



ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MEXIKO

ČESKOU TECHNIKU CHTĚJÍ FARMY I VĚZNICE

NIKARAGUA: KONKURENČNÍ PRŮPLAV

Stavba nového kanálu přináší
zakázky za 50 miliard dolarů

KOSTARIKA: ZELENÁ ENERGIE

Země shání ekologickou techniku,
vystačila 75 dní jen s obnovitelnými zdroji

EGYPT: CVIČNÁ LETADLA

Královéhradecký výrobce ultralightů
oslovil arabské armády

PROMOVANÍ INŽENÝŘI V INDIÁNSKÝCH ČELENKÁCH

Někdo by mohl říci, že to vypadá jako nějaká indiánská technoparty. Stovky bosých, polonahých tanečníků hodiny a hodiny poskakují v rytmu monotónního bubnování po náměstí. Tak vypadá největší mexický svátek, který každý rok v prosinci oslavuje světici Pannu Guadalupskou před její bazilikou v Mexiko City.

Na tenhle strhující festival mě kdysi zavedl strýc, za nímž jsem v polovině devadesátých let přiletěl jakožto vyjukaný kluk na návštěvu. Strejda byl kapacita na obráběcí stroje a toho času vyučoval v Mexiku na jedné technické univerzitě. A při pohledu na neúnavné tanečnický se královsky smál. Ti indiáni v čelenkách se totiž po skončení svátku zase pěkně převléknou do elegantních obleků a druhý den jdou pracovat do kanceláře k počítačům nebo do továrny ke strojům. Mezi tanečnický prý byli i strýčkovi studenti, nebo dokonce kolegové profesoři.

A takhle to je. Mexiko jistě ctí tradice, ale dnes je to už velmi vyspělá země se vzdělanými obyvateli a moderní ekonomikou. Přesto asi málokterou zemi vnímáme pořád přes tolik komicky nesmyslných stereotypů. Třeba prostřednictvím představy obtlouštělého kníratého Mexikánce v sombreru, který celý den

nejspíš jen brnká na kytaru, popíjí tequillu a všechny problémy bohorovně odkládá na zítřek, na „mañana“.

Ve skutečnosti dávali Mexičané při výuce o obráběcích strojích velmi dobrý pozor. V poslední době se země vypracovala na strojírenskou velmoc. Ve výrobě aut předstihla Brazílii a s produkcí víc než tří milionů vozů ročně se stala lídrem Latinské Ameriky.

V Mexiku se dnes vyrábějí i převodovky, airbagy nebo pneumatiky. Právě automobilový průmysl je hlavním odběratelem zboží od českých firem. V Mexiku se ale daří skvěle i výrobě letadel a elektroniky. Pro Česko je to dnes suverénně největší exportní cíl ze všech trhů Latinské Ameriky.

Díky rozvoji zpracovatelského průmyslu navíc Mexiko nejlépe ustálo současné radikální zlevnění ropy. Je sice jejím velkým vývozcem, ale protože rozložilo hospodářství na víc nožek, zůstává stabilnější než další ropné latinskoamerické země Venezuela a Brazílie. Na rozdíl od nich mexické hospodářství dál roste. Polepšuje si rychlostí kolem dvou procent ročně. Mexičtí inženýři tak budou mít i na konci letošního roku dost důvodů zase si vesele zakřepčit. ■

TOMÁŠ STINGL, tomas.stingl@sfinvestment.cz



POMÁHÁME VÁM ZVÍTĚZIT NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH.

CzechTrade vám pomůže vytipovat perspektivní zahraniční trhy vhodné pro váš export a investiční aktivity. Díky dlouholetým zkušenostem a rozsáhlé síti vlastních zahraničních kanceláří urychlí vstup na daný trh. Navíc s minimem rizik, nízkými náklady a bez zbytečných překážek. Pomohli jsme expandovat stovkám českých firem, jsme připraveni pomoci také vám.

Z OBSAHU

- MEXIKO KUPUJE ČESKÉ TURBÍNY I ELEKTRONIKU4**
- NIKARAGUA CHCE NOVÝ PRŮPLAV MEZI OCEÁNY14**
- MAĎARSKO VYZKOUŠELO VÝCVIK PILOTŮ V PARDUBICÍCH.21**
- ČÍNA DOVÁŽÍ VINCENTKU PRO POLICISTY25**

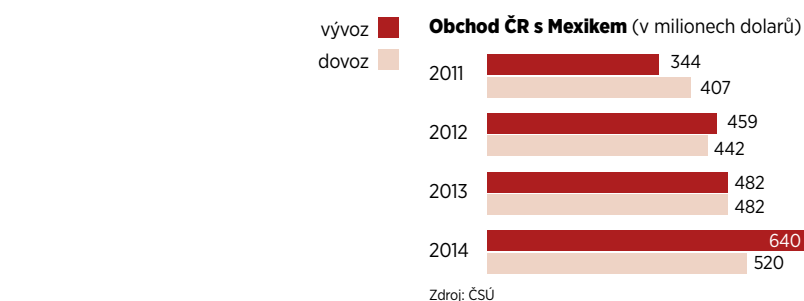


PÁD ROPY USTÁLO MEXIKO DOBŘE



BEZ VELKÉ INFLACE I BEZ PŘÍLIŠNÉHO OSLABENÍ PESA ZVLÁDLA MEXIKO ZLEVNĚNÍ ROPY. SKORO POLOVINU MEXICKÉHO VÝVOZU UŽ TOTIŽ ZAJIŠTUJE ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL. MEXIKO PATŘÍ NAVÍC K NEJOTEVŘENĚJŠÍM EKONOMIKÁM SVĚTA. PRO ČESKO JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍM EXPORTNÍM CÍLEM V LATINSKÉ AMERICĚ.

Mexiko už zdaleka nepředstavuje málo rozvinutou zemědělskou ekonomiku. I když takové oblasti tu lze stále najít, především střed země se úrovní průmyslového rozvoje může srovnávat s některými evropskými státy. Obdobně jako ostatní latinskoamerické země i Mexiko ovšem v poslední době ovlivňuje řada faktorů brzdících růst hospodářství. Podle odhadů v minulém roce se HDP



VÝROBA LETADEL. Mexiko se dnes může pochlubit vyspělým strojírenstvím, třeba ve městě Querétaro vyrábí letouny světový koncern Bombardier.

zvýšil o 1,7 až 2,5 procenta, výhled na letošní rok je ve výši 2,6 procenta.

V první řadě se projevilo snížení cen surovin, Mexika se dotýká především zlevnění ropy. V praxi to znamená, že nižší příjmy státního rozpočtu si vynucují omezovat výdaje. Jde například o snížení režie vládních úřadů a s tím spojené propouštění zaměstnanců nebo pozastavení některých projektů v oblasti infrastruktury. Oproti jiným latinskoamerickým zemím má ale Mexiko jistou výhodu. Zhruba polovina vývozu jsou výrobky zpracovatelského průmyslu směřující především do USA. Výpadek příjmů z ropy byl téměř kompenzován zlepšeným výběrem daní.

PŘES 50 DOHOD O VOLNÉM OBCHODU

Snížování cen energií a surovin a znehodnocování kurzu mexického pesa nevyvíjelo tlak na inflaci. Loni dosáhla pouze 2,13 procenta, což je výrazně pod cílem centrální banky, která mířila k úrovni tří procent. Je to rozdíl oproti jihoamerickým zemím, kde měly tyto faktory opačný efekt.

Spojené státy mexické

Počet obyvatel:	121 milionů
Rozloha:	1,96 milionu km ²
Hlavní město:	Ciudad de México
Měna:	peso (1 MXN je asi 1,3 Kč)
Růst HDP (2014):	2,1%

s jednotlivými státy. Naposledy byla podepsána na začátku února dohoda TPP o transpacifické spolupráci. Mezi nejdůležitější patří také Dohoda o volném obchodu se Severní Amerikou (NAFTA) a dohoda o hospodářském partnerství s evropským společenstvím. I přes jistá rizika tak evropští vývozci a investoři v současné době nemají obavy z vývoje mexické ekonomiky. Podle agentur Moody's a Fitch má Mexiko rating A3 a BBB+.

Mexiko tak má stále důležitější postavení nejen v rámci regionu, ale také globálně. Díky členství v různých uskupeních a řadě dohod o volném obchodu může být vstupní branou jak do zemí Severní, tak i států Střední a Jižní Ameriky a v neposlední řadě i do Karibské oblasti.

PODLE MEXICKÉ STATISTIKY JE EXPORT SKORO DVAKRÁT VĚTŠÍ

Mexiko je nejdůležitějším obchodním partnerem v Latinské Americe také pro Českou republiku. Loni byl podíl této destinace na celkovém vývozu do Latinské Ameriky více než



ce – Brazílie – se podílela necelými 19 procenty, tedy asi 266 milionů dolarů. Pokud se podíváme do jiných částí světa, pak například vývozy do Indie byly za 545 milionů a do Vietnamu jen za 97 milionů dolarů.

Důležitá je i účast českých firem na výstavách a veletrzích. Řada účastníků z minulých let může potvrdit užitečnost osobní prezentace. Dnes s pomocí místního zástupce do Mexika buď už úspěšně vyvážejí,

VELKÁ ČÁST ČESKÝCH VÝROBKŮ SE DO MEXIKA DOSTÁVÁ PŘES TŘETÍ ZEMĚ.

Podle mexických statistik, které používají jinou metodiku (podle země původu zboží), bylo loni dovezeno z Česka do Mexika zboží dokonce za 1,16 miliardy dolarů. To ukazuje, že velká část českých výrobků se do Mexika dostává přes třetí země. Ač v exportu převažují výrobky automobilového průmyslu, zvyšuje se podíl i z jiných sektorů. Jsou to energetika, zbrojní průmysl, dále jde o hygienické výrobky nebo umělá střeva z tvrzených bílkovin. V rámci 28 zemí EU je Česká republika v tabulce exportu do Mexika na osmém místě po Německu, Itálii, Španělsku, Francii, Nizozemsku, Velké Británii a Irsku.

ČESKÉ FIRMY OSLOVILY I CANCÚN A TIJUANU

Zastupitelský úřad ČR v Mexiku se snaží prezentovat české firmy také mimo hlavní město, a to především ve spolupráci s honorárními konzuly. V minulém roce se uskutečnily prezentace českých firem v Cancúnu a v Tijuane, na podzim letošního roku se připravuje obdobná akce ve státech Campeche a Tabasco.

anebo své investice zvažují. Kancelář CzechTrade sama nebo ve spolupráci se zastupitelským úřadem v Mexiku v letošním roce zorganizovala nebo připravuje účasti na výstavě ropného průmyslu PECOM, stavebním veletrhu CIHAC a veletrhu životního prostředí The Green Expo. České firmy mají možnost využít prostor velvyslanectví pro své prezentace, kdy zastupitelský úřad a kancelář CzechTrade pomohou pozvat případné obchodní partnery. ■

TEXT: EVA TADLÍKOVÁ, TAJEMNICE PRO EKONOMICKÉ A OBCHODNÍ ZÁLEŽITOSTI PETRA KREJČOVÁ, DIPLOMATKA PRO STŘEDNÍ AMERIKU VELVYSLANECTVÍ ČR V MEXIKU FOTO: PROFIMEDIA

MEXICKÉ PESO OSLABILO NEJMÉNĚ

Zbrzdění hospodářství mělo dopad v podobě znehodnocování latinskoamerických měn. Za 11 měsíců loňského roku se nejvíce propadl brazilský real, celkem o 41 procent. Následovalo kolumbijské peso s poklesem o 37 procent, mexické peso oslabilo o zhruba 19 procent a chilské peso o skoro 15 procent. Peruánský sol si pohoršil o 12 procent. Z dlouhodobějšího hlediska (od roku 2013) ztratila nejméně právě mexická měna. ■

VÝPADEK PŘÍJMŮ Z ROPY BYL KOMPENZOVÁN ZLEPŠENÝM VÝBĚREM DANÍ.

Výhodou mexického hospodářství je i jeho otevřenost. Má podepsáno 52 dohod o volném obchodu, ať už s uskupením zemí, nebo

47 procent. V absolutních hodnotách to představuje 662 milionů dolarů. Pro srovnání druhý největší partner České republiky v Latinské Americe

MEXIČANA NIKDY NEKRITIZUJTE

ČESKÁ FIRMA 2N TELEKOMUNIKACE VYBAVILA NEJVĚTŠÍ MEXICKOU BANKU INTERKOMY, V SOUČASNOSTI CHYSTÁ DODÁVKU PRO VĚZNICI VE STÁTĚ JALISCO. MEXIKO JE PŘITOM EXTRÉMNĚ KONKURENČNÍ TRH, UPOZORŇUJE REGIONÁLNÍ MANAŽERKA FIRMY LUCIE HRUŠKOVÁ.



NOUZOVÉ VOLÁNÍ. Podél dálnice Durando Mazatlán instalovala česká firma na 350 telefonů pro případ nouze.

S jakými výrobky jste v Mexiku uspěli?

V současnosti tam vyvážíme zboží zhruba ve finančním objemu 8,5 milionu korun za rok. Zejména se jedná o IP interkomy a příslušenství k nim. Přibližně polovinu vývozu tvoří velké projekty, jako je dodávka 250 interkomů pro hlavní sídlo největší banky v Mexiku BBVA na třídě Reforma v Mexico City. Uvedený objem exportu víc než dvojnásobně převyšuje naše roční prodeje do jakéhokoliv z jiných latinskoamerických zemí. Mexiko je pro nás v této oblasti nejperspektivnější trh.

Souvisí to s jeho relativní vyspělostí?

To ano, naše výrobky pro svou instalaci potřebují pokročilou infra-

strukturu. Hlavními oblastmi, kde prodáváme, jsou moderní města Mexico City a Monterrey a státy Jalisco a Querétaro. Značka 2N je v Mexiku přítomna už víc než deset let.

Míříte i na veřejné zakázky?

Naší prioritou je nyní hledání velkých projektů, které potom realizujeme ve spolupráci s jedním z našich lokálních distributorů. V tom nám poslední dobou pomohla i kancelář CzechTrade v Mexico City. Díky prezentaci našich výrobků na veletrhu PECOM ve státě Tabasco jsme získali kontakt na firmu, díky níž bude v příštích třech měsících uzavřen významný kontrakt na dodání IP interkomů do vězení ve

státě Jalisco. Podobný projekt trvá normálně uzavřít v průměru dva roky. Počítáme, že v konečné podobě dosáhne projekt hodnoty přes dva miliony korun. Přestože značka 2N je na trhu v Mexiku již zavedena, spolupráce s místní kanceláří CzechTrade v Mexico City je pro nás velmi důležitá díky jejím širokým kontaktům ve vládních institucích, infrastruktuře i v průmyslu, kam můžeme naše výrobky dodávat.

Jak podle vašeho názoru Mexičané zvládlí pád cen ropy?

Vlnu krizí, které se v souvislosti s poklesem cen ropy objevily napříč latinskoamerickými zeměmi, přestalo Mexiko nejlépe. Přes poměrně

velké změny v kurzu mexického pesa k dolaru se stále objevují velké soukromé i vládní projekty. Vzhledem k velmi širokému využití našich výrobků je pro nás Mexiko perspektivní zejména svou velikostí, stabilitou a schopností investovat i do dražších a kvalitních zahraničních zařízení.

2N TELEKOMUNIKACE

Pražský výrobce IP interkomů a další komunikační elektroniky je jedním z nejúspěšnějších českých vývozců. Firma v posledních letech opakovaně vyhrála kategorii Globální exportér v soutěži Exportní cena DHL UniCredit. Vyvází už totiž do téměř 120 zemí světa. V rámci Latinské Ameriky je jejím nejdůležitějším trhem právě Mexiko. Společnost zaměstnává na dvě stovky pracovníků.

Mexiko je hodně otevřená ekonomika. Jak se to projevuje na konkurenci?

Je to jeden z nejvíce konkurenčních trhů v Latinské Americe. Důvodem jsou smlouvy o volném obchodu s mnoha zeměmi světa. Díky nim se v Mexiku setkáváte s obrovským množstvím nejrůznější konkurence všemožné kvality i ceny. Je proto těžké získat důvěru distributorů, kteří jsou už přesyceni nabídkou různých produktů. Získání důvěry k prodeji právě naší značky trvá často i několik let. Na druhou stranu jsou mexičtí partneři věrní. Pokud vaši značku otestují a začnou prodávat, málokdy se pak s vámi ze dne na den rozloučí, pokud k tomu nemají vážný důvod. Vynaložená snaha se v Mexiku jednoznačně vyplatí.

Jak vnímáte povahu Mexičanů?

Přestože se může zdát, že Mexiko je země s velkým vlivem evropské kultury, je potřeba se nenechat zmást. Mexiko je prostě jiné, a to i v porovnání s dalšími zeměmi Latinské Ameriky.

Základním předpokladem pro úspěšné obchodní jednání je tu jednoznačně schopnost komunikace ve španělštině – a to přesto, že spousta Mexičanů hovoří velmi dobře anglicky. Španělština je pro budování vztahů nezbytná.

Jakou pro jednání zvolit strategii?

Mexičané jsou zaměřeni na dlouhodobé budování důvěry mezi obchodními partnery. Chtějí vás i vaši firmu poznat, a k tomu nestačí poslat e-mail nebo zavolat. Pokud to myslíte s Mexikem vážně, je potřeba počítat s častými osobními návštěvami. Pro náš obor, kterým je elektronická bezpečnost a automatizace budov, je pak velmi důležitá pravidelná účast na oborových veletrzích. Kdo není osobně a pravidelně viděn, často zapadne v obrovském množství ostatních značek, kterými je trh zaplaven.

Podle čeho si mezi nimi nakonec mexický klient vybere tu vaši značku?

Klíčovým ukazatelem pro většinu partnerů je náš dlouhodobý zájem o mexický trh, naše znalost místních poměrů v oboru a referenční projekty, přičemž význam

MEXIČTÍ PARTNEŘI JSOU VĚRNÍ. POKUD VAŠI ZNAČKU OTESTUJÍ A ZAČNOU PRODÁVAT, MÁLOKDY SE PAK S VÁMI ZE DNE NA DEN ROZLOUČÍ, POKUD K TOMU NEMAJÍ VÁŽNÝ DŮVOD.

mají především ty mexické. Důležitý v oboru elektroniky je i původ výrobků, i když stále víc se na trh tlačí i levná čínská konkurence. Velmi pozitivně působí označení původu

na kritiku velmi citliví, při problémech s obchodním partnerem je potřeba postupovat velmi opatrně. Mexičané vám v daný moment nic neřeknou, ale může se stát, že kvůli



NAINSTALOVÁNO. Lucie Hrušková ukazuje jeden z interkomů, které společnost 2N dodala do budovy největší mexické banky.

zboží z Evropské unie. Českou republiku zná v našem oboru málokdo.

Na co si dát při obchodní schůzce pozor?

Je potřeba vyvarovat se jakékoliv formy kritiky nejen partnera, ale i Mexika jako země. Mexičané jsou

nevhodně zvolené formě komunikace ztratíte dobrý vztah s partnerem, který jste budovali několik let. To souvisí i s druhým specifickým obchodního jednání v Mexiku a tím je kulturně velmi hluboko zakořeněná neschopnost odpovědět záporně. Odpověď „ne“ je v Mexiku považo-

vána za nezdvořilou až urážlivou. Na to neexistuje rada, je potřeba být s obchodním partnerem často v kontaktu, číst mezi řádky a vědět, že ne vše, co vám partner na obchodní schůzce potvrdí, se opravdu stane.

Jak dlouhý je čas od prvního kontaktu se zákazníkem po uskutečnění obchodu?

Budování důvěry a realizace projektů trvají v Mexiku minimálně šest měsíců. Ovšem v našem oboru se to může vyšplhat až k pěti letům od chvíle, kdy se o projektu dozvíme. Buďte trpěliví, úspěch v Mexiku může mít velmi pomalý rozběh, ale zároveň dlouhou setrvačnost.

Jaké máte pro Mexiko další plány?

V rámci Latinské Ameriky bude Mexiko pro 2N i v následujících letech jednoznačně trh číslo jedna. Vidíme tu rostoucí poptávku v oblasti elektronické bezpečnosti i automatizace budov. V Mexiku se vyplatí nepolevit. Počítáme s častou osobní přítomností na trhu a se zvyšováním prodeje ve spolupráci se stávajícími distributory.

A pro zbytek Střední Ameriky?

I ten je pro 2N důležitým regionem. Zejména země jako Kostarika a Panama jsou pro nás prioritou díky své technologické vyspělosti, velkým projektům v infrastruktuře i výstavbě luxusních rezidencí. Tento trh je specifický provázaností se Spojenými státy. Většina místních firem dováží do regionu přes mezisklady v Miami kvůli lepším dovozním podmínkám. V současnosti tu máme několik lokálních partnerů, s nimiž spolupracujeme na projektech například pro Panamský průplav. Očekáváme zde v příštích letech růst prodeje okolo 20 procent. ■

ŠKODA DODÁ TURBÍNY ELEKTRÁRNĚ EMPALME

MEXIKO HLEDÁ EKOLOGICKY ŠETRNOU CESTU K ELEKTRINĚ. NOVÁ PAROPLYNOVÁ ELEKTRÁRNA V REGIONU SONORA PROTO POUŽIJE MODERNÍ STROJE Z ČESKA.

Prestižní kontrakt letos v Mexiku získala společnost Doosan Škoda Power. Pro konsorcium firem Sener a OHL dodá turbosoustrojí výkonné třídy 300 MW. Také zajistí technickou pomoc při montáži turbín a uvedení do provozu v nové elektrárně Empalme I. Ta vyrůstá ve státu Sonora na severozápadě Mexika. Zprovozněna má být do konce příštího roku. Podle odhadů totiž poroste na severu Mexika poptávka po elektrické energii v průměru o 3,6 procenta ročně a právě projekt Empalme I by měl zčásti tuto poptávku pokrýt. Provozovatelem Empalme I je CFE, vůbec největší elektrárenská společnost v Latinské Americe.



VÝKONNÉ. Škoda zúročila dobrý dojem z předchozích dodávek do Latinské Ameriky.

Český dodavatel zúročil dobrý dojem, který udělal s předchozími dodávkami do Mexika. „V návaznosti na vynikající provozní výkon u projektů v elektrárnách El Sauz a Hermosillo a také proto, že oslavujeme 111 let výroby parních turbín vlastního designu, jsme rádi, že jsme pro CFE důvěryhodným

partnerem a můžeme se stát důležitou součástí energetiky v Mexiku,“ uvedl David Zeman, manažer pro Latinskou Ameriku v Doosan Škoda Power. Podle něj je nová zakázka zatím největší instalací pro segment paroplynových elektráren v latinskoamerickém regionu. Konstrukce

kondenzační turbíny s přehříváním páry přitom musela splnit náročné požadavky vyplývající z vysokých vstupních teplot páry i náročných požadavků na provoz.

Projekt také potvrdil současný světový trend, tedy přechod od uhelných elektráren k paroplynovým

elektrárnám, které dosahují vyšší účinnosti ve spotřebě paliva a jsou šetrnější k životnímu prostředí. Jako nejpokrokovější trh v Latinské Americe jde v čele tohoto trendu právě Mexiko. ■

TEXT: REDAKCE
FOTO: ARCHIV

NABÍDLI JSME RADARY PROTIDROGOVÝM JEDNOTKÁM

SKUPINA OMNIPOL CHCE V LATINSKÉ AMERICE USPĚT MIMO JINÉ S NOVÝM MODELEM CVIČNÉHO LETADLA L-39NG NEBO S PRŮZKUMNÝM LETOUNEM L 410.

Trh Mexika a dalších zemí Latinské Ameriky je velmi významný pro českou skupinu OMNIPOL, která tady nabídla české radiolokační systémy. „Naším cílem je uplatnit české technologie vedle Mexika a Chile, kde jsme byli před nedávnem na významné výstavě FIDAE, také v Argentině, Brazílii, Bolívii a v Kolumbii. Chceme uspět s našimi pasivními radary nové generace VERA, které nabízíme letectvu a protidrogovým jednotkám,“ uvedl generální ředitel společnosti Michal Hon. „Námořnictvu nabízíme zcela unikátní systém radioelektronického průzkumu s dosahem až 700 kilometrů,



VERA. Nová generace pasivního radiolokátoru může pomoci s kontrolou pobřežních oblastí.

takzvaný systém SDD. A dále námořní průzkumnou verzi léty osvědčeného a ve světě velmi oblíbeného letounu L 410 UVP-E20, ovšem nyní jako model nové generace s nižší spotřebou paliva, delším doletem a s vyšší užitnou nosností,“ doplnil Michal Hon. Solidní šance má podle něj také nová generace cvičného proudového letounu L-39NG, který představuje špičkovou náhradu za mnohdy už zastaralá cvičná letadla v latinskoamerických zemích. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: ERA PARDUBICE

NEJBOHATŠÍ ČLOVĚK SVĚTA „ZCHUDL“ KVŮLI PESU A TELEFONNÍ KONKURENCI

ŽEBŘÍČEK NEJMAJETNĚJŠÍCH MILIARDÁŘŮ PLANETY NA ČTYŘI ROKY OVLÁDL MEXIČAN CARLOS SLIM HELU. LONI ALE ZAŽIL ZÁVRATNÝ SEŠUP, KDYŽ JEHO MAJETEK SPLASKL O TŘETINU, O VÍC NEŽ 27 MILIARD DOLARŮ. VYDATNĚ K TOMU PŘÍSPĚL RŮST KONKURENCE V MEXICKÝCH TELEKOMUNIKACÍCH.



MILIARDOVÝ MEXIČAN. Na vrcholu mělo impérium Carllose Slim Helu hodnotu přes 77 miliard dolarů.

Přestože ve většině anekdot o pohádkově bohatých lidech vystupuje jako hlavní hrdina Bill Gates, ve skutečnosti zakladatele Microsoftu už v roce 2010 sesadil z čela prestižního žebříčku boháč úplně jiného typu. Všem americkým miliardářům tehdy vypálil rybník mexický podnikatel Carlos Slim Helu. Jeho impérium, které mělo na vrcholu rozkvětu hodnotu přes 77 miliard dolarů, zahrnuje snad úplně všechno. Od deseti nákupních center v Mexiko City přes největší latinskoamerické mořské akvárium až po 170 prodejen hudebních nosičů napříč Mexikem. Slim Helu investuje i ve světě, především

ve Spojených státech a ve Španělsku. Vlastní například několik budov v New Yorku a také 17procentní podíl v deníku New York Times.

INVESTOVAT ZAČAL V JEDENÁCTI

Největší zlatou žílou pro mexické boháče, který prý kdysi začal už v 11 letech poprvé experimentovat s investicemi do vládních dluhopisů, jsou ale v současnosti telekomunikace. Je pánem operátorů Telmex a América Móvil. A právě liberalizace telekomunikačního trhu v Mexiku a příchod nových konkurentů snížily dřívější tučné zisky těchto gigantů. „Podíl

v jeho latinskoamerickém operátoru América Móvil trafil loni a na začátku letošního roku v návaznosti na nové mexické telekomunikační regulace, slabší mexické peso a na ekonomický pokles v Brazílii,“ uvádí magazín Forbes, který každoročně žebříček nejbohatších lidí světa sestavuje. Podle Forbesu tak za poslední rok ztratil Carlos Slim Helu 27,1 miliardy dolarů, což je největší propadák v celém žebříčku. Na prvním místě už tak zase kraluje starý dobrý Bill Gates.

MEXICKÝ WARREN BUFFETT

Mexičan Helu je nyní na čtvrtém místě a zbylo mu „jen“

50 miliard dolarů. Ale investor, kterému je letos 76 let, ještě zdaleka neřekl poslední slovo. V minulosti prokázal schopnost investovat ve správnou chvíli do správných projektů, když ostatní pochybovali. Proto se mu někdy přezdívá „mexický Warren Buffett“. Navíc má pokračovatele. Impérium nyní postupně přebírá jeho nejstarší syn Carlos Slim Domit. Portfolio firem je tak široké, že dříve nebo později se s nějakým podnikem patřícím této rodině setká každý, kdo zamíří do Mexika za obchodem. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: PROFIMEDIA

KE STAVBĚ ROPNÝCH PLOŠIN I PLYNOVODU PŘIZVALO MEXIKO SOUKROMNÍKY

ODVĚTVÍ, V NICHŽ MĚLY DOSUD MONOPOL STÁTNÍ PODNIKY, TEĎ MEXIKO OTVÍRÁ I SOUKROMÝM FIRMÁM. REFORMY NESOU OVOCE. BENZIN NAPŘÍKLAD ZAČNOU POPRVÉ PRODÁVAT I NESTÁTNÍ BENZINOVÉ STANICE, CENA TELEFONOVÁNÍ KLESLA V POSLEDNÍ DOBĚ AŽ O PĚTINU, ŘÍKÁ VEDOUcí KANCELÁŘE CZECHTRADE V MEXICO CITY MIROSLAV MANDÁK.

S čím se Češi v poslední době na mexickém trhu prosadili?

Českých firem, které jsou tu úspěšné, je poměrně hodně a pocházejí z nejrůznějších oborů. Letos například vyrazilo do ulic druhého největšího mexického města Guadalajary 25 nových trolejbusů vyrobených ve spolupráci mexické firmy Dina a české společnosti Škoda Electric. Škodovka dodává do autobusů kompletní elektronické vybavení, které zajistí výhodnější provozní náklady a výrazně zvýší ekologickou úroveň místní hromadné dopravy. Elektrická energie dodávaná na provoz trolejbusů bude pocházet z větrných elektráren rozmístěných ve státě Jalisco.

Zajímavý je prodej prvního stroje na výrobu externích žaluzií do Mexika. Jedná se o úspěch jihomoravské firmy Zebr. V Mexiku se používají nejvíc interní žaluzie, které jsou méně efektivní. Lze tu případně vidět vnější ochranu oken, slouží jako bezpečnostní prvek při hurikánech. Externí žaluzie jsou k vidění výjimečně a doposud musely být dováženy. Zebr se tak stává průkopníkem moderních technologií ve stavebnictví v Mexiku. Za úspěchem stojí i spolupráce s CzechTrade, kdy jsme pro české firmy organizovali účast na veletrhu EXPO CIHAC.

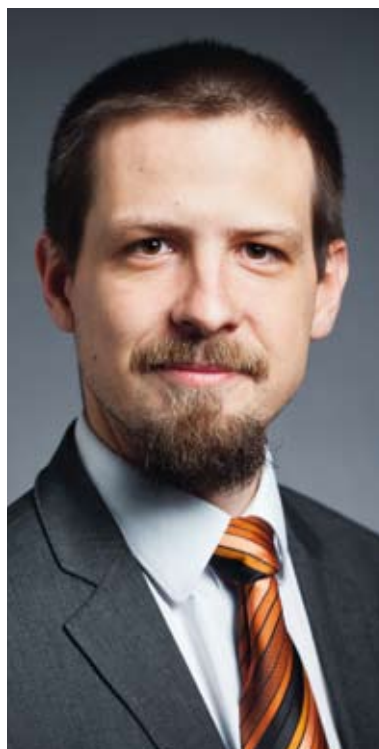
A co energetika?

Významné úspěchy má plzeňská firma Doosan Škoda Power. Její poslední kontrakt se týká projektu

paroplynové elektrárny Empalme, která bude uvedena do provozu koncem příštího roku. Firma dodá parní turbínu vlastní konstrukce o výkonu 300 MW. Jinak obecně lze říci, že nejvíce se v Mexiku prosazují české firmy v subdodávkách do automobilového průmyslu. Tam míří většina českého exportu.

Mexiko je velkým vývozcem ropy. Co pro něj znamená současný pád její ceny?

Cena ropy bude ovlivňovat přísun peněz do státní pokladny, a tím i možnost státu investovat do řady projektů. Na druhé straně bude zlevnění ropy vytvářet tlak na co nejrychlejší realizaci reformem. Jejich cílem je sektory spravované doposud pouze státními firmami otevřít i soukromým domácím nebo zahraničním společnostem. Událostí číslo jedna je podle mého názoru otevření trhu s elektrickou energií, a s tím související podpora zelené energie. Dále se jedná o vypsání cel-



PŘÍMO V MEXIKU. Miroslav Mandák může pomoci českým firmám díky trvalé přítomnosti a kontaktům na tamějším trhu.

kem 13 tendrů na hlubinnou těžbu ropy v Mexickém zálivu. Přihlásit se mohou jakékoli firmy disponující příslušnou technologií. Hodnota jednotlivých smluv se pohybuje mezi třemi a čtyřmi miliardami dolarů a součástí kontraktu je zapojení vítěze soutěže nejen do výstavby, ale i do provozu ropné plošiny.

Jak dopadnou reformy na donedávna monopolní státní ropný gigant Pemex?

Do budoucna má spolupracovat na jednotlivých projektech se soukromými firmami. Ty by se měly stát protikorupčními garanty, kteří budou ve snaze ochránit a zefektivnit svoje investice dohlížet na hospodaření v projektech.

Dotkne se liberalizace i prodeje benzínu koncovým spotřebitelům?

Otevření trhu s distribucí pohonných hmot je přelomovým bodem. V letošním roce se stavějí první benzínové stanice, které nejsou



KONEC MONOPOLU. Státní ropný gigant Pemex se teď bude muset o projekty v petrochemii podělit se soukromými firmami.

provozovány státním Pemexem, ale pod značkou Gulf. Jedná se o firmu z USA, jež otevře své pumpy v Mexico City a Monterrey, a která má ambiciózní cíl, dosáhnout během následujících tří let na 25 procent mexického trhu.

Další zásadní událostí je otevření největšího chemického závodu v Latinské Americe, který dostal pragmatický název Etileno XXI. Továrna bude zpracovávat etan a vyrábět z něj polyetylen. Ten se bude využívat na výrobu obrovského množství plastových produktů počínaje igelitovými taškami přes medicínské vybavení až po obaly na mobilní telefony. Jedná se o projekt v hodnotě 5,2 miliardy dolarů a jeho cílem je snížit dovoz plastů do Mexika o 70 procent.

Důležitým momentem je také vyhlášení tendrů na stavbu plynovodu z USA do Mexika. Z celkem 18 vypsání soutěží se v současné době začínají první uzavírat. Celková délka plynovodu bude skoro 3,8 tisíce kilometrů s denním průtokem vyšším než 12 miliard kubických stop. Hodnota investice je přibližně šest miliard dolarů.

Jak konkrétně vypadá reforma v oblasti energetické sítě?

Snaží se přitáhnout soukromé investory a jejich prostřednictvím modernizovat výrobu a distribuci energie. Jedním ze základních cílů je také zvýšit podíl energie získané z obnovitelných zdrojů. V současné době probíhá rozdělení státní firmy CFE (Comisión Federal de Electricidad) na větší počet samostatně hospodařících divizí. Společnost doposud operovala na trhu jako monopolní výrobce a distributor elektřiny. Od letošního roku budou existovat divize specializované podle předem stanovených charakteristik trhu. Jedná se o typ spotřebitele, klimatické podmínky v regionu či spotřebu v různých denních hodinách. Tím by se měla zajistit flexibilita výroby v daných regionech, která bude podle potřeby doplňována zelenou energií. Dalším bodem reformy je částečná privatizace trhu s elektrickou energií. Funkce regulátora bude přesunuta z CFE na CENACE (Národní centrum pro kontrolu energetické energie) a CFE se stane jedním ze standardních hráčů na trhu.

Zasáhnou reformy i do telekomunikací?

Zde se podařilo dosáhnout především výrazného snížení cen za služby pro konečného spotřebitele. K poklesu, který od začátku loňského roku dosáhl asi 20 procent, přispělo snížení extrémně vysokých tarifních poplatků za volání v rámci Mexika z jednoho státu do jiného nebo snížení ceny za volání ze sítě jednoho mobilního operátora na telefon jiného operátora. Z hlediska zahraničních firem se pak telekomunikační sektor otevřel menším firmám, například společností AT&T nebo Eutelsat, a zvýšil tak konkurenci. V tomto odvětví se ve střednědobém horizontu očekává velký rozvoj, a to především kvůli tlaku na nedostačující kvalitu služeb a pokrytí země.

Jaká další odvětví jsou v Mexiku perspektivní?

Jednou z významných charakteristik Mexika je jeho průmyslová diverzita. Vedle ropného průmyslu jsou tu na vzestupu automobilový, letecký a potravinářský průmysl nebo turismus. Mezi další silná

odvětví patří těžební sektor, který u některých surovin také bojuje s nízkými cenami na světových trzích. Díky této diverzitě tedy není Mexiko závislé pouze na příjmech z ropy, ale dokáže relativně flexibilně reagovat na její výkyvy. Je možné tvrdit, že pád ceny ropy Mexiko výrazně ovlivňuje, ale nejedná se o kritický faktor, který by ochromil fungování celé země. Perspektivní pro vývoz jsou i další obory.

Lze využít Mexiko jako základnu pro obchod s USA, Kanadou a zeměmi Střední Ameriky?

Z prostého geografického pohledu to jistě možné je. Zajímavé ale je podívat se na tuto možnost i z pohledu Mexika jako jedné z neotevřenějších ekonomik světa. Toto postavení se vláda snaží dále rozvíjet, a to do všech světových stran. Dokladem může být členství v nově vznikajících uskupeních, jakým je Pacifická aliance zahrnující Chile, Peru, Kolumbii a Mexiko (kandidáty na přistoupení jsou Kostarika a Panama). Cílem Pacifické aliance je zrušení všech celních tarifů mezi jejími členy v krátkodobém časovém horizontu. ▶

DO ULIC MĚSTA GUADALAJARY VYRAZILO 25 TROLEJBUSŮ VYROBENÝCH VE SPOLUPRÁCI MEXICKÉ FIRMY DINA A ČESKÉ ŠKODA ELECTRIC. ENERGIE NA PROVOZ TROLEJBUSŮ BUDE Z VĚTRNÝCH ELEKTRÁREN VE STÁTĚ JALISCO.

Druhou velkou aliancí, do níž Mexiko vstoupilo, je Trans-Pacifická dohoda (TPP). Co přináší?

Měla by se stát největší zónou volného obchodu na světě. Mezi jejich 12 členů patří USA, Kanada, Austrálie, Japonsko, Singapur nebo Chile. V rámci TPP by mělo dojít k prohloubení již stávající integrace mezi některými členy a nastavení nové úrovně mezinárodního obchodu v celém regionu. Severní Amerika (Mexiko, USA a Kanada) by pak měla vytvořit nejkonkurenceschopnější region na světě. Přijetím dohody se země zavazují k odstranění veškerých celních překážek u průmyslových výrobků a k odstranění nebo snížení cla u zemědělských produktů. Další části dohody jsou pak zaměřeny na jednotlivá odvětví, jako jsou farmaceutické výrobky, zdravotní prostředky nebo textil. Zvláštní kapitola se pak zabývá problematikou prokazování původu a kumulovaným původem zboží. Například u automobilového průmyslu se jedná o 45 procent u aut a 40 procent u autodílů, aby byl obchod mezi členskými zeměmi bez celního zatížení.

Přináší to nějaké výhody i českým exportérům?

České firmy mohou využít stávající situace, kdy má Mexiko podepsanou

dohodu o volném obchodu s EU, a zároveň má otevřenou cestu na další trhy. Je ale potřeba si uvědomit, že při dovozu zboží do Mexika a následném reexportu do třetích zemí se vždy posuzuje certifikát o původu zboží a podle toho se zařazuje do celní nomenklatury. Nejlepší je možné využít této situace, pokud se zboží v Mexiku nějakým způsobem upravuje. Takto se ve velké míře

ZAJÍMAVÝ JE PRODEJ PRVNÍHO STROJE NA VÝROBU EXTERNÍCH ŽALUZII DO MEXIKA. JEDNÁ SE O ÚSPĚCH JIHMORAVSKÉ FIRMY ZEBR.

chovají některé asijské firmy, které se tak snaží dostat do dalších zemí Latinské Ameriky. Další možností, jak využít otevřeného způsobu fungování mexické zahraniční obchodní politiky, jsou výrobní investice. Kromě usnadnění přístupu na řadu světových trhů nabízí mexická vláda mnoho pobídek a daňových úlev, které dělají z Mexika devátou nejpřitažlivější zemí pro zahraniční investory na světě.

Na jaké obchodní zvyklosti v Mexiku by měl být český vývozce připraven?

V návaznosti na obchodovaný produkt je potřeba prověřit vyžadované certifikace a normy. Někdy je zapotřebí podívat se na normy stanovené konkrétní firmou, ke které se chce český vývozce zapsat na seznam dodavatelů. Tento zápis bývá u velkých firem podmínkou smlouvy.

Především při prvních dodávkách je potřeba dbát zvýšené pozornosti na logistiku, tedy výběr přepravce, dohodnutí dodacích podmínek a překontrolování všech příslušných dokumentů celním agentem ještě před expedicí. Ceny se mohou lišit u jednoho nadnárodního přepravce, pokud dopravu objednáváte v Mexiku oproti objednávce v České republice. Dopravní dokumenty jsou pak velmi úzkostlivě prověřovány

KONTAKT DO MEXIKA

Kancelář agentury CzechTrade v Mexico City nabízí podporu jak společnostem, které do Mexika teprve hodlají vstoupit, tak i těm, které na tamějším trhu již působí. Kontakt na kancelář je miroslav.mandak@czechtrade.cz. ■

místními celníky a při podcenění jejich kontroly se stává, že se zásilka zasekne na celnici. Způsoby plateb používané v Mexiku se neliší od exportu do jiných zemí.

Jak se projevuje při jednání mentalita Mexičanů?

Po navázání obchodních vztahů s mexickou firmou se její představitelé často chtějí blíže seznámit se svými obchodními partnery. Znamená to, že se při jednáních zajímají o rodiny přítomných, o jejich zájmy, volnočasové aktivity a samotný obchod se pak stává jedním z mnoha témat setkání. Důsledkem bývá vyšší časová náročnost jednání, avšak zlepšuje se důvěra mezi oběma stranami. Součástí vztahu s obchodními partnery jsou pro Mexičany často mimopracovní aktivity. Běžné je seznámení s rodinou, organizace volnočasových aktivit, jako je turismus, sport nebo kultura, a především společné jídlo. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA

OBCHODNÍ DESATERO PRO MEXIKO



1 DOBŘE SE OBLEČTE

Buďte skuteční profesionálové v reprezentaci vaší firmy i vás samých. V Mexiku stále platí, že „šaty dělají člověka“.

2 POČÍTEJTE S VOLNĚJŠÍM POJETÍM ČASU

Buďte trpěliví a vytrvalí. Neměřte čas v Mexiku časem evropským. Raději si na vše vyhradte více času.

3 ZÍSKEJTE OSOBNÍ DŮVĚRU

Navazujte osobní vztahy. Zvěte a přijímejte pozvání. Pamatujte, že společenský prvek je v Mexiku stejně důležitý jako ten obchodní.

4 TOLERUJTE NEDOCHVILNOST

Očekávejte, že váš partner dochvilný nebude, vy ale vždy chodte včas.

5 NIKDY NEKRITIZUJTE

Buďte důslední, ale ne arogantní. Nikdy partnera nekritizujte, a to ani konstruktivně!

6 PŘIVEZTE DÁRKY

Mějte připraveny vhodné dárky. Zpočátku by to měly být dary evokující vaši firmu či Českou republiku. Později můžete vybrat i něco netradičního podle zájmu vašeho obchodního partnera.

7 ZEPTĚJTE SE NA RODINU

Zajímejte se v hovoru o rodinu vašeho obchodního partnera. V mexické kultuře je rodina středobodem života. Očekávejte, že váš partner podle ní přizpůsobí i své obchodní plány.

8 UPŘEDNOSTNĚTE OSOBNÍ KONTAKT

I v Mexiku platí, že nejlepší je osobní jednání. Pokud se nemůžete momentálně setkat s obchodníkem osobně, raději telefonujte, než abyste posílali e-mail.

9 RESPEKTUJTE DOBU OBĚDA

Mezi 14. až 16. hodinou se nesnažte někoho v Mexiku zastihnout, v tu dobu Mexičané obědvají.

Podobně od půlky prosince až do Tří králů a o velikonočním týdnem tí Mexičané svátky a v této době těžko někoho zastihnete.

10 POUŽIJTE ŠPANĚLŠTINU

V Mexiku je to se znalostí angličtiny lepší než v jiných latinskoamerických státech, protože mnoho Mexičanů má pracovní zkušenost ze Spojených států nebo tam mají příbuzné. Přesto je lepší využít španělštinu (nebo španělského tlumočnicka). Tu Mexičané preferují, a zejména starší generace jiný jazyk neovládá. ■

ZDROJ: WWW.CZECHTRADE.CZ



SOUBOJ OPERÁTORŮ. Jen od počátku loňského roku zlevnilo v Mexiku díky konkurenčnímu boji telefonování zhruba o 20 procent.

STŘEDNÍ AMERIKA LÁKÁ NA POBÍDKY STROJAŘE I TEXTILKY

HOSPODÁŘSTVÍ STŘEDOAMERICKÝCH STÁTŮ TĚŽÍ ZE STRATEGICKÉ POLOHY U NÁMOŘNÍCH CEST A BEZCELNÍHO PŘÍSTUPU NA TRH USA. NA INVESTORY ČEKAJÍ VE STŘEDNÍ AMERICE VOLNÉ ZÓNY, DAŇOVÉ ÚLEVY I NOVĚ VZNIKAJÍCÍ CELNÍ UNIE.

Ani země Střední Ameriky – Guatemala, Belize, Honduras, Salvador, Nikaragua, Kostarika a Panama – nezaostávají za Mexikem, co se týče rozvoje ekonomiky a obchodních příležitostí. Jejich tempo růstu se pohybuje v rozmezí od dvou do šesti procent HDP ročně s pozitivním trendem do budoucna. Nejrychleji rostoucí zemí je Panama a nejpomaleji rostoucí Belize a Salvador.

Díky své strategické poloze se země Střední Ameriky stávají stále důležitějším dopravním a logistickým uzlem. Panamský průplav je jednou z nejvýznamnějších dopravních tepen globální ekonomiky a v současné době probíhá zahájení výstavby ještě o něco mohutnějšího mezoceánského kanálu v Nikaragui. Vlády těchto zemí proto masivně investují do rozšiřování a modernizace infrastruktury, aby byla schopná pojmout rostoucí jak osobní, tak nákladní dopravu, ať už leteckou, silniční či železniční.

ROSTE CELNÍ UNIE

Pokročila regionální integrace těchto zemí. Společenství SICA je spojuje na politické úrovni a SIECA na té hospodářské. Země Střední Ameriky jsou díky tomu propojeny systémem volného obchodu a v současné době pracují na postupném zavádění celní unie. Nyní mezi Guatemalou a Hondurasem, později se připojí Salvador a případně ostatní země. Díky dohodě DR-CAFTA mají středoamerické země (s výjimkou Panamy a Belize) bezcelní přístup také na trh Spojených států amerických, čehož využívají především při lákání přímých zahraničních investic. Zboží vyrobené v zemích DR-CAFTA je totiž díky výrazně nižším výrobním nákladům a bezcelnímu dovozu na americkém trhu cenově vysoce konkurenceschopné. Řada zemí proto nabízí velmi výhodné investiční pobídky pro zahraniční společnosti, především pro výrobu textilu, autodílů nebo pro strojírenství. S Evropskou unií podepsaly



PANAMA CITY. Z příjmů z námořní dopravy tu vyrostlo moderní centrum celé Střední Ameriky.

středoamerické země v roce 2012 Asociační dohodu, jejíž obchodní pilíř je v platnosti již několik let. V roce 2015 vyvezly členské státy EU do Střední Ameriky zboží v hodnotě 5,7 miliardy eur a dovezly produkty za 5,2 miliardy eur.

ČESKO NABÍZÍ NÁBYTEK NEBO VRTULOVÉ MOTORY

Ačkoli se země Střední Ameriky nemožou svou velikostí a objemem vzájemné obchodní výměny rovnat Mexiku, jejich podíl na českých vývozech zdaleka není zanedbatelný. Za loňský rok vyvezly české firmy do zemí Střední Ameriky zboží celkem za 83 milionů dolarů. To je v kontextu Latinské Ameriky srovnatelné s vývozy do Argentiny nebo Chile. A je to výrazně více než vývozy do Kolumbie (63 milionů dolarů), do Peru (42 milionů dolarů) nebo na Kubu (36 milionů dolarů). Hlavní vývozní položky



VOLNÁ ZÓNA COLON. Obrovský skladový areál poskytuje servis dopravcům proplouvajícím Panamským průplavem.

byly tantal a výrobky z něj, izolace, nábytek a vyčíněné hovězí kůže, ocelové plechy, plastové trubky a hadice, elektrické kondenzátory, papír, proudové a turbovrtulové motory a elektrické jističe.

Zastupitelský úřad ČR v Mexiku se snaží prezentovat české firmy i v těchto takzvaných přiakreditovaných zemích, a to především s pomocí českých honorárních konzulů. Ti jsou v Belize, Guatemala, Hondurasu, Salvadoru a v Nikaragui. Letos v dubnu uspořádal ZÚ Mexiko úspěšnou prezentační akci českých firem v nikaragujské Managui. V prvním čtvrtletí příštího roku se plánuje velká prezentace českých podniků v Guatemale. ■

TEXT: PETRA KREJČOVÁ, DIPLOMATKA PRO STŘEDNÍ AMERIKU
EVA TADLÍKOVÁ, TAJEMNICE PRO EKONOMICKÉ A OBCHODNÍ ZÁLEŽITOSTI VELVYSLANECTVÍ ČR V MEXIKU
FOTO: PROFIMEDIA

ZLEPŠIL SE PŘÍSTUP K ÚVĚRŮM

Podle nového vydání publikace Doing Business 2016 od Světové banky učinilo Mexiko a řada zemí Střední Ameriky znatelný pokrok v oblasti usnadnění obchodu a podnikání. Snaží se tím podpořit růst a modernizaci svých ekonomik především formou podpory takzvaných MiPyMES (to jsou mikro, malé a střední podniky). Mexiko, Kostarika a Salvador si oproti loňskému roku polepšily. Honduras, Guatemala, Panama, Nikaragua a Belize si v meziročním srovnání naopak více či méně pohoršily.

Mexiko: Oproti předchozímu roku si polepšilo o čtyři místa na 38. příčku. Pomohlo zlepšení přístupu k dodávkám energie, úvěrům, a především k lepšímu výběru daní.

Kostarika: Udělala za poslední rok obrovský skok kupředu z 83. místa na 58. příčku. Zlepšení nastalo v přístupu k elektrické energii, k financování a ve zjednodušení platby daní (elektronicky). Nejlépe hodnocenou oblastí je přístup k úvěrovému financování, nejhůře je hodnocena ochrana drobných investorů.

Panama: Propadla se za poslední rok z 52. příčky na 69. místo. Nejlépe hodnocenou oblastí

je přístup k úvěrovému financování, nejhůře je hodnocena oblast placení daní.

Guatemala: Ačkoli si za poslední rok pohoršila o osm příček na 81. místo, byla zaznamenána řada pokroků v oblasti daňové zátěže (snížení korporátní daně z příjmu) a přeshraničního obchodu (elektronická dokumentace). Ve schvalovací fázi je řada dalších reforem, které by měly napomoci rozvoji obchodu a podnikání (nový obchodní zákoník, obchodní a občanský procesní řád).

Salvador: Oproti předchozímu hodnocení si v letošním roce výrazně polepšil o 23 příček na

86. místo ze 189 hodnocených zemí. Pozitivně se promítly především reformy v oblasti přístupu k financování (nový zákon o movitém majetku). Naopak v oblasti přeshraničního obchodu se negativně odrazilo zavedení nových kontrol na hraničním přechodu Anguiatú s Guatemalou.

Honduras: V meziročním srovnání Honduras poklesl o šest příček na 110. místo. Byly nicméně učiněny pokroky především v oblasti ochrany drobných investorů. V oblasti daní se naopak zvýšily náklady firem zavedením alternativní minimální daně z příjmu.

Belize: Je druhou nejhůře hodnocenou zemí regionu (120. místo), která si také v meziročním srovnání pohoršila, a to o dvě příčky. Nejlépe hodnocenou oblastí je daňová zátěž (Belize je řazeno mezi daňové ráje), naopak přístup k financování je hodnocen nejhůře.

Nicaragua: Ve srovnání s ostatními zeměmi Střední Ameriky se Nikaragua umístila nejhůře – na 125. místě (oproti minulému roku si pohoršila o šest míst). Nejlépe hodnocenou oblastí je přeshraniční obchod, naopak nejobtížnější je získávání stavebních povolení. Nebyly zaznamenány žádné reformy usnadňující podnikání. ■



SNÁZE K PENĚZŮM. Světová banka ocenila i Salvador za reformy v přístupu k financování byznysu.

PANAMSKÝ PRŮPLAV JE JEDNOU Z NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH DOPRAVNÍCH TEPEN GLOBÁLNÍ EKONOMIKY A V SOUČASNÉ DOBĚ PROBÍHÁ ZAHÁJENÍ VÝSTAVBY JEŠTĚ O NĚCO MOHUTNĚJŠÍHO MEZIOCEÁNSKÉHO KANÁLU V NIKARAGUI.

PANAMA SI VYDĚLÁ I BEZ PAPERS

Pro současnou aféru, která se týká ulívání peněz do daňových rájů, se vžil trochu nešťastný název. Kvůli označení Panama Papers teď při vyslovení jména středoamerické země možná průměrnému konzumentu médií naskočí mlhavá asociace typu „tam jsou ty podfuky“.

Ve skutečnosti je Panama vyspělou ekonomikou a měrou vrchovatou si umí najít legální výdělků. Všechno se samozřejmě točí kolem průplavu spojujícího Tichý a Atlantický oceán. Kanál byl otevřen v roce 1914 a zcela změnil obchodní trasy západní polokoule. Lodě díky zkratce přes Panamskou šíji nemusejí obeplovat celý jihoamerický kontinent.

V současnosti putuje kanálem asi 14 tisíc lodí ročně, což přináší zemi miliardy na vybraném mýtu. Kapacita průplavu už dokonce přestala stačit rostoucímu provozu, a tak začala v roce 2007 Panama kanál rozšiřovat, aby jím mohly proplout i obří novodobé nákladní lodě. Po dokončení bude mít kanál téměř dvojnásobnou kapacitu. Náklady na rozšíření přesahují pět miliard dolarů. Webová stránka



PRŮPLAV. Ročně jím propluje 14 tisíc lodí, přesto už kapacita nestačí.

projektu ukazuje v reálném čase linku vyjadřující pokrok staveb. V této chvíli už hlásí dokončení stavby z 98 procent. Rostoucí lodní provoz kolem Střední Ameriky mezitím nalákal i Nikaraguu, která chce letos začít stavět vlastní, konkurenční průplav.

Panama má ale náskok i ve službách. Kolem průplavu a díky ziskům z mýtného vyrostla v zemi perfektní

obchodní infrastruktura. Metro-pole Panama City je moderním velkoměstem plným mrakodrapů. Mezinárodní firmy ji využívají jako základnu pro obchod s ostatními státy Karibiku. Funguje tu akciová burza, diamantová burza, pobočky tu má víc než stovka zahraničních bank.

Vedle místní měny balboa se v zemi běžně používá dolar. Ame-

Panamská republika

Počet obyvatel:	3,5 milionu
Rozloha:	78 tisíc km ²
Hlavní město:	Panama City
Měna:	balboa (1 PAB je asi 24 Kč), používá se i americký dolar
Růst HDP (2014):	3,7 procenta

rický vliv je ostatně v Panamě ještě citelnější než v ostatních zemích tohoto regionu. Když na konci minulého století zkoušel v Panamě zlobit generál Manuel Noriega zapletený do obchodů s drogami, Spojené státy neváhaly přistoupit k rychlé vojenské invazi, zatčení Noriegy a ke zpacifikování země pod svým dozorem.

Výsadní postavení Panamy v oblasti dokladuje také velmi solidní český vývoz do této země. V roce 2014 zažil velký 300procentní meziroční nárůst na víc než 40 milionů dolarů. Stojí za tím hlavně dodávky české techniky do nové elektrárny El Paco. V Panamě se také už prodávají vozy Škoda. ■



KOSTARIKA NEPOTŘEBUJE ARMÁDU ANI ŠPINAVOU ELEKTŘINU



VĚTRNÍKY. Kostarika loni dokázala žít 75 dní v kuse jen z energie z obnovitelných zdrojů.

Je to velmi sympatická země. V regionu, kde jsou vojenské převraty a občanské války téměř součástí místního folkloru, si Kostarika

dovolila něco nevídaného. Armádu už v polovině minulého století prostě zrušila. Přesto – nebo možná právě proto – je nejstabilnější zemí

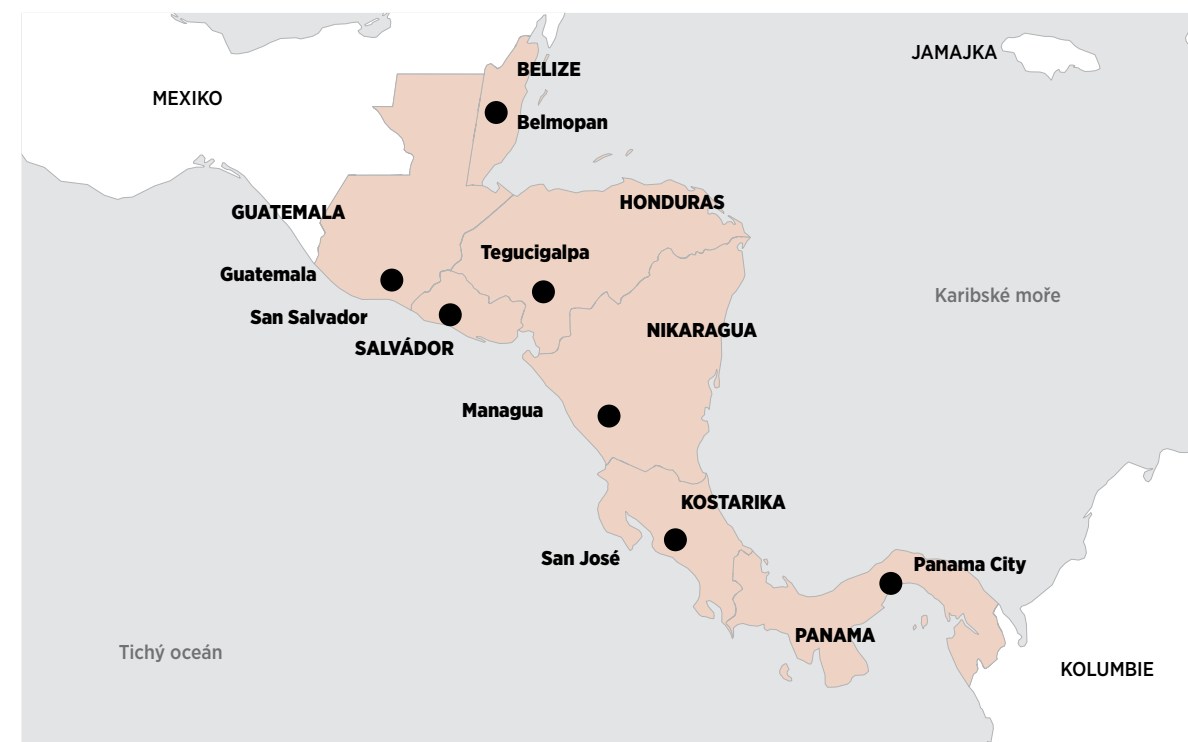
Střední Ameriky. Demokratický postoj téhle země je opravdu inspirativní. Nezasahuje do konfliktů v sousedních státech a zachovává přísnou neutralitu. Svobodně zvolený parlament má silný mandát, protože volí povinně každý plnoletý občan. Čtvrtina veřejného rozpočtu jde na školství.

Sympatický profil Kostariky podtrhuje stále větší důraz na ekologii. Vláda například platí lidem za vysazování stromů. Tím se zvýšilo zalesnění státu z 24 procent na polovinu. Loni Kostarika vytvořila rekord, když 75 dní v kuse vystačila jen s energií získanou z obnovitelných zdrojů. Umožnily to vydatné deště, které otočily turbíny ve vodních elektrárnách na maximum. Země se chce do roku 2021 úplně zbavit energie z uhlí a má k tomu

Kostarická republika

Počet obyvatel:	4,5 milionu
Rozloha:	51 tisíc km ²
Hlavní město:	San José
Měna:	colón (100 CRS je asi 4,4 Kč)
Růst HDP (2014):	3,8 procenta

velmi blízko. Obnovitelné zdroje vytvářejí už teď 88 procent veškeré spotřebované energie. Dvě třetiny z toho zastanou vodní elektrárny. Zbytek práce odvedou geotermální zdroje, solární panely a biomasa. Budování energetiky patří v Kostarice k hlavním obchodním příležitostem. Byznysmeni se tam přitom mohou spolehnout na hodnotu, kterou mají rádi: na stabilitu. ■



STAVBA NOVÉHO PRŮPLAVU V NIKARAGUI MÁ ZPOŽDĚNÍ

Do hospodářství Nikaraguy má přinést revoluci projekt století: nový průplav, který spojí Atlantský s Tichým oceánem. Stal by se tak přímou konkurencí nedalekého Panamského průplavu. Tenhle nápad není na první pohled až tak zcestný. Nikaragua je ve své jižní části velmi úzká, a navíc by kanál využil již existující velké přírodní jezero. Nebude tudíž nutné vyhloubit tolik zeminy. Celková délka kanálu má být ale přesto 270 kilometrů. Pro srovnání – Panamský průplav, který přetíná středoamerickou pevninskou šíji v jejím nejužším místě, je dlouhý jen 82 kilometrů. Je ale pravda, že v Panamě se dveře netrhnou a tamější vodní cesta v současnosti sotva stačí čilému lodnímu provozu. I zamýšlená konkurence v Nikaragui by tedy mohla mít při troše štěstí dostatek klientů.

PLATIT MÁ ČÍNA

Megalomanský projekt ale od začátku budí rozpaky. Ten hlavní otazník samozřejmě visí nad tím, jestli se vůbec mohou vrátit obrovské náklady na vybudování nového kanálu, které jsou odhadovány minimálně na 50 miliard dolarů. Další otázkou je, kdo to celé zaplatí, když nikaragujskou státní pokladnu zdobí na nejvyšší zaprášené pavučiny. Hlavním

investorem tak má být konsorcium vedené čínským miliardárem Wang Jingem, který je od počátku hlavním vizionářem celého projektu. Jeho majetek se ale kvůli krizi na asijských akciových trzích smrskl během jediného roku o třetinu. Také poskytnutí kontroly nad klíčovou obchodní spojnici Číňanům ledaskomu nevoní – od nikaragujských patriotů až po USA, které si dosud hlídaly kontrolu nad Panamským průplavem i nad celým regionem naprosto nekompromisně.

Další skupinou, které plánovaný Canal Interoceánico leží v žaludku, jsou domorodí obyvatelé v okolí jezera Nikaragua. Monstrózní projekt, který má půlku země proměnit v rozkopané staveniště, by asi vzbudil



VIZIONÁŘ Z ČÍNY. Předloni vítaly davы Nikaragujských investorů Wang Jinga s jásotem, od té doby se ale spuštění stavby pořád odkládá.

Nikaragujská republika

Počet obyvatel:	6 milionů
Rozloha:	132 tisíc km ²
Hlavní město:	Managua
Měna:	cordóba (1 NIO je asi 0,8 Kč)
Růst HDP (2014):	4,7 procenta

odpor části obyvatel kdekoli v světě. Jih Nikaraguy je o to háklivější, protože tu má kanál vést přes oblasti s unikátní přírodou a také přes pokojlivá turistická letoviska, která patří k tomu nejlépe prosperujícímu, co zatím nikaragujská ekonomika má.

Při všech těchto problémech je otázkou, kdy a zda vůbec se nakonec opravdu kopne do země. Investor Wang Jing zatím oznámil, že začátek

stavebních prací se odkládá na konec letošního roku. Oficiálním důvodem je zpracování připomínek k ochraně životního prostředí. Neoficiálně se mluví o problémech při hledání těch potřebných miliard.

ORTEGA JE ZNOVU U MOCI, ČEŠI CHTĚJÍ ZPĚT

Kolem kanálu samozřejmě vyrostle spousta nezbytné infrastruktury, což by mohla být šance i pro české dodavatele. Výhodou je, že na rozdíl od ostatních středoamerických zemí je v Nikaragui Česko známou značkou. Před sametovou revolucí totiž socialistické Československo rozsáhle podporovalo levicovou vládu Sandinistické fronty, která vládla Nikaragui po celá osmdesátá léta. Její vůdčí osobnost Daniel Ortega se navíc v roce 2006 vrátil na vrchol moci, když vyhrál prezidentské volby a zemi od té doby znovu vede. Politik přitom zmírnil původně přísně levicovou orientaci. To se mimo jiné projevilo ve smíru s katolickou církví a ve vstřícnosti vůči zahraničním investorům.

Dobré vztahy z dřívějška mají stále svou váhu. Při dubnové obchodní misi českých podnikatelů do Nikaraguy, která byla po dlouhé době prvním větším byznysovým setkáním, tak české obchodníky osobně přivítal mimo jiné i Laureano Ortega, syn prezidenta a vládní poradce pro investice a turistiku. Na obchodním fóru se z českých firem představily Nikaragujským mimo jiné společnosti Kovobel, Linet, YSoft nebo Česká zbrojovka. Mítink stejně jako celou misi pomohla zorganizovat česká ambasáda v Mexiku, do jejíž kompetence středoamerický region spadá.

Čeští podnikatelé si prohlédli v Nikaragui i jeden ze zhruba 50 průmyslových parků, kde mohou investoři získat také daňové pobídky. Mezi přednostmi jmenovali hostitelé mimo jiné to, že je Nikaragua oproti svým severním sousedům podstatně bezpečnější. Příležitost pro firmy ze zemědělství prý čekají v mimořádně úrodné sopečné půdě, která je pro tuto oblast Ameriky typická. Z pěti milionů hektarů zatím 80 procent leží ladem. Jinak řečeno, i kdyby nakonec na megalomanskou stavbu nového průplavu nedošlo, v Nikaragui čeká i bez něj dost příležitostí. ■

HONDURAS JE OPRAVDVOU BANÁNOVOU REPUBLIKOU

Kdybychom hledali předobraz příslovečné banánové republiky, těžko padne tahle nálepka někam lépe než na Honduras. V přeneseném smyslu i doslova. V tomhle státě je přiměřený chaos, a navíc jsou opravdu hlavním vývozním artiklem banány. V zemědělství pracuje polovina obyvatel, mezi další důležité plodiny patří káva a také tabák, z něž tu vyrábějí doutníky i někteří kubánští emigranti.

Honduras má ale jednu horší vizitku, než jsou banány. V posledních letech je označován za vůbec nejnebezpečnější zemi světa z hlediska násilné kriminality. Stal se pro gangy přestupní mezistanicí při pašování drog nebo zbraní do Spojených států. Nechvalně proslulé je především město San Pedro Sula, kde je zavražděno víc než 110 lidí na 100 tisíc obyvatel ročně (to je například šedesátkrát větší kriminalita než v Praze). Tlupy potetovaných gangsterů zvaných Maras terorizují také honduraskou metropoli Tegucigalpu.



BANÁNY. Plantáž u města San Pedro Sula patří k těm lepším způsobům, jak si v nejnebezpečnějším městě světa zajistit obživu.

Nemají problém rekrutovat na ulici neustále nové členy mezi mladou generací, která nedostane v chudé zemi vzdělání ani práci. Pod hranicí chudoby žijí stále dvě třetiny obyvatel Hondurasu.

Šance téhle země na vybědnutí z bídy spočívá především v jejím dlouhém karibském pobřeží. Zatím tudy proudí hodně nelegálního kontrabandu, honduraská vláda by tu ale chtěla více rozvinout turis-

Honduraská republika

Počet obyvatel:	8 milionů
Rozloha:	112 tisíc km ²
Hlavní město:	Tegucigalpa
Měna:	lempira (1 HNL je asi 1 Kč)
Růst HDP (2014):	3,1 procenta



tiku a obchodní dopravu. Letos se konečně po mnoha letech začíná realizovat stavba mezinárodního letiště Palmerola, které má být základním bodem zamýšleného logistického uzlu. Stavbu letiště má zajistit španělská firma Emco a stát bude 120 milionů dolarů. Z toho zhruba čtvrtinu zaplatí vláda, zbytek soukromí investoři.

V turistické ruce vznikla jedna z mála novodobých honduraských zakázek pro českou firmu. Na turistickém ostrově Roatán instaloval Vendelín Krkoška, zakladatel libereckého minipivovaru Vendelín, kompletní techniku na výrobu piva. Obyvatele Hondurasu tak český podnikatel učil poprvé pít pivo točené z trubek, protože do té doby znali pouze to v plechovkách. ■

SALVADOR VEDL VÁLKU I KVŮLI FOTBALU



SOUBOJ GANGŮ. Tetováním se zdobí členi klanu Barrio 18, který se přetahuje o moc s druhým nejsilnějším klanem Mara Salvatrucha.

Malinký Salvador patří k nejhustěji zalidněným pláckům na západní polokouli. Na ploše velké sotva jako Morava se máčká přes šest milionů lidí. Na kilometr čtvereční tak připadá 300 obyvatel. Malou zemi ale stihly v minulosti velké problémy. Od sedmdesátých do devadesátých

let tu zuřila občanská válka levicových partyzánů a provládnic jednotek. Do brutálního konfliktu, který stál život 70 tisíc lidí, více či méně utajeně zasahovaly i Spojené státy, Kuba a Sovětský svaz. Malý Salvador se tak stal hřištěm, kde si vyřizovaly účty mocnosti studené války.

I po oficiálním skončení občanského konfliktu je v zemi násilí na denním pořádku. Během války se totiž dostalo mezi lidi obrovské množství zbraní, což vždycky zvedá kriminalitu. Do Salvadoru se také vrátily pouliční gangy, které vznikly v osmdesátých letech z emigrantů ve Spojených státech. Ty vyplnily mocenské vakuum a mnohé oblasti v podstatě samozvaně kontrolují. Loni vygradoval mnoha vraždami mocenský boj dvou obávaných klanů Barrio 18 a Mara Salvatrucha.

Do moderních dějin násilí v Salvadoru spadá i tak absurdní konflikt, jakým byla takzvaná Fotbalová válka. Ta ukázala, že kvůli náboženství jménem fotbal dokážou Latinoameričané vytáhnout i s armádou do bitvy. Šlo o krátký konflikt v roce 1969. Tehdy se vyhrtilo dlouhodobé napětí mezi Salvadorem a sousedním Hondurasem. Po zápase jejich národních týmů v kvalifikaci na mistrovství světa začaly násilnosti, které vedly až k invazi pra-

Salvadorská republika

Počet obyvatel:	8 milionů
Rozloha:	21 tisíc km ²
Hlavní město:	San Salvador
Měna:	colon (1 CLN jsou asi 2,8 Kč), používá se americký dolar
Růst HDP (2014):	2 procenta



videlné salvadorské armády na území Hondurasu. Boje trvaly naštěstí jen 100 hodin a pak bylo uzavřeno příměří.

Po všem násilí zůstává Salvador v přetrvávajícím útlumu. Ekonomika je ve vleku Spojených států. Dokonce i salvadorská měna colon je už jen oficiální platební jednotkou, z oběhu ale byla stažena a reálně se dnes v zemi platí americkým dolarem. Pro zahraniční firmy je pozitivem rozvoj už 17 zón volného obchodu, kde jsou investoři osvobozeni od daní po celou dobu působení a kde pracuje už 60 tisíc Salvadorců. ■



BELIZE ZŮSTALO OSTRŮVKEM ANGLIČTINY

Je to nejmenší, nejmladší a nejméně lidnatá zemička Střední Ameriky. Belize bylo dlouho britskou kolonií a získalo nezávislost až v roce 1981. I dnes je to ale stát pořád úzce provázaný s Velkou Británií. Díky tomu je v zemi úředním jazykem angličtina, což evropští byznysmeni kvitují s povděkem. Do seznamu plusů vyplývající z britského vlivu patří i dobrý sociální systém nebo bezplatné zdravotnictví. Přes Velkou Británii putuje do Belize také většina evropského zboží.

Celkově má ovšem Belize a jeho ekonomika před sebou ještě dlouhou cestu. Hospodářství omezuje nedostatek surovin i špatná dopravní

CESTA DŽUNGLE. Pro rozvoj ekonomiky musí Belize nejdřív zlepšit silnice.

padala cena kávy nebo cukru, šla s tím dolů půlka guatemalského hospodářství. Ani nemluví o ropě, kterou země také v omezeném množství vyváží. Investory a mezinárodní firmy ale Guatemala zajímá. S jíž více než 15 milionů obyvatel je nejlidnatější zemí regionu. Navíc sousedí s velkou mexickou ekonomikou. Právě z Mexika si také dělají „postranní výlet“ do Guatemaly masy turistů. A jestliže má Guatemala symbolizovat v dobrém i zlém současnou Střední Ameriku, tak se to ukazuje i v dynamickém růstu HDP. Ten si v roce 2014 připsal v Guatemale přes čtyři procenta. To byla rychlost, kterou se může v průměru pochlubit i středoamerický region jako celek. ■

Guatemalská republika

Počet obyvatel:	15 milionů
Rozloha:	109 tisíc km ²
Hlavní město:	Guatemala
Měna:	quetzal (1 GTQ jsou asi 3 Kč)
Růst HDP (2014):	4,2 procenta



SUŠENÍ KÁVY. Ročně Guatemala vyveze kávu za 700 milionů dolarů.

zemí světa z hlediska počtu vražd. A když tu zrovna neúradují násilníci, tak si přisadí příroda. Guatemala pravidelně zasahuje pestrá sbírka přírodních katastrof od hurikánů přes záplavy a sesuvy půdy až po výbuchy sopek, které tvoří páteř místní krajiny. Přesto všechno si ale řadová Guatemalci (z nichž skoro polovinu

pořád ještě tvoří indiáni) uchovávají obdivuhodně pokorný a optimistický postoj k životu.

Pro hospodářství Guatemaly je nepřijemné, že ceny exportovaných plodin jsou na nevyzpytatelné houpačce komoditních burz. Samotní Guatemalci příliš cenu neovlivní, takže když v poslední době několikrát



Belize

Počet obyvatel:	300 tisíc
Rozloha:	23 tisíc km ²
Hlavní město:	Belmopan
Měna:	belizský dolar (1 BZD je 12 Kč)
Růst HDP (2014):	3,6 procenta

infrastruktura. Ale jak to bývá, když něco chybí, je příležitost to dodat. Problém je, že v Belize zatím chybějí i peníze, za které by země mohla v zahraničí nakoupit. Schůdnou cestou tak mohou být rozvojové projekty, jež v Belize platí nadnárodní organizace jako Světová banka nebo Karibská rozvojová banka. ■

**TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: PROFIMEDIA**

KONEC PACIFISMU V ČECHÁCH

VÝVOZ ZBRANÍ V POSLEDNÍ DOBĚ MNOHONÁSOBNĚ VZROSTL. DEFINITIVNĚ TAK KONČÍ ÚTLUM, KTERÝ ZASÁHL ZBROJNÍ PRŮMYSL V POREVOLUČNÍ EUFORII DEVADESÁTÝCH LET.

Ve výrobě zbraní byl tuzemský průmysl vždycky na špičce, což platí už od dob Rakouska-Uherska. Velký propad ovšem zaznamenal po sametové revoluci. Zčásti proto, že s koncem studené války dočasně klesla poptávka po zbraních. Zčásti kvůli humanistickému étosu, který v porevoluční éře převládl.

Dnes je všechno jinak. Odbyt zbraní ve světě znovu roste a Česko se staví k jejich vývozu pragmaticky. Podle odhadu Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu (AOBP) loni české firmy vyvezly vojenský materiál už za 14 miliard korun. To znamená, že například oproti roku 2006 je roční export víc než pětinašobný. A růst by měl pokračovat. „Očekáváme, že se navyšování obranných rozpočtů v různých zemích světa promítne do nárůstu exportů v dalších letech,“ uvádí prezident asociace Jiří Hynek.

Podle něj se ovšem do většího odbytu českých zbraní víc než bezpečnostní situace ve světě promítlo to, že české firmy v posledních letech hodně zainvestovaly do vývoje nových výrobků. Například společnost Meopta-optika investovala od roku 2010 do konce roku 2013 s pomocí evropských fondů více než 300 milionů korun. A přicházejí výsledky. „České firmy si získaly důvěru zákazníků. V průměru trvá pět let, než se od prvního kontaktu se zákazníkem zrealizuje zakázka. Čím sofistikovanější výrobek, tím je doba delší,“ říká Jiří Hynek.

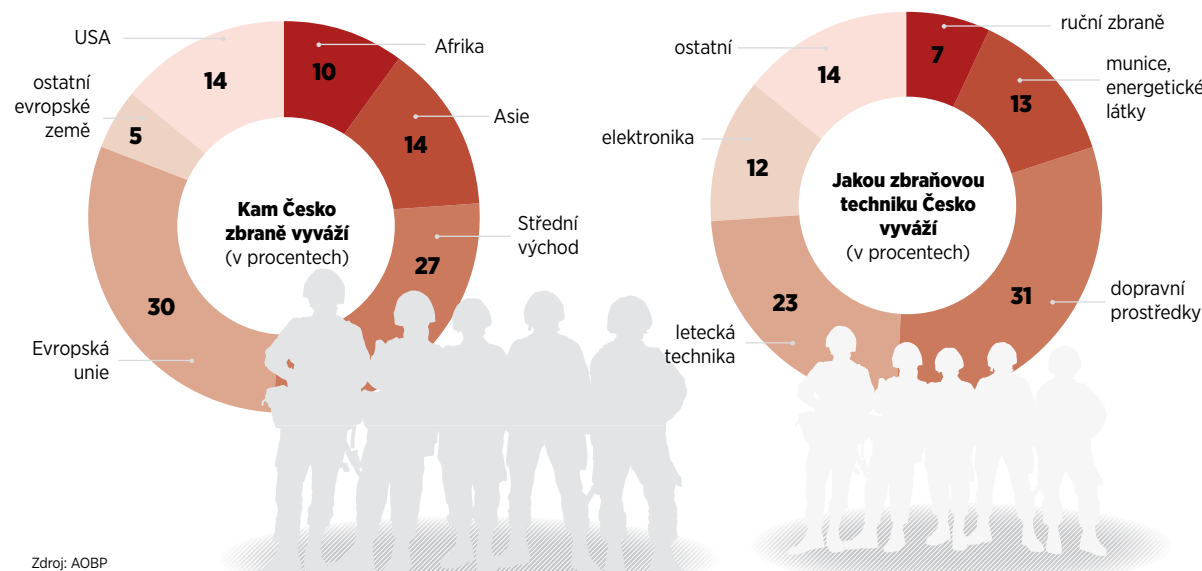
PUŠKY, PATRONY, NOKTOVIZORY

Výrobci zbraní generují velmi vysokou přidanou hodnotu. Například u České zbrojovky, výrobce revolverů či pušek, činí plných 40 procent z ročního obrátu 3,5 miliardy korun. Obdobný obrat a ještě o procento vyšší přidanou hodnotu vykazuje vlámská továrna na střelivo Sellier & Bellot. U značky Meopta, která se zaměřuje na zbraňovou optiku, jako

Export zbraní z ČR (v milionech eur)



* Odhad Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu.



Zdroj: AOBP

jsou noktovizory nebo periskopy, se přidaná hodnota blíží skoro polovině z víc než dvoumiliardového obrátu.

Rostoucí vývoz českých zbraní do válečných oblastí ovšem vyvolal kritiku nevládních organizací. Společnost Amnesty International se letos na vládu obrátila s memorandem za zodpovědný vývoz zbraní. „Česká republika vyvezla v roce 2014 vojenský materiál do 35 zemí, které jsou z pohledu

dodržování lidských práv dlouhodobě problematické, a kde podle výzkumů Amnesty International dochází k jejich vážnému porušování,“ píše se v memorandu. Organizace v něm proto navrhuje přísnější kontrolu a transparentnost exportu zbraní.

ČÍM DÁL VÍC CIVILU

Nutno připomenout, že se ovšem obranný průmysl neza-

měřuje jen na zbraňové systémy. Například u výrobců nákladních vozů nebo lehkých letadel tvoří podstatnou část obrátu zboží pro civilní využití. Třeba u Meopty-optiky přinesla loni vojenská optika obrát 182 milionů korun, přitom celkový obrát této společnosti byl víc než 2,1 miliardy. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL

U ARABSKÝCH ARMÁD MÁ ZABODOVAT VÝCVIKOVÝ LETOUN STREAM

S DVOUMÍSTNÝM LETADLEM SE CHCE U ARABSKÝCH KLIENTŮ PROSADIT SPOLEČNOST TL-ULTRALIGHT Z HRADCE KRÁLOVÉ. POMŮŽE TOMU NOVÉ MEMORANDUM, KTERÉ FIRMA PODEPSALA V EGYPTĚ. SPOLEČNOST PLÁNUJE SKORO O TŘETINU ROZŠÍŘIT SVOU VÝROBU.

Královéhradecký výrobce malých vrtulových letadel TL-Ultralight se chce významně prosadit v Egyptě a v dalších arabských zemích. Pomoci mu k tomu má memorandum o porozumění, které firma uzavřela s egyptskou státní organizací z oboru vojenského průmyslu Arab Organization for Industrialization. Uvedla to Lada Adámková ze společnosti TL Ultralight s tím, že v souvislosti s podpisem memoranda firma plánuje své výrobní kapacity rozšiřovat nejméně o 30 procent. „Pro firmu to znamená otevření další strategicky důležité výrobně-prodejně lokality ve světě,“ uvedla Adámková.

V arabském světě by se firma chtěla prosadit zejména s novým dvoumístným letounem Stream, který je vhodný pro výcvik vojenských pilotů. Roční produkce letounů TL Ultralight činí přes 70 strojů a výrobní plán má firma podle Adámkové naplněn na více než půl roku dopředu. Letouny firmy, která dává práci asi stovce zaměstnanců, podle Adámkové už v arabském



ULTRALEHKÝ. Stream váží jen 300 kilogramů a je dlouhý necelých sedm metrů.

světě létají. Jde ale pouze o jednotlivé stroje provozované sportovními piloty či leteckými školami. Letouny z Hradce Králové směřují většinou na vývoz, zejména do evropských

zemí, firmě se nyní daří i na trhu v USA. Zvýšený zájem registruje i u čínských obchodníků.

Firma TL-Ultralight, jejíž vznik sahá do roku 1989, sídlí na letišti

v Hradci Králové. Jejím majitelem je podnikatel Jiří Tlustý. V roce 2014 firma vykázala tržby 81 milionů korun.

TEXT: ČTK,

FOTO: TL-ULTRALIGHT

MAĎARŠTÍ PILOTI BY MOHLI TRÉNOVAT V PARDUBICÍCH

DVA VOJENŠTÍ LETCI Z MAĎARSKA ZÍSKALI NA JAŘE CERTIFIKÁTY V PARDUBICKÉM CENTRU LETECKÉHO VÝCVIKU. JE ŠANCE, ŽE SE TOTO CENTRUM V BUDOUCNU STANE PRO MAĎARSKÉ PILOTY HLAVNÍM VÝCVIKOVÝM MÍSTEM. ZATÍM TRÉNUJÍ V KANADĚ.

Maďarské vzdušné síly si vyzkoušely Centrum leteckého výcviku (CLV) v Pardubicích. Dva maďarští piloti tu s osvědčením „výborný“ prošli testovacím programem na letounu Z-142CAF. Dohoda o výcviku pilotů navázala na loňský projekt ekonomické diplo-

macie, který vypracovalo Velvyslanectví České republiky v Budapešti. Velení vzdušných sil Maďarska bylo s výcvikem svých pilotů velmi spokojeno. Existuje naděje, že po ukončení dlouhodobého kontraktu o výcviku pilotů mezi Maďarskem a Kanadou v roce 2018 budou

maďarští piloti cvičeni výhradně v CLV. V Pardubicích je komerční trénink zahraniční pilotů častý. Jen loni prošlo Centrem leteckého výcviku skoro 250 zahraničních studentů. Středisko, jehož hlavním úkolem je výcvik leteckého personálu Armády České republiky, cvičí

i zahraniční letecký personál již řadu roků a je jedním z poskytovatelů v projektu Mezinárodního centra leteckého výcviku. Výcvik zahrnuje údržbu a létání na „opravdových“ letounech Z-142CAF, L-39 Albatros a L-410 Turbolet. Dále jsou k dispozici vrtulníky Mi-2 a Mi-17. Funguje tu ovšem i taktické simulační centrum, které bylo vybudováno pro piloty taktického letectva. ■

TEXT: MINISTERSTVO ZAHRANIČÍ ČR

VYVÁŽÍME NEJEN LETADLA A RADARY, ALE I STROJE PRO PIVOVARY NEBO PEKÁRNY

TRADIČNÍ ZNAČKA OMNIPOL BYLA SPOJENA HLAVNĚ SE ZBROJNÍ VÝROBOU A PO REVOLUCI SE TROCHU VYTRATILA Z POVĚDOMÍ VEŘEJNOSTI. ČESKÁ SKUPINA ALE POŘÁD VELMI AKTIVNĚ OBCHODUJE. VYVÁŽÍ UŽ DO 60 ZEMÍ SVĚTA A STÁLE VÍC SE ZAMĚŘUJE I NA CIVILNÍ TECHNIKU, ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI MICHAL HON.



OMNIPOL byla v dobách Československa legendární značka. Kdy vlastně podnik vznikl?

Je to ryze česká firma, která funguje už od roku 1934. Vznikli jsme jako součást plzeňských Škodových závodů. Dnes aktivně působíme už ve více než 60 zemích světa. Za velmi důležité považují například to, že součástí skupiny OMNIPOL jsou firmy ERA a RAMET a také podíl na vývoji nové generace cvičného proudového letounu L-39NG.

Obranný průmysl zažívá v Česku renesanci, vývoz zbraní roste. Co je důvodem?

Renesance je na můj vkus možná poněkud silný výraz. Na tento vývoj má totiž vliv několik faktorů. Na jedné straně je to například přirozená technická amortizace stávajícího vybavení Armády České republiky a nutnost modernizovat, případně vyměnit dosluhující výzbroj. Dalším významným faktorem je aktuální vývoj bezpečnostní situace v Evropě a ve světě.

Které významné zbraňové systémy teď vaše skupina vyrábí?

Podíváte-li se na portfolio skupiny OMNIPOL, zjistíte, že vlastníme nebo spoluvlastníme společnosti, které jsou české a jsou ve svých oborech podnikání na světové špičce. Dnes už to mohou říct – odkoupením od zahraničního vlastníka se nám podařilo doslova zachránit a vrátit do českých rukou například společnost ERA, výrobce jedinečných pasivních radiolokátorů

Tamara a VERA. Podílíme se také na vývoji českého proudového cvičného letounu nové generace L-39NG. Jsme spoluvlastníky společnosti RAMET, která je proslulá svými anténami používanými pro systémy řízení letového provozu, policejními radarovými systémy a unikátním řešením radioelektronického průzkumu s dosahem až 700 kilometrů. O kvalitě této moravské firmy mimo jiné svědčí i její spolupráce s předními světovými výrobci v oboru, jako je

například francouzský Thales nebo španělská Indra. Kromě toho jsme před nedávnem zahájili spolupráci s ryze českým výrobcem ultralehkých letounů, společností Primoco. Podle nás má se svými technicky velmi zajímavé a progresivně řešenými produkty i zajímavý obchodní potenciál.

Méně se ví, že vyvážíte i spoustu techniky pro civilní účely. Můžete uvést zajímavé zakázky z poslední doby?

Dodáváme například technologii pro celý pivovarnický průmysl. Výrobou sladu a jeho šrotováním počínaje přes vaření a zrání piva, filtraci až po stáčení pro různorodé systémy distribuce – sudy, tanky nebo lahvování... Je málo známo, že OMNIPOL je dodavatelem technologií i pro výrobu vína a alkoholu, nealkoholických nápojů, zpracování mléka nebo pro pekárny. V případě stáčení nealkoholických nápojů jsou naši zákazníci převážně z Ruské federace a ze zemí bývalého Společenství nezávislých států. V poslední době jsou našimi nejvýznamnějšími dodávky kompletní technologie



torem a poradcem při výběru. Tedy subjektem, který umí produkt nejen zobchodovat a dodat, ale také vzájemně propojit nejlepšího dodavatele v rámci celého výrobního procesu.

Vývoz zbraní je specifický oproti jinému zboží. Jaká jsou základní bezpečnostní omezení?

V této oblasti je naším kánonem zákon č. 38/1994 Sb. o zahraničním obchodu s vojenským materiálem. Tam jsou určena všechna přesná pravidla, kterými se řídíme. Obecně je to tak, že po přísné prověrce

ZAŘÍZENÍ PRAKTICKY KOMPLETNÍHO PIVOVARU – VARNU, TŘI STÁČECÍ LINKY, PASTERIZÁTORY, BALIČKY – JSME DODALI DO PIVOVARU GAMBRINUS IŽEVSK. STEJNĚ TAK JSME VYBAVILI I PIVOVAR VJATIČ V KIROVĚ.

výroby karamelového a barevného sladu pro výrobu piva do sladoven v ruském Kursku a Terbunách. Zařízení prakticky kompletního pivovaru – varnu, tři stáčecí linky, pasterizátory, baličky – jsme dodali do pivovaru Gambrinus Iževsk. Stejně tak jsme vybavili i pivovar Vjatič ve městě Kirov.

Jak vypadá váš obchodní model?

Dnes už nemůžete být pouhým obchodníkem – nakoupit zboží a prodat... Musíte svým klientům umět nabídnout přidanou hodnotu, důvod, proč by měli spolupracovat právě s vámi. Snažíme se proto být pro zákazníky nejen obchodním partnerem, ale systémovým integrá-

tem a udělení příslušného povolení můžete začít jednat a uzavřít kontrakt. Teprve pak žádáte o udělení příslušné vývozní nebo dovozní licence a vystavení Certifikátu konečného uživatele (takzvaný End Users Certificate). Pokud byl jen jedno z toho nezískáte, obchod se prostě neuskuteční. A je celkem jedno, že jste pro přípravu uzavření kontraktu kromě peněz investovali čas v řádu několika měsíců nebo případně i let. Když říkáme, že obchodujeme a dodáváme výrobky do více než 60 zemí světa, pak je to vždy jen se všemi platnými povoleními a licencemi. Pro důvěru našich zákazníků je velmi významné, že disponujeme i mezinárodně platnou

ODKOUPENÍM OD ZAHRANIČNÍHO VLASTNÍKA SE NÁM PODAŘILO ZACHRÁNIT A VRÁTIT DO ČESKÝCH RUKOU SPOLEČNOST ERA, VÝROBCE JEDINEČNÝCH PASIVNÍCH RADIOLOKÁTORŮ TAMARA A VERA.

certifikační kvality ISO 9002 a EN ISO 9001:2008.

Jak jste vnímali myšlenku, která byla silná v devadesátých letech – totiž že by Česko mělo z etických důvodů abstrahovat od zbrojního průmyslu?

Nejsem politik a ani jím být nechci, proto nechci hodnotit politické motivy a priority té doby. Je to velmi komplexní téma. Ovšem jako člověk, který se v podstatě celý svůj profesní život pohybuje v mezinárodním obchodě, to vidím jako nešťastný

lika byla před velmi reálnou hrozbou ztráty jedinečné světové technologie v oblasti pasivní radiolokace. Jakmile jsme společnost ERA koupili, tak jsme ji finančně stabilizovali a začali cíleně větší část jejího zisku reinvestovat do dalšího výzkumu a vývoje. Dnes je díky tomu ERA opět světovým lídrem ve svém oboru.

Na kterou inovaci vyvinutou v Česku jste obzvláště hrdí?

Jednoznačně to jsou právě pasivní radiolokační a monitorovací systémy, jejichž padesátiletý vývoj vyústil už v jejich pátou generaci. Ve své třídě nemají konkurenci. Svědčí o tom i jejich dodávka přímo pro struktury NATO. ERA také nedávno uzavřela strategickou dohodu o spolupráci se společností Saab. Jde o projekt MADR (Mobile Air Defence Radar) pro potřeby protivzdušné obrany státu. Ano, na to jsem velmi hrdý.

Které země vnímáte jako největší mezinárodní konkurenci?

Silnou pozici mají například v oblasti dodávek náhradních dílů Rusko, Bulharsko, Ukrajina, Slovensko a další země, především díky velmi snadno dostupným a atraktivním zdrojům. Spojené státy, Itálie, Francie a třeba Izrael zase disponují silnou politickou podporou vývozu jejich hi-tech technologií. Je přitom přirozené, že se Česká republika nemůže plně srovnávat s těmi největšími giganty; my pro ně nejsme ve většině oborů konkurenty. Snažíme se však naše portfolio výrobků a služeb utvářet tak, aby bylo unikátní, a abychom tak mohli i v soutěži s těmi největšími uspět.

TEXT: TOMÁŠ STINGL

FOTO: ANNA VACKOVÁ, ERA PARDUBICE

TEXT: REDAKCE, ČTK / FOTO: ČTK, PROFIMEDIA, VINCENTKA

JHOSTROJ VYROBIL ČERPADLA PRO NĚMECKO I SPOJENÉ STÁTY

Velešinské společnosti Jihostroj, která vyrábí hydraulické prvky a letecké komponenty, loni stouply tržby na 650 milionů korun. Je to zvýšení oproti roku 2014, kdy měla firma tržby 605 milionů korun. Uvedl to ředitel pro strategii a marketing Jihostroje Hynek Walner. Divize hydrauliky loni vyrobila 200 tisíc čerpadel. Pro srovnání v roce

2010 to bylo 152 tisíc čerpadel. Zhruba dvě třetiny výrobků tvoří export. Nejvíce firma vyvážá do USA a Německa, ale výrobky z Velešína putují i do Jižní Koreje či Izraele.

Do modernizace výrobních technologií firma loni investovala 80 milionů korun, za posledních pět let investovala kolem 500 milionů. Zaměstnává zhruba 500 lidí. Do dal-

šího rozvoje a modernizace továrny chce Jihostroj letos investovat 40 až 60 milionů korun. „V uplynulých letech byla zahájena rozsáhlá několikaletá modernizace celého areálu firmy, budov a komunikací, vývojových aktivit, jež se transformují v kontinuální inovaci výrobního programu a zavádění zcela nových výrobků,“ uvedl Walner. ■

DÍKY EXPORTU. Vývoz zajišťuje dvě třetiny odbytu Jihostroje, firma může zaměstnávat pět stovek zaměstnanců.



ZE VSETÍNA VYVEZLI VÍC ROZBUŠEK I PŘES ÚTLUM TĚŽBY UHLÍ A ROPY

Vsetínské společnosti Austin Detonator, která je největším evropským výrobcem důlních rozbušek, loni vzrostly o čtyři procenta tržby i zisk. Hospodářské výsledky firmy se zlepšují šestým rokem v řadě, loni firma utrhla rekordních 1,457 miliardy korun a zisk vystoupal k hranici 339 milionů korun. Informovala o tom mluvčí společnosti Markéta Matochová-Klímková. Firma podle ní docílila dobrých výsledků přes výrazný po-

kles trhů s uhlím, ropou a zemním plynem. „Ačkoli ke konci období již Austin Detonator začal také počítovat dopady nepříznivé situace na trhu,“ upřesnila mluvčí.

Austin Detonator zaměstnává téměř tisíc lidí a více než 95 procent produkce firmy jde na export. Kvůli poklesu prodeje rozbušek k těžbě uhlí, ropy a zemního plynu muselo letos na jaře z firmy odejít 13 lidí. Desítky zaměstnanců však mohly přejít k jiné výrobě,

v podstatně lepší kondici je nyní segment neelektrických rozbušek.

Společnost loni vyrobila 36,6 milionu kusů rozbušek. Objem výroby se tak zvýšil téměř o desetinu ve srovnání s rokem předchozím. „Navzdory probíhajícímu poklesu cen černého zlata se firmě stále dařilo v prodeji speciálních termostabilních rozbušek Oilstar určených pro těžbu ropy a zemního plynu, byť již v mírně nižším objemu, než tomu bylo v roce

2014. Neelektrické rozbušky byly zavedeny na nové trhy v Evropě, na Blízkém východě a ve Střední Asii,“ uvedla mluvčí.

Vsetínský podnik je součástí společnosti Austin Powder Company se sídlem v americkém Clevelandu. Tradice výroby průmyslových rozbušek sahá ve Vsetíně do roku 1953, kdy jejich výrobu zahájila tamní zbrojovka. V roce 1999 tuto část výroby převzala právě značka Austin Detonator. ■

CLIMAX NABÍDNE VÍC SÍTÍ PROTI HMYZU A VENKOVNÍCH ROLET

Společnost Climax, která je největším tuzemským výrobcem stínící techniky, rozšířila své výrobní a skladovací kapacity. V opravených prostorách o ploše 2300 metrů čtverečních se vedle kloubových a kazetových markýz nově vyrábějí i pergoly a fasádní látkové clony. Informoval o tom výrobní ředitel vsetínské podniku Jaroslav Willert.

Firmě se nyní zvětší plocha pro výrobu a skladování sítí proti hmyzu, venkovních rolet a vnitřních látkových rolet. Denně se zvýší produkce na 1200 sítí proti hmyzu a 250 rolet. „Rozšíření výroby v divizi venkovního látkového stínění je logickým krokem, kdy tento segment zaznamenává meziroční nárůst o 20 procent,“ uvedl Jaroslav Willert.

Společnost zaměstnává 365 lidí, více než polovina produkce směřuje na export, zejména do západní Evropy. V roce 2014 dosáhla firma rekordního obrátu tři čtvrtě miliardy korun. ■

MINERÁLKU VINCENTKU SI NA INHALACI KOUPILI ČÍNŠTÍ POLICISTÉ

Akciová společnost Vincentka prodala loni přes čtyři miliony lahví stejnojmenné minerální vody. Vedle klasické lahve v objemu 0,7 litru společnost prodává také nosní sprej nebo sirup Vincentka. Firma, která čerpá na minerály bohatou podzemní vodu z pramenů v lázních Luhačovice, loni utrhla přes 90 milionů korun. To je o šest milionů víc než rok předtím.

Minerální vodu firma vyvážá do šesti zemí světa. Na Slovensko, do Ruska, na Kypr, Ukrajinu, do

Estonska a Číny. Tam je Vincentka populární z kuriózního důvodu. „Tamní dopravní policisté ji v práci inhalují přes rozprašovače, neboť jim pomáhá vykašlávání hlenů odstraňovat smogové částice z průdušek,“ informovala v tiskové zprávě společnost.

Jméno Vincentka pochází od hraběte Vincence z rodu Serényňů, který dal v Luhačovicích koncem 18. století postavit první léčebnu a hotel. Historie prodeje Vincentky v lahvích je dlouhá téměř 200 let a sahá až do roku 1820. ■



NEJEN K PITÍ. Vincentka dnes vyrábí i zubní pastu, nosní sprej nebo hydratační krém s příměsí minerálů.

ZÁKAZ DODÁVEK PRO ELEKTRÁRNU V ÍRÁNU CHCE MINISTERSTVO ZRUŠIT

Ministerstvo průmyslu a obchodu navrhlo zrušit pro české firmy zákaz dodávek pro jadernou elektrárnu Búšehr v Íránu. Stávající zákaz platí od roku 2000. Projekt je jedinou jadernou elektrárnou v Íránu. V provozu je zatím první ze čtyř plánovaných reaktorů. Zákon z roku 2000 reagoval na záměr jihočeské firmy ZVZ Mělsko dodat do elektrárny Búšehr vzduchotechniku. Tento obchod tenkrát kritizovaly Británie a USA, které měly podezření, že Írán zneužívá civilní programy ke krytí nukleárních projektů.

„V době, kdy došlo ze strany mezinárodního společenství k jednoznačnému posunu v postojích směrem k jadernému programu Íránu, již není nutné, aby Česká republika měla nadále tuto právní regulaci,“ uvedlo nyní ministerstvo, proč je pro zrušení zákona. Poté budou moci podnikatelé do Íránu volně vyvážet zboží, které nepodléhá kontrolnímu režimu. V případě toho, které kontrole podléhá, pak bude vývoz podle práva EU, s výjimkou položek uvedených na seznamu Režimu kontroly raketových



MODEL ELEKTRÁRNY. V Búšehru zatím funguje jeden ze čtyř plánovaných reaktorů.

technologií. Například Škoda Praha se k možnému budoucímu zájmu o dodávky pro elektrárnu nechtěla vyjadřovat. „Případný zájem by závisel na více faktorech, v tuto chvíli jej nelze předvídat,“ uvedla Barbora

Půlpánová, mluvčí ČEZ, který firmu vlastní.

Českým firmám se mezitím v Íránu rýsuje už první menší zakázka. Společnost Energo-Pro získala kontrakt za 405 milionů korun na

dodávku dvou vodních turbín pro íránskou vodní elektrárnu Khoda Afarin. Brněnský Zetor dodá íránské společnosti Tondak Tiz 250 traktorů za zhruba 135 milionů korun. ■

**7. ČERVNA
DIGITÁLNÍ
MARKETING
SE ZAMĚŘENÍM
NA EXPORT**

Praha
Ministerstvo průmyslu a ob-
chodu ČR
Na Františku 32

Víte, co všechno zahrnuje moderní digitální mar-
keting? Jak stanovit digitální exportní strategie,
a tím výběr trhů, výběr cílových skupin, nástrojů?
Jak budovat digitální značku v zahraničí? Jaké
jsou možnosti ochrany brandu v digitálním světě?
Odpovědi na otázky a další zajímavé informace za-
znějí na této akci. Vstup je zdarma. Více informací
získáte na těchto adresách: www.czechtrade.cz/
kalendar-akci, prihlasky@czechtrade.cz.

**13. ČERVNA
ČESKO-BAVORSKÁ
ENERGETICKÁ
KOOPERAČNÍ
BURZA**

Mnichov
Průmyslová a obchodní
komora Mnichov/Horní
Bavorsko
Balanstrasse 55

V Mnichově se uskuteční kooperační burza zamě-
řená na setkání českých a bavorských odborníků
a zástupců firem z oblasti energetické infrastruktury,
energetické eficientce a bioenergie. České
firmy mají účast na akci v rámci Projektů ekono-
mické diplomacie MZV ČR zdarma. Tlumočení
čeština-němčina zajištěno. Pro účast na akci
zašlete e-mail na adresu lydie_holinkova@mzv.cz.

**14. ČERVNA
USA A KANADA –
PŘÍLEŽITOST PRO
ČESKÉ EXPORTÉRY**

Brno
Orea Hotel Voroněž
Křížkovského 47

Jde o exportní fórum zaměřené na obchodní
příležitosti na těchto severoamerických tr-
zích. Doporučené kroky při vstupu na trh USA
a Kanady, očekávání a rizika. Perspektivní obory
a zajímavé projekty pro české exportéry, účast
na veletrzích a podnikatelských misích. Součástí
akce jsou i individuální konzultace. Vstup je zdar-
ma. Více informací získáte na těchto adresách:
www.czechtrade.cz/kalendar-akci, prihlasky@czechtrade.cz.

**16. ČERVNA
E-COMMERCE
V ČINĚ – ZALOŽTE
SI SVŮJ E-SHOP!**

Praha
centrála CzechTrade
Dittrichova 21

Víte, jak si založit e-shop v Číně a co vše je k tomu
potřeba? Víte, co patří mezi nejčastější aktivity
a které komodity patří k oblíbeným výrobkům
dle nárůstu prodeje na e-commerce? Jaké jsou
nejznámější e-commerce stránky v Číně? A jaké
jsou specializované e-commerce stránky? Přijďte
na zajímavý seminář agentury CzechTrade. Cena
za účast je 600 korun. Více informací získáte na
těchto adresách: www.czechtrade.cz/kalendar-akci, prihlasky@czechtrade.cz.



**17. ČERVNA
PERU, CHILE
A BRAZÍLIE –
SLIBNÉ TRHY PRO
ČESKÝ EXPORT
A JEJICH SPECIFIKA**

Hradec Králové
EA Hotel Tereziánský dvůr
Jana Koziny 336

Na exportním fóru se dozvíte informace o per-
spektivních oborech a o příležitostech pro české
firmy. Součástí semináře budou údaje o tom, jaké
jsou doporučené kroky, ale i překážky při vstupu
na trhy, dále tipy pro obchodování, možnosti
podpory firem při podnikání tam a možnosti
financování exportu. Součástí akce jsou osobní
konzultace. Vstup je zdarma. Více informací
získáte na těchto adresách: www.czechtrade.cz/kalendar-akci, prihlasky@czechtrade.cz.

**29. ČERVNA
PRÁVNÍ ZÁKLADY
PODNIKÁNÍ
V NĚMECKU**

Děčín
budova magistrátu B1
ulice 28. října

Vedle podnikání v Německu z právního hlediska
budou mezi dalšími tématy sjednávání smluv, vy-
máhání pohledávek a insolvenční právo v Němec-
ku. Seminář se bude zabývat i formami podnikání
v Německu a přeshraničním poskytováním služeb
na německém trhu. Program a možnosti přihlá-
šení budou uveřejněny na webových stránkách
Enterprise Europe Network – een.ec.europa.eu. Případné další dotazy lze vznést na e-mail
rysava@crr.cz.

**29. ČERVNA
KONZULTAČNÍ
DEN - RUSKO**

Liberec
Regionální kancelář
CzechInvest
Nám. Dr. E. Beneše 4/12

Setkání se zúčastní ředitelka zahraniční kanceláře
CzechTrade v Petrohradu Ludmila Brodová. Kon-
zultace bude příležitostí k bližšímu seznámení
s firmami a jejich komoditním zaměřením. V rám-
ci konzultace bude projednán exportní záměr
firmy a možná asistence kanceláře CzechTrade
při exportu do Ruska. Více informací lze získat na
e-mailu vera.vsetickova@czechtrade.cz.

FOTO: PROFIMEDIA

To podstatné pro vás na jednom místě!



www.e15.cz



klientské centrum pro export

Jednotné kontaktní místo pro exportéry

- ▶ služby ve více než 90 zemích světa prostřednictvím Jednotné zahraniční sítě
- ▶ konzultace exportních a investičních záměrů v zahraničí
- ▶ informace o exportních novinkách a příležitostech

Mapa Jednotné zahraniční sítě

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

Více informací:

www.businessinfo.cz/kce

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

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

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

