

TRADE NEWS

2 / 2014

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Peru si označení latinskoamerický tygr zaslouží

VYTVOŘÍME PODMÍNKY PRO ROZVOJ
MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

ČESKÁ REPUBLIKA
V JIŽNÍ AMERICE ZASPALA

SVÍTÍME INTENZIVNĚJI
A ŠETRÍME

Na webu naleznete:



Magazín

- V našem magazínu naleznete každý pracovní den nový článek.
- Našimi tématy jsou elektromobily, CNG, úsporné spotřebiče, úsporné osvětlení, úsporné vytápění, solární energie, tepelná čerpadla, atd.



Obchod

- V Obchodě mohou všichni naši zákazníci nakupovat za zajímavé ceny! Stačí vyplnit variabilní symbol z faktury za elektřinu nebo plyn.
- Najdete zde výhodnou nabídku úsporných spotřebičů, elektroniky, hobby a dalšího zboží.
- Nepřehlédněte také možnost získat slevové kupony v sekcích Renovační balíčky a Volný čas.

Aukce



Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.

Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

Z aktuální nabídky obchodu vybíráme



Renovační balíčky

Sleva 25 až 40 % na stavební materiály značek Weber, Rigips a Isover.



Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.



Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

Doporučená prodejní cena: 649 Kč
Cena s EkoBonus: 400 Kč



Staňte se našimi fanoušky na [www.facebook.com\EkoBonus](http://www.facebook.com/EkoBonus)

Vážení čtenáři,

začínáme se pohybovat v bludném virtuálním kruhu. Připustíme, že polopravdy patří k obchodu a občas koupíme či prodáme ruksak ledu těsně předtím, než se rozteče. Neměli bychom ale připustit, že je nám kybernetickými čaroději systematicky vymýván mozek. Poslední průzkum naší asociace, zaměřený na vliv informačních systémů a technologií na byznys, ukázal, že začínáme nezdravě ujíždět na vlně závislosti na čemkoliv, co bliká. Proděláváme peníze na řešeních, která by nám je měla šetřit, komplikujeme si řízení malých firem systémy, které by nám je měly zjednodušit. Co hůře, začínáme věřit, že není jiné cesty.

Celosvětová integrace nezačala ani nekončí sjednocováním starého kontinentu. Integruje se celý svět, a to zejména na bázi technologické. Námí dávno neřízené komunikační systémy, provázané informační technologie a (a) sociální sítě nás posouvají do výšin, o kterých předcházející generace jen snila. I malá firma může dnes během několika minut chytrým marketingem zaujmout zákazníky z celého světa. Výzkumné týmy korporací a univerzit bádají ve virtuálních workshopech, hypermarkety odhalí podle nákupních zvyklostí zákazníka jeho manželskou nevěru, producenti vyrábějí pro klienty, aniž by ještě oni sami věděli, že budou vůbec objednávat, a studenti se zúčastňují v jednom dni on-line přednášek s profesory ze tří kontinentů. Potud je vše v pořádku a je nepohybně dobrou zprávou, že i menší firmy mohou během několika měsíců dobýt planetu.

Horší zprávou je, že se i my stáváme pro každého nájezdníka velmi jednoduchým terčem, podnikatelé stojí před každým

úředníkem, policajtem nebo konkuren-tem v trenkách a často s prasklou gumou. Ale i na to jsme si postupně zvykli a bereme to jako určitou daň za příležitost. Extrémní růst investic do ICT, závislost na správcích padajících sítí, předimenzovanost systémů ve firmách, které určíme na čtverečkový papír, a přizpůsobování se výrobcům nepohodlných operačních systémů jsou ale větší hrozbou než další hospodářská krize. S ní jsme se totiž naučili bojovat. S novými technologiemi to ani nezkoušíme a jako ovce pořizujeme to, co nám vnutí dodavatelé. A věříme argumentům, že chvíle váhání nám způsobí nedozírné výpadky ve výrobě a tržbách. Troufám si tvrdit, že nezpůsobí, a podobně jako Y2K nemělo prázdný negativní účinek na planetu visící údajně za kšandy nad propastí svého neslavného konce, tak i naše firmy přežijí, zachováme-li si zdravý rozum.

Ve světle Velkého bratra, satelitních systémů a virtuálních životních partnerů totiž existuje i manuální drobná výroba, řemeslný fortel a nadšení z ruční práce. Ve stejný čas prováděný další průzkum asociace nás uklidnil, že tuzemská veřejnost nejenže nepovažuje živnostníky za škůdce, ale naopak řemeslu fandí. A co je téměř šokující, průměrnému spotřebiteli by nevadilo ani přiměřené cenové navýšení řemeslných služeb. Všichni, kdo mají vliv na chod ekonomiky, musí bleskurychle z hrušky na zem. Neškodilo by opustit pražské kanceláře a navštívit mikroregiony. Nikoliv ale na pár hodin, ale na několik měsíců, bez možnosti cesty ke svým městským radovánkám. Pochopili by, že OSVČ je nenahraditelným elementem regionální infrastruktury a základem sociálního smíru. Nebudeme-li totiž činit, reálně nám hrozí, že nám potече do bot. Klempíře a pokrývače totiž



Foto: LEVKA HANASOVA

nenahradíme ani asijským importem ani satelitní navigací.

Podporovat řemesla a drobné služby, a to i za cenu nulového výběru daní z této aktivity, je přínosnější činnost než čarování s hypotetickými čísly, jak záplatovat stomiliardovou díru v rozpočtu. V době, kdy u nás kvete korupce jak ve střední Africe, nadnárodní firmy si z našeho daňového systému dělají trhací kalendář, naši podnikatelé z křídových časopisů vytahávají sídla do daňových rájů a kmotři, nosící v igelitkách stamiliony korun, se smějí národu na sociálních sítích, je pořádání honu na živnostníky rovno ovívání mrtvé pokojské.

Velkým bratrem se nyní stává naše asociace a i prostřednictvím Trade News budeme nekompromisně obstřelovat každého, kdo se bude snažit OSVČ dostávat do trenek.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR



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



Vydavatel: ANTECOM
ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4
IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397
Uzávěrka tohoto vydání: 16. 4. 2014 Náklad: 8200 výtisků

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. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM
jensikova@antecom.cz
www.antecom.cz



16



26



30



34



40



56



60

12 Rozhovor
Jan Mládek: Vytvoříme podmínky pro rozvoj malých a středních firem

16 Rozhovor
Jan Kopecký: Česká republika v Jižní Americe zaspala

20 Do světa za obchodem / Jižní Amerika
Letem světem Jižní Amerikou

22 Do světa za obchodem / Brazílie
Jinak namíchané karty aneb Brazílie na vzestupu

26 Do světa za obchodem / Argentina
Bohatá kráska Argentina

30 Profiligena / DT – Výhybkárna a strojírna
Prostějovští výhybkáři očekávají boom

32 Do světa za obchodem / Jižní Amerika
Jiří Kopic: Nepijete víno? Pak nejezděte obchodovat do Argentiny

34 Rozhovor / Jižní Amerika
Jana Chvalková: Peru si označení latinskoamerický tygr zaslouží

38 Objektivem
Bohuslava Šenkýřová: Hola, Peru!

40 Profiligena / SINDLAR Group
Miloslav Šindlar: Pro budoucí rozvoj je Evropa naší firmě příliš malá

42 Rozhovor / Peru
Pedro Gutiérrez Kardum: Česká republika je Mercedes-Benz střední a východní Evropy

46 Do světa za obchodem / Chile
Chile už není jenom měď a víno

48 Průvodce pojišťováním exportu / EGAP
Jak vyvážet do rizikových zemí

51 Exportní financování
Blanenské turbíny roztáčejí elektrárny v Latinské Americe

52 Téma / Vodohospodářství
Sucho nás může ohrozit víc než povodně aneb Podceněné vodohospodářství v ČR

55 Čisté technologie
CzechInvest rozdělil v rámci programu Eko-energie už sedm miliard

56 Jak ušetřit energii / Světlo
Miroslav Jopek: Svítíme intenzivněji a šetříme

58 Inovace
Jak ovládnout světlo

60 Rozhovor
Virginie Lenek: Zkušený exportér je pro nás ten nejlepší klient

62 Právní rádce / Smlouvy
O smlouvách po novu aneb Uzavřete smlouvu a nemusíte si toho ani všimnout

70 Legendy
Objevitelem nových pramenů Amazonky je opět Čech

NA ZAHRANIČNÍCH TRŽÍCH SE VYZNÁME

Plánujete expanzi na nové trhy?

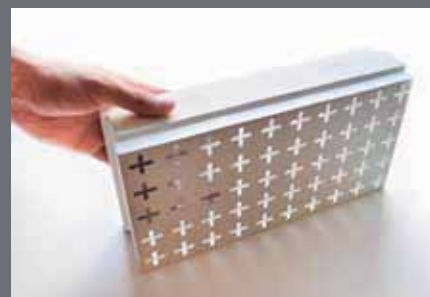
Nechcete utrácet za náhodné kontakty a zbytečné cesty?

CzechTrade vám nabízí služby, které si můžete dovolit, a navíc vám je ušije na míru podle vašich požadavků.

Je pro vás výhodné mít potřebné informace dříve, než se vydáte do zahraničí. A to přímo z první ruky, od odborníků CzechTrade a MPO působících v teritoriu.

NEJLEPŠÍ ČESKÁ INOVACE 2013? PRŮHLEDNÝ BETON!

NEJLEPŠÍ TUZEMSKOU INOVACÍ ROKU 2013 SE STAL UNIKÁTNÍ BETON LICRETE PROPOUŠTĚJÍCÍ SVĚTLO. JDE O PRVNÍ NOSNÝ MATERIÁL, KTERÝ DOKÁŽE PŘENÁŠET SVĚTLO SKRZE VŠECHNY SVÉ PLOCHY. HLASOVALA PRO NĚJ TŘETINA ÚČASTNÍKŮ FESTIVALU ČESKÁ INOVACE, KTERÝ SE KONAL V PŮLCE BŘEZNA V NÁRODNÍ TECHNICKÉ KNIHOVNĚ V PRAZE.



Autorem vítězného projektu, který byl zařazen do kategorie Nadějná inovace určené živnostníkům a začínajícím firmám, je stejnojmenná společnost LiCrete. Projekt vzešel z vítězů pěti kategorií.

V kategorii Inovační nápad určené jednotlivcům a studentům porota vybrala projekt týmu z VUT Brno s názvem Bioplast PHA. Jde o technologii, při níž je použitý fritovací olej převáděn pomocí bakterií na užitečný a zcela neškodný ekologický bioplast. V rámci kategorie Inovační hvězda, ve které soutěží malé

a střední firmy, zvítězilo speciální vozidlo ELBEE pro tělesně postižené osoby na vozíku od společnosti ZLKL. Řidič upoutaný na invalidní vozík nemusí do auta složitě předsedat – na místo řidiče zacouvá po rampě, kde vozík jednoduše zafixuje do speciálního zámku, a spojí jej tak s rámem vozidla. Velkým podnikům a korporacím je určena kategorie Inovativní firma. V ní uspěla inovace s názvem C-NAIL Patní hřeb od firmy Medin. Ta nabízí nové řešení fixace zlomeniny patní kosti pomocí hřebu a šroubů, které zajišťují stabilitu. Jeho zavádění

přitom představuje minimální zásah do organismu.

Celkem se do třetího ročníku soutěže Česká inovace přihlásilo rekordních 127 projektů. Finalisty vybírala více než stočlenná porota složená z odborníků z firemní sféry, vládních institucí, aplikovaného výzkumu či akademických a vědeckých institucí. Konečné vítěze potom vybrala sedmičlenná hlavní porota, jejímž členem je předseda AMSP ČR Karel Havlíček. ■

ZDROJ: ČESKÁ INOVACE

RYCHLOSEZNAMKA PRO INOVACE SPOJUJE FIRMY S VĚDCI



Víte, co je to Rychloseznamka pro inovace? Akce probíhá vždy tak, že nejprve všechny zúčastněné firmy i výzkumné instituce prezentují ve dvou minutách své nabídky či poptávky na výzkumnou spolupráci. Následně je prostor pro setkání a rozhovory o případných detailech.

Již dvě podobné akce zorganizovalo sdružení OK4Inovace pod názvem Rychloseznamka4inovace. Letos v únoru

na téma strojírenství a dubnové setkání zaměřené na ekologické a environmentální technologie. Partnerem byla Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, mediálními partnery časopisy Trade News a MM průmyslové spektrum. ■

ZDROJ: OK4INOVACE

Dva klíčové principy efektivního podnikání!

6. 5. 2014, Brno

Zakázek přibývá, klientela roste a vy už nestiháte? Přijďte na odborné školení a my vás naučíme, jak efektivně pracovat se svým týmem, a jak mít dokonalý přehled nad svým podnikáním.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Přihlásit se můžete na www.amsp.cz v Kalendáři akcí. Vstup pro členy asociace zdarma.



AMSP ČR: DESATERO PODPORY MSP NA STOLE

Z TVRZENÍ „PODPORUJEME MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY“ SE ZAČÍNÁ STÁVAT CELOPOLEČENSKÉ KLIŠÉ, KTERÉ SE AMSP ČR JAKO VEDOUcí ORGANIZACE HÁJÍCÍ ZÁJMY ČESKÝCH MALÝCH FIREM ROZHODLA RÁZNĚ ZMĚNIT.

Desítky koncepcí, strategií, pracovních a řídicích výborů vytvářených za účelem široké podpory segmentu firem, který generuje téměř 40 procent HDP, nepřinášejí žádné výsledky. Prakticky každá vláda si z pomoci malým podnikatelům dělala doposud pouze výkladní skříň svých aktivit, které ovšem končily s nevalnými výsledky. Asociace se proto rozhodla zažít systém připomínající spíše blamáž než podporu změnit a vytvořila dokument nazvaný Jízdní řád podpory MSP. Ten představila klíčovými českým ministrům, členům parlamentu a šéfům rozhodujících agentur a státních organizací ovlivňujících podnikatelské prostředí.

Jízdní řád je dvoustránkový výčet nejdůležitějších úkolů, které by měla současná koalice vůči podnikatelům zvládnout. Poprvé vychází z požadavků Evropské unie, které jsou ovšem překlopeny do reálných tuzemských podmínek, a rovněž poprvé se cílové úkoly rozlišují na dopady do jednotlivých segmentů MSP.

„Dokážeme, že segment malých podnikatelů nepotřebuje sáhodlouhé strategie, ale že se jeho deklarovaná podpora dá vyřešit jedním listem papíru, selským rozumem a akceschopným aparátem ministerstev. Děsím se dalších pracovních výborů a jiných setkání, která jsou přehlídkou ztraceného času, pózováním pro média, ale bez konkrétního výsledku. Jízdní řád a tzv. Desatero úkolů je

01 Stanovit jednotná data účinnosti – veškeré změny v legislativě dopadající na MSP maximálně ve dvou termínech v kalendářním roce.

02 Úprava živnostenského zákona s ohledem na různorodost živností a ve vazbě na kvalifikační kritéria zabezpečující kvalitu a bezpečnost.

03 Nový zákon o veřejných zakázkách s ohledem na možnost vyloučit pro stanovené případy využití hodnotícího kritéria založeného pouze na nejnižší nabídkové ceně.

04 Posílení ČMZRB tak, aby se stala specializovanou bankou pro správu finančních nástrojů MSP, a to i ve vazbě na obce, infrastrukturu, ekologii, úspory energií atd.

05 Účinnější podpora aktivit VVI z jednoho místa – sjednocení aktivity podpory VVI z MŠMT, MPO a RVVI.

06 Princip „mlčení znamená souhlas“ – v případě, že státní úřad neodpoví na žádost ve lhůtě 30 dnů, automaticky souhlasí s návrhem v žádosti.

07 Úprava insolvenčního zákona – možnost **reorganizace i pro malé firmy** nad 10 mil. Kč obratu nebo nad 50 zaměstnanců.

08 **Systémová podpora investic** – cílená znalostní, daňová a marketingová podpora.

09 **Cílená podpora exportu malých a středních podniků** – znovuoživení CzechTrade, provázaná podpora ČEB a EGAP.

10 **Stanovení odvětví prioritní státní podpory** ve vazbě na klíčová odvětví nezbytná pro udržení zaměstnanosti, stabilitu regionů a podporu nových technologií.

připraveno natolik jednoduše, že je musí pochopit každý. Malý počet úkolů je navíc i proto, že musíme bohužel vycházet z krátké životnosti každé doposud existující vlády,“ komentuje vydání Jízdního řádu podpory MSP předseda asociace Karel Havlíček.

Asociace si cení toho, že se s materiálem již začalo na jednotlivých ministerstvech pracovat a že až na technické detaily byly všechny požadavky všemi koaličními partnery v nejvyšším zastoupení přijaty. „V žádném případě se ale nespokojíme

s ujištěním, že se máme vzájemně rádi a že se ministři pokusí body plnit. V dobrém slova smyslu půjdeme po každém ministru jako pes po špeku a nedáme mu chvíli klidu, dokud Desatero nedotáhne do přijatelného cíle. Objektivně ale musím říci, že spolupráce s vládou je zatím na nadstandardní úrovni, upřesňuje nejbližší plány Havlíček. ■

ZDROJ: AMSP ČR

Práce s lidmi v malých firmách

Zaměřeno na malé a střední podniky bez personálního oddělení

20. 5. 2014, Praha

Seminář pořádá AMSP ČR ve spolupráci se společností Thomas Int.

Přihlásit se můžete na www.amsp.cz v Kalendáři akcí. Vstup volný.



HLEDÁ SE DOBRÝ PODNIKATEL!

TRUHLÁŘ, KTERÝ VYRÁBÍ HRAČKY PRO DĚTSKÝ DOMOV BEZ NÁROKU NA ODMĚNU, NEBO PROVOZOVATEL RESTAURACE, CO PRAVIDELNĚ ROZDÁVÁ JÍDLO BEZDOMOVČŮM. PRÁVĚ TAKOVÉ PODNIKATELE CHCE OCENIT SOUTĚŽ MAKRO DOBRÝ PODNIKATEL 2014. JE URČENA PRO FIRMY DO 30 ZAMĚSTNANCŮ, KTERÉ SE ANGAŽUJÍ V RÁMCI CSR. TY SE MOHOU NA WEBOVÝCH STRÁNKÁCH WWW.DOBRYPODNIKATEL.CZ PŘIHLÁSIT AŽ DO 30. ČERVNA. VÍTEŽ, O NĚMŽ ROZHODNE ODBORNÁ POROTA, ZÍSKÁ 100 000 KORUN. PARTNEREM A ODBORNÝM GARANTEM AKCE JE AMSP ČR.

„Nezávislí podnikatelé se ve svých restauracích, obchodech nebo dílnách snaží být každý den co nejlepší. A často jde jejich snaha i nad rámec samotného podnikání,“ vysvětluje člen poroty Jan Žák, ředitel nákupu společnosti MAKRO Cash & Carry ČR, a dodává: „MAKRO jako dlouhodobý partner zejména malých a středních podnikatelů jim chce vyjádřit uznání a vyzdvihnout ty, kteří jsou nejvíce prospěšní pro své okolí.“

Účast v soutěži je bezplatná, není vyžadován registrační ani jiný poplatek. Podnikatelské subjekty může do soutěže nominovat také někdo jiný, například známí, přátelé, obchodní partneři nebo příjemci

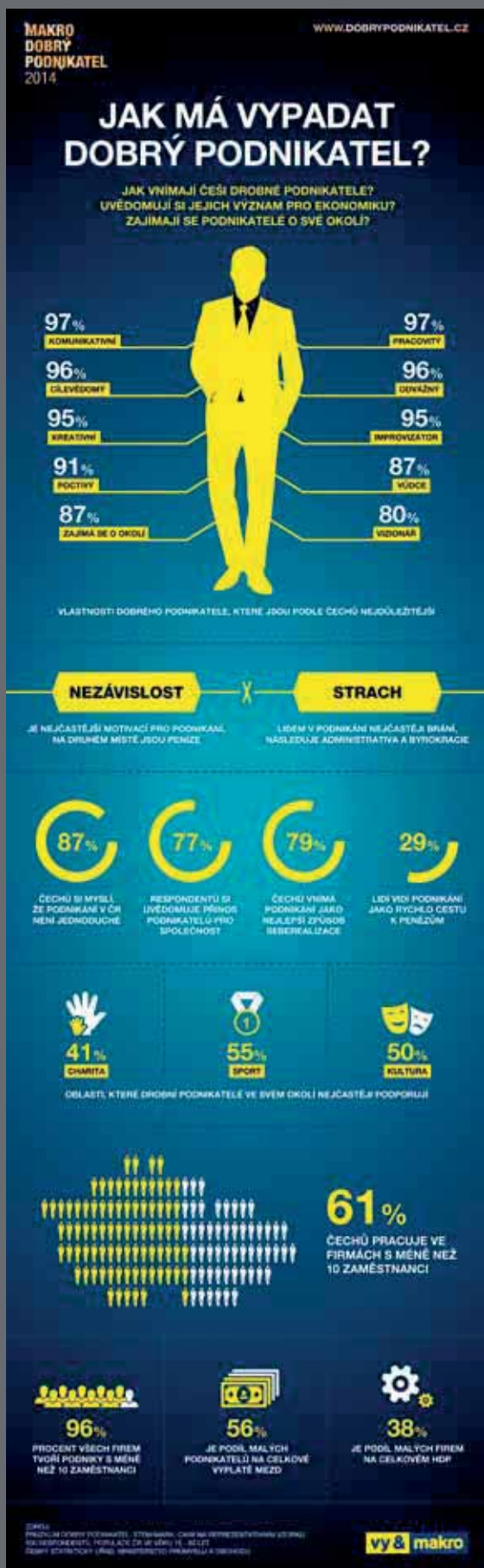
pomoci. V pondělí 21. dubna bylo spuštěno hlasování, v němž veřejnost vybere 15 finalistů. Odborná porota ve složení Roman Vaněk (zakladatel Pražského kulinařského institutu), Eva Štěpánková (zakladatelka společnosti RYOR), Eva Svobodová (generální ředitelka AMSP ČR) a Jan Žák následně vybere vítěze, který jako první získá titul Dobrý podnikatel a výhru 100 000 Kč. Všichni finalisté dostanou poukázku na nákup v MAKRO v hodnotě 5000 Kč.

Tuto soutěž organizuje společnost MAKRO Cash & Carry Česká republika v rámci oslav 50 let od otevření své první prodejny v německém Mülheimu. ■

NEJPRODÁVANĚJŠÍ KNIHA O MALÉM A STŘEDNÍM PODNIKÁNÍ, NYNÍ I V ANGLICKÉ VERZI

„Výborná knížka, kterou si s sebou často беру na cesty k přemýšlení. Velice dobře zapadá do mé vlastní filozofie, jak řídit své firmy. Není to vlastně nic složitého, jen je třeba systematicky, opakovaně a pravidelně řídit vše, co je potřeba. A právě to, co vše je potřeba, je v knize přehledně roztríděno. Seznámíte se se všemi důležitými pojmy a návody, jak s nimi zacházet.“

Vladimír Kovář,
zakladatel a předseda představenstva Unicorn



BUDEME ZNOVU HRDI NA KVALITNÍ ŘEMESLO?

PODPORA ŘEMESEL V ČR JE V ŽALOSTNÉM STAVU. AČKOLIV JE KVALITNÍ ŘEMESLO ZÁKLADEM INFRASTRUKTURY A VIZITKOU REGIONŮ, DISKUZE O NĚM JE VELMI POVRCHNÍ A NEODBORNÁ. ZATÍMCO V OKOLNÍCH ZEMÍCH MÁ ŘEMESLO NEODDISKUTOVATELNÉ SPOLEČENSKÉ POSTAVENÍ, U NÁS SE POLEMIKA ZUŽUJE POUZE NA EKONOMICKÉ FAKTORY, ZALOŽENÉ NA TZV. PAUŠÁLECH A PRÁCI NA ŠVARCSYSTÉM.

Výsledkem je klesající odbornost, nechut jít se vyučit, regionální nevyrovnanost a naprostá společenská absence hrdoosti na dobře odvedenou řemeslnou práci. Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR letos zahájila mohutnou ofenzivu na podporu české dovednosti a tradice, jejíž součástí je zcela unikátní průzkum mezi více než tisíci respondenty z řad české populace i řemeslníků samotných.

Největší přítěží současných řemeslníků je konkurence nekvalifikovaných živnostníků, kteří škodí pověsti poctivého řemesla. Následuje druhotná platební neschopnost a štvance státu na živnostníky. Anketa, jejímž partnerem byla Komerční banka a tradičně ČSÚ, jasně vystihla největší svízele tuzemského řemesla. Příliš jednoduchý vstup do odvětví, neserióznost v rámci smluvních vztahů a trvalé osočování živnostníků jsou zřetelné odpovědi stávajících řemeslníků. Naopak povzbudivé jsou výsledky průzkumu mezi spotřebiteli, kteří vnímají řemeslo jako nenahraditelnou službu a ruční práce se stále těší jejich velkému zájmu.

Předseda AMSP ČR Karel Havlíček k tomu uvádí: „Ať se nám to líbí či ne, musíme



všichni z hrušky na zem, přestat emotivně omílat škodlivost paušálů a uvědomit si, že pokud nebudou mladí lidé chodit na učňovské obory, začne nám téct do bot. Klempíře nebo pokrývače těžko nahradíme čínským importem.“

Petr Kališ, partner společnosti CHSH Kališ & Partners, který začal v rámci největšího letošního projektu AMSP ČR připravovat změny v živnostenském zákoně, dodává: „Živnostenský zákon není nutné

měnit jako celek. Je ale třeba přistoupit k prosazení dílčích změn, které přispějí ke zlepšení stávající situace na trhu, jenž trpí nedostatkem kvalitních řemeslníků. Například přesun vybraných živností z živností volných mezi živnosti řemeslné a zvýšení nároků na prokazování odborné kvalifikace a praxe.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR
FOTO: THINKSTOCK

ŘEMESLA V POŘÁDKU

Historie profesního sdružování řemeslníků od středověku po současnost

Od 28. 5. 2014 v zámku ve Ctěnicích u Prahy

Výstavu organizuje Muzeum hl. města Prahy
Partner: AMSP ČR



ŽĐAS ZÍSKÁ NOVÉ TRHY DÍKY VÝROBKŮM NA ZPRACOVÁNÍ ŠROTU

Společnost ŽĐAS se chystá prorazit na nové trhy díky vyvíjeným zařízením na zpracování šrotu. V rozhovoru pro ČIA to zmínil generální ředitel Miroslav Šabart. Dodal, že s novými výrobky chce ŽĐAS navázat především na úspěch mobilních nůžek CNS 400 K. Největší projekt firmy poslední doby je však podle M. Šabarta dodávka rovnacích a inspekčních linek pro Třinecké železářny.

AGROFERT INVESTOVAL MILIARDU DO LEPŠÍHO ZACHÁZENÍ S VODOU

Společnosti patřící do skupiny Agrofert v posledních pěti letech investovaly přes miliardu korun do ekologičtějšího zacházení s vodou. Výkonný ředitel skupiny Josef Mráz uvedl, že investice mířily do čističek odpadních vod a zefektivnění nakládání s vodou při výrobě. Největší investice provedly chemické společnosti, pro něž je voda při jejich výrobě klíčová.

DOOSAN ŠKODA POWER DODÁ DO CHILE TURBOSOUSTRŮJÍ

Doosan Škoda Power dodá korejské firmě EPC Samsung Engineering turbosoustružní s příslušenstvím o výkonu 177 MW. Dodávka je součástí projektu s názvem Chile Kelar Project, paroplynové elektrárny o celkovém výkonu 540 MW v přímořském městě Antofagasta na severu Chile. Elektrárna by měla v budoucnu fungovat jako hlavní zdroj energie pro měděný důl

Escondida. Uvedení celé elektrárny do komerčního provozu je plánováno na konec roku 2016.

PLASTKON ZMODERNIZOVAL VÝROBU I DÍKY OPPI

Bezpečnější boby či sáně pro děti nabízí Daniel Hama ve své firmě Plastkon product díky projektu podpořenému ze Strukturálních fondů EU, konkrétně OPPI 2007–2013. Od svého vzniku v roce 1995 se podnik sídlící v Mikulovicích u Jeseníku vydal cestou vývoje a prodeje vlastních výrobků a nyní už vyváží zimní potřeby do celé Evropy. „Program Inovace – inovační projekt pomáhá firmám pořídit si moderní stroje, zařízení a potřebné know-how. V Olomouckém kraji už bylo podpořeno 66 takových projektů. Zdejší podnikatelé si tak mohli rozdělit přes 560 milionů korun,“ vypočítává Ondřej Votruba, pověřený řízením agentury CzechInvest. Plastkon koupil za 32,2 milionu korun výkonný vstřikovací stroj a další technologické vybavení

potřebné pro výrobu produktů z nové polymerní směsi. Nové produkty si firma také sama vyvinula. Polovinu investice, tedy 16,1 milionu korun, získala následně z evropských fondů. „Bez dotačních programů bychom sami inovace v takovém rozsahu nikdy nezvládli,“ uznává Daniel Hama.

SKŘIVÁNEK SE ZABYDLUJE V BRAZÍLIÍ

Společnost Skřivánek zakládá již 15. zahraniční pobočku, tentokrát v Sao Paulu. „Brazílie je pro nás zajímavá, a to z několika důvodů. Rozvoj ekonomiky v této jihoamerické zemi s sebou přináší nové obchodní příležitosti a také zvýšenou poptávku po jazykových službách. Portugalština je zároveň významným světovým jazykem a firemní materiály se vedle angličtiny, němčiny či ruštiny primárně překládají právě do portugalštiny,“ uvedl v souvislosti s ambicemi jazykové agentury její zakladatel a majitel Pavel Skřivánek. „Brazilský trh vyžaduje nejen velmi plynulou znalost portugalštiny, ale i dobré a spolehlivé kontakty a mediátory v různých oblastech



Foto: PLASTKON

NOVÁ PUBLIKACE ICC ČR: FINANCOVÁNÍ POHLEDÁVEK – FORFAITING

Nedávno vydaná publikace obsahuje úvod do problematiky forfaitingu, který vysvětluje jeho základní principy a možnosti využití v praxi. Následuje stručný úvodní komentář k vlastním Jednotným pravidlům pro forfaiting (URF), která jako svoji publikaci č. 800 vydala ICC. Pravidla byla vytvořena společnými silami ICC a IFA (Mezinárodní forfaitingové asociace se sídlem v Curychu). Doporučujeme všem, kteří chtějí získat více informací z oblasti financování.



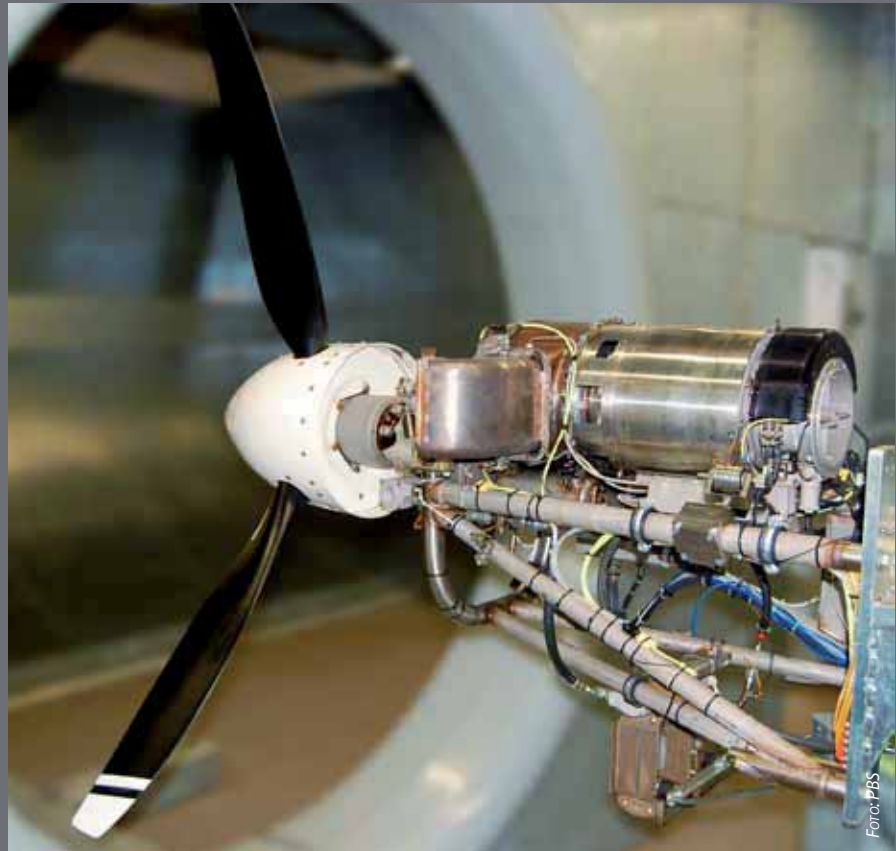
– obchod, vládní i nevládní organizace. Obrnit se musíme také velkou dávkou trpělivosti, aby bylo možné vyrovnat se s dlouhými byrokratickými postupy správních orgánů, jakož i s poněkud uvolněným přístupem místních partnerů a dodavatelů. Často od nich slycháme již obligátní: „Uklidněte se, to bude v pohodě! A nám nezbyvá nic jiného, než se přizpůsobit novým podmínkám,“ uzavírá Pavel Skřivánek.

AERO VODOCHODY DODALO PRVNÍ ČÁSTI LETOUNU PRO EMBRAER

Společnost Aero Vodochody odeslala pro brazilskou společnost Embraer první dodávku zadní části trupu, nákladní rampu, všechny kabinové dveře a náběžnou hranu křídla pro letoun KC-390. Aero se v případě náběžné hrany podílí i na vývoji. Převoz částí letounu zajistí téměř sedmdesátimetrový AN-124 Ruslan. Aero uzavřelo s brazilským Embraerem smlouvu na výrobu strukturálních částí pro letoun KC-390 v roce 2011. První let KC-390 je očekáván v letošním roce, do provozu by měl letoun vstoupit v roce 2016.

ČESKÁ REPUBLIKA OTEVŘE V KOLUMBII ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘ

Priority ČR v případě hospodářské spolupráce s Kolumbií jsou v energetickém sektoru, zejména pak malých a středních vodních a fosilních elektrárnách, těžebním průmyslu, projektech dopravní infrastruktury a technologiích životního prostředí. Po setkání s kolumbijskou ministryní zahraničí Maríou Ángelou Holguín Cuellar to uvedl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek s tím, že obchodní



výměna mezi ČR a Kolumbií roste. V roce 2013 dosáhla objemu téměř 1,5 mld. Kč při vývozu 862 mil. Kč a dovozu téměř 610 mil. Kč. ČR proto v polovině roku otevře v Medellínu novou zahraniční kancelář MPO/CzechTrade.

PBS PŘICHÁZÍ S NOVÝM MOTOREM

PBS Velká Bíteš vyvinula turbovrtulový motor TP 100, kterým rozšířila portfolio svých stávajících výrobků o aplikaci určenou pro větší letouny a UAV. Motor má výkon 180 kW (240 HP). Společnost po velmi

úspěšném loňském roku, kdy došlo k podstatnému navýšení exportu do Ruska, Číny, Německa a Švýcarska, rozhodně neusíná na vavřínech. „Pro rok 2014 je laťka nastavena velmi vysoko. Čeká nás například zlepšení konkurenceschopnosti divize industry, rozšíření haly divize přesného lití, významné investice do nových technologií v oblasti letecké techniky nebo modernizace vytápění areálu PBS VB,“ říká Milan Macholán, generální ředitel a předseda představenstva.

ZDROJ: ČIA, CZECHINVEST, MPO, SKŘIVÁNEK, PBS
FOTO: ARCHIV FIREM



Voucher – Jeden měsíc zdarma

PROFESIONÁLNÍ MANAŽERSKÉ SEKTOROVÉ PŘEHLEDY

Vyberte si z nabídky Vámi preferované oblasti | odvětví:

Jak postupovat: Zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz, Předmět: ASOCIACE, Tělo e-mailu: Vámi preferované oblasti

■ Ekonomika | Politika
■ Energetika | Strojírenství
■ Automotive | Výroba

■ Zdravotnictví | Farmacie
■ Telekomunikace | IT
■ Bankovníctví | Pojišťovnictví

■ Doprava | Logistika
■ Retail | Zemědělství
■ Stavebnictví | Development

■ Investice | Strategie

Objednávejte na helpdesk@cianews.cz, předmět: ASOCIACE

Platnost do 30. 6. 2014

CIAN NEWS.CZ

Jan Mládek:

VYTVOŘÍME PODMÍNKY PRO ROZVOJ MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU JAN MLÁDEK BY BYL RÁD POVAŽOVÁN ZA EKONOMA, KTERÝ V SOUČASNÉ DOBĚ PŘEDŘADIL PRAKTICKOU POLITIKU PŘED EKONOMIÍ. „VĚŘTE, ŽE MÉ POLITICKÉ NÁZORY JSOU VŽDY KORIGOVÁNY A VYCHÁZEJÍ Z MÝCH POSTOJŮ EKONOMICKÝCH,“ ŘÍKÁ. HOVOŘILI JSME S NÍM HLAVNĚ O PODPOŘE MENŠÍCH PODNIKATELŮ A EXPORTÉRŮ.



Ing. Jan Mládek, CSc., ministr průmyslu a obchodu ČR, poslanec PČR. Absolvoval VŠE v Praze a následně získal titul kandidáta věd v Prognostickém ústavu AV. V 90. letech 20. století byl ve státních službách, např. jako poradce ministra hospodářství či jako zástupce guvernéra České národní banky v Mezinárodním měnovém fondu. Náměstkem ministra financí byl od roku 1999 do května 2001. Dlouhodobě je jednatelem a společníkem v Českém Institutu Aplikované Ekonomie s.r.o. V letech 2002–2005 byl poslancem Parlamentu ČR, od listopadu 2005 do září 2006 ministrem zemědělství.

POCTIVÝCH ŽIVNOSTNÍKŮ SI VÁŽÍM

Pane ministře, svou kritiku nízkých odvodů osob samostatně výdělečně činných na sjezdu ČSSD už jste několikrát vysvětlil. Pojďme se k ní vrátit z jiného úhlu. Co pro živnostníky a řemeslníky uděláte?

Víte, že v otázce odvodů nyní vláda chystá pro osoby samostatně výdělečně činné změny, které by jim měly ulehčit podnikání, a já jsem plně pro tyto změny. Nicméně nikdy se nemohu smířit s tím, že někdo plní zákony této země bezezbytku a jiný ne... Vyjádřil jsem tehdy, přiznávám, že neobratně či spíše zneužitelně, výhradně velmi výrazný nepoměr daňových příjmů mezi jednotlivými kategoriemi osob. A tento nepoměr je faktickou, měřitelnou realitou. Nikdy by mne nenapadlo kritizovat poctivé řemeslníky a drobné živnostníky. Souhlasím s tím, že jisté zvýhodnění našich živnostníků je žádoucí. Ale je pravdou, že se do této kategorie dostávají i skupiny s obrovskými příjmy, z nichž tento stát nemá zhora nic. Ale přesto všichni služeb státu využívají.

Tato vláda nyní svádí boj o každé nové pracovní místo i o ochranu těch stávajících. Vidím, jak je to složité, a jen těžko proto mohou být podezříván z toho, že bych chtěl škodit těm, kteří se rozhodli vzít svůj osud do vlastních rukou. Na druhou stranu stejně tak, jako tu je milion živnostníků, kteří jsou kořením ekonomiky a pro které musí tato vláda něco udělat, nemůžeme ignorovat tři

a půl milionu zaměstnanců. Ti možná nevyjadřují své zájmy dostatečně jasně, ale jsou neméně důležití a odvádějí to, co mají, skutečně do poslední koruny.

CÍLEM JE ROZVOJ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Jak hodláte podpořit naše menší a střední podnikatele? Co byste jim chtěl prostřednictvím TRADE NEWS vzkázat?

Že jsou bez nadsázky v centru našeho zájmu. Naše ministerstvo připravilo Koncepti podpory malých a středních podnikatelů na období let 2014–2020, takzvanou Koncepti MSP 2014+. Ta pro nás představuje zásadní strategický dokument pro přípravu programového období kohezní politiky EU v oblasti podnikání, zejména Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Stejně tak je důležitá i pro přípravu národních programů na podporu malých a středních podnikatelů. Mimo to řeší podmínky podnikání MSP obecně a klade si také za cíl motivovat podnikatele k využívání finančních prostředků pro rozvoj svého podnikání z unijních programů EU.

Můžete to nějak konkretizovat?

Tato koncepce přináší na padesát opatření. Jde o kultivaci podnikatelského prostředí, rozvoj poradenských služeb a vzdělávání pro podnikání. Dále rozvoj podnikání založeného na podpoře výzkumu, vývoje a inovací včetně inovační a podnikatelské infrastruktury. Další prioritou je podpora internacionalizace MSP čili podpora exportu a konečně poslední prioritní linií je udržitelné hospodaření s energií a rozvoj inovací v energetice. Cílem je jednoznačně efektivní fungování a celkový rozvoj malých a středních podniků, které tvoří velmi významnou část národní ekonomiky.

AMSP ČR představila jednoduchý model podpory konkrétních segmentů malého a středního podnikání a dále klíčové Desatero úkolů vyplývajících pro jednotlivé rezorty. Jak je na vašem ministerstvu připraveno jeho naplňování?

Tyto priority samozřejmě znám a dobrá polovina z nich mívá explicitně za ministerstvem průmyslu a obchodu. Nicméně řada z nich představuje především

dlouhodobé úkoly nebo úkoly, které je třeba prosadit ve spolupráci s dalšími stranami a institucemi. Tím mám na mysli například úpravu živnostenského zákona či prosazení principu „mlčení znamená souhlas“ příslušným zákonem. Zcela konkrétní kroky se nám, myslím, daří v oblasti cílené podpory exportu malých a středních podniků, byť si pan prezident Miloš Zeman myslí opak...

V gesci oddělení programů podpory MSP je například program Záruka, což je záruka za úvěry pro malé podnikatele, který je otevřen pro podnikatele z celé ČR. Cílem je pomocí zvýhodněných záruk umožnit realizaci podnikatelských záměrů malých podnikatelů, kteří mohou získat záruku za bankovní úvěr investičního či provozního charakteru do 5 milionů korun až na šest let.

CZECHTRADE
A CZECHINVEST BUDOU
MÍT V KLÍČOVÝCH
DESTINACÍCH I SVÁ
ZASTOUPENÍ, ABY
MOHLY BÝT NAŠIM
PODNIKATELŮM NABLÍZKU.

A koncem března vláda schválila rozšíření programu Inostart, tedy záruk za úvěry začínajícím podnikatelům, na celou Českou republiku, využití části dotace na poradenství ještě před uzavřením úvěrové smlouvy a rozšíření programu i na středně velké podnikatele. Podnikatelé mohou v rámci tohoto programu získat podporu ve formě záruky a dále také poradenství související s jejich podnikáním.

Častá změna českých vlád a nestabilita státní správy se nepříjemně odlišují na podporu exportu. Jaká je vaše představa fungování státní podpory českého exportu?

Musím maličko oponovat panu prezidentovi, který před několika dny na konferenci k dvaceti pěti letům české ekonomiky kritizoval agentury CzechInvest, CzechTrade a další příbuzné instituce v gesci MPO a obvinil je z „impotence“.

Taková slova jsou možná otázkou úhlu pohledu, ale nebyl jsem to já a současné vedení MPO, kdo se pokoušel zpacifikovat efektivitu těchto agentur a zredukovat jejich kompetence a činnost, což je ostatně vidět zcela explicitně třeba na jejich výkonech v roce 2012... Naopak. Jednou ze čtyř základních priorit, které jsem deklaroval hned při svém nástupu na ministerstvo, byla podpora investic cestou aktivní ekonomické diplomacie.

Tady dovoluji malou odbočku. V souvislosti se zahraničními investicemi u nás bych chtěl využít této příležitosti a obrátit se i na domácí komunální politiky. Příklad americké distribuční firmy Amazon, jejíž investici odmítli zastupitelé v Brně, znamená nejen ztrátu asi 1500 přímých pracovních míst, ale takové jednání s investory může vážně poškodit obraz ČR v zahraničních investorských kruzích.

OBNOVIT SLÁVU CZECHTRADU A CZECHINVESTU

Vraťme se k proexportním organizacím státu. Jak vidíte jejich budoucnost a spolupráci MPO a MZV? Dočkají se české firmy konečně efektivní spolupráce všech složek?

Právě špatná efektivita byla důvodem, proč jsem hned po svém nástupu odvolal ředitele agentur CzechInvest a CzechTrade, pověřil jsem jejich vedením na přechodné období prozatímní manažery a vyhlásil řádné výběrové řízení na obsazení postů generálních ředitelů. Mým cílem je totiž pravý opak toho, co prosazoval ministr Martin Kuba, a sice zpružnit chod těchto agentur a zvýšit jejich efektivitu ne tím, že je sloučím, jak zamýšlel, ale naopak, že jim poskytneme optimální podmínky k tomu, aby se mohly vrátit tam, kde kdysi byly. Tedy včetně toho, že budou mít v klíčových cílových destinacích i svá zastoupení, aby mohly být našim podnikatelům nablízku. Víím, že to naše firmy ocení. I teď mi chodí dopisy, které chválí například pomoc CzechTrade v té které zemi. Skutečně dostávám dopisy, které chválí.

A co zmíněná spolupráce obou ministerstev, tedy zahraničních věcí a průmyslu a obchodu?

►► Musím připomenout, že dohodu vymezující vzájemné kompetence a upravující spolupráci ve vztahu k byznysu a výměnu informací vypověděl tehdejší ministr Kuba. Šlo o „dohodu o garantované úrovni služeb v oblasti prosazování obchodních zájmů českých firem“ z roku 2011. Budu usilovat o to, aby dlouhodobá a dosud částečně skrývaná řevnivost a celkově špatná spolupráce mezi oběma ministerstvy fakticky vymizely. A aby oba rezorty pracovaly spolu v zájmu našich exportérů a přispěly ke zvýšení přitažlivosti České republiky v očích zahraničních investorů. Otevření naší země investorům mohou napomoci i takové formality, jako je zkracování víz pro vstup do ČR, například pro občany Číny.

Je známo, že exportní strategie schválená předchozí vládou prochází významnou aktualizací a revizí. Jak se mění například seznam prioritních zemí pro export?

Vycházíme z toho, že některé dříve prioritní destinace nenaplnují očekávání, například Irák či Indie. V současné době je většina aktivit našeho ministerstva zaměřena na podporu proexportních aktivit do zemí mimo Evropskou unii. S tím souvisí i dvě velké podnikatelské mise do Vietnamu a do Číny a naopak, které připravujeme na květen a červen. Osobně podporuji diverzifikaci exportu a nárůst obchodu se zeměmi mimo EU a OECD.

Na mimoevropských trzích jsou tuzemští finální dodavatelé zboží a služeb znevýhodňováni nedostatečnou podporou státu. Jak a v čem MPO zlepšil asistenční servis státu pro české exportéry do těchto teritorií?

Myslím, že už jsem na to částečně odpověděl v případě agentur CzechInvest a CzechTrade. Právě ve chvílích, kdy



spolu hovoříme, se chystá otevření zahraniční kanceláře v Číně, další se připravují například v Turecku. Druhou rovinnou našich aktivit jsou přímé úkoly, které jsem kolegům zadal ve vztahu k odbourávání nadbytečné administrativní zátěže a průtahů, a které tak částečně směřují i na spolupráci s ministerstvem zahraničních věcí. ■

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MPO A ARCHIV J. MLÁDKA*

BLUEBIZ Šetřete náklady a získáte zdarma letenky do celého světa s Air France, KLM, Delta a Alitalia

Zaregistrujte se do **korporátního programu BlueBiz** a začnete sbírat kredity. Nasbírané kredity pak proměňte za upgrade do vyšší třídy anebo za letenky zdarma.

AKCE: Při registraci do 23. 6. 2014 dostanete **bonus 1 000 kreditů**
Při registraci zadejte do **Promotion Code: TradeNews**

Pro registraci a více informací navštivte www.bluebiz.com

PRO VŠECHNY, KTEŘÍ PODNIKAJÍ A MYSLÍ I NA DRUHÉ

Jste podnikatelé s vizí a dobrým srdcem, kteří pomáhají ostatním? Hledáme právě Vás! Podělte se s námi o Váš příběh a vyhraďte!

www.dobrypodnikatel.cz

PŘIHLASTE SVŮJ
PŘÍBĚH NA WEBU
A VYHRAJTE
100 000 KČ

MAKRO DOBRÝ PODNIKATEL 2014

50
LET



Mediální partner

regionální
deník

vy & makro



Jan Kopecký:

ČESKÁ REPUBLIKA V JIŽNÍ AMERICĚ ZASPALA

BUDOUČÍ OBCHODNÍ ŠANCE ČASTO PODMIŇUJÍ ZDÁNLIVĚ NESOUVISEJÍCÍ MALIČKOSTI.

O NEEKONOMICKÝCH NÁSTROJÍCH EKONOMICKÉ DIPLOMACIE, JIHOAMERICKÉ MENTALITĚ A RODINNÉ TRADICI JSME SI POVÍDALI S NAŠÍM BÝVALÝM VELVYSLANCEM V ARGENTINĚ, PARAGUAYI, PERU A BOLÍVII A PŘEDSEDOU ČESKÉ IBEROAMERICKÉ SPOLEČNOSTI JANEM KOPECKÝM.



Ing. Jan Kopecký, CSc.

Narodil se v Ženevě v rodině prvorepublikového diplomata. Během studií na VŠCHT pracoval jako dělník a později technik v n.p. Léčiva. V letech 1965–1990 působil jako vědecký pracovník v Ústavu organické chemie a biochemie ČSAV. V letech 1982–1987 byl profesorem na Univerzitě v Tlemencu v Alžírsku. V období 1990–1994 vykonával funkci zástupce a posléze ředitele zahraničního odboru MŠMT. Doma i během svého pobytu v Latinské Americe přednášel na několika dalších prestižních univerzitách. V letech 1994–2004 byl velvyslancem ČR v Argentině, Peru, Bolívii a Paraguayi. Je předsedou České iberoamerické společnosti. Je nositelem sedmi zahraničních státních vyznamenání, například francouzského Řádu akademických palemb nebo nejvyššího argentinského státního vyznamenání Řádu Osvoboditele Generála San Martina v hodnosti Velkokříže.

Jak se biochemik stane diplomatem?

Sice jsem vystudoval chemii, ale po roce 1990 jsem stále pošilhával po rodinné tradici. Narodil jsem se totiž v Ženevě jako syn českého delegáta u Společnosti národů. V roce 1939 otec odmítl předat svůj úřad Němcům a zůstal tam jako reprezentant státu, který oficiálně neexistoval. Prezidentu Benešovi však svým krokem poskytl argument, na který se mohl odvolat ve svém úsilí o mezinárodní uznání československé vlády

v exilu. V roce 1946 ho Jan Masaryk povolal k sobě na ministerstvo.

V roce 1949 nás ale všechny zavřeli – mě jako kluka na týden, ale otec si odseděl jedenáct let. Šest let vězení v Ruzyni ve zvukově izolované cele, v níž byl sám, a zbytek strávil ve Valdicích. Sověti tehdy pátrali po dokumentaci týkající se roku 1940, kdy byli vyloučeni ze Společnosti národů, takže táta byl pro ně velmi důležitý.

A ten váš diplomatický start? Byl po Listopadu 1989 samozřejmý?

To vůbec ne. Měl jsem padesátku na krku a ministerstvo zahraničí hledalo mladší adepty. V roce 1994 však měl odletět na návštěvu Latinské Ameriky tehdejší premiér Klaus a my jsme tam nikde neměli velvyslance. Protože jsem dobře ovládal španělštinu, byl jsem narychlo vybrán na tuto pozici do Buenos Aires. Tu jsem se naučil během svého pětiletého pobytu na Kubě, kde jsem před rokem 1989 působil jako vědecký pracovník.

JEN SI MOC NEVYSKAKOVAT

V posledních letech se zdůrazňuje prioritní význam ekonomické diplomacie. Co je podle vás jejím základním principem?

Přesvědčit partnera, že by měl zboží nakoupit právě od vás. Současná situace je o to těžší, že v globálním světě nabídka významně převažuje nad poptávkou. Ale tak to ve větší či menší míře chodilo vždycky.

Skandinávské státy snížily s přícho- dem ekonomické krize počet svých zástupců v institucích EU a jejich členských zemích a zřídily víc ambasad v rozvojových a rozvíjejících se ekonomikách. Česko ve snaze šetřit se za minulé vlády vydalo opačným směrem. Jak to hodnotíte?

Jsem dlouhodobým kritikem pasivní politiky v zahraničněpolitické a obchodní oblasti a nesystémové podpory exportu všech vlád od roku 1990. Podobně jako



Katedrála v Limě (Foto: J. Kopecký)

třeba Švédsko jsme malá exportní ekonomika a potřebujeme, aby se o nás ve světě vědělo. Jako bývalý velvyslanec v Jižní Americe a předseda České iberoamerické společnosti považují zájem českých politiků o tento kontinent za minimální. Jedinou výjimkou byl prezident Klaus, který ho navštívil třikrát.

Proč tomu tak je?

Na Latinskou Ameriku se exekutiva celá léta dívala jen přes ukazatel obchodní výměny, který se pohybuje kolem jednoho procenta. Ale proč je to tak? Protože si Česko již na začátku devadesátých let vytyčilo jako prioritní exportní oblast Balkán. Naše společnost marně přesvědčuje politiky, že se světová mapa obchodních příležitostí od té doby zásadně změnila a je třeba posílit naše diplomatická zastoupení v teritoriích s růstovým potenciálem. V Latinské Americe dlouhodobě působí řada našich předních vědců zejména v oblasti vodního hospodářství, jako je například tým objevitele pramenů Amazonky profesora Bohumíra Janského. Svým dobrým jménem tam vytváří startovací pozici pro české firmy. Pořádáme přednášky, předkládáme argumenty, ale žádná naše iniciativa dosud nevyústila v nějaký rozvojový projekt.

Jednotlivé rezorty nyní intenzivně hledají úspory. Proč by zrovna ministerstvo zahraničí mělo být výjimkou?

Nemám nic proti rozumné hospodárnosti, ale rozpočet MZV v posledních čtyřicetiletých letech neustále klesá.

V současné době představuje necelých osm miliard korun, což je menší částka, než je tolerovaná chyba státního rozpočtu. Za svého pobytu v Latinské Americe jsem nemohl z finančních důvodů navštěvovat další státy, v nichž jsem byl akreditován, častěji než jednou za půl roku. Ale to je, jako když tam nejste vůbec. Chtělo by to minimálně aspoň dvakrát třikrát do roka.

Často se odvoláváme na Baťu, ale jeho zkušeností využíváme jen málo. Baťa své zahraniční zástupce platil tak, aby se jim nevyplatilo chovat se k firmě nesolidárně. A na důstojné prezentaci značky nešetřil, protože na tom ve výsledku vydělal. Naši diplomaté si nezdírkou peníze na takzvané zvýšené útraty v cizině šetří na doma, protože se po návratu vrací na špatně placená tabulková místa.

Nebyli by opatrní na korunu i s vyššími příjmy?

Někteří asi ano. Ale to neznamená, že politika osekávání výdajů hlava nehlava je prozíravá. Současné úspory na nesprávném místě přinesou v budoucnu ztráty.

KULTURA JAKO PŘEDSKOKAN

Za vašeho působení v Buenos Aires žila česká ambasáda hodně kulturou a vědou. Nebyl jste za to v době, kdy ve světě vládou ekonomické ukazatele, kritizován?

U svých nadřízených jsem si nejednou kvůli tomu udělal zle. Ale v rozvíjejících

se ekonomikách platí víc než kde jinde, že nejprve musíte trpělivým snažením získat zájem a důvěru svých partnerů. Proto jsem zval naše přední umělce a vědce a nechal místní elitu objevovat

SOUČASNÉ ÚSPORY
NA NESPRÁVNÉM MÍSTĚ
PŘINESOU V BUDOUCNU
ZTRÁTY.

a poznávat české kulturní bohatství. Třeba v Peru byli okouzleni Talichovým kvartetem nebo dílem filmaře a animátora Švankmajera. Až poté jsem své protějšky upozornil na kvality českého průmyslu a vědy.

S čím si Jihoameričané spojují Českou republiku?

S Pražským Jezulátkem, Zetorem, Jawou, Zbrojovkou Brno a Václavem Havlem. Platí to ve velkých městech i ve vesnicích vysoko v Andách.

NEROZLIŠUJME MALÉ A VELKÉ ZAKÁZKY

Jaké máte zkušenosti s českými firmami?

Ty se měnily v čase. Česká republika na začátku 90. let „svědomitě“ vyklidila své pozice na mimoevropských trzích. ►►

▶ Malé a střední firmy s českým kapitálem začaly od nuly a ty větší, které se majetkově transformovaly, často uvěřily, že k růstu jim postačí export na trhy EU. Z této iluze je před šesti lety brutálně vyvedla ekonomická krize.

Vzpomínám si, jak jsem v devadesátých letech tlumočil jednomu velkému tuzemskému výrobci poptávku Argentinců na kolejnice na rekonstrukci metra. Pan ředitel však tehdy vyhodnotil obchod jako nezajímavý, protože do Německa je to blíž. I když nešlo o marginální částku, protože dolar byl tehdy za 40 korun, ještě důležitějším přínosem mohla být firmě reference. Navázala by tam na dlouhou exportní tradici českého průmyslu. Argentinci měli ještě v živé paměti největší vzájemný obchod obou zemí. V roce 1972 tam totiž tehdejší Československo vyvezlo dvě elektrárny a cementárnu. Kdo chce zůstat na trhu, neměl by paušálně odmítat zakázky, protože nejsou dost velké. Otec s bohatými zkušenostmi z mezinárodní diplomacie říkal, že neexistují malé země, protože všechny státy bez rozdílu velikosti mají každý jeden hlas. Podle mých zkušeností platí tento přístup i v byznysu: strategicky není rozdíl mezi malými a velkými zakázkami.

Jak se naše firmy dokáží v Jižní Americe prezentovat?

Většina z nich má v tomto ohledu ještě mezery. Dokonce jsem byl svědkem,

jak tam jedna česká společnost, když se ucházela o zakázky, poslala propagační letáky v němčině. Handicap těchto subjektů spatřuji i v tom, že někteří jejich majitelé upřednostňují okamžitou osobní spotřebu před investicemi do budoucnosti.

Když jsme hovořili s představiteli českých firem, které se již etablovaly v Peru, svěřili se nám, že největší problémy jim působí odlišná mentalita místních obyvatel: na všechno mají dost času. Ekonomové přitom označují Peru za latinskoamerického tygra. Na rozdíl od ČR se tam neuvěřitelným tempem buduje třeba dopravní infrastruktura. Jak je to možné?

Stát udělí stavební firmě licenci, kterou podmíní relativně brzkým termínem uvedení komunikace do provozu. Současně jí poskytne oprávnění vybírat na ní mýtné. Nabídka bývá finančně velmi atraktivní a motivační.

Před několika týdny jste přiletěl z návštěvy Jižní Ameriky. S jakými dojmy jste se vrátil?

Jihoamerický kontinent se dělí pomyslným poledníkem na prosperující státy a ty, které stagnují nebo upadají. Přes všechny ekonomické a sociální problémy stále nejvíc prosperuje Brazílie. To se projevuje nejen v makroekonomických číslech, ale také v životní úrovni

stále širších vrstev obyvatelstva. Za jejími zády se v uplynulých třech letech odehrával boom Pacifické aliance (zmiňujeme se o ní na několika místech tohoto čísla *Trade News* – pozn. red.). Jednou z hlavních příčin tohoto jevu je strmý růst obchodu s asijskými zeměmi, zejména s Čínou, Jižní Koreou a Japonskem. Podél celého západního pobřeží se staví pacifická dálnice a z peruánského města Callao, několik kilometrů západně od Limy, vyrůstává klíčové logistické centrum Jižní Ameriky. Modernizuje se mezinárodní letiště a rozšiřuje se největší námořní přístav na tichomořském pobřeží Jižní Ameriky.

Na opačném pólu se nachází Argentina, která měla ještě před dvaceti lety ambice stát se jihoamerickým lídrem. Od roku 2007, kdy nastoupila do funkce Cristina Fernández de Kirchner, vdova po bývalém prezidentovi Néstoru Kirchnerovi, se však prohlubuje hospodářský a sociální propad kdysi bohaté společnosti a rozvrat státní a veřejné správy. České firmy by proto měly podle mého názoru případně úvahy o expanzi na argentinský trh odložit až na období po prezidentských volbách v roce 2015. ■

S JANEM KOPECKÝM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A JAN KOPECKÝ

Agentura NKL Žofín, s. r. o. ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR si Vás dovoluje pozvat na

165. ŽOFÍNSKÉ FÓRUM

Železniční doprava a programovací období 2014-2020

Praha, Velký sál paláce Žofín, 22. května 2014 od 13:00 hod.

Vystoupí a na dotazy odpoví:
ministr dopravy **Antonín Prachař**, generální ředitel SŽDC **Jiří Kolář** a další hosté.

Dále v 1. pololetí 2014 připravujeme:


Česko-slovenská strategická obranná spolupráce s ministrem obrany **Martinem Stropnickým**.
Stabilizace českého zdravotnictví, transparentnost financování s ministrem zdravotnictví **Svatoplukem Němečkem**.

Známe tajemství holografie


Díky nám budete jedineční

Vaši myšlenku uvedeme v život
Garantujeme exkluzivitu a bezpečnost
Nabízíme nadstandardní řešení a výsledky

Filák, s.r.o.

 Skopalova 20
750 02 Přerov

 www.filak.cz

 +420 602 736 600
+420 581 225 736-9

 holo@filak.cz



LETEM SVĚTEM JIŽNÍ AMERIKOU

Brazílie



Největší obchodní partner ČR v regionu se od počátku roku potýká s poklesem domácí spotřeby, která byla hnacím motorem brazilské ekonomiky. Obchodní bilance tak dosáhla nejhoršího výsledku za posledních 13 let. Tyto problémy se však netýkají severovýchodního regionu, který je stále symbolem ekonomického růstu a cílem vládních investic, pobídek i centrem nových průmyslových projektů a specializovaných ekonomických zón. *Více na str. 22–25.*

Argentina



I když je Argentina naším druhým největším obchodním partnerem v Jižní Americe, úspěch na trhu je v současné chvíli ztížený jednak protekcionistickými opatřeními, ale i zhoršenou kondicí ekonomiky – původní odhady růstu byly nedávno revidovány ze 4,9 % na 3 %. Vedle subdotávek pro energetický průmysl je zde velký potenciál v dopravní infrastruktuře – vedle silničních vozidel jsou to komponenty pro železnici a dodávky pro městskou infrastrukturu. Příležitosti skýtají stroje a technologie pro důlní těžbu a zemědělské stroje. *Více na str. 26–33.*

Peru



Agentura Bloomberg označila Peru za čtvrtý nejperspektivnější trh následujících pěti let. Země se v roce 2013 otevřela Evropské unii díky mnohostranné obchodní dohodě. Pro ČR to znamená velký exportní potenciál v těžebním průmyslu, strojírenství a budování dopravní infrastruktury. Nové příležitosti leží i v oblasti environmentálních technologií a dalších oborech. *Více na str. 34–43.*

Kolumbie



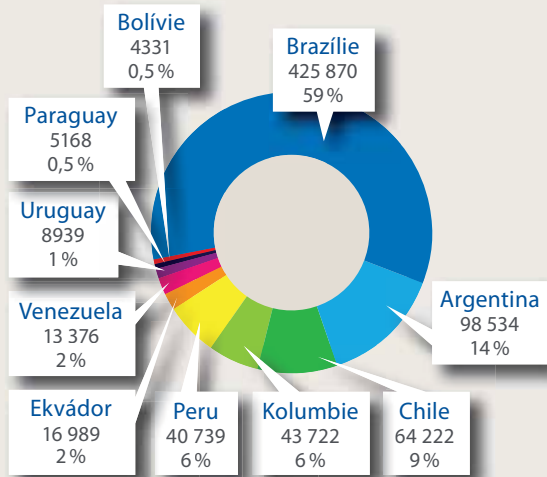
Stejná dohoda o volném obchodu, která platí s Peru, platí od srpna 2013 také s Kolumbijskou republikou a usnadňuje výměnu zboží (bylo zrušeno clo na 65 % vývozu). Mezi perspektivní odvětví patří energetika – dodávky celků pro elektrárny, oblast těžebního průmyslu, zařízení pro petrochemický a zpracovatelský průmysl, dodávky kolejových vozidel (připravuje se tendr na výstavbu tramvajových linek v Bogotě a Medellínu včetně dodávek tramvají), zdravotnická technika aj.

Chile

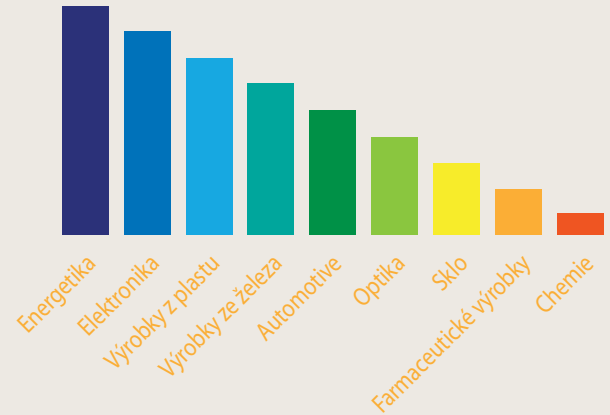


Chilská ekonomika rostla na první pohled ohromujícím tempem 5,4 %, růst byl však tažený exportem mědi a bude těžké ho udržet. Stavební boom (obnova po zemetřesení) totiž oslabuje a vysoké ceny a poptávka po mědi klesají. Chile se na první pohled momentálně vydává cestou, která není pro zahraniční investice příznivá, tedy devalvace měny a navýšení korporátní daně. ČR je v Chile úspěšná v oblasti obnovitelných zdrojů energie, ICT a důlních technologií. Příležitosti leží i v dodávkách pro úpravu vody a čistíren odpadních vod. *Více na str. 46–47.*

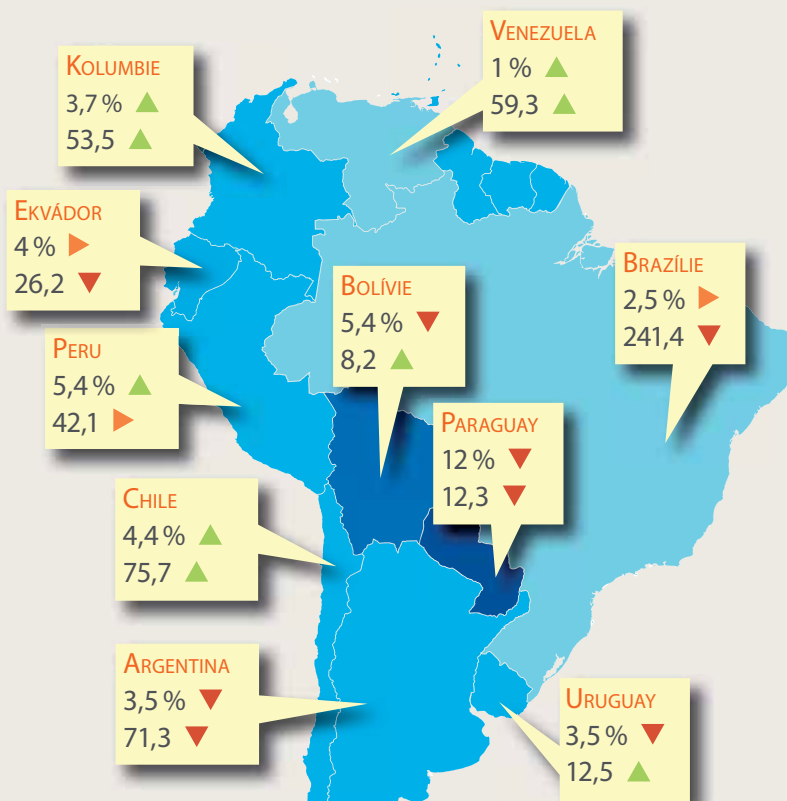
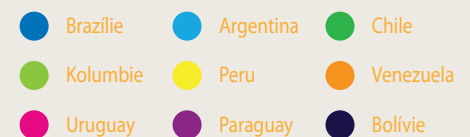
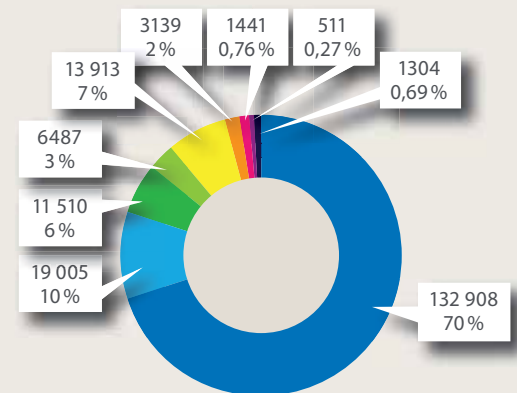
Český vývoz do Jižní Ameriky v roce 2013 (v tisících USD)



TOP obory českého vývozu



TOP položka českého vývozu ENERGETIKA: Reaktory, kotle mechanické přístroje a nástroje (v % a tisících USD)

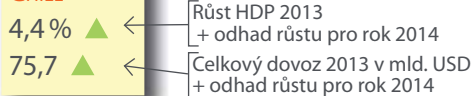


Legenda:

Růst HDP 2013 v %



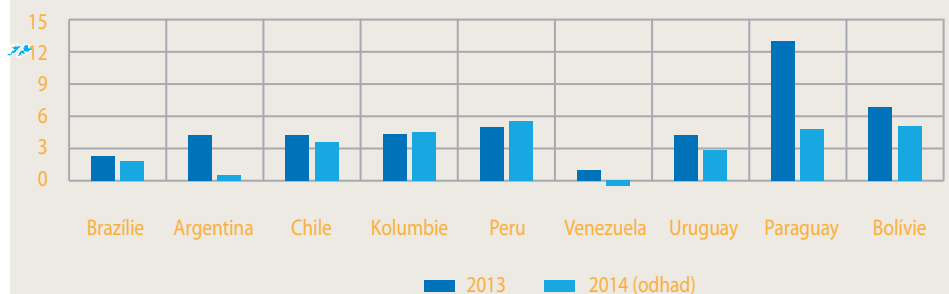
CHILE



- ▲ Meziroční nárůst
- ▼ Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade

Jižní Amerika – růst HDP (v %)





JINAK NAMÍCHANÉ KARTY ANEB BRAZÍLIE NA VZESTUPU

NA PŘÍKLADU UKRAJINSKÉ KRIZE JE PATRNÉ, ŽE SE STÁLE MNOZÍ NECHTĚJÍ SMÍŘIT S FAKTEM, ŽE KARTY JSOU VE 21. STOLETÍ ROZDÁNY JINAK NEŽ V OBDOBÍ STUDENÉ VÁLKY. SVĚT JIŽ NENÍ ROZDĚLEN BIPOLÁRNĚ NA DVĚ GEOPOLITICKÉ MOCNOSTI, ALE EKONOMICKY. KYBERNETICKÉ TSUNAMI V PODOBĚ TECHNOLOGICKÉ INTEGRACE, ZALOŽENÉ NA ROZVOJI INFORMAČNÍCH A KOMUNIKAČNÍCH SYSTÉMŮ PO CELÉM SVĚTĚ, RUKU V RUCI S CELOSVĚTOVOU MOBILITOU, PŘESUNEM KAPITÁLU A VOLNÝM TRANSFEREM ZNALOSTÍ ZPŮSOBILY, ŽE SE DNES PLANETA PŘIROZENÝM ZPŮSOBEM SPOJUJE NA VŠECH ÚROVNÍCH.

Z 20. STOLETÍ SE MŮŽEME UŽ JEN POUČIT

Hra na strunu národnostních skupin a jejich ochrany, či dokonce jejich oddělení od ostatních je nejnebezpečnější rétorikou posledních let. Její prohlubování v kontextu arabských, čínských nebo třeba indických menšin ve všech koutech

planety by mohlo být velkou hrozbou jinak celkem poklidného století. Chtě nechtě se musíme rozloučit s rozdělením světa na pravici a levice. Svět bohatne a během třiceti let budou tři čtvrtiny z téměř devítimiliardové populace žít vysoce spotřebním způsobem života. To je ve srovnání s dobou studené války téměř desetinásobný růst bohatství.

Sečteno a podtrženo, rozhodující úlohu ve 21. století budou hrát silné ekonomické mocnosti, které na sebe budou vázat velké množství koupěchtivých, vzdělaných obyvatel a zdravě fungujícího podnikatelského sektoru. Evropská unie, USA a Čína generují v současnosti dohromady téměř 60% světového HDP, přičemž lze očekávat trvalé posilování

země středu, která se v tomto století stane díky množství obyvatel hlavním spotřebitelem a producentem planety. Vzájemná provázanost a ekonomická závislost těchto regionů nebude pravděpodobně nijak vážně narušena, a to ani přes občasný zakodrcání a varovné výstřely kdejakého mudrce.

Vytrvalost, inovativnost a vzdělanost Japonska bude stále držet zemi vycházejícího slunce ve světové špičce. Předpokládá se další růst Indie, Mexika, Brazílie a Indonésie. Slábnoucí počet obyvatel Ruska (podle United Nations by se měl jeho počet do roku 2100 snížit skoro o polovinu, na pouhých 79 milionů) a poměrně nízká flexibilita největší země světa jí nekompromisně předurčuje během krátké doby pozici na chvostu světové desítky, v delším horizontu potom propad do světového průměru. Zde hledejme hlavní důvody jejího vysokého znepokojení a nezvyklé nacionalistické rétoriky.

LATINSKÝ SVĚT SE BUDE DOBŘE BAVIT

Jižní Amerika se sice ani v tomto století nestane celosvětovým tahounem, ale příjemně se sveze s rostoucím vlivem latinského světa, jehož dominance se bude odehrávat v mexicko-americkém rytmu. Šestina španělsky mluvících obyvatel USA do konce století posílí celkově na téměř čtvrtinu všech tamních obyvatel a počet obyvatel Mexika se zvýší do konce století o přibližně 30%. Země Jižní Ameriky budou nepochybně z rostoucího vlivu Latinoameričanů v Severní Americe slušně profitovat. A není nejmenšího důvodu domnívat se, že dosavadní lídr jihoamerického kontinentu, Brazílie, bude stát opodál. Růst obyvatel nejlidnatější latinskoamerické země bude trvalý, nicméně nikoliv překotný, a tedy i udržitelný ve smyslu sociálního smíru. Téměř 230 milionů obyvatel v polovině století vytvoří z Brazílie pátou největší ekonomiku světa; pokud bychom uvažovali EU jako celek, je již dnes ve světové pětce.

BRAZÍLIE ZASLÍBENÁ

Málokteré světové teritorium je přitom spojováno s tak velkým množstvím naivních předpokladů jako Brazílie. Je omylem spojovat tuto zemi pouze s představami nekonečných pláží, barevných festivalů, fotbalu a pěkných

žen. Je chybou podniků vnímat Brazílii pouze jako krátkodobě atraktivní region, a to z důvodu připravovaných investičních megaprojektů – olympiády a fotbalového šampionátu, jejichž vliv na byznys se spíše přeceňuje. Zcela infantilní je potom představa, že v Brazílii žijí zejména pohodlní černoši, nevyzpytatelní původní indiánští obyvatelé, maňanisté a dožívající gestapáci v exilu.

Brazílie je především hlavní ekonomickou mocností jihoamerického kontinentu, člen BRICS a země s velmi rozvinutým podnikatelským prostředím, mimořádně silným spotřebitelským a průmyslovým trhem. Brazílský cit pro design a image si s ničím nezadá s francouzskou a italskou návrhářskou špičkou. Podnikatelé téměř dvěstémilionové země dokáží využít latinskoamerických předností spojených se schopností velmi dobré prezentace, stejně tak se umí přizpůsobit jakémukoliv zahraničnímu partnerovi, a to bez jazykových, kulturních, náboženských a jiných předpokladů. Největší devízou Brazílie je totiž její kosmopolitní a multikulturní prostředí. Ač považována za vedoucí mocnost kontinentu, je současně nejméně latinskoamerická ze všech jihoamerických zemí.

Brazílie je po Spojených státech amerických pravděpodobně největší hostitelskou zemí světa. Její historická i současná otevřenost jí získala všeobecné sympatie a pro mnohé se stala symbolem multikulturního prostředí s vysokou mírou náboženské, politické a rasové tolerance. Brazílskou identitu vytvářeli Portugalci a ostatní Evropané, Afričané stejně jako přistěhovalci z Blízkého východu nebo Asie. Brazílie přijala během druhé světové války Židy na útěku před Němci stejně jako po válce Němce na útěku před Židy a válečnými soudy. Málokdo ví, že v Brazílii žije nejpočetnější skupina Japonců mimo japonské ostrovy. Určitý vliv mají i původní indiánští obyvatelé, obývající zejména amazonskou oblast na severu země. Tyto faktory mají mimořádně pozitivní dopad na podnikatelské prostředí. Dokážeme-li brazilské firmy přesvědčit o našich produktech a službách, jsou připraveny zahájit obchod s jakýmkoliv subjektem.

BRAZÍLIE NEBEZPEČNÁ

Kromě atraktivity rostoucího ekonomického prostředí a reálných šancí pro obchodní dobytce není možné

nevnímat extrémní společenské rozdíly. Zaostalé vesnice na západě a středu země kontrastují s moderními velkoměsty na východním pobřeží. Chudinské brazilské čtvrti zvané favely, kde přežívají obyvatelé v katastrofálních hygienických podmínkách bez zdravotní péče, jsou střídány luxusními částmi měst vybavenými nejmodernějšími vymoženostmi. Brazílii ale překvapivě nechybí střední třída, jak tomu obvykle v podobných zemích bývá. V městských oblastech je naopak poměrně silná a velmi koupěchtivá. Nová obchodní centra, velmi podobná evropským nákupním parkům, jsou nabitá zákazníky, kteří se dokáží nadchnout pro vše, co má punc novosti a originality, a jsou ochotni za to dobře zaplatit.

Vysoká míra kriminality je přímým důsledkem chudoby nemalé části obyvatelstva. Všudypřítomná narkomafie je aktivní zejména v chudinských čtvrtích, jimž vládnou drogové gangy. Jejich bossové se snaží vystupovat v roli ochránců chudých, přičemž pověstné jsou vyhlazovací boje vzájemně znesvářených gangů různých městských čtvrtí. Narkotiky předávkované kriminální živly v Latinské Americe jsou v porovnání se žebrajícími Indy, kteří vzbuzují spíše soucit, velmi nepředvídatelné a nebezpečné. Na druhé straně není nezbytné situaci dramatizovat. Tak jako v jiných podobných teritoriích je nutné trávit většinu času s místními obchodními partnery a respektovat jejich doporučení. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK
FOTO: THINKSTOCK

Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, je předsedou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, stojí v čele investiční skupiny SINDAT a jako děkan vede Fakultu ekonomických studií VŠFS.

V ČLÁNKU BYLY POUŽITY ZDROJE:
HAVLÍČEK, K.: BRAZÍLIE – NEJEN PLÁŽE A FOTBAL.
MODERNÍ ŘÍZENÍ, 1/2012, PRAHA, 2012.
UNITED NATIONS, DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL
AFFAIRS/POPULATION DIVISION, WORLD POPULATION
TO 2300, NEW YORK, 2004.

KDE HLEDAT V BRAZÍLIÍ PŘÍLEŽITOSTI

DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA

Již tak rozsáhlé investice do budování nové, především silniční, námořní a železniční dopravy, dimenzované pro osobní i nákladní přepravu, byly dále podpořeny rozhodnutím prezidentky Rousseffové, která nedávno vyhlásila nové investice v rámci investičního plánu Mobilidade Urbana (tedy městská mobilita). Ten tvoří součást dlouhodobého brazilského Programu na urychlení růstu a dává si za cíl zlepšit, rozšířit a zavést fungující systém veřejné hromadné dopravy, a to implementací linek metra, autobusových linek (Bus Rapid Transit – BRTs), autobusových koridorů, ultralehkých vlaků (VLTs) a dalších linek dopravních prostředků.

CzechTrade připravuje každoročně účast na veletrzích zaměřených na dopravní infrastrukturu: již potřeťí veletrh Negocios nos Trilhos a nově veletrh Transpoquip 2014.

ICT TECHNOLOGIE

Správa dat patří mezi velmi výnosné segmenty na brazilském trhu ICT s vysokým potenciálem pro další růst. Hlavní překážkou jsou vysoké ceny. Podle Henriqua Ceccioho z poradenské společnosti Gartner vzrostly prostředky vynaložené na správu dat v Brazílii od roku 2011 o 84,6%. Cloudové služby a aplikace i tady získávají v poslední době na popularitě a významu. Mezi hlavní poskytovatele služeb datových center v Brazílii patří společnosti Locaweb, Tivit, Alog, UOL, IBM, HP.

Brazílie je 5. největším trhem telekomunikací a předpokládá se růst 7% ročně. Na podporu tohoto růstu se letos sníží mzdové daňové povinnosti pro oblast business softwaru a IT služeb.

V květnu (13.–15. 5.) se v Brazílii uskuteční veletrh Business IT South America, latinskoamerická obdoba CeBITu, a veletrh e-Show (20.–21. 5.) se zaměřením na e-commerce, on-line marketing, hosting&cloud a sociální média.

ENVIRONMENTÁLNÍ TECHNOLOGIE

Oblast zpracování vody a tuhých odpadů

Prioritní oblast brazilské vlády, neboť v současné době má odpovídající nakládání s odpady a odpadní vodou zajištěno pouze 48% populace. Distribuce pitné vody trpí velkými ztrátami (až 35%). Nutnost nových řešení vzrůstá i v průmyslových provozech.

Obnovitelné zdroje energie

Polovina energetické spotřeby Brazílie pochází z obnovitelných zdrojů, do roku 2020 by to mělo být až 60%. Ze čtyř pětín se jedná o zdroje z vodních elektráren, a to je důvodem pokračující diverzifikace mixu.

Nejrychleji rostoucím zdrojem elektrické energie v Brazílii je **větrná energie**, během posledních pěti let to bylo o 700%. Spolu s vládními pobídkami se jedná o jeden z nejatraktivnějších trhů pro zahraniční investice včetně výzkumu a vývoje.

Solární energie je zatím v počátcích, trh je však připraven: Brazílie je vhodná především pro fotovoltaické systémy připojené na síť. V současnosti zde působí pouze jeden výrobce solárních panelů, a import by tak mohl dosáhnout až 4,5 mld. USD.

LETECKÝ PRŮMYSL

Zajímavý potenciál má i letecký průmysl, dobrým příkladem je mimo jiné spolupráce české firmy Aero Vodochody

s místním gigantem EMBRAER, se kterým společně vyvíjí model KC-390 v rámci mezinárodního vojenského programu s českou účastí. Stejně se zdá být opět na vzestupu sektor turbomotorových letadel.

ENERGETIKA – INVESTICE DO TEPELNÝCH ELEKTRÁREN

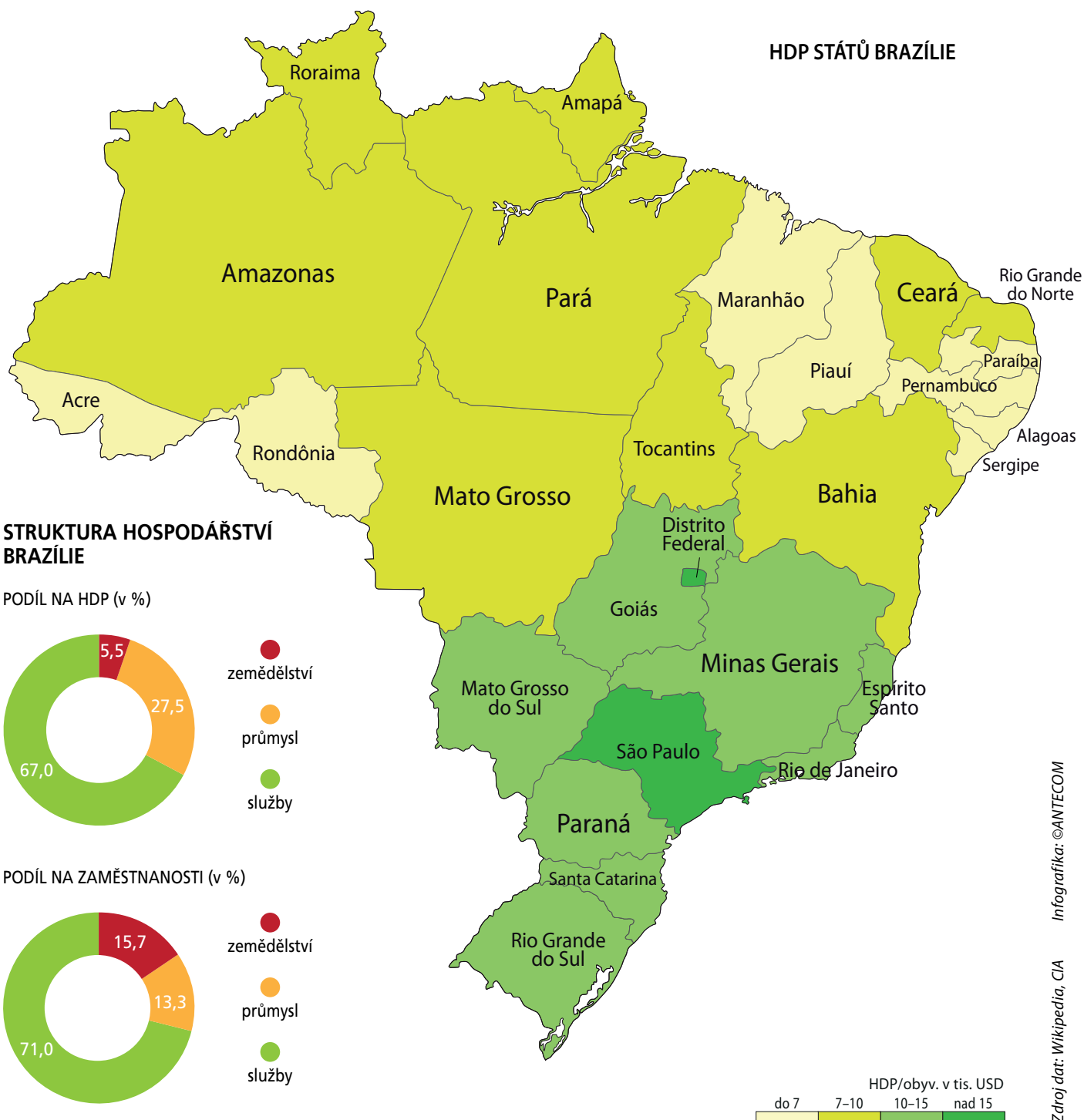
Podle sekretáře pro plánování a rozvoj brazilského Ministerstva pro těžbu a energetiku (Ministério de Minas e Energia, MME) Altina Ventury je výstavba tepelných elektráren, včetně elektráren jaderných a uhelných, součástí dlouhodobé energetické strategie Brazílie. Podle Ventury není možné zásobit zemi, jejíž spotřeba roste o 4–5 tisíc MW ročně, pouze výrobou z vodních elektráren. Alternativní zdroje elektrické energie (které umožňují výrobu elektřiny po celý rok na rozdíl od hydroelektráren, které v některých sušších měsících nemají dostatek vody) by se pak měly na pokrytí meziročního navýšení spotřeby elektrické energie podílet ze 40%, 50% či 60%. V dlouhodobém měřítku je pak v Brazílii plánována výstavba čtyř jaderných elektráren; tyto projekty jsou zatím ve fázi studií. Počítá se přitom s výstavbou těchto elektráren v regionu severovýchodu a jihovýchodu země. Ačkoli brazilská legislativa momentálně neumožňuje podíl soukromého kapitálu na veřejných soutěžích na výstavbu jaderných elektráren, podle Ventury je nutné otevření tohoto sektoru i pro soukromé firmy.

POTRAVINÁŘSKÝ PRŮMYSL

Velmi poptávanou komoditou stále zůstávají prémiová piva; tento sektor roste vysokou rychlostí, přestože jeho podíl na celkovém trhu piva v Brazílii není tak významný kvůli výrazné dominanci místních hráčů.

TEXT: MAREK ZMRZLÍK A DITA NEDĚLKOVÁ
DITA NEDĚLKOVÁ JE SPECIALISTKA AGENTURY CZECHTRADE
MAREK ZMRZLÍK JE VEDOUcí ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE
MPO A CZECHTRADE V SAO PAULO

HDP STÁTŮ BRAZÍLIE



Zdroj dat: Wikipedia, CIA Infografika: ©ANTECOM

Stát	HDP/obyv. v USD	Stát	HDP/obyv. v USD	Stát	HDP/obyv. v USD	Stát	HDP/obyv. v USD
Distrito Federal	25 594	Mato Grosso do Sul	10 978	Pará	7 602	Rondônia	6 823
São Paulo	15 380	Goiás	10 923	Amapá	7 316	Acre	6 731
Rio de Janeiro	13 973	Espírito Santo	10 557	Bahia	7 244	Paraíba	4 887
Santa Catarina	13 574	Mato Grosso	9 238	Ceará	7 167	Maranhão	4 545
Rio Grande do Sul	13 426	Rio Grande do Norte	8 401	Roraima	7 131	Alagoas	4 109
Minas Gerais	12 552	Tocantins	8 092	Pernambuco	6 957	Piauí	2 804
Paraná	12 432	Amazonas	7 716	Sergipe	6 922		

Do světa za obchodem

A man and a woman are dancing in a room. The woman is wearing a red dress with white polka dots and high heels. The man is wearing a black shirt and dark pants. They are in a close embrace, and the man is covering the woman's eyes with his hands. The background shows a window with a view of a city at night.

B OHATÁ KRÁSKA ARGENTINA

ARGENTINSKÁ KRÁSKA HOVOŘÍ ŠPANĚLSKY, ALE JE TO ITALKA, KTERÁ SI MYSLÍ, ŽE MÁ STATUS BRITKY, A CHOVÁ SE JAKO FRANCOUZKA. VZBUZUJE POZORNOST, A TAK SE SNAD I ZÁKONITĚ DOSTÁVÁ DO SITUACÍ, KTERÉ SICE NEJSOU ÚPLNĚ STANDARDNÍ, ALE NAKONEC SE Z POTÍŽÍ ÚSPĚŠNĚ A S GRACIÍ DOSTANE. TAKOVÁ BYLA, JE I BUDE ARGENTINA. PROSÍM, SEZNAMTE SE.

Jméno dostala podle latinského označení pro stříbro, protože zde byla před staletími objevena jeho nejbohatší ložiska na světě. A se stříbrem se začala rozvíjet kolonizace území, které je svou plochou téměř srovnatelné s Evropou, ale různorodostí ji překonává. Dnes na něm žije pouze něco přes 40 milionů obyvatel. Argentina je tak jednou z nejméně zalidněných oblastí planety.

Argentina je jedinou zemí světa, která zahrnuje všechna klimatická pásma a také všechny geografické kategorie. Těžitelné suroviny zde vyplňují téměř celou Mendělejevovu tabulku, v některých případech jde o zatím nevyužívané zásoby světového významu – zemního plynu a ropy.

HRDÝ A SEBEVĚDOMÝ NÁROD EVROPSKÉHO STŘIHU

Původního obyvatelstva bylo při příchodu Španělů velmi málo, a tak Argentinu zalidnily mnohé národy světa, zejména však Evropané. Vedle španělské je silná emigrace německá. Argentina je historicky druhým nejvýznamnějším

cílem přistěhovalců na americkém kontinentě, hned po Spojených státech amerických. I dnes je emigrační destinací, ale spíše jen pro státy oblasti CONOSUR (jih Jižní Ameriky).

Evropských stop najdete v Argentině mnoho. Přistěhovalci přinesli industrializaci a špičkové zemědělství. Železnice projektovali a stavěli Angličané, proto

Argentina a Chile jsou odděleny v zimě neprostupnou hradbou hřebene And. Oba takto „postížené“ národy proto uvažují o tom, že někdy v budoucnu vybudují pod Andami tunel pro železnici, tak jako to učinila Evropa pod kanálem La Manche.

vlaků jezdí vlevo. První zahraniční továrnu na výrobu aut na světě zde postavil ještě před první světovou válkou Ford. Hlavní město Buenos Aires působí velkoryseji a vzdušněji než Paříž a provozuje metro již od roku 1913.

Po druhé světové válce byla Argentina dokonce sedmou nejsilnější zemí světa a i dnes je členem klubu G20.

A milovníci F1 určitě vědí, že teprve v roce 2002 se Michael Schumacher v počtu světových titulů vyrovnal argentinské legendě z padesátých let, neporazitelnému Juanu Manuelu Fangiovi.

ARGENTINA DNEŠKA

Argentina je vyspělý průmyslově-zemědělský stát s kvalitním školstvím, jadernou energetikou (reaktory vlastní konstrukce), vlastním kosmickým programem a se světovými zásobami bohaté orné půdy.

Automobilky Volkswagen, Renault, Honda, Toyota, Ford, Peugeot, Citroën, FIAT, Mercedes či Volvo zde sériově vyrábějí své modely, které pak země exportuje. Argentinská ekonomika dosahuje každoročních přírůstků na úrovni přibližně tří procent.

PROBLÉMEM JE DEVALVACE I INFLACE

V současné době jeden z největších problémů země má i své humorné konsekvence. Nejvyšší bankovka je již dlouho 100 pesos, což představuje kupní sílu ▶▶



Přístav v Buenos Aires

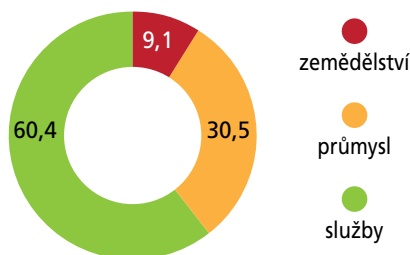


Zdroj dat: Wikipedia, CIA Infografika: ©ANTECOM

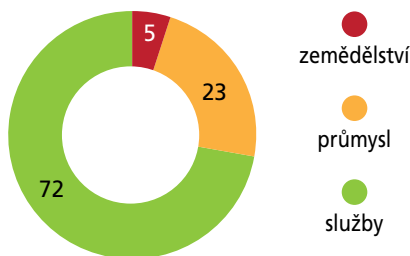
HDP PROVINCÍ ARGENTINY

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ ARGENTINY

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



HDP/obyv. v tis. USD



Provincie	HDP/obyv. v USD
Město Buenos Aires	40 828
Santa Cruz	30 496
Neuquén	26 273
Tierra del Fuego	20 682
Chubut	15 422
Mendoza	10 758
Provincie Buenos Aires	10 303
Río Negro	8 247
Catamarca	6 009
La Pampa	5 987
Entre Ríos	5 682
San Juan	5 642

Provincie	HDP/obyv. v USD
La Rioja	4 162
Corrientes	4 001
Tucumán	3 937
Jujuy	3 755
Misiones	3 751
Santiago del Estero	3 003
Formosa	2 879
Chaco	2 015
Santa Fe	1 067
Córdoba	1 005
San Luis	558
Salta	422

Příležitosti v Argentině

Energetika

Díky snížení vládních dotací na zemní plyn a vodu by se měl energetický sektor rychleji rozvíjet. Vývoz a subdávky pro energetický trh představují druhou nejsilnější položku českého vývozu.

Dopravní prostředky

Vedle silničních vozidel je velký potenciál pro kolejová vozidla a komponenty pro železniční sektor, který čeká privatizace. Potenciál růstu je i v oblasti městské infrastruktury.

ICT technologie

Podíl na celkovém českém vývozu je téměř 50%. Sektor představuje 67 tisíc kvalifikovaných pracovníků v cca 1000 společnostech operujících v oboru s obratem 3 mld. USD. Trh by měl i nadále dynamicky růst, podpořen bude i celostátním rozšířením optických linek v rámci programu Argentina Conectada, rozšířením 3G sítě, vysokorychlostního přístupu k internetu přes ADSL atd.

Strojírenství

Tradičně je poptávka především po obráběcích strojích, vzhledem k rozvoji těžebního průmyslu jsou však příležitosti i pro důlní techniku. Zajímavé šance skýtají zemědělské stroje: domácí produkce uspokojí poptávku pouze z jedné třetiny, přičemž na trhu působí přibližně 130 místních výrobců.

Environmentální technologie

Devadesát procent energie pochází z vodních zdrojů a tepelných elektráren. Největší potenciál pro rozvoj leží ve větrné energii. Do roku 2020 by mohla zajistit až 15% energetické poptávky. Šance souvisí také s rozvojem biopaliv – již teď je Argentina čtvrtým největším výrobcem bionafty produkované převážně ze sójového oleje.

3 OTÁZKY PRO MILANA RÁŽE, POVĚŘENÉHO ŘÍZENÍM AGENTURY CZECHTRADE



O jaké země Jižní Ameriky je z pohledu specialistů CzechTrade mezi českými firmami největší zájem?

Už neplatí, že by mezi významná teritoria patřily pouze země BRICS, stejně tak Jižní Amerika není pouze Brazílie. Naopak sledujeme velmi pozitivní vývoj a rostoucí poptávku v zemích, jako jsou Kolumbie a Peru, které jsou pro české exportéry zajímavé i z hlediska struktury dovozu či klíčových odvětví.

Jak byste si přáli, aby firmy vnímaly CzechTrade?

Jako stabilního partnera, který je tu už bezmála dvě desetky let a může jim nabídnout své zkušenosti, teritoriální a oborovou znalost. Jako cenný zdroj informací a kontaktů, jimiž díky rozsáhlé síti zahraničních kanceláří CzechTrade a MPO po celém světě disponujeme. Jako někoho, kdo vnímá jejich potřeby a snaží se jim usnadnit nelehký boj na exportním kolbišti. Prostě aby CzechTrade vnímali jako proklientskou a komunikaci otevřenou agenturu.

Co nového jim nabízíte?

V rámci portálu Zpravodajství pro export jsme vytvořili klientskou zónu, díky níž mají firmy přístup ke všem zákazkám CzechTrade až pět let zpětně, mohou personalizovat své firemní údaje a požadavky na zasílání informací, mají snadnější přístup k informacím včetně jejich archivace apod. Na stejném portálu jsou přístupné naše analýzy nejvíc žádaných exportních trhů. Mapujeme pro ně příležitosti a trendy v jednotlivých oborech a na vybraných trzích. Exportní informační servis je poskytován zdarma, stejně jako čím dál víc našich služeb.

-JEN-



► maximálně jednoduchého oběda ve skromném zařízení. Větší bankovku Argentina nemá. A proto zdejší bankomaty drží světový rekord v počtu vydaných bankovek na jeden výběr.

Nelze tedy nepřiznat, že v posledních letech kráska poněkud zvolnila, byť zřejmě podstatně méně, než zvolnilo české exportní úsilí směrem do Argentiny. Vždyť ještě v roce 1993 byla Argentina pro Českou republiku po Německu celosvětově druhou nejvýznamnější destinací pro export obráběcích a tvářecích strojů.

I ostatní české komodity včetně drobných technologií a spotřebního zboží zde byly vždy úspěšné. Dnešní český vývoz do Argentiny sice každoročně stoupá, ale z malého základu a je svým objemem nedostatečný.

NAŠTĚSTÍ JE NA CO NAVÁZAT

Česká republika (Československo) má v Argentině již z meziválečného období dobré jméno, letos slavíme 90. výročí navázání diplomatických vztahů. A mnohá období našich obchodních vztahů byla skutečně velmi úspěšná.

Vzhledem k podceňovanému a dnes málo využitému potenciálu země se Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR rozhodlo do Argentiny vrátit a v Buenos Aires od letošního roku zřídit kancelář CzechTrade/CzechInvest.

Těšíme se na zájem všech malých a středních podniků. Jsme v Argentině pro vás. ■

TEXT: MILAN HARMÁČEK
FOTO: THINKSTOCK A AUTOR



Ing. Milan Harmáček je vedoucím zahraniční kanceláře MPO a CzechTrade v Buenos Aires.

milan.harmacek@czechtrade.cz

PROSTĚJOVŠTÍ VÝHYBKÁŘI OČEKÁVAJÍ BOOM

„KDE JE TU PROSÍM PERSONÁLNÍ?“ PTÁ SE NÁS MLADÍK A MY KROUTÍME HLAVOU A DODÁVÁME, ŽE JSME TU NA NÁVŠTĚVĚ. MÍŘÍME ROZSÁHLÝM PRŮMYSLOVÝM AREÁLEM K NEJVĚTŠÍMU TUZEMSKÉMU VÝROBCI VÝHYBEK, PROSTĚJOVSKÉ SPOLEČNOSTI DT – VÝHYBKÁRNA A STROJÍRNA. JE TO CESTOU UŽ DRUHÝ STEJNÝ DOTAZ.



Ing. Dušan Kadlec,
obchodní ředitel společnosti DT – Výhybkárna
a strojírna

„Od začátku roku jsme nabrali dvacet zaměstnanců do výroby a chceme ještě přimnout čtyři až pět konstruktérů,“ vysvětluje nám později obchodní ředitel firmy Dušan Kadlec. „Očekáváme dva silné roky, do nichž se koncentrují zakázky pro tuzemské železnice. Souvisí to s čerpáním z evropských fondů, konkrétně s Operačním programem Doprava, který je otevřený do konce příštího roku. V minulém období se totiž některé projekty utlumily, a tak teď pocítujeme snahu vyčerpát co nejvíce prostředků.“

Zatímco tedy jinde propouštějí, v Prostějově vypisují inzeráty na volná místa. Tradiční český výrobce zde má 380 kmenových zaměstnanců, z nichž jsou více než čtyři desítky konstruktérů, technologové a výzkumníci. „Právě tyto předvýrobní útvary teď musíme posílit, abychom zvládli nárůst zakázek. Současně s tuzemskými zakázkami nechceme totiž nijak utlumit naše exportní aktivity, přičemž dodávky mířící za hranice jsou na zpracování velice náročné,“

vysvětluje zasvěceně obchodní ředitel a dodává, že odhadnout správný počet zaměstnanců není vůbec jednoduché, protože výroba podléhá nejen výkyvům trhů, ale třeba i sezoně.

NA PŘELOMU STOLETÍ JE ZACHRÁNIL EXPORT

Když procházíme výrobními provozy kolem desítek hotových výhybek a sledujeme výrobu dalších, zdá se, že si tu na málo práce opravdu nemohou stěžovat.

„Zažili jsme i krušné časy,“ reaguje Dušan Kadlec. „V letech 1998 až 2000 bylo například jasné, že nás český trh neuziví a musíme se vydat dál než k našim sousedům, pokud chceme přežít. Nebylo to jednoduché, protože u výhybek existuje spousta různých technických specifikací, a ty musíte splnit, když chcete dodávat do země, která není vaše domácí. Pro každý stát je nezbytné získat příslušnou homologaci, což není zdaleka

NEJ pod značkou DT

Dosud největší výhybka vyrobená pro ověření výrobních možností a prostorových limitů na dílně je dlouhá přes 131 metrů. Je konstruována pro maximální rychlost v přímém směru 350 km/h, do odbočky pak 160 km/h. Jejím nejdelším dílem je jazyk dlouhý 49 metrů a opornice, která má přes 51 metrů.

Nejnovějším prvenstvím DT je export tramvajových výhybek na Tchaj-wan. Česká firma dodává výhybky pro první tramvajovou trať v historii této země. Stejného prvenství se dočká katarské město Doha, tramvajový projekt rovněž zahrnuje výhybky z Prostějova.

krátkodobý proces. A jeho náročnost není přímo úměrná vzdálenosti od vašich hranic. Paradoxně právě v Evropě je to hodně složité, protože evropské normy upřesňují často další normy místní.“ To je řeč o výhybkách pro železnici. V případě tramvajových výhybek je prý systém jednodušší. „Tam jsme úspěšní hlavně v Evropě. Nejvíce hrdí jsme například na naše dodávky pro Dopravní podniky v Curychu, Bernu a Basileji. Švýcarští klienti jsou velmi konzervativní a požadují pouze tu nejvyšší kvalitu. A my pro ně dodáváme již více než deset let,“ poznamenává Dušan Kadlec a doplňuje, že se nyní snaží prosadit i na švýcarskou železnici a první austraj už mají úspěšně za sebou.

Neméně pyšní jsou také na své obchodní úspěchy v Jižní Americe. Nejenže již delší dobu vítězí v tendrech na opravy a rozvoj linek metra v Buenos Aires i v Sao Paulu, ale v poslední době se jim podařilo uspět i v prvních dodávkách pro železnici (více na následujících stranách).

Dnes Prostějovští úspěšně vyvážejí nejen do patnácti evropských zemí, ale také do Austrálie, Asie, Severní a Jižní Ameriky. Například v roce 2012, který byl podle obchodního ředitele zatím

exportně nejúspěšnější, vyvezli výhybky za více než 210 milionů korun a export tvořil 26% celkových tržeb. Mezi export přitom v DT nepočítají objem dodávek na Slovensko.

„Do Austrálie jsme začali dodávat před čtyřmi lety a vývozy každoročně rostou. Abychom tam svoje působení ještě zefektivnili a byli trhu blíže, plánujeme otevřít obchodně-technickou kancelář v Sydney.“ Mít servisní skupiny přímo ve vývozních teritoriích je pro DT vize budoucnosti.

NENÍ VÝHYBKA JAKO VÝHYBKA

Výhybky se nedělají na sklad. Každá se vyrábí na zakázku a její konstrukce závisí na spoustě technických požadavků, zvyklostech zákazníků, místních normách apod. Samotné výrobě předchází dlouhodobý konstrukční proces, do něhož často zasahuje i výzkum a vývoj, to pokud jsou požadavky opravdu specifické. „Nejsložitější jsou výhybky, které musíte zasadit do daných přírodních nebo městských realit. Třeba když má hotový tunel metra jen určitou světlost nebo se s tramvajovou tratí musíte vyladit historickým objektům,“ usmívá se obchodní ředitel.

Stavebnicová koncepce železničních výhybek například zahrnuje tisíce různých typů a variant, které jsou řádně validovány v tratích a jejichž kvalita byla mnohonásobně ověřena. Kromě toho však v DT vytvářejí i zcela atypické produkty, v případě tramvajových výhybek jsou takové prý skoro všechny. Na nových řešeních spolupracují s řadou odborných pracovišť a univerzit, například VUT Brno, ČVUT Praha, TU Pardubice, VŠB TU Ostrava, VÚŽ Praha nebo VÚD Žilina.

„Právě skutečnost, že umíme naslouchat zákazníkovi a vyřešit jeho problém, stojí za spoustou našich obchodních úspěchů. Někteří naši konkurenti se totiž chovají příliš monopolisticky, nedokáží akceptovat připomínky zákazníků, nabídnout nová technická řešení a změny v konstrukci. Vyrábějí pouze určité, pro ně standardizované výhybky a buď si je klient koupí, nebo ne,“ upřesňuje Dušan Kadlec. O budoucnost českých výhybek se v Prostějově tedy rozhodně nebojí. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV DT

DT – Výhybkárna a strojírna, a.s.

Ryze česká společnost vznikla v roce 1993 privatizací větší části státního podniku Železářny Prostějov a navazuje na více než stoletou tradici zámečnické výroby v Prostějově a šedesátiletou tradici výroby výhybek v prostějovských železárnách. Je jedničkou na českém a slovenském trhu. Specializuje se na výzkum a vývoj, konstrukci, výrobu, montáž a regeneraci výhybkových konstrukcí pro železniční, podzemní a tramvajové tratě.

V roce 2002 byla založena dceřiná výhybkárna na Slovensku v Novém Městě nad Váhom, která je schopna v době přetlaku domácích zakázek vyrábět i pro český trh. Před dvěma lety prostějovská firma koupila italskou slévárnu ve městě Bari, čímž získala do své struktury jednoho z nejvýznamnějších evropských výrobců odlévaných manganových srdcovek (klíčový díl výhybky v místě, kde se kříží kolej pro železniční síť) a dalších speciálních odlitků, zejména armatur pro energetický a petrochemický průmysl. Do celkového obrazu patří dále dvě servisní dceřiné firmy, v ČR a v SR. Společnost má celkem přes 600 zaměstnanců a její roční obrát je přibližně 1,5 miliardy korun, přičemž export bez Slovenska tvoří zhruba čtvrtinu. www.dtmv.cz

Tomáš Kiss
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu, KB, divize
Střední Morava



Ceníme si skutečnosti, že je úspěšná česká společnost DT – Výhybkárna a strojírna naším dlouholetým klientem, s nímž máme vzájemně korektní a vstřícné vztahy. Komerční banka stála od samého počátku u jejího podnikání a je dodnes jejím hlavním financujícím ústavem. Tuto skutečnost podtrhuje mj. i úvěr uzavřený na financování nového CNC frézovacího stroje na srdcovky nebo spolupráce na finančním zajištění různých exportních aktivit, mj. i v Jižní Americe, kde je to obzvláště důležité.



Jiří Kopic:

NEPIJETE VÍNO? PAK NEJEZDĚTE OBCHODOVAT DO ARGENTINY

„KDYŽ POPRVÉ OTEVŘETE LAHEV ARGENTINSKÉHO MALBECU, PŘEKVAPÍ VÁS AŽ INKOUSTOVÁ BARVA. POKUD PŘIVONÍTE A OCHUTNÁTE, UCÍTÍTE NEJSPÍŠ ŠVESTKU, TŘEŠEŇ, ČOKOLÁDU A SUŠENÉ OVOCE. ÚŽASNĚ CHUTNÁ S KOŘENĚNÝM JÍDLEM, ZVLÁŠTĚ S GRILOVANÝMI STEAKY. POKUD NEMÁTE RÁDI VÍNO A DOBRÉ JÍDLO, NENAJDĚTE SE SVÝMI ARGENTINSKÝMI PARTNERY SPOLEČNOU ŘEČ. TO PLATÍ VLASTNĚ SKORO PRO CELÝ TAMNÍ KONTINENT,“ ZAČÍNÁ SVÉ VYPRÁVENÍ JIŘÍ KOPIC, OBCHODNÍ ZÁSTUPCE DT – VÝHYBKÁRNA A STROJÍRNA PRO JIŽNÍ AMERIKU. NAPADÁ NÁS, ŽE BYCHOM SE TAM HODILI, ALE ZASE NEUMÍME ŠPANĚLSKY...



Ing. Jiří Kopic,
obchodní zástupce DT – Výhybkárna
a strojírna pro Jižní Ameriku

JIŽNÍ AMERIKA JE JAKO NEMOC, KTERÉ SE NIKDY NEZBAVÍTE

Obchodník tělem i duší Jiří Kopic působí na jihoamerickém kontinentu již dosti dlouho. Když to spočítá, skoro se mnoha let lekne: „V Argentíně například zažívám už našeho čtvrtého velvyslance. Na začátku jsem se tam potkal s Janem Kopeckým, zažil jsem paní velvyslankyni Editu Hrdou a po ní skvělého Františka Padělka. A teď je tam pan Petr Kopřiva. Všichni Češi v Argentíně a okolí se známe, z tohoto pohledu je to jedna velká vesnice,“ konstatuje s tím, že bychom jich mohli hodně potkat třeba na oslavě Mezinárodního dne Malbecu, která se už několikátým rokem koná i v Praze.

„Vlastně je to až s podivem, že je nás tam docela málo. A hlavně starších

matadorů. Mladí obchodáci jako by se tak daleko nehrnuli, zajedou si tam na dovolenou, ale pracovně je to asi neláká. Už dlouho hledám někoho mladšího, komu bych předal výzvu Latinské Ameriky, ale zatím jsem v očekávání.“

ČESKÉ VÝHYBKY ZA 2,5 MILIONU EUR

Jiří Kopic vystudoval Elektrotechnickou fakultu, speciální měření, a do Jižní Ameriky se dostal poprvé se skupinou odborníků už v roce 1976 v rámci geologického průzkumu v Peru. „Místní po nás sáhli, pracoval jsem pak tři roky přímo v Limě pro peruánskou firmu Elektro Peru. Později jsem střídal různé odborné i obchodní štace, až jsem se dostal koncem osmdesátých let do Argentiny, v devadesátých letech již na delší dobu do Buenos Aires a později, v roce 2002, jsem vyhrál

Nejstarší metro v Jižní Americe

Metro v hlavním městě Argentiny bylo postavené v roce 1913, kdy uvedli do provozu pět kilometrů linky A. Dnes je dvanáctkrát delší a má linek šest. Výstavba skončila ve čtyřicátých letech minulého století a rozšiřování podzemní sítě započalo až počátkem století jednadvacátého. Přitom si představte, že Buenos Aires má 4 miliony obyvatel, a když vezmeme celé megapolis, tak dvanáct milionů, přičemž v celé Argentíně žije 40 milionů lidí. Společnost DT – Výhybkárna a strojírna dodává výhybky pro toto metro od roku 2005, celkem to dosud bylo za 2,5 milionu eur.

konkurz na ředitele tamní pobočky Škodaexportu,” vzpomíná na své začátky v Americe.

„Se společností DT – Výhybkárna a strojírna jsem začal spolupracovat v roce 2004 ještě na Škodaexportu. Argentina se tehdy po státním bankrotu dostávala znovu do formy a po téměř šedesáti letech začala znovu investovat do oprav a výstavby metra v Buenos Aires. Považoval jsem to za obrovskou šanci se v Argentíně v tomto segmentu uchytit, a tak jsem tenkrát oslovil prostějovské výhybkáře. Tehdy mě dostali už tím, jak byli flexibilní. Skutečně přijeli a čtrnáct dnů si nás pak podávali místní konzervativní železničáři. Ale nakonec jsme zakázku získali a s ní i první referenci do dalších zemí, Peru a Brazílie,” oceňuje přístup české firmy obchodník, který ji už několik let zastupuje. „Dnes mohu navíc z vlastní zkušenosti říct, že DT nabízí

špičkový produkt, kvalitou srovnatelný se světovými značkami. V Argentíně vyžadují na rozdíl od Evropy pětiletou záruku a nikdy jsem nemusel řešit sebe-menší reklamaci.“

ŠANCE JSOU I V BRAZÍLIÍ

Brazílská vláda vyhlásila, že bude investovat 43 miliard eur do posílení infrastruktury v celé zemi, což by znamenalo především novou výstavbu metra v několika městech. Podle obchodního ředitele DT – Výhybkárna a strojírna Dušana Kadlece očekávají tedy spoustu nových zakázek i v Brazílii: „Je to problém, který musí země velmi urgentně řešit, a to nejen v souvislosti s Mistrovstvím světa ve fotbale. Například Sao Paulo má desetkrát víc obyvatel než Praha, a přitom délka trati je zhruba stejná. Pražské metro přepraví za den přibližně milion osob, v Sao Paulu je to čtyřikrát tolik. Představte si dvanáct lidí na jednom čtverečním metru, to už je opravdu masakr,” přibližuje současnou situaci ve veřejné dopravě jednoho z největších měst Jižní Ameriky Dušan Kadlec.

Od roku 2012 Prostějovští úspěšně dokončili homologaci na dodávky výhybek do metra v Sao Paulu a získali už tři zakázky v celkovém objemu téměř 4 milionů eur. V době vydání našeho časopisu pokládali první výhybky na nové lince číslo pět. Celkem je jich do této destinace dodáno již 64 a dodávky náhradních dílů budou následovat.

Otázkou zůstává, jak dlouho dokáží jihoamerické trhy obsluhovat z České republiky. Podle Dušana Kadlece je otázka času, kdy začne být importní politika čím dál složitější a budou muset postupně řešit problém investic. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK, THINKSTOCK,
ARCHIV DT – VÝHYBKÁRNA A STROJÍRNA



Tunel metra v Buenos Aires

RADY DO KAPSY JIŘÍHO KOPICE PRO OBCHODOVÁNÍ S ARGENTINOU

- 1 V Argentíně musíte být. Na dálku se obchod dělat nedá. Počítejte s tím, že první investice budou větší, protože když už tam letíte, nemůžete tam být týden. To nic nevyřešíte.
- 2 Řešením je najít spolehlivého místního zástupce, který je loajální a můžete se na něj spolehnout. Jak? Hledat a zkoušet. Je to věc pokusů a omylů. Taky mě několikrát napálili, ale nevzdal jsem to.
- 3 Velvyslanec vám může dveře otevřít, ale obchod musíte udělat sami.
- 4 Musíte mluvit španělsky, protože s tlumočnickem obstojíte nanejvýš poprvé. A anglicky se domluvíte možná v bance nebo v hotelu.
- 5 Argentinci jsou nesmírně srdечní a otevřeni. Pokud nejste taky takoví, nejspíš se vám nepodaří s nimi navázat bližší kontakt. A kontakty – na těch to v Argentíně stojí.
- 6 Jet do Argentiny a být vegetariánem nebo abstinencem je s nadsázkou skoro zločin. Místní by to sice pochopili, ale nevzali by vás mezi sebe.
- 7 Čas tam běží pomaleji, na to si snadno zvyknete. Žije se tam déle večer, ráno se začíná později a od jedné do tří je přestávka na oběd. Tomu se musíte přizpůsobit.
- 8 Raději se vyhýbejte politickým tématům, a pokud nejste opravdu znalec, tak se neberte ani o fotbale. Pro Argentince je fotbal fenomén a snadno poznají, že jen něco předstíráte.

jkopic.ar@gmail.com



Jana Chvalková:

PERU SI OZNAČENÍ LATINSKOAMERICKÝ TYGR ZASLOUŽÍ

ABY STÁTY PACIFICKÉ ALIANCE OBSTÁLY V KONKURENCI, VYVINULY OBDIVUHODNÉ INTEGRAČNÍ ÚSILÍ. O JEJICH EKONOMICKÉM POTENCIÁLU, VÝZNAMU NEFORMÁLNÍCH KONTAKTŮ V PODNIKÁNÍ, DOSUD OPOMÍJENÝCH PŘÍLEŽITOSTECH, ALE HLAVNĚ O PERU A CARACASKÉM METRU JSME HOVOŘILI S PORADKYNÍ PŘEDSEDY MEZINÁRODNÍ OBCHODNÍ KOMORY ČR JANOU GUTIÉRREZ CHVALKOVSKOU.



PhDr. Mgr. Jana Gutiérrez Chvalková

Ekonomka a právnička. Absolvovala Institut ekonomických studií FSV UK, studovala v americkém Richmondu, rakouském Linci a peruánské Limě. Působila jako asistentka skupiny NERV pro konkurenceschopnost a boj proti korupci. Nyní je poradkyní předsedy Mezinárodní obchodní komory České republiky.
chvalkovska@icc-cr.cz

O Tichomořské alianci (Alianza del Pacífico – AP) panovalo ještě před třemi lety v českých podnikatelských kruzích jen chabé povědomí. V současné době již představuje zejména v oblasti daňové a podpory exportu ambicióznější uskupení, než je Evropská unie. Které země ji tvoří a proč přitahuje takovou pozornost?

Jejími členy je čtveřice latinskoamerických zemí: Mexiko, Peru, Kolumbie a Chile. Uskupení v současnosti představuje osmou největší ekonomiku světa a je druhé podle ekonomického růstu. Jeho cílem je ustavení absolutní zóny volného obchodu, která aktuálně zahrnuje devadesát procent položek. Pro Českou republiku je zajímavé, že to jsou liberální, otevřené ekonomiky, jejichž vlády podporují zahraniční investice a obchodní výměnu.

Zaujalo mě, jak rychle se členové AP oproti jiným zájmovým skupinám dohodli na společných aktivitách. Konkrétně třeba Peru a Mexiko na komplementaci produkčních cyklů sezonního ovoce, které pak mohou nabízet celoročně. Nebo na společných obchodních zastoupeních. Kde již fungují?

Společné kanceláře sdílené zástupci jednotlivých národních proexportních agentur již působí v Turecku, Maroku a Indii a v Ghaně bylo otevřeno první společné velvyslanectví.

PERUÁNSKÁ EKONOMIKA ROSTE Z JIHOAMERICKÝCH ZEMÍ NEJRYCHLEJI

Čím si podle vašeho názoru vysloužilo Peru označení latinskoamerický tygr?

Peruánská vláda liberalizovala dovozní a vývozní režim a podporuje investice a rozvoj obchodní výměny. Úspory z let 2006 až 2008 a 2011, které vygenerovaly vysoké ceny komodit, uvážlivě investuje především do budování infrastruktury a splácení veřejného dluhu. Země, jejíž HDP se za poslední desetiletí ztrojnásobil, si udržuje na jihoamerické poměry velmi nízkou inflaci, mezi jedním až třemi procenty ročně. Její politika sklízí ovoce. Ještě před patnácti lety žila nadpoloviční většina obyvatel Peru na hranici bída, nyní jich je pouze 26 procent.

Předloni rostla peruánská ekonomika nejrychleji ze všech zemí Jižní Ameriky. Hrubý domácí produkt stoupl o 6,3 procenta a ekonomika nezpomalila ani loni. Opravdu se za těmito

výsledky skrývá jen dobrá ekonomická politika vlády?

Nejen. Peru a Kolumbie mají výhodu, že se odrážejí z nižší úrovně zájmu zahraničních investorů, který po léta přednostně přitahovali větší sousedé.

Obě země nemají z hlediska bezpečnosti zrovna dobrou pověst, i když podle statistik jsou nejnebezpečnější Honduras, Salvador a Guatemala. Jak je to ve skutečnosti?

Něco pravdy na tom je v některých venkovských oblastech Kolumbie, ale v Peru je situace již klidná a stabilizovaná.

Podnikatelskou komunitu v Peru jste poznala osobně. Co byste poradila firmám, které tam chtějí exportovat?

Především nepodcenit přípravu a nevzdávat se hned po prvním neúspěšném pokusu. Vyhledat kvalitního místního distributora, prověřit si ho předem

INVESTICE DO MÍSTNÍHO ZÁSTUPCE SICE TROCHU SNIŽÍ MARŽI, ALE USNADNÍ FUNGOVÁNÍ NA TRHU.

a kontrolovat ho i během spolupráce. Investice do místního zástupce sice trochu sníží marži, ale usnadní fungování na trhu. Tamější spolupracovník pomůže orientovat se v džungli právních předpisů a rodinných a společenských



vztahů. Ale co bych velmi nedoporučovala, je zakládat tam hned pobočku. Firma by ji tam měla založit až tehdy, když bude v teritoriu dovozně silná.

OPATRNOST NENÍ NEDŮVĚŘIVOST

Jak si lze co nejspolehlivěji „proklepnout“ partnera, co umí a jak kvalitní má kontakty?

Požádat o jeho profesní životopis s tím, že je to u nás běžná praxe. Podle něj si poměrně snadno uděláte názor, jak hodnotné kontakty by mohl mít.

Renomované univerzity v jihoamerických zemích si o svých absolventech vedou poměrně spolehlivé databáze. Takovou referenci si může každý vyhledat na internetu sám nebo o tuto službu požádat ambasádu či zastoupení MPO/CzechTrade. V provinciích je situace jiná, ►►

HODNOCENÍ NĚKTERÝCH JIHOAMERICKÝCH ZEMÍ PODLE JANY GUTIÉRREZ CHVALKOVSKÉ

Brazílie

Svou velikostí je perspektivně zajímavá, ale Brazílci jsou silně protektivní v oblasti dovozu a exportérům komplikují život velmi složité celní předpisy. V průmyslových městech Sao Paulu a Rio de Janeiru panuje velmi silná konkurence, v níž se malý český výrobce s omezeným kapitálem uchytí jen obtížně. Spíš by měl zkoušet „štěstí“ v těch svazových republikách, které vyhledává méně investorů.

Argentina

Dlouhodobě může být zajímavá, ale momentálně se potácí na pokraji hyperinflace a už se jen čeká na to, kdy tam už „zastropují“ ceny. Podobně jako další státy ještě donedávna atraktivní skupiny Mercosur (Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay, Venezuela a přistupující Bolívie) se zmitá v ekonomických a sociálních problémech. Toto teritorium patří mezi mimořádně konkurenční se silnými ochránářskými

opatřeními. Proto se exportéři víc orientují na pobřeží Pacifiku.

Chile

Má poměrně standardní podnikatelské prostředí, ale tamější trh ovládá pár podnikatelských skupin, takže je velmi složité proniknout do nastavených vztahů.



►► tam musí nasbírat reference v místním prostředí. Rozhodně neprohlopíte, když si ještě zcela nezávisle necháte vypracovat analýzu potenciálu svého produktu na trhu a budete situaci na něm pravidelně prověřovat.

Na co nejvíc dá při výběru obchodního partnera peruánská strana?

Na osobní reference. V Peru byli Češi vždy silní prostřednictvím naší geologické služby, přírodovědců, geografů a odborníků na tropické zemědělství. Za léta si vybudovali řadu osobních kontaktů, na něž lze navázat také obchodně. Firma, která tam bude startovat s jejich doporučením, bude mít větší manévrovací prostor.

Peru má sice velké nerostné bohatství, ale zatím patří mezi málo industrializované země. Takže pro české strojírenství to ještě není země záslíbená. V jakých oborech by se tam mohly naše firmy uplatnit již nyní?

V oblasti strojů a zařízení pro zemědělskou produkci a potravinářství, chovu ryb, například pstruhů, veterinárních přípravků, energetiky, konkrétně při stavbě bioplynových stanic, větrné a solární energetiky, specializovaného softwaru pro komunikaci, lokalizovaného

do španělštiny nebo portugalštiny, luxusního zboží, sportovního vybavení pro vysokohorskou turistiku nebo

[BYZNYS S VYŠŠÍ MARŽÍ
SE DĚLÁ SPÍŠ TAM, KDE
STABILITA NENÍ.]

v technologiích pro rekultivaci po průmyslovém znečištění. V tomto oboru lze uspět u subjektů v těžebním průmyslu, které jsou za znečištění pokutovány. Municipality tento problém díky benevolentní legislativě tolik netrápí.

NEOPOMÍNEJME VENEZUELU

Jedním z latinskoamerických států, v němž žila poměrně početná česká komunita, byla do nástupu Huga Cháveze k moci Venezuela. To se promítalo i do čilých obchodních vztahů. Jak ovlivnila tamější politická nestabilita chování našich firem?

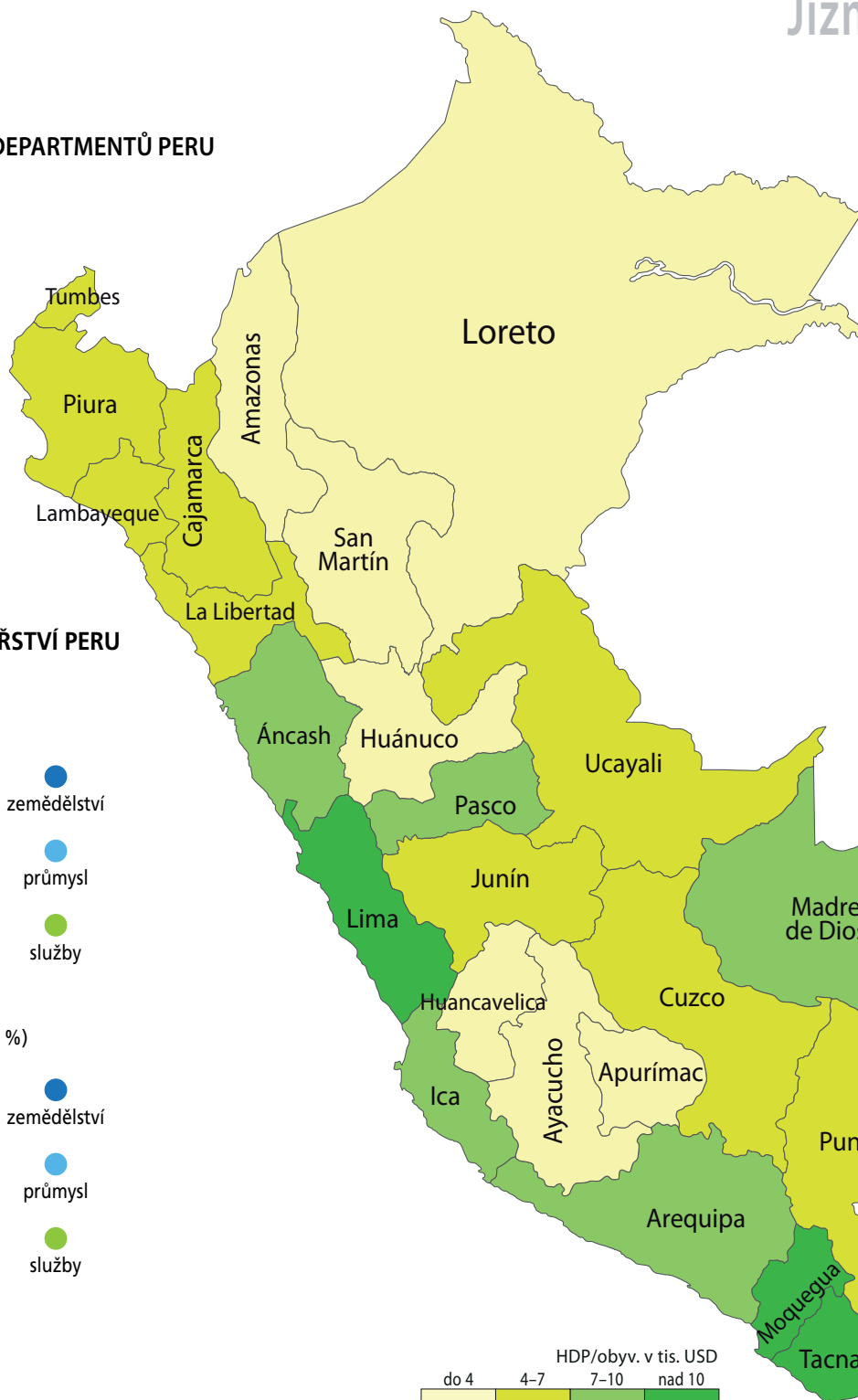
Byznys s vyšší marží se dělá spíš tam, kde stabilita není – nicméně musí se to umět. České firmy se dokázaly prosadit

na trzích středoasijských autoritářských režimů a není třeba zavrňovat ani zatím poněkud nestabilní země v Jižní Americe. Například v Caracasu bychom mohli rekonstruovat metro, technologicky podobné, jako je naše. Firmy, které by tam chtěly vyvážet, by mohly obohatit svou nabídku o opravy strojů a dopravních prostředků, o dodávku automatů na lístky apod. Ve finále by možná byly konkurenceschopnější než čínské. Venezuelský velvyslanec, který v bývalém Československu vystudoval Vysokou školu dopravní v Žilině, by mohl mít pro podobné aktivity pochopení. Na druhou stranu, obchod s Venezuelou je daleko těžší pojistit či zafinancovat, proto rozhodně není pro každého. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ VĚRA VORTELOVÁ A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: PAVEL HOREJŠÍ A THINKSTOCK

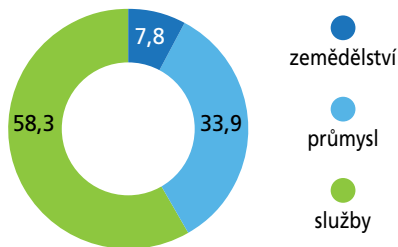


HDP DEPARTMENTŮ PERU

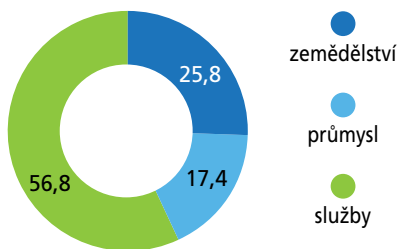


STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ PERU

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



Zdroj dat: Wikipedia, CIA Infografika: © ANTECOM

Department	HDP/obyv. v USD	Department	HDP/obyv. v USD	Department	HDP/obyv. v USD	Department	HDP/obyv. v USD
Moquegua	12 916	Pasco	8 057	Tumbes	4 712	Ayacucho	3 514
Tacna	11 571	Áncash	7 992	Ucayali	4 383	Amazonas	2 804
Lima	10 170	La Libertad	6 350	Puno	4 340	Apurímac	2 022
Callao	9 631	Cuzco	5 616	Cajamarca	4 332	Huánuco	1 985
Madre de Dios	9 450	Lambayeque	5 223	Loreto	3 902		
Ica	8 669	Piura	5 121	San Martín	3 657		
Arequipa	8 421	Junín	4 774	Huancavelica	3 622		



Bohuslava Šenkýřová:

HOLA, PERU!



Letiště v Limě se s námi loučí krásným sloganem: Moje Peru je Peru schopno zdokonalení, které se učí, zhodnocuje, dělá pokroky, prosazuje se a vítězí – rozvázně a pokorně. Po několikadenním putování po úžasném Peru míříme do Argentiny. Píše se rok 2007 a my zatím netušíme nic o blížící se katastrofě.

Třetí den po našem odletu do Buenos Aires postihne Peru ničující zemětřesení. Naproti hotelu, kde jsem před deseti dny spala, pohřbí zřícený kostel pod svými troskami téměř dvě stě lidí. Silnice Panamericana, po které jsem se několik dní přemísťovala na jih, bude na dlouho vyřazená z provozu. Místa



na pobřeží oceánu, kde jsem pozorovala rybáře a ptáky, zaplaví vlny čtyřmetrové tsunami. Dost možná, že ani někteří lidé, se kterými jsem se setkala, již nežijí...

Tehdy jsem šťastně unikla nebezpečí jen o vlásek, o pár hodin. Na rozdíl od těch, kteří takové štěstí neměli. Třistakrát v průběhu pouhých dvou minut se země otřásla silou téměř osmého stupně Richterovy stupnice. Neexistuje možnost, jak této katastrofě čelit. Jste jen bezmocný člověk, který se v takový okamžik musí sklonit a trpně snést, co mu Madre Terra přichystá.

Myslela jsem na Peru. Na lidi, které jsem tam potkala. Byl to tak silný prožitek, že jsem se okamžitě rozhodla vydat doma kalendář pro rok 2008 – o Peru. Snad se tehdy povedl a byl nejen obrazovou návštěvou krásné země a jejích skvostů, ale i dokumentem zachycujícím místa, která už kvůli jejich zkáze nikdo nikdy nespatří taková, jaká byla před zemětřesením.

Hola, Peru! Myslím na tebe. ■

TEXT A FOTO: BOHUSLAVA ŠENKÝŘOVÁ



Bohuslava Šenkýřová, rektorka Vysoké školy finanční a správní, zakladatelka Společnosti škol. Je autorkou celé řady kalendářů a knihy fotografií Svět srdcem Bohuslavy Šenkýřové, které VŠFS vydává na podporu svého Stipendijního fondu pro sociálně a fyzicky handicapované studenty.

www.vsfcs.cz

Miloslav Šindlar:

P RO BUDOUČÍ ROZVOJ JE EVROPA NAŠÍ FIRMĚ PŘÍLIŠ MALÁ

PRVNÍ OSTRUHY SI ČEŠTÍ EXPORTÉŘI ZPRAVIDLA VYSLOUŽILI V SOUSEDNÍCH ZEMÍCH. KRÁLOVÉHRADECKÝ SINDLAR GROUP SE NA SVOU PRVNÍ ZAHRANIČNÍ CESTU VYDAL DO AMERIKY.



Miloslav Šindlar, zakladatel a jednatel společnosti SINDLAR Group

„Naše skupina vznikala postupným vývojem podnikatelských aktivit od OSVČ až po současný stav skupiny firem a zahraničních obchodních zastoupení. První tři roky jsme podnikali v České republice, než jsme pochopili, že pro naši firmu je česká kotlina skutečně malá. Západní a střední Evropu, pokryté vyspělou vodohospodářskou strukturou a významnou konkurencí, jsem vyhodnotil jako prostor, kde bude obtížné najít pro nás zajímavé podnikatelské příležitosti,“ říká Miloslav Šindlar, zakladatel a jednatel společnosti SINDLAR Group, působící v oblasti vodohospodářských staveb a krajinného inženýrství.

První zahraniční profesní kontakty navázala společnost bez vlastního vstupního kapitálu, ale s několikagenerační vodohospodářskou tradicí, před sedmnácti lety v USA. „Na spolupráci s firmami z Montany a Kalifornie jsme významně odborně vyrostli. Získali jsme cenné zkušenosti a dál jsme mohli rozvinout naše hlavní dnešní know-how,“ zdůrazňuje klíčový moment růstu společnosti její majitel.

VODA JE ZÁKLAD PRO ŽIVOT NA CELÉ ZEMI

Silný hnací motor pro expanzi do rozvíjejících se zemí představovala pro skupinu ekonomická krize. Mezi její hlavní pilíře na americkém kontinentu patří již několik let kromě Kalifornie a Montany také jihoamerické Peru.

„Podmínky, ve kterých podnikáte v rozvíjejících se ekonomikách nebo v Evropě, Severní Americe či Austrálii, jsou ve všech ohledech zásadně rozdílné. Pohybujete se na jiné úrovni potřeb společnosti. V rozvinutých ekonomikách jsou již vodohospodářské stavby ve svém základu vybudované, krajina dlouhodobým využíváním vážně poškozená a změněná. Zde je strategie našich služeb zaměřena zejména na revitalizace poškozené krajiny. Naopak v hospodářsky se rozvíjejících částech světa je velká potřeba základních vodohospodářských staveb, zejména vodních zdrojů, vodovodů, kanalizací, čištění, nádrží, hydroelektráren, závlahových systémů i protipovodňových opatření. Zde je naší strategií nabízet přípravu a realizaci těchto staveb tak, aby nedocházelo k zbytečnému poškození krajiny a přírodních zdrojů.“

V rozvojovém světě jsou zcela jiné parametry vodohospodářských staveb. Například vodohospodářská vybavenost vodovody, kanalizacemi a čistírnami odpadních vod není zdaleka dořešena ani u velkých měst o mnoha stech tisících obyvatel. Také místní mentalita je pro Evropana většinou obtížně uchopitelná. Je třeba nastavit standardy v jednání a kvalitě práce, ale zároveň akceptovat místní společenskou a kulturní specifika. Veškeré obchody se musí rozvíjet na základě vzájemné důvěry a respektování místních lidí a jejich potřeb,“ říká Miloslav Šindlar.

V celém světě existují dvě cesty, jak se dostat k zakázkám. Zvítězit v tendrech, které vyhláší státní a veřejná správa, nebo je získat od soukromých subjektů. Za šest let, během nichž SINDLAR Group prostřednictvím jedné ze svých dceřiných společností SINDLAR PERÚ S.A.C. působila v Peru, tam uskutečnila několik menších i větších projektů pro privátní sektor i stát nebo municipality. Mezi nejvýznamnější patří například





Horní tok Maraňonu u města Bagua, hranice mezi regiony Cajamarca a Amazonas (Foto: M. Šindlar)

zpracování čtyř tematických studií – hydrografie a hydrologická bilance, hydrobiologie, geomorfologie a lesnictví pro provincie Pachitea, Huánuco, Puerto Inca, Leoncio Prado a Maraňon v regionu Huánuco pro řešené území o rozloze celkem 26 322 km² nebo projektová dokumentace pro závlahový systém na ploše 7000 hektarů cukrové třtiny v regionu Piura u města Sullana, zpracované pro soukromého investora. Zajímavá je také realizace stavby gravitačního vodovodu vysoko v Andách pro vesnice Huandobamba a Chacapampa v provincii Ambo.

KOLIK JAZYKŮ UMÍŠ, TOLIKRÁT JSI ČLOVĚKEM

„I když využíváme rodilých mluvčích, přednostně si vybíráme do hlavního zaměstnaneckého poměru pracovníky, kteří pokryjí jednotlivé regiony nejen odborně, ale i jazykově. Angličtina je základ pro celý svět a čeština je naše mateřština, ale při aktivitách v Latinské Americe představuje španělština nezbytnost. A platí to i jinde. V loňském roce jsme získali první zkušenosti v Kyrgyzstánu a Kazachstánu. I když tam podnikatelská komunita přechází na angličtinu, bez ruštiny se neobejdete. Pro irácký Kurdistan, jižní Irák a Saúdskou Arábii, kde působíme již několik let, a Palestinu, kam se chystáme v letošním roce, využíváme arabistů alespoň pro přípravu odborných podkladů a administrativní agendu,“ pokračuje Miloslav Šindlar.

K ČEMU JE DOBRÁ BRUSELSKÁ ADRESA

„V zahraničí musíme řešit zakázky, které přesahují naše tuzemské zkušenosti.

Abychom se jako střední projekční firma z menšího státu mohli dostat do velkých zahraničních tendrů, musíme vstupovat do konsorciálních vztahů se zahraničními subjekty. I to byl jeden z hlavních důvodů, proč jsme začali intenzivně spolupracovat s partnerskými organizacemi sdruženými v konsorciu Euronet Consulting a stali se jeho členem. Máme tak lepší přístup k informacím o plánovaných mezinárodních projektech, které financuje Evropská rozvojová banka, Evropská investiční banka, OECD nebo Evropská komise,“ vysvětluje Miloslav Šindlar, co ho vedlo k rozhodnutí připojit společnost do konsorcia se sídlem v Bruselu.

Multidisciplinární zaměření a potřeba působit v zahraničních destinacích si dále vyžádala organizování vznikajících dceřiných společností a zahraničních zastoupení formou skupiny SINDLAR Group, které je reprezentováno hlavní stejnojmennou společností. Skupina je specializována na krajinnou ekologii, revitalizace a vodohospodářské stavby.

„V Peru nebo na Filipínách, kde to dnes známe nejlépe, disponují německé, americké, skandinávské nebo v případě Filipín japonské projektové a konzultační společnosti významnými státními investicemi od svých proexportně zaměřených vlád. Pokud je koncepční a projektová příprava poskytnuta do rozvojových nebo rozvíjejících se zemí za finanční podpory těchto států, vytváří to pro firmy těchto zemí nesrovnatelně výhodnější pozici proti společnostem z ostatních států, které tyto podpůrné exportní programy bohužel nemají,“ poznamenává jednatel společnosti.

Podle Miloslava Šindlara v globálním světě již nestačí pouze politická diplomacie v jednotlivých teritoriích, ale důležitá je také aktivní ekonomická proexportní podpora státu přímo cílená do obchodně perspektivních oblastí a regionů. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SINDLAR GROUP A MILOSLAV ŠINDLAR

SINDLAR Group

Společnost založil v roce 1995 Miloslav Šindlar. Její strukturu tvoří hlavní kancelář v Hradci Králové a organizační subjekty – dceřiné společnosti a jejich kanceláře ve světě, obchodní zastoupení a externí pracovníci. Skupina se zaměřuje na vodohospodářské stavby a krajinné inženýrství. Díky významnému podílu vývoje, výzkumu a inovací může svým zákazníkům poskytovat komplexní řešení projektů s ohledem na jejich potřeby, ekonomickou situaci, stav hospodářského využívání krajiny, její revitalizaci a ochranu. Kromě ČR je skupina dnes aktivní v Belgii, na Slovensku, v USA, Peru, Iráku, Saúdské Arábii, Kyrgyzstánu, v Nepálu a na Filipínách.

www.sindlar.eu

Pedro Gutiérrez Kardum:

ČESKÁ REPUBLIKA JE MERCEDES-BENZ STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY

PEDRO GUTIÉRREZ KARDUM POCHÁZÍ Z PERU A V ČESKU ŽIJE DVA ROKY. TVRDÍ, ŽE ČESKO JE PRO NĚJ ZASLÍBENÁ ZEMĚ SE SPOUSTOU PŘÍLEŽITOSTÍ A PRAHA NEJKRÁSNEJŠÍ MĚSTO. „NAVÍC MAJÍ NAŠE ZEMĚ MNOHO SPOLEČNÉHO. PERU BYLO DLOUHO CENTREM ŠPANĚLSKÉ KOLONIÁLNÍ ŘÍŠE V JIŽNÍ AMERICĚ A ČESKÁ ÚZEMÍ BYLA NEJVÝZNAMNĚJŠÍ ČÁSTÍ HABSBUŘSKÉ MONARCHIE. ŘEKL BYCH, ŽE V RÁMCI SVÝCH GEOPOLITICKÝCH REGIONŮ MAJÍ PODOBNĚ VÝZNAMNÉ ROLE. OBĚ ZEMĚ JSOU VELMI ZNÁMÉ DÍKY SVÝM PŘÍRODNÍM KRÁSÁM. A MÁME TAKÉ PODOBNÝ SMYSL PRO HUMOR, VELMI POLITICKY NEKOREKTNÍ,“ USMÍVÁ SE.



Pedro Gutiérrez Kardum

studuje na VŠE v Praze magisterský program International Business and Central European Business Realities. Pracuje pro Zindex.cz, iniciativu pro boj s korupcí v českých veřejných zakázkách.

Čím vás Češi překvapují?

Češi mi přijdou nesmírně inteligentní a navíc mají vynikající selský rozum. Překvapila mě i jejich vášeň pro hory a horskou turistiku. Vzhledem k tomu ale pak někdy přehlížejí na svých cestách jiné zajímavosti, například v Peru vynechávají Limu, což je podle některých studií gastronomická metropole celé Ameriky. Peru bylo vyhlášeno dva roky po sobě nejlepší gastronomickou destinací na světě.

Další věc je, že Češi mají hodně předsudků. Například v diskuzních fórech u článků o Peru jsem se setkal s názory typu, že všichni Peruánci jsou indiáni – Peru je ovšem velmi národnostně

pestrou zemí. Mám kamaráda, který se jmenuje Martin Procházka, ale je to Peruáncem a česky neumí říct ani „dobry den“. Češi mají zkrátka často nějakou představu a tu pak aplikují na všechno jako obecně platné pravidlo.

A co mezilidská komunikace? Je jiná než v Peru?

Zcela jiná. Hodně mě překvapilo třeba to, že se lidé k sobě chovají hodně anonymně, třeba v metru nebo v tramvaji, vůbec nekomunikují. Když se usmějete, skoro jako by si všichni mysleli, že s vámi není něco v pořádku. V Čechách je určitá sociální dvousečnost – když jste na veřejnosti, chováte se, jak máte,

neusmíváte se a souhlasíte se vším, co kdo řekne; ale když jste doma, s rodinou nebo s přáteli, bavíte se o všem a nic vám není svaté – často jde o věci, které nemůžete dělat na veřejnosti. Všechny ty emoce v sobě držíte a pak je naplno uvolníte až mezi lidmi, které znáte. Ale i tady mi přijde, že se věci mění.

V Peru jsou k sobě lidé hned velmi milí a vřelí, zatímco v Česku musíte překonat určitý práh osobní důvěry a pak lidé začnou být také milí a přátelští. Češi jsou obecně v komunikaci velmi formální – všechna ta oslovení s akademickými tituly, například „pane doktore, pane profesore“, vykání... V Peru



si lidí i ve firmách obvykle říkají křestními jmény. A další věc je to, že si Češi obecně často stěžují na spoustu věcí, ale už nedělají nic pro to, aby je řešili nebo aspoň pomohli řešit.

Jak komunikují české firmy?

Zdá se mi, že české firmy málo komunikují a neumějí dát o sobě dostatečně vědět ani doma, natož za hranicemi. Přijde mi, že i mnoho hotelů, a cestovní ruch je velmi důležitým odvětvím pro ČR, stále komunikuje způsobem jako před dvaceti lety. Existuje ukazatel značky států zvaný FutureBrand Country Brand Index a v žebříčku podle tohoto ukazatele je Peru o deset míst výš než Česká republika. Myslím si, že by Česko mělo vyvíjet větší úsilí v podpoře exportu i investic. Česká republika jako značka stále není ve světě známá, jak by mohla být. V řadě zemí si lidé stále jako první vybaví Československo, a to znamená, že je s propagací ČR něco špatně. Postupně se však úroveň kampaní na propagaci České republiky v zahraničí také zvyšuje.

Co mají Peru a Česká republika ještě společného, co rozdílného?

Rozdíly spočívají jednak ve výše zmíněné komunikaci, způsobu, jakým nahlíží oba státy na to, jak je třeba dělat byznys – peruánské firmy dříve pochopily důležitost globální expanze. Česko je ovšem členem Evropské unie, z čehož mu plyne celá řada výhod. Už jsem zmiňoval gastronomickou výjimečnost

Peru, plynoucí z národnostní diverzity. Peru má významné menšiny Číňanů a Japonců, ale také Afričanů z Guiney, Italů, zemí bývalé Jugoslávie a samozřejmě Španělů. Ale i česká kuchyně je vynikající.

Myslíte, že má nyní smysl pro české firmy uvažovat o exportu do Peru?

Určitě! Peru je po Chile druhou nejotevřenější ekonomikou Latinské Ameriky, je to země, která má mnoho obchodních výhod: například dohodu o volném obchodu s Evropskou unií, pro turisty z EU zde nejsou potřeba žádná

KONTAKTY JSOU V PERU

VŠECHNO.

víza. Peru je o nějakých třicet nebo čtyřicet míst výše v žebříčku GCI (globální index konkurenceschopnosti) a na obchod zde je mnohem méně restriktí než třeba v Brazílii. Právě teď Peru prochází velmi dynamickým a rychlým vývojem a to je klíčový faktor, takže teď je ta správná chvíle pro české firmy.

Co byste tedy vzkázal českým podnikatelům?

Ať nečekají, že se stanou v Peru miliónáři ze dne na den. Musejí také počítat s tím, že jiné evropské země už jsou na peruánském trhu dávno etablované,

například Německo nebo severské státy. Češi musejí změnit svou představu o Peru, už to není jen říše Inků, ale stává se z ní jedna z nejmodernějších zemí v Jižní Americe. Existují obrovské vládní projekty, kde jsou velké šance pro soukromé firmy, hlavně v oblasti infrastruktury – namátkou nová linka metra v Limě. Peru má velmi dobrou komunikaci a propagaci, takže veškeré informace, které budou české firmy potřebovat, jsou snadno k nalezení na internetu, vše v angličtině.

Co bych ještě zdůraznil, je slušná politická stabilita v Peru, také sociální stabilita, velmi dobré makroekonomické ukazatele. Peruánská ekonomika neustále roste, a počet lidí žijících v chudobě se velmi rychle zmenšuje. Přestává vyvážet převážně suroviny a soustředí se více na hodnotnější zboží.

Čím mají tedy české firmy začít?

Hledáním a navazováním kontaktů. Je zásadní mít v Peru nějaké známé, kteří budou znát nějaké peruánské firmy nebo obchodníky, aby vás představili. Je dobré účastnit se všemožných veletrhů a událostí na podporu obchodu s Peru, kde tyto známosti můžete navázat. Kontakty jsou v Peru všeho. Proto je nezbytné tam jezdit, abyste lépe porozuměli této zemi a jejím obyvatelům. Řekl bych, že ani není třeba umět španělsky – pro většinu obchodníků (nebo tlumočnicků) stačí angličtina. Ačkoli španělština je vždy samozřejmě plus.

Speciální tip pro české obchodníky je pak vyzkoušet co nejvíce z peruánské kuchyně a nikdy, za žádných okolností žádné peruánské jídlo nekritizovat. Pokud vás některý peruánský obchodník pozve k sobě domů, znamená to, že se věci vyvíjejí velmi dobře. Rodina a vztahy jsou pro Peruánce velmi důležité. Čím bližší kontakt s nimi navážete, tím lépe se bude vyvíjet váš obchod. Je třeba pochopit různorodost kultur v Peru a z nich plynoucí různorodost peruánských spotřebitelů a jejich preferencí. Spotřebitelé v Limě budou zcela odlišní od lidí v Arequipě, což je druhé největší město v Peru. ■

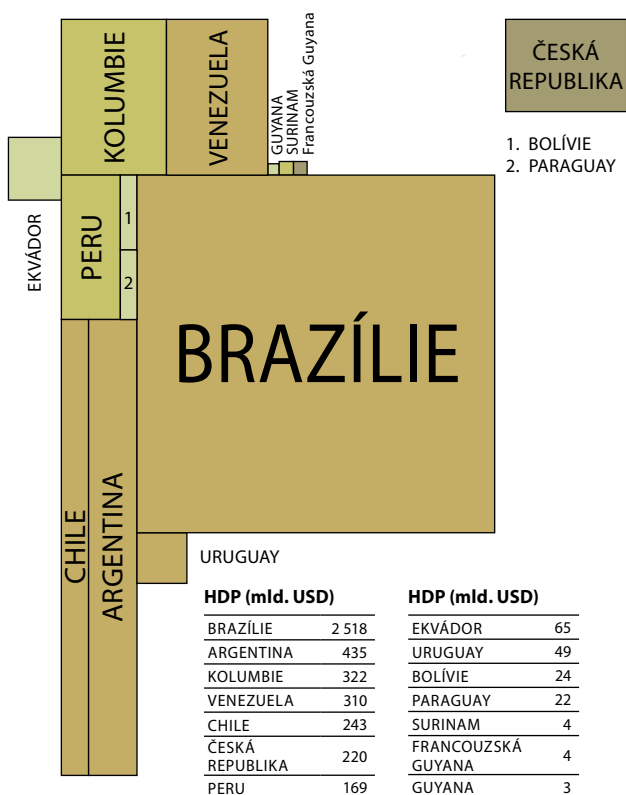
ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ JANA JENŠÍKOVÁ A DANIEL LIBERTIN
FOTO: UNIVERSIDAD DE LIMA A THINKSTOCK

JIŽNÍ AMERIKA V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

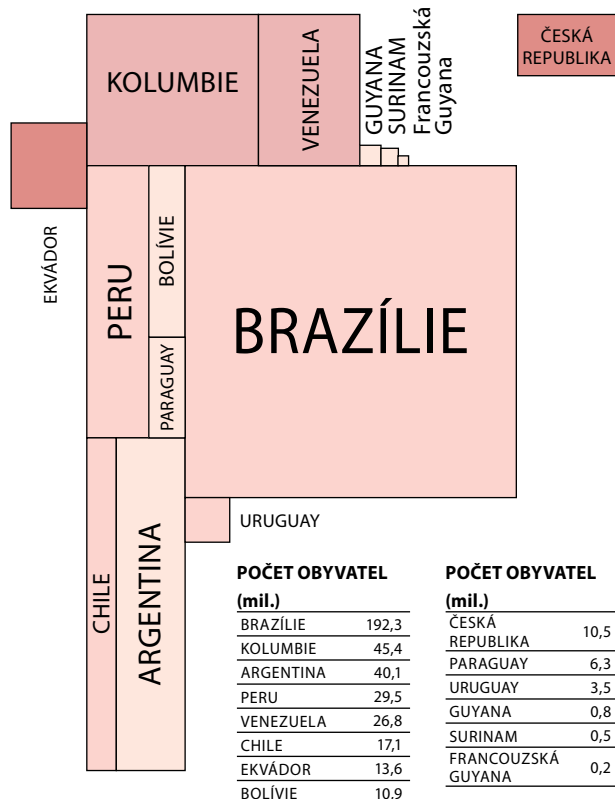
ODLEHLÝ KONTINENT, PRO NAŠINCE ZNÁMÝ PŘEDEVŠÍM VYHLÁŠENOU KÁVOU, SKVĚLÝMI FOTBALISTY NEBO NEJVĚTŠÍ ŘEKOU SVĚTA AMAZONKOU, SE ROZKLÁDÁ PŘEVÁŽNĚ NA JIŽNÍ POLOKOULI. JIŽNÍ AMERIKA VYPADÁ NA PRVNÍ POHLED POMĚRNĚ JEDNOTNĚ, KDYŽ SE VE VĚTŠINĚ ZEMÍ MLUVÍ ŠPANĚLSKY A OBYVATELÉ VYZNÁVAJÍ KATOLICKOU VÍRU. ALE TO JEN NA PRVNÍ POHLED. PRO VŠECHNY JIHOAMERICKÉ ZEMĚ JSOU NAPŘÍKLAD TYPICKÉ PROPASTNÉ SOCIÁLNÍ ROZDÍLY.

JIŽNÍ AMERIKA SE NA SVĚTOVÉM OBCHODU DOSUD PODÍLÍ JEN PODPRŮMĚRNĚ. MĚŘENO PRŮMYSLOVÝMI VÝROBKY A NEROSTNÝMI SUROVINAMI VYVÁŽÍ KOLEM 16 % HODNOTY HDP, ZATÍMCO HODNOTA PRO CELÝ SVĚT JE 25 %. MOŽNÁ I PROTO SKÝTÁ ÚZEMÍ OD PANAMSKÉHO PRŮPLAVU PO OHŇOVOU ZEMI NADĚJNOU, DOSUD NEVYUŽITOU OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOST PRO ŘADU ČESKÝCH FIREM. V NAŠÍ NABÍDCE ANAMORFNÍCH MAP JSME SE ZAMĚŘILI NA KOMODITY SOUVISEJÍCÍ S VODNÍM HOSPODÁŘSTVÍM.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL



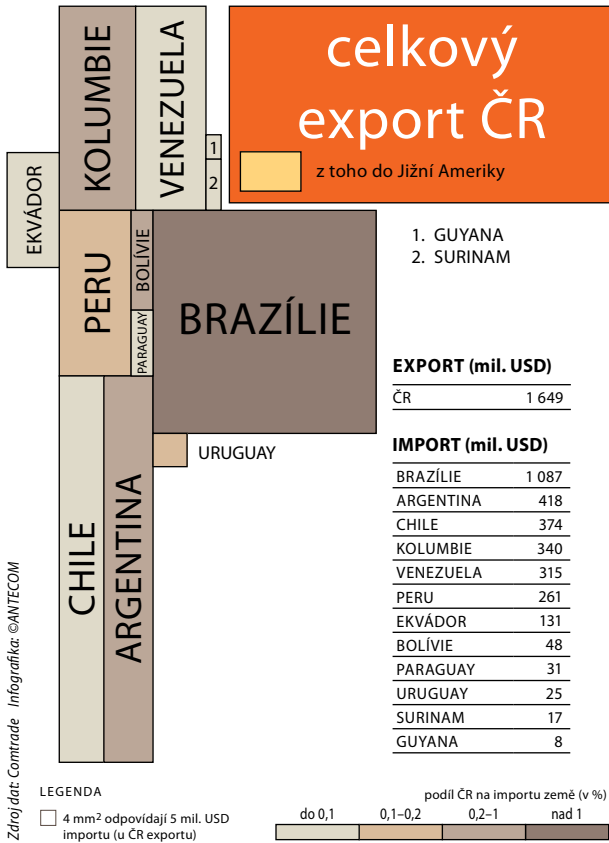
LEGENDA
 4 mm² odpovídají 4,5 mld. USD
 HDP/obyv. (v tis. USD)
 do 5 5-10 10-15 nad 15

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

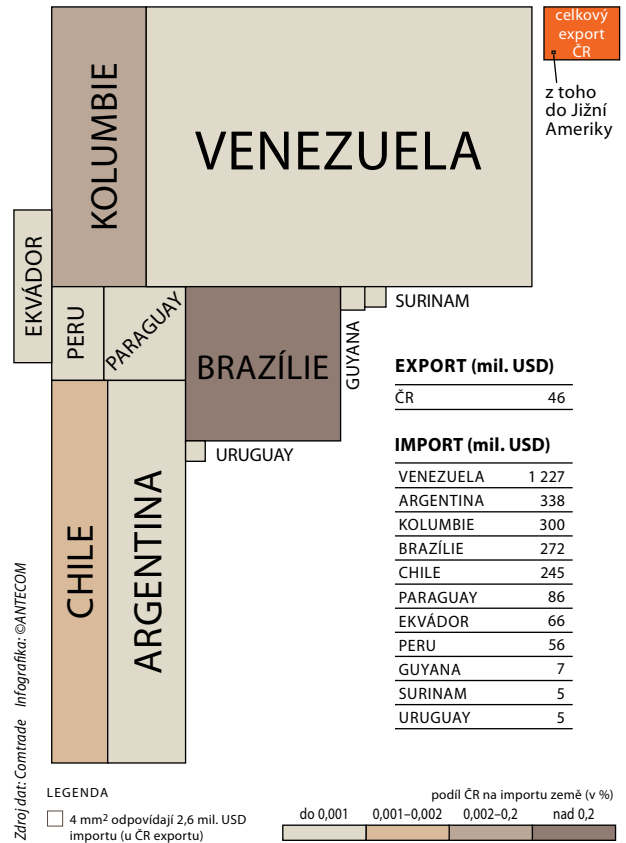
LEGENDA
 4 mm² odpovídají 400 tis. obyvatel
 hustota zalidnění (obyv./km²)
 do 20 20-30 30-50 nad 50

Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

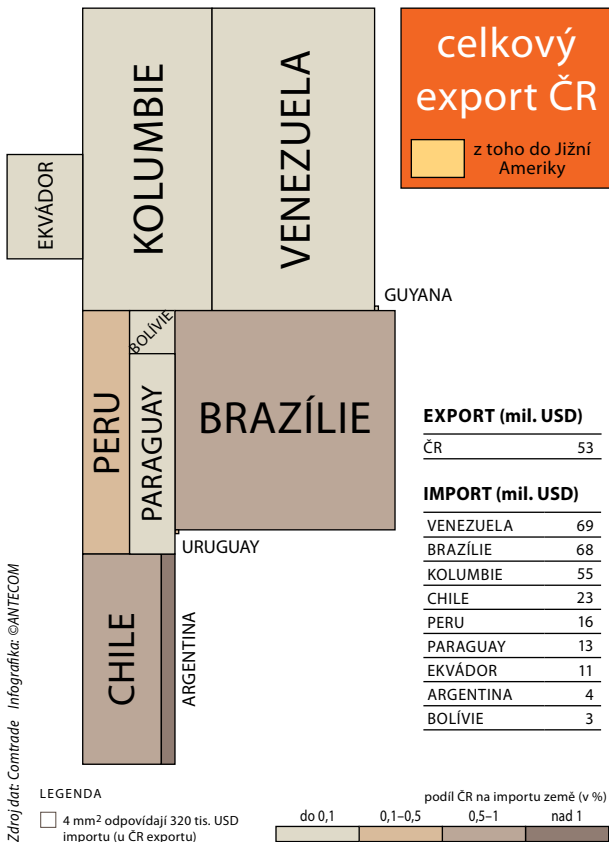
IMPORT ČERPADEL NA KAPALINY



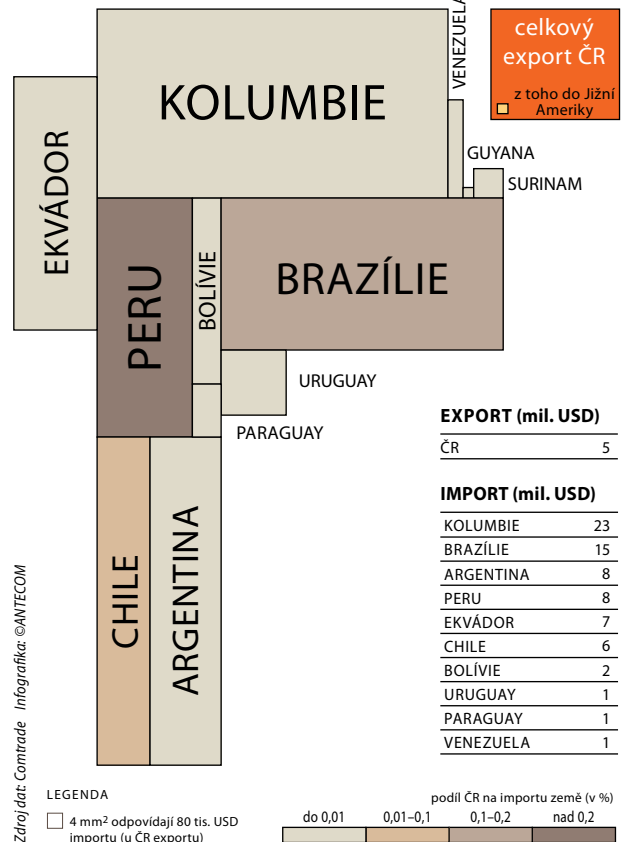
IMPORT LODÍ, ČLUNŮ, PLOVOUCÍCH KONSTRUKCÍ



IMPORT VODNÍCH TURBÍN A VODNÍCH KOL



IMPORT VODOMĚŘŮ A MĚŘIČŮ DALŠÍCH KAPALIN





CHILE UŽ NENÍ JENOM MĚĎ A VÍNO

EVROPSKÁ UNIE JAKO CELEK PŘEDSTAVUJE PRO CHILE NEJVĚTŠÍHO INVESTORA
A PO ČÍNĚ DRUHÉHO NEJVĚTŠÍHO OBCHODNÍHO PARTNERA.



Chilská republika je od roku 1990 stabilní pluralitní demokracií s fungujícím tržním hospodářstvím. Země se vyznačuje prosperující ekonomikou a trvale příznivými makroekonomickými ukazateli. Jako jediná v Jižní Americe je členem OECD. Chile má velmi liberální obchodní politiku, o čemž svědčí existence dohod o volném obchodu s více než šedesáti státy světa.

Země je významným světovým vývozcem nerostných surovin, například molybdenu, ledku, jódu a železa. Zdaleka nejvýznamnější a strategickou exportní položku přitom tvoří měď s více než padesátiprocentním podílem na chilském vývozu. Chile může také nabídnout kvalitní zemědělské produkty, jako jsou vinné vína, ovoce nebo mořské plody.

PROFITUJEME Z ASOCIAČNÍ DOHODY MEZI EU A CHILE

V objemu exportu České republiky zaujímá Chile čtvrté místo mezi zeměmi Latinské Ameriky. V roce 2013 dosáhl obchodní obrát podle českých statistik částky 2,1 miliardy korun při saldu 0,41 mld. Kč ve prospěch ČR. Ve skutečnosti je však hodnota vzájemné výměny mnohem vyšší. Příčinou je značný objem reexportů zboží oběma směry. Naši výrobci a exportéři profitují z asociační dohody mezi EU a Chile, která zakotvuje ustanovení o bezcelní výměně zboží a díky níž se v posledním desetiletí výrazně zvýšil objem vzájemného obchodu. Přitom očekáváme další prohloubení vzájemných ekonomických vztahů po podpisu dohody o zamezení dvojímu zdanění.

USPĚJETE JEN S VYSOKOU PŘIDANOU HODNOTOU

Místní trh je velice náročný a proniknout na něj mohou ve většině případů pouze dodavatelé moderních výrobků a technologií s vysokým podílem přidané hodnoty. Poprodejní servis a dostatek náhradních dílů je přitom samozřejmostí.

Navzdory silné konkurenci jsou podmínky pro obchodování pro naše firmy poměrně příznivé. Zdejší rozvinutý důlní průmysl, který je nosným oborem chilské ekonomiky, potřebuje řadu sofistikovaných strojních zařízení. V energetickém sektoru se projevuje naléhavá potřeba rozšíření kapacit, ať už jde o vodní nebo tepelné elektrárny.

Uplatnit se také mohou výrobky určené pro chilský obranný průmysl nebo tradiční české spotřební zboží, jako je sklo, bižuterie nebo alkoholické nápoje.

Přestože se do Chile dováží většina dopravních prostředků z asijských zemí, naše škodovky jsou tu oblíbené a existuje prostor pro navýšení jejich odbytu. Dveře jsou otevřené také pro naše investory. Ti se mohou inspirovat úspěšnou investicí firmy Rudolf Jelínek, která v Chile založila prosperující palírnu tradičních ovocných destilátů.

VELETRHY A ZASE VELETRHY

Nezbytnou podmínkou úspěchu českých firem na chilském trhu zůstane účast na významných mezinárodních veletrzích a výstavách, které se zde pravidelně konají. V oblasti důlního průmyslu jde o EXPOMIN a EXPONOR, oblastí energetiky a vodního hospodářství se zabývá APEMEC. Širokou škálu potřeb pro letecký průmysl pokrývá veletrh FIDAE, který je považován za nejvýznamnější mezinárodní akci tohoto druhu na jižní polokouli. Skutečnost, že se letošního ročníku FIDAE zúčastnily čtyři významné české firmy, podstatně zvyšuje jejich šance na uzavření dalších obchodních kontraktů a vytváří pozitivní obraz o České republice v celém regionu.

Velvyslanectví ČR v Santiagu de Chile je samozřejmě připraveno průběžně pomáhat českým firmám při prosazování jejich obchodních a investičních záměrů. Můžeme poskytovat potřebné kontakty, informace o obchodně-politickém režimu v místě, podnikatelském prostředí, poptávkách chilského veřejného i soukromého sektoru a další služby. Těšíme se na váš zájem. ■

TEXT: ZDENĚK KUBÁNEK

FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Zdeněk Kubánek je velvyslancem ČR v Chile.
zdenek_kubanek@mzv.cz

Chile trápí nedostatek vody

Především sever Chile se potýká s nedostatkem vody a země ho řeší desalinací mořské vody. Tato technologie a snížení její finanční náročnosti je velkou příležitostí. Soukromé investice do tohoto odvětví by v roce 2014 měly dosáhnout až 4 mld. USD, což podpoří i vládní pobídky. Nejsilnější poptávka se při tom očekává v důlních a průmyslových provozech, které budou expandovat. Šance skýtají i dodávky technologií pro úpravu vody a čištění odpadních vod.

Zdroj: CzechTrade



JAK VYVÁŽET DO RIZIKOVÝCH ZEMÍ

CHCETE VYVÁŽET SVÉ ZBOŽÍ DO RIZIKOVÝCH ZEMÍ? PAK BYSTE MĚLI VŽDY MYSLET NA POJIŠTĚNÍ. ZÁKLADNÍ PODMÍNKOU PRO TO, ABYSTE MOHLI ZÍSKAT POJIŠTĚNÍ OD SPOLEČNOSTI EGAP, TEDY SE STÁTNÍ PODPOROU, JE SPLNĚNÍ PRAVIDLA PRO PŮVOD ZBOŽÍ. JEDNODUŠE ŘEČENO: PODÍL ČESKÉHO ZBOŽÍ A SLUŽEB NA CELKOVÉ HODNOTĚ VÝVOZU MUSÍ DOSAHOVAT MINIMÁLNĚ 50 %.

Výjimka v podobě nižšího podílu je možná pouze v případech, kdy vývozce jednoznačně prokáže, že se zboží potřebné pro kompletaci vývozu v České republice nevyrobí.

CO JE ČESKÝ PODÍL

Pro určení českého původu je rozhodující, že vývozcem, který dodávky zahraničnímu kupujícímu fakturuje, je firma registrovaná v Česku nebo její zahraniční dceřiná společnost. Rovněž subdodávky, které vývozce nakupuje od jiných českých výrobních firem, jsou považovány za dodávky českého původu. Požadavek českého původu zboží a služeb je splněn i v případě subdodávek, jež vývozce, případně jeho český subdodavatel, sice nakupuje v zahraničí, ale dále je ve výrobě

pro vývoz zhodnocuje. Pro stanovení požadovaného podílu jsou tak za zboží a služby zahraničního původu považovány pouze takové subdodávky, které vývozce nakupuje v zahraničí a kupujícímu je pouze přeprodává.

Detailní informace k výpočtu českého podílu a dalším pravidlům najdete na www.egap.cz v sekci Rychlé odkazy.

NÁSLEDUJE ANALÝZA ODBĚRATELE

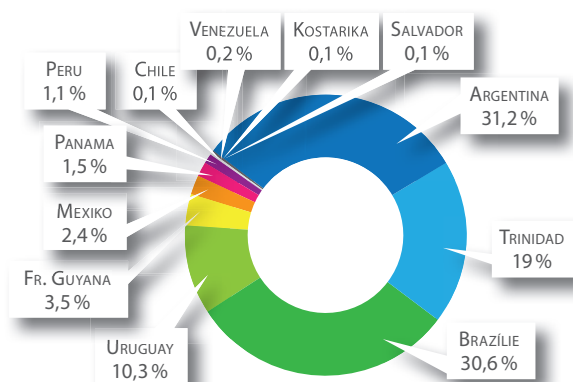
Pro každého odběratele je pak nutné zpracovat analýzu. Po jejím provedení je EGAP připraven odpovědět vám na to, zda je odběratel pojistitelný a za jakých podmínek. Pro zpracování takovéto analýzy je nutné dodat

výkazy zahraničního odběratele, tzn. rozvahu a výsledovku, zpětně za tři roky.

Dále budete muset vyplnit žádost o pojištění a dodat další informace o zahraničním odběrateli – právní formu, datum založení, adresu, vlastníky, počet zaměstnanců, potvrzení o registraci, stručné vymezení činnosti firmy, případně další dle požadavků analýzy.

Orientační sazbu pojistného si můžete spočítat na kalkulačce, kterou rovněž najdete na stránkách www.egap.cz. Zadáte produkt, který chcete využít, cílovou zemi exportu, hodnotu vývozu a délku splácení v měsících. Výsledná sazba je skutečně orientační, bude vám upřesněna po provedení analýzy kupujícího.

Teritoriální rozdělení pojištěného exportu do Latinské Ameriky (v letech 2007–2013)



Z propočtu českého podílu se zcela vylučují:

- ▶ zahraniční subdodávky, na které získal EGAP zajištění;
- ▶ zahraniční subdodávky financované bez české státní podpory exportu (bez pojištění EGAP i bez financování/refinancování ČEB);
- ▶ zahraniční subdodávky kryté bankovními protizárukami.

RIZIKO V LATINSKÉ AMERICE JE OBDOBNÉ JAKO V ASI

V POROVNÁNÍ NAPŘÍKLAD S AFRICKÝM REGIONEM PLATÍ ZEMĚ LATINSKÉ AMERIKY ZA MÉNĚ RISKANTNÍ, PŘIČEMŽ RIZIKO JE V PRŮMĚRU SROVNATELNÉ S ASIJSKÝMI STÁTY.

NEJMÉNĚ RISKANTNÍ JE CHILE, NEJVÍCE ARGENTINA NEBO VENEZUELA

Na škále teritoriálních rizik vypracované podexpertní skupinou OECD pro country risk se pohybují od druhé kategorie, kde je třeba Chile (srovnatelné hodnocení např. s Kuvajtem, Litvou nebo Čínou), až po nejvyšší sedmou kategorii, kam spadá Argentina, Kuba, Ekvádor nebo Venezuela. Většina latinskoamerických zemí se však řadí mezi země s menším nebo průměrným rizikem, například Brazílie nebo Mexiko (3. kategorie).

Kolumbie sice spadá do čtvrté kategorie, ovšem z hlediska mezinárodního obchodu je spojena s velkými očekáváními. V roce 2010 byla světovými ekonomy zařazena do skupiny nadějných trhů rozvojových zemí CIVETS, podobně jako Brazílie v roce 2006 do BRICS. Do páté kategorie spadá například Paraguay a do šesté pak Bolívie nebo Honduras.

PROGRESIVNÍ PACIFICKÁ ALIANCE

Země LATAM patří do řady regionálních a subregionálních uskupení. Za zmínku stojí sdružení volného obchodu Mercosur, jehož členy jsou Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay a Venezuela. Je jedním z nejstarších životaschopných jihoamerických sdružení, ale v současnosti ho dohání vnitřní ekonomické a politické problémy jeho členů a nerozhodnost při vyjednávání uzavření dohody o zóně volného obchodu s Evropskou unií. Jako dobře

prosperující sdružení se jeví Pacifická aliance, založená teprve v roce 2011, do níž patří Chile, Kolumbie, Mexiko a Peru. Je nejprogresivnějším a nejaktivnějším uskupením v regionu. Navíc její členové disponují stabilní ekonomickou i politickou situací a investičně otevřenými trhy.

POJIŠTĚNÝ EXPORT ZA VÍC NEŽ PĚT MILIARD

V EGAP samozřejmě pečlivě sledujeme vývoj tohoto teritoria a snažíme se exportérům nabízet odpovídající služby a podporu. Za vše mluví úspěšně realizované projekty v Panamě, Argentině, Uruguayi nebo Peru, které souvisí s výstavbou na jihoamerických vodních zdrojích. Jednalo se jak o dodávky vodních turbín do nově stavěných vodních elektráren napříč celým regionem, tak o vodohospodářské stavby v Peru nebo celulózku v uruguayanské Puntě Pereíře.

Od roku 2005 jsme pojistili export do zemí Latinské Ameriky za více než pět miliard korun. Zpočátku se pojišťovalo víceméně pouze do Brazílie, Kuby a Střední Ameriky. V posledních letech se ale čeští exportéři více osmělují a pojišťují svůj export i do jiných zemí, konkrétně do Uruguaye, Peru, Chile, Argentiny i Mexika. Právě zde je totiž řada nových obchodních příležitostí. ■

DVOUSTRANU PŘIPRAVILI: HANA HIKELOVÁ A LUCIE TRSKOVÁ
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV ARKON

HANA HIKELOVÁ JE ŘEDITELKOU
MARKETINGU A KOMUNIKACE EGAP
LUCIE TRSKOVÁ JE ANALYTIČKA EGAP

Latinskoamerický trh není hřiště pouze pro velké hráče. Dokazuje to firma Arkon Flow Systems, kterou EGAP pojišťoval proti riziku nezaplacení ze strany odběratele v Chile a Mexiku. Firma vyrábí elektromagnetické průtokoměry, hladinoměry a další zařízení v oblasti měřicí a regulační techniky. Zakládá si na vysoké flexibilitě, nejnovějších technologiích a individuálních řešeních přímo podle potřeb zákazníka. V budoucnu EGAP očekává pojišťování dalších zakázek a nárůst objemu jejich dodávek.



EGAP pojišťuje exportní transakce do zemí všech rizikových skupin, největší podíl v pojistném portfoliu mají země se střední úrovní teritoriálních rizik – skupiny 3, 4 a 5. Kompletní rozdělení zemí do kategorií najdete na www.egap.cz.



Česká banka pro český export

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

www.ceb.cz



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

BLANENSKÉ TURBÍNY ROZTÁČEJÍ ELEKTRÁRNY V LATINSKÉ AMERICE

ČESKÉ TECHNOLOGIE MAJÍ V LATINSKÉ AMERICE STÁLE SKVĚLÝ ZVUK. POTVRZUJÍ TO MIMO JINÉ ZKUŠENOSTI AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI ČKD BLANSKO ENGINEERING, KTERÁ PŘI FINANCOVÁNÍ NĚKTERÝCH EXPORTNÍCH ZAKÁZEK SPOLUPRACUJE S ČESKOU EXPORTNÍ BANKOU.

V Brazílii vypracovala ČKD Blansko Engineering ve spolupráci s místní firmou pro konečného zákazníka – firmu CEMIG kompletní inženýring pro projekty s Kaplanovými turbínami o výkonech 9–14,5 MW. Jednalo se o vodní elektrárny Areia Branca, Dores de Guanhaes, Senhora do Porto a Jacaré.

„Pod odborným dozorem našich specialistů probíhala také demontáž, oprava a zpětná montáž během rehabilitace Kaplanovy turbíny o výkonu 45 MW v brazilské vodní elektrárně Ibitinga. Dalšími významnými projekty byly rekonstrukce vodních elektráren Poechos 2 a Curumuy v Peru. Rekonstrukce zahrnovala technickou podporu při opravách Kaplanových turbín, supervizi montáže, garanční měření na díle a uvádění do provozu. Pro vodní elektrárnu Curumuy jsme navíc zajišťovali dodávku

náhradních dílů,“ informuje Milan Smatana, obchodní ředitel blanenské firmy.

Výčet zakázek pro vzdálený kontinent tím ale nekončí. V hydraulické laboratoři v Blansku provedli modelová měření pro vodní elektrárny Chaparral v Kolumbii a Sarapullo v Ekvádoru. Cílem bylo ověřit parametry nově navržených hydraulických řešení. Milan Smatana konstatuje, že s dodávkami pro latinskoamerické země se počítá i do budoucna, neboť stále hledají další možnosti spolupráce a v současné době mají podány nabídky na rekonstrukce dalších vodních elektráren v Brazílii.

Nejen jednotlivé firmy hledají uplatnění na trhu Latinské Ameriky. S tímto cílem odjela loni v listopadu do Brazílie podnikatelská mise Hospodářské komory

ČR, doprovázející předsedu Senátu ČR Milana Štěcha. V jejím rámci se konala dvě podnikatelská fóra, návštěvy několika místních firem a řada zajímavých jednání. Luboš Vaněk, náměstek generálního ředitele České exportní banky, po návratu ujistil naše podnikatele: „Jsme připraveni poskytnout českým firmám, které míří na brazilský trh, profesionální podporu. Proto jsme jednali také s vrcholným managementem brazilské státní banky Bandes, která je protějškem České exportní banky a podporuje podnikání nejen velkých, ale i středních a malých podniků v zemi.“ ■

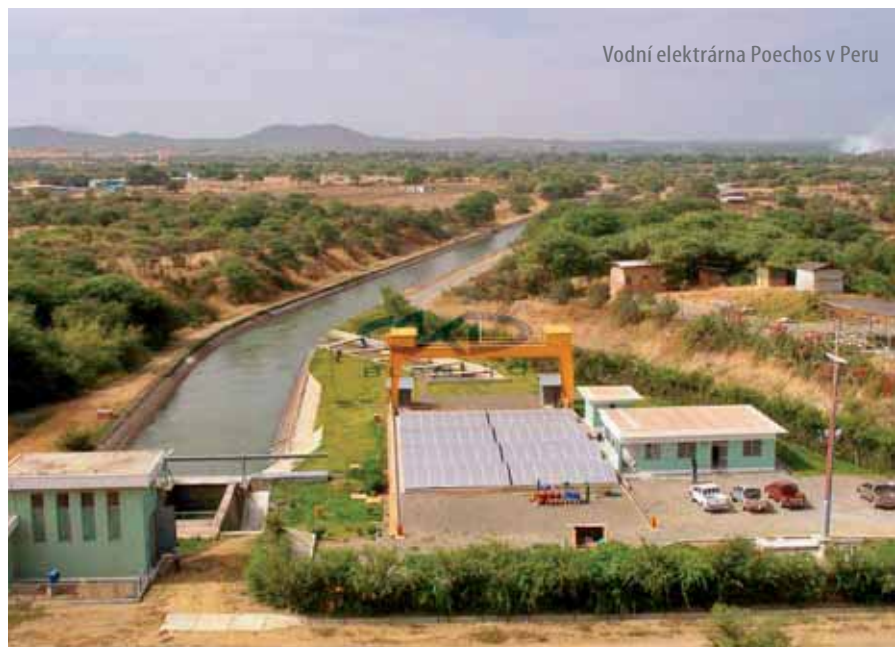
TEXT: PETR KRIŽAN

FOTO: ARCHIV ČKD BLANSKO ENGINEERING

ING. PETR KRIŽAN JE ŘEDITELM ODBORU MEZINÁRODNÍ VZTAHY A KOMUNIKACE ČEB

ČKD Blansko Engineering, a.s.,

(člen skupiny Litostroj Power) patří mezi přední dodavatele zařízení vodních elektráren a čerpacích stanic, a to včetně projekčního a konstrukčního zpracování, hydraulického návrhu, modelových zkoušek, montáže a garančních měření na díle. Společnost úspěšně těží z dlouholeté tradice a zkušeností s vývojem a výrobou vodních turbín v Blansku. Zaměřuje se totiž nejen na dodávky nových zařízení, ale i na rekonstrukce, modernizace a generální opravy stávajících strojů.



Vodní elektrárna Poechos v Peru

SUCHO NÁS MŮŽE OHROZIT VÍC NEŽ POVODNĚ ANEB PODCENĚNÉ VODOHOSPODÁŘSTVÍ V ČR

PŘESTOŽE JE VODA VŠUDE KOLEM NÁS A JE I DOMINANTNÍ SOUČÁSTÍ LIDSKÉHO ORGANISMU, NEMÁ JEJÍ VÝZNAM ODPOVÍDAJÍCÍ ODRAZ V MEDIÁLNÍ, POLITICKÉ ČI LEGISLATIVNÍ OBLASTI. O VODĚ SE OBVYKLE DOČTEME BUĎ V NĚJAKÉ SOUVISLOSTI S POVODNĚMI NEBO KE KONCI ROKU, KDY SE UPRAVUJÍ CENY VODNĚHO A STOČNĚHO. NA PRVNÍ POHLED BEZPROBLÉMOVÉ ZÁSOBOVÁNÍ OBYVATEL PITNOU VODOU A VODA V ŘEKÁCH, RYBNÍCÍCH ČI PŘEHRAĐÁCH GENERUJÍ VE SPOLEČNOSTI POCIT, ŽE JE VŠE V POŘÁDKU, PROTOŽE VODY JE DOST. POD TOUTO JEN OBČAS MÍRNĚ ZČEŘENOU HLADINOU JE ALE UKRYTO MNOHO ZCELA SYSTÉMOVÝCH PROBLÉMŮ, KTERÉ JE NA ČASE V NEJBLIŽŠÍ DOBĚ ŘEŠIT.

PROBLÉM PRVNÍ: KRAJINA NEZADRŽUJE VODU

Ztráta schopnosti naší krajiny zadržovat vodu (retenční schopnost) je dána zejména průmyslovým využíváním krajiny. Zdaleka nejde jen o zemědělství, ale také o proces postupného zastavování druhdy zemědělských pozemků a zabetonování krajiny, což nemožnost půdy vsakovat vodu dále prohlubuje.

Česká republika je takzvaným rozvodím Evropy, což v praxi znamená, že veškerá

voda od nás odtéká do zahraničí a „stabilizované“ zdroje pitné vody (respektive jakékoli vody) jsou u nás pouze zdroje vody podzemní. Ty se ostatně podílí na zásobování obyvatel zhruba 50 procenty, konkrétně se ročně využije zhruba 310 milionů kubíků podzemních zdrojů vody. Doplnují se zejména z postupně tajícího sněhu, případně z dlouhotrvajících nepřivalových deštových srážek. Kvůli omezené retenční schopnosti krajina totiž při prudkých deštích nestačí vodu absorbovat.

Výsledkem je stav, kdy je v naší zemi aktuálně ohroženo vodní erozí zhruba 52 procent veškeré zemědělské půdy, což v praxi představuje asi dva miliony hektarů pozemků. Kvůli tomu může splavem půdy z polí ročně zmizet z jednoho hektaru půdy až 10 tun zeminy a v takovém případě mohou naše celkové roční ztráty dosáhnout až 21,5 milionu tun zeminy v účetní hodnotě 4,3 miliardy korun! Kromě skutečnosti, že se tímto způsobem vlastníkům půdy výrazně znehodnocuje jejich majetek, je



Signatáři prohlášení Firma a voda 2014+, jehož hlavním cílem je inspirovat komerční sféru k zodpovědnému nakládání a šetření s vodou, které bylo podepsáno letos den před oslavami Světového dne vody v Praze

dalším důsledkem ztráta úrodnosti polí a pokles hektarových výnosů hospodářských plodin, což generuje ekonomické ztráty zemědělcům.

To vše znamená, že zejména ministerstva zemědělství a životního prostředí musejí daleko aktivněji než dosud dbát na kvalitu půdy v naší krajině, což je mnohem důležitější než postupné vyjímání půdy

VODNÍ EROZE OHROŽUJE
V ČESKU 52 PROCENT
VEŠKERÉ ZEMĚDĚLSKÉ
PŮDY.

z půdního fondu k nezemědělským účelům. A jestliže už k tomuto vyjímání dochází, je nezbytné stanovit daleko přesnější pravidla pro nakládání s takovými pozemky použitím stavebních technologií, které umožní alespoň částečně vsakování vody z dešťových srážek.

PROBLÉM DRUHÝ: STAV VODOHOSPODÁŘSKÉ INFRASTRUKTURY

Dalším zásadním problémem je stav takzvané vodohospodářské infrastruktury, lidově řečeno „trubek“ vodovodů a kanalizací, které do domácností přivádějí pitnou a odvádějí použitou vodu.

V naší zemi se bohužel vedou pouze debaty o tom, zdali nevybírají (obvykle zahraniční) vodohospodářské společnosti zbytečně vysoké poplatky za vodné a stočné. Hlavním problémem je ale vybydlenost vodohospodářské infrastruktury, která je v řadě lokalit za zenitem své životnosti, čímž se exponenciálně zvyšuje riziko havárií. Uvedený stav ústí do situace, kdy se ročně „ztratí“ poruchami potrubí v zemi zhruba 120 milionů kubíků vody, v některých oblastech jde až o ztráty 60 procent vody.

Důvodem je nedostatečná kontrola plánů obnovy majetku ze strany ministerstva zemědělství, která umožňuje nezodpovědné chování majitelů vodohospodářského majetku, což jsou v 85 procentech města a obce. Zmiňované zahraniční vodohospodářské společnosti jsou totiž, což se příliš neví, pouhými provozovateli tohoto majetku.

PROBLÉM TŘETÍ: CHYBÍ DLOUHODOBÁ VODOHOSPODÁŘSKÁ KONCEPCE

Systémovým problémem je také neexistence dlouhodobé vodohospodářské koncepce státu, která by zahrnovala nejen opatření k prevenci povodní, ale i obdobná opatření vůči rizikům sucha. Náznak možných problémů lze vidět v letošním roce, možným (stále ale zatím ne nutným) důsledkem mohou být

problémy s plynulým zásobováním vodou v letním období v některých oblastech ČR, které jsou zejména závislé na podzemních zdrojích vody.

Jistou nadějí skýtá vznik odborné komise ministerstva zemědělství „voda“, která má ambici stát se v první fázi alespoň koordinátorem opatření, jež povedou ke zvyšování schopnosti krajiny zadržovat vodu v rámci dotačních programů ministerstev zemědělství i životního prostředí – bude-li ale k návrhům komise dostatečná politická vůle. Je přitom zcela zřejmé, že naše země mimo jiné musí bez emocí diskutovat o možné výstavbě přehrad jako zásobníků vody tam, kde není možné využít různých typů přírodně šetrnějších opatření, jako jsou poldry a rozlivové zóny obecně.

PROBLÉM ČTVRTÝ: JSME PŘIPRAVENI NA SUCHO?

Ačkoli to tak možná v současné době nevypadá, musí se i Česká republika připravovat na možnost nedostatku vody prostřednictvím různých úsporných opatření. Jak totiž zaznělo z úst Marka Riedera, ředitele Výzkumného ústavu vodohospodářského T. G. Masaryka (VÚV), na jedné z akcí spojených s letošním Světovým dnem vody, rizika nedostatku vody se i u nás zvyšují, přičemž z minulosti je známo, že sucho může zasáhnout mnohem početnější část populace, než je tomu při povodních. Pokud by se totiž podle VÚV naplnily ve druhém ▶▶

►► polovině tohoto století modelové scénáře, které VÚV zpracoval pro území ČR pro období 2071 až 2100 a které počítají s růstem teplot v letních měsících od 4,8 do 6,3 stupně Celsia, mohla by v některých letech například zcela vyschnout část středního toku Vltavy.

I proto jsou žádoucí aktivity směřující k programovému šetření s vodou. Například demonstrativně motivovat firmy, aby přijaly závazky týkající se

V NĚKTERÝCH NAŠICH
OBLASTECH SE ROČNĚ
„ZTRATÍ“ PORUCHAMI
POTRUBÍ AŽ 60 PROCENT
VODY!

především odpovědného hospodaření s vodou. Právě to bylo cílem prohlášení „Firmy a voda 2014+“, které podepsalo při příležitosti Světového dne vody první sedm signatářů z řad komerčních společností: Heineken, Škoda Auto, ČEZ, Plzeňský Prazdroj, Skanska, hotel Mosaic House a právní kancelář Ambruz & Dark. Ve vyspělých zemích je to totiž právě průmysl a podnikatelská sféra, která spotřebuje nejvíce zdrojů vody na světě. Ostatně – podle Michala Broží z pražského Informačního centra OSN má právě podle prognóz této organizace jen do roku 2025 vzrůst spotřeba vody ve vyspělých zemích v průměru o 18 procent a v rozvojových zemích dokonce o 50 procent.

V projektech šetření s vodou se také dlouhodobě angažuje nadnárodní potravinářská společnost Nestlé. Ta mimo jiné finančně podporuje projekt brněnské Nadace Partnerství vyhlášený

pro studenty středních a vysokých škol soutěž „Pro vodu“, která je současně krokem osvětovým, ale i podnikatelským – úspěšné a finančně oceněné projekty studentů se mohou prosadit i v běžné praxi.

Právě osvěta je nutným a zásadním prvkem k žádoucí změně vnímání role a významu vody ve společnosti a je také předpokladem k potřebné revizi tuzemské legislativy týkající se problematiky vod. Modifikace by si zasloužil mimo jiné vodní zákon, například ohledně povinností týkajících se veřejně prospěšných vodních staveb protipovodňového charakteru, ale třeba i zákon o vodovodech a kanalizacích umožňující státním a polostátním subjektům neplatit poplatky za čištění dešťových vod, které za ním ovšem musí zaplatit spotřebitelé vody.

Rezervy jsou také v podmínkách zabezpečení nebezpečných jezů, na nichž ročně umírají vodáci. Problémy má lodní doprava, která doplácí na diskriminační znění podmínek týkajících se dopravní infrastruktury. Vodní cesty nejsou například zahrnuty do řešení krizových situací, které se týkají zejména splavnění Labe po povodních při odstranění povodňových nánosů, a lodní doprava je legislativně opomíjena i v detailnějších podmínkách pro investice do ní.

Samostatnou kapitolou jsou pak informace o povinnosti stanovit na národní úrovni regulátora cen vody, což údajně po naší zemi požaduje EU a na splnění tohoto požadavku váže možnost čerpat evropské dotace na čištění vod. K tomu je třeba uvést, že podmínky evropských dotací do těchto projektů fakticky zdražují příslušné investice zhruba o 30 procent, takže zdaleka nejsou tak výhodné, jak si leckdo myslí. EU kromě toho nevznesla nikdy požadavek na nového regulátora kategoricky, pouze opakovaně konstatovala, že je třeba zlepšit stávající

- ◆ Celkové zásoby vody na planetě Zemi činí 1 392 325,25 km³, z toho 97,7 procenta obsahuje světový oceán. Podíl vody z ledovců a sněhu na světových zásobách vody činí 1,72 procenta a veškerá podpovrchová voda necelých 0,6 procenta. Povrchová voda na souši, včetně všech jezer, rybníků, přehrad či vodních toků, se počítá v tisícinách procent.
- ◆ Ačkoli se většina lidí domnívá, že deště odplavují zeminu především v případě svažitých pozemků, je podle již dřívějších výpočtů Výzkumného ústavu meliorací a ochrany půd důležitá také délka svahu. Riziková je přitom již délka 100 metrů, nad 300 metrů je již riziko eroze velmi vysoké. Podle dat VÚMOP činil podíl pozemků se svažitostí nad sedm stupňů 36,17 procenta ze zemědělské půdy.
- ◆ Podíl erozně ohrožených pozemků činí 83,74 procenta ze zemědělské půdy. Z celkové plochy 3 525 202 hektarů to je 2 952 056 hektarů.

systém. Toho by se mělo logicky ujmout ministerstvo zemědělství, které má v gesci drtivou většinu vodohospodářské legislativy. To je ale bohužel poněkud pasivní, takže aktivitu převzal Energetický regulační úřad, který ovšem bude muset ke splnění takového institucionálního kroku nabrat nové zaměstnance a prodražit fakticky výkon státní správy, a tedy zatížit státní rozpočet.

Jinými slovy – problémy, kam se člověk podívá. Nezbývá proto než doufat, že se situace u nás změní dřív, než k tomu bude ČR dotlačena evropskými, ekonomickými či klimatickými impulzy. ■

TEXT: PETR HAVEL

FOTO: NINA HAVLOVÁ

PETR HAVEL JE AGRÁRNÍ ANALYTIK, ŠÉFREDAKTOR ZPRAVODAJSKO-OSVĚTOVÉHO PORTÁLU NAŠE VODA

WATERSAVERS®

Elegantní řešení pro snížení spotřeby vody

Šetřiči vody WATERSAVERS jsme vybavili tisíce objektů a desetitisíce domácností v ČR a zahraničí.

Výrobky získaly mnohá ocenění – například 1. místo Cena Futurum 2012, 3. místo E.ON Energy Globe Awards 2012.

WATERSAVERS s.r.o., Výstaviště 405/1, 647 00, Brno, ČR; www.watersavers.eu, tel.: 511 116 516, e-mail: info@watersavers.eu
Nabízíme spolupráci pro distribuci v ČR i v zahraničí.

Více informací v příštím vydání TRADE NEWS!



CZECHINVEST ROZDĚLIL V RÁMCI PROGRAMU EKO-ENERGIE UŽ SEDM MILIARD

PŘEDSTAVITELÉ ČESKÉHO STÁTU KLADOU DŮRAZ NA ENERGETICKOU BEZPEČNOST A UDRŽITELNOU ENERGETIKU, DIVERZIFIKACI ZDROJŮ ENERGETICKÝCH SUROVIN A MODERNIZACI ENERGETICKÉ INFRASTRUKTURY. PRIORITU VIDÍ TAKÉ V ÚSPORÁCH ENERGIE FORMOU MODERNIZACE PRŮMYSLU ČI SNIŽOVÁNÍ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI VEŘEJNÝCH A SOUKROMÝCH BUDOV. CHTĚJÍ TAKÉ ŘEŠIT PROBLÉMY, KTERÉ ČESKOU REPUBLIKU PÁLÍ VELMI NALÉHAVĚ, JAKO JE NUTNOST EKOLOGIZACE TEPLÁRENSKÉHO SYSTÉMU A KOMBINOVANÉ VÝROBY TEPLA A ELEKTŘINY ČI NE ÚPLNĚ VYHOVUJÍCÍ SYSTÉM PODPORY OBNOVITELNÝCH ZDROJŮ ENERGIE (OZE).

Počítá se také s posilou výzkumu a vývoje v oblasti využívání OZE a skladování energie. V tomto směru může nová vláda navázat na programovací období podpory ze strukturálních fondů EU let 2007 až 2013, kdy za přispění evropských dotací vzniklo několik výzkumných technologických center v oblasti energetiky. Například Centrum pro výzkum a využití obnovitelných zdrojů energie (CVVOZE) v Brně, Univerzitní centrum energeticky efektivních budov (UCEEB) v Buštěhradě u Kladna, Regionální inovační centrum elektrotechniky (RICE) v Plzni nebo vědecké centrum Nupharo Park na severu Čech.

Cílem Evropské unie je snížit do roku 2030 emise CO₂ o 40 procent oproti roku 1990. Tento závazek naznačuje, kam bude směřovat vývoj průmyslových technologií, a také, že Evropa významně podpoří rozvoj čistých technologií.

SILNÁ MOTIVACE I PRO ČECHY

Do popředí se dostávají čisté technologie, tedy ty, které umožňují vyrobit energii z obnovitelných zdrojů. Jsou to malé vodní elektrárny, větrné a solární elektrárny či elektrárny využívající biomasu. Pozadu určité nezůstane ani využívání odpadů jako druhotných surovin. Připravuje se totiž novela zákona, která by měla znevýhodnit skládkování odpadu a naopak podpořit rozvoj technologií, které ho umějí znovu využít.

Populárním řešením se stávají instalace tepelných čerpadel v kombinaci se



solárními kolektory na střechách nebo využití kotlů na biomasu, ať už v průmyslových podnicích či v domácnostech. Taková řešení nejenže přinášejí úlevu životnímu prostředí, ale vedou i ke snížení provozních nákladů firem a domácností.

CHOVÁTE SE ZODPOVĚDNĚ? PODPOŘÍME VÁS!

Na ekologické chování českých spotřebitelů má významný vliv podpora z evropských a státních dotačních programů. Finanční prostředky na snížení energetických výdajů, nákup úspornějších technologií či výrobu energie z OZE nabízel podnikatelům program Eko-energie Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) 2007–2013, který spravuje agentura CzechInvest.

Podpořil už 783 takových projektů, které si rozdělily přes 7 miliard korun.

Energeticky úsporné projekty budou i nadále hlavní prioritou jak Evropské unie, tak české vlády. Po nelehkých začátcích rozvoje čistých technologií, jejichž důsledky můžeme dodnes vidět na mnoha místech po republice v podobě předimenzovaných fotovoltaických instalací, se, myslím, můžeme těšit na začleňování OZE v rámci energetického hospodářství do podniků i domácností v daleko sofistikovanější podobě. ■

TEXT: PETR RŮŽIČKA

FOTO: THINKSTOCK

PETR RŮŽIČKA JE SEKTOROVÝM MANAŽEREM PRO OBLAST ENERGETIKY A ČISTÝCH TECHNOLOGIÍ CZECHINVEST



Miroslav Jopek:

S VÍTÍME INTENZIVNĚJI A ŠETŘÍME



Ing. Miroslav Jopek, Ph.D.,
generální ředitel Dieffenbacher CZ

PŘED DVĚMA LETY PROBĚHLA V JEDNÉ ZE ČTYŘ PRŮMYSLOVÝCH HAL ČESKÉ DCEŘINÉ FIRMY DIEFFENBACHER V BRNĚ ZDÁNĹIVĚ NENÁPADNÁ ZMĚNA: BĚŽNÉ HALOGENOVÉ OSVĚTLENÍ NAHRADILA MODERNÍ LED SVÍTIDLA. JEDNÍM Z HLAVNÍCH IMPULZŮ K TOMUTO ROZHODNUTÍ BYLA SAMOZŘEJMĚ SLIBOVANÁ ÚSPORA ELEKTRICKÉ ENERGIE A BEZPORUCHOVÝ PROVOZ NOVÝCH SVÍTIDEL. UKÁZALO SE VŠAK, ŽE TO PŘINESLO I DALŠÍ BENEFITY. PRÁVĚ O TOM JSME HOVOŘILI S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM MIROSLAVEM JOPKEM.

Jste pravděpodobně první firmou v ČR, která svoji výrobní halu tímto typem osvětlení vybavila. Co vám tehdy nejvíce usnadnilo rozhodování?

Moderní světla firmy Metem nás z mnoha důvodů zaujala, ovšem mojí podmínkou bylo, aby celou instalaci i následný servis garantoval jeden partner, na něhož bychom se mohli kdykoliv v budoucnu obrátit a snadno řešit případné opravy či reklamace. Tím se pro nás ve výsledku stala společnost E.ON, která celý proces instalace nových světel zastřešila. Už řadu let se o nás totiž E.ON velmi vstřícně stará a prostřednictvím Pavla Urubka pomáhá řešit řadu technických záležitostí, které souvisejí s výrobou, a pravidelně nám také předkládá různé cenové nabídky na dodávku elektrické energie. Je tedy logické, že jsme si vybrali ji.

Výměna osvětlení proběhla zatím v jedné z vašich průmyslových hal. K čemu tyto prostory slouží?

Naše firma je výrobcem hydraulických lisů pro zpracování kovů i plastů, dodáváme také stroje pro výrobu různých typů dřevotřískových desek. V této konkrétní hale se setkávají oba tyto obory naší činnosti, provádíme zde montáže strojů i lakování. Z logistického hlediska jde o halu výstupní, je vybavena jeřábovou dráhou o nosnosti 60 tun a je určitě nejvíce frekventovaná. Ve špičce se zde pohybuje až dvacet zaměstnanců.

Jak se vlastnosti osvětlení pracovního prostoru v hale změnilo?

Chtěl jsem mít jistotu, že světelná pohoda ve výrobní hale bude minimálně na stejné úrovni, případně lepší. E.ON provedl důkladná měření, a to jak původního osvětlení, tak také po instalaci nových světel. Byl jsem velice příjemně

překvapen. Svítivost a světelná pohoda byly daleko vyšší, v některých částech haly až o čtyřicet procent. Původní halogenová svítidla měla hliníkový obal, který nedokáže světlo zdaleka tak dobře rozptýlovat, jako je tomu u světel nových. Montáže probíhají ve dvousměrných provozech, kvalitní světlo je tedy nezbytné. I psychologie říká, že člověk má při dobrém světle lepší pracovní výkonnost. Světla se rozsvítí okamžitě, nemají žádnou prodlevu, na kterou jsme byli zvyklí u halogenů.

A o kolik se snížila spotřeba elektrické energie?

V hale je celkem 43 světel, přičemž u jednoho světla se spotřeba snížila z 250 W na 150 W. Při našem dvousměrném provozu se toto opatření rozhodně vyplatí. Návratnost investice byla vypočtena na 4,9 roku, dostali jsme sedmiletou garanci na funkčnost veškerých světel. Ve spojení s dalšími výhodami to pro nás byla velmi zajímavá nabídka.

LED svítidla vydávají na první pohled „studenější“ světlo než halogenová. Ovlivňuje to nějak vaši práci?

Světlo je sice „studenější“, ale tím pádem mnohem bližší dennímu světlu, což nám naopak velmi vyhovuje. V hale je umístěna také lakovací kabina a je důležité přesně dodržovat určené odstíny barev tak, aby stroj po přemístění z haly ven neměl jiný odstín. Nyní je tato práce snadnější, nemůže dojít k barevnému zkresení.

A co vaši zaměstnanci? Jak na změnu reagovali?

Bezprostředně po instalaci vnímali zaměstnanci samotné světlo jako nezvykle

intenzivní. Během krátké doby však vyhodnotili tento fakt jako velkou výhodu. Ohlasy jsou tedy pouze pozitivní.

Bylo to časově náročné? Kolik dnů jste na výměnu svítidel potřebovali?

Hala je velmi vytížená, a to šest dní v týdnu. Výměnu světel jsme tedy naplánovali na sobotní odpoledne a neděli. Během 1,5 dne bylo vše hotovo. Instalace byla rychlá, použili jsme původní přívody elektrické energie.

A co údržba? Je komplikovaná?

Za celou dobu provozu se neobjevily žádné problémy, osvětlení nevyžaduje ani preventivní údržbu. Měl jsem trochu obavy, zda nebudou mít LED světla problémy s přehříváním, ale žádné komplikace se neobjevily. V minulosti jsme mnohokrát za rok vyměňovali halogenová svítidla, u nových světel vidíme zcela jinou odolnost a životnost.

No, to vypadá skoro ideálně. Plánujete vyměnit osvětlení i v dalších halách?

Nemám rád unáhlená rozhodnutí, proto jsme také dva roky čekali, abychom se „na vlastní kůži“ přesvědčili o úrovni nového řešení. Nyní již mohu říci, že je naše zkušenost velmi dobrá a nastal čas na úvahy o rozšíření tohoto typu osvětlení i do další výrobní haly. Jde o prostor, v němž jsou umístěny obráběcí stroje a pracuje se zde ve třísměnném provozu. Předpokládám tedy, že by se ekonomický efekt projevil ještě intenzivněji. Rád proto požádám společnost E.ON o další návrh. ■

S MIROSLAVEM JOPKEM HOVOŘILA VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ A ARCHIV FIRMY



JAK OVLÁDNOUT SVĚTLO

PŘEDSTAVTE SI V NOCI OSVĚTLENÝ PŘECHOD PRO CHODCE. POULIČNÍ LAMPA NAD NÍM ODEBÍRÁ KAŽDOU HODINU 100 AŽ 150 WATTŮ. KOLIK JE TO ZA DEN, MĚSÍC, ROK, LÉTA? A KOLIK TAKOVÝCH PŘECHODŮ MÁ JEDNO MĚSTO? ŘÍCT, ŽE TO JDE ANI NE S TŘETINOVÝM ODBĚREM A JEŠTĚ BUDE LAMPA INTENZIVNĚJI A CÍLENĚ SVÍTIT, TO UŽ JE SLOVO DO PRANICE...

Jan Filák to směle tvrdí. O jeho společnosti, která se zabývá mimo jiné vývojem a výrobou hologramů, už jsme v Trade News psali. Kromě bezpečnosti a designu jsme zmiňovali holografii v souvislosti s LED osvětlením. Tehdy byla tato informace ještě zahalena tajemstvím, protože se pracovalo na vývoji a testování nových produktů. Dnes už mají v přerovské firmě Filák konkrétní podobu.

OPTIKA JE VĚDA

Difrakce neboli jednoduše česky řečeno ohyb světla je složitý optický jev. Není cílem jej na tomto místě vysvětlit, ani by to nebylo v našich silách. Důležité je si uvědomit, že světlo jako takové se vlní. „Ohyb můžeme pozorovat, když světlo prochází štěrbinou, která bude mít šířku srovnatelnou s vlnovou délkou světla. Pak se za štěrbinou na stínítku objeví

ohybové světelné obrazce. Tento jev můžete samozřejmě různě ‚naprogramovat‘ využitím difrakční mřížky. A když do toho zapojíte ještě holografii, pak světlo doslova ovládnete,“ říká Jan Filák a drží přitom v ruce malý obdélníček skla s jakýmsi proužky – onu kouzelnou mřížku.

PROGRAM ZAJÍČEK PLAYBOY

LED svítidla nejsou dnes ničím novým, dalo by se říct, že jde o trendovou záležitost dávanou často do souvislosti s ochranou životního prostředí. Mají spoustu výhod: neprodukují UV záření, nevadí jim časté zapínání či vypínání a rozsvítí se hned bez časové prodlevy. Mají dlouhou životnost a až o polovinu nižší spotřebu než například běžná zářivka. Jsou bezúdržbová, neobsahují rtuť a zachovávají skutečnou barvu předmětů... Proto je jimi trh zaplaven.

„Ano, ale my rozhodně nechceme plout s tímto proudem, nabízíme něco jedinečného s garancí a přitom za cenu srovnatelnou s běžnými výrobky,“ ujišťuje Jan Filák a dodává, že jít s davem by je ani nebavilo. „Zakládáme si na svém vlastním vývoji a spolupráci s renomovanými zkušebnami a výzkumnými ústavami nejen na vývoji a výzkumu, ale i při testování vlastností našich svítidel.“



Na to jsme pyšní, protože díky tomu přesně víme, jaké vlastnosti má světlo, které někomu prodáváme. Troufám si říct, že devadesát procent dnešních výrobců LED svítidel to neví, nemají žádnou zpětnou vazbu," říká a jmenuje nejbližší spolupracovníky – Energetický ústav a Ústav chemie materiálů VUT Brno a Fakultu jaderné fyziky ČVUT Praha.

Nyní společně testují různé modifikace mřížek. Z laického pohledu si se světlem, difrakcí a holografí hrají. Jdou tak daleko, že umí nechat světlo svítit a přitom ho svou mřížkou „přinutit“, aby někde svítilo silněji, a vykouzilo tak nejrůznější obrazce. „Říkáme tomu pracovní s nadsázkou Program Zajíček Playboy, i toho bychom uměli v rámci našeho pouličního osvětlení vykouzlit na chodníku," usmívá se majitel firmy. Každopádně to znamená, že každá z jejich LED svítidel může svítit jinak – podle toho, co od ní klient očekává.

JAK TO FUNGUJE V PRAXI

Vraťme se k přechodu pro chodce... LED svítidla značky Filák jej kvalitně navesí se spotřebou 35 wattů. „Ale myslím si, že se brzy dostaneme až na dvacet wattů, je to jen otázka času," uvažuje Jan Filák. S využitím správné mřížky se světlo usměrní přesně tak, jak je potřeba, tedy k osvětlení celého přechodu s větší intenzitou na jeho okrajích, aniž by docházelo ke ztrátám energie.

„V současné době například pracujeme na mřížce, která by při dopadu světelného toku světlo rovnoměrně rozptýlila do úhlu 160 místo původních 120 stupňů. Tím bychom dosáhli toho, že by lampy pouličního osvětlení na cyklostezce mohly být od sebe vzdáleny místo 21 až 40 metrů. A to by znamenalo značnou úsporu," dodává.

Stejně tak nachází světla Filák skvělé uplatnění v interiérech. Nedávno například vybavili „ledkami" základní školu ve Valašských Kloboukách. Původní osvětlení zdaleka neodpovídalo hygienickým normám. Dnes se za podstatně menší spotřeby energie svítí tam, kde je to třeba, a intenzivněji. Podle Jana Filáka byla změna tak markantní, že děti měly v prvních dnech pocit, že je světlo až oslňuje.



ZÁVĚREM

Zdá se, že v přerovské firmě budou mít brzy proces „ovládnutí" LED svítidel úspěšně za sebou, i když s každým novým zadáním budou znovu hledat to neoptimálnější řešení. A co dál? Při poslední návštěvě Číny na konci minulého roku Jana Filáka zaujalo, jak tam v komorách bez denního světla jen s pomocí LED svítidel úspěšně pěstovali rostliny. „Je úžasné, jak barva světla ovlivňuje růst rostlin. Červená například prodlužuje stonky a zvětšuje listy, ale snižuje obsah chlorofylu. Ten naopak zvyšuje modrá. Oranžová podporuje klíčení semen, zelená tvorbu kyslíku během fotosyntézy, fialová zahušťuje listy – a tak bychom mohli pokračovat, je to celá věda," rozplývá se, a tak je vcelku jasné, do čeho se v nejbližší době pustí. Nebo už se na tom pracuje? ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV FILÁK A THINKSTOCK

Výhody LED svítidel značky Filák

- Jedinečnost – světlo může být vyrobeno podle přání klienta
- Úspora a větší svítivost i díky cílené regulaci světla pomocí originálních difrakčních mřížek
- Garance 35 tisíc světelných hodin bez poklesu výkonu
- Použití kvalitních materiálů (žádné plasty, které se přehřívají a snižují výkon)
- Snadná údržba

Virginie Lenek:

Z KUŠENÝ EXPORTÉR JE PRO NÁS TEN NEJLEPŠÍ KLIENT

VIRGINIE LENEK SVÝM ŠARMEM NEZAPŘE FRANCOUZSKÝ PŮVOD. PŘIŠLA DO KOMERČNÍ BANKY TEPRVE NEDÁVNO A PŘINESLA S SEBOU ZKUŠENOSTI Z EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ V PAŘÍŽSKÉ SOCIÉTÉ GÉNÉRALE.



Virginie Lenek řídí nově útvar Exportního financování v KB. Pracovala 11 let v Société Générale v Paříži, z toho šest let v syndikaci a strukturovaném financování, zbytek v exportním financování. Soustředila se hlavně na střední Evropu, Balkán a pobaltské země. Je Francouzka, má tři děti. Momentálně žije s rodinou v rodné zemi manžela, jak říká, aby děti poznaly i české prostředí, kulturu a češtinu.

Kdo je z vašeho pohledu zkušeným exportérem, o němž hovoříte?

Z hlediska exportního financování je to především ten, kdo je obeznámen s problematikou možných variant financování exportu a jeho zajištění anebo se alespoň o financování svých vývozů více zajímá a nechá si od nás poradit, co by bylo pro něj nejvhodnější. V ideálním případě už s námi nebo se společností EGAP nějaký export úspěšně uskutečnil a je tedy již prověřeným exportérem.

Znamená to, že fungujete i jako poradci?

Hlavně u složitějších projektů a u méně zkušených firem ano. Často jezdíme přímo za klienty a vysvětlujeme jim, v čem jim můžeme být užiteční v rámci exportního financování a kde by naopak exportní financování pro ně bylo nevhodné nebo příliš zdlouhavé a bude lepší použít jiné řešení, například akreditiv nebo odkupy pohledávek. Seznamujeme je s tím, jak vypadá celý proces financování, jaké jsou jeho jednotlivé kroky, co všechno potřebuje banka vědět, aby mohla obchod posoudit.

Určitě nelze v několika větách tuto docela složitou problematiku přiblížit. Můžete alespoň říci, kde exportní financování s exportním pojištěním nelze obvykle použít?

Je to například u vývozu služeb, zemědělských produktů nebo drobného spotřebního zboží.

A u jakých exportů je naopak vhodné?

Pro financování investičních celků včetně doprovodných služeb, dodávek investičního a strojrenského charakteru.

Co považujete za největší trumf, který máte na rozdíl od konkurence?

Máme výhodu velké banky se silným finančním zázemím. Díky zázemí celé skupiny Société Générale, která má pobočky v 76 zemích celého světa, disponujeme znalostí lokálních podmínek a kontaktů. Můžeme pro našeho klienta ověřit některé informace o jeho partnerovi přímo v terénu, zjistit, zda informace, které od něj má, jsou pravdivé nebo zda domluvaný obchod nemá nějaký zádrhel a dává smysl v něm pokračovat. Dříve jsme tyto informace využívali pouze k vlastním účelům v rámci hodnocení daného případu, ale není důvod, abychom se o ně se svými klienty nepodělili.

To je pro naše čtenáře zcela jistě zajímavé zjištění. Řekněte mi, existuje pro firmy nějaké omezení, které může exportní financování předem vyloučit? Například, že jsou příliš malé nebo uzavíraný kontrakt nesplňuje nějakou minimální předepsanou hodnotu.

Taková omezení neexistují, ale pokud se bavíme o menších obchodech, řekněme pod jeden milion eur, je většinou vhodnější použít produkty trade finance. Jinak produkty exportního financování jsou určeny i pro menší firmy. Důležité je, aby exportér i dlužník byly finančně zdravé firmy a uzavíraný kontrakt odpovídal jejich možnostem. Osobně exportní úvěr nedoporučím, pokud uvidím, že je pro klienta naší banky nevhodný. ■

S VIRGINIÍ LENEK SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV KB

VÍTE O MOŽNOSTI EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ S KOMERČNÍM ZAJIŠTĚNÍM?



Naše firma se zabývá dodávkami technologických a stavebních celků do zemí Ruské federace a států Střední Asie. V poslední době se nám objevilo několik větších projektů, kde je potřeba profinancovat akontaci a část lokálních nákladů, které nelze pojistit u společnosti EGAP s ohledem na podmínky OECD. Jakým způsobem postupovat? A může pomoci Komerční banka?

Petr Kutný, ENGADA Europe a.s.



ODPOVÍDÁ MICHAL ŘEHOŘ,
EXPERT Z ÚTVARU EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ, KB

Komerční banka stejně jako většina ostatních bank na trhu využívá při realizaci exportních úvěrových transakcí zajištění rizik od státních exportních agentur (ECAs), zejména českého EGAPu a slovenské Eximbanky. Dynamicky se rozvíjející trh exportního financování však ukazuje, že toto, byť preferované zajištění nelze aplikovat vždy a všude, a potom vstupují do hry komerční způsoby zajištění úvěrového rizika. Situací, kdy se aplikuje komerční zajištění, může být hned několik.

KDY PŘIJDE NA ŘADU KOMERČNÍ ZAJIŠTĚNÍ

Především se jedná o přidružené komerční úvěry neboli tied commercial

loans, které doprovázejí hlavní úvěr pojištěný u některé z ECAs. Takový komerční úvěr pokrývá ty části kontraktu, které ECA financování z objektivních důvodů pokrýt nemůže. V praxi se jedná zejména o financování akontace, která u ECA transakcí činí zpravidla 15 % a konsenzus OECD nedovoluje její zahrnutí pod státem podpořené financování s ECA. Obdobně se může jednat o financování lokálních nákladů projektu, které přesahují 30% rámec hodnoty exportu, a tudíž je opět nelze zahrnout pod úvěrovou ECA tranši. Kromě uvedených příkladů existuje celá řada dalších menších i větších nákladů, které by měl platit zahraniční odběratel na začátku transakce a které mu banka může prostřednictvím přidruženého komerčního úvěru rozložit v čase.

Nicméně komerční způsoby zajištění rizika mohou být aplikovány i na hlavní financování celého kontraktu. Existuje řada projektů, které nemůže státem zřízená ECA pojistit z důvodů různých omezení, jež na ni kladou mezinárodní pravidla a nebo její interní normy či procedury. V tomto případě je pak komerční zajištění vhodnou alternativou, jak daný projekt realizovat při stále ještě relativně komfortní míře zabezpečení pro financující banku.

KRYTÍ KOMERČNÍCH I POLITICKÝCH RIZIK

Komerční způsoby zajištění pokrývají stejně jako ECA jak komerční, tak i politická rizika. Výše krytí bývá individuální, ale ve většině případů se pohybuje okolo 90% z hodnoty kontraktu. Riziková prémie za danou službu závisí zcela na apetitu komerčních subjektů danou transakci zajistit a díky tržnímu prostředí v tomto segmentu podnikání

je zde reálný prostor pro vyjednávání konečné ceny.

Klíčovou otázkou pro exportéry zůstává, jakým způsobem si je banka schopna takové zajištění svých rizik sjednat a interně schválit. Právě v této otázce tkví výhoda Komerční banky plynoucí ze synergie s mateřskou skupinou Société Générale (SG). SG tento produkt využívá již dlouhodobě a prostřednictvím svých specializovaných týmů má nastaveny standardizované procesy a vztahy s hlavními hráči komerčního trhu úvěrového zajištění. Komerční banka tedy není odkázaná jen na nabídku zprostředkovanou brokery operujícími v České republice, ale může se v tomto směru opřít o kvalitní servis, který jí poskytuje zázemí mateřské SG. Je tudíž schopna v poměrně krátké době prověřit dostupné možnosti zajištění exportního úvěru a informovat svého klienta o možných scénářích včetně indikace ceny takového řešení.

Apetit komerčních subjektů na krytí úvěrových rizik je poměrně citlivý jak na kvalitu samotného dlužníka, tak i na světové dění, a toto zajištění není dostupné pro všechny dlužníky a všechna teritoria. Proto se zdá, že pojištění státních ECAs, které je ochotné brát rizika nad rámec komerčního trhu, bude hrát nadále hlavní roli při realizaci exportních transakcí, ale již za hlasitého doprovodu komerčních pojišťoven či jiných komerčních prostředků pokrytí rizik. Toto částečně komplementární a částečně konkurenční prostředí je nakonec přínosem pro všechny subjekty, které se na trhu exportního financování potkávají. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

O SMLOUVÁCH PO NOVU ANEB UZAVŘETE SMLOUVU A NEMUSÍTE SI TOHO ANI VŠIMNOUT

AŽ UŽ PODNIKÁME, NEBO NE, UZAVÍRÁME SMLOUVY, DOKONCE ANIŽ SI TO MNOHDY UVĚDOMUJEME, ZPRAVIDLA KAŽDÝ DEN. NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK (NOZ) PŘINESL VÝZNAMNÉ ZMĚNY V OBLASTI SMLUVNÍHO PRÁVA, KTERÉ MOHOU PŘEDSTAVOVAT NOVÉ MOŽNOSTI, ALE SOUČASNĚ I RIZIKA.

Nesporným přínosem rekodifikace je sjednocení úpravy smluvního práva v jednom kodexu (NOZ). Došlo tak k odstranění dosavadní dvojkolejnosti právní úpravy, kdy některé smluvní typy (např. smlouva kupní a smlouva o dílo), ale i některé obecné otázky závazkového práva (např. promlčení, ručení, odstoupení od smlouvy) byly upraveny ve dvou právních předpisech (občanském zákoníku a obchodním zákoníku). Jejich aplikace byla v zásadě závislá na tom, zda se v konkrétním případě jedná o vztah mezi podnikateli týkající se jejich podnikatelské činnosti či nikoli. V důsledku rozdílnosti obou úprav docházelo v praxi u některých otázek i k výkladovým problémům.

STARÉ SMLOUVY (AŽ NA VÝJIMKY) POSTARU

Nové právní úpravě bez dalšího nepodléhají smlouvy vzniklé před 1. 1. 2014. Tyto „staré“ smlouvy, jakož i práva a povinnosti z nich vzniklé se řídí dosavadními právními předpisy stejně jako práva a povinnosti z porušení těchto smluv (př. právo na náhradu škody). Smluvní strany se však mohou

dohodnout, že svůj smluvní vztah podřídí novému režimu podle NOZ.

Pro některé typy smluv (nájemní smlouva, s výjimkou nájmu movité věci a pachtu, smlouva o účtu) však NOZ stanoví výjimku, podle níž se (ze zákona, nezávisle na vůli smluvních stran) smluvní vztah řídí NOZ ode dne jeho účinnosti.

SMLUVNÍ SVOBODA JAKO ZÁKLADNÍ PRINCIP

NOZ klade primární důraz na svobodu vůle stran. To znamená, že strany si mohou dohodnout svá vzájemná práva a povinnosti odchylně od zákonné úpravy. Nemohou tak učinit pouze tehdy, zakazuje-li to zákon v určitém případě výslovně; zakázána jsou rovněž ujednání porušující dobré mravy, veřejný pořádek nebo právo týkající se postavení osob.

Nově je možné vzdát se předem svých práv (včetně práva na náhradu škody), prodloužit či zkrátit promlčecí lhůtu, sjednat s nepodnikatelem jinou sazbu úroku z prodlení, než stanoví zákon, dohodnout úroky z úroků aj.

Smluvní volnost se může projevit i v kontraktačním procesu. Uzavření smlouvy je nadále založeno na nabídce (návrhu smlouvy) a její akceptaci (přijetí nabídky); smlouva je uzavřena okamžikem, kdy je přijetí nabídky doručeno

SMLUVNÍ VOLNOST PŘINÁŠÍ
NETUŠENÉ MOŽNOSTI,
ALE SOUČASNĚ I RIZIKA.
NEJVÍCE SE PROSADÍ
VE VZTAZÍCH MEZI
STRANAMI „SOBĚ ROVNÝMI“.

navrhovateli. Strany si však nyní mohou dohodnout jiný postup, například že přijetí nabídky bude adresováno jiné osobě nebo že smlouva vznikne mlčelým příjemcem nabídky. Za podmínek stanovených NOZ je rovněž možné přijmout nabídku reálně, jednoduše tak, že se adresát nabídky podle ní zachová (zejména poskytne či přijme plnění).

PŘEKVAPIVÁ,
NESROZUMITELNÁ ČI PRO
SLABŠÍ STRANU ZVLÁŠTĚ
NEVÝHODNÁ UJEDNÁNÍ
OBCHODNÍCH PODMÍNEK
NEBUDOU MÍT PRO JEJICH
UŽIVATELE VÝZNAM.

Pozor rovněž na to, že podle NOZ je přijetím nabídky i odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu takové přijetí neodmítne. V případě, že takové změny nabídky navrhovatel neodmítne nebo je předem výslovně nevyloučí již ve své nabídce, dojde k uzavření smlouvy s provedenými modifikacemi.

V právním styku podnikatelů se podle NOZ přihlíží k obchodním zvykostem (nepísaným pravidlům) zachovávaným obecně a nebo v daném odvětví, pokud to nevyloučí strany nebo zákon. Jakkoli se aplikace obchodních zvyklostí může zdát zajímavá, může mnohdy přinášet praktické problémy, zejména proto, že obsah obchodních zvyklostí nelze jasně postihnout.

SMLOUVA BUDE SPÍŠE PLATNÁ

Nový občanský zákoník formuluje zásadu, že na právní jednání je třeba spíše hledět jako na platné než jako neplatné. Současně zásadním způsobem omezuje okruh případů tzv. absolutní neplatnosti právního jednání, k níž soud přihlédne z úřední povinnosti, tj. aniž by neplatnost účastník namítal. Bude-li proto právní jednání neplatné (např. pro rozpor se zákonem), bude se spíše jednat o relativní neplatnost, jíž se musí aktivně dovolat oprávněná (zákonem chráněná) osoba. Jinak se jednání považuje za platné.

Smlouva nebude neplatná ani v případě, že strany nesjednají výši úplaty za poskytnuté plnění (například výši kupní ceny za zboží). Bude-li ze smlouvy alespoň zřejmé, že se úplata předpokládá (tj. že nejde o darování), bude platit, že úplata byla ujednána

ve výši obvyklé v době a místě uzavření smlouvy, a pokud by se nepodařilo výši úplaty určit ani tímto způsobem, určí ji soud. Právě nesjednání výše úplaty (či neurčité ujednání o úplatě) bylo doposud mnohdy příčinou označení smlouvy soudem za neplatnou, a to i když neplatnost žádný účastník sporu nenamítal. Za podmínek NOZ bude smlouva platná i v případě, že strany nesjednají jinou náležitost, kterou (kromě úplaty) ujednat měly. Pokud by nastal důvod neplatnosti jen v nezákonném určení rozsahu (množstevního, časového aj.), soud rozsah změní tak, aby odpovídal spravedlivému uspořádání práv.

Strany mají dokonce možnost, aby nerosrozumitelnou či neurčitou smlouvu dodatečně vyjasnily, a pokud tak učiní, nepřihlíží se k takové vadě smlouvy a smlouva se stane perfektní od počátku (tj. se zpětnými účinky).

MÉNĚ POVINNÉ PÍSEMNÉ FORMY

NOZ vychází ze zásady bezformálnosti a stanoví, že každý má právo zvolit si pro právní jednání libovolnou formu, není-li ve volbě formy omezen ujednáním nebo zákonem. V této souvislosti v řadě případů opouští požadavek písemné formy (např. smlouva o postoupení pohledávky, převzetí dluhu, dohoda o smluvní pokutě, smlouva o smlouvě budoucí, nájem prostoru sloužícího k podnikání, dokonce i koupě závodu). Není-li právní jednání učiněno v předepsané formě, umožňuje NOZ stranám vadu dodatečně zhojit (opět se zpětnými účinky).

Zásada bezformálnosti určitě otevírá snazší cestu ke smlouvě, proto by účastníci měli vážit svá slova (včetně projevů v e-mailové korespondenci a na internetu), neboť mohou uzavřít důležitou smlouvu, aniž si to uvědomí. Velké obezřetnosti je třeba i z důvodu, že NOZ zavádí institut písemného potvrzení uzavřené smlouvy, což prakticky znamená, že pokud je smlouva uzavřena ústně, může jedna ze stran následně zaslat druhé písemné potvrzení, ve kterém zachytí obsah ujednání. Pokud takové potvrzení obsahuje odchylky od původní dohody a druhá strana je neodmítne, bude platit smlouva s odchylkami uvedenými v potvrzení.

Ústní uzavření smlouvy lze přitom jednoduchým způsobem eliminovat tím, že jedna ze stran v rámci jednání o smlouvě projeví vůli, aby smlouva byla uzavřena v písemné formě. Naším klientům písemnou formu ve většině případů doporučujeme, neboť v případě soudního sporu je vznik a obsah smlouvy lépe dokazatelný.

Podnikatelé (a zejména ti se zaměstnanci) by s ohledem na výše uvedené měli věnovat pozornost nastavení své firemní e-mailové korespondence, respektive zvážit její doplnění o doložku vylučující uzavření smlouvy formou e-mailu.

OCHRANA SLABŠÍ STRANY

V souvislosti s prioritou smluvní svobody NOZ pamatuje na ochranu slabší strany před nevýhodnými ujednáními. Definici slabší strany přitom nepodává a tuto otázku bude nutné hodnotit v konkrétním smluvním vztahu. Zpravidla vždy bude slabší stranou spotřebitel (tj. fyzická osoba uzavírající smlouvu mimo rámec svého podnikání nebo nepodnikatel). Slabší stranou však může být i podnikatel jednajícím v rámci svého podnikání, pokud nebude mít dost ekonomické síly na to, aby mohl prosadit (vyjednat si s druhou smluvní stranou) výhodnější podmínky (mezi stranami bude existovat faktická nerovnováha co do skutečné možnosti uplatňovat a obhajovat soukromé/obchodní zájmy).

Ochrana slabší strany se projevuje například v zákazu odchytil se od zákona v neprospěch spotřebitele, v zákazu vzdát se předem práva na náhradu škody nebo změnit zákonnou promlčecí lhůtu v neprospěch slabší strany, v obecném zákazu zneužití svého hospodářského postavení k dosažení zřejmé a nedůvodné nerovnováhy ve vzájemných právech a povinnostech apod. Zvláštní ochrana je upravena pro případ tzv. adhezních smluv (tj. smluv, jejichž podmínky slabší strana jako zákazník nemůže ovlivnit, např. se může jednat o bankovní smlouvy, pojistné smlouvy, smlouvy s mobilními operátory apod.). Neplatná mohou být například ujednání, která budou pro slabší stranu bez rozumného důvodu zvláště nevýhodná či ujednání nerosrozumitelná pro osobu průměrného rozumu.

Ve vztazích mezi stranami „sobě rovnými“ se tedy smluvní volnost může ►►

Předstírání a jiné obchodní triky se nevyplatí

Dospějí-li strany při jednání o smlouvě tak daleko, že se uzavření smlouvy jeví jako vysoce pravděpodobné, a jedna ze stran jednání překvapivě ukončí, aniž by pro to byl spravedlivý důvod, jedná nepoctivě a druhá straně vzniká nárok na náhradu škody. Výše náhrady škody je omezena ztrátou z neuzavřené smlouvy v obdobných případech. I z tohoto důvodu se určitě nevyplatí brát kontraktační proces na lehkou váhu či dokonce jednat jen „na oko“ (tj. úmysl uzavřít smlouvu pouze předstírat).

- prosadit nejvíce, což může skýtat výhody, ale přirozeně i nebezpečí. Účastníci by tak měli dbát svých práv a uzavírání smlouvy nepodceňovat.

ZMĚNA OBCHODNÍCH PODMÍNEK

Jednou z novinek je možnost dodavatele ujednat si právo jednostranné změny obchodních podmínek u smluv zavazujících dlouhodobě k opětovným

plněním, vyplývá-li z povahy závazku již při jednání o uzavření smlouvy rozumná potřeba jejich pozdější změny. Tato možnost je současně vázána na podmínku, že předem bude alespoň ujednáno, jak se změna druhé straně oznámí, a že druhá strana bude mít právo změny odmítnout a závazek vypovědět ve výpovědní době dostatečné k obstarání obdobného plnění od jiného dodavatele.

NOZ současně vychází z předpokladu, že zákazníci obchodní podmínky většinou nečtou. Zavádí proto (a to nejen pro slabší stranu) ochranu před překvapivými ustanoveními, tj. těmi, které druhá strana nemohla rozumně očekávat (např. překvapivá výše smluvní pokuty či úroku z prodlení). K takovým překvapivým ustanovením se nepřihlíží, ledaže je druhá strana přijme výslovně (např. formou zvláštního ujednání v hlavní smlouvě, k níž se obchodní podmínky váží).

Slabší stranu NOZ chrání navíc tak, že musí být seznámena se smluvní doložkou odkazující na podmínky uvedené mimo text smlouvy a s jejím významem, v opačném případě bude taková doložka neplatná, ledaže se prokáže, že význam doložky slabší strana musela znát. Splnění shora uvedeného požadavku lze vyřešit zpravidla zvláštním smluvním

ujednáním v hlavní smlouvě (odkazující na obchodní podmínky). Neplatnost doložky může vést k neaplikovatelnosti obchodních podmínek jako celku vůči slabší straně.

ZÁVĚR

NOZ zavádí mnoho dalších změn jak v obecné úpravě smluvního práva, tak i u jednotlivých smluvních typů, které však přesahují prostor tohoto článku. S ohledem na shora popsané, jakož i všechny další změny zejména doporučujeme nepoužívat staré smluvní vzory, které se často dostávají do rozporu s novou zákonnou úpravou nebo nevyužívají nových možností, jež nová právní úprava přináší, a být obezřetní při uzavírání nových smluv. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A THINKSTOCK



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



TOP HOTEL PRAHA

- 5 velkých kongresových sálů a 16 salóneků s celkovou kapacitou až 5 000 míst
- kompletní konferenční služby a technické zázemí
- rozlehlé parkoviště až pro 1 000 automobilů
- ubytování v 930 pokojích (TOP Congress, TOP Economy, Garni)
- 5 restaurací, 3 bary, 1 zimní zahrada s krbem a výhledem na Japonskou zahradu, VIP restaurace BOHEMIA TOP Restaurant s krbem a výhledem na panoramatickou Prahu
- jedinečná Japonská zahrada s možností grilování a venkovním posezením
- široké sportovní vyžití (wellness centrum, vířivka, bazén, fitness, relaxační a thajské masáže, bowling, tenisové kurty)



TOP HOTEL Praha****

Blažimská 1781/4, 149 00 Praha 4 – Chodov, ČR, Tel.: +420 267 284 473, Fax: +420 222 990 854, E-mail: sales@tophotel.cz, www.tophotel.cz

CZECHINVEST

PARTNER PRO ROZVOJ VAŠEHO PODNIKÁNÍ



Státní příspěvková organizace CzechInvest vznikla v roce 1992 jako podřízený orgán Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Jejím cílem se stala podpora podnikání a investic v České republice.



Agentura pro podporu podnikání a investic přispívá ke zlepšování celkového podnikatelského prostředí v České republice a usiluje o zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky.

Od svého založení pomáhá každoročně zprostředkovat nové investiční projekty, díky kterým vznikají tisíce pracovních míst.



Jaké oblasti CzechInvest podporuje?

Přispívá k rozvoji české podnikatelské infrastruktury podporou ze strukturálních fondů Evropské unie a ze státního rozpočtu České republiky v rámci třech základních oblastí:

- podnikání a inovace
- lidské zdroje a zaměstnanost
- výzkum a vývoj



Jak Vám může CzechInvest pomoci?

- informace o možnostech státní podpory pro malé a střední podnikatele (bezplatná informační linka: 800 800 777)
- dotační programy financované EU a státem
- formální poradenství k projektům
- databáze podnikatelských nemovitostí
- správa databáze českých dodavatelských firem
- pomoc při realizaci investičních projektů
- státní investiční podpory
- služby aftercare



Všechny služby agentury CzechInvest jsou bezplatné.

Více informací najdete na www.czechinvest.org.



CZECHINVEST

Štěpánská 15
120 00 Praha 2

TEL.: +420 296 342 500
E-MAIL: info@czechinvest.org
WEB: www.czechinvest.org





Spolehlivý partner českého exportu

- nabízíme pojištění exportních úvěrů, záruk a investic
- podporujeme malé a střední podniky – pojišťujeme pohledávky už od 100 000 Kč
- pomáháme českým exportérům vstoupit na nové trhy
- spolupracujeme se všemi bankami

Exportujete do nových či rizikových teritorií?
Chcete využívat exportní financování?

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „*POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT*“. Jsou určeny vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.

▶ Přihlásit se můžete na www.egap.cz



S TUDENTI SE PODNIKÁNÍ NEBOJÍ

ULICE INOVAČNÍ. MŮŽE BÝT V CENTRU JAKÉHOKOLI MĚSTA. OBCHODY SE NA NÍ JEN OBTÍŽNĚ DRŽÍ NAD VODOU. I KDYŽ PO NÍ PŘES DEN PROJDE DOST LIDÍ, NAKUPUJÍ RADĚJI VE VELKÝCH SUPERMARKETECH. KROMĚ NĚKOLIKA ZAVEDENÝCH ZNAČEK, JAKO JE McDONALD'S, APPLE STORE A POBOČKA KOMERČNÍ BANKY, TAM NAJDETE SECOND HAND, DÁLE PRODEJNU OBUVI, ŘEZNICTVÍ, KVĚTINÁŘSTVÍ, KNIHKUPECTVÍ A TRAFIKU. NA PRVNÍ POHLED JE VIDĚT, ŽE NEPROSPERUJÍ. SEDM JINÝCH OBCHODŮ UŽ DOKONCE ZKRACHOVALO A MĚSTO TEĎ NEMŮŽE NAJÍT NOVÉ NÁJEMCE, SNÍŽILO TAK NÁJEMNÉ DOKONCE NA POLOVINU. CO SE CHOPIT PŘÍLEŽITOSTI?



V prostorách akcelérátoru Wayra se sešly čtyři desítky studentů středních škol, aby pod vedením Junior Achievement Alumni vymyslely co nejlepší využití pro jeden ze sedmi volných obchodů na smyšlené ulici Inovační. Každého ze sedmi šestičlenných týmů se ujal zkušený mentor, který jim pomáhal vést jejich nápady tou správnou cestou.

Dopoledne vymýšlení nápadů, odpoledne konkretizování a ladění podnikatelského plánu. Pro svůj nápad museli studenti vymyslet správný marketing, vybrat cílovou skupinu s největším potenciálem, spočítat, kolik by měl stát jejich produkt, a mnoho dalších věcí. A na závěr také připravili prezentaci.

Ještě před odevzdáním svých plánů měly týmy možnost představit svůj projekt porotě a nechat si poradit, na čem je ještě potřeba zapracovat. Předsedou poroty byl Tomáš Havran, absolvent programu

Junior Achievement a úspěšný podnikatel, mimo jiné zakladatel časopisu Easy Magazine, dále Iva Reichlová, jednatelka a majitelka společnosti Thomas International, firmy poskytující nástroje pro hodnocení zaměstnanců a sestavování efektivních týmů, Josef Müller, ředitel Junior Achievement Czech Republic, a Monika Drobná, zástupkyně hlavního partnera akce, Komerční banky a programu Nastartujtese.cz, který pomáhá mladým podnikatelům.

Ač byly všechny nápady úžasné, vyhrát mohl jen jeden. A tím se stal nápad na vytvoření „City Lounge“ – místa, kam by se unavení lidé mohli za poplatek „uklidit“ a nerušeně odpočívat či pracovat. Mezi dalšími skvělými koncepty byla také prodejna balíčků se surovinami

na přípravu konkrétních jídel, obchod s 3D tiskem z čokolády anebo nový koncept obchodu se zdravými svačinami, které si objednáte ještě před odchodem z domu přes mobilní aplikaci.

„Díky podobným iniciativám si mohou mladí lidé zkusit přemýšlet jako podnikatelé. Seznámí se tak s pravou podstatou podnikání, které je především o kreativitě a hledání inovativních řešení. Je nám ctí u takového projektu být a velice nás těší, že mobilizuje mladé lidi napříč republikou,“ říká Liliana Berezkinová, manažerka projektu Svou cestou – Young Business pod AMSP ČR, který byl partnerem akce. ■

ZDROJ: SVOU CESTOU
FOTO: VIT VOLŠIČKA



ZVYŠUJE SE FIREMNÍ ZÁVISLOST NA IT

CELKEM TŘI ČTVRTINY PODNIKŮ PLÁNUJÍ PŘÍŠTÍ ROK INVESTICE DO INFORMAČNÍCH TECHNOLOGIÍ, NEJVÝŠE VŠAK JEDEN MILION KORUN. S OBRATEM FIREM SE ZVYŠUJE I OBJEM PENĚŽ, KTERÝ SE CHYSTAJÍ DO ROZVOJE IT VLOŽIT. VYPLÝVÁ TO Z PRŮZKUMU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR MEZI PĚTI STOVKAMI FIREM.

Dvě třetiny firem jsou na IT do značné míry závislé. Změnou je to, že to začíná platit i u malých firem. Firmy si prakticky nedovedou představit svoji existenci bez zázemí v podobě informačních technologií a není to již výsadou pouze větších podniků. Tři čtvrtiny firem plánují pro příští rok investice do IT v maximálním rozsahu jeden milion korun.

„Žijeme ve 21. století a podnikání ve smyslu získávání a vyhodnocování informací nebo přenosu komunikace je v porovnání s tím, co bylo možné před pár lety, zcela rozdílné. Mikrofirmy mohou za minimální náklady oslovit během okamžiku

kohokoliv na světě, stejně tak si o něm mohou získat detailní informace. Určitá hrozba je v tom, že mnohdy necháme technologie řídit nás, což nejenom zdržuje, ale činí z řady firem uniformní dodavatele. Selský rozum a osobitost by měly být hlavní konkurenční výhodou malých firem, nikoliv technologické vybavení," říká předseda představenstva asociace Karel Havlíček.

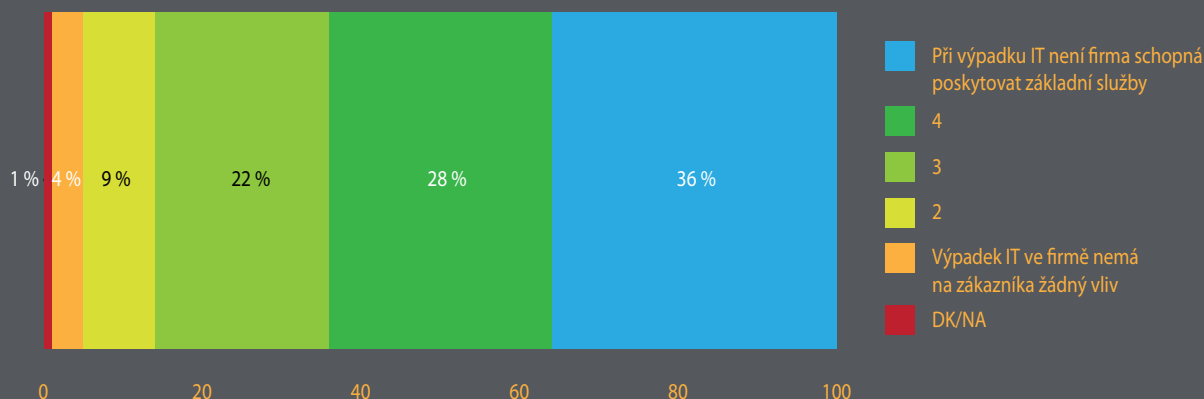
Průzkum dále ukázal, že virtualizace síťových služeb je trendem, který se již uchytil ve třetině firem a další čtvrtina o něm uvažuje. Oproti průzkumu v dubnu 2013 jde o zásadní posun.

Práce s nashromážděnými daty zákazníků pro cílené reklamní kampaně zatím není rozšířena. Využívá ji jen čtvrtina firem, další přibližně desetina se tímto směrem hodlá v nejbližší době vydat.

Tři pětiny firem umožňují bezdrátové připojení do firemní sítě. Zabezpečení citlivých dat zaměstnanců řeší většinou centrálním zálohováním a vynucováním ukládání dat na centrálním úložišti.

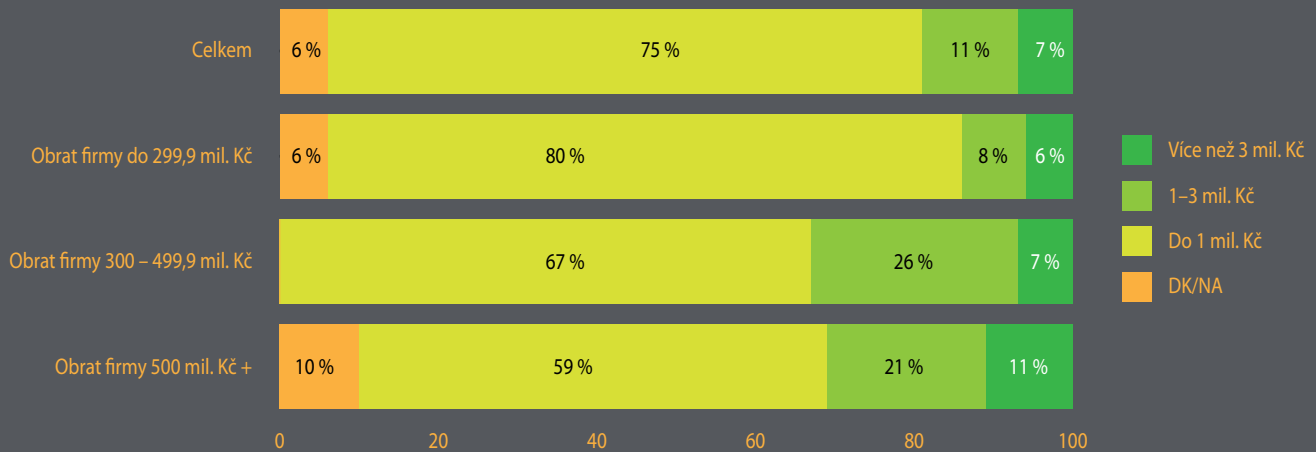
ZDROJ: AMSP ČR

Závislost firmy na IT

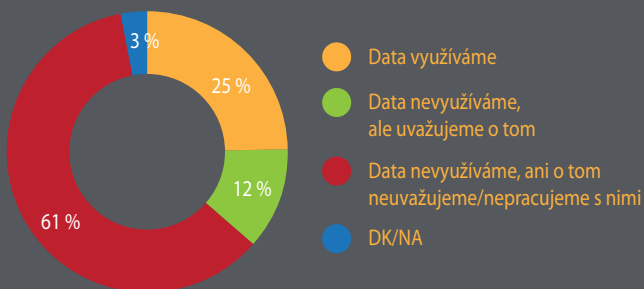


Na IT jsou závislejší firmy zažívající vyšší meziroční nárůst dat (alespoň 30 %).

Plánované investice do IT během 12 měsíců

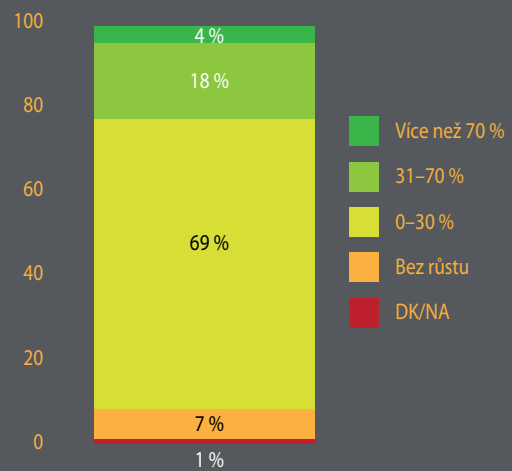


Využití nashromážděných dat zákazníků na cílené reklamní kampaně

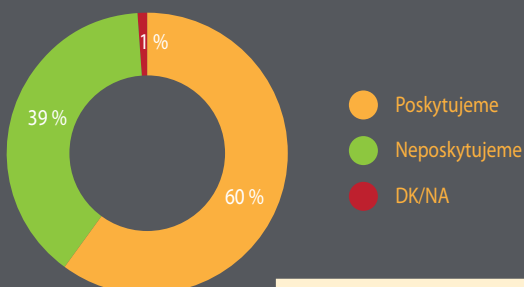


Myšlenka využití dat pro cílené kampaně je zajímavější ve firmách zaznamenávajících nárůst dat. Je zřejmé, že firmy, ač jim rostou data jejich zákazníků, s nimi stále nedokážou efektivně pracovat. Pouze čtvrtina firem jich využívá pro následný atak trhu, což je překvapivě málo.

Meziroční růst dat, s nimiž firma pracuje

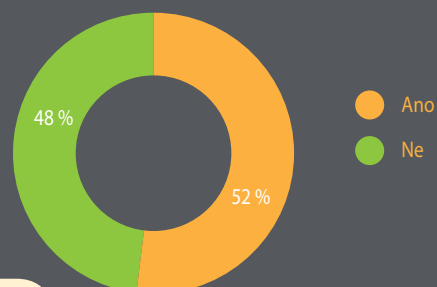


Poskytujeme zaměstnancům bezdrátové připojení do interní/firemní sítě



Poskytování bezdrátového připojení do interní/firemní sítě je charakteristické u firem s obratem nad 500 milionů korun.

A mohou se takto zaměstnanci připojit i přes soukromá zařízení?



Zdroj: Pro AMSP ČR zpracovala výzkumná agentura Ipsos.
Kompletní výsledky průzkumu naleznete na www.amspace.cz, sekce Nepřehlédněte.

OBJEVITELEM NOVÝCH PRAMENŮ AMAZONKY JE OPĚT ČECH

KONČÍ SEDMNÁCTÉ STOLETÍ, KDYŽ SE JEZUITA SAMUEL FRITZ, RODÁK Z TRUTNOVA, VYDÁVÁ V JIHOAMERICKÉ AMAZONII PROTI PROUDU PERUÁNSKÉ ŘEKY, KTERÉ MÍSTNÍ INDIÁNI ŘÍKAJÍ MARAN-ON. DORAZÍ AŽ K JEJÍMU PRAMENI A ZDE SLAVNOSTNĚ PROHLÁSÍ: „TOTO JE SKUTEČNÝ PRAMEN AMAZONKY.“ V TU CHVÍLI NEMŮŽE TUŠIT, ŽE O PLNÁ TŘI STOLETÍ POZDĚJI VYRAZÍ ZA PRAMENY AMAZONKY I JEHO KRAJAN BOHUMÍR JANSKÝ, PROFESOR PŘÍRODOVĚDECKÉ FAKULTY UNIVERZITY KARLOVY. PRAMENY NALEZL HNED ČTYŘI. PONĚKUD STRANOU OD FRITZOVA PRAMENIŠTĚ.

Dlouhá léta se vedly spory o tom, kde pramení nejdelší řeka světa – Amazonka. V létě roku 1999 se na její prameny zaměřila česká expedice. Její vedení převzal odborník nad jiné, zkušený hydrolog Bohumír Janský. Čeští vědci se pak vypravili k pramenům Amazonky znovu o rok později. Věděli, že už jsou blízko.

„Jedním z motivů bylo, abychom už konečně, na počátku 21. století, věděli, kde pramení největší řeka na Zemi,“ řekl později Janský, který byl i podruhé hlavou peruánsko-české expedice. Ta mimo jiné potvrdila, že Amazonka je nejvodnatější, ale také nejdelší řeka světa.

„Zjistili jsme, že Amazonka je skoro o 500 kilometrů delší než Nil,“ zdůraznil Janský po návratu z terénu. Závěry expedice, která se toulala po jihoamerických Andách, ukončily dlouhotrvající diskuze o délce tohoto veletoku. Podle nich Amazonka měří od pramene k ústí plných 7062 kilometrů. Geografové z lamské Univerzity San Marcos a z Přírodovědecké fakulty Univerzity Karlovy zároveň určili za nejzazší zdroj této největší řeky světa malou říčku v peruánském departementu Arequipa.

CO O NAŠEM OBJEVITELI VÍME

Dnes třiašedesátiletý pan profesor Bohumír Janský byl už v době objevu pracovníkem geografické sekce na Přírodovědecké fakultě UK, kde přednášel hydrologii a zabýval se také

geografií a oceánografií. Vzbuzuje prý spíš dojem schopného manažera zahraniční firmy než typického badatele. O to víc překvapí jeho světově úspěšná a uznávaná vědecká dráha.

Přestože je práce geografa vyplněna spoustou vysedávání nad historickými mapami, životní příběh profesora Janského je důkazem, že tomu tak zdaleka není vždy. Nad mapami si vytkne konkrétní geografické cíle, za nimiž pak putuje mnohdy oblastmi, „kam dosud lidská noha nevkročila“, což je však dnes už nejspíš mýtus. Dá se nicméně hovořit o panenských či dobrodružných a mnohdy nebezpečných zemích, jež ona „lidská noha“ navštíví jen zřídka. To ovšem vyžaduje opravdovou vášeň.

JAK SE DOSTAL K OBJEVŮM

Na počátku všeho byly rodokapsy, jež dostával už jako kluk od svého dědečka, podobně jako milované cestopisy. A někde mezi nimi tehdy narazil i na knížku, kde si přečetl o svém – v tu dobu ještě netušeném – předchůdci na oné rozhodující životní cestě, tedy o jezuitském misionáři Samuelu Fritzovi a jeho údajném nalezení pramenů Amazonky.

„Hele, Mirčo, tady je něco o gaučích, pastýřích divokých stád, mohlo by tě to zajímat,“ byla prý první věta, kterou Bohumír Janský slyšel jako malý kluk od svého dědy. Podával mu první rodokaps o Jižní Americe. Zde se jistě patří podotknout, že profesor Janský pochází z původně zemědělské rodiny žijící

v Mladoticích. Ta ovšem s cestováním, natožpak s geografií, neměla nikdy nic společného. Pouze jeho dědeček velkostatkář, u něhož malý Bohumír vyrůstal, miloval dobrodružství, které mu díky nekonečné pracovní vytíženosti zprostředkovávaly oblíbené knihy.

Zhruba od svých deseti let si tak i klučina Bohumír liboval ve čtení rodokapsů. Podobně jako dědeček nad nimi snil o cestování. Jenomže on se rozhodl své sny naplnit. Ale jak už to bývá, malý dobrodruh miní, a rodiče s ním mají úplně jiné plány. Bohumírova maminka žila v hlubokém přesvědčení, že z kluka musí být veterinář. Pak se ale za něj přimluvili hned dva profesori z gymnázia v Plasích. Povšimli si totiž jeho eminentního zájmu o biologii a zeměpis. To oni budoucího maturanta, potažmo jeho maminku, upozornili, že oba tyto obory může spojit dohromady díky studiu na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy. O tom, že při svých nadprůměrných znalostech udělá přijímačky, nebylo vůbec pochyb. Zkusil to – a uspěl. Stejně tak na studiích a nakonec byl jmenován učitelem na své alma mater, kde později obhájil docenturu. To už pracoval také v terénu, známý svou houževnatostí a také výtečnými výsledky. Životní nabídka tak na sebe nemohla nechat dlouho čekat.

CESTA DO PERU

„Mým životem se táhne neuvěřitelný sled náhod, pokud se týká vědeckých cest a objevů,“ říká sám Bohumír Janský,

podle něhož i za objevem pramenů Amazonky stojí náhoda. „Nechtěl byste jet do Peru?“ zeptala se ho prý jednoho dne roku 1989 sekretářka zahraničního oddělení fakulty. V tu dobu však zdaleka nešlo jen o jakousi nabídku romantického výletu do této jihoamerické země. Krátce předtím totiž, takzvaně na poslední chvíli, onemocněl jistý funkcionář, který měl být účastníkem cesty oficiální delegace do Peru. Paní sekretářka jistě věděla, že Bohumír Janský už léta neúspěšně žádá o vycestování do Latinské Ameriky. Však o ní na fakultě od počátku přednáší, aniž by ji kdy navštívil!

„Ta otázka mi zněla jako rajska hudba,“ vzpomíná Bohumír Janský. Na letišti v Limě na něj navíc čekal profesor Carlos Peñaherrera del Aguila, renomovaný peruánský geograf a odborník na Amazonku. Nabídl Janskému přednáškový pobyt na několika peruánských univerzitách. Mezitím se doma leccos politicky změnilo, na fakultě nikdo nic nenamítal, a tak Janský přijal. Tím vlastně započala jeho cesta do amazonského pralesa.

ZAČÁTEK DOBRODRUŽSTVÍ

„Člověče, my na konci 20. století nevíme, kde pramení největší řeka světa!“ řekl mu jednoho dne hostitel, profesor Peñaherrera, k čemuž Bohumír Janský dodává: „Přitom ve své obsáhlé Geografii Peru napsal, kde asi hlavní pramen hledat. Tak jsme začali připravovat expedici. Peruánci říkali, že necítili potřebu prameny najít. Celý svět uznával Fritzovu teorii a jeho mapu Amazonky z roku 1707 a profesor Peñaherrera už si na terénní práci v takové nadmořské výšce ve svém věku netroufal. Navíc univerzita neměla vybavení.“

Ani Karlova univerzita zpočátku neoplývala prostředky, ale pak se začaly „dít věci“. „V roce 1990, kdy nápad vznikl, ani naše univerzita neměla dost prostředků,“ vypráví Janský, „později však ano, byla to doba investic do školství. Na cestu v roce 1995 získali peníze studenti, budoucí učitelé tělocviku a zeměpisu, které nadchly přednášky o Amazonce.“

Připravovali se intenzivně. „Profesor Peñaherrera mi posílal balíky materiálů z minulých expedic,“ pokračuje Bohumír Janský ve svém vyprávění a zjevně mu nechybí smysl pro humor: „Sehnali jsme ▶▶



► letecké a družicové snímky, lokalizovali jsme pramennou oblast. Když jsme se v roce 1999 rozhodli, že musíme provést měření v terénu, pořídil jsem kvalitní přístroje firmy Leica. Hodily se nám, když jsme se pak dostali do sporu s americkou výpravou. První, co je zajímalo, bylo, čím jsme měřili. Kluci ukázali pásmo, aby je trochu poškádlili, pak jsme vytáhli leiky – laserové dálkoměry, totální geodetickou stanicí... Koukali.“

BEZ DOBRÉ FYZIČKY TO NEŠLO

„Fyzičku jsem měl díky sportu a práci hydrologa v terénu,“ vzpomíná profesor Janský. „Pomohly mi i zkušenosti z Bajkalu. Byly situace, kdy jsem si musel chytit rybu a upéct ji, když jsem měl hlad. V Peru jsem pak těsně před prameny Amazonky chtěl vyfotit nejvyšší vrchol pramenné oblasti přes rampouchy, které visely na okraji trhliny v rašelinisti. Už jsem tu nádhernou fotku viděl na titulu knížky, když vtom mi uklouzly nohy a já zmizel v hlubině. Než jsem se z pětimetrové ledové díry vydrápal, po letech příprav expedic jsem málem prošvihl prameny. Objevili by je sedmnáctiletí studenti z Písku! Zburcoval jsem všechny síly, abych je doběhl. Z kolmé stěny nad kamenným mořem tryskala voda ze skalní pukliny. Nádhera!“

SPORY O PRVENSTVÍ S POLÁKY I AMERIČANY

I při samotném objevení pramenů Amazonky stálo při profesoru Bohumíru Janském jeho pověstné štěstí. Jak to tehdy bylo?

„Odcházeli jsme z údolí a vidíme přistávat dva vrtulníky s dvacetičlennou výpravou,“ vzpomíná Janský. „Pietowski se do mě pustil: ‚Prosze pana, co jste mi to urobil? Já dva roky připravuju expedici, mám na ni dva miliony dolarů, vystoupím na letišti v Limě a vidím plné noviny toho, že nějaký Čech právě objevil prameny Amazonky.‘ Opáčil jsem, že já jsem expedici připravoval deset let a měl jsem tři sta tisíc českých korun. Ještě nám zbylo, protože spíme pod stanem a základem našeho jídelníčku jsou polívky z pytlíku.“

Pak ještě probíhaly mezinárodní dohady o prvenství objevu. „Po několika letech ale přetahovaná skončila,“ dodává Bohumír Janský. „Na konferenci Asociace amerických geografů ve Washingtonu byli na mé přednášce profesori Andrew Johnston a Andrzej Pietowski, kteří v roce 2000 zpochybnili naše výsledky. Jejich tým financovaný National Geographic Society objev týchž pramenů oznámil půl roku poté, o nás se vůbec nezmínil. Náš spor byl završen slavnostní večeří. Profesor Johnston mi v NASA, kde pracuje, nechal vyrobit kravatu s prameny Amazonky a omluvil se, že jejich chování v roce 2000 asi nebylo slušné. Ten nejlepší konec je, že jsme napsali společný vědecký článek podepsaný Janský – Johnston.“ ■

TEXT: LUBOS Y. KOLÁČEK

FOTO: ARCHIV AUTORA A THINKSTOCK



Prof. RNDr. Bohumír Janský, CSc., (63) vedl klíčové expedice Hatun Mayu v letech 1999 a 2000. Ty jako první na světě určily a změřily hlavní pramenné toky Amazonky a vytvořily hydrologické i geologické mapy tohoto území. Bohumír Janský pracuje ve výzkumu a specializuje se na hydrografii, limnologii, ochranu vod před znečištěním a analýzu rizikových přírodních procesů.

Je nositelem nejvyššího státního vyznamenání Peru s titulem „komtur“. Obdržel rovněž Cenu ministra životního prostředí vlády ČR za celoživotní práci pro životní prostředí. Od roku 1990 je zapojen do německo-českého projektu Labe zaměřeného na kvalitu vody. V České republice pracuje na protipovodňových opatřeních, rozšiřuje automatické měřicí stanice na pramenné toky přítoků Labe a propaguje vrácení niv řekám. Na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy učí především hydrologii, oceánografii, ochranu vod a geografii Latinské Ameriky. S manželkou Evou má syny Martina (14) a Adama (5), z prvního manželství dceru Zuzanu (38).



Podporujeme lokální i globální společnosti v **urychlení jejich rozvoje**.

Nenabízíme jen tréninky, ale **ucelený systém** pro zvyšování výkonnosti Vašich zaměstnanců.

Máme zkušenosti, know-how a měřitelné výsledky.

Náš systém stojí na **pěti pevných a prověřených základech**.

TRÉNINKY

Pro různé skupiny zaměstnanců.

KOUCOVÁNÍ A MODEROVÁNÍ

Pro jednotlivce a skupiny.

HODNOTICÍ METODY

360° zpětná vazba, průzkumy spokojenosti zaměstnanců.

HR PROCESY

Kompetenční modely, systémy hodnocení zaměstnanců.

EKONOMICKÉ VZDĚLÁNÍ

Finanční management, marketing, makroekonomie a další.

UNIV3

DOKÁŽU,
CO UMÍM,
SOBĚ I DRUHÝM



UNIV 3 – zkvalitnění systému rekvalifikací širokou podporou procesu uznávání výsledků předchozího učení podle Národní soustavy kvalifikací a modernizací procesu akreditací.

Profesní kvalifikace jsou vytvářeny přímo zaměstnavateli, což zaručuje, že odpovídají skutečným požadavkům trhu práce.

Jistota na
pevných
základech



Tradice, jistota, síla a stabilita.
Už od roku 1831.
Generali, jedna z 50 největších
společností světa*.

generali.cz



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

*2013 Fortune Global 500



Jiří Petrák:

TRADE NEWS POMÁHÁ ZÁJEMCŮM O PODNIKÁNÍ V ZAHRANIČÍ

„Většinu svého profesního života jsem strávil v zahraničí nebo prací do zahraničí. Ze svých zkušeností mohu konstatovat, že Česká republika má výborné technické školství a naši inženýři nacházejí obvykle velice dobré uplatnění kdekoliv. Samozřejmě neméně podstatnou podmínkou dobrého byznysu v zahraničí, mimo dobrou kvalifikaci nebo produkt, je dobré povědomí o příležitostech a hlavně znalost důležitých odlišností zemí, v nichž chceme podnikat. Velice proto oceňuji časopis TRADE NEWS, protože pomáhá zájemcům o podnikání v zahraničí tím, že na svých stránkách uveřejňuje právě ty důležité odlišnosti, bez nichž se dobrý byznys venku neobejde.“

Ing. Jiří Petrák působil 11 let jako projektant, v 80. letech se podílel na řízení a supervizi velkých dopravních staveb v Iráku. V roce 1989 nastoupil v Británii do projekční a konzultantské společnosti Mott MacDonald s celosvětovou působností. O tři roky později založil Mott MacDonald Praha, se kterou pracoval na stovkách projektů v Čechách i v zahraničí. Po odchodu do důchodu v roce 2012 mj. rozvíjí činnosti v Království Saúdské Arábie.



Oldřich Obermaier:

Z TRADE NEWS ČERPÁME INFORMACE I INSPIRACI

„Naše skupina intenzivně hledá další odbytiště pro naše výrobky s vysokou přidanou hodnotou nejen na evropském teritoriu, ale i v relativně exotických zemích. Jako jeden z efektivních informačních zdrojů vedení společnosti a oddělení exportu často využívají také magazín TRADE NEWS. Inspiraci čerpáme jak z článků o zkušenostech úspěšných exportérů, z nichž se můžeme poučit, čeho se při expanzi vyvarovat, tak inovativních grafů, které přinášejí mnohdy překvapivý pohled na potenciální možnosti českých firem v globálním měřítku. Jako mlékárenská společnost bychom velmi ocenili více pozornosti problematice importu a exportu potravin.“

Ing. Oldřich Obermaier je ředitelem francouzské mlékárenské skupiny Bongrain pro ČR, místopředsedou Českomoravského svazu mlékárenského a tajemníkem Českého komitétu Mezinárodní mlékařské federace.



Luboš Malý:

TRADE NEWS JE PRESTIŽNÍ TITUL

„Dvuměsíčník o obchodu a exportu TRADE NEWS je podle mého názoru prestižní titul s velmi zajímavým a přínosným obsahem. Proto je pro nás ctí, že se redakce zajímala o naši firmu a v rubrice Rekordy se objevil článek o tom, že největší monolitní magnet na světě najdete právě u nás v Zámrsku. Přeji tomuto časopisu a lidem kolem něho mnoho nadšených čtenářů. Sám k nim patřím.“

Luboš Malý je jednatelem firmy Brück AM spol. s r. o. v Zámrsku.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
PhDr. Jozef Gáfrik, CSc.
Mgr. Veronika Nováčková

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Servis

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

Peru, Machu Picchu
Autor: Jerome Stubbs
Zdroj: Thinkstock

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

www.tradenews.cz

Připravujeme



Foto: THINKSTOCK

Nejlépe se prý žije ve Skandinávii. A jak se tam podniká?

Skandinávské země jsou dlouhodobě hodnoceny jako nejatraktivnější pro zahraniční investory. Stockholm a Helsinky jsou považovány za centra high-tech start-upů, Dánsko je uznávaným světovým lídrem v ekologických technologiích a významným střediskem farmaceutického průmyslu. Pro tamější firmy je naprosto klíčová důvěra v partnery a jejich spolehlivost, aby plnili své závazky včas a kvalitně. Totéž včetně vysoké platební morálky garantují i svým obchodním protějškům. Severský region je typický hustou strukturou inovativních malých a středních firem, které projevují rostoucí zájem kooperovat s českými podnikatelskými subjekty.

O českém daňovém systému, disciplíně našich poplatníků, selhávání státu a budoucnosti Evropské unie hovoříme exkluzivně s českým daňovým poradcem číslo 002 a prezidentem Komory evropských daňových poradců Jiřím Nekovářem.



Foto: ARCHIV J. NEKOVÁŘE



Foto: JITONA

Tradiční český výrobce nábytku – společnost Jitona – se neomezuje jen na ekonomický profit. Nedávno se zapojil do celorepublikového projektu FÍHA-DÝHA, který vznikl na podporu povědomí o kvalitě přírodních materiálů mezi dětmi a studenty.

800 521 521
www.kb.cz

JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

**KB - SPOLEHLIVÝ PARTNER
EXPORTÉRŮ A IMPORTÉRŮ**

- široká nabídka produktů a služeb
- ošetření obchodních a kurzových rizik
- komplexní řešení na míru

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

