

# TRADE NEWS

6 / 2016 / V. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**ARGENTINA SE SNAŽÍ  
ZNOVU ZÍSKAT DOBRÉ JMÉNO**

**CHILE NECHCE SVĚT  
MĚNIT REVOLUCÍ, ALE INOVACÍ**

**MACHU PICCHU: NEZNÁMÝ  
ENERGETICKÝ POTENCIÁL PERU**

**ÚSPORY ENERGIE PRIORITY,  
ALE NE ZA KAŽDOU CENU!**





# 75 LET SVOBODY. DOBRODRUŽSTVÍ PRÁVĚ ZAČALO.



OSLAVTE S NÁMI 75. VÝROČÍ ZNAČKY JEEP®  
A VYBERTE SI SVŮJ VŮZ Z LIMITOVANÉ EDICE.



Sledujte nás na:  

Jeep® je registrovaná ochranná známka společnosti FCA US LLC. Kombinovaná spotřeba 4,4–13,5 l/100 km, emise CO<sub>2</sub> 115–315 g/km. Na všechny vozy se vztahuje 2letá zákonná záruka a navíc 3 roky s limitem do 100 000 km. Více informací na [www.jeep.cz](http://www.jeep.cz).

# Jeep®

Vážení čtenáři,

byl to dobrý rok. Udržujeme si pořád slušný růst, byť je o něco menší než loni. Ekonomická nálada byla začátkem prosince nejlepší od roku 2008. Půjčujeme si pod dvě procenta, počet podnikatelů po letech přibývá a stát hospodáří zatím nejlépe v historii. Makroekonomové ocení i rekordní míru nezaměstnanosti, leč zaměstnavatelé již méně. I když se z tvrzení „nejsou lidi“ začíná stávat klišé, je faktem, že nedostatek lidských zdrojů je dnes suverénně největší bariérou našeho růstu. Na měsíční bázi mapujeme exportní kondici naší země a již dnes je zcela zřejmé, že růst našich vývozů bude na polovině toho co minulý rok a na třetině, co se nám podařilo před dvěma lety. To by nemuselo ani tolik vadit, pokud by to bylo v důsledku snížení poptávky. Hlavní příčinou je ale prostý fakt, že v našich fabrikách nemá kdo vyrábět.

Naše asociace je jedním z garantů tzv. Režimu Ukrajina, který umožňuje zrychlený proces vyřizování zaměstnaneckých karet pro ukrajinské pracovníky. Hlad po pracovnících dosahuje takové intenzity, že zatímco na září byla povolená kvóta 170 žádostí vyčerpána za 26 dní, v listopadu byla zvýšená kvóta 320 žádostí naplněna již za 16 dní. To, že firmy nestíhají kapacitně zakázky, se projeví v utlumení investiční i exportní aktivity.

Pokud si uvědomíme, že příští rok centrální banka s největší pravděpodobností ukončí intervenční režim a koruna posílí, mohlo by to znamenat, že naše vývozy

budou po mnoha letech stagnovat. Není to o strašení jako spíše o mobilizaci všech nástrojů, které máme šanci využít. Jestli nám totiž něco v tomto roce opravdu nešlo, tak to bylo čerpání evropských fondů. Ne, že by byly zrovna dotace tím nejlepším ekonomickým stabilizátorem, ale jestliže už dva roky víme, že jen podnikatelé mají u MPO alokovaných téměř 130 miliard, a nedokázali jsme vyčerpat prakticky nic, pak to znamená, že máme v příštím roce hodně co dohánět.

Ale pojďme na zem. Ukončujeme Rok řemesel 2016, který rozhybal české profese i rezorty. Zvládli jsme desítky řemeslných akcí, zviditelnili cechy, zmobilizovali řemeslníky, nalákali zákazníky, posunuli odborné vzdělávání a podařilo se vyjednat revoluční kroky například v podobě oživení praktické výuky na základních školách. V příštím roce navazujeme se stejnou intenzitou Rokem venkova, v jehož rámci zajistíme, že obce do tří tisíc obyvatel se díky tomu stanou hitem státní podpory. Pokračujeme v klíčových aktivitách asociace zaměřených na rodinné firmy, podnikavé ženy, pěstitele, začínající podnikatele a malé obchůdky. Nově rozšiřujeme paletu naší základny o segment malých hospod. Zcela nové zaměření připravujeme ve velmi noblesním projektu pracovně nazvaném Silver Business, kde vytvoříme zázemí a naprosto nové formy podpory pro všechny podnikatele důchodového věku.

A protože se nechceme stát zástupcem firem, který sedí na vládních výbořech, rozhoduje v kancelářích nebo křičí



na Václavském náměstí, pokračujeme ve velkém tažení do regionů. V příštím roce navážeme na letošních více než sto odborných akcí, kde jsme se osobně potkali s osmnácti tisíci podnikateli.

O všem se budete dozvídat pravidelně v již šestém ročníku průvodce světem obchodu a exportu, v magazínu TRADE NEWS. Spolu s redakcí vám přejeme klidný konec roku a mnoho síly v roce 2017. Budeme ji potřebovat.

Karel Havlíček  
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR  
www.ampsp.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: 15. 12. 2016 Náklad: 8200 výtisků  
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) [www.tradenews.cz](http://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  
jensikova@antecom.cz [www.antecom.cz](http://www.antecom.cz)  
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR





- 10** Rozhovor / Energetika  
Energetická (r)evoluce: sektor prochází očištěním, lépe bude až pozítří
- 13** Do světa za obchodem  
Chile & Peru & Argentina: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 22** Do světa za obchodem / Chile  
Chile nechce svět měnit revolucí, ale inovací
- 28** Objektivem / Chile  
Velkolepá příroda a velkorysí lidé, to je Chile
- 32** Do světa za obchodem / Argentina  
Argentina se snaží znovu získat dobré jméno
- 37** Rozvojová spolupráce  
Zlepšení podmínek v rozvojových zemích?  
Bez zapojení soukromého sektoru to nepůjde!
- 38** Objektivem / Argentina  
V Argentině až na konec světa
- 40** Do světa za obchodem / Peru  
Machu Picchu: neznámý energetický potenciál Peru
- 44** Dvojrozhovor / Podpora exportu  
Podporu exportérům tvoříme na míru
- 53** Podpora exportu / ČEB  
České průtokoměry dobývají Latinskou Ameriku
- 54** Profiliga / ČKD Blansko Holding  
Turbíny z Blanska pohání voda latinskoamerických řek
- 56** Komentář / Úspory energie  
Úspory energie prioritou, ale ne za každou cenu!
- 58** Profiliga / ASE  
Že v energetice obstojí jen velké nadnárodní kolosy? Nesouhlasím, říká šéf ASE
- 62** Trendy/ Energetika  
EPC: energetické služby se zárukou úspor
- 64** Praxe / Úspory energie  
Vsaďte na správnou izolaci a protopíte mnohem méně
- 68** Podpora exportu / EGAP  
EGAP pojistil dodávku turbíny do Indonésie, ve hře je i Kuba
- 71** Rozhovor / Mezinárodní pravidla obchodu  
Pomáháme našim exportérům, aby si nenaběhli
- 78** Rozhovor / Odborné dovednosti  
Česko, objev svůj talent!

## PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí  
České republiky



MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU





# klientské centrum pro export

## 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](http://www.businessinfo.cz/kce)

### Kontakt:

**Telefon:** +420 224 907 576

**Adresa:** v sídle agentury CzechTrade,  
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

**E-mail:** [kcexport@businessinfo.cz](mailto:kcexport@businessinfo.cz)

### Mapa Jednotné zahraniční sítě

(jedná se o zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade)



# LETOŠNÍ DEN PODNIKATELŮ ZLOMIL REKORD

DEN PODNIKATELŮ ČESKÉ REPUBLIKY, KTERÝ KAŽDOROČNĚ ORGANIZUJE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ ČR, PROBĚHL VE STRHUJÍCÍM TEMPU. Z DŮVODU MIMOŘÁDNÉHO ZÁJMU O JEHO JIŽ ČTRNÁCTÝ ROČNÍK JSME SE PO DESETI LETECH PŘESUNULI Z KONGRESOVÉHO CENTRA V AMBASSADORU DO NÁRODNÍHO DOMU NA VINOHRADECH. I TAK JSME ALE MUSELI JIŽ NĚKOLIK DNÍ PŘED AKCÍ ZASTAVIT REGISTRACE, NEBOŤ HROZILO, ŽE SE ANI TAM NEVEJDEME. CELKEM JSME BĚHEM GALAVEČERA MEZI OCENĚNĚ ROZDĚLILI 600 TISÍC KORUN FORMOU FINANČNÍCH ODMĚN A DALŠÍCH 770 TISÍC FORMOU DAROVANÝCH PRODUKTŮ A SLUŽEB OD PARTNERŮ.

Na chlupek přesně v polovině listopadu nakonec dorazilo více než 700 podnikatelů a nejvyšší ústavní činitelé v čele s prezidentem republiky. Den jsme zahájili valnou hromadou AMSP ČR, která projednala a odsouhlasila hlavní strategické směry činnosti hlavního zástupce malých firem v ČR. S ohledem na velikost a záběr asociace se její činnost rozdělí do rozhodujících segmentů, z nichž každý bude mít své analytické, odborné i operativní zázemí tak, aby konkrétní podnikatelé dostávali prvotřídní a maximálně pružnou podporu a servis. AMSP ČR se na základě rozhodnutí valné hromady v příštích letech zaměří na rodinné firmy (Rodinná firma), řemeslníky (Fandíme řemeslu), začínající podnikatele (Young Business), ženy v podnikání (Podnikavá žena), maloobchod (Malý obchod), restaurační jednotky (Malé gastro), venkovské provozovny (Rok venkova) a podnikatele v penzijním věku (Silver Business).

Den podnikatelů pak pokračoval Česko-italským ekonomickým fórem

s účastí zástupců české i italské vlády. Následovalo kontrakční B2B setkání, spojené s podpisy aktivní spolupráce. Slavnostní galavečer byl odstartován diskuzí předsedy představenstva AMSP ČR Karla Havlíčka s prezidentem republiky Milošem Zemanem, prvním místopředsedou vlády a ministrem financí Andrejem Babišem a ministrem průmyslu a obchodu Janem Mládkem. Státní rozpočet, podpora podnikání na venkově, daňové zákony, ale i očekávaný vývoj obchodních vztahů s USA ve vazbě na zvolení Donalda Trumpa byla hlavní témata skoro hodinového talk show.

Navázali jsme vyhodnocením nejlepších rodinných firem, nápadů začínajících podnikatelů a královen malého byznysu. Následovalo dekorování zástupců 23 profesních spolků zapojených do Roku řemesel 2016 a vyhlášení Roku venkova 2017. Volná diskuze stovek podnikatelů poté pokračovala ve všech prostorách Národního domu



na Vinohradech až do pozdních večerních hodin. Dodrželi jsme přitom tradici a po celý den nezazněl ani jeden proslov vedení AMSP ČR. Naše výsledky nejsou dány funkcionářskými proklamacemi, ale celoroční prací. ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: ARCHIV AMSP ČR





## OCEŇENY I KRÁLOVNY MALÉHO BYZNYSU

Deset nejlepších žen malého podnikání ocenila AMSP ČR, která společně s Raiffeisenbank a platformou ŽENY s.r.o. vyhlásila tradiční Grantový program Podnikavá žena roku. Jeho cílem je motivovat ženy na jejich startu. Na galavečeru Dne podnikatelů ČR získaly celkem 100 000 korun na podporu svého podnikání. Ze 143 přihlášených žen a jejich podnikatelských příběhů vybrala porota dvacet nejzajímavějších, z nichž na základě hlasování veřejnosti vzešla finálová desítka.

Více informací: [www.podnikavazena.cz](http://www.podnikavazena.cz)

## ČTVRTÝ ROČNÍK GRANTOVÉHO PROGRAMU NASTARTUJTE SE VYHRÁL MATEMÁG :: RADOST Z MATIKY

Jako nejlepší vybrala odborná porota grantového programu Komerční banky a AMSP ČR pro mladé a začínající podnikatele ze třiceti přihlášených projektů Matemág :: Radost z matiky. Jde o výukovou hru pro tablety s příběhem, určenou prvňákům a druhákům základních škol, jejímž cílem je rozvíjet u dětí matematické dovednosti Hejného metodou tak, aby je to bavilo. Na realizaci svého podnikatelského záměru získají autoři projektu Matemág ze společnosti TechSophia od Komerční banky finanční grant ve výši 300 tisíc korun.

Druhé místo a finanční podporu 100 tisíc korun získal projekt eParkomat, který přináší unikátní řešení a pomáhá řidičům najít dostupné parkování pomocí technologie umělé inteligence. Bronzovou příčku s finanční odměnou 50 tisíc korun obsadily tyčinky Sens

Foods vyráběné ze cvrččí mouky. Cenu veřejnosti a finanční grant 50 tisíc korun získal projekt Kurz efektivní reklamy.

Více informací: [www.nastartujtese.cz](http://www.nastartujtese.cz)



Lídři projektu Matemág (uprostřed), který získal nejvyšší ocenění

## VYHLÁŠENY RODINNÉ FIRMY ROKU 2016

Pátý ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku, kterou pořádá AMSP ČR, už má své vítěze. Na zlatý stupínek vystoupala ostravská společnost Ollies dorty. Ta, jak už název napovídá, v duchu sloganu Mějte sladký život vyrábí a prodává cukrářské výrobky. Jako druhá skončila zlínská stavební firma Navláčil, která se v roli generálního dodavatele zaměřuje především na realizaci staveb „na klíč“. Třetí místo získala kladenská společnost Beznoska, jejíž výrobní sortiment tvoří implantáty, nástroje a operační pomůcky určené pro potřeby ortopedie a traumatologie. Cenu veřejnosti si letos odnáší firma Gumex ze Strážnice, která vyniká v oboru průmyslových hadic a těsnění na míru.

A co na to vítěz? „Velice si vážíme tohoto vysokého ocenění, které přináší každému našemu zaměstnanci, neboť to jsou právě oni, kteří na úspěchu našeho podnikání mají největší podíl.

Na začátku to nebyla žádná plánovaná cesta, jak vybudovat rodinnou firmu. Bereme to jako živý důkaz, že je možné v dnešním světě takovýto model podnikání začít zcela z ničeho a někam dojít. Správa a rozšiřování rodinného majetku nás naplňuje i po emoční stránce. Jsme nekonečně vděční za pocity, které vidíme v reakcích spokojených zákazníků. Vytvořit ekonomické výsledky je skvělé, ale přičinit se o pozitivní změny v životě druhých je ještě lepší. Toto ocenění vnímáme rovněž jako závazek, že tento příklad chceme dál sdílet a rozvíjet, abychom ostatním firmám dodali odvalu jít svou vlastní cestou,“ říká Ivo Gondek, který firmu Ollies dorty založil v roce 1999 se svou ženou Olgou v panelákovém bytě.

Vítěze soutěže Equa bank Rodinná firma roku 2016 vybrala odborná porota na základě souboru ekonomických, ale i neekonomických kritérií, jakými



Vítězný rodinný tým Ollies dorty

jsou například růst obrátu v posledních pěti letech, příspěvek k zaměstnanosti v regionu (počet zaměstnanců), počet generací vlastníka zapojených do podnikání, politika sociální odpovědnosti a celkový podnikatelský příběh.

Více informací: [www.rodinnafirma.net](http://www.rodinnafirma.net)

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: ARCHIV AMSP ČR

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ  
A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR MOBILIZUJE

# ... a teď česky

## PROČ KUPOVAT REGIONÁLNÍ PRODUKTY?



**MICHAL KRATOCHVÍL**  
ředitel Rybářského  
sdružení ČR

„Protože víme, co jíme. Naše ryby pocházejí z tuzemských rybníků, jsou čerstvé a mají jedinečnou i výraznou chuť.“



**JAROMÍR DŘÍZAL**  
předseda Podnikatelského  
svazu pekařů a cukrářů v ČR

„Protože čerstvé pekařské a cukrářské výrobky z kvalitních tuzemských surovin vycházejí z našich gastronomických tradic, mají nezaměnitelnou chuť a řadu výživových benefitů.“



**MARTIN LUDVÍK**  
předseda Ovocnářské  
unie ČR

„Protože naše ovoce je nejen zdravé, ale jeho nákupem každý z nás podporuje lokálního pěstitele, který svými sady dává naší krajině nádherný a typický přírodní ráz.“



**FRANTIŠEK ŠÁMAL**  
předseda Českého svazu  
pivovarů a sladoven

„České pivo je naprosto unikátní, vyrábíme jej pouze z tradičních českých surovin – chmele a sladu. A český pivní trh je tak rozmanitý, že uspokojí opravdu každého.“



**JANA HAÜSLEROVÁ**  
prezidentka Asociace  
výrobců lahůdek

„České lahůdky jsou jedinečné chutí i vzhledem, připravují se podle tradičních i moderních receptur a spotřebitelům přinášejí potěšení ve dnech všedních i svátečních.“



**TIBOR NYITRAY**  
předseda Svazu  
vinařů ČR

„Protože tuzemské víno je z našich surovin, z naší půdy, pro naše lidi. Pít lokální vína je známkou hrdosti a společenské prestiže.“



**MIROSLAV KUBEC**  
prezident Asociace  
kuchařů a cukrářů ČR

„Každý kuchař by měl umět využít v první řadě produkty z domácího trhu, tedy lokální produkty, ty vytváří i atmosféru restaurace a můžou tvořit příběh o tom, co a proč vaří.“



**JAROSLAV ZEMAN**  
předseda Zelinářské  
unie Čech a Moravy

„Česká zelenina je pěstována v optimálních podmínkách, při sklizni je zralá a není znehodnocena dlouhými přesuny. Do obchodu se tedy dostane čerstvá a svěží, je vynikající chutí.“



**JAN KATINA**  
ředitel Českého svazu  
zpracovatelů masa

„Protože je garantovaná čerstvost, původ a kvalita masa. Rozmanitost a originální chuť našich uzenin byly vždy výkladní skříní našeho potravinářství.“





# ŘEMESLNÉ KROUŽKY DĚTI BAVÍ!

V PROSINCI SE NA DRUHÝCH STUPNÍCH ZÁKLADNÍCH ŠKOL ROZJELY ŘEMESLNÉ KROUŽKY, KTERÉ REALIZUJE AMSP ČR V RÁMCI ROKU ŘEMESEL 2016. CÍLEM PROJEKTU JE NADCHNOUT MLÁDEŽ PRO STUDIUM TECHNICKÝCH A ŘEMESLNÝCH OBORŮ, UKÁZAT JIM, ŽE ŘEMESLO JE I V SOUČASNOSTI VELMI ATRAKTIVNÍ A TAKÉ PERSPEKTIVNÍ VOLBA.



Konkrétním cílem projektu je nastartovat proces obnovy povinné polytechnické výuky na základních školách a jejím prostřednictvím vést mládež k jinému pohledu na řemeslo a celkový přístup k němu. Řemeslné kroužky probíhají pilotně ve spolupráci s Hospodářskou komorou hl. m. Prahy v prostorách Střední odborné školy stavební a zahradnické v Praze na Jarově, která disponuje veškerým vybavením a odborným vedením pro takovou výuku. Konkrétní řemeslné postupy i finty žákům předvádějí zkušení cechmíři a řemeslníci spolků zapojených v Roku řemesel 2016. Žáci si tak vyzkoušejí na vlastní kůži, jaké to je být malířem, lakýrníkem, obkladačem, kominíkem nebo třeba kamnářem. Na závěr obdrží každý z nich certifikát, osobní hodnocení a věcné dárky. Asociace plánuje ve spolupráci s dalšími partnery rozšířit tyto aktivity do dalších regionů. ■

„Ukazujeme, že řemeslo je tvůrčí a prospěšná profese atraktivní svým obsahem, v níž lze najít uplatnění i smysl. Chceme zvýšit i prestiž řemesel a jejich sociální status v tom smyslu, že něco umět má skutečnou hodnotu a respekt. Je třeba

mládeži přiblížit, že na umu a řemeslu staví i takové značky, jakými jsou Ferrari, Omega, Gucci, ale také známé české společnosti Prim, Petrof, Thun, Koh-i-noor a řada dalších,“ říká generální ředitelka AMSP ČR Eva Svobodová.

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: ARCHIV AMSP ČR

## VYRÁŽÍME NA ROČNÍ TOUR PO ČESKU PODNIKATELÉ MĚNÍ HŘIŠTĚ

AMSP ČR chystá zásadní kroky, které ovlivní podnikání většiny firem. Daně, sankce, formuláře, úřady a zákony musí projít velkými změnami. „Mají-li ale mít nová opatření smysl, musíme vycházet z názoru těch, kterých se budou bezprostředně týkat,“ říká Karel Havlíček, předseda představenstva asociace. „Za rok

bude u moci nová vláda a nehledě na její složení naše asociace na nic nečeká, vyrážíme do regionů a začínáme sbírat náměty na hlavní změny přímo od podnikatelů. Poprvé v novodobé historii tak bude mít nastupující kabinet připravený program podpory podnikatelů přímo z terénu. Během jednoho

roku navštívíme desítky měst a skoro stovku obcí a s několika tisíci podnikateli připravíme konkrétní kroky, jimiž se zcela změní podnikatelské kolbiště.“ První tour už se uskutečnila na začátku prosince v jihočeské Třeboni. ■

ZDROJ: AMSP ČR

# ENERGETICKÁ (R)EVOLUCE: SEKTOR PROCHÁZÍ OČISTCEM, LÉPE BUDE AŽ POZÍTŘÍ

ENERGETIKOU VE STÁLE VĚTŠÍ MÍŘE ZMÍTÁJÍ POLITICI, KDYSI HRDÝ A STABILNÍ SEKTOR I PROTO SVÍRÁ NEJISTOTA. TU BY PŘITOM MOHLO JEŠTĚ ZVÝŠIT ZVOLENÍ DONALDA TRUMPA AMERICKÝM PREZIDENTEM, VYSVĚTLUJE NEJAKTIVNĚJŠÍ DROBNÝ AKCIONÁŘ ČEZU, JINAK ANALYTIK SPOLUPRACUJÍCÍ S J&T BANKOU MICHAL ŠNOBR. JAK DODÁVÁ, DALŠÍ NEZNÁMOU KOMPLIKUJÍCÍ ENERGETICKÝM FIRMÁM ŽIVOT JE NASTARTOVANÁ TECHNOLOGICKÁ REVOLUCE, KTERÁ JEDNOU VÝZNAMNĚ ZMĚNÍ JEJICH BYZNYS I NAŠE ŽIVOTY. KDY NA SVĚT ELONA MUSKA DOJDE, JE NICMÉNĚ STÁLE NEJASNÉ.



**Michal Šnabr** je nejaktivnějším drobným akcionářem ČEZu a analytikem spolupracujícím například s J&T Bankou, dnes u nás patří k nejuznávanějším odborníkům v oboru energetiky

## KLÍČOVÉ JE VYŘEŠIT SKLADOVÁNÍ ENERGIE

**V roce 2030 podle aktuální analýzy organizace World Energy Council globální poptávka po energii díky no-**

**vým technologiím a regulaci dosáhne vrcholu a začne klesat. Jak to vidíte vy, v čem se bude v té době energetika a energetický sektor nejvýznamněji lišit?**

Energetický sektor jako takový je hodně široký pojem. Zaměřím se proto na elektroenergetiku a na Evropu. V tomto kontextu bych řekl, že plánování na roky 2020, 2030 je sice pěkné, nicméně o energetice obecně – a o to více o elektroenergetice – nerozhodnou plány, ale koncept skladování elektřiny. To přitom platí nejen o Evropě, ale o energetice jako takové. Jde o klíčovou věc, která ovlivní jak trh s elektřinou, tak i s ropou, uhlím a všemi ostatními energetickými komoditami; je to zásadní i z pohledu rozvoje obnovitelných zdrojů a z pohledu plánování různých klimatických cílů.

**Podle zmíněného materiálu nás čeká solární revoluce. Zatímco v roce 2014 byly slunce a vítr podepsány pod čtyřmi procenty veškeré energie, v roce 2060 by jen slunce mohlo zajistit 39 procent. Evropa chce mít už v roce 2020 pokrytu pětinu energetických potřeb z obnovitelných zdrojů. Vy připomínáte, že podobné plány mají své „ale“.**

Nenastane-li technologický pokrok,

který umožní za rozumné peníze skladovat energii nebo konkrétně elektřinu, nebudeme mít možnost nic zásadně měnit. Vezměme si Evropskou unii a její cílování roku 2020 a 2030: do roku 2020 se například mají snížit emise o 20 procent. Vtip je v tom, že se začíná rokem 1990. Největšího pokroku ve snižování emisí totiž nebylo dosaženo v poslední době, ale mezi lety 1990 až 2005. Od té doby se tempo výrazně zpomalilo. Některé země tak budou mít velký problém splnit cíle plánované do roku 2020, natož cíle roku 2030. Pokud tedy nedojde k technologickému průlomům, který by vše zásadně urychlil.

**Po celém světě, včetně brněnské Mendelovy univerzity, se pracuje na různých variantách skladování energie. Některé signály přitom dávají na vámi zmíněný průlom nadějí. Jak pravděpodobné i proto podle vás je, že budeme mít brzy technologii, která umožní levně a s malými ztrátami skladovat velké množství energie; technologii, která se stane běžnou záležitostí?**

Dnes už je zřejmé, že směřujeme k nějakému bodu, v němž ke zlomu dojde. Konceptů, které se rozvíjejí – nejen na principu klasické baterie, ale





například i schopnosti skladování energie pomocí vodíku a tak dále – je obrovské množství, což navyšuje pravděpodobnost, že jsme na cestě, jež skončí úspěchem. Odhadovat datum, kdy k tomu dojde, je ale velmi těžké. Před několika lety se mluvilo o roku 2025. Máme rok 2016, takřka 2017, a myslím si, že to začíná trochu zadržávat; nejspíš bude třeba více času. Jednou věcí je totiž výzkum, druhou schopnost využít jeho závěry v praxi, tedy začít s masovou výrobou dané věci, dostat ji do širokého povědomí, změnit návyky spotřebitelů a podobně. I tak se na to ale dívám optimisticky. Myslím si, že se v této dekádě naplno otevřely možnosti. Nevěřím nicméně tomu, že změna bude rychlá. Zlom bych očekával spíše v blízkosti druhého s energetikou často zmiňovaného data, tedy roku 2030, a ani to není úplně jisté.

**Schopností skladovat energii je podmíněno několik dalších trendů, které dnes energetikou hýbou a nebo se o nich alespoň mluví. Jedním z nich je decentralizace trhu. Vycházíme z toho, že k technologickému průlomům dojde a tato bariéra zmizí. Rozpadne se pak evropská energetika na „prvočísla“, respektive zažije v tomto smyslu revoluci?**

Jsem přesvědčen o tom, že ano, že s decentralizací musíme do budoucna počítat. Když se o ní ale mluví, občas

se zapomíná na to, že část centrální energetiky vždy zůstane. Je to otázka jednotlivých zemí, jejich polohy, podnebí a podobně. V praxi to znamená, že například v Česku, kde má centrální energetika devadesátiprocentní podíl, může tento podíl klesnout na 60 až 70 procent, možná trochu níž. Při intenzitě jednotlivých průmyslových odvětví však nemá šanci klesnout pod 50 procent. Na druhou stranu jsou v Evropě země, kde se decentralizace a decentrální řešení stanou zásadní, kde budou ovládat celou energetiku. Kvůli tomu, že tyto země mají jiný potenciál výroby z obnovitelných zdrojů a jsou v jejich případě ve hře i další zásadní faktory.

## ROZPADNE SE JEDNOTNÝ EVROPSKÝ TRH S ELEKTRINOU?

**Max Wandler, odborník na energetiku z České spořitelny, mi nedávno řekl, že se v důsledku decentralizace v horizontu několika let rozpadne jednotný evropský trh s elektřinou. Dojde i podle vás v důsledku decentralizace k nějakým zásadním změnám?**

Obecně řečeno, dokud nebudeme mít funkční skladování energie, bude to vše jen taková hra na decentralizaci. Ta totiž není spojena jen s jiným způsobem výroby, ale také s totální změnou infrastruktury, což je investičně velmi náročné. Proto dokud nebude jistota,

že funguje výrobní zdroj a vše je ekonomicky smysluplné, nebude se tomu infrastruktura přizpůsobovat. Naopak se bude bránit, což se také děje.

**Elon Musk nedávno načrtl své představy o tom, jak decentralizované, do značné míry energeticky soběstačné jednotky zítřka budou vypadat. Konkrétně jde o dům, který sbírá a skladuje obnovitelnou energii, a to nejen pro vlastní účely, dokáže jí zásobovat například i elektromobil. Kráčí správným směrem, a nebo slepou uličkou?**

Já Elona Muska respektuji jako geniálního vizionáře a jsem přesvědčený o tom, že se dříve nebo později jeho vize z velké části naplní. Podle mě jde správným směrem, o tom není pochyb. Nicméně víte dobře, jak to v případě lidí jeho typu bývá: velmi často se stanou slavnými později, než čekali. Co se Muska týče, nepochybně to má vzhledem k podmínkám na trhu komplikované. Na jednu stranu mu dnešní doba nahrává. Na druhou stranu je třeba brát v potaz to, že v okamžiku, kdy by se nějak radikálněji změnila podmínky na trhu, bude jeho firma jedna z prvních na ráně a bude mít poměrně velké problémy. I tak jsem ale přesvědčen o tom, že tak, jak vidí budoucnost (kupříkladu rodinný dům jako zdroj elektřiny, respektive místo, kde budeme schopni nejen transponovat elektřinu ►►

► do svých přístrojů, ale i opačně, a tím se vytvoří opravdu naprosto samostatné buňky), to jednou bude vypadat. Otázkou jen je, kdy to přijde.

**Zmínil jste regulatorní prostředí, o kterém se v souvislosti s volbou Donalda Trumpa americkým prezidentem začalo hodně mluvit. Podle dostupných signálů Trump fandí ropě a naopak není příliš velkým příznivcem obnovitelných zdrojů, respektive nefandí jejich podpoře a argumentaci, proč by k ní mělo docházet. Může tak s jeho nástupem dojít na trhu s energiemi či v sektoru jako takovém k nějaké zásadní změně?**

V každém případě víme, že nevíme, co od Trumpa čekat. Já si přitom nejsem úplně jistý, zda jeho vliv na energetický sektor bude přímý, nebo zprostředkovaný. Energetika je totiž dnes odvětvím velmi citlivým na vnější změny. Možná tak, že více než samotné přání Trumpa oživit ropný průmysl budou mít na energetiku, včetně těžby ropy, vliv úplně jiné faktory, pod které se podepíše svým chováním, svými zásahy

ENERGETIKA JE  
V PODSTATĚ VŠUDE  
ODVĚTVÍM, DO KTERÉHO  
SE VE STÁLE VĚTŠÍ MÍŘE  
PROMÍTÁJÍ POLITICKÁ  
ROZHODNUTÍ A VELMI HO  
OVLIVŇUJÍ.

do fungování ať už rozpočtové nebo obchodní politiky Spojených států; zmínit je v této souvislosti také možné potenciál růstu úroků a další faktory. To vše totiž může energetický sektor nakonec ovlivnit více než nějaký záměr či přání příštího prezidenta.

**Jinými slovy, celý energetický sektor dnes zápasí se značnou mírou nejistoty, a to jak kvůli zásadní transformaci, kterou v důsledku obnovitel-**

**ných zdrojů, decentralizace a dalších trendů prochází; a zároveň kvůli politice, jež některé proměnné akcentuje a jiné tlumí. Trump tuto nejistotu zřejmě jen navýší...**

V této souvislosti bych zmínil, že podobný vliv politiků a politiky jako takové je pro dnešek typický. Energetika byla velmi sebevědomý sektor, který se vyvíjel samostatně. Teď je to jedno z odvětví, jež jsou na zásahy politiků nejcitlivější. Evropská unie je toho ostatně dobrým příkladem. Stručně, energetika je v podstatě všude odvětvím, do kterého se ve stále větší míře promítají politická rozhodnutí a velmi ho ovlivňují. Cykly, v rámci nichž je sektor nahoře a dole, se právě proto střídají hodně rychle, zatímco v minulosti byla energetika dlouhodobě stabilní. Nepodařených investic je tak obrovské množství, jde o číslo, které si před deseti lety nikdo ani nedokázal představit. Je to dáno právě onou nejistotou, jež se do sektoru vkradla, což platí nejen o USA. ■

S MICHALEM ŠNOBREM HOVOŘIL ROMAN CHLUPATÝ  
FOTO: ARCHIV MICHALA ŠNOBRA A SHUTTERSTOCK

inzerce

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](http://www.teplarenske-dny.cz)



An aerial photograph of a city, likely Lima, Peru, taken at sunset. The sky is a deep, vibrant orange-red, and the city below is densely packed with buildings, many with red-tiled roofs. The city extends to the base of mountains in the distance.

**Chile**

perspektivy

ekonomika

**Peru**

příležitosti

**Argentina**

srovnání

trendy



# letem světem

**Chile**  
**Peru**  
**Argentina**

## Chile: stabilita + svoboda = perspektiva růstu

Chile patří k nejstabilnějším, nejotevřenějším a také nejvíce konkurenčním ekonomikám Latinské Ameriky. Je pátou největší ekonomikou kontinentu se silným potenciálem růstu, což potvrzuje fakt, že ekonomika se za poslední dekádu více než zdvojnásobila. Země je lákavou exportní destinací i díky příznivým podmínkám pro podnikání. Nepřekvapí proto, že v regionu dosáhla nejlepšího postavení v žebříčku Doing Business, který sestavuje Světová banka. Otevřené podnikatelské prostředí potvrzuje i index ekonomické svobody, kde se Chile umístilo na sedmém místě. Exportéry láká také silná domácí poptávka, která představuje rozmanité příležitosti v oblasti spotřebního zboží.

## Peru: bezpečný přístav pro investice, perspektivní země pro export

Agentura Bloomberg nedávno vyhlásila Peru čtvrtou nejperspektivnější zemí pro investice mezi rozvíjejícími se ekonomikami. Aktuálně je totiž druhou nejbezpečnější zemí pro investice v Latinské Americe, proto zahraniční investice do peruánské ekonomiky patří k nejvyšším v regionu a dosáhly 28 % HDP. Peru se plně otevřelo zahraničním investicím, otevřený trh je však lákadlem i pro exportéry. V regionu země dosáhla druhého nejlepšího hodnocení v žebříčku Doing Business Světové banky a umístila se celkově na 43. místě. Nabízí velké množství příležitostí a výzev i proto, že se jedná o třetí největší zemi Jižní Ameriky a jednu z nejbohatších na přírodní zdroje. Rostoucí ekonomika s sebou přináší i růst střední třídy v jinak velmi mladé populaci (průměrný věk nedosahuje ani 30 let). Díky svému strategickému postavení se Peru může navíc stát branou na další, méně otevřené nebo méně stabilní trhy Latinské Ameriky.

## Argentina: atraktivní trh zůstává výzvou

Argentina je atraktivním trhem s populací přesahující 40 milionů, rozsáhlými zdroji nerostných surovin a množstvím příležitostí, které leží v nutném rozvoji jednotlivých infrastruktur. Na druhou stranu je její další rozvoj omezen ekonomickými problémy, které mají negativní dopad i na zahraniční investice a zahraniční obchod celkově. Právě teď je však ideální doba na zmapování trhu a vyhledání možných obchodních partnerů. S novým prezidentem totiž můžeme očekávat reformy, které povedou k nastartování tohoto jinak velmi perspektivního trhu. Mezi první kroky prezidenta Macriho totiž patřilo zahájení odbourávání obchodních bariér a příprava na postupné otevírání trhu.

Následující strany zpracovali specialisté  
Centra informačních služeb CzechTrade









# Příležitosti pro české firmy v Chile



## automobilový průmysl a kolejová doprava

V zájmu reaktivace ekonomiky a modernizace infrastruktury bude vláda ze státních prostředků investovat 4,2 mld. USD do dopravní infrastruktury. Tento krok navazuje na záměr státního rozpočtu z roku 2015, ve kterém se počítá se zvýšením státních výdajů o 27 %.

Z dosud známých projektů lze zmínit výstavbu nových tras metra v Santiagu de Chile, výstavbu první tramvajové linky v hlavním městě, výstavbu lanových drah v Iquique a Antofagastě, rozšíření a modernizaci příměstských vlaků v Santiagu de Chile (Quinta Normal, Batuco, Melipilla – celkově cca 100 km), modernizaci autobusového vozového parku v hlavním městě, rozšíření a modernizaci letišť v Santiagu de Chile, Concepciónu aj.

Ve městě Iquique bude postavena lanová dráha v délce 3,3 kilometru a počítá se s investicí 45 mil. USD. Ve městě Antofagasta se jedná o stavbu lanových drah v délce 20 km s celkovou investicí 275 mil. USD. Ve Valparaísu to bude nová lanová dráha za 66 mil. USD. Ve městě Concepción by měl být vybudován příměstský vlak za 400 mil. USD a rovněž v Temuco a Puerto Montt se připravují studie ke stavbě tratí pro příměstské vlaky.

Z dlouhodobějšího hlediska je vhodné sledovat počátek obnovy chilské železniční sítě. V minulosti měla země dost rozvinutou síť železnic, avšak v 70. a 80. letech z různých důvodů významná část této sítě zanikla spolu s vagony a lokomotivami. Vzhledem k neúnosné přetíženosti chilské silniční dopravy a s přihlédnutím k aspektům finančním a ekologickým je neodvratně nutné zahájit zásadní obnovu jak železniční sítě, tak i kolejových vozidel pro ni.

## zemědělství a potravinářství

Zemědělství a potravinářství představují po důlním průmyslu druhou nejvýznamnější osu chilské ekonomiky. Největší šanci mají dodavatelé, kteří jsou schopni zaručit důvěryhodný dlouhodobý servis a představit své výrobky fyzicky. Perspektivní jsou linky na uzení masa a ryb a technologie přípravy pokrmů. Mezi tři hlavní strategické priority Chile nyní patří rozvoj zpracovatelského průmyslu v návaznosti na výrobu potravin. Proto jsou velmi perspektivní dodávky moderních technologií pro potravinářský průmysl.

## těžební průmysl

Důlní průmysl je nosným odvětvím chilské ekonomiky a téměř 60 % se podílí na exportu. Hlavním odvětvím je těžba mědi, těží se rovněž lithium, molybden, zlato a mnoho dalších surovin. Důlní průmysl spotřebovává velmi širokou škálu vybavení, pomůcek a zboží. Strategie potenciálních českých dodavatelů by měla zohlednit i velké státní podniky a rovněž potřeby malých a středních těžebních společností, jejichž zakázky se zdají být lépe kompatibilní s reálnými možnostmi českých exportérů. Rovněž v případě důlního průmyslu je bezpodmínečně nutná vysoká profesionalita potenciálních dodavatelů. Je nutno investovat do kvalitní komunikace ve španělštině a připravit si v Chile alespoň formální právní identitu pobočky. Díky tomu je možno získat daňově identifikační číslo RUT, bez kterého se nelze účastnit výběrových řízení.

Letošní rok přinesl nové trendy ve vývoji chilského důlního průmyslu. Ukázalo se, že se chýlí ke konci dominantní paradigma povrchových dolů na těžbu mědi a bude nutné postupně přecházet na těžbu hlubinnou. To by mělo dát nové šance českým firmám, které jsou na tuto těžbu v naprosté většině zaměřeny. Spíše než dodávky těžkých strojů by mohly být z ČR perspektivní dodávky moderních technologií a expertních řešení.

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

obchodem do světa za obchodem













„Never stop exploring!“

Douglas Tompkins

# CHILE NECHCE SVĚT MĚNIT REVOLUCÍ, ALE INOVACÍ

**Z**AČNĚME TROCHU ZEŠIROKA: U AMERICKÉHO FILANTROPA DOUGLASE TOMPKINSE, MUŽE VELKÉ ODVAHY A SILNÉ VIZE. ZAMILOVAL SE DO CHILE A BYL PŘESVĚDČEN O JEHO VÝJIMEČNOSTI. USADIL SE NA JIHU TÉTO ZEMĚ A VĚNOVAL OBROVSKÉ FINANČNÍ PROSTŘEDKY I VELKÉ MNOŽSTVÍ SVÉ ENERGIE OCHRANĚ PŘÍRODY. V PRVNÍ POLOVINĚ ŽIVOTA BYL VELMI ÚSPĚŠNÝM PODNIKATELEM, ZALOŽIL PROSPERUJÍCÍ ZNAČKY JAKO THE NORTH FACE, ESPRIT A DALŠÍ. VE DRUHÉ PŮLCE PAK VYUŽIL VYDĚLANÉ PENÍZE NA ZAKLÁDÁNÍ CHRÁNĚNÝCH PŘÍRODNÍCH PARKŮ. SE SVOU DRUHOU ŽENOU KRIS ZALOŽIL V CHILE PARK PUMALÍN O ROZLOZE TĚMĚŘ 324 TISÍC HEKTARŮ. TÁHNE SE OD PACIFIKU K ANDÁM, SKRÝVÁ NENAHRADITELNÉ PATAGONSKÉ DEŠTNÉ PRALESY, VODOPÁDY A NACHÁZÍ SE V NĚM PĚTADVACET PROCENT POSLEDNÍCH EXEMPLÁŘŮ STROMU FITZROYA CYPŘIŠOVITÁ, PŘIČEMŽ NĚKTERÉ Z NICH JSOU STARŠÍ TISÍCE LET. CELKEM TOMPKINSOVI ZÍSKALI PRO OCHRANU PŘÍRODY 890 TISÍC HEKTARŮ PŮDY. DOUGLAS TOMPKINS ZEMŘEL PŘED NECELÝM ROKEM V PROSINCI 2015, KDYŽ SE JEHO KAJAK PŘEVŘHL V BOUŘI V LEDOVÝCH VODÁCH PATAGONIE. NIKDY SE NEZASTAVIL A DOKÁZAL PŘESVĚDČIT MNOHO LIDÍ, ŽE CHILE JE SKUTEČNĚ VÝJIMEČNÁ ZEMĚ.

A proč zrovna tento úvod? Je předvídatelné, že velvyslanec či ekonomický diplomat se snaží představit zemi svého působení jako perspektivní trh pro český export. Každá doba si vytváří nějaké žádoucí paradigma – a líčení exportních příležitostí je atraktivní způsob prezentace z pohledu dneška. Nic proti tomu, jsme však přesvědčeni, že diplomatická reprezentace České republiky v zahraničí má úkol

širší a v důsledku zodpovědnější nežli jen „lákat“ české podnikatele obrazem atraktivnosti země, do které nás profesní dráha zrovna zanesla. Naším úkolem sice je představit příležitost trhu v daném místě, ale rovněž pochopit a vysvětlit českým podnikatelům i cestujícím občanům podstatně hlubší a složitější věci: kulturní, mentální, sociální a přírodní zvláštnosti, specifika i rizika oné země.

Chile měří ze severu na jih (bez Antarktidy) více než 4300 kilometrů. Z hlediska přírodního, klimatického i ekonomického se tak jedná o zemi s výjimečnou rozmanitostí. Nabízí mnoho příležitostí, není však snadné je pochopit a využít. Abychom to dokázali, je nutné mít nezdolný duch Douglase Tompkinse, mít vizi, být dobře připraveni a řídit se jeho zásadou: „Never stop exploring!“ Tak pojďme zkoumat!



## DŮLNÍ PRŮMYSL ZPOMALIL, ALE STÁLE SKÝTÁ PŘÍLEŽITOSTI

Počínaje severem, můžeme z hlediska ekonomických a exportních příležitostí zmínit zejména důlní průmysl. Chile je největším světovým výrobcem mědi – v roce 2015 to bylo 5,7 milionu tun (následovala Čína s 1,75 milionu tun, Peru s 1,6 milionu tun a USA s 1,25 milionu tun). Těžba a zpracování mědi jsou v Chile jak v soukromých rukou, tak i v gesci velké státní společnosti Codelco, která má zhruba třetinový podíl na chilské produkci.

Je nutno přiznat, že chilský průmysl těžby a zpracování mědi v letech 2015 a 2016 zpomalil. Logicky se zde projevil pokles ceny mědi na světových trzích a přidala se i poměrně nízká efektivita práce způsobená vstřícnou sociální politikou a umělou zaměstnaností (Chile má nezaměstnanost pouze mezi 6% až 7% aktivního obyvatelstva).

Nicméně historie by nás měla poučit o cyklickém charakteru vývoje, a lze tedy důvodně předpokládat, že svět bude měď nadále potřebovat. Chilský důlně-průmyslový komplex těžby nabízí obrovské množství příležitostí k dodávkám. ČR sice nevyrobí speciální stroje a zařízení pro povrchovou těžbu mědi, nicméně v blízké budoucnosti se její významná část bude přesouvat pod zem, protože těžba v otevřených povrchových

dolech již přestává být efektivní a blíží se její konec. Proto Chile hledá nové technologie těžby i ochrany životního prostředí v rámci důlního průmyslu. Tam by se mohla otevírat šance pro dodavatele z ČR, stejně tak jako v dodávkách vstupů, které důlní průmysl spotřebovává ve velkém množství – například oděvy, obuv, ochranné pomůcky atd.

## OTEVŘENÍ TRHU ENERGETIKY

Jedním z problémů, který v uplynulých letech snižoval efektivnost chilského důlního průmyslu i dalších odvětví, byl zanedbaný rozvoj energetiky a rozvodné sítě. Nicméně v posledních třech letech věnovaly chilské vládní instituce tomuto sektoru prioritní pozornost a maximálně otevřely trh. To následně přilákalo nové investice a projekty. V roce 2015 se podílem 38% na přímých zahraničních investicích stala energetika z tohoto úhlu pohledu vedoucím oborem v Chile.

I to bylo důvodem, proč MZV ČR zorganizovalo vloni na podzim podnikatelskou misi energetických firem a návazných oborů do Chile pod vedením náměstků MZV Martina Tlapy. Za českou stranu se jí zúčastnily firmy Hydropol, ETD Transformátory, FitCraft Energy, PBS Group, PV Power, Micronix, Škoda Electric, Energo Pacífico, Solek Group, Doosan Škoda Power, Smíšená obchodní komora Česko-tichomořská aliance a Renerga.

V rámci projektu byla pro podnikatele zorganizována dvě business fóra s přednáškami a jednání se zástupci chilské státní správy v oblasti energetiky. České firmy měly možnost získat zajímavé kontakty na Ministerstvu energetiky, v InvestChile nebo v Obchodní komoře Santiago. Podnikatelská mise navštívila také chilskou vládní agenturu InvestChile, kde se účastnila podrobné prezentace o podmínkách, možnostech i úskalích investování v Chile v oboru energetiky či prezentace v Národní komisi pro energii (CNE), která je regulátorem trhu.

Chile je podle hodnocení prestižní Heritage Foundation v roce 2016 sedmou nejvíce svobodnou a otevřenou ekonomikou světa. Toto lichotivé hodnocení má i svoji rubovou stranu. Prosadit se na takto otevřeném trhu je opravdu těžké a vyžaduje to nejen nabízet kvalitní produkt, službu nebo technologii, ale být rovněž velmi dobře jazykově a marketingově vybaven, nebýt se investovat do vytváření cest a kontaktů.

Navzdory těmto objektivně náročným podmínkám stále přibývá českých firem, které se rozhodly v Chile investovat či otevřít zde pobočku s cílem lépe poznat a využít místní specifika. V oblasti energetiky můžeme jmenovat například firmy Solek Group, Renerga a Hydropol, které si v Chile otevřely pobočky a úspěšně rozvíjejí energetické projekty. Z jiných oborů lze zmínit společnost ▶▶







►► Rudolf Jelínek, která v Chile vyrábí likéry ze skvělého místního ovoce, firmu Ferrit, která si tu koupila mědný důl, či firmu Czechoslovak Ocean Shipping, jejíž pobočka nabízí nejen výhodnou dopravu do Chile, ale rovněž podpůrné služby dalším českým podnikům, které mají zájem do této země exportovat a dosud nemají kapacitu k vytvoření vlastní právní identity na tomto teritoriu.

## UDRŽITELNÝ ROZVOJ ZEMĚDĚLSTVÍ A ČISTÉ TECHNOLOGIE

Přesvědčený ochránce přírody Douglas Tompkins opakovaně prohlašoval, že „kdyby se mohl znovu narodit, věnoval by se především změně způsobu zemědělství, aby skýtalo trvale udržitelný rozvoj“. A je to právě zemědělství, které

podle názoru chilských odborníků i našeho soudu bude nabízet v blízké budoucnosti zajímavé ekonomické a exportní příležitosti. Chilská vláda si je vědoma nevýhod a rizik, které vycházejí ze skutečnosti, že 60 % chilského exportu tvoří produkty důlního průmyslu. Existují seriózní snahy o diverzifikaci, jež by tuto „monokulturu“ žádoucím způsobem změnila.

Moderní, ekologický a udržitelný rozvoj zemědělství a zpracování potravin je proto jednou z priorit chilské vlády a lze zodpovědně tvrdit, že to bude i prioritou vlády příští (volby budou v Chile v listopadu 2017). Díky soustavné spolupráci našeho velvyslanectví s českými podnikateli se již daří najít synergie, které umožní export českých výrobků do zemědělských oblastí Chile. Jedná se například o propojení nádrží na plyn a tekutiny, efektivní agregáty generující elektrickou energii a systém skladující energii.

Jsme přesvědčeni, že v Chile je prostor pro další české firmy, které jsou schopny nabídnout technologie pro zemědělství a zpracování potravin. Je však třeba mít vždy na paměti úroveň otevřenosti trhu i sílu zahraniční konkurence a z toho vyplývající potřebu vysoké profesionality při prezentaci

výrobků a jednání s chilskými partnery. Na základě výše uvedené spolupráce tří českých podniků můžeme velmi doporučit, aby se firmy s exportními ambicemi do Chile nejen snažily přímo svůj produkt vyvézt, ale aby současně hledaly možné synergie s českými i zahraničními subjekty, které zvýší jejich šanci vstupu na tento trh.

## RÁJ START-UPŮ

Dlouhodobě je v Chile věnována podpora inovativnímu podnikání a podpoře start-upů. Již světově známý je chilský program „Start-Up Chile“, který začal v roce 2010 v rámci státní organizace Corporación de Fomento de la Producción CORFO (Sdružení na podporu výroby, <http://www.startupchile.org/about/>). Do vínku dostal krédo: „Nechceme svět měnit revolucí, nýbrž inovací.“

Do programu Start-Up Chile se může přihlásit občan kteréhokoliv státu. Pokud je jeho projekt vedením organizace schválen, dostane zdarma roční vízum k pobytu a 33 800 USD na financování nového projektu. Od počátku programu bylo přijato více než 15 tisíc návrhů. Zájemci přicházejí především z USA (22 %), Chile (19 %), Argentiny (7 %), Indie (6 %), Brazílie (4 %), Kanady







Rostoucí atraktivita chilského zemědělství a potravinářství nás vede k tomu, že na rok 2017 plánujeme ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství uspořádání „incomingové“ mise chilských podnikatelů zaměřené na české pivo a malé pivovary.

Za velmi perspektivní pro chilský trh dnes můžeme označit také moderní „čisté“ technologie. Jak zdejší vládní instituce, tak soukromý sektor věnují významnou pozornost ekologické certifikaci všech projektů – energetikou počínaje a zemědělstvím konče. Proto v Chile poroste poptávka po nejruznějších moderních technologiích umožňujících čištění vody či zpracování odpadů.

a Španělska (3 %), Velké Británie, Mexika a Německa (2 %). Dvakrát programu využili občané ČR. Finanční prostředky byly po dobu trvání projektu zatím přiděleny cca 900 nejperspektivnějším start-upům. Následně tyto inovativní projekty přilákaly více než 100 milionů USD ze soukromých zdrojů jako financování jejich dalšího rozvoje a praktického využití.

Z logiky inovačních trendů je většina návrhů, které Start-Up Chile přijímá, zaměřena na oblasti elektronického obchodu (19 %), softwaru a IT technologií (18 %). Následují „nová média“ (9 %), komunikace (9 %), vzdělávání (8 %), zdravotnictví a biotechnologie (6 %), sociální projekty (6 %), energie a obnovitelné zdroje (4 %). Na sdělovací prostředky, turistiku a finance připadá celkově 11 % projektů.

## NEVER STOP EXPLORING!

Jak jsme v začátku tohoto článku naznačili, nemůžeme vám na chilském trhu slíbit snadný úspěch. V duchu churchillovské upřímnosti můžeme jen říci, že na cestě za obchodním úspěchem vás v Chile sice nečeká krev a slzy, avšak mnoho potu a také nějaké ty investice do odborného poradenství, právních služeb a vybudování vlastní daňové identity. Co však můžeme slíbit, je obětavá a erudovaná podpora ze strany zastupitelského úřadu, prostřednictvím ekonomické diplomacie MZV a rovněž kanceláře CzechTrade. Je pro nás velice příjemné konstatovat, že v Chile existuje velmi dobrá úroveň spolupráce těchto subjektů.

V roce 2015 se export ČR do Chile dostal na úroveň 173,3 % roku 2014. Jsme si vědomi, že takovýmto tempem náš vývoz neporoste každý rok, nicméně dobré výsledky se dostávají pouze na základě dlouhodobé práce, která je orientována na budoucnost. A ta by mohla být slibná, mimo jiné i proto, že po sedmi letech náročných vyjednávání by měla v řádu několika měsíců vstoupit v platnost smlouva o zamezení dvojímu zdanění mezi ČR a Chile.

Chile je nejen zemí, kde najdete jedny z nejstarších stromů na naší planetě, úchvatné národní parky, nejčistší

oblohu k pozorování vesmíru a kde se produkuje jedno z nejchutnějších vín na světě. Chile patří rovněž jednoznačně k nejstabilnějším zemím Latinské Ameriky z hlediska institucí i tržních podmínek. Je to země, kde není snadné se prosadit, ale současně tady investice vaší práce a finančních prostředků nejsou ohroženy asymetrickými riziky, jako je terorismus, korupce či vládní nestabilita.

Pokud se rozhodnete prozkoumat chilský trh, jsme připraveni vám pomáhat! ■

TEXT: JOSEF RYCHTAR A ONDŘEJ KAŠINA

FOTO: SHUTTERSTOCK, JANA PEŠAVOVÁ A ARCHIV MZV



Josef Rychtar je velvyslancem ČR v Chile



Ondřej Kašina je obchodním radou ZÚ ČR v Chile

# V CHILE NAJDETE PŘEVÁŽNĚ RODINNÉ FIRMY

RODINNÉ PODNIKÁNÍ JE V CHILE PODOBNĚ JAKO V DALŠÍCH REGIONECH LATINSKÉ AMERIKY PŘEVLÁDAJÍCÍ PODNIKATELSKOU FORMOU. POKUD DO STATISTIK ZAHRNEME I MALÉ FIRMY, PAK TY RODINNÉ TVOŘÍ OKOLO 80 % PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ. VĚTŠINA Z NICH JE POMĚRNĚ MLADÝCH, POUZE 16 % SE POHYBUJE NA TRHU VÍCE NEŽ PADESÁT LET.

Nicméně i zde najdeme firmy s bohatou historií. Podle zprávy The World's Oldest Family Companies vydané Family Business Magazine je nejstarší rodinnou firmou v Chile Hacienda Los Lingues.<sup>1</sup> Byla založena v roce 1760 a jedná se o ranč o 4000 hektarech, který vlastní a provozuje rodina Clarových. Jeho součástí je malý a tradiční pětilhvězdičkový hotel a jedna z nejprestižnějších stájí v Americe. Za nejstarší firmu, která zůstala ve stejné rodině od svého založení,

je považována Productos Collico. Nachází se ve Valdivii (asi 900 kilometrů jižně od Santiaga, hlavního města) a založila ji rodina Kunstmannových v roce 1853. Dnes je řízena sedmou generací, vlastní a provozuje mlýn, vyrábí kvasnice a vaří pivo.<sup>2</sup>

Velké obchodní rodiny se nazývají grupos. Tyto obchodní konglomeráty jsou většinou řízeny rodinou, rizika diverzifikují přítomností v příbuzném

i nepříbuzném průmyslu, jsou obvykle velké a mají významný vliv na místní hospodářství. Jsou relativně mladé – jejich lídři zastupují první nebo druhou generaci. Řada z nich působí na akciovém trhu a je přítomna na burze.<sup>3</sup>

Blíže vám představíme tři menší rodinné firmy z oboru vinařství, neboť právě vínem je Chile proslulé. Postupem času se vypracovaly do pozice světově uznávaných producentů kvalitních vín.

## PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

### LUIS FELIPE EDWARDS: STÁLE ČISTĚ RODINNÁ FIRMA

Jeho historie se píše od roku 1976, kdy Luis Felipe Edwards starší zakoupil poblíž města Nancagua statek San José de Puquillay a v roce 1980 statek Santa Bernardita de Pupilla, oba v údolí Colchagua. K nim patřilo rozsáhlé území osázené vinohrady o průměrném stáří třiceti let, které pan Edwards vyklučil a osázel keří moderních odrůd révy. Tehdy se vinařství zabývalo pouze produkcí sudového vína, které směřovalo dál k větším producentům. V roce 1994 se

však firma přeorientovala na vlastní produkci. Investovala hodně hlavně do technologického vybavení podniku a zakoupila nejnovější technologie pro výrobu a lahvování vína. Majitelé zakoupili pozemky v údolí Leyda, exkluzivní oblasti pro pěstování vinné révy. První vlastní vína společnosti Luis Felipe Edwards se dostala na pulty roku 1995. Od té doby slaví obrovské úspěchy nejen na chilském trhu, ale i v dalších 45 zemích.

V současnosti je společnost 11. největším vinařstvím v Chile a stoprocentně jí vlastní rodina Edwardsů. Právě tato skutečnost je zárukou vynikající kvality vín



s touto značkou. Důkazem je také řada ocenění získaných v Chile i ve světě.

1 Více viz <http://www.loslingues.com/>

2 Více viz [http://www.collico.cl/?page\\_id=10](http://www.collico.cl/?page_id=10)

3 Martínez, J. I. Family Business in Chile. Dostupné z <http://www.campdenfb.com/article/family-business-chile>



## VIÑA CASA SILVA: TÉMĚŘ STOTŘICETILETÁ TRADICE

Viña Casa Silva sídlí v údolí Colchagua (region Valle Central, subregion Valle Rapel), mnohými považovaném za nejlepší oblast pro produkci červeného vína v Chile. Tvoří je úzký pás táhnoucí se od 4000 metrů vysokých And na východě až k moři. Vinařství zpracovává pouze vlastní hrozny a hospodaří na 900 ha vinic soustředěných do čtyř statků rozložených na ose západ-východ s velmi rozličným mikroklimatem, což umožňuje využívat různý terroir pro pěstování nejvhodnějších odrůd, a poopravit tak dosud vžitý názor, že v údolí Colchagua se daří hlavně modrým odrůdám. Některé z vysázených vinic jsou staré 90 a více let a pocházejí z révy z oblasti Bordeaux z doby před napadením révokazem.

Casa Silva je rodinným vinařstvím ve vlastnictví rodiny Silvů, na jejímž chodu se podílí již čtvrtá a pátá generace. Historie vinařství začala v roce 1892, kdy do Chile dorazil z Bordeaux Francouz Emilio Bouchon, jehož snem



bylo pěstovat zde kvalitní vinnou révu. Později se usadil v údolí Colchagua v místě zvaném Angostura a jako první v údolí vysadil vinice a vybudoval vinařství. Některé dosud zachované vinice na statku Angostura pochází z roku 1912. V odkazu Emilia Bouchona pokračoval jeho syn Abel Bouchon a ve třetí generaci Jorge Silva, jenž si vzal za manželku Maruju Bouchon. Vinařství a vinice pak byly rozděleny mezi členy rodiny, z nichž někteří své podíly prodali.

V roce 1977 se Mario Silva Cifuentes, stávající patriarcha rodu, oženil s Marií Terezou Silva Bouchon a začal pracovat ve vinařství v Angosture. Vykoupil zpět vinice, zrekonstruoval původní rodinný statek a věren pionýrské tradici svých

předchůdců vybudoval nové vinice na statcích Los Lingues a Lolol. Po dvaceti letech přesvědčil Maria Pabla Silvu z páté generace svého otce, aby upustili od prodeje vína ve velkém jiným společnostem a začali sami lahvovat vlastní víno. Tím začala moderní historie vinařství Casa Silva. Vedle Maria Pabla dnes pracují v podniku i další členové rodiny. Vinařství používá špičkové australské výrobní technologie, má kapacitu 3,5 milionu litrů v nerezových nádržích a pro zrání vín disponuje sklepy se sudy z francouzského dubu. Firma nabízí i vinařský turismus. Nově zrekonstruovaný hotel Boutique Casa Silva se nachází v původním domě rodiny, hned vedle vinného sklípku a vinice.

## SANTA EMA: ZNAČKA OBLÍBENÁ NEJEN V USA

V roce 1917 opustil Pedro Pavone-Voglino svoji rodnou Itálii, vinařskou oblast v Piemonte, a vydal se na dlouhou cestu do „nového světa“. Jeho odhodlání ho dovedlo až do Chile, a umožnilo mu tak poznat krásu a jedinečnost údolí Maipo. Ohromen rozmanitostí tamější přírody a kvalitou půdy pro produkci vín se v roce 1931 rozhodl v těchto místech usadit. Začal pěstovat vinné hrozny, které si oblíbila nejlepší vinařství v Chile. V malém městečku na Isla de Maipo se oženil a dodnes zde žijí jeho děti a příbuzenstvo.

V roce 1956 „don“ Pedro a jeho nejstarší syn Felix Pavone Arbea začali prodávat lahvová vína, která si brzy vybudovala mezi zákazníky výbornou pověst. Felix Pavone pokračoval



v práci svého otce a usadil se se svou ženou a čtyřmi dětmi na Isla de Maipo. Na konci 60. let se jejich rodinné vinařství rozkládalo na značné části oblasti Peumo v údolí Cachapoal. Tato oblast je známá především výrobou kvalitních červených vín, jako jsou Carignan, Cabernet Franc, Cabernet

Sauvignon, Merlot, Syrah a samozřejmě Carmenere. První exporty produktů společnosti začaly v roce 1986, a to do Brazílie. Dnes Santa Ema vyvází do více než 30 zemí Ameriky, Evropy a Asie. Hlavní je však export do USA, kde se z hlediska prodeje řadí do první desítky vín.

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 ODBORNOU ASISTENTKOU VŠFS V PRAZE.



# VELKOLEPÁ PŘÍRODA A VELKORYSÍ LIDÉ, TO JE CHILE

Jako většina Evropanů jsme si při vyslovení jména této země dokázali představit jen její typický podlouhlý tvar, lemující větší část západního pobřeží jihoamerického kontinentu, kontroverzní osobu chilského diktátora a prezidenta Augusta Pinocheta, Velikonoční ostrovy a lahodné chilské víno. Jméno země prý pochází z domorodého názvu chilli, což v jednom z původních indiánských jazyků znamená „studený“ nebo také „místo, kde končí země“. Obojí je pravdivé. Podlouhlý tvar dělá z této jihoamerické země s délkou 4380 kilometrů nejdelší stát naší planety. Táhne se od nejsušších míst na Zemi na severu až po masivní ledovcová pole na jihu. Projeli jsme ji celou, ale asi nejmíc nám učarovala poušť Atacama na severu.

Přestože přes ni vede Panamerická dálnice, do vzdálenějších míst od Santiaga se prostě většinou létá. Vnitrostátní letecká doprava je tu stejně samozřejmá a zaběhlá jako u nás například železnice. Už jen samotný let byl velkým zážitkem. Při cestě jsme přelétávali jámy obřích měděných dolů s hloubkou téměř jeden kilometr, které z výšky vypadaly jako obrácená vánoční vosí hnízda a kolosy těžebních strojů a nákladních aut na nich jako miniatury. Pouštní letiště Calama, které bylo naší cílovou stanicí při cestě do Atacamy, slouží hlavně k zajištění dopravy místních horníků. Pět dní tu žijí v zaprášeném uniformním městečku a na víkendy se vrací na jih do svých domovů.

Uhrančivá Atacama je ze všech stran obklopena pohořím a tvoří ji erozí narušené horniny sestávající ze směsi různobarevných minerálů, solí, písku a částec lávy pocházející z And. Poušť je typická teplotními výkyvy; i v letním období se teploty pohybují od 0 °C v noci až po 50 °C přes den. Ale nikdy bychom nevěřili, že dovede být tak krásná.

V jejím nitru se nachází oáza s městečkem San Pedro de Atacama, kde jsme našli dočasný azyl. S vodou si tu hlavu moc nelámou, každé ráno někdo pustil do kanálů vedoucích kolem udusáných prашných ulic obrovské množství, které na nich tvořilo velké louže. Na většinu zdejších staveb je jako materiál použita hlína a vlnitý plech, přesto má toto místo svůj osobitý půvab a hrdost. Hlavní třída s hliněnou avenue je plná obchůdků, restaurací a směnárny a při setkání se zdejšími obyvateli byste neuhádli, že žijí tak daleko od nám známé civilizace.

Přestože je Atacama kvůli prstenci hor dokonale odříznuta od jakékoliv vlhkosti, vlivem El Niña i tady občas dochází k ničivým přívalovým deštům, které tak místní krajině přinášejí život a čas od času naplňují vodou zdejší velká solná jezera. Každému bych přála vidět ten nádherný kontrast různých odstínů modré barvy jezerních hladin lemovaných jemně upředenou krajkou z bílé soli a nad tím se tyčící hory, jejichž skalnatá úbočí jsou minerály zbarvena do červeno-zlatavých barev. A přímo uprostřed pouště nečekaně objevíte rezervaci Los Flamencos, kde žijí velké kolonie nádherných plameňáků, kteří tu mají svá hnízdiště.

Chile nám zůstane v srdci. Nejen díky nádherné, divoké a rozmanité přírodě, ale hlavně díky srdečnosti a ochotě jeho lidí. ■

TEXT A FOTO: JANA PEŠAVOVÁ







**Jana Pešavová** vystudovala FEL ČVUT a již šestnáct let pracuje v pojišťovnictví. Je nadšenou cestovatelkou a amatérskou fotografkou. Má ráda přírodu a půvab málo civilizovaných míst stejně jako zajímavé historické památky.

# PRACOVNÍ TRH CHILE

## FAKTA A ČÍSLA

### Statistika

Nezaměstnanost	6,8 % (listopad 2016)
Počet pracovních hodin	45 hodin týdně
Věk odchodu do důchodu	ženy 60 let, muži 65 let

### Středoškolské vzdělání

Úroveň	předškolní vzdělávání – do pěti let věku dítěte první stupeň – 8 let – od 6 do 13 let druhý stupeň – 4 roky – od 14 do 18 let střední škola (lycée) – 3 roky – od 15 do 18 let
Doba trvání studia	12 let (od prvního stupně základní školy)
Věk absolventa	18 let

### Vysokoškolské vzdělání

Úroveň	univerzity (státní a soukromé) profesionální instituty (soukromé instituce poskytující profesně zaměřené vzdělávání) technická školicí střediska (soukromé instituce poskytující technické vzdělávání)
Délka studia	univerzita – min. 4 roky, profesní instituty min. 4 roky, technická střediska 2 až 3 roky
Kvalita	Chile nabízí špičkové univerzitní vzdělání, dvě chilské univerzity se podle QS University Rankings v roce 2016/17 umístily mezi top deseti univerzitami v Jižní Americe. Velmi dobře je hodnocená například Pontificia Universidad Católica de Chile nebo Universidad de Chile.
Akademický titul	Struktura univerzitního vzdělání se podobá evropské nebo severoamerické: licenciatura je ekvivalentem bakalářského studia, následuje magister (ekvivalent českého Mgr.) a doctor (Ph.D.).
Průměrný věk absolventa	22–24 let nebo výše

### REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Pro Chile jsou typické poměrně výrazné regionální rozdíly – oblastí Antofagasta, Tarapacá a Atacama na severu země, v nichž převažuje těžební průmysl, mají nejvyšší HDP na hlavu. Naopak nejnižší HDP na hlavu má region Maule ve středu země, v němž převažuje výrobní průmysl, a nejmladší region Chile

Arica y Parinacota, který leží na severu u hranic s Peru a převažují v něm služby. Obyvatelstvo Chile je do velké míry koncentrováno ve městech, kde žije přibližně 70% obyvatel. 13,2% Chileanů pracuje v zemědělství, 23% v průmyslu a 63,9% ve službách.



Platy podle profesí	Průměrná měsíční mzda	Platy podle profesí	Průměrná měsíční mzda
Řidič vysokozdvížného vozíku	700 EUR	Head of Sales **	5 000 EUR
Sekretářka *	1 100 EUR	CEO ***	10 000 EUR
Ekonom VŠ	1 700 EUR	* 5 let praxe, dobrá angličtina	
Inženýr technického směru	1 100 EUR	** 10 let praxe, dobrá angličtina	
Sales Specialist **	3 000 EUR	*** 15 let praxe, velmi dobrá angličtina	

### Typické nefinanční odměny

Běžní zaměstnanci	zdravotní a životní pojištění
Zaměstnanec na manažerské pozici	zdravotní a životní pojištění, firemní auto

### Nástroje recruitmentu – internet

Cílové skupiny	pozice ve středním managementu
Nejoblíbenější	pracovní portály (nejvíce Laborum.com a Trabajando.com), LinkedIn
Náklady	Internetové servery nabízejí roční předplatné zhruba v ceně 3000 USD, počet inzerátů při předplatném není limitovaný.

### Recruitment – personální agentury

Cílové skupiny	pozice ve středním managementu
Nejoblíbenější	sociální média, inzeráty, vlastní databáze
Náklady	Jejich výše záleží na dané pozici a metodologii, zpravidla jeden až tři platy kandidáta.

### Executive search – headhunteri

Cílové skupiny	od pozic ve středním managementu až po top manažerské a exekutivní pozice
Nejoblíbenější	sociální média, inzeráty, vlastní databáze
Náklady	Jejich výše záleží na dané pozici a metodologii, zpravidla 15 až 25 % z prvního ročního platu přijatého kandidáta.

## Podpora zahraničních investorů

InvestChile je vládní agentura, která propaguje Chile mezi zahraničními investory, pomáhá jim vyhledávat vhodné investiční příležitosti, zprostředkovává informace a působí jako facilitátor při jednání s místními úřady. U nás působí Česko-chilská obchodní a průmyslová komora (ČCHOK), která českým firmám pomáhá se vstupem na chilský trh.

### InvestChile

Ahumada 11, 12th Floor - Santiago, Chile  
Tel.: (56-2) 2663 9200, e-mail: info@investchile.gob.cl

**Česko-chilská obchodní a průmyslová komora**  
www.cchch.cl

Společnost **Teamconsult** je personálně poradenská společnost působící v ČR a SR v oblastech executive search a outplacement již více než 20 let. Při zakázkách překračujících hranice ČR a SR **Teamconsult** pracuje v rámci sítě **Glasford International** ([www.glasford.com](http://www.glasford.com)), což je uskupení předních světových personálně poradenských firem v oblasti executive search, respektive headhuntingu. V oblasti outplacementu je Teamconsult členem celosvětové sítě **Career Star Group** [www.careerstargroup.com](http://www.careerstargroup.com).

# ARGENTINA SE SNAŽÍ ZNOVU ZÍSKAT DOBRÉ JMÉNO

DO BUENOS AIRES JSEM ODJÍŽDĚL S VĚDOMÍM, ŽE SE PŘED NAŠIMI ZEMĚMI OTEVÍRÁ NOVÁ ETAPA VZÁJEMNÝCH VZTAHŮ. NÁSTUP VLÁDY MAURICIA MACRIHO V PROSINCI 2015 UKONČIL MNOHO LET IZOLACE ARGENTINY, JEŽ IGNOROVALA EU NEBO USA A HLEDALA PARTNERY V ČÍNĚ, RUSKU, VENEZUELE ČI EKVÁDORU. ZÁJEM ČESKÝCH PODNIKATELŮ O ARGENTINU JSEM POCÍTL JEŠTĚ PŘED SVÝM ODJEZDEM DO TÉTO ZEMĚ PŘI TRADIČNÍM SETKÁNÍ S PODNIKATELI, KTEŘÍ NA ZDEJŠÍM TRHU PŮSOBÍ NEBO O NĚJ MAJÍ ZÁJEM. PŘESTO MĚ V PRVNÍCH DNECH POBYTU PŘEKVAPILA DOSLOVA INVAZE FIREM, HLAVNĚ Z ENERGETICKÉHO A OBRANNÉHO SEKTORU A SEKTORU DOPRAVY.

## NOVÁ OPATŘENÍ VLÁDY UVOLNILA TRH

Vláda Mauricio Macriho zdědila zemi v mnohem horším stavu, než si představovala v nejhorsích snech. Proto byla nucena přistoupit k zásadním makroekonomickým opatřením. Prvním významným rozhodnutím bylo zrušení vývozních cel na obilí (23 %), kukuřici (20 %), maso (10%) a snížení cla na sóju z 35 na 30%. Dalším opatřením, pro ekonomiku země a pro české firmy asi nejdůležitějším, bylo zrušení většiny devizových omezení. To, co nám připadá běžné, je nyní možné i v Argentině – tedy volně kupovat i prodávat devizy. Firmy i občané mohou nyní převádět peníze do zahraničí a naopak téměř bez omezení. S okamžitou platností byla zrušena dovozní povolení a sjednotil se kurz amerického dolaru. Skončila tak doba, kdy byl zaveden určitý kurz

pro zahraniční obchod, jiný pro turistiku, další pro obchody na burze nebo pro nákup deviz pro osobní potřebu. Nezbytným krokem také bylo vyhlášení stavu energetické nouze do konce roku 2017, a to v době vrcholícího léta, a tudíž zvýšené spotřeby elektrické energie. S největší pravděpodobností můžeme očekávat jeho prodloužení o další rok.

Výše zmíněná ekonomická opatření ukazují, že se Argentina v čele s prezidentem, který pochází z podnikatelské rodiny, snaží znovu začlenit mezi země s předvídatelným vývojem a standardními prvky tržního hospodářství. Devizová omezení a s nimi spojené problémy s dovozem zboží přivedly zemi do stavu, kdy ekonomika více než čtyři roky stagnovala. Přestože zavedení přísné devizové kontroly v listopadu 2011 mělo primárně za cíl udržet devizové rezervy,

efekt byl přesně opačný. Rezervy za tu dobu klesly z více než 50 miliard USD na méně než polovinu, zatímco zahraniční investice až na malé výjimky neexistovaly. Snižování přídelů devizových prostředků vedlo k paradoxním situacím, kdy přes proklamovanou podporu místního průmyslu výroba stála kvůli nedostatku strojů nebo náhradních dílů. To vše se nyní díky novým opatřením vlády mění, a je tedy pravý čas pro vstup českých firem na trh a jejich podíl na rekonstrukci argentinské ekonomiky.

## ZAPOJME SE DO UZDRAVENÍ ARGENTINSKÉ ENERGETIKY

Dlouhodobým problémem, který minulá vláda neřešila, jsou dodávky elektrického proudu. Instalovaná kapacita Argentiny je cca 26 000 MW, což je na 40 milionů obyvatel hodně málo.





## Pokud chcete uspět, přemýšlejte o kooperaci

Českým firmám, jež se chtějí prosadit na argentinském trhu, doporučujeme přemýšlet o možné výrobní kooperaci, kdy by se alespoň část produktu vyráběla v Argentíně. Za vlády Cristiny Kirchner neexistovala prakticky jiná možnost dovozu zboží než přenechat část výroby zdejšími firmám. Současná vláda se rovněž snaží o naplnění nevyužitých výrobních kapacit, obzvláště v obranném průmyslu, kde je nabídka výrobní spolupráce nutnou podmínkou úspěchu. Úroveň průmyslu v Argentíně je na dobré úrovni a lze nalézt kvalifikovanou pracovní sílu, tudíž v tomto směru se není čeho obávat.

Populistické udržování cen energií na úrovni roku 2003 (zatímco ostatní ceny vzrostly o několik tisíc procent) znemožnilo energetickým firmám investice do výroby a distribuce elektrické energie. To vedlo ke snižování produkce a zastarání distribučních sítí, které v prvních horkých dnech léta kolabují. Zatímco v roce 2003 byl průměrný roční výpadek proudu na občana 6 hodin, v roce 2014 to bylo již 33 hodin. Tento stav je dán nereálnými cenami v hlavním městě a provincii Buenos Aires, kde elektrina stojí desetinu toho, kolik platí například obyvatel Córdoba nebo jiných provincií. Pro srovnání: za byt střední kategorie na dobré adrese se platí například 40 pesos za dva měsíce, což je hodnota jedné kávy v kavárně. Právě narovnání cen a odstranění dotací je nástrojem zlepšení finanční kondice energetických firem a předpokladem nových investic v oboru.

České firmy mají na co navazovat, v provinciích Salta a Mendoza fungují paroplynové turbíny Škody Plzeň, v dalších pak vodní turbíny z ČKD Blansko. Příležitosti mohou být tedy jak modernizace stávajících turbín, tak i dodávky nových stejně jako v sektoru obnovitelných zdrojů, na který klade vláda největší důraz a v příštích letech plánuje investice téměř 30 miliard USD. V září byl vyhodnocen první tendr na výstavbu obnovitelných zdrojů

ve výši 1000 MW a o zájmu zahraničních investorů svědčí i to, že nabídka šestinásobně překročila poptávané množství. Vláda nejvíce preferuje výstavbu větrných a solárních elektráren, pro jejichž provoz má Argentina vhodné podmínky. V příštích měsících vyhlásí další veřejné soutěže, opět na výstavbu 1000 MW.

Macriho vláda si je vědoma neudržitelnosti dotací energií, proto připravila razantní zvýšení jejich cen o 400% s tím, že další etapa proběhne v roce 2017. Ekonomická realita však narazila na realitu politickou, a tak musela tempo zvyšování cen výrazně zpomalit. Přestože s novými cenami elektřiny platí průměrný spotřebitel měsíčně stejnou částku jako za jednu pizzu a ceny pro nízkopříjmové skupiny obyvatel budou i nadále dotovány, spustila levicová opozice kampaň proti „brutálnímu a likvidačnímu“ zdražení. Paradoxní je, že nynější opozice byla vládnoucí koalicí v posledních dvaceti letech, a má tak na katastrofálním stavu energetiky hlavní vinu. V příštím roce proběhnou částečné parlamentní a senátní volby, proto lze bohužel očekávat opatrnější postup vlády.

Mnoho projektů do infrastruktury, energetiky a dalších sektorů je financováno úvěry Meziamerické rozvojové banky (BID), jejímž členem bohužel Česká republika není, a nemá

proto možnost těchto úvěrů využívat. Členství v BID by určitě stálo za zvážení, neboť tato banka financuje projekty v celé Latinské Americe.

## ARMÁDA A ŽELEZNICE ČEKAJÍ NA SVŮJ UPDATE

Perspektivní obory pro český export jsou zpracovány podrobně v Mapě oborových příležitostí, přesto některé krátce zmíním. Kromě energetiky jde hlavně o obranný průmysl, kolejovou dopravu a hromadné dopravní prostředky.

Argentinská armáda byla v posledních letech velmi zanedbávána a nachází se, ostatně jako celá země, v katastrofálním stavu. Letectvo nedisponuje nadzvukovými letadly, poslední funkční mirage byly vyřazeny koncem loňského roku. Chybí i výcviková letadla, kvalitní útočné zbraně, země není plně pokryta radarovým systémem. Když to shrnu, armáda potřebuje prakticky vše. ►►



## Projekty ekonomické diplomacie 2017

pořádá MZV ČR ve spolupráci s oborovými ministerstvy a dalšími institucemi  
březen 2017

- **Česká podnikatelská mise na III. Investičním fóru v Paraguayi**
- **Prezentace obranného a bezpečnostního průmyslu Czech Defence Industry Day v Buenos Aires**

Obou akcí se zúčastní přední české firmy pod vedením náměstka ministra průmyslu a obchodu V. Bärtla.

►► Příležitostí je hodně a jsem rád, že naše firmy i díky informacím a podpoře MZV ČR a velvyslanectví jsou v tomto oboru v Argentině aktivní. Rozjednané obchodní případy vypadají zajímavě, důležitým faktorem úspěchu bude určitě i podpis memoranda o porozumění, které umožní přímé udělení zakázek bez výběrového řízení.

Doslova revoluci zažívá sektor železniční dopravy. Zatímco před druhou světovou válkou měla Argentina více než 50 tisíc km železničních tratí, po dekádách úpadku jí zbylo pouhých 2000 km, a to ještě ve stavu, který nevyhovuje dnešním požadavkům. Rozvoj železniční dopravy je tedy kromě energetiky další velkou prioritou. Investice ve výši 2,4 miliardy USD budou směřovat v příštích čtyřech letech do modernizace nákladních tratí General Belgrano a San Martín, dalším velkým projektem je modernizace příměstských tratí a nákup nových vlakových souprav v hodnotě 14 miliard USD v příštích osmi letech. Pro české firmy se nabízí možnost dodávek elektrických vlakových souprav, obnova železničních svršků nebo výměna elektrických systémů a signalizace.

Mnohá argentinská města se snaží vyřešit problém hromadné městské dopravy instalací trolejbusů, některá uvažují

i o zavedení tramvají. Tramvaje nejsou v Argentině neznámé, třeba v Buenos Aires jezdily do roku 1961, kdy byly zrušeny a nahrazeny silně znečišťujícími autobusy. Ve velkých městech jako Córdoba, Rosario nebo Mendoza jezdí zastaralé trolejbusy ruské provenience, a naskýtá se tak šance nahradit je moderními naší výroby.

Pro případný úspěch českých firem bude rozhodující možnost financování. Argentina se dostala se splacením pohledávek hedgeových fondů z platební neschopnosti, nicméně potvrzuje ještě určitou dobu, než jí ratingové agentury zlepší hodnocení. První vlašťovkou v tomto směru je zvýšení ratingu OECD ze stupně 7 na stupeň 6.

## ČESKÁ KULTURA MÁ V PAŘÍŽI JIŽNÍ AMERIKY PRESTIŽ

Přestože jsou obchodně-ekonomické vztahy pro naši práci prioritou, nemůžeme zapomenout ani na spolupráci v kulturní oblasti, cestovním ruchu, školství a vědě a technice. Argentina byla vždy považována za Paříž Jižní Ameriky a množství divadel a koncertních sálů je srovnatelné v této části světa snad jen s Brazílií nebo Mexikem. Česká kultura je zde dobře známá, například jména jako Kafka, Kundera,

## Zvláštní pozice Číny v argentinské ekonomice

Během vlád rodiny Kirchnerů, a zvláště v posledním období vlády Cristiny Kirchner, měla Čína v argentinské ekonomice výsadní postavení, které bylo dáno hlavně nabídkou financování čínských dodávek v době, kdy Argentina neměla kvůli defaultu přístup na mezinárodní finanční trhy. Argentina v roce 2014 podepsala s Čínou dohodu o strategickém partnerství, kde se Čína zavázala k investicím do infrastruktury, železnic a energetiky ve výši 30 mld. USD. V rámci této dohody bylo dodáno 1500 železničních vagonů, mají být postaveny dvě vodní elektrárny v provincii Santa Cruz, dva nové bloky atomové elektrárny Atucha atd. Vláda Mauricia Macriho převzala většinu závazků, i když některé smlouvy byly přehodnoceny. Snaží se nicméně snížit závislost na jediné zemi a hledá diverzifikaci zahraničních investic.

Dvořák, Janáček nebo Miloš Forman. Proto je opravdu škoda, že v roce 2012 bylo uzavřeno argentinskou veřejností oblíbené České centrum, přestože bylo jedinou kulturní reprezentací na celém kontinentu. Naše velvyslanectví se snaží navzdory této skutečnosti



udržovat styky v kulturní oblasti na vysoké úrovni a věřím, že se nám to daří.

Značka Česká republika jako turistická destinace je vysoce ceněná a Praha je mnohými Argentinci považována za jedno z nejkrásnějších měst světa. K vytvoření pozitivního obrazu v médiích přispívá i regionální zástupce Czech Tourismu, který Argentinu pravidelně navštěvuje.

Oblast školství a vědeckotechnické spolupráce byla jedinou, která fungovala i v letech vlády rodiny Kirchnerů. V rámci podepsané smlouvy o spolupráci mezi MŠMT a zdejším Ministerstvem pro vědu, technologie a inovativní produkci dochází k výměnným pobytům vědců, výměnu studentů a profesorů organizují i samotné univerzity. Nesmím opomenout ani výzkumný program Masarykovy univerzity v Antarktidě, kde úzce spolupracujeme s argentinskými institucemi a odborníky.

## NEOBÁVEJTE SE ARGENTINY, ONA VÁM TO VRÁTÍ

Zastupitelský úřad a zejména jeho ekonomický úsek se snaží českým firmám pomoci s prosazením se na trhu. Naše pomoc zahrnuje různé formy jako například vyhledání vhodných partnerů

a zajištění schůzek, na které podnikatele většinou doprovází ekonomický diplomat. V krátké době se nám podařilo vybudovat síť kontaktů na vládní úrovni, které využíváme ve prospěch českých firem. Zvláště v obranném průmyslu je účast vedoucího úřadu a ekonomického diplomata nezbytná.

Další formou pomoci firmám je organizace informačních seminářů o možnostech v zemích naší působnosti, organizace cest ústavních činitelů a vysokých státních představitelů, které jsou doprovázeny podnikatelskými misemi.

Nezastupitelným úkolem ambasády je zajištění smluvní základny tak, aby odpovídala zájmům českých firem. Přestože v současnosti můžeme využívat dohodu o ekonomické a průmyslové spolupráci z roku 2008, která zahrnuje prakticky všechny obory, aktivně pracujeme na uzavření memoranda o porozumění mezi oběma ministerstvy obrany, které nám umožní získat G2G kontrakty.

Vím, že nedávná historie není příliš povzbudivá, nicméně vše nasvědčuje tomu, že nastává nová etapa. Všichni významní hráči jako USA, Německo, Francie, Španělsko nebo Itálie (samořejmě včetně Číny) se

předhánějí v tom, kdo zde bude více investovat. Německo v minulých týdnech zrušilo zákaz státní podpory exportu do Argentiny a naopak otevřelo úvěrový rámec pro podporu svých podniků.

Chtěl bych zdůraznit, že náš zastupitelský úřad je připraven podat zájemcům o obchod s Argentinou nebo o investice v této zemi podrobné informace a pomoci s uvedením na trh. V této souvislosti si dovoluji citovat argentinské rčení: „Argentina siempre le da la revancha“, volně přeloženo „Argentina vám to vždy vrátí“. Obchodovat s touto zemí není snadné, avšak pokud se to podaří, přinese to často lepší výsledky než jinde. ■

TEXT: KAREL BERAN

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Karel Beran je velvyslancem ČR v Argentině



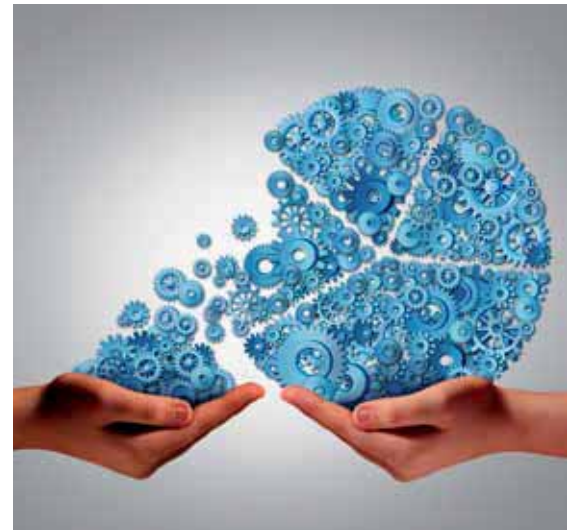


Českým exportérům  
přejeme radostné Vánoce  
a do nového roku **2017**  
balík nových zakázek.



# ZLEPŠENÍ PODMÍNEK V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH? BEZ ZAPOJENÍ SOUKROMÉHO SEKTORU TO NEPŮJDE!

ROZVOJOVÝ SVĚT MÁ MNOHO PROBLÉMŮ, ALE NABÍZÍ TAKÉ VELKÉ PŘÍLEŽITOSTI. NA JEDNÉ STRANĚ MÁ ŠPATNOU INFRASTRUKTURU I BYROKRACII, NA DRUHÉ STRANĚ MLADOU PRACOVNÍ SÍLU A NENASYCENÝ TRH. JDE O PROSTŘEDÍ, KTERÉ NUTNĚ POTŘEBUJE PROJÍT TRANSFORMACÍ. A PRÁVĚ ROZVOJOVÉ PROJEKTY MOHOU TUTO TRANSFORMACI URYCHLIT A NASTARTOVAT KÝŽENÉ ZMĚNY, AŽ UŽ JDE O VYTVÁŘENÍ PRACOVNÍCH MÍST A ZAVÁDĚNÍ MEZINÁRODNÍCH STANDARDŮ, ZVÝŠENÍ DOSTUPNOSTI KVALITNÍHO PROFESNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ, ZLEPŠENÍ ZDRAVOTNÍHO STAVU OBYVATEL, ZVÝŠENÍ POTRAVINOVÉ BEZPEČNOSTI, POSÍLENÍ ENERGETICKÉ BEZPEČNOSTI NEBO VYTVÁŘENÍ PRACOVNÍCH MÍST PRO ZNEVÝHODNĚNÉ SKUPINY OBYVATEL. TYTO PROJEKTY BY TAK MĚLY PŘÍSPĚT KE ZLEPŠENÍ ŽIVOTNÍCH PODMÍNEK V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH POMOCÍ LEPŠÍ DOSTUPNOSTI INOVATIVNÍCH SLUŽEB, VÝROBKŮ NEBO TECHNOLOGIÍ.



Dlouhodobě se ukazuje, že trvalé řešení výše zmíněných problémů se neobejde bez zapojení soukromého sektoru. Toho jsme si dobře vědomi, když se bavíme o směřování zahraniční rozvojové spolupráce, kterou Česko poskytuje. Proto již v roce 2014, po vzoru skandinávských zemí a Rakouska, spustila Česká rozvojová agentura Program rozvojového

a mimo jiné podporuje navazování podnikatelských partnerství a přispívá k udržitelnému rozvoji. Letos jsme program na základě předchozí zkušenosti upravili a zjednodušili, aby byl atraktivnější i pro menší firmy.

Program totiž nabízí unikátní příležitost vybudovat si dobrou startovací pozici na zvoleném trhu: snižuje riziko vstupu a umožňuje se prezentovat tamním partnerům projektem, který má pozitivní rozvojový dopad. Dotaci ve výši až půl milionu korun a až 90% nákladů projektu lze využít na přípravu podnikatelského záměru nebo na vytvoření studie proveditelnosti. Samozřejmě s předpokladem, že záměry popsané ve studii budou poté financovány mezinárodními finančními institucemi, z veřejného rozpočtu dané země nebo z peněz investorů.

Těm, kteří už v rozvojové zemi mají obchodního partnera, lze z tohoto

programu hradit přenos know-how a technologií, včetně nákladů na školení, expertní, právní a překladatelské služby, cestovné, demonstrační technologie a tak dále, a to až do výše 5 milionů korun. Program umožňuje také založení dceřiné pobočky českých firem nebo joint venture.

Konkrétní informace vám rádi předají specialisté České rozvojové agentury. Těšíme se na vaše B2B projekty v rozvojových zemích! ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV

## Program B2B

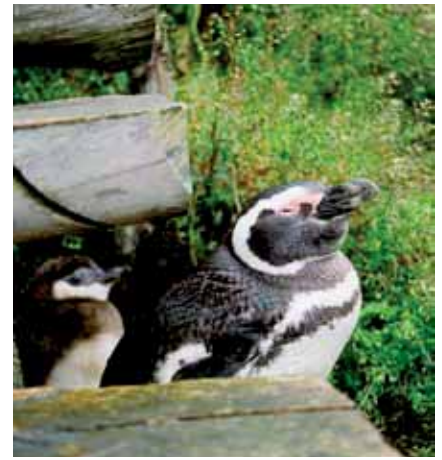
Rozpočet programu B2B bude v příštím roce 20 milionů Kč. Žádost o dotaci je možné podat až do poloviny ledna 2017.

Detailní informace a archiv MZV naleznete na webových stránkách [www.czechaid.cz](http://www.czechaid.cz).

partnerství pro soukromý sektor, nazývaný program B2B. Zaměřuje se na soukromý sektor v rozvojových zemích



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



# V ARGENTINĚ AŽ NA KONEC SVĚTA

S Novým rokem jsem se blížila na nový kontinent. Z okénka menšího letadla byla vidět zasněžená páteř And, která se pomalu snižovala k Hornovu mysu, noční můře pro všechny námořníky. Ale dnes na Nový rok bylo krásně, slunečno, skoro bez větru. A přistání na letišti v nejjižnějším městě světa Ushuaia, kde začátek i konec přistávací dráhy končí v moři, byl hladký.

Město samotné je přilepené k národnímu parku Tierra del Fuego neboli Ohňová země a obklopené bílými vrcholky hor. Ani se nechce věřit, že to byla původně trestanecká kolonie. Však ta odlehlost od nejbližšího osídlení byla bariéra sama o sobě. Následovala zlatá horečka, ale zdroje nebyly až tak bohaté, jak se původně zdálo. Po zrušení vězení Juanem Perónem se z Ushuaie stala klíčová námořní základna, která sehrála důležitou roli v bitvě o Falklandy. Nyní je z ní muzeum. A hlavním zdrojem ekonomiky je turismus, který má sezonu jen několik měsíců v roce.

Najdete tu koncentraci ryzích dobrodruhů, prahnoucích po té nejvyšší úrovni cestovatelského adrenalinu. Čekají na své opancéřované výletní lodě plující k Antarktidě nebo alespoň na nějaký chráněný ostrov s kolonií tučňáků. Trekaři se vydávají do přírodních skvostů

národního parku s opravdu křišťálovými potůčky. Končí tu cyklisté, kteří prošlapali stovky mil po prашných a větrných cestách Patagonie, dál už není kam. Prostě konec světa.

Ani já jsem neodolala a vydala se na malý ostrůvek pozorovat magellanské tučňáky. Zrovna však přišlo, tak schlíple posedávali ve svých hnízdech a rozespale po nás pokukovali. Ty stovky jako na obrázcích v prospektu jich však nebyly.

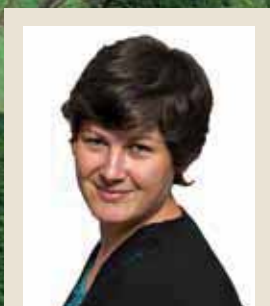
V místních kavárnách či hostelech potkáte vytříbené cestovatelské osobnosti. Při jedné příležitosti nad výbornými empanadas (plněné taštičky pečené nebo smažené, všude trochu jiné

a vždy přijdou k chuti) jsem se dala do řeči s Kanadánem, který před několika lety doma všechno prodal, začal cestovat a už si ze seznamu jen odškrtoval exotická místa, kde byl a kam se běžně nejezdí. Nyní se chystal na ostrov Svätého Jiří, nenápadnou tečku někde u Antarktidy. Cestoval sám a své dojmy sdílel jen s těmi, které při své cestě kolem světa potkal. Domů už se neměl kam vrátit, jeho domovem se stal celý svět a nyní byl na jeho konci. Směřoval za další položkou k odškrtnutí a přede mnou se celý svět naopak otevíral: nasedla jsem na autobus na sever za dalšími andskými národními parky. ■

TEXT A FOTO: KAMILA ABRAMČUKOVÁ







**Kamila Abramčuková**  
je nadšenou cestovatelkou a fotografkou





# MACHU PICCHU: NEZNÁMÝ ENERGETICKÝ POTENCIÁL PERU

VĚTŠINA TURISTŮ NAVŠTÍVÍ PERU DÍKY PŘEDKOLUMBOVSKÉMU MĚSTU INKŮ MACHU PICCHU. TOTO POSVÁTNE ÚDOLÍ –VALLE SAGRADO – NENÍ JEN NÁDHERNÝM OBRAZEM HISTORIE PERU. PŘI DETAILNÍM NÁHLEDU JE OKNEM DO ENERGETICKÉ BUDOUCNOSTI A PROJEKTUJE PERU JAKO DRAKA VE VYUŽITELNOSTI OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ.



## MĚDĚNÝ DRAK SE ZLATÝMI ZUBY

V současné době patří Peruánská republika mezi významné hospodářské hráče v andském regionu. Je považována za jednu z nejotevřenějších ekonomik světa, má dohody o volném obchodu se čtyřiceti zeměmi včetně EU.

Hlavní podíl exportu připadá na důlní průmysl, a to ve výši 65 %, díky němuž se Peru řadí mezi pět největších světových vývozců železných a neželezných kovů. Měď se zde těžila již za doby Inků a v současnosti na území Peru leží tři nejrozsáhlejší naleziště mědi objevená do současnosti. Měď, olovo, zinek a molybden se těží zejména v povrchových dolech. Významný podíl však představují hlubinné doly s těžbou vzácných kovů, jako je zlato a stříbro.

Většina důlního průmyslu se nachází v soukromých rukou velkých zahraničních investorů z Číny, Kanady, Mexika, USA a Evropy. Zastoupeny jsou rovněž střední peruánské investice a určité procento těžby pokrývají i malé družstevní doly v jednotlivých vesnicích. Typu vlastnictví odpovídá také míra industrializace a modernizace dolů. Najdeme zde jak moderní technologie těžby a zpracování mědi, tak technologie používané převážně v polovině minulého století. Zastaralejší přístupy se aplikují většinou ve středních a malých zlatých dolech při ražení štol za pomoci ručních pneumatických kladiv a střelného prachu.

## STABILITA A RŮST

Peru si dlouhodobě udržuje stabilní ekonomický růst, za posledních pět let to byla v průměru 3 %. Pro letošní rok se odhaduje růst HDP o 3,5 %, čímž se země zařadila na druhé místo za Bolívii v žebříčku nejrychleji rostoucích ekonomik latinskoamerického regionu. Podle renomovaných světových agentur si Peru udrží svou pozici i v příštích letech. Pro léta 2017 až 2022 se odhaduje růst HDP okolo 4 %. Nákupní sentiment posiluje kupní síla obyvatel a jejich zájem o kvalitní zahraniční výrobky.

Optimisticky lze hodnotit také politikou stabilitu země. Letos v červenci nastoupil do prezidentského úřadu ekonom a politik Pedro Pablo Kuczynski (za novou politickou stranu PPK), vítěz červnových voleb se ziskem 50,12 %



nad Keiko Fujimoriou, dcerou bývalého peruánského prezidenta Alberta Fujimoriho. Ve svém programu preferuje otázku dostatku pitné vody, k níž má 40 % obyvatel jen omezený přístup, dále rozvoj základního školství, zdravotnictví, infrastruktury, čistoty životního prostředí a diverzifikaci zdrojů elektrické energie.

## ZEMĚ TŘÍ TVÁŘÍ

Peruánci sami mluví o své vlasti jako o zemi tří tváří, které se od sebe diametrálně odlišují, přestože všechny regiony mají napříč společné jmenovatele, a to výborné jídlo, velmi milé a vstřícné obyvatele a neskutečné přírodní bohatství.

Tzv. tři tváře se promítají rovněž do geografie. Jednu představuje pacifické pobřeží – vyprahlý pruh země o nadmořské výšce do 500 m n. m., který se táhne v délce přes 3000 km mezi Pacifikem a Andami a od Chile. Tato oblast o šířce od 15 do 180 km zaujímá svou rozlohou, srovnatelnou s dřívějším Československem, nejmenší podíl peruánského území – pouze 10,6 % (136 tisíc km<sup>2</sup>). Charakterizuje ji však nejvyšší hustota osídlení s 54,6 % obyvatel Peru. Klima přechází od pouštního na severu země až v suché tropické. Přes relativně vysokou vzdušnou vlhkost tu v zimě teploty neklesají pod 15 °C a v létě naopak lehce překračují 30 °C s příjemným tropickým sluncem.

Druhou tvář je andské pohoří, připomínající hřbet draka se zasněženými vrcholky, které dosahují výšky přes 6500 m n. m. Region je oddělený geograficky, biologicky i kulturně od zbytku území. Rozkládá se mezi pacifickým pobřežím a Amazonií. Klimatické podmínky přímo závisí na nadmořské výšce a vzdálenosti od pobřeží nebo od Amazonie. Přechází

ze subtropického až po chladné horské klima. Sníh zde najdeme prakticky celoročně od hranice 4000 m n. m.

Třetí tvář je Amazonie – tropický deštný les spadající do povodí Amazonky, který zaujímá plochu 782 800 km<sup>2</sup>, tedy 61 % rozlohy Peru, což odpovídá rozloze Turecka. Oproti tomu má nejmenší hustotu zalidnění. Tento region je jedinečný svým přírodním bohatstvím, jelikož se může pochlubit jednou z největších světových biodiverzit. S tím velmi kontrastují obrovská ložiska ropy a zemního plynu v tomto regionu a jejich neekologická těžba, zejména úniky z ropovodů.

## Z PERU ROSTE LÍDR VE VÝROBĚ ENERGIE

S rovnoměrným hospodářským růstem se navyšuje interní růst spotřeby elektrické energie, její krátkodobou nadprodukcí však země není schopna spotřebovat. Kombinace nízké ceny spolu s investičními plány současné vlády na další rozvoj projektů výroby a hlavně záměry na vytvoření přenosové soustavy do sousedních zemí s deficitem výroby, jako jsou Chile, Bolívie a Ekvádor, z Peru v budoucnu vytvoří regionálního lídra ve výrobě elektrické energie.

Výroba elektrické energie v Peru roste posledních 10 let v průměru o 7 % ročně, tzn. v průměru o 1,74 TWh za rok. Hlavním zdrojem produkce jsou s 56 % vodní elektrárny, následované tepelnými s podílem 42 %, z čehož 71 % připadá na zemní plyn. Před dokončením k plánovanému datu 2018 se nachází jeden z největších projektů v historii země známý jako „Gasoducto del Sur“ (v překladu jižní plynovod). Peruánská vláda intenzivně podporuje výstavbu plynovodu v délce tisíc kilometrů s investicí 2,4 miliardy USD i související infrastrukturu: stavbu nových plynových elektráren v hodnotě čtyři miliardy USD a petrochemického závodu za 3,5 miliardy USD. Využití zemního plynu je zde široce rozšířené nejen v domácnostech pro vaření, ale také v osobní automobilové dopravě (stojany na zemní plyn jsou součástí prakticky každé benzinové čerpací stanice).

Peruánský stát věnuje mimořádnou pozornost rovněž rozvoji obnovitelných zdrojů, zejména solární (1,2 %) a větrné energetice (0,5 %). Podle vládního ►►



►► plánu by se měl navýšit podíl obnovitelných zdrojů do roku 2018 o 5%. Na podporu této oblasti vypisuje vláda každoročně veřejné soutěže, z nichž poslední byla uzavřena v letošním březnu s cílem získat pro veřejnou elektrickou síť dodatečných 1300 GWh elektrické energie ročně z obnovitelných zdrojů, jako je biomasa (312 GWh), větrné elektrárny (573 GWh) a solární elektrárny (415 GWh). Navíc bylo vypsané řízení na dodávky 450 GWh z malých vodních elektráren do 20 MW.

Na základě energetického plánu kabinetu pro období 2014 až 2025 by měla růst poptávka po elektrické energii ve dvou scénářích: realistický předpokládá průměrný růst 4,5% ročně a navýšení poptávky o 9500 MW a druhý, optimistický předpokládá růst 6,5% ročně v celkové hodnotě 12 300 MW. Tato kapacita by měla pokrýt jak ekonomický růst, tak zvyšování populace a rozšiřování distribuční sítě do oblastí bez elektrické energie.

## ČEŠI BYLI V PERU JIŽ ZA PRVNÍ REPUBLIKY

Česká strojírenská výroba má v Latinské Americe velmi dobrý zvuk již od dob první republiky. Československo dodalo do Peru první tanky, které mu výrazně pomohly při řešení tehdejších konfliktů. Tank LTP-T38, vyráběný tehdejší Škodovkou, je v současnosti symbolickým znakem peruánského vojska. Svědčí o tom skutečnost, že při inaugurační vojenské přehlídce na počest zvolení nového prezidenta PPK jel československý tank jako první v čele průvodu.

České společnosti ze sféry obranného průmyslu dosahují významných

úspěchů i nyní. Jako příklad lze uvést společnou výrobu peruánského polostátního vojenského podniku FAME S.A.C. a České zbrojovky v Limě, kde se od září 2016 montují české pistole pro peruánskou armádu a policii.

Ovšem vzájemná spolupráce nezůstává pouze na poli obranného průmyslu. Nedávno jsme se v Peru prosadili dodávkami technologií pro vodní elektrárnu Chancay v provincii Huaral, která leží v nadmořské výšce 3396 m n. m. a bude mít instalovaný výkon 19,2 MW. Na exportu technologií pro tento komplex v hodnotě v řádu několika milionů USD se podílely dvě české společnosti. Uvedení díla do provozu se má podle dosavadních informací zúčastnit také prezident Pedro Pablo Kuczynski spolu s dalšími vládními představiteli.

Ve spolupráci se zastupitelským úřadem v Limě byla letos v červenci otevřena zahraniční kancelář proexportní agentury CzechTrade v Peru. Rozšíření latinskoamerické sítě zastoupení o tuto destinaci je dalším krokem státu v podpoře českých firem v zahraničí. Těšíme se na váš zájem o podnikání v této impozantní zemi! ■

TEXT: EMIL ULRYCH

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Emil Ulrych je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Peru

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S PERU OD EMILA ULRYCHA

- 1 Většina Peruánců anglicky nemluví a ani nemají potřebu se jazyk učit. Na trhu panuje taková konkurence, že každý, kdo se chce v zemi prosadit, přistoupí na místní obchodní zvyklosti a konverzaci ve španělštině.
- 2 Mañana. S tímto výrazem se v Peru setkáte často. Peruánci velmi rádi vše slíbí, ale pokud nebudete sami aktivní, pak se mañana může změnit v nikdy.
- 3 Dárky obchodním partnerům v podobě skla nebo piva jsou vhodnou cestou k navázání osobního vztahu. Bez osobního vztahu, vzájemných sympatií, společného stolování a zájmu o osobní život partnera se šance na úspěch obchodů snižuje. Nestací skvělý výrobek a renomé, bez důvěry Peruánců se neprosadíte.
- 4 Peruánci jsou obecně velmi nedůvěřiví a do jisté míry konzervativní. Pro pootevření dveří a získání důvěry lze využít podpory zastupitelského úřadu v Limě pro úroveň jednání se státní nebo polostátní správou a také agentury CzechTrade pro privátní sféru.
- 5 Po příletu do Limy zjistíte, že se nevyplatí vystoupit z letadla s drahými kabelkami nebo hodinkami a fotoaparáty. Již cestou z letiště vám taxikář naznačí (poté, co zamkne dveře taxíku), že v některých čtvrtích není dobré telefonovat za jízdy, mít otevřené okno a v ruce drahý mobil. Drobné krádeže jsou zde na denním pořádku jako v jakémkoliv jiném světovém velkoměstě s osmi miliony obyvatel. Obecně se doporučuje nenápadnost; pokud nedáváte najevo přílišnou okázalost, nikdo si vás nevšímá.



## Sluneční energie

Je nejrozšířenějším přírodním zdrojem v Peru. V průměru 4–5 kWh/m<sup>2</sup> pokrývá denní spotřebu obyvatelstva na pacifickém pobřeží a v Amazonii. Největší problém spočívá v její transformaci v elektrickou energii s nízkými náklady. Přitom v Peru paradoxně žijí zhruba tři miliony obyvatel zejména v odlehlých oblastech, které nemají přístup k elektrické energii vůbec. Ostrovní síť nebo přímé využití solární energie pro domácnosti a obce mají proto pro společnost velký význam. Na podpoře těchto projektů se podílejí nejen centrální, ale i místní instituce. V budoucnu by podíl na spotřebě elektrické energie ze slunce měl stoupnout na 6 % v národním měřítku a ve venkovských oblastech dokonce až na 26 %.

## Větrná energie

V rámci obnovitelných zdrojů má v Peru slibný potenciál i vítr. Podle analýzy Národního meteorologického institutu se pohybuje kolem 19 TWh. Na jejím základě byly identifikovány vhodné oblasti pro jeho využití. Jedná se zejména o pobřežní oblasti na severu (region Piura), jižněji o regiony Ancash, Lima a Arequipa, kde v některých oblastech jako Ica dosahuje průměrná rychlost větru za rok 8 m/s. V Andách patří mezi nejzajímavější regiony Puno, jež disponuje největší rozlohou využitelnou pro větrné parky s průměrnou rychlostí nad 5 m/s za rok. Zóny s nejvyšší naměřenou průměrnou rychlostí větru se nachází jen mezi nejvyššími vrcholky And, ale tato místa jsou prakticky nedostupná.

## Biomasa

Mezi své ekologické priority řadí Peru rovněž zpracování biomasy. Tuto problematiku zahrnuje „Plan nacional de Agroenergia 2009–2020“ (Národní plán pro agroenergii), který se týká rovněž oblasti využití odpadů ze zemědělství, lesnictví a rybářství. Pod termínem biopalivo se rozumí pevná biologická paliva (dřevo, štěpka, odpad z cukrové třtiny atd.), kapalná paliva (etylalkohol a bionafta) a plynná paliva (bioplyn). Tuhá paliva se zde tradičně používají pro vaření a ohřev v domácnostech, zejména ve venkovských oblastech používá 77,4 % obyvatel dřevo. Velmi významný potenciál (77,12 MW) pro výrobu elektrické energie skrývá odpad z cukrové třtiny. Zákon stanoví povinnost přimíchávat do kapalných biopaliv etylalkohol, a to do benzínu 7,8 %, do bionafty 2 % a do motorové nafty 5 %.

## Vodní elektrárny

V Peru se nachází celkem 113 údolí, která se na základě topografických, hydrometeorologických, půdních a dalších vlastností dají sloučit do 14 hydrografických regionů. Celkový ekonomicky a technicky využitelný potenciál vodní energie přesahuje 70 tisíc MW, z nichž 9000 MW připadá na povodí Tichého oceánu a 61 tisíc MW spadá do povodí Atlantského oceánu.

Například v kolébce incké civilizace v okrese Urubamba v provincii Cusco se nachází jedna významná vodní elektrárna. Má instalovaný výkon 110 MW a zásobuje elektrickou energií celé teritorium jižního Peru. Na pozadí tohoto impozantního vodního díla se promítá spirituální atmosféra slavné peruánské historie. S tímto gigantem se pojí nejen minulost, ale i budoucnost Peru jako energetického lídra v regionu And.





S náměstkem ministra průmyslu a obchodu pro sekci Evropské unie a zahraničního obchodu Ing. Vladimírem Bártlem (vpravo) a ředitelem agentury CzechTrade Ing. Radomilem Doležalem, MBA, jsme si povídali o další podpoře našich exportérů

# PODPORU EXPORTÉRŮM TVOŘÍME NA MÍRU

V ŽEBŘÍČKU DOING BUSINESS SVĚTOVÉ BANKY, KTERÝ UŽ PO ČTRNÁCTÉ HODNOTIL BEZMÁLA DVĚ STOVKY EKONOMIK, OBHÁJILA ČESKÁ REPUBLIKA CELOSVĚTOVÉ PRVENSTVÍ V PODMÍNKÁCH PRO ZAHRANIČNÍ OBCHOD. NEJEN TO BYLO MOTIVACÍ PRO DVOJROZHOVOR TRADE NEWS S VLADIMÍREM BÄRTLEM, NÁMĚSTKEM MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU, A RADOMILEM DOLEŽALEM, GENERÁLNÍM ŘEDITELEM CZECHTRADE. TÍ VE SVÝCH POZICÍCH ZAČÍNALI PŘED DVĚMA LETY TĚMĚŘ SOUČASNĚ A OD TĚ DOBY SE V JEJICH AGENDĚ UDÁLO MNOHO ZMĚN. CO SE PODLE NICH PODAŘILO A JAK NYNÍ HODNOTÍ VZÁJEMNOU SPOLUPRÁCI NA POLI EKONOMICKÉ DIPLOMACIE?

## STÁLE JE CO ZLEPŠOVAT

**Zůstaňme chvíli u Doing Business. V posledních letech šplhá Česká republika v tomto prestižním žebříčku stále nahoru, letos se celkově octla na 27. místě před takovými zeměmi,**

**jako jsou Nizozemsko nebo Švýcarsko. Čím si to vysvětlujete?**

**Bártl:** Je pravdou, že ačkoliv se v posledních dvou letech změnila metodika hodnocení z pohledu Světové banky, která si vyžádala drobné korekce v celkovém pořadí, stále se zlepšujeme. Ocenění našich podmínek pro

zahraniční obchod nejvyšší příčkou už druhým rokem je obrovským úspěchem. Jsem rád, že k výraznému zlepšení došlo právě u těch indikátorů, které spadají do gesce našeho ministerstva. Kromě zahraničního obchodu se jedná o zavedení elektrické energie, kde jde o posun o 29 příček, a to ze 42. na 13. místo.



Ocitli jsme se tak před Velkou Británií či před všemi dalšími zeměmi Visegrádské čtyřky.

### Kde je ještě co zlepšovat?

**Bärtl:** Podstatně horší pozice zaujímáme například v oblasti placení daní, i když jsme se z nelichotivého 122. místa posunuli na 53. pozici. Určitě máme ještě na lepší umístění, které nám zatím kazí také byrokracie, zejména v oblasti získávání stavebních a dalších povolení.

## CZECHTRADE JAKO PŘÍMÝ PARTNER FIREM

**Vraťme se k zahraničnímu obchodu, především k podpoře našich exportérů. Příští rok to bude už dvacet let, co ji dostala do vínku agentura CzechTrade, kterou zřizuje právě vaše ministerstvo. Jak ji hodnotíte?**

**Bärtl:** CzechTrade vždy byl a nadále zůstává klíčovou agenturou MPO, jejímž prostřednictvím naše ministerstvo pracuje a komunikuje zejména s malými a středními vývozci. Prošel mnoha stadii. V době, kdy jsem na ministerstvu převzal sekci Evropské unie a zahraničního obchodu, byl vlivem předchozích rozhodnutí bez zahraničních kanceláří, které mu byly odňaty, a také s tehdejší



V té souvislosti je třeba dodat, že CzechTrade není klasický úřad. Má trochu jiné možnosti i pravidla než samotné ministerstvo, což je dobře. Dnešní podoba agentury je zdravým mixem možností, priorit a kompetencí státu a potřeb exportérů, které si sami naformulovali. Výsledky CzechTrade, které za uplynulé roky vykazují jasně vzestupnou tendenci, považuji za velmi dobré a ještě stále máme značný potenciál pro růst.

**Doležal:** Cítíme výraznou podporu MPO, a to je velmi podstatné pro naši práci a další rozvoj. Díky tomu můžeme říct, že se na naši agenturu obrací stále více firem, což naplňuje její poslání. Našich služeb využila téměř třetina všech malých a středních exportérů, nejčastěji s žádostí o pomoc s propagací a vyhledáváním vhodných obchodních partnerů a distributorů. Tato data vyplývají z průzkumu, který si nechalo zpracovat MPO ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR. Ze stejného šetření navíc vyplynulo, že klienti oceňují zejména fyzickou přítomnost zahraničních zástupců v teritoriích a že je pro ně státní podpora exportu nepostradatelná.

## JEDEN ZA VŠECHNY, VŠICHNI ZA JEDNOHO

**Které události uplynulých let tedy považujete za zásadní?**

**Bärtl:** Zcela určitě to bylo napřímení vztahů s Ministerstvem zahraničních

věcí a nastavení efektivní spolupráce, díky níž dnes jednotná zahraniční síť nabízí českým podnikatelům pomoc v téměř stovce zahraničních teritorií. Ve spolupráci s Ministerstvem financí se nám podařilo, alespoň v rámci možností, personálně doplnit stavy tak, abychom byli přítomni na nejžádanějších světových trzích. I když to ještě není úplně uspokojivé a oproti jiným evropským státům stále nemáme dostatečný počet profesionálů ve všech důležitých destinacích, jsme aktuálně v situaci, kdy solidně zvládáme pokrývat poptávku našich exportérů. Do budoucna však budeme usilovat o další posilování asistenčních kapacit, neboť každý schopný specialista v zahraničí znamená jednoduše více úspěšně zrealizovaných obchodních případů českých podniků.

**Doležal:** Pro nás je rozvoj zahraničních kanceláří zásadní. Na konci července jsme otevřeli již 49. zahraniční zastoupení v peruánské Limě. CzechTrade tak v tuto chvíli poskytuje služby v 51 zemích světa. V té souvislosti jsem rád, že se nám v rámci agentury podařilo nastavit dobrý systém hodnocení spolupracovníků v zahraničí. Naše pobočky navíc velmi úzce spolupracují se zastupitelskými úřady, což umožňuje především účinně koordinovat byznys plány a také organizovat společné akce pro firmy. Klademe důraz na neustálé zkvalitňování exportního servisu firmám s důrazem na B2B setkávání s potenciálními zahraničními partnery a mimo

DNEŠNÍ PODOBA  
CZECHTRADE  
JE ZDRAVÝM MIXEM  
MOŽNOSTÍ, PRIORIT  
A KOMPETENCÍ STÁTU  
A POTŘEB EXPORTÉRŮ,  
KTERÉ SI SAMI  
NAFORMULOVALI.

strukturou služeb jsem nebyl úplně spokojen. Tyto zásadní oblasti se nám díky dobré spolupráci podařilo s generálním ředitelem CzechTrade rychle vyřešit a brzy bude mít agentura padesát zahraničních zastoupení. To považuji za důležité.

►► jiné i na zajištění dostupnosti našich služeb v regionech České republiky.

## NAŠI PRÁCI BUDOU HODNOTIT PŘÍMO PODNIKATELÉ

**K čemu dalšímu kromě těchto priorit budete směřovat v roce 2017 a případně dál?**

**Bártl:** V příštím roce máme pro celou zahraniční síť interní cíl v podobě vyhodnocení a zvyšování efektivity jak pracovníků CzechTrade, tak diplomatů na zastupitelských úřadech, kteří v destinacích, kde není přítomna kancelář CzechTrade, zastávají rovněž agendu podpory exportu. Pracujeme na systému společného hodnocení, které musí primárně vycházet od podnikatelů, být objektivní a měřitelné. To je způsob, jakým společně s kvalitní předvýjezdovou přípravou a ambiciózním vzdělávacím programem chceme zajistit vysokou profesionalitu a klientský přístup našich pracovníků v zahraničí.

### A s čím přichází CzechTrade?

**Doležal:** Chystáme toho pro náš jubilejní rok hodně, ale rád bych zmínil například nový projekt NOVUMM KET, jehož cílem je usnadnit nadějným malým a středním firmám vstup na zahraniční trhy, neboť se mohou za zvýhodněnou cenu účastnit špičkových zahraničních veletrhů, které by jinak mohly být mimo jejich finanční možnosti. Osobní kontakt s možnými obchodními partnery na veletrzích totiž

JEDNÍM Z DŮVODŮ PRO AKTUALIZACI EXPORTNÍ STRATEGIE BYLO DOPLNĚNÍ TERITORIÁLNÍHO PŘÍSTUPU PŘÍSTUPEM OBOROVÝM.

považujeme za jeden z nejlepších způsobů navazování budoucí perspektivní spolupráce. První takovou akcí byl veletrh Medica v německém Düsseldorfu. Za podpory naší agentury se na něm prezentovalo patnáct českých firem. NOVUMM KET počítá do konce roku 2018 s účastí na dalších 50 atraktivních



zahraničních výstavách a veletrzích, zástupci firem se jen v příštím roce mohou zúčastnit 27 mezinárodních veletrhů zaměřených na klíčové technologie, mezi které patří například fotonika, mikro- a nanoelektronika, nanotechnologie, pokročilé materiály, průmyslové biotechnologie a pokročilé výrobní technologie. České výrobky se tak představí například v Las Vegas, Havaně nebo v Šanghaji.

### V těchto dnech vláda schválila aktualizaci Exportní strategie České republiky pro léta 2012–2020, kterou jí předložili společně ministr průmyslu Jan Mládek a ministr zahraničí Lubomír Zaorálek. V čem vidíte hlavní posun?

**Bártl:** Aktualizace využívá efektivnějších nástrojů pro exportní politiky, precizněji specifikuje cíle a způsoby jejich dosažení, využívá kooperace pro exportně zaměřených organizací státu a předpokládá průběžnou komunikaci s firmami reprezentacemi a sociálními partnery. Cílem je zefektivnit činnost zahraničních ekonomických diplomatů a kanceláří CzechTrade, CzechInvest a Českých center, nastavit pravidla spolupráce pro exportních institucí, zatraktivnit nabídku služeb a posílit obchodní oddělení zastupitelských úřadů odborníky zejména v mimoevropských zemích. Jedním z důvodů pro aktualizaci Exportní strategie bylo doplnění teritoriálního přístupu přístupem oborovým,

kdy jsou klíčové trhy určovány na základě zjištěných oborových příležitostí. V té souvislosti je síť diplomatů doplňována pracovníky zaměřenými na zemědělství, potravinářství a návazné technologie a také specialisty s působností v oblasti výzkumu, vývoje a inovací. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: MAREK JENŠÍK

## Česko na Expu 2017 v Astaně Energie budoucnosti

Logo mezinárodní specializované výstavy Astana EXPO – 2017, která se koná od 10. června do 10. září 2017 v kazachstánském hlavním městě, představuje tři lístky v kruhu, což symbolizuje energii a neustálý pohyb. Její slogan Energie budoucnosti napovídá, že je věnována převážně alternativním zdrojům energie. Kazachstán přitom vidí svou budoucnost v energetickém mixu, což je přístup blízký ČR. Účast českých firem na této prestižní akci koordinuje z pověření MPO agentura CzechTrade.





## VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

- Poradenské a informační služby
- Individuální služby
- Obchodní příležitosti
- Exportní vzdělávání

ČESKÁ LANA

# RODINNÉ FIRMY V PERU ROSTOU

RODINNÝM PODNIKÁNÍM V PERU SE ZABÝVAL CELOSVĚTOVÝ VÝZKUM USKUTEČNĚNÝ V ROCE 2014 PORADENSKOU SPOLEČNOSTÍ PWC. SITUACE PERUÁNSKÝCH RODINNÝCH FIREM SE VELMI PODOBÁ VÝSLEDKŮM ZÍSKANÝM NA CELÉM SVĚTĚ. VÍCE NEŽ ČTYŘI PĚTINY Z NICH OČEKÁVAJÍ BĚHEM PŘÍŠTÍCH PĚTI LET RŮST.

Peruánské firmy, které vlastní a řídí rodiny, plní důležitou roli v národním hospodářství. Kromě tradičního odvětví zemědělství se s nimi nejčastěji setkáme ve stavebnictví, na realitním trhu, v sektoru textilu nebo služeb. Novodobá historie rodinných firem se odvíjí od liberalizace ekonomiky, která byla v Peru zahájena v roce 1990. Národní trh se stal konkurenceschopnějším, rodinné firmy

získaly snadnější přístup k finančním prostředkům i lidským a technologickým zdrojům z vnějšího prostředí.

Historií rodinného podnikání se v Peru zabývá mimo jiné Carlos Malpica. Vydal řadu knih, například *Los Dueños del Perú*, ve které představuje konkrétní rodinné farmy, doly či průmyslové podniky. Publikace *El Poder Económico en*

el Perú obsahuje informace o rodinách, které působí v bankovníctví nebo které jsou sdruženy do obchodních skupin. Informace o pěti velkých rodinných bankovních skupinách lze najít v knize *Grupos de Poder Económico*, jejímž autorem je Eduardo Anay. Enrique Vásquez se v knize *Grupos Económicos en el Perú* zaměřil na proces rozvoje rodinného podnikání v Peru od 19. století dodnes.

## PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

### NEJVĚTŠÍ RODINNÁ FIRMA V PERU: ROMERO GROUP

Její historie se datuje k roku 1880, kdy španělský přistěhovalec Calixto Santo Romero založil na severním pobřeží ve městě Piura firmu C. Romero & Co. Zabýval se výrobou klobouků typickou pro tuto oblast a prodával je i na zahraničním trhu. Získaný kapitál později investoval do produkce a zpracování bavlny. Na úspěchu firmy se podílel i příbuzný zakladatele – Feliciano del Campo Romero, který absolvoval studia ekonomie a financí v Anglii a v roce 1935 firmu převzal. Činnost obchodní skupiny rozšiřoval i do oblasti financí.

Dnes je Romero Group řízena již čtvrtou generací. Tvoří ji holding působící v různých odvětvích od potravinářství (např.



značky těstovin Don Vittorio a Lavaggi, olejů Primor a Cocinero, sušenek Casino a Tentación, margarínu Manty) přes zemědělství (pěstování a zpracování cukrové třtiny), síť čerpacích stanic Primax, rybolov a zpracování rybí moučky,

logistiku až k poskytování telekomunikačních služeb. Společnost považuje za nejvyšší hodnotu integritu a etiku. Vloni získala cenu za nejlepší podnikatelské záměry v zemi.





ILUSTRACI FOTO: SHUTTERSTOCK

## GRUPO BRESCIA: OD FAREM PŘES TĚŽBU KE ZDRAVOTNICTVÍ

Historie firmy sahá do roku 1913, kdy italský přistěhovalce Fortunato Brescia koupil malé farmy, začal pěstovat pšenici a vyrábět mléčné výrobky s cílem prodeje v síti maloobchodních prodejen v Limě. Postupně kupoval další pozemky, zvyšoval zemědělskou produkci a některé pozemky zhodnotil díky realitní developerské činnosti. Když zemřel, převzali firmu jeho synové, Pedro a Mario Brescia Cafferata. Investovali do rybolovu a těžarství a firma

procházela expanzí do dalších podnikatelských odvětví. Dnes řídí konglomerát třetí rodinná generace. Prostřednictvím dceřiných společností působí v potravinářství, těžarství, zpracování kovů, hotelnictví, pojišťovnictví, zemědělství, chemickém průmyslu, rybolovu, stavebnictví i zdravotnictví. Provozuje nákupní centra, kancelářské budovy, maloobchodní prodejny a obchoduje s rezidenčními nemovitostmi.



## BACKUS GROUP VĚVODÍ PIVOVARNICTVÍ

Firma byla založena dvěma Američany, Jacobem Backusem a Howardem Johnstonem, kteří v roce 1876 přijeli do Peru se záměrem podnikat. Cesta od původní jedné továrny k dnešním pěti výrobním závodům nebyla jednoduchá, ale zdařila se. V průběhu let se podařilo vytvořit více než patnáct národních a regionálních značek piva, nealkoholických nápojů a vod.

Skupina se kromě svých výrobních a prodejních aktivit zabývá i problematikou trvale udržitelného rozvoje. Za nejdůležitější přírodní zdroj považuje vodu a její odpovědné využívání. Z tohoto důvodu se zaměřila na optimalizaci výrobních procesů, zlepšení situace na přírodních pastvinách venkovského společenství San Antonio a San Mateo v provincii Huarochiri. Hodnotou firmy je etický způsob podnikání, jehož konečným cílem je udržitelnost.



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ JE SPOLEČNÍKEM RODINNÉ FIRMY MARADAN TEAM. VE SVĚ MANAŽERSKÉ PRAXI ŘÍDILA VSTUP DIVIZE KOMPAKTNÍ MATERIÁLY SPOLEČNOSTI SINDAT PRAHA NA TRH VÝCHODNÍ EVROPY. JE ODBORNOU ASISTENTKOU VŠFS V PRAZE.

# JIŽNÍ AMERIKA

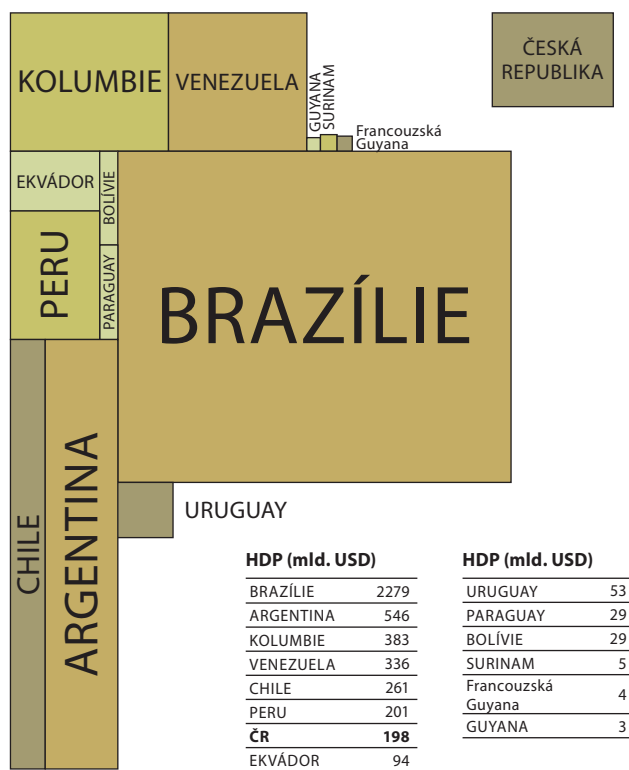
## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

ÚZEMÍ TÁHNOUCÍ SE OD PANAMSKÉHO PRŮPLAVU PO OHŇOVOU ZEMI SE ROZKLÁDÁ PŘEVÁŽNĚ NA JIŽNÍ POLOKOULI. KONTINENT VYPADÁ NA PRVNÍ POHLED POMĚRNĚ JEDNOTNĚ, KDYŽ SE VE VĚTŠINĚ ZEMÍ MLUVÍ ŠPANĚLSKY A OBYVATELÉ VYZNÁVAJÍ KATOLICKOU VÍRU. PRO VŠECHNY JIHOAMERICKÉ ZEMĚ JSOU VŠAK TYPICKÉ PROPASTNÉ SOCIÁLNÍ ROZDÍLY A ZNAČNÁ POLITICKÁ A FINANČNÍ NESTABILITA.

ARGENTINA, PO BRAZÍLIU DRUHÁ NEJVĚTŠÍ JIHOAMERICKÁ EKONOMIKA, TĚŽÍ Z VELKÉHO PŘÍRODNÍHO BOHATSTVÍ A RELATIVNĚ NEPOČETNÉ, ZATO VZDĚLANÉ POPULACE. PŘEDNOSTÍ JE DIVERZIFIKOVANÝ PRŮMYSL A EXPORTNĚ ORIENTOVANÉ ZEMĚDĚLSTVÍ. ZÁPADNÍ SOUSED ARGENTINY, CHILE, CHARAKTERISTICKÉ SVÝM ÚZEMÍM VE TVARU NUDLE, PŘEDSTAVUJE V SOUČASNOSTI NEJSTABILNĚJŠÍ A NEJVÍCE PROSPERUJÍCÍ ZEMI KONTINENTU. PŘED PĚTI STOLETÍMI BYLO PERU CENTREM ŘÍŠE INKŮ. DNES SE VYZNAČUJE JEDNÍM Z NEJVYŠŠÍCH PŘÍRŮSTKŮ HDP V REGIONU.

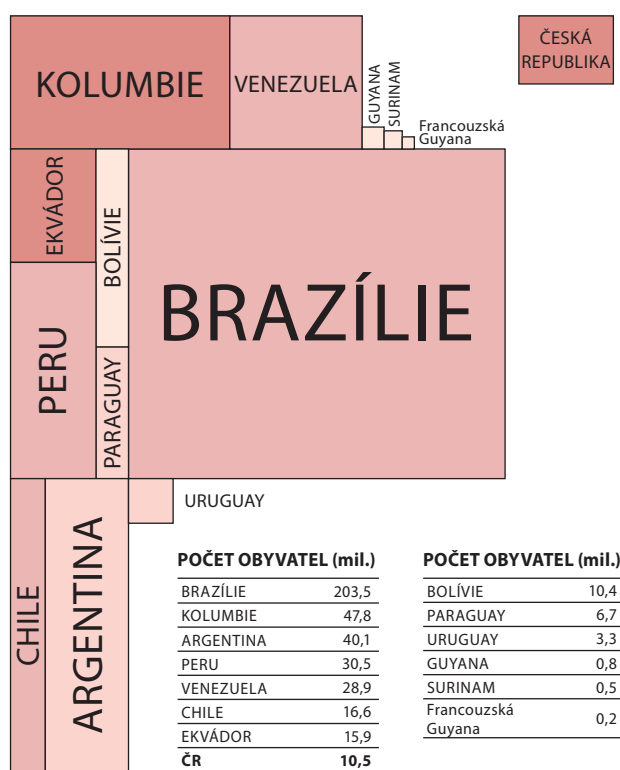
JIŽNÍ AMERIKA SE HLAVNĚ V DŮSLEDKU SVÉ ODLÉHLosti OD OSTATNÍHO SVĚTA PODÍLÍ NA SVĚTOVÉM OBCHODU JEN PODPRŮMĚRNĚ. I PROTO PŘEDSTAVUJE DOSUD NEVYUŽITOU OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOST PRO ŘADU ČESKÝCH FIREM. V NAŠÍ NABÍDCE ANAMORFNÍCH MAP JSME SE ZAMĚŘILI NA KOMODITY SOUVISEJÍCÍ S ENERGETIKOU.

### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 4 mld. USD  
 do 6 6-10 10-15 nad 15  
 HDP/obyv. (v tis. USD)  
 Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

### POČET OBYVATEL



LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 375 tis. obyvatel  
 do 10 10-20 20-40 nad 40  
 hustota zalidnění (obyv./km<sup>2</sup>)  
 Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM



## IMPORT ELEKTRONICKÝCH INTEGROVANÝCH OBVDŮ

**EXPORT (mil. USD)**  
 ČR 1235

**celkový export ČR**  
 o—z toho do Jižní Ameriky



**LEGENDA**  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 5,6 mil. USD importu (u ČR i exportu)

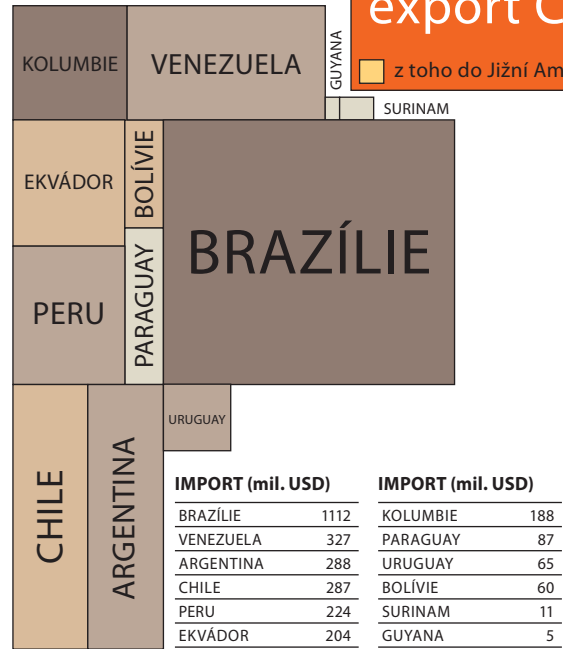
podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,005    0,005–0,1    0,1–0,2    nad 0,2

Zdroj dat: Comtrade  
 Infografika: ANTECOM

## IMPORT ELEKTRONICKÝCH TRANSFORMÁTORŮ, STATICKÝCH MĚNIČŮ A INDUKTORŮ

**EXPORT (mil. USD)**  
 ČR 720

**celkový export ČR**  
 □ z toho do Jižní Ameriky



**LEGENDA**  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 3,3 mil. USD importu (u ČR i exportu)

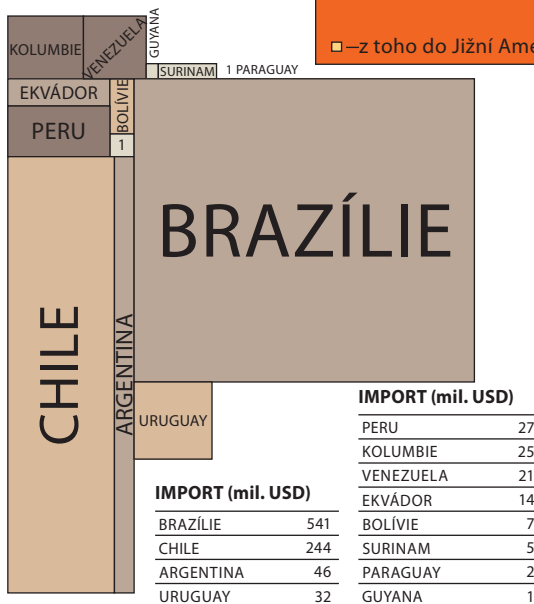
podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,05    0,05–0,1    0,1–0,3    nad 0,3

Zdroj dat: Comtrade  
 Infografika: ANTECOM

## IMPORT DIOD, TRANZISTORŮ A PODOBNÝCH POLOVODIČOVÝCH ZAŘÍZENÍ

**EXPORT (mil. USD)**  
 ČR 350

**celkový export ČR**  
 □ z toho do Jižní Ameriky

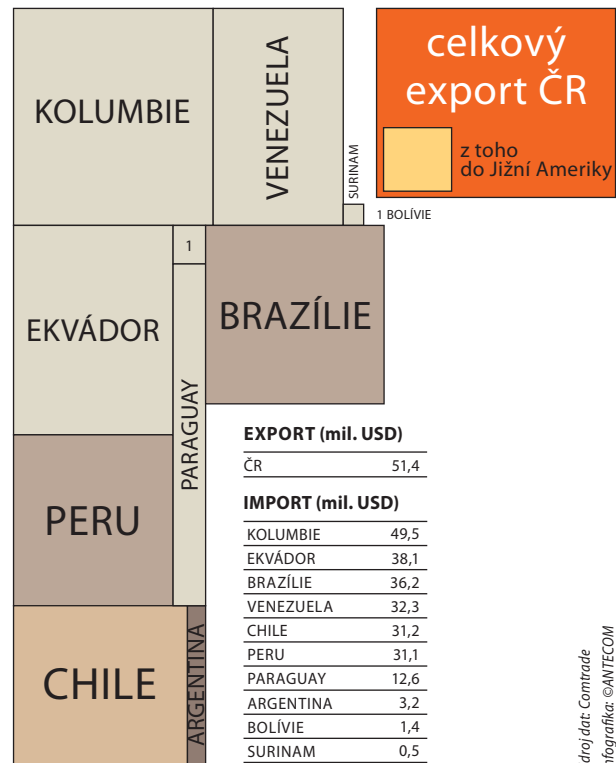


**LEGENDA**  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 1,2 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,01    0,01–0,03    0,03–0,1    nad 0,1

Zdroj dat: Comtrade  
 Infografika: ANTECOM

## IMPORT VODNÍCH TURBÍN



**LEGENDA**  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 260 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,001    0,001–1    1–10    nad 10

Zdroj dat: Comtrade  
 Infografika: ANTECOM



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA  
C Z E C H   E X P O R T   B A N K

# 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 vyvozních 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](mailto:ceb@ceb.cz)  
fax: +420 224 226 162  
[www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)



# ČESKÉ PRŮTOKOMĚRY DOBÝVAJÍ LATINSKOU AMERIKU

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA SE PODÍLÍ NA FINANCOVÁNÍ EXPORTU ELEKTROMAGNETICKÝCH PRŮTOKOMĚRŮ. SPOLUPRACUJE TOTIŽ SE SPOLEČNOSTÍ ARKON FLOW SYSTEMS, KTERÁ TUTO MĚŘICÍ A REGULAČNÍ TECHNIKU VYVÁŽÍ DO VÍCE NEŽ DVACÍTKY ZEMÍ SVĚTA, MIMO JINÉ I DO CHILE, MEXIKA, KATARU NEBO BAHRAJNU. DÍKY FINANČNÍ PODPOŘE ČEB DOKÁZALA JIŽ USKUTEČNIT OBCHODY ZA PŮL MILIONU EUR.

Začátek spolupráce nastal v roce 2013, kdy brněnská firma Arkon Flow Systems hledala řešení, jak financovat skladové objednávky svých zahraničních distributorů. Obrátila se proto na ČEB, která jí poskytla poradenství a nabídla přímý vývozní dodavatelský úvěr za dobrých podmínek. „Řešení naší situace jsme našli u České exportní banky, která nás překvapila svou vstřícností a snahou pomoci. Jednání proběhlo rychle, a proto jsme se na spolupráci ihned dohodli,“ říká Šárka David Tichá, prokurista společnosti.

Zvláštností při uzavírání spolupráce mezi oběma stranami byla velikost firmy Arkon Flow Systems, která v té době měla pouze deset zaměstnanců a dosahovala ročního obrátu deseti milionů korun. Česká exportní banka však i takto malé firmy podporuje, a pokud jde o kvalitní obchodní případ, dělá vše pro to, aby žadateli o úvěr



pomohla. „I přestože patří Arkon Flow Systems mezi malé firmy, viděli jsme ve spolupráci s ní velký smysl. Pokud má obchodní záměr šanci na úspěch, na velikosti firmy nezáleží,“ říká generální ředitel České exportní banky Karel Bureš.

Malá brněnská firma by to v porovnání se světovými giganty měla na trhu velice těžké, a proto se potřebovala odlišit. Z tohoto důvodu kladlo vedení společnosti od počátku důraz na vývoz veškerých svých výrobků do zahraničí. Navíc si produkty firma sama vyvíjela, což není u takto malé společnosti obvyklé. „Líbí se nám směr, kterým se Arkon Flow Systems vydává. Většina menších firem své vlastní vývojové oddělení nemá,“ světluje generální ředitel.

Vzájemná spolupráce České exportní banky a Arkon Flow Systems funguje i po třech letech od uzavření první úvěrové smlouvy. Brněnská firma v prvních dvou letech partnerství uskutečnila deset obchodních případů, čímž významně podpořila svou zahraniční prodejní síť. „Vždy jsme se na Českou

exportní banku mohli plně spolehnout a jejich zaměstnanci nám pokaždé nabídli profesionální, vstřícné a rychlé jednání,“ uvádí Šárka David Tichá.

Vedení firmy financuje svůj vývoz elektromagnetických průtokoměrů s příslušenstvím do zahraničí i díky přímému vývoznímu dodavatelskému úvěru s odloženou splatností tři až šest měsíců. Celkově se podařilo společnosti zrealizovat s ČEB již třináct obchodů o celkové hodnotě 500 000 eur. Aktuálně obě strany projednávají financování nových dodávek do stávajících i nových zemí po celém světě. „Věřím, že nás čekají další úspěšné obchody,“ přeje si Karel Bureš. ■

TEXT: PETR KRIŽAN

FOTO: ARCHIV ARKON FLOW SYSTEMS

## ČEB podporuje i malé firmy

„Jsme velice rádi, že jsme s Arkon Flow Systems navázali spolupráci a mohli této malé firmě pomoci v rozvoji. Rozšíření zahraničních aktivit může být pro společnost do budoucna klíčovou záležitostí. Její výrobky jsou navíc velice kvalitní, takže dobře reprezentují české jméno ve světě,“ říká generální ředitel ČEB Karel Bureš.



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

# TURBÍNY Z BLANSKA POHÁNÍ VODA LATINSKOAMERICKÝCH ŘEK

LATINSKÁ AMERIKA MÁ OBROVSKÝ POTENCIÁL PRO HYDROENERGETIKU. AVŠAK VÍTĚZSTVÍ VE SLOŽITÝCH A ZDLOUHAVÝCH VÝBĚROVÝCH ŘÍZENÍCH VYŽADUJE HODNĚ ENERGIE A TRPĚLIVOSTI. KOMU SE TO PODAŘÍ, SBÍRÁ REFERENČNÍ BODY DO DALŠÍCH PROJEKTŮ. NA ZKUŠENOSTI S MÍSTNÍ REALITOU JSME SE ZAJELI ZEPTAT DO SPOLEČNOSTI ČKD BLANSKO HOLDING, KTERÁ TAM SKLÍZÍ ÚSPĚCHY V TANDEMU SE SVOU RUSKOU MATEŘSKOU SPOLEČNOSTÍ TYAZHMASH.



**Ilya Rykunov**, zástupce generálního ředitele pro obchod ČKD Blansko Holding.

Pracoval téměř 11 let ve společnosti TYAZHMASH, nejprve v konstrukci, v úseku plánování výroby a poté se podílel na řízení projektů. V roce 2010, kdy TYAZHMASH vstoupila do ČKD Blansko Holding, začal do ČR jezdit a v roce 2012 zde zůstal natrvalo. Líbí se mu tu a Česko vnímá jako zemi, která dbá na čistotu prostředí, na sociální jistoty a také na to, aby lidé žili v kontaktu s přírodou a měli důvěru v budoucnost. Věří také v to, že čeští a ruští lidé mohou najít mnoho společného a že je tato podobnost dobrým předpokladem pro synergie v byznysu.

organizaci stavby, montáž, dodávku pomocných provozů a uzávěrů na vtoku. Celkový objem kontraktu činí víc než 62 milionů USD a elektrárna by měla být uvedena do provozu v únoru 2018.

V roce 2010 TYAZHMASH získala další velký hydroenergetický projekt Toachi Pilaton. Ten zahrnuje výstavbu dvou vodních elektráren – Sarapullo s kapacitou 50 MW a Alluriquin s kapacitou 205 MW s využitím povodí řek Pilaton a Toachi. „Projekt je poměrně unikátní, protože voda v těchto řekách je díky sopečné hornině velmi tvrdá. Turbíny bylo nutné opatřit speciálním ochranným nástřikem,“ upřesňuje šéf obchodu. „Zákazníkem je ruská státní společnost INTER RAO EXPORT, která je jednou z největších distribučních firem elektrické energie v Ruské federaci a uzavřela přímý kontrakt s finálním klientem v Ekvádoru.“

## ELEKTRÁRNY V SALVADORU A EKVÁDORU

Brzy to bude už devět let, co TYAZHMASH koupila v Latinské Americe inženýringovou společnost a začala se na tomto trhu pomalu prosazovat. Podařilo se jí vyhrát výběrové řízení na vodní elektrárnu El Chaparral na řece Torula v Salvadoru, tehdy jako subdodavatel. Hlavním dodavatelem byla jiná významná evropská firma. Přehradu však poškodily velké bouře a záplavy a projekt byl zrušen, včetně všech kontraktů. Salvadorská vláda pak vyhlášovala a opětovně rušila další výběrová řízení. „Až na konci roku 2015 získala vláda finanční prostředky a přišla

s novým výběrovým řízením, v němž jsme uspěli. Projekt jsme získali celý jako dodávku na klíč,“ uvádí nás do latinskoamerické reality zástupce generálního ředitele pro obchod blanenské firmy Ilya Rykunov.

ČKD Blansko Holding vystupuje v tomto projektu jako hlavní dodavatel zařízení strojně-mechanické a elektrické části. Plní roli výrobce dvou kompletních turbín o jednotkovém výkonu 33 MW a jako subdodavatel zastřešuje dodávku dalších částí elektrárny, jako jsou například generátory a další regulační a pomocná zařízení. Hlavním projektantem celého díla je společnost TYAZHMASH Colombia, která má mimo jiné ve své kompetenci

## ZAPOJTE MÍSTNÍ FIRMY

Do projektů v Latinské Americe jsou zapojeny vládní struktury a vše se neustále velmi striktně kontroluje. Smluvně jsou také předepsány kontroly, které investor provádí během výroby přímo v Blansku. Hotové části přebírá postupně ještě na našem území, teprve potom následuje transport. A na stavbě se po opětovné montáži vše kontroluje znovu. „Řadu zkoušek hotového zařízení provádíme sami, avšak u některých z nich musí být přítomen zákazník,“ upřesňuje Ilya Rykunov. „Takovým případem je například zkouška natočení lopatek u rozváděcího ústrojí turbíny.“





Vlády latinskoamerických států podporují své domácí firmy tím, že v jednotlivých projektech je smluvně stanoveno, v jaké míře jsou generální dodavatelé povinni tyto firmy zapojit. „My dodáváme hydromechanické a hydroenergetické části projektu, jednoduše řečeno to, co je ve vodě a co je vodou poháněno,“ vysvětluje Ilya Rykunov. „Přes hřídele se točivý moment přenáší do generátorů, kde se vyrábí elektřina, která je pak dále rozváděna. S tím souvisí řada dalších zařízení, ale ta už jsou od dalších evropských partnerů, s nimiž tvoříme společné konsorcium pro daný projekt.“

## ČASOVÝ POSUN ANI JAZYKOVÁ BARIÉRA NESMÍ PROJEKT ZPOMALIT

Spolupráce ruského a českého týmu i vzájemná komunikace s lidmi, kteří pracují na projektu přímo v zahraničí, vyžaduje nejen vypořádání se s časovými posuny, ale také s místními specifiky. „Zatímco v Evropě vše zvládneme v angličtině, do Latinské Ameriky posíláme manažery, kteří ovládají španělštinu. I tak se musí dobře připravit, protože technické pojmy se mohou lišit i v jednotlivých státech.“

Mezi další specifika tohoto regionu patří například důsledné ověřování svářečů, kteří tam přijíždějí pracovat. Přestože mají platný certifikát. „Odlíšnosti musíme respektovat a zároveň vše zařídit tak, abychom dodrželi harmonogram práce a smlouvu. Základem je dobré projektové řízení,“ říká Ilya Rykunov. „Staráme se o to, aby

projekty byly hotové v termínu, kvalitně, bez problémů. Abychom získali další výborné reference, které nás posunou dál. Chceme, aby byl zákazník spokojen, a to nejen s výkonem elektrárny, ale také s vysokou účinností našich turbín, která zaručí, že bude dílo moderní třeba i za dvacet let.“

## PERPETUUM MOBILE NEEXISTUJE, ALE SMĚŘUJEME K NĚMU

Každá firma, která vyrábí turbíny, má svoji sadu hydraulických profilů. Ty potom mají zásadní vliv na výkon a na to, jakou má turbína účinnost. Dnes se účinnost špičkových turbín pohybuje okolo 92 až 94 procent. Pro každý inženýrský tým je velkou výzvou tuto hodnotu zvyšovat.

„Máme svůj Výzkumný ústav vodních strojů, kde dokážeme provádět vlastní vývoj a zkoušky podle světových standardů, a proto dáváme nemalé prostředky do jeho rozvoje. Investujeme rovněž do vzdělávání našich zaměstnanců, modernizovali jsme také velkou část našeho strojního vybavení,“ popisuje zástupce generálního ředitele a dodává, že se nejen zvýšila celková životnost turbín, ale také věnují pozornost ochraně životního prostředí. Blanští konstruktéři například vyvinuli bezolejové oběžné kolo Kaplanovy turbíny, které ani při poškození neznečistí přírodu. ■



## ČKD Blansko Holding

ČKD Blansko Holding, které navazuje na více než stoletou tradici, je jednou z největších firem v Jihomoravském kraji a značkou uznávanou ve světě. V několika výrobních halách na okraji Blanska vyrábí vodní turbíny a zařízení vodních elektráren pro zákazníky z nejrůznějších částí světa. Před šesti lety se ČKD Blansko Holding stalo členem ruské skupiny TYAZHMASH a bylo jen otázkou času, kdy se plně projeví synergické efekty tohoto spojení dvou firem s bohatou historií a obrovským potenciálem. TYAZHMASH působí už 75 let v oblasti těžkého strojírenství a energetiky, její činnost zasahuje i do oblasti těžebního a kosmického průmyslu atd. Je také dodavatelem zařízení pro vodní elektrárny, stejně jako ČKD Blansko Holding. Zaměřuje se na projekty na klíč, nové instalace, modernizace, rekonstrukce a generální opravy.

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: ARCHIV ČKD BLANSKO HOLDING

# ÚSPORY ENERGIE PRIORITY ALE NE ZA KAŽDOU CENU!

ÚSPORY ENERGIE SE DNES SKLOŇUJÍ VE VŠECH PÁDECH. ČASTOU MOTIVACÍ PRO PŘÍPRAVU ENERGETICKY ÚSPORNÉHO PROJEKTU BÝVÁ SKUTEČNOST, ŽE JE MOŽNÉ NA JEHO REALIZACI ZÍSKAT DOTACI. CO BY VŠAK MĚLO STÁT V PRVNÍ ŘADĚ ZA ÚVAHU, JE FAKT, ZDA VLASTNÍKOVI OBJEKTU ČI ZAŘÍZENÍ REALIZACE PODOBNÉHO PROJEKTU PŘINESE OČEKÁVANÝ EFEKT VE FORMĚ SKUTEČNÉ ÚSPORY ENERGIE V PLÁNOVANÉ DOBĚ NÁVRATNOSTI. JINAK CELÉ ÚSILÍ ZTRÁCÍ SMYSL.



V prosinci 2012 byla Evropským parlamentem schválena směrnice o energetické účinnosti 2012/27/ES, která se stala pro členské státy EU základním kamenem při nastavení národních pravidel a podmínek pro snižování energetické náročnosti. Členské státy měly za povinnost zpracovat Národní akční plán energetické účinnosti. V něm jsou definovány cíle, jichž se má na národní úrovni dosáhnout do konce roku 2020, a také nástroje, s jejichž pomocí se úspor dosáhne.

## NEVÝHODOU JE OBTÍŽNÁ KOORDINACE PROGRAMŮ

Mezi hlavní nástroje patří operační a národní dotační programy, ze kterých jsou na základě podaných a hodnocených žádostí poskytovány dotace

na realizaci energeticky úsporných opatření. V českém prostředí je negativním rysem, že dotace na podporu zvyšování energetické účinnosti byly rozděleny do několika programů a jejich koordinace je velmi obtížná. Mezi největší patří Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK), z něhož jsou poskytovány dotace podnikatelům, ovšem pouze na projekty mimo území hlavního města Prahy. Pro Prahu je schválený samostatný Operační program Praha – pól růstu, ze kterého však není poskytována podpora podnikatelským subjektům.

## PROGRAM PRO PRAŽSKÉ MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY

Ministerstvo průmyslu a obchodu využilo zbývajících prostředků z výnosů z prodeje emisních povolenek z roku 2014 a připravilo doplňkový, relativně malý program ENERGA, z něhož budou moci získat zvýhodněné úvěry malé a střední podniky z území Prahy. Celkové prostředky programu jsou v objemu téměř 130 milionů Kč, což sice není mnoho, ale věříme, že pomohou dobrým projektům, které by bez této motivace nemusely být realizovány.

Výhodnost úvěrů tkví v nulové úrokové sazbě, době splatnosti až do 10 let a možnosti odkladu splátek jistiny až do 24 měsíců. Program byl schválen

vládou v listopadu 2016 a bude připraven ke spuštění během prvního pololetí roku 2017. Prostředky podnikatelé získají prostřednictvím Českomoravské záruční a rozvojové banky a stanou se základem pro nahrazování dotačních prostředků finančními nástroji. Využívání různých forem finančních nástrojů by se mělo stát efektivním způsobem pobídek pro podnikatelský, ale i pro veřejný a rezidenční sektor a bude v následujících letech nabízeno stále častěji.

## NOVÝ PROGRAM EFEKT: VEŘEJNÉ OSVĚTLENÍ I ENERGETICKÝ MANAGEMENT

Ministerstvo průmyslu kromě toho připravilo novou podobu Státního programu na podporu úspor energie, který je známý pro název EFEKT. Původní končí svou platnost v roce 2016 a pro období 2017 až 2021 je připraven program nový, který vychází z dosavadních zkušeností. V rámci něj budou poskytovány dotace ve dvou podprogramech, a to investičním a neinvestičním.

V investičním je nejvýznamnější aktivitou podpora opatření na snížení energetické náročnosti veřejného osvětlení, kde mohou žádat o dotaci především obce, města a městské části, které budou moci získat dotaci až 2 miliony Kč a maximálně 50% ze způsobilých výdajů.







# ŽE V ENERGETICE OBSTOJÍ JEN VELKÉ NADNÁRODNÍ KOLOSÝ? NESOUHLASÍM, ŘÍKÁ ŠÉF ASE

NĚKTERÝM ŠÉFŮM ČESKÝCH MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM ŘÍKÁME V REDAKCI „SRDCAŘÍ“. TO PROTO, ŽE PO ROCE OSMDESÁT DEVĚT SICE MĚLI PRAZDNÉ KAPSY, ZATO JIM NECHYBĚLY ODBORNÉ ZNALOSTI, ZKUŠENOSTI A HLAVNĚ ODVAHA A VŮLE. ZA ČTVRTSTOLETÍ VYBUDOVALI PROSPERUJÍCÍ SPOLEČNOSTI A TI ŠTASTNĚJŠÍ MOHLI ZAPOJIT DO DÍLA I SVÉ POTOMKY. ABY SE NA PODOBNÉ PŘÍBĚHY NOVODOBÉ HISTORIE ČESKÉHO PODNIKÁNÍ TAK SNADNO NEZAPOMNĚLO, PŘIPOMÍNÁME SI DALŠÍ Z NICH, TENTOKRÁT S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM TOMÁŠEM TAŠKEM Z DRUHÉ GENERACE RODINNÉ SPOLEČNOSTI ASE.

## ZALOŽENÍ VLASTNÍ FIRMY BYLA NUTNOST

Když se začal podnik Závody průmyslové automatizace Čakovice na počátku devadesátých let rozpadat a nebylo už pomalu ani na výplaty, opustili podnik i čtyři kolegové z montážního útvaru, který se zabýval dodávkami sekundární

techniky – systémů řízení a kontroly elektrických rozvodů a dalších energetických zařízení. Aby mohli pokračovat ve své profesi, založili v roce 1992 vlastní firmu ASE. Ta se nejprve zabývala stejnou činností jako bývalý montážní útvar ZPA Čakovice, odkud také pocházeli první zaměstnanci. „Jenomže ZPA Čakovice nikdy neměly vlastní

projekci, ale jen konstrukční kancelář. V našem projekčním oddělení tudíž zpočátku seděli jen bývalí konstruktéři ZPA Čakovice, kteří ve svém někdejší působišti pouze připravovali dokumentaci pro výrobu rozvaděčů. Nebylo zbytečným, a tak se postupně naučili projektovat celky. V naší profesi se vyná relativně malá skupina lidí, ale měli



jsme štěstí, že k nám do firmy nastoupili ti nejvyšší pracovníci ze ZPA Čakovice a časem zapracovali i mladší kolegy," konstatuje dál generální ředitel a s úsměvem připomíná, že kromě účetnictví si ve firmě vyzkoušel všechny pracovní pozice.

Později ASE do portfolia činností přidala i výrobu rozvaděčů. „Zpočátku jsme odebírali rozvaděče od bývalého zaměstnavatele, ale jak se jeho ekonomická situace komplikovala, museli jsme se spolehnout i v této oblasti na sebe. Se spřátelenou firmou jsme vyvinuli a vyrobili první skříně a začali připravovat rozšíření firmy," vzpomíná na trochu drsné začátky Tomáš Tašek, tehdy čerstvý absolvent průmyslovky a řadový zaměstnanec ve firmě svého otce Jana Taška. „Později jsme začlenili do svého portfolia kovovýrobu a dnes si skříně pro rozvaděče a další výrobky vyrábíme sami.“

Na konci devadesátých let začal silit trend zadávat zakázky na klíč jednomu dodavateli. „Třeba ČEPS, tehdy ještě ČEZ, divize přenosová soustava, jeden z našich hlavních zákazníků, svého času už přestal akceptovat tři dodavatele a tři smlouvy – na stavební část, na sekundární část (systémy kontroly a řízení) a na silovou technologii. Požadoval jednoho generálního dodavatele, který zvládne výstavbu silové části vlastními pracovníky. ASE se nechtělo spokojit s pozicí odborného subdodavatele, proto jsme v našem portfoliu posílili silovou techniku, kterou jsme do té doby téměř nedělali. Na půdorysu bývalé skupiny Energovodu z východních Čech se zkušenostmi s výstavbou silových elektrických částí elektráren a rozvodů pro velmi vysoké (VVN) a vysoké napětí (VN) jsme vytvořili novou skupinu.

## POSUN V ODBORNÉ SPECIALIZACI

Devadesátá léta minulého století v ASE charakterizoval organický růst zejména v oblasti montážních činností. V dlouhodobé strategii společnosti se však v dalších letech zákonitě odrazily limity malého tuzemského trhu a stále častější požadavky zákazníků na komplexní dodávky produktů a služeb. Vedení firmy posílilo úsek inženýrských činností, což se promítlo mimo jiné do přijímání stále většího počtu vysokoškolsky vzdělaných lidí. Díky tomu se ASE podařilo výrazněji

posunout od čistě montážních aktivit směrem k vysoce specializovaným: od různých diagnostik přes inženýring, dodávky strojů a zařízení, ochran a řídicích systémů včetně oživení, a to většinou vlastními pracovníky. Projekci, stavební část, montáž až po uvedení do provozu a následný servis již vykonávali dříve, tak jako jejich konkurence.

Organický růst již dále nestačil, a tak v nedávné minulosti provedli první akvizici společnosti KB Servis elektro, působící v oblasti velkoobchodu s elektromateriálem, a krátce po ní akvizici druhou, a to společnosti Fortel, provádějící stavební činnost v energetice. „Jsem přesvědčen, že v komplexnosti našeho portfolia je naše konkurenční výhoda," říká Tomáš Tašek.

## TÝM SI VYBÍRÁM VÝHRADNĚ SÁM

V letech 1948 až 1989 se výrobou, prodejem elektrické energie, její distribucí až ke konečným spotřebitelům na území ČR a průmyslovou a inženýrskou činností zabýval integrovaný energetický podnik České energetické závody, zaměstnávající téměř 57 tisíc pracovníků. Od roku 1989 do roku 1992 byla z Českých energetických závodů vyčleněna řada organizačních jednotek, takže po těchto změnách zůstalo ve státním podniku 31 tisíc zaměstnanců.

„Mezi zákazníky přežívá mylná představa, že pro ně v segmentu výstavby zařízení VVN stále pracují tisíce lidí. Ale v oblasti výstavby, rekonstrukcí a oprav to bude v současné době v České republice jen pár stovek vysoce specializovaných odborníků. Na komplexní zakázky tedy potřebujete více zedníků než elektrikářů. S růstem produktivity práce se však zvyšují nároky na jejich odbornost. Proto si klíčové pracovníky vybírám sám," zdůrazňuje šéf ASE.

V minulosti patřila energetika k tradičně silným a prestižním oborům českého vysokého školství, s nástupem informačních technologií však zájem o obor výroba a distribuce energie výrazně poklesl.

„Je to škoda, protože po této specializaci bude poptávka i v budoucnu, ať už jde o skupiny ČEZ a E.ON, Pražskou energetiku, společnosti jako Siemens, ABB a GE Grid Solutions (jejíž výrobky

ASE dodává v ČR do energetiky) či elektromontážní a inženýrsko-dodavatelské společnosti, jako jsme my. Případné zájemce o studium může odrazovat hned několik faktorů. Třeba vysoké nároky na přípravu v oborech matematika, která se na ČVUT FEL učí po většinu studia, a ‚elektrikářská‘ fyzika. Na leckoho může energetika působit konzervativně a trochu nezáživně, protože v tomto oboru neprobíhá každý týden nějaká převratná událost. Ale najdou se i atraktivní, dynamicky se vyvíjející specializace. Za velmi zajímavý obor považují měření a diagnostiku. Vysoké nároky na práci s naměřenými daty, schopnost odhalit, případně včas predikovat potenciální vady, opotřebení či případné havárie a podle toho nastavit servisní proces a údržbu však vyžadují kromě náročné teoretické přípravy také mnohaleté praktické zkušenosti," vysvětluje absolvent ČVUT, oboru výroba a distribuce elektrické energie, a hlavně praktik klesající zájem o důležitý obor. ▶▶





## ►► NEJLEPŠÍ INVESTICÍ JE ROZVOJ VLASTNÍHO PODNIKU

Rozlousknutí nejtvrďšího oříšku však na ASE teprve čekalo. „Dlouhodobě jsme přemýšleli, jak rozjet výstavbu vzdušných a kabelových vedení až do 400 kilovoltů. Naprostá většina objemů těchto činností vypisovaných v rámci výběrových řízení však spadá pod zákon o zadávání veřejných zakázek. Uchazečům o tak velké stavby nestačí vysoce profesionální tým pracovníků, ale musí své předpoklady podložit také řadou referencí. Přitom na tuzemském trhu již tehdy patřily prakticky všechny firmy s potřebnými zkušenostmi do nadnárodních, většinou německých nebo francouzských společností, a tak akvizice vhodné společnosti z tohoto oboru působící v ČR nebyla možná, nebo velmi obtížně realizovatelná.

Na polském trhu působila portfoliem podobná firma, jako jsme my, avšak s mnohem menším podílem činností v rozvodnách a elektrárnách a naopak s hlavním těžištěm ve výstavbě

a projektování vedení do 400 kilovoltů, s níž jsme se mohli doplňovat a která zamýšlela vstoupit do většího celku. Rozjel se velmi náročný a dlouhý proces akvizice. Loni, zhruba po dvou letech, byla tato akvizice financovaná Komerční bankou dotažena do úspěšného konce,“ s úlevou a konstatováním, že Polsko není na byznys zrovna jednoduchá země, dodává Tomáš Tašek.

Podle něj, když nějakému oboru rozumíte, má větší smysl investovat do vlastního podnikání než do fondů, i když si na to musíte půjčit. „Na rozdíl od menších akvizic v minulosti, které jsme byli schopni pokrýt z vlastních zdrojů, jsme tentokrát museli využít podpory Komerční banky. Ale transakce díky profesionalitě, osobnímu nasazení a empatii naší bankovní poradkyně, s níž spolupracujeme od založení účtu v KB na začátku devadesátých let, proběhla ke spokojenosti obou stran,“ hodnotí nadstandardní spolupráci s bankovním domem generální ředitel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV ASE



## Koncern ASE

Inženýrsko-dodavatelská a montážní společnost ASE vznikla v roce 1992. Zajišťuje komplexní přípravu a realizaci staveb, rekonstrukcí a služeb v energetice, teplotě a průmyslu, včetně servisu a údržby, v rozsahu hladin velmi vysokého, vysokého a nízkého napětí, a včetně projektové přípravy. Tvoří ji ASE, s.r.o. (divize Energetika), ASE-MC s.r.o. (divize Kovovýroba), Fortel spol. s r.o. (divize Výstavba), KB Servis elektro spol. s r.o. (divize Elektromateriál) a Pile-Elbud (divize Výstavba vedení). Prostřednictvím svých dceřiných společností působí skupina na teritoriu ČR a Polska, kde zaměstnává celkem okolo 330 zaměstnanců a konsolidované tržby činily v roce 2015 cca 1,3 mld. Kč. Majoritním vlastníkem ASE je holding rodiny Tašků, společnost ASE Holding SE.

**Dagmar Staňková,**  
bankovní poradkyně  
pro korporátní  
klientelu, divize  
Praha I, KB:



„Koncern ASE je klientem naší banky od roku 1994. Za tuto dobu s podporou bankovních záruk a v nedávné době i zákazkového financování zrealizoval každoročně zvyšující se množství zajímavých zakázek pro energetiku. Z produktové řady společnost využívá Rámcovou smlouvu o poskytování finančních služeb, která nám dovoluje velmi flexibilně reagovat na různé požadavky financování. Jsme velmi rádi, že můžeme být svědky jejich dlouholetých úspěchů a dynamického růstu, a přejeme úspěšný rozvoj.“



# 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.*





# EPC: ENERGETICKÉ SLUŽBY SE ZÁRUKOU ÚSPOR

TRADIČNÍ FORMA PODNIKÁNÍ V OBLASTI ZVÝŠENÍ ÚČINNOSTI UŽITÍ ENERGIE A ÚSPOR SPOČÍVÁ V DODÁVKÁCH A INSTALACI ENERGETICKY ÚSPORNÝCH TECHNOLOGIÍ. V POSLEDNÍM DESETELETÍ NA TOMTO TRHU ZAZNAMENÁVÁME ROSTOUCÍ PODÍL NOVÉ, MNOHEM SOFISTIKOVANĚJŠÍ SLUŽBY PRODÁVANÉ POD ZKRATKOU EPC (Z ANGLICKÉHO ENERGY PERFORMANCE CONTRACTING), PŘIČEMŽ DO ČEŠTINY SE TENTO OBTÍŽNĚ PŘELOŽITELNÝ TERMÍN PŘEVÁDÍ JAKO „ENERGETICKÉ SLUŽBY SE ZÁRUKOU ÚSPOR“. JEJÍ ATRAKTIVITA PRO ZÁKAZNÍKY SPOČÍVÁ V TOM, ŽE NEGARANTUJE POUZE FUNKČNOST DODANÉ TECHNOLOGIE, ALE PŘEDEVŠÍM POSKYTUJE ZÁRUKU ZA VÝŠI DOSAŽENÉ ÚSPORY.

## NÁKLADY HRAZENY PŘÍMO Z ÚSPOR

Jde o komplexní službu, v jejímž rámci dodavatel prověří u zákazníka stávající stav energetického hospodářství, posoudí možnosti realizace energeticky úsporných opatření a související rizika. Následně zákazníkovi navrhne soubor úsporných opatření, který je ekonomicky smysluplné realizovat – včetně způsobu garancí za dosažené úspory. Obvykle také předloží varianty financování. Většina zákazníků si vybírá

financování nových technologií přímo dodavatelem, kdy zákazník postupně splácí investici z takto dosažených úspor nákladů. Ekonomika projektu je strukturována tak, aby náklady na jeho realizaci byly v dohodnutém časovém horizontu splaceny z dosažených úspor. Při nedosažení garantovaných úspor dodavatel uhradí zákazníkovi chybějící úsporu hotovostní platbou v ekvivalentní výši. Riziko za nedosažení úspory je tak přeneseno ze zákazníka na dodavatele.

Nový typ podnikání v úsporách přispívá také k rozvoji malého a středního podnikání. Od centrálních vlád se vyžaduje pouze vytvoření základních podmínek rozvinuté tržní ekonomiky. Důležité je udržet stabilní podnikatelské prostředí, protože projekty úspor energie využívají dlouhodobé smlouvy.

Podnikání v úsporách energie není jednoduché. Vyžaduje dobrou znalost potřebného know-how a vysoce kvalifikovanou pracovní sílu. Firma musí rutinně





V posledních měsících se hodně diskutuje o stanovení nového cíle Evropské unie v úsporách energie do roku 2030. Nebude nízký, zatím se rozhoduje o poklesu spotřeby energie o 27 % nebo 30 %. Evropský parlament dokonce hovoří o zvýšení cíle až na 40 %. Žádný z těchto cílů však nebude možné splnit bez dalšího rozvoje podnikatelských aktivit v oblasti úspor energie.

silnou stránku českého podnikání i v širším zahraničí. Státy na východ od nás se – také díky uvedené evropské směrnici – postupně s EPC seznamují a mají zájem o transfer zkušeností i projekty. Kromě Slovenska jde například o Ukrajinu nebo Moldavsko. Letos otevřelo rozsáhlý projekt využívající evropské zkušenosti s EPC také Turecko.

Mnoho našich exportérů působících v energetických oborech se tradičně zaměřuje jen na dodávku a výstavbu zdrojů energie a distribučních sítí. Atraktivitu českých dodávek by zvýšilo rozšíření nabídky o prodej českého know-how na energetické služby. O takové kombinaci lze zatím jen přemýšlet, ale podaří-li se ji vhodně nastavit, může v budoucnu přinést prospěch jak zahraničním zákazníkům, tak českým dodavatelům. ■

ovládat jak procedury návrhu, zavedení a měření úspor, tak i praktické použití širokého spektra energetických technologií. Instalace energeticky úsporných technologií pak probíhá v rámci tzv. EPC kontraktu.

## ZKUSME VYVÁŽET I KNOW-HOW

Česká republika má již dvacetiletou zkušenost s podnikáním v úsporách metodou EPC. Je málo známo, že na tomto poli byly české firmy nejen průkopníky

této zámořské metody v Evropě, ale nepochybně patří k odborné špičce v Evropské unii. Metodické postupy uplatňované v ČR se dále šíří do dalších zemí EU. Ve většině zemí unie tyto přístupy teprve postupně zavádějí. Rozšiřování zájmu o naše zkušenosti také pomáhá, že evropská směrnice o energetické náročnosti (2012/27/EU) metodu EPC podrobně vymezuje a vyzývá členské státy k jejímu využívání.

Nejde ale jen o domácí trh nebo spolupráci v rámci EU. Roste zájem o tuto

TEXT: JAROSLAV MAROŮŠEK  
FOTO: SHUTTERSTOCK



Ing. Jaroslav Maroušek, CSc., je výkonný ředitel společnosti SEVEn Energy

inzerce

# 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 teplotních zdrojů ve světě smart grid a decentralní energetiky
- Příležitosti pro rozvoj dálkového vytápění v ČR
- Technika a technologie pro teplotní
- Energetická legislativa
- Odpady a jejich využití v energetice

[www.dnytepen.cz](http://www.dnytepen.cz), [www.tscr.cz](http://www.tscr.cz), [www.exponex.cz](http://www.exponex.cz)

Pořadatel:

TEPLÁRENSKÉ SDRUŽENÍ  
České republiky

Organizátor:

EXPONE

Mediální partner:

TRADE NEWS

Záštita:

Ministerstvo životního prostředí

MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU

HRADEC KRÁLOVÉ

UNIE

Svět měří a obchoduje  
SMO  
ENERGETIKY

ČESKO



# VSAĎTE NA SPRÁVNOU IZOLACI A PROTOPÍTE MNOHEM MÉNĚ

TEPELNĚ TECHNICKÉ STANDARDY JEDNOTLIVÝCH KONSTRUKCÍ, VÝBĚR MATERIÁLŮ A VLIV NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ. TO JSOU ASPEKTY, O NICHŽ JE VE STAVEBNICTVÍ STÁLE VÍCE SLYŠET. POKUD JIM VĚNUJETE POZORNOST, MŮŽETE VYSTOUPIT Z ŘADY A ZÍSKAT DO BUDOUCNA NEMALOU VÝHODU.

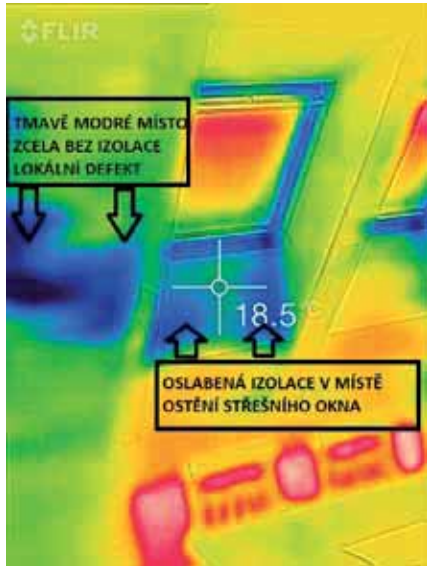
Zásadním faktorem, který ovlivňuje finální výsledek a skutečnost, zda jste investovali správně, je samotná realizace. I přes velkou snahu odborné veřejnosti zaměřenou na kontroling prováděných staveb se setkáváme s nutností zrekonstruovat relativně nové stavby. Příčin může být hned několik. Nevhodná volba materiálů, nedodržení technologických postupů, nekvalitní řemeslné zpracování.

Zvláštní pozornost vyžadují tepelné izolace, které jsou většinou zabudovány uvnitř konstrukcí a je obtížné detekovat jejich případné nedostatky. Příležitost se nabízí právě nyní, v období, kdy narůstá teplotní rozdíl mezi interiérem a exteriérem a i laik může objevit slabá místa. Že není něco v pořádku, se nejčastěji projeví výskytem plísňe v interiéru, kolísáním teplot nebo například odtáváním sněhové pokrývky ze střechy.

Pro důkladné zhodnocení jednotlivých konstrukcí lze využít i termovizní měření. Výstupem termovize jsou snímky zachycující rozptyl teplotního pole. Na přiloženém snímku je patrný velký rozdíl teplot na poměrně malém prostoru. Teplota se pohybovala v rozmezí 13,5 stupně Celsia po 23 stupňů Celsia. Tmavě modrá barva označuje místa se zcela chybějící izolací. Tato skutečnost způsobuje nejen zvýšené náklady



spojené s vytápěním daného prostoru, ale i nebezpečí vzniku kondenzace páry a následně vznik zdraví škodlivých plísní!



Naše firma ročně zrekonstruuje okolo 500 staveb a v problematice tepelných izolací se opravdu vyznáme. V rámci členství v cechu KPT se nabízí možnost kompletní rekonstrukce střešního pláště „shora“, bez zásahu do interiéru.

Pro zateplení používáme v těchto případech nejčastěji kanadskou izolační pěnu Icynene®, známou pod označením „chytrá izolace“, která se naaplikuje shora na stávající záklop. Díky nízké hmotnosti nezatíží izolovanou konstrukci a dokonale vyplní veškeré detaily.



Jako příklad jsme vybrali podkrovní prostor, kde byla po jeho zateplení zkušebně měřena teplota jeden týden v lednu a jeden týden v červenci. Z měření vyplývá, že sledovaný prostor vykazoval v zimním období dokonale stabilní teplotu, tzn. příjemné klima, a v letním měsíci činil rozdíl 3,9 stupně Celsia.

Efekt je citelný téměř okamžitě. Teplota v takto přezizolovaném prostoru se stabilizuje, a zvýší se tak tepelný komfort. Jako vypovídající faktor, který potvrdí správnou funkci tepelné izolace, může sloužit i graf vyhodnocující průběh vnitřní teploty izolovaného prostoru. Obecně platí, že čím je křivka pravidelnější, tím lépe zateplení funguje, a dochází tak k minimálním teplotním

ztrátám nebo ziskům. Užívání takto přezizolovaného prostoru se pocitově zkválitnilo. Vyjádřeno číselně, náklady na vytápění se snížily o 40 procent. ■

TEXT: VÁCLAV PĚNIČKA

FOTO: ARCHIV LIKO-SU

VÁCLAV PĚNIČKA JE VEDOUČÍ OBCHODNĚ TECHNICKÉHO

TÝMU DIVIZE CHYTRÁ IZOLACE – ICYNENE®

VE SPOLEČNOSTI LIKO-S.

## K. M. Trade Kladno – úprava školicího střediska svářecí techniky

**Půdorysná plocha:** 1276 m<sup>2</sup>/14 036 m<sup>3</sup>.

### Způsob úpravy objektu:

- zateplení stávající zděné stěny – chytrá izolace o tloušťce 100 mm,
- zateplení střešního pláště – chytrá izolace o tloušťce 100 mm.

**Výše investice:** 5,9 mil. Kč (zateplení stěnového a střešního pláště včetně povrchové úpravy a klempířských lemu a výměny okenních výplní a vrat).

**Návratnost investice:** 34 měsíců.



## Izolace bez starostí o...



**ZDRAVÍ**  
Dům **bez plísní, alergenů a vlhkosti**



**ŽIVOTNOST**  
Izolace, kterou nebudete muset **nikdy měnit**



**ÚSPORY**  
Ušetříte až **70%** nákladů na topení a chlazení

- kompaktní izolace bez spojů a spár
- neseseďá po celou dobu životnosti konstrukce
- difuzně otevřená skladba omezuje vznik plísní
- perfektní zaizolování i komplikovaných detailů
- dokonalé zateplení Vašeho domu již za 1 den
- aplikaci provádí nejlepší profesionálové v oboru

### Chytrá izolace® zabraňuje proudění vzduchu



Chytrá izolace® funguje jako aktivní sportovní oblečení, například softshellová bunda. Chrání svého majitele před studeným větrem,



takže je v ní vždy teplo. Zároveň díky své struktuře umožňuje odvod vzdušné vlhkosti. Dům dýchá...



Izolace z vlny (vaty) funguje jako vlněný svetr. I přes velkou vrstvu vás neochrání před proudícím studeným



větrem a při navlhnutí přestává hřát úplně.



**Zateplení všech detailů vikýře a šikminy střechy**  
Rožňava



**Dokonalé zateplení střechy**  
Čáslav

Více spokojených zákazníků najdete na:



# INVESTICE DO ENERGETICKÝCH ÚSPOR JE SPRÁVNÉ ROZHODNUTÍ



*Naše společnost působí prakticky výhradně na zahraničních trzích, a tak čelíme velkému tlaku konkurence. To nás nutí stále hledat úspory v nákladech, včetně nákladů na energie spotřebovávané v našich výrobních provozech. Existuje pro firmy kromě OPPIK nějaký zvýhodněný způsob financování investic do energetických úspor, kde by návratnost byla v horizontu do pěti let?*

*Ing. Jindřich Schwarz, obchodní ředitel společnosti Vlnap, a.s.*



ODPOVÍDÁ PAVEL PELČÁK,  
MANAŽER FINANCOVÁNÍ ENERGETIKY, KB

## SPOLEHNĚTE SE NA TÝMY ODBORNÍKŮ

Výhodou Komerční banky je, že má jako jedna z mála bank na trhu specializované týmy pro projekty v energetice či energetických úsporách a tým pro dotační poradenství. Navíc spolupracujeme s externími poradenskými společnostmi v energetice, energetických úsporách, respektive se specializovanými dodavatelskými společnostmi projektů energetických úspor. A když hovoříme o energetických úsporách, tak nemluvíme pouze o zateplování nemovitostí nebo výměně oken. Mluvíme o komplexních řešeních úspor všech druhů energie, tj. elektrické energie, tepla, plynu a nebo také chlazení či vodním hospodářství.

Možností úspor je velmi mnoho. Můžeme začít „obyčejným“ měřením spotřeby, optimalizací světelných zdrojů přes změnu technologie vytápění, využívání odpadního tepla při výrobě atd. Další oblastí je změna technologie za úspornější či výkonnější při stejné spotřebě energie. To ale většinou společnosti řeší až při končící životnosti té původní. Nesmíme samozřejmě zapomenout na možnost využití obnovitelných zdrojů či na již zmíněné klasické zateplování, výměnu oken.

Pravdou je, že takovéto komplexní projekty mají zpravidla delší dobu návratnosti než zmiňovaných pět let. Mnoho společností uvažuje v obdobných horizontech. Někteří to řeší tak, že zrealizují pouze část investice do úspor a zbytek odloží. Také to může být řešením. I banky bývají u dlouhodobějších projektů konzervativnější.

Na druhou stranu jsme schopni nabídnout řešení i pro financování investic s delší dobou návratnosti. Pokud máte již takový projekt připraven, jsme schopni společně s vámi posoudit jeho vhodnost pro získání investičních dotací z fondů EU. Díky nim se zrychlí návratnost projektu.

## EUROENERGIE NABÍZÍ KB V ČESKU JAKO JEDINÁ

Zároveň pokud projekt splňuje kritéria pro poskytnutí dotace EU z programu OPPIK, dá se téměř s jistotou říci, že je přijatelný i pro úvěrový program pro investice do energetických úspor s názvem EuroEnergie. Tento program na tuzemském bankovním trhu nabízí pouze

Komerční banka. Pojí se s ním záruka Evropské investiční banky ve výši 80%, což se odráží ve výrazně nižších požadavcích banky na další zajištění úvěru. Díky sníženým rizikovým nákladům jsme pak schopni firmám nabídnout i další výhodu, a to v podobě snížené úrokové sazby až o 0,4% p. a. Kombinace úvěrového programu EuroEnergie a dotačního poradenství dokáže našim klientům cestu za energetickými úsporami nejen usnadnit, ale i zkrátit.

Pokud konkrétní projekt ještě zpracovávat nemáte, nabízíme další řešení. Ve spolupráci s našimi externími partnery máte možnost si přípravu takového projektu maximálně ulehčit a společně se specialisty KB nalézt optimální způsob financování.

Nesmím zapomenout zmínit i možnost řešit projekt úspor energie formou EPC contracting, tj. způsobem, kdy dodavatel opatření zaručuje návratnost investice z energetických úspor. Pokud projekt úspory nepřinese, je pak dodavatel opatření povinen finanční rozdíl investoři dorovnat.

Jsem přesvědčen, že investice do energetických úspor je správné rozhodnutí, které v důsledku pomůže firmě nejen zvýšit její konkurenční výhodu, dostat náklady na energii pod větší kontrolu a splnit případné legislativní podmínky, ale přinese i pozitivní dopad na životní prostředí. ■

TEXT: PAVEL PELČÁK  
FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK



# EGAP POJISTIL DODÁVKU TURBÍNY DO INDONÉSIE, VE HŘE JE I KUBA

PARNÍ TURBÍNA Z PLZNĚ NAJDE UPLATNĚNÍ NA INDONÉSKÉM OSTROVĚ JÁVA, A ČESKÉ STROJÍRENSTVÍ TAK MŮŽE ZAZNAMENAT DALŠÍ ÚSPĚCH V ZAHRANIČÍ. DODÁVKU ZE SPOLEČNOSTI DOOSAN ŠKODA POWER PRO INDONÉSKOU PAROPLYNOVOU ELEKTRÁRNU GRATI POJISTILA STÁTNÍ POJIŠŤOVNA EGAP. EXPORT JE SOUČÁSTÍ ŠIRŠÍHO PROJEKTU – CELKOVÉHO ROZŠÍŘENÍ ELEKTRÁRNY GRATI, KTERÉHO SE ÚČASTNÍ ŘADA FIREM Z RŮZNÝCH ZEMÍ. FINANCOVÁNÍ ZAJIŠŤUJÍ VELKÉ MEZINÁRODNÍ BANKY ING, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, JEJÍ ČESKÁ DCERA KOMERČNÍ BANKA A TAKÉ KOREJSKÁ STÁTNÍ EXPORTNÍ A IMPORTNÍ BANKA KEXIM. KROMĚ NAŠEHO EGAPU A KOREJSKÉ KEXIM SE NA POJIŠTĚNÍ PODÍLÍ TAKÉ ITALSKÁ AGENTURA PRO PODPORU EXPORTU SACE.



Společnost Doosan Škoda Power vyveze na Jávu celé turbínové soustrojí, dodaná turbína bude mít výkon 198 MW. Celkový instalovaný výkon elektrárny Grati bude 501 MW. „Energetika pro nás zůstává klíčovou oblastí, ve které i do budoucna vidíme velký potenciál pro podporu českého vývozu – ať už jde o dodávky pro plynové, jaderné nebo obnovitelné zdroje,“ řekl Jan Procházka, generální ředitel EGAPu. Připomněl, že státní pojišťovna od roku 2005 uzavřela u dodávek pro energetiku pojistné smlouvy v celkové hodnotě dosahující téměř 150 miliard korun. EGAP tak fakticky podpořil český export za téměř 450 miliard korun. „Stále silněji se soustředíme na pojišťování ekologicky šetrnějších zdrojů energie,“ dodal šéf pojišťovny.

## BRÁNA DO JIHOVÝCHODNÍ ASIE

Doosan Škoda Power uzavřela příslušný subdodavatelský kontrakt s korejskou firmou Lotte Engineering & Construction, která je jedním z účastníků dodavatelského konsorcia (takzvané EPC konsorcium). Bankovní úvěr, pojištění společností EGAP, pak čerpá státní indonéská firma PT Perusahaan Listrik Negara (PLN), která je vlastníkem elektrárny Grati. Její aktivity v ostrovní zemi jsou širší než v případě českého ČEZu – PLN má monopol na přenos a distribuci elektřiny v Indonésii a je také největším výrobcem elektřiny.

„Tímto kontraktem jsme otevřeli dveře dalším obchodním příležitostem v jihovýchodní Asii, což s ohledem na plánované výstavby nových elektráren představuje pro naši společnost slibný potenciál,“ uvedl Martin Baxa, obchodní manažer společnosti Doosan Škoda Power pro oblast Asie. Firma, jejíž tradice výroby zařízení pro energetiku sahá až do roku 1904, již spolupracovala s korejskou Lotte Engineering & Construction na jiném projektu v Jordánsku. Indonéský kontrakt české firmy s korejskými majiteli pak kromě samotné dodávky parní turbíny zahrnuje také dohled nad uvedením do provozu generátoru (ten dodá další výrobce) a zaškolení zaměstnanců elektrárny.

## NOVÁ ŠANCE NA KUBĚ

Pojišťovna EGAP už začala jednat také o podpoře další významné energetické

zakázky pro české firmy – tentokrát na Kubě. Češi by se měli podílet na rekonstrukci elektrárny Felton ve východní části ostrova, která spaluje surovou ropu – tedy palivo specifických fyzikálních a chemických vlastností. Právě v této elektrárně s instalovaným výkonem 2 x 250 MW už mají z devadesátých let minulého století zkušenosti s dodávkami českých firem – Škoda Power tam uváděla do provozu obě turbíny, firma ZAT řídicí systémy, díky nimž dosáhl Felton jednoho z nejvyšších výkonů mezi kubánskými elektrárnami.

Do budoucna lze očekávat, že potenciálních příležitostí na Kubě bude přibývat – země potřebuje rozsáhlou modernizaci celého energetického sektoru včetně tamní ztrátové přenosové a distribuční sítě. Kubánská vláda se chce rovněž více opřít o obnovitelné zdroje energie, jejichž podíl na celkové výrobě elektřiny chce navýšit ze současných čtyř procent na téměř jednu čtvrtinu v roce 2030.

## KLÍČ K BUDOUCNOSTI – SPLACENÉ ZÁVAZKY

Z hlediska další spolupráce s Kubou je pro exportní pojišťovnu EGAP klíčové, že tato země ve druhé polovině letošního roku splatila své staré závazky. Pojišťování českých vývozu na Kubu tak může pokračovat, vedení EGAPu schválilo nový limit pro tamní banku BICSA ve výši 45 milionů eur. Kromě zařízení pro energetiku jednájí čeští exportéři s Kubánci o možných dodávkách potravin, hutního materiálu, dopravních prostředků a dalších strojů.

Energetika nicméně dosud hrála v českém vývozu na Kubu dominantní roli. Právě v energetice uzavřel EGAP od roku 2005 největší objem pojistných obchodů – z celkových 4,7 miliardy korun pojištěného exportu na Kubu připadlo na stroje a zařízení k výrobě energie téměř 2,2 miliardy. „Vzhledem k dobré zkušenosti se splácením pohledávek budeme společně s českými exportéry a bankami na Kubě jednat o dalších příležitostech,“ říká generální ředitel EGAPu Jan Procházka.

## SÁZKA NA JÁDRO I VODU

Není pochyb o tom, že právě energetika zůstane pro EGAP i do budoucna jedním z hlavních oborů. Prakticky na celém světě platí, že energetický vývoz

se v mnoha případech neobejde bez podpory státních proexportních agentur. Loni se sice energetika podílela na celkové hodnotě vývozu strojů a dopravních prostředků „pouze“ pěti procenty, často se ale jedná o sofistikované a vysoce kvalitní výrobky. Jedna velká zakázka navíc může celkový podíl energetiky v některých letech výrazně zvýšit.

K potenciálním příležitostem za hranicemi České republiky se obrací například tuzemský jaderný průmysl, který hodlá navázat na svou šedesátiletou tradici. České firmy usilují o zakázky při stavbách jaderných elektráren v zahraničí. Právě proto také EGAP spolupracuje se státními institucemi pro podporu exportu v zemích, jejichž firmy dokáží nové reaktory stavět. Příslušné dohody o vzájemném dozajišťování má s korejskou agenturou K-sure, ruskou EXIAR, americkou Ex-Im Bank, francouzskou Coface i čínskou Sinosure. „Bez pojištění a financování od institucí jako EGAP se dnes podobné investice prostě neobejdou,“ potvrzuje generální ředitel pojišťovny EGAP.

V dohledné době se přitom rýsují šance pro české firmy při stavbách ruského Rosatomu na třetích trzích – například ve Finsku, Maďarsku či Turecku. Poměrně aktivně přistupuje k možné budoucí spolupráci s českými firmami také korejská společnost KEPCO.

Získávání strojírenských zakázek v jaderné energetice podpořil EGAP od roku 2005 pojistkami za téměř 24 miliard korun. Naprostá většina pojištěného vývozu – takřka 90 procent – směřovala na Slovensko a týkala se dostavby jaderné elektrárny Mochovce. Největší zastoupení mezi jednotlivými vývozci má společnost Škoda JS, s níž EGAP za posledních jedenáct let uzavřel pojistné smlouvy za více než 17 miliard korun.

Významnou podporu poskytl EGAP také výrobcům elektřiny z vodních zdrojů. Společnost Energo-Pro investovala s pojištěním EGAPu v Bulharsku, Gruzii a Turecku. Prostřednictvím pojistek za přibližně 45 miliard korun tak stát podpořil export za téměř 80 miliard. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ

FOTO: ARCHIV EGAPU

HANA HIKELOVÁ JE TISKOVOU MLUVČÍ EGAPU.

## NABÍDKA SEMINÁŘŮ „NA MÍRU“ POŘÁDANÝCH ICC ČR

### Nabízíme:

**dopolední / odpolední / celodenní / víkendové školení** typu „in house“, kde dostanou zaměstnanci intenzivní a kompletní výklad s možností řešení otázek a problémů přímo „na míru“ společnosti.

### Cena:

**zahrnuje** výuku, prezentaci k danému tématu (v elektronické podobě) a dopravu lektora. K vybraným seminářům nabízíme publikace vhodné k tématu zdarma či za zvýhodněnou cenu.

**Konečnou cenu kalkulujeme podle:** délky semináře, jeho obsahu, počtu účastníků a místa konání akce.

**Kontakty:** [www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz), tel.: 257 217 744

Nabízená témata je možno různě kombinovat, další témata podle Vaší poptávky.

### DOPRAVA A LOGISTIKA

- Výklad doložek INCOTERMS 2010 + praktické příklady a využití
- Námořní, kamionová, železniční a letecká doprava
- Mezinárodní přeprava a zasilatelství – dokumenty, pojištění
- Škody při dopravě zboží v mezinárodním obchodě
- Odpovědnost dopravce (zasilatele) v mezinárodní dopravě a pojištění zboží
- Společná havárie v námořní a ve vnitrozemské vodní dopravě
- Dokumenty v zahraničním obchodě
- Celní a daňová problematika

### ARBITRÁŽ A PRÁVO

- Alternativní řešení poruch a sporů v mezinárodním obchodě
- Rozhodčí řízení ICC, mediace podle pravidel ICC
- Nový občanský zákoník
- FIDIC

### BANKOVNÍ TECHNIKA A PRAXE

- Dokumentární akreditivy v praxi, UCP 600 a ISBP 745
- Bankovní záruky v tuzemském a zahraničním obchodě, URD 758
- Platební podmínky, rizika a zajištění

### ÚČETNICTVÍ

- Přeshraniční problematika DPH
- Kontrolní hlášení k DPH
- Cash flow prakticky





Karel Machotka:

# POMÁHÁME NAŠIM EXPORTÉRŮM, ABY SI NENABĚHLI



VÝROBCI SEBELEPŠÍCH PRODUKTŮ MOHOU NA MEZINÁRODNÍCH TRŽÍCH POHOŘET NEBO MINIMÁLNĚ UTRPĚT CITELNÉ ZTRÁTY, KDYŽ PODCENÍ ZNALOST PRAVIDEL INCOTERMS. PROČ JSOU TAK DŮLEŽITÁ? O TOM JSME DISKUTOVALI S VÝKONNÝM ŘEDITELEM MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR (ICC ČR) KARLEM MACHOTKOU. TATO INSTITUCE JE TOTIŽ V ČESKU JEDINÁ, KTERÁ VLASTNÍ LICENCI NA VZDĚLÁVÁNÍ V TÉTO OBLASTI.

## Jak to tedy s těmi pravidly je? Jsou závazná?

Pravidla Incoterms nejsou sice právně závazná, ale stávají se závaznými v okamžiku, kdy je obchodující strany uplatní ve své smlouvě. Jejich znalost je proto pro mezinárodní obchod stěžejní. Od roku 2000 je respektují i Spojené státy, kde do té doby panovaly v jejich vnímání určité odlišnosti. V poslední době sílí v otázce pravidel mezinárodního obchodu tendence ke sjednocování a zjednodušování.

## Pravidla Incoterms s aparátlem doložek jsou velmi obsáhlá. Velké společnosti mají na tuto problematiku ve svém týmu odborníky, ale jak si mohou poradit menší firmy?

Nejde o to, aby jejich pracovníci uměli pravidla z paměti, stačí, když ovládnou alespoň základy a zkontrolují si, co protistrana v dokumentu navrhuje. A na detailnější věci se mohou dotázat v bezplatné internetové poradně ICC nebo jim doporučíme placené služby erudovaného odborníka.

## Jaká mohou na exportéry číhat úskali?

Třeba že se ve smlouvě neobjeví formulace z poslední verze, z pravidel Incoterms 2010, ale z let 2000 nebo dokonce 1990.

## Toho si snad všimnou?

Nemusí. S podobnými případy se setkáváme v naší internetové poradně. Smlouva obvykle neobsahuje pasáž z pravidel Incoterms, ale jen prostý odkaz na příslušnou doložku. Bez zevrubnější znalosti si tak firmy mohou snadno „naběhnout“.

## Mezinárodní obchod doznává průběžných změn. Poslední znění pravidel Incoterms však pochází z roku 2010. Počítá se s jejich revizí?

Pravidla Incoterms platí již od roku 1936. Časem se ustálila praxe novelizací vždy po deseti letech. V debatě na mezinárodní úrovni jsme dospěli k závěru, že desetiletý cyklus zachováme. A protože je tento proces náročný, začneme koncipovat návrhy již příští rok. Naši členové se mohou zapojit jak do připomínkování prvotních textů, tak poté i do jejich překladu do češtiny. Kontinuálně bude probíhat diskuze s našimi spolupracovníky v centrále v Paříži a s členy i nečleny Mezinárodní obchodní komory ČR. Průběžné závěry budeme publikovat na našich webových stránkách a jednou za půl roku pozveme všechny zájemce na bezplatné „kulaté stoly“, kde mohou prezentovat své zkušenosti a názory. Zhruba v únoru 2017 bude k dispozici první verze cílů novelizace pro rok 2020.

## Na svém portálu nabízíte mimo jiné pestrou paletu odborných seminářů. Jaký je o ně zájem?

Letos jsme evidovali dvakrát víc účastníků než loni a čtyřikrát víc než předloni. Nejvíce se nám osvědčily jednodenní a půldenní semináře ke vstupu do problematiky. Nabídku se nám daří zpětvětovat také teritoriálními a klubovými setkáními. Členové některých institucí, jako jsou například smíšené obchodní komory, se přicházejí podělit o své zkušenosti s účastníky našich akcí. Z teritorií přitahují pozornost zejména země třetího světa. V některých asijských a hlavně afrických zemích totiž platí speciální právní úprava, která zabraňuje aplikaci pravidel Incoterms 2010. Týká se to třeba problematiky cel.

## Jaké novinky připravujete pro své členy?

Je jich řada, zmínil bych jen jednu z nejzajímavějších: založení think tanku pro alternativní řešení obchodních sporů, který chceme otevřít široké podnikatelské veřejnosti. Součástí problematiky je také otázka mediace při mimosoudním vyrovnání, jíž se ICC věnuje již deset let. V této souvislosti vedeme jednání s Ministerstvem spravedlnosti o tom, jak téma promítnout do české legislativy. ■

S KARLEM MACHOTKOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV ICC ČR

# Získejte finanční podporu pro realizaci mezinárodního vzdělávacího projektu!

**Program Erasmus+** je určen jak pro jednotlivce, tak pro vzdělávací instituce – od mateřských škol až po organizace vzdělávající dospělé nebo pracující s mladými lidmi.

## Termíny výzvy pro předkládání žádostí o grant jsou:

pro oblast školního, odborného, vysokoškolského vzdělávání a vzdělávání dospělých:

- 2. února 2017 Projekty mobility – KA1
- 9. února 2017 Projekty budování kapacit v oblasti vysokoškolského vzdělávání – KA2
- 16. února 2017 Sdílené magisterské studium Erasmus Mundus – KA1
- 28. února 2017 Znalostní aliance – KA2
- 29. března 2017 Projekty partnerství – KA2

pro oblast mládeže:  
(všechny klíčové akce – KA1, KA2 a KA3)

- 2. února 2017
- 26. dubna 2017
- 4. října 2017

pro Aktivity programu Jean Monnet:  
23. února 2017

Více na [www.naerasmusplus.cz](http://www.naerasmusplus.cz)  
Dům zahraniční spolupráce, Na Poříčí 1025/4, Praha 1



[www.k-triumf.cz](http://www.k-triumf.cz) | tel.: 491 407 121

Přijed'te k nám

## DO VELICHOVEK kvalita a komfort v krásném kraji

**sport a relaxace** / tenisová hala, squash, bowling, fitness, sauna ...

**restaurace** / česká kuchyně, rauty, degustace vín, zážitková gastronomie ...

**konference a kongresy** / kongresový sál 200 míst, salonky (vinný, lovecký...)

**široká nabídka zvěřiny** / zvěřinové speciality, degustační menu ...

**kulturní a společenské akce** / přednášky, výstavy, svatby ...

**komfortní ubytování** / i pro náročné klienty

[www.k-triumf.cz](http://www.k-triumf.cz)



HOTEL | SPORT | RELAX | KONFERENCE



# 5 KROKŮ K ÚSPĚŠNÉ PERSONÁLNÍ STRATEGII PRO ROK 2017

ZÍSKAT KVALITNÍ KANDIDÁTY, VYBRAT MEZI NIMI TY PRAVÉ A OBSTÁT V KONKURENCI ZAMĚSTNAVATELŮ NEJEDNOU VYPADÁ JAKO BOJ. S EFEKTIVNÍM A ÚSPĚŠNÝM NAJÍMÁNÍM VÁLČÍ V SOUČASNÉ DOBĚ TĚMĚŘ KAŽDÁ FIRMA V ČESKÉ REPUBLICĚ. A TAK JAKO V KAŽDÉ VÁLCE JE I TADY POTŘEBA MÍT DOBRŮU STRATEGII. DOVOLÍM SI TU NASTÍTNIT NĚKOLIK BODŮ, KTERÉ BY ÚSPĚŠNÁ PERSONÁLNÍ STRATEGIE PRO ROK 2017 NEMĚLA POSTRÁDAT.

## Neopakujte to, co nefungovalo

„Definice šílenství je dělat stejnou věc znovu a znovu a očekávat jiné výsledky,“ řekl kdysi Albert Einstein. A v najímání to platí také. Analyzujte velmi pečlivě své úspěchy i neúspěchy v najímání v letošním roce. Pokud přijdete na to, proč se výběr nepovedl, můžete pak v budoucnu přijmout ta správná opatření nebo uskutečnit ty správné změny, které vás dovedou k pozitivním výsledkům. A totéž platí i pro to, co se povedlo. Prozkoumat detaily toho, jak se vám to povedlo, je velmi užitečné. To, na co přijdete, použijte ve své strategii jako nové směrnice, které vám pomohou držet se funkčních věcí a neztrácet čas a energii s těmi nefunkčními.

## Lákejte na základní účel firmy

Vyšperkovali jste systém benefitů, odměňování jste vyšroubovali na maximum a kolem svých zaměstnanců tancujete, že už to víc nejde? Benefity jsou fajn, ale to, na co byste se měli v roce 2017 zaměřit, je základní účel firmy. Je jako životadárny oheň, bez kterého by žádná organizace nemohla existovat. Je tím pravým důvodem, proč firma přežívá, čemu nebo spíše komu je čím konkrétně užitečná. Ne všechny totiž motivuje jen to, co v práci získají. Ti nejloajálnější a nejochotnější zaměstnanci potřebují ve své práci vidět smysl. To nejlepší, co tedy můžete udělat, je vydatně objasňovat základní účel vaší firmy veřejnosti a také u toho nezapomenout na vlastní zaměstnance.

## Zapojte všechny

Časy, kdy manažeři stáli tak trochu mimo proces najímání a s nově přijatými lidmi byli téměř neustále nespokojení, jsou definitivně pryč. Je nutné, aby se více zapojili, ať už do výběru samotného nebo do procesu zaškolení a zvyšování kvalifikace. Je mnohem reálnější mít ochotného pracovníka v zácvičku, nežli jen snít o ideálu, který možná nikdy nepříjde. Přístup šéfa, kolegů a vůbec celé firmy je sám o sobě dost významným aspektem toho, jaké kandidáty k sobě přitáhnete.

01

02

03

04

05

## Definujte své silné a slabé stránky

Možná se vám stalo, že od vás odešel někdo, kdo pro váš tým znamenal velkou ztrátu. Ne vždy je důvod odchodu zřejmý a často máme tendenci vyhnout se pravdě, abychom nemuseli čelit nepříjemným emocím. Je ale chytré ptát se po skutečných důvodech, které z vaší společnosti dělají tu, kde lidé zůstávají, i těch, které je vedou k odchodům. Pravděpodobně ne všechny důvody odchodů můžete nebo dokonce chcete změnit, ale je cenné vědět, co u vás představuje ty největší bariéry. Stejně jako je užitečné dobře znát své silné stránky jako zaměstnavatele a stavět na nich svou propagaci.

## Nezapomínejte na kvalitu výběru

I když se může zdát, že najímat bez kompromisů v současnosti nelze, neprojde nám to ani dnes bez následků. Kompromisy na nesprávných místech mohou stát firmu statisíce korun a mnoho problémů navrch. Jsou určité oblasti, kde můžeme přimhouřit oko, avšak kompromisy v oblasti produktivity uchazeče a úrovně jeho motivace jsou něco, co si většina firem nechce a ani nemůže dovolit. Doporučuji tedy vždy pečlivě prověřit klíčové oblasti u všech kandidátů. I kdybyste měli jen jediného.

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA

LUCIE SPÁČILOVÁ JE VÝKONNOU ŘEDITELKOU SPOLEČNOSTI PERFORMIA ČESKÁ REPUBLIKA. WWW.PERFORMIA.CZ



# KVALITA A ZKUŠENOST SE PROSADÍ VŠUDE S PROMANEM I NA BALKÁN

REGÁLOVÉ SYSTÉMY ČESKÉ FIRMY PROMAN NACHÁZejí UŽ DVAADVACET LET UPLATNĚNÍ PRAKTICKY VE VŠECH OBORECH, NAPŘÍKLAD V AUTOMOBILOVÉM ČI ELEKTROTECHNICKÉM PRŮMYSLU, LOGISTICE A TAKÉ MEZI OBCHODNÍMI ŘETĚZCI U NÁS I V ZAHRANIČÍ. „NEJČASTĚJI VYBAVUJEME VELKOSKLADY A LOGISTICKÁ CENTRA, ALE TAKÉ ARCHIVY SPRÁVNÍCH ORGANIZACÍ I SKLADY DROBNÝCH PODNIKATELŮ,“ VYSVĚTLUJE JEDNATEL SPOLEČNOSTI PAVEL NEKUT, KTERÝ SE MŮŽE POCHLUBIT TÍM, ŽE MAJÍ STÁLÉ ZÁKAZNÍKY UŽ VE DVACETI ZEMÍCH. LISTOPADOVÉ VYDÁNÍ TRADE NEWS, KTERÉ LEŽELO BĚHEM NAŠÍ NÁVŠTĚVY V CHRUDIMSKÉM SÍDLE SPOLEČNOSTI NA STOLE, NÁS VŠAK ZAVEDLO NA BALKÁN, KONKRÉTNĚ DO RUMUNSKA.

## VSTUP DO RUMUNSKA BYLO SPRÁVNÉ ROZHODNUTÍ

Rumunská pobočka se může pochlubit více než desetiletou historií. „Balkán jsme vnímali jako oblast, která by se měla rozvíjet a přinášet příležitosti, proto jsme do Rumunska vstoupili. Dnes toto rozhodnutí můžeme vyhodnotit jako správné,“ hodnotí své balkánské aktivity Pavel Nekut.

„Hledali jsme tehdy spolehlivé lidi, kteří jsou v Rumunsku doma, znají tamější podmínky a mají chuť spolupracovat,“ vzpomíná na začátky František Korytář, který má, kromě komunikace s rumunskou pobočkou, v Promanu na starosti

také jižní Čechy. Na veletrhu v Bukurešti se objevily firmy, které měly o spolupráci zájem. Po určité době, kdy se na obou stranách upevňovala důvěra, Proman založil v Rumunsku pobočku, která postupně začala, stejně jako je tomu všude jinde, od malých zakázek. „Dostat se k velkým zakázkám vyžaduje mít už dobré renomé v regionu. To platí i na Balkáně. Pak firmu zájemci nejen oslovují, ale také pro své projekty vybírají.“

František Korytář působí v Promanu devatenáct let a tvrdí, že si ze svých prvních cest do Rumunska živě pamatuje stáda krav na silnici první třídy a koňské povozy. I tyto, pro tuto zemi

tak typické, výjevy však ubývají a silnice jsou přetíženy automobily. „Zpočátku jsme do Rumunska jezdili i devětkrát za rok, chtěli jsme si být jisti, že naši kolegové dobře znají produkt. Technické řešení nelze prodávat bez jeho perfektní znalosti,“ říká s tím, že zakládání poboček s „domácími“ zaměstnanci se firmě osvědčuje. Je to dobrý způsob, jak se vypořádat s odlišnostmi kultur.

„Byl jsem u mnoha jednání se zákazníky, kdy se prezentovaly naše návrhy a upřesňovaly technické parametry. Avšak závěr a uzavření obchodu jsme záměrně ponechávali na našich rumunských partnerech. Řadu věcí jsme jim však předem doporučili, například



vystavování zálohových faktur a další opatření," vysvětluje František Korytář.

## RUMUNI ŘEŠÍ PROBLÉM, AŽ KDYŽ NASTANE

Místní „nátura“ se projevuje například v přístupu zákazníků k servisu a údržbě zařízení. Firma Proman dnes na rumunský trh nejen regálové systémy dodává, ale zajišťuje i jejich servis. Ten v sobě zahrnuje prohlídky, které předepisují normy, opravy regálů a zajištění toho, že vybavení skladu bude odpovídat technickým požadavkům a nebude poškozeno. „Zákazníci z řad zahraničních investorů jsou na takové předpisy, preventivní prohlídky a servis zvyklí ze svých zemí, rumunští klienti většinou řeší až problémy a akutní situace,“ dozvídáme se.

Firma Proman odebírá hlavní komponenty, a to především nosné konstrukce policových i paletových regálů, od svých stálých zahraničních dodavatelů. Jsou to velké výrobní společnosti, které garantují vysokou kvalitu za příznivou cenu. V České republice chrudimská společnost menší prvky přímo vyrábí, a tak může navrhnout a dodat i atypická řešení. Většina zakázek se tedy do Rumunska kompletně dováží.

„Jak se pobočka v Rumunsku postupně etablovala, začala spolupracovat také s domácími dodavateli,“ doplňuje František Korytář, „ale je to jen v rámci výroby malých dílů, například ochranných prvků.“ Konkurence v oblasti regálových systémů je přitom v Rumunsku poměrně silná. Kromě menších firem zde působí i velký výrobce regálů, jehož vlastní německá firma. Odpadají tedy náklady za dopravu. Obstát v takovém konkurenčním prostředí vyžaduje

dokonalé zhodnocení nasbíraných zkušeností, znalostí a především schopnost pružně reagovat i na nestandardní požadavky a přání.

## S PROMANEM NEZATOČÍ ANI ZEMĚTŘESENÍ

Jedním z těch nestandardních požadavků je odolnost vůči zemětřesení. V Rumunsku jsou totiž oblasti s poměrně vysokou seizmicitou, a to především kolem Bukurešti. „S tím musí naši konstruktéři počítat už během návrhu a jednotlivé prvky přizpůsobit. Navrhují proto zesílenou základní konstrukci regálů a doplňují další zavětrovací prvky, které dokážou pojmut síly ve vodorovném směru. Přitom spolupracují se statiky, kteří pomocí výpočtů přesně určí, jak regál konstrukčně posílit. Konstrukce se buď výrazně zpevní, anebo se doplňuje o prvky, které se sice deformují, ale zabrání zhroucení celého systému. Na řešeních spolupracujeme například s bukurešťskou univerzitou,“ objasňuje manažer.

Navazování kontaktů se zákazníky, jejich oslovení a vedení obchodních jednání se nijak výrazně neliší od obchodních aktivit u nás. Obchod i servis v Rumunsku však brzdí nedostatečná infrastruktura. Zatímco u nás se lze na jakékoli místo přesunout maximálně během tří čtyř hodin, v Rumunsku trvají cesty mnohem déle. Nejen proto, že má země větší rozlohu, ale silnice jsou velmi úzké a zatížené hustým provozem.

Segment zákazníků firmy Proman se i v Rumunsku postupně rozšířil a dnes tady má své portfolio velmi podobného složení jako na domácí půdě. „Dodáváme jak regály pro malé soukromníky, kteří potřebují například

skladovat tyčový materiál na konzolovém regálu, tak i rozsáhlé vybavení pro obchodní řetězce a logistická centra, kam putují paletové regály, plošiny i patrové systémy policových regálů. Jedním z našich větších zákazníků je polský distributor náhradních dílů pro automobily Inter Cars Romania. V Rumunsku má síť jednotlivých prodejních skladů, ale také jeden sklad centrální. Ten jsme vybavovali paletovými regály, třípatrovou plošinou a plošinou pro ukládání pneumatik,“ říká František Korytář a jmenuje další významné zákazníky z Rumunska: Emerson, Continental Automotive Romania, Elit Romania Piese Auto Originale, Kronospan a Moeller. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ  
FOTO: ARCHIV PROMANU

## Proman s.r.o.

Česká firma se sídlem v Chrudimi vznikla v roce 1994 a je dodavatelem komplexních řešení skladů, od návrhu až po realizaci a servis. Její regálové systémy nacházejí uplatnění ve všech odvětvích průmyslu, v bankovním sektoru, ve správních organizacích i u drobných podnikatelů. V uplynulých letech založil Proman pobočky na Slovensku, v Polsku, Chorvatsku, Bulharsku, Rumunsku a Maďarsku. Spolupracuje také s partnerskými firmami v Srbsku, Bosně a Hercegovině, Albánii, Německu a Rakousku. Zákazníky má celkem ve dvaceti zemích.

## SKLADOVÁNÍ?

## REGÁLY?

ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 18001



- paletové regály
- spádové regály
- konzolové regály
- policové regály
- policové regály vícepodlažní
- skladové plošiny



- manipulační technika
- návrh optimálního využití skladovacích prostor zdarma
- dodávka stavebnicových regálových konstrukcí



PROMAN s. r. o.  
Za Pivovarem 830  
537 01 Chrudim  
Tel.: +420 469 699 570  
+420 469 622 280  
Fax: +420 469 622 337  
e-mail: proman@proman.cz  
http://www.proman.cz



# KUPUJETE NEMOVITOST? ZAPLATÍTE DAŇ Z NABYTÍ

OD LETOŠNÍHO PRVNÍHO LISTOPADU JE KOUPE NEMOVITOSTI O NĚCO JEDNODUŠŠÍ. K TOMUTO DATU TOTIŽ NABYLA ÚČINNOSTI NOVELA ZÁKONNÉHO OPATŘENÍ SENÁTU O DANI Z NABYTÍ NEMOVITÝCH VĚCÍ (DÁLE „ZODN“). PŘEDMĚTNÁ DAŇ SE VZTAHUJE NA ÚPLATNÉ NABYTÍ VLASTNICKÉHO PRÁVA K NEMOVITÉ VĚCI (NAPŘ. NA ZÁKLADĚ KUPNÍ SMLOUVY). V DŮSLEDKU NOVELY DOŠLO KE ZMĚNĚ POPLATNÍKA TÉTO DANĚ. NOVĚ TUTO DAŇ ZAPLATÍ ROVNOU NABYVATEL, KTERÝ DŘÍVE RUČIL ZA JEJÍ ZAPLACENÍ PŘEVODCEM. POKUD PŘEVODCE DAŇ NEZAPLATIL (I KDYŽ SI JI VĚTŠINOU ZAHRNUL DO CENY NEMOVITOSTI), MOHLO SE STÁT, ŽE FINANČNÍ ÚŘAD VYMÁHAL UHRAZENÍ DANĚ OD NABYVATELE, KTERÝ JI TAK ZAPLATIL DVAKRÁT.

## CO PLATILO

Od ledna 2014, kdy ZODN nabylo účinnosti, byl poplatníkem předmětné daně převodce vlastnického práva k nemovité věci, šlo-li o nabytí vlastnického práva koupí nebo směnou a účastníci se v kupní nebo směnné smlouvě nedohodli, že poplatníkem je nabyvatel. V ostatních případech (tj. mimo nabytí na základě kupní nebo směnné smlouvy) byl poplatníkem daně nabyvatel vlastnického práva. Daň z nabytí nemovitých věcí přitom byla jedinou daní, která umožňovala sjednat osobu poplatníka odlišně od zákona.

V případě nabytí vlastnického práva koupí nebo směnou tedy ZODN účastníkům smlouvy umožňovalo dohodnout se, že poplatníkem daně bude

nabyvatel. Pokud však smlouva takovou dohodu účastníků neobsahovala, byl poplatníkem daně převodce a nabyvatel ručil za splnění daňové povinnosti převodce. Pokud převodce daň řádně nezaplatil finančnímu úřadu, mohl se finanční úřad obrátit na nabyvatele jako ručitele a vymáhat zaplacení daně od něj. Na základě zákonného ručení tedy nabyvatel čelil riziku, že v případě nesplnění daňové povinnosti převodce bude nucen daň zaplatit (tj. že ji bude nucen zaplatit fakticky dvakrát, neboť převodce si daň zpravidla logicky zahrnul do kupní ceny hrazené nabyvatelem) a že toto plnění zaplacené z titulu ručení finančnímu úřadu bude nucen následně vymáhat po převodci a za účelem vymožení své pohledávky podstupovat i soudní řízení (při uzavření smlouvy nepochybně

nepředpokládané). Vzhledem k tomu, že transakce týkající se nemovitostí mají obvykle několikamilionovou hodnotu, nebylo riziko nabyvatele s přihlédnutím k sazbě daně (4%) určitě zanedbatelné.

Za účelem eliminace rizika spojeného s ručením nabyvatele kupující zpravidla trvali na tom, aby část kupní ceny odpovídající dani z nabytí nemovitých věcí byla vázána v úschově u třetí osoby (např. advokáta, notáře či banky), a to ještě po provedení vkladu vlastnického práva do katastru nemovitostí ve prospěch nabyvatele s tím, že uschovatel takto vázanou částku daně poukazoval přímo příslušnému finančnímu úřadu po splnění podmínek dohodnutých stranami (zpravidla na základě doložení daňového přiznání převodce podaného finančnímu úřadu).



## JAK JE TO NYNÍ

Nabytím účinnosti novely se stal poplatníkem daně z nabytí nemovitých věcí bez výjimky nabyvatel nemovité věci. Novela ZODN současně zrušila shora popsaný institut ručení nabyvatele za nezaplacenou daň (což je logické, neboť nabyvatel nemůže ručit za splnění vlastní povinnosti) a pro převodce jej nezavedla. Zrušením institutu ručení odpadlo riziko s ním spojené a nutnost ošetřovat uhrazení daně ve smlouvách, respektive vázat částku daně v úschově u třetí osoby.

Je třeba upozornit, že pro určení právního režimu, kterému bude podléhat úplatné nabytí vlastnického práva, je rozhodující nikoliv datum uzavření smlouvy, ale okamžik podání návrhu na vklad vlastnického práva podle takové smlouvy příslušnému katastrálnímu úřadu. Teprve k tomuto okamžiku totiž nastávají právní účinky vkladu (být zpětně a za předpokladu jeho provedení) a nabyvatel nabývá k nemovité věci vlastnické právo. Na pozoru by se proto měli mít především ti, kdo uzavřeli smlouvu před 1. 11., ale katastrálnímu úřadu ji doručili až po tomto datu. Mohli by se mylně domnívat, že daň má být zaplacená podle staré úpravy (tj. že ji platí převodce). Prodávající by pak mohl být příjemně překvapen neočekávaným příjmem z uskutečněné transakce, způsobeným ztrátou povinnosti zaplatit daň, kupujícího by však navýšení výsledné částky potěšilo již méně. Na druhé straně byl-li návrh na vklad vlastnického práva podán katastrálnímu úřadu před prvním listopadem a k provedení vkladu do katastru nemovitostí došlo až po zmíněném datu, bude se na předmětnou smlouvu aplikovat starý (dosavadní) právní režim.

Je otázkou, zda změna daňového poplatníka bude mít za důsledek určité snížení cen nemovitostí, do nichž prodávající doposud zahrnovali i předmětnou daň (tzn. aby dosáhli zamýšleného příjmu, museli přiměřeně cenu navýšit, například v případě záměru získat prodejem cca 1 mil. Kč musela být cena o cca 40 tisíc Kč vyšší). Logicky by tomu tak být mohlo a mělo, neboť prodávající nebudou mít důvod s touto daní kalkulovat a kupující naopak budou muset počítat s tím, že vedle kupní ceny zaplatí i daň, a měli by tak být logicky motivováni k prosazení snížení kupní ceny o částku odpovídající této dani.

## SAZBA DANĚ A JEJÍ SPLATNOST SE NEMĚNÍ

Sazba daně nebyla novelou dotčena, a zůstává tak na 4% ze základu daně. Rovněž se nemění lhůta pro podání daňového přiznání (musí být podáno do konce třetího kalendářního měsíce následujícího po kalendářním měsíci, v němž byl v katastru nemovitostí proveden vklad) ani splatnost daně (poslední den pro podání daňového přiznání).

Dochází-li k nabytí vlastnického práva k nemovité věci na základě kupní smlouvy, je základem daně sjednaná cena (tj. cena uvedená v kupní smlouvě), pokud je vyšší nebo rovna tzv. srovnávací daňové hodnotě nebo pokud ZODN sjednanou cenu stanoví jako výlučnou (například při nabytí nemovité věci z nebo do majetku obce). V opačném případě je základem daně srovná-

SAZBA DANĚ NEBYLA  
NOVELOU DOTČENA,  
A ZŮSTÁVÁ TAK NA 4 %  
ZE ZÁKLADU DANĚ, NEMĚNÍ  
SE ANI LHŮTA PRO PODÁNÍ  
DAŇOVÉHO PŘIZNÁNÍ  
A SPLATNOST DANĚ.

vací daňová hodnota (tj. je-li vyšší než sjednaná cena). Srovnávací daňovou hodnotou je částka odpovídající 75% tzv. směrné hodnoty nebo ceny zjištěné znaleckým posudkem. Poplatník si přitom může zvolit, zda k určení srovnávací daňové hodnoty použije směrnou hodnotu nebo cenu zjištěnou znaleckým posudkem.

Směrná hodnota vychází z cen nemovitých věcí v místě, ve kterém se nachází nemovitá věc, ve srovnatelném časovém období s tím, že se zohledňuje druh, poloha, účel, stav, stáří, vybavení a stavebně technické parametry nemovité věci. Pokud si poplatník zvolí k určení srovnávací daňové hodnoty směrnou hodnotu, není povinen k daňovému přiznání přikládat znalecký

posudek, musí však finančnímu úřadu poskytnout (respektive v příloze daňového přiznání k tomu určené uvést) údaje potřebné k určení směrné hodnoty. V tomto případě musí poplatník ve lhůtě pro podání daňového přiznání zaplatit zálohu ve výši 4% sjednané ceny. Je-li vyměřená daň vyšší než záloha, je rozdíl splatný do 30 dnů od doručení platebního výměru (činí-li však rozdíl méně než 200 Kč, daň se stanoví ve výši zálohy). Poplatník si přitom může předem zjistit orientační výši směrné hodnoty a k tomuto účelu využít aplikaci dostupnou na stránkách [www.financnisprava.cz](http://www.financnisprava.cz).

Cena zjištěná znaleckým posudkem se však použije pro určení srovnávací daňové hodnoty vždy, pokud poplatník neposkytne finančnímu úřadu údaje pro určení směrné hodnoty nebo pokud směrnou hodnotu určit nelze. Odměna a náklady prokazatelně zaplacené poplatníkem znalci za znalecký posudek určující zjištěnou cenu, je-li tento posudek vyžadovanou přílohou daňového přiznání (tj. např. při použití zjištěné ceny k určení srovnávací daňové hodnoty), pokud tento výdaj uplatní poplatník v daňovém přiznání nebo v dodatečném daňovém přiznání, je uznatelným výdajem, o nějž lze snížit daňový základ.

Pro úplnost lze ještě zmínit, že některá nabytí vlastnického práva k nemovité věci jsou od daně osvobozena (např. první úplatné nabytí vlastnického práva k dokončené nebo užívané stavbě rodinného domu nebo k dokončené nebo užívané jednotce v bytovém domě, dojde-li k němu v době 5 let ode dne dokončení nebo započetí užívání). Osvobození však nezabýváje poplatníka povinností podat daňové přiznání. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: SHUTTERSTOCK A MAREK JENŠÍK



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

# ČESKO, OBJEV SVŮJ TALENT!

V RÁMCI NOVÉ AGENDY DOVEDNOSTÍ PRO EVROPU, KTEROU V LÉTĚ VYHLÁSILA EVROPSKÁ KOMISE, BY MĚLO VZNIKOUT STO TISÍC NOVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ PRO UČŇOVSKOU PŘÍPRAVU, STÁŽE NEBO NÁSTUPNÍ POZICE A DESET TISÍC PARTNERSTVÍ MEZI PODNIKY A VZDĚLÁVACÍMI INSTITUCEMI. NEJEN O TÉTO INICIATIVĚ, ALE TAKÉ O NEDÁVNÉM EVROPSKÉM TÝDNU ODBORNÝCH DOVEDNOSTÍ JSME SI POVÍDALI S VEDOUCÍ ODBORU ODBORNÉHO VZDĚLÁVÁNÍ DOMU ZAHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE (DZS) HELENOU SLIVKOVOU.



Mgr. Helena Slivková

## Začneme u Evropského týdne odborných dovedností, který propojil školy a firmy po celé republice iniciativou Objev svůj talent. O co šlo?

Jde o aktivitu Evropské komise, která se snaží o podporu a zviditelnění výsledků evropské spolupráce v oblasti odborného vzdělávání a přípravy. Vyvrcholila v týdnu od 5. do 9. prosince, ale spousta různých akcí se na evropské, regionální i místní úrovni ve většině účastnických zemí uskutečnila ještě v období před ním.

## Co je charakterizovalo?

Bylo to především více než dvacet dnů odborných dovedností ve středních odborných školách napříč republikou, které pořádaly školy ve spolupráci s firmami a dalšími partnery, ale také různé

konference, setkání nebo webináře. Měly za cíl ukázat kvalitu odborného vzdělávání, přispět ke zvýšení jeho atraktivity a prestiže, zdůraznit jeho klíčovou roli při podpoře inovací a konkurenceschopnosti v Evropě, vysvětlit, jak může zlepšit zaměstnatelnost. Náš Dům zahraniční spolupráce uspořádal soutěž Bez praxe nejsou koláče. Chtěli jsme vyzdvihnout pozitivní zkušenosti a příležitosti a také inspirovat jednotlivce bez rozdílu věku, aby v sobě dokázali objevit své schopnosti a talent právě prostřednictvím odborného vzdělávání a přípravy.

## A kdo soutěž vyhrál?

Obrazně řečeno všichni, kdo se zapojili, protože akce byly vesměs nadmíru zdařilé. Při výběru vítězných dnů odborných dovedností jsme ocenili například spolupráci škol s podniky a zaměstnavateli, kreativitu uskutečněných aktivit či zapojení osob se znevýhodněním. Kromě atraktivity návrhů jsme brali v úvahu také rozmístění akcí po celé republice, aby se poselství stojící za Evropským týdnem odborných dovedností dostalo do co možná nejvíce regionů. Nakonec, se všemi vítězi se můžete seznámit na interaktivní mapě na našich webových stránkách.



## Nová agenda dovedností pro Evropu

Přibližně 70 milionům Evropanů chybí dostatečná schopnost číst a psát a matematická gramotnost a téměř tři čtvrtiny obyvatelstva EU nemají dostatečnou úroveň digitálních dovedností. Tyto osoby jsou vystaveny vysokému riziku nezaměstnanosti, chudoby a sociálního vyloučení. Na druhé straně 40 % evropských zaměstnavatelů hlásí, že těžko hledá lidi se správnými dovednostmi pro růst a inovace. A současně mnoho dalších, zejména vysoce kvalifikovaných mladých lidí pracuje na pozicích, které neodpovídají jejich nadání ani ambicím. Nová agenda dovedností pro Evropu má za cíl lépe zhodnotit obrovský lidský kapitál, jímž kontinent disponuje. Zlepšit výuku a uznávání dovedností – od těch základních až po odborné, stejně jako průřezové a občanské dovednosti – a v konečném důsledku zvýšit zaměstnatelnost, přičemž nikdo by neměl být opomenut. Evropa bude podporovat špičkové dovednosti, které povedou k dalším inovacím a zvýšení konkurenceschopnosti.

Více informací naleznete na:

[www.naerasmusplus.cz](http://www.naerasmusplus.cz)





## SVATOMARTINSKÁ SKLÁŘSKÁ NOC ANEB JEDEN Z NETRADIČNÍCH DNŮ ODBORNÝCH DOVEDNOSTÍ

NIKDE JINDE NA SVĚTĚ NENÍ NA TAK MALÉM MÍSTĚ KONCENTROVÁNO TOLIK SKLÁŘSKÝCH FIREM A ZASTOUPENÍ VŠECH ŘEMESEL, KTERÉ SE SKLEM SOUVISÍ, JAKO NA NOVOBORSKU V SEVERNÍCH ČECHÁCH. O NĚKOLIKASETLETÉ TRADICI SPOJENÉ S VÝROBOU SKLA ANI NEMLUVĚ.

Poptávka po českém sklu vždy oscilovala ve vlnách; v současnosti se mu velmi daří, navzdory tomu, že před deseti lety přišel společně s celkovou krizí v průmyslu větší propad. „Dvě velké sklářské firmy zavřely brány, mnoho firem zaniklo. V roce 2008 byl Nový Bor město s obrovskou nezaměstnaností,“ vzpomíná ředitelka Vyšší odborné školy sklářské a Střední školy v Novém Boru Ilona Jindrová. Tato situace se samozřejmě projevila i v zájmu dětí, respektive jejich rodičů, o studium na sklářské škole. „Dnes již můžeme s ulehčením říct, že máme nejhorší za sebou, ale v době největší krize se hlásilo do prvního ročníku pouze osm dětí, další roky třeba deset, pak patnáct,“ konstatuje paní ředitelka.

V současné době firmy řeší jiný problém: mají výrobu, zakázky, ale chybí jim kvalifikovaní pracovníci, protože staří odešli do důchodu a mladá generace sklářů ještě nedorostla. „Týdně mám dva až tři telefonáty z firem: ‚Nemáš šikovného foukače, dobrého brusiče?‘ Škola a praxe jsou spojené nádoby, a tak se tato poptávka začala projevovat

i ve větší důvěře ve sklářství a letos jsme dokonce museli žádat kraj o výjimku, abychom mohli přijmout do prvního ročníku učební oboru sklář-výrobce a zušlechťovatel skla nad třicet dětí. A zvyšující se zájem o studium vnímáme ve všech oborech.“

Proto tu spolupráce firem a škol funguje tak nějak přirozeně. „Situaci škol a firem vnímám ve vzájemné závislosti. A důležitá je také informovanost veřejnosti. Doba, kdy byly tlaky na to, aby se obory slučovaly nebo zavíraly, je naštěstí nedávnou minulostí. Teď je situace stabilizovaná, což je dobře. Náš ateliér spolupracuje s novoborskou sklářskou školou a sklářskou školou v Kamenickém Šenově, které jsou od sebe vzdálené pět kilometrů přes kopec. Obě mají u nás dveře otevřené. Kamenickou školu jsme podpořili i finančně vydáváním jejich výročního katalogu. Novoborští studenti mají možnost u nás být na praxi a dokonce si i během ní něco vydělat, což sice není naše povinnost, ale považují to za důležité, protože je to motivuje,“ sdělil nám svůj pohled na věc Vladimír Žíla,

majitel a jednatel sklářského novoborského ateliéru Astera.

S oběma jsme se potkali na letošní Svatomartinské skleněné noci, která byla spolu s dalšími akcemi pořádanými po celé republice součástí Evropského týdne odborných dovedností. Hemžilo se to tu stovkami dětí a dospělých z Nového Boru i dalekého okolí. Již podeváté tak novoborská sklářská škola s pomocí svých partnerů zorganizovala netradiční „noc otevřených dveří“ jako skutečný svátek skla. Kromě ukázek práce studentů i sklářských mistrů v hutích a dílnách, kde měli všichni návštěvníci možnost si jednotlivé techniky vyzkoušet, zde byl připravený i další bohatý doprovodný program. Školní sklářská huť je pýchou a srdcem školy. Byla otevřena v roce 2001 a se svými třemi dvoupánvovými pecemi se stala špičkovým pracovištěm v regionu. Věřme, že toto výjimečné řemeslo získá další generace sklářů! ■

DVOUSTRANU PŘIPRAVILI: J. JENŠÍKOVÁ A K. JELINKOVÁ  
FOTO: ARCHIV DZS, ARCHIV VOŠ SKLÁŘSKÉ A STŘEDNÍ ŠKOLY V NOVÉM BORU A PETR FIALA

# VŠECHNY NAŠE HADICE A TĚSNĚNÍ OBSTOJÍ V TESTU PRUŽNOSTI



Tlačíme na čas a rychlost dodání - náš sklad se táhne po 13 000 m<sup>2</sup> a drží 10 000 položek - školení zaměstnanci vždy vystřihnou vhodné řešení - kvalita výrobků odolává krutému zacházení - na přání ohneme rozměry a vyrobíme na míru

**GUMEX**

pružné partnerství





- firemní a marketingové tiskopisy
- hospodářské a účetní tiskopisy
- tisk a finalizace cenin a cenných papírů
- kompletní direct mailingové služby
- tiskoviny pro myslivce, hasiče, města a obce
- návrhy a výroba kreativního sortimentu
- kurzy pro tvořivé jednotlivce i organizace
- výtvarné, školní a kancelářské potřeby



## OPTYS není jen velká polygrafická, ale i kreativní firma u Opavy

Ofsetová a digitální tiskárna

Výroba a prodej dřevěných a papírových výřezů

Síť prodejen papírnictví a výtvarných potřeb

E-shop s rozmanitým sortimentem



### Sídlo firmy:

U Sušárny 301, 747 56 Dolní Životice

### Zastoupení ve městech:

Bílovec	Olomouc
Brno	Opava
Haviřov	Praha
Jablonec nad Nisou	Žilina
Nový Jičín	

[www.optys.cz](http://www.optys.cz) | budete překvapeni



Vladimír Bärtl:

## TRADE NEWS JE MAGAZÍN S PERFEKTNÍM OBSAHEM

„TRADE NEWS je magazín nejen s perfektní grafikou, ale hlavně s perfektním obsahem. Poskytuje užitečné informace ze zahraničních trhů, sdílí zkušenosti nejlepších podnikatelů, informuje o vývojových trendech, což jsou všechny oblasti zajímavé nejen pro malé a střední podnikatele, jimž je tento časopis určen. Těší mě, že k obsahové kvalitě časopisu přispívají i pracovníci Ministerstva průmyslu a obchodu.“

*Ing. Vladimír Bärtl je náměstek ministra průmyslu a obchodu pro sekci Evropské unie a zahraničního obchodu.*



Adam Janek:

## TRADE NEWS NEZKLAME

„Časopis TRADE NEWS nikdy nezklame – vždy přináší velmi zajímavá témata, která jsou zpracována stručně a jasně, a přesto do hloubky. V žádném jiném médiu jsem doposud nezaznamenal snahu jít přímo k meritu věci a přinášet výhradně pravdivé a důvěryhodné informace. Zároveň nemohu nezmínit profesionalitu redakčního týmu, který časopis TRADE NEWS vytváří – a to jak z již zmíněné odborné stránky, tak i z té jazykové. Zkrátka, pokud chcete skutečně seriózní čtení, které se týká zajímavých obchodních i společenských oblastí, dál nehledejte... Přesně tohle TRADE NEWS a jeho tým přináší. Za to veliké DÍKY.“

*Mgr. Adam Janek, MHA, MBA, je ředitelem Očního centra Praha.*



Petr Smrž:

## POMOCNÍK NEJEN MALÝM FIRMÁM

„TRADE NEWS je schopen identifikovat zajímavé projekty a pomáhat i malým firmám. Příjemně mě překvapilo profesionální jednání, rychlé pochopení problematiky a schopnost identifikovat klíčové vlastnosti našeho produktu.“

*Ing. Petr Smrž je majitel a jednatel společnosti Kinex Measuring.*



**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 &amp; 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**

Západ slunce nad ledovcem  
Perito Moreno  
Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.  
Žádné části textu nebo fotografie  
z Trade News nesmí být používány,  
kopírovány nebo jinak šířeny v jakém-  
liv formě či jakýmkoliv způsobem bez  
písemného souhlasu vydavatele.

[www.tradenews.cz](http://www.tradenews.cz)  
[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz)

# Připravujeme

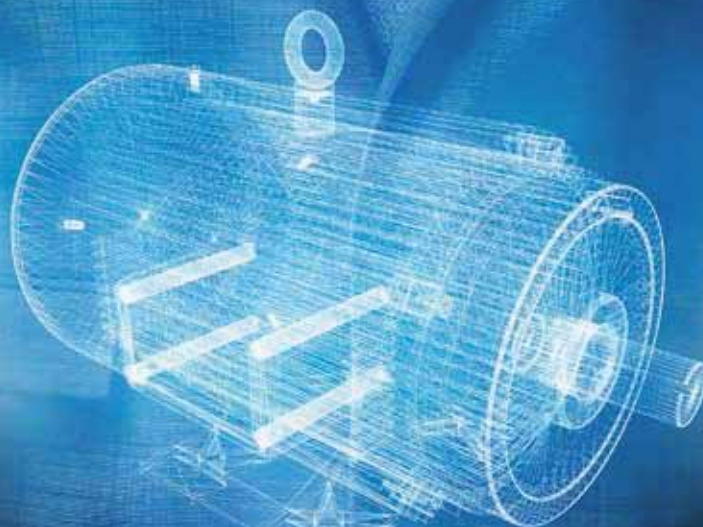


Smrt bývalého kubánského vůdce Fidela Castra bude jedním z mezníků konce letošního roku. Co to bude znamenat pro Kubu a co pro svět? Bude se ostrov dále otevírat mezinárodnímu byznysu inspirovaný čínským a vietnamským modelem? I na to budeme hledat odpovědi v prvním čísle TRADE NEWS 2017.



PF 2017  
ANTECOM

800 521 521  
www.kb.cz



# VAŠE VIZE DOSTANOU KONKRÉTNÍ OBRYSY

AŤ UŽ JE VAŠE FIRMA Z JAKÉHOKOLI OBORU, POMŮŽEME VÁM.  
PŘIJĎTE SE SVÝM PLÁNEM A MY VÁM PORADÍME, JAK OŠETŘIT  
RIZIKA, ZÍSKAT DOTACE A FINANCE.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

