zveme na **Iberoamerický týden**, který bude probíhat **od 20. do 29. 4.** především v Galerii Českých center, Institutu Cervantes a Portugalském centru v Praze.

Hlavním bodem bude celodenní **konference „Iberoamerika – Sto roků přátelství“** dne 25. dubna v Ministerstvu zahraničních věcí. Hlavní hosté: Edita Hrdá (ESVA, EU), Emilio Lamo de Espinosa (Real Instituto Elcano, Španělsko), Jorge Bravo (Tichomořská aliance, Peru), prof. Josef Opatrný (FF UK), prof. Bohumil Jánský (PF UK), Jan Procházka (EGAP) a další.

Další detaily akce, jednotlivé pozvánky můžete sledovat na Facebooku pod heslem Iberoamerický týden a webu www.cesta.lat. Pro registraci k pozvánkám a další informace kontaktujte sarka.stegbauerova@cesta.lat.



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Těšíme se na setkání s vámi!

PODNIKAT V LATINSKÉ AMERICE ZNAMENÁ NAUČIT SE ŽÍT S POLITICKÝMI PŘEVRATY

TOMÁŠ J. BAŤA DOKÁZAL PŘESVĚDČIVĚ USPĚT V LATINSKÉ AMERICE V DOBĚ, KDY TATO OBLAST BYLA NOTORICKY NESTABILNÍ. SÁM O TOM ŘÍKAL: „PODNIKAT V LATINSKÉ AMERICE ZNAMENÁ NAUČIT SE ŽÍT S POLITICKÝMI PŘEVRATY.“ V ROCE 2018 SE Z HLEDISKA PROSAZOVÁNÍ NAŠICH EKONOMICKÝCH ZÁJMŮ NACHÁZÍME V NESROVNATELNĚ PŘÍZNIVĚJŠÍ SITUACI.

Podle seriózních odhadů by Latinská Amerika jako celek měla ekonomicky růst v roce 2017 o 2,4% a v roce 2019 o 2,7%. Střední Amerika by měla dokonce růst o 3,0% a 3,3%. Naprostá většina zemí regionu patří nyní mezi demokratické či částečně demokratické státy a převraty již neohrožují naše vývozy ani investice. Heritage Foundation hodnotí státy, jako je Kolumbie, Peru, Mexiko či Dominikánská republika, v kategorii spolehlivých partnerů s relativně nízkým rizikem.

V uplynulých letech se přitom podíl našeho vývozu do Latinské Ameriky a karibské oblasti pohyboval pouze okolo jednoho procenta. Je to málo? Lze objem našeho exportu do tohoto teritoria zvýšit? A jak? Často se říká, že výraznou roli v malých objemech exportu hraje vzdálenost. Díky pokroku v oblasti dopravních a telekomunikačních technologií již vzdálenost nepředstavuje takovou překážku jako dříve. Mezi lety 1930 až 1990 se cena třiminutového telefonního hovoru mezi New Yorkem a Londýnem snížila z 244 dolarů na pouhé 3 dolary. Dnes můžete dokonce po internetu volat zcela zdarma. Vývoj komerčních tryskových letadel, nákladních vozidel a zavedení kontejnerizace výrazně

zjednodušily převoz z jednoho místa na druhé kdekoli na světě. Průměrná cena za přístavní poplatky se za posledních 80 let desetinasobně snížila a letecká přeprava zboží dnes představuje 35% hodnoty mezinárodní obchodní výměny.

PŘEKONEJME KLIŠÉ O „LATINCE“

Vzdálenosti se v současném mezinárodním obchodě relativizují, a co se dříve zdálo příliš daleko, můžeme dnes považovat za velmi zajímavé teritorium. V „Latince“ se také stabilizovaly ceny komodit, roste koupěschopnost a poptávka po kvalitních a dostupných strojích, autech a průmyslových výrobcích, tedy právě po produktech, které tvoří těžiště našeho exportu. Není navíc nutno podléhat jen fascinaci velikostí trhů, jako je Brazílie nebo Mexiko. Současný svět Latinské Ameriky je čím dál více charakterizován stabilizací z našeho pohledu méně prozkoumaných zemí, jako je například Kostarika či Paraguay s výrazným růstem poptávky. Obecně lze říci, že mnoho menších zemí Střední Ameriky má prognózy růstu a poptávky, které značně překonávají průměr regionu.

Pokud chceme s vývozem do Latinské Ameriky uspět a překonat to „zakleté jedno procento“, bude mimo jiné nutné zapomenout na klišé v chápání tohoto regionu. Už to není oblast vyspávající siestu pod širákem v patiu. Už to není jen místo, kde gaučové měří pampy rozvázným krokem v sedle. Ne všude, kde rostou banány, jsou nadále banánové republiky. Například 34% veškerého marketingu se zde uskutečňuje po sociálních sítích a 33% importérů používá aplikaci WhatsApp. Pokud budeme schopni pochopit současnou Latinskou Ameriku s její rychlou dynamikou změn, najdeme tam své místo. Realita vyžaduje moderní přístup a dobré znalosti nové mentality regionu. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •

ČESKÁ LANA

A nighttime aerial photograph of a city, likely Bogotá, Colombia, showing light trails from traffic on a multi-lane highway. The city skyline is visible in the background, with lights reflecting on a body of water. The overall scene is illuminated by warm streetlights and cool city lights.

Kolumbie, Ekvádor & Střední Amerika

perspektivy

ekonomika

příležitosti

srovnání

trendy

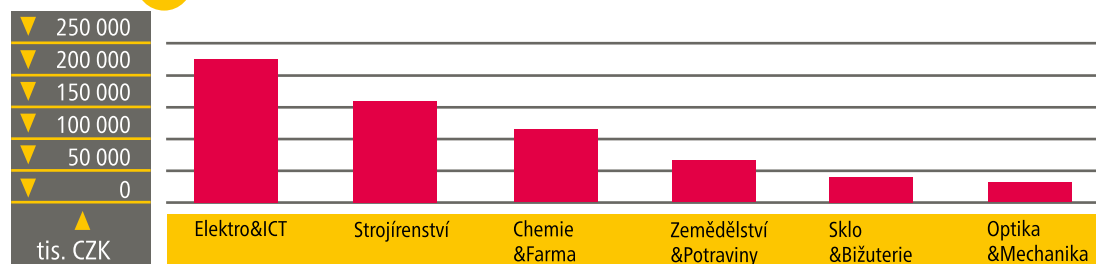
chodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa za obchodem do světa

top!obory českého exportu podle CzechTrade

Naším exportním tržím dominuje jednoznačně **Salvador (35 %)** a **Kolumbie (25 %)**, následované **Ekvádorem (11 %)**. Téměř shodný podíl na našem exportu mají **Honduras (7 %)**, **Panama (7 %)**, **Guatemala (6 %)** a **Kostarika (6 %)** Nejméně čeští exportéři v roce 2016 vyvezli do **Belize (2 %)** a **Nikaraguy (1 %)**.

Zdroje dat: Český statistický úřad / Zpracování dat: CzechTrade / Zpracování infografiky: ANTECOM

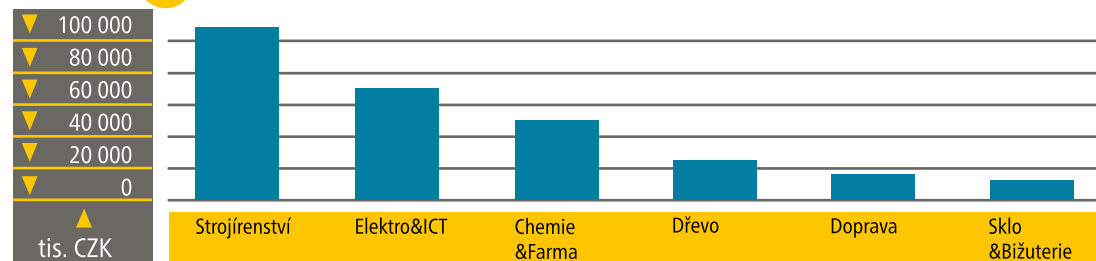
TOP! obory českého vývozu do Kolumbie



V roce 2016 se Kolumbie v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 88. místě.

Do Kolumbie se vyvezlo zboží za téměř 777 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 50 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří telefonní přístroje a přístroje pro vysílání a příjem hlasu, elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů, buldozery a rypadla, trubky a hadice, vysílací přístroje pro rozhlas a televizi, syrovátka, osobní auta a jiná motorová vozidla a kosmetické přípravky.

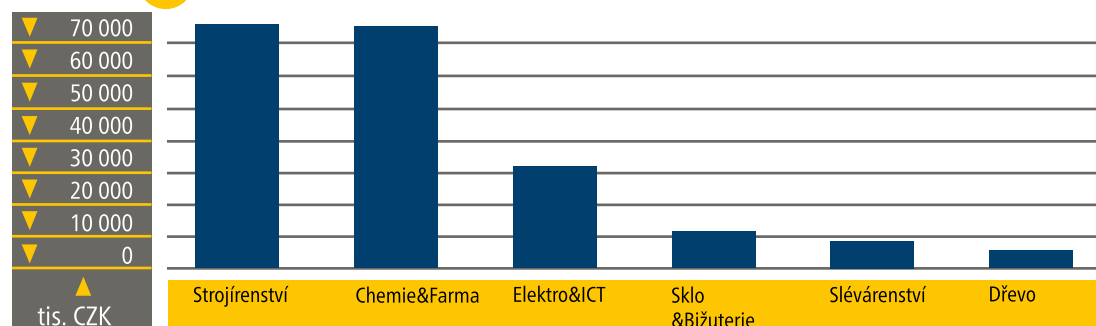
TOP! obory českého vývozu do Ekvádoru



V roce 2016 se Ekvádor v žebříčku našich exportních partnerů umístil na 104. místě.

Do Ekvádoru se vyvezlo zboží za téměř 324 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 7 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří trubky a hadice z plastů, stroje a přístroje pro tisk, elektrické motory, elektrická zařízení k ochraně a spínání el. obvodů, turbíny, telefonní přístroje a ostatní přístroje pro vysílání a příjem hlasu, osobní auta a jiná motorová vozidla.

TOP! obory českého vývozu do Panamy



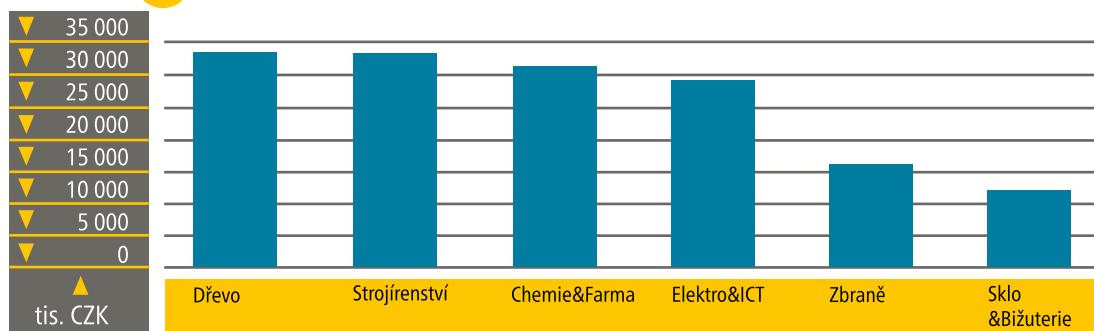
V roce 2016 se Panama v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 109. místě.

Do Panamy se vyvezlo zboží za téměř 222 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční růst vývozu o 73 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří trubky a hadice z plastů, turbíny, buldozery a rypadla, elektrické holicí strojky, dráty, kabely a vodiče, kohouty ventily, stolní sklo a telefonní přístroje a přístroje pro vysílání a příjem hlasu.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2016

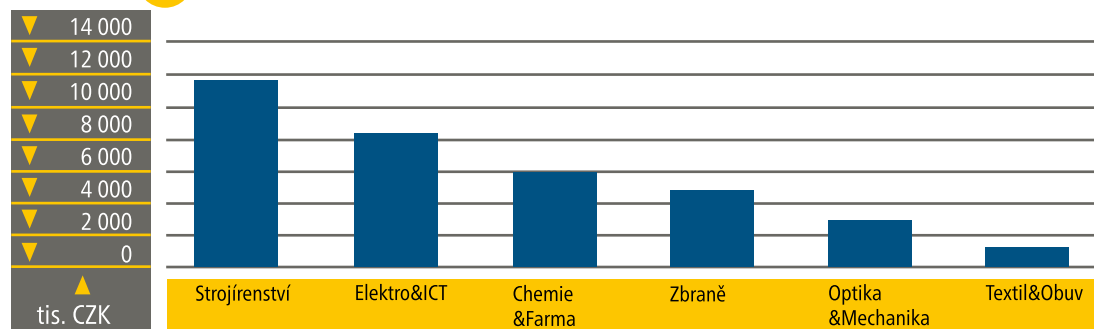
top!obory českého exportu podle CzechTrade

TOP!obory českého vývozu do Guatemaly



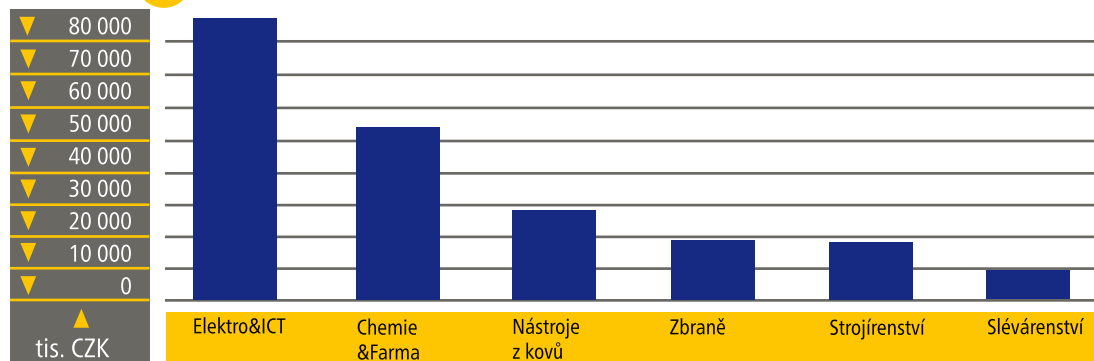
V roce 2016 se Guatemala v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 113. místě. Do Guatemaly se vyvezlo zboží za téměř 183 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o necelá 2 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří papír, trubky a hadice, proudové motory, generátorová soustrojí, imitace perel, telefonní přístroje a ostatní přístroje pro vysílání, zbraně, výrobky z cementu.

TOP!obory českého vývozu do Nikaraguy



V roce 2016 se Nikaragua v žebříčku našich exportních partnerů umístila na 153. místě. Do Nikaraguy se vyvezlo zboží za 35,5 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 15 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů, buldozery a rypadla, části a součásti pro pístové motory, ostatní zbraně, trubky a hadice, stroje pro zpracování kůží, minerální hnojiva a nové pneumatiky.

TOP!obory českého vývozu do Hondurasu



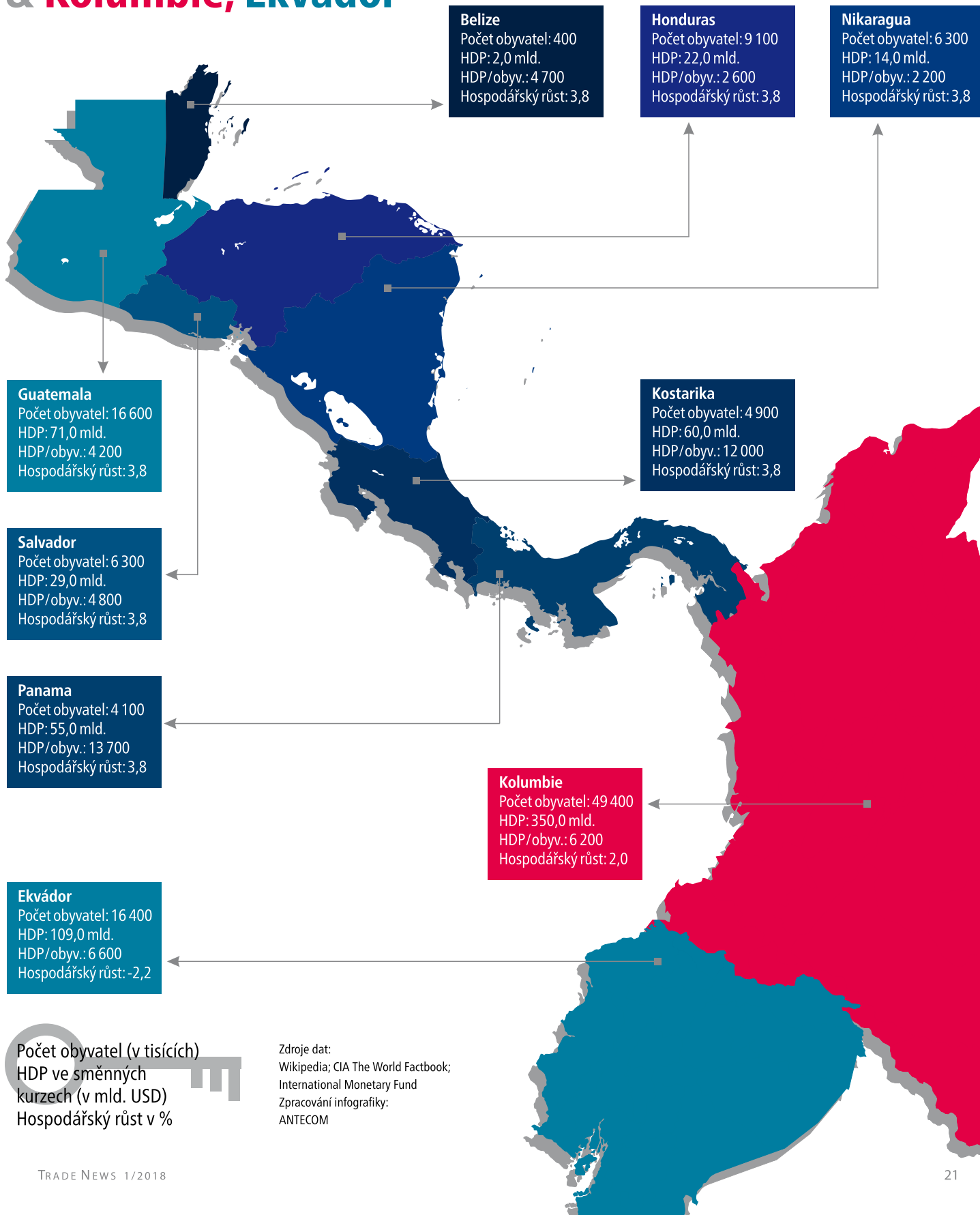
V roce 2016 se Honduras v žebříčku našich exportních partnerů umístil na 107. místě. Do Hondurasu se vyvezlo zboží za téměř 230 mil. Kč. Tato hodnota představuje meziroční pokles vývozu o 14 %. Mezi nejvíce vyvážené položky patří izolační části pro elektrické stroje, trubky a hadice z plastů, břitvy a holicí strojky, elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů, nástroje pro frézování a obráběcí stroje, revolyery a pistole, zbraně ostatní, tlakové nádoby pro plyn.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROK 2016

Střední Amerika

& Kolumbie, Ekvádor

v číslech



Počet obyvatel (v tisících)
HDP ve směnných
kurzech (v mld. USD)
Hospodářský růst v %

Zdroje dat:
Wikipedia; CIA The World Factbook;
International Monetary Fund
Zpracování infografiky:
ANTECOM



Spolehlivý partner českého exportu

PODPORUJE ČESKÉ VÝVOZCE UŽ 25 LET,
POJISTIL EXPORT ZA 800 MILIARD KORUN

Jsme **státní exportní úvěrová pojišťovna**

Pojišťujeme všechny **fáze obchodních případů**

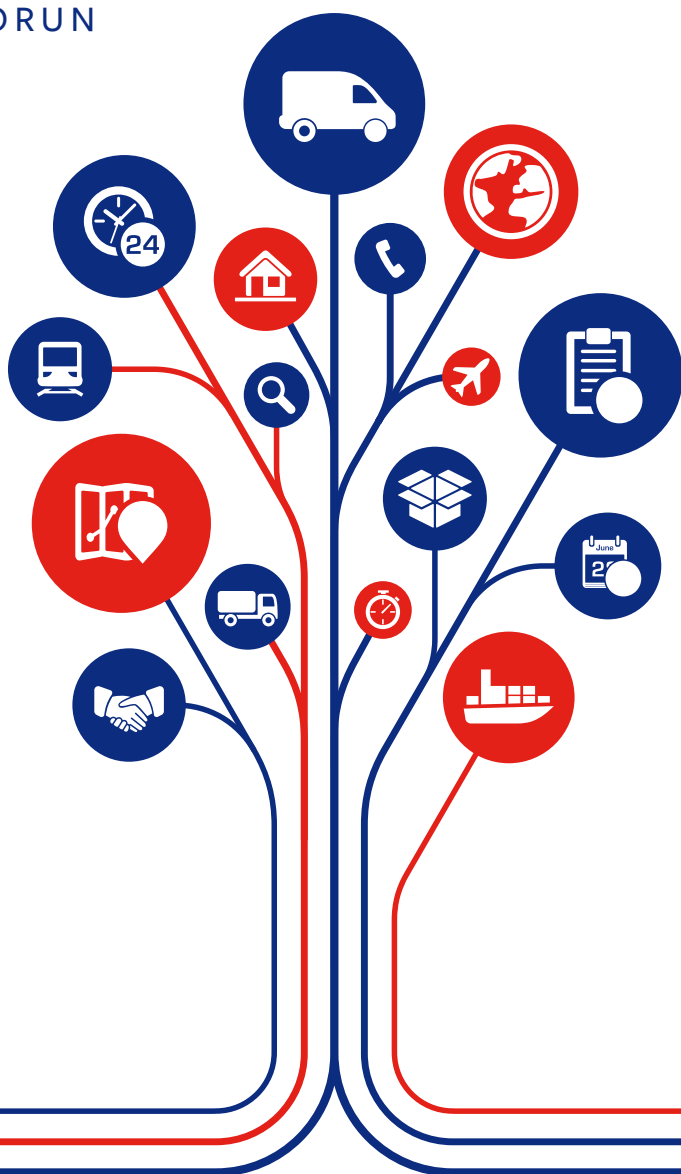
Pojišťujeme do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny **příliš rizikové**

Pomůžeme vám **obstát v mezinárodní konkurenci**

Pojišťujeme a podporujeme **malé a střední podniky**

Pojišťujeme zakázky **již od 100 000 Kč**

► www.egap.cz
akvizice@egap.cz



POHLED EU:

Kolumbijský mír
je bonusem pro
biznis

KOLUMBIE URAZILA V POSLEDNÍCH LETECH VELKÝ KUS CESTY. ZAPRACOVALA NA SVÉ MEZINÁRODNÍ IMAGI A PŘEMĚNILA SE V ATRAKTIVNÍ TRH LAČNÝ PO INVESTICÍCH. MÍROVÝ PROCES POD VEDENÍM DOSLUHUJÍCÍHO PREZIDENTA JUANA MANUELA SANTOSE BYL BEZPOCHYBY HLAVNÍM TAHOUNEM DŮLEŽITÝCH ZMĚŇ ZAMĚŘENÝCH NA ZLEPŠENÍ VNÍMÁNÍ ZEMĚ A JEJÍHO PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ STEJNĚ JAKO PŘÍSTUPOVÁ JEDNÁNÍ DO „PRESTIŽNÍHO KLUBU“ OECD. OBA PROCESY PROBÍHALY ZA POZORNÉHO DOPROVODU ZAHRANIČNÍCH PARTNERŮ, ZEJMÉNA EVROPSKÉ UNIE A USA.

Pro EU bylo ukončení více než padesátiletého konfliktu příležitostí k prosazování lidských práv v souladu s její globální ambicí mírotvorce a propagátora demokratických hodnot. Dále však jde i o obchodní a ekonomické zájmy EU a jejích 28 členů nejen v Kolumbii, ale v celém andském regionu. Ten začal nabývat na zajímavosti jak v důsledku stagnace a sníženého ekonomického růstu EU v poslední dekádě, tak v souvislosti s obchodním embargem EU na Rusko z roku 2014, a tedy ještě citelnější potřebou expandovat na nové dynamické trhy. Partnerství s Kolumbií je tedy logickou volbou.

DOHODA O VOLNÉM OBCHODU EU–KOLUMBIE

Od 1. srpna 2013 se obchod mezi EU28 a Kolumbií řídí dohodou o volném obchodu (Trade Agreement; zahrnuje také Peru a Ekvádor), která nejen otevřela nové možnosti spolupráce a růstu exportně perspektivních odvětví na obou stranách Atlantiku, ale zároveň představuje nástroj zajímavé obchodně-rozvojové spolupráce ve prospěch Kolumbie. Tato země dnes vyváží do EU o téměř 40 procent více zemědělských produktů, hlavně tropické ovoce, banány a avokádo, než v roce 2012. Dohoda je totiž téměř kompletně osvobodila od dovozního cla (a „citlivé“ produkty jako banány nebo cukrová třtina se zařadily do schémat kontingentů a kvót). Na druhé straně evropské průmyslové výrobky většinou zapadly do systému postupného snižování cla rozvrženého do několika let, který má poskytnout Kolumbii více času na zlepšení vlastní konkurenceschopnosti v daných odvětvích. K těmto výrobkům patří také automobily a jejich součásti nebo farmaceutické produkty.

Protože dohoda upravuje i mnoho dalších oblastí spjatých s obchodem, jedním z významných kroků bylo také zajištění rovnosti podmínek pro firmy



z EU v přístupu k soutěžím o kolumbijské veřejné zakázky a tendry. Nicméně v praxi lze důsledné uplatňování tohoto závazku očekávat až během letošního roku, tedy poté, co se EU a Kolumbie vloni v listopadu formálně dohodly na úpravě příslušného článku dohody, který má definitivně zamezit jejím alternativním výkladům a bezvýhradně zpřístupnit evropským firmám i tendry na tzv. subcentrální úrovni. Jde o nejzajímavější zakázky v infrastruktuře (mezi hlavními subjekty figuruje např. IDU – Instituto de Desarrollo Urbano v Bogotě, který řídí velkou část objemných tendrů v budování infrastruktury).

OCHRANA PRACOVNÍCH PRÁV I ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

Téma obchodu a udržitelného rozvoje, které dnes již tvoří obvyklou součást dohod o volném obchodu tzv. nové generace uzavíraných EU, je také součástí vztahu s Kolumbií. Jeho cílem je zdůraznit důležitost mezinárodních závazků obchodních partnerů v oblasti pracovních práv a ochrany životního prostředí. Je

také odpovědí na tradiční kritiky volného obchodu a jeho negativních dopadů na ekonomiku méně rozvinutých partnerů, její strukturu a podmínky místních pracujících, jakož i nekontrolované nakládání s životním prostředím například v sektoru těžby.

Těžební průmysl, tradičně klíčový pro kolumbijský export a růst HDP, se dostává do hledáčku zahraničí čím dál více, a to především kvůli obrovským škodám, které způsobil za poslední dekády. Hlavní výzvou je boj s nelegální těžbou především zlata, která kvůli své nekontrolovatelnosti a užívání rtuti nezvratně dopadá jak na zdraví přilehlých komunit, tak celý ekosystém. Nový kolumbijský zákon o zákazu užívání rtuti v hornictví, v platnosti od letoška, tak skýtá i zajímavé příležitosti pro zahraniční firmy nabízející moderní a dostupné alternativy.

MÍROVÝ PROCES: KATALYZÁTOR PROSPERITY?

Čtyřletá mírová jednání mezi vládou a gerilami FARC vyvrcholila 26. září 2016 slavnostním podpisem mírových ►►



►► dohod v Cartageně. I přes jejich následné nečekané odmítnutí Kolumbijci v plebiscitu měl tento proces v zásadě pozitivní vliv na vnímání kolumbijského trhu v zahraničí. Atraktivitu zvýšila nejen nesrovnatelně lepší bezpečnostní situace v zemi, a tedy i lepší podmínky přístupu na trh v regionech, mimo desetimilionovou Bogotu, ale také potřeba celkového rozvoje v dříve nepřístupných, konfliktem ovládaných oblastech. Kolumbijští partneři jak v Latinské Americe, tak mimo ni mírový proces jednoznačně podporovali a jeho alespoň formální úspěch zvýšil investiční atraktivitu země. To je patrné i s ohledem na nárůst nově otevřených obchodních kanceláří a zastupitelských úřadů nebo jejich rozšiřování některými členskými státy EU v posledním roce.

Evropská unie se stala jedním ze čtyř stěžejních sponzorů mírového procesu s balíčkem v celkové výši přes půl miliardy eur rozdělených do různých forem podpory: trustový mírový fond (Trust Fund) s 95 miliony eur od Evropské komise a některých členských států, včetně České republiky, balíček půjček až do celkové výše 400 milionů eur od Evropské investiční banky a soubor nástrojů rozvojové mírové spolupráce. Členské státy vyzvaly ke spolupráci také evropský soukromý sektor, a to při identifikaci relevantních témat k formulaci projektů trustového fondu zaměřeného na integrální rozvoj venkovských oblastí, kde se klade důraz hlavně na ekonomický rozvoj a růst konkurenceschopnosti.

OECD: DIVOKÁ KARTA ZMĚN

Dostat Kolumbii do klubu OECD (Organizace pro ekonomický rozvoj a spolupráci) byl vedle dosažení míru druhý ambiciózní cíl vlády prezidenta Santose. Ačkoli se ještě nepodařilo členství formálně dosáhnout, po téměř pětiletém jednání o vstupu zůstávají dnes otevřené jen dvě z celkem 23 témat: obchod a pracovní a sociální věci.

Zájem Kolumbie o OECD se ukázal být nejefektivnějším hybatelem skutečných změn a pokroku v obchodních záležitostech. Vláda pod mezinárodním tlakem dokázala odbourat hned několik zásadních a dlouholetých překážek, jakými bylo narovnání podmínek pro vstup a prodej dovozových alkoholických nápojů na domácím trhu a hlavně v regionech, které si historicky udržovaly nad výrobou a distribucí alkoholu monopol. Dalším pokrokem byl opětovný přístup na trh pro dovozové kamiony (vozy nad 10,5t) po rozbití kamionářské mafie a černého trhu se šrotovným a příslib otevření volného trhu od roku 2019. Pro Evropu a USA je vyřešení obou témat zásadní. Jejich vážnost dokazuje i fakt, že v roce 2016 dohnala EU kolumbijskou diskriminaci importovaných alkoholických nápojů EU až před Světovou obchodní organizací.

Kolumbie je dnes rozhodně atraktivním trhem a sama se chce drát se svými produkty do světa. Zahraniční investice i moderní technologie jsou vítány s otevřenou náručí. Rostoucí vzdělaná střední třída vytváří sama o sobě nové spektrum

potřeb a očekávání co do kvality výrobků i služeb. Navíc díky mírovému procesu je země „in“ i z politického pohledu a otevřená novým příležitostem rozvojové spolupráce. Na druhé straně by měl investor a exportér určitě nechat růžové brýle doma. I přes mediální vlnu optimismu posledních měsíců je kolumbijské prostředí specifické a je třeba se na vstup do něj dobře připravit, nejlépe ruku v ruce se spolehlivým místním partnerem.

Kromě podpory naší ekonomické diplomacie, kanceláře CzechTrade a dalších organizací mohou velmi dobrou asistenci v tomto směru poskytnout místní obchodní komory nebo oborové asociace a grémia, jako například Cámara de Comercio de Bogotá, Baranquilla nebo Bucaramanga, aktivně pracující se středními a malými podniky. V oblasti technologií může být pro české firmy užitečné zapojit se do programu EU ELAN Network <https://www.elannetwork.org>, který se soustředí na matchmaking a vznik synergií mezi evropskými a kolumbijskými firmami. V programu ELAN Biz mohou pak firmy z EU zdarma kontaktovat experta pro Kolumbii s různými dotazy směřovanými na problematiku vstupu na kolumbijský trh (<https://www.elanbiz.org>). ■

TEXT: NINA STREDEL

FOTO: NINA STREDEL A SHUTTERSTOCK

ING. MGR. NINA STREDEL PŮSOBILA NAPŘÍKLAD V DELEGACI EU VE VENEZUELE JAKO POLITICKÝ ATAŠÉ A VEDLA ODDĚLENÍ ZAHRANIČNÍCH SLUŽEB V NĚMECKO-VENEZUELSKÉ OBCHODNÍ KOMOŘE (AHK) V CARACASU. PRACUJE JAKO OBCHODNÍ A EKONOMICKÝ ATAŠÉ V DELEGACI EU V KOLUMBII.

SPOLEČNOST S RUČENÍM OMEZENÝM ZALOŽÍTE V KOLUMBII ZA DESET DNŮ ALE MUSÍTE VĚDĚT, JAK NA TO

SVĚTOVÁ BANKA VE SVÉM GLOBÁLNÍM RANKINGU DOING BUSINESS PRO ROK 2017 UMÍSTILA KOLUMBII NA SOLIDNÍ 59. PŘÍČKU (Z CELKEM 190) A KLASIFIKOVALA ZEMI JAKO JEDNO Z NEJLEPŠÍCH PROSTŘEDÍ V REGIONU, HNED PO MEXIKU A PERU. VELMI DOBRÉ 2. MÍSTO SI EKONOMIKA VYDOBYLA V DOSTUPNOSTI ÚVĚRU, 16. MÍSTO CO DO OCHRANY MENŠINOVÝCH AKCIONÁŘŮ A NAPŘÍKLAD 33. V OTÁZCE ŘEŠENÍ INSOLVENCE. NAOPAK NEJHŮŘE HODNOCENÝM UKAZATELEM NA 177. MÍSTĚ SE STALO VYNUCOVÁNÍ SI PLNĚNÍ SMLUV. JE TAK ZŘEJMÉ, ŽE V REGIONÁLNÍM SROVNÁNÍ SE JEDNÁ O VYSPĚLÉ PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ S RELATIVNĚ FUNKČNÍMI MECHANISMY A DOBRÝMI PODMÍNKAMI PRO OBCHODNÍ AKTIVITY.

Je však důležité zdůraznit, že aby firmy mohly aktivně participovat na místním trhu, musí se přizpůsobit národní normativě, což jim pak umožní soutěžit s domácími subjekty za rovných podmínek. Klíčem k úspěchu je mimo jiné výběr vhodné formy kolumbijské právnícké osoby, tedy firmy jak vzhledem k odvětví, velikosti a dosahu zamýšlených aktivit. Při tom je dobré počítat s praktickými aspekty, jako je například fakt, že úředním jazykem je vždy španělština, a tak veškerá dokumentace, kterou je nutné doložit, musí být v tomto jazyce.

V zájmu efektivity procesu je vhodné spolupracovat s místním partnerem, ať už institucí nebo „pověřencem“, který dobře zná prostředí a právní normy. To platí dvojnásob při zakládání větších a složitějších právníckých osob. Důležitým tématem je pak také zdánlivě jednoduché zřízení místních bankovních účtů a jejich používání, které však často přináší mnohá úskalí a není zcela levnou záležitostí jako v České republice.

Čas, který zahraniční firma stráví samotným založením právnícké osoby v Kolumbii, se odvíjí od jejího typu. Existuje několik možností, nepříliš odlišných od těch českých. K hlavním patří: Sociedad Colectiva (kolektivní společnost); Sociedad en Comandita Simple (jednoduchá komanditní společnost); Sociedad en Comandita por Acciones (komanditní akciová společnost); Sociedad Anónima S.A. (akciová společnost); Sociedad por Acciones Simplificada SAS (zjednodušená obdoba společnosti s ručením omezeným); Sociedad de Responsabilidad Limitada (obdoba společnosti s ručením omezeným). Nejrychleji, během deseti dní, lze založit SAS, zatímco složitější subjekty zaberou i několik měsíců.

SAS využívají v Kolumbii jednoznačně nejvíce malé a střední firmy. Její založení je rychlé a levné, je použitelná v podstatě pro jakékoli odvětví. SAS mohou zřídit jak jedna, tak více fyzických nebo právníckých osob, přičemž každý ručí jen

do výše svého vkladu. Jakmile je zapsána v obchodním rejstříku vedeném obchodní komorou, stává se právní osobou odlišnou od svých společníků. Tato forma nabízí mnoho výhod a zejména jednoduchost samotného zahájení a rozvoje obchodní aktivity. Po registraci do daňového rejstříku (Registro Fiscal) je plně operativní.

Nicméně ve druhé fázi je nutné mít na paměti také specifické požadavky nebo certifikace, které může vyžadovat konkrétní sektor činnosti. To platí především pro potravinářské nebo farmaceutické produkty, ale i průmyslová odvětví. Zde je vhodné dopředu počítat s dodatečnými procesy a dostatečným časem k jejich vyřízení. Jejich hladké zvládnutí by však už bylo téma na další článek. ■

TEXT: JUAN RAFAEL STREDEL
FOTO: SHUTTERSTOCK

JUAN RAFAEL STREDEL JE VENEZUELSKÝ PRÁVNÍK S VÍCE NEŽ DVACETILETOU PRAXÍ V OBORU ADMINISTRATIVNÍHO A PRACOVNÍHO PRÁVA.

KOLUMBIE NENÍ JEN KOKAIN A KÁVA VSAĎTE NA PRAŽSKÉ JEZULÁTKO A PIVO

S ŠÁRKOU STEGBAUEROVOU JSEM SE SEZNÁMILA ASI PŘED ROKEM A PŮL. TEHDY BYLA SMÍŠENÁ OBCHODNÍ KOMORA ČESKO-TICHOMOŘSKÁ ALIANCE (ČESTA) JEŠTĚ V PLENKÁCH A TRADE NEWS JEDNO Z PRVNÍCH MÉDIÍ, KTERÉ ROZPOZNALO JEJÍ POTENCIÁL. MEZITÍM TATO NEVLÁDNÍ NEZISKOVKA ZAČALA BÝT VIDĚT A PŘITAHOVAT TY, KTEŘÍ SE O LATINSKOU AMERIKU ZAJÍMAJÍ. A ČESTĚ I ŠÁRCE JAKO JEJÍ VÝKONNÉ ŘEDITELCE MEZITÍM PŘIBYLA NEJEN PRÁCE, ALE TAKÉ DESÍTKY NOVÝCH ČLENŮ, SPOUSTA KONTAKTŮ, ZÁŽITKŮ A TAKÉ PRVNÍ ÚSPĚŠNÉ OBCHODNÍ REFERENCE.

Asi bychom měly začít těmi obchody, ale zkusme to netradičně literaturou. Kdybych mířila do Kolumbie, asi bych si znovu přečetla něco od Gabriela Garcíi Márqueze. To abych načichla tamní mentalitou, přepnula do pomalejšího tempa a těšila se na ty úžasné barvy, které tak nádherně vykresluje. A abych to když tak mohla dát v rozhovoru se svým kolumbijským obchodním partnerem „do placu“.

Doporučila bych, ano, přečíst, ale příliš o něm nemluvit. Ačkoliv je to nositel Nobelovy ceny za literaturu a u nás asi nejznámější kolumbijský autor, Kolumbijci ho příliš v oblibě nemají. To spíš uděláte dojem, když si nastudujete historii Pražského Jezulátka. Tato čtyři stovky let stará soška a zázraky s ní spojené jsou v celé Latinské Americe stále velice populární.

Takže pokud bych chtěla vzít s sebou nějaké dárky, tak sošku Jezulátka?

Tím potěšíte nejspíš každého. A kdybych měla doporučit ještě nějaký dárek, tak určitě naše pivo. Témata ke konverzaci jsou skutečně dost důležitá, protože mám častou zkušenost, že z hodinového obchodního rozhovoru se obchodu věnuje až posledních pět minut. I na to se připravte stejně jako na fakt, že od svého obchodního protějšku nikdy neuslyšíte „ne“ a na jeho rozhodnutí si budete muset počkat.

A pokud jde o ta témata, hlavně nekritizujte! Vsaďte například na krásu našich žen nebo na fotbal. Kolumbijci o nás všeobecně mnoho informací nemají. Většinou je zarazí, když zjistí, kolik má Česká republika obyvatel, protože deset milionů žije jen v Bogotě. Na druhou stranu ti, co u nás byli, nešetří superlativy, když mluví o Praze nebo Českém Krumlově. Je třeba prodat, že jsme

JE TŘEBA PRODAT,
ŽE JSME VYSPĚLOU
PRŮMYSLOVOU ZEMÍ.

vyspělou průmyslovou zemí, zdůraznit strojírenskou tradici, ale také naše úspěšné technologie, například nanotechnologie. To na ně udělá dojem. Tím větší, když pak zjistí, že vynikající kvalitu nabízíme levněji než třeba Němci nebo Skandinávci, kteří jsou na latinskoamerických trzích na rozdíl od nás už zabydlení.

A co třeba osobnost Jana Antonína Bati? Pořád tam má zvuk?

Určitě, zvlášť v Brazílii je to stále velké téma. Ale i v ostatních zemích Baťa

znají, v Chile například značka Baťa zdomácněla natolik, že si myslí, že je jejich. Ovšem existují i další české osobnosti, které v Latinské Americe zanechaly hlubokou stopu, i když u nás už tak obecně známé nejsou. Za všechny bych uvedla jméno Pabla Tesáka, který působil po druhé světové válce jako náš honorární konzul v Salvadoru. Založil tam továrnu na cukrovinky a proslul jako velký humanista. Svým zaměstnancům se snažil zajistit kvalitní zdravotní péči, vzdělání pro jejich děti a jiné vymoženosti. V Salvadoru má snad každá rodina někoho, kdo u něj pracoval.

Z BLONDÝNKY BRUNETKA

Nebyl vám někdy na překážku, že jste žena? Jak vás Kolumbijci přijímají v této roli?

Ženy tam najdete ve vedení firem i institucí, takže v tomto směru jsem žádné rozdíly nepocítila. Spíš jsem se naučila nepoutat na sebe příliš pozornost, což asi souvisí s tou tolik diskutovanou bezpečností. Nenosím tedy výrazné barvy, zlaté šperky, značkové kabelky nebo příliš krátké sukně či hluboké výstřihy. Když jedu v taxíku, nemám kabelku na klíně, ale u nohou. Dokonce jsem změnila barvu vlasů, protože jako blondýnka jsem na ulici „svítila“. Musím však podotknout, že v Bogotě jsem se nikdy neměla důvod bát a cítila jsem se bezpečně. Ale

Mgr. Šárka Stegbauerová, výkonná ředitelka Smíšené obchodní komory Česko-Tichomořská Aliance (ČESTA)



ekonomickou i politickou situaci a zároveň jsou to otevřené ekonomiky, kde se českým firmám otevírají skutečně velké příležitosti uspět. Ovšem snažíme se je podpořit i v ostatních zemích „Latinky“, pokud nás o to požádají a je to v našich silách. Lobbujeme za ně nejen tam, ale i na půdě nejrůznějších institucí u nás doma. Svou energii samozřejmě soustředíme především na naše členy, kterým pomáháme zdarma. Ostatní si musí naše služby zaplatit.

ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA JAKO ODRAZOVÝ MŮSTEK

V tomto čísle najdou čtenáři zkušenosti jednoho z členů ČESTY, společnosti Georespect, která už v Latinské Americe uspěla. Můžete uvést další příklad?

Například libereckou společnost Photon Water Technology, která se zabývá vodním hospodářstvím, což je v Latinské Americe velice aktuální téma. Díky spolupráci s Technickou univerzitou nabízí jako nejúčinnější způsob filtrace vody nanotechnologická řešení, která mají obrovskou škálu aplikací. Firma byla založena asi před rokem a v rámci jedné expertní mise s námi navštívila Peru, kde se její představitelé setkali s místními partnery a hned navázali spolupráci. Doporučila jsem jim obrátit se na Českou rozvojovou agenturu (ČRA), a protože zpracovali kvalitní projekt, získali od ní pro svůj byznys plán finanční podporu. Mezitím byli s námi v Peru znovu a tam už jednali o konkrétních instalacích čističek vody. Věřím, že se postupně prosadí v celém teritoriu.

Zmínila jste podporu České rozvojové agentury. V těchto zemích je asi velice aktuální. Můžete našim čtenářům ve stručnosti naznačit, jak by mohli takovou podporu získat? A je to administrativně náročné?

Stále se bohužel setkávám s tím, že činnost ČRA není mezi firmami příliš známá. Myslí si, že je spojena s velkou administrativní zátěží, že stejně ve výsledku nemají moc šancí a tak podobně. Vše naopak funguje velice jednoduše, ovšem za předpokladu, že předložíte kvalitní projekt, který má v daném teritoriu opodstatnění a bude spojený s rozvojovou pomocí. Je tedy ►►

také vím, že když se setmí, což je tam kolem šestnácté hodiny, je dobré vyhýbat se centru metropole...

Ze všeho, o čem si povídáme, mi vyplývá, že je dobré tam nejezdit na vlastní pěst, ale mít někoho, kdo mi bude krýt záda, případně přispěje radou a pomocí. Je právě toto jedno z poslání vaší komory? A týká se to celého latinskoamerického kontinentu?

Ano, ČESTA je tu proto, abychom našim podnikatelům dodali odvahu jít do tak vzdáleného a českými firmami nezmapovaného teritoria a zároveň je vybavili potřebným zázemím, například jim doporučili osvědčené partnery, třeba

právníka nebo obchodního zástupce. Abychom je nasměřovali a upozornili na konkrétní příležitosti. Nutno dodat, že se nám to daří plnit díky úzké spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem zahraničních věcí, Ministerstvem životního prostředí, agenturami CzechTrade a CzechInvest, ale také ČEB a EGAPem, neboť otázky financování jsou v Latinské Americe klíčové. A samozřejmě nemohu vynechat spolupráci s ambasádami latinskoamerických zemí u nás.

Z názvu naší komory vyplývá, že přednostní jsou pro nás státy Tichomořské aliance, tedy Mexiko, Kolumbie, Peru a Chile. Ty mají podle nás nejstabilnější



S chilskou delegací z oblasti pivovarnictví, která ČR navštívila v rámci Projektu ekonomické diplomacie

►► dobré se předtím přijít s někým poradit, v případě „Latinky“ můžete klidně za mnou, neboť jsem také mentorkou ČRA pro tuto oblast. Pokud u ČRA uspějete, můžete na studii proveditelnosti a byznys plán získat až 250 tisíc korun (s padesátiprocentní vlastní účastí), což vám umožní otestovat si daný trh i celkové prostředí. Ne každému musí latinskoamerická mentalita sednout.

Na samotný projekt pak můžete v další fázi od ČRA dostat až pět milionů korun (s vaší padesátiprocentní účastí, kterou vám však může ideálně pokrýt váš zahraniční partner, například získáte podporu místní vlády).

Zůstaňte u Kolumbie. Můžete uvést nějaké aktuální zdejší příležitosti?

V souvislosti s mírovou dohodou s gerilou FARC, které dosáhl vloni prezident Santos a získal za to Nobelovu cenu, je nyní třeba spojit odloučené nepřístupné oblasti, kde gerila působila, s okolním světem. To znamená vystavět silnice, zavést vodu, elektřinu. Vláda za tímto účelem zřídila fond Posconflicto, v jehož rámci by se naše firmy mohly v teritoriu prosadit. A je tu spousta dalších šancí, například Bogotá plánuje výstavbu metra, tramvajové linky, rozšíření autobusové dopravy. Nebo vládní program na výstavbu

solárních parků a výrobu solární energie, který dokonce nabízí různé daňové úlevy a dotace. Silné téma je obranný průmysl a samozřejmě pro celou Latinskou Ameriku ekologická řešení, čističky vody a likvidace odpadu. A také třeba zdravotnická péče.

Pokud jste teď někoho z našich čtenářů pro Latinskou Ameriku zlákala, co byste mu doporučila?

Aby se obrátil na naši komoru, ráda s ním jeho záměr prokonzultuji a doporučím další postup, případně mohu říct, ve kterém konkrétním teritoriu by měl šanci, zda by se ho mohly týkat výzvy ČRA. Ideální doba je právě nyní, neboť nové výzvy se budou vypisovat na jaře. ■

SE ŠÁRKOU STEGBAUEROVOU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV ČESTY

inzerce



do Kolumbie, Ekvádoru, Panamy, Kostariky a dalších zemí světa



- zajímavé ceny
- velmi dobrý servis
- příznivé spojení přes Amsterdam nebo Paříž

Ušetříme Vám náklady a zároveň od nás získáte benefity

BLUEBIZ program

- program pro společnosti
- registrace, která k ničemu nezavazuje

Welcome Bonus 1.250 kreditů!

Promo Code: TRADE1

Registrace: www.bluebiz.com/en/enrol-now

Dotazy: mail.bluebiz.czsk@airfrance.fr

BLUEBIZ – VÝHODY

- změna jména na letence
- korporátní identifikace díky BlueBiz kódu
- dvoji načítání: KREDITY na BlueBiz účet
MÍLE na individualní účet FlyingBlue

BLUEBIZ – VYUŽITÍ Blue kreditů

- zdarma letenky zcela hrazené kredity
- upgrade do vyšší cestovní třídy
- Air France: zavazadlo, rezervace Seat+, A la carte Menu
- KLM: zavazadlo, rezervace místa, Economy Comfort, A la carte Menu



www.bluebiz.com
www.airfrance.cz
www.klm.cz

ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT



- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

PRODUKTY

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr



V KOLUMBII POZNÁTE, JAKOU CENU MÁ PŮDA

Kdo chce pochopit Kolumbii, musí z Bogoty. Tato desetimilionová megapole se dnes totiž do značné míry podobá jiným světovým velkoměstům. Zejména bohatší zóny hojně obývané cizinci a místní vyšší třídou či moderní byznysové čtvrti dokáží mnohdy dokonale zastínit složitou realitu této země. Kolumbie se dnes rozvíjí a skýtá mnoho příležitostí pro naše vývozce a investory. Je však dobré přitom vědět, že má několik tváří.

Moje první pracovní cesta vedla do oblasti Uraba blízko panamské hranice v departementu Antioquia, proslulého nejen rozsáhlými banánovými plantážemi a tím, že je solidní exportní základnou země, ale také jako „horká půda“.

Ještě před několika lety by nebylo možné si sem jen tak zaletět z Bogoty. Situace místních komunit a obrovské dluhy minulosti spojené s násilným vyvlastňováním půdy, boji mezi levicovými gerilami, těžce ozbrojenými paramilitares a dalšími skupinami, které jsou soukromými armádami ekonomicky silných subjektů nebo jen obyčejnými kriminálními a drogovými gangy, však nejsou vyřešené dodnes. To se dozvídáme hned na prvních setkáních s oběťmi násilných přesunů a vyvlastňování půdy v Apartado, uprostřed jedné z nejrozsáhlejších plantáží v zemi. Zde jsme pochopili, že půda má v Kolumbii stále ještě obrovskou cenu. Půda znamená

domov, někam patřit, prostředek k životu a přežití celé rodiny. Podle příběhů, které slyšíme, násilné zabírání půdy bohužel pokračuje i dnes, za času mírových dohod. Nově zřízené úřady pro restituce stejně jako efektivní ochrana postižené venkovské populace ze strany policie nemají i přes nejlepší vůli zatím uspokojivé výsledky.

Několik hodin trávíme v mírové komunitě Apartado, která se před lety sama za sebe postavila na odpor vleklému konfliktu a násilí. Po desetiletích, kdy byli její členové přímými oběťmi střetu geril s paramilitares, zažili masakry rodin včetně dětí a další zrůdnosti, odmítli být součástí války. Žijí podle vlastních pravidel a mají vlastní ekonomické projekty v zemědělství. Je zakázáno nosit zbraně, požívat alkohol nebo se jakkoli spojovat

či zapojovat do ozbrojených skupin. Navíc ke své obraně již několik let využívají pobytu zahraničních dobrovolníků z celého světa, o jejichž permanentní přítomnosti všichni v regionu, včetně ozbrojených skupin, dobře vědí.

Současnou pestrost oblasti Uraba doplňuje kolumbijská Asociace pěstitelů banánů Augura, jejíž nekonečné plantáže jsou vůbec to první, co jsme při přiletu viděli z letadla. Po odpolední strávením s vedením Augury už víme, proč si úspěšná firma tolik zakládá na své příslušnosti k fair trade a je příkladem sociálních projektů v komunitách kolem Apartada. Velká část její banánové sklizně opouští plantáže ještě zelená a putuje na trhy v Asii nebo EU. ■

TEXT A FOTO: NINA STREDEL





Nina Stredel působila například v Delegaci EU ve Venezuele jako politický atašé a vedla oddělení zahraničních služeb v Německo-venezuelské obchodní komoře (AHK) v Caracasu. Pracuje jako obchodní a ekonomický atašé v Delegaci EU v Kolumbii

KOLUMBIE:

VYCHÁZEJÍCÍ HVĚZDA LATINSKÉ AMERIKY

PO DESETILETÍCH OBČANSKÝCH VÁLEK A BOJŮ S NARKOMAFIÍ NABÍZÍ KOLUMBIE V POSLEDNÍCH SEDMI LETECH PŘÍZNIVÉ PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ PODPOŘENÉ ROSTOUCÍ BEZPEČNOSTÍ A STABILNÍM HOSPODÁŘSKÝM RŮSTEM. PO BRAZÍLIÍ, MEXIKU A ARGENTINĚ ČTVRTÁ NEJVĚŠÍ EKONOMIKA LATINSKÉ AMERIKY A TŘETÍ NEJLIDNATĚJŠÍ ZEMĚ REGIONU OTEVÍRÁ DYNAMICKY ROSTOUCÍ, VELKÝ SPOTŘEBITELSKÝ TRH. PROTO SE NA NI V POSLEDNÍ DOBĚ STÁLE VÍCE SOUSTŘEDÍ POZORNOST EXPORTÉRŮ A INVESTORŮ Z TĚMĚŘ CELÉHO SVĚTA.

V teritoriu se zvyšuje poptávka po kvalitním zboží ze zahraničí za přijatelné ceny. Kolumbijsci považují evropské výrobky za jedny z nejkvalitnějších a v případě českých navíc i cenově nejdostupnější. Byznysu nahrává i dohoda o volném obchodu se zeměmi EU (tedy i ČR), která platí od roku 2013, na jejímž základě bylo okamžitě zrušeno dovozní clo na přibližně 65% výrobků celního sazebníku a v následujících letech se postupně snižovalo rovněž u zbylých položek.

V současnosti se ještě uplatňuje dovozní clo především na zemědělské výrobky, protože se kolumbijská vláda snaží chránit své producenty a na tvrdou mezinárodní konkurenci je připravuje postupně. Díky uvedené dohodě se také usnadnil dovoz zboží, uznávání certifikátů a mezinárodních norem, účast

ve veřejných tendrech, zjednodušilo se schvalování zahraničních výrobních podniků v potravinářském průmyslu, inspekce výrobních podniků se nyní realizuje na základě předložených dokumentů. Není tedy potřeba, aby kolumbijské experty jezdili do Evropy na inspekci výrobních podniků (mlékáren, sýráren apod.), aktuálně se vše schvaluje na základě předložených dokumentů výrobním podnikem. Tím se vytvořily předpoklady pro otevřenou ekonomiku, v níž by teoreticky mohl uspět každý. Záleží pak už zejména na obchodních dovednostech jednotlivých firem a vytrvalosti a velmi důležité je štěstí na vhodného lokálního zástupce.

PRAVÁ CHVÍLE JE TEĎ

Kolumbie představuje velký potenciál pro české výrobce nejenom díky

Pozvánka

Alimentec 2018
5.–8. června 2018

výstaviště Corferias, Bogotá

Mezinárodní veletrh potravinářského průmyslu je pořádán ve spolupráci s německým Kölnmesse, pořadatelem veletrhu Anuga

Feria Internacional de Bogotá 2018
24.–28. září 2018

výstaviště Corferias, Bogotá

Mezinárodní strojírenský veletrh



stabilnějšímu prostředí a tempu ekonomického růstu, ale také pro četnost aktuálně připravovaných projektů. Z tohoto pohledu můžeme za nejzajímavější považovat plánovanou výstavbu metra v Bogotě, příměstskou tramvajovou rychlodráhu Regiotram, spojující centrum Bogoty s plánovaným novým terminálem letiště El Dorado u města Facatativá, modernizaci souprav metra pro dopravní podnik města Medellín, modernizaci regionálních letišť, výstavbu čistíren a úpraven vody. V oblasti energetiky se plánuje výstavba několika vodních elektráren, vypisují se tendry na uhelné a fotovoltaické elektrárny, spalovny komunálního odpadu, technologie na zpracování ropy, těžbu zlata a dalších nerostných surovin. Roste zájem o automobily Škoda, české potraviny, sportovní oblečení, kosmetiku, hračky a další zboží.

NA RIZIKA BUĎTE PŘIPRAVENI

Jak už jsme zmínili, v otevřené kolumbijské ekonomice se setkávají výrobci z celého světa. Ten, kdo si chce koupit laciný výrobek, většinou sáhne po čínském zboží a neočekává od něj dlouhou životnost.

Pozitivním trendem je rostoucí poptávka po kvalitním dovozovém zboží, která nahrává „českým cenám“. Náš výrobce a exportér by však mohl být překvapen, že jeho zboží se prodává koncovým zákazníkům na místním trhu za dvojnásobnou a někdy i trojnásobnou cenu, přestože po něm kolumbijstí dovozci žádají různé slevy a peníze na marketing. V Kolumbii se totiž pracuje s jinými maržemi než v Evropě. Je proto velmi důležité vybrat si spolehlivého místního zástupce, který je orientovaný na dlouhodobou spolupráci

a seriózně chápe cenovou politiku. Jinak se totiž může stát, a stává se to běžně, že sice máte skvělý výrobek, ale kvůli příliš vysoké ceně se vůbec neprodává.

Dalším faktorem, který významně ovlivňuje prodej dovozového zboží, je kurz kolumbijského pesa vůči americkému dolaru. Kolumbijské peso za poslední dva roky oslabilo až o 30% a všechny dovozy ze zahraničí podražily. Proto od tamních prodejců často slýcháme, že za vysokou cenu může právě vývoj kurzu dolaru, i když za poslední půlrok ▶▶



Příležitosti pro české firmy

Kolumbijská poptávka se setkává s jedinečnou českou nabídkou především v oblasti **potravinářského průmyslu**. Úspěšné jsou české pivovary i výrobci nealkoholických nápojů (minerální vody), své potenciální zákazníky mají i cereální produkty, výrobky z mléka a syrovátky a dochucovadel, jako jsou kečupy a omáčky.

Na trhu se dobře prosazují i výrobci z **leteckého průmyslu** (vybavení letišť, řízení letového provozu, ultralighty, malá letadla a další), **vodohospodářství** (výstavba čistíren a úpraven vody, odsolovací zařízení, měřicí přístroje aj.), **energetiky** (zařízení pro uhelné, vodní a fotovoltaické elektrárny, turbíny, generátory, transformátory), **strojírenství** (obráběcí stroje, nářadí, nástroje, železářské výrobky), **environmentálních technologií** (spalovny odpadu, likvidace pneumatik, dekontaminace půd), **těžebního a zpracovatelského průmyslu** (geologický průzkum, technologie pro těžbu a zpracování ropy a plynu, technologie pro těžbu vzácných kovů a uhlí), **stavebnictví** (stavební výtahy, kovové konstrukce, stavební materiály), **dopravního průmyslu** (dodávky strojů, těžké techniky, manipulátorů, pásových přepravníků, traktorů, tramvají, modernizace drážních vozidel), **zdravotnické techniky** (lékařské přístroje, vybavení nemocnic, sterilizátory apod.). Velký spotřebitelský trh a rostoucí střední třída táhnou poptávku po specifickém a **luxusním zboží**, jako je české sklo, kosmetika, drogistický sortiment, hračky, sportovní oblečení a vybavení pro sport.

►► je kurz stabilní. Tím si omlouvají své vysoké marže. Dalším nepříznivým faktorem je zvýšení daně z přidané hodnoty z 16% na 19% od začátku roku 2017. Kolumbijští dovozci odvádějí DPH při dovozu zboží do země a považují ho za svůj náklad. To, že si ho mohou následně odečíst, však již nezmiňují, a DPH se bere jako součást jejich marže.



K úspěchu obchodu přispěje, když partner nabídne spolu s výrobkem také financování. Úrokové sazby z úvěrů jsou v Kolumbii mnohonásobně vyšší než v České republice a v případě dodávek dražších technologií nebo strojů je financování ze zahraničí nezbytnou součástí nabídky. Navíc jsou Kolumbijci zvyklí nakupovat na splátky.

Je důležité zmínit, že mnoho českých podnikatelů, kteří jsou v Kolumbii poprvé a nemají ještě dostatečné zkušenosti s místním trhem, může po jednání s kolumbijskými partnery podlehnout rozčarování, protože prezentované obchodní příležitosti většinou neodpovídají reálným možnostem. Vstup na trh je finančně náročný, je potřeba počítat s pravidelnými návštěvami obchodních partnerů, často dochází k posunům naplánovaných projektů a firma musí být dostatečně vytrvalá, aby měla šanci v Kolumbii uspět.

NAŠE KONKURENČNÍ VÝHODA – ŘEŠENÍ NA MÍRU A CENA

Kolumbijská ekonomika se orientuje na zemědělství a těžbu nerostného

bohatství. Stupeň technického a průmyslového rozvoje je nízký, země je odkázána na dovoz vyspělých technologií a strojů a právě v této oblasti se nabízí českým exportérům nejvíce obchodních příležitostí.

V oborech, jako je čištění a úprava vody, technologie na zpracování ropy, geologický průzkum, zařízení pro letiště a řízení letového provozu, technologie pro potravinářský průmysl, nanotechnologie a v řadě dalších odvětví, jsou čeští výzkumníci a výrobci na světové špičce a máme co nabídnout. České firmy jsou flexibilní, schopné nabídnout zákazníkovi řešení na míru, což je všude velkou výhodou. V neposlední řadě jsou české výrobky v porovnání s jinými evropskými levnější. Jak s oblibou říkáme, nabízíme německou kvalitu za české ceny.

POSLÁNÍ CZECHTRADE V BOGOTĚ

Kancelář agentury CzechTrade byla v hlavním městě Kolumbie otevřena v polovině roku 2014 a nabízí českým firmám a podnikatelům ucelené spektrum služeb. Největší zájem je o vyhledávání vhodného lokálního zástupce pro



spolupráci, ověření zájmu o výrobek, organizaci jednání s místními firmami a zajištění účasti na specializovaných veletrzích.

Znovu musíme zdůraznit, že klíčem k úspěchu je vhodný obchodní partner. Kancelář v Bogotě prověřuje bonitu jednotlivých doporučených firem, přičemž důležitým kritériem výběru jsou zkušenosti místního partnera se zahraničním obchodem, měl by mít vybudovanou dostatečně velkou distribuční síť a především by neměl upřednostňovat rychlý zisk před dlouhodobou kooperací. Jsme rádi, že se nám daří tyto subjekty pro české firmy nalézat, a věříme, že každý z našich exportérů, který vytrvá, bude odměněn úspěchem. ■

TEXT: JIŘÍ JÍLEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Jiří Jílek je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Bogotě



RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S KOLUMBÍÍ PODLE JIŘÍHO JÍLKA

- 1 **Vše chce čas.** Kolumbijci prostě nikam nespěchají. Proto buďte trpěliví a dočkáte se úspěchu i vy.
- 2 **Poradte a pomozte.** Nabídněte pomoc s komplexním řešením problému, předložte svůj návrh a mimochodem se zmiňte, že byste mohli dodat potřebné zařízení nebo produkt, který vyrábíte.
- 3 **Přehlédněte nedochvilnost.** Kolumbijci přijdou na schůzku včas jen málokdy, vy se však dostavte přesně.
- 4 **Volejte.** Osobní schůzka je vždy nejlepší. Pokud však budete posílat důležitý e-mail, po dvou až třech dnech ještě zavolejte, jestli přišel v pořádku. Kolumbijci totiž opravdu rádi telefonují.
- 5 **Fenoménní fotbal.** Stejně jako v ostatních latinskoamerických zemích milují Kolumbijci fotbal, mají výborný přehled o sestavách národních týmů a velmi dobře se orientují v týmech hrajících evropské poháry. Další vhodné téma pro nezávaznou konverzaci je rodina.
- 6 **„Gringo“.** Občas vás budou oslovovat nebo o vás mluvit jako o „gringovi“ (termín se vyvinul pravděpodobně ze slova „griego“ – řecky hovořící). Nechápejte označení špatně, naopak jsou rádi, že vás vidí. Jedná se o označení Američanů, ale i Evropanů, kteří hovoří anglicky a místní jim nerozumí.
- 7 **Bezkonkurenční španělština.** Angličtinu se učí mladá generace, ale převážná většina Kolumbijců, včetně top manažerů a majitelů firem, ji neovládá. Proto je nutné mít veškeré propagační materiály, prezentace a weby ve španělštině. Kolumbijci ocení, pokud se naučíte alespoň základy jazyka.
- 8 **Pozor na název výrobku.** Ověřte si, jestli ve španělštině neznamená nějaké hanlivé nebo naopak směšné slovo (pokud to tedy není účelem). I známí světoví výrobci museli některá označení svých výrobků upravit pro španělsky mluvící země.
- 9 **Nekritizujte poměry.** Kolumbijci špatně snášejí kritiku, buďte tedy diplomatictí. Raději pochvalte jejich hezkou přírodu, dobré jídlo, krásné ženy a skvělý fotbal.
- 10 **Najděte vhodného lokálního partnera.** Místní distributoři/importéři pracují na provizní bázi, mají vybudovanou vlastní distribuční síť a dostatek kontaktů. A můžete si založit vlastní kolumbijskou společnost.

Michal Rajchl:

FENOMÉN EL NIÑO JE NAŠÍ NEJVĚTŠÍ REFERENCÍ

„GEOMORFOLOGIE U NÁS VŽDYCKY BYLA DOMÉNOU HLAVNĚ ODBORNÍKŮ Z AKADEMICKÉ SFÉRY. PROTOŽE MĚ PŘITAHUJE APLIKOVANÁ GEOLOGIE, ODEŠEL JSEM PO NĚKOLIKA LETECH Z FAKULTY DO PRAXE,“ VYSVĚTLUJE MICHAL RAJCHL, PROČ V ROCE 2010 OPUSTIL ÚSTAV GEOLOGIE A PALEONTOLOGIE PŘÍRODOVĚDECKÉ FAKULTY UK A ROZHODL SE ZAKOTVIT V ČESKÉ GEOLOGICKÉ SLUŽBĚ, POZDĚJI PRACOVAT V KOMERČNÍM SEKTORU A ZALOŽIT FIRMU GEORESPECT, KTERÁ SE SPECIALIZUJE NA STÁTY LATINSKÉ AMERIKY.



Geolog a zakladatel společnosti Georespect Mgr. Michal Rajchl, Ph.D., s Victorem Ochoaou, ředitelem pobočky Georespectu v Limě (vlevo), a Nelsonem Larreou, konzultantem peruánského ministerstva zemědělství a spolupracovníkem Georespectu (vpravo)

V kterých zemích na tomto teritoriu jste zatím působil?

V Peru jako pracovník České geologické služby a v Hondurasu jako jeden z čtyřčlenného týmu, tzv. vyzvaný specialista. V rámci naší firmy spolupracuji s kolegou, který v minulosti v této zemi pracoval a stále na ni má silné vazby. Přes svého známého byl honduraskou organizací COPECO, která má na starosti oblast civilní obrany, přírodních

katastrof a management rizik, osloven, zda by čeští geologové neměli zájem o spolupráci.

Naším úkolem bylo zpracovat studii přírodních hazardů na ploše 7,5 tisíce km² na vytipovaných územích severního Hondurasu, jež by posloužila pro územní plánování. Analyzovali a popsali jsme přírodní procesy, které utvářejí krajinu a mohou za určitých okolností

fungovat jako přírodní rizika. Konkrétně jde o sesuvy půdy, povodně, říční erozi, nežádoucí ukládání povodňových sedimentů apod. Na základě analýzy jsme vyčlenili jak velmi riziková, tak potenciálně ohrožená území a označili lokality vhodné pro zemědělskou činnost a zástavbu.

Kdo tvoří váš tým?

V současné době jsou to tři geomorfologové a specialista na geografický informační systém.

Kolik času si vyžádala práce v terénu?

Dva kolegové pobývali v Hondurasu téměř dva měsíce, jinak jsme převážně pracovali od „zeleného stolu“. Umožnila nám to současná úroveň digitálních technologií a kvalitní příprava dokumentace analyzovaného místa. Osobní přítomnost na místě je však vždy nezbytná.

Jak byste zhodnotil vaše působení v Hondurasu?

Nemohu zobecňovat, protože jde zatím o jedinou naši zkušenost v této zemi. Ale porovná-li ji se svými zážitky z Peru, kde jsem pracoval v letech 2004 až 2010 a krátce loni, pak jsou velmi odlišné. Honduraská strana zajistila ještě před naším příjezdem finančně nákladný digitální model terénu pomocí laserového



Mosty přes řeku v peruánském městě Tambo Grande v regionu Piura před loňskou povodní

skenování a vytvořila hned zpočátku výborné podmínky. Veškeré jednání s honduraskými úřady a snahu partnerů dotáhnout projekt až do stadia realizace hodnotíme jako perfektní. Ale možná, že kdybychom se ucházeli o zakázku v tendru, bez osobních kontaktů a zkušeností, narazili bychom na složitější podmínky.

POVODŇOVÁ PAMĚŤ JE KRÁTKÁ

Loni jste se, již jako společnost Georespect, ocitli v Peru. Jak se konzultační firmě z relativně malé a daleké země podařilo prorazit v konkurenci mezinárodních institucí?

Velmi nám pomohla naše ambasáda v Limě. Navíc jsem v Peru pobýval sedm let pod záštitou České geologické služby. Ve spolupráci se společností Aquatest jsme tam pracovali na dvou projektech zahraniční rozvojové spolupráce. Po odevzdání studie nastalo „ticho po pěšině“ až do dubna 2017, kdy si po loňském El Niňu naši bývalí peruánští partneři vzpomněli, že jsme tam před lety v rámci zahraniční rozvojové spolupráce studovali problematiku přírodních hazardů. Zeptali se nás, zda by nebylo možné navázat na naši dřívější spolupráci. Získali jsme od České rozvojové agentury dotaci v programu rozvojového partnerství pro soukromý sektor, v rámci které jsme peruánským partnerům vytvořili studii proveditelnosti pro projekty řešící zranitelnost krajiny přírodními hazardy. Abychom mohli vstoupit do tendrů a dostali se i k větším zakázkám financovaným z peruánského

státního rozpočtu, založili jsme loni na jaře poradenskou společnost Georespect. Letos se pokusíme dostat do databáze firem, jež se po splnění předepsaných požadavků a s doloženými referencemi mohou ve výběrových řízeních ucházet o státní zakázky.

Jak odpovědně přistupují Peruánci k problematice živelních pohrom, jichž jsou poměrně často obětí?

Bohužel příliš neberou v potaz potenciální rizika, takže někdy uměle vytvářejí ještě nebezpečnější stavy, než které existují přirozeně. Třeba přivedou povodňovou vlnu tam, kam by se za normálních okolností ani nedostala. Navíc jsou na povodně zvyklí. Přitom v minulosti se chovali racionálněji. Předindické civilizace byly na povodních dokonce závislé. Deště jim přinášely vláhu a naplavovaly úrodnou půdu. Sídla si budovaly na vyvýšeninách, takže záplavy se jich dotýkaly jen málo.

S příchodem Španělů se tam však začala budovat a dosud stojí města v nivách, které nejsou z hlediska potenciálních hazardů pro zástavbu vhodné. Třeba do města Trujillo, 500 kilometrů od Limy, vedou občasné toky, jejichž koryta byla na území města v důsledku urbanizace využita pro umístění ulic. Během přívalových dešťů se však tyto ulice chovají jako původní koryta a přivádějí do centra města množství vody a bahna. Proto jsme vedení Trujilla navrhli, aby se nad městem vybudovaly poldry, které by zachytávaly nápor bleskových povodní. Přitékající voda by pak byla odkloněna systémem derivačních kanálů mimo město. Okolí města toto řešení naštěstí umožňuje.

Problém podceňování živelních pohrom a jejich prevence je ale globální problém, včetně ČR. Nevýhoda země, jako je Peru, spočívá v kombinaci specifického klimatu a krajiny, která způsobuje častější výskyt přírodních katastrof. ▶▶



Tambo Grande po povodni. Nafouknuté duše z pneumatik nákladních automobilů slouží jako přívos ve formě improvizované taxislužby



Turistické letoviště Peru Cangrejos zničeno El Niňem

►► **Loni se Georespect v rámci podnikatelské mise do Peru, kterou pořádala Smíšená obchodní komora Česko-Tichomořská Aliance, zaměřil také na vybrané lokality regionu Piura, postižené vlivem klimatického fenoménu El Niňo ničivými povodněmi. Jakých dalších chyb se tam, kromě zmíněných nevhodných konstrukcí silnic, Peruánci dopouštějí?**

Například z úsporných důvodů konstruují mosty na nižší než stoprocentní průtok, takže mostní konstrukce pak působí částečně jako hráze. Nebo stavby umísťují do opuštěných či občasných koryt, která jsou aktivní pouze v extrémních průtocích. Při průtoku vody během povodní jsou takové stavby, jako třeba kruhový objezd u města Bayovar, značně poškozeny nebo zcela zničeny.

ČESKÁ GEOLOGICKÁ STOPA

Po loňském El Niňu jste měli po sedmi letech příležitost ověřit si kvalitu své hazardové studie. Jak jste dopadli?

Nerad bych, aby v souvislosti s tak velkým lidským neštěstím vyzněla má slova cynicky, ale z hlediska ověření úspěšnosti naší práce jsme byli docela spokojeni. Nejsme sice schopni předpovědět, která oblast bude v jakém časovém horizontu zasažena, protože součástí naší činnosti není práce s klimatickými modely, ale s velkou

přesností se nám podařilo označit konkrétní místa, která byla loňskými povodněmi silně postižena. V některých případech se nám dokonce podařilo určit přesný způsob, jakým k postižení dojde, to znamená, zda dojde k erozi půdy, protržení protipovodňové hráze nebo naopak k uložení velkého množství naplaveného materiálu. Dokonce se nám povedlo předpovědět změny v pozici koryta.

Předposlední El Niňo, které se v různých časových intervalech opakuje, postihlo Peru před devatenácti lety. Na to si přece museli ještě všichni pamatovat. Tak proč se obyvatelé a stát lépe nepřipravili?

Povodňová paměť lidí je krátká a peruánský stát se řídí velmi komplikovanou legislativou. Do roku 2017 odpovídaly za přípravu opatření proti přírodním rizikům jednotlivé regionální vlády a jejich přístup se lišil místo od místa. Loni se vláda rozhodla tyto činnosti a financování centralizovat pod Úřad pro rekonstrukci. Ten momentálně upřednostňuje rychlé a na první pohled zjevné investice na úkor strategických, zdlouhavějších, avšak efektivních opatření.

Na rozdíl od řady našich exportérů vás od Latinské Ameriky neodrazuje

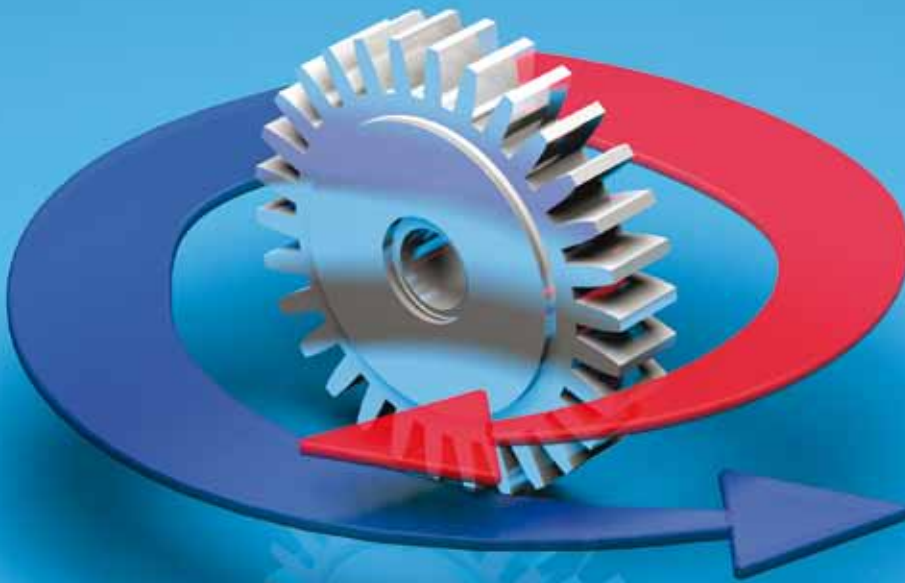
ani vzdálenost teritoria od České republiky, ani jeho politická nestabilita. Kam se nyní chystáte?

Připravujeme se na výběrové řízení, které bude vypisovat organizace OPAMSS, což je Plánovací komise hlavního města Salvadorské republiky. Soutěžný projekt bude zaměřen na problematiku inženýrské geologie a přírodních hazardů. Protože jsme naši společnost založili teprve před rokem, tudíž máme z tohoto teritoria ještě málo referencí a jsme zahraniční firma, jednáme s místními partnery o vytvoření konsorcia. Doufáme, že nám bude přát štěstí. ■

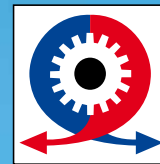
S MICHALEM RAJCHLEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV GEORESPECTU

Georespect s.r.o.

Konzultační a poradenskou společnost v oblasti geologie a geomorfologie založil v březnu 2017 geolog Michal Rajchl. Čtyřčlenný expertní tým s dlouholetými zkušenostmi z Evropy, Asie a Afriky se specializuje především na státy Latinské Ameriky. Pro jejich instituce vypracovává studie potřebné pro územní plánování, využívání přírodních zdrojů a ochranu území před přírodními riziky.



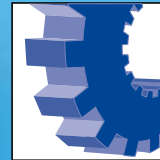
Ufi
Approved
Event



MSV 2018

60. mezinárodní
strojírenský
veletrh

AUTOMATIZACE



IMT 2018

11. mezinárodní
veletrh obráběcích
a tvářecích strojů

NEJVÝHODNĚJŠÍ CENOVÉ PODMÍNKY DO 31. 3. 2018
elektronická přihláška k účasti: www.bvv.cz/e-prihlaska.msv

1.-5. 10. 2018

Výstaviště Brno

www.bvv.cz/msv

Ufi
Approved
Event



Ufi
Approved
Event



BVV
Veletrhy
Brno

inzerce

CHRAŇTE OSOBNÍ ÚDAJE, CHRAŇTE SVŮJ PODNIK

25. května 2018 vstoupí
v platnost nová pravidla
EU pro ochranu osobních údajů.

Ujistěte se, že je
váš podnik připraven.

europa.eu/dataprotection/cs
#GDPR





RODINNÉ PODNIKÁNÍ MÁ V KOLUMBII TRADICI

RODINNÉ PODNIKY HRAJÍ V KOLUMBII KLÍČOVOU EKONOMICKOU ROLI. ABY PŘEŽILY PŘECHOD NA DRUHOU NEBO TŘETÍ GENERACI, KORPORACE PRO MEZIAMERICKÉ INVESTICE (IIC) A MÍSTNÍ BANKA BANCÓLDEX JIŽ OD ROKU 2009 NABÍZEJÍ VZDĚLÁVACÍ PROGRAM S NÁZVEM FINPYME FAMILY BUSINESS. JE ZAMĚŘEN NA ROZVOJ ODPOVĚDNÉHO PODNIKÁNÍ, UDRŽITELNÝ RŮST, PŘIPRAVENOST NA NÁSTUPNICTVÍ A PODPORU PODNIKATELSKÉHO DUCHA. JEHO CÍLEM JE POSKYTNOUT RODINNÝM FIRMÁM ŘEŠENÍ PŘIZPŮSOBENÁ JEJICH INDIVIDUÁLNÍM POTŘEBÁM.

Banka sází na mikropodniky a malé podnikatele. Po dohodě s Ministerstvem vnitra spustila nový úvěrový produkt pro modernizaci, investice do pracovního kapitálu a obchodní růst. V roce 2017 investovala 3,5 miliardy pesos na rozvoj více než 62 tisíc podniků v 31 destinacích. V reakci na sociální požadavky obyvatel přístavního

města Buenaventura banka financovala 226 společností jako součást strategie vedené Ministerstvem obchodu, průmyslu a cestovního ruchu.¹ Pro rok 2018 byl úvěrový rámec rozšířen pro odvětví textilního průmyslu na podporu společností zabývajících se výrobou oděvů a textilních výrobků v Kolumbii.²

Celosvětová síť podpory rodinného podnikání

Family Business Network (FBN) je celosvětová síť, která pomáhá podnikajícím rodinám poznat se navzájem, sdílet zkušenosti, vzájemně se informovat o osvědčených způsobech řízení, investování, inovování apod. Od svého založení v roce 2006 společnost **FBN Colombia** spolupracuje s osmdesáti rodinnými podniky. Její úkol spočívá v řízení vztahů a způsobu sdílení znalostí, v šíření dobrých obchodních praktik. Pořádá pravidelná podnikatelská setkání, a to nejen ve firmách, ale také sportovní a společenské akce.

1 <https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/buenaventura-bancoldex-y-mincit-2017.aspx>

2 <https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/crdito-para-empresas-del-sector-textil.aspx>

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

RECAMIER: PÉČE O TĚLO I DUŠI



Zakladatel firmy Edmond Bougaud začal v roce 1947 provozováním salonu krásy. Protože byl Francouz, pojmenoval jej Recamier. Díky profesionálně poskytovaným službám kadeřníků a novému produktu – laku na vlasy – brzy vedl nejslavnější a nejnavštěvovanější salon v Cali. Lak vyráběl „na koleně“ v garáži.

Pomocníkem mu byl mlýnek na maso, na kterém mlel mýdlo a další přísady, míchačka, kuchyňský sporák, na němž směs zahříval, a plnička. Skromné začátky se brzy staly minulostí. Podnikatel začal prodávat svůj produkt jiným kadeřníkům a stal se v celé Kolumbii uznávaným výrobcem laku na vlasy. V roce 1962 pak salon krásy prodal a celý svůj čas věnoval průmyslové výrobě. Po jeho smrti v roce 1975 byl tehdy sedmnáctiletý syn Georges donucen opustit školu a pokračovat v rodinném podnikání.³

Dnes společnost Recamier nabízí výrobky pro péči o vlasy a pokožku, deodoranty, opalovací krémy. Profesionální řada pro salony krásy Saloon In zahrnuje mycí, pečující a stylingové vlasové produkty a laky na nehty. Recamier roste o 8 až 12 % ročně, vyváží do čtrnácti různých zemí, včetně USA, Saúdské Arábie, Kuvajtu, Bahrajnu, Ekvádoru, Peru

a téměř celé Střední Ameriky. A v investicích nepolevuje, vynakládá další prostředky na udržení podílu na trhu a zlepšování produktivity.

„Tato společnost je velmi odhodlaná se dál rozvíjet. Měli jsme četné nabídky, ale nechceme ji prodat. Částečně ze strachu, že nebudeme mít práci, ale ve skutečnosti věřím tomu, že se časem staneme nadnárodní společností a budeme vytvářet pracovní místa po celém světě.“

Georges Bougaud, prezident společnosti Laboratorios Recamier⁴

HATSU TEA: GLOBÁLNÍ ZNAČKA VYRÁBĚNÁ V KOLUMBII

Julian Oquendo a Alejandro Pardo jsou tvůrci Hatsu Tea, Oquendo jako generální ředitel a Pardo jako obchodní manažer. Společnost, která produkuje nealkoholické nápoje na bázi čaje s přísadou exotického ovoce, je naplněním snu dvou podnikatelů, dnes má více než 70 zaměstnanců, zaměstnává i rodinné příslušníky.

Jaké byly začátky Juliana Oquenda? V jeho životě ho podle něj ovlivnily nejvíc dvě události. Tou první byla smrt jeho otce. Když mu bylo 12 let, musel matce pomáhat zvládnout obtížnou ekonomickou situaci, zajistit jídlo

a vzdělání sobě a svým třem sourozencům. Každý pátek po škole prodával pomeranče, musel prodat tunu týdně. Tehdy se naučil zvládat riziko i stres a získal „nos“ na obchodní příležitosti. Druhou událostí byla skutečnost, že ho vybrali jako profesionálního hráče fotbalu výběru Antioquie a reprezentanta Kolumbie. Každý den se snažil a hodně trénoval, aby byl nejlepší. Tato životní období jej zformovala v houževnatého a pracovitého manažera, který má pro vedení Hatsu Tea ty nejlepší předpoklady.⁵ ■



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUcí KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ.

3 <http://www.theworldfolio.com/news/georges-bougaud-president-of-laboratorios-recamier-colombia-n2818/2818/>

4 <http://familybusiness.ey.com/pdfs/screen-ey-17-002-fby-2017-bk11705-002-v27-26-colombia.pdf>

5 <http://www.fashionradicals.com/entrevistas/te-hatsu-marca-global-hecha-en-colombia-el-secreto-detras-de-este-te/>

Jairo Pinilla Gutiérrez:

KOLUMBIJCI PŘIJÍMAJÍ EVROPANY S OTEVŘENOU NÁRUČÍ

JAIRO PINILLA GUTIÉRREZ SE PŘED LETY SHODOU NÁHOD DOSTAL Z RODNÉ BUCARAMANGY V KOLUMBII NA STUDIA DO BRATISLAVY. NA SLOVENSKU ZALOŽIL RODINU A ŽIL TAM DVACET LET, DÍKY ČEMUŽ ZNÁ NEJEN SLOVENŠTINU, ALE TAKÉ NAŠI MENTALITU A ZVYKY. KDYŽ SE V ROCE 2006 ROZHODL VRÁTIT DO KOLUMBIE A V BOGOTĚ ZALOŽIT POBOČKU MEZINÁRODNÍ SPOLEČNOSTI PERFORMIA, KTERÁ SE VĚNUJE U NÁS I VE SVĚTĚ VÝBĚRU A HODNOCENÍ ZAMĚSTNANCŮ S DŮRAZEM NA PRODUKTIVITU, POTŘEBOVAL K TOMU VELKOU DÁVKU ODVAHY. DNES JE JEHO POBOČKA JEDNOU Z NEJLEPŠÍCH. POVÍDALI JSME SI S NÍM MIMO JINÉ O KOLUMBIJSKÉM PRACOVNÍM TRHU, ALE I O TOM, ČÍM SE LIŠÍ KOLUMBIJCI A SLOVÁCI.



Jairo Pinilla Gutiérrez je zakladatelem a majitelem pobočky mezinárodní společnosti Performia v kolumbijské Bogotě

Když jste se po tak dlouhé době vrátil ze Slovenska zpět do své rodné Kolumbie, nebyl jste už duší tak trochu Slovák?

Máte pravdu, nebylo to lehké, cítil jsem se tehdy možná jako cizinec ve vlastní

zemi. Mezi Kolumbijci a Slováký je hodně rozdílů. Kolumbijec je velmi pracovitý, ale přitom také velmi společenský. Vždycky musí být ve společnosti přátel a rodiny, a tak velmi často organizujeme různá setkání a oslavy a často

tancujeme, smějeme se nahlas a jsme celkově hluční, na rozdíl od běžných Slováků.

Na druhou stranu Slováci si lépe hldají svůj čas, jsou dochvilnější a organizovanější. Lépe dodržují normy (zvlášt třeba dopravní předpisy) a na jejich slovo se dá mnohem častěji spolehnout. S nadšázkou říkám, že kdybychom dokázali skloubit dobré vlastnosti Kolumbijců a Slováků, získali bychom z toho takový zvláštní druh „superobčana“.

Kolumbie je i podle oficiálních čísel považována za nejrychleji rostoucí ekonomiku v celém jihoamerickém regionu. Profesor Opatrný však v rozhovoru pro TRADE NEWS hodnotí její situaci jako křehkou a vybízí k obezřetnosti. Jak ji hodnotíte a vidíte vy? Vydal byste se tam obchodovat, kdybyste byl českým podnikatelem?

Já jsem v Kolumbii pracoval už v roce 2006 a rozhodně toho nelituji. Takže ano, být českým podnikatelem, vydal bych se sem. Avšak je třeba znát lokální kulturu a vědět, jak se dostat k lidem, majitelům a ředitelům firem, což není vždy snadné. Ale je tu podle mne jedna velká výhoda. Místní lidé přijímají cizince z Evropy (tedy i Čechy a Slováký) s otevřenou náručí, velmi se o ně zajímají a naslouchají jim. Kdybyste navštívili Kolumbii, pocítili

byste, že lidé jsou hodně otevření a vždy ochotní pomoci, na rozdíl od Čechů nebo třeba Němců, kteří si běžně na začátku drží trochu odstup.

Jako obchodníci byste sem museli hodně jezdit, protože obchod na dálku nemá šanci. Ale určitě byste sem jezdili rádi. Učarovala by vám řada věcí. Například klima je v podstatě pořád velmi podobné, mění se radikálně jen vzhledem k nadmořské výšce. Takže vlastně máte všechna roční období ve stejné zemi po celý rok. Je tu skvělé jídlo, roste tu například tolik druhů ovoce, že je za jednu návštěvu ani všechny neochutnáte. A pak, jak už jsem se zmínil, stále máme co oslavovat a proč se bavit.

Aktuální situaci na trhu práce v Česku charakterizuje až rekordně nízká míra nezaměstnanosti, takže se u nás v posledním roce strhl tak trochu „boj o kvalitní zaměstnance“, který vyhrávají kvalitní firmy s dobrým jménem a chováním k pracovníkům. Jaká je situace na trhu práce v Kolumbii?

U nás je to téměř naopak. Populace roste stále rychleji, než se vyvíjí ekonomika,

KOLUMBIE MÁ POVĚST
ZEMĚ S NEJLEPŠÍMI
PRACOVNÍKY V JIŽNÍ
AMERICE.

takže nezaměstnaných je docela dost. Když vydáte inzerát na administrativní pozici v hlavním městě Bogotě, můžete dostat 300 až 400 životopisů za jeden jediný den. Ale boj o kvalitní zaměstnance je u nás podobný jako u vás. I když má Kolumbie pověst země s nejlepšími pracovníky v Jižní Americe, musíte si – stejně jako v jiných zemích – umět dobře vybrat. A to velké množství uchazečů mimo to navíc často zpomaluje výběrové řízení.

Co byste tedy poradil zástupcům české firmy, která se chystá proniknout na kolumbijský trh? Jak by měli nejlépe hledat kvalitní zaměstnance?
No, samozřejmě přes Performii.

Performia je známá tím, že se v najímání soustředí hlavně na produktivitu. Jde to dohromady s kolumbijskou mentalitou? Jak je to u nás přijímáno?

S obdivem a častým překvapením, asi jako i v jiných zemích. A to hlavně proto, že jakousi módou se v posledních letech stal výběr zaměstnanců „podle kompetencí“, trochu zvláštní způsob hodnocení osobnosti, který je dost ovlivněn dobrým dojmem, který kandidát dělá. Takže když vysvětlíme naše zaměření na produktivitu, většinou se o to majitelé a ředitelé firem začnou výrazně zajímat. A proto začínáme v naší oblasti být nejen v Kolumbii jakýmsi „názorovým vůdcem“ a v posledním roce jsme se často objevovali v nejlepších ekonomických a na firmy orientovaných časopisech a novinách.

Tak k těm časopisům teď můžete přidat ještě TRADE NEWS. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE BARBORA HARTMANNOVÁ
FOTO: ARCHIV J. PINILLY

inzerce



volejte zdarma
800 100 210
www.ocp.cz


OČNÍ CENTRUM PRAHA

Již 15 let Vás vracíme
do jasného světa.
Více než 50 000
úspěšných operací
šedého zákalu.

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENÁ
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI**

Oční centrum Praha, a.s., Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: recepc@ocp.cz

Do světa za obchodem

EKVÁDOR: RUB A LÍC GLOBALIZACE

DO ROKU 2018 NAKROČIL EKVÁDOR JAKO EKONOMICKY ZAJÍMAVÁ JIHOAMERICKÁ ZEMĚ, KTERÉ SE Podařilo rozptýlit nejistoty spojené s loňskými prezidentskými a parlamentními volbami a po více než dvou letech oživit ekonomický růst i podnikatelský optimismus.





Z výsledků voleb vyplývá, že bude v základních rysech zachován nynější ekonomický model země, v němž veřejný sektor představuje 43% HDP a trendem je jeho růst. Stát je totiž v řadě sektorů nejen regulátorem, ale sám hraje aktivní roli. Týká se to například energetiky, zdravotnictví a bankovníctví, a to v daleko větší míře než třeba v sousedním Peru či Kolumbii.

Na druhou stranu se Ekvádor dostal do situace, kdy se musí vyrovnat s hlavní výzvou, jíž je rostoucí zadlužení veřejných financí. Jeho výši ovlivňují vysoké závazky ve vztahu k Číně, která byla v uplynulých letech klíčovým investorem při modernizaci silniční a energetické infrastruktury. Nová vláda proto připravuje opatření k ekonomické transformaci.

Připravuje se privatizace některých velkých podniků a zároveň vešly v platnost zákony na snížení daňové zátěže soukromých subjektů, zejména malých a středních firem. Těm chce stát vytvořit

lepší podnikatelské podmínky, a tak by brzy mohly být partnery českým firmám v řadě sektorů, například zemědělství, potravinářství, stavebnictví a oblasti ekologických technologií, a zajišťovat distribuci v rámci ekvádorského soukromého i státního sektoru. Ekvádor má ambici stát se vhodnou vstupní branou pro české společnosti zajímající se o andský region, konkrétně Ekvádor, Bolívii, Kolumbii a Peru.

PŘEDVÍDATELNĚJŠÍ PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ

Ekvádor loni přistoupil k mnohostranné dohodě o volném obchodu (FTA) s EU. Její implementace umožňuje postupné odstraňování překážek, a to zejména cel či množstevních omezení při dovozu zboží ze země EU. Exportéři z EU oceňují zlepšení podmínek především při vývozu osobních automobilů či alkoholických nápojů do Ekvádoru. V souvislosti s aktivitami českých firem povede dohoda k vytvoření předvídatelnějšího prostředí. K větší ochraně zahraničních investic podle

mezinárodních standardů však bude ještě potřeba uzavřít další smlouvu.

V rámci andského regionu Ekvádor vyniká kvalitní silniční infrastrukturou a solidní energetickou bezpečností, a vytváří tak slibné předpoklady pro zahraniční investice. Zemi se rovněž daří relativně efektivně využívat svůj vysoký hydroenergetický potenciál. Nejvýznamnější je megaprojekt vodní elektrárny Coca Codo Sinclair s výkonem 1500 MW, která byla před rokem uvedena do provozu. Díky rozsáhlým vládním programům a investicím v posledních deseti letech se Ekvádor přibližuje k vyspělým ekonomikám také v oblasti vzdělávání a v sociálních službách. V regionálním kontextu podporuje ekvádorský stát nadprůměrně vědu, výzkum a inovace, při prestižních univerzitách (např. Yachay a Ikiam) vybudoval moderní vědecko-výzkumné kapacity a v této oblasti věnuje velkou pozornost mezinárodní spolupráci. Tamní trh se tak může stát zajímavým odbytíštěm špičkových zahraničních měřicích, laboratorních a optických přístrojů. ▶▶



► BOLA VÝM MÍSTEM ZŮSTÁVÁ ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

V Ekvádoru se nacházejí velmi křehké ekosystémy, citlivé na klimatické změny i některé domácí ekonomické aktivity, jako je těžba ropy a nerostných surovin. V této souvislosti avizoval nový prezident Lenín Moreno záměr zvýšit pozornost státu k otázkám ochrany životního prostředí. Velké nedostatky jsou patrné v oblasti třídění a recyklace odpadů či kontaminace podzemních vod, například v přímořských lokalitách.

Země je opakovaně ohrožována extrémními klimatickými vlivy. V dubnu 2016 zasáhlo její pobřeží silné zemětřesení, vloni postihly některé regiony mohutné záplavy, které způsobily citelné škody nejdůležitějšímu sektoru ekvádorské ekonomiky – zemědělství. Škody dosáhly úrovně zhruba 3% HDP a obnova postižených oblastí není u konce.

Vláda proto klade větší důraz na bezpečnost staveb a přísnější dodržování stavebních norem. Současně by měla růst poptávka po stavebních materiálech, které by se vyznačovaly vysokou kvalitou, odolností i ekologickou udržitelností. Právě tady by se mohly dobře uplatnit výrobky českých firem. Důraz na preventivní opatření a minimalizaci škod způsobených přírodními riziky činí z Ekvádoru destinaci se zvýšeným zájmem o moderní technologie

v oblasti civilní ochrany, například protipovodňových zábran, systémů včasného varování apod.

ZELENOU MÁ DIVERZIFIKACE

Při tvorbě HDP v ekvádorské ekonomice převažují primární sektory s relativně nízkou přidanou hodnotou, což ji činí velmi zranitelnou. Mezi nejvýznamnějšími položkami najdeme kromě ropy zejména tradiční produkty zemědělství a rybolovu, jako jsou banány, krevety, rybí konzervy, řezané květiny a kakao. České firmy by se dokázaly uplatnit formou dodávek inovativních technologií sloužících k větší automatizaci při zpracovávání a balení potravin či poskytnout odborné služby například v oblasti šlechtění či akvakultury.

Dalším faktorem, který vede k výpadkům v exportních příjmech, zhoršování obchodní bilance a rozpočtovým škrtům, jsou poklesy světových cen ropy a zemního plynu. Proto chce Ekvádor věnovat pozornost nejen těžbě, ale více rozvíjet petrochemii a nastartovat těžbu kovů (země má velké zásoby například mědi i zlata). Naše firmy by mohly uvažovat o investičních projektech právě v této oblasti.

České společnosti by jistě našly své místo také při realizaci národního programu pro výrobní diverzifikaci. Ten má spočívat

v rozvoji domácích průmyslových odvětví, jako je potravinářství, textilní průmysl, dřevozpracující průmysl, výroba stavebních materiálů, zdravotnické techniky a dopravních prostředků. Není nikterak překvapivé, že je Ekvádor chce vyrábět doma a nehodlá připustit nadměrné dovozy, neboť se obává, že by v situaci dolarizované ekonomiky mohly destabilizovat jeho platební bilanci.

ČESKÝ EXPORT UTĚŠENĚ ROSTE

České výrobky přitom mají v Ekvádoru stále lepší zvuk. Tradičně tam vyvážíme komponenty pro distribuci elektrické energie a ochranu elektrických obvodů, sklářské produkty, silniční válce a stavební materiál. Podle předběžných údajů za rok 2017 vzrostl český export do Ekvádoru o pětinu.

V roce 2017 se staly největší exportní položkou naše automobily Škoda. Loni se také podařilo v regionálním městě Cuenca uskutečnit první českou investici formou výstavby minipivovaru s restaurací. Do budoucna se počítá s prodejem lahvového a sudového piva v obchodních řetězcích a s expanzí do dalších ekvádorských měst i sousedních zemí.

V roce 2015 se do Ekvádoru vydala obchodní mise vedená náměstkem ministra průmyslu a obchodu Eduardem

Muřickým. Zájem ČR o obchodní spolupráci byl prezentován například na ministerstvu strategických sektorů, ministerstvu dopravy a ministerstvu výroby, které je odpovědné za industrializaci země a podporu podnikání. Jednání s Ekvádorem se od té doby zintenzivnila, zahrnovala bilaterální politické konzultace a obchodní jednání na různých úrovních, přičemž v roce 2016 byla v reakci na zemětřesení nastartována rozvojová a humanitární spolupráce.

ROZVOJOVÁ POMOC

Česká republika Ekvádoru po zemětřesení pomohla konkrétním projektem na oživení řemeslných aktivit v pobřežní provincii Manabí. Byl uskutečněn v letech 2016 až 2017 a díky němu byly výrobním asociacím v regionu dodány nové stroje na zpracování typických a turisty oblíbených produktů, jako jsou panamské klobouky, cukrovinky a pochoutky z tradičních ingrediencí, dekorativní předměty a textilní výrobky.

Kromě toho se v roce 2017 v Ekvádoru realizoval první malý lokální projekt zaměřený na podporu výroby a odbytu řemeslné soli, která nachází uplatnění v potravinářství a kosmetice. ČR prostřednictvím projektu podpořila pořízení stroje a příslušenství pro sušení a míchání této komodity, aby zvýšila přidanou hodnotu výsledné produkce, posílila odbytu a zajistila stabilní zdroj příjmů v oblasti. Ekvádor nebude v letech 2017 a 2018 vynechán z rozvojové spolupráce ani v letošním roce. Chystá se totiž další malý lokální projekt, který má oživit drobný chov měkkýšů a komunitární turistiky v přírodně unikátních přímořských mokřadech provincie Manabí. Akvakultura je v Ekvádoru úzce spojena s gastronomií a je to jedno z odvětví, v němž na sebe mohou upozornit české technologie. ■

TEXT: JAN VEJMEJKA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Jan Vejmelka, tajemník pro ekonomickou, rozvojovou a kulturní spolupráci, Velvyslanectví ČR v Limě



Ekvádor ve zkratce

Necelými sedmnácti miliony obyvatel a rozlohou zhruba 283 500 km² patří v Latinské Americe spíše mezi malé státy. Leží na rovníku, od něhož odvozuje i svůj název, a jeho pobřeží omývá vody Tichého oceánu. Navzdory svému přírodnímu bohatství patří mezi chudé státy, pro něž jsou typické propastné sociální rozdíly. HDP země ve výši 100 mld. amerických dolarů je ve srovnání s ČR poloviční. Lepší situaci zatím nepřineslo ani nalezení ropy v 70. letech. Jedno procento bohatých statkářů, převážně španělského původu, vlastní 40 procent zemědělské půdy, dvě třetiny rodinných farem hospodaří na ploše menší než pět hektarů, takže jejich majitelé nejsou schopni uživit své rodiny. Oficiální měnou je americký dolar, což usnadňuje rozvoj obchodování se zahraničím.

Hlavním městem Ekvádoru je vnitrozemní Quito, kde sídlí vláda a vládní instituce. Země je do určité míry decentralizována, významné slovo mají i regionální vlády, které jsou v řadě případů oprávněny samostatně rozhodovat o nákupech a vypisovat veřejné zakázky.

Největším městem, největším přístavem v zemi a jedním z nejrušnějších celého pacifického pobřeží je průmyslové a obchodní centrum Guayaquil.

Rozmach zahraničního obchodu však začíná narážet na jeho omezené kapacity. Prioritou se proto stala výstavba dalšího hlubokomořského přístavu Posorja, kolem něhož má vyrůst zóna volného obchodu. Tento megaprojekt v hodnotě 1,2 mld. amerických dolarů by měl být od roku 2020 jedním z významných faktorů ekonomického vzestupu. Jeho investorem je dubajská DP World.

Třetím největším městem je pak vnitrozemní Cuenca, která patří k turisticky nejnavštěvovanějším místům Ekvádoru a kde žije početná zahraniční komunita se zajímavým zákaznickým potenciálem pro různé inovativní produkty a služby. Quito a Cuenca se nachází v horském regionu And. Na území Ekvádoru se rozkládají rovněž tropické oblasti Amazonie a souostroví Galapágy.

ZLIN ZNOVU DOBÝVÁ „LATINKU“



SLÁVU ČESKÉHO LETECKÉHO PRŮMYSLU ŠÍŘIL V LATINSKÉ AMERICE JAN ANTONÍN BAŤA UŽ VE TŘICÁTÝCH LETECH MINULÉHO STOLETÍ. ZDÁLO BY SE TEDY, ŽE S TAKOVOU REFERENCÍ V KAPSE NENÍ DNES ŽÁDNÝ KUMŠT PRODÁVAT NA TOMTO KONTINENTU SPORTOVNÍ LETADLA. SAMA TRADICE ALE JEŠTĚ NIKOHO VE HŘE SVĚTOVÉ KONKURENCE NEUDRŽELA. A V TOMTO PŘÍPADĚ NECHYBĚLO MÁLO A BYLO BY PO NÍ.

POHNUTÁ HISTORIE ZLÍNSKÉ LETECKÉ FIRMY

Zlínská letecká společnost byla založena v roce 1934 a firma Baťa se stala jejím hlavním akcionářem. Byla chloubou Baťova impéria a jako taková vzkvétala. Začala výrobou bezmotorových kluzáků, ale velice brzy vyráběla

pod značkou Zlín sportovní, zemědělské a cvičné letouny. Po osvobození byl podnik znárodněn, spadal pod různé závody, až v roce 1953 vznikl národní podnik Moravan. Vyrábělo se tu mnoho typů letadel, které si získaly skvělé renomé i za hranicemi. Ještě v sedmdesátých letech určovaly například letouny Trener trendy letecké akrobacie

v Evropě i ve světě. A na strojích Zlín Z-50 se stali Ivan Tuček a Petr Jirmus mistry světa.

„V roce 1990 došlo k přeměně národního podniku Moravan na akciovou společnost, která se v roce 2002 dostala do finančních problémů a za tři roky nato byl na ni vyhlášen konkurz. Tehdy

ji koupil irský majitel, ovšem jeho působení nemělo dlouhého trvání, v roce 2008 se firma pod tehdejšími názvy Moravan Aviation dostala do konkurzu znovu. Letadla jsou můj život, a tak když jsem se to dozvěděl, pustil jsem se do záchrany slavné tradice po hlavě," vysvětluje Miloslav Tutter, jediný majitel společnosti ZLIN AIRCRAFT, která tehdy zakoupila z konkurzní podstaty veškerý movitý i nemovitý majetek Moravan Aviationu včetně kompletního duševního vlastnictví a od té doby se snaží zašlou slávu kdysi slavného leteckého výrobce obnovit. A už teď prozradíme, že se jí to daří. Svědčí o tom i fakt, že poptávka po jejích letadlech několikanásobně převyšuje nabídku, takže otrokovická firma poroste. Ale vraťme se ještě k osobnosti jejího majitele.

JAK SE PILOT STANE TOVÁRNÍKEM

Srdce Miloslava Tuttera bilo pro letadla nejspíš vždycky. „Už v patnácti jsem absolvoval plachtařský letecký výcvik, později jsem se stal profesionálním pilotem, pracoval jako vedoucí směny stanoviště řízení letového provozu. V devadesátých letech, když jsem létal jako pilot u ČSA, přihlásil jsem svou tehdejší společnost Topair do výběrového řízení na výhradního leteckého přepravce koncernu Škoda Volkswagen a oni nám přede všemi dali přednost! Dosud to považuji za jeden z největších profesních úspěchů, který mne hodně ovlivnil a posunul dál," vzpomíná Miloslav Tutter na období, kdy Topair úspěšně provozoval leteckou přepravu zaměstnanců automobilového koncernu včetně VIP managementu či vládních činitelů různých států. „Byla to pro nás obrovská škola zkušeností,

kdy přesnost, kvalita, srozumitelnost a férové jednání byly přirozeným předpokladem, abychom si udrželi důvěru tohoto náročného klienta," dodává majitel. A stejně přistupuje také k budování ZLIN AIRCRAFT.

NOVÁ GENERACE LETADEL ZLIN

Zajímalo nás, jaká je tedy nová generace legendárních letadel s písmenem „Z“ v názvu, která se rodí v Otrokovicích.

„Dnešní Z-242 a Z-143 jsou stroje, které se využívají především k výcviku pilotů v civilních a vojenských leteckých školách. Jan Antonín Baťa by z nás měl radost, protože v této kategorii jsme jedněmi z nejlepších na trhu, o čemž svědčí i obliba těchto strojů. Využívají se také k ostraze objektů, hranic, ke kontrole pobřeží, k policejním či záchranným akcím, monitoringu požárů, kurýrním službám... Zákazník dnes hledá jednoduchost, bezpečnost a kvalitu. A také jak za co nejmenší náklady získat co největší množství bezpečně a kvalitně vycvičených pilotů," vysvětluje Miloslav Tutter s tím, že to vše umí v Otrokovicích nabídnout. A tak sem přijíždějí na výcvik piloti z celého světa, aby se pod vedením našich leteckých akrobatů Jiřího Koblého, Richarda Santuse, Ivo Kardoše, Jaroslava Malinského, Martina Šonky a dalších vyučili či zdokonalili ve svém řemesle.

A v čem jsou další přednosti „zetek"? „Především jsou spolehlivá. Mají robustní konstrukci, která vydrží skoro všechno, a tak můžete startovat téměř z jakékoli zpevněné plochy. Přitom zvládnou i jednodušší akrobatické prvky, takže jsou ideální pro výcvik. A když už jsme u toho



Ing. Miloslav Tutter je majitelem společnosti ZLIN AIRCRAFT, pokračovatelem slavné baťovské tradice

výcviku, i tady ZLIN AIRCRAFT navazuje na tradici české letecké školy," konstatuje majitel, který je stále jejím jediným akcionářem, ačkoliv mu zahraniční investoři klepají na dveře.

Letadla však nejsou jediným produktem, který opouští otrokovický areál. Vyrábí se tu také různé druhy leteckých kol a brzd, vystřelovací sedadla, části leteckých turbovtulových motorů pro GE nebo letadlové celky pro Aero Vodochody, tedy žádná sériová výroba. „Dnes máme zhruba 160 zaměstnanců, ovšem poptávka i náš vývoj má natolik vzestupnou tendenci, že v nejbližší době počítáme s nárůstem na minimálně 200 až 220 pracovníků a s dalšími investicemi, což souvisí mimo jiné s rekonstrukcí našeho areálu," prozrazuje Miloslav Tutter nejbližší plány.

MEXIKO, PERU, BOLÍVIE I EKVÁDOR

Přes devadesát procent produkce ZLIN AIRCRAFT míří na zahraniční trhy, počínaje Austrálií přes Evropu a Ameriku. Během posledních let se firma etablovala hned v několika státech Jižní Ameriky, přičemž největší obchod se podařil zatím s Mexikem, a to v řádu několika desítek strojů. „Úspěšní jsme také v Peru, Bolívii, Ekvádoru, Paraguaji nebo v Argentině. Ovšem vzhledem ke stále trvající mlčenlivosti vyplývající z uzavřených smluv nemohu uvést ▶▶



Jako instruktor létá pro ZLIN AIRCRAFT také dnes již legendární letecký akrobat Jiří Koblé



Letadla společnosti ZLIN AIRCRAFT nad Mexikem

►► podrobnosti. Snad jen to, že celkově máme v Jižní Americe už v provozu padesátku nových letadel ZLIN a v současné době jednáme s dalšími zájemci. Vzhledem k tomu plánujeme v tomto regionu založit servisní středisko včetně konsignačního skladu náhradních dílů," dozvídáme se.

A jaké mají Otrokovičtí zkušenosti ze vzájemného obchodu? Jezdí do Latinské Ameriky rádi? „Ano, velmi rádi," konstatuje Miloslav Tutter, který na tento kontinent létá pravidelně už mnoho let. „Naše obchodní vztahy jsou velice příjemné a férové a často už přerostly v přátelství. Ve všech latinskoamerických zemích jsou k nám naši partneři velice pohostinní a tolerantní, projevují o nás i naše produkty a služby upřímný zájem. Osobně mám rád celý tento region i jeho obyvatele. Pořád mne dokáže překvapit, jak krásná a rozmanitá je jeho příroda, jak zajímavá je jeho historie a jak jsou jeho lidé veselí a otevření."

PRÁCE NA SNU NEKONČÍ

Na začátku našeho povídání nám majitel značky ZLIN svěřil, s jakým snem před devíti lety tehdejší zkrachovalou

fabriku koupil. Bylo jím obnovit slavnou tradici a vybudovat bezvadně fungující a moderní výrobní závod letadel a leteckých komponentů se spokojenými zaměstnanci, hrdými na to, že mohou být součástí úspěšného týmu. Týmu, který produkuje bezpečné, známé a ve světě žádané dílo.

„Spousta věcí se nám už podařila, ale zdaleka není všechno hotovo. Hodně práce a investic nás ještě čeká. Na naší cestě nám pomohlo několik partnerů. Chtěl bych vyzdvihnout osobitý a nadmíru profesionální přístup Komerční banky. Právě díky její vzorné asistenci zvládáme řešit zmíněné modernizace většinou z vlastních zdrojů, bez dotací či jakýchkoli dramatických úvěrů. Komerční banka nám poskytuje spolehlivou asistenci při uzavírání obchodních smluv, vývozu zboží, strategickém financování a mnoho dalších prospěšných produktů, bez nichž bychom některé situace zvládali hůř," chválí Miloslav Tutter svého hlavního finančního partnera a stejně vyzdvihuje například pomoc České exportní banky v Ekvádoru. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV ZLIN AIRCRAFT



ZLIN AIRCRAFT, a.s.

Tato ryze česká společnost navazuje na tradici původní Baťovy Zlínské letecké jako výhradní výrobce letounů značky ZLIN. Produkuje také letecké komponenty, jako jsou různé druhy leteckých kol a brzd, vystřelovací sedadla, části leteckých motorů či letadlových celků. Vedle letecké školy poskytuje kvalitní servis a poradenství včetně konsignačních skladů v různých částech světa. Své produkty z 95% exportuje do několika desítek zemí mnoha kontinentů. V dnešní době má cca 150 zaměstnanců a její tržby se pohybují kolem 250 milionů korun ročně.

Jindra Němcová,
manažer pro korporátní
klientelu KB, divize
Střední Morava:



„Společnost ZLIN AIRCRAFT je naším klientem od roku 2012. Díky rozvoji našich obchodních vztahů jsme se stali postupně hlavní bankou, která poskytuje klientovi nejen provozní financování, ale především produkty trade finance. Ty vychází z požadavků jeho zahraničních obchodních partnerů a každé znění je něčím specifické a individuální. Na majiteli společnosti si vážím jeho profesionálního přístupu a dlouhodobé vize, kam by měl ZLIN AIRCRAFT směřovat. Jako místního patriota mě navíc těší, že můžeme být u rozvoje firmy, která přímo navazuje na baťovskou tradici a staví na jejích základech."

BANKOVNÍ ZÁRUKY ELEKTRONICKY



Naše společnost se zabývá komplexními činnostmi v lesním hospodářství. Pravidelně se zúčastňujeme výběrových řízení vypisovaných Lesy České republiky, s. p. V této souvislosti jsem v minulém roce zaznamenal termín elektronická bankovní záruka. Můžete mi vysvětlit, o co se jedná a zda se elektronické bankovní záruky budou týkat i naší společnosti?

Ing. Jiří Chmel, ekonomický ředitel společnosti Lesostavby Frýdek-Místek a.s.



ODPOVÍDÁ TOMÁŠ RAK, ZÁSTUPCE MANAŽERA SPECIALIZOVANÝCH OBCHODNÍCH AKTIVIT CORPORATE, KB

ELEKTRONICKÁ KOMUNIKACE MÁ SVÁ PRAVIDLA

Pojem elektronická bankovní záruka nebo také originál záruční listiny v elektronické podobě se v praxi zavedl v souvislosti s vystavováním záruk podle zákona č. 134 o zadávání veřejných zakázek z roku 2016 (134/2016 Sb.). Podle tohoto zákona, konkrétně § 211 odst. 3, mají zadavatelé veřejných zakázek povinnost písemně komunikovat s dodavateli pouze v elektronické podobě (s výjimkou v zákoně uvedených případů).

Komunikace v elektronické podobě v případě výběrového řízení především znamená, že v zadávací dokumentaci je povinně vyžadována pouze elektronická forma nabídky. A jelikož součástí

elektronické nabídky je rovněž elektronické prokázání dokladu o poskytnutí jistoty, tj. i originálu záruční listiny, je nutné tuto podobu vyžádat od své banky. Elektronická bankovní záruka je tedy bankovní záruka v elektronickém formátu (zpravidla PDF) s připojenými uznávanými elektronickými podpisy za banku.

USTANOVENÍ ZÁKONA ZAČALO PLATIT POSTUPNĚ

Zmíněný zákon o zadávání veřejných zakázek vešel v účinnost už 1. října 2016. U některých ustanovení však byla účinnost odložena. A je to právě ustanovení o elektronické podobě komunikace v zadávacích řízeních, které začalo platit později, a to ve dvou etapách.

Od 18. dubna 2017 začala povinnost výlučně elektronické komunikace platit pouze pro zadavatele z řad organizačních složek státu, Českou národní banku a centrální zadavatele (např. ministerstva). Ve druhé etapě, která odstartuje 18. října 2018, bude povinnost elektronické komunikace mezi zadavatelem veřejných zakázek a dodavatelem vztažena na všechny ostatní zadavatele. Jde především o státní příspěvkové organizace, územní samosprávné celky a jejich příspěvkové organizace (tedy např. obce) a dále jde o jiné právnické osoby zřízené k uspokojování potřeb veřejného zájmu (např. údržba komunikací, technické služby atd.) a také právnické osoby financované státem (tj. státem vlastněné podniky). Do kategorie zadavatelů vlastněných státem patří i Lesy České republiky, s. p., což znamená, že nejpozději od 18. 10. 2018 budou muset uchazeči o výběrová řízení komunikovat s tímto zadavatelem výlučně elektronicky.

KOMERČNÍ BANKA NABÍZÍ ZDARMA APLIKACI

Bankovní záruky v elektronické podobě v souvislosti se zákonem o zadávání veřejných zakázek tak začaly v roce 2017 vystavovat všechny banky v České republice.

Aby té „elektronizace“ nebylo málo, je možné v případě, že budete o bankovní záruku žádat Komerční banku, využít aplikaci Trade and Finance OnLine (TF OnLine). Jedná se v podstatě o internetové bankovníctví pro bankovní záruky a další produkty z oblasti financování (například dokumentární akreditivy nebo úvěry). Žádost o vystavení záruky přes TF OnLine provedete na počítači během pár minut. Stejně tak, pokud potřebujete načerpat nebo splatit úvěr, stačí se přihlásit do aplikace, vyplnit on-line žádost a pomocí zabezpečeného přístupu odeslat žádost do banky ke zpracování. Pokud dostaneme potřebné informace elektronicky již od klienta, je pro nás zpracování výrazně jednodušší a především rychlejší. ■

TEXT: TOMÁŠ RAK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

Aplikace TF OnLine má celou řadu nastavení, je zdarma, funguje 24 hodin denně v české a anglické jazykové mutaci a se zaškolením pomáhají specialisté zahraničního obchodu. Poslední novinkou je možnost našeho specialisty vzdáleně se připojit přímo na obrazovku klienta a poskytnout mu rychlou podporu.

GUATEMALA, SALVADOR, HONDURAS:

PROČ SE ZAJÍMAT O SEVERNÍ TROJÚHELNÍK

POKUD SE V GEOGRAFICKÉM KONTEXTU VYSLOVÍ SLOVO „TROJÚHELNÍK“, KAŽDÉMU SE NEJSPÍŠ VYBAVÍ TEN BERMUDSKÝ. OVŠEM NEDALEKO OD NĚJ LEŽÍ JEŠTĚ JEDEN, KTERÝ JE NA ROZDÍL OD TOHO ZÁHADNÉHO VELICE DŮLEŽITÝ PRO ČESKÝ ZAHRANIČNÍ OBCHOD. TZV. SEVERNÍ TROJÚHELNÍK JE OZNAČENÍ PRO TŘI STŘEDOAMERICKÉ ZEMĚ, GUATEMALU, SALVADOR A HONDURAS, JEJICHŽ SPOLEČNÝ OBRAT ZAHRANIČNÍHO OBCHODU S ČR V ROCE 2016 ČINIL 80 MILIONŮ AMERICKÝCH DOLARŮ (PRO PŘEDSTAVU JDE O HODNOTU POHYBUJÍCÍ SE MEZI OBRATEM PERU A CHILE). TYTO TŘI ZEMĚ, LEŽÍCÍ NA JIH OD MEXIKA, SPOJUJE SPOLEČNÁ HISTORIE, PODOBNÉ EKONOMICKÉ I POLITICKÉ ZÁJMY A BOHUŽEL TAKÉ STEJNÉ VNITŘNÍ STRUKTURÁLNÍ PROBLÉMY. NAVÍC POČTEM OBYVATEL A ROZLOHOU (AŽ NA MNOHEM MENŠÍ, ALE NE O TOLIK MÉNĚ LIDNATÝ SALVADOR) JE MOŽNÉ JE SROVNÁVAT S ČESKEM. ZÁROVEŇ JE I KAŽDÁ ZE TŘÍ STRAN POMYSLNÉHO STŘEDOAMERICKÉHO TROJÚHELNÍKU V NĚČEM SPECIFICKÁ, COŽ Z NICH ČINÍ ZAJÍMAVÝ CÍL PRO ČESKÉ EXPORTÉRY.



PODOBNE ZEMĚ, PODOBNÉ VÝZVY I PŘÍLEŽITOSTI

Podle klasifikace OSN se jedná o země „středního nižšího příjmu“, se středním rozvojovým stupněm podle Human Development Index, což je řadí po bok zemí jako Vietnam, Egypt nebo i Indie a Jižní Afrika. Jak Guatemala, tak i Salvador a Honduras prošly obdobným historickým vývojem od osídlení původním obyvatelstvem přes dobytí Španělskem, dále získání samostatnosti až k autoritářským vojenským vládám v druhé polovině 20. století a návratu k demokracii v druhé polovině 80. let či na začátku 90. let. Nyní se jedná o demokratické země, jakkoli je tento fakt v poslední době až nepříjemně často testován. V současnosti je problémem například výsledek prezidentských voleb v Hondurasu či aféry politických špiček v Guatemale, přičemž se zdá, že ani po parlamentních volbách v Salvadoru v březnu nebude výsledek voleb všem po chuti. Zásadní zvraty se však neočekávají, spíše jde o dočasné přeháňky, které se přeženou.

PŘÍLEŽITOST PRVNÍ: OBRANA A BEZPEČNOST

Zřejmě nejvýznamnější společnou výzvou, ale i příležitostí je téma bezpečnosti, což je pro české zájemce o tyto

země leckdy limitujícím faktorem. Čistě z pohledu statistik je severní trojúhelník jedním z nejnebezpečnějších teritorií světa, kde počet (nahlášených) vražd za měsíc odpovídá tomu za rok v ČR. Míra kriminality obecně je vysoká, za což region „vděčí“ gangům a kartelům působícím na jeho území a věnujícím se pašování drog, únosům významných osob či vybírání výpalného a další trestné činnosti. Tyto jevy jsou bohužel časté, na druhou stranu si všechny tři země velice dobře uvědomují, že bezpečnost je podmínka „sine qua non“ pro další rozvoj i ekonomický růst, na posílení bezpečnosti pracují, a proto v minulém i předminulém roce došlo ke snížení počtu vražd v každé ze zemí. V Salvadoru dokonce v srpnu proběhla jedna z největších zatýkacích akcí posledních let – zatčeno bylo na 1200 členů gangů. To vše je možné nejen díky zvyšování platů a zatraktivňování policejní a vojenské služby, ale i díky dodávkám moderní výstroje a výzbroje policie a armády v poslední době, často z Izraele, USA, Německa i Itálie.

Zde tedy leží i první příležitost pro naše exportéry v oblasti obranné a bezpečnostní. Státy, firmy i movitější soukromníci vytvářejí neutuchající poptávku po zbraních, municích, neprůstřelných materiálech a dalších bezpečnostních

řešeních včetně softwarového zabezpečení citlivých dat. Navíc kvůli výše uvedenému reálnému nebezpečí není hlavní otázkou cena (která však kvůli přepravním nákladům z ČR často nabobtná), ale faktory jako kvalita, jednoduchost a cena údržby či životnost. České velvyslanectví v Mexiku pravidelně kontroluje firmy obchodující se speciálním materiálem v regionu, což minimalizuje zneužití třetími osobami.

PŘÍLEŽITOST DRUHÁ: ODOLNOST VŮČI PŘÍRODNÍM KATASTROFÁM

Severní trojúhelník je též oblastí, již často zasahují přírodní katastrofy. Jen v loňském roce se tyto země musely potýkat s následky obzvláště vydatné hurikánové sezony, jejíž škody se vyšplhaly do stamilionů dolarů. Zejména v Guatemale jsou častá silná zemětřesení, která jsou pohromou zejména pro chudší vrstvy (často se proti přírodním živlům nedá ani sjednat pojištění). Jakkoli státy do prevence škod přírodních katastrof nechtějí příliš investovat, mění se klima i tlak ze strany občanů je k investicím přimějí, což předpovídá i The Economist Intelligence Unit (EIU), která v červnu 2017 označila tyto tři země za jedny z nejvíce ohrožených (spolu s Haiti a Kolumbií) v celé Latinské Americe. ►►



►► S tím se pojí druhá příležitost pro firmy, jež se zabývají výrobou a vývojem produktů pro zvyšování odolnosti proti katastrofám a zlepšení jejich předpovědi. Zde mají naději zejména ta řešení, která jsou levná, rychle nasaditelná v terénu a vysoce odolná. Jakkoli většinou půjde o doménu státních zakázek (v nich je často nezbytná osobní prezentace příslušným orgánům, s čímž může pomoci české velvyslanectví), určité produkty si mohou najít své kupce i mezi movitějšími soukromými osobami a firmami.

PŘÍLEŽITOST TŘETÍ: ENERGETIKA

Spolu s přírodními katastrofami jdou často ruku v ruce investice do infrastruktury, která je mnohdy poddimenzovaná i za běžného provozu. Problémy jsou zejména v elektrické síti i ve výrobě elektřiny, kdy nejsou výjimkou časté výpadky. „Hlad“ regionu po elektřině jde ruku v ruce s ekonomickým rozvojem, poptávka po elektřině se každoročně zvyšuje o 5 až 10%. Salvador se kvůli tomu stal čistým importérem elektřiny a v roce 2015 dosáhl podíl dovozu na uspokojení spotřeby celých 15%! Pozitivní zpráva je, že státy regionu si oblíbily zelenou elektřinu velice brzy,

například Guatemala již v 90. letech vyráběla celých 90% své spotřeby ve vodních elektrárnách, které jsou i teď v této zemi „zdrojem č. 1“ a jedním z nejdůležitějších v ostatních dvou zemích severního trojúhelníku. V dnešní době, kdy se začínají objevovat kvůli klimatickým změnám problémy s vodou, roste poptávka také po generátorech pracujících s biomasou či geotermální energií; pozornost si získávají i sluneční elektrárny, jakkoli země nedisponují na celé rozloze ideálními podmínkami pro jejich umístění.

Třetí příležitost pro české firmy tedy cílí na sektor elektřiny, jak její výroby, tak přenosu a případně uchovávání. Zde však je třeba upozornit, že státy spíše než výrobce celých komplexů často hledají investory, kteří výměnou za (většinou velice výhodnou) garantovanou cenu energie zainvestují výrobu i provoz celku. To může být obtížné nejen z hlediska nutnosti vynaložení prostředků na počáteční i následnou investici, ale zejména v souvislosti s nutnou administrativou, která často brzdí a zpožďuje nadějně projekty. Pevné nervy jsou však evidentně odměněny dobrým finančním výsledkem, protože většina výrobní kapacity těchto zemí je v soukromých rukou (Guatemala – 75%, Honduras

– 49%, Salvador – 46 %). Výzvou pro celý region je infrastruktura v oblasti úpravy vody a sanitační, kdy jsou často poptávány technologie na čištění vody či šetrného nakládání s odpadem.

PŘÍLEŽITOST ČTVRTÁ: AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL

Všechny tři země jsou „montovnamí“ pro (zejména) americké firmy, které zde využívají levnou a relativně vzdělanou pracovní sílu spolu s dobrým dopravním napojením na USA. Jakkoli přímé zahraniční investice do tohoto regionu dosáhly v roce 2016 přibližně 26 miliard amerických dolarů, toto číslo je značně „přifouknuto“ investicemi do energetického (zejména ropného) sektoru Salvadoru, které mohly dosahovat až čtvrtiny této hodnoty.

Například v roce 2016 se do Střední Ameriky dovezly součástky za 1,043 mld. amerických dolarů, což bylo zvýšení o 8% oproti roku 2015. Dovoz posledních pět let stále stoupá, jak informovala společnost CentralAmericanData, a dá se očekávat, že nadále poroste, jak autopark postupně zastarává. Podle analýzy CentralAmericanData v roce 2016 jezdilo po středoamerických silnicích 50% aut se stářím do 13 let, 25% se stářím 13 až

20 let a zbytek tvoří automobily starší. Jedná se tedy o čtvrtou příležitost v regionu severního trojúhelníku, protože největším dovozcem autodílů z celé Střední Ameriky je právě Guatemala (293 mil. USD), ale ani hodnoty dovozu do Hondurasu (134 mil. USD) a Salvadoru (103 mil. USD) nejsou zanedbatelné. Nejvíce součástek se dováží z USA, dále z Japonska, Číny, Tchaj-wanu a Mexika, zatímco ČR v seznamu významných partnerů zatím chybí, jakkoli je zapojena do hodnotových řetězců stejných nadnárodních automobilek. Poptávané obecně jsou ale i stroje na výrobu součástek, soustruhy apod.

Co se týká ekonomické situace zemí, všechny tři vytrvale několik let rostou. Pomáhá tomu jistě i zaměření na zahraniční obchod a sjednávání bezcelních dohod. V současnosti se ve Střední Americe provizorně uplatňuje obchodní pilíř dohody EU–Střední Amerika, která umožňuje s většinou běžných produktů obchodovat bezcelně, částečně se zjednodušily i celní procesy. Svou nespornou důležitost má i dohoda CAFTA-DR, která zavedla zónu volného obchodu mezi Střední Amerikou a USA. Pro české investory se tedy nabízí další výhodný trojúhelník EU–Střední Amerika–USA. Navíc zde panuje správný názor, že díky

regionální integraci budou země severního trojúhelníku silnější. V červnu 2017 tedy začala platit mezi Guatemalou a Hondurasem bezcelní zóna, k níž se má v letošním březnu připojit i Salvador. Pro potenciální české zájemce o využití levné pracovní síly v těchto zemích či o dovoz výrobků zemí severního trojúhelníku se tak nabízí příležitost vytvořit pobočku v jedné ze zemí a přitom mít snadný přístup do všech tří. Zájem o vstup do zóny má navíc i Nikaragua, což by ještě zvýšilo potenciál celé bezcelní zóny a zdůraznilo centrální polohu Hondurasu, který by se ještě více než teď stal tranzitní zemí.

PŘIJEĎTE NA PREZENTACI, OTEVŘEME VÁM DVĚŘE

Česká zahraniční politika si důležitost zemí Střední Ameriky velice dobře uvědomuje, a proto byl na českém velvyslanectví v Mexiku vytvořen post diplomata pro přiakreditované země (do nichž kromě severního trojúhelníku spadají ještě Nikaragua a Belize), který se zabývá zejména záležitostmi ekonomicko-politickými, včetně rozvojových či humanitárních. V Mexiku se nalézá i zahraniční zastoupení agentury CzechTrade, jež může pomoci s B2B vztahy v regionu.

České velvyslanectví v Mexiku spatřuje v severním trojúhelníku velký potenciál. Proto například v březnu 2017 uspořádalo úspěšný projekt ekonomické diplomacie v Guatemale zaměřený na obranný průmysl a letos chystá v posledním květnovém týdnu podobnou obchodní prezentaci českých exportérů a investorů v Salvadoru a Hondurasu. Půjde o jedinečnou příležitost prezentovat se jak místním firmám, tak úřadům, které se na prezentaci dostaví. Velvyslanectví v rámci ní rádo zařídí i schůzky s potenciálními odběrateli. V případě zájmu o (bezplatnou) účast, či pokud vás severní trojúhelník přesvědčil, že je to pravé teritorium pro vaši firmu, kontaktujte prosím obchodní úsek velvyslanectví na e-mailu commerce_mexico@mzv.cz. Těšíme se na vás! ■

TEXT: PETR MANOUŠEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Petr Manoušek je diplomat pro přiakreditované země Velvyslanectví ČR v Mexiku



Specifika zemí severního trojúhelníku



Guatemala

Podle analýzy EIU by mělo guatemalské HDP ročně růst tempem kolem 3 % až do roku 2022, podobně, jak tomu bylo v roce minulém. Navíc se jedná o nejvyšší HDP v severním trojúhelníku, z něhož 85 % tvoří domácí poptávka, což je dobrá zpráva pro české exportéry, stejně jako fakt, že EIU předpokládá mezi lety 2018 až 2022 roční růst vládních investic o 3,7 %. Kvůli relativní blízkosti USA a Mexika jsou hlavním obchodním artiklem Guatemaly nejen suroviny jako například káva a kardamom (největší exportér světa), ale díky levné a pracovité pracovní síle i textilní výrobky a součástky do strojů zahraniční výroby (zejména do automobilů

Toyota a strojů General Electric). Důležitým sektorem je turismus, který je druhým nejvýznamnějším zdrojem deviz.

Pokud by český exportér chtěl využít potenciálu nejsevernějšího cípu našeho „trojúhelníku“, kromě výše uvedených příležitostí lze doporučit nabízet služby a produkty v oblasti zemědělství, zalesňování, přepravy a výrobky „environmentálního charakteru“ (čističky vody, recyklační centra, spalovny...). Investorovi, který hledá teritorium s malými náklady na výrobu, Invest in Guatemala doporučuje celkem devět sektorů: BPO (outsourcing sekundárních obchodních procesů), potravin, lesnictví, infrastruktura, lehké strojírenství, těžba surovin, textil, turistika a energie a ropa. Investor též může využít některé ze třinácti tzv. zonas francas, tedy státem zřízené ekonomické zóny, kde se neplatí určité daně, jsou zde zvýhodněné ceny pronájmů či koupě pozemků a měla by zde být rozvinutá infrastruktura včetně podpůrných služeb. Navíc vláda nabízí různé nástroje (finanční i nefinanční) pro přilákání investic do země.



Salvador

Jakkoli je země nejmenší z našich tří států, Salvador je pro zahraniční obchod ČR zdaleka nejvýznamnějším vrcholem severního trojúhelníku s (pro ČR) pozitivní obchodní bilancí v hodnotě 41 mil. amerických dolarů. Salvador dále zaznamenal nejlepší pozici v Doing Business autorů z World Bank, a to 73. příčku. Prostředí pro byznys se výrazně zlepšilo oproti předchozímu roku, a to – podle autorů studie – díky investici do softwaru, který zlepšuje spolehlivost elektrické sítě, a zavedení opatření pro efektivnější proces přeshraničního obchodu na důležitém hraničním přechodu s Guatemalou. Roční růst HDP by se podle EIU měl do roku 2022 pohybovat

okolo 2 %, jen o pár desetin procenta méně by měl činit nárůst průmyslové produkce. I v HDP na obyvatele jde o premianta regionu.

Příležitosti se i ve zřejmě nejnebezpečnější zemi světa dají nalézt. Kromě výše uvedených (s velkým důrazem na zbraně, munici a výrobu bezpečnostních sborů) má perspektivu především export zemědělských, stavebních a textilních strojů, ručního nářadí a materiálů pro stavební průmysl. Investorům salvadorská proinvestiční agentura PROESA doporučuje tyto sektory: textil, BPO, turistika, letectví, zemědělství, logistika a infrastruktura a zdravotní péče. I Salvador disponuje sedmnácti vládou podporovanými zónami pro investory a velice lákavými pobídkami pro ně.



Honduras

Z hlediska českého zahraničního obchodu jde sice o zemi nejméně důležitou, z regionálního pohledu to však rozhodně nelze tvrdit. HDP by do roku 2022 podle EIU mělo meziročně stoupat o 3,3 %, o podobné hodnoty by měly růst jak vládní, tak i soukromá spotřeba. Podle EIU však bude letošní růst ovlivněn až o jedno procento v souvislosti s délkou protivládních protestů a stávek, které se v zemi objevily v prosinci po prezidentských volbách a vytvořily neradostnou bezpečnostní situaci zmenšující ekonomický výkon celé země i atraktivitu pro zahraniční turisty, z nichž má země nemalé příjmy (zejména na ostrově Roatán). Honduras má také v porovnání

s Guatemalou a Salvadorem vyšší cenu práce.

Příležitosti pro český export spočívají, opět kromě výše uvedených čtyř „sdílených“, zejména v infrastruktuře, zemědělství a dopravě a v životním prostředí. Investory země láká zejména do těchto sektorů: textil, BPO, zemědělství a lesnictví, obnovitelné energie, turismus a lehké strojírenství. Též uvítá investice v oblasti inovací a efektivnějších procesů výroby. Pro investory jsou připraveny opět zvláštní ekonomické zóny, tzv. ZEDES, včetně zajímavých pobídek.

Rizika

Je samozřejmé, že export na rozvíjející se trhy s sebou vždy nese určitá rizika a limitující faktory, a je tedy na místě se o nich zmínit. Čeští podnikatelé musejí počítat s tím, že podmínky nutné k realizaci obchodu či investice jsou dvě: znalost španělského jazyka, častá osobní přítomnost v zemi, ideálně založení pobočky či nalezení místního obchodního zástupce/partnera. Rizikové faktory na straně zahraničního partnera většinou spočívají v „běžných“ rizicích obchodu týkajících se nezaplacení celé kupní ceny, zrušení objednávky apod., které se však dají pojistit u státních či komerčních pojistitelů. V tomto jsou jistějším partnerem přímo vlády či samosprávy, u nichž je větší jistota ochoty realizovat obchod až do konce. Minusem je však časté vyžadování úplatku, a to i na nižších úřednických postech. Důležité je v tomto případě jednat s nejvýše postaveným člověkem (ideálně ministrem), který díky vysoké míře loajality podřízených může zajistit hladší průběh obchodu či investice.

Text: Petr Manoušek
Foto: Shutterstock

EXPO Lesní lom 19. – 21. 6. 2018

Uzávěrka přihlášek: 1. 3. 2018.

12. Mezinárodní demonstrační veletrh strojů a zařízení pro těžební průmysl, úpravnický průmysl a stavebnictví

www.expolesnilom.cz
+420 602 226 305
konickova@tezebni-unie.cz



inzerce

rohlik .cz

Postaráme se o nákupy do vaší firmy

- Sushi, saláty a hotová jídla do 90 minut u vás.
- Čerstvé pečivo a ovoce na jednání.
- Platit můžete na fakturu.

Více info na www.rohlik.cz/dokanclu

inzerce



DENTÁLNÍ HYGIENA
GGCE, spol. s r. o.

FIREMNÍ BENEFITY NEJSOU VÝSADOU VELKÝCH PODNIKŮ. PŘÍSPĚJTE KE SPOKOJENOSTI SVÝCH ZAMĚSTANCŮ I VY!

Dopřejte jim preventivní dentální hygienu v rámci pracovních benefitů. Zdravotní pojišťovny tento úkon nehradí, ačkoli má velký význam pro zdravý chrup.

Dentální hygienu lze zařadit do stávajících benefitních programů.

Nabízíme

- smluvní spolupráci s firmami
- kompletní dentální hygienické ošetření v ordinaci v centru Prahy
- nadstandardní služby včetně bělení zubů

ggdent.com

ordinace@ggdent.com

295 565 607

STŘED AMERIKY

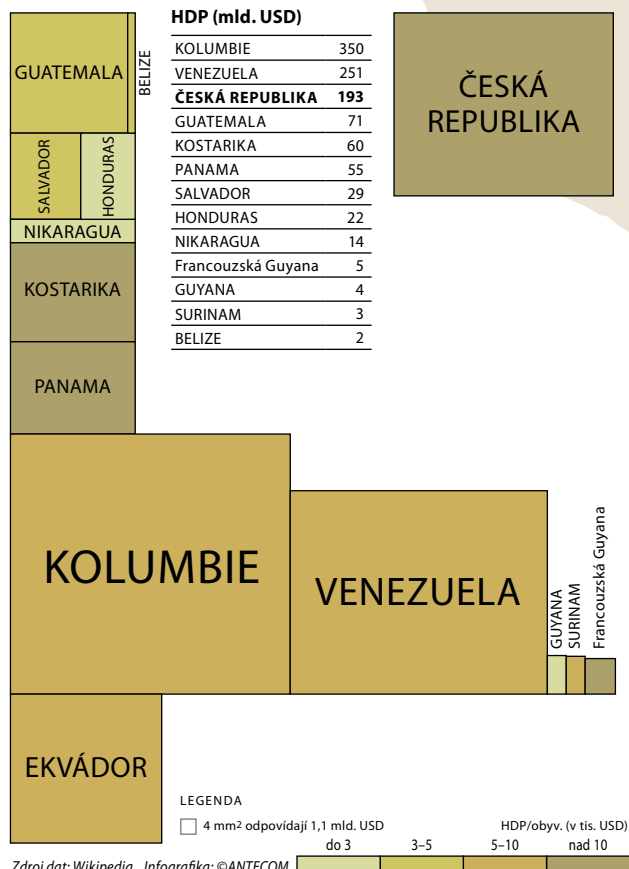
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

REGION SESTÁVÁJÍCÍ Z JIHU SEVERNÍ AMERIKY, ČILI STŘEDNÍ AMERIKY, A ZE SEVERU JIŽNÍ AMERIKY NAZÝVÁME STŘEDEM AMERIKY. V OBLASTI ŽIJE TĚMĚŘ 150 MILIONŮ LIDÍ, Z NICHŽ SKORO 60% JSOU MESTICOVÉ (MÍŠENCI BĚLOCHŮ A PŮVODNÍCH OBYVATEL), 96% POPULACE MLUVÍ ŠPANĚLSKY A TĚMĚŘ 70% SE HLÁSÍ KE KATOLICKÉMU VYZNÁNÍ. ZEMĚ STŘEDU AMERIKY PRODUKUJÍ POUHÝCH 1,3% SVĚTOVÉHO HDP, ALE ZAZNAMENÁVAJÍ SLUŠNÝ EKONOMICKÝ RŮST. VYZNAČUJÍ SE VELKÝMI SOCIÁLNÍMI ROZDÍLY A VESMĚŠ I POLITICKOU NESTABILITOU.

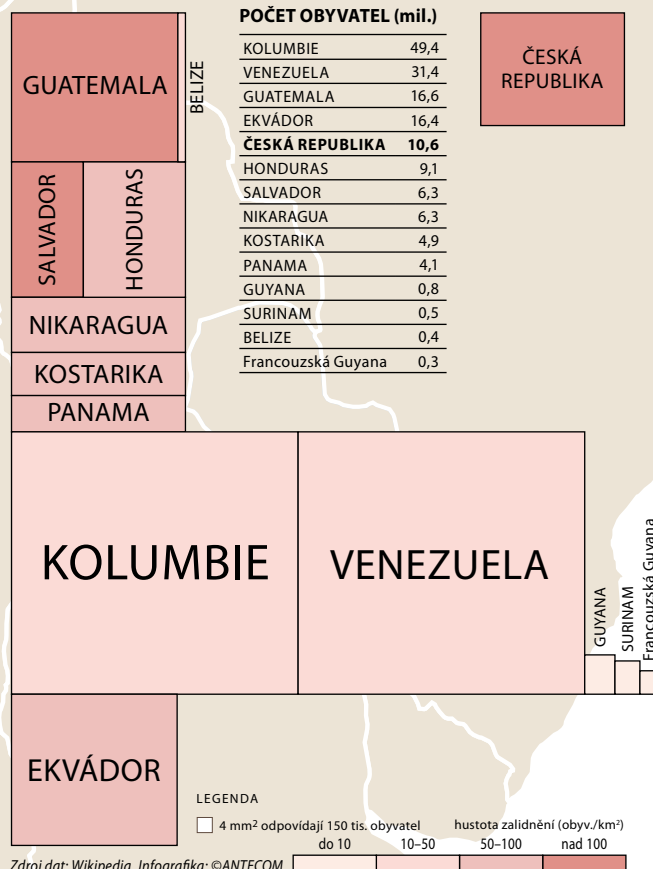
TYPICKOU HLAVNÍ EXPORTNÍ KOMODITOU PRO ŘADU ZDEJŠÍCH ZEMÍ JE ROPA (VENEZUELA, KOLUMBIE, EKVÁDOR, BELIZE) A DÍKY VYNIKAJÍCÍM PŘÍRODNÍM PODMÍNKÁM TAKÉ ZEMĚDĚLSKÉ PRODUKTY: NIKARAGUA – KÁVA, GUATEMALA – TRŤINOVÝ CUKR. ŘADA ZEMÍ VYVÁŽÍ BANÁNY, OVŠEM ŽÁDNÁ JAKO KOMODITU ČÍSLO JEDNA. EXPORTU NĚKOLIKA ZEMÍ DOMINUJÍ I PRŮMYSLOVÉ VÝROBKY: KOSTARIKA – ELEKTRONIKA, PANAMA – ANTIBIOTIKA, HONDURAS A SALVADOR – TEXTILNÍ PRODUKTY.

S VÝJIMKOU BELIZE, GUYANY A FRANCOUZSKÉ GUYANY ZAŽILY VŠECHNY ZEMĚ OBČANSKOU VÁLKU NEBO VLÁDU VOJENSKÉ JUNTY. I KDYŽ SE V REGIONU NAPOSLEDY USKUTEČNIL VOJENSKÝ PŘEVRAV V ROCE 2009 V HONDURASU, TUDÍŽ HOVOŘÍME JEN O MINULOSTI, JE VOJENSKÉ TÉMA STÁLE ŽIVÉ. I PROTO SE NA VEDLEJŠÍ STRÁNCE VĚNUJEME TÉMATU OBRANNÉHO PRŮMYSLU.

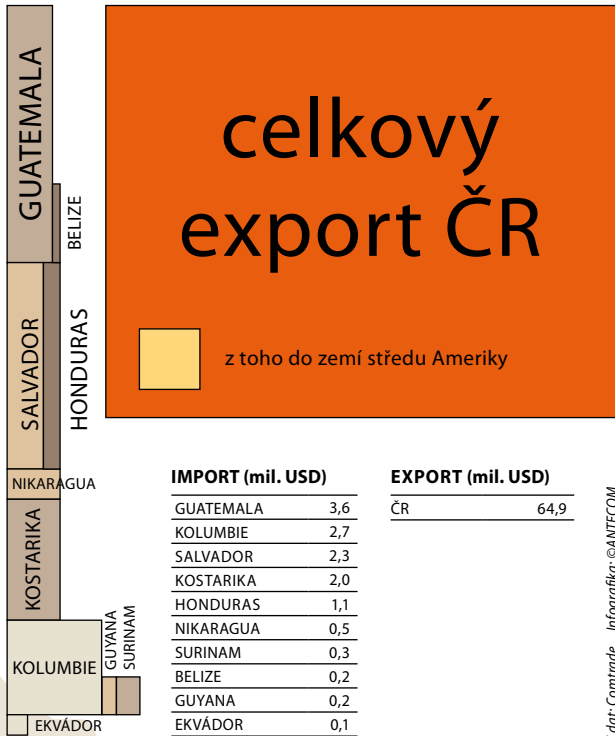
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL



IMPORT REVOLVERŮ A PISTOLÍ



LEGENDA
4 mm² odpovídají 70 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)
do 2 2-5 5-10 nad 10

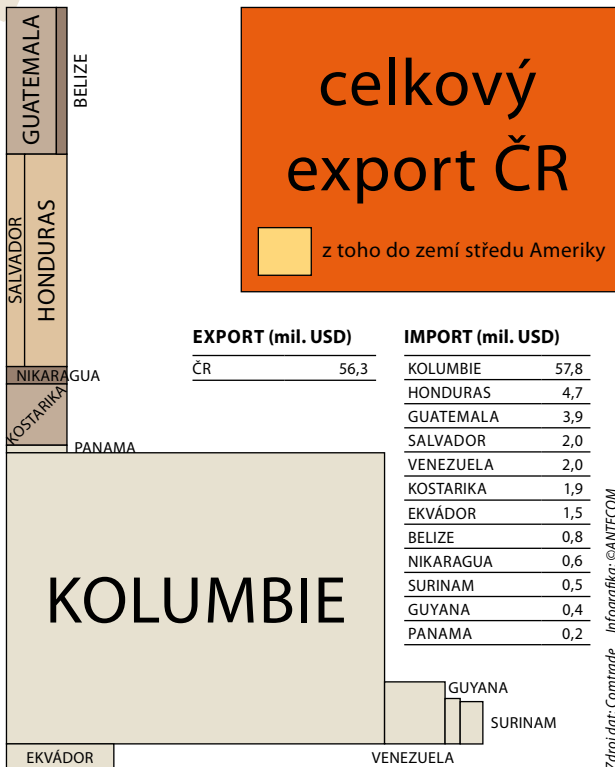
IMPORT SPORTOVNÍCH BROKOVNIC A PUŠEK, STŘELNÝCH ZBRANÍ NABÍJENÝCH ÚSTÍM HLAVNĚ



LEGENDA
4 mm² odpovídají 40 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)
do 1 1-2 2-4 nad 4

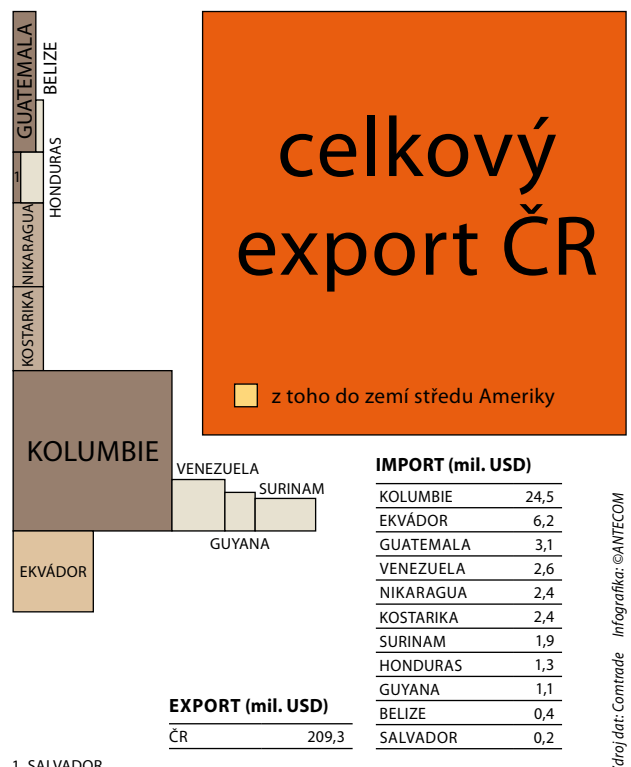
IMPORT NÁBOJŮ A OSTATNÍHO STŘELIVA, BOMB, GRANÁTŮ, TORPÉD, MIN, ŘÍZENÝCH STŘEL



LEGENDA
4 mm² odpovídají 120 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)
do 1 1-8 8-15 nad 15

IMPORT ZÁPALNIC, BLESKOVNIC, ROZŇETEK, ROZBUŠEK



LEGENDA
4 mm² odpovídají 220 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)
do 0,1 0,1-0,2 0,2-1 nad 1



NIKARAGUJSKÉ DOBRODRUŽSTVÍ MEZI SOPEČNÝMI KRÁTERY A MINOVÝMI POLI

„ZNOVUOBJEVENÍ KAŇONU SOMOTO NA SEVERU NIKARAGUY BYLO VLASTNĚ JEN VEDLEJŠÍM PRODUKTEM AKTIVIT TÝMU ČESKÉ GEOLOGICKÉ SLUŽBY (ČGS). BĚHEM LETOŠNÍHO ROKU BY MĚLO UNESCO ROZHODNOUT, ZDA BUDE UNIKÁTNÍ LOKALITA ZAŘAZENA DO GLOBÁLNÍ SÍTĚ JEHO GEOPARKŮ,“ ŘÍKÁ TOMÁŠ HROCH, VEDOUcí ODBORU REGIONÁLNÍ GEOLOGIE SEDIMENTÁRNÍCH FORMACÍ ČGS A ÚČASTNÍK ŘADY ZAHRANIČNÍCH PROJEKTŮ.

V letech 1997 až 2010 byla tato bezmála stoletá organizace zhotovitelem projektů zahraniční rozvojové spolupráce ČR v zemích Střední Ameriky, konkrétně v Nikaragui, Kostarice a Salvadoru. Výzkumy probíhající v Nikaragui v součinnosti s Instituto Nicaraguense de Estudios Territoriales (INETER) byly zaměřeny na přírodní rizika a přinesly

velké množství dat, jež slouží státu a tamějším partnerským organizacím při omezování následků přírodních katastrof.

Centrální a severní části Nikaraguy, kde se naši geologové v letech 2004 až 2009 často pohybovali, jsou poměrně hustě protkané zranitelnými oblastmi. Pestrá

geologická stavba hornin patří k faktorům, jež stojí za četnými sesuvy, záplavami a erozemi.

„Při geologických výzkumech v rámci projektů zahraniční rozvojové spolupráce ČR v zemích Střední Ameriky objevila skupina našich geologů uprostřed půvabné přírody nádherný kaňon,

hluboký až tři stovky metrů a úzký několik málo metrů, s tekoucí vodou, malebnými vodopády a lagunami. Kaňon je přístupný na člunech," vzpomíná na pobyt v této středoamerické zemi geolog. Rubem výzkumné práce však mohou být i napínavé zážitky. „U honduraských hranic museli moji kolegové postupovat v koordinaci s příslušníky nikaragujské armády a mimořádně opatrně, protože tam zůstaly zaminované úseky z let občanské války. Navzdory komplikacím se jim podařilo vyhotovit a předat našim partnerům obsáhlé a podrobné geologické studie, jež slouží k výraznému snížení sociálně-ekonomických následků přírodních katastrof v regionu," popisuje události z roku 2004 Tomáš Hroch.

V dalších letech se kromě výsledků studií přírodních rizik český tým zaměřil také na primární dokumentaci a společně s vedením INETERu na propagaci do té doby veřejnosti neznámého přírodního útvaru kaňon Somoto. Následně pracovníci ČGS připravili podklady, na jejichž základě byla oblast kaňonu dokonce vyhlášena chráněnou přírodní památkou.

PODNIKAVÝ STAROSTA TO NEVZDAL

V roce 2010 však byla celá Střední Amerika vyčleněna ze seznamu zemí podporovaných projekty zahraniční rozvojové spolupráce ČR a regionální studie geologických přírodních rizik se v Nikaragui prakticky přestaly provádět. Spolu s tím utichly také výzkumné aktivity kolem kaňonu Somoto. Díky podnikavosti starosty Somota se však během příštích deseti let stala lokalita

turistickou atrakcí a podle odhadů místních úřadů ji nyní ročně navštíví kolem 40 tisíc turistů z celého světa. Pro zdejší chudé obyvatelstvo zabývající se především zemědělskou činností to představuje nárůst pracovních příležitostí v oblasti ubytovacích a stravovacích služeb i průvodcovství. A nezapadla ani myšlenka na vytvoření Národního geoparku UNESCO, která zazněla již v roce 2004.

Předloni se na Českou geologickou službu obrátili zástupci Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN) s žádostí o spolupráci na regionálním geologickém výzkumu oblasti geoparku. „Jedním z devíti témat bylo vyhotovení geologické a geomorfologické části dokumentace několika vybraných lokalit, jež jsou zahrnuty do nominačního protokolu pro schválení Somota jako prvního geoparku ve Střední Americe," dodává Tomáš Hroch a velmi oceňuje angažovanost somotského zastupitelstva při přípravách nominace.

A tak v průběhu loňského roku vyhotovili tři geologové ČGS spolu s experty UNANu podrobnou geologickou dokumentaci, zhodnocení a detailní popis lokality a účastnili se terénních průzkumů nezbytných k sestavení nominačního dokumentu, který předali starostovi Somota a zároveň zástupci geoparku. Loni v listopadu byl nominační dokument zaslán do kanceláře UNESCO k posouzení. Na verdikt si však budeme muset počkat až do letošního podzimu. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV ČGS



Čeští a nikaragujské geologové při dokumentaci a strukturálním měření hornin na území geoparku Somoto

Česká geologická služba

Byla založena v roce 1919. Je organizací, která vytváří, uchovává a poskytuje nestranné expertní geologické informace pro státní správu, soukromý sektor i veřejnost. Je jedinou institucí, jejímž posláním je soustavný výzkum geologické stavby v rozsahu celého území ČR. Její pracovníci působí rovněž jako experti v rámci projektů zahraniční rozvojové spolupráce ČR v Nikaragui, Kostarice, Salvadoru, Peru, Etiopii, Zambii, Burkině Faso, Namibii, Mongolsku, Afghánistánu, Íránu, Uzbekistánu, Rusku a Antarktidě.



Krásy kaňonu Somoto přitahují turisty z celého světa

Světová síť geoparků UNESCO

Global Geoparks Network byla založena v roce 2004. Smyslem činnosti geoparků je podpora trvale udržitelného rozvoje regionu, výzkum a vzdělávání veřejnosti. Geoparky UNESCO jsou území s výjimečnými lokalitami, které vynikají jedinečností a krásou.



HONDURAS: RODINA JE SVATÁ

STEJNĚ JAKO RODINNÉ FIRMY PO CELÉM SVĚTĚ I TY HONDURASKÉ USILUJÍ O KONTINUITU SVÉHO PODNIKÁNÍ. ČELÍ VÝZVĚ NAJÍT NEBO ROZVINOUT DOSTATEK OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTÍ, ABY DO PODNIKÁNÍ SMYSLUPLNĚ ZAPOJILY ROSTOUCÍ POČET RODINNÝCH PŘÍSLUŠNÍKŮ. PODMÍNKY VŠAK MAJÍ VE SROVNÁNÍ S OSTATNÍMI MNOHEM TĚŽŠÍ KVŮLI PŘÍRODNÍM KATASTROFÁM. NAPŘÍKLAD V ROCE 1974 HURIKÁN FIFI ČI V ROCE 1998 HURIKÁN MITCH ZABILY MNOHO TISÍC LIDÍ A ZPŮSOBILY OBROVSKÉ ŠKODY V SOUKROMÉM SEKTORU I V INFRASTRUKTUŘE, KTERÉ DOSÁHLY HODNOTY CCA 5 MILIARD AMERICKÝCH DOLARŮ. NA URČITOU DOBU ZASTAVILY ROZVOJ ZEMĚ.

Na druhé straně tamním rodinným firmám nahrává poloha Hondurasu, která je jednou z jeho největších konkurenčních výhod a podporuje exportní příležitosti. Ze země je to dvě hodiny lety

a 48 hodin lodí do USA. Honduras se může pochlubit nejlepším přístavním zázemím na pobřeží Atlantiku ve Střední Americe. Další, co je pro honduraské rodinné firmy specifické, je vzájemná

oddanost jejich příslušníků, která je dána dědictvím z minulého století, kdy do země přicestovalo mnoho arabských rodin z Palestiny. Pro ně je rodina svatá.

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY



KAFIE CIGARS: ČTYŘI GENERACE PODNIKATELŮ

Kořeny rodinné společnosti Kafie Cigars sahají do Anglie, její zakladatelé se v roce 1901 přestěhovali do Ameriky. Don Chuckri Kafie nejprve přišel do Salvadoru, který se stal domovem první generace. O desetiletí později při hledání dalších obchodních příležitostí se pak rodina přestěhovala do Tegucigalpy v Hondurasu.¹

V roce 2013 byla v Kafie Trading Company LLC spuštěna ruční výroba prémiové značky doutníků, Kafie 1901 Cigars. Značka představuje dědictví celé rodiny a produkuje se právě v Hondurasu.²

DEL TROPICO DESIGNS: INOVACE A VYSOKÁ KVALITA

Manželský a manažerský tým Luis a Jeanne Marie Fernandezovi začali v roce 1983 podnikat v odvětví zahradního nábytku. Později založili firmu Del Tropico. Ukázalo se, že přírodní výrobky z prutů mají dobrý exportní potenciál. Dobrým odbytíštěm se staly malé rodinné firmy v USA, které prodávaly jejich vysoce kvalitní zboží konečnému spotřebiteli. Po několika letech zrealizovali myšlenku vyrábět syntetické proutí, které jim umožnilo vytvořit venkovní nábytek odolný počasí. Nyní zaměstnávají 400 zaměstnanců a vyvážejí zahradní nábytek, vyrobený podle

vlastních návrhů, ze tří čtvrtin do USA a z jedné čtvrtiny do Evropy.

Luis a Jeanne Marie mají tři děti, jimž je následnictví dáno rodinnou mentalitou. Nejstarším z dětí je Luis Rafael, který vystudoval obchodní administrativu na univerzitě v Miami. Ve firmě pracuje na rozvoji marketingových příležitostí i jeho žena Karla. Prostřední Natalia vystudovala design a marketing na Floridské mezinárodní univerzitě. Daniel je nejmladší a také se od něj očekává, že půjde ve stopách svých rodičů.



CLAROSVI: PROPAGÁTOŘI EKOLOGICKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ



Alba Rosa Claros se svým manželem Gersonem Arguetou a jejich čtyřmi dětmi vybudovala úspěšný rodinný zemědělský podnik. V regionu Marcala je pokládána za inovativního lídra. Není však jen úspěšnou podnikatelkou, ale také mentorkou. Často mluví s ostatními ženami o svých zkušenostech, aby je povzbudila v začátku jejich podnikání.

V současné době rodina plánuje koupit nádrž na ryby, aby se mohli začít

věnovat jejich chovu. Alba doufá, že v blízké budoucnosti dokáží sami vyrobit všechny důležité živočišné i rostlinné produkty pro sebe a své zákazníky. „V každém projektu tvoříme se svými dětmi skvělý tým. Jsme velmi nadšeni změnami, které jsme uskutečnili. Je zcela zásadní, aby se moje děti zapojily a získaly znalosti. To je to, co naši rodinu vzrušuje a spojuje.“³

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., VEDOUČÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S. TEXT VZNIKL S VYUŽITÍM INSTITUCIONÁLNÍ PODPORY NA DLOUHODOBÝ KONCEPČNÍ ROZVOJ VÝZKUMNÉ ORGANIZACE VYSOKÉ ŠKOLY FINANČNÍ A SPRÁVNÍ.

1 <https://www.kafiecigars.com/familyhistory>

2 <https://www.kafiecigars.com/factory>

3 <https://www.heifer.org/join-the-conversation/blog/2016/March/teamwork-makes-the-dream-work-in-honduras.html>

Vladimír Bártl:

ČESKÁ REPUBLIKA MÁ NAŠLÁPNUTO BÝT LÍDREM

„PODLE STEVA JOBSE INOVACE ROZLIŠUJÍ MEZI LÍDRY A NÁSLEDOVNÍKY. A MYSLÍM SI, ŽE ČESKÁ REPUBLIKA BY MĚLA MÍT AMBICI STÁT SE TECHNOLOGICKÝM LÍDREM. K TOMU VŠAK FIRMY I OSTATNÍ AKTÉŘI V OBLASTI INOVACÍ, APLIKOVANÉHO VÝZKUMU A VÝVOJE POTŘEBUJÍ, ABY JIM STÁT UTVÁŘEL PODMÍNKY A ADEKVÁTNÍ PROSTŘEDÍ,“ ŘÍKÁ VLADIMÍR BÄRTL, NÁMĚSTEK MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU. POVÍDALI JSME SI S NÍM MIMO JINÉ O MIGRAČNÍ POLITICE, PODPOŘE EXPORTU A PLÁNECH MINISTERSTVA.



Ing. Vladimír Bártl
je náměstkem ministra průmyslu a obchodu

V některých médiích se nedávno překvapivě objevily zprávy, že růst exportu je minulostí a že vývozci stále častěji skloňují slovo stagnace. Myslíte si to také?

Musíme si nejdříve položit otázku, zda v tuto chvíli něco naznačuje, že by export v nejbližší době měl ztrácet tempo růstu nebo dokonce stagnovat. Vloni se České republice ekonomicky velmi dařilo. Rostla spotřeba domácností, investice i export, který za celý rok překonal hranici 4 bilionů korun, šesti procenty rostla i průmyslová výroba. Nic tedy ne naznačuje, že by mělo nastat období stagnace. Na druhé straně vzhledem k trvalému růstu od roku 2010 je otázka, zda nejsme již na vrcholu hospodářského cyklu, relevantní. Některé indicie pro to jsou. Ke konci roku zpomalil růst nových zahraničních zakázek, neboť produkční kapacity českých firem jsou při vysoké zaměstnanosti limitované počtem dostupných pracovních sil a zvyšováním mezd, problémem by mohlo být i další posílení koruny.

Tento vývoj však podle mne může mít i pozitivní vliv na českou ekonomiku. Firmy musí zvyšovat svoji produktivitu, a tím i konkurenceschopnost. Je nutné se intenzivně připravovat na další transformaci a přizpůsobovat se trendům Průmyslu 4.0, zavádět prvky chytré výroby a inovací. Myslím však a jsem tomu rád, že se naše podniky touto cestou již vydaly.

NEDOSTATEK PRACOVNÍKŮ FIRMY PÁLÍ

Zmínil jste jeden ze současných nejpalčivějších problémů – nedostatek pracovníků. I redaktoři TRADE NEWS se u podnikatelů setkávají s povzdechem, že zakázek je mnoho, na tři směny, ale jedou pouze na dvě, protože nejsou lidi... MPO se zabývá aktivní migrační politikou. Můžete jim tedy v tomto směru pomoci?

Se stejným povzdechem se u podnikatelů samozřejmě setkávám i já. A ano, MPO se snaží být aktivním hráčem na poli ekonomické migrace, přičemž tato snaha se odráží také v programovém prohlášení současné vlády. Ve spolupráci s klíčovými rezorty realizujeme několik projektů ekonomické migrace, které jsme připravili a jejichž cílem je pomoci podnikatelům obsadit volná pracovní místa, na která není možné „sehnat“ české zaměstnance.

Jaké konkrétně?

V současné době můžeme podnikatelům nabídnout zejména projekty ekonomické migrace zaměřené na Ukrajinu, které mají největší kapacitu. Jsou určeny jak pro vysoce, tak středně kvalifikované zaměstnance a jsou známé jako Projekt a Režim Ukrajina. Jejich současná kapacita je něco přes 10 000 žádostí ročně a velice mě těší, že se na jejich přípravě i realizaci podílí podnikatelské

Proexportní evropské agentury se sejdou v Praze

Ve dnech 26. a 27. dubna 2018 hostí CzechTrade společně s Ministerstvem průmyslu a obchodu prestižní setkání pracovní skupiny zaměřené na oblast zpracování a šíření informací (WGIP – Working Group of Information Professionals). Pracovní skupina vznikla díky iniciativě členů hlavní konference ETPO v roce 1973 a od svého založení se schází dvakrát ročně. Dnes je platformou profesionálů, kteří sdílí své zkušenosti a osvědčené postupy a diskutují mezi sebou témata týkající se oblasti informačních služeb s cílem poskytovat klientům agentur aktuální, snadno přístupné a spolehlivé informace, které podpoří jejich úsilí o internacionalizaci.

Na programu pražského jednání jsou mj. digitální média a informace (nástroje, programy, e-marketing), inovace a trendy v chatboxech a on-line diskuzích, klientský servis nebo diskuze na téma, jak připravit firmy, aby navyšovaly svůj export, nebo jak vytvořit zajímavý digitální obsah a jaké formáty k tomu využít.

Naposledy hostila Praha jednání ETPO-WGIP na podzim roku 1997.

reprezentace, které jsou aktivně zapojeny do administrace žádostí o zařazení do těchto projektů. Například Režim Ukrajina využilo od jeho spuštění v srpnu 2016 již přes 930 českých firem pro více než 15 000 žadatelů o zaměstnanecké karty. Stejně tak Projekt Ukrajina pro vysoce kvalifikované je plně vytižen. Nechceme však pouze přeshlapovat na místě s tím, co máme, s podnikatelskými reprezentacemi pravidelně komunikujeme a víme, že je zde stále prostor pro zlepšení, ať už jde o samotnou kapacitu projektů, tak zejména o stále dlouhé čekací doby, které



jsou způsobeny převíšením poptávky po zaměstnaneckých kartách do ČR nad současnou nabídkou kapacity odpovědných úřadů. Situaci se snažíme usilovně řešit na úrovni vlády a chci věřit tomu, že velmi brzy budeme moci podnikatelům sdělit dobré zprávy nejen ve vztahu k projektům zaměřeným na Ukrajinu.

Další agendou vašeho ministerstva je společná obchodní politika EU. Co se povedlo a na čem pracujete?

Na podzim začala platit nová dohoda o volném obchodu s Kanadou CETA, jejíž národní ratifikaci jsme si poctivě odpracovali. Přínosy dohody trpělivě představujeme, takže právem budí u českých exportérů značný zájem. Další důležité trhy pro české výrobky brzy otevrou dohody s Japonskem a Vietnamem, před podpisem je také Singapur. V EU pracujeme na dokončení dohod s Mexikem a blokem Mercosur. Chceme, aby se podmínky pro exportéry zlepšovaly i na trzích mimo Evropu, a to se nám s pomocí EU daří.

EXPORT JE TÝMOVOU ZÁLEŽITOSTÍ

Podle posledního průzkumu AMSP ČR více než polovinu našeho vývozu zajišťují malé a střední podniky. Právě na ně se zaměřuje proexportní politika MPO, převážně prostřednictvím agentury CzechTrade. Co z její činnosti za poslední rok byste nejvíce vydvihli?

Proexportní politika není jen činnost agentury CzechTrade, ale je zde celá

řada dalších aktivit: financování a pojišťování se státní podporou, podpora účasti na veletrzích a výstavách, podnikatelské mise s ústavními činiteli atd. Ale máte pravdu, činnost agentury CzechTrade je nejbližší právě malým a středním podnikům, v loňském roce využilo její služby formou placených zakázek (kterých bylo 1666) celkem 936 firem a bylo realizováno 1934 nepacených zakázek pro 1113 klientů. (Pro srovnání: ekonomičtí diplomaté poskytli v roce 2017 celkem 521 služeb.) Úspěšné byly tzv. sourcing days (zprostředkování a organizace B2B setkání se zahraničními nákupčími), jichž bylo realizováno celkem 22. Firmy hodnotily tyto akce průměrnou hodnotou 1,02 ze čtyřbodové stupnice, kde 1 je nejlepší. Proexportní dopad poskytovaných služeb je zjišťován tzv. úspěšnými případy, což jsou exportní úspěchy klientů CzechTrade. V roce 2017 bylo těchto úspěšných případů 125 v celkové hodnotě 1,822 miliard korun. Tolik opravdu stručně k této agentuře, jejíž činnost byla v loňském roce velmi úspěšná, a to i podle hodnocení firem.

Podpora exportu probíhá napříč jednotlivými rezorty a firmy ji také takto vnímají. Proto také vznikla Jednotná zahraniční síť a Klientské centrum služeb pro exportéry. Osvědčilo se to?

Jednotná zahraniční síť, Klientské centrum služeb pro exportéry a Katalog služeb jsou výsledkem dohody o spolupráci mezi ministry průmyslu a obchodu a zahraničních věcí z roku 2014 a na jejich činnosti se podílejí společně CzechTrade, MPO a MZV. Důsledná ►►

►► koordinace a spolupráce obou ministerstev je nezbytně nutná pro efektivní a bezproblémovou činnost v oblasti podpory exportu a ekonomické diplomacie.

Jednotná zahraniční síť zahrnuje ekonomické diplomaty (113), zemědělské diplomaty (5) a diplomaty pro vědeckotechnickou spolupráci (2) na zastupitelských úřadech ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade, kterých je 50 v 51 zemích světa. Klientské centrum pro export pomáhá s expanzí na zahraniční trhy už čtvrtým rokem a za tuto dobu vyřídilo prostřednictvím Jednotné zahraniční sítě více než 1800 žádostí firem. Přehledný Katalog služeb uvádí všechny služby poskytované agenturou CzechTrade a jejími zahraničními kanceláři, ekonomickými diplomaty na zastupitelských úřadech a Ministerstvem průmyslu a obchodu. Základní typy služeb jsou pro firmy zdarma, specializovaná asistence je již zpoplatněna. Zájem exportérů o služby KCE narůstá, v roce 2017 vzrostl o 29% proti předchozímu roku. U více než tří čtvrtin zadaných dotazů je řešitelem agentura CzechTrade. Rád potvrzuji, že se spolupráce všech zainteresovaných v rámci Jednotné zahraniční sítě a Klientského centra osvědčila.

Jak jsme na tom v oblasti podpory exportu ve srovnání s jinými evropskými státy?

Srovnáváme-li institucionální zajištění podpory exportu, lze konstatovat, že v řadě zemí EU existuje rozdělení kompetencí mezi ekonomickým ministerstvem a ministerstvem zahraničních věcí – ekonomická ministerstva mají blíže k průmyslu a podnikání, ministerstvo zahraničí může využívat ekonomické diplomaty na zastupitelských úřadech. Ale samozřejmě existuje celá řada zemí, kde je podpora exportu a ekonomická diplomacie realizována jen ekonomickým ministerstvem, a naopak, pouze ve třech zemích, Dánsku, Švédsku a nově i v Maďarsku, je vše soustředěno pod ministerstvo zahraničních věcí. Ovšem tyto tři země mají nižší podíl průmyslu na ekonomice a ani podíl vývozu není tak vysoký jako v případě ČR. Nabízené služby vycházejí ze zájmu firem a domnívám se, že jsou pro podnikatele zajímavé, o čemž svědčí jejich využívání. Z porovnání s ostatními zeměmi vyplývá, že poskytované služby jsou srovnatelné s úrovní v podobných

zemích EU. Zdarma jsou vstupní exportní konzultace, příprava na obchodní jednání, identifikace obchodních příležitostí, asistence a podpora při jednání s oficiálními institucemi, platí se za detailní cílený průzkum trhu, organizaci obchodních jednání, dlouhodobou exportní asistenci atd.

INOVACE A PODPORA EXPORTU JDOU RUKU V RUCI

V čem si myslíte, že by se měly vaše služby pro exportéry zlepšit?

V současnosti stát nabízí podporu start-upů, inovací, výzkumu a vývoje a také podporu exportu. Často se však setkávám se situací, kdy potkám firmu zaměřenou na výzkum a vývoj produktů, která však neví, jaké má možnosti při internacionalizaci svých produktů, na druhé straně vidím exportéra, který by potřeboval inovovat svůj produkt, protože je po něm poptávka v zahraničí, ale opět neví, jaké příležitosti se mu nabízí.

My přitom přece nechceme rozlišovat mezi vývojem chytrých řešení na domácím trhu a poptávkou v zahraničí. Nutností tedy je, aby docházelo ke sblížení podpory inovací, aplikovaného výzkumu a vývoje s podporou exportu. Otevírá se tu tak prostor pro vytvoření nových specializovaných a vylepšení stávajících služeb státu, od internacionalizace chytrých českých řešení přes distribuci informací až po zpětnou vazbu ze zahraničí.

Tady je stěžejní úzká spolupráce všech zainteresovaných institucí... Pracujete na tom?

Ano, jsem velmi rád, že právě v oblasti propojení výsledků VaVal s jejich následnou komercializací, na kterou se v současnosti MPO primárně zaměřuje, vzniká funkční platforma Tým Česko. Posouvá se tak stávající spolupráce, kdy klíčové státní agentury a další instituce napomáhají obchodnímu zhodnocení výsledků vědy, výzkumu a inovací – jedná se zejména o Technologickou agenturu ČR, CzechTrade, CzechInvest, ČMZRB, EGAP, ČEB.

Volná, ale funkční platforma, do níž jsou zapojeni zástupci klíčových institucí na podporu výzkumu, vývoje, inovací,

podnikání, investic a exportu, ještě těsněji propojí aktivity jednotlivých aktérů, což v důsledku bude znamenat efektivnější využití veřejných prostředků pro podporu konkurenceschopnosti českých firem.

Co čeká systém státem podpořeného financování a pojišťování exportu?

Rok 2018 bude v tomto směru zásadní. Na základě provedených analýz a v duchu programového prohlášení vlády nyní ve spolupráci s Ministerstvem financí a dalšími akcionářskými rezorty velmi intenzivně pracujeme na řešení efektivnějšího uspořádání tohoto systému produktů, které poskytují našim exportérům ČEB a EGAP. Jde o prioritou, kterou je potřeba rozhodnout a vyřešit velmi rychle. Z pohledu MPO je zásadní zachování jak pojistné, tak v určité modifikované podobě i financující paže podpory exportu. Ve věci dalšího fungování a směřování systému rozhodne vláda.

Jaké zajímavé akce letos pro podnikatele chystáte?

V souvislosti s nástupem tzv. technologií 4.0 je stále aktuálnějším tématem spolupráce českých firem se zahraničními partnery se všemi přínosy i riziky, které zapojení do mezinárodního prostředí přináší. Proto MPO ve spolupráci s agenturami CzechTrade a CzechInvest již v únoru spustily seriál seminářů „Technologie 4.0 – příležitosti a výzvy zahraniční spolupráce“. První z řady seminářů se věnoval výzkumu a vývoji a ochraně know-how. Postupně budou následovat semináře na téma kapitálového vstupu zahraničního partnera a kybernetické bezpečnosti. Na tyto bezplatné semináře jsou vaši čtenáři srdečně zváni.

Hodláme mimo jiné rozšířit dosavadní aktivity při popularizaci možností ochrany práv průmyslového vlastnictví a jejich přínosu pro podnikatele při exportu. Plánujeme vyjet do regionů a zorganizovat s Úřadem průmyslového vlastnictví a AMSP ČR obdobné semináře v některých krajských městech. Bližší informace nejen o těchto, ale i dalších akcích najdete na stránkách MPO, doporučuji je sledovat. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MPO A SHUTTERSTOCK



43 MILIARD KORUN TO JE HODNOTA EXPORTU POJIŠTĚNÉHO AGENTUROU EGAP V LOŇSKÉM ROCE

Rok 2017 patřil v pětadvacetileté historii Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) určitě k těm významnějším. Podařila se řada věcí – EGAP pomohl českým vývozcům s jejich zakázkami ve více než 30 zemích světa a celkem pojistil export za téměř 43 miliard korun. Pracovníci věnující se vymáhání pohledávek vytvořili historický rekord, když dokázali z dlužných pohledávek získat pro pojišťovnu téměř 1,6 miliardy korun.

STOUPÁ PODPORA MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Loňský rok se řadí mezi úspěšné i z pohledu malých a středních exportujících podniků, které požádaly EGAP o podporu prostřednictvím pojištění. „V roce 2017 jsme v odvětví MSP pojistili obchody za necelé dvě miliardy korun a podepsali přes osmdesát pojistných smluv,“ popisuje generální ředitel EGAPu Jan Procházka. „V podpoře malých a středních podniků budeme určitě pokračovat,“ dodává. Podle něj má pojišťovna na to, aby letos překonala loňská čísla, zejména pokud jde o počet smluv uzavřených s exportéry z řad MSP.

Příkladem menší, ale přitom úspěšné české firmy může být společnost Příhoda. Výrobce špičkových tkaninových potrubí pro distribuci vzduchu z Hlinska se rozhodl investovat do svých dceřiných společností v Číně a Mexiku přes dvacet milionů korun a EGAP mu tyto investice pojistil.

Samotná Čína v roce 2017 patřila na špici v objemu pojištěných obchodů. Kromě ní se čeští exportéři výrazně zajímali rovněž o Ázerbájdžán, kam směřoval podpořený export za více než sedm miliard korun. Pomyslné třetí místo

obsadila s více než pěti miliardami pojištěného vývozu Gruzie.

SMLOUVY SE ZAHRA NIČNÍMI POJIŠŤOVNAMI

Kromě konkrétních obchodů pracoval EGAP v loňském roce i na prohloubení spolupráce s partnerskými zahraničními pojišťovnami. Uzavřené dohody umožní do budoucna jednak podporu českých exportérů v nových teritoriích a také přináší širší možnosti pojištění jejich vývozu v destinacích či oborech, ve kterých již působí.

Konkrétně loni v červnu podepsal EGAP s pojišťovnou EXIAR, svým ruským protějškem, memorandum o společné podpoře obchodu a investic v oblasti jaderné energetiky. „Naše spolupráce se bude týkat zejména projektů ve třetích zemích. Nyní můžeme podpořit subdávky českých firem při výstavbě jaderných elektráren, kde bude hlavním dodavatelem společnost Rosatom,“ uvedl při podpisu Jan Procházka.

EGAPu se také podařilo po usilovném vyjednávání uzavřít oboustrannou zajišťovací smlouvu s japonskou pojišťovnou NEXI. „Vzájemná spolupráce umožní

sdílet rizika z pojištění společných vývozních projektů do třetích zemí. Pomůže tak ke zvýšení podpory českých exportérů, kteří se snaží prosadit na těchto trzích,“ uvedl při podpisu místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý.

EGAP loni pokračoval v tom, co započal již před pětadvaceti lety. Podporoval české vývozce především v rizikových teritoriích, tedy tam, kde je běžné komerční pojišťovny nepojistí. Za čtvrtstoletí své snahy pojistil export za více než 800 miliard korun a české společnosti i s pomocí státní pojišťovny vyvezly své zboží a služby do 117 zemí světa.

Na této snaze se do budoucna nic nemění. „Naším cílem vždycky bylo a bude pomáhat šikovným českým společnostem pronikat na zahraniční trhy, podporovat náš export, a tím i českou ekonomiku. Podmínky okolo nás se mohou měnit, ekonomická situace zlepšovat či zhoršovat, ale náš hlavní cíl zůstává stejný,“ uzavírá generální ředitel EGAPu Jan Procházka. ■

TEXT: RADEK BEDNAŘÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. RADEK BEDNAŘÍK, PH.D.,

JE PRACOVNÍKEM ODDĚLENÍ PR A MARKETINGU, EGAP

CZECHINVEST OTEVÍRÁ ČESKÝM START-UPŮM DVEŘE DO SVĚTA

STÁTNÍ AGENTURA CZECHINVEST V RÁMCI SVÝCH PROGRAMŮ POMÁHÁ ZAČÍNÁJÍCÍM INOVATIVNÍM PODNIKATELŮM – START-UPŮM OD ÚPLNÝCH POČÁTKŮ AŽ PO JEDNÁNÍ S MOŽNÝM INVESTOREM. FINANČNÍ I PORADENSKOU PODPORU JIM NABÍZÍ HNED VE ČTYŘECH AKTIVITÁCH, KTERÉ JSOU ZAMĚŘENY VŽDY NA KONKRÉTNÍ FÁZI ROZVOJE START-UPU: CZECHSTARTER, CZECHACCELERATOR, CZECHDEMO A CZECHMATCH. POSTUPNĚ VÁM JE NA NAŠICH STRÁNKÁCH PŘEDSTAVÍME.

CZECHDEMO: PŘEDSTAVTE SVŮJ START-UP SVĚTU

S projektem CzechDemo se mohou začínající podnikatelé zviditelnit na velkých mezinárodních akcích a získat cenné kontakty. Jak se to daří, na to jsme se zeptali čtyř účastníků lednového veletrhu CES 2018 v Las Vegas zaměřeného na novinky a inovace ve spotřebních technologiích.

- 1 Jaké dojmy jste si přivezli z veletrhu CES v Las Vegas? Podařilo se vám prosadit mezi velkými hráči a případně získat investora?**
- 2 Můžete stručně představit svůj projekt/produkt? V čem je podle vás jedinečný?**



JANA ROSENFELDEROVÁ, ACTIJOY

1 Účast na CES 2018 vnímáme jako velice úspěšnou. ActiJoy se dostalo mezi nejzajímavější pet gadgety na letošním CESu, což je pro nás obrovský úspěch a potvrzení toho, že jdeme správným směrem. Účast nám samozřejmě přinesla velké množství cenných kontaktů, ať už mezi distributory, výrobci, retailovými hráči, tak i koncovými zákazníky. To je pro nás nesmírně důležité kvůli tomu, že hlavním trhem, kam se chceme zaměřit, je právě USA. Vidíme tam obrovský potenciál vzhledem ke kultuře „pejskařů“. V USA je více než 70 milionů psů a až 54% z nich je obézních a my bychom rádi tento trend změnili. Celková atmosféra na tomto veletrhu byla úžasná, být jeho součástí pro nás bylo velmi motivující a už se těšíme na další ročník.

2 ActiJoy je sofistikovaný systém, který pomáhá udržet psy v lepší kondici, aktivnější, zdravější a šťastnější. Má tři části – Health & Activity tracker pro monitoring pohybu a spánku, chytré WiFi misky pro sledování příjmu vody a jídla a mobilní aplikaci, která propojuje jednotlivá data a poskytuje ucelený přehled o životě psa jeho majiteli. Díky sledování návyků psa dokážeme včas odhalit jakékoli změny v chování, a vyhnout se tak případným zdravotním potížím v budoucnu. Cílem ActiJoy je zlepšení životního stylu pejska a zároveň i jeho majitele díky kompatibilitě s lidskými fitness trackery.



TOMÁŠ POSKER, OSCAR SENIOR

1 Dojmy jsou velmi pozitivní. Letos jsme byli na CESu podruhé a kromě aplikace Oscar Senior jsme představovali i zcela nový produkt ve spolupráci s naším partnerem (HW+SW), který budil velký zájem. Do Las Vegas jsme jeli s cílem hledat partnery, hlavně v oblasti telekomunikací a zdravotní péče, a několik relevantních kontaktů jsme si určitě přivezli. Nyní s kontakty pracujeme, ale celkově hodnotit úspěch budeme až s odstupem.

2 Oscar Senior zjednodušuje seniorům používání chytrých telefonů/tabletů, a umožňuje jim tak být v kontaktu s rodinou, přáteli a užitečnými on-line službami. Základem je jednoduché a bezpečné prostředí, plně přizpůsobitelné potřebám seniora. Člen rodiny či přítel seniora mu může navíc pomoci na dálku a vše nastavit prostřednictvím aplikace Oscar Senior ze svého chytrého telefonu. Náš výrobek umožňuje jednoduše a zábavně vstoupit do digitálního světa a zároveň seniorům pomáhá vystoupit ze sociálního vyloučení.



MARTIN LONSKÝ, APUTIME

1 Las Vegas je obecně naprosto kouzelné místo. Velcí hráči jsou v porovnání s naším produktem a vizemi trochu mimo hru. Jejich nespornou výhodou je velká uživatelská základna a generování několikanásobně vyššího zisku, ale mají také několikanásobně větší výdaje a režijní problémy. Ve výsledku se pohybujeme kupředu daleko rychleji, protože si můžeme dovolit změny a inovace. Díky inovacím jsme byli na CES a máme velkou šanci se na trhu prosadit. Ověřili jsme si, že o náš produkt je na globálním trhu značný zájem. Investora jsme na CES hledat nejdli, ale nabídky přišly samy. Žádný jiný start-up podobného zaměření tam nebyl.

2 Jedinečnost našeho produktu pro řízení projektů tkví v tom, že jsme se rozhodli dívat se na problematiku z pohledu koncového uživatele, nikoliv jen z pohledu řízení projektů. Pokud chcete efektivně řídit své projekty, je nezbytné o nich vědět co nejvíc. To je ale nemožné, pokud kolegové s aplikací nechtějí pracovat. ApuTime přináší řešení. Stavíme celý produkt na třech základních pilířích a těmi jsou: emoce, vizualizace a prvky hry. Dokážeme tak zvýšit motivaci s aplikací pracovat.



RENÉ GUBANČOK, SENTRY COMPANY

1 Jsme velice rádi, že nám bylo umožněno zúčastnit se něčeho tak velkolepého, jako je veletrh CES v Las Vegas. Dojmy jsou silné a jen a jen pozitivní. Budeme potěšeni, když se nám to v budoucnu podaří zopakovat. Věříme, že díky kontaktům získaným z veletrhu nastartujeme prodej na americkém kontinentu.

2 FrameXX odráží požadavky současné doby. Na rozdíl od standardních fotorámečků připojených na USB nebo SD karty přehrává FrameXX obsah ze sítě LAN (SMB, FTP, DLNA), Flickr, Instagram, Facebook a Dropbox. Vestavěný webový prohlížeč může zobrazovat libovolné webové stránky. IP TV modul nabízí přehrávání vybraných televizních kanálů a všechny scénáře prezentace podporují synchronizaci. Digitální a multimediální fotoobrazy FrameXX představují jedinečnou možnost prezentace rodinných snímků, videí, reklamy, klasických obrazů nebo lifestyleových motivů. Lze je použít nejen v domácnosti, ale také pro širokou škálu obchodních příležitostí.

Letos CzechInvest doprovází české start-upy na Slush Tokyo (březen 2018) a Tech Day New York (květen 2018). Stále se mohou hlásit i zájemci o návštěvu akcí RISE Hong Kong a Unbound London, které se konají v červenci.

Projekt Podpora start-upů agentury CzechInvest je spolufinancován z prostředků Evropského fondu pro regionální rozvoj v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) 2014–2020.

VÍCE INFORMACÍ O PODPĚRE START-UPŮ AGENTUROU CZECHINVEST NAJDETE NA WWW.PODPORASTARTUPU.CZ.

TEXT: DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIVY FIREM A SHUTTERSTOCK

ČMZRB PŘIPRAVUJE PRO PODNIKATELE DALŠÍ PROGRAMY PODPORY FINANČNÍ INJEKCI MOHOU ZÍSKAT RYCHLE

ČESKOMORAVSKÁ ZÁRUČNÍ A ROZVOJOVÁ BANKA (ČMZRB) SE ZAMĚŘUJE HLAVNĚ NA POSKYTOVÁNÍ PODPORY MALÝM A STŘEDNÍM PODNIKATELŮM VE FORMĚ FINANČNÍCH NÁSTROJŮ. V ČEM TKVÍ JEJICH KOUZLO? NA TO JSME SE ZEPTALI PŘEDSEDY PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍHO ŘEDITELE JIŘÍHO JIRÁSKA.



Jiří Jirásek, předseda představenstva a generální ředitel ČMZRB

„V loňském roce jsme poskytli více než 4,5 tisíce záruk v celkové výši přes 9 miliard korun. Zaručili jsme tak téměř 12,4 miliardy korun úvěrů.“

Prozradte, proč by podnikateli neměla tato možnost uniknout?

Finanční nástroje, jako jsou úvěry, záruky a kapitálové vstupy, jim zajišťují dlouhodobou a stabilní podporu. Mohou o ni zažádat přesně v okamžiku, kdy ji potřebují, a na jaký účel ji potřebují. Získají ji rychle, zpravidla v řádu několika týdnů, celý proces je administrativně nenáročný. Vedle toho má tato forma podpory pro ekonomiku řadu

dalších klíčových přínosů. Tím zřejmě nejdůležitějším, alespoň z mého pohledu, je, že nenarušuje tržní prostředí a že prostředky na ni alokované se navrací zpět do systému, a mohou tak být opakovaně využity. Navíc vyvolávají tzv. multiplikační efekt. Jednoduše řečeno, tento způsob poskytování veřejných prostředků vygeneruje do ekonomiky daleko více finančních prostředků než jednorázová podpora například

ve formě dotace. Jen pro zajímavost, například v Rakousku se stále dokola používají prostředky Marshallova plánu z roku 1948 a i takto „staré“ peníze pořád generují ekonomický přínos.

Jak byste zhodnotil uplynulý rok? Byl pro vaši banku úspěšný?

Jednoznačně. A to z několika důvodů. V srpnu 2017 přijala vláda ČR usnesení o ČMZRB jako národní rozvojové bance, což s sebou přinese řadu nových příležitostí a úkolů. Dojde k posílení našich aktivit v rámci hospodářského rozvoje ČR a většímu využívání finančních nástrojů v ekonomice. Pro podnikatele tak budeme mít širší nabídku produktů, které jim usnadní financovat jejich projekty. A to i v oblastech, jako jsou úspory energie, využívání obnovitelných zdrojů energie, vědy, výzkumu a inovací nebo sociálního podnikání. V loňském roce se nám podařilo dokončit jednání s Ministerstvem průmyslu a obchodu, zapojili jsme se do čerpání strukturálních fondů EU a spustili několik nových programů.

O jaké programy přesně jde?

Na začátku června jsme spustili program EXPANZE, který malým a středním podnikatelům nabízí zvýhodněné financování jejich investičních projektů prostřednictvím bezúročných úvěrů. Ve zvýhodněných regionech (tj.



Příklad využití bezúročného úvěru z programu EXPANZE

Společnost Euro Bagging z Velkého Meziříčí se zabývá skladováním pícenin ve vacích jako alternativou k tradičním technologiím. V dalším rozvoji ji brzdil především chybějící systematický sklad. Proto přijala rozhodnutí nakoupit vysokozdvizné vozíky a další technologie, jež by jí pomohly tento problém vyřešit. Vzhledem k časovému omezení a dalším komplikacím, které jsou spojeny s dotacemi, se firma rozhodla řešit financování tohoto projektu prostřednictvím programu EXPANZE. Vedle časové a hmotné neomezenosti ocenila také jeho výhodné finanční podmínky a méně „papírování“.

„Nyní víme, že vše bude mít řád a budeme schopni na zakázky reagovat rychleji. Proto bylo pro nás pořízení nových technologií velice důležité,“ uvádí k významu realizovaného projektu Lukáš Jurek, spoluzakladatel společnosti Euro Bagging.

v regionech s vyšší nezaměstnaností) navíc naši klienti obdrží i finanční příspěvky na úhradu úroků u komerčních úvěrů. Vedle EXPANZE jsme odstartovali dva úvěrové programy, jejichž cílem je přispět ke snížení spotřeby energie a zvýšení využití obnovitelných zdrojů energie v podnikatelské činnosti. Program ÚSPORY ENERGIE nabízí zvýhodněné financování projektů podnikatelů bez rozdílu velikosti realizovaných kdekoli na území ČR mimo hlavní město. Doplňuje ho pilotní program ENER, který je určen ke zvýhodněnému financování projektů malých a středních podnikatelů realizovaných v Praze. I u těchto dvou produktů čekají na naše klienty nevratné finanční

příspěvky na úhradu úroků z komerčních úvěrů nebo na pořízení energetických auditů.

Největší objem prostředků je v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost alokovan na program EXPANZE. Jaký je o něj aktuálně ze strany podnikatelů zájem?

Na začátku ledna jsme evidovali žádosti v objemu téměř 700 milionů korun. Jde o projekty, jejichž celkové náklady přesahují 1,5 miliardy korun. A protože jsme během prvních měsíců, kdy program běžel, zaznamenali poptávku i z jiných oborů, které nebyly programem podporovány, domluvili jsme se s ministrem průmyslu na jeho rozšíření a celkovém zjednodušení.

V jakém smyslu?

Vedle podnikatelů z oblasti zpracovatelského průmyslu, stavebnictví, maloobchodu a velkoobchodu, IT apod. jej mohou od poloviny ledna 2018 získat také malé a střední podniky působící v cestovním ruchu, dopravě, zdravotní či sociální péči, vzdělávání, kultuře a dalších službách. Minimální výše tohoto bezúročného úvěru byla snížena na jeden milion korun. A zároveň došlo ke zvýšení finančního příspěvku na úhradu úroku u komerčního úvěru až na jeden milion korun.

Vedle úvěrů poskytuje vaše banka i záruční nástroje. Jak si aktuálně stojí?

V loňském roce jsme poskytli více než 4,5 tisíce záruk v celkové výši přes 9 miliard korun. Zaručili jsme tak téměř 12,4 miliardy korun úvěrů. Nejvíce záruk poskytujeme v rámci programu Záruka 2015–2023. V listopadu 2017 došlo k jeho rozšíření, díky čemuž se vyrovnaly podmínky pro pražské i mimopražské podnikatele a program se otevřel i pro středně velké podniky. Vzhledem k vysoké poptávce po tomto programu plánujeme v letošním roce zahájit jednání o dalším navýšení jeho finančního krytí.

Právě prostřednictvím tohoto programu je ČMZRB zapojena do tzv. investičního plánu pro Evropu. Jeho cílem je posílit investice v celé EU, a podpořit tak dlouhodobý hospodářský růst. Vedle něj ale existuje

i tzv. evropský plán vnějších investic, jež chce podporovat segment malého a středního podnikání a jeho rozvojový potenciál do třetích zemí (Afrika, země jižního a východního partnerství apod.) za účelem zmírnění migračních vln do Evropy. Plánuje se ČMZRB zapojit i do něj?

Ano, vloni na podzim bylo dohodnuto na úrovni Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva průmyslu a obchodu a naší banky o zapojení se do tohoto programu. Mělo by se jednat o souhrn podpor typu záruk, zvýhodněných úvěrů, finančních příspěvků a poradenství, které budou moci podnikatelé využívat pro své rozvojové aktivity v předem legislativou EU definovaných státech. Nyní budeme Evropskou komisí žádat o tzv. pilířové hodnocení, na jehož základě pak dojde k rozšíření našich aktivit i tímto směrem.

A co nového ještě připravujete pro malé a střední podnikatele?

Vedeme jednání s několika ministerstvy a orgány státní správy, jejichž cílem je zajistit podporu různých sektorů ekonomiky právě ve formě finančních nástrojů. Můžeme tedy předpokládat, že vzniknou další programy podpory. Například ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství se připravuje program Venkov, v rámci něhož bychom mohli podpořit formou bezúročných úvěrů nezemědělské podnikatele v malých obcích. Přibližně v první polovině roku dojde ke spuštění Středoevropského fondu fondů (SFF), který spravuje Evropský investiční fond a ve kterém naše banka drží minoritní akcionářský podíl. Prostřednictvím něho budeme formou rizikového kapitálu podporovat rostoucí inovativní firmy v zemích střední Evropy. Vůbec poprvé tak naše banka získá zkušenost s dalším finančním nástrojem, jímž jsou právě kapitálové vstupy. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV ČMZRB

CO VÁS LETOS (NE)PŘEKVAPÍ: OSMIČKA TRENDŮ, KTERÉ HÝBOU SVĚTEM I NÁMI

SVĚT SI NA PRAHU ROKU 2018 UŽIVÁ BEZSTAROSTNOU JÍZDU, TA BY SE ALE MOHLA RYCHLE ZVRHNOUT V DIVOČINU. I PROTO JE NADÁLE NUTNÉ POZORNĚ SLEDOVAT GEOPOLITICKÉ ROZBUŠKY, NÁVRAT K MĚNOVÉMU NORMÁLU A DALŠÍ GLOBÁLNÍ A LOKÁLNÍ VÝZVY. STEJNĚ TAK JE ALE TŘEBA VYUŽÍT PŘÍLEŽITOSTÍ, KTERÉ PROBÍHAJÍCÍ (R)EVOLUČNÍ PROCESY A TRENDY NABÍZEJÍ. PROJEKT ALTER EKO V TOMTO KONTEXTU NABÍZÍ OCHUTNÁVKU OBLASTÍ, KTERÉ SE LETOS JISTĚ VYPLATÍ SLEDOVAT.

Svět v roce 2018

4

Je čas návratu ke kořenům, návratu k zákazníkovi.

Firmy by si dnes měly v první řadě zamést před vlastním prahem a zjistit, kdo je vlastně jejich zákazník, jaká data o něm mají, a jaké věci si tak o něm jsou schopny ze současné databáze zjistit a následně použít. Stručně, existující data by měly využívat nejen k tomu, aby hledaly nové zákazníky, ale především k tomu, aby se lépe staraly o ty stávající. *(Petr Oulehla, Foxy)*

Zavedené obchodní pořádky se rozpadají.

Velké multilaterální dohody ustupují, což dává větší prostor Číně. Ta je na jednu stranu advokátem volného obchodu, na stranu druhou je ale také významným propagátorem vlastních podniků coby zahraničních investorů. Motivy Pekingu přitom nemusejí být vždy úplně čisté, protože v mnoha případech tlačí podniky, které jsou propojeny s čínskou politikou. *(Jan Bureš, Patria)*

1

Emancipace něžného pohlaví (z)mění nejen byznys.

Ženy přistupují opatrněji k riziku a mají i další specifika, která jsou z pohledu kvality vedení přínosná. Proto je také v USA mnoho fondů, které se zaměřují na investice do firem s diverzitou managementu. Tohoto trendu si v poslední době všímají subjekty v Evropě i v Česku, dá se proto očekávat jeho import i k nám. *(Andrea Ferancová Bartoňová, Espira)*

3

Inflace nás (ne)prekvapí. Přes v minulosti uplatňované nestandardní kroky centrálních bank, které v eurozóně budou přetrvávat i letos, vysokou inflaci ani letos nevidíme. Ve Spojených státech i eurozóně se růst spotřebitelských cen bude držet pod cíli centrálních bank. Návrat k normálnímu fungování centrálních bank a zvyšování úrokových sazeb tak budou hodně pozvolné. V eurozóně se jich dokonce letos nedočkáme vůbec. *(Jan Vejmělek, KB)*

2

Česko v roce 2018

4

Asijská dílna přestává být v kurzu, pojďme na tom vydělat.

Nemálo firem dnes svou výrobu z Číny, Indie a podobných zemí repatriuje a nebo ji stěhuje do levnějších destinací. Čína a Indie totiž už nejsou nejlevnější. Pokud se k tomu přičtou náklady na dopravu, cla a další záležitosti, vyplatí se už menší množství vyrábět v Evropě. Pokud budeme v Česku rychlí, inovativní a flexibilní, vyděláme na tom. *(Jan Hamáček, Mileta)*

Referendum o czexitu se může stát realitou.

Česko má první parlament, ve kterém se zřejmě vyrýsuje blok schopný změnit ústavu. Očekávaná příští vláda se přitom nejspíš opře o euroskeptické strany. Je tak velmi pravděpodobné, že začne zvažovat referendum o setrvání země v EU. To by v očích zahraničních investorů mohlo naleptat status bezpečného přístavu, který dnes země má. *(Raffaella Tenconi, ADA Economics)*

1

Práceschopní a schopní lidé nejsou a nebudou.

Nezaměstnanost v Česku je nejnižší v celé EU a neobsazených pozic tu máme 220 tisíc, což je v obou případech v novodobé historii země bezprecedentní. Firmy se proto obávají toho, že začnou přicházet o zakázky – a v některých případech už se to děje. Proto začínají přemýšlet o automatizaci některých procesů, a to nejen ve výrobě. *(Ladislav Kučera, Hays)*

3

Na cestě k měnovému normálu by to mohlo drncat. Evropská centrální banka musí být na cestě k takzvanému normálu velmi opatrná. ČNB má svoji nezávislou měnovou politiku, na druhou stranu ale nemůže ignorovat to, že je výhled na růst sazeb v eurozóně zatím velmi oddálen. To brzdí možnost zpřísnovat měnovou politiku na naší cestě k normálu, k neutrálním sazbám kolem 3 %. *(Vojtěch Benda, ČNB)*

2

PRIPRAVIL: ROMAN CHLUPATÝ
GRAFKA: ANTECOM

PARTNERS: SKVĚLÝ ROK ZA NÁMI I PŘED NÁMI

ROK 2017 SE PARTNERS PODAŘIL. DOKÁZALI JSME V DOBĚ REGULACE, ROZLOŽENÍ PROVIZÍ A STAGNACE PORADENSKÉHO TRHU, TEDY VŠEMU NAVZDORY, RŮST O 10 %. OBRATEM JSME HISTORICKY DOSÁHLI NEJLEPŠÍHO ROKU 2012, PŘITOM ALE S POLOVINOU FINANČNÍCH PORADCŮ. POKRAČUJEME NA CESTĚ PROFESIONALIZACE A EFEKTIVITY. ANI LETOS NEŠLAPEME NA BRZDU, ALE PRÁVĚ NAOPAK. VÝHLED NEJVĚTŠÍ FINANČNĚ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI DO ROKU 2018 PŘINÁŠÍ PETR BORKOVEC, GENERÁLNÍ ŘEDITEL PARTNERS.



Petr Borkovec,
generální ředitel
společnosti Partners

Desetileté výročí Partners se nám povedlo ve výsledcích, aktivitách i podnikatelských osobnostech napříč pozicemi. Co se týče obratu, dosáhli jsme růstu bezmála 10% – na 1,4 miliardy Kč, ale k tomu si vygenerovali navíc dalších 450 milionů Kč budoucích příjmů v dalších čtyřech letech díky rozkládání odměn v čase. To je skvělý výsledek.

FRANŠÍZY I PROFESIONÁLNÍ PORADCI FRČÍ

Růst firmy jako celku je ale ve skutečnosti skládkou růstu firem podnikatelských osobností, ať již manažerů, profiků nebo franšizantů.

Obrovský skok v efektivitě udělaly naše bankovní a finančně poradenské pobočky Partners markety. Ačkoliv franšíz nepřibýlo, vzrostl jejich obrat o 35% a jejich produkce dosahuje čtvrtiny celé firmy. Lépe jsme pracovali s lidmi, zavedli jsme a důsledně dodržovali systémy práce a řízení. Nejlepších deset poboček dnes bez problému dosahuje v průměru 720 tisíc Kč měsíčního obratu.

ROK 2017 – ROK INVESTIC

Co se týče naší loňské produkce, mám velkou radost z růstu investic. Je důležité, aby lidem peníze neležely

na běžných účtech, je potřeba je zhodnocovat. Klientům jsme zainvestovali majetek ve výši 1,6 miliardy Kč, což představuje 50% růst v nových jednorázových investicích. Rostly také pravidelné investice na 520 milionů Kč ročně.

V investicích vidím dlouhodobě obrovský potenciál a zaměřujeme se na ně i při tvorbě nových produktů a nástrojů. Loni například naše Partners investiční společnost připravila nový podílový fond bez vstupních poplatků Partners Dividend Selection. Během půl roku v něm bylo téměř sto milionů Kč.

DALŠÍ RŮST HYPOTÉK, PENZÍ A POJISTNÝCH PRODUKTŮ

Při pohledu na výsledky roku 2017 potěší i růst rizikového životního pojištění o 50%. Zatímco trh životního pojištění se nadále potýkal s krizí a klesl o 16%, my jsme dokázali růst a objem předepsaného pojistného v životním pojištění celkově zvýšit z loňských 420 milionů na bezmála 450 milionů Kč.

Velký posun jsme udělali i v neživotním pojištění, kde růst činil 16% a dosáhl na 120 milionů Kč, a to zejména díky pojistkám aut. V roce 2018 a dále nás v oblasti pojištění čekají skutečně převratné novinky, proto se těším na další rozvoj. Daří se také v penzijních fondech, růst v doplňkovém penzijním spoření činil skvělých 90%.

Zatímco loni jsme mluvili o rekordním roce, co se týče úvěrů a hypoték, tak i zde



Společnost Partners zahájila svou činnost v roce 2007. Dnes je největší finančně poradenskou společností na českém trhu, s více než miliardovým ročním obrátem a téměř půl milionem klientů. Mottem Partners je Finanční poradenství JINAK.

se nám podařilo dostat ještě dál, a to o dalších 4,5 % na celkový objem 23,5 miliardy Kč. Celkově tak musím znovu potvrdit, že naše portfolio je skutečně komplexní a svědčí o dobré a profesionální práci s klientem.

Loňský rok byl také prvním rokem nového provizního modelu, kdy se nám podařilo zachovat naši unikátní filozofii rovných provizí a výhodnosti našich exkluzivních produktů včetně věrnostního bonusu pro klienty až 30 % z ročního pojistného.

ROK 2018 PŘINESE MNOHO NOVINEK

Zdálo by se, že už snad není co vymýšlet, ale opak je pravdou. Rok 2018 bude minimálně po stránce projektů a nových příležitostí velkým třeskem. Obrovskou inovací v pojištění se stalo naše exkluzivní partnerství s celosvětově působící pojišťovnou Lloyds. Nabídneme pojištění profesní invalidity s pojistnými částkami až 60 milionů korun a také jediný produkt pro sportovce plně lokalizovaný do českého práva.

Rok 2018 bude také prvním rokem našeho partnerství s První klubovou pojišťovnou, do které investičně a manažersky

vstupujeme. Tuto novou inovativní neživotní pojišťovnu jsme si vybrali s ohledem na její jedinečný klubový a peer-to-peer koncept, nízkonákladovost a efektivitu se stoprocentně férovým přístupem ke klientům.

JEDEN INVESTIČNÍ ÚČET

Centrem našeho zájmu je a bude také oblast investic. Rovněž zde chystáme v roce 2018 velkou novinku v podobě Partners investičního účtu. Z pohledu poradce to bude moderní on-line „classic invest“, znamená to, že klient bude mít k dispozici správu celého svého investičního portfolia prostřednictvím jednoho účtu s možností přechodů a změn vždy na to, co je pro něj nejvíce smysluplné.

Musím říct, že jsem hrdý na to, jaká společnost jsme, jakou společností se stáváme a jak dospíváme. Není to jen o růstu čísel a projektů, je to o růstu osobností a úspěšných podnikatelských příběhů na všech pozicích. A těch je v Partners mnoho a stále přibývají další.

TEXT: PETR BORKOVEC
FOTO: ARCHIV PARTNERS

Nová Partners pojišťovna startuje

V lednu jsme udělali první zásadní a nevratný krok k něčemu velkému. Podali jsme v České národní bance žádost o založení vlastní životní pojišťovny. Rozhodli jsme se, že postavíme jedinečnou moderní platformu s dokonalým produktem rizikového pojištění na míru každému klientovi a s perfektním servisem pro poradce.

Chystáme individuální přístup ke zkoumání zdravotního stavu, cenově vysoce konkurenceschopný produkt s one-to-one pricingem, jednoduchý a transparentní produkt s minimem výluk a k tomu stále aktuální a flexibilní pojišťovnou smlouvu a jednoduchou on-line správu smluv pro poradce i klienty.

TECH EDU

Věda, technika a vzdělávání zblízka.

8200 výtisků do škol, firem a institucí



RODINNÉ FIRMY JSOU RODINNÝM STŘÍBREM NAŠÍ ZEMĚ

SNAHA UKOTVIT RODINNÉ FIRMY V PRÁVNÍM ŘÁDU

Východiskem pro legislativní akt na národní úrovni se stalo usnesení Evropského parlamentu o rodinných podnicích v Evropě a stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru, které doporučily přijetí definice rodinného podnikání do národních právních řádů.

Evropský parlament přitom doslova vyzývá členské státy, aby „zjednodušily správní postupy a daňové systémy zejména tak, aby zohledňovaly specifické problémy rodinných podniků. Vzhledem k tomu, že neexistuje celoevropská definice rodinného podniku, která by byla právně závazná, konkrétní, jednoduchá a harmonizovaná, vyzývá členské státy, aby zdokonalily právní rámec pro předávání rodinných podniků další generaci, vytvořily zvláštní finanční nástroje pro jejich předávání, a předešly tak případné nedostatečné likviditě, s cílem zajistit zachování rodinných podniků a zabránit nuceným prodejům; vyzývá EK a členské státy, aby podporovaly specializovanou odbornou přípravu pro rodinné podniky v oblasti předávání podniků, řídicích struktur a vlastnických a inovačních strategií, a to především v zemích, kde z historických důvodů koncepce rodinného podniku není tak

dobře zavedena, což by přispělo k jejich dlouhodobé úspěšnosti, zejména co se předávání podniků týče“.

AMSP ČR iniciovala několik právních konzultací s autory našich zákonů, proběhla jednání s desítkami kolektivních členů AMSP ČR a dalších dotčených organizací. Součástí strategie bylo i vyjednávání podpory s rozhodujícími politickými stranami. Celá aktivita vrcholí právě Rokem rodinného podnikání 2018, v jehož rámci **by měla být definice rodinného podnikání zanesena do občanského zákoníku.**

ČESKÁ

REPUBLIKA MÁ ŠANCI STÁT SE JEDENÁCTOU ZEMÍ V EVROPSKÉ UNII, KTERÁ UKOTVÍ RODINNÉ PODNIKÁNÍ V PRÁVNÍM ŘÁDU. NA NÁVRH ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) NA TOM ZAČALA UŽ PRACOVAT VLÁDA. JEJÍ PŘEDSEDA ANDREJ BABIŠ A MINISTRYŇE PRO MÍSTNÍ ROZVOJ KLÁRA DOSTÁLOVÁ POTVRDILI NEDÁVNO NA MEZINÁRODNÍ KONFERENCI JAK ÚSPĚŠNĚ PŘEDAT RODINNOU FIRMU DRUHÉ GENERACI NA PŮDĚ PRAŽSKÉ VŠE, ŽE RODINNÉ PODNIKY BUDOU MÍT V PŘÍŠTÍCH LETECH VLÁDNÍ PRIORITY. AMSP ČR, KTERÁ TENTO MIMOŘÁDNÝ CELOROČNÍ PROJEKT VYHLÁSILA, ZAHAJUJE MOHUTNOU OFENZIVU NA JEHO PODPORU, V JEJÍMŽ RÁMCI PŘIPRAVUJE ČESKOU MAPU RODINNÉHO PODNIKÁNÍ, CENTRA PODPORY NA BÁZI MEZINÁRODNÍ SÍTĚ FAMILY BUSINESS OFFICE NEBO NAPŘÍKLAD ZAVEDENÍ PROBLEMATIKY RODINNÝCH FIREM DO STUDIJNÍCH PROGRAMŮ.

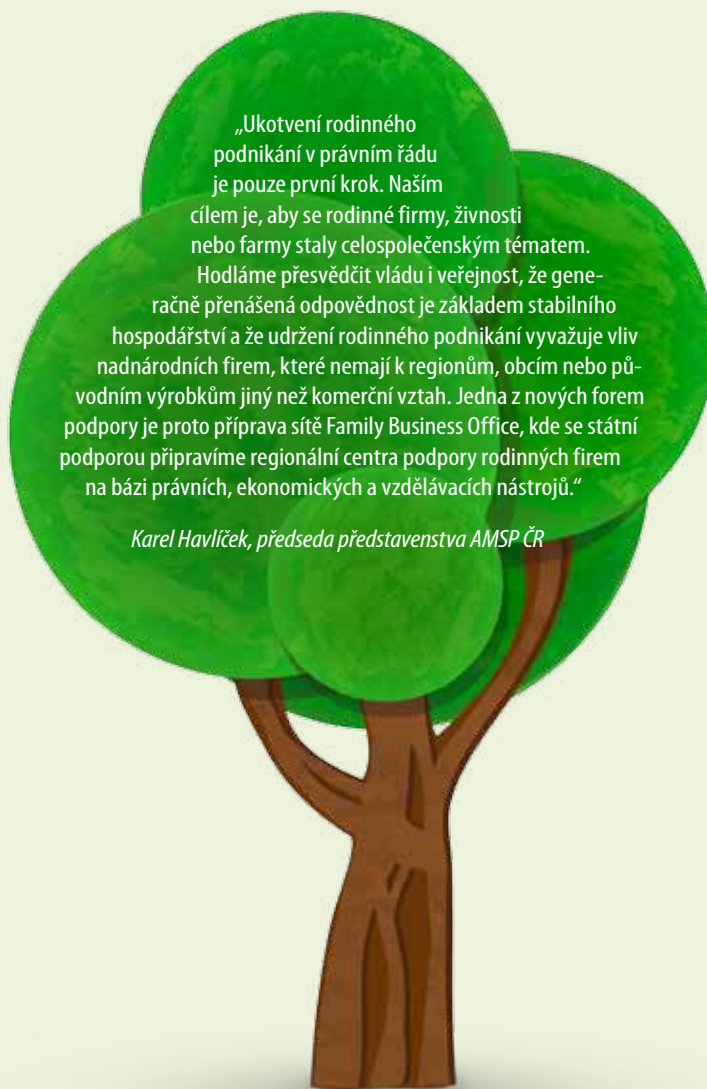


DEFINICE RODINNÉHO PODNIKÁNÍ PODLE NÁVRHU AMSP ČR

- » Rodinným podnikem je **rodinná obchodní korporace** nebo **rodinná živnost**.
- » **Rodinnou obchodní korporací** je obchodní korporace, ve které je nadpoloviční počet neomezeně ručících společníků tvořen členy jedné rodiny a alespoň jeden člen této rodiny je jejím statutárním orgánem, nebo obchodní korporace, v níž členové jedné rodiny drží nadpoloviční podíl na základním kapitálu a alespoň jeden člen této rodiny je členem jejího statutárního orgánu. Za rodinnou obchodní korporaci se považuje také obchodní korporace, jejíž podíly z nadpoloviční většiny drží nebo vlastní ve prospěch jedné rodiny fondace nebo svěřenský fond, pokud je současně alespoň jeden člen této rodiny členem statutárního orgánu fundace nebo svěřenským správcem.
- » **Rodinná živnost** je podnikání, na kterém se svojí prací nebo majetkem podílejí nejméně dva členové rodiny a nejméně jeden z členů rodiny je držitelem živnostenského nebo jiného obdobného oprávnění.
- » Členové rodiny pro účely tohoto zákona jsou příbuzní v přímé linii anebo sourozenci anebo manželé. Členem rodiny v rodinném podniku může být fyzická osoba ode dne, kdy dovršila 15. roku věku.
- » Rodinnou obchodní korporací může být jen obchodní korporace sídlící na území ČR. Fundací podle odstavce 2 může být jen fundace sídlící na území ČR. Svěřenským fondem podle odstavce 2 může být jen svěřenský fond zřízený podle českého práva.

- Z analýzy AMSP ČR vyplývá, že v současné době **čtyři země EU mají přímou definici rodinného podnikání zanesenou v období občanských zákoníků** (Španělsko, Finsko, Itálie, Rumunsko), dalších **šest zemí má rodinné podnikání zaneseno v různých formách v právních řádech** (Maďarsko, Dánsko, Rakousko, Litva, Bulharsko, Slovensko). Malta připravuje speciální zákon o rodinných podnicích a další tři země EU (Nizozemsko, Belgie a Polsko) na vládní úrovni podporují cílenými prostředky předávání rodinných firem. Ukotvení definice rodinného podnikání podle AMSP ČR umožní **sledovat a vyhodnocovat** tento sektor na statistické úrovni, zvýrazní rodinné firmy v **dodavatelско-odběratelských vztazích** a umožní **cílenou podporu** tohoto segmentu.

Podpora by ovšem neměla být na bázi dotační, ale nepřímou formou. Konkrétně se jedná například o **předpisy týkající se dědické a darovací daně, dluhů, vlastního kapitálu a zdanění podniků**, které by měly podporovat financování prostřednictvím vlastního kapitálu. Smysl dává vytváření nástrojů pro využívání **alternativních zdrojů financování rodinných firem** nebo podpora **účasti rodinných firem v klastrech**. Další forma podpory by spočívala ve **zdokonalení právního rámce pro předávání rodinných podniků další generaci**, s cílem vytvořit zvláštní finanční nástroje pro jejich předávání. Ve světě oblíbená forma podpory rodinných firem je rovněž na bázi **vzdělávacích procesů, včetně motivace pro učňovské profese**, vzdělávání by proto mělo zahrnovat otázky specifické pro rodinné podniky, jako je vlastnictví, dědictví a rodinná správa, spolu s obecnějšími informacemi, jako je důležitost inovací coby prostředku přetváření podniků.



„Většina rodinných firem u nás ‚jede‘ podle podobného modelu. Tyto rodiny si v 90. letech pořídily ke svým potomkům ještě jedno dítě – svoji vlastní firmu. Bylo to další děcko, které se nejdříve hrabalo z plínek a pak rostlo.

Firma rostla a společně s ní děti. Aniž bychom svoje děti záměrně vedli k obchodnímu poznání, ony svého ‚sourozence‘ velmi dobře vnímaly a sledovaly naše každodenní úsilí. Vyrůstaly v rodině, která se pro ně stala podnikatelským inkubátorem. Dnes jsou to dospělé děti a vidíme, že se mají k dílu. Příchodem dětí do firmy se rodičům mění život. Přicházejí nové radosti ve společném rodinném sdílení byznysu a přicházejí i nové starosti. Na firmu, která roky vytváří zisk a peníze, je třeba naroubovat rodinnou lásku. A z toho vznikají konflikty. Vzdělávání majitelů rodinných firem, jejich společenské uznání a podpora státu mohou pomoci překonat složitý proces předání firmy další generaci, a tím zachovat toto rodinné stříbro naší země pro další časy.“

Libor Musil, majitel rodinné firmy roku LIKO-S a člen představenstva AMSP ČR odpovědný za aktivitu Rok rodinného podnikání 2018

„Kodifikaci definice rodinného podniku považujeme za pozitivní krok mimo jiné s ohledem na generační výměnu, která momentálně v mnoha rodinných společnostech probíhá. Věříme, že uzákonění definice je vhodným odrazovým můstkem k celkovému usnadnění této generační výměny, přičemž stabilitu a trvání rodinného podniku napříč generacemi považujeme za jeden z hlavních cílů.“

Jan Spáčil, partner společnosti Deloitte, která definici ve spolupráci s autorem zákona o obchodních korporacích Bohumilem Havlem připravovala

První úkoly vláde a parlamentu, setkání stovky rodinných firem, zapojení akademického světa a doslova mediální smršť ze života konkrétních rodinných firem. V AMSP ČR jedeme na plný plyn a těšíme se, že společně otočíme kormidlem a přesvědčíme společnost, že rodinné podnikání není marketingová fráze, ale základ prosperity.

A budeme plnou parou pokračovat, sledujte naše stránky www.rodinnafirma.net

ZDROJ: AMSP ČR
ILUSTRACE: SHUTTERSTOCK

DESET DŮVODŮ, PROČ PODPOROVAT RODINNÉ PODNIKÁNÍ

- 1 Rodinné firmy jsou největším zdrojem pracovních míst v soukromém sektoru.
- 2 Jejich vícegenerační povaha posiluje stabilitu hospodářství, neboť mají větší schopnost přežít složité období recese a stagnace.
- 3 Díky vyšší míře důvěry mezi členy rodiny jsou rodinné podniky velmi flexibilní a schopny rychle se přizpůsobit změnám v ekonomicko-sociálním prostředí.
- 4 Vyznačují se vyšším poměrem vlastního kapitálu, což zásadně podporuje hospodářskou stabilitu.
- 5 Sehrávají klíčovou úlohu v regionálním rozvoji, kde vytvářejí trvalá pouta se zaměstnanci, zákazníky, dodavateli a místními komunitami.
- 6 Na rodinné podniky se nahlíží jako na podniky vykazující vysokou míru poctivosti a vysoké hodnoty, jimiž se řídí jejich provoz.
- 7 Zavádějí opatření v oblasti společenské odpovědnosti vůči svým zaměstnancům a svému okolí.
- 8 V zemědělství jsou rodinné farmy nejobvyklejším podnikatelským modelem a významně přispívají k prevenci vyliďňování venkova a v mnoha případech poskytují jediný zdroj zaměstnání.
- 9 Rodinné firmy jsou nositeli původních produktů a hrají významnou úlohu jako dodavatelé a inovátoři větších podniků.
- 10 Rodinné podniky spojuje vlastní systém hodnot, odhodlání a ochota přinášet oběti, pocit odpovědnosti vůči těm, kteří podnik založili, i těm, kteří ho převezmou.



CO VÍME O SMLUVNÍ POKUTĚ ANEB JAK JI (NE)SJEDNÁVAT

PŘEDMĚTEM TĚMĚŘ KAŽDÉHO JEDNÁNÍ O UZAVŘENÍ SMLOUVY JE NĚJAKÁ SMLUVNÍ POKUTA ZA PORUŠENÍ SMLOUVY, KTEROU SE SMLUVNÍ STRANY ČI JEN NĚKTERÁ Z NICH SNAŽÍ VE SVŮJ PROSPĚCH PROSADIT. POKUD TENTO PRÁVNÍ INSTITUT TAKÉ VYUŽÍVÁTE K „ZAJIŠTĚNÍ“ SVÝCH SMLUVNÍCH POZIC, PAK PRO VÁS NÁSLEDUJÍCÍ INFORMACE BUDOU UŽITEČNÉ.

FUNKCE SMLUVNÍ POKUTY

Pokud prosazujete v rámci obchodních jednání ve svůj prospěch smluvní pokutu za porušení smlouvy, děláte to nepochybně s cílem motivovat svého obchodního partnera k tomu, aby smlouvu dodržel. Byť patrně existují i případy, kdy sjednání smluvní pokuty je činěno s úmyslem, že druhá smluvní strana smlouvu poruší (tzn. oprávněná strana spoléhá na to, že smlouva porušena bude, což by podle okolností mohlo být posouzeno jako jednání v rozporu s dobrými mravy), je pravým smyslem tohoto institutu především motivace dlužníka ke splnění povinnosti. Dojde-li k porušení smlouvy, nastupuje funkce sankční, popřípadě reparační (smluvní pokuta je tzv. pašalizovanou náhradou škody). Přestože smluvní pokuta je obecně vnímána jako prostředek zajišťovací (takto byla koncipována i v předchozích kodexech platných do 31. 12. 2013, tj. v občanském a obchodním zákoníku), nový občanský zákoník (NOZ) zařadil smluvní pokutu do rubriky „utvrzení dluhu“, a funkci

zajišťovacího prostředku jí tedy nepřikládá. Důvodová zpráva k tomu uvádí, že funkcí smluvní pokuty není dluh zajistit, jako je tomu u ručení, zástavy nebo dalších ve vlastním slova smyslu zajišťovacích institutů, ale posílit postavení věřitele jiným způsobem.

URČITOST UJEDNÁNÍ: ZA CO A ZA KOLIK

Smluvní pokuta musí být ujednána za porušení určité smlouvené povinnosti, musí být ujednána její určitá výše nebo způsob, jak se výše smluvní pokuty určí (viz § 2048 NOZ). Jinými slovy musí být zcela jasné „za co“ a „za kolik“. Přestože právní jednání má být vykládáno i podle vůle stran a přestože ujednání o smluvní pokutě nemusí mít (oproti předchozí právní úpravě) písemnou formu, lze jen doporučit, aby smluvní pokuta byla sjednána písemně a aby ze smlouvy bylo zcela zřejmé, na jaké porušení povinnosti se sjednává smluvní pokuta vztahuje (např. alespoň odkazem na smluvní ustanovení, v němž je předmětná povinnost obsažena).

Požadavku určitosti nevyhovuje například ujednání o smluvní pokutě za „jakékoli porušení smlouvy“ nebo za „porušení jakékoli smluvní povinnosti“¹. Nevyhovující je rovněž ujednání o smluvní pokutě, jejíž zaplacení je vázáno na odstoupení od smlouvy oprávněnou smluvní stranou z důvodu porušení smlouvy druhou smluvní stranou (a nikoli tedy na samotné porušení smlouvy)², byť důvodová zpráva k NOZ připouští možnost ujednání zaplacení určité částky pro případ, že nastane jiná skutečnost, než je porušení smluvní povinnosti (tato částka by však nebyla smluvní pokutou, ale podle okolností např. odstupným).

Realitní zprostředkovatelé by měli vědět, že jako neplatná byla soudem posouzena smluvní pokuta sjednaná v rezervační smlouvě mezi zprostředkovatelem a zájemcem o koupi pro případ, že zájemce v určité době neuzavře kupní smlouvu s prodávajícím, a to za situace, kdy zprostředkovatel při uzavření rezervační smlouvy nejednal jako zástupce prodávajícího (soud v tomto případě

1 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 19. 3. 2012, sp. zn. 23 Cdo 4281/2011.

2 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 31. 8. 2004, sp. zn. 33 Odo 111/2004.

posoudil jako neplatnou celou rezervační smlouvu).³ V jiném případě však soud nepochybně smluvní pokutu ve výši složené rezervační zálohy sjednanou za porušení součinnosti potřebné k uzavření kupní smlouvy.⁴

Výše smluvní pokuty může být sjednána konkrétní (jednorázovou) částkou nebo stanovením způsobu určení její výše (např. procentní sazbou z dlužné částky). Běžně se smluvní pokuta sjednává (pevnou či procentní sazbou) v závislosti na délce prodlení. Nejvyšší soud rovněž připustil sjednat smluvní pokutu propadnutím zaplacené zálohy.⁵ NOZ nově výslovně umožňuje ujednat smluvní pokutu v nepeněžitě podobě (např. povinnost něco vykonat nebo něčeho se zdržet).

PŘIMĚŘENOST VÝŠE SMLUVNÍ POKUTY

Nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu může soud na návrh dlužníka snížit s přihlédnutím k hodnotě a významu zajišťované povinnosti až do výše škody vzniklé do doby rozhodnutí porušením té povinnosti, na kterou se vztahuje smluvní pokuta (§ 2051 NOZ). Přiměřenost smluvní pokuty bude soud hodnotit pouze na návrh dlužníka (povinného pokutu platit) a bude zohledňovat okolnosti konkrétního případu. Může hrát roli i to, zda smluvní strany sjednaly vedle smluvní pokuty i právo na náhradu škody, popřípadě jaká je sjednaná výše úroků z prodlení. Podle dosavadní judikatury byla smluvní pokuta ve výši cca 0,5% denně z dlužné částky posuzována jako přiměřená, sazba ve výši 1% denně již nikoliv.⁶ Nepřiměřená však není smluvní pokuta vysoká z důvodu dlouhodobého prodlení při přiměřené denní sazbě.⁷

Moderační právo soudu bylo v předchozí právní úpravě aplikovatelné pouze v obchodněprávních vztazích (v občanskoprávních vztazích byla důsledkem nepřiměřenosti absolutně neplatnou pro rozpor s dobrými mravy). Nyní je tedy přípustné obecně. Prosadíte-li

si do smlouvy nepřiměřeně vysokou smluvní pokutu, neměli byste čelit riziku, že soud ujednání o smluvní pokutě posoudí jako neplatné (pokud pokutu nesjednáte za okolností, které se přičítají dobrým mravům, např. s úmyslem smluvního partnera poškodit). Neznamená to však, že byste měli do smluv dávat jakékoli smluvní pokuty, a jejich přiměřenost tedy neřešit. Nepřiměřená pokuta může mít negativní důsledky spočívající v marně vynaložených nákladech na soudní řízení (nebo jejich části), popřípadě rovněž dokonce v povinnosti zcela či částečně nahradit náklady řízení druhé straně, neboť soud náhradu těchto nákladů přiznává podle úspěchu stran ve sporu.

Moderační právo soudu nelze ujednáním stran vyloučit. Protože však soud může použít toto právo jen ve vztahu k existující smluvní pokutě, respektive existujícímu právu na její zaplacení, může jej věřitel eliminovat tím, že započte pohledávku na zaplacení smluvní pokuty proti pohledávce, kterou má vůči věřiteli dlužník (pokud nějakou má). V důsledku započtení smluvní pokuta zanikne, a tím i moderační právo soudu.⁸ Nelze vyloučit, že se dlužník následně pokusí zpochybnit platnost započtení, protože však využití smluvní pokuty k započtení zákon nezakazuje, nebude jeho pozice jednoduchá (bude muset zřejmě prokázat, že samo započtení je vzhledem k okolnostem v rozporu s dobrými mravy).

NÁHRADA ŠKODY

Právo na smluvní pokutu vzniká věřiteli bez ohledu na to, zda mu porušením povinnosti, k němuž se smluvní pokuta vztahuje, vznikla škoda. Pokud tedy sjednáváte nějakou smluvní pokutu „proti sobě“, nespolehejte na to, že se v případném sporu ubráníte pouze námitkou, že žalobce požaduje nemalou smluvní pokutu, ačkoliv porušením povinnosti nebyl nijak poškozen.

Na druhé straně sjednáváte-li smluvní pokutu pro sebe, mějte na zřeteli, že poruší-li váš smluvní partner povinnost

Povinnost platit bez ohledu na zavinění

Právní úprava smluvní pokuty v NOZ je založena na tzv. objektivním principu. To znamená, že věřitel má právo na zaplacení smluvní pokuty bez ohledu na to, zda dlužník porušení povinnosti zavinil či nikoliv, respektive zda k porušení povinnosti došlo z důvodů, které dlužník nemohl jakkoli ovlivnit, popřípadě ani předvídat. Toto přísné pravidlo lze opět změnit dohodou smluvních stran.

utvrzenou smluvní pokutou, budete mít právo na zaplacení smluvní pokuty, nikoliv však rovněž právo na náhradu škody vzniklé porušením předmětné povinnosti. Budete-li chtít tomuto následku zamezit, je nutné ve smlouvě výslovně ujednat odlišné pravidlo, tedy právo na náhradu škody vedle práva na smluvní pokutu.

ZAPLACENÍM NEZANIKÁ POVINNOST K PLNĚNÍ

Porušíte-li smlouvu a smíříte-li se s tím, že svému smluvnímu partnerovi zaplatíte smluvní pokutu, přitom budete spolehat na to, že vaše povinnost (pokutou utvrzená) zanikne, bude vaše představa mylná. Zaplacení smluvní pokuty totiž nezabavuje dlužníka povinností splnit dluh smluvní pokutou utvrzený. Rovněž i v tomto ohledu existuje možnost se dohodou od zákonné úpravy odchýlit a sjednat, že zaplacením smluvní pokuty utvrzená smluvní povinnost zanikne. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



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

3 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 24. 7. 2013, sp. zn. 33 Cdo 3448/2012.

4 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 29. 10. 2015, sp. zn. 33 Cdo 1272/2015.

5 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 27. 4. 2006, sp. zn. 33 Odo 469/2006.

6 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 25. 10. 2007, sp. zn. 26 Odo 371/2006, a ze dne 30. 5. 2007, sp. zn. 33 Odo 438/2005.

7 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 4. 4. 2016, sp. zn. 23 Cdo 1749/2015.

8 Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 28. 8. 2006, sp. zn. 32 Odo 1007/2006.



Barbora Hartmannová:

TRADE NEWS UKAZUJE, JAK SE DÁ DĚLAT KVALITNÍ ČASOPIS

„TRADE NEWS je jedním z velmi mála českých časopisů, které nejsou plné negativních zpráv, politických šarvátek nebo nedůležitých informací. Velmi mě na něm baví chytré a hodnotné informace, přehlednost a celkové zaměření na úspěšné firmy, lidi, příběhy a země, které třeba ne vždy jsou ‚v kurzu‘. Autoři TRADE NEWS velmi citlivým a zároveň profesionálním přístupem ukazují, jak se dá dělat časopis, který propojuje podnikatele, firmy, úspěšné lidi a ty, kteří chtějí zlepšovat sebe i okolí, a to je něco, co je, věřím, že nejen pro mne, velmi cenné.“

A jakožto vystudovaná žurnalistka musím kromě velmi příjemné a zároveň poutavé grafiky potvrdit také vysokou úroveň jazyka. Ač to není primárním účelem časopisu, určitě i v tomto ohledu vnáší do společnosti tak trochu osvětu v době, kdy se mnoho periodik snaží přiblížit spíše bulvárním plátkům.

TRADE NEWS je prostě časopis, který nebudete chtít vyhodit ani po letech.“

Mgr. Barbora Hartmannová je původně žurnalistka a v současné době ředitelka marketingu a PR ve společnosti Performia, spol. s r. o.



Ivana Nová:

TRADE NEWS PŘÍSPÍVÁ K DIVERZIFIKACI ČESKÉHO EXPORTU

„Úspěch českých firem na zahraničních trzích je dán především jejich konkurenceschopností, flexibilitou, dynamikou rozvoje a inovačním potenciálem. Pro spolupráci se zahraničím je důležitá i schopnost navazovat kontakty, budovat dlouhodobé vztahy a partnerství, a to nejde bez informací – informací získaných ve správném čase, rozsahu, kvalitě. A tady má významnou roli časopis TRADE NEWS. Ten totiž přesně reaguje na potřeby českých exportérů a vhodně doplňuje mozaiku nástrojů ekonomické diplomacie, jdoucí od zvýhodněného exportního financování přes výstavy a veletrhy až právě po informační servis. Navíc tím, jak TRADE NEWS prezentuje a propaguje nejrůznější exportní teritoria, přispívá k podpoře tolik potřebné teritoriální diverzifikace českého exportu.“

Ing. Ivana Nová, Ph.D., je ekonomka se zkušenostmi z mezinárodních finančních institucí, korporátního bankovníctví a státní správy



Viktor Korček:

ČESKÉ FIRMY BY SE MĚLY V BOJI NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH PODPOROVAT

„Časopis TRADE NEWS je výborný projekt, z kterého mohou čerpat všichni dopředu hledící podnikatelé a manažeři. Všechny trhy se velice rychle mění a firmy musí být flexibilní. Málo probádané regiony mimo Evropu a Severní Ameriku, jako jsou Afrika a Jižní Amerika, potřebují aktuální reálnou analýzu a sdílené zkušenosti. České firmy by si měly mnohem více navzájem pomáhat a podporovat se v boji na zahraničních trzích. Konkurence je všude okolo hodně, ale vzájemné podpory málo.“

Děkuji vedení redakce za možnost přispět do banky publikovaných informací a profesionální přístup při psaní obsahově i graficky velice zdařilého periodika.“

Dr. Viktor Korček, MBA, projektový manažer ČR/Tanzanie

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
Kateřina Jelínková
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 & Šulc

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

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

Tisk

Akotext 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

Připravujeme



Asie není jen Čína. Opravdu jsme vstoupili do čínského století, když se na největším kontinentu chápě své příležitosti hned několik dalších ekonomicky rychle rostoucích lidnatých států s příznivou demografií? V příštím čísle se do některých z nich podíváme spolu s českými podnikateli.



Tajemství prostaglandinů odhalíme při návštěvě společnosti Cayman Pharma, která patří k nejvýznamnějším světovým výrobcům aktivních farmaceutických substancí na jejich bázi. Dozvíte se například, jakou roli při tom hrají korály. Příští číslo bude totiž oborově zaměřeno na zdravotnický a farmaceutický průmysl.

Víte, kdo je jediným českým výrobcem novorozeneckých inkubátorů? Čím přitahuje zájem mladých vývojářů, mezi něž se zařadil i nositel prestižní ceny mezinárodní soutěže Intel ISEF Marek Novák? Odpovíme pohledem do zákulisí výzkumu a výroby úspěšné českobudějovické společnosti TSE.



800 521 521
www.kb.cz



**VAŠE PLÁNY SI ZASLOUŽÍ
PODPORU**

NA 300 SPECIALISTŮ A 30 KORPORÁTNÍCH POBOČEK PO CELÉ ČR!
VYTVÁŘÍME ZÁZEMÍ, KTERÉ NAŠIM PODNIKATELŮM POMÁHÁ
V JEJICH RŮSTU A ROZVOJI.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



**Banka roku
2017**