

TRADE NEWS

1 / 2017 / VI. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**KUBÁNSKÉ POMĚRY
A JEJICH PROMĚNY**

**SEVEROAMERICKÝ POKER
S ČESKÝMI KARTAMI**

**RODINNÉ STŘÍBRO
SE NEPRODÁVÁ,
PEČUJE SE O NĚ**



20

let

S VÁMI A PRO VÁS



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

Vážení čtenáři,

není důvod brečet. Ne snad, že by naše podnikatelské prostředí bylo rájem na zemi. Je třeba změnit desítky věcí, o kterých většina z nás dobře ví, konečně prakticky v každém TRADE NEWS se je snažíme vypíchnout a ukazujeme, jak se nám je daří měnit. Do ideálu máme na míle daleko, přesto si stojím za tím, že se nám nevede špatně a že ve srovnání s ostatním světem jsme na tom velmi dobře. A nemusíme cestovat mimo kontinent, dvě třetiny zemí Evropy se nám dívají na záda. Důvodem není būhvíjaká schopnost kapitánů naší politické scény, ale zodpovědnost, pracovitost a spolehlivost zbytku posádky. Zjednodušeně řečeno, plavíme se bezpečně na kvalitní lodi, jen občas ztratíme směr.

Přesto je v nás nebyvale mnoho skepse. Malý příklad. Každý semestr přednáším na Vysoké škole finanční a správní předmět Cross Cultural Management, který absolvují s desítkami studentů, obvykle tak z patnácti, dvaceti různých zemí. Mexikem počínaje přes Bělorusko a Ukrajinu, Kazachstánem a Čínou konče. Pár studentů je vždy i z Česka. Jednou z podmínek ukončení předmětu je prezentace každého studenta jeho vlastní země z podnikatelského úhlu pohledu. Každý představuje ostatním příležitosti a rizika svého domovského teritoria. Píší to proto, že zatímco zahraniční studenti s chutí a nadšením popisují všechny klady svých leckdy velmi

problematických destinací a spíše jen letmo přeletí tamní podnikatelské nástrahy, naši obyvatelé představí Českou republiku jako zemi těsně před kolapsem byznysového dvorku.

Nemířím k tomu, že musíme denně propadat nekonečnému optimismu, jako když čteme americké noviny, ani že si musíme lhát do kapsy jako v Rusku či Číně. Stačí pracovat s fakty založenými na pár ekonomických ukazatelích. Podle nich nejenže hrajeme slušnou ligu, ale například v počtu živnostníků na obyvatele nemáme ve světě prakticky konkurenci. Ještě zajímavější je to, že jejich množství roste.

Neznamená to, že bychom rezignovali na denní handrkování se s našimi politickými lodivody. Nikomu nehodláme ustupovat a počítáme s tím, že ať s tou či onou vládou budeme bojovat o každý metr podnikatelského hřiště. Neuhneme ani z toho, že docílíme specifické podpory pro ty skupiny malých podnikatelů, které nutně potřebujeme pro zachování jak obslužnosti regionů, tak pro udržení původnosti či místní originality. Proto jsme minulý rok pustili duši na Roku řemesel a letos se stejnou vehemencí připravujeme Rok venkova. Proto držíme v rukou praporek hájení rodinných firem a bojujeme o každého začínajícího podnikatele. Zachováme si ale vždy objektivitu a rádi světu ukážeme, že patříme mezi nejšíkvnější producenty široko daleko, že zde máme kvalitní infrastrukturu a že má smysl u nás podnikat.



Možná to není naprosto stoprocentní pravda, ale při bližším očuchání konkurenčních trhů zjistíme, že ani tam není vše ideální. Na rozdíl od nás u toho ale tamní podnikatelé neuroní vanu slz.

I o tom bude letošní TRADE NEWS. Těším se, že tento rok vše společně zvládneme, a věřím, že se nenecháme rozhodit katastrofickými scénáři.

*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: 22. 2. 2017 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
jeniskova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Mexiko a Kuba
Míříte do Latinské Ameriky? Je dobré znát, kdo tam byl před vámi
- 13** Do světa za obchodem
Mexiko, Kuba & Střední Amerika: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 24** Zamyšlení / Mexiko a Kuba
Kuba není Mexiko, stejně jako kočka není pes. Uspěť je ale možné v obou
- 26** Do světa za obchodem / Kuba
Kubánské poměry a jejich proměny aneb Rozdvojená perla Karibiku
- 32** Rozhovor / Kuba
Yadisbel Martínez Cañete: Kuba potřebuje IT specialisty, ale i řemeslníky
- 34** Objektivem / Kuba
Kuba especial
- 36** Profiliga / Simplex CZ
Ladislav Starka: Země jako Kuba je na zeměkouli málo. Nebojte se zariskovat
- 38** Podpora exportu / EGAP
EGAP loni podpořil agroexport za 600 milionů. Přes devadesát procent míří na Kubu
- 40** Do světa za obchodem / Mexiko
Severoamerický poker s českými kartami
- 46** Objektivem / Mexiko
Země plná překvapení
- 50** Profiliga / Palírna U Zeleného stromu
Pavel Kadlec: Moderní technologie si koupí každý, ale značky zůstanou úzkým profilem
- 59** Podpora exportu / ČEB
Zemědělské exporty v objemu jedné miliardy ve výhledu
- 62** Profiliga / Farma u lesa
Jiří Šonka: Rodinná farma je náš život a splněný sen
- 64** Rozhovor / Rodinné firmy
Libor Musil: Rodinné stříbro se neprodává, pečuje se o ně
- 66** Podpora exportu / MPO
Vaše kormidlo a navigace na vnitřním trhu EU
- 68** Mozaika / Evropský týden odborných dovedností
Deset tisíc lidí na dnech odborných dovedností po celé republice
- 73** Personální rádce
Headhunting: Cesta do ráje, nebo do pekel?
- 74** Právní rádce
První novela občanského zákoníku je tu

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
KHDR
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 venkova 2017



ORGANIZÁTOR

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Platforma Roku venkova 2017:

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Asociace soukromého zemědělství ČR, řemeslné a zemědělsko-potravinářské profesní spolky, zájmová sdružení podporující aktivity na venkově

HLAVNÍ CÍL

Podpořit hlavní skupiny podnikatelů v obcích, a to zejména do tří tisíc obyvatel, a motivovat je k zakládání a udržování provozoven na venkově. Vyvolat celospolečenskou diskuzi na toto téma

MISE

Prostřednictvím podnikatelského ruchu na venkově zabezpečit základy jeho udržitelnosti a současně posílit vyváženost a nezávislost tuzemské ekonomiky

Hlavní pilíře aktivit Roku venkova 2017 navazující na dosavadní projekty AMSP ČR:

- ... a teď česky: Podpora lokálních producentů a pěstitelů
- **Fandíme řemeslu:** Podpora regionálních řemeslníků
- **Malý obchod a gastro:** Podpora koloniálů, výčepů, lokálních restaurací a penzionů
- **Rodinná firma a farma:** Podpora rodinného podnikání na venkově
- **Svou cestou:** Podpora začínajících podnikatelů na venkově

Plošné aktivity Roku venkova:

- Cílená legislativní podpora drobných podnikatelů a malých zaměstnavatelů v obcích do 3000 obyvatel
- Příprava podmínek specifické podpory podnikání v ohrožených obcích a krajích

- Vytvoření finančních nástrojů pro všechny typy podnikání na venkově ve spolupráci s resorty, PGRLF a ČMZRB
- Zajištění legislativních podmínek pro rozvoj agroturistiky
- Podpora vodní turistiky a zapojení obcí v přípravě návazné podnikatelské infrastruktury
- Ve spolupráci s resorty a ČSÚ zmapování stavu podnikání na venkově a předložení relevantních dat
- Vytvoření cílených průzkumů zaměřených na úroveň drobných podnikatelských služeb v obcích
- Zajištění kampaní pro zviditelnění podnikatelů z obcí ve veřejnoprávních i soukromých médiích s celoplošným dosahem
- Vyhlášení grantů z privátních zdrojů a organizace podnikatelských soutěží pro venkovské firmy

WWW.ROKVENKOVA.CZ

...a teď česky



Mediální partneři:



mediální skupina **mafra**



AMSP ČR ZAHAJUJE HISTORICKY NEJVĚTŠÍ PODPORU PODNIKATELŮ NA VENKOVĚ

ROK VENKOVA 2017. TAK POJÍMÁ ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR LETOŠNÍ ROK, KTERÝ JE ZAMĚŘEN NA ROZVOJ VENKOVSKÝCH OBCHODŮ, RESTAURACÍ, PENZIONŮ, FAREM, ŘEMESLNÍKŮ, DROBNÝCH PĚSTITELŮ A LOKÁLNÍCH PRODUCENTŮ. ZA PODPORY PREZIDENTA ČR, PŘEDSEDY VLÁDY, ROZHODUJÍCÍCH REZORTŮ A VÍCE NEŽ TŘICETI PROFESNÍCH SPOLKŮ A ORGANIZACÍ SPOJENÝCH S VENKOVEM CHYSTÁ AMSP ČR DESÍTKY REGIONÁLNÍCH AKTIVIT A CELOU ŘADU LEGISLATIVNÍCH OPATŘENÍ. ZVÝHODNĚNÉ ÚVĚRY A ZÁRUKY, SNÍŽENÍ ADMINISTRATIVY PROVOZOVNÁM V OBCÍCH, SPECIÁLNÍ DOTAČNÍ PROGRAMY, MOTIVAČNÍ OPATŘENÍ PRO ZAMĚSTNAVATELE A ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE NEBO ZVÝŠENOU PODPORU RODINNÝCH PODNIKŮ A FAREM. TO JSOU JEN NĚKTERÉ NÁVRHY, KTERÉ BY MĚLY V DŮSLEDKU SNÍŽIT VYLIDŇOVÁNÍ VENKOVA.

Důležitou aktivitou bude zviditelňování podnikatelů na venkově. Ve spolupráci se skupinou MAFRA, magazínem TRADE NEWS, Českou televizí nebo Českým rozhlasem připravujeme doslova smršť

informací o podnikání na vesnicích. Už nyní můžeme prozradit, že navazujeme na mimořádně úspěšné Toulky za cechy a řemesly, které jsme připravili v minulém roce, a pro ČT1 i letos připravujeme

exkluzivní letní seriál Toulky českým venkovem, kde Iveta Toušlová a Josef Maršál představí desítky podnikatelů z obcí všech regionů.

HLAVNÍ PROJEKTY, KTERÉ PODPOŘÍME V ROCE VENKOVA:

...a teď česky

Ve spolupráci s jedenácti profesními spolky se cíleně zaměříme na lokální producenty a pěstitelé. Cílem není pouze přímá podpora místních podnikatelů, ale hodláme se zasadit o to, aby se využívání regionálních potravin a surovin pro jejich výrobu stalo celospolečenským tématem.

Fandíme řemeslu

Třináct řemeslných cechů koordinovaných AMSP ČR naváže na mimořádně úspěšný Rok řemesel 2016 a budeme pokračovat ve velké legislativní a mediální aktivitě pro podporu tuzemských cechů, řemeslníků a tradičních profesí, tentokrát především těch aktivních na venkově.

Malý obchod a gastro

Zaměříme se na snížení administrativních požadavků na malé obchodní a restaurační provozovny na venkově. Navrhujeme legislativní opatření pro podporu vodní turistiky a agroturistiky umožňující rozvoj podnikání v dotčených obcích.

Rodinná firma a farma

Ve spolupráci s Asociací soukromého zemědělství budeme pokračovat ve sduřování rodinných podniků a farem, jejich vzdělávání, vyhlásování soutěží o nejlepší rodinnou firmu a farmu a vytváření specifické podpory tohoto segmentu. K tomu budou sloužit i námi navržená ukotvení rodinného podnikání do české legislativy.

Svou cestou

Navazujeme na naše dlouhodobé aktivity podpory začínajících podnikatelů a podnikatelek, v jejichž rámci cíleně motivujeme k zakládání nových firem a živností a vytváříme jim grantové, mentorské a vzdělávací zázemí. V roce 2017 se aktivity zaměří specificky na začínající firmy a živnostníky na venkově. ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

UDRŽUJEME ŘEMESLO NAD VODOU

NA KONCI LOŇSKÉHO ROKU SE NA DRUHÝCH STUPNÍCH ZÁKLADNÍCH ŠKOL ROZBĚHLY ŘEMESLNÉ KROUŽKY, KTERÉ INICIOVALA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) RUKU V RUCI S PROFESNÍMI SPOLKY. PILOTNÍ PROJEKT PŘIPRAVILA AMSP ČR VE SPOLUPRÁCI SE SOŠ STAVEBNÍ A ZAHRADNICKOU NA JAROVĚ A HOSPODÁŘSKOU KOMOROU HL. MĚSTA PRAHY. PROBÍHÁ ZA PODPORY MŠMT A UŽ MÁ SVÉ PRVNÍ ABSOLVENTY MEZI ŽÁKY PRAŽSKÝCH ZÁKLADNÍCH ŠKOL.

To by mohla být dobrá zpráva pro skomírající řemeslné obory. Podle analýzy AMSP ČR ubylo totiž za poslední dekádu v oboru truhlář 49% absolventů, v oboru čalouník dokonce 80%. Kritická situace je ale i v oborech potravinářských, například vyučených pekařů máme za posledních deset let o 44% méně, řezníků a uzenářů je méně o 60% a třeba u výstavního pivovarnického oboru je úbytek sladovníků dokonce stoprocentní, neboť v roce 2015 nevidujeme žádného absolventa.

Miroslav Janeček, ředitel Střední odborné školy stavební a zahradnické, k tomu uvádí: „Řemeslníci a technici budou v Česku i v celé Evropě stále více potřeba. Vyspělé země se již delší dobu začínají vracet k učňovskému školství, přitom v minulosti se zdálo, že učni úplně zmizí. Mladí lidé měli totiž sedět co nejdéle ve školních lavicích a rozšiřovat si své znalosti z matematiky, biologie, fyziky, jazyků. Manuální činnosti ze základních škol úplně vymizely. Střední učňovské školství, tzn. školství úzce propojené s firmami, s řemesly, s praxí, obtížně hledá žáky, kteří by měli při zahájení studia alespoň minimální manuální návyky. Přesto se ale zájem o řemeslné učební obory mezi žáky základních škol a rodičovskou veřejností pomalu zvyšuje. Všichni okolo sebe totiž vidí, že



opravdu kvalitní a spolehlivý řemeslník je váženým a uznávaným člověkem.“

To potvrzuje i Roman Pommer, prezident Cechu obkladačů ČR a předseda představenstva Hospodářské komory hl. m. Prahy: „Pokud chceme změnit žalostnou situaci v učňovských oborech, musíme především vtáhnout do hry rodiče žáků základních škol. Ti musí pochopit, že pokud je jejich potomek manuálně zručný a prakticky laděný, potom má s dobrým profesním oborem

větší šanci na uplatnění než jako průměrný absolvent vyššího vzdělání. Proto se snažíme, aby probíhající řemeslné kroužky zaujaly nejen žáky, ale také jejich rodiče.“

Projekt řemeslných kroužků byl jako součást projektu ROK ŘEMESEL 2016 financován dle Rozhodnutí MŠMT č. 27263/2016-1 o poskytnutí neinvestiční dotace ze státního rozpočtu České republiky na rok 2016. ■

ZDROJ: AMSP ČR

www.eltrzby.cz

Nezávislý informační servis AMSP ČR pro všechny podnikatele
Ověřené informace k systému elektronické evidence tržeb (EET) do vaší e-mailové schránky

TVRDĚ PROTI ŠIKANĚ MALÝCH FIREM OD KORPORACÍ

TOTÁLNÍ PORÁŽKA HYUNDAI JEHO BÝVALÝMI DEALERY, JEJICHŽ PRÁVNÍ A PROCESNÍ POSTUP KOORDINOVALA ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), MÁ V TUZEMSKÉM PODNIKATELSKÉM PROSTŘEDÍ ZCELA ZÁSADNÍ VÝZNAM. SOUDY VŠECH INSTANCÍ JEDNOZNAČNĚ POTVRDILY, ŽE VELKÉ KORPORACE SI NEMOHOU DĚLAT SE SVÝMI OBCHODNÍMI PARTNERY, CO SE JIM ZLÍBÍ, A MALÉ FIRMY PŘED NIMI NEMUSÍ STÁT S ČEPICÍ V RUCE.



Malé firmy vítězí nad nadnárodní korporací 5:0. I tak lze vyhodnotit v pořadí pátou porážku Hyundai jeho bývalými dealery, a to rozhodnutím Vrchního soudu v Praze. Ten s konečnou platností zamítl odvolání Hyundai, a definitivně tak potvrdil, že praktiky Hyundai Motor Czech (HMCZ) vůči jeho prodejcům jsou neakceptovatelné. Rozhodnutí, proti němuž není odvolání, navázalo na již dřívější rozhodnutí Rozhodčího soudu a dále soudů první a druhé instance, které všechny

daly za pravdu nezávislým prodejcům, již se společně s AMSP ČR postavili proti šikanózním praktikám dovozce automobilů HMCZ. Likvidační cenová politika, neplnění finančních závazků a ve finále zneužití směnek jsou praktiky, které Hyundai poslaly na samé dno českého podnikatelského suterénu.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu uvádí: „Pro nás je to velmi důležité vítězství, které má pro malé firmy mimořádný

význam. Každá velká firma si musí nyní velmi dobře rozmyslet, jaké obchodní praktiky bude vůči malým podnikům používat. Prokázali jsme, že i když velká korporace používá zastrašovací metody, nasazuje do sporu nejlepší právníky, chraští miliardami, objemem investic a platí si nákladné PR kampaně, může malá firma uspět.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: SHUTTERSTOCK

ROZŠIŘOVÁNÍ MÝTA JE DALŠÍ RÁNA PRO VENKOV

AMSP ČR NESOUHLASÍ S NÁVRHEM MINISTERSTVA DOPRAVY O ZPOPLATNĚNÍ NĚKTERÝCH SILNIC I. TŘÍDY VÝKONOVÝM ZPOPLATNĚNÍM. ZA ZCELA ABSURDNÍ POTOM POVAŽUJE NÁVRHY NĚKTERÝCH POSLANCŮ ZPOPLATNIT DOKONCE I SILNICE II. TŘÍD. JAKÉKOLIV ROZŠIŘOVÁNÍ MÝTA DO REGIONŮ PŘINESE DALŠÍ ZÁTĚŽ PRO REGIONÁLNÍ ŽIVNOSTNÍKY BEZ VÝRAZNĚJŠÍHO EFEKTU PRO STÁT.

Předkládaný návrh rozšiřování mýta nebyl podroben širší diskuzi rozhodujících podnikatelských svazů nebo samotných dopravců. Na rozdíl od dálnic se mýtné na silnicích nižších tříd totiž nevybere od tranzitujících těžkých kamionů, ale od dodávek a malých nákladních automobilů, tedy skupiny malých podnikatelů, kteří zajišťují základní obslužnost regionů.

„Letošek jsme vyhlásili Rokem venkova, kdy hodláme zásadním způsobem ulehčit podnikání v obcích a regionech. To

samo o sobě není možné pouze daněmi nebo finanční podporou, ale rovněž zlepšením dopravní obslužnosti venkova. Chceme-li udržet život a podnikatelský ruch v obcích, musíme zajistit tamním obyvatelům perfektní dopravní obslužnost. Zpoplatnění silnic nižších tříd jde přímo proti tomuto programu,“ tvrdí předseda AMSP ČR Karel Havlíček.

Je třeba rovněž vzít v úvahu, že k rozšiřování mýta do regionů nepřistoupily státy prakticky nikde v Evropě ani ve světě. Mýtné se vybírá na dopravně

zatížených tranzitních komunikacích dálničního typu, kde přináší finanční prostředky pro státní rozpočet. Stát sice deklaruje, že získá z mýta miliardy navíc, ale to musí někdo zaplatit, což budou jak místní podnikatelé, tak v důsledku obyvatel regionů. AMSP ČR je toho názoru, že jediná cesta je rychlá dostavba dálniční sítě a obchvatů měst v kombinaci s důsledným uplatňováním zákazových značek v obcích. ■

ZDROJ: AMSP ČR

MÍŘÍTE DO LATINSKÉ AMERIKY? JE DOBRÉ ZNÁT, KDO TAM BYL PŘED VÁMI

ROZPAD RAKOUSKA-UHERSKA, SOCIALISTICKÉ SOUSTAVY A ČESKOSLOVENSKA ZNAMENAL PRO NAŠE EXPORTÉRY VŽDY TOTÉŽ. ZTRÁTU DOSAVADNÍCH TRHŮ A HLEDÁNÍ NOVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ. CO JIM NABÍDLA LATINSKÁ AMERIKA A JAK NA TOMTO TERITORIU USPĚLI? O TOM JSME SI POVÍDALI S VEDOUCÍM STŘEDISKA IBERO-AMERICKÝCH STUDIÍ FF UK JOSEFEM OPATRNÝM.

Kam až do minulosti sahají obchodní kontakty tuzemských firem v tomto teritoriu?

Z historických pramenů lze doložit, že již na konci 18. století vyvážela sklářská firma ze severních Čech Hiecke, Zinke, Rautenstrauch do Nového Španělska, dnešního Mexika, své výrobky. Jenomže časem zjistila, že španělští prostředníci „lížou smetanu“, vydělávají víc než sami výrobci. Proto si v Mexiku zřídila vlastní pobočku, která po napoleonských válkách, s nimiž přišlo zhroutilí atlantického obchodu, těžce utrpěla, fungovala jen do začátku třicátých let, než ji vytlačila britská konkurence. České sklo ovšem na latinskoamerickém trhu zůstalo a je tam dodnes.

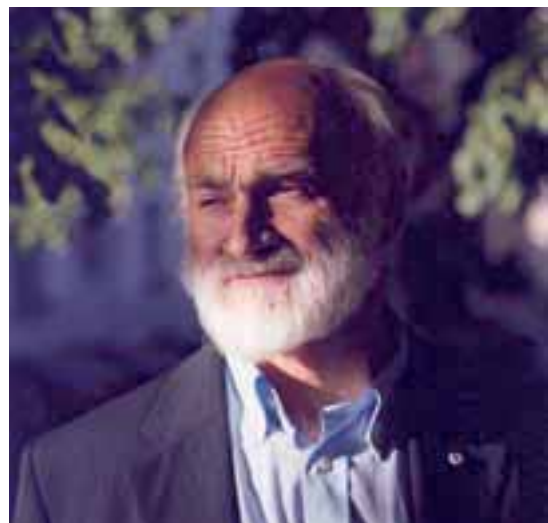
Silná vazba se vytvořila v druhé polovině 19. století za vlády mexického císaře Maxmiliána Habsburského. Pozoruhodnou postavou byl císařův osobní lékárník František Kaska. Ačkoli patřil mezi přesvědčené monarchisty, rozhodl se zůstat v Mexiku i po popravě císaře Maxmiliána. Získal si respekt republikánské vlády, zvláště pak prezidenta Diaze, s nímž se osobně znal od dob, kdy byl ještě jako generál Diaz zajatcem císařské armády. Tato osobní vazba a diplomatické schopnosti umožnily doktoru Kaskovi neoficiálně prosazovat rakouské zájmy v Mexiku po více než čtvrt století.

To se pořád cítil být Čechem?

Ano, ačkoli většinu života strávil v zámoří, vždy se pokládal za Čecha. Byl členem Společnosti Muzea království českého a odkázal mu své soukromé sbírky včetně českého skla a porcelánu z Maxmiliánovy pozůstalosti a Mexičany velmi ceněné kolekce obrazů romantického malíře 19. století Josého Maríi Velasca. Údajně největší sbírka Velasců mimo Mexiko se nachází v depozitu Národního muzea a vystavuje se jen jednou za deset, patnáct let. Když to slyšel mexický velvyslanec spisovatel Sergio Pitol (1983–1988), byl z toho téměř diplomatický skandál.

Ale to mluvíme o kulturních statcích, které jsme z Mexika odvezli. Neskromně by mě zajímalo, zda a v čem jsme ovlivnili mexickou kulturu my?

Když jsem před dvaceti lety při návštěvě naší partnerské vysoké školy Tecnológico de Monterrey vystupoval v tamějším rozhlase, překvapilo zejména starší posluchače, že jsem polku označil za český národní tanec. Mexičané si totiž polku přivlastnili. Do Mexika ji ale zároveň se způsobem hraní na dechové nástroje přivezli muzikanti plukovní kutálky dobrovolnických sborů Maxmiliána Habsburského. Dnes tak hrají mariachis, mexičtí lidoví muzikanti.



Prof. PhDr. Josef Opatrný, CSc.

Iberoamerikanista, historik. Od roku 1969 pracuje ve Středisku ibero-amerických studií FF UK. Od roku 1990 je jeho vedoucím. Zabývá se zejména dějinami Mexika a Kuby v 19. století, formováním moderních národů v Latinské Americe, politikou USA v regionu a českou emigrací na americký kontinent. V roce 2003 obdržel prestižní španělský Řád Isabely Kastilské, španělský král Juan Carlos mu v roce 2008 udělil Orden del Mérito Civil. Je členem-korespondentem Královské hispanoamerické akademie v Cádizu a Mexické národní akademie historie a geografie a autorem řady odborných publikací i literatury faktu.



Do mexického výtvarného umění se významně zapsal Koloman Sokol (1902–2003), absolvent pražské akademie a zakladatel moderního grafického umění na Slovensku. V roce 1937 přinesl nové grafické techniky na výtvarnou školu Escuela de las Artes del Libro v hlavním městě Mexika, kde pak jako profesor působil do roku 1941.

A co českoslovenští podnikatelé, kteří v období mezi válkami po rozpadu Rakouska-Uherska hledali nové trhy?

Kromě Bati se na latinskoamerických trzích výborně etablovali například výrobci zemědělských strojů: roudnický Rudolf Bächler nebo prostějovští Wichterle a Kovářík, kteří tam vyváželi významnou část své produkce.

ZVLÁŠTNÍ VZTAHY

Bývalý velvyslanec ČR v Argentině, Paraguayi, Peru a Bolívii Jan Kopecký před třemi lety pro náš časopis zmínil nadstandardní vztahy mezi předválečným Československem a Mexikem. V čem spočívaly?

Mexická vláda se vždy chovala velmi vstřícně k politickým exulantům a za druhé světové války protestovala proti okupaci Československa. Když Němci v roce 1939 přebírali ambasády, nabídla mexická vláda Čechoslovákům podporu v případě, že odmítnou vyslanectví předat. Bohužel velvyslanec Vlastimil Kybal odešel do penze v únoru

1939 a chargé d'affaires nenašel k takovému kroku odvahu.

Na konferenci v Riu v lednu 1942 navrhlo Mexiko rezoluci, která vyzývala latinskoamerické země, aby uznaly exilové vlády okupovaných států. Jako první z nich uznalo československou exilovou vládu v Londýně. Zato nikdy neuznalo španělský frankistický režim a španělská exilová republikánská vláda působila v Mexiku dlouho po válce.

MEXICKÁ VLÁDA
ZA DRUHÉ SVĚTOVÉ
VÁLKY PROTESTOVALA
PROTI OKUPACI
ČESKOSLOVENSKA.

Za druhé světové války našla v Mexiku útočiště řada židovských uprchlíků stejně jako levicově a demokraticky smýšlejících evropských exulantů. Z těch československých to byl například novinář a spisovatel Egon Erwin Kisch, synovec Siegfrieda Samuela Karla von Basche, osobního lékaře Maxmiliána Habsburského, nebo česká německy píšící novinářka, spisovatelka a později překladatelka Lenka Reinerová.

Po roce 1945 kontakty obou zemí ochladly, ale na rozdíl od Chile, Venezuely a dalších latinskoamerických zemí nebyly nikdy přerušeny vzájemné diplomatické vztahy. Ekonomická spolupráce zemí na opačných stranách „železných opon“ se zintenzivnila až v 60. a 70. letech, kdy Čechoslováci v Mexiku vybudovali několik tepelných elektráren.

Před časem jsem narazila na zmínku, že jste stál u zrodu projektu Letní školy pro mexické studenty z Technologického institutu v Monterrey, největší mexické soukromé vysoké školy. Můžete nám projekt přiblížit?

V roce 1999 mě na konferenci o česko-mexických vztazích požádali zástupci monterreyského Technologického institutu, zda bych nenavrhl program pro letní kurz. Podobné akce totiž tato škola pořádala pro své studenty po celém světě a v nabídce jí chyběla střední Evropa. V roce 2000 přicestovala první skupina a od té doby se u nás vystřídalo několik stovek mexických vysokoškoláků. Měsíční kurz s názvem „Česká historie a kultura ve středoevropském kontextu“ a „Občanství a nová Evropa“ zajišťují převážně pracovníci našeho Střediska ibero-amerických studií. Součástí programu jsou výlety po Praze, návštěva Křivokláta a sklářské dílny v jeho blízkosti. Letních škol se účastní studenti různých oborů a velmi ho oceňují budoucí komerční inženýři. Někteří z jeho absolventů působili ►►

► nebo působí ve společnosti Nemač Czech Republic na výrobu hliníkových komponentů do automobilů, která je největší mexickou investicí ve střední Evropě. Na základě vládních i univerzitních kontraktů odjíždějí do Mexika i naši studenti.

RUB A LÍC „KUBÁNSKÉHO ZÁZRAKU“

Přenesme se z Mexika na Kubu. Za minulého režimu jsme ji vyzdvihovali jako „ostrov svobody“, zatímco po roce 1993 patřila Česká republika k největším kritikům porušování lidských práv tamějším režimem. Jak to vlastně s Kubou bylo?

Před rokem 1959 zaujímal mezi latinskoamerickými zeměmi specifické postavení. Byla jakousi malou kopií Spojených států se všemi klady a záporů. I když přetrvával značný rozdíl v životní úrovni mezi městy a venkovem, vykazovala v padesátých letech vyšší HDP na obyvatele než Španělsko a Itálie a měla hustší pokrytí televizními a rozhlasovými vysíláči než západní Evropa.

Protože ve 30. a 40. letech americké federální orgány začaly intenzivněji pronásledovat mafii, přestěhovala se řada jejich příslušníků na tento karibský ostrov. V roce 1946 tak nejednali nejmocnější bossové amerického organizova-

PŘED ROKEM 1959
BYLA KUBA JAKOUSI
MALOU KOPIÍ SPOJENÝCH
STÁTŮ SE VŠEMI KLADY
A ZÁPORY.

ného zločinu o přerozdělení sfér vlivu na teritoriu Spojených států v USA, ale v luxusním havanském hotelu Nacional. Ze země se stal ráj organizovaného zločinu – hazardu, sázek a prostituce, občas i místo vyřizování účtů mezi aktéry nelegálních obchodů. Na ulicích zaznívala nejen střelba, ale jakási kombinace španělštiny a angličtiny, což řadě Kubánců vadilo. Chovali proto ke Státům dvojnásobný vztah.



Když Fidel Castro ve své známé soudní obhajobě v roce 1953 požadoval, aby byly Spojené státy „odkázány do patřičných mezí“, získal si značnou část městského obyvatelstva. Venkov pak nadchl příslibem pozemkové reformy, která se uskutečnila hned v roce 1959. Navzdory očekávání rolníků však nebyly velké pozemky rozděleny mezi soukromníky, ale nová státní moc vytvořila zemědělská družstva a státní statky. Během krátké doby se tak dostalo zemědělství do těžké krize. Z čistého vývozcce potravin se stala Kuba až osmdesátiprocentním dovozcem.

V hospodářské pomoci Kubě se poměrně silně angažovalo socialistické Československo. Proč právě my?

Československo mělo z meziválečné doby v Latinské Americe řadu kontaktů a dobrou pověst. Sověti ho proto považovali za vhodný nástroj svého pronikání do regionu. Kubánci si tak za sovětské půjčky pořizovali československé zbraně a využívali služeb mimo jiné i československých poradců. Platili hlavně tropickými plodinami a cukrem, který jsme měli vlastní, a navíc jsme ho kupovali za cenu vyšší, než byly světové ceny, nebo mramorem, který můžeme vidět v pražském metru. Československá průmyslová produkce si udržela pověst kvalitních a spolehlivých strojů a investičních celků, zejména tepelné elektrárny (Habana a Felton pokrývající asi 20% kubánské spotřeby elektrické energie) a vodní elektrárny (největší vodní elektrárna na Kubě na přehradě Hanabanilla o výkonu 43 MW).

Podle některých médií charakterizuje současnou Kubu atmosféra nespo-

kojenosti obyvatelstva s tamějším politickým a ekonomickým systémem. Naděje na změnu se spojovala zejména se smrtí Fidela Castra. Ale kde nic, tu nic. Kde jsou všichni místní protivníci režimu?

Castro celá léta odpovídal na kritiku části Kubánců nespokojených s režimem efektivněji než představitelé ostatních zemí východního bloku. Ti se snažili problém utajit, on emigraci čas od času povoloval. Kuba od jeho nástupu k moci zažila několik velkých emigračních vln, během nichž ostrov opustily statisíce lidí. Nejčastěji mířili na nedalekou Floridu, kde dodnes žije většina ze zhruba dvou milionů amerických Hispánců s kubánskými kořeny. První velká vlna emigrantů z ostrova odešla už na začátku 60. let poté, co Fidel Castro vyhlásil socialistický charakter kubánské revoluce.

V polovině desetiletí se pak americký prezident Lyndon Johnson zasadil o zřízení leteckých linek přepravujících Kubánce, kteří o to stáli, do Miami. Během těchto tzv. letů svobody opustilo Kubu podle některých odhadů až 300 tisíc osob. V roce 1980 se žadatelům o odchod na určitou dobu otevřel kubánský přístav Mariel a poslední velkou emigrační vlnu reprezentují tzv. balseeros neboli „voraři“. Tuto přezdívku si vysloužili Kubánci, kteří se v 90. letech pokoušeli dostat na Floridu na vlastnoručně zhotovených vorech. Myslí si, že změny budou na Kubě velmi pozvolné, pokud vůbec jaké. Ale nechme se překvapit. ■

S JOSEFEM OPATRNÝM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV J. OPATRNÉHO, SHUTTERSTOCK
A KAMILA ABRAMČUKOVÁ



Mexiko, Kuba **& Střední Amerika**

perspektivy ekonomika

příležitosti srovnání

trendy

letem světem

Mexiko Nejtěvřenější země regionu s tvrdou konkurencí

Spojené státy mexické jsou 15. největší světovou ekonomikou a podle některých odhadů by se do roku 2050 mohly dostat mezi pět největších ekonomik světa. Jsou po Brazílii druhou největší ekonomikou Latinské Ameriky, a proto není divu, že téměř 50 % českého exportu do Latinské Ameriky míří právě sem. Mexiko je jednou z nejtěvřenějších ekonomik regionu o velikosti západní Evropy s velkým trhem a populací téměř 123 milionů obyvatel. Nejen s Evropskou unií má země sjednanu dohodu o volném obchodu, proto je zdejší podnikatelské prostředí opravdu velmi konkurenční. Motorem mexické ekonomiky je domácí spotřeba a mezi nejdůležitější sektory, které zároveň skýtají i nejvíc příležitostí, patří zpracovatelský průmysl, maloobchod a velkoobchod, stavebnictví a realitní trh.

Kuba Splní světová očekávání?

Kubánská republika patří v regionu k těm ekonomikám, do kterých se v současnosti vkládají ta největší očekávání. Ve chvíli, kdy se země začala otevírat světu, zintenzivnil se dialog s USA a zemřel někdejší vůdce Fidel Castro, skončila jedna éra. I přesto je Kuba stále jednou z mála centrálně plánovaných ekonomik na světě, kdy stát kontroluje 90 % ekonomiky a zaměstnává až 85 % pracovní síly; velká omezení jsou uplatňována i na dovoz. Kubánská ekonomika stejně jako ty další v regionu stojí na sektoru služeb, především turismu. Země oproti jiným v této oblasti vyniká nízkou kriminalitou, vzdělanou pracovní silou i nízkými mzdovými náklady. Příležitosti leží v očekávaném rozvoji, který s sebou přinesou domácí i zahraniční investice, například u turismu se čeká růst přesahující 17 %.

Guatemala Největší ekonomika Střední Ameriky

Kolébka mayské civilizace, země proslavená nádhernými přírodními sceneriemi a poznamenaná přes tři desítky let trvajícím krvavým konfliktem je v současnosti středem rostoucího trhu Střední Ameriky. S přibližně 16 miliony obyvatel je nejlidnatější zemí Střední Ameriky a produkuje více než třetinu regionálního HDP. V roce 2016 nastoupil nový prezident Jimmy Morales a v zemi se očekávají reformy nutné k zajištění férového podnikatelského prostředí. Ačkoliv je guatemalský trh velmi dynamický, jeho další růst je omezen byrokratickou zátěží a korupcí.

Belize Perla Střední Ameriky

Země je otevřenou, v regionu jedinou anglicky mluvící a také nejmenší ekonomikou (populace nedosahuje ani 400 tisíc), která je tažená soukromým sektorem. Stojí především na turismu a službách. Počet turistů každoročně stoupá, v roce 2015 zemi navštívilo téměř 1,3 milionu lidí. Dalším významným sektorem je zemědělství, jehož produkty jsou důležitým exportním artiklem. Ekonomika je závislá na dovozu a hlavním obchodním partnerem, podobně jako u všech zemí v regionu, jsou USA.

Salvador Ekonomika s velkým potenciálem

Malá ekonomika založená na službách těží ze své strategické polohy a je úzce napojena na Spojené státy, které jsou hlavním obchodním partnerem. Vzájemný obchod zjednodušuje i fakt, že salvadorská ekonomika je dolarizovaná. Problémem země zůstává poměrně rozsáhlá chudoba a nepříznivá bezpečnostní situace, jejichž kořeny sahají až do občanské války, která skončila v roce 1992. Salvador je považován za poměrně nebezpečný, patří totiž mezi země s nejvyšším počtem vražd na světě; tento stav se pomalu zlepšuje a v roce 2016 toto číslo kleslo až o 20 %. To je dobrou zprávou i pro ekonomiku, která velmi trpěla nedostatkem zahraničních investic. Ty v regionu průměrně dosahují jedné miliardy dolarů, ovšem v Salvadoru to není ani půl milionu.

Letem světem

Honduras Brána na trhy Střední Ameriky

Honduras se dá považovat za bránu do Střední Ameriky díky své strategické poloze spolu s logistickou infrastrukturou. Ekonomika, která byla zasažena hospodářskou krizí v USA, byla opět nastartována a očekává se její růst spolu s vyšším přílivem zahraničních investic i zlepšujícím se podnikatelským prostředím. Země například plánuje rozsáhlé investice v rámci programu Honduras 2020. Na druhou stranu patří aktuálně k těm nebezpečnějším na světě, další rozvoj je omezen korupcí i chudobou, která sužuje až 60 % obyvatelstva.

Nikaragua Země se slibnou budoucností

Nikaragujská republika je perspektivní destinací Střední Ameriky díky tomu, že ekonomika posledních pět let roste a zároveň země patří v regionu mezi nejbezpečnější. Vládě se jako jedné z mála v této oblasti daří bojovat i s chudobou, která klesla mezi lety 2005 až 2014 o 30 %. Strategickým odvětvím klíčovým pro další rozvoj je turismus, předpokládá se, že poroste ročně 10% tempem. Takový růst bude mít pozitivní dopad i na rozvoj v dalších sektorech. V současnosti je ideální doba pro investice i zahájení obchodní spolupráce, protože země na svůj velký boom a objevení teprve čeká. Vláda navíc investice v turismu podporuje i daňovými úlevami a dalšími pobídkami.

Kostarika Přírodní krásy i silná ekonomika

Od roku 2009 ekonomika stabilně roste tempem až 4 procenta ročně a napomáhá jí i fakt, že se místní produkce a export rozšiřuje o výrobu průmyslového zboží a produktů s vysokou přidanou hodnotou. Dalším impulzem pro růst ekonomiky je turismus, jehož objem také roste díky kombinaci jedinečných přírodních krás a stabilního prostředí. Stabilita a bezpečnost činí z Kostariky i oblíbenou destinaci pro zahraniční investory, a to díky ekonomickým zónám a dalším pobídkám. I to jsou důvody, proč Kostariku časopis Forbes v roce 2016 zařadil mezi nejlepší země pro podnikání (umístila se na 49. místě).

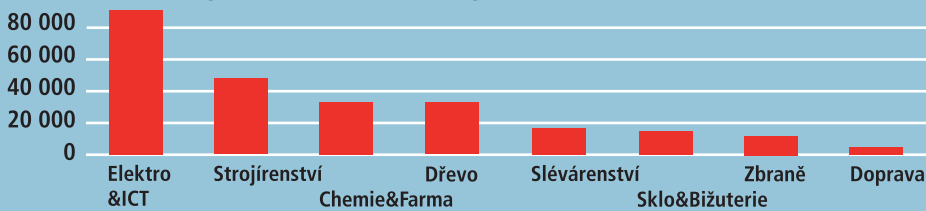
Panama Nejrychlejší ekonomický růst v regionu

Panama je další dolarizovanou středoamerickou ekonomikou, která těží ze sektoru služeb, jenž představuje více než tři čtvrtiny HDP. Strategická pozice mezi dvěma oceány z ní vytvořila logistické centrum nejen lodní, ale i vzdušné přepravy, stejně jako pro mezinárodní obchod, bankovníctví a další služby. Ovšem mezi nejdůležitější patří služby spojené s Panamským průplavem, který byl v roce 2016 rozšířen, a obchod se tedy ještě mnohonásobně zintenzivní. Země tak patří k nejrychleji rostoucím ekonomikám regionu.

Připravili specialisté Centra informačních služeb CzechTrade. Centrum informačních služeb CzechTrade je analytické centrum, které exportérům zdarma nabízí informace, aktuality a analýzy zahraničních trhů.

Nově nabízí i informace ke klasifikaci produktů dle harmonizovaného systému spolu s informacemi o clech.

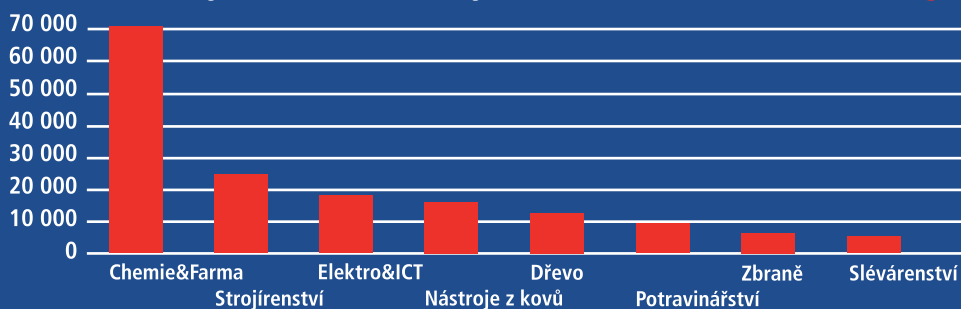
TOP obory českého vývozu do Guatemala



Vývoz do Guatemala dosahuje téměř 1 % z vybraných teritorií a země je naším 112. exportním partnerem:

V roce 2015 se do Guatemala vyvezlo zboží za téměř 186 milionů korun. Tato hodnota představuje pokles o 33 % oproti roku 2014. Mezi nejvíce vyvážené položky patří trubky a hadice z plastů, papír, motory proudové, pohony turbomotorů.

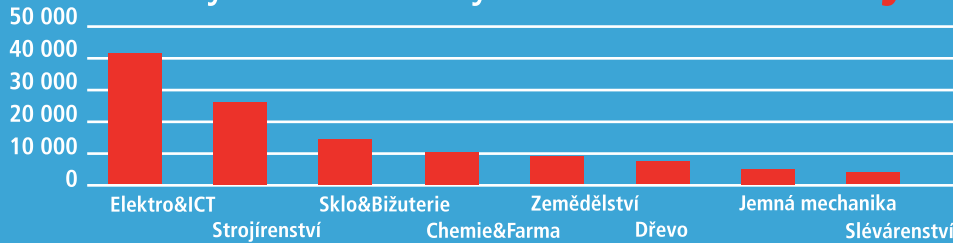
TOP obory českého vývozu do Kostariky



Kostarika je naším 113. exportním partnerem:

V roce 2015 se do Kostariky vyvezlo zboží za téměř 179 milionů korun. Tato hodnota představuje nárůst o 44 % oproti roku 2014. Mezi nejvíce vyvážené položky patří trubky a hadice z plastů, břitvy a holicí stroje, buldozery a rypadla; minerální, chemická a dusíkatá hnojiva, lékařský nábytek, generátorová soustrojí, srovnávka a výrobky ze zahuštěného mléka, telefonní přístroje, tlakové nádoby pro plyn ze železa a oceli.

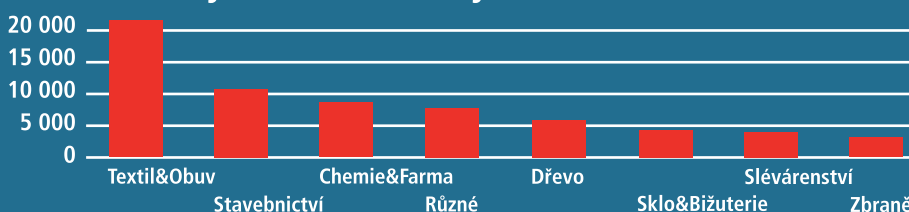
TOP obory českého vývozu do Panama



Panama je naším 126. exportním partnerem, kam export z ČR dokonce poklesl:

V roce 2015 se do Panamy vyvezlo zboží za téměř 129 milionů korun. Tato hodnota představuje pokles o 86 % oproti roku 2014. Mezi nejvíce vyvážené položky patří holicí stroje, stolní sklo, potravinářské stroje, dráty, kabely a vodiče, telefonní přístroje, trubky a hadice z plastů, ethylalkohol, stroje mechanické, perly a imitace perel.

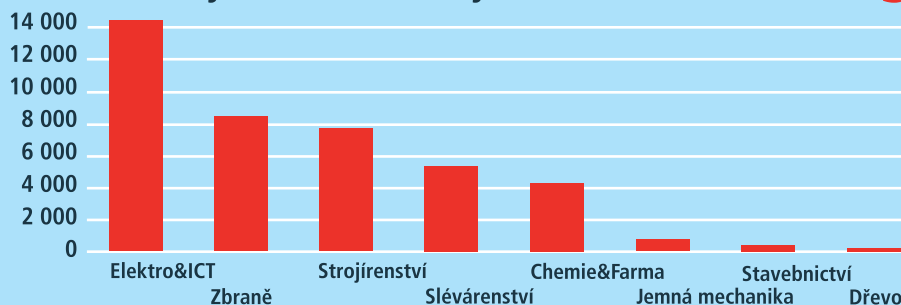
TOP obory českého vývozu do Belize



138. exportním partnerem je Belize, kam export také klesl:

V roce 2015 se do Belize vyvezlo zboží za 71 milionů korun. Tato hodnota představuje pokles o 37 % oproti roku 2014. Mezi nejvíce vyvážené položky patří mléko a zahuštěná smetana, chemikálie, tiskové barvy a plasty.

TOP obory českého vývozu do Nikaraguy



Nikaragua je z pohledu českého vývozu až na 147. místě:

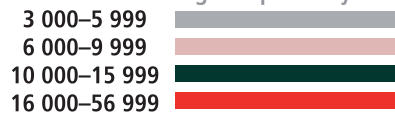
V roce 2015 se do Nikaraguy vyvezlo zboží za téměř 49 milionů korun. Tato hodnota představuje nárůst o 49 % oproti roku 2014. Mezi nejvíce vyvážené položky patří rozvaděče, panely, rozvodné panely; nádrže a cisterny ze železa nebo oceli, buldozery a rypadla, zbraně a náboje, pneumatiky.

Zdroj dat: ČSÚ
Zpracování dat: CzechTrade
Zpracování infografiky: ANTECOM

Mexiko v číslech

HDP/OBYVATELE V USD

Legenda pro barvy



Zdroje dat: Wikipedia; CIA The World Factbook

Zpracování infografiky: ANTECOM

Počet obyvatel (v milionech)
HDP na obyvatele
ve směnných kurzech (v USD)
Míra nezaměstnanosti (v %)

Příležitosti pro české firmy v Mexiku



obchodem do světa za obchodem co světa za obchodem

automobilový a civilní letecký průmysl

Mexiko je 8. největším výrobcem automobilů na světě. Většina produkce míří do USA. Na mexickém trhu jsou zastoupeny všechny světové značky. České firmy, především výrobci náhradních dílů, se se svými produkty dostávají do Mexika nejčastěji prostřednictvím nadnárodních společností. Konkrétní položky jsou výrobky chemického průmyslu (např. mazadla, rozpouštědla apod.); výrobky průmyslu plastů a gumárenského průmyslu (těsnění, technická pryž, klínové řemeny, pogumované textilie, pneumatiky atd.).

V leteckém průmyslu patří Mexiko k předním producentům na světě. V roce 2012 bylo v sektoru registrováno více než 270 firem. Ve městě Querétaro vznikl letecký cluster. Konkrétní položky jsou náhradní díly, výrobky chemického průmyslu (např. mazadla, rozpouštědla apod.), výrobky průmyslu plastů (těsnění, technická pryž, pogumované textilie atd.), mechanické stroje, měřicí zařízení atd.

vodohospodářství a odpadní průmysl

Reforma se v této oblasti zaměřuje především na investice v projektech vyhledávání zdrojů pitné vody a jejího uchovávání, ochrany proti povodním, revize a obnovy ohrožených přehrad a 5 tisíc km pobřeží, odsolování mořské vody, zlepšení infrastruktury pro sběr, separaci, recyklaci a využití odpadu. Konkrétní položky – zařízení na uchovávání a čištění vody, odsolování vody, generátory, čerpadla, měřicí zařízení, mechanické stroje, chemické produkty (např. aktivní činidla, mazadla apod.), nádrže, nádoby a další výrobky z kovů, zařízení pro sběr, separaci, recyklaci a využití odpadu atd.

energetika

Sektor se díky strukturálním reformám otevřel zahraničnímu kapitálu a soukromým investorům. Plánem je lépe využít geografické a geologické podmínky, tj. zvýšit podíl výroby elektrické energie z obnovitelných zdrojů. Konkrétní položky jsou zařízení na výrobu elektřiny eolické, sluneční, vodní, z biomasy a díly k nim, jako měřicí přístroje, čerpadla, kotle, generátory nádrže atd. I přes nižší příjmy státního rozpočtu z těžby ropy, kdy byla řada projektů zpomalena (ne zrušena!), je stále zájem o hledání nových partnerů a dodavatelů, kteří nabízejí moderní výrobky a technologie.

Na základě textů
z Mapy globálních oborových příležitostí
zpracoval Rudolf Klepáček,
specialista Ministerstva zahraničních věcí
Foto: Shutterstock



Příležitosti pro české firmy na Kubě



doprava, infrastruktura a automobilový průmysl

Přes mírné zlepšení v podobě povolení soukromých taxi (jež se však potýkají s nedostatkem pohonných hmot) je situace v sektoru dopravní infrastruktury na Kubě mimořádně špatná. Kromě bídného stavu silniční sítě je problémem i nedostatek vozů, způsobený jednak nízkou likviditou a jednak skutečností, že soukromé osoby i zahraniční společnosti si nový automobil mohou koupit pouze s přírůzkovou daní ve výši 800 %. Vláda si nicméně uvědomuje potřebu modernizace dopravní infrastruktury v přímé návaznosti na snahu o zvyšování kapacit v oblasti cestovního ruchu, a tak dochází k nákupu vozů pro půjčovny aut a snaze o zlepšení kvality komunikací v turisticky frekventovaných oblastech.

V oblasti MHD jsou pak zajišťované služby naprosto nedostatečné. V této souvislosti je na léta 2018-2022 připravována licitace na dodávky celkem 12 až 13 tisíc autobusů (polovina autokary pro cestovní ruch, druhá polovina pro MHD) v hodnotě cca 100 až 150 milionů USD ročně.

energetika

Až 96 % elektřiny je na Kubě vyráběno spalováním fosilních paliv, především sírnaté ropy, a to v tepelných elektrárnách sovětské a československé provenience. Kuba se dlouhodobě potýká s chronickým energetickým deficitem a modernizace elektráren je pro zajištění rozvoje naprosto nezbytná. Z tohoto pohledu je perspektivní i celá zastaralá a ztrátová rozvodná síť. Potřeba modernizace vzhledem k původu stávajících elektráren představuje velmi významnou příležitost pro český průmysl. Nemalý objem prostředků bude v následujícím období směřován do opravy elektrárny Felton (představující za běžných podmínek 22 % kubánské výrobní kapacity), jejíž blok byl významně poničen následkem nehody v říjnu 2016.

Zajímavou příležitostí se stávají rovněž obnovitelné zdroje energie, kubánská vláda plánuje urychlit svůj původní úmysl generovat do roku 2030 24 % elektrické energie z nich. Identifikována byla potřeba 2140 MW, přičemž je v plánu například 13 větrných parků či výroba elektřiny z biomasy v objemu 770 MW ročně.

zemědělství a potravinářství

Kuba dováží 80 % veškerých potravin a píce pro zvířata, což se stoupajícími cenami na světových trzích vyvíjí čím dál vyšší tlak na centrální plánování. V roce 2008 nastartované zavádění drobného soukromého hospodaření neefektivní zemědělství neakcelerovalo a Kuba akutně potřebuje modernizovat výrobu, zpracování a skladování potravin. Zvyšování potravinové soběstačnosti je kubánskou vládou označováno za otázku národní bezpečnosti a investice do této oblasti jsou deklarovány za jedny z prioritních. V zemědělské výrobě a přepravě jsou ve velkém měřítku stále využívána tažná zvířata, většina používaných traktorů jsou dosluhující zbytky sovětských a československých dodávek ze 70. let. Potřeba jejich modernizace, ať už prostřednictvím dodávek náhradních dílů a servisu nebo nákupem zcela nových strojů, vytváří nezanedbatelnou exportní příležitost.

Střední Amerika v číslech

Guatemala

Počet obyvatel: 15,2
Hospodářský růst: 4,1 %
Import: 16,4

Belize

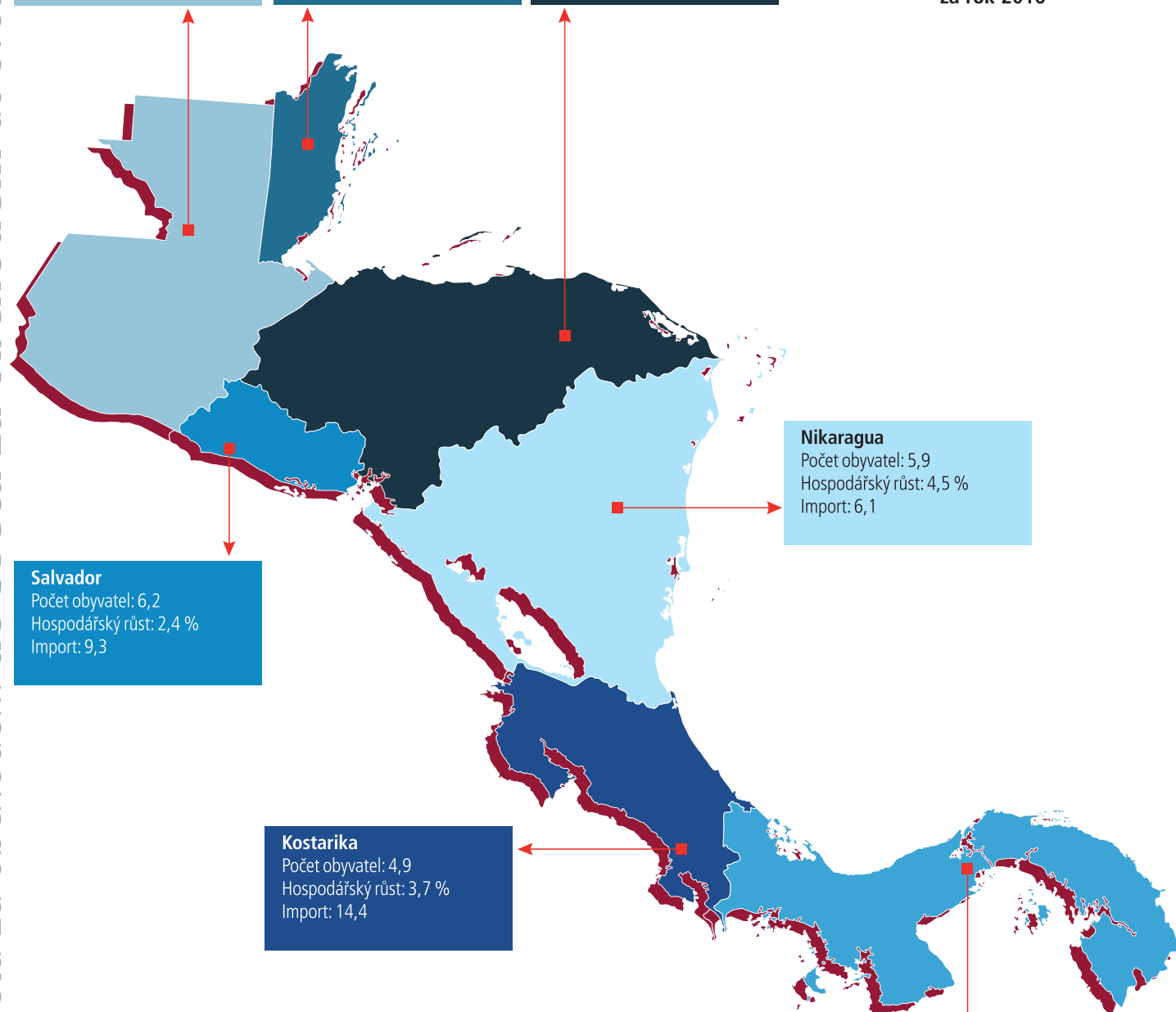
Počet obyvatel: 0,35
Hospodářský růst: 1,5 %
Import: 1

Honduras

Počet obyvatel: 8,9
Hospodářský růst: 3,6 %
Import: 11,1



Počet obyvatel v milionech
Import v mld. USD
Všechna data jsou za rok 2016



Zdroje dat:
Wikipedia; CIA The World Factbook

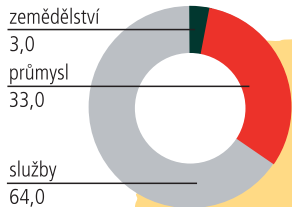
Zpracování infografiky:
ANTECOM

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

Struktura hospodářství

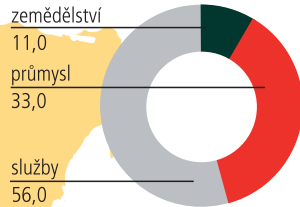
Mexiko

podíl na HDP (v %)



HDP: 1 119 mld. USD
Hospodářský růst: 2,5 %

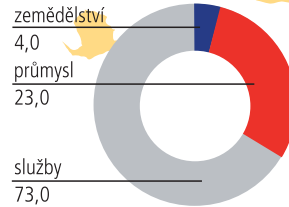
podíl na zaměstnanosti (v %)



Import: 395,6 mld. USD
Počet obyvatel: 123,2 mil.

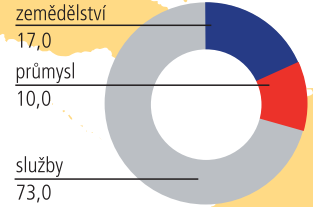
Kuba

podíl na HDP (v %)



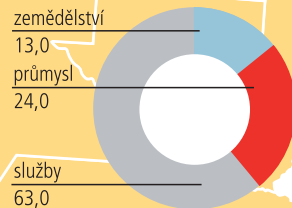
HDP: 85 mld. USD
Hospodářský růst: 1,3 %

podíl na zaměstnanosti (v %)



Import: 13,4 mld. USD
Počet obyvatel: 11,2 mil.

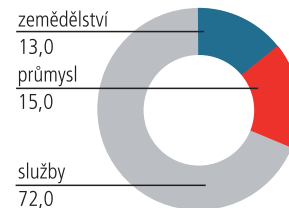
Guatemala



HDP: 63 mld. USD
Hospodářský růst: 4,1 %
Import: 16,4 mld. USD
Počet obyvatel: 16,2 mil.

podíl na HDP (v %)

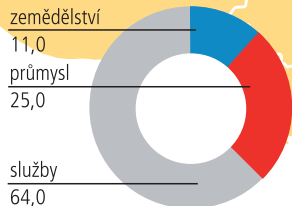
Belize



HDP: 1,8 mld. USD
Hospodářský růst: 1,5 %
Import: 0,96 mld. USD
Počet obyvatel: 353,3 tis.

podíl na HDP (v %)

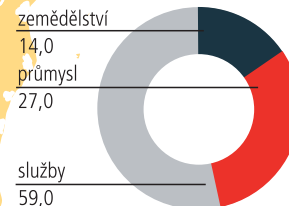
Salvador



HDP: 28 mld. USD
Hospodářský růst: 2,4 %
Import: 9,3 mld. USD
Počet obyvatel: 6,5 mil.

podíl na HDP (v %)

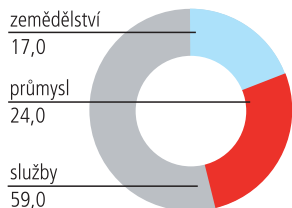
Honduras



HDP: 22 mld. USD
Hospodářský růst: 3,6 %
Import: 11,1 mld. USD
Počet obyvatel: 8,7 mil.

podíl na HDP (v %)

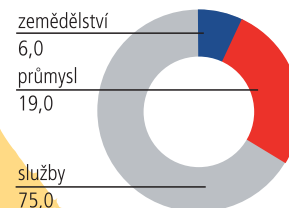
Nikaragua



HDP: 13 mld. USD
Hospodářský růst: 4,5 %
Import: 6,1 mld. USD
Počet obyvatel: 6,3 mil.

podíl na HDP (v %)

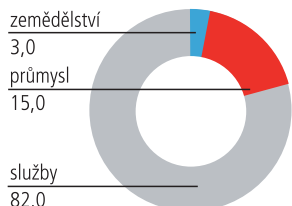
Kostarika



HDP: 54 mld. USD
Hospodářský růst: 3,7 %
Import: 14,4 mld. USD
Počet obyvatel: 4,9 mil.

podíl na HDP (v %)

Panama



HDP: 50 mld. USD
Hospodářský růst: 5,8 %
Import: 22,5 mld. USD
Počet obyvatel: 3,8 mil.

podíl na HDP (v %)

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



KUBA NENÍ MEXIKO,
STEJNĚ JAKO
KOČKA NENÍ PES



USPĚT JE ALE MOŽNÉ V OBOU

MEXIKO A KUBA: V REGIONU SNAD NEJSOU ROZDÍLNĚJŠÍ ZEMĚ. V LATINSKÉ AMERICE NAJDEME ZEMĚ OTEVŘENÉ OBCHODU I TAKOVÉ, KTERÉ JSOU PROTEKCIONISTICKÉ A V OBCHODU S NIMI STÁLE NARÁŽÍME NA ŘADU PŘEKÁŽEK. DO PRVNÍ SKUPINY SE ŘADÍ ZEJMÉNA ZEMĚ LEŽÍCÍ NA POBŘEŽÍ TICHÉHO OCEÁNU: MEXIKO, KOLUMBIE, PERU A CHILE, KTERÉ TVOŘÍ RELATIVNĚ MLADÉ USKUPENÍ TICHOMOŘSKÁ ALIANCE. V DOHLEDNÉ DOBĚ SE K NIM S NEJVĚTŠÍ PRAVDĚPODOBNOSTÍ PŘIDÁ PANAMA. ZÁJEM O TICHOMOŘSKOU ALIANCI LZE DOKUMENTOVAT TAKÉ 49 POZOROVATELSKÝMI STÁTY, MEZI NĚŽ PATŘÍ OD ČERVNA LOŇSKÉHO ROKU I ČESKÁ REPUBLIKA. MEZI ZEMĚ SPÍŠE PROTEKCIONISTICKÉ MŮŽEME ZAŘADIT ZEJMÉNA VELKÉ STÁTY MERCOSURU – BRAZÍLIU, STÁLE ARGENTINU, I KDYŽ ZDE DOCHÁZÍ S NOVOU VLÁDOU PREZIDENTA MACRIHO KE ZMĚNÁM, VENEZUELU – ANEBO PŘÁVĚ KUBU. MEXIKO A KUBA TAK STOJÍ NA ZCELA OPAČNÝCH PÓLECH TOHOTO POMYSLNÉHO SPEKTRA. V ČEM JSOU ZÁSADNÍ ROZDÍLY MEZI TĚMITO DVĚMA EKONOMIKAMI Z HLEDISKA PŘÍSTUPU ČESKÝCH VÝROBKŮ A SLUŽEB NA TYTO TRHY?

MEXIKO JE GLOBÁLNÍ HRÁČ

Mexiko patří co do rozlohy, počtu obyvatel nebo HDP do první patnáctky na světě. Je stabilní otevřenou ekonomikou s velmi atraktivní polohou a velikostí trhu. Disponuje dohodami o volném obchodu se 46 zeměmi světa včetně České republiky; respektive se jedná o tzv. Globální dohodu mezi EU a Mexikem platnou od roku 2000, která již odbourala celní bariéry na průmyslové produkty a jejíž modernizace právě probíhá. Důležité je členství Mexika v OECD a NAFTA. Mexická ekonomika je samozřejmě do velké míry závislá na svém severním sousedovi. Teprve první kroky nastupující US administrativy ukážou, jaký bude mít možný ochranný přístup USA dopad na region.

Z hlediska obchodní relace je Mexiko nejdůležitějším partnerem ČR v regionu. Náš obchod neustále roste, od vstupu ČR do EU se zvýšil osmkrát. Ve zbožovém toku převažují obousměrně průmyslové produkty, zejména automobilového či energetického sektoru. Mexiko i ČR jsou silně zapojeny do tzv. globálních hodnotových řetězců, dominuje zejména automobilový průmysl. České firmy by se ale mohly uplatnit i v mnoha jiných oborech, ať už jde o dodávky dílů, strojních zařízení, společné podniky, výrobní investice či poskytování IT nebo průmyslových služeb. Vzhledem k charakteristikám mexického trhu je ale zapotřebí počítat se silnou konkurencí.

Přítom financování projektů v Mexiku není zásadním problémem. Finanční sektor je stabilní, z hlediska hodnocení rizik podle konsenzu OECD Mexiko spadá do kategorie 3, tedy pojišťování exportu je bezproblémové. V roce 2015 bylo podepsáno memorandum o spolupráci mezi EGAPem a jeho mexickým protějškem Bancomextem. Toto memorandum se vztahuje nejen na podporu společných projektů mexických a českých partnerů na území Mexika, ale i ve třetích zemích.

KUBA: PŘÍLEŽITOST BUDOUCÍ

Naproti tomu Kuba je malá, stále centrálně plánovaná ekonomika. Bez Ministerstva zahraničního obchodu a investic a Obchodní komory Kuby se v obchodní relaci se zahraničím takřka nic neděje ani list. Stejně tak má Kuba na všechno svůj správný čas. Výhodu představuje opatření, že pokud už je výrobek na Kubě zalistován, není možné, aby ho dovážel někdo jiný. Úspěšná firma tak prakticky získává monopol.

Je pravdou, že na Kubě stále přetrvává tradice a velmi dobrá pověst českého zboží, i když s novou generací tuto výhodu můžeme ztratit. Kubánská ekonomika, která dováží okolo 80% potravin, potřebuje ke své restrukturalizaci téměř vše. Zásadním problémem Kuby tak není poptávka, ale přetrvávající nedostatek deviz a doba splatnosti v délce nejméně 365 dní. Z hlediska rizik tato země zůstává v kategorii 7, což rovněž přináší bariéry například při pojišťování exportu a stanovování limitů pojišťování. Velkou výhodou je snadný marketing českých produktů, ale Kuba zůstává stále trhem sui generis.

Naše obchodní relace s Kubou má rostoucí tendenci, i když s dílčími propady, avšak v řádově jiných hodnotách (desítky miliard korun oproti necelé miliardě korun na ročním obratu obchodu). Zatímco českému vývozu na Kubu dominují průmyslové produkty tradičních českých sektorů – energetické výrobky, motocykly, pneumatiky či další strojírenské výrobky, dovozu z Kuby vévodí rum a doutníky a dále produkty pro zdravotnictví či káva.

ZÁVĚREM

Máme před sebou tedy velkou, průmyslovou zemi silně zapojenou do výrobních i obchodních toků a naproti tomu malou centralizovanou ekonomiku, kde sice příležitosti v nějaké míře stále budou, ale

vše bude závislé na financování. To, co obě země spojuje, pokud se rozhodnete zkusit své štěstí na tamních trzích, jsou měkké dovednosti jako nutnost znalosti španělštiny, navazování osobních kontaktů a osobní přítomnost v teritoriu.

Přesto se zdá, že s trochou nadsázky se zájem o obě teritoria řídí spíše jejich publicitou. V posledním období jsme zaznamenali zejména v souvislosti s politikou Baracka Obamy zvýšený zájem médií o Kubu. Stejně „vášně“ bude možná vyvolávat i nedávné úmrtí dlouholetého kubánského představitele a symbolu kubánské revoluce Fidela Castra. Jak bylo řečeno, na Kubě jde vše svým tempem a přes některé úpravy k žádným rozsáhlým změnám zatím nedochází. Naopak Mexiko je v našich médiích často spojováno s případy, jako byl útěk narkobarona Joaquina Guzmána či některé násilné incidenty. I když i to patří do mexické reality, je to náhled poněkud jednostranný a stereotypní a byla by obrovská škoda a omyl Mexiko vnímat právě takhle.

Uspěť lze tam i tam, ale hodnoty vzájemného obchodu a charakteristiky obou trhů jednoznačně ukazují, kde to v současné době jde lépe. Na obou trzích české firmy už zabodovaly: ať už se jedná o turbíny a další energetická zařízení, cvičné letouny, automobily Tatra, výzbroj pro armádu či spolupráci Škoda Electric a firmy Dina v případě Mexika nebo různé strojní vybavení pro kubánský trh. Věříme, že budou přibývat další obchody. Jsme připraveni vaše záměry podpořit. ■

TEXT: MARTINA JENÍČKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Ing. Martina Jeníčková,
oddělení Amerik/Sekce EU
a zahraničního obchodu,
Ministerstvo průmyslu
a obchodu

Do světa za obchodem



KUBÁNSKÉ POMĚRY A JEJICH PROMĚNY ANEB ROZDVOJENÁ PERLA KARIBIKU

JIŽ ZLIDOVĚLÝ VÝROK PRAVÍ, ŽE ZDROJE JSOU. PLATÍ TAKÉ NA KUBĚ, OVŠEM CESTA K NIM LECKDY BÝVÁ TRNITÁ. KUBA, KTEROU KOLUMBUS KDYSI OZNAČIL ZA NEJKRÁSNEJŠÍ MÍSTO, JAKÉ KDY LIDSKÉ OKO SPATŘILO, JE NEJEN PROKLAMOVANOU PERLOU KARIBIKU, ALE TAKÉ ZEMÍ PŘEDSTAVUJÍCÍ ZVLÁŠTNÍ SYMBIÓZU MAGICKÉHO REALISMU A TROPICKÉHO SOCIALISMU. PŘEHRŠEL BYROKRACIE A IDEOLOGIE, KTERÁ KONKRÉTNĚ NÁS VRACÍ O NĚKOLIK DESETILETÍ ZPĚT, ALE ZÁROVEŇ ČIRÝ PRAGMATISMUS, ŽIVELNĚ BUJÍCÍ ČERNÝ TRH, SOUKROMNÍCI NABÍZEJÍCÍ S ÚŘEDNÍM POSVĚCENÍM UBYTOVACÍ KAPACITY A PROVOZUJÍCÍ RESTAURACE, COŽ BY BYLO TŘEBA V ČESKOSLOVENSKU 80. LET NĚCO NEMYSLITELNÉHO. TAK JAKO FUNGUJE SOUBĚŽNĚ STÁTNÍ A SOUKROMÝ SEKTOR, TEN DRUHÝ POD BEDLIVÝM DOHLEDEM STÁTU, TAK SE NA KUBĚ ZÁROVEŇ POUŽÍVAJÍ DVĚ MĚNY, DOMÁCÍ (CUP) A KONVERTIBILNÍ (CUC) PESO, PŘIČEMŽ KUBÁNSKÉ PESO MÁ HODNOTU ZHRUBA JEDNÉ KORUNY, KONVERTIBILNÍ PRAKTICKY JEDNOHO DOLARU. O MĚNOVÉ UNIFIKACI SE HOVOŘÍ V OFICIÁLNÍCH STRUKTURÁCH DLOUHO, STEJNĚ DLOUHO JAKO SE MLUVÍ O OTEVŘENÍ KUBÁNSKÉ EKONOMIKY.

Kdo čekal převratné, zásadní změny kubánského sociálního a ekonomického modelu pod vlivem početných zpráv o normalizaci vztahů s USA či v souvislosti se smrtí vůdce kubánské revoluce Fidela Castra, může být zatím zklamán. Do jisté míry je pravdou opak a v některých ohledech spíš přitahuje. Turistům, kteří přiletí charterovými lety a cestovní kanceláře je přepraví do all inclusive resortů, projíždějí se Havanou v amerických kabrioletech z 50. let a večer věnují skvělé kubánské hudbě, rumu a doutníkům, to těžkou hlavu nedělá. Pro ně je Kuba svého druhu ráj, skanzen, kde se zastavil čas, nacházejí zalíbení v pochybné autentičnosti „starých dobrých časů“. Podobný náhled si často vytvářejí i členové oficiálních delegací přijíždějících na Kubu z celého světa, jejichž počet nikterak neodpovídá skutečnému ekonomickému či politickému významu země. Mýtus vytvořený kolem kubánské revoluce přetrvává. Každodenní život ovšem tento patetický pohled poměrně rychle uvede na pravou míru.

HAVANA NEBUDE JEŠTĚ DLOUHO DALŠÍM MIAMI

Cestovní kanceláře v poslední době lákají turisty, aby se vypravili na Kubu, dokud je ještě původní, jedinečná, nenapodobitelná. Dříve než ji zaplaví investice, mezinárodní hotelové řetězce, než se Havana promění v další Miami. Pokud by prvotní motivace k cestě měla být skutečně tato, domníváme se, že lze s nákupem letenek ještě v klidu posečkat.

Hovoříme-li o možnostech podnikání, ledy se sice částečně pohnuly, ale stále spíš vzpomínáme na zašlou slávu

československého obchodu s Kubou, po níž nám nicméně zůstal dosud nevyřádaný dluh ve výši téměř sedmi miliard korun. Každopádně oko pamětníka mohou potěšit naše jawy prohánějící se Havanou, výjimečně též nějaká ta škodovka, na venkově případně zetor. Pokud jde o energetiku, strojírenský a cukrovarnický průmysl, máme komparativní výhodu oproti jiným zemím. Český průmysl má na Kubě z minulosti velmi dobré jméno a silnou tradici, na kterou bychom nyní měli intenzivněji navázat. Československé a české technologie stále využívá řada kubánských podniků. Závody jsou to ale desítky let staré a zub času se na nich projevuje neúprosně. Bylo by proto skvělé, kdyby právě české firmy dokázaly zastarávající technologie modernizovat. Protože se však Kuba vzhledem k nedostatku likvidity snaží jít cestou nejnižších nákladů a dlouholetých úvěrů, nebude to úplně lehký úkol.

BILATERÁLNÍ VZTAHY HLÁSÍ OŽIVENÍ

Ať tak či onak, naše vztahy s Kubou zejména za poslední dva roky nabývají stále standardnějšího rámce, což samo o sobě představuje značný posun oproti letům minulým. Významným



symbolickým krokem v tomto kontextu bylo v září 2016 povýšení úrovně vedoucího zastupitelského úřadu z chargé d'affaires na velvyslanec, jenž se stal historicky prvním velvyslancem České republiky na Kubě. Politika vůči Kubě se zásadně nemění, neboť Česká republika neopouští své zásady a tradice, ale není jednostranně zaměřená, postihuje více oblastí. Právě v oblasti vzájemné obchodní výměny by se měly projevit konkrétní výsledky oživování našich vzájemných vztahů.

Obecně je nutné si uvědomit, že jakkoli na Kubě dochází k postupným změnám, stále se jedná o centrálně plánovanou ekonomiku, nikoli otevřenou tržní hospodářství, jak by se občas mohlo zdát z domácího i zahraničního tisku. Klíčovými aktéry zde jsou podniky zahraničního obchodu řízené centrálně jednotlivými ministerstvy – tak jak tomu bylo v minulosti v Československu.

Zásadním problémem ohledně dodávek zboží i technologií je samozřejmě financování. Kuba se dlouhodobě potýká s nedostatkem likvidity a v poslední době se, zejména v souvislosti s krizí ve Venezuele, situace kubánské ekonomiky spíš zhoršuje. Vzhledem k výpadkům dodávek venezuelské ropy, kterou Kuba zpracovává a dále prodává, má ostrov akutní nedostatek deviz, zboží i pohonných hmot. Běžným požadavkem se proto stává odložená splatnost v délce jednoho až dvou let a u větších dodávek i pět, sedm nebo více let. V této souvislosti je pozitivní informací, že se státní pojišťovně EGAP podařilo dokončit refresh historických dluhů a nově otevírá úvěrový rámec ve výši 45 milionů EUR. ▶▶



▶▶ TRPĚLIVOST, TRPĚLIVOST, TRPĚLIVOST

Jak už v článku zaznělo, tradice českého průmyslu na Kubě bezpochyby existuje, potřeba modernizace – a tedy šance pro nové uplatnění českých podniků – je zcela nesporná a naskýtají se možnosti podpory ze strany státu. Vstoupit na náročný kubánský trh a uspět na něm není jen tak, zejména vezmeme-li v potaz četná zdejší specifika.

Důležitými partnery pro takovou snahu jsou Kubánská obchodní komora, Česko-kubánská obchodní smíšená komora a samozřejmě zastupitelský úřad České republiky v Havaně. Zcela zásadní pro investice či obchodování s Kubou je však osobní kontakt a v ideálním případě místní zastoupení. A velká trpělivost. Jak říkají sami Kubánci, na Kubě potřebujete trpělivost, trpělivost a zase trpělivost. Pokud se jí obrníte, výsledky se mohou, ale nemusejí, dostavit.

Vhodným prvním krokem případného zájemce o obchodování s Kubou je proto kontaktovat Kubánskou obchodní komoru, a to ať už přímo, prostřednictvím Česko-kubánské obchodní smíšené komory nebo zastupitelského úřadu, a pokusit se ve spolupráci s ní nalézt vhodného partnera z řad kubánských podniků zahraničního obchodu. Na webu Kubánské obchodní komory lze dohledat souhrnnou nabídku

investičních příležitostí, kterou si české firmy mohou detailně prostudovat.

Zastupitelský úřad ČR v Havaně také organizuje řadu cest státních představitelů na Kubu, jejichž neodmyslitelnou součástí jsou i podnikatelské delegace. Zástupci firem tak mají díky podpoře ze strany ministerstva zahraničí a zastupitelského úřadu možnost účastnit se jednání na nejvyšších úrovních kubánských úřadů, což je vzhledem k charakteru centrálně plánovaného hospodářství naprosto zásadní. Na počátek února letošního roku se připravuje mise zaměřená na oblast zdravotnické techniky a materiálů vedená ministrem zdravotnictví, mise orientovaná na oblast zemědělské a potravinářské techniky vedená ministrem zemědělství proběhne hned následující měsíc. Z pohledu běžné bilaterální relace nemusí být podobná frekvence návštěv až tak překvapivá, ovšem v případě česko-kubánských vztahů je třeba vše zasadit do náležitého kontextu. Únorová cesta ministra zdravotnictví bude vůbec první návštěvou ministra české vlády na Kubě. Aniž bychom přepisovali dějiny, jsme zpátky u historických okamžiků.

AKTUÁLNÍ EKONOMICKÁ SITUACE

Kubánská ekonomika v roce 2016 poprvé za 23 let zaznamenala pokles, když se HDP podle oficiálních statistik

meziročně snížil o 0,9%, jak uvedl ministr hospodářství a plánování Ricardo Cabrisas. Hlavními faktory, které způsobily tento negativní výsledek, bylo nedosažení plánovaných příjmů z exportu (zejména zdravotnických služeb do Venezuely a Brazílie) a nedostatek pohonných hmot kvůli sníženým dodávkám surové ropy z Venezuely (v roce 2008 Kuba přijímala denně 115 tisíc barelů, zatímco ve druhém pololetí 2016 už jen cca 40 tisíc). Vlivem nedostatku deviz tak trvají (a jsou oficiálně přiznávány) problémy s platbami dodavatelům.

Na rok 2017 nicméně oficiální místa předpovídají opětovný růst HDP ve výši 2%. To by se mělo podařit především díky obnovení příjmů z exportu, nahrazení importů domácí výrobou a omezením všech zbytných výdajů. Kubánští představitelé předpokládají, že by měly pomoci také zahraniční investice, zejména do energetického sektoru. Podle Raúla Castra je potřeba „překonat zastaralé myšlení plné předsudků a zbytečného strachu ze zahraničního kapitálu“. Pochopitelně však pouze v rámci stávajících zákonů a bez jakéhokoli náznaku příklonu ke kapitalismu. Ministr Cabrisas uznal, že se zatím podařilo realizovat pouze cca 6,5% (!) z plánovaného objemu zahraničních investic.

Co se týče zveřejněných ekonomických ukazatelů, žalostná neschopnost

dotáhnout do konce příjem zahraničních investic již dosáhla takové úrovně, že musela být příznána i nejvyššími představiteli režimu. Situace se v letošním roce zcela jistě nikterak razantně nezmění k lepšímu, a proto i přes ujištění o tom, že tahounem hospodářského růstu musejí být právě zahraniční investice, hlavními zdroji příjmů kubánské ekonomiky budou i v roce 2017 vývoz služeb (tisíce kubánských zdravotníků v zahraničí, zejména v Brazílii a Venezuele), remitence (dosahující výše přibližně 3 mld. USD ročně) a zisky z cestovního ruchu (v roce 2016 na ostrov přijelo rekordní množství 3,8 milionu návštěvníků, přičemž v dalších letech lze očekávat další nárůst, navzdory dlouhodobě nedostatečné turistické infrastruktuře).

Je zjevné, že nejperspektivnějším odvětvím na Kubě je aktuálně cestovní ruch a bude jím i v dohledné budoucnosti. V centru Havany bude letos ve druhém čtvrtletí otevřen nový luxusní hotel švýcarského řetězce Kempinski, dostavuje se nový hotel Four Seasons, rozšiřuje se nabídka ubytování v soukromí, tzv. casas particulares. Roste škála služeb pro movité klienty stejně jako počet Kubánců, kteří se v tomto socialisticky tržním prostředí naučili čile pohybovat. Jen zboží v obchodech je pořád stejně málo, dovážené produkty jsou předražené a navíc často nekvalitní, platy a důchody státních zaměstnanců se stále pohybují v pro nás těžko představitelných řádech několika set korun měsíčně a budoucnost ještě stále žije z minulosti. Časy se mění, nepochybně, ale na největším ostrově Antilského souostroví proměna probíhá vlastním rozvázným tempem, takřka nepozorovaně. ■

TEXT: VLADIMÍR EISENBRUK A ADAM LORENC
FOTO: KAMILA ABRAMČUKOVÁ A ARCHIV MZV



Mgr. Vladimír Eisenbruk
je velvyslancem ČR na Kubě



Ing. Adam Lorenc
je obchodním radou
velvyslanectví ČR na Kubě



MINISTR ZEMĚDĚLSTVÍ POJEDE NA KUBU V BŘEZNU

ČESKÉ FIRMY SE PŘEDVEDOU NA NEJVĚTŠÍM KUBÁNSKÉM ZEMĚDĚLSKÉM VELETRHU

Ministerstvo zemědělství posílilo své proexportní aktivity. V září 2016 navštívila Havanu mise náměstkyně ministra zemědělství s podnikatelskou delegací z oblasti zemědělství, potravinářství a souvisejících technologií. Jednalo se o první takto zaměřenou významnou návštěvu reprezentace na Kubě v období po vstupu ČR do EU, která se navíc konala jen několik dnů po jmenování velvyslance ČR v Havaně.

Během cesty se podařilo představit šest českých firem kubánské státní správě, a to jak přímo vysokým představitelům místního Ministerstva zemědělství, tak i kompetentním státním podnikům zahraničního obchodu. Během jednání kubánská strana vyjádřila zájem o dodávky zemědělské techniky, rekonstrukci potravinářského průmyslu i rozvoj vzájemného obchodu s komoditami a potravinářskými výrobky, jako je mléko, český slad, chmel, pivo a obiloviny. V oblasti technologií obě strany spatřují konkrétní potenciál v rozvoji cukrovarnictví, pivovarnictví, lihovarnictví, mlékárenství, dodávkách obalové techniky a stavebních celků. Velkou výzvou pro

české exportéry je zájem o dodávky zemědělských strojů a traktorů nebo technologie pro zavlažování a meliorace. Přes finanční problémy a investiční omezení Kuba usiluje o ekologický přístup a omezeně nakupuje například technologie čištění vody a obnovitelných zdrojů energie. Prioritou vlády je také chemický průmysl, zejména výroba hnojiv nebo výroba pneumatik pro zemědělství.

Na výsledky zářijové mise by měla navázat pracovní cesta ministra zemědělství Mariana Jurečky s podnikatelskou delegací, která je plánována v termínu od 19. do 24. března tohoto roku. Akce je směřována na termín konání největšího kubánského zemědělského veletrhu FIAGROP (Feria Internacional Agroalimentaria), na kterém se v rámci stánku České republiky představí zúčastněné firmy. Ministerstvo pozvalo k účasti na podnikatelské misi a veletrhu firmy z oblasti produkce potravin a nápojů, zemědělské techniky a mechanizace, zařízení pro chov zvířat a potravinářských a obalových technologií, firmy z oblasti veterinárních léčiv a genetiky

hospodářských zvířat i společnosti zabývající se výrobou hnojiv a prostředků na ochranu rostlin.

Vzhledem k tomu, že pro export produktů živočišného původu je nezbytné dosáhnout certifikace u kubánských veterinárních orgánů, je zájmem obou ministerstev zemědělství posílit spolupráci v oblasti veterinárního dozoru a certifikace produktů pro dovoz produktů živočišného původu, k čemuž má dopomoci uzavření veterinárního protokolu. Spolupráci ministerstev v obecné rovině v blízké budoucnosti pokryje memorandum o porozumění mezi ministerstvy zemědělství ČR a Kubu, o jehož textu se nyní diskutuje. Memorandum vyjadřující oboustrannou vůli spolupracovat na obchodní i vědeckotechnické bázi by mohlo být podepsáno už při příležitosti plánované březnové cesty ministra zemědělství ČR na Kubu. ■

TEXT: MICHAL KULÍK
FOTO: KAMILA ABRAMČUKOVÁ

ING. MICHAL KULÍK JE PRACOVNÍKEM ODBORU ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ SPOLUPRÁCE MINISTERSTVA ZEMĚDĚLSTVÍ ČR.

Přestože Kuba disponuje zemědělskou půdou o rozloze 6,5 mil. hektarů, obdělává z nich jen asi 32 %. Významný limit celého agropotravinářského sektoru Kubu představuje zastaralá mechanizace a technologie.



JAKO JEDEN TÝM

STEJNĚ JAKO V HOKEJI, KDY NEMŮŽE JEDINÝ HRÁČ STRÁVIT NA LEDĚ CELÝCH ŠEDESÁT MINUT A NASTŘÍLET VŠECHNY GÓLY SVÉHO TÝMU, JE I PODPORA EXPORTU TÝMOVOU HROU, PŘI NÍŽ ZÁLEŽÍ NA VÝKONU KAŽDÉHO JEDINCE, PŘIČEMŽ KAŽDÝ MÁ SVOJI ROLI. NENÍ DŮLEŽITÉ, KDO DÁ VÍTĚZNÝ GÓL, JDE O VÝSLEDEK CELÉHO MUŽSTVA. EKONOMICKÁ DIPLOMACIE BY NEMĚLA BÝT DOMÉNOU JEDNOHO ČI DVOU REZORTŮ, ALE SPOLEČNOU SNAHOU VŠECH ZAJINTERESOVANÝCH MINISTRŮ.

V jednom ze svých článků jsem si pochvaloval zpětnou vazbu od našich exportérů, jak moc si jí vážíme a jak ji pro naši práci potřebujeme. Ať už jsou to slova ocenění či kritiky. V posledních třech letech se vývozci i oborová sdružení vyjadřují velmi pozitivně a s respektem zejména o projektech na podporu ekonomické diplomacie, jimž ve zkratce říkáme PROPEdY. Ty představují poměrně široké spektrum aktivit, které otvírají dveře českému byznysu v zahraničí. Jejich primárním cílem je pomáhat firmám prezentovat své výrobky či služby a získávat tolik potřebné kontakty za významného přispění zastupitelských úřadů v teritoriu.

Donedávna byla bolavým místem ne-systémová realizace a financování projektů. Podpora a zdroje až do loňského roku pocházely téměř výhradně z Ministerstva zahraničních věcí a celková poptávka ze strany českých firem přesahovala naše finanční i kapacitní možnosti.

Do nového roku vstupujeme se zcela novým unikátním nástrojem – ujednáním o společné koordinaci a financování aktivit ekonomické diplomacie

NENÍ DŮLEŽITÉ,
KDO DÁ VÍTĚZNÝ GÓL,
JDE O VÝSLEDEK CELÉHO
MUŽSTVA.

v zahraničí. Kromě Ministerstva zahraničních věcí se na projektu podílí Ministerstvo zemědělství, Ministerstvo obrany, Ministerstvo pro místní rozvoj, Ministerstvo průmyslu a obchodu i úřad místopředsedy vlády Bělobrádka. Ministerstvo zahraničí hraje v tomto případě roli zastřešující organizace, která

aktivitu koordinuje, čímž mimo jiné předchází kompetenčním sporům, jež známe z minulosti.

Slavný americký autor John C. Maxwell v jedné ze svých knih říká: „Vítězné týmy mají skvělé vůdce. Jsou tvořeny správnými lidmi. Hrají, aby vyhrály. Snaží se pomoci k úspěchu ostatním. Stále se snaží zlepšovat.“ Věřím, že „nové“ týmové pojetí společné prezentace a spolupráce na projektech v zahraničí přispěje k úspěchu českých řešení ve světě. ■

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

Yadisbel Martinez Cañete:

KUBA POTŘEBUJE IT SPECIALISTY, ALE I ŘEMESLNÍKY

NA FESTIVALU LATINSKOAMERICKÉ GASTRONOMIE A HUDBY, POŘÁDANÉM V PRAŽSKÉ STROMOVCE, JSEM SE PŘED DVĚMA LETY NÁHODOU SEZNÁMILA S ROBERTEM, MLADÝM KUBÁNSKÝM IT SPECIALISTOU, KTERÝ SE ROZHODL Z KUBY EMIGROVAT A DOSTAL SE NA SVÉ CESTĚ AŽ DO ČESKÉ REPUBLIKY. JEHO PROFESE I VYSTUDOVANÝ UNIVERZITNÍ OBOR MNE VELMI ZAUJALY, NEBOŤ JSEM SI MYSLELA, ŽE POČÍTAČE A MODERNÍ TECHNOLOGIE V EVROPSKÉM SLOVA SMYSLU JSOU KUBĚ I V 21. STOLETÍ ZAPOVĚZENY. VLASTNĚ I DÍKY TOMUTO SETKÁNÍ JSME VLONI S KAMARÁDKOU KUBU NAVŠTÍVILI. ROBERTO NÁM ZPROSTŘEDKOVAL UBYTOVÁNÍ V JEDNÉ Z „CASAS PARTICULARES“ V SANTIAGU DE CUBA. JAKO BONUS JSME ZÍSKALY TAKÉ SKVĚLOU PRŮVODKYNÍ, ROBERTOVU BÝVALOU VYSOKOŠKOLSKOU UČITELKU YADISBEL, KTERÁ SE VĚNUJE PROBLEMATICE IT NA UNIVERSIDAD DE ORIENTE, OVŠEM VEDLE TOHO SI PŘIVYDĚLÁVA JAKO RECEPČNÍ, PROTOŽE VÝBORNĚ OVLÁDÁ ANGLIČTINU. TA V MNOHA OHLEDECH NABOURALA NAŠE MYLNÉ PŘEDSTAVY O TÉTO OSTROVNÍ ZEMI. O JEJÍ POHLED NA VZDĚLÁVÁNÍ V OBLASTI IT SE RÁDI PODĚLÍME SE ČTENÁŘI TRADE NEWS.



Yadisbel Martinez Cañete (vlevo) s autorkou rozhovoru Anetou Psotovou v Santiagu de Cuba

Yadisbel Martinez Cañete

Absolventka magisterského studijního programu matematická informatika na Universidad de Oriente v Santiagu de Cuba, kde od roku 2002 také vyučuje. V současné době se v rámci doktorského studia kromě výuky věnuje také výzkumu na téma Klasifikace dětského pláče zaměřená na diagnostiku novorozence v neonatálním stadiu. Toto téma obsahuje jak digitální zpracování signálu pláče, tak rozvoj techniky získávání dat. Cílem výzkumu je podpora lékaře při diagnostikování novorozenců.

STUDENTI SE K INFORMACÍM DOSTANOU SAMI

Učíte na univerzitě budoucí generaci IT specialistů, a to v zemi, která je informačně omezená, internet doma je spíš výjimkou. Jak dokážete držet krok se současným vývojem ve světě IT?

Studium technických oborů má na Kubě relativně dlouhou tradici. Mnoho prvních IT specialistů studovalo v bývalém Sovětském svazu, poté se začaly otevírat IT obory také na kubánských univerzitách v Havaně a v Las Villas, kde vystudovalo mnoho kvalitních odborníků. Základem těchto oborů je rozvoj logického myšlení, které je nezbytné pro programování a oblast umělé inteligence jako takové, nespécializujeme se úzce na konkrétní technologie. Tento přístup, respektive takto nastavené studium, umožňuje pružněji reagovat na aktuální vývoj.

Využívání internetu na Kubě bylo původně především odborné, což



znamená, že na univerzitách a ve vědeckých centrech pedagogové, výzkumníci a studenti měli možnost připojení k internetu, a to už v 90. letech. Druhou otázkou je však rychlost připojení a blokování přístupu na některé servery, nikoli však ze strany Kuby. Nicméně studenti jsou poměrně vynalézaví a zpravidla najdou způsob, jak se k novým informacím dostat, ať už je to prostřednictvím blogů nebo kontaktem s jinými IT odborníky; výměna a sdílení informací jsou mezi IT speciality běžné.

Jaké uplatnění vaši studenti mají po ukončení studia?

V dnešní době je mnohem jednodušší u nás studovat IT, než tomu bývalo dříve, protože se původně jednalo o studijní obory s několika málo studenty nadanými na matematiku a programování. Ke změně došlo z důvodu potřeby digitalizace společnosti – otevřely se studijní obory IT v provinciích po celé zemi, byla dokonce založena Univerzita informačních technologií, jež má velmi dobré výsledky v oblasti vzdělávání IT specialistů. Je zde široká nabídka možností specializace v závislosti na potřebách země a v závislosti na projektech, které se realizují například pro Venezuelu a další státy Latinské Ameriky. Samozřejmě nesmíme zapomenout také na projekty zaměřené na podporu rozvoje vzdělávání a zdravotnictví na Kubě.

IT specialisté mohou po ukončení studia pracovat v jakékoli instituci jako administrátoři, ve výzkumných centrech nebo v centrech zaměřených na vývoj softwaru. Díky postupným změnám v ekonomickém modelu naší země si mnozí z nich také založí vlastní firmu zaměřenou například na opravu mobilních telefonů a vývoj aplikací pro mobilní telefony, na opravu počítačů, instalaci softwaru, což je pro společnost jako celek velmi přínosné, neboť se jedná o poskytování služeb, které dříve nebyly dostupné.

A jak taková soukromá firma na Kubě funguje?

Spíše než firma je to vlastně živnost zaměřená na konkrétní oblast. Často bývá skupinová, kdy si ji zřizuje několik lidí dohromady, i když každý pak pracuje sám na sebe a sám si platí i odvody a vše s tím spojené. Takto na Kubě „soukromě podnikají“ rovněž řidiči taxi, pronájemci vozů nebo ti, co poskytují služby v cestovním ruchu, například ubytování.

Daří se udržet mladé IT specialisty na Kubě?

V naší zemi se nacházíme v období rozvoje využití moderních technologií a potýkáme se také s překážkami, jako je například nedostatek finančních prostředků. Motivace studentů k tomu, aby hledali uplatnění na Kubě, tak zůstává spíše na osobní úrovni.

CHYBÍ ZEDNÍCI, ŠEVCI I INSTALATÉŘI

Evropa bojuje s nedostatkem technicky vzdělaných lidí, děti ztrácejí manuální zručnost. Jak je na tom Kuba?

Na Kubě mezi lety 2000 až 2010 došlo k zevšeobecnění odborné přípravy a příprava kvalifikovaných dělníků a pracovníků se středoškolským vzděláním byla odsunuta na druhou kolej, což také vedlo ke ztrátě manuální zručnosti a úpadku řemesel. V současné době je cítelná snaha o záchranu odborného vzdělávání, neboť společnost zůstala bez řemeslníků, jako jsou zedníci, ševci či instalatéři, a nejen ti.

K úplné ztrátě manuální zručnosti nedošlo jen díky tomu, že je spjatá s rodinnou tradicí. V rodinách se například dívky stále učí vyšívát, šít a plést a chlapci si vyrábějí své vlastní vozíky nebo papírové draky, protože většina zde nemá k dispozici mobilní telefony, tablety a počítače, aby se zabavili ve volném čase. Podobným způsobem jsou vedeni také

žáci na základních školách v předmětech jako pracovní výchova, kde se také klade důraz na rozvoj manuální zručnosti.

V Evropě je běžné, že se studiu univerzitních oborů zaměřených na IT věnují téměř výhradně muži. Jaká je situace na Kubě? Mají kubánské ženy zájem o studium IT oborů nebo se také jedná spíše o výjimky?

V kubánské společnosti, ačkoli je hodně machistická, neboť je latinskoamerická, se žena aktivně podílí na svém rozvoji, a to ve všech oblastech. Kubánské ženy jsou od přírody inovativní a dost podnikavé. Rozvoj technických věd před několika lety byl téměř výlučně spojen s muži, nicméně ani to neznamenovalo, že by se na něm ženy nijak nepodílely. I dnes studuje obory zaměřené na IT více studentů než studentek, ale zaznamenali jsme značný nárůst zájmu u žen, které informační technologie zajímají a studují je.

Letos se v Evropě slaví 30. výročí programu Erasmus zaměřeného na studentské pobyty a pracovní stáže, tedy na podporu mobility v rámci evropských zemí, a po celou dobu realizace se těší velkému zájmu. Jaké možnosti zahraničních stáží jsou dostupné studentům na Kubě?

Na Kubě je tento typ stáží určen především postgraduálním studentům. Tyto stáže jsou financovány zejména z Evropy, ale také zeměmi jako Brazílie, Chile, Argentina nebo Ekvádor. Některé možnosti mají také studenti magisterského a doktorandského studia, nicméně vše je podmíněno financováním institucí a dostupností projektů, které umožní stážistům pobyt mimo Kubu.

TEXT: ANETA PSOTOVÁ

FOTO: KAMILA ABRAMČUKOVÁ A SHUTTERSTOCK

ANETA PSOTOVÁ VYSTUDOVALA ŠPANĚLSKÝ JAZYK A LITERATURU, SPOLEČENSKÉ VĚDY A KOMUNIKAČNÍ STUDIA NA UP V OLOMOUCI. PRACUJE V ADMINISTRATIVĚ A SOUČASNĚ PŮSOBÍ JAKO LEKTORKA ŠPANĚLŠTINY A PŘEKLADATELKA.



KUBA ESPECIAL

Kubánci nás mají rádi, dokonce si dokáží zhruba představit, kde Česká republika leží. Tento výsadní vztah jsme s kamarádkou zjistily už po přeletu. Jako každá komunistická země i Kuba se vyžívá ve formulářích a evidencích turistů. Ani nás neminula sada „uvítacích formulářů“, jejichž vyplnění nám úřednice po zjištění naší národnosti značně prominula. Vedle stojící Němka byla nucená vyplňovat velmi pečlivě a podrobně o formulář navíc.

Ubytovaly jsme se v soukromí, tedy v registrovaných domech a bytech, abychom co nejvíce nasákly místními zvyky a pochopily, jak lze za průměrný plat třicet dolarů měsíčně žít. Tajemství jsme postupně přicházely na kloub, když jsme zjistily, že život na Kubě funguje takto: černý trh, dvojí občanství (nejčastěji španělské) a příbuzní na Floridě. I s takovými opatřeními to však na největším karibském ostrově není žádný med. Přesto zde vládne alespoň na první pohled dobrá nálada. Režim Kubánce naučil být hodně trpělivými – na zastávkách autobusu bez jakéhokoliv jízdního řádu či ve frontě na cokoli odevzdaně čekají, nepředbíhají, smějí se s ostatními. A když něco není, tak to prostě není – „no hay“ a nikdo z toho nedělá drama. Všichni se usmívají a berou život tak, jak k nim přichází.

V Havaně stihli včas před příjezdem Obamy opravit ulici u Kapitolu, která byla ještě dva týdny zpět ve značně

neutěšeném stavu. Návštěva amerického prezidenta byla událostí, na kterou se všichni Kubánci neskutečně těšili a dávali to znát: třeba i oblečením s americkou vlajkou, která jim byla tak dlouho odříkána. Byla to událost, do které vkládali možná až přehnané naděje, že blížící se neodvratná změna jim přinese vysněný blahobyť, konec pronásledování za „nevhodné názory“, nepřeberné množství zboží v obchodech nebo jen normální domácí připojení k internetu. Situace nám tak blízká a z pohledu historie nedávná. Kubo, zvládni to dobře!

P. S.: Naprosto vítám splácení dluhu rumem. Je výborný. Na Kubě dokonce levnější než voda. ■

TEXT A FOTO: KAMILA ABRAMČUKOVÁ





Kamila Abramčuková je nadšenou cestovatelkou a fotografkou

Ladislav Starka:

ZEMÍ JAKO KUBA JE NA ZEMĚKOULI MÁLO NEBOJTE SE ZARISKOVAT

„KUBA JE STÁLE NEDOTČENÝ TRH SE SPOUSTOU PŘÍLEŽITOSTÍ, NAVÍC JDE O BEZPEČNOU ZEMI,“ ŘÍKÁ LADISLAV STARKA, MAJORITNÍ VLASTNÍK FIRMY SIMPLEX CZ, KTERÁ S OSTROVNÍ ZEMÍ OBCHODUJE UŽ TĚMĚŘ PATNÁCT LET. V ROCE 2005 ZÍSKALA REGISTRACI K ZALOŽENÍ Pobočky od Obchodní komory Kuby, čímž se jí dvěře na tento trh otevřely dokořán. Z Karibiku dováží do Česka doutníky a kubánské rummy, opačným směrem míří především potravinářské suroviny – obilí, chmel, slad a sušené mléko.



Ladislav Starka, majoritní vlastník společnosti Simplex CZ, která se zaměřuje především na trhy Latinské Ameriky

I když po postupném „otevírání“ Kuby se naskýtají další příležitosti, dovoz potravin bude hrát i nadále prim. „Kuba je na dovozu tohoto segmentu závislá z více než osmdesáti procent a tato závislost bude ještě dlouho pokračovat“ vysvětluje Ladislav Starka. „Jedním z důvodů je i to, že během velmi krátké doby stoupl turistický ruch trojnásobně. A očekává se, že dojde k ještě vyššímu přílivu turistů, s čímž souvisí nejen větší požadavek na zásobení potravinami, ale například i rozvoj služeb. To už samozřejmě zaregistrovali i zahraniční investoři z celého světa. Začíná být nedostatek ubytovacích kapacit, je potřeba změnit infrastrukturu a služby obecně,“ dodává šéf Simplexu CZ a potvrzuje, že na Kubě se nyní střídá jedna podnikatelská mise za druhou.

O nové příležitosti se tak začínají prát nejsilnější firmy v oborech – Belgičané chtějí prorazit se svým pivem a pivovary, Němci s technologiemi, Španělé chtějí zvýšit už tak vysoký podíl vývozu do této země. A těžší logicky i z nulové jazykové bariéry. „Anglicky se při jednáních bez problémů domluvíte, ale když Kubánci zjistí, že ovládáte španělštinu, je to jednodušší. Koneckonců, kdo chce na Kubu, musí se se španělštinou poprat, veškerou dokumentaci bude muset mít právě v tomto jazyce.“

Bez šance ale nejsou ani české firmy. „Pořád zde platí: český produkt = dobrý

produkt,“ připomíná Ladislav Starka. A i když je přístup na kubánský trh stále složitý, posun v diplomacii mezi ČR a Kubou v loňském roce hodně pomohl k postupnému narovnávání vztahů. „Skvělou zprávou je také to, že na konci března na Kubu vyrazí ministr zemědělství Jurečka s podnikateli.“ Právě u obchodování s Kubou totiž platí, že dobré bilaterální vztahy novému obchodu výrazně pomáhají.

FINANCOVÁNÍ EXPORTU ALFOU A OMEGOU NOVÝCH OBCHODŮ

Pro Kubu je ale čistý dovoz hotových výrobků stále méně výhodný. I s ohledem na to, že má momentálně minimální likviditu, potýká se s konvertibilitou měny. Financování projektů je tak naprosto zásadní. „Kdo chce na Kubě uspět, nesmí se bát riskovat, zainvestovat peníze a být tam nějakou dobu přítomný. Jakmile uděláte první kontrakt a stanete se pro Kubánce solidním partnerem, návazné obchody už jdou relativně samy,“ míní majitel firmy Simplex CZ s tím, že výhodou je v tomto směru kubánská mentalita – dané slovo vždy platí.

Financování je však stále na prvním místě. „Většina firem je zvyklá na zhruba šestiměsíční splatnost, často to tak třeba i u potravin požadují



Simplex CZ, a.s.

Společnost Simplex CZ byla založena v roce 2000 a zabývá se exportem surovin, hotového zboží a technologií pro potravinářský a pivovarnický průmysl. Zaměřuje se hlavně na trhy Latinské Ameriky. V poslední době je kromě exportu významný i dovoz zboží z Kuby do ČR a jiných evropských zemí. Simplex CZ dlouhodobě spolupracuje s renomovanými výrobci v jednotlivých oblastech. Subdodavatelům nabízí možnost proniknout se svými výrobky na netradiční trhy. Má dlouholeté zkušenosti v oblasti nákupu a komplexního zajištění dodávek.

banky. Jenže s Kubou je to jinak, musíme počítat se splatností 360 až 720 dnů, bez pojištění od EGAPu se tak financování exportu na Kubu v podstatě nedá zajistit," potvrzuje z vlastní zkušenosti Ladislav Starka.

Právě tato proexportní pojišťovna podle něj odvedla v posledních letech velký kus práce. „EGAP už je na Kubě pojem, hodně tomu pomohl i program ‚refresh‘, kdy Kubánci spláceli staré dluhy a EGAP postupně uvolňoval limit na nové obchody. Kdyby obchody úplně zastavil, navazovalo by se tam hodně těžko. A to, že loni staré dluhy kompletně splatili, je skvělou zprávou.“ Konkurence začíná být na Kubě obrovská, samotní Kubánci navíc usilují o nové dodavatele. A ti

většinou akceptují právě dlouhé lhůty splatnosti, nezbyvá tedy, než se této konkurenci přizpůsobit.

PRIORITOU BUDOU INVESTICE DO TECHNOLOGIÍ

Vzhledem k malé likviditě se pak kubánská strana chová velmi racionálně a nastavuje si jasné priority, co země aktuálně potřebuje nejvíce. A to jsou investice do technologií. „Je to státem řízená ekonomika a moc dobře vědí, že dovoz hotových výrobků se jim nevyplácí, musí preferovat dovoz technologií," doplňuje Ladislav Starka a přidává konkrétní případ. „Všichni víme, že jedním z vývozních artiklů Kuby je rum. Co je však zvláštní, na Kubě není v provozu žádná sklárna na obalové sklo. Z ciziny, koneckonců i od nás, se tam sklo dováží, dovážíte v podstatě vzduch. Takže je jasné, že do budoucna bude právě sklárna žádanou investicí.“ Kubánci přitom preferují projekty v hodnotě 10 až 15 milionů EUR, na něž potřebují partnery, ty menší zvládnou sami.

Prioritou jsou nyní společné podniky. Kubánská strana v nich chce

samozřejmě spoluúčast. Výhodou je ale to, že obchodní možnosti mají svá jasná pravidla, což je důsledkem státem řízené ekonomiky, která tak fakticky paradoxně zahraničnímu partnerovi zjednodušuje podmínky, jak se k podnikání dostat. „Podmínky jsou totiž pevně dané v pravidlech Obchodní komory Kuby. Usnadňuje to cestu k informacím. Samotné schvalovací řízení je pak ale určitě složitější než třeba se soukromým subjektem. Ale i tady platí, že pokud se vám podaří první kontrakt, získáváte důvěru místních," potvrzuje Ladislav Starka.

Jeho firma Simplex CZ chce i letos na Kubu vyvážet především potravinářské suroviny. Koncem ledna tak v přístavu v Hamburku naložili další loď plnou kontejnerů mířící na největší ostrov Karibiku. Vzhledem k tomu, že se zaměřuje i na projekty a dodávky technologií pro mlékárenský, pivovarnický a nápojový průmysl, zvažuje samozřejmě také investice do této oblasti. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ

FOTO: ARCHIV SIMPLEXU CZ A SHUTTERSTOCK





EGAP LONI PODPOŘIL AGROEXPORT ZA 600 MILIONŮ PŘES DEVADESÁT PROCENT MÍŘÍ NA KUBU

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP) POJISTILA EXPORT ZE SEKTORU POTRAVINÁŘSTVÍ A ZEMĚDĚLSTVÍ DO OSMI ZEMÍ. JEHO HODNOTA ČINÍ TĚMĚŘ 620 MILIONŮ KORUN. NAPROSTÁ VĚTŠINA, PŘES 90 PROCENT, PŘI TOM MÍŘILA NA KUBU. ŠLO PŘEDEVŠÍM O VÝVOZ OBILÍ, CHMELE, SLADU A SUŠENÉHO MLÉKA.

Kuba se otvírá světu. Po desítkách let ekonomické a politické izolace této latinskoamerické země se zhruba jedenácti miliony obyvatel dochází mezi ní, Spojenými státy a Evropskou unií k postupnému prolamování ledů a v posledních letech se stává i stále populárnější turistickou destinací. Kromě turistů, kterých loni dorazilo na Kubu 3,5 milionu, ale přitahuje také firmy.

KUBA CHCE ČESKÉ POTRAVINY

Příkladem odvětví, ve kterém českým vývozcům stojí za to usilovat o obchod s Kubou, je potravinářství a zemědělství. Kuba nabízí dokonce v tomto oboru dvojí příležitost – jednak pro

producenty potravin, protože 80 procent těchto komodit a píce pro zvířata musí dovézt. A dále pro dodavatele zemědělských technologií – současná závislost na potravinovém dovozu je totiž pro tamní ekonomiku dlouhodobě neudržitelná, a země tak potřebuje zvýšit vlastní produkci a potravinovou soběstačnost.

Vývoz potravin na Kubu je jednou z hlavních aktivit, které prostřednictvím exportního pojištění EGAP podporuje. Od roku 2005 tak pojistil vývoz potravin za zhruba 1,7 miliardy korun. To představuje více než třetinu objemu všech pojištětek, které EGAP za posledních jedenáct let do této destinace uzavřel. Je třeba říci, že exportní podpora prostřednictvím

pojištění byla v letech 2008 až 2011 velmi komplikovaná. „Kubánské banky v té době totiž nebyly schopny dostát svým závazkům z pojištěných úvěrů a EGAP musel českým vývozcům a bankám vyplatit pojistné plnění,“ vysvětluje Marek Dlouhý, obchodní náměstek EGAPu.

Situaci se podařilo prolomit až uzavřením takzvaného Obligation Refresh Agreementu vyjednaného v roce 2010 mezi EGAPem, Centrální bankou Kubu a kubánskou bankou Banco Internacional de Comercio (BICSA). Jeho princip spočíval v tom, že kubánští dlužníci nejprve uhradili část svých stávajících závazků a EGAP následně mohl pojistit nový vývoz ve výši uhrazené jistiny. Výsledkem bylo, že EGAP mohl

podpořit nový vývoz na Kubu, aniž by se zvyšovala jeho pojistná angažovanost vůči této zemi, a zároveň postupně došlo k úhradě celého dluhu kubánských bank vůči pojišťovně. V současnosti je program „refresh“ dokončen. BICSA totiž 1. listopadu 2016 uhradila poslední splátku úroků ve výši jednoho milionu eur ze starého dluhu.

Protože Kuba své staré závazky v druhé polovině loňského roku splatila, schválilo vedení EGAPu pro banku BICSA nový limit ve výši 45 milionů eur, v jehož rámci je možné pokračovat v pojišťování vývozu na Kubu. Ze strany českých exportérů jsou s kubánskou stranou projednávány zejména nové dodávky potravin, náhradních dílů a zařízení pro energetiku, hutního materiálu, dopravních prostředků a dalších zařízení a strojů.

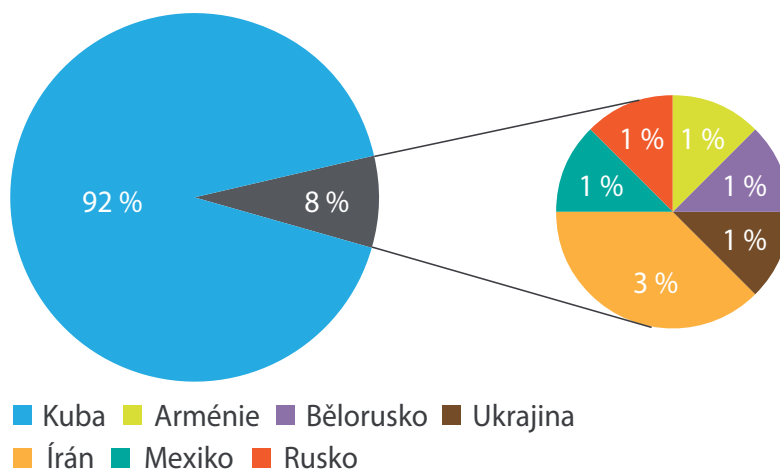
PŘÍLEŽITOSTÍ JE HODNĚ, ALE POZOR NA RIZIKA

Tato země Latinské Ameriky je jednou z destinací, která může pomoci více diverzifikovat český export. Sice má zatím v pořadí destinací českého vývozu daleko do špičky žebříčku, v roce 2015 s celkovou roční hodnotou exportu ve výši více než 691 milionů korun dosáhla na 90. příčku. Je zřejmé, že se nikdy nebude jednat o dominantní destinaci pro české exportéry. Ale stejně tak je jasné, že tato země má potenciál stát se pro firmy z oborů zemědělství, energetiky či dopravy dobrým odbytištěm pro jejich výrobky.

Je důležité si uvědomit, že se kubánská vláda potýká s nedostatkem devizových prostředků, což vede k tomu, že tamní dlužníci mohou znenadání přerušit splácení svých závazků. Tuto situaci zažil v létě loňského roku i EGAP, když v červnu až srpnu musel pozastavit uzavírání nových pojistných smluv na Kubu. „Na Kubě je dlouhodobý problém s devizovými prostředky, a to jednak kvůli stále trvajícím hospodářskému embargu a aktuálně také kvůli ekonomické vazbě na Venezuelu, která je v problémech kvůli velkému poklesu světových cen ropy,“ říká obchodní náměstek Marek Dlouhý. Situaci se intenzivním jednáním nicméně podařilo EGAPu velice rychle a úspěšně vyřešit.

Kubánské hospodářství se v současnosti zmitá mezi snahou tamní vlády na jednu stranu zlepšit ekonomickou

Pojištěné agroexporty u EGAPu v roce 2016



situaci reformami, na stranu druhou si ale tamní režim rovněž chce uchovat přímou politickou kontrolu nad situací v zemi. Prvním krokem pro zahájení ekonomických reforem byl sjezd Kubánské komunistické strany v roce 2011, kde byl účastníky schválen plán změn ve fungování kubánského hospodářství.

Mezi opatření, která tamní vláda od té doby postupně zavedla do praxe, bylo povolení nákupu elektronických zařízení a mobilních telefonů nebo nákup a prodej použitých vozidel. Vláda také povolila v určitých oblastech maloobchodu soukromé podnikání. Odhaduje se, že přibližně 470 tisíc Kubánců je v současnosti registrováno jako podnikatelé.

Mezi dalšími kroky, které mají pomoci tamní ekonomice na nohy, patří vytvoření speciální rozvojové zóny Mariel, jež se nachází poblíž stejnojmenného přístavu. Na tento přístav kubánská vláda vůbec hodně vsází – v současné době probíhá jeho úprava a budování kapacit pro nákladní lodní kolosy typu Post-Panamax. Přístav má těžit z rozšíření Panamského průplavu. Nicméně práce na něm nabírají zpoždění, nové odhady hovoří o tom, že pro velké lodě bude otevřen letos.

Hlavním úspěchem je tak zatím vybudování a rozvoj zóny Mariel. Od té si kubánská vláda slibuje příchod zahraničních společností a jejich investic. Nabízí jim proto výhodné podmínky, mezi něž patří například desetileté daňové prázdny. Do zóny už investovala třeba nadnárodní společnost Unilever, která ve spolupráci s kubánskou firmou Intersuchel chce spustit v roce 2018

v Marielu továrnu za 35 milionů dolarů na výrobu hygienických potřeb. Jedná se o už devátou investici v této zóně.

Zahraniční investice už na Kubě pronikly do více než tří desítek ekonomických odvětví. Jejich nejčastějšími příjemci jsou obory jako vyhledávání surovin, těžba niklu a ropy, infrastruktura pro cestovní ruch či stavebnictví nebo doprava. Více než polovina všech investic ze zahraničí přichází na Kubu ze zemí Evropské unie. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ A RADEK BEDNAŘÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV EGAPU

HANA HIKELOVÁ JE TISKOVOU MLUVČÍ EGAPU.

RADEK BEDNAŘÍK JE PRACOVNÍKEM

ODDĚLENÍ PR A KOMUNIKACE EGAPU.



Potravinářský průmysl se loni prosadil také v Íránu

Další zemí, kde je v současné době velký potenciál po vývozu agrárního segmentu, je Írán. V loňském roce, po postupném uvolňování sankcí, tam EGAP pojistil první zakázku. Šlo o vývoz doplňků stravy od firmy Walmart. Na začátku roku se totiž EGAPu konečně podařilo vymoci z Íránu starou pohledávku od banky Saderat, což odbouralo další z překážek pojišťování exportu do tohoto teritoria.

Do světa za obchodem

SEVEROAMERICKÝ POKER S ČESKÝMI KARTAMI

I KDYŽ SE MEXIKO DOSTALO PO VOLBĚ DONALDA TRUMPA POD TLAK, NEOPOUŠTÍ JE NADĚJE A OCHOTA K JEDNÁNÍ. TA SE PROJEVUJE NEJEN SMĚREM K JEHO SEVERNÍMU SOUSEDU, ALE I K PARTNERŮM Z EVROPSKÉ UNIE VČETNĚ ČESKÉ REPUBLIKY.

OBCHODNÍ VÁLKA, NEBO JEN ŘINČENÍ ZBRANĚMI?

Mezi dlouhodobé problémy Mexika patří především pokles ceny ropy, která tvoří jednu z hlavních částí příjmů do státní pokladny. Důsledkem jsou pozastavené vládní investice, především v ropném průmyslu. Po mnoha letech relativního klidu a ekonomického růstu se v minulých týdnech začala situace komplikovat. Důvodem jsou čtyři zásadní skutečnosti, které spojuje změna orientace zahraniční politiky USA vůči Mexiku ohlašovaná nastupujícím americkým prezidentem Donaldem Trumpem.

Jedná se především o zdražování pohonných hmot, které začalo již v minulých letech kvůli propadu ceny ropy na světových trzích. V jeho důsledku se výrazně snížil příjem státní pokladny. Na to vláda zareagovala zdražením benzínu v úhrnu asi o 30 procent v letech 2015 a 2016. I přesto se státní firma Pemex, která má monopol na těžbu a distribuci ropy, dostala do velkých problémů a stát začal odkládat plánované projekty na rozšíření a modernizaci svých aktivit. Od začátku letošního roku toto zdražování dále vygradovalo dvacetiprocentním skokovým nárůstem ceny. V návaznosti na to se začaly objevovat sociální nepokoje doprovázené blokadami dálnic a silnic, demonstracemi ve velkých městech a případy rabování čerpacích stanic a obchodů.

Další skutečností je oslabující mexické peso (MXN), které dosahuje rekordních úrovní ve vztahu k USD. Podobně jako v případě ceny pohonných hmot i ztráta hodnoty MXN nastala již v roce 2015 kvůli poklesu ceny ropy. V roce 2014 se kurz pesa pohyboval kolem 13 MXN za USD a v současné době se vyšplhal na hodnotu 21,72. Zlomovým okamžikem se ukázalo zvolení nového amerického prezidenta, který ve své předvolební kampani vedl proti mexické federaci ostrou rétoriku. Ještě osmého listopadu, v den voleb, do nichž byla favorizována demokratická kandidátka, činil kurz 18,5 MXN za USD a po vyhlášení výsledků, 11. listopadu, se tento kurz vyhoupl na úroveň 21,05. Okamžitě po zvolení republikánského kandidáta se peso propadlo i vůči dalším měnám včetně české koruny.

Avizovaná ochranná politika USA, která zahrnuje zrušení severoamerické zóny volného obchodu NAFTA a zdanění dovozů automobilů z Mexika ve výši 35%, je dalším faktorem ovlivňujícím mexickou ekonomiku. Ta je posledních šestnáct let do značné míry založena na přímých zahraničních investicích. Nejčastěji se jedná o investory pocházející z USA, kteří finální výrobky exportují do Spojených států. Nejvýznamnější sektor stojící na přímých zahraničních investicích je totiž právě automobilový průmysl. Automobilka Ford, pravděpodobně v reakci na proklamované zdanění



dovozu vozidel, zrušila již probíhající výstavbu továrny v Mexiku v hodnotě 1,6 miliardy USD. Sami představitelé výrobního závodu oficiálně sdělili, že se jedná o obchodní a nikoli politické rozhodnutí. Mezi další investory, kteří zvažují zrušení již ohlášených investičních projektů, patří společnosti General Motors a Toyota.

Všechny výše zmíněné události pak ovlivňují čtvrtý faktor, a tím je rostoucí inflace. Ta by se podle optimistických odhadů mexické centrální banky měla v roce 2017 pohybovat kolem pěti procent. ▶▶





» EU JAKO VÍтанÁ ZÁLOŽNÍ VARIANTA

Mexický prezident Enrique Peña Nieto již reagoval na ohlašovanou změnu politiky nastupujícího amerického prezidenta vyhlášením programu podpory investic zaměřeným na investory ze zemí mimo Severní Ameriku. Mezi preferovaná teritoria patří i Evropská unie. Díky tomuto programu by se Mexiko mělo stát jednou ze zemí s nejpříznivějšími podmínkami pro přímé zahraniční investice na světě. V této souvislosti prezident srovnává mexické pobídky s čínskými, které by však měly být výrazně překonány.

Dalším tahem na podporu mexické ekonomiky je sázka na co možná největší otevřenost trhu. I přes problematické vztahy s USA zůstává Mexiko jednou z nejotevřenějších ekonomik na světě. Bezcelně je možné s ním obchodovat z pětáctiřiceti zemí světa včetně ČR a na dalších dohodách o volném obchodu se intenzivně pracuje. Příkladem může být Pacifická aliance se zeměmi Latinské Ameriky.

Krokem, který reagoval na současné problémy, bylo i jmenování Luise Videgaraye Casa na pozici ministra zahraničních věcí. Jedná se o politika, který byl vloni odvolán z postu ministra financí v návaznosti na jím

organizovanou návštěvu Donalda Trumpa v Mexiku. Důvodem jmenování na novou pozici je jeho blízký vztah s Jaredem Kushnerem, zetěm a poradcem Donalda Trumpa, mimo jiné i pro obchodní záležitosti. Luise Videgaraye hodnotí pozitivně i nastupující americký prezident, který se o něm vyjádřil jako o „brilantním ministru financí a skvělém člověku“. Peña Nieto se tak snaží najít cestu k přátelštější komunikaci s novou americkou administrativou.

REFORMY JDOU ČESKÝM FIRMÁM NA RUKU

Především kvůli snižujícím se příjmům do státní kasy v důsledku poklesu ceny ropy v posledních letech sílí v Mexiku tlak na reformy probíhající od nástupu současného prezidenta. Jedná se o reformy v jedenácti sektorech a z pohledu českých firem exportujících do Mexika patří mezi nejzajímavější energetická a telekomunikační reforma. Reformy daňového systému a zákoníku práce pak mohou ovlivnit činnost českých investorů.

Energetická reforma má za cíl umožnit vstup soukromých a zahraničních firem do ropného průmyslu a na trh s výrobou a distribucí elektrické energie. Díky soukromým investorům by mělo dojít k zefektivnění práce, modernizaci technologií a vytvoření konkurenčního

Mexiko je suverénně naším nejvýznamnějším obchodním partnerem v Latinské Americe. Vzájemná obchodní výměna je více než dvojnásobná v porovnání s Brazílií na druhé pozici. Hlavními vývozními artikly jsou dodávky do automobilového průmyslu a dovoz osobních automobilů. Český export je však diverzifikován do mnoha oborů, počínaje energetikou přes plasty a pryže, elektrotechniku, ICT, stavebnictví, strojírenství až po potraviny.

Země se 123 miliony obyvateli dlouhodobě zaznamenává ekonomický růst i v dobách světových hospodářských krizí. Má stabilní politické a právní prostředí a relativně rozvinutou infrastrukturu. Jejimi hlavními součástmi je 58 mezinárodních letišť, 68 přístavů a 400 tisíc kilometrů dálnic.

prostředí. Součástí je i podpora zelené energie. Podobně jako energetická reforma také telekomunikační reforma otevírá vstup na trh menším a zahraničním firmám. Výsledkem by mělo být snížení cen telekomunikačních služeb, zvýšení pokrytí signálem v Mexiku a růst konkurence.

Právě v reformovaných sektorech vidím značný potenciál pro české exportéry. Projektů podporovaných vládou je celá řada, od rekonstrukce uhelných elektráren až po výstavbu nových využívajících energií z obnovitelných zdrojů.

Podíl solární energie na celkově vyrobené elektrické energii v Mexiku by měl stoupnout do roku 2018 o 1000% na 583 MW a u větrné energie se pak jedná o zvýšení o 400% na 9000 MW. Jako příklad projektu můžeme uvést investici ve výši 300 mil. USD firm Peñoles a EDP na eolický park ve státě Coahuila. Z českých dodavatelů se zde v poslední době prosazuje společnost Doosan Škoda Power, která v loňském roce vyhrála několik zakázek, či firma ETD transformátory.

Další oblastí podporovanou mexickou administrativou a zároveň zajímavou z hlediska českých dodávek je infrastruktura a stavebnictví. Zřejmě největším projektem, který se nachází již ve fázi realizace, je vybudování nového terminálu letiště v Mexico City v hodnotě 9,2 mld. USD. Mezi další sektory patří modernizace městské hromadné dopravy nebo budování a rozšiřování přístavů, včetně nejvýznamnějšího mexického přístavu Veracruz. V sektoru stavebnictví by se mělo do konce roku 2019 postavit 162 mrakodrapů, z nichž zhruba 130 je již ve výstavbě. Mezi české firmy, které se v tomto odvětví úspěšně prosazují, patří Škoda Electric, která ve druhém největším městě Mexika, Guadalajaře, kompletně vybavuje trolejbusy elektroinstalací včetně elektromotorů, nebo firma Zebr, producent strojů na výrobu žaluzií.

Významně se rozvíjícím sektorem je ICT. V poslední době zaznamenáváme velmi živý rozvoj výstavby a rozšiřování nových datacenter, především v okolí velkých měst a v regionu Bajío. Například ve státě Estado de México se v současnosti realizuje investice do nového moderního datacentera v hodnotě 50 mil. USD. S tímto rozvojem souvisí i další investice do zlepšení infrastruktury bezdrátových a optických sítí, do kterého hodlá španělská Telefónica vložit 3,4 mld. USD. Mezi etablované české firmy v sektoru ICT můžeme zmínit výrobce tiskárenského softwaru Y-Soft, jehož řešení začala využívat univerzita Universidad Autónoma de la Ciudad de México, nebo TrustPort, producenta antivirových programů, který podepsal smlouvu s Universidad Autónoma Metropolitana. Dlouhodobě etablovaná je firma 2N Telekomunikace, výrobce fyzického zabezpečení budov. Mezi její aktuální projekty v Mexiku patří dodávka 250 interkomů pro hlavní sídlo největší banky v Mexiku, BBVA, na hlavní třídě Mexico City.

Důležitým průmyslovým odvětvím pro Mexiko i české exportéry je letecký průmysl. Díky zahraničním investicím v něm patří Mexiko mezi deset nejvýznamnějších hráčů na světě. Prakticky každý z celosvětově významných výrobců letadel a jejich součástí situoval alespoň jednu továrnu do této země.

ŠANCE V MEXIKU BYLY A BUDOU

I v případě, že by se naplnily některé negativní předpovědi spojované s nástupem nové americké administrativy, nedomnívám se, že by Mexiko ztratilo svůj potenciál z hlediska českého exportu nebo investic. V případě vytvoření bariér mezi Spojenými státy a jeho jižním sousedem by se naopak mohl otevřít prostor pro technologie z dalších zemí celého světa. Pokud jde o import z Mexika do USA, je prakticky nemožné ho nahradit dovozem z jiných zemí. Přesun výroby do USA by produkci zdražil a podle finančních analytiků rovněž vyvolal posílení USD. Tím by se zboží ještě více prodražilo. Nad dalšími kroky americké vlády tedy visí velký otazník. Naštěstí zřejmě nebudeme muset na odpověď dlouho čekat. ■

TEXT: MIROSLAV MANDÁK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Miroslav Mandák
je vedoucí kanceláře
CzechTrade v Mexico City





RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S MEXIKEM OD ZUZANY PITTNEROVÉ

1 **Budujte osobní vztah**

Ideálním prostředkem pro zahájení spolupráce s mexickou firmou je osobní doporučení (např. od zprostředkovatele či stávajícího zákazníka) nebo navázání osobního kontaktu v rámci oborových veletrhů či konferencí. I pak je ale třeba pracovat na budování osobního vztahu, a to formou oboustranných pracovních návštěv, společenských akcí i setkání s rodinou partnera. Také bývá vhodné upřednostnit v rámci možností osobní schůzku před telefonátem a telefonický hovor před e-mailem.

2 **Nekritizujte a neodmívejte**

Mexičané nejsou zvyklí na kritiku a řadu věcí, které my vnímáme kriticky, berou spíše s rezervou. Rovněž mívají snahu vyhovět, i když ji ne vždy dotáhnou do konce. To se v praktické rovině projevuje tím, že jen zřídka řeknou „ne“. Je tedy třeba brát v úvahu, že souhlas nemusí ve vzájemné spolupráci hrát velkou roli a může se z něj vyvinout i pravý opak. S tím je třeba počítat i v případě, že na některou podmínku nechcete nebo nemůžete přistoupit vy. Pokud jim rovnou dáte najevo odmítnutí, může to být v obchodních i osobních vztazích vnímáno jako nedostatek respektu. Mexičané obvykle vnímají pozitivněji, pokud se nejprve řekne „ano“ a až později se jim dostane „slušného“

odmítnutí doplněného vhodným zdůvodněním.

3 **Čas nejsou peníze**

Zatímco mexické vnímání času považuje zpoždění 20–30 minut za něco běžného, pro nás by bylo zcela neomluvitelné. I proto máme u Mexičanů pověst puntičkářů, kteří berou dochvilnost až přehnaně vážně. Počítejte tedy s tím, že váš partner může mít běžně i půlhodinové zpoždění; vy však buďte raději dochvilní, protože přesně to od nás Mexičané očekávají. Také počítejte s tím, že navázání kontaktu, obchodní jednání i budování fungujícího partnerství vyžaduje v Mexiku svůj čas a trpělivost a že to nelze moc uspěchat. Netlačte tedy zbytečně na pilu, třeba vám pověstný latinskoamerický přístup maňana také časem přiroste k srdci. Přece jen určitý smysl pro flexibilitu a improvizaci s nimi máme společný.

4 **Šaty dělají člověka**

Mexičané hodně dbají na obchodní etiketu i formální pravidla oblékání. Proto se vyplatí přizpůsobit jejich spíše konzervativnímu stylu a uměřeným barvám. U žen se očekává kostýmek spíše klasického střihu s halenkou nebo šaty. U mužů jsou nezbytné tmavý oblek a kravata; nepřipustné jsou pak košile s krátkým rukávem – počítejte s tím,

že Mexičané budou mít i během velkých veder košile s dlouhým rukávem. A na džíny raději rovnou zapomeňte.

5 **Vyhnete se ožehavým tématům**

Mezi témata, kterým je lepší se vyhnout i v nezávazné společenské konverzaci, patří mexicko-americká válka, problematika chudoby a sociálních nerovností, nelegální přistěhovalci, kriminalita, korupce, politika a policejní či ozbrojené složky a další. Mexičané naopak ocení, pokud dáte najevo, že máte rádi jejich kuchyni či znáte jejich zemi nebo kulturu. I u těchto témat se však vyplatí obezřetnost. Abyste nedopadli jako vrcholný manažer jedné nejménovaně české společnosti, který během úvodního zdvořilostního jednání v mexické firmě chválil mexickou kuchyni, ovšem s rádobyhumornou zmínkou o tzv. Montezumově pomště... Není asi nutno dodávat, že u mexických partnerů si tím příliš nepolepšil.

TEXT: ZUZANA PITTNEROVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. ZUZANA PITTNEROVÁ JE KONZULTANTKOU PRO OBLAST EXPORTU, MARKETINGU A MEZINÁRODNÍHO BUSINESS DEVELOPMENTU. NĚKOLIK LET PŮSOBILA V USA, SPOLUPRACUJE S FIRMAMI Z ŘADY OBORŮ V OTÁZKÁCH EXPAZNE JEJICH OBCHODNÍCH AKTIVIT NA NOVÉ EVROPSKÉ I MIMOEVROPSKÉ TRHY. KROMĚ PUBLIKACE ČLÁNKŮ Z OBLASTI ZAHRANIČNÍHO OBCHODU A STRATEGIE VSTUPU NA TRH PŮSOBÍ I JAKO LEKTORKA MEZINÁRODNÍHO MANAGEMENTU



Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



1 586 traktorů



75 letadel





„Do Mexika se v žádném případě nevrátím – nesnesu být na místě, které je surreálnější než moje malby.“

Salvador Dalí

ZEMĚ PLNÁ PŘEKVAPENÍ



Ani po několika letech více či méně intenzivního poznávání Mexika nemohu říct, že by mě tu stále něco nepřekvapovalo. V tomhle dávám panu Dalímu za pravdu.

Zatímco my Mexičany možná ještě občas vidíme jako zavalité chlapíky s knírem oblečené v pončů, se sombreroem na hlavě, s kytarou v jedné ruce a s lahví tequily v druhé, oni o nás tak barvitě představy nemají. O to vtípnější pak bývá nahlédnout pod slupku toho, jak nás vnímají a proč.

I když často chválí naše pivo nebo občas nějakého českého sportovce, první věc, která se jim o Češích, tedy především o Českách, vybaví, je to, že jsme opravdu krásní lidé. Nejedná se však o lichotku, důvod je poměrně prozaický – a tím je vysoký počet krásných strip térek českého původu, které v Mexiku působí. Takto mi to vysvětlil jeden mexický kamarád, který se zdál být v tomto oboru znalcem. To pak člověk přemýšlí, jestli ho takový stereotyp má potěšit, nebo se má spíš zastydět.

Mexičané jsou obecně velmi pohodoví a uvolnění lidé, které nestresuje čekání ve frontách nebo dlouhé vyřizování. Maňana tu funguje vždy a všude. Ovšem když Mexičan o určitém místě prohlásí, že je tam třeba trpělivost, připravte se na to, že pro našince to bude učiněné peklo.

Místní také velmi ocení, pokud budete chválit jejich kuchyni. Obvykle se nebudou zdráhat vám doporučit oblíbenou restauraci nebo pouliční stánek. Takto mi jedna mexická kamarádka doporučila pár street food stánků, ovšem s varováním, že pro cizince to jídlo možná bude lehce rizikové. Ale když to poté zapiju colou, mělo by to být v pohodě, protože „Coca-Cola kills everything“.

A doporučení na závěr? *A donde fueras, haz lo que vieras*, mexické přísloví, které lze volně přeložit jako: Když jsi v Mexiku, chovej se jako Mexičan. A divná jídla zapíjej colou. ■

TEXT A FOTO: ZUZANA PITTNEROVÁ



Ing. Zuzana Pittnerová je konzultankou pro oblast exportu, marketingu a mezinárodního business developmentu. Několik let působila pracovně v USA. Mexiko je jednou z jejích velkých lásek.

VĚTŠINA MEXICKÝCH MIPYMES JE RODINNÝCH

EKONOMICKÉ PRŮZKUMY NÁRODNÍHO INSTITUTU STATISTIKY A GEOGRAFIE (INEGI, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA) PRŮBĚŽNĚ DOKLÁDAJÍ, ŽE V MEXIKU JE VÍCE NEŽ 5 MILIONŮ EKONOMICKÝCH JEDNOTEK DÁVAJÍCÍCH ZAMĚSTNÁNÍ VÍCE NEŽ 27 MILIONŮM LIDÍ. VĚTŠINA Z TAK OBROVSKÉHO POČTU JSOU MIKROPODNIKY (MÉNĚ NEŽ 10 ZAMĚSTNANCŮ) A MALÉ PODNIKY (DO 50 ZAMĚSTNANCŮ). TYTO DVA DRUHY FIREM, SOUHRNNĚ OZNAČOVANÉ JAKO MIPYMES (MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS) A ODPOVÍDAJÍCÍ RODINNÉMU MODELU, SPOLEČNĚ TVOŘÍ 99 % Z CELKU, PRŮMĚRNĚ S PĚTI ZAMĚSTNANCI.

Další data z výzkumu INEGI ukazují, že mipymes tvoří více než polovinu HDP Mexika, což opodstatňuje jejich velkou důležitost pro tamější ekonomiku. Zajímavostí je, že 98,9% ze zkoumaných firem disponuje pouze jedinou provoznou, jinými slovy nemají více než jednu pobočku. Pokud jde o zastoupení rodinných podniků v jednotlivých hospodářských sektorech, nejvíce jich podniká ve službách (34,1 %), o málo méně v obchodu (30,5 %) a zhruba pětina

v oblasti výroby (23,2 %).¹ Více než 90 % firem, které obchodují na tamější burze cenných papírů (BMV, Bolsa Mexicana de Valores), jsou jasně prezentovány jako rodinné (ve vztahu ke kapitálu a kontrole podniku).

Instituce rodiny je v Mexiku velmi důležitým prvkem a není obtížné nalézt Mexičany, kteří mají někdy i více než deset sourozenců. Podobně jako ve zbytku světa také zde jsou rodinné podniky

zdrojem bohatství, zaměstnání i inovací. Ať již vznikly z úspěšné realizace myšlenky, podnikatelského záměru, rodinného know-how, projektu nebo univerzitního byznys plánu, ve většině případů se v rodinách dědí po více generací. Takto se zrodily řetězce lékáren, franšizy restaurací, stavební firmy či výrobní automobilových součástek atd. Některé se postupem času rozrostly za hranice své země.

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

CEMEX: VÍCE NEŽ STOLETÁ TRADICE

Jednou ze známých mexických rodinných firem, která působí i na českém trhu, je firma Cemex (Cementos Mexicanos). Byla založena v roce 1906 otevřením továrny Cementos Hidalgo v severním Mexiku. Zabývá se výrobou a distribucí betonu, litých potěrů, kameniva, cementu, malty, základových desek, stropních konstrukcí, průmyslových podlah a přísad do betonu. Rodina Zambranových, původně z Monterrey, dokázala přeměnit Cemex v jednu z největších cementáren

na světě, a to díky 51 závodům v 11 zemích napříč čtyřmi kontinenty, udržováním obchodních vztahů ve více než stovce zemí i proměnou inovativních nápadů v realitu. Lorenzo Zambrano byl předsedou představenstva a generálním ředitelem až do své smrti v roce 2014. Společnost charakterizují hodnoty jejího zakladatele. Je jimi bezpečnost a osobní odpovědnost, budování úzkých vztahů se zákazníky, vášeň pro práci, neustálé zlepšování, sdílení myšlenek, poctivost a transparentnost.



¹ http://www.kpmg.com/MX/es/PublishingImages/E-mails-externos/2013/CONFERENCIA_DE_Prensa/EMPRESAS_FAMILIARES/empresas%20familiares_130913.pdf



Úspěchu lze docílit houževnatostí, správnou organizací a týmovým duchem.²

Značka Bimbo byla vytvořena v roce 1945. Firemním maskotem se stal malý lední medvěd oblečený v bílé zástěře, který zákazníkům přináší chleba pod paží. První výrobky – bílé a žitné chleby – byly zabaleny do celofánu, postupně byl rozšiřován sortiment i způsob balení. Od roku 1952 firma nabízí i koblihy a novou řadu sladkého pečiva. V současné době kromě tradiční značky Bimbo rozvíjí i značkovou řadu Marinela – lahodné sušenky, Barcel – slané pochoutky, Ricoliko – bonbony, Bubulubu – čokoládové tyčinky.

Podle bývalého ředitele prodeje Negrete Federica Riza firma vyrostla na čtyřech základních pilířích, kterými jsou kvalita, čerstvost, servis a cena. Čerstvost je založena především na zásobování každé z prodejen čerstvým pečivem třikrát za den.

GRUPO BIMBO: KVALITU VÁM NIKDO NEUKRADNE

Otec Lorenza Servitje si otevřel pekárnu již v roce 1928 pod názvem El Molino. Don Lorenzo v ní „brigádníčil“ od svého útlého věku, a když v roce 1937 otec zemřel, firmu převzal a pečoval o ni do roku 1945. Následně založil se svými

společníky Panificación Bimbo a zaměřil se na pečení chleba. Firma postupně rostla a dnes je pátou největší mexickou pekařskou výrobní společností s názvem Grupo Bimbo. Ve firmě se tradují zakladatelova slova: „Kvalita je nezcizitelná.

GRUPO CARSO: ZA JEDNÍM Z NEJBOHATŠÍCH LIDÍ SVĚTA

Třetí největší obchodní skupinou v Mexiku je Grupo Carso. Zastřešuje mnoho podnikatelských odvětví – vzdělání, zdravotní péči, průmyslovou výrobu, infrastrukturu, nemovitosti, média, energetiku, maloobchod, stavebnictví, finanční služby atd. Firmu založil před třiceti lety Carlos Slim Helu, mexický průmyslník, investor a filantrop, který byl od roku 2010 tři roky po sobě časopisem Forbes považován za nejbohatšího člověka na světě. Je synem libanonského přistěhovatele, traduje se, že první akcie koupil, když mu bylo dvanáct let. Ekonomickou strategii založil na kontrole nákladů. Každý dceřiný podnik hospodaří samostatně, musí hledat úspory a synergie mezi různými členy skupiny. V každé nově získané společnosti propustil vedení, do významných pozic umístil své vlastní loajální a schopné lidi, najal příbuzné a přátele



příbuzných, investoval do technologií.³ Úspěch je založen na organizaci s minimálním počtem rozhodovacích úrovní, na interním školení zaměstnanců a péči o jejich rozvoj, flexibilitě, pružnosti,

rychlosti rozhodování, minimálních investicích do nevýrobních aktivit, reinvesticích zisku, firemní tvořivosti a kreativitě, optimismu.

TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

ING. NADĚŽDA PETRŮ JE SPOLEČNÍKEM RODINNÉ FIRMY MARADAN TEAM. VE SVÉ MANAŽERSKÉ PRAXI ŘÍDILA VSTUP DIVIZE

KOMPAKTNÍ MATERIÁLY SPOLEČNOSTI SINDAT PRAHA NA TRH VÝCHODNÍ EVROPY. JE VEDOUCÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.

2 <https://translate.google.cz/translate?hl=cs&sl=en&u=http://www.grupobimbo.com/en/&prev=search>

3 <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/grupo-carso-s-a-de-c-v-history/>

Pavel Kadlec:

MODERNÍ TECHNOLOGIE SI KOUPI KAŽDÝ, ALE ZNAČKY ZŮSTANOU ÚZKÝM PROFILEM

LÉTA PÁNĚ 1518. LETOPOČET, KTERÝ PRODÁVÁ. „NA ROK ZALOŽENÍ A KONTINUÁLNÍ VÝROBU NAŠÍ SPOLEČNOSTI SLYŠÍ ZÁKAZNÍCI PO CELÉM SVĚTĚ. Z HISTORICKÝCH PRAMENŮ VYPLÝVÁ, ŽE JSME NEJSTARŠÍM VÝROBCEM LIHOVIN V EVROPĚ. BEZMÁLA PĚTISETLETOU TRADICÍ SE NEMŮŽE POCHLUBIT ANI IRSKÁ PALÍRNA BUSHMILL'S, U NÍŽ SE UDÁVÁ ROK ZALOŽENÍ 1608,“ PŘIPOMÍNÁ ČLEN PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI PALÍRNA U ZELENÉHO STROMU PAVEL KADLEC.



Pavel Kadlec, člen představenstva společnosti Palirna U Zeleného stromu

Aby si současná dvojka na tuzemském trhu s destiláty upevnila své postavení a vytvořila předpolí k další expanzi do zahraničí, musela v posledních osmi letech podniknout několik strategických kroků. V roce 2008 rozhodlo vedení společnosti Drinks Union o odprodeji pivní divize společnosti Heineken a současně

vyčlenění a následném ustavení její druhé části v dceřinou společnost Granette.

„Kontinuálně jsme pracovali na nové strategii, jejímž cílem bylo posílení naší pozice na českém trhu. Nejvhodnější z cest, jak získat druhou pozici, jsme

spatřovali v budování značek. Měli jsme sice v produktovém portfoliu populární Vodka 42 Blend a Starou mysliveckou, ale jejich prodejní potenciál by ke splnění našich záměrů nestačil. Jediným efektivním krokem se ukázala akvizice,“ vzpomíná dlouholetý člen vedení společnosti a dodává, že vsadili na správnou kartu.

MANAŽER MÍNÍ, PRACOVNÍ TRH MĚNÍ

V roce 2010 proto společnost Granette koupila podnik prostějovská Starorežná a založila nový subjekt GRANETTE & STAROREŽNÁ Prostějov. Moravská konkurence sice dlouhodobě klesala ve svých prodejkách zejména proto, že se jí nedařilo odolávat tlaku obchodních řetězců na silně konkurenčním trhu lihovin, ale její portfolio zdobily prestižní značky jako třeba Hanácká vodka, žaludeční likér Stomach, Režná a Starorežná. Fúzi provázelo sloučení výroby v Ústí nad Labem a Starorežné Prostějov do jednoho závodu v Prostějově.

„Druhým nezbytným krokem po sloučení výrob byla její modernizace. Za 55 milionů korun jsme zakoupili moderní robotizovanou plnicí a balicí linku, jejíž výkon za směnu činí 75 tisíc



kusů lahví a maximální hodinový výkon je deset tisíc kusů. Pro srovnání: její předchůdkyně zvládla ve stejném čase zhruba 30 tisíc kusů za směnu. Před čtyřmi lety jsme netušili, jak prozirávé je příliš nešetřit při modernizaci výroby na investicích. Zejména v souvislosti s likvidací OP Prostějov vykazovalo tenkrát Prostějovsko poměrně vysokou míru nezaměstnanosti, což byla pro nás jako zaměstnavatele dobrá zpráva. Jenomže mezitím tu vyrostla továrna na automotive a nezaměstnanost se přiblížila k nule. I když jsme vzhledem ke zvýšení výroby museli nějaké pracovníky nabrat, robotizovaná linka, vytížená na dvě směny, a druhá, modernizovaná starší a menší, pokrývající především export, dokáží spolehlivě pokrýt aktuální domácí i zahraniční poptávku," připomíná Pavel Kadlec.

Z výběrového řízení na novou linku, do něhož se přihlásili Němci, Italové, Španělé a Číňané, vyšli vítězně Italové. „Evropští výrobci byli sice dražší než čínští zájemci, ale dodrželi jednu z našich hlavních podmínek: počet pracovníků obsluhy linky nesmí přesáhnout pět. Čínské zařízení bylo sice levnější, ale jeho provoz vyžadoval 35 pracovníků, z nichž někteří plnili své úkoly ručně," vzpomíná manažer na svou návštěvu v Číně.

VADY NA KRÁSE EVROPSKÉHO JEDNOTNÉHO TRHU

Avšak moderní technologie výroby jsou jen jedním z předpokladů růstu výrobních kapacit. Dalším je materiální

zázemí. „Do obrovských, stoletých sklepů v Prostějově jsme převezli dubové sudy o objemu tři až jedenáct tisíc litrů, z nichž některé jsou staré až sto let. S trochou nadsázky lze říct, že mají neomezenou životnost. Ty nejstarší a největší používáme pouze na ‚ležení‘ Staré myslivecké ORIGINAL. Na výrobu těchto sudů se používá nejčastěji francouzský dub, má větší hustotu pórů, díky tomu uvolní pomaleji méně látek a k produktu se dostane méně vzduchu během zrání. Stará myslivecká RESERVE zraje ve dvousetlitrových dubových sudech dokonce dvakrát po dobu 4 let, čímž se harmonicky sladí nejvyšší destiláty s přírodními maceráty ze sušeného ovoce. Díky sudu se do Staré myslivecké dostávají další vůně a chutě – například aroma vanilky, hřebíčku, čokolády nebo kouře. Ale se sudy je to jako s čajovým sáčkem, s každým dalším použitím klesá jeho síla,“ vysvětluje Pavel Kadlec.

„Významnou roli samozřejmě hrají také suroviny, především používané vybrané destiláty a lihy. Například BLEND 42 VODKA je kombinací tří různých destilátů a filtrací přes jemné černé uhlí ze skořápek kokosových ořechů jsme docílili její prvotřídní stabilní chuti a špičkové kvality. Vinný líh a vinný destilát dovážíme – kromě krátkého období zvýšených restrikcí v tamější legislativě – z Francie.“

Exportně patří Francie, do určité míry spolu s Německem, aspoň zatím mezi „nedobytná“ teritoria. „Do Francie nevyvážíme vůbec. Například u takového absintu, největšího vývozního hitu Palírny

U Zeleného stromu, představují čeští a francouzští výrobci světovou špičku a největší konkurenci. Absint se u nás rozšířil v 80. letech 19. století, a to zvláště díky českým umělcům. Čechy byly jednou z mála zemí, kde nebyl zakázán. Absint se tak popíjel v uměleckých kavárnách a vinárnách. A Němci? Ti si svůj trh před zahraniční konkurencí úzkostlivě chránili a pouštějí na něj výrobky naší palírny jen velmi neochotně,“ upozorňuje zkušený obchodník.

Z PROSTĚJOVA AŽ NA KONEC SVĚTA

V osmnácti zemích na dalších kontinentech, neřídka velmi vzdálených od ČR, se však nabízí jiný pohled. Austrálie, Asie, Latinská Amerika i Afrika. Tam všude zájem o destiláty z Prostějova stoupá. Ve svých rozvojových dokumentech si společnost centrálně definovala strategii každé značky, kterou pak marketingové oddělení, v němž se jen za poslední rok zdvojnásobil počet pracovníků, a exportní oddělení upravují podle specifik cílové země.

„Především je to kategorie alkoholu, která je v dané lokalitě nejžádanější, již doplníme nabídkou našich neúspěšnějších produktů a výrobků se specifickými odlišnostmi, třeba emulzními likéry nebo absintem. Například do Polska a Ruska se až polovina produktů exportuje v segmentu vodky, v Austrálii, Mexiku a Chile dominuje absint. S australským partnerem, který působí kromě domácího trhu také na Novém Zélandu a v Číně, obchodujeme skoro deset let. ▶▶



Palírna U Zeleného stromu a.s.

V roce 2011 se uskutečnila fúze podniku Starorežná Prostějov s ústeckou likérkou Granette. Na trhu se tak objevil největší tuzemský výrobce lihovin s ryze českým kapitálem – společnost GRANETTE & STAROREŽNÁ Distilleries. Od 1. ledna 2017 se vrátila k názvu Palírna U Zeleného stromu, a navázala tak na pětisetletou tradici palírnictví na Prostějovsku. Produktové portfolio tvoří jak vlastní značky (především Vodka 42 Blend, Hanácká vodka, Stará myslivecká, řada destilátů Royal, likér Vaječný sen, emulzní likéry Missis, bylinný likér Stomach, L.V. Griotte, Absinth, bylinný likér Klášterní tajemství či brandy Napoleon), tak distribuční značky, jako je jeden z nejkvalitnějších karibských rumů Appleton Estate, irská whisky Bushmill's, likéry Berentzen, vermuty Garrone a další. Zhruba 90% výroby putuje do tuzemské maloobchodní a gastronomické sítě a 10% jde na export (z toho 57% na Slovensko). V příštích letech počítá vedení společnosti s dalším posílením exportu i segmentu distribučních značek.

► Většina spotřebních daní je v Austrálii nižší než v ČR, pouze u lihovin se pohybuje na výrazně vyšší úrovni. Na rozdíl od České republiky musí australské restaurace a puby vlastnit speciální licenci, a proto tam některé restaurace tvrdý alkohol vůbec neprodávají. S mexickým odběratelem spolupracujeme také deset let. Obchod však komplikuje politická nestabilita a některé legislativní změny. V Mexiku činí spotřební daň 53% z ceny lihovin, a to bez ohledu na procento alkoholu.

Dalším významným faktorem, který před expanzí zvažujeme, jsou distribuční kanály. V některých destinacích, jako například v Polsku, je silnější nezávislý obchod a obchodní řetězce tam ještě nedisponují takovou silou jako u nás. Jinde vnímáme nižší spotřebu v oblasti gastronomie nebo silný důraz na cenu, například v Německu. Obecně však platí, že nadnárodní řetězce s propracovaným systémem nabídky a prodeje, a tudíž i největšími prodejními podíly na trhu dokáží zajistit nejvyšší prodej," vysvětluje manažer základní faktory exportní strategie a specifika reálného obchodu firmy.

PRO NÁS JE DOBRÉ JEN TO NEJLEPŠÍ

Zhruba před čtyřmi lety se společnost začala více orientovat na segment gastronomie. Na základě požadavků restaurací proto rozšířila své produktové portfolio o prestižní distribuční značky.

„Vytipovali jsme si ty, které vhodně doplní naše portfolio, zapadnou do naší strategie a usnadní nám vstup do tohoto tržního segmentu, oslovili několik zahraničních partnerů a následně jsme byli v tendrech vybráni pro distribuci jejich produktů v Česku. Loni se tak v naší nabídce objevil nejprodávanější jamajský rum Appleton Estate, a to sedmiletý, dvanáctiletý, jednadvacetiletý a pro fajnšmekry dokonce dvě lahve padesátiletého, jehož cena jde do stovek tisíc korun. Kromě známých rumů a whisek, jejichž prodeje jsou v posledních třech letech dramaticky na vzestupu, můžeme uspokojit rovněž zájemce o tequila, likéry Berentzen, vermuty Garrone a další, u nichž obrat stoupá ročně o desítky procent.“

Velkorysé investice do moderních technologií, důraz na kvalitu surovin a kompetentnost pracovníků samozřejmě vyžadují nemalé náklady. „Jako středně velká společnost, která nedisponuje tak velkými finančními zdroji jako naše silnější konkurence, se v oblasti tuzemských i exportních aktivit neobejdeme bez spolupráce s bankovním sektorem. Na Komerční bance, s níž spolupracujeme dlouhodobě, si nejvíce ceníme ochoty hledat s námi řešení, které nám bude ušité na míru,“ oceňuje na závěr naší návštěvy vstřícnost pobočky KB v Ústí nad Labem Pavel Kadlec. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV PALÍRNY U ZELENÉHO STROMU

Hana Příbylová,

bankovní poradkyně pro korporátní klientelu, divize Severní Čechy, KB:



„Jako důležitou vnímám podporu klienta v oblasti naplnění právních norem, které jsou nezbytné pro realizaci jeho činnosti, a to prostřednictvím bankovních záruk. Byli jsme rovněž u významné investice, jejímž výsledkem je rozšíření výrobní kapacity a zefektivnění výroby. Naším úkolem zde bylo podpořit realizaci dovozu technologického zařízení, a to využitím dokumentárního akreditivu. Samozřejmostí je poskytování zázemí bezpečného a plynulého platebního styku a řešení individuálních potřeb a konzultací klienta. Těší nás, že se můžeme alespoň částečně podílet na rozvoji společnosti a sledovat její úspěchy.“

CHYTRÁ MĚSTA V ČESKU? VÍME, JAK NA TO

„Páteří chytrých měst se stane systém chytrého osvětlení.“

Jan Filák, majitel a jednatel Filák s.r.o.

STŘEDNÍ AMERIKA

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

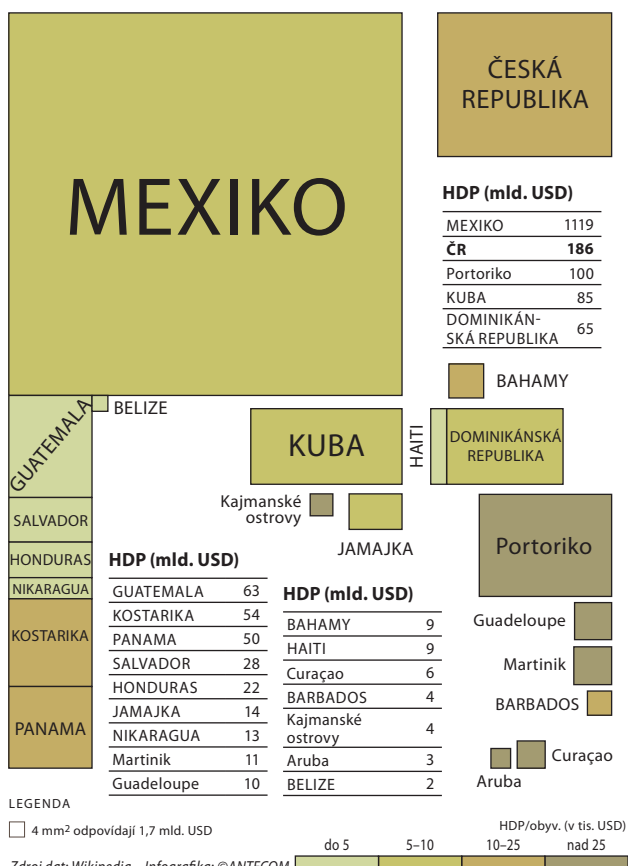
JIŽNÍ ČÁST SVĚTADÍLU SEVERNÍ AMERIKA SE OZNAČUJE JAKO STŘEDNÍ AMERIKA. PŘESNÉ VYMEZENÍ REGIONU KOLÍŠÁ OD PÁSU SEDMI ZEMÍ NA JIH OD MEXIKA A NA SEVER OD KOLUMBIE AŽ PO ROZSÁHLEJŠÍ OBLAST, KTERÁ ZAHRNÚJE I MEXIKO A KARIBIK. JINÝMI SLOVY SE JEDNÁ O PRŮNIK SEVERNÍ A LATINSKÉ AMERIKY.

STŘEDNÍ AMERIKA PRODUKUJE PŘES 2% SVĚTOVÉHO HDP, VYZNAČUJE SE VELKÝMI SOCIÁLNÍMI ROZDÍLY A POLITICKOU NESTABILITOU. ŽÍJE V NÍ PŘES 200 MILIONŮ LIDÍ, Z NICHŽ DVĚ TŘETINY JSOU MESTICOVÉ (MÍŠENCI BĚLOCHŮ A PŮVODNÍCH AMERICKÝCH OBYVATEL), PŘES 90% MLUVÍ ŠPANĚLSKY A PŘIBLIŽNĚ 80% POPULACE SE HLÁSÍ KE KATOLICKÉMU VYZNÁNÍ.

MEXIKO JE PO USA A BRAZÍLIÍ TŘETÍ NEJVĚTŠÍ EKONOMIKOU AMERIKY. PŘIBLIŽNĚ 80% MEXICKÉHO VÝVOZU SMĚŘUJE DO USA A KANADY. KUBA, NEJVĚTŠÍ OSTROVNÍ STÁT KARIBIKU, JE JEDNÍM Z POSLEDNÍCH SKANZENŮ SOCIALISTICKÉHO ZŘÍZENÍ. HOSPODÁŘSTVÍ SUŽOVANÉ KRIZÍ OD ZAČÁTKU 90. LET MINULÉHO STOLETÍ SE DÍKY TURISTICKÉMU RUCHU I OTEPLENÍ VZTAHŮ S USA V POSLEDNÍCH LETECH ZVEDÁ.

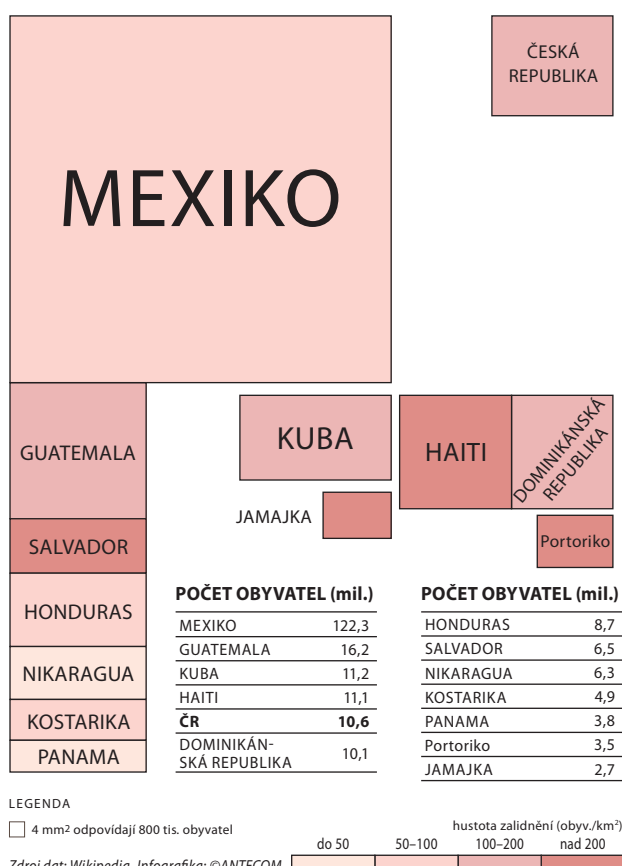
STŘEDNÍ AMERIKA, KTERÁ SE NACHÁZÍ V TROPICKÉM PODNEBNÉM PÁSU, JE STVOŘENA PRO ZEMĚDĚLSTVÍ. PROTO SE MAPKY NA VEDLEJŠÍ STRANĚ VĚNUJÍ TOMUTO ODVĚTVÍ.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM
Pozn.: Mapa neobsahuje země s HDP pod 1,7 mld. USD.

POČET OBYVATEL

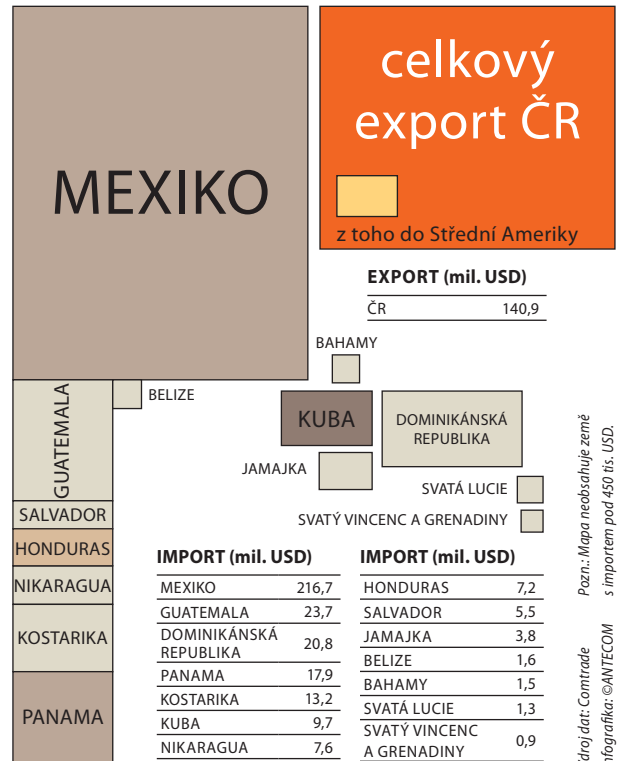


Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM
Pozn.: Mapa neobsahuje země s počtem obyvatel pod 800 tis.

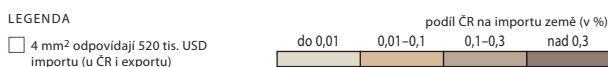
IMPORT ŽIVÉ DRŮBEŽE



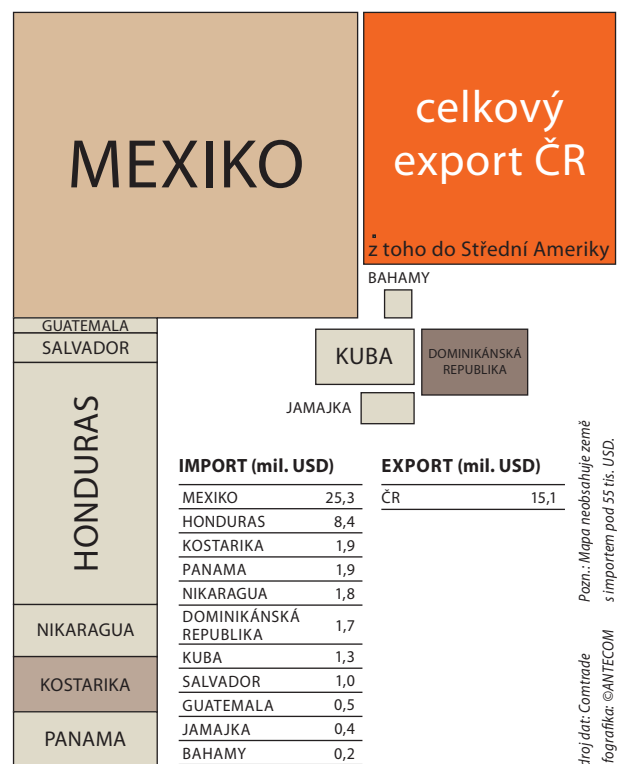
IMPORT SLADU



IMPORT ŽACÍCH NEBO MLÁTICÍCH STROJŮ



IMPORT DOJICÍCH A MLÉKÁRENSKÝCH STROJŮ A ZAŘÍZENÍ



NOVÝ POLITICKÝ ABNORMÁL JE TU (NE)BOJTE SE!

JDE O POLITIKU, HLUPÁKU, LZE NA POČÁTKU ROKU PARAFRÁZOVAT VÍTĚZNÉ MOTTO BILLA CLINTONA Z DEVADESÁTÝCH LET. NA GLOBÁLNÍ ÚROVNI SE JEDNIČKA STAHUJE DO SEBE, ZATÍMCO DVOJKA NA PŘEVZETÍ OTĚŽÍ NENÍ PŘIPRAVENÁ. KLÍČOVÉ EVROPSKÉ STÁTY (PODOBŇE JAKO ČÍNU) ČEKÁ CHOULOSTIVÁ VÝMĚNA NEJVYŠŠÍCH POLITICKÝCH STRÁŽÍ. A POTENTNOST VÝSLEDNĚHO KOKTEJLU NEJISTOTY NAVYŠUJE POKRAČUJÍCÍ VELKÝ MĚNOVÝ EXPERIMENT. STRUČNĚ, ROK 2017 MŮŽE BÝT TANCEM V MINOVÉM POLI, COŽ PROSTĚ REFLEKTUJE PROBÍHAJÍCÍ VÝZNAMNÉ TEKTONICKÉ POHYBY.

4 trendy na rok 2017

4

Měnová politika 2.0

Velké monetární uvolnění pokračuje, i když diskuzím o centrálních bankách vládne utahování v USA. Jak přísné ale bude a jak dlouhá je (tedy) cesta k normálu? Nakolik ji bude komplikovat fakt, že eurozóna a Japonsko svět zaplavují likviditou? A do jaké míry mohou (lokální) turbulence způsobit i menší hráči, jako ČNB svým plánovaným exitem? Uvidíme, zda na konci roku budeme chytřejší.

(Ne)řízená střela jménem Trump

Říká se, že od nového amerického prezidenta lze s jistotou čekat jen jedno – nečekané. Potvrdil to například Pew Research, podle něhož vysvětlení stávajících a plánovaných kroků Trumpa rozumělo a podporovalo v době jeho inaugurace jen 39 procent Američanů. Jde o nebezpečnou tĕkavost, nebo geniální strategii? Buď jak buď, nejistota s tím spojená je ve hře.

1

Hlas lidu, hlas (z)boží

Vlna politického populismu, která se loni vítězně přehnala přes Británii a Spojené státy, by letos mohla zasáhnout Francii, Španělsko nebo Německo. Zda (pů)jde o sílu potřebnou k očistě Augiášova chléva, nebo o ničivé tsunami, je otázkou. Stejně tak visí otazník nad zásadní obměnou čínského politbyra a dalšími testy stability politických aparátů v systémově významných zemích.

3

Geopolitika, šach mat

Nastartovaný rebalanc globálních sil znamená stupňující se napětí v předpokojí Číny, Ruska, Spojených států i mocností druhého sledu, jakou je Írán. Právě jeho hrátky na Blízkém východě, který připomíná soudek s prachem, přitom představují jednu z nejněstálejších rozbušek. Podcenit ale nelze ani regionální dopad případné imploze Venezuely nebo jedné z nestálých subsaharských zemí.

2

4 střednědobé trendy se nezměnily

4

Dluhová krize měla znamenat začátek konce **velkého dluhového cyklu**, alespoň podle zakladatele největšího hedgeového fondu na světě Bridgewater Raye Dalia a dalších prominentních hlasů. Namísto toho se objem globálního zadlužení od roku 2007 zvýšil o 57 bilionů na 199 bilionů dolarů. Žádný strom nicméně neroste až do nebe, varují Dalio a spol.

Demografie je osud, jemuž nelze uniknout.

Lidé si půjčují, když jim je 20 až 30, spoří ve 40 až 50 letech a po šedesátce začínají své úspory rozpouštět. Čím více obyvatel v produktivním věku země má, tím větší silou v podobě jejich produktivity a spotřeby disponuje. Japonsko proto trpí, Indie má solidně našlápnuto.

1

Digitalizace a automatizace

staví na hlavu zažité pořádky a modely. Největším dopravcem na světě je Uber, který nevlastní ani jedno auto. Velké průmyslové podniky v rámci posunu k Průmyslu 4.0 učí lidi a roboty kreativně spolupracovat. V důsledku těchto a dalších technologických trendů je přes 50 % pracovních míst v EU v ohrožení.

3

Devastace přírody a s ní spojený **nedostatek pitné vody a potravin** v hustě zabydlených, chudých oblastech se v žebříčku Světového ekonomického fóra řadí mezi nejvýznamnější strašáky příštích deseti let. Za nimi jsou pak masivní sociální nepokoje a imploze nestabilních zemí či regionů, tedy potíže často (ne)přímo způsobené environmentálními problémy.

2

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ
GRAFIKA: ANTECOM



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- pomáhá českým vývozcům bez ohledu na výši obrátu

Ratingové hodnocení

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

Produkty

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

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

ZEMĚDĚLSKÉ EXPORTY V OBJEMU JEDNÉ MILIARDY VE VÝHLEDU

„VÝVOZ A POPTÁVKA PO TUZEMSKÝCH ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH TECHNOLOGIÍCH A PRODUKTECH NEUSTÁLE ROSTE A DÁ SE ŘÍCI, ŽE ZAŽÍVÁ BOOM. NEJEN PROTO JSME ZINTENZIVNILI ČINNOST V TĚCHTO ODVĚTVÍCH A OD LOŇSKA JE ŘADÍME MEZI PRIORITY. KE KONCI UPLYNULÉHO ROKU JSME V TĚCHTO SEGMENTECH MĚLI V RŮZNÉ FÁZI PROJEDNÁVÁNÍ OBCHODNÍ PŘÍPADY V HODNOTĚ TĚMĚŘ JEDNÉ MILIARDY KORUN,“ UVEDL GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY KAREL BUREŠ.

ČEB za dobu svého působení podpořila desítky obchodů z odvětví zemědělství a potravinářství. Čeští vývozci tak využili financování ČEB při exportu strojů pro výstavbu mlýnů nebo technologií pro ustájení a dojení. ČEB také podpořila dodávky techniky na zpracování půdy a setí na Ukrajinu v hodnotě 4 miliony eur, linek na výrobu pečiva do Běloruska a na Ukrajinu v celkové hodnotě 2,8 milionu eur nebo rekonstrukci a rozšíření farem pro chov prasat na Slovensku. Banka, která je jedním z důležitých nástrojů státní pro-exportní politiky, v minulosti zároveň financovala vývoz zemědělských a potravinářských komodit, jako jsou pivo, nápoje nebo řepkový olej.

„Podpis ČEB stojí také u vývozu potravinářské pšenice či sušeného mléka na Kubu, která je jednou z velmi atraktivních destinací pro zemědělský export. Další zajímavá teritoria skýtající velký potenciál pro agrobiznis jsou trhy mimo EU jako například Maroko, Tunisko, Zambie, Angola, Ghana nebo Senegal,“ řekl Karel Bureš.

Pro vývoz do všech těchto a dalších zemí banka nabízí širokou paletu produktů – od úvěrů přes bankovní záruky až po odkupy pohledávek. Finančním řešením ČEB pro vývozce z oblasti zemědělství a potravinářství jsou zejména produkty v oblasti krátkodobého financování, odkupy vývozních pohledávek z kontraktu s pojištěním nebo z akreditivu a pro-exportní záruky. ČEB také poskytuje financování výroby pro vývoz, které se mimo jiné vztahuje na náklady na nákup surovin a materiálů určených



PODPIS ČEB STOJÍ
TAKÉ U VÝVOZU
POTRAVINÁŘSKÉ PŠENICE
ČI SUŠENÉHO MLÉKA
NA KUBU.

k výrobě pro export, náklady na nákup zboží pro vývoz, které tvoří nedílnou součást vývozní transakce podporující českou výrobu, či náklady spojené s pořízením investičního majetku v souvislosti s výrobou určenou na export.

„Objem vývozního kontraktu pro ČEB nehraje roli. Financujeme tedy obchodní případy od částek v řádech tisíců až po miliony eur. Vždy však klademe důraz na individuální přístup ke každému klientovi a snažíme se přizpůsobit strukturu financování specifikům jednotlivých obchodů. Chceme vytvořit ideální kombinaci našich zkušeností a služeb pro kvalitní produkty

českých zemědělců a potravinářů. Věřím, že je to jediná správná cesta, aby tuzemský export v těchto segmentech byl konkurenceschopný a vytvořil si pevné místo a silné jméno i na vzdálenějších trzích,“ uvedl generální ředitel ČEB Karel Bureš. ■

TEXT: PETR KRIŽAN

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV ČEB



Ing. Petr Křižan
je ředitelem odboru
Mezinárodní vztahy
a komunikace ČEB

11. - 12. dubna
HRADEC KRÁLOVÉ

KONGRESOVÉ CENTRUM
NOVÉ ADALBERTINUM

Energetické fórum & Teplárenské dny

již od roku 1994



Zveme Vás na konference v rámci akce

- Energetické úspory v malých a středních podnicích
- Měření tepla a teplé vody
- Změny v legislativě životního prostředí pro rok 2017
- Boj o zákazníka v energetice
- Energetické využití odpadů a odpady z energetiky (VEP)
- Aktuální energetická legislativa
- Úspory energií v obcích a městech
- Průmyslová energetika



Partnerem akce je:

Asociace malých
a středních podniků
a živnostníků ČR

11. - 12. dubna 2017

KC NOVÉ ADALBERTINUM
HRADEC KRÁLOVÉ

www.teplarenske-dny.cz



HOTEL SKI

- Nabízíme klimatizované prostory pro konference, podniková školení, semináře i jiné akce. Hotel disponuje velkým sálem v různém stolovém uspořádání (kongresovém, divadelním, školním) pro 70 až 250 osob, dále malým sálem pro 20 až 60 osob. Při spojení těchto dvou sálů je celková kapacita až 310 osob.
- Ke všem akcím zajišťujeme kompletní gastronomické služby.
- Parkoviště pro cca 200 automobilů.
- 176 lůžek v kategorii 3★ a 4★.
- Restaurace, bar, vinárna s krbem, wellness centrum, fitness, masáže, tenisové kurty, minigolf, laserová střelnice.

Těšíme se na vaši návštěvu. Váš tým Ski hotelu Nové Město

Vlachovická 1000
Nové Město na Moravě

tel.: +420 724 556 818
+420 566 653 011

hotel.ski@proactive.cz
www.hotelski.cz

OBNOVUJETE STROJOVÝ PARK DRUŽSTVA? VYUŽIJTE FINANCOVÁNÍ S MAXIMÁLNÍ PODPOROU



Naše zemědělské družstvo průběžně investuje do obnovy strojního parku pro rostlinnou výrobu. Doposud jsme investice pokrývali vždy úvěrem od banky nebo leasingové společnosti, a to v kombinaci s dotacemi. Můžete doporučit ještě jiné možnosti financování s možností čerpání dotací?

Věra Čermáková, Zemědělské družstvo Peruc



ODPOVÍDÁ HYNEK KONEČNÝ, INDUSTRY & VENDOR
MANAŽER, SG EQUIPMENT FINANCE

Pořízení investic z vlastních zdrojů je jednou z více možností, ne vždy však tou nejvýhodnější. Financování cizím kapitálem bývá obvykle levnější v porovnání s očekávanou rentabilitou vloženého kapitálu, úroky jsou daňově uznatelným nákladem a vlastní kapitál zůstává k dispozici k jinému využití. Firmy těží i z konkurenčního prostředí, které vytváří obliba zemědělců u finančních institucí.

ÚVĚR OD LEASINGOVÝCH SPOLEČNOSTÍ

Ještě před sedmi lety byl trh financování zemědělských investic výsostným územím bank, zejména kvůli nemožnosti

čerpat dotace z fondu PGRLF u leasingových společností. V roce 2009 se situace zásadně změnila a díky zpřístupnění fondu i leasingovým společnostem je tomu naopak. Financování zemědělské techniky je dnes téměř výhradně doménou těchto společností.

Financování by mělo být připraveno na specifika a nepsaná pravidla. Tím netypičtějším jsou dotace úroků v rámci programu Zemědělec PGRLF. Díky jednoduchosti a efektivitě programu je jeho kombinace s financováním převažující a nezastupitelná. Dalším typickým rysem je převaha úvěrů, což souvisí nejen s dotacemi, ale zejména s preferencí firem pořizovat stroje jako investice. Za specifické lze označit i požadavky na nepravdivost splátek způsobené velkými výkyvy cash-flow v průběhu roku.

NA MÍRU ŠITÝ AGROÚVĚR PRÉMIUM

Naše společnost nabízí oblíbený a známý Agroúvěr. Vždy ho upravujeme tak, aby s ním klienti dosáhli na všechny výhody aktuálního programu PGRLF Zemědělec nebo na jiné dotační tituly. Také jeho další výhody stlačují náklady financování na minimum. Klienti si navíc mohou vybrat mezi vyšším bonusem a nižšími úroky, v závislosti na očekávané výši dotace. Bonus garantujeme až do 3% z poskytnutého úvěru, jeho konečná výše je dána úrokovou sazbou a délkou financování. Nárok na něj má každý klient, jedinou podmínkou je řádné splácení.

Nejnižší povinné úrokové zatížení a nulové poplatky za uzavření smlouvy

a vedení úvěrového účtu patří k dalším zvýhodněním, stejně jako pojištění. Tzv. povinné ručení mají klienti po celou dobu financování zdarma. Strojní a havarijní pojištění získají za velmi výhodnou cenu, kterou jim garantujeme po celou dobu financování. Rád bych zmínil i to, že pokud náš klient patří zároveň mezi klienty Komerční banky, tedy naší mateřské společnosti, plní jen jednu vykazovací povinnost a vyřízení úvěru je ještě jednodušší a rychlejší. ■

TEXT: HYNEK KONEČNÝ
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

Klientům vždy doporučuji takový produkt, který vyhovuje podmínkám jednotlivých dotačních programů, případně je dokáže efektivně kombinovat, a který přinese další finanční výhody. Tím je v současné době pouze úvěr. Financování poskytujeme samozřejmě i v situaci, kdy je pozastaven příjem žádostí o dotace. Zde se již nabízí více možností a finančních produktů, a volba mezi leasingem a úvěrem pak záleží na konkrétní situaci a preferencích klienta.



Jiří Šonka:

RODINNÁ FARMA JE NÁŠ ŽIVOT A SPLNĚNÝ SEN

VÍTĚZ SOUTĚŽE FARMA ROKU 2016 – FARMA U LESA RODINY ŠONKOVÝCH ZE SUDOMĚŘIC U BECHYNĚ – SE PYŠNÍ DLOUHOU SELSKOU TRADICÍ. ROD ŠONKŮ TOTIŽ V DRUHÉ POLOVINĚ 16. STOLETÍ POZVAL Z UHER PETR VOK, ABY POZVEDLI SELSKÝ A MYSLIVECKÝ STAV TEHDY CHUDÉHO BECHYŇSKA. SOUČASNÉMU HOSPODÁŘI JIŘÍMU ŠONKOVÍ A JEHO RODINĚ SE PODAŘILO PROPOJIT PŮVODNÍ HOSPODÁŘSKOU USEDLOST, KDE VZNIKLO PĚKNÉ STYLOVÉ UBYTOVÁNÍ, S NOVOU ČÁSTÍ FARMY, V NÍŽ PROVOZUJE ŠIROKOU ŠKÁLU ČINNOSTÍ. TA ZAHRNUJE VÝKRM BROJLERŮ VE ČTYŘECH MODERNÍCH HALÁCH, CHOV MASNÉHO SKOTU PLEMENE ABERDEEN ANGUS A OBHOSPODAŘOVÁNÍ STOVKY HEKTARŮ TRVALÝCH TRAVNÍCH POROSTŮ V REŽIMU EKOLOGICKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ. A NESMÍME ZAPOMENOUT NA CHOV KONÍ A PROVOZ JEZDECKÉHO AREÁLU, KTERÝ JE DOMÉNOU MANŽELKY HOSPODÁŘE HANY.

„Statek, v němž dnes žijeme a který byl ve své době v Sudoměřicích největší, vybudoval společně se svou matkou a sourozenci děda František. Ten musel v roce 1917 ve svých devíti letech, kdy padl ve válce jeho otec, hodně rychle dospět a o spoustu věcí se postarat. Hospodářství s dvanácti hektary polností, osmi kravami, dvěma páry koní, prasnicemi a výkrmem býčků za jeho éry vzkvétalo. Nebál se ani pěstování méně tradičních plodin včetně kmínu

či bylinek, pracoval v lese, povozničil. Když bylo hospodářství opravdu slušně zajaté, přišla kolektivizace a děda, aby se vyhnul vystěhování rodiny, nuceně vstoupil do JZD,“ vypráví Jiří Šonka, který na dědečkův odkaz navázal na jaře 1991.

Tehdy dal na radu svého otce Františka, uznávaného odborníka na chov drůbeže, autora mnoha odborných knih a publikací a dlouholetého vedoucího

výrobního oddělení v drůbežářském podniku Xaverov. Na původním rodinném statku otevřel prodejní středisko drůbeže a nabízel odchovaná i rozkrmená brojlerová kuřata, nosné kuřice, krůtata, kachny i husy. O rok později vybudoval „na zelené louce“ nedaleko statku první dvě haly na výkrm brojlerů s kapacitou 50 tisíc kusů, několik let nato pak další dvě. V současné době vykrmují na farmě zhruba 100 tisíc kuřat šestkrát až sedmkrát ročně.



Rodinný tým Šonkových, který hospodaří na Farmě u lesa v Sudoměřicích

Vítězové 15. ročníku soutěže Farma roku,

kterou pořádá Asociace soukromého zemědělství ČR:

1. Farma u lesa rodiny Šonkových (Sudoměřice u Bechyně);
2. Vinařství Maděřič rodiny Maděřičových (Moravský Žižkov);
3. Farma rodiny Suchých (Slavětín);
4. Farma rodiny Svobodových, Strhaře;
5. Dvůr Prak, Český Šternberk.

Asociace soukromého zemědělství ČR

je dobrovolnou stavovskou a profesní organizací soukromých zemědělců v České republice. Veškerá její činnost vychází z respektování starých selských tradic a z přesvědčení o perspektivě rodinných farem jako základu moderního evropského zemědělství a živého venkova.

www.asz.cz

sboru Slávka Tomana v kroji a v sedle norického koně vedle sochy svatého Václava v Praze u příležitosti jejich vystoupení, věděl jsem, že u toho nemůžu chybět. Je to pro mě nejen symbol kvalitního jezdeckého umu, ale hlavně selské hrdosti a svobody, která byla našim předkům odepřena," uzavírá Jiří Šonka. ■

ZDROJ: ASZ ČR

FOTO: ARCHIV FARMA U LESA A ASZ ČR

Šonkovi však zdaleka nezůstali pouze u drůbeže. Před patnácti lety dovezli z Německa prvních pět březích jalovic plemene aberdeen angus. Dnešní ekologický chov více než padesátky kusů tohoto plemene na 42 hektarech pastvin byl Jiří Šonka rád do budoucna finalizoval v podobě prodeje kvalitního bio masa.

Díky manželce hospodáře Haně se okruh činnosti rodinné farmy rozšířil také o chov koní a s ním spojené poskytování služeb – ustájení, jezdecký klub, pořádání nejrůznějších jezdeckých kurzů a závodů, ale i letních pobytů pro děti. Ideální podmínky pro koně, jejich majitele i ostatní klienty se Šonkovým podařilo zajistit poměrně nedávnou stavbou komfortní jezdecké haly se zázemím pro jezdce i velkou restaurací, z níž je možné pozorovat dění v hale. K dispozici je také venkovní písková jízdárna a deset prostorných zateplených boxů pro koně.

Stranou nezůstává ani původní usedlost, kterou rodina velice citlivě zrekonstruovala a jejíž část je nyní využívána pro agroturistiku. Ke dvěma velkým pokojům se společenskou místností, kuchyňkou a sociálním zařízením, využívanými zejména dětskými účastníky letních táborů, přibýly za přispění dotace z evropských fondů před čtyřmi lety dva apartmány ve venkovském stylu. Díky kvalitnímu ubytování, venkovnímu i vnitřnímu posezení, velkému grilu, možnosti výuky jízdy na koni a dalším

aktivitám vyhledává zdejší lokalitu stále více lidí, ale například i firem pro své teambuildingové akce.

Do pestrých faremních aktivit je kromě manželů Šonkových zapojena i široká rodina. Velkou radost dělá stávajícímu hospodáři jeho syn Jan, student Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, který na farmě tráví téměř veškerý svůj volný čas. V hospodaření vidí svou budoucnost, záhy po založení Klubu mladých farmářů ASZ ČR se stal jeho členem a nadšeným účastníkem akcí tohoto sdružení. Jde tak v otcových šlépějích, neboť Jiří Šonka je místopředsedou táborské organizace ASZ ČR a rozšířil i řady její členské organizace – Sboru Selských jízd Jana Žižky z Trocnova, což je pro něj vyložené srdeční záležitost.

„Když jsem před třemi lety uviděl v Selské revui fotografii starosty tohoto



Libor Musil:

RODINNÉ STŘÍBRO SE NEPRODÁVÁ, PEČUJE SE O NĚ

Z LOŇSKÉHO PRŮZKUMU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) MEZI ČTYŘMI STOVKAMI ČESKÝCH RODINNÝCH FIREM VYPLYNULO, ŽE ŠEST Z DESETI OSLOVENÝCH MAJITELŮ BY UVAŽOVALO O PRODEJI, POKUD BY DOSTALO VÝHODNOU NABÍDKU. JAK TO UDĚLAT, ABY POCTIVĚ VYDŘENÉ KLENOTY ZŮSTALY V RUKOU ČESKÝCH PODNIKATELŮ A NESKONČILY POD ANONYMNÍ ZAHRA NIČNÍ KORPORÁTNÍ KONTROLOU? I O TOM JSME MLUVILI S JEDNÍM Z NICH – LIBOREM MUSILEM, PŘEDSEDOU PŘEDSTAVENSTVA SLAVKOVSKÉ RODINNÉ SPOLEČNOSTI LIKO-S A ČLEMEM PŘEDSTAVENSTVA AMSP ČR.



Rodinný tým Musilových, který se společně podílí na řízení firmy, zprava: Libor Musil, jeho manželka Jana, syn Jan, zeť Orraine Williams a dcera Hana Williams Musilová.

„Za to, že náš tým táhne za jeden provaz, vděčím především své ženě, která je mi po celou dobu obrovskou oporou,“ říká Libor Musil.

Připomeňme, že podle odhadů AMSP ČR tvoří české rodinné firmy minimálně 30 procent celkového HDP, ale v Německu je to až 85 procent. I ta třetina je však obrovský úspěch, když si uvědomíme, že se tu znovu budují

od nuly teprve o něco víc než dvě desetiletí let. Často hovoříš o tom, že se dnes nacházejí na rozcestí. Proč?

Většina z nich byla založena v 90. letech a jejich majitelé-zakladatelé jsou právě nyní ve věku, kdy se rozhodují, co

dál. Po letech tvrdé práce se dostavuje únava. Podařilo se jim vybudovat perspektivní podnik, který má hodnotu, a tak je zde velmi lákavá příležitost ho prodat. V tom je právě to rozcestí. K výprodeji českých rodinných firem už dochází, to je jedna stránka věci. A druhá je, co udělají peníze inkasované za firmu s dětmi podnikatelů a jejich rodinami?

Z vlastní zkušenosti vím, že proces předání firmy další generaci není jednoduchý. České podnikatelské rodiny na to nejsou připravené, a tak se jim v rámci aktivit AMSP ČR snažíme dodat sebevědomí i know-how, jak na to. Vyvrcholením byla prosincová konference, kterou jsme pořádali společně s Fakultou podnikohospodářskou VŠE za účasti tří ministrů a více než stovky podnikatelů. Přizvali jsme vynikající evropské odborníky na rodinné firmy ze Švýcarska, Rakouska a Německa, aby majitelům a jejich následovníkům postoupili něco z teorie úspěšného předávání, ale hlavně je nasměrovali na možnost vzdělávání se v této oblasti.

Mimo jiné jste na konferenci zdůraznili také nutnost stanovit definici rodinných firem a získat pro ně od státu podporu. Od jednoho účastníka jsem

zaznamenala obavu, aby se pak pod definici rodinné firmy neschovali i nepoctivci, a nekazili tak jméno ostatním. Připomněl znehodnocení slova „podnikatel“ v devadesátých letech. Podle něj není potřeba definice rodinné firmy a její zvláštní podpora od státu, ale rovné podnikatelské prostředí.

Rovné podnikatelské prostředí je právě to, co chceme nastolit uzákoněním rodinných firem. Je zde velká a mnoholetá nerovnost mezi zahraničními korporáty a českými rodinnými firmami. Zahraniční investoři dostávají od vlády z našich peněz pobídky. Za poslední roky je to v průměru až jeden milion korun na jednoho zaměstnance. Jelikož je u nás nyní prakticky nulová nezaměstnanost a podnikání se stalo bojem o lidi, s takovýmito příspěvky korporáty české rodinné firmy vykrádají. Cítíme tlak zaměstnanců na odchod do „světově proslulé firmy“, tlak na zvyšování mezd. I kvůli tomu nám chybí nejen lidi, ale také prostředky pro rozvoj našeho podnikání. Chceme-li zvyšovat svou konkurenceschopnost, musíme investovat do inovací. A stojím si za tím, že česká rodinná firma, která vznikla z ničeho a je na trhu přes dvacet let, je kvalitní společností. Pokud se někde najde výjimka, tak jenom proto, že potvrzuje toto pravidlo.

INVESTICE DO RODINNÝCH FIREM SE STÁTU VYPLATÍ

Proč je tedy dobré stanovit definici rodinných firem a jejich včlenění do české legislativy?

Je třeba definovat, kdo do této skupiny patří, jaký vliv na naši ekonomiku má a obrátit k němu zaslouženou pozornost. Je to nutné právě v období, kdy dochází k zásadní změně ve vedení českých rodinných firem. Zakladatelé jsou většinou válečníci, co si cestu sami prošlapali a ve svých firmách znají každý detail. Jejich děti byly vychovány příkladem pracovitosti rodičů. Vyrůstaly v jakémsi podnikatelském inkubátoru, ale musíme si uvědomit, že dostanou na ramena rozjetou firmu v globální konkurenci. Nebudou to mít vůbec jednoduché, musí si vydobýt autoritu. Tyto rodiny si zaslouží pozornost společnosti. Každá koruna, kterou do nich stát vloží, se mnohonásobně vrátí. Mimo jiné i proto, že zůstane u nás, neboť jsou sžité s regionem a jsou to lokální patrioti.

Pokud tedy chceme rodinné podnikání cíleně podporovat a sledovat jeho přínos pro českou ekonomiku, musíme je v českém právním řádu jasně zakotvit, podobně jako je tomu v mnoha zemích EU. České právo doposud zná pouze právní institut rodinného závodu zakotvený v novém občanském zákoníku, který není pro tento účel dostatečný.

Vloni jste v rámci asociace uspořádali zhruba desítku kulatých stolů na téma rodinných firem po celé republice. Byl o ně zájem? A co vás v jejich průběhu nejvíc překvapilo?

Zájem byl velký. Na kulatých stolech se otevřeně bavíme o svých zkušenostech s vedením firem, ale hlavně o tom, jak to chodí v našich rodinách. Měl jsem obavu, že debata v širším kruhu bude těmto silným individualitám vadit. Ale opak je pravdou. Čeští podnikatelé oceňují, že se mohou otevřeně pobavit s lidmi s podobnými starostmi a osudem v uzavřené skupině. Sdílení vlastních zkušeností se ukázalo jako velmi užitečné. A naprosto mě několikrát dostalo, když mi řekli, že díky setkání u kulatého stolu rodinných firem konečně vědí, jak na to ve firmě i v rodině.

Založili jste také Klub českých, moravských a slezských rodinných firem. Jak funguje?

Naše asociace tento klub rozbíhá na základě požadavků z řad podnikatelů, které jsme získali právě i na kulatých stolech. Základem je otestovat v praxi správnost definice rodinného podnikání, kterou jsme připravili, a propojit rodinné firmy u nás. Zaznamenali jsme velký zájem o setkávání především u nástupnické generace stejně jako zájem o výměnné stáže nové generace budoucích majitelů v jiných rodinných firmách. To chceme podpořit a zavést v tom pravidla mezi členy klubu. Uvidíme, jestli se nám podaří rozběhnout i uzavřený webový chat mezi majiteli rodinných firem umožňující pravidelnou výměnu zkušeností. Právě ta je totiž k nezaplacení a jsem rád, že i TRADE NEWS slouží jako takováto platforma.

Vydal jsi knihu o rodinném podnikání švýcarských autorů. V čem je jedinečná? A mohou Švýcaři rozumět českým rodinným firmám?

Za chyby v procesu předávání firmy se platí velmi drazé. Jeho nezvládnutí může úplně rozmetat dobré rodinné vztahy na mnoho let. Pozitivních příkladů z řad našich firem přibývá pozvolna, a tak je třeba učit se v zahraničí, kde je tento proces běžnou součástí podnikatelského života po mnoho generací. I přes drobné kulturní rozdíly především v rodinách jsou zásady vedení rodinného byznysu stejné. Autorka knihy Rodinná firma paní Denise Kenyon-Rouvinez pochází sama z rodinné firmy a je profesorkou na katedře rodinného podnikání jedné z nejlepších světových univerzit IMD v Lausanne. Její publikace je skutečně inspirativní.

Co bys rodinným firmám na základě vlastní zkušenosti doporučil? V čem je zakleto tajemství úspěchu?

Mohu opravdu vycházet pouze z vlastní zkušenosti, a to ještě neúplně, protože i u nás předávání teprve probíhá. Je třeba se nebránit tomu, že firma vrostle do rodiny. Mnoho rodin se za každou cenu snaží jasně oddělit rodinu a firmu. Firma je součástí rodiny se všemi pozitivními i negativními důsledky. Něco nám všem dává a my jí to všichni musíme vrátit. A pokud je tento organismus součástí naší rodiny a všechny nás ovlivňuje, tak o firmě musíme společně hovořit. Musíme o ni společně pečovat. A v dobré komunikaci je myslím základ dobrého fungování firmy a rodiny. Je třeba se o firmě bavit pozitivně a udělat z péče o ni lepidlo, které drží rodinu pospolu.

Tvá slova mohu za naše malé rodinné vydavatelství podepsat. Přejme si tedy, jak jsi řekl v České televizi, aby se co nejvíce rodinných firem, princezen českého průmyslu, které vyrostly z popelek, podařilo nastupující generaci dostat mezi královny světového byznysu. ■

*S LIBOREM MUSILEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV LIBORA MUSILA*

VAŠE KORMIDLO A NAVIGACE NA VNITŘNÍM TRHU EU

POKUD UVAŽUJETE O ROZŠÍŘENÍ SVÝCH OBCHODNÍCH AKTIVIT NA TRH EVROPSKÉ UNIE, ČASTO SE MŮŽETE ZTRÁCET V ZÁPLAVĚ NÁRODNÍCH A EVROPSKÝCH REGULACÍ A PŘEDPISŮ. NA POMOC PŘÍCHÁZÍ MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, KTERÉ BEZPLATNĚ POSKYTUJE PODNIKATELŮM I OBČANŮM SLUŽBY, JEŽ JIM MAJÍ USNADNIT PODNIKÁNÍ NA VNITŘNÍM TRHU EU A POMOCI S ŘEŠENÍM KONKRÉTNÍCH PROBLÉMŮ. JMENOVITĚ SE JEDNÁ O JEDNOTNÁ KONTAKTNÍ MÍSTA, KONTAKTNÍ MÍSTO PRO VÝROBKU, KONTAKTNÍ MÍSTO PRO STAVEBNÍ VÝROBKU A PRÁVNÍ SLUŽBU SOLVIT. SLUŽBY FUNGUJÍ V RÁMCI CELOEVROPSKÝCH SÍTÍ V KAŽDÉM ČLENSKÉM STÁTĚ EU A NA JEJICH FUNGOVÁNÍ DOHLÍŽÍ EVROPSKÁ KOMISE. NA MPO JE GARANTUJE TÝM ZKUŠENÝCH PRÁVNÍKŮ.

JEDNOTNÁ KONTAKTNÍ MÍSTA (JKM)

NEZTRÁCEJTE ČAS OBÍHÁNÍM ÚŘADŮ

Cílem Jednotných kontaktních míst je usnadnit vstup do podnikání v oblasti služeb, a to jak na území ČR, tak v dalších zemích EU a EHP (zahrnuje Norsko, Lichtenštejnsko, Island) a ve Švýcarsku. Pomoc je poskytována podnikatelům, kteří se chtějí v jiném státě usadit (vyřídít si zde ke své činnosti podnikatelské oprávnění) nebo do těchto zemí poskytnout přeshraničně službu. Tzv. přeshraniční poskytování služeb umožňuje na základě oprávnění získaného v jednom členském státě dočasně a příležitostně poskytovat své služby i v jiném státě bez nutnosti vyřídít si zde oprávnění k podnikání.

JKM plní dvě hlavní funkce – informační a zprostředkovatelskou. Klienti mohou například získat informace o lhůtách a správních poplatcích, podmínkách pro získání oprávnění či náležitostech žádosti pro poskytovatele služeb. Mimo to Jednotná kontaktní místa zajistí předání žádostí o vyřízení podnikatelského oprávnění či uznání profesních kvalifikací kompetentním orgánům. Klienti tak již nemusí ztrácet čas „obíháním“ velkého množství úřadů, potřebné formality pro

vstup do podnikání získají na jednom místě. S patnácti kanceláři JKM je možné se setkat na živnostenských úřadech ve statutárních krajských městech či pověřených obcích a v Praze. Jejich pracovníci nejčastěji zodpovídají dotazy týkající se přeshraničního poskytování služeb v našich sousedních státech, oborově se jedná především o řemeslné činnosti (např. zednictví, truhlářství), ale i o jiné služby (např. kosmetické služby, péče o seniory či výuku jazyků).

KONTAKTNÍ MÍSTO PRO VÝROBKU (PROCOP) INFORMACE PRO DOVOZ I VÝVOZ NA JEDNOM MÍSTĚ

Další bezplatnou službou provozovanou v rámci ministerstva je kontaktní místo pro výrobky ProCoP, které poskytuje informace nezbytné pro uvádění výrobků na trh. Co do charakteru zodpovídaných dotazů směřovaných na pracovníky služby ProCoP se jich značné množství týká obecných podmínek, za nichž je možné uvádět zboží na vnitřní trh EU, či za jakých podmínek je možné výrobky již uvedené v jednom ze států EU prodávat v ČR. Hlavní okruhy dotazů se pak týkají dovozu či vývozu technických zařízení, hnojiv, kosmetiky, potravin a potravinových přípravků, kosmetiky a výrobků určeným dětem.





SOLVIT PRÁVNÍ SERVIS ZDARMA

Tuto právní službu tvoří síť center, která navzájem spolupracují při řešení problémů způsobených nesprávnou aplikací evropského práva ze strany správních orgánů. SOLVIT centrum se nachází v každém členském státě EU a rovněž v Norsku, Lichtenštejnsku a na Islandu.

Účelem tohoto systému je rychle a efektivně řešit konkrétní problémy občanů a podnikatelů. Služba je poskytována bezplatně, a nabízí tak alternativu ke zdoluhavým a mnohdy nákladným soudním řízením. Další výhodou tohoto systému je jeho neformálnost a transparentnost, a to vše při zachování naprosté diskrétnosti, pokud jde o citlivé obchodní i osobní údaje.

Pokud má občan nebo podnikatel dojem, že správní orgán některého členského státu nepostupuje v souladu s evropským právem, a poškozují tak jeho práva, může se obrátit na SOLVIT centrum pro Českou republiku. Jestliže toto pracoviště dojde k závěru, že dotyčný správní orgán skutečně porušil evropské právo, kontaktuje SOLVIT centrum v zemi, kde problém vznikl. Obě centra pak vzájemně spolupracují a snaží se nalézt řešení problému zpravidla ve lhůtě maximálně deseti týdnů. Jejich navrhané řešení nicméně není pro klienta závazné. Může je odmítnout a zvolit jinou cestu, například žalobu u soudu nebo formální stížnost k Evropské komisi.

Příkladem oblastí, které SOLVIT řeší, je sociální zabezpečení včetně rodinných

SOLVIT: Desítky úspěšně vyřešených případů ročně

Úspěchem SOLVIT centra v České republice skončil například případ českého podnikatele, který se dostal do sporu s rakouským úřadem. Český živnostník v rámci své podnikatelské činnosti poskytoval v roce 2009 dočasně své služby i v Rakousku. V roce 2016 znenadání obdržel od rakouské instituce sociálního zabezpečení dopis, v němž tento úřad konstatoval, že s ohledem na rozsah činnosti poskytované na území Rakouska má uhradit dlužnou částku na odvodech na sociální pojištění, která se od roku 2009 vyšplhala na 20 000 eur. Díky intervenci českého SOLVIT centra se podnikateli podařilo doložit, že většina jeho činnosti byla vykonávána na území ČR, živnostník tedy podléhal české legislativě, kde byly všechny jeho odvody řádně uhrazeny. Rakouský orgán vzal následně své rozhodnutí zpět a český podnikatel nemusel hradit požadovanou částku.

dávek, uznávání odborných kvalifikací, víza a práva pobytu, práce v zahraničí a další. Nezabývá se případy, kdy má podnikatel problémy s jinou společností nebo se snaží získat náhradu škody, či pokud jde o záležitosti spotřebitelských práv. Neformální síť SOLVIT dále není oprávněna řešit tentýž případ, který už se stal předmětem formálního nebo soudního řízení. Úspěšnost SOLVITU se dlouhodobě pohybuje kolem 90%. ■

TEXT: DENISA TEŠNAROVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. DENISA TEŠNAROVÁ JE REFERENTKOU ODBORU
EVROPSKÝCH ZÁLEŽITOSTÍ A VNITŘNÍHO TRHU MPO.



KONTAKTY

Jednotná kontaktní místa

Každé z patnácti JKM můžete navštívit osobně, kontaktovat e-mailem či telefonicky nebo prostřednictvím formuláře na stránkách www.businessinfo.cz.

ProCoP

Dotazy na ProCoP lze posílat elektronicky na adresu procop@mpo.cz, případně telefonovat na linku +420 224 221 701.

SOLVIT

Pracovníky SOLVIT centra lze kontaktovat na e-mailové adrese solvit@mpo.cz, případně telefonicky na lince +420 224 221 701. Můžete také využít zadání dotazu či stížnosti na stránkách Evropské komise ec.europa.eu/solvit.



DESET TISÍC LIDÍ NA DNECH ODBORNÝCH DOVEDNOSTÍ PO CELÉ REPUBLICCE

LOŇSKÝ KONEC ROKU PROBĚHL PO CELÉ EVROPĚ VE ZNAMENÍ AKTIVIT NA PODPORU ODBORNÉHO VZDĚLÁVÁNÍ A PŘÍPRAVY A ANI ČESKÉ ORGANIZACE NEZŮSTALY POZADU: USPOŘÁDALY NA PADESÁTKU AKCÍ PO CELÉ ZEMI. JEDNOU Z AKTIVIT BYLA SOUTĚŽ BEZ PRAXE NEJSOU KOLÁČE ORGANIZOVANÁ DOMEM ZAHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE. Z VÍCE NEŽ TŘÍ DESÍTEK NÁVRHŮ AKCÍ, KTERÉ PROPAGOVALY ODBORNÉ VZDĚLÁVÁNÍ, SE NAKONEC USKUTEČNILO JEDENADVACET TZV. DNŮ ODBORNÝCH DOVEDNOSTÍ V JEDENÁCTI KRAJÍCH ČESKÉ REPUBLIKY. TĚMĚŘ DESET TISÍC NÁVŠTĚVNÍKŮ SE TAK ZÚČASTNILO DNŮ OTEVŘENÝCH DVEŘÍ, KONFERENCÍ, WORKSHOPŮ, EXKURZÍ VE FIRMÁCH, SOUTĚŽÍ ODBORNÝCH DOVEDNOSTÍ A DALŠÍCH ZAJÍMAVÝCH PROGRAMŮ.

Společným jmenovatelem všech akcí bylo především zviditelnění odborného vzdělávání a přípravy a představení středních odborných škol jako plnohodnotné alternativy k všeobecnému střednímu vzdělání. Důležitým prvkem byla také spolupráce s regionálními zaměstnavateli a zapojení osob se znevýhodněním.

Vzhledem k úspěchům prvního ročníku Evropského týdne odborných dovedností se dá očekávat opětovné vyhlášení v letošním roce. Necháme se překvapit, jaké akce si pro nás české odborné školy a organizace aktivní v odborném vzdělávání připraví tentokrát.

Evropský týden odborných dovedností

Tuto aktivitu pořádala loni v prosinci poprvé Evropská komise s cílem zviditelnit a zvýšit atraktivitu odborného vzdělávání a přípravy. Po celé Evropě se uskutečnilo téměř 1000 akcí, do nichž se zapojilo více než 700 tisíc žáků, rodičů, zájemců o studium, pedagogů a dalších zainteresovaných osob.



**OBJEV
SVŮJ TALENT!**
Evropský týden
odborných dovedností
2016



Den otevřených dveří – Střední odborná škola energetická a stavební, Obchodní akademie a Střední zdravotnická škola, Chomutov, příspěvková organizace

Počet účastníků: 300

Partneři: RAA Hoyerswerda, Regionstav, Asociace energetických manažerů

Co se dělo: snímání otisků prstů, střelba z laserové pistole, chemické pokusy, zkouška práce s roboty, měření krevního tlaku a další



Den otevřených dveří a sklářské sympozium GSVM 2016 – Střední uměleckoprůmyslová škola sklářská Valašské Meziříčí

Počet účastníků: 450

Partneři: Muzeum regionu Valašsko ve Valašském Meziříčí, Muzejní a galerijní centrum ve Valašském Meziříčí, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Co se dělo: odborné přednášky, předání ocenění, komentovaná prohlídka unikátní sbírky skla v Muzeu regionu Valašsko, prezentace prací žáků a další



Projektový den – Střední průmyslová škola strojnická Vsetín

Počet účastníků: 60

Partneři: Galvamet spol. s r. o., Austin Detonator, s.r.o., Tryon, s.r.o., Slovácké strojírný, a.s., PWO Czech Republic a.s., Kovar a.s., Retigo s.r.o.

Co se dělo: exkurze do firmy Galvamet, otevřená diskuze žáků s budoucími zaměstnavateli, panelová diskuze na téma odlišná očekávání žáků a zaměstnavatelů a další



Den otevřených dveří – Církevní ZŠ a SŠ Plzeň

Počet účastníků: 90

Partneři: Storgé, z.s., Domovinka.

Co se dělo: fairtradový obchod, ukázka biologické laboratoře, ukázky canisterapie, ukázky psychologických testů, koutek chovatelství exotických zvířat, představení sociálních služeb a další

services

technology

environment



Veletrh
chytrých řešení
pro města a obce

www.bvv.cz/urbis

26. - 29. 4. 2017
Brno - Výstaviště

Souběžně probíhají:

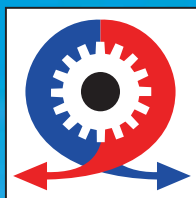


**STAVEBNÍ
VELETRHY
BRNO 2017**

Central
European
Exhibition
Centre

BVV 
Veletrhy
Brno

ufi
Approved
Event



MSV 2017

**59. mezinárodní
strojírenský
veletrh**

AUTOMATIZACE



8. mezinárodní
veletrh dopravy
a logistiky



Mezinárodní veletrh
technologií pro ochranu
životního prostředí



9.-13. 10. 2017

Brno – Výstaviště

www.bvv.cz/msv

nejvýhodnější cenové podmínky do 31. 3. 2017

elektronická přihláška k účasti: www.bvv.cz/e-prihlaska.msv

Central
European
Exhibition
Centre

BVV 
Veletrhy
Brno

Partner pro rozvoj vašeho podnikání

Naše služby

- + informace o možnostech podpory pro malé a střední podnikatele
- + správa databáze podnikatelských nemovitostí
- + pomoc při realizaci investičních projektů
- + zprostředkování státní investiční podpory



PŘÍPRAVY NA MSV 2017 V PLNÉM PROUDU

Již 59. MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH LETOS PROBĚHNE OD 9. DO 13. ŘÍJNA SPOLEČNĚ S VELETRHY ENVITECH A TRANSPORT A LOGISTIKA. HLAVNÍM TÉMATEM OPĚT BUDE PRŮMYSL 4.0 NEBOLI ČTVRTÁ PRŮMYSLOVÁ REVOLUCE.

„Řada vystavovatelů si v předstihu objednala výstavní plochu a opět se očekává větší účast firem z Asie. Jako partnerskou zemi jsme tentokrát pozvali Indii a na velmi úspěšnou rozsáhlou prezentaci Číny v loňském roce naváže účast několika desítek čínských firem, které chtějí dále rozvíjet byznys na střeoevropském trhu,“ říká ředitel MSV Jiří Rousek.

Struktura samotného MSV zůstává zachována a veletrh se opět člení do osmi oborů zastupujících všechny klíčové oblasti strojírenského a elektrotechnického průmyslu. Hlavním tématem bude průřezový projekt Automatizace – prezentace měřicích, řídicích, automatizačních a regulačních technik napříč všemi obory. Chystají se také specializované výstavní akce zviditelňující 3D tisk, robotizaci nebo spolupráci průmyslu a vysokých škol (Transfer technologií a inovací).

Součástí veletrhu opět bude soutěž Zlatá medaile MSV o nejlepší inovativní exponáty a rozsáhlý odborný doprovodný program.

Připomeňme, že loňského MSV se zúčastnilo 1704 vystavujících firem ze 34 zemí a 84 210 návštěvníků z 52 zemí. Zvýšil se zájem zahraničí, odkud přijela plná polovina vystavovatelů a bezmála desetina návštěvníků. Důležitá je také rostoucí spokojenost účastníků, kterou v průběhu veletrhu pravidelně zjišťuje výzkum agentury Ipsos. V roce 2016 podíl spokojených vystavovatelů vzrostl na 84% a podíl spokojených návštěvníků dosáhl dokonce 86%. Účastníci MSV tak vyjádřili jednoznačně nejvyšší spokojenost s veletrhem za posledních pět let.

Podrobné informace o letošním ročníku naleznete na www.bvv.cz/msv ■



www.czechinvest.org

Štěpánská 15, 120 00 Praha 2,
Česká republika
info@czechinvest.org
+420 296 342 500

V ZIMĚ HŘEJE, V LÉTĚ CHLADÍ

Chytrá izolace[®] od společnosti LIKO-S je **komplexní řešení pro zateplení domů** a průmyslových budov. V zimě ušetříte na vytápění objektu. V letním období Chytrá izolace naopak nepustí teplo dovnitř, nemusíte tedy pořizovat klimatizaci. Díky Chytré izolaci **ušetříte a budete se cítit příjemně po celý rok.**



Díky dotačnímu programu **Nová zelená úsporám** můžete získat státní podporu na snížení energetické náročnosti vašeho domu. **Rádi vám poradíme jak na to.**



Chytrá izolace ICYNENE slouží po celý rok. **V zimě hřeje, v létě chladí.**



Díky unikátním izolačním vlastnostem **uspoří pěna až 70% nákladů** na topení a chlazení.



Pěna ICYNENE má **stále tepelně-izolační vlastnosti** a slouží tak perfektně po celou dobu životnosti stavby. Po nástřiku zvětší svůj objem 100x. Díky tomu kompaktně izoluje a utěsňuje veškeré komplikované detaily.



Rychlá realizace – dokonalé zateplení je možné zrealizovat pouze za jediný den.



Pěna je difúzně otevřená. **Zamezuje šíření alergenů a bakterií**, zajišťuje tepelný komfort a zlepšuje tak kvalitu vnitřního prostředí.



Tři roky po sobě byla společnost ICYNENE oceněna v nezávislém průzkumu jako **číslo jedna v kvalitě na americkém stavebním trhu.**



+420 724 766 610



info@chytraizolace.cz



www.chytraizolace.cz

HEADHUNTING: CESTA DO RÁJE, NEBO DO PEKEL?

HEADHUNTING NEBOLI PŘÍMÉ VYHLEDÁVÁNÍ A OSLOVOVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ SE ZDÁ BÝT DOBRÝM ŘEŠENÍM, KDYŽ JE TEĎ KVALIFIKOVANÝCH LIDÍ NEDOSTATEK. ALE JAKÁ ÚSKALÍ JSOU S NÍM SPOJENÁ? S ČÍM BYSTE MĚLI POČÍTAT, KDYŽ PŮJDETE TOUTO CESTOU?

Vytipovat někoho, oslovit ho a nabídnout mu pracovní příležitost není protizákonné. Dokonce ani lhát či hrát si na zákazníka za účelem schůzky se zaměstnancem nějaké firmy není nic, za co byste mohli být stíháni. Tak v čem může být problém?

Podívejte se na to jinak. Řekněte si, co oceňujete na svém partnerovi. Kromě jiného to bude pravděpodobně také to, že se na něj můžete spolehnout. Že i když přijde těžké období, zůstane a pomůže ho překonat. A to i v případě, kdy dostává nabídky, které vypadají tak lákavě. Podobnou loajalitu oceníte také v rámci týmu. Odejít za lepším při prvním zádrhelu dokáže každý. Proto zvažte, je-li přetahování zaměstnanců ten pravý způsob, jak získáte loajální členy týmu.

Lidé motivovaní pouze penězi jsou jako najatí žoldáci. Budou bojovat za tu stranu, která je líp zaplatí. Nikdy si nemůžete být jisti, co od nich čekat.

MYSLETE NA PRINCIP INFLOW A OUTFLOW

Chtít za práci odměnu je naprosto v pořádku a je logické, že i benefity potěší. Ale je smutné, když člověka k práci motivují pouze peníze nebo benefity. Jeho ochota udělat cokoli navíc nebo jít i přes hranici svého osobního pohodlí je pak velmi nízká. Takový pracovník velmi kalkuluje, jestli se mu nějaký „pohyb“ navíc vyplatí. Tohoto člověka můžeme směle označit jako „inflow“ zaměřeného, protože jeho pozornost je ve valné většině

zaměřena na tok směrem dovnitř (od toho inflow), tedy k němu. Zajímá se prioritně o to, co může získat, na co má nárok, a tráví příliš mnoho času spekulováním o tom, jak z firmy dostat víc pro sebe. Protože takto plýtvá svou energií a pozorností, nezbývá mu jí už tolik na samotnou práci. Paradoxní je, že přesně kvůli tomu má neustále problém si dobře vydělat.

Základní princip totiž funguje jinak. Inflow, tedy to, co získáte, je jen důsledek outflow neboli toho, co uděláte. Je to vlastně velmi přirozené. Tisíce příkladů najdete všude kolem sebe. A v tomto duchu fungují přirozeně outflow zaměření lidé. Jejich pozornost je ve valné většině nasměrovaná na samotnou práci (což je outflow). Díky tomu vytvářejí dostatek hodnot, které jim nakonec přinesou inflow ve formě odměny, s níž mohou být spokojeni. Když se budeme bavit o outflow, máme na mysli jakékoli žádoucí akce vysoké kvality. S lidmi zaměřenými na tento tok je snadná a příjemná práce. Tito lidé v zásadě nemění práci na základě vyšší nabídky nebo přetahování.

KDE TEDY BRÁT A PŘITOM NEKRÁST?

Podle našich zkušeností většina firem nevyčerpala zdaleka všechny možnosti, jak oslovit potenciální zaměstnance, i když má často pocit, že ano. Doporučujeme zaměřit se například na sociální sítě nebo na různé kanály, jimiž se dostanete do povědomí své cílové skupiny potenciálních

zaměstnanců. Když už ale nezbývá opravdu nic jiného, pak na to jděte alespoň jinak než přes vyčíslenou nabídku. Hledáte spíš šikovného člověka zaměřeného outflow, který je ve své práci v současnosti nespokojený.

Zásadní rozdíl je v tom, jestli se už „přetahovaný“ zaměstnanec dříve snažil svou nespokojenost nějak řešit. Pokud ano, ale nic se nezlepšilo a on reálně uvažuje nad změnou, pak není problém postavit před něj novou výzvu. Neoslovujte ho ale přímo, postavte se mu jednoduše do cesty. Postarejte se o to, aby si váš inzerát přečetl a měl šanci reagovat. Tím, že se přihlásí on sám, ale ne na základě úvahy „dají mi víc peněz“, je větší šance, že změnu dělá hlavně kvůli samotné práci. A to je první předpoklad, že narazíte na outflow zaměřenou osobu.

Aby jakákoli skupina dobře fungovala, musí být valná většina jejích členů outflow zaměřených. Jestli chcete, aby firma fungovala skvěle, pak musí být outflow zaměření všichni její členové. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK



Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika www.performia.cz



PRVNÍ NOVELA OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU JE TU

KONCEM LOŇSKÉHO ROKU BYLA PŘIJATA DLOUHO OČEKÁVANÁ NOVELA OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU.

JEDNÁ SE O TZV. TECHNICKOU NOVELU, KTERÁ SI NEKLADÉ ZA CÍL POSTIHNOUT VŠECHNY POTENCIÁLNĚ PROBLEMATICKÉ OBLASTI NOVÉHO OBČANSKÉHO PRÁVA, ALE SNAŽÍ SE ODSTRANIT NEJPALČIVĚJŠÍ PROBLÉMY, JEŽ VYŽADOVALY RYCHLÝ LEGISLATIVNÍ ZÁSAH, NEBOŽ U NICH SLOVY DŮVODOVÉ ZPRÁVY NEŠLO ČEKAT NA POSOUZENÍ PRAKŮ ČI VÝKLADEM SOUDU, ANIŽ BY HROZILY NEVRATNÉ NÁSLEDKY. PROTOŽE JSME SE NOVÉMU OBČANSKÉMU PRÁVU V PŘEDCHOZÍCH VYDÁNÍCH PODROBNĚ VĚNOVALI, PŘINÁŠÍME PŘEHLED NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH ZMĚN, SAMOZŘEJMĚ OPĚT S PŘIHLÉDNUTÍM K TEMATICKÉMU ZAMĚŘENÍ TRADE NEWS.

NEMOVITOSTI

Jednu ze zásadních a nejpodstatnějších změn představuje plné obnovení **institutu zákonného předkupního práva spoluvlastníků nemovité věci**, převádí-li se spoluvlastnický podíl na ní, s výjimkou jeho převodu na osoby blízké. Nedohodnou-li se spoluvlastníci o výkonu předkupního práva, mají právo vykoupit podíl poměrně podle velikosti podílů. Takto formulované předkupní právo bylo součástí právní úpravy účinné do 31. 12. 2013, tj. do účinnosti nového občanského zákoníku, který tento institut značně omezil zejména na případy, kdy spoluvlastníci

nemohli svá práva a povinnosti od počátku ovlivnit, či na bezúplatné převody.

Jako argument pro znovuzavedení zákonného předkupního práva spoluvlastníků nemovité věci v původním rozsahu byla zmiňována právě jeho předchozí dlouholetá existence, jakož i zájem na scelování vlastnických podílů a omezení drobení vlastnictví. Odpůrci znovuzavedení naopak poukazovali na nepřiměřené zasahování do vlastnického práva (omezení volnosti rozhodování prodávajícího ohledně osoby budoucího vlastníka) i na potenciální problém nedosažitelných spoluvlastníků.

Podle nové úpravy rovněž platí, že spoluvlastník se může vzdát předkupního práva s účinky pro své právní nástupce. Jde-li o nemovitou věc zapsanou do veřejného seznamu, vzdání se předkupního práva se do něj zapíše.

Novelou rovněž došlo ke zrušení nekoncepční existence vzájemného předkupního práva v případě rozdílných vlastníků pozemků a inženýrských sítí, nově nazývaných jako liniové stavby (včetně staveb a technických zařízení na nich umístěných, pokud jsou jejich součástí) s tím, že inženýrské sítě – liniové stavby nadále nejsou součástí pozemku

(je u nich prolomena do právního řádu navracená zásada o tom, že povrch ustupuje půdě).

V této souvislosti je podstatné také to, že nová ustanovení o zákonném předkupním právu vstupují v účinnost až od 1. 1. 2018. Zrušení vzájemného předkupního práva rozdílných vlastníků inženýrských (liniových) staveb a pozemků, na nichž se nacházejí, však vstupuje v účinnost již 28. 2. 2017.

SVĚŘENSKÉ FONDY

Změny týkající se svěřenských fondů směřují zejména ke zvýšení jejich transparentnosti a zamezení hojně diskutované možnosti praní špinavých peněz, jakož i zajištění právního postavení věřitelů vůči svěřenskému fondu.

Protože stávající úprava umožňovala zakladateli i beneficiům (obmyšleným) fondu zůstat v anonymitě, na čemž nic neměnila ani skutečnost, že statut svěřenského fondu musel být pořízen ve formě veřejné listiny (nebyl totiž předmětem žádné evidence), zavádí novela povinnost **konstitutivního zápisu fondu** do evidence svěřenských fondů s výjimkou svěřenských fondů, které byly zřízeny pořízením pro případ smrti, kdy fond vzniká již okamžikem smrti zůstavitele a do evidence se zapisuje až po svém vzniku pouze deklaratorním (osvědčujícím) zápisem.

Svěřenské fondy se tedy budou nově zapisovat do **evidence (rejstříku) svěřenských fondů** upravené v zákoně o veřejných rejstřících (obdobně jako jiné rejstříky). Předmětem tohoto zápisu do evidence bude rovněž **zápis beneficiů** svěřenských fondů, které byly zřízeny za soukromým účelem (beneficianti fondů zřízených za veřejným účelem se z důvodu jejich mnohosti do rejstříku nadále nezapisují). Podstatné je, že teprve po zápisu do evidence bude beneficiant moci požívat výhod, které mu svěřenský fond nabízí. Přestože je zaveden povinný zápis beneficiů do evidence, jejich totožnost nebude v zájmu zachování práva na soukromí zveřejněna, ledaže ke svému zveřejnění dají souhlas. Zapisované údaje o beneficiitech nebudou uváděny ani v opisu z evidence svěřenských fondů a uveřejnění nepodléhají ani listiny zakladané do sbírky listin, obsahují-li takové údaje. Opis zápisu nebo listiny obsahující údaje o beneficiitech však bude vydán

osobě, která prokáže právní zájem (např. věřiteli), stanoveným státním orgánům a povinným osobám ve smyslu zákona o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu.

Povinnou náležitostí statutu svěřenského fondu se stává **uvedení počtu svěřenských správců a způsobu jejich jednání** s tím, že tyto údaje jsou rovněž povinně zapisovány do evidence. Na rozdíl od původní úpravy tak bude zjevné, a to i třetím osobám, kdo a s jakými právními účinky za fond jedná.

Výše uvedené změny a doplnění lze hodnotit jednoznačně kladně a lze očekávat, že přispějí ke zvýšení důvěry a praktické využitelnosti tohoto institutu. Nová ustanovení o svěřenských fondech vstupují v účinnost až od 1. 1. 2018. Svěřenské fondy, které vznikly nebo vzniknou přede dnem účinnosti novely (tj. do 31. 12. 2017), musí být do evidence svěřenských fondů zapsány nejpozději do 6 měsíců ode dne nabytí účinnosti novely, tj. do 30. 6. 2018.

PRACOVNĚPRÁVNÍ OTÁZKY

Podle současné právní úpravy je možné **uzavřít pracovní vztah s nezletilým**, který dovršil věku 15 let a současně ukončil povinnou školní docházku. Novela umožňuje sjednat závislou činnost (pracovní poměr či dohodu o pracích konaných mimo pracovní poměr) již po dosažení věku patnácti let nezletilého s tím, že jako den nástupu do práce nesmí být sjednán den předcházející dni ukončení povinné školní docházky. Zaměstnavatelé tedy mohou sjednat práci (uzavřít smlouvu) s patnáctiletým nezletilým **ještě před ukončením jeho povinné školní docházky, ovšem s nástupem do práce až po tomto ukončení povinné školní docházky.**

Zaniká také možnost okamžitě zrušit pracovní poměr nezletilého, který nedosáhl šestnácti let věku, jeho zákonným zástupcem v případě, že je to nutné v zájmu jeho vzdělání, vývoje nebo zdraví.

Novela rovněž umožňuje jednostranně provést započtení pohledávky proti pohledávce mzdy, platu, odměny ze smlouvy o výkonu závislé práce zakládající mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem obdobný závazek a náhradě mzdy nebo platu.

DALŠÍ PODSTATNÉ „DROBNOSTI“

Novelizace řeší spornou otázku, která vyvstala v souvislosti s textací nového občanského zákoníku, a to zda nabytí podílu manželem ve společnosti nebo družstvu (s výjimkou družstva bytového) zakládá účast druhého manžela ve společnosti. Tato otázka má přitom dopady jak pro manželské majetkové právo, tak i pro právo korporátní. Vzhledem k přijaté úpravě bylo postaveno na jisto, že **stal-li se manžel v době trvání manželství společníkem v obchodní společnosti** nebo členem družstva a nenabyl-li podíl způsobem, který zakládá jeho výlučné vlastnictví (ze svého výhradního majetku), stává se **druhým manželem oprávněným z majetkové hodnoty podílu**, která je součástí společného jmění (tj. podíl se stává součástí společného jmění manželů s důsledky z toho plynoucími), ale **není tím založena jeho účast v obchodní společnosti nebo družstvu** (vyjma bytového), a tedy ani práva, ani povinnosti s takovou účastí spojené.

Rovněž se odstraňuje zákonný požadavek na zvláštní formu plné moci pro právní jednání, pokud **zákon vyžaduje** takovou **zvláštní formu pro samotné právní jednání**. Tento od počátku přijetí občanského zákoníku kritizovaný požadavek vedoucí zejména k požadavkům na udělení plné moci ve formě notářského zápisu (pro jednání (např. založení s.r.o.) činěné rovněž formou notářského zápisu) byl již sice částečně překonán výkladovým názorem Nejvyššího soudu ČR, nicméně vzhledem k jeho omezenému dosahu a kritizovaným sporným výkladovým východiskům se jeví provedená novelizace jako zcela opodstatněná, když nově bude pro zastoupení při jednání ve formě veřejné listiny postačovat **plná moc v písemné formě s úředně ověřeným podpisem.** ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



JUDr. Robert Šulc,
Ph.D., je advokátem
a partnerem
advokátní kanceláře
KVAPIL & ŠULC sídlící
v Praze

DNY TEPLÁRENSTVÍ A ENERGETIKY

25. – 26. 4. 2017 | HRADEC KRÁLOVÉ
Kongresové, výstavní a společenské centrum ALDIS



Poznamenejte si!

PŘIPRAVOVANÉ TEMATICKÉ BLOKY

- Dálkové zásobování teplem a chladem
- Využití teplárenských zdrojů ve světě smart grid a decentralní energetiky
- Příležitosti pro rozvoj dálkového vytápění v ČR
- Technika a technologie pro teplárenství
- Energetická legislativa
- Odpady a jejich využití v energetice

www.dnytepen.cz, www.tscr.cz, www.exponex.cz

Pořadatel:

TEPLÁRENSKÉ SDRUŽENÍ
České republiky

Organizátor:

EXPONE

Mediální partner:

TRADE NEWS

Záštita:

Ministerstvo životního prostředí

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

HRADEC KRÁLOVÉ

HRADCRÁŽSKÁ KONGRESOVÁ
VÝSTAVNÍ A SPOLEČENSKÉ
CENTRUM

Svaz měst a obcí
ČESKÉ REPUBLIKY

ALDIS


Objevte nové příležitosti a získejte konkurenční výhodu úspěšným vstupem na čínský trh.

Pomůžeme Vám zajistit

- ✓ Průzkum trhu pro Vaše zboží či služby
- ✓ Vyhledání a kontrolu dodavatelů
- ✓ Cenová vyjednávání a dopravu zboží
- ✓ Jazykovou lokalizaci do čínštiny
- ✓ Oslovení Vaší cílové skupiny prostřednictvím čínských sociálních sítí

Máme speciální program pro
malé a střední podniky

Ozvěte se nám a dejme se ihned společně do práce.


Andex
Import and Export

+420602259478

marek@andexgroup.com

Room 113, Building No.4(3379), North
two ring Road, Xinhai Street, Jinhua

www.andexgroup.com





Expert na hadice a těsnění

Díky našim zákazníkům můžeme realizovat stále náročnější projekty!

Když v roce 1994 založil Jan Sedláček v moravské Strážnici firmu GUMEX, ani ve snu jej nenapadlo, že o dvacet let později bude firma předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků v České a Slovenské republice. „Vždy jsme se snažili pozorně sledovat, jaké výrobky a služby naši zákazníci potřebují. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom zákazníkům umožnili bezproblémově používat svá zařízení. Poctivost, systém, firemní řád i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit tento svět k lepšímu.“ říká Jan Sedláček, zakladatel rodinné firmy, která se probojovala až do finále soutěže Rodinná firma roku 2016.

GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství



Marie Košťálová:

TRADE NEWS JE SERIÓZNÍ, ALE NENÍ NUDNÝ

„Když někdo něco dělá se zaujetím, tvořivou myslí a zájmem o věc, je to znát i na výsledku. A to je i případ magazínu pro exportéry TRADE NEWS. Témata jsou zajímavá, obsah inspirující, grafika nápaditá. Ráda potvrzuji, že TRADE NEWS je seriózní, ale není nudný. Každé vydání obsahuje informace, analýzy, trendy, které jsou užitečné pro podnikatele a exportéry a zajímavé pro všechny ostatní. Přeji redakci, aby se jí i nadále dařilo vytvářet časopis na vysoké úrovni jako dosud a aby ji neopouštěl elán a zaujetí, se kterým každé číslo připravuje.“

Ing. Marie Košťálová pracovala v diplomatických službách, v letech 2000–2004 byla velvyslankyní ČR v Dánsku, poté působila ve funkci ředitelky Odboru strategie a kvality služeb MPO ČR. V současnosti je poradkyní náměstka ministra průmyslu a obchodu Ing. Vladimíra Bártla



Jitka Haubová:

V TRADE NEWS SI KAŽDÝ NAJDE NĚCO

„Úspěšný obchodní vztah je vždy o důvěře a dlouhodobém partnerství. Velmi si vážím takového vztahu s tvůrci TRADE NEWS a speciálně s Janou Jenšíkovou. Myslím si, že barevná témata a mnohotvárný život malých a středních podniků je v magazínu velmi dobře vystižen. Věřím, že i pestrá paleta čtenářů si vždy najde zajímavé téma, tak jako já.“

Ing. Jitka Haubová je výkonnou ředitelkou pro korporátní bankovníctví Komerční banky



Jan Březina:

TRADE NEWS MNE NIKDY NEZKLAMAL

„V současné záplavě tištěných periodik s odbornou tematikou je TRADE NEWS příjemnou změnou, na kterou si vždy rád udělám čas. Přehledně rozšíří základní orientaci v problematice zahraničního obchodování a ve zvycích jednotlivých destinací a k tomu všemu naprosto výjimečná grafická úprava, která nabídne aktuality a zajímavosti ze světa podnikání tou nejpřehlednější formou. Přiznávám, že určitou část pracovního dne věnuji studiu nových technologií a legislativy v oboru svého podnikání, nicméně seznámení s problematikou zahraničních trhů a představení úspěšných českých firem si v pravidelném výtisku tohoto magazínu nikdy nenechám ujít. V tom mně TRADE NEWS vyhovuje beze zbytku a nikdy mne nezklamal. Seznámení s našimi firmami, které dokázaly projít džunglí legislativních a administrativních požadavků a vytvořily si díky svým produktům jméno u nás i v zahraničí, je pro mne motivující a tyto články zcela jistě dodávají energii a tolik potřebný optimismus i těm, kteří se na toto výsluní dosud nevypracovali.“

Ing. Jan Březina je spoluzakladatelem a jedním ze dvou lídrů ateliéru ArchiCon plus, který se řadí k menším českým projektovým kancelářím

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

Akontext s.r.o.

Vydavatel

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

Titulní foto

Havana
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



Nejen díky mezinárodní specializované výstavě Astana EXPO – 2017 se zaměříme na energii budoucnosti a energetické úspory v Kazachstánu, Ázerbájdžánu a Bělorusku.

Čeština se v Ázerbájdžánu vyučuje od roku 1996 na jediné vysoké škole – Bakuské slovanské univerzitě. Při poslední návštěvě českého prezidenta se její studenti zajímali, jak přilákat do země více českých firem, v nichž by se mohli uplatnit. Do největší země Kavkazu zavítáme s bohemistkou Ivanou Bozděchovou.



Břeclavská FOSFA patří ve svém oboru mezi světovou špičku se stoletou tradicí. Vyváží téměř do celého světa, ovšem nás z pohledu zaměření dubnového čísla TRADE NEWS zaujalo, že už deset let úspěšně působí v Kazachstánu.

800 521 521
www.kb.cz



VAŠE PLÁNY PADNOU NA ÚRODNOU PŮDU

PŘIJĎTE K NÁM PRO FINANCOVÁNÍ ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH
INVESTIC. USNADNÍME VÁM CESTU K DOTACÍM A DALŠÍM PODPORÁM.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

Banka roku
2016