

EXPORT

1|2 2019 A PODNIKÁNÍ

ROZHOVOR

Nové teritoriální strategie pomohou vývozcům, říká ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková

REGION

Z Kolumbie, Ekvádoru a Střední Ameriky mizejí cla a obchodní překážky

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Český Compelson svůj produkt dodává vyšetřovatelům terorismu do celého světa

Latinská Amerika

Přístup na tamní trhy může být pro exportéry snazší, než se zdá



MTM
Transport

Spedice s tradicí

Mezinárodní doprava se specializací na Skandinávii
od roku 2014

Forwarding company with tradition

International transport with
specialization in Scandinavia
since 2004



MTM
Transport

www.MTMtransport.cz

MTM Transport a. s.

Mezi naše hlavní zásady patří:

- Profesionalita
- Flexibilita
- Rychlost
- Neutralita

Our main principles are:

- Professional Approach
- Flexibility
- Speed
- Neutrality

K Zfyu 910, 720 00 Ostrava-Hrabová

T 596 753 564-5

F 596 753 566

E info@mtmtransport.cz

Editorial

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, do ruky se vám dostalo první číslo magazínu Export a podnikání. Přípravuje ho pro vás tým redaktorů, grafiků a dalších odborníků z vydavatelství Mladá fronta. Na první pohled vás určitě potěší moderní grafika časopisu, ale to samozřejmě zdaleka není všechno.

Jako hlavní téma prvního čísla jsme vybrali Latinskou Ameriku, region s velkým ekonomickým a obchodním potenciálem, s ohromným apetitem po zahraničních výrobcích a investicích. Ten bohužel čeští podnikatelé zatím moc nevyužívají. Přitom k tomu, aby se obchodník v regionu prosadil, stačí relativně málo, krom nabídky kvalitního zboží nebo služeb i stále obchodní zastoupení.

V magazínu najdete i obsáhlý rozhovor s ministryní průmyslu a obchodu Martou Novákovou. Představuje v něm mimo jiné nové teritoriální strategie svého ministerstva a vysvětluje jejich přínos. Ten spočívá třeba v tom, že propojí politický a ekonomický pohled při nastavování nástrojů podpory exportu. Strategie by měly pomoci hlavně ve vzájemném obchodu se zeměmi, se kterými má Česká republika dlouhodobě zápornou obchodní bilanci.

Krom nápadů a námětů, jak uspět v Latinské Americe, najdete v Exportu a podnikání příběh společnosti, které se to již podařilo. Pražská firma

Compelson je zakladatelem oboru forenzní analýzy mobilních telefonů, patří ke světové špičce, její produkty využívají vlády a vyšetřovatelé různých zemí světa. Navíc jde o jednu z českých firem, které vyvíjejí nejmodernější inovativní technologie.

V magazínu najdete i další texty a plno informací například ze státních organizací, které podporují export a podnikání. Na následujících stránkách představují, co je v jejich oboru nového, najdete zde i servis pro podnikatele a kalendář zajímavých akcí. **x**

Vadim Fojtík
Šéfredaktor týdeníku Euro



OBSAH

ROZHOVOR

Marta Nováková: Teritoriální strategie propojí obchodní a politický pohled 4

TÉMA

Tortilla zatím bez českých firem 6

REGION POD LUPOU

Kolumbie, Ekvádor a Střední Amerika: Cla a překážky obchodu mizejí 11

ROZHOVOR

Emil Ulrych: Potenciál Latinské Ameriky je ve srovnání s vyspělými státy obrovský 14

KANCELÁŘE CZECHTRADE

Ptáme se ředitelů zahraničních kanceláří agentury CzechTrade v zemích Latinské Ameriky: Proč by česká firma měla exportovat do „vaší“ země, co ji odlišuje od ostatních v regionu? 16

PŘEDSTAVUJEME

Nastal čas pro Kolumbii 18

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

V barvách Jamese Bonda 22

MOZAIKA ZE SVĚTA

Agentury společně, elektrické lodě a DPH v Zálivu 24

SERVIS PRO PODNIKATELE

BusinessInfo.cz: Vše pro byznys na jednom místě 26

Do Argentiny s těžebními technologiemi, do Brazílie s robotikou 28

Evropský režim na podporu ekonomik rozvojových zemí funguje 30

Díky CzechTradu exportéři získají zakázky, na něž by sami nedosáhli 32

KALENDRÁŘ

Veletřhy v zahraničí se státní podporou
Exportní vzdělávání v ČR 34

EXPORT
A PODNIKÁNÍ

CzechTrade

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

EXPORT A PODNIKÁNÍ

Příloha týdeníku Euro
a měsíčníku Profit
vzniká ve spolupráci
s agenturou CzechTrade
a Ministerstvem průmyslu
a obchodu

REDAKČNÍ RADA

Marcela Havlová
Pavel Hubáček
Lucie Klabanová
Marie Košťálová
Jakub Pavlík
Zuzana Pluhařová
Tomáš Stingl
Marta Stolařová
Zuzana Synková

VYDÁVÁ
Mladá fronta a. s.
Mezi Vodami 1952/9
143 00 Praha 4
www.mf.cz

GENERÁLNÍ ŘEDITEL
Jan Mašek

ŠÉFREDAKTOR
Martin Zlka

SEKRETARIÁT
Lucie Kosinová
T: 225 276 461
E: exap@mf.cz

INZERCE
E: obchod@mf.cz

TISK
Triangl, a. s.

Samostatně neprodejné
Číslo 1–2, vychází v únoru 2019.

2019 © Mladá fronta a. s.

Veškerá práva vyhrazena.
Jakékoli užití části nebo celku,
zejména přetisk včetně šíření
jakýmkoli způsobem bez výslovného
svolení vydavatele, je zapovězeno.

mladá fronta



Export a podnikání online

www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/

Foto na titulní straně:
Duhová hora (Vinicunca) v Peru

Foto: Shutterstock.com

MARTA NOVÁKOVÁ:

Teritoriální strategie propojuje obchodní a politický pohled

S ministryní průmyslu a obchodu o budoucnosti a plánech ČR v oblasti exportu.

› V tuto chvíli jsou hotové tzv. teritoriální strategie pro některé země, další vznikají. Mají být dalším nástrojem podpory vývozu. Jak konkrétně budou pomáhat?

Na politické a geopolitické změny ve světě se v poslední době vážou i změny v oblasti obchodu. Někteří naši tradiční spojenci zpochybňují svými kroky poválečné multilaterální nastavení pravidel, různorodost rozvojových zemí se prohlubuje, světová ekonomická centra se posouvají a Česká republika musí na tyto změny reagovat. Obchodní vztahy k regionům a teritoriím musíme budovat a sledovat komplexně. Tento přístup znamená v první řadě propojení pohledu obchodněpolitického, který zahrnuje nástroje EU s národními nástroji podpory exportu.

› Co tím konkrétně myslíte?

Na úrovni EU se jedná o nástroje, jako jsou dohody usnadňující přístup na trh zemí mimo EU, a to jak pro zboží, tak služby či investice. Mám však na mysli i ochranná opatření v případě nekalé soutěže našich partnerů.

Na národní úrovni využíváme celou škálu tradičních i moderních proexportních nástrojů včetně ekonomické diplomacie v nejširším slova smyslu. S pomocí teritoriálních strategií zajistíme koordinaci jejich působení a používání. Spíše než dalším nástrojem podpory exportu jsou tedy teritoriální strategie přístupem k používání těch existujících, který

má zajistit jejich soustředění, návazné a efektivní využití.

› V čem bude rozdíl mezi dřívější strategií určování prioritních zemí pro export a těchto nových teritoriálních strategií?

Naše strategie se přizpůsobují situaci ve světě, EU i v ČR. Identifikují výhody, příležitosti v teritoriích a tyto informace využívají pro nasměrování našich proexportních aktivit. Teritoria, pro která jsme začali vytvářet strategie, byla vybrána na základě vytipovaného potenciálu a interní diskuse zahrnující obchodněpolitické zájmy ČR.

Nejde nám o vytvoření nového seznamu prioritních zemí, ale o postupné utváření celé sady teritoriálních strategií využívajících kombinaci teritoriálního a sektorového přístupu. Taxativní vyjmenování dvanácti prioritních teritorií již nepřináší žádné výhody. Ba naopak v okamžiku, kdy měl být tento seznam aktualizován, chyběla odvaha některé země z něj vyřadit, například z politických či diplomatických důvodů, a tak ztrácel aktuálnost. O potřebě flexibilně se zaměřovat na různé perspektivní země svědčí i zájem firem o podnikatelské mise do různých teritorií.

› Jak může teritoriální strategie pomoci našim exportérům např. v Číně, se kterou máme neustále rostoucí zápornou bilanci a kde navíc do hry vstupují faktory typu

protekcionismu či porušování práv duševního vlastnictví?

Na pasivní obchodní bilanci, kterou má ČR s některými zeměmi, nelze nahlížet černobíle. Celková obchodní bilance ČR je aktivní. Záporná obchodní bilance je často dána dovozem surovin, nebo subdodávkami z dané země tvoří vstupy do výroby českých firem. Podobné je to s Čínou, která nás zásobuje nejen subdodávkami, ale také spotřebním zbožím, pro které se ČR stala významným středoevropským logistickým centrem. Mnoho výrobků z Číny putuje do ČR pouze jako zboží určené k další distribuci do cílových evropských destinací. Je iluzorní předpokládat, že zpracujeme teritoriální strategii a trend záporné obchodní bilance obratem otočíme. Naši snahou je na náš vztah k Číně pohlížet v širších souvislostech a zajistit úspěšnost našich firem na tomto trhu. Čínu dlouhodobě považujeme za perspektivní pro rozvoj obchodu a ekonomickou spolupráci, včetně investičních aktivit. A to díky transformaci její ekonomiky a pokračující industrializaci země.

Čína je jedním z nejrychleji rostoucích trhů pro letecký průmysl, uplatnění zde najdou nejen výrobci letadel, ale i firmy z oboru výstavby a rekonstrukce letišť, dodavatelé radarových systémů a výcviku personálu.

Foto: MPO



Podle ministryně Marty Novákové se českým firmám daří diverzifikovat jejich exportní aktivity.



► Jaké příležitosti tedy pro české firmy v Číně vidíte?

Je očekávána rozsáhlá modernizace v tradičních průmyslových oblastech země a industrializace dalších regionů. To může vytvářet příležitosti pro české firmy zejména v oblasti těžebního průmyslu, energetiky, strojírenství a nových technologií.

Čína je jedním z nejrychleji rostoucích trhů pro letecký průmysl, uplatnění zde najdou nejen výrobci letadel, ale i firmy z oboru výstavby a rekonstrukce letišť, dodavatelé radarových systémů a výcviku personálu. V poslední době také indikujeme příležitosti pro české subjekty působící v oblasti ICT a e-commerce, poptávka je rovněž po užití výsledků českého výzkumu a vývoje a příležitosti jsou i v oblastech spotřebního zboží a slu-

MARTA NOVÁKOVÁ

- ✖ Od června 2018 ministryně průmyslu a obchodu ČR.
- ✖ Původně podnikatelka a manažerka, působila mj. jako viceprezidentka Hospodářské komory ČR či prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR.
- ✖ Vystudovala VŠ báňskou v Ostravě. Je rozvedená, má dva syny.

žeb. Ve vztahu k Číně však nesmíme být naivní a musíme důsledně trvat na dodržování pravidel. Teritoriální strategie pro Čínu potvrzuje a artikuluje tyto cíle. Jsem ráda, že i přes nesčetné bariéry, tvrdou konkurenci a pro Evropany nezvyklé prostředí se daří českým exportérům na čínském trhu prosazovat.

► V posledních letech se stále více mluví o nutnosti diverzifikace českého exportu a jak se zdá, tato

potřeba je s ohledem například na rozšiřování různých protekcionistických opatření ve světě stále intenzivnější. Jak hodnotíte dosažené pokroky tuzemských firem v této oblasti?

Diverzifikace zůstává naší prioritou právě i z uvedeného důvodu rozšiřování ochranných opatření. Neměla by však být vnímána jen jako nahrazování evropských trhů třetími zeměmi. Pro exportéry je právě evropský trh z hlediska nastavení pravidel, vzdálenosti a dostupnosti přirozeným cílem směřování jejich zájmů. Stále platí, že pokud chce exportér minimalizovat rizika, měl by portfolio svých cílových trhů rozšiřovat.

► A jak se podle vás v tomto směru daří českým firmám?

Z průzkumu mezi malými a středními podniky, který již několik let po sobě realizuje agentura CzechTrade ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR vyplývá, že firmám se v tomto směru daří.

V roce 2018 se zvýšil podíl těch, které exportují do více než šesti zemí, a více než polovina respondentů uvedla, že vyváží do více než deseti zemí. Konkurenceschopnost českých firem a prosazování se na klíčových trzích by mělo být postavené nikoliv na nižší ceně, ale na jejich inovačním úsilí a technologické vyspělosti. Pak můžeme očekávat, že se budeme posouvat do lepších pozic v hodnotových řetězcích. A s tím souvisí lepší předpoklad pro diverzifikaci.

► Měly by v tomto pomoci i zmíněné teritoriální strategie?

Ano, právě definicí přístupu k trhu. Každý trh nabízí různé příležitosti a v našem přístupu vycházíme ze střetu české inovativní nabídky s měnící se zahraniční poptávkou. Rolí státu je získávat a využívat informace o příležitostech a poptávce v teritoriích, s tím srovnávat nabídku českých firem, jejich inovační potenciál a v okamžiku shody nabídky a poptávky koordinovat asistenci státu. A to nejen v oblasti podpory exportu, ale i v oblasti inovací a rozvoje podnikání. ✖

Martin Zíka

Tortilla zatím bez českých firem

Úspěch v Latinské Americe se nerodí snadno, ale hlad po zahraničních výrobcích a investicích je tam obrovský.

Když chceš jíst tortillu, musíš nejdřív rozbít vejce, odpovídá český honorární konzul Raúl Alta Torre del Águila příslovím na otázku, proč se zatím v Latinské Americe českým firmám tolik nedaří. Šedesátník, jehož společnost Amerlink se snaží do jeho domovského Peru přitáhnout investory či importéry ze zahraničí, vysvětluje, že Češi spoléhají na to, že se na tamním trhu prosadí jen kvalitou svých produktů a mnohdy odmítají do rozjezdu vložit peníze či energii. A bez toho se ona tortilla neusmaží.

Jako příklad používá vývozce bižuterie. Český velvyslanec Pavel Bechný jim předloni na podzim zařídil velkou módní přehlídku ve spolupráci s místní oděvní firmou Kuna, která vyrábí oblečení z vlny alpak. Konala se ve špičkovém hotelu, kde v tom týdnu navíc vyvažoval brněnský šéfkuchař Jan Rimpler. Ten den tam výrobci přivezené zboží skutečně udali, ale ani víc než rok po úspěšné akci z ní žádný další byznys nevzešel. „Nejspíše očekávali, že tam najdou distributora, který se o další prodej v Peru postará. Ale to je zcela iluzorní,“ povzdechne si Alta Torre ve své kanceláři s výhledem na limské golfové hřiště.

Kdo chce v Peru nebo v jakékoli zemi v regionu uspět, musí do ní pravidelně posílat svoje reprezentanty hovořící španělsky (nebo portugalsky v případě Brazílie). Setkávat se s potenciálními partnery na veletrzích,

předvádět svůj produkt. Nemyslet si, že hned první rok přinese zisky. Latinská Amerika není žádné El Dorado, kde peníze padají bezpracně do klína.

SKANDINÁVSKÉ PLÁNOVANÉ HOSPODÁŘSTVÍ

Alta Torre, jehož hlavní podnikání spočívá v lodní dopravě a logistice, má s čím srovnávat. Stojí v čele Peruánsko-skandinávské obchodní komory, která zprostředkovává byznysové kontakty mezi andskou republikou a severskými zeměmi. Vidí, jak severané plánují dlouhodobě, jak se snaží neodradit si zájemce přepálenými cenami, jak zboží přizpůsobí požadavkům trhu, jak se třeba na pět let dopředu vzdají veškerých zisků a svoje pronikání do Peru dotují ze zisků na jiných trzích. Vědí, že je příliš riskantní držet se geograficky jen Evropy nebo Asie, protože i tyto tahounské ekonomiky se mohou zasytit nebo je může zasáhnout krize. A pak se dlouhodobá investice na druhé straně Atlantiku může ukázat jako spása. „Skandinávci jsou proto připraveni rozbít vajíčko, pardon, investovat,“ opravuje se Alta Torre.

Muž, který má k naší vlasti blízko i díky své manželce z Klatov, to investorům ulehčuje. Jeho Amerlink,

Latinská Amerika už nejméně sto let platí za kontinent budoucnosti, která však stále ne a ne přijít.



Lima má pouhých pět přímých spojení s Evropou, aerolinky tak mohou kvůli slabé konkurenci šroubovat ceny letenek.

v němž mimochodem pracuje i český manažer, nabízí zájemcům, že za ně obstará první kontakty, ověří věrohodnost partnerů a zajistí výzkum trhu. A to zdarma do doby, než se byznys rozjede. Pak by Amerlinku připadla předem dohodnutá procenta ze zisku. Ale čeští podnikatelé se zatím do Latinské Ameriky moc nehrnou a drží se trhů, které už znají a kde se jim daří.

Přitom až do pádu komunistického režimu byla především pro naše strojírenské firmy (tehdy ve státních rukou) Latinská Amerika běžnou vývozní destinací. Po sametové revoluci a privatizaci státních podniků se jejich noví majitelé zcela přirozeně soustředili na kvalitativně náročnou západní Evropu a později



Foto: Shutterstock.com

na postkomunistický svět, kterému rozuměli. Z rozvojových regionů se Češi vytrhali a až na výjimky je přestali „umět“. Mnohdy české firmy trochu bezradně spoléhají na nostalgii. Na to, že si pamětníci na kontinentu pamatují značky jako Zetor nebo Jawa a že slovo Českoslovaquia má zvuk kvality. Ale je to už třicet let, co se naše země z latinskoamerických trhů téměř stáhla a výrazně oslabila obchodní vazby. Zatímco firmy z USA, Japonska nebo západní Evropy nikoliv. A krom nich jsou tu navíc ještě agilní Číňané, kteří sice většinou nesoupeří jakostí, zato cenou rozhodně.

Konkurence, která bere obchod s Latinskou Amerikou vážně, investuje do místního zastoupení. „Na

trhu musíte být fyzicky přítomen. Tady všichni automaticky předpokládají, že ten druhý vás chce nějak natáhnout. Latinoameričané chtějí mít za partnera firmu, na kterou si mohou v případě problémů sáhnout – buď ve své vlasti, nebo alespoň v jiné sousední hispánské zemi,“ říká Martin Smetáček, který v ekvádorské Cuenca řídí minipivovar Golden Prague vyrábějící pivo podle české receptury.

NENÍ ANO JAKO ANO

Do projektu, který napadl české investory v dubnu 2015 při cestě s delegací Ministerstva průmyslu a obchodu, by osmička odvážlivců nešla, pokud by se nemohla opřít o Smetáčkovy lokální znalosti. Pracoval

PERSPEKTIVNÍ OBORY PRO ČESKÉ EXPORTÉRY V ZEMÍCH LATINSKÉ AMERIKY



KOLUMBIE

- ✗ jakékoliv technologie pro energii z udržitelných zdrojů, především solární, vodní a biomasa
- ✗ technologie na úpravu vody
- ✗ stroje a technologie pro stavebnictví, obranný průmysl a letectví
- ✗ spotřební zboží, zejména sportovní a cyklistické doplňky
- ✗ softwarové licence
- ✗ potravinářské produkty, především české pivo, případně likéry a zdravá výživa



MEXIKO

- ✗ automobilový průmysl (země patří mezi sedm největších světových producentů)
- ✗ farmaceutický průmysl
- ✗ zdravotnický průmysl
- ✗ letecký průmysl (export přesahuje 300 milionů USD)
- ✗ obnovitelné zdroje (čtvrtý největší výrobce elektřiny z geotermální energie)
- ✗ stavební průmysl



ARGENTINA

- ✗ těžební průmysl, především břidlicový plyn
- ✗ energetika
- ✗ kovy
- ✗ obnovitelné zdroje energie



BRAZÍLIE

- ✗ bezpečnostní technologie, obranný průmysl, letectví a příbuzné obory
- ✗ větrná a solární energetika
- ✗ dopravní sítě zahrnující lodní, vzdušnou i pozemní dopravu



CHILE

- ✗ tradiční výrobky českého strojírenství, jako jsou obráběcí stroje, CNC centra, frézy, brusky, vrtačky apod.
- ✗ dopravní prostředky jako nákladní auta, tramvaje, elektrobuses či letecká technika aj.
- ✗ stroje a zařízení pro těžební průmysl
- ✗ dodávky pro vodní hospodářství typu odsolovacích zařízení nebo čističek vod
- ✗ zařízení pro energetiku na výrobu a distribuci elektřiny z obnovitelných zdrojů
- ✗ spotřební zboží



PERU

- ✗ důlní, ropný a plynářský průmysl
- ✗ obrana, bezpečnost a civilní ochrana
- ✗ stavební průmysl
- ✗ zemědělství a potravinářský průmysl
- ✗ dopravní průmysl
- ✗ informační a komunikační technologie

Zdroj: Zahraniční kanceláře CzechTrade

v Cuenca na roční stáži na radnici, díky čemuž získal řadu kontaktů.

Nešlo jen o znalost právních předpisů či norem, ale také kultury. „Už jsem několikrát viděl české podnikatele, kteří odjížděli s tím, jaký si ústně dohodli dobrý obchod a pak byli po návratu domů překvapeni, že už jim nikdo nereagoval na upřesňující e-maily. Je to jen tím, že místní lidé neumějí říct jasně ne. A podobné zkušenosti pak v našich byznysových kruzích formují předsudek o nespolehlivých Latinosech, kvůli kterým není radno na kontinentě investovat,“ dodává Smetáček. ►►

» Latinská Amerika není podnikatelsky snadným regionem. Kdo chce na tamní trh, musí se připravit, že na začátek ho čeká dlouhé papírování, které se kvůli pomalosti tamních byrokratů stává bohlavem každého manažera, protože čas jsou samozřejmě peníze.

Nákladné je také cestování.

Například Lima má pouhých pět přímých spojení s Evropou, a tak kvůli slabé konkurenci mohou aerolinky šroubovat ceny na dvoj- až trojnásobek toho, co stojí letenky do stejné vzdálených destinací v Asii. V potaz je také třeba vzít vysokou míru násilné kriminality v ulicích, což se může odrazit v útech za hotely, resp. nájmy v bezpečných, tedy hodně drahých čtvrtích.

Samostatnou kapitolou jsou místní pracovní síly. Latinskoamerické zákoníky práce kvůli dlouhodobě silné pozici levice dávají zaměstnanci silné postavení, takže pokud k výpovědi nemá podnikatel silné argumenty, je velmi pravděpodobné, že ho zhrzený pracovník dá k soudu. K tomu si přičtěte nároky na třináctý a čtrnáctý



Pivo podle české receptury Golden Prague se v Ekvádoru chytilo a jeho majitelé chtějí expandovat.

plat, brzký nástup do důchodu nebo to, že v den svých narozenin oslavenec dělá jen polovinu svého úvazku. Obecně není pracovní výkonnost nejvyšší, což se zaměstnancům musí vytýkat v rukavičkách, protože v tamní společnosti je neslušné kri-

tizovat natvrdo. Není tedy jiné cesty, než problémy s pracovní silou od začátku započítat do nákladů.

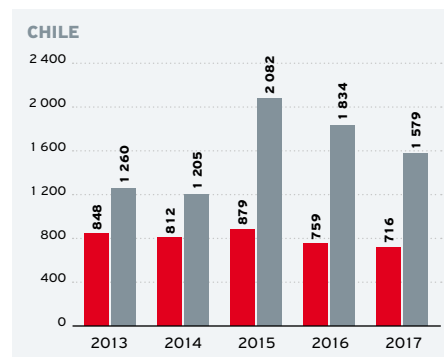
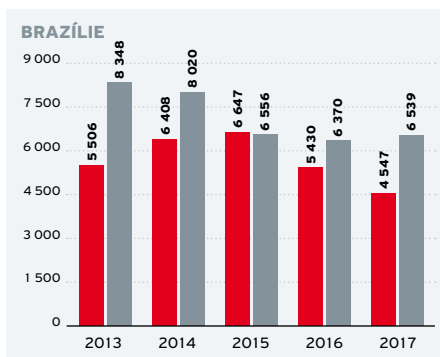
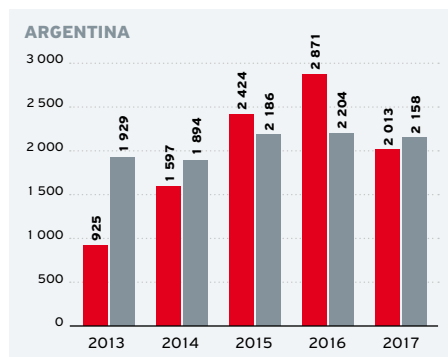
VĚČNÝ KONTINENT BUDOUCNOSTI

Na druhé straně Latinská Amerika mnohé nabízí. Zprvce obří trh s 600 miliony potenciálními zákazníky. Firma, která úspěšně zakoření v jednom státě, má díky kulturním podobnostem jednodušší expanzi do sousedství.

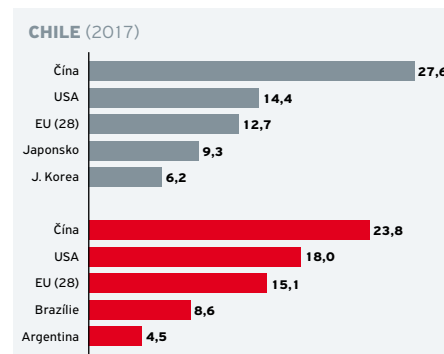
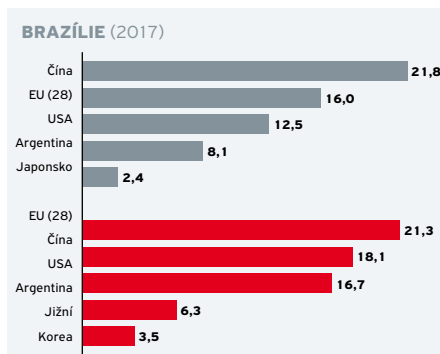
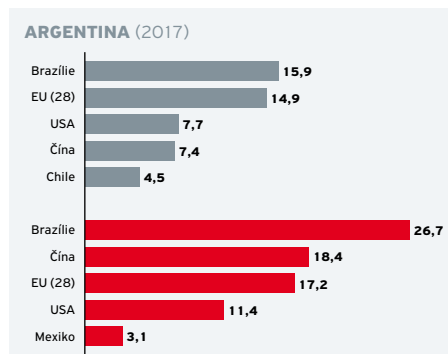
Latinská Amerika už nejméně sto let platí za kontinent budoucnosti, která však stále ne a ne přijít. Svůj potenciál neumí naplnit a v případě Argentiny, která mezi válkami měla silnější ekonomiku než například Itálie a patřila mezi nejrozvinutější kouty světa, je to dokonce volný pád mezi rozvojové země.

Ale peníze v Latinské Americe bezpochyby jsou. A to nejen u procenta boháčů, kteří jsou od narození zvyklí na život v bavlnce a obskakování sluhy přesně tak, jak je možné vidět v telenovelách. V novém tisíciletí, které je díky vysokým cenám

VZÁJEMNÝ OBCHOD ČR SE ZEMĚMI LATINSKÉ AMERIKY ZA POSLEDNÍCH PĚT LET



PĚT NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ ZEMÍ LATINSKÉ AMERIKY



zemědělských plodin a nerostných surovin pro kontinent velmi příznivé, se vzmohla a početně zesílila i střední třída, která by podle starších učebnic zeměpisu na tomto světadíle vůbec neměla existovat. Nejnovější čísla Světové banky hovoří o tom, že dnes střední třída reprezentuje 30 procent obyvatelstva Latinské Ameriky.

Její přítomnost nemusí být zřejmá na první pohled. Když se návštěvník z Česka poprvé podívá do lidnaté limské čtvrti San Juan de Lurigancho, ne napadne ho v nenahozených a na sobě namačkaných cihlových domcích, před kterými pouliční psi roztahují z odpadkových pytlů vyhozené zbytky, hledat střední třídu. Peruánci nejsou zastánci hesla „můj dům – můj hrad“, takže k potvrzení jejich ekonomického statusu musíte nahlédnout za ušmudlané zdi bez fasád. A tam najdete třeba špičkovou elektroniku, případně rodinu chystající se na dovolenou na karibské pláži.

Pro dovozce či investory je dobrá zpráva, že jim skoro ve všech oborech chybí silná domácí konkurence

DŮLEŽITÉ EKONOMICKÉ UKAZATELE ZEMÍ LATINSKÉ AMERIKY ZA ROK 2017

	Argentina	Brazílie	Chile	Kolumbie	Mexiko	Peru
HDP v %	2,9	1,0	1,5	1,8	2,2	2,5
HDP na obyvatele (PPP**) v USD	20 918*	15 637*	24 591	14 437	20 644	13 521*
Inflace v %	25,7	3,4	2,2	4,3	4,8	2,8
Nezaměstnanost v %	8,35*	12,8	6,7	9,3	3,5	6,9
Pořadí v Doing Business 2018	119.	109.	56.	65.	54.	68.

Zdroj: MMF, SB

*odhady **parita kupní síly

(výjimkami z pravidla jsou Brazílie a Mexiko), takže pro nově příchozí s dobrým produktem mají stále velký prostor pro expanzi.

CHILE VERSUS VENEZUELA

Kde ji zahájit, záleží pochopitelně na nabízeném zboží či službě. Ale obecně lze říct, že ten, kdo chce omezit rizika spojená s měnovými kotrmelci, by se měl zaměřit na Ekvádor a Panamu, kde jako oběživo slouží americké dolary. Pro Mexiko hovoří velikost trhu a jeho vývozní napojení na Spojené státy. A pak je tu samozřejmě pátá nejpočetnější země světa Brazílie, která si právě prošla

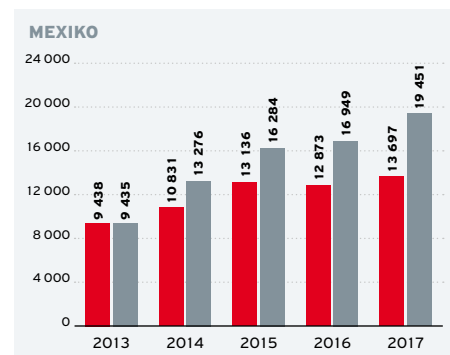
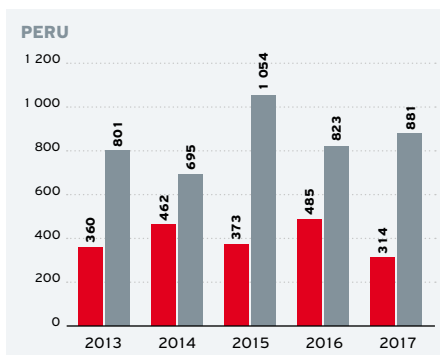
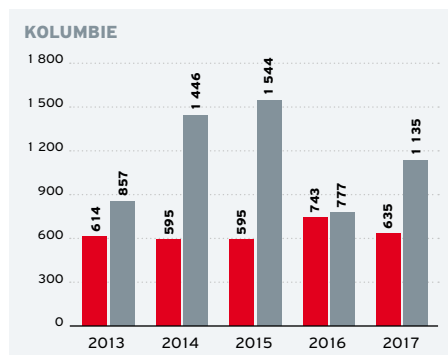
hlubokou hospodářskou krizí. Stále platí, že na vlastní triko se do ní kvůli vysokým clům proniká importérům velmi obtížně, a proto musí hledat místní partnery, se kterými by založili společný výrobní podnik.

Smetáček doporučuje jako ideální místo pro start Kolumbii: „Se 49 miliony obyvatel je to rozsáhlý trh s dobrým právním prostředím a velkým potenciálem, protože investoři ji mají stále tendenci podceňovat kvůli její historicky špatné pověsti producenta kokainu, kvůli partyzánům a rizikům únosu.“

Raúl Alta Torre de Águila chválí Chile, které se otevřelo investicím »

Dovoz a vývoz (v milionech korun – zaokrouhлено na miliony)

■ dovoz ■ vývoz



Vývoz a dovoz (v procentech)

■ dovoz ■ vývoz

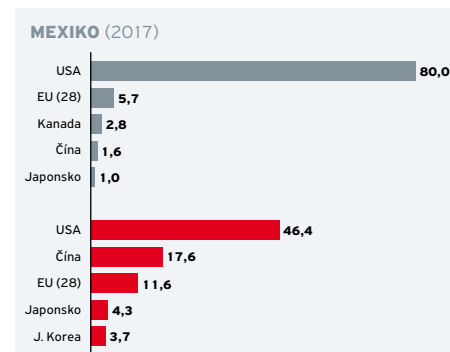
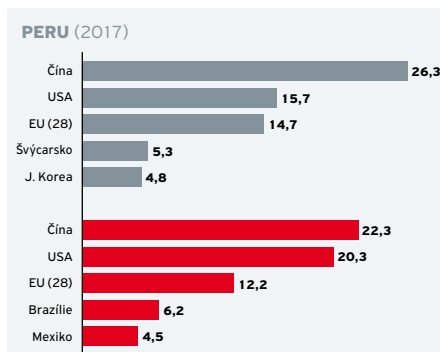
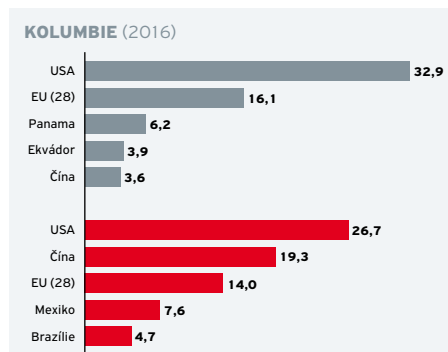


Foto: archiv



Úspěch má v regionu i likérka Rudolf Jelínek, která působí ve středním Chile.

» ze zahraničí už v 80. letech a díky zahraničnímu kapitálu i tamní firmy zesílily a dnes samy investují po celém regionu. „Chile z byznysového hlediska nejvíce připomíná Evropu, a proto z něj západní společnosti nemají strach a berou ho jako most pro investice do Latinské Ameriky. S tím je však spojena nevýhoda, že tamní trh se už zaplnil a těžko tam dosáhnete velkých zisků. V tomto ohledu má daleko větší potenciál Peru,“ lobbjuje za svou vlast.

Zároveň však uznává, že jeho zemi v rozletu brání rozbuje korupce (jsou kvůli ní vyšetřováni poslední čtyři prezidenti). „Ale i bez úplatků se tu dá dobře uspět. Garantuji vám, že skandinávští podnikatelé nic pod stolem neplatí,“ dodává.

Byznysově marná je nyní Venezuela. Patří k několika málo diktaturám v převážně demokratickém regionu. Venezuela se přes největší globální zásoby ropy kvůli neschopnosti svých tyranů potýká s hyperinflací, kvůli které celý národ zchudnul tak drasticky, že za poslední dva roky emigrovaly tři miliony osob. Mimo všechny kategorie stojí Kuba, kde i přes odchod bratří Castrů z velitelského můstku do podpalubí, resp. záhrobí, pokračuje centrální plánování.

NEJDŘÍV MUSÍ NĚKDO PRODÁVAT

Podle Alta Torreho potřebují čeští podnikatelé víc slyšet o úspěších, kterých jejich krajané v Latinské Americe dosáhli, aby ji začali reálně

zahrnovat do svých vizí. Tak tady je ochutnávka několika případů českého úspěchu: Firma Solek se solárními panely se úspěšně etablovala v Chile. Designový městský mobiliář od firmy mmcité se v Brazílii dostal i na tak prestižní místa, jakým byla olympijská vesnička v Riu de Janeiru. Pivo Golden Prague se v Ekvádoru chytilo a jeho majitelé letos chystají zřídit pobočku v ekonomické metropoli Guayaquilu. Do Latinské Ameriky se postupně prokousává výrobce krmiva pro domácí mazlíčky Brit, destilérka Jelínek rozšiřuje svoje hruškové sady ve středním Chile, o větší pozornost zákazníků si říkají i automobily ze Škodovky.

Alta Torre chválí práci CzechTrade, který má kancelář v šesti zemích Latinské Ameriky (Brazílie, Mexiko, Kolumbie, Argentina, Peru, Chile). Stát dělá podle něj v zahraničí hodně pro to, aby české firmy zviditelnily. Například letos našim společností zaplatí výstavní prostory na veletrhu těžební techniky v peruánské Arequipě, aby je povzbudil k začlenění Latinské Ameriky do svých plánů. „My jsme připraveni české výrobky kupovat, ale musí je někdo prodávat,“ glosuje to Alta Torre a vrací se ke svému příkladu s tortillou. „Je třeba změnit myšlení vašich podnikatelů a naučit je rozbíjet vajíčka. Myslím, že CzechTrade má víc práce doma než venku.“ x

Tomáš Nidr
Spolupracovník redakce

Zajímavé akce v regionu

KOLUMBIE: EXPODEFENSA A F-AIR

Rok 2019 bude na kolumbijském trhu velmi zajímavý pro firmy z leteckého a obranného průmyslu. Konají se dvě z nejvýznamnějších akcí v těchto oborech v rámci celého regionu, F-Air v létě a Expodefensa v prosinci. Zároveň se již konsoliduje vláda nového prezidenta, který je velmi nakloněn podpoře obranných složek a rozšiřování rozpočtu v této oblasti. CzechTrade proto připravuje na oba veletrhy společný český stánek a na veletrh Expodefensa ve spolupráci s ambasádou v Bogotě bude také zajišťovat doplňkový program.



BRAZÍLIE: LAAD

Česká republika bude organizovat účast na veletrhu LAAD, nejvýznamnějším eventu zaměřeném na bezpečnostní technologie, obranný průmysl a příbuzné obory.

MEXIKO: FAMEX A THE GREEN EXPO

Letos by měly zbystrit hlavně společnosti z leteckého a obranného průmyslu, neboť CzechTrade Mexico City se bude v dubnu společně s Velvyslanectvím České republiky v Mexiku a českými firmami účastnit veletrhu FAMEX. Jde o největší



přehlídku letectví, obranného a bezpečnostního průmyslu v Latinské Americe. FAMEX, který se koná pouze jednou za dva roky, navštíví kolem 45 tisíc návštěvníků a celkem se zde představí přes 500 vystavovatelů z 35 zemí světa.

V Mexiku má velký význam také zelená energie. Proto se CzechTrade Mexico City pravidelně každé září s českými společnostmi účastní výstavy The Green Expo, druhého největšího veletrhu tohoto druhu v Latinské Americe. Letošní rok samozřejmě nebude výjimkou.

PERU: PERUMIN

CzechTrade zve české firmy ke společné účasti na mezinárodním veletrhu Perumin 2019, který pokrývá širokou škálu výrobků pro oblast důlního průmyslu. Jedná se o nejprestižnější veletrh v tomto oboru v Latinské Americe, koná se v centru důlního průmyslu v Arequipě. Společné expozice umožní prezentaci těm českým firmám, které neplánují samostatný stánek. Cílem je podpořit podniky v jejich pronikání na zahraniční trhy, proto kromě příprav společné expozice CzechTrade nabízí také doprovodné služby, jako je oslovení potenciálních partnerů, osobní asistence během veletrhu nebo aktivní účast při jednáních s obchodními partnery.

Kolumbie, Ekvádor a Střední Amerika: Cla a překážky obchodu mizejí

Latinská Amerika pro českého exportéra byla, je a vždy pravděpodobně bude tvrdým oříškem. Možná v ještě větší míře to platí pro Střední Ameriku a země při pobřeží Pacifiku. Jenomže přístup na jejich trhy může být snazší, než by se mohlo zdát.



Foto: Shutterstock.com

Za krásami argentinského tanga, slunečnými plážemi Brazílie či Kuby a podmanivostí mayských pyramid Mexika se skrývají určitá rizika, problémem může být jazyková bariéra či neznámé aspekty místního trhu. V tomto regionu snad není země, která by nebyla pro běžného Evropana tak trochu záhadou.

A co teprve země vzdálenější evropským břehům, jako jsou Kolumbie, Ekvádor nebo státy Střední Ameriky. Ovšem obchodní vztahy EU s těmito zeměmi jsou díky uzavřeným dohodám o volném obchodu ve skutečnosti velmi blízké. Takže jejich trhy mohou být přístupnější, než by mnozí exportéři očekávali. Tyto ekonomiky navíc zažívají dynamický rozvoj, jsou tedy nepochybně zdrojem nových příležitostí.

Kolumbie se rychle proměňuje v jednoho z lídrů regionu.

OD KOLUMBIJSKÉ GUERILLY K MÍRU A MODERNIZACI

Kolumbie je s téměř 50 miliony obyvateli po Brazílii druhou nejlidnatější zemí Jižní Ameriky. Pozici jednoho z regionálních lídrů postupně získává také ekonomicky díky své vnitřní dynamice a reformám. Potvrzují to i dlouhodobá čísla kladného a stabilního ekonomického růstu, který v posledních letech nebyl zasažen ani externími šoky, jako byl pokles cen nerostných surovin na světových trzích.

S HDP ve výši 309 miliard dolarů je Kolumbie třetí největší ekonomikou Jižní Ameriky. V červnu 2018 se stala 37. členskou zemí OECD a kvůli přístupovým jednáním do organizace musela dosáhnout značného pokroku. To ale není jediný úspěch. V roce 2016 administrativa prezidenta Santose uzavřela mírovou

DOHODY NOVÉ GENERACE POSOUVAJÍ OBCHOD NA NOVOU ÚROVEŇ

Exportérům na zahraničních trzích v současnosti výrazně pomáhají tzv. dohody nové generace. Ty posouvají usnadňování mezinárodního obchodu na úplně novou komplexní úroveň. Odstraňují totiž nejen cla, respektive tarifní překážky, ale na rozdíl od předchozích dohod pokrývají i řadu dalších důležitých oblastí, což snižuje firmám finanční i administrativní náklady.

Evropská unie obchodní dohodu nové generace prozatím uzavřela kromě Kolumbie také s Jižní Koreou, Kanadou, Singapurem, Japonskem a zeměmi Střední Ameriky (Kostarika, Panama, Salvador, Nikaragua, Honduras a Guatemala).

denta Santose uzavřela mírovou dohodu s guerillovým hnutím FARC, a ukončila tak více než padesát let trvající ozbrojený konflikt. Následná »



Foto: Shutterstock.com

» rekonstrukce země nyní pro Kolumbii představuje nejen jednu z hlavních socioekonomických výzev, ale také příležitost pro další rozvoj vlastního zahraničněobchodního potenciálu.

Ten v jejím případě rozhodně není zanedbatelný. Země je součástí uskupení Tichomořská aliance, jehož členy lze označit za nejperspektivnější trhy latinskoamerického regionu. Kolumbijská vláda stále více podporuje inovace a také mikro, malé a střední podniky. Především prostřednictvím daňových pobídek, dále politikami, které rozvíjejí investiční prostředí a usnadňují zahraniční obchod, a také obecným zvyšováním produktivity a konkurenceschopnosti. Není tedy divu, že se země v žebříčku Doing Business 2019 Světové banky z hlediska podnikatelského prostředí umístila na 65. místě mezi sto devadesáti pozorovanými zeměmi.

DALŠÍ USNADŇOVÁNÍ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Stejně jako ostatní členové Tichomořské aliance má Kolumbie uzavřenou dohodu o volném obchodu s EU, jde přitom o dohodu tzv. nové generace. Tím je přístup evropského zboží i služeb na tento trh značně usnadněn, více viz box. Dohoda o volném obchodu mezi EU, Kolumbií a Peru je prozatím prováděna od roku 2013 a do roku 2020 by měla odstranit například cla na osobní automobily. V automobilovém sektoru ale Kolumbie

svůj trh otevírá i jinými nástroji. Například v roce 2017 vláda zvýhodnila dovoz elektrických automobilů, přínosem je i postupné odstraňování podmínky šrotového starých vozů při dovozu nákladních automobilů.

S přihlédnutím k nerostnému bohatství země nelze z hlediska příležitostí opomenout ani projekty ropného a důlního průmyslu. Již zmíněná obnova země a nové vládní reformy navíc vytvářejí další příležitosti v zemědělství, infrastruktuře a v oblasti environmentálních technologií, cirkulární ekonomiky a energetiky. Zájem o cleantech, tedy čisté technologie, doplňuje rostoucí poptávka po IT službách, také po FinTech čili finančních technologiích a dalších inovativních řešeních.

BRÁNA DO STŘEDNÍ AMERIKY

Evropská unie obchodní dohodu nové generace uzavřela kromě Kolumbie také se zeměmi Střední Ameriky (více viz box), které disponují ještě jednou výhodou. Spolu s Belize a Dominikánskou republikou vytvářejí regionální integrační celek s názvem Středoamerický integrační systém. Ten tvoří teoretický rámec plánované Středoamerické celní zóny, na jejímž začátku bylo založení celní zóny mezi Guatemalou a Hondurasem v červnu 2017. V srpnu 2018 se k bezcelní zóně připojil Salvador.

Tyto trhy tak pro exportéry mohou představovat vstupní bránu do Střední Ameriky, nebo dokonce do celého latinskoamerického regionu. Střed-

americké země, které nevynikají velikostí ani výraznou ekonomickou silou, si jsou totiž už dávno vědomy možnosti využít určité ekonomické propojení s jinými aktéry. Příklad Panamy je přímo ukázkový (více viz box).

Nikoho asi nepřekvapí, že Panama a Kostarika jsou možnými kandidáty pro vstup do Tichomořské aliance. Jejím členům se kromě ekonomické dynamiky přibližují právě zmíněnou příznivostí podnikatelského prostředí, Kostarika navíc stejně jako již úspěšná Kolumbie zahájila přístupová jednání s OECD. Jedná se

Colón, druhá největší reexportní zóna na světě, umožňuje Panamě intenzivní zapojení do mezinárodního obchodu.

DOHODY EU O VOLNÉM OBCHODU V LATINSKÉ AMERICE

Uzavřené a prozatím prováděné:

- ✗ EU–Střední Amerika (2013)
- ✗ EU–Peru–Kolumbie–Ekvádor (2013)
- ✗ EU–Chile (2003) – probíhá modernizace dohody
- ✗ EU–Mexiko (2000) – probíhá modernizace dohody

V procesu vyjednávání:

- ✗ EU–Mercosur/Brazílie, Argentina, Uruguay, Paraguay

Jaké oblasti mohou EU dohody nové generace upravovat:

- ✗ obchod se zbožím
- ✗ služby
- ✗ investice (ochrana investic není zahrnuta vždy)
- ✗ veřejné zakázky
- ✗ práva k duševnímu vlastnictví
- ✗ udržitelný rozvoj
- ✗ další pravidla (např. sanitární a fytosanitární pravidla, technické překážky obchodu)

TICHOMOŘSKÁ (PACIFICKÁ) ALIANCE

Integrační uskupení Mexika, Kolumbie, Peru a Chile vyznačující se liberálním přístupem k mezinárodnímu obchodu.

Aliance vznikla v roce 2011 a jedná se o 8. největší ekonomiku světa. Jeho členové jsou provázáni dohodami o volném obchodu jak mezi sebou navzájem, tak s dalšími aktéry uvnitř i mimo region. Všichni členové mají uzavřenou dohodu o volném obchodu s EU. Již 55 zemí, včetně ČR (v roce 2016), získalo pozorovatelský status.

tedy o další důkaz, že země Střední Ameriky nejsou jen jednou velkou banánovou plantáží.

Z EVROPY AŽ NA ROVNÍK BEZ PŘEKÁŽEK

Dalším horkým kandidátem pro vstup do Tichomořské aliance je Ekvádor. Tato rovníková země prošla v uplynulých letech krátkodobou recesí v reakci na pokles cen ropy a vývoj kurzu amerického dolaru (ekvádorská měna je dolarizována od roku 2000). V roce 2016 zaznamenal růst HDP Ekvádoru zápornou hodnotu a poklesl na nejnižší úroveň za posledních patnáct let, přestože ještě v roce 2011 činil meziroční nárůst téměř osm procent. Již v roce 2017 ale došlo k opětovnému navýšení na téměř tři procenta. Trend by měl podle prognóz MMF pokračovat.

Pozitivní vývoj můžeme očekávat také v oblasti zahraničního obchodu. Ačkoliv ekvádorský export stejně jako v případě Kolumbie z velké části

představují primární suroviny, země se postupně snaží obchod i produkci diverzifikovat. A posiluje i své obchodní vztahy.

Ekvádor má uzavřené preferenční dohody s většinou latinskoamerických sousedů včetně všech členů Tichomořské aliance. Mimo region země v roce 2018 uzavřela dohodu o volném obchodu s Evropským sdružením volného obchodu. Ekvádor přistoupil také k již zmiňované mnohostranné obchodní dohodě mezi Kolumbií, Peru a Evropskou unií.

EXPORTÉRY POTĚŠÍ VÝRAZNÁ LIBERALIZACE

Česká republika protokol o přistoupení Ekvádoru ratifikovala v listopadu 2017, ale dohoda je předběžně prováděna již od ledna téhož roku. Naše exportéry potěší, že dohoda liberalizovala na straně Ekvádoru až šedesát procent tarifních položek, přičemž další cla budou postupně

snížována během nadcházejících let podle předem stanovených přechodných období. Výjimku tvoří především zemědělská produkce, kterou si tímto země chrání. Naopak aktuální až 35procentní clo na osobní automobily bude stejně jako v případě Kolumbie sníženo během následujících sedmi let na nulu.

Automobilový průmysl je spolu s výstavbou infrastruktury, důlním průmyslem nebo energetikou jedním z hlavních perspektivních sektorů pro zahraniční subjekty. V případě energetiky je třeba zdůraznit především vysoký hydroenergetický potenciál, kterým Ekvádor disponuje. Obnovitelné zdroje energie a environmentální tematika jsou tím pádem dalšími tématy, která pomyslný kruh zemí od rovníku po Karibik spojují.

BYZNYS PODPORUJÍ I MODERNÍ DOHODY

Je zřejmé, že Kolumbie, Ekvádor i země Střední Ameriky mají mnoho společného a v mnohém se liší. Kromě řady příležitostí v perspektivních sektorech se vyznačují otevřeností mezinárodnímu obchodu a stabilním ekonomickým růstem.

Za jejich krásami se sice musí vydat až za daleký oceán, další překážky obchodu se ale postupně vytrácejí. Kolumbie, Ekvádor i země Střední Ameriky totiž mají uzavřené moderní a komplexní dohody s EU o volném obchodu, které usnadňují nejen přístup, ale i samotné působení na těchto kdysi vzdálených trzích. Jejich přínosy jsou zřejmé již nyní, ovšem skutečný potenciál pravděpodobně teprve oceníme. x

Pavla Kvašínská

Oddělení Amerik, Sekce zahraničního obchodu, MPO

Výstavba silnice ve velké nadmořské výšce ekvádorských And symbolizuje dynamický rozvoj země.

DŮKAZY POTENCIÁLU STŘEDNÍ AMERIKY PŘIBÝVAJÍ

Zóna volného obchodu Colón v blízkosti panamského průplavu je po Hongkongu druhou největší reexportní zónou na světě. Tento reexportní uzel například umožňuje Panamě široké zapojení do regionální i celosvětové obchodní výměny. Nejvíce obchodovaným zbožím jsou elektronika, textil, dopravní prostředky a stavební materiál.

Zóna Colón navíc přispívá velkým procentem k panamskému HDP, který v roce 2017 dosáhl hodnoty 58 miliard dolarů. Po Guatemale se jedná o druhou nejvyšší hodnotu ve Střední Americe, stejným číslem se může pochlubit už jen Kostarika. Z hlediska růstu HDP je ale Panama mezi svými středoamerickými sousedy jasným vítězem.



Foto: Shutterstock.com

EMIL ULRYCH:

Potenciál Latinské Ameriky je ve srovnání s vyspělými státy obrovský

Se šéfem regionálního centra CzechTrade sídlícím v Limě o rostoucích perspektivách českého exportu v regionu Latinské Ameriky, úspěších tuzemských podnikatelů a také zvláštностech obchodních jednání.

Co je typické napříč ekonomikami států regionu?

Všechny země Latinské Ameriky, a platí to od těch největších, tedy Mexiko, Brazílie a Argentina přes středně velké státy Kolumbii, Peru a Chile až po nejmenší jako Ekvádor a Bolívie, i celá Střední Amerika a Karibik mají jeden výrazný společný rys – je jím velká budoucnost a nesmírné nerostné a přírodní bohatství.

Tempo ekonomického růstu těchto zemí stoupá díky obrovským zásobám nerostných surovin, jako jsou měď, stříbro, zlato, uhlí, železo a vzácné kovy, také ropa a plyn. Tím pádem patří mezi těžební světové špičky ve všech rudách a nerostech.

Předpokládám, že to není všechno.

Určitě ne, ještě daleko větší bohatství je v regionu ukryto, zaměříme-li se na rozmanitost přírody, klimatu a navazující zemědělskou produkci a rybolov. Kdo by neznal růže z Ekvádoru, kávu z Kolumbie či Brazílie? Nebo chilli z Mexika, rum z Guatemaly, víno z Chile, sóju z Argentiny nebo sardinky z Peru? A to je pouze malinkatý zlomek exportního potenciálu zemí, které mají obrovskou produkci, avšak slabé technologické zázemí k jejímu zpracování a exportu do světa.



**Desatera
doporučení
pro obchodování
se zeměmi
Latinské Ameriky**

Ovšem hlavním bohatstvím všech těchto zemí je jejich mladý lidský kapitál a snaha rychle dosáhnout evropské úrovně a vyrůst ve střední třídu. To jim na dalších padesát let zabezpečuje potenciál nesrovnatelný s vymírající Evropou, Ruskem nebo dalšími vyspělými zeměmi, ve kterých přírůstek mladé generace vykazuje záporné hodnoty.

O jaké české výrobky mají v Latinské Americe největší zájem? A jaký tam mají české produkty zvuk?

V celém regionu Střední a Jižní Ameriky najdeme etablované československé, resp. české výrobky a značky. V Peru, Kolumbii, Ekvádoru a Mexiku patří k nejluxusnějším značka bot Baťa. Pikantní je, že v těchto státech jsou všichni přesvědčeni, že Baťa pochází právě od nich. V každé zemi také najdete místní pivo Pilsen, které zakládá-

li čeští sládci. Znají nás tam díky kvalitním strojům a technologiím, stavěli jsme totiž elektrárny, dříve uhelné a vodní, také cukrovary a pivovary.

Nejsou to ale jen obrovské monumentální stavby a technologie, co zvyšuje povědomí o České republice. Jsou to také drobné výrobky, které předávají naši českou tradici, historii a kulturu do takto vzdálených zemí. Krásný příklad najdete v nejzapelejších kostelících ve vesničkách, kde ani nemají elektřinu, je jím Niño Jesús de Praga neboli Pražské Jezulátko. Dalšími jsou český křišťál Bohemia, klobouky Tonak, hudební nástroje Strunal a jiné, které tvoří náš odkaz.

Můžete jmenovat české vývozce, kteří v Latinské Americe uspěli?

Mnoho firem má úspěch s tradičními výrobky a technologiemi, přece jenom máme šikovné české ruce a kvalitu Německa. Stinnou stránkou je ovšem fakt, že naši sousedé kupují levně naše výrobky a prodávají je zde pod svými značkami násobně dražší. Obecně platí, že úspěch sklízí všichni, kdo zde vidí potenciál a myslí to se svým podnikáním vážně.

Příkladem mohou být kontejnery Kovobel, obráběcí stroje Strojimport, bižuterie Šenýr Bijoux, korálky Preciosa, Crystalex, zdravotní postele Linet, malá sportovní letadla několika výrobců, bezpečnostní a obranná technika, Tatra, Škoda, výrobky pro armádu, záchranáře a zdravotníky.

Objevují se mezi těmito dnes už tradičními produkty i nějaké moderní technologie?

CzechTrade se v Latinské Americe zaměřuje na poskytování individuálních služeb firmám přesně na míru a dle požadavku každého zákazníka, vzhledem k jeho obchodnímu plánu a finančním možnostem.

Foto: CzechTrade



Mohu říci, že v poslední době tyto tradiční odkazy začíná převyšovat nový trend, což jsou právě úspěchy českých firem s nejmodernějšími technologiemi a top výrobky či spotřební zboží. Krásným příkladem je firma Compelson, světová jednička ve vývoji software pro policejní

vyšetřovatele a soudní znalce, který jim slouží k analýze mobilních telefonů. Dále antivirus Avast nebo Micos Telcom vyrábějící pasivní prvky pro optické sítě. Jelikož si latinsko-americké ženy velmi potrpí na svůj vzhled, v několika zemích sklízí úspěch Dermacol, výrobce tradiční

české kosmetiky, nebo kosmetika a aromaterapie Hanna Maria Therapy poskytující exkluzivní přírodní produkty pro krásu těla i duše.

! Některé státy Latinské Ameriky jsou členy Tichomořské aliance. Do jaké míry představuje členství v ní výhodu i pro české podnikatele?

Tichomořská aliance je obdoba evropského hospodářského prostoru, funguje tam úzká spolupráce v oblasti přenosu kapitálu, zboží a investic. Jejimi členy jsou Mexiko, Kolumbie, Peru a Chile. Z hlediska českých podnikatelů je její hlavní výhodou fakt, že tyto země spolu s Ekvádorem mají uzavřené dohody o volném obchodu s EU. Dále zde fungují dohody o uznávání evropských certifikátů výrobků, u některých zemí smlouvy o zamezení dvojího zdanění a ochraň investic.

Existuje tam ovšem i druhé obchodní uskupení, tzv. Mercosur. Sdružuje Brazílii, Argentinu, Uruguay a dříve také Venezuelu. Tyto země jsou konzervativnější v oblasti dovozu, zejména kvůli absenci dohod o volném obchodu s EU a vysokým clům, preferují a chrání tak místní výrobce. Nicméně díky posledním politickým změnám začínají zvažovat postupné otevírání svých ekonomik světu a uvolňování cenové politiky. Zároveň jsou velmi otevřené přenosu technologií a know-how a také investicím do založení výroby v dané zemi.

! Jak se připravit na jednání s podnikateli z Latinské Ameriky, v čem jsou specifická?

Obchodní jednání jsou zde založena na osobním přístupu „tváří v tvář“, lidé jsou zde velmi opatrní a nevěří sebekrásnějším e-mailům. Logicky je dobré mít propagační materiály ve španělštině, resp. v portugalské. Exportéři si musejí uvědomit, že v zemích probíhá stejný konkurenční boj jako v USA nebo Evropě a že se vždy najde někdo, kdo umí podobný výrobek nabídnout lépe nebo levněji. Je nutné s obchodními partnery komunikovat a umět jim nabídnout řešení na přání. Platí zde osvědčené přísloví „kout železo, dokud je žhavé“. Nečekejte na aktivitu, je dobré jít obchodním partnerům naproti. »

Mladý lidský kapitál je podle Emila Ulrycha hlavním bohatstvím zemí Latinské Ameriky.

Mnoho firem má úspěch s tradičními výrobky a technologiemi, přece jenom máme šikovné české ruce a kvalitu Německa.

» Jaké konkrétní služby nabízejí českým podnikatelům zahraniční kanceláře CzechTrade v Latinské Americe?

CzechTrade se v Latinské Americe zaměřuje na poskytování individuálních služeb firmám přesně na míru a dle požadavku každého zákazníka, vzhledem k jeho obchodnímu plánu a finančním možnostem. Nabízíme osobní asistenční služby. A to jak v jednotlivých zemích, kde máme stálé zastoupení, tak i v okolních, podle působnosti příslušných zastupitelských úřadů, neméně zajímavých zemích, jako jsou celá Střední Amerika a Karibik, Panama, Ekvádor, Bolívie, Uruguay a další.

» Co z nabídky služeb CzechTrade byste rád zdůraznil?

Dokážeme české firmě pomoci zrealizovat expanzi nejen do jedné, ale do sedmi zemí v celé Latinské Americe najednou. Již poněkoličtější jsme úspěšně zorganizovali navazující obchodní jednání v šesti a sedmi zemích v rozsahu jednoho měsíce. Firma si zvolí země a my kompletně připravíme obchodní jednání s partnery. Od cesty a zajištění hotelů přes prezentace pro pozvané hosty až po náš osobní doprovod a asistenci po dobu pobytu. Zástupci firmy pouze přelétají ze země do země a mají vždy stoprocentní servis zaměřený na poskytnutí maximální kvality v plném rozsahu. Naposledy jsme tuto službu zajišťovali na přelomu listopadu a prosince 2018 pro firmu Compelson (více o firmě na str. 22 a 23).

» Co je podle vás podmínkou pro úspěšnou realizaci českého exportu do Latinské Ameriky?

Víra, skromnost, houževnatost, vytrvalost, upřímnost a porozumění obchodním partnerům. **x**

Martin Zika

Ptáme se ředitelů zahraničních kanceláří agentury CzechTrade v zemích Latinské Ameriky:

Proč by česká firma měla exportovat do „vaší“ země, co ji odlišuje od ostatních v regionu?

Brazílie



Miroslav Mandák
Ředitel CzechTrade Sao Paulo

Brazílie je největším trhem v Latinské Americe a zároveň zemí, kde působí nebo odkud pochází řada významných světových firem z různých oborů. V těchto dnech začíná probíhat skutečně výrazná změna ve směřování země. Dne 1. ledna nastoupil do úřadu nově zvolený prezident Jair Bolsonaro, který hodlá reformovat stát od základů. Kromě boje proti korupci a zjednodušování státní správy patří mezi jeho hlavní témata zlepšení bezpečnostní situace v zemi a rozvoj infrastruktury. Právě u těchto dvou sektorů se v Brazílii očekávají výrazné investice v nejbližší době a zároveň zde vzniká potenciál pro uplatnění českých výrobků.

Argentina

Argentina je druhou největší zemí Latinské Ameriky a dlouhodobě patří mezi významné obchodní partnery České republiky v regionu. Její konkurenční výhodou na světovém trhu jsou bohaté přírodní zdroje a kvalifikovaná pracovní síla. V posledních letech zaznamenala kolísavý ekonomický vývoj, kterému se od roku 2015 snaží udat reformní směr prezident Mauricio Macri. K jeho reformnímu úsilí patří i otevírání argentinského protektivního trhu zahraničním firmám, v plánu je také rozvoj energetiky, země dlouhodobě trpí nedostatkem elektrické energie, a investice do infrastruktury a bezpečnosti. Argentina disponuje druhým největším nalezištěm břidlicového plynu na světě a vláda hodlá v souvislosti s jeho těžbou a zpracováním investovat přes 30 mld. USD. Hledá také investory pro těžbu kovů.

**x CzechTrade Sao Paulo (Brazílie)
a Buenos Aires (Argentina)**

Miroslav Mandák
Ředitel zahraniční kanceláře

T: +551 137 987 227

E: miroslav.mandak@czechtrade.cz

Kolumbie



Barbora Kaprálová
Ředitelka CzechTrade Bogota

Kolumbie poskytuje unikátní kombinaci velkého trhu s 50 miliony obyvatel, rostoucí kupní síly a zároveň otevřenosti vůči zahraničnímu zboží.

✖ CzechTrade Bogota (Kolumbie)

Barbora Kaprálová
Ředitelka zahraniční kanceláře

T: +420 224 907 806

M: +573 105 101 481

E: barbora.kapralova@czechtrade.cz

Chile



Josef Kunický
Ředitel CzechTrade Santiago de Chile

Chile je dnes nejvyspělejší ekonomikou regionu s nejvyšším HDP na osobu a nejvyšší životní úrovní. V zemi neexistuje výroba sofistikovanějších výrobků a zařízení, vše se dováží z Asie, Severní Ameriky nebo Evropy. Na druhé straně jsou tu enormní potřeby, a to

i v souvislosti s očekávaným dalším růstem ekonomiky, který je odhadován v krátkodobém horizontu mezi třemi a pěti procenty ročně. Nezanedbatelný je i růst životní úrovně, a tím pádem také poptávka po spotřebním zboží.

✖ CzechTrade Santiago de Chile (Chile)

Josef Kunický
Ředitel zahraniční kanceláře

T: +56 224 341 852

M: +56 974 409 464

E: josef.kunicky@czechtrade.cz

Peru



Emil Ulrych
Ředitel CzechTrade Lima

Peruánský trh je velmi otevřený, Peru je druhá nejotevřenější ekonomika světa. Má dohody o volném obchodu se 48 zeměmi. Evropská unie má uzavřené dohody o volném obchodu nejen s Peru, ale i s dalšími zeměmi Latinské Ameriky jako Mexiko, Kolumbie, Chile. Fungují také vnitřní dohody o volném obchodu, například Pacifická aliance nebo Mercosur. Peruánci preferují evropské zboží a jsou ochotni si připlatit za kvalitu. České zboží má v Peru dlouhodobě dobrou pověst, už Československo dodávalo do země obrněné vozy, tanky, které pomohly Peruáncům při konfliktu s Ekvádorem. Historicky jsou v Peru známy také značky Škoda nebo Baťa. Peruánci znají české pivo.

✖ CzechTrade Lima (Peru)

Emil Ulrych
Ředitel zahraniční kanceláře a regionálního centra Latinská Amerika

T: +51 941 179 991

E: emil.ulrych@czechtrade.cz

Mexiko



Pavel Eichner
Ředitel CzechTrade Mexico City

Mexiko se kromě svých perspektivních oborů, u nichž v mnoha případech předhání všechny země Latinské Ameriky, může pochlubit velmi mladou populací: z celkového počtu necelých 132 milionů obyvatel jich je více než 30,5 milionu ve věku mezi 15 až 29 lety. Dále je v zemi ideální prostředí pro český export – je to země ve středu kontinentu, má dobré spojení na všechny světové strany, jedná se o velmi otevřenou ekonomiku, a je tak vhodným místem pro průnik do Latinské Ameriky. České a potažmo i československé výrobky zde mají historicky velice dobré jméno.

✖ CzechTrade Mexico City (Mexiko)

Pavel Eichner
Ředitel zahraniční kanceláře

T: +52 55 5255 3393

M: +52 (1) 55 8577 7454

E: pavel.eichner@czechtrade.cz



Podrobnější informace
o teritoriích
a zahraničních kancelářích
CzechTrade

Nastal čas pro Kolumbii

Asi žádný stát na této planetě nemá pověst tak odlišnou od reality, jako je tomu v případě Kolumbie. Vyčpělý stereotyp o nebezpečné zemi přežije jen do chvíle, než cizinec poprvé překročí hranici. Za ní čeká překvapivě rozvinutá země s profesionálními službami a přátelským obyvatelstvem, jehož chuť utrácet roste stejně jako životní úroveň.

Občanská válka v Kolumbii skončila v roce 2016. Ekonomika ale rostla velmi dynamicky už dlouhou dobu předtím, v první dekádě tohoto tisíciletí rychlostí kolem šesti procent ročně. V současnosti hospodářství přeradilo zhruba na dvouprocentní růst, stále si ale Kolumbie drží v kontextu Latinské Ameriky jisté výsadní postavení. Zatímco krivky vývoje dalších dvou klíčových ekonomik kontinentu, tedy Brazílie a Argentiny, připomínají horskou dráhu, Kolumbie v moderní historii v podstatě nezažila opravdu velkou hospodářskou krizi a stále si udržuje – tu větší, tu menší – růst.

Výhodou kolumbijské ekonomiky se stal i nebývalý růst populace, která se rychle blíží hranici 50 milionů obyvatel. Díky populačnímu boomu tak země předběhla počtem obyvatel Argentinu a pozici druhého nejlidnatějšího trhu Jižní Ameriky si zřejmě ještě upevní. V Kolumbii je běžné, že první dítě mají mladé páry už ve věku kolem šestnácti či sedmnácti let, takže dnešní dospívající generace zřejmě rychle přivede na svět další zástup budoucích spotřebitelů. Důsledkem toho neustále roste vnitřní spotřeba Kolumbie, což je dobrá zpráva i pro exportéry z Evropy.

PŘIBYL DVA MILIONY AUT A MOTOREK

Čeští exportéři vyvezli v roce 2017 do Kolumbie zboží za 49 miliard dolarů. Na tamějším trhu se certifikovalo na dovoz mléka přes dvacet českých potravinářských společností. Zdravotnická firma Medin dodává už několik let kolumbijským lékařům chirurgické implantáty z ušlechtilé oceli a příležitostně školí kolumbijský zdravotnický personál přímo v České republice. Do Kolumbie vstoupila zhruba před rokem také pivovarnická značka Budvar.

Hlavním českým produktem viditelným dobře i na ulicích Bogoty či Medellín jsou ovšem vozy Škoda. Česká automobilka předloni uvedla v Kolumbii s úspěchem i nový SUV model Kodiaq. Pro Škodu jde o potenciálně velmi atraktivní trh, protože rostoucí životní úroveň Kolumbijských se nejvíce promítla právě do oblasti autodopravy. Jen mezi rokem 2015 a 2017 vzrostl počet registrovaných vozidel z 11 milionů na víc než 13 milionů. Nutno ale říct, že polovinu z toho tvoří motorky, které jsou v Kolumbii tradičně populární formou přepravy.

BÝT MILIONÁŘEM NESTAČÍ

V jistou komplikaci se ovšem jak pro peněženky Kolumbijských, tak pro



Rostoucí životní úroveň Kolumbijských se nejvíce projevuje v autodopravě.

dovozce z České republiky v posledních letech proměnilo kolumbijské peso. To výrazně oslabuje a efekt se ještě spojil s posilující korunou. Od počátku roku 2015, kdy tisíc pesos odpovídalo zhruba deseti korunám, klesla hodnota kolumbijského platidla vůči české měně o téměř 30 procent. Kupní síla Kolumbijských směrem k výrobkům ze zahraničí celkově oslabila, přestože jejich platy rostou. Mzdy působí impozantně, protože se počítají v milionech pesos, ale reálná hodnota zatím tak omračující není. Například projektový inženýr ve velké stavební společnosti bere tři a půl milionu pesos, což je asi 25 tisíc korun, prodávačka v obchodě zhruba polovinu této sumy. Minimální mzdu



Foto: Shutterstock.com

letos stát zvedl o šest procent na 828 tisíc pesos, tedy asi šest tisíc korun.

KÁVA I ROPA

Díky konci občanské války a zlepšující se bezpečnostní situaci zažívá Kolumbie boom v turistickém průmyslu. Počet turistů stoupl ze dvou milionů v roce 2010 na 6,5 milionu v roce 2017. V turistickém průmyslu díky tomu vznikly za tu dobu dva miliony nových pracovních míst.

K důvodům dlouhodobého růstu a relativní stability kolumbijské ekonomiky patří i to, že je hojně diverzifikována. Na seznamu toho, co země produkuje, je mnoho položek. Pokud se momentálně nedaří těžebnímu průmyslu, podrží ekonomiku farmáři.

A není to jen vyhlášená kolumbijská káva, o níž cafeteros z oblasti kávového trojúhelníku v centru země s pomrkáváním po Brazilcích tvrdí, že je bez diskuze tou nejlepší na světě.

Zemědělství produkuje ve velkém i maso, především hovězí, rýži a snad všechny myslitelné druhy ovoce – pro mnohé ani čeština nemá jméno. Kolumbie se totiž může pochlubit druhou největší přírodní diverzitou na světě, právě po Brazílii. Má teplé pobřežní oblasti, chladnější velehory Andy, několik menších pouští, náleží jí část amazonského pralesa. Dá se říct, že roční období se v Kolumbii nemění s časem, ale s nadmořskou výškou. A každý výškový pás dává vhodné podmínky pro pěstování »

PRAKTICKÉ TIPY

✗ Oblečení

Může to znít absurdně, ale mnozí Kolumbijci mají o Evropanech a Severoameričanech představu, že se příliš nemýjí a že doslova „zavánějí“. Nemohou pochopit, že bohatí západní cizinci chodí po městě v kraťasech a v plážových botách. Samotní Kolumbijci totiž velmi důkladně pečují o svůj zevnějšek, který má vyjadřovat i postavení na společenském žebříčku. Městské obyvatelstvo chodí oblečeno elegantně a uměřeně, bez výstředních prvků. Byznysmenovi lze na obchodní jednání doporučit nejlépe oblek, dámě decentní kostým. Obuv pomohou ve chvíli vyčistit do perfektního stavu pouliční čističi bot.

✗ Doprava ve městech

S rostoucí životní úrovní Kolumbijců přibývá ve městech aut a motorek. Bogota, která má přes osm milionů obyvatel, ale zatím jen plánuje metro, tudíž trpí velkými dopravními zácpami. Je vhodné si najít ubytování ve čtvrti, kde budete mít obchodní jednání. Cesta napříč městem může v autě trvat i přes hodinu a autobusy jsou přeplněné. Naopak Medellín nabídne vynikající systém veřejné dopravy, jehož páteří je čisté a spolehlivé metro a který zahrnuje v rámci jediné přestupní jízdenky i tramvaje, autobusy a několik lanovek. Metro může být v této třímilionové aglomeraci lepší alternativou než auto.

✗ Taxi

V Kolumbii funguje velmi dobře taxislužba. Nepřehlédnutelné žluté taxíky účtují cenu povětšinou podle taxamtru, jízda uvnitř měst obvykle nestojí víc než ekvivalent sta korun. Služba Uber je v Kolumbii nelegální, přesto široce dostupná. Policie ovšem načerno podnikající řidiče tvrdě postihuje a třeba cesta na letiště může předčasně skončit na policejním checkpointu.

✗ Konverzace

Kolumbijci jsou hrdí patrioté, což je nutné respektovat. Je to typická ukázka latinskoamerického patriotismu, kdy místní lidé často sami kritizují poměry ve své zemi, ale velmi těžce nesou, pokud by něco zkritizoval cizinec. Je nutné se vyhnout citlivým tématům, jako jsou drogové kartely, kokain nebo ozbrojené guerilly. Kolumbijce velmi trápí stereotypní vnímání jejich země, proto je lepší vyzdvihnout její přírodní krásu nebo rozvoj ekonomiky. Pozitivních témat pro rozhovor skýtá současná Kolumbie víc než dost. A vždy zabodujete dotazem na rodinu, spolehlivým a věčným námětem je také fotbal.

✗ Dárky

Své zahraniční přátele Kolumbijci rádi zvou na návštěvu a jídlo k sobě domů. Automaticky se očekává, že host přinese nějakou pozornost. Sázkou na jistotu, pokud host neví, co přinést, jsou dorty nebo jiné sladkosti, které se prodávají v pouličních panaderiích a které obohatí prostřený stůl. Z alkoholu je nejbezpečnější variantou láhev vína, odvážnější možností je případně národní pálenka aguardiente.

✗ Spropitné

V levnějších restauracích a kafeteriích se obvykle nedává. Někdy je vedle pokladny umístěna sklenice s nápisem „propina“, kam můžete spropitné vhodit. V lepších restauracích se při závěrečné platbě obsluha zeptá, zda si přejete zahrnout na účet také „servicio“. Pokud souhlasíte, připočítá na účtenku obvykle deset procent.

✗ Platební karty

Lze je široce využívat jak pro bezhotovostní platbu v obchodech, hotelech i restauracích, tak pro výběr pesos z bankomatů, které jsou bez problému dostupné i v malých městech. Některé banky si účtují za výběr relativně vysoký poplatek, ale například ze sítě bankomatů společnosti Davivienda nebo banky BBVA lze vybrat bez místního poplatku (zůstává tedy jen ten, který si účtuje česká banka).



REPUBLIKA KOLUMBIE

Počet obyvatel: 49 milionů

Rozloha: 1,1 milionu km²

Hlavní město: Bogota

Měna: kolumbijské peso, 1000 COP je asi 7,2 Kč

Růst HDP v roce 2017: 1,8 procenta

» jiných druhů ovoce i zeleniny a pro chov odlišných hospodářských zvířat, takže zemědělství má vlastně kompletní produkci.

Kolumbie také těží pestrou škálu surovin. Má vlastní bohaté zdroje ropy a plynu, jejichž vývoz společně s uhlím představuje dvě třetiny celkového kolumbijského exportu. Tradičně se těží smaragdy. Země má také ložiska stříbra a zlata, v poslední době jsou v centru pozornosti rovněž bohatá naleziště coltanu, který se dosud těžil převážně v africkém Kongu a který se využívá při výrobě mobilních telefonů a další elektroniky. U těchto cenných kovů je ovšem problémem rozsáhlá

KDEPAK KOKAIN. MARIHUANA

Zajímavé je, že i když Kolumbie zůstává největším světovým producentem kokainu, v zemi samotné je spotřeba minimální. Gram nejčistšího kokainu lze koupit za dva dolary. Přesto se žádný normální Kolumbijec této látky nikdy nedotkne. Říkájí, že kokain nenávidí, protože způsobil jejich zemi tolik utrpení. Jak levicové guerilly, tak krajně pravicové polovojskové jednotky AUC a další zločinecké skupiny nákup zbraní a vedení války vždycky financovaly z prodeje drog.

Ne že by současná mladá generace občas s drogami neexperimentovala, ale možná právě kvůli nenávisti ke kokainu se Kolumbie uvnitř přeměnila spíše na zemi marihuany, jejíž charakteristickou vůni lze ucítit u kdejakého parku. Pokud jí lidé drží malé množství jen pro vlastní spotřebu, je konzumace tolerována. Popularita marihuany ale zasáhla i do byznysu. V pouličních stáncích, v obchodech s přírodními přípravky i v některých alternativních lékárnách jsou hojně nabízeny léčivé přípravky vyrobené právě z této rostliny.

nelegální těžba. Obecně platí, že se těžební průmysl dostává stále více do střetu s ochranou přírody, která je v Kolumbii na vzestupu.

VENEZUELCŮM POMÁHAJÍ SMÍŠENÉ RODINY

Nejdiskutovanějším tématem současné Kolumbie je příliv uprchlíků ze sousední Venezuely. Přes-



ný počet imigrantů nikdo nezná, úřady nicméně odhadují, že pokud v posledních letech uprchly z Venezuely zhruba 2,3 milionu lidí, téměř polovina z nich přebývala ke konci loňského roku na kolumbijském území. Tak silnou uprchlickou vlnu nezbytně provázají problémy, mnozí uprchlíci se ovšem překvapivě rychle uchytí na kolumbijském trhu práce.

Česko? Kundera a Jezulátko

REKLAMOU NA ČESKOU REPUBLIKU JE V KOLUMBII TAKÉ FOTBAL A KRÁSY PRAHY

Co ví průměrný Kolumbijec o České republice? Když zjistí, že pocházíte z této země, obvykle vysloví poměrně nesouroudou směsici asociací. Šlo by ji nazvat jako trojúhelník Nedvěd–Praha–Kundera. Pro Kolumbijce je stejně jako pro většinu Latinoameričanů náboženstvím fotbal. Dokonce i ženy znají hvězdy evropských lig, včetně dřívější zlaté české generace. Okamžitě se českému protějšku pochlubí znalostí jmen Pavla Nedvěda, Milana Baroše

nebo Petra Čecha. Dále mají v povědomí Prahu jako symbol krásné evropské architektury a mnozí ji chtějí navštívit. Dá se říct, že Praha a Budapešť jsou pro kolumbijské turisty jasnou volbou při druhé návštěvě starého kontinentu. Při té první většinou volí okruh po Španělsku, Itálii a Francii.

Další asociace jsou už překvapivější. V Kolumbii je stejně jako v dalších zemích Latinské Ameriky velice časté uctívání Pražského Jezulátka. Je ironií,

že zatímco mnoho Čechů tuto půlmetrovou sošku umístěnou v kostele v pražské Karmelitánské ulici nikdy nevidělo, miliony Jihoameričanů se k Jezulátku obrací v modlitbách a ledaskde lze narazit na oltářky s fotografií tohoto pražského Ježíška.

Vzdělanější Kolumbijci také často znají české spisovatele. I v tom se ale skrývá drobet ironie. Dvěma nejpobornějšími českými spisovateli jsou totiž v Kolumbii Milan Kundera a Franz Kafka. Kunderova veliká fotografie například zdobila vstup u loňského knižního veletrhu v Medellínu. Co na tom,

že literární teoretici spekulují, zda lze Kunderu vůbec ještě označit za českého autora, když dlouhodobě žije ve Francii a své novodobé texty píše ve francouzštině. Kolumbijci ho naštěstí mají za Čecha. Stejně tak populárního Kafku, u kterého je „českost“ ještě spornější, jestliže šlo o německý písničkový židovského autora na území Rakouska-Uherska, který navíc závěr života strávil v Německu. Takže se k tomuto velikánovi rádi hlásí i Rakušané, Němci a Izraelci. Ale Kolumbijci mají jasno: „Vy jste Čech? Jé, zrovna jsem dočetla Proces od toho vašeho Kafky.“



Foto: Shutterstock.com

Z dřívějšíka totiž existuje obrovské množství smíšených kolumbijsko-venezuelských rodin. V době občanské války v minulých desetiletích prchalo mnoho Kolumbijců naopak do tehdy klidnější Venezuely, takže dnes existuje mnoho rodinných vazeb na obou stranách hranice a Venezuelci mají u sousedů často přichystané zázemí.

Venezuelská socialistická diktatura prezidenta Madura se navíc opírá hlavně o chudé, méně vzdělané masy, jejím přirozeným oponentem jsou naopak podnikatelé a vzdělanější vrstvy. Mezi uprchlíky je tudíž dost kvalifikovaných lidí, kteří si dokázali najít práci i v Kolumbii, přestože zhruba devítiprocentní nezaměstnanost v zemi vytváří na pracovním trhu už tak dost velkou konkurenci. ✖

Tomáš Stingl

Kolumbie má vlastní bohaté zdroje ropy a plynu, jejichž vývoz společně s uhlím představuje dvě třetiny celkového kolumbijského exportu. Tradičně se těží smaragdy. Země má také ložiska stříbra a zlata.

V kontextu Latinské Ameriky vykazují obyvatelé Kolumbie poněkud překvapivou vlastnost, a sice pracovitost.

Kolumbijci: práce a zdvořilost

Jací jsou v zaměstnání i v soukromí? Kolumbijci překvapí pracovitostí i vstřícným chováním. Od cizince čekají respekt.

Typickou vlastností, která okamžitě po příjezdu do Kolumbie cizince upoutá, je všeprostopupující zdvořilost. Ať už člověk vstoupí do obchodu, jde na oběd do restaurace nebo jedná s úředníky, všude se setká s velice ochotným a přátelským přístupem. Nejde o onu pokryteckou úslušnost, s níž se lze setkat v některých jiných latinsko-amerických zemích a za níž se skrývá jen zistná snaha vytěžit z cizince co nejvíc peněz. Kolumbijci se k sobě navzájem chovají s respektem a ochotou, a to nejen ve službách, ale i v soukromém životě. Zřejmě jde o rys hlouběji zakořeněný v jejich kultuře.

Proto se i od cizince očekává, že se bude chovat s respektem a grácií. Naprosto nevhodné je zvýšit hlas nebo Kolumbijce otevřeně kritizovat. Případný rozpor je potřeba vyřešit v klidu. Kolumbijci také neradi říkají napřímo „ne“. Proto je dobré číst při rozhovoru mezi řádky a netlačit Kolumbijce do kouta, pokud nechce na něco přistoupit.

V ANDÁCH VLÁDNE DISCIPLÍNA, POBŘEŽÍ JE BOHOROVNĚJŠÍ

Další, v kontextu Latinské Ameriky poměrně překvapivou vlastností Kolumbijců, je pracovitost. Ve službách jako jsou banky, maloobchody, hotely, restaurace nebo doprava vykazují téměř asijskou příčinnivost a disciplínu. Služby jsou ve městech k dispozici od rána až do večerních hodin, svůj požadavek většinou vyřídíte poměrně rychle. Pracovníci vystupují velmi profesionálně, ale zároveň dokážou improvizovat

podle konkrétního přání klienta. Nutno ale zdůraznit, že toto platí převážně jen pro centrální, andské oblasti Kolumbie. V nich nicméně žije 70 procent populace a jsou tu soustředěna také hlavní ekonomická centra jako Bogota, Medellín, Cali, Tunja nebo Bucaramanga. Obyvatelé pobřežních nížin zvaní costeños vyznávají klidnější životní styl a volnější pracovní tempo.

KLIŠÉ NEPLATÍ, KOLUMBIJCI JSOU KONZERVATIVNÍ

Přestože stereotypní představa vykresluje Latinoameričany jako bohorovné a žoviální bohémy, Kolumbijci jsou typickou ukázkou, jak zjednodušené je toto klišé. Typický středostavovský Kolumbijec z andské oblasti je totiž poměrně konzervativní, zřejmě podstatně víc než průměrný Čech. Středobodem života Kolumbijců je rodina, a to včetně vzdálenějších příbuzných. I současní Kolumbijci jsou pobožní a často navštěvují kostely nebo shromáždění různých moderních církví, kterých působí v zemi velké množství. V náboženských aktivitách se hojně angažuje i mladá generace.

I když se jdou Kolumbijci bavit, snaží se zachovat dekorum. Rádi se napijí národního alkoholického nápoje aguardiente, energii a dobrou náladu ale směřují hlavně do tance. Tancovat umějí Kolumbijci výborně. Například Cali je považováno za hlavní město světa pro milovníky salsy. Často se ale tančí i jiné latinskoamerické styly jako tango, paso doble nebo merengue.

Kolumbijci jsou velmi hrdí – a nutno říci že právem – na svou zemi, její historii, kulturu a přírodní diverzitu. Když někteří cizinci poměry v zemi kritizují, Kolumbijců se to dotkne a vztažnou si to na sebe. Naopak pokud vidí, že návštěvník kolumbijskou společnost respektuje a má o ni zájem, snesou mu modré z nebe. Často výrazně nad rámec obchodního vztahu. ✖

V barvách Jamese Bonda

Pražský Compelson je jedním z nemnoha tuzemských příkladů špičkových technologických firem, které jsou schopné poprat se o atraktivní mezinárodní trhy se světovými lídry. Firma je navíc zakladatelem oboru forenzní analýzy mobilních telefonů, jeden z jejích produktů dnes pomáhá při vyšetřování terorismu.

Dušan Kožušník byl pilným studentem Fakulty elektrotechnické na pražském ČVUT. Do svého oboru maximálně zapálený a díky neustálému zkoumání znal počítače detailně, prakticky až do posledního čipu. Postupně si na své konto připsal celou řadu cen z odborných školních soutěží, v šestnácti společně s kolegou sestrojil robota řízeného počítačem a podobně.

Vývoj logicky směřoval k založení firmy, Compelson vznikl v roce 1991. Zpočátku se zabýval bezpečností počítačů, zejména operačním systémem MS-DOS, později Windows, vytvořil například hardwarový antivirus. „Přetahovali jsme se tehdy trochu s Avastem,“ vzpomíná generální ředitel Dušan Kožušník. „Jenže jednak jsme příliš nevěřili v budoucnost produktů pro bezpečnost PC, předpokládali jsme totiž, že operační systémy Windows budou s nástupem NT dostatečně bezpečné a že externí bezpečnostní prvky nebudou potřebovat. A taky jsme z důvodu konkurenčního boje hledali jinou příležitost na trhu. Po roce 1996, když se začaly objevovat SIM karty pro GSM telefony, jsme se začali věnovat bezpečnosti mobilních telefonů,“ dodává.

UNIKÁTNÍ KNOW-HOW

Dnes Compelson svými produkty zasahuje do několika segmentů. Jak už bylo řečeno, je přední světovou firmou v oblasti bezpečnosti mobilních telefonů, její produkty slouží mimo jiné k vyšetřování terorismu. Tím asi nejznámějším je Mobiledit, který si získal obrovskou popularitu a dnes ho využívají miliony uživate-



Manželé Kožušníkoví (stojící vpravo) s velvyslancem ČR v Peru Pavlem Bechným a jeho ženou během turné po Latinské Americe.

lů. Je to univerzální nástroj pro pokročilou práci s mobilním telefonem, více viz box. Další oblastí, ve které společnost působí, je management mobilních telefonů. Její produkty usnadňují uživatelům nakládání se smartphony, například promazávání nepotřebných dat, práci s kontakty, aplikacemi atd.

Jak upozorňuje Dušan Kožušník, Compelson také disponuje rozsáhlým

know-how v oblasti prolamování chytrých telefonů. A co je oproti konkurenci unikátní, firma nabízí i pokročilá školení, či dokonce vybudování forenzních laboratoří vládám apod. Šéf firmy osobně, ale i její další specialisté tedy často cestují po celém světě, školí zájemce, což pochopitelně často bývají představitelé vlád, v oblasti forenzní analýzy mobilních telefonů a samozřejmě představují své produkty.

ÚSPĚCH V LATINSKÉ AMERICE

Firma v současnosti působí prakticky po celém světě. Dušan Kožušník vysvětluje, že Compelson musel výrazně posílit tým pro bezpečnostní produkty. Bezpečnost totiž ještě nedávno nebyla tak žhavým tématem jako dnes. Rostl ovšem mobilní trh, proto chtěla firma zákazníkům nabídnout nástroje pro lepší práci s mobily. Věnovala se tedy převážně již zmíněným produktům managementu a kopírování chytrých mobilů.

Několik posledních let je ovšem zřejmé, že se bezpečnostní situace ve světě změnila. A tak se Compelson na oblast „forensic“, tedy forenzní analýzy, opět zaměřil. Aktuálně dokončuje vývoj verze 6.0 svého produktu Mobiledit Forensic.

Na sklonku minulého roku firma podnikla prezentační a přednáškové turné po Latinské Americe, které mu v rámci dlouhodobé spolupráce pomáhala organizovat agentura CzechTrade. Kromě šéfa Dušana

Kožušníka se ho zúčastnila také jeho žena Helena Kožušníková, která se do podnikání zapojila před pěti lety coby obchodní ředitelka.

Odborné semináře v osmi zemích navštívilo téměř tři sta specializovaných policistů, vyšetřovatelů, zástupců ministerstev vnitra a financí či soukromníků zabývajících se mobilními technologiemi. Podle slov šéfa firmy účastníci těchto setkání neskrývali nadšení nad tím, jak výrobky Compelsonu mohou jejich práci usnadnit. Nešlo přitom o předváděcí akce, ale o odborné přednášky, na kterých se účastníci učí, jak „vyšetřovat“ mobilní telefony. A po skončení si odnášejí certifikát jako doklad toho, že absolvovali forenzní workshop.

DALŠÍ TURNÉ NA OBZORU

Manželé Kožušníkoví si pochvalují součinnost CzechTrade. „Šlo o skutečně intenzivní spolupráci. Agentura nám jednak dodala určitou část kontaktů, ale především pomohla s oslovováním vytipovaných osob v jejich rodných jazycích, tedy ve španělštině a portugalské, což je vždycky důležité,“ vysvětluje Helena

VLAJKOVÝ PRODUKT MOBILEDIT

Univerzální nástroj pro pokročilou práci s mobilním telefonem. Dokáže přenést maximum dat mezi širokou škálou různých typů telefonů. Později vznikla i verze pro vyšetřovatele, která funguje jako extraktor mobilních telefonů a cloudů, současně datový analyzátor a generátor zpráv.

Je schopen analyzovat aplikace, získat smazaná data na široké škále typů mobilních telefonů a zvládne i prolomit některá hesla. Využívají ho tedy vyšetřovatelé, mobilní operátoři apod. Mobiledit se těší mimořádné oblibě, používají ho miliony uživatelů.

Kožušníková. „Pracovníci CzechTrade se tedy postarali o to, aby se na naše workshopy dostali ti, pro které byly užitečné. A pak akce kompletně připravili, všechno běželo naprosto hladce. Všichni jsou nesmírně fundovaní, schopní a spolehliví, byli jsme s nimi maximálně spokojeni,“ zdůrazňuje obchodní ředitelka.

Firma má velké plány a sami manželé Kožušníkoví jsou velmi aktivní. Na letošní rok plánují dvě podobná turné jako po Latinské Americe, a to v Indii a Indonésii. Dušan Kožušník se vloni na podzim dokonce zapojil do komunální politiky, podařilo se mu s jeho uskupením vyhrát volby na Praze 10. Do toho přímo řídí oddělení vývoje Compelsonu, který zaměstnává dvacet pět lidí. „A aby toho nebylo málo, v březnu se zúčastníme tří odborných konferencí, na nichž budeme přednášet. Dvě proběhnou v Londýně a jedna v Norsku,“ uzavírá Dušan Kožušník. ✕

Martin Zíka

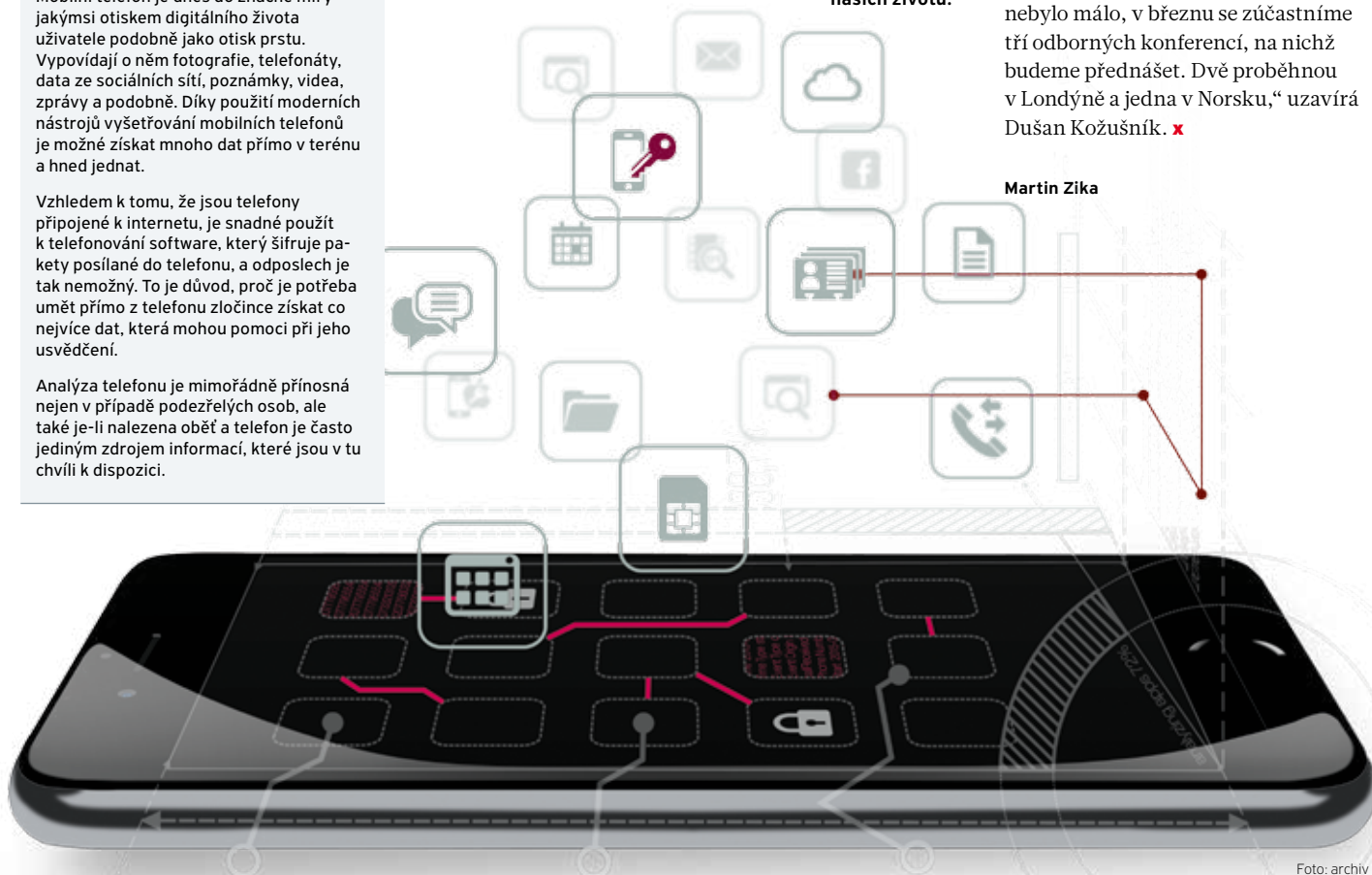
CO JE FORENZNÍ ANALÝZA MOBILNÍCH TELEFONŮ

Mobilní telefon je dnes do značné míry jakýmsi otiskem digitálního života uživatele podobně jako otisk prstu. Vypovídají o něm fotografie, telefonáty, data ze sociálních sítí, poznámky, videa, zprávy a podobně. Díky použití moderních nástrojů vyšetřování mobilních telefonů je možné získat mnoho dat přímo v terénu a hned jednat.

Vzhledem k tomu, že jsou telefony připojené k internetu, je snadné použít k telefonování software, který šifruje pakety posílané do telefonu, a odposlech je tak nemožný. To je důvod, proč je potřeba umět přímo z telefonu zločince získat co nejvíce dat, která mohou pomoci při jeho usvědčení.

Analýza telefonu je mimořádně přínosná nejen v případech podezřelých osob, ale také je-li nalezena oběť a telefon je často jediným zdrojem informací, které jsou v tu chvíli k dispozici.

Mobilní telefony jsou dnes digitálním otiskem našich životů.



Agentury společně, elektrické lodě a DPH v Zálivu

Přinášíme zprávy o zajímavém dění ze světa od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

ÍRÁN

První kvartál 2019 ukáže

Rok 2018 byl pro Írán obtížný. V ekonomice se projeví jak interní faktory, jako například uvalení zá- kazu dovozu na určité zboží (cca 1400 položek), tak i externí, především nejistota z kroků Washingtonu a sa- mozřejmě následné postupné uvalení jednostranných, často velmi tvrdých sankcí ze strany USA.

Konec roku naznačoval jakési nové narovnání íránského impor- tu a exportu, a to především co se plateb do zahraničí týče. Na počátek roku je ohlášeno zmírnění restrikcí dovozu některých položek, na druhé straně uvidíme, jak to bude s mož- nostmi plateb ve prospěch zahranič- ních dodavatelů. V tuto chvíli platí, že americké sankce blokují prakticky vše (z pohledu bankovního sektoru), vyjma zboží směřujícího do zdra- votnictví, farmacie, potravinářství a zemědělství. V těchto oblastech by za jistých podmínek neměl být do- vozu do Íránu vážnější problém, totéž platí i pro úhrady takových obchodů. První kvartál roku 2019 nastíní další vývoj, nicméně v tuto chvíli přetrvá- vají bankovní problémy firem, které íránský trh neopustily. ✖

Filip Túma, Teherán

TURECKO

Nový technologický hub v elektrifikaci lodní dopravy

Turecko je dlouhodobě významným hráčem na poli výroby a především opravy lodí. Novinkou jsou lodě na

čistě elektrický pohon, země v této oblasti rovněž patří mezi světovou špičku. Turecké loděnice obdržely jen za posledních šest měsíců třicet objednávek na lodě s elektrickým po- honem, ať už se jednalo o trajekty, ry- bářské lodě či remorkéry. Celosvětově se lodím na elektrický pohon věnuje jen patnáct firem, jedním z průkopní- ků je také turecká společnost Elkon. Její předseda Mehmet Buldurgan uvádí, že firma v posledních letech vyvinula velmi úspěšné aplikace v in- tegraci hybridních a plně elektrických pohonných systémů jako alternativu k běžným dieslovým motorům.

Do budoucna se má poptávka po lodích na čistě elektrický pohon dále zvyšovat, a to i díky ten- drům Evropské banky pro obnovu a rozvoj (EBRD). Kancelář agentu- ry CzechTrade v Istanbulu hodlá v dubnu 2019 uspořádat misi českých dodavatelů techniky a vybavení do tureckých loděnic, která naváže na loňský úspěšný první ročník. ✖

Vladislav Polách, Istanbul

ČÍNA

Česko partnerem Guangzhou Design Week 2018

Koncem roku 2018 proběhla v ji- hočínském Kantonu (Guangzhou) největší designová výstava v jižní Číně: Guangzhou Design Week 2018. S organizátory se podařilo prosadit Českou republiku jako partnerskou zemi veletrhu. CzechTrade Kanton ve spolupráci s Velvyslanec- tvím ČR v Pekingu zorganizoval společný český stánek na ploše 216 m², kde se prezentovaly dvě desítky českých designérů či

designových firem. Akce byla součástí projektu Czech Days 2018, které se konaly loni právě v oblasti jižní Číny.

Česká expozice budila velkou pozornost mimo jiné díky originálnímu zpracování celého stánku (design na- vrhl Jiří Příhoda), zájem poutal také vystavený veterán Škoda 422 z roku 1930 nebo klavír od firmy Petrof. ✖

Aleš Červinka, Kanton

PERSKÝ ZÁLIV

Jednotná daň z přidané hodnoty stále není

V červenci 2016 se všech šest člen- ských států Gulf Cooperation Council (GCC), tedy Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arab- ské emiráty, dohodlo na zavedení DPH ve výši pěti procent. K Saúdské Arábii a Spojeným arabským emirátům, ve kterých se 5procentní sazba DPH na takřka veškeré zboží a služby uplat- ňuje už od 1. ledna 2018, se začátkem ledna 2019 přidal i Bahrajn. Omán ji plánuje zavést od 1. září 2019. U zby- lých dvou, tedy Kataru a Kuvajtu, je situace nejistá. Zavedení DPH v Kataru je dle guvernéra národní banky závislé na několika faktorech, např. na výši spotřebitelských cen, fiskální politice a příjmech státního rozpočtu. Rádi by také vyčkali zkušeností, jaké získají státy GCC, kde již byla pětiprocentní DPH zavedena. Poslední ze šestice členských států, Kuvajt, avizoval za- vedení DPH nejspíše až v roce 2021. ✖

Michal Nedělka, Dubaj



● kancelář poskytuje služby CzechTradu

● kancelář poskytuje služby CzechTradu a CzechInvestu

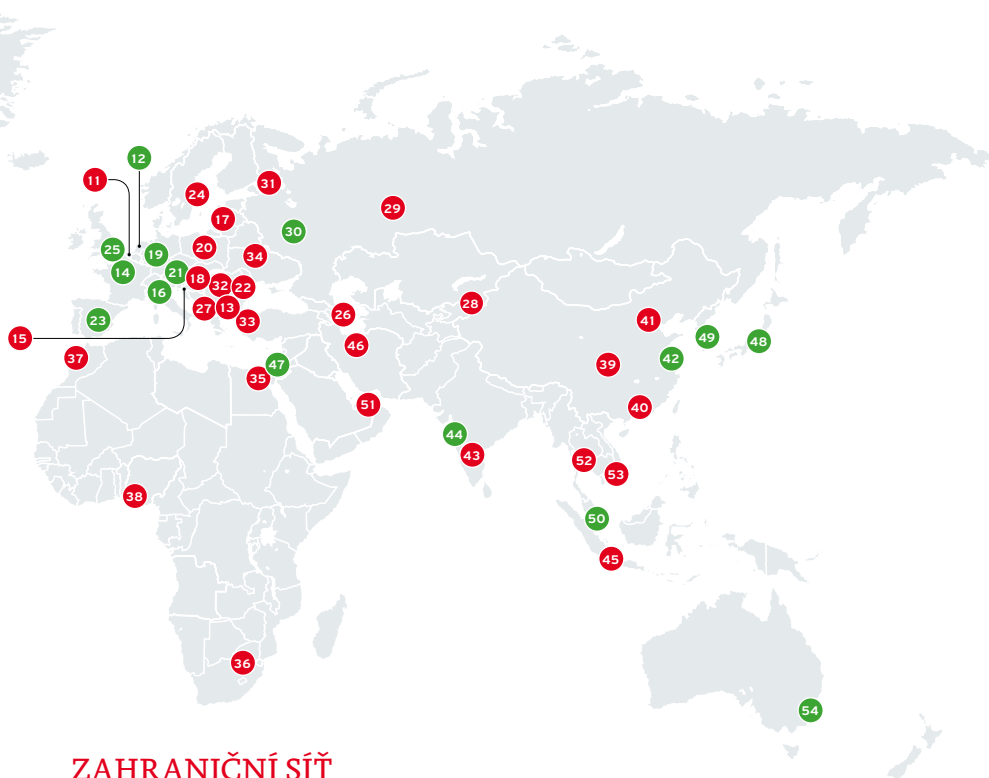
● kancelář poskytuje služby CzechInvestu



▲ Adresář agenturní sítě na webu

www.czechtrade.cz/
czechtrade-svet

Agenturní zahraniční síť



ZAHRANIČNÍ SÍŤ

CzechTrade a CzechInvest spolupracují pro širší nabídku služeb

Agentury CzechTrade a CzechInvest působí od začátku roku 2019 v zahraničí společně. Jedná se o logický krok úspěšně probíhajícího integračního procesu, který navazuje například na již fungující souběžné působení agentur v regionech ČR. Jednoznačnou výhodou pro české podnikatele je větší pokrytí zemí a možnost využívat pomoci přímo v místě, ať při navazování nových obchodních kontaktů, rozvoji zahraničního podnikání nebo při realizování efektivního zahraničního marketingu.

Integrovanou síť aktuálně tvoří 54 zahraničních kanceláří, které jsou obsazeny odborníky s dlouhodobou znalostí daného teritoria, jazykovou vybaveností, důležitými místními kontakty a praxí v zahraničním obchodě. Mohou tak zhodnotit reálné šance českých firem na úspěch a doporučit jim, jak nejlépe postupovat.

CzechTrade a CzechInvest průběžně mapují perspektivní obory, v nichž se české firmy dokázaly ve světě prosadit díky unikátní výrobě,

patentům, řemeslné tradici nebo designu. Cílem je vzbudit u zahraničních partnerů patřičný zájem, a otevřít tak dveře nejen dalším českým výrobcům, ale také prohlubující se vědeckovýzkumné a technologické spolupráci se zahraničními partnery. Vedle osvědčených marketingových materiálů, jako jsou cizojazyčné oborové katalogy a brožury, pak tato sektorová specializace znamená také prezentace na vybraných akcích v zahraničí. A to na výstavách a veletrzích, specializovaných misích či konkrétních B2B setkáních. Patří mezi ně i Sourcing Days, v rámci nichž mají české firmy možnost prezentovat své výrobky a služby přímo zahraničním nákupcům.

České firmy mohou konzultovat své obchodní záměry s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade a CzechInvestu na akci Meeting Point CzechTrade, která se koná ve dnech 5.–6. 2. 2019 v Praze. ✕

Zuzana Synková, Praha

Amerika

- 1 Sao Paulo / Brazílie, Argentina
- 2 Santiago de Chile / Chile
- 3 Calgary / Kanada
- 4 Toronto / Kanada
- 5 Bogota / Kolumbie
- 6 Mexico City / Mexiko
- 7 Lima / Peru
- 8 Chicago / USA
- 9 New York / USA
- 10 San Francisco / USA

Evropská unie

- 11 Brusel / Belgie
- 12 Rotterdam / Benelux
- 13 Sofie / Bulharsko
- 14 Paříž / Francie
- 15 Záhřeb / Chorvatsko a Slovinsko
- 16 Milán / Itálie
- 17 Riga / Lotyšsko, Estonsko, Litva
- 18 Budapešť / Maďarsko
- 19 Düsseldorf / Německo
- 20 Varšava / Polsko
- 21 Vídeň / Rakousko
- 22 Bukurešť / Rumunsko
- 23 Madrid / Španělsko
- 24 Stockholm / Švédsko, Finsko, Norsko, Dánsko
- 25 Londýn / Velká Británie a Irsko

Evropa a Střední Asie

- 26 Baku / Ázerbájdžán a Gruzie
- 27 Podgorica / Černá Hora, Albánie, Bosna a Hercegovina
- 28 Almaty / Kazachstán a Kyrgyzstán
- 29 Jekatěrinburg / Rusko
- 30 Moskva / Rusko
- 31 Petrohrad / Rusko
- 32 Bělehrad / Srbsko
- 33 Istanbul / Turecko
- 34 Kyjev / Ukrajina

Afrika

- 35 Káhira / Egypt
- 36 Johannesburg / Jihoafrická republika
- 37 Casablanca / Maroko
- 38 Lagos / Nigérie

Asie

- 39 Čcheng-tu / Čína
- 40 Kanton / Čína
- 41 Peking / Čína
- 42 Šanghaj / Čína
- 43 Bengalúru / Indie
- 44 Mumbáí / Indie
- 45 Jakarta / Indonésie
- 46 Teherán / Írán
- 47 Tel Aviv, Jeruzalém / Izrael
- 48 Tokio / Japonsko
- 49 Soul / Jižní Korea
- 50 Singapur / Singapur
- 51 Dubaj / Spojené arabské emiráty
- 52 Bangkok / Thajsko
- 53 Ho Či Minovo Město / Vietnam

Austrálie a Oceánie

- 54 Sydney / Austrálie a Nový Zéland


 Realizátorem portálu
 je agentura CzechTrade


Fáze podnikání

Daně, účetnictví

Dotace, financování

Zahraniční obchod

Legislativa, právo

 Podnikatelské
 prostředí

Video

Služby portálu



SPECIÁL: Změny pro podnikatele od roku 2019

Chystané novinky v Elektronické evidenci tržeb, změny v odpočtech na výzkum a vývoj, zvýšení minimálních záloh na zdravotní a sociální pojištění, další úprava výdajových paušálů u daní z příjmů. To vše a mnoho dalšího najdete v našem speciálu.

VIDEO


 Videonávody
 Příběhy
 exportérů

BUSINESSINFO.CZ:

Vše pro byznys na jednom místě

Jak na export, kde a jakým způsobem získat dotaci, jak správně přiznávat a platit daně nebo jak se nejlépe zorientovat v nové legislativě? Odpovědi nejen na tyto otázky nabízí živnostníkům a zástupcům malých a středních firem podnikatelský portál BusinessInfo.cz.

Už 17 let uplynulo od chvíle, kdy se veřejnosti poprvé představilo na internetu BusinessInfo.cz, oficiální portál pro podnikání a export. V únoru 2002 jako první v Česku nabídl na jednom místě skutečně komplexní informace pro zástupce malých a středních firem. Informace jsou od té doby dostupné online komukoliv a kdykoliv.

Vznik portálu iniciovalo ministerstvo průmyslu a obchodu a provozuje jej agentura CzechTrade. Obsah od roku 2013 zabezpečuje vydavatelství Mladá fronta. Svým dílem do informační mozaiky portálu však přispívají i další partneři projektu. Tedy ministerstva, státní agentury a také podnikatelské asociace a svazy.

BusinessInfo.cz nabízí čtenářům odborné články o daních, financování podnikání, jeho rozvoji či zahraničním obchodě. Přečtete si zde zajímavé příběhy úspěšných podnikatelů, včetně těch, kteří svými výrobky dobývají

Na této dvoustraně časopisu vám budeme pravidelně nabízet výběr toho nejzajímavějšího z portálu BusinessInfo.cz. Samozřejmě vždy s QR kódem, jehož pomocí se na jeden klik na mobilním telefonu či tabletu přenesete do online prostředí našich stránek.

svět a otevírají kolegům pomyslné dveře na zahraniční trhy.

ŘEŠÍME AKTUÁLNÍ PROBLÉMY

K problémům, jež hýbou podnikatelskou veřejností, připravuje redakce obsáhlé články, rozhovory, ale především tematické speciály. Ty aktuální se věnují komplexním změnám, které české podnikatele čekají v letošním roce, případným dopadům brexitu na tuzemské exportéry a výrobce či plánovanému nástupu další vlny elektronické evidence tržeb.

Tím nejčerstvějším, který zajímá podnikatele a OSVČ na počátku roku nejvíce, je speciál Daně z příjmů za

rok 2018. Najdou v něm všechny důležité informace a rady, včetně potřebných formulářů.

Kromě rubrik orientovaných na podnikání a právo nabízí server BusinessInfo.cz i specializované služby a databáze. Finanční profit mohou firmám přinést rubriky zaměřené na reportování nových výzev a uzávěrky dotačních programů, programy světových veletrhů nebo zahraniční poptávky z konkrétních teritorií.

KLÍČOVÁ PODPORA EXPORTU

Stěžejní oblastí projektu je podpora exportu jako klíčového faktoru české ekonomiky. Pro vývozce je připraven přehled služeb poskytovaných státem a spolupracujícími podnikatelskými organizacemi. Rubrika Teritoriální informace přináší pro každou zemi světa komplexní základní informace, aktuální podnikatelské příležitosti a kontakty na tamní zastoupení ČR.

BusinessInfo.cz se věnuje i dalším tématům z oblasti podnikání, jako jsou pojištění, rozjezd byznysu, podpory a dotace, inovace, propojení vědy a výzkumu s praxí, startupy... Portál slouží také jako elektronická podoba Jednotných kontaktních míst (JKM). x

Pavel Hubáček
 Šéfredaktor portálu BusinessInfo.cz



Rubrika Inovace a byznys:

Přinášíme vám portréty zajímavých českých startupů, začínajících inovativních či technologických firem. Také příklady úspěšné implementace vědecko-výzkumných projektů do praxe a úspěchy našich výzkumníků a podnikatelů na mezinárodní scéně.



Rubrika portálu

[www.businessinfo.cz/
inovace-byznys](http://www.businessinfo.cz/inovace-byznys)



Cirkulární ekonomika – připravte se včas!

Přechod na cirkulární ekonomiku nebude pro firmy lehký, ale vyhnout se mu nemohou. Měly by se ho české firmy obávat? Podle odborníků změna nevyžaduje vyšší investice než běžný přechod na nový obchodní či výrobní model. Potřebné technologie jsou navíc k dispozici, firmy o nich často jen nevědí. Podniky, které začnou s cirkulární ekonomikou dříve, získají na trhu konkurenční výhodu.



Podrobněji o tématu



Video: Exportní příležitosti v Maďarsku

V rámci pořadu Exportní zrcadlo se portál BusinessInfo.cz tentokrát zaměřil na vzájemné obchodní vztahy s Maďarskem. O tom, jak se vyvíjely po ekonomické krizi a v jakém stavu jsou nyní, jsme si povídali s panem Tiborem Białem, ředitelem zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Budapešti. Cyklus videí Exportní zrcadlo přináší současná exportní témata, představuje významné exportní destinace a tradiční obory českého vývozu.



Článek s videem

[www.businessinfo.cz/
video-madarsko-bial](http://www.businessinfo.cz/video-madarsko-bial)



Brexit očima exportérů:

Do odchodu Spojeného království z EU zbývá už jen několik týdnů. Jaký byl dosavadní vývoj a jaké jsou jeho další varianty? Dopadům brexitu nejen na české podnikatele je věnován průběžně doplňovaný speciál portálu BusinessInfo.cz.



Speciál k brexitu

www.businessinfo.cz/brexit



Kalendář akcí pro podnikatele

Nenechte si ujít nic podstatného! Kalendář akcí na BusinessInfo.cz, to je databáze akcí určených pro podnikatele a exportéry. V kalendáři naleznete domácí i zahraniční výstavy a veletrhy, semináře, konference, konzultace, školení či obchodní mise. U každé akce jsou vždy uvedeny základní informace včetně kontaktů na organizátory.



Kalendář akcí

www.businessinfo.cz/ka



Speciál: Daně z příjmů za rok 2018

Do 1. dubna musí podnikatelé a firmy odevzdat finančnímu úřadu přiznání k dani z příjmu fyzických osob. Portál BusinessInfo.cz připravil pro své čtenáře praktickou přílohu věnovanou daním z příjmů za zdaňovací období roku 2018. Najdete zde všechny důležité informace a rady včetně potřebných formulářů. Nechybí ani daňový kalendář pro rok 2019.



Daňový speciál

[www.businessinfo.cz/
dane2018](http://www.businessinfo.cz/dane2018)

Do Argentiny s těžebními technologiemi, do Brazílie s robotikou



Foto: CzechInvest

CzechInvest doprovází české firmy na technologické mise do zahraničí.

Důlní technika, geologie, materiálový výzkum a dekontaminace. O zkušenosti z těchto oblastí se Češi loni podělili se svými kolegy z Argentiny. V doprovodu agentury CzechInvest zavítali zástupci státního podniku Diamo, České geologické služby, Ústavu struktury a mechaniky hornin Akademie věd

ČR, Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava, ale i soukromých firem přímo do této jihoamerické země.

„Argentina se snaží dohnat mnohaleté zpoždění v oblasti využití svých přírodních zdrojů a hledá pomoc při aplikaci nejmodernějších technologií průzkumu i těžby,“ vysvětlil cíl argentinské technologické

mise Jiří Krechl, vedoucí Oddělení podpory výzkumu, vývoje a inovací agentury CzechInvest.

SALTA CHCE TĚŽIT ŠETRŇĚ

Během pěti dní na přelomu října a listopadu 2018 navštívili Češi klíčové argentinské instituce, sdružení firem a největší univerzitu v Argentině Universidad de Buenos Aires. Vydali se i do provincie Jujuy na pomezí Argentiny, Chile a Bolívie, kde si prohlédli důl na lithium Exar. Argentina patří k předním světovým producentům lithia a těžba tohoto kovu

Lithiový důl Exar se nachází v argentinské provincii Jujuy na pomezí Argentiny, Chile a Bolívie.

Foto: CzechInvest



V roce 2017 navštívila desítku českých firem a institucí největší povrchový důl na světě Chuquicamata v Chile. Důl prochází transformací na důl hlubinný.

se tam provádí technologicky velmi jednoduchým způsobem.

Na závěr se delegace setkala s reprezentací vlády provincie Salta. V Argentíně mají provincie velkou samostatnost a Salta patří k těm, kde se nachází řada perspektivních nebo již otevřených nalezišť minerálů. Chce je využívat intenzivněji, ale udržitelným a k životnímu prostředí šetrným způsobem.

PŘIPRAVUJEME MISI INOVATIVNÍCH FIREM

Mise do Argentiny byla součástí projektu ekonomické diplomacie Ministerstva zahraničních věcí České republiky a spoluorganizoval ji Velvyslanectví České republiky v Buenos Aires. Odstartovala spolupráci Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava s Universidad de Buenos Aires. Také se stala začátkem současných jednání o projektu speciálního laseru, který by pro Comisión Nacional de Energía Atómica mělo vyvinout české hi-tech laserové centrum HiLASE. A díky ní by se také měla zintenzivnit vzájemná výměna profesorů a studentů mezi oběma zeměmi.

S Latinskou Amerikou se agentura CzechInvest snaží rozvíjet vztahy

Argentina se snaží dohnat mnohaleté zpoždění v oblasti využití svých přírodních zdrojů a hledá pomoc při aplikaci nejmodernějších technologií průzkumu i těžby.

dlouhodobě. Například v roce 2017 doprovodila desítku českých firem a institucí do Chile, kde s nimi navštívila také největší povrchový důl na světě Chuquicamata, který prochází transformací na důl hlubinný, či observatoř Paranal. I v tomto případě obě strany sdílely své zkušenosti z oblasti důlního průmyslu. V druhé polovině letošního roku připravuje CzechInvest ve spolupráci s tamějším českým zastupitelským úřadem a ministerstvem průmyslu a obchodu misi českých inovativních firem a výzkumných institucí do Brazílie. Zaměří se na rozvoj obchodních příležitostí v robotice, optoelektronice a souvisejících odvětvích. **x**

Petra Sivová
Vedoucí Oddělení komunikace
a tisková mluvčí CzechInvestu

PREZENTUJEME ČESKO JAKO VYSPĚLOU ZEMI

Technologické mise pořádá agentura CzechInvest s cílem rozšířit mezinárodní spolupráci českého výzkumu a vývoje. Jsou zaměřené na progresivní obory a prezentují Českou republiku v zahraničí jako technologicky vyspělou zemi, která je schopná spolupracovat na vývoji nových technologií s potenciálem průmyslové aplikace. Představují českou výzkumnou infrastrukturu a možnosti jejího využití pro zájemce o investování v České republice či společné výzkumné projekty.

Technologické mise jsou zpravidla úzce sektorově vymezeny a jejich program je ušit na míru účastníkům. Od tradičních obchodních misí se liší svým důrazem na hledání dlouhodobých partnerství ve výzkumu a vývoji, jež jsou výhodná pro všechny zúčastněné strany. Vedle technologických misí organizuje CzechInvest také návštěvy zahraničních výzkumníků v České republice.

OD MEXIKA PO JAPONSKO

Technologické mise uspořádané CzechInvestem v letech 2015 až 2018

x USA

Květen 2015
IT a pokročilé materiály

x Mexiko

Červen 2015
pokročilé strojírenství a materiály, mechatronika

x Velká Británie

Září 2015
biomedicína

x USA

Listopad 2015
robotika, kybernetika

x Kolumbie

Duben 2016
Smart City technologie

x Korea

Září 2016
optika, fotonika, laserové systémy

x USA

Říjen 2016
automobilový průmysl, energetika

x Estonsko

Listopad 2016
kybernetická bezpečnost, e-government

x Japonsko

Duben 2017
robotika, kybernetika, Průmysl 4.0

x Kanada

Květen 2017
letecký a kosmický průmysl

x Chile

Listopad 2017
těžební průmysl

x Hongkong a Čína

Listopad 2017
kybernetická bezpečnost, finanční technologie

x Japonsko

Květen 2018
fotonika, optika

x Korea

Květen 2018
robotika

x Kanada

Září 2018
umělá inteligence

x Argentina

Říjen 2018
těžební průmysl



Evropský režim na podporu ekonomik rozvojových zemí funguje

Systém všeobecných celních preferencí, jehož hlavním cílem je podpořit rozvojové země v boji proti chudobě, je v poločase své existence. Výsledky ukazují, že byl nastaven dobře, Evropská komise nicméně stále pracuje na vylepšení.

Už jsou to čtyři roky, co mohou čeští dovozci využívat tzv. Systém všeobecných celních preferencí (GSP). Ten díky celním úlevám výrazně zlevňuje dovoz surovin či produktů, které se v Evropské unii nevyrábějí.

Jeho primárním cílem je podpořit rozvojové země v boji proti chudobě a podpořit jejich ekonomiky prostřednictvím snazšího zapojení do mezinárodního obchodu. GSP je jedním z nástrojů obchodní politiky Evropské unie, rozvojovým zemím pomáhá při pronikání jejich zboží na evropský trh prostřednictvím preferencí v podobě nulového nebo sníženého cla. Tato opatření jsou jednostranná, ze strany rozvojových států tedy EU stejné zacházení nepožaduje.

NAŘÍZENÍ PLNÍ SVÉ CÍLE

Aktuální GSP bude v platnosti deset let, tzn. do konce roku 2023. V polovině tohoto období bylo potřeba zhodnotit, zda plní svůj účel. Evropská komise proto vybrala nezávislého konzultanta, který připravil studii, z níž pak komise vycházela při přípravě zprávy určené Radě EU a Evropskému parlamentu.

Zpráva byla zveřejněna na začátku října 2018 a její výsledky jsou pozitivní. Evropská komise došla k závěru, že současné Nařízení o GSP není potřeba měnit, protože plní stanovené cíle, přináší ekonomické výhody rozvojovým zemím a přispívá k udržitelnému rozvoji. S tím ostatně souhlasí i Česká republika, pro kterou je mj. důležité, aby GSP byl předvídatelným a přehledným nástrojem pro české firmy.

Unijní zákonodárci tedy nemusejí překotně připravovat nové nařízení, naopak budou mít dostatek času na diskusi se všemi zainteresovanými subjekty. Tato široká debata by měla být završena v roce 2023, kdy platnost aktuálního Nařízení o GSP skončí. Do debaty se aktivně zapojí i Česká republika.

Zmíněná zpráva pozitivně hodnotí účinnost preferencí v rámci GSP, která se postupně zvyšuje, a to především díky snížení počtu příjemců. Důsledkem toho dochází k zaměření na země, které pomoc potřebují nejvíce. I přes růst vývozu z rozvojových zemí je však stále prostor pro další zlepšení a je nutné reagovat na výzvy, se kterými se tyto země nadále potýkají. Ať už jde o konkurenci ostatních států, překonávání netarifních

Evropská komise došla k závěru, že současné Nařízení o GSP není potřeba měnit, protože plní stanovené cíle, přináší ekonomické výhody rozvojovým zemím a přispívá k udržitelnému rozvoji.

překážek obchodu, potřebu splňovat pravidla původu či nedostatečnou diverzifikaci vývozu.

ZÁZRAKY NELZE ČEKAT ZE DNE NA DEN

Zpráva dále potvrzuje pozitivní dopad GSP preferencí na sociální rozvoj, dodržování lidských práv, ochotu ratifikovat mezinárodní úmluvy a posílit jejich implementaci. Toto je důležitý aspekt GSP preferencí, proto je velmi citlivé, pokud se začne uvažovat o jejich odebrání, jako je tomu aktuálně v případě Kambodži a Myanmaru z důvodu nelepších situací v oblasti lidských práv.

Foto: Shutterstock.com





Obzvláště v případech nejméně rozvinutých zemí by odebrání preferencí mohlo mít dalekosáhlé důsledky pro tamní obyvatele, především ty nejchudší a nejzranitelnější. Proto je potřeba k takovým krokům přistupovat velmi obezřetně a zaměřit se spíše na posílení komunikace a spolupráce.

Právě tímto způsobem může být na dané země vyvíjen tlak. Díky němu, pod hrozbou možné ztráty téměř stoprocentně volného přístupu na evropský trh, který je pro ně přední vývozní destinací, začnou efektivněji řešit existující problémy. Je však potřeba mít na paměti, že jde o rozvojové země, kde k pokroku dochází pozvolna. Proto nelze čekat zázraky ze dne na den.

POSKYTOVAT POMOC A ZÁROVEŇ V ROZVOJI BRÁNIT?

Nařízení o GSP umožňuje odebrání preferencí nejen v případě porušování lidských či pracovních práv, ale také pokud unijní průmysl čelí újmě kvůli přílivu většího množství lev-

nějšího zboží. Tuto pojistku oceňuje rovněž Evropská komise ve své hodnotící zprávě. Evropská unie může po důsledném šetření zavést ochranná opatření na dovoz určitých produktů na omezenou dobu tří let.

V této souvislosti je aktuálním tématem dovoz rýže z Kambodži a Myanmaru. Na jedné straně je potřeba chránit evropské producenty, na straně druhé je navýšení dovozu z rozvojových a nejméně rozvinutých zemí logickým důsledkem udělení obchodních preferencí. Naši partneři by pak mohli vnímat rozporuplně situaci, kdy jim EU poskytuje rozvojovou pomoc a zároveň na ně uvaluje opatření, která jim v rozvoji brání. I z toho důvodu Česká republika návrh zavést ochranná opatření na dovoz rýže z Kambodži a Myanmaru nepodpořila.

JE TŘEBA POSÍLIT TRANSPARENTNOST

Přestože Evropská komise dospěla k závěru, že současné Nařízení o GSP

GSP má v první řadě pomoci rozvojovým zemím v jejich snaze zapojit se do mezinárodního obchodu.

VŠECHNO O GSP

Co se v oblasti Systému všeobecných celních preferencí, tzv. GSP, aktuálně děje, lze zjistit na webových stránkách ministerstva průmyslu a obchodu. Také si můžete přečíst Text hodnotící zprávy dosavadního fungování GSP.

Ministerstvo uvítá veškeré podněty, které české subjekty vůči GSP mají, ať už jde o upozornění na problémy při využívání jeho výhod, či návrhy na zlepšení fungování systému. Podněty lze zasílat na sieklikova@mpo.cz.

CO POTŘEBUJETE VĚDĚT O DOVOZU

Užitečným zdrojem informací, především o výši cel a dalších požadavcích na dovoz příslušného produktu, je Market Access Database a Trade Helpdesk.

Informace o praktické stránce využívání Systému všeobecných celních preferencí (GSP) ze strany dovozců, např. jak prokázat původ zboží (tj. že výrobek skutečně pochází ze země, na níž se vztahují výhody GSP), je pak možné čerpat na stránkách Celní správy ČR.

**Aktivní odkazy
na informační
zdroje naleznete
na webu**



je vyhovující, vždy je co zlepšovat. Komise se proto inspirovala doporučením konzultantů zaměřit se na posílení transparentnosti GSP. Především GSP+, které se týká vybraných zemí, jež mohou dovážet do EU bezcelně až 66 procent položek celního sazebníku EU. V současné době, kdy občanská společnost a veřejnost projevují čím dál větší zájem o obchodní politiku, je transparentnost prioritní.

Evropská komise již nyní vede se zástupci občanské společnosti konzultace, setkává se s nimi během misí a zveřejňuje např. pravidelnou dvouletou zprávu hodnotící plnění mezinárodních úmluv ze strany příjemců GSP+ preferencí. Do budoucna se však bude snažit o sdílení informací v ještě větší míře. Mohla by například zveřejňovat samotné agendy a výsledky monitorovacích misí. ✖

Lenka Sieklíková
Odbor obchodní politiky a mezinárodních ekonomických organizací, MPO



Sourcing Days Tschechien se pravidelně konají v Plzni, účastníci se jich zástupci významných německých firem.

Díky CzechTradu exportéři získají zakázky, na něž by sami nedosáhli

Informace „z první ruky“ od zahraničních pracovníků CzechTradu umožňují agentuře poskytovat tuzemským vývozcům jedinečný informační servis. Na stránkách tohoto magazínu vám budeme v každém vydání přinášet zajímavosti, doporučení a konkrétní příležitosti.

Agentura CzechTrade disponuje unikátním systémem zpracování zahraničních poptávek, projektů, tendrů, nabídek zahraničních firem a dalších příležitostí, díky kterému nabízí výhradně českým firmám konkrétní obchodní příležitosti z celého světa. Všechny poptávky a další exportní příležitosti jsou získávány přímo z trhů – především od pracovníků zahraničních kanceláří CzechTrade, zastupitelských úřadů ČR a od zahraničních firem. Poptávku mohou zahraniční firmy také zadat přímo prostřednictvím online formuláře Czech Business Partner Search na cizojazyčných webových stránkách agentury CzechTrade.

KDE NAJDETE EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI

Exportní příležitosti zveřejňujeme na portále pro podnikání a export BusinessInfo.cz v rubrice zahraniční obchod. Agentura CzechTrade jen v loňském roce publikovala 800 zahraničních poptávek, 30 investičních příležitostí, více než 1200 projektů a tendrů a téměř 90 nabídek spolupráce. Nejvíce poptávek registrujeme z Německa, Velké Británie, Mexika, Itálie a Izraele. Lukrativní příležitosti pro české firmy ovšem přicházejí i z dalších zemí, prakticky z celého světa. Nejvíce jsou poptávány výrobky z oboru strojírenství, potravinářství či elektrotechniky.

NA NĚMECKÝCH SOURCING DAYS SE JEDNALO O ZAKÁZKÁCH ZA MILIONY EUR

Německé ekonomice se aktuálně daří a je to vidět i na rekordním zájmu o účast na Sourcing Day Tschechien. V rámci loňského 8. ročníku Sourcing Days Tschechien ve Vědeckotechnickém parku v Plzni

se během jednoho dne odehrálo více než 300 kooperačních jednání mezi českými výrobci a nákupčími z Německa. O zakázkách za miliony eur jednalo s 18 německými firmami 94 českých výrobců. Mezi německými

mi firmami byli i zástupci globálních koncernů Miele, výrobce spotřebičů pro domácnost s celosvětovým obratem necelé čtyři miliardy eur, či CLAAS, evropského lídra na trhu zemědělské techniky.

České firmy navíc mohou každý den dostávat tyto jedinečné informace do svého e-mailu prostřednictvím bezplatné služby CzechTrade denně. Na základě zvoleného filtru si nastaví podobu zasílaných informací tak, aby odpovídaly jejich výrobnímu nebo obchodnímu profilu a teritoriálnímu zaměření.

Tým specialistů v centrále CzechTradu také cíleně vyhledává české podniky, které vyhovují zadání jednotlivých poptávek. V rámci širší propagace konkrétních požadavků o nalezení dodavatele spolupracujeme i s oborovými periodiky, svazy, asociacemi a sdruženími. Výstupem je pak vzájemné propojení poptávajícího a jeho potenciálního českého dodavatele.

„Službu elektronického zasílání zahraničních poptávek využíváme pravidelně,“ říká Pavel Malý, jednatel firmy Primato Trade, jeden příklad úspěšného propojení českých a zahraničních firem za všechny. „Nastavením filtrů prostřednictvím služby CzechTrade denně mi chodí aktuální poptávky přímo na e-mailovou adresu. A i díky navazující aktivitě a vstřícnosti lidí v CzechTradu se mi podařilo realizovat úspěšnou obchodní spolupráci se zahraničním odběratelem,“ popisuje výhody spolupráce s agenturou.

SOURCING DAYS UMOŽŇUJÍ JEDNAT SE ZAHRANIČNÍMI NÁKUPČÍMI

Z poptávek s vysokou přidanou hodnotou vznikají setkání zahraničních nákupčích, tzv. decision makerů v oblasti nákupu, s vybranými českými dodavateli. Tyto akce jsou nazývány Sourcing Days. Agentura CzechTrade v loňském roce tímto způsobem propojila 199 českých firem, které se účastnily celkem 484 jednání.

Na akce Sourcing Days pak často navazují osobní návštěvy zahraničních nákupčích ve vybraných výrobních provozech, během kterých mají možnost přesvědčit se o vysoké



Exportní
příležitosti
na portále

www.businessinfo.cz

úrovni, schopnostech, konkrétní nabídce a mohou samozřejmě i vidět vlastní provoz tuzemských firem.

NĚMECKO, PERU A DALŠÍ

CzechTrade např. ve spolupráci se Spolkovým svazem nákupu, materiálového hospodářství a logistiky (BME) pravidelně organizuje česko-německou kooperační burzu Sourcing Days Tschechien. „Do Česka přivážíme nákupčí, kteří stojí o spolupráci s našimi firmami. Dodavatelé jsou předem vybráni nákupčími na základě profilů, což zvyšuje pravděpodobnost úspěchu,“ popisuje formát akce Adam Jareš, ředitel zahraničního zastoupení CzechTradu v Düsseldorfu.

Díky minulým ročníkům získala zákazníky například firma Škoda TVC, jedna z největších zakázkových obrobů v ČR. „Na jedno místo se sjedou partneři, kteří chtějí něco konkrétního. Ostatními druhy akvizic prostřednictvím internetu nebo veletrhů oslovujete vždy nějaký okruh potenciálních zákazníků a nevíte, jestli mají zájem, nebo ne,“ uvádí Jiří Markvart, obchodní ředitel plzeňské Škody TVC.

Celá řada setkání nákupčích zahraničních společností s reprezentanty českých podniků je typickým znakem Sourcing Days.



Foto: CzechTrade

NA VELIKOSTI FIRMY NEZÁLEŽÍ

Sourcing Days jsou pro malé, střední i velké firmy. Vždy záleží jen na zaměření a specifikaci zahraniční firmy. V minulém roce se kromě jiných akcí podařilo realizovat i první Sourcing Day pro maďarský koncern Mol Group, kterému CzechTrade pomáhá naplnit dodavatelskou platformu pro nově vznikající projekty s rozpočtem pět miliard eur.

CzechTrade nehradí zahraničním firmám žádné náklady. Cílem agentury není sponzorovat cestu nákupčího do ČR, zahraniční firma musí sama převzít zodpovědnost za výstupy a podle toho k obchodní cestě přistupovat.

CZECHTRADE NABÍZÍ UNIKÁTNÍ KONTAKTY

CzechTrade má prostřednictvím svých zahraničních kanceláří k dispozici kontakty na nákupčí, k nimž by se jinak české firmy dostávaly jen obtížně.

Úkolem agentury je získat od zahraničního partnera detailní specifikaci toho, jak by měl vypadat jeho partner v České republice, a poté ho také vyhledat.

CzechTrade zaručuje odbornost a přehled o výrobním potenciálu českých firem. Všechny kontakty jsou oboustranně prověřené a samozřejmostí je pomoc agentury s přípravou jednání, asistence v jejich průběhu a následná komunikace s nákupčím.

Podobná akce se konala také s hlavním dodavatelem exkluzivních výrobků do největších řetězců peruánských lékáren InRetail Pharma. Sourcing Day pro firmu z Peru zajišťoval CzechTrade vůbec poprvé. Jak událost hodnotí jedna ze zúčastněných firem? „Sourcing Day s peruánskou firmou Yglesias Loayza S.A.C. hodnotíme velice pozitivně, protože nám umožnil setkat se s partnery z nových teritorií v Praze a následně i u nás ve firmě. Tento způsob prezentace pro nás byl logisticky i finančně jednodušší než cestování do vzdáleného teritoria,“ uzavírá Vladimír Müller, majitel Dr. Müller Pharma.

Začátek roku 2019 je ve znamení Velké Británie. Nejprve se potkají české firmy s distributorem a prodejcem v oblasti stavebnictví firmou Travis Perkins Group a v únoru pak s nadnárodním výrobcem letadel Embraer. ✕

Petra Bulková
Vedoucí oddělení Centra informačních služeb CzechTrade

Veletrhy v zahraničí se státní podporou

5. 3. - 7. 3. **MPO**

Middle East Electricity 2019

Dubaj (SAE)

Největší energetická show, jež nabízí prezentaci firmám, které se zaměřují na výrobu, distribuci, skladování a využívání energie. Setkávají se zde např. specialisté na systémy přenosu el. energie, producenti osvětlení, výrobci transformátorů, izolačních materiálů, technologií na výrobu obnovitelných energií, napájecích systémů, ale i poskytovatelé služeb z oboru.

Pro bližší informace kontaktujte Lenku Kouckou, koucka@mpo.cz, 224 852 745.

28. 3. - 31. 3. **CT**

Morocco Fashion & Tex 2019

Casablanca, Maroko

Veletrh je takřka výhradně určený velkoobchodníkům a odborné veřejnosti. V pěti specializovaných úsecích pokrývá celý módní a textilní průmysl. Na společném stánku s CzechTradem budou mít vystavovatelé jedinečnou příležitost napřímo oslovit zástupce předních světových firem z oboru.

Kontakt: Markéta Šebelová, marketa.sebelova@czechtrade.cz, 724 966 518.

2. 4. - 5. 4. **CT**

Musikmesse 2019

Frankfurt n. Mohanem, Německo

Každé jaro se setkávají výrobci a obchodníci, profesionální i amatérští muzikanti, aby se seznámili s nejnovějšími výrobky a inovacemi – od klasických nástrojů, akustických, elektrických a basových kytar přes žestové, dřevěné dechové nástroje až k elektronickému vybavení, HW a SW. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OPPIK a je možné na ni čerpat podporu.

Kontakt: Jitka Jarošová, jitka.jarosova@czechtrade.cz, tel. 224 907 538.

10. 4. - 12. 4. **MPO**

Eurasia Rail 2019

Izmir (Turecko)

Třetí nejvýznamnější výstava na světě, kde by neměli chybět dodavatelé, kteří se specializují na železniční a kolejový průmysl, také odborníci na logistiku a související infrastrukturu. Více než 200 vystavovatelů prezentujících špičkové produkty a služby se zde letos setká s 12 tisíci představiteli jak ze soukromého, tak veřejného sektoru.

Podrobnější informace o akci v případě zájmu podá Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, 224 852 745.

10. 4. - 13. 4. **CT**

Aero Friedrichshafen 2019

Friedrichshafen, Německo

Největší evropský veletrh letectví pro prezentaci nejnovějších produktů a technologií ultralehkých letadel a kluzáků, proudových letadel, helikoptér či letadel na elektrický pohon. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OPPIK, je možné na ni čerpat podporu.

Kontakt: Eva Novotná, eva.novotna@czechtrade.cz, tel.: 224 907 512.

15. 4. - 18. 4. **MPO**

Elektro 2019

Moskva (Ruská federace)

Nejvýznamnější veletrh v oboru elektrotechniky a elektroprůmyslu v Ruské federaci. Je zaměřený na technologie a elektrická zařízení pro odvětví výroby, energetiky, stavebnictví, dopravy, elektrozařízení, světelné a osvětlovací technologie, kabely, dráty, armatury, rovněž zařízení pro úsporu energie. Akce je ideálním místem pro představení inovací z oboru. Součástí veletrhu letos bude výstava Neftegaz, která se zaměřuje na technologická zařízení pro ropný a plynárenský průmysl.

Informace o veletrhu poskytne Vladimíra Formanová, formanova@mpo.cz, 224 852 024.

Exportní vzdělávání v ČR

26. 2. **ČESKÉ BUDĚJOVICE**

Jste připraveni na obchodování s Německem a Maďarskem?

Prakticky zaměřená konference přiblíží českým firmám aktuální obchodní příležitosti v Německu a Maďarsku, strategie vstupu na trhy a praktické tipy pro obchodování. Součástí jsou individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Cena: zdarma

28. 2. **PRAHA**

Incoterms 2010 v praktických příkladech

Pracovní seminář k problematice provádění zahraničního obchodu se zbožím (vnitrouniní i mimouniní obchod) se zaměřením na praktické využití dodacích doložek Incoterms 2010.

Cena: 1000 Kč bez DPH

5. 3. **PRAHA**

Vytvořte si přesvědčivé propagační materiály

Jak připravit nabídku, která zákazníka zaujme na první pohled? Znáte osvědčené zásady vytváření propagačních materiálů? Vynakládáte peníze na propagaci efektivně? Jste spokojeni s odezvou na své kampaně? Vše potřebné pro získání nových zákazníků se dozvíte na semináři v Praze.

Cena: 1200 Kč bez DPH

6. 3. **PRAHA**

Obchodní vyjednávání

Intenzivní seminář vám umožní nalézt nová kreativní řešení obchodních případů v interakci s kolegy z obchodní praxe a natrénovat nanečisto strategie a techniky, které zajistí optimální výsledek. Cenná je i bezprostřední zpětná vazba, která v praxi často chybí.

Cena: 1200 Kč bez DPH

CT

Agentura CzechTrade organizuje české účasti na mezinárodních veletrzích – přehled viz



CzechTrade zajistí firmám společnou expozici a podpoří zvýšení zájmu o české vystavovatele ze strany zahraničních obchodních partnerů. Malé a střední firmy mohou na svou prezentaci čerpat finanční dotaci v rámci projektu NOVUMM a NOVUMM KET.

MPO

MPO pořádá české oficiální účasti na veletrzích v zahraničí – přehled viz



Informace o seminářích a konferencích naleznete na www.exportnivzdelavani.cz nebo www.czechtrade.cz/kalendar-akci



ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

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

PRODUKTY

PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

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

TRADE FINANCE

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

DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

Naši šunku koupíte už i na
pultech maďarských obchodů.
Aleš Lenc, LE & CO



ČESKÁ ŠUNKA



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

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