

Český exportér

Byznys v Argentině

Ministr: Rostoucí export
je národním zájmem



**Země, která zápolí
s recesí a věřiteli**

strany 4–7

**Zavedený dodavatel v Argentině
může počítat se slušnou marží**

strany 8–10

**Čína: největší potenciál pro
české podniky má západ země**

strany 20–22

Nechte většinu rizik zahraničního obchodu na Citi.

Pobočková síť Citi ve více než 100 zemích světa, zahrnující mimo jiné **Afriku, Latinskou Ameriku, Střední a Dálný východ**, přináší klientům Citi mnohé cenné výhody:

- fyzickou přítomnost Citi na daném trhu zaručující jeho znalost,
- **odbornou pomoc** při realizaci **financování a zajištění** obchodních případů respektující specifika daného trhu, obchodní zvyklosti a příslušnou právní úpravu,
- rozsáhlou síť partnerských bank garantujících:
 - pro importéry **širokou akceptaci dokumentárních akreditivů a bankovních záruk**,
 - pro exportéry možnost **potvrzení akreditivů vystavených místními bankami**.

www.citibank.cz | smeservis@citi.com | +420 233 061 700

Commercial Bank





12



14



19

Obsah:

Téma	4
Byznys v Argentině: silný vliv má stát	
Rozhovor	8
Zavedený dodavatel v Argentině může počítat se slušnou marží	
Úhel pohledu	11
Jak ošetřit platby za zboží v Argentině	
Úspěšný exportér	12
Reference z Evropy otevírají firmě v Argentině přístup k zakázkám	
Bonton	14
Argentinci rádi a hojně improvizují, jejich sliby si ale raději napište	
Státy v číslech	16
Objem obchodů mezi Českem a Argentinou není vysoký, ale roste	
Novinky z teritoria	18
Krátce o Argentině	
Informační servis	19
Vzrůstající export je národním zájmem České republiky	
Čína: největší potenciál pro české podniky má západ země	
Exportní cena DHL UniCredit zná své vítěze	
Ázerbájdžán bohatne díky ropě a plynu, dovoz zboží do země roste	
Informace pro firmy na jednom místě	
Jaké chyby dělají české podniky při soudních řízeních v Německu	
Britové ochutnávali česká piva	
Co brzdí vyjednávání Asociační dohody mezi EU a Mercosurem	
Krátke zprávy ze světa	
Kalendář akcí	32
Podpora pro veletrhy v roce 2015	
Zahraniční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci	
Slovníček/Kvíz	

Radomil Doležal
generální ředitel agentury
CzechTrade



Vážení čtenáři, po celý rok jste v magazínu Český exportér mohli číst o perspektivních trzích. V posledním letošním vydání bych si rád položil otázku, k níž mě inspiroval průzkum mezi exportéry v rámci letošního udílení Exportní ceny DHL UniCredit: „Co potřebuje český exportér?“

Český exportér si počíná dobře. Nepodceňuje nezbytnost mezinárodní certifikace. Při jednání se zahraničím je flexibilní a výrobky přizpůsobuje trhu. Je si vědom, že úspěch spočívá v důkladné přípravě a že před vstupem na rozvojové trhy či do rizikových zemí je dobré se poradit s odborníky.

Exportér má řadu možností, kam se obrátit s žádostí o radu. První volbou je podle průzkumu agentura CzechTrade. Nabízíme komplexní znalosti podnikatelského prostředí, jazyka a rozhodovacích procesů, které nelze získat z veřejných zdrojů. Dalším přínosem jsou léta budované obchodní vazby s klíčovými partnery v regionu, čímž odpadá náročné navazování nových obchodních vztahů, a statut vládní agentury, který vzbuzuje důvěru zahraničních partnerů.

Za CzechTrade vám chci poděkovat za přízeň v letošním roce a popřát úspěšný rok 2015.

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a.s. Magazín vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechTrade.

Šéfredaktor speciálních projektů a B2B: Petr Orálek **Vedoucí přílohy:** Ondřej Luštinec

Foto: HN – Lukáš Bíba, Reuters, Shutterstock, archiv DTVS, archiv MPO, CzechTrade, Jan Fridrich – LAA ČR, VIFA International Furniture Fair Vietnam

Grafická úprava: Jan Vyhnanek, Jan Stejskal, Richard Bakeš, Michal Vogel

Inzerce: inzerce.hn@economia.cz **Tisk:** MORAVIAPRESS BŘECLAV **Samostatně neprodejné**

Byznys v Argentině: silný vliv má stát

Firma, která chce proniknout na druhý největší trh v Jižní Americe, musí počítat s tím, že narazí na výrazné ochranářství.

■ Václav Lavička

vaclav.lavicka@economia.cz

Argentině, po Brazílii a Mexiku třetí největší ekonomice v Latinské Americe, nepřineslo nynější století nic povzbudivého. Jeho začátek byl těžce poznamenán vyhlášením, že stát není schopen splatit věřitelům zhruba 100 miliard dolarů. Šlo o vůbec největší státní krach v novodobé historii. A jeho důsledky pociťuje země i nyní, kdy kvůli četným sporům s věřiteli nemá přístup na mezinárodní kapitálové trhy, kde by mohla získat devizy. Potřebuje je jako sůl nejen na financování dovozu, ale i doplnění chabých devizových rezerv a plnění sociálních programů.

Argentinská ekonomika, která loni meziročně vzrostla o 2,9 procenta, se letos ocitla v poklesu. Mezinárodní měnový fond (MMF) ho v říjnové zprávě odhaduje na 1,7 procenta, ale další prognózy jsou ještě chmurnější. Například britská banka HSBC ve stejném měsíci uvedla minus 2,3 procenta. Z dalších jihoamerických ekonomik je na tom hůř jenom Venezuela, kde MMF letos počítá s tříprocentním poklesem HDP.

Urovnání sporů s věřiteli je klíčové

Současné spory se západními, hlavně americkými držiteli argentinských dluhopisů představují tíživé dědictví poslední krize, jež vrcholila v období let 2001 až 2002. Většina věřitelů poté přistoupila na restrukturalizaci svých pohledávek, takže z vloženého dolaru inkasovali asi 33 centů.

Současné však jiní věřitelé, mezi nimi americké hedgeové fondy, se značnou srážkou nakoupili původní dluhopisy. Nyní požadují, aby jim Argentina proplatila jejich nominální hodnotu. Ta to ovšem odmítla. Soud v USA, na který se fondy obrátily, následně rozhodl, že držitelé nových (restrukturalizovaných) dluhopisů mohou být vyplaceni pouze

Vybraná fakta o Argentině

- Počet obyvatel: stoupl ze **39,4 milionu** v roce 2007 na současných **42,1 milionu**.
- Nominální hodnota HDP: v období 2007–2013 vzrostla v národní měně zhruba třikrát, propočtená v USD loni činila **605 miliard**, ale letos kvůli oslabení pesu klesne na **483 miliard** dolarů.
- Průměrná míra nezaměstnanosti: letos v průměru **7,7 procenta**, v roce příštím přesáhne **osm procent**.
- Průměrný roční kurz argentinského pesu vůči USD loni oslabil na **5,45/USD**, letos by to mohlo být **8,40/USD**, předpovídá Citi Research.
- Celkový zahraniční dluh: v období 2012–2013 klesal, ale od loňska opět stoupá a dosahuje skoro **25 procent HDP**.
- Země je členem Světové obchodní organizace, Mezinárodního měnového fondu a skupiny G20. Na regionální úrovni pak členem Jižního společného trhu (Mercosur) a Latinskoamerického integračního sdružení (ALADI).

Meziroční změny HDP (v %)

* říjnová předpověď MMF

Období 2007–2013: jde o revidované údaje, které Argentina letos na jaře předložila Mezinárodnímu měnovému fondu. Ten předtím vládu v Buenos Aires několikrát vyzval, aby přijala opatření „ke zlepšení kvality dat“.



za předpokladu, že současně se svých peněz dočkají i držitelé starých dluhopisů (par-bonds). Výsledkem je „technická platební neschopnost“ Argentiny.

Prezidentka Cristina Fernández de Kirchnerová a další oficiální činitelé hovoří o „supích fondcích“ a „finanč-

ních teroristech“ neberoucích ohled na reálnou situaci. Vládě v Buenos Aires ovšem nezbyvá nic jiného než s rozezlenými věřiteli jednat.

Jak poznamenává britský list Financial Times, v Buenos Aires panuje naděje, že spor, kvůli němuž Argentina nemá



Argentina je po Brazílii největším čistým vývozcem potravin a agrárních surovin na světě. Silné postavení má vinařství, které si upevňuje pozici na světovém trhu. Na snímku je sklizeň vína v argentinské provincii Mendoza. FOTO: REUTERS

přístup na mezinárodní kapitálové trhy, se vyřeší během března až dubna příštího roku. „Zda se to opravdu podaří, to je velká otázka,“ uvádí ve zmíněném listu Alejo Costa z investiční banky Puente.

Strážce měny předčasně skončil

Důvěryhodnosti Argentiny v očích investorů nepřidaly ani spory mezi guvernérem centrální banky Juanem Carlosem Fábregou a ministrem hospodářství Axelem Kicillofem, za nímž stojí samotná prezidentka.

Guvernér čelil kritice za to, že počátkem letošního roku devalvoval argentinské peso o 23 procent a také zvýšil úrokové sazby. Tím posledním podle Kicillofa „zmrazil“ ekonomickou aktivitu. V tomto názoru ho podpořila i prezidentka Kirchnerová, která Fábregovi také vytýkala, že centrální banka nedostatečně plní svoji dohlížecí funkci nad komerčními ústavami. Fábrega, který má v mezinárodních finančních kruzích solidní pověst, nakonec prvního října 2014 ohlásil svoji rezignaci. Přitom byl ve funkci teprve od loňského listopadu.

Jeho nástupcem se stal Alejandro Vano, spojenec prezidentky, který předtím šéfoval burzovnímu dohledu.

Vysoká inflace a slábnoucí měna

Argentina rovněž zápolí s velmi vysokou inflací. Její průměrná míra se od roku 2010 podle oficiálních údajů pohybuje kolem 10 procent a loni přidala na průměrných 10,6 procenta. Během letošního ledna až října se hladina spotřebitelských cen meziročně zvedla o 21,4 procenta. Mnozí ekonomové však tento oficiální údaj zpochybňují a udávají vzestup o 30 až 40 procent.

Nezájem investorů, které mohou odrážet rozsáhlé státní zásahy do ekonomiky (včetně ochrannářství a omezování převodu zisků do zahraničí) a další faktory, se projevuje na dlouhodobě klesajícím kurzu pesu vůči americkému dolaru. Počátkem letošního prosince se dolar směňoval za více než 8,50 pesa, zatímco na počátku ledna za zhruba 6,50 pesa. Slabé peso poškozuje i sousední Uruguay, kde každý rok tráví dovolenou 1,7 až 1,8 milionu Argentinců. Ale pobyt

na druhém břehu řeky Rio de la Plata již kvůli slábnoucí měně není žádný „levný špás“. Právě naopak. Trpí i uruguayský export do Argentiny, hlavně textilu, papírenského zboží a domácích spotřebičů.

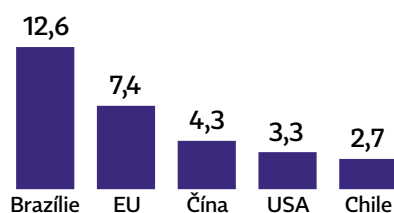
Prohlubující se hospodářské těžkosti Argentiny stále více pocituje i její největší partner – Brazílie. Ta do sousední země během letošního prvního pololetí vyvezla mnohem méně zboží než ve srovnatelném období loňského roku. Například export aut z Brazílie do Argentiny klesl o 35 procent.

Vláda kvůli povážlivě klesajícím devizovým rezervám (nyní 27 miliard dolarů) omezila přístup lidí i firem k „tvrdé měně“. O to více kvete černý trh s valutami, na němž se „blue dolar“ prodává za 13 až 14 pesos.

Po poslední krizi měla Argentina díky devalvaci pesa vhodné podmínky pro zahraniční expanzi svého průmyslu. Avšak jeho konkurenční schopnost v následujících letech podlomily rychle rostoucí mzdové náklady na jednotku výroby. Za jejich tempem citelně zaostal růst produktivity práce. →

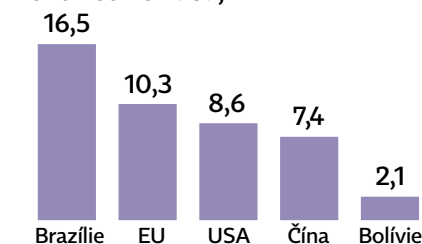
Hlavní obchodní partneři Argentiny (údaje za rok 2013, mld. eur)

Vývoz celkem: 60

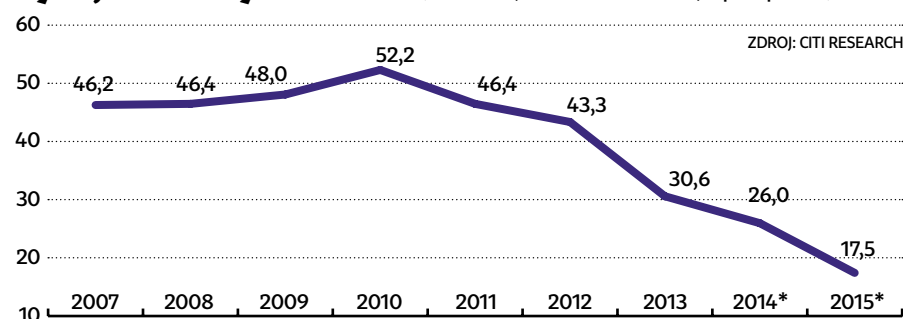


ZDROJ: EVROPSKÁ KOMISE

Dovoz celkem: 59,4



Vývoj devizových rezerv (mld. USD, stav koncem roku, * předpověď)



ZDROJ: CITI RESEARCH

Platební styk a směnitelnost měn v Argentíně

Oficiální název argentinské měny je Nuevo peso argentino (ARS). Protože je název peso (znak \$) společný s měnami několika dalších bývalých španělských kolonií, je pro odlišení používán znak Arg\$. Jedna setina pesa se nazývá centavo. V roce 2002 Argentina upustila od navázání pesa na americký dolar. Vládní intervence udržují peso v trendu řízené devalvace, aniž by však byl vyřešen výrazný rozdíl mezi oficiálním a paralelním směnným kurzem. Rozdíl mezi těmito kurzy se neustále zvětšuje. Hlavním obchodním partnerem Argentiny jsou státy sdružení volného obchodu Mercosur, ke kterým kromě Argentiny patří Brazílie, Paraguay, Uruguay a Venezuela. Na druhém místě je Evropská unie. Klíčovými importéry jsou Brazílie, USA, Čína, Německo, Mexiko a Japonsko. V Argentíně



Helena Port
obchodní ředitelka oddělení
platebního styku, Citibank

působí dvě desítky komerčních bank. V platebním styku je v Argentíně stále ještě rozšířené používání šeků. Jak domácí, tak i cizoměnovou hotovost a šeky lze vkládat na účet prostřednictvím vkladových automatů. Šeky lze vkládat na účet i elektronicky, pokud jsou naskenované. Argentinské peso je konvertibilní, avšak na repatriaci prostředků a toků přicházejících do země se vztahují restrikce. U repatriace může být za splnění určitých podmínek částka omezena limitem 500 tisíc USD měsíčně. Restrikce vztahující se na repatriaci kapitálu mají negativní dopad na rozvoj zahraničních investic. Kvůli svým protekcionistickým opatřením na ochranu vnitřního trhu ve formě cel, dovozních licencí a podobně je Argentina jednou z obchodně nejuzavřenějších zemí světa.

Vláda na nepříznivý vývoj odpověděla přijímáním stále nových opatření na ochranu domácího trhu. Ani v současné době se netají tím, že jedním z cílů její hospodářské politiky je nahradit co největší část dovozu domácí výrobou.

Neukojený hlad po energii

Právě v důsledku dovozních restrikcí, ale také nedostatečných investic se zhoršuje energetická situace Argentiny, neboť její vlastní produkce paliv neustále klesá. Těžba ropy se v období let 2003 až 2013 snížila skoro o 30 procent na loňských 30,5 milionu tun. Těžba zemního plynu za stejnou dobu klesla zhruba o sedminu na 35,5 miliardy krychlových metrů, vyplývá z poslední statistické ročenky britského koncernu BP. Země je tak nucena stále více paliv dovážet.

Vláda v Buenos Aires tlačí na ropné firmy, aby pokud možno celý zisk reinvestovaly do geologického průzkumu a rozšíření těžby v Argentíně. Problém přerostl národní rozměr a stal se předmětem sporu zejména se Španělskem. Argentina v dubnu 2012 zestátnila největší ropnou společnost YPF, jejímž většinovým vlastníkem byla španělská skupina Repsol. Argentinský stát se s Repsolem začátkem roku 2014 dohodl na odškodnění ve výši pět miliard dolarů.

Zestátnování zahraničních investic a tlak na zahraniční těžební firmy, aby veškerý zisk reinvestovaly v Argentíně, vážně znehodnocuje argentinské investiční prostředí.

Nadějná naleziště břidličného plynu

To je také důvod, proč se zahraniční těžební společnosti příliš nehrnou na obří naleziště břidličného plynu Vaca Muerta (Mrtvá kráva), které v Patagonii zaujímá přibližně stejnou rozlohu jako Belgie. Americký úřad energetických informací (EIA) jeho zásoby plynu odhaduje na 8,6 bilionu krychlových metrů. Břidlice by měly skrývat také 16,2 miliardy barelů ropy.

Argentina tak potenciálně disponuje většími zásobami břidličné ropy než Mexiko a větším bohatstvím břidličného plynu než Brazílie. Za současné spotřeby by jí měly vystačit na více než 150 let a současně se stát významným zdrojem tolik potřebných deviz. To vše

za předpokladu, že se EIA ve svých odhadech příliš nemýlí.

Velkou překážkou může být současná energetická politika argentinské vlády, jež určuje ceny energetických surovin a jejich vývoz zdaňuje. Bude velice obtížné nalézt 140 až 200 miliard dolarů, které je nutné podle expertních odhadů ve Vaca Muerta investovat.

Majetkové podíly na některých polích tam koupily společnosti Shell, Total a další, ale zatím se omezují jenom na zkušební vrty. „Během uplynulých tří let bylo v oblasti investováno jenom 3,7 miliardy dolarů,“ uvádí v britském The Economist Daniel Gerold, ředitel firmy G & G Energy Consultants.

Ekonomiku drží hlavně zemědělství

Argentina je po Brazílii největším čistým vývozcem potravin a agrárních surovin na světě. Loni jich exportovala za skoro 50 miliard dolarů, což představovalo kolem 60 procent celkového vývozu. Stát přitom i tento export regu-

luje kvótami a uvaluje na něj daně. Více než polovinu výměry orné půdy zaujímá pěstování sóji. Rozsáhlá je také produkce kukuřice a pšenice. Silné postavení má mlékárenství a masný průmysl, stejně tak vinařství, které si upevňuje pozici na světovém trhu.

Argentina v roce 2007 schválila zákon umožňující vyrábět bionaftu ze sójových bobů. Přidává se do běžné motorové nafty, ale také je určena na vývoz do Evropské unie.

Jednání s Mercosurem: žádný pokrok

Argentina je druhou největší a nejlidnatější zemí hospodářského seskupení Mercosur (španělsky „Mercado Común del Sur“, tedy Společný jižní trh). Členy jsou ještě Bolívie, Brazílie, Uruguay a Venezuela. Členství Paraguaye je momentálně z politických důvodů pozastaveno.

Evropská unie se už léta snaží vyjednat s Mercosurem obchodní dohodu, jež by zahrnovala nejenom výměnu průmy-

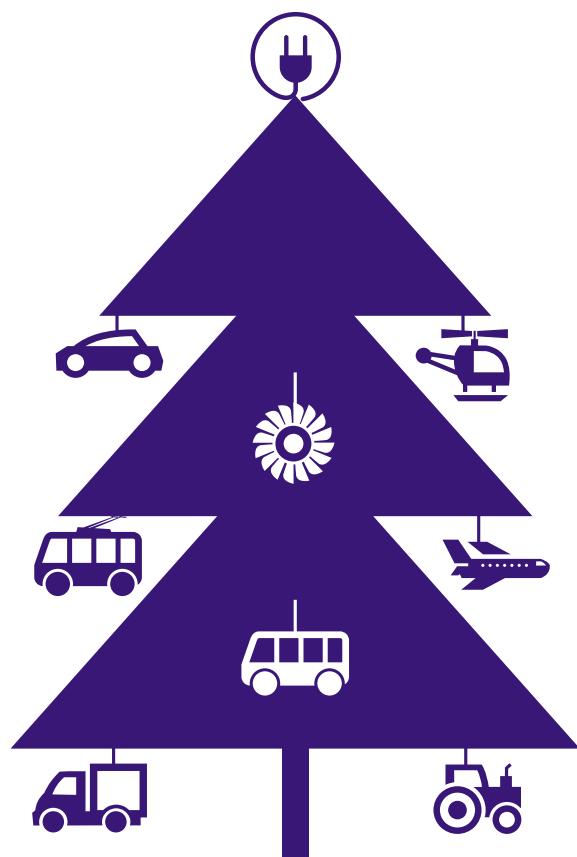
slových a agrárních výrobků a služeb, ale také snazší přístup firem k veřejným zakázkám.

Jednání bylo oficiálně obnoveno na madridském summitu EU – Mercosur v květnu 2010. Od té doby proběhlo devět jednacích kol. Obě strany stále připravují návrhy na to, do jaké míry otevřít svůj trh. Žádné datum, dokdy by se tak mělo stát, ale stanovené nebylo, sděluje na svém webu Evropská komise.

Pro Mercosur je Evropská unie hlavním obchodním partnerem, podílejícím se na celkovém zahraničněobchodním obratu jihoamerické šestky zhruba pětinou. Vzájemná obchodní výměna v roce 2013 dosáhla 110 miliard eur, z toho vývoz z Evropské unie činil 57 miliard eur.

Evropské firmy do zemí Mercosuru vyvážejí hlavně stroje a dopravní prostředky (46 procent exportu) a chemikálie (22 procent). Opačným směrem jsou to především agrární produkty (43 procent vývozu ze zemí Mercosur). ■

Inzerce



Přejeme Vám krásné Vánoce i nový rok.
A Vaším partnerům v zahraničí
co nejvíce českých aut, letadel, turbín,
tramvají, elektráren, pivovarů...

PF 2015.



HN047224

Zavedený dodavatel v Argentině může počítat se slušnou marží

O vývoz do Argentiny se vyplatí usilovat tehdy, pokud má podnik dostatek financí, dovednost se náležitě prodat a počítá s velkou mírou byrokracie.

■ Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz



Milan Harmáček

ředitel kanceláře CzechTrade v Buenos Aires
milan.harmacek@czechtrade.cz

Po absolvování VŠE v Praze se specializací finance začal pracovat ve společnosti Transakta, která se orientovala mimo jiné na složité finanční operace na vzdálených trzích. V této souvislosti se dostal vevysokých manažerských pozicích do Chile a Uruguaye, na Kubě jménem Škodaexportu modernizoval elektrárny a rozvodné sítě vysokého napětí. Celosvětovou síť Transakty řídil z Prahy ve funkci generálního ředitele. Země Latinské Ameriky dobře zná, ovládá španělštinu a je připraven českých firmám pomoci jak svými zkušenostmi, tak asistencí přímo v Argentině. Do Buenos Aires přijel loni v září, aby založil kancelář CzechTrade a podílel se na obnovení českých obchodních pozic v Argentině, Uruguayi a Paraguayi.

Argentina je rozlohou osmý největší stát světa a patří do skupiny G20, tedy mezi největší ekonomiky světa. Nabízí se tak otázka, zda má ve srovnání s tímto obrem „nepatrné“ Česko nějaké šance? Mohou se vůbec čeští exportéři prosadit v této zemi se svými produkty? Podle vedoucího zahraniční kanceláře CzechTrade v Buenos Aires Milana Harmáčka jednoznačně ano. „Záleží jen na tom, jak jsme šikovni a jak se prodáme. Je to na nás,“ míní muž, který oblast CONOSUR (Argentina, Uruguay, Paraguay) dobře zná. Pobýval tam přibližně 10 let, loni v září začal budovat kancelář CzechTrade a tvrdí, že české firmy, které mají potřebné peníze, by neměly tuto latinskoamerickou zemi přehlížet.

Proč lákáte firmy do Argentiny? Vždyt sám přiznáváte, že od roku 2001, kdy jste se tam také pohyboval, zchudla.

Je pravda, že auta i porce masa jsou menší, také byty se staví menší, země se začíná chovat méně velkoryse. Ale přesto je dál členem G20. Představte si, že by se Česko rozhodlo, že se nebude snažit vyvážet do nějaké země G20, tedy do největších ekonomik světa, to by bylo absurdní.

Jaké jsou v Argentině perspektivní obory pro české exportéry?

Jakékoli obráběcí stroje. Pro Škodu Machine Tools to býval klíčový trh a může být i pro další firmy zaměřené na obráběcí a tvářecí stroje. Pak je tam velká potřeba technologií všeho druhu, třeba pro automobilový průmysl, protože jsou tam soustředěné všechny známé automobilové značky pro osobní i kamionové vozy. Dále energetika. Stejně jako v automobilovém průmyslu

ani v energetickém Argentinci nevyrábějí technologie na výrobu elektřiny, což je zase naše parketa, opět máme v této oblasti historicky dobré referenční, dělali jsme tam tepelné elektrárny. V zemi jsou druhá největší světová ložiska břidlicového plynu a budou potřebné těžební a zpracovatelské technologie na plyn i ropu, světoví výrobci už tam tlučají na dveře a byla by chyba zaspát. Pak samozřejmě ještě zbrojní, letecký, lodářský a potravinářský průmysl.

Argentina opět balancuje na hranici bankrotu. Nemůže to ohrozit případné dovozce?

Je otázka, co si kdo představuje pod pojmem bankrot. Považujeme-li za bankrot neschopnost hradit dovozní zboží závazky, tak všechny exportéry tímto ujišťuji, že Argentina své dovozní závazky řádně honoruje a bude tomu tak i nadále, žádný bankrot v tomto smyslu nehrozí. Argentina dlouhodobě vyváží více, než dováží. Pokud by Argentina neměla schopnost hradit za dovozní zboží, tak se jednoduše nezaváže, nedoveze. Co Argentina doveze, to řádně platí.

Čím by měla být firma usilující o argentinský trh vybavena?

Musí mít peníze, nemůže to být slabá firma, která věří, že ji Argentina zachrání. Podle mých zkušeností mají české firmy vynikající výrobky, které dokážou financovat při výrobě, ale tím to často končí. Už se to sice zlepšuje, ale stále je to málo. My musíme přesvědčit trh, že potřebuje právě nás. Třeba málo prodáváme naši geografickou výhodu. Němci si vytvořili pozici, že co je německé, je vynikající, a Argentinci zírají, že my jsme sousedé této země, že je to náš největší obchodní partner. To už je věc,



Milan Harmáček působí jako šéf kanceláře CzechTrade v Buenos Aires od loňského podzimu. FOTO: HN – LUKÁŠ BÍBA

která nesmírně zabírá. A také jsme nedokázali prodat Česko. Argentinci ještě nevědí, že neexistuje Československo. Takže je lepší říkat, že jsme z Československa, protože to má podle Argentinců správné produkty.

Zmiňujete potřebu kapitálu, ale získat investici zpět také není jednoduché...

Nyní je dobrá doba jít do Argentiny, pokud přebývá kapitál, protože v současné době lze získat velmi zajímavé akvizice – fabriky, distribuce, dokonce doly. Mám nabídky, kdyby chtěl někdo investovat do zlatých dolů. Je pravda, že nyní se nedají z Argentiny vyvážet výnosy, devizový režim je takový, že lze pouze reinvestovat v zemi. Což ale ➔

Desatero pro obchodování s Argentinou

- 1. Argentinci jsou mimořádně sebevědomí. U obyvatel hlavního města to přechází pro nepřipraveného návštěvníka až do nesnesitelnosti. Čím dříve se s tím vyrovnáte, tím lépe.
- 2. Pokud hovoříte španělsky, máte zásadní výhodu. Pokud ne, nevhodnější je angličtina, nikoliv portugalská. Musíte ale počítat s tím, že mimo Buenos Aires je znalost angličtiny až mizivá.
- 3. Váš konkurenceschopný produkt je samozřejmostí. K uskutečnění obchodu je však zpravidla nutný i osobní vztah se zákazníkem. Tuto vazbu je třeba cíleně dlouhodobě budovat.
- 4. K obchodu patří setkávání při služebních obědech či večeřích. V pokročilé fázi následují návštěvy v rodinách, mimo předmět jednání je užitečné se při hovoru orientovat ve sportu, v náboženství (argentinský papež) a v politice.
- 5. Citlivým tématem jsou Falklandské ostrovy. Když na ně přijde řeč, zásadně je nazývejte Malvíny. V žádném případě nevyjadřujte podporu britské přítomnosti na ostrovech, ačkoliv 99,9% obyvatel Malvín je pro zachování britské příslušnosti.
- 6. Mezi jednotlivými firemními kulturami jsou velké rozdíly. Některé firmy jsou řízeny takřka na úrovni amerických korporací, jiné jsou autokraticky vedeny jediným člověkem (majitelem), který rozhoduje úplně o všem a často velmi subjektivně.
- 7. Jsou zásadní rozdíly mezi životem v Buenos Aires, v Andské oblasti, v Patagonii či na severu země. Čím dále od hlavního města, tím se život více blíží starému koloniálnímu pojetí, kdy čas neznámá žádnou významnější hodnotu.
- 8. Chovejte se k zákazníkovi jako k partnerovi. Respektujte jeho požadavky, byť se vám mohou zdát občas neúčelné, zbytečné či z hlediska užitných hodnot vašeho produktu až kontraproduktivní.
- 9. S narůstající vzdáleností od hlavního města se snižují nároky na „dress code“. Vy však začněte vždy v dobrém oblečení. Podle okolností můžete posléze ubírat.
- 10. Buďte velmi trpěliví. Váš partner musí po uzavření kontraktu podstoupit dlouhou, klikatou a časově nezaručenou byrokratickou cestu, na jejímž konci je devizový přírůstek a následné uskutečnění dovozu.

Důležité kontakty v Argentině

■ Zahraniční kancelář CzechTrade v Buenos Aires

Junín 1461, 1113 Buenos Aires, Argentina
Milan Harmáček, ředitel zahr. kanceláře
milan.harmacek@czechtrade.cz
Tel.: +5411 4149 5978
www.czechtrade.com.ar

■ Velvyslanectví ČR v Buenos Aires (Embajada de la República Checa)

Junín 1461, 1113 Buenos Aires
Tel.: +5411 4807 3107, po oznámení neob-
saz. tónu lze ihned zvolit linku pracovníka:
10 – sekretariát (čeština), 11 – sekretariát
(španělština), 12 – konzulární přepážka,
13 – konzulární referent, 14 – konzul, 15 –
obchodní rada, 16 – vedoucí zast. úřadu, 17
– hospodář, 24 – ostraha, recepce (pouze
španělsky)
Nouzová linka: +54911 4189 4152
E-mail: buenosaires@embassy.mzv.cz
Web: www.mzv.cz/buenosaires
Vedoucí zastupitel. úřadu: Petr Kopřiva

■ Honorární konzulát Mendoza (Consulado Honorario de la República Checa)

Av. España 1340, piso 9º, oficina 21-22,
5500 Mendoza
Tel.: +5426 1423 2148
E-mail: mendoza@honorary.mzv.cz
Honorární konzul: Fabián Raúl Meilán

■ Honorární konzulát Presidencia Roque Sáenz Peña (Consulado Honorario de la República Checa)

Yugoslavia 655, 3700 Presidencia Roque
Sáenz Peña
Tel.: +5437 3242 5977
E-mail: saenzpena@honorary.mzv.cz
Honorární konzul: Enrique Milán Jurásek

■ Uruguay: Honorární konzulát v Montevideu

Colonia 1323, P. 10 AP. 1002 B; C.P.: 11.100;
Montevideo –Uruguay
Tel.: +598 2901 6887
E-mail: montevideo@honorary.mzv.cz
Honorární konzul: Jorge J. Goyenola

■ Paraguay: Honorární konzulát Asunción

Pedro P. Peña 7027 con P. Villamayor,
Asunción
Tel.: +595 2150 1864 (konzulát), +595 2144
6218 – honorární konzul (9.00 - 17.00)
E-mail: asuncion@honorary.mzv.cz
Honorární konzul: Anthony Alfredo Chytil
Ballon

velmi snižuje hodnotu pořizovaných investic, čili je to ideální situace, když někomu přebývají peníze. A zaručeně za 10 let bude možné zisk vyvézt.

Jak postupovat při první návštěvě země?

Přijet tam a udělat nějaké divadlo, to opravdu nestačí. Pokud se naši výrobci nedostanou ke konečnému odběrateli, tak tam musí mít místního zástupce, což znamená jeho kontrolu, nebo třeba i společný podnik, který zase znamená kvalitní a náročné řízení. Je to taková vyšší dívčí, zvlášť když v Argentině je trochu specifický devizový režim, trochu jako u nás před rokem 1989. Ne každý, kdo má místní peníze, si může dovážet, co chce. Musí se podávat speciální žádost, tam vás prolustrují,

To je jistý předsudek, který pro Argentinu úplně neplatí, ta je pyšná na to, že je nejevropštější latinskoamerická země. Je to kombinace italské a francouzské mentality hovořící španělsky, významnou část průmyslu a obchodu ovládají potomci německých přistěhovalců. Nedá se říct, že by byli Argentinci „free“, ale spíš jsou zahrabaní v nesmyslné byrokracii.

Co od nás tedy Argentinci očekávají?

Obdiv k jídlu a sportu, tedy k argentinskému fotbalu, místnímu hovězímu masu a červenému vínu. A pak se od nás neočekává, že se budeme pouštět do politických témat. To je jejich vnitřní citlivé téma a my nejsme od toho, abychom to řešili. Třeba je absolutně nemístné se dotýkat oblastí,

V Argentině je specifický devizový režim, podobný tomu v Československu před rokem 1989. Dovoze podává žádost o přidělení deviz.

zda máte například v pořádku daně a zda zboží, které chcete dovážet, je pro Argentinu potřebné. Někomu to u „velkého bratra“ vyjde, někomu ne. Přesto západní země v současné době úspěšně vyvážejí do Argentiny a třeba Česko loni poprvé od roku 2010 vyvezlo více, než dovezlo, téměř o 52 milionů amerických dolarů.

Jak dlouho může trvat hledání partnera a překonání administrativních překážek?

Rozhodně to nejsou měsíce, ale roky. V optimistické variantě musí firma počítat se dvěma roky.

Jak se správně v zemi prezentovat?

Musí být o nás vědět, musíme nejenom budít důvěru, ale být důvěryhodní a to je běh na dlouhou trať – zejména v Argentině. První reakce v Česku, když se bavím s manažery podniků, bývají, že je to daleká země a veliké náklady. Ale já oponuji, že kdo už tam je a má tam kšefty, tak mu Argentinci v přeneseném slova smyslu trhají ruce. Zavedený dodavatel má v podstatě své jisté a se slušnou marží.

Platí i pro Argentinu „maňana“, tedy na vše času dost?

jakou jsou Falklandy nebo prezident-
ské volby příští rok. A pak doporučuji španělštinu, nedovedu si představit produkt, se kterým bychom prorazili s angličtinou.

A co třeba hovory o rodině, tedy snaha o navázání užších vztahů?

Nestačí, že máte vynikající produkt s dobrou cenou i třeba financováním, důležité jsou osobní vazby. Znamená to, že v nějaké fázi se dostanete do rodiny, znáte její osudy, vzájemně si blahopřejete k různým rodinným událostem, výročí, platíte pohoštění nebo drobné dárky. To musí dělat české firmy se svým zástupcem a posléze i s odběrateli. Ale hlavně to nesmíte brát jako něco, co vás otravuje, musí vás to bavit, protože to oni poznají, zda jde jenom o zdvořilostní přístup. Tady se projevuje ona latinskoamerická mentalita, i když navenek jsou světoví.

Je třeba si na něco dávat pozor?

Doporučuji začít obchody v malém. Ne rozjet hned obrovský kontrakt, ale začít menší dodávkou, otestovat si partnera i reakci na zboží a pak se ideálně mohou objemy zvětšovat. Zase je třeba být připraven, že uplyne dlouhá doba, než se dostanete k velké dodávce. ■

Jak ošetřit platby za zboží v Argentině

Riziko spojené se zaplacením zboží a služeb se dá snížit pomocí vhodných bankovních nástrojů.

■ **Marek Durda**

Segmentové řízení – corporates, Komerční banka
marek_durda@kb.cz

V posledních letech se v Latinské Americe dostává největší pozornosti Brazílii jako nastupující ekonomické velmoci. Přitom ještě na začátku 90. let byla nejvýznamnějším obchodním partnerem v regionu Argentina. Například pro české výrobce obráběcích a tvářecích strojů byla tehdy jednou z nejdůležitějších exportních destinací. Na přelomu tisíciletí se země potýkala s krizí, po roce 2003 se ale začala vymaňovat z recese a došlo i k oživení vzájemného obchodu.

Obchod konzultujte se svojí bankou

Při obchodování se zámořím je důležité správně ošetřit především riziko spojené se zaplacením zboží. Nejvhodnějším bankovním instrumentem při exportech do Argentiny jsou dokumentární platby, a to jak inkasa, tak akreditivy.

Z pohledu českého exportéra je nejbezpečnějším nástrojem neodvolatelný dokumentární akreditiv, který zajistí řádné zaplacení dodávky. Využití akreditivu je vhodné i pro argentinského odběratele. Ten má zajištěno, že platí za zboží, které už bylo odesláno. Kvalitu a kvantitu dodávky si může ošetřit požadováním vhodných osvědčení či jiných relevantních dokumentů předkládaných v rámci tohoto oblíbeného platebního nástroje.

„Podle našich zkušeností se často zapomíná na zlaté pravidlo při obchodování se vzdálenými oblastmi a teritorií, se kterými mají firmy málo zkušeností,“ říká Gabriela Kostková, vedoucí trade finance v Komerční bance. „Tím pravidlem je včas konzultovat jednotlivé kroky obchodu se svou bankou. Podnikatel se tím vyvaruje případného zklamání ze zbytečných komplikací při realizaci obchodu, nemluvě o ztrátě času a peněz,“ dodává.

Specifikem Argentiny i celé Jižní Ameriky je časté využívání takzvaných stand by akreditivů vedle klasických bankovních záruk. Stand by akreditiv je přitom speciální druh akreditivu, který plní funkci záruky. Český výrobce



Argentinská pesos. FOTO: SHUTTERSTOCK

nebo obchodník se může ptát: na co jsou potřeba dva různé bankovní produkty plnící stejnou funkci? A proč po něm v Argentině požadují stand by akreditiv a jinde bankovní záruku?

„Stand by akreditiv vznikl v USA z potřeby nabídnout instrument, který by plnil funkci bankovní záruky a zároveň by nebyl v rozporu s místními regulačními opatřeními. Ta bankám nepovolovala vystavení abstraktních bankovních záruk, běžně využívaných v Evropě,“ vysvětluje Gabriela Kostková. „Jako alternativa se tedy začal využívat stand by akreditiv, u kterého se, na rozdíl od klasického zbožívého akreditivu, předkládají dokumenty negativního charakteru. Jde například o písemné prohlášení beneficenta, že nějaká událost nenastala – zboží nebylo dodáno, akontace nebyla vrácena, směnka nebyla proplacena a tak dále. Společně s takovým prohlášením lze požadovat i předložení dalších dokumentů, například kopii nezaplacené faktury nebo dopravních dokumentů. Vzhledem k silným obchodním vazbám na USA se stand by akreditiv rozšířil i do Argentiny a je zde běžně využíván dodnes.“

Moderní služby pro exportéry

Kromě tradičních produktů pro obchod a export přichází banky i s nabídkou

moderních služeb, které umožňují věci řešit rychle a bez ohledu na denní dobu. Jednou z nich je KB eTrading – elektronická aplikace navržená speciálně pro měnové obchody a měnové zajištění. Prostřednictvím aplikace mohou klienti rychle prodávat nebo nakupovat cizí měny nebo se připravit na pohyb kurzu a zajistit se on-line předem sjednaným kurzem. Takovým obchodem získá exportér jistotu, že zhodnocení koruny nebo oslabení dolaru nepohltí část zisku z nasmlouvané zakázky. Obchody je navíc možné sjednávat v pracovních dnech 24 hodin denně na základě on-line aktualizované tržní ceny, která zcela reflektuje vývoj na trhu. Praktická je také možnost měnit platební instrukce i po uzavření obchodu, popřípadě obchod zrušit za aktuální tržní cenu, která se on-line vyvíjí podobně jako ceny pro obchodování.

Dalším užitečným nástrojem pro exportéry je internetová aplikace Komerční banky Trade & Finance OnLine. Aplikace umožňuje kompletní správu, tedy zasílání žádostí o vystavení či změnu bankovních záruk, dokumentárních akreditivů (včetně stand by) a inkas. Prostřednictvím Trade & Finance OnLine lze rovněž požádat o čerpání revolvingových a krátkodobých úvěrů.

Reference z Evropy otevírají firmě v Argentině přístup k zakázkám

Argentinci potřebují znát ty, s nimiž obchodují.
Lépe se jedná tváří v tvář a ve španělštině.

■ Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz



Dušan Kadlec (34)

Obchodním ředitelem akciové společnosti DT – Výhybkárna a strojírna je od letošního ledna. Do firmy nastoupil v roce 2004 po absolvování Technické fakulty České zemědělské univerzity v Praze, oboru obchod a podnikání s technikou. Od samého nástupu se věnuje obchodu. Prošel nejrozličnějšími manažerskými pozicemi v závodech vyrábějících tramvajové i železniční výhybky, takže velmi dobře zná produkty DTVS. Přestože má firma odbyt zejména v tuzemsku, je Kadlec přesvědčený, že do budoucna bude export růst a je třeba hledat nové zajímavé trhy. Například v Latinské Americe se společností daří především v Brazílii a Argentině.

FOTO: ARCHIV DTVS

Prostějovská společnost DT – Výhybkárna a strojírna se začala aktivně zajímat o argentinský trh v roce 2004. Od té doby úzce spolupracuje s metrem v Buenos Aires a s pěti stavebními firmami, které pro metro pracují. Má proto bohaté zkušenosti s tím, jak se v argentinském prostředí pohybovat. Za nejdůležitější vedle potřebných financí a kvalitního produktu považuje trpělivost.

„Čas tam běží trochu jinak než u nás, proto je tam třeba velké trpělivosti. A důležité také je nepůsobit z pozice síly a všeználnka, ale naslouchat a vysvětlovat nabízená řešení,“ uvádí Dušan Kadlec, obchodní ředitel DTVS. Za deset let, co společnost dodává na argentinský trh železniční výhybky pro metro i pro železniční trať, už získala určité postavení a bylo by pro Argentinu složité přecházet na jiného partnera. Přesto se i takovým společnostem trochu pokory v byznysu vyplatí. „Nadřazenost či povýšenost nebo jednání z pozice síly, že jste jediný, kdo danou konstrukci dokáže vyrobit, v Argentině nedoporučuji,“ míní Kadlec.

V Argentině stačí evropské reference

Firma vyrábějící železniční a tramvajové výhybky začala o export usilovat v roce 2000, v poslední době představuje mimo Slovensko vývoz z celé její produkce v průměru 20 až 25 procent. Podle šéfa obchodu je evropský zákazník hodně náročný a nenechává si do svých tratí vložit něco jenom proto, že je to levnější. Například dodat železniční výhybky do Švýcarska znamená až dvouletý proces homologace produktu a s tím spojené audity výrobní firmy, její technologie, managementu jakosti a podobně. „A když tohle vše absolvujete, tak dostanete zelenou pro výrobu

vzorového produktu, který se zabuduje do železniční sítě a rok testuje v provozu. Až poté, co všechna měření dopadnou dobře, můžeme vyrábět výhybky sériově,“ líčí Kadlec a dodává, že podobně to funguje ve většině evropských zemí. Jsou tam kvůli bezpečné jízdě po železnici velmi propracované a přísné procesy. Trochu jiná situace je ve vzdálenějších lokalitách jako třeba v Turecku, Kanadě, Brazílii a Argentině, protože tam neexistuje takový systém kvalifikace výrobců. „Spoléhají se tam hodně na reference. Mnohdy stačí, když můžeme doložit, že jsme evropský výrobce a dodáváme výhybky do evropské sítě včetně české,“ vysvětluje Kadlec.

Byznys nefunguje jen přes e-mail

Firemní dodávky do Argentiny míří z 95 procent do metra v Buenos Aires a zbytek na modernizaci železnice, která vede z Buenos Aires do 300 kilometrů vzdáleného města Rosario. Ve zbytku letošního roku a v první polovině příštího vyexpeduje DTVS do Argentiny výhybky za 52 milionů korun. Výhybky pro metro dodává DTVS pro nově budované trasy i pro ty, které se rekonstruují.

Když prostějovská firma vstupovala na argentinský trh, měla podle Kadlece štěstí v tom, že se kontaktovala s tehdejšími řediteli afilace Škodaexportu v Buenos Aires. Toho pak získala jako zástupce do svého obchodního týmu. Jiří Kopic, který ovládá pro tamní jednání nezbytnou španělštinu, přispěl se svými kontakty v zemi k uchycení DTVS v Argentině.

Pokud chce zahraniční firma uspět v Argentině, musí mít podle Kadlece svého ambasadora, který se tam bude pohybovat tak dva roky bez reálných výsledků a získávat kontakty. Chce-li rychlejší úspěch, pak musí kontaktovat



Dodávky společnosti DT – Výhybkárna a strojírna do Argentiny míří z 95 procent do metra v Buenos Aires (na snímku). Výhybky pro metro dodává společnost pro nově budované trasy i pro ty, které se rekonstruují. Například u linky E (byla zprovozněna v roce 1944 a od té doby funguje bez zásadní renovace) prostějovští odborníci pomohli i se zpracováním výkresů pro modernizaci.
FOTO: ARCHIV DTVS

někoho, kdo to prostředí zná. „Byznys tam nefunguje tak, že pošlete e-mail a oni vám za 24 hodin odpoví. Obchod je tam o neustálém kontaktu. V současné době už nemáme v Argentině zástupce nastálo, ale jezdí tam podle potřeby tak dvakrát až třikrát v roce na měsíc,“ uvádí Dušan Kadlec, který byl v Buenos Aires letos v červnu na deset dní. Působí totiž dobře, když na obchodní jednání přijede někdo z managementu. „Taková setkání mají okamžitě vyšší váhu, dáváme tak najevo, že o zakázku opravdu stojíme,“ míní obchodní ředitel.

Spolu s ním byl v Argentině Jiří Kopic, který tam využil měsíc nejenom k obchodním jednáním, ale také objel firmy i podnikatele. „Je správné se připomenout, protože v Argentině osobní vztahy v obchodě hodně znamenají. Lépe se jedná tváří v tvář a Argentinci potřebují znát ty, s nimiž obchodují,“ vysvětluje Kopic, který v zemi působil 15 let. Také on tvrdí, že Argentina potřebuje pro zdárný obchod čas, ale prý se jej vyplatí investovat. „Je to obrovská země, která nabízí příležitosti k obrovským obchodům, ale při uspěchání a neznalosti i propadům. Když je to úspěch, pak je

DT – Výhybkárna a strojírna

Akciová společnost s více než 110 lety tradice se specializuje na výzkum, vývoj, konstrukci, výrobu, montáž a renovace výhybkových konstrukcí pro železniční a tramvajové tratě. Sídli v Prostějově a vlastní tři dceřiné firmy: DTPV – Servisní, DT – Slovenská výhybkáreň a akvizici v roce 2012 přibyla do skupiny i italská Bari Fonderie Meridionali SpA. Podstatnou část produkce tvoří železniční výhybky v mnoha provedeních, které se využívají i v metrech, a jen jedna desetina tržeb je dosažena z výroby tramvajových výhybek. Letos předpokládá firma rekordní tržby ve výši 1,16 miliardy korun, z toho export kromě Slovenska bude dělat 233 milionů. V posledních letech patří mezi klíčová vývozní teritoria vedle Slovenska také Belgie, Švýcarsko, Švédsko, Turecko a ze vzdálenějších míst pak Austrálie, Brazílie, Kanada a Argentina, kde navázala DTVS obchodní kontakty v roce 2004. Nyní tam dodává výhybky pro metro v Buenos Aires a pro železnici.

opravdu viditelný,“ uvádí Kopic. Současné ekonomické problémy a diskuse o hrozícím bankrotu sice vedly společnost DT – Výhybkárna a strojírna ke zpřísnění smluvních vztahů s argentinskými partnery, ale určitě firma neuvažovala o přerušení obchodu. Jednak počítá s tím, že během dvou tří let se ekonomika opět nastartuje, ale hlavně by prý byla škoda ztratit partnera. „Po deseti letech dodávek a spolupráce už mezi námi panuje důvěra a o tu by byla chyba přijít. Každému se nepodaří dostat do takové destinace,“ míní šéf obchodu Kadlec.

Přestože prostějovští výhybkáři nabízejí i asistenci u montáže na místě, po dlouholeté spolupráci si už argentinskí montéři s výhybkami poradí sami. Ovšem na jejich převzetí před odesláním lodí do Buenos Aires přijíždějí do Prostějova. Součástí cenové nabídky je totiž i týdenní pobyt dvou inspektorů v Česku včetně noclehů a letenek. Obvykle prý chválí Prahu a české pivo. „Z některých se stávají po několika návštěvách i znalci českého prostředí a historie, což obchodnímu vztahu velmi prospívá,“ míní Jiří Kopic.

Argentinci rádi a hojně improvizují, jejich sliby si ale raději napište

Při obchodním jednání je žena vnímána jako zcela rovnocenný partner. Od Evropanů se čeká dochvilnost, sami Argentinci jsou ale dochvilní jen výjimečně.

■ Radka Návarová
spolupracovnice redakce
autori@economia.cz

Přestože Argentinu od nás dělí oceán a tisíce kilometrů, leckdy připomíná evropské země. I argentinská mentalita je v mnohém podobná mentalitě jihoevropské – italské a španělské. Na druhou stranu představuje směsici kultur a národností, které tvoří specifickou argentinskou identitu. Naopak Argentinci vidí Českou republiku jako součást Evropy, „prvního světa“ a kontinentu, ke kterému vzhlížejí. Už jen být Evropanem znamená v Argentině jistě plus.

Na první schůzku, nebude-li přímo v kanceláři, vás zřejmě pozvou na pozdější odpolední kávu, až časem na oběd či večeři. A ač jsou Argentinci velmi přátelští a vstřícní, pozvání na návštěvu domů by bylo docela neobvyklé. Ale pozor, schůzka v odpoledních hodinách je možná pouze v případě, že jste se za obchody vypravili přímo do argentinské metropole – v Buenos Aires se již odpolední siesta nedodrhuje. Také v dalších dvou největších městech, Córdobě a Rosariu, se pomalu začínají vzdávat odpoledního odpočinku, ale všude jinde se připravte na dobu naprostého klidu přibližně od jedné do páté hodiny.

Argentinec je dochvilný jen výjimečně

Už téměř klišé je argentinská nedochvilnost, ovšem klišé pravdivé. Na schůzku Argentinec dorazí včas jen výjimečně. Na druhou stranu jsou místní zvyklí, že se Evropané dostavují přesně. Opak by Argentinec neurazil (pochopitelně, nenechali byste jej čekat opravdu dlouho), ale překvapil. Řekněme, že akademická čtvrtodinka je všeobecně akceptovatelným zpožděním. Vzhledem k často složité



Argentinstí číšníci se spíše drží u baru a očekávají, že budou v případě potřeby přivoláni. ILUSTRAČNÍ FOTO: SHUTTERSTOCK

dopravě Argentinci chápou, že někdy není včasný příchod v lidských silách. Zvláště déšť a hojné stávky a demonstrace dopravu komplikují. A pokud se zpozdilý Argentinec bude chtít omluvit či vymluvit, jako důvod zdržení jistě uvede něco z výše jmenovaného, omluvu však od něj raději nečekejte.

Argentinci rádi a hojně improvizují, jsou schopni změnit na poslední chvíli čas i místo schůzky, případně přesunout ji na jiný den. Takové jednání si nevykládejte jako nezáměr, to je prostě argentinská přirozenost. Při jednání samotném toho neváhají spoustu naslouchat a hodně odsouhlasit a následně nesplnit či nezpomínat si, zároveň si ovšem velmi dobře pamatují na vámi pronesené. Proto je ideální pořizovat zápisy z jednání a maximálním množstvím dojednaného disponovat v písemné podobě.

Ideální je znalost španělštiny

Všude kolem sebe si rychle všimnete polibků na tvář. Tak se mezi sebou zdraví přátelé a známí, a to nezávisle na pohlaví, ženy s ženami a muži, ale i muž s mužem. Na většině území Argentiny stačí jeden polibek, na severu se políbí rovnou na obě tváře. Přestože se vám může stát, že po opakované návštěvě dostanete pusku třeba i od paní z prádelny, či dokonce od svého lékaře, v obchodním styku se většinou upřednostňuje podání ruky.

Podobné je to s vykáním. I když vám všude jinde budou tykat, při jednání s obchodním partnerem čekejte spíše vykání a oslovení křestním jménem. Při komunikaci v angličtině tento problém s tykáním a vykáním logicky odpadá, je však stále mnoho Argentinců, kteří vést složitější obchodní jednání v angličtině nezvládají, proto je ideální znalost španělštiny. V hotelích a dalších turisticky exponovaných místech se většinou anglicky domluvíte.

Pokud byste chtěli Argentinec obdarovat, ideální je cokoli českého, od skla až po pivo. Místní jsou zvyklí vyjadřovat svůj dík za dárek nejen verbálně, ale i gestem. Mezi přáteli jde opět o políbení na tvář, případně objetí, ve formální situaci se častěji volí podání ruky. Pokud byste byli naopak sami obdarováni, nezapomínejte nikdy dárek otevřít. V případě, že si odnesete domů neroz-



Dobrym tématem konverzace je fotbal. Říká se, že není Argentinec bez „týmové příslušnosti“. Na snímku vpravo je argentinský fotbalista Lionel Messi. FOTO: REUTERS

balený dárek, dáváte tím najevo, že vás jeho obsah vlastně moc nezajímá.

Úctu se zpravidla ujímá hostitel, pokud byste chtěli převzít placení sami, nezapomeňte, že argentinsti číšníci stále nepobíhají s dotazem „Dáte si ještě něco?“, ale spíše se drží u baru a očekávají, že v případě potřeby budou přivoláni. Uděláte-li na obsluhu gesto, jako byste jednou rukou chtěli něco napsat do prázdná, přinese vám rovnou účtenku.

E-maily bez odpovědi

Samí Argentinci si potrpí na vkusné elegantní oblečení, ale rozhodně se nedopustíte společenského prohřešku, nedostavíte-li se na schůzku v obleku a v kravatě. Zvláště v horkých letních měsících mají pochopení pro méně formální oděv.

Argentinská společnost se může jevit jako poněkud machistická, žena po krátké procházce zdejšími ulicemi pravděpodobně nabude dojmu, že je zde pouhým sexuálníím objektem – pokřikování a pomlaskávání by tomu opravdu nasvědčovaly, avšak v profesní sféře platí křehké pohlaví za zcela rovnocenné mužům, stejně tak při obchodním jednání je žena vnímána jako naprosto rovnocenný partner.

Pokud budete potřebovat spolupráci úřadů a dalších státních institucí,

připravte se, že e-mailem ani telefonem se nedomluvíte. Na e-mail se vám nedostane odpovědi, telefonicky vám odpoví pouze automat, případně fyzická osoba poskytující samé neurčité informace. Osobní jednání je tedy opravdu nevyhnutelné. Pro tento případ se obraťte trpělivostí proti dlouhým frontám, čekacím lhůtám a nesmyslným byrokratickým úkonům.

Nechcete-li se svými obchodními partnery mluvit pouze o obchodech, pak se zkuste zeptat, kterému fotbalovému týmu váš partner fandí – říká se, že není Argentinec bez „týmové příslušnosti“, případně se můžete blýsknout znalostí argentinských hráčů. V podstatě však lze zavést řeč i na cokoli jiného, Argentinci jsou velmi otevření, rádi si povídají téměř o všem – o rodině, historii, politice. Jen příliš nekritizujte argentinskou realitu. Ač něco z pohledu Evropana opravdu nefunguje dobře, ať je to politická strana, či třeba městská hromadná doprava, Argentinec sám kritizovat může, ale z úst jiných se mu přílišná kritika neposlouchá dobře. Chcete-li mu zalichotit, pak určitě zmiňte, čím je jeho vlast známá v České republice. Věhlas až v daleké Evropě, v onom opravdovém „prvním světě“, Argentinec velmi těší. Zkuste třeba hovězí maso, víno, tango či argentinský film a literaturu.

Objem obchodů mezi Českem a Argentinou není vysoký, ale roste

V loňském roce se nejvíce podílely na celkovém obratu česko-argentinského obchodu stroje a dopravní prostředky, suroviny a potraviny.

■ Lucie Mrašíková

odbor ekonomických analýz, MPO
mrastikova@mpo.cz

Argentina nastartovala svůj hospodářský rozmach koncem 19. století. V roce 1930 patřila mezi 10 nejbohatších zemí světa. Během 20. století se však začala potýkat s nemalým množstvím problémů. Opakující se hospodářské krize, kumulace státních rozpočtových deficitů, zadluženost, inflace a odliv zahraničního kapitálu vedly v roce 2001 ke státnímu bankrotu.

Poté následoval ekonomický růst, který byl ale vystřídán propadem způsobeným světovou hospodářskou krizí, což si vyžádalo další zásahy vlády do fungování ekonomiky.

Přebytek zahraničního obchodu

Podle předběžných údajů argentinského statistického úřadu skončila v roce 2013 bilance zahraničního obchodu přebytkem devět miliard amerických dolarů, vývoz vzrostl meziročně o 2,6% a dovoz o 8,0%. Největší podíl exportu směřoval do Brazílie (19%), Číny (7%), USA a Chile (shodně 5%) a do Venezuely (3%).

Největší objemy zboží se dovezly z Brazílie (26%), Číny (15%), USA (11%), Německa (5%) a Mexika (3%). Z hlediska uskupení zemí realizuje Argentina největší část zahraničního obchodu se zeměmi sdružení Mercosur, se kterými má aktivní obchodní bilanci (3,2 miliardy dolarů v roce 2013) a kam směřovalo 29% vývozu a odkud pocházelo 28% dovozu. Naopak pasivní bilanci ve výši 2,9 miliardy dolarů měla se zeměmi Evropské unie, jejichž podíl na celkových vývozech činil ve sledovaném období 13% a na dovozech 18%.

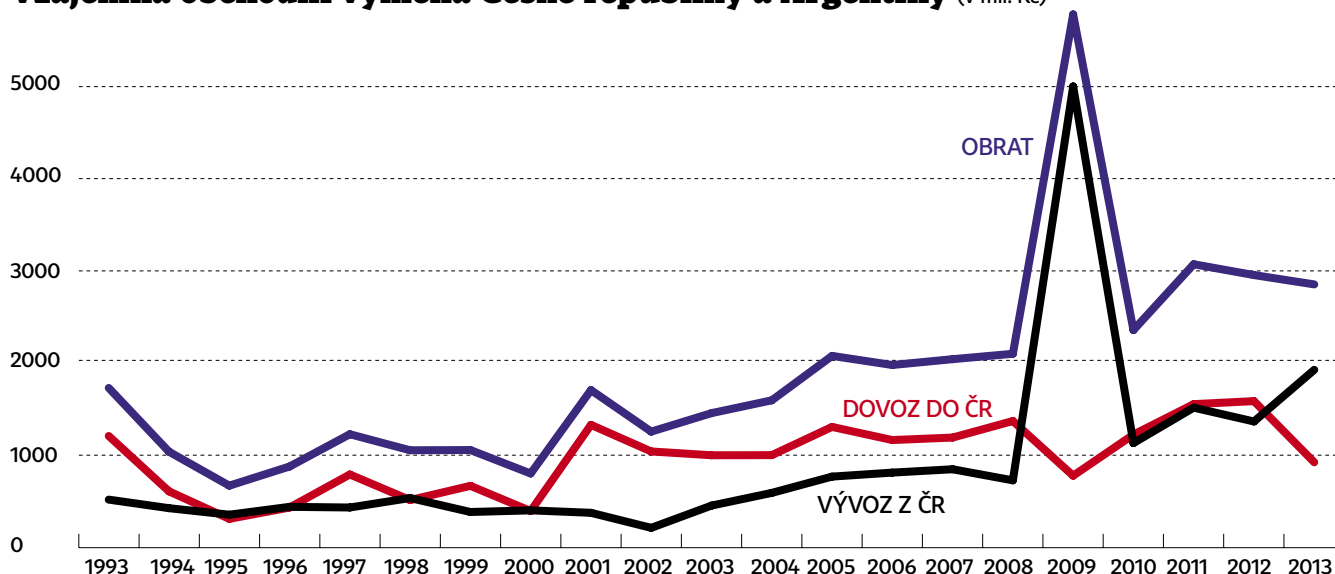
Mezi hlavní argentinské exportní komodity patří zemědělské produk-



V argentinských dovozech do Česka jsou výrazně zastoupeny potraviny, mezi něž patří i hovězí maso. Na snímku je farma ležící zhruba 200 kilometrů od Buenos Aires. FOTO: REUTERS

Vzájemná obchodní výměna České republiky a Argentiny (v mil. Kč)

ZDROJ: ČSÚ



ty a potraviny, dopravní prostředky, suroviny, paliva a průmyslové výrobky. V importech jsou nejvíce zastoupeny stroje a dopravní prostředky, minerální paliva a průmyslové výrobky.

Obchody s Českem rostou

Obchodní výměna mezi Českou republikou a Argentinou má z dlouhodobého hlediska i přes občasné výkyvy, které byly způsobeny buď finanční krizí, či posilováním restriktivních opatření ze strany argentinské vlády, stoupající tendenci. Maximální hodnoty dosáhla v roce 2009, kdy díky téměř sedminásobnému růstu českého exportu došlo i k výraznému navýšení obrátu téměř na šest miliard korun, a od roku 2011 se pohybuje v průměru kolem tří miliard korun.

Podíl Argentiny na našem celkovém zahraničním obchodě je ale celkem zanedbatelný. Podle údajů Českého statistického úřadu tvořil v roce 2013 podíl obrátu zahraničního obchodu méně než jedno procento a umístil tuto jihoamerickou zemi až na 67. pozici mezi našimi největšími světovými obchodními partnery. V žebříčku zemí, kam směřuje náš vývoz, s podílem 0,1 % obsadila celkově 63. místo. Na českých dovozech se podílela méně než jedním procentem, a dostala se tak až na 71. pozici. Ve vzájemném porovnání se zeměmi Jižní

Ameriky si ale vede již lépe. Ve vztahu k obrátu a vývozu se umístila ve sledovaném období po Brazílii na druhém místě, v dovozu na místě třetím, a to po Brazílii a Ekvádoru.

Český vývoz dopravních prostředků

Z hlediska komoditní struktury se v roce 2013 nejvíce podílely na celkovém obrátu česko-argentinského obchodu stroje a dopravní prostředky (50,1 %), suroviny (13,5 %), potraviny (13,2 %) a také tržní výrobky tříděné podle materiálu (11,8 %).

Kvůli dovozům surovin a potravin je naše obchodní bilance za posledních 10 let převážně pasivní, protože z Argentiny více dovážíme, než vyvážíme. Tento poměr se změnil jen v letech 2009 a 2013, kdy vysoký nárůst našich vývozu způsobil přechod bilance do aktiva čtyř miliard, respektive jedné miliardy korun. Největší podíl na dovozech měly tedy ve sledovaném období suroviny (41,6 %) a potraviny (40,2 %), podíl importu strojů a dopravních prostředků byl 7,1 %.

V našich vývozech byly téměř ze tři čtvrtin zastoupeny stroje a dopravní prostředky (70,8 %). Tržní výrobky se podílely 17,0 %, průmyslové spotřební zboží 6,1 % a 5,9 % chemikálie.

Podíváme-li se podrobně na jednotlivé komodity, najdeme na straně našich

vývozních položek především příslušenství pro záznam, reprodukci zvuku a obrazu a telekomunikační zařízení, která tvořila v loňském roce 40 % našich vývozu. Dále to byla zařízení a díly k ohřevu a chlazení, díly a příslušenství motorových vozidel, čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory, papír, lepenka, kovové konstrukce ke skladování a přepravě, elektrické přístroje ke spínání, stroje a zařízení pro stavebnictví a stavební inženýrství, výrobky z kovů, kuličková a válečková ložiska atd.

V dovozech se nejvíce vyskytovala vlna a živočišná vlákna, čerstvé a sušené ovoce a ořechy, podzemnice olejná, sója, semena slunečnice, řepky a hořčice, kukuřice, konzervované ovoce a ovocné výrobky mimo šťáv, čerstvé, chlazené nebo zmrazené hovězí maso a ryby, díly a příslušenství motorových vozidel, chemické výrobky, alkoholické nápoje atd.

Čeští exportéři při vstupu na argentinský trh musejí počítat s absencí transparentních pravidel a s velkým množstvím restriktivních ochranných opatření, jejichž cílem je omezení nebo ztížení dovozu zboží a služeb do země a ochrana domácího trhu. Přesto je ale Argentina zemí s velkým potenciálem a z dlouhodobého hlediska zajímavým teritoriem.

Krátce o Argentíně

■ Iva Pivoňková

Centrum informačních služeb, CzechTrade
iva.pivonkova@czechtrade.cz

Nárůst argentinského obchodu s Čínou

Letos byla uzavřena bilaterální měnová dohoda mezi Čínou a Argentinou, díky které by mohl vzrůst obchod v jüanech mezi oběma zeměmi. Exportéři do Argentiny budou mít lepší podmínky, protože se budou moci vyhnout riziku výměny jüanů za dolary a následně dolarů za argentinská pesa. V jüanech operuje argentinská pobočka Čínské průmyslové a obchodní banky a část obchodů provádí v jüanech i hongkongská HSBC. Vztahy mezi oběma zeměmi se utužily i v červenci letošního roku návštěvou čínského prezidenta v Argentině, během níž byly potvrzeny čínské investice do vodní a jaderné energetiky, železniční infrastruktury a námořní dopravy. Obchod mezi Čínou a Latinskou Amerikou zaznamenal mezi lety 2000 a 2009 prudký nárůst, a to až na dvanáctinásobek.



Argentina má nový zákon o těžbě ropy. FOTO: REUTERS

Nový zákon o těžbě ropy

Dolní komora argentinského parlamentu v říjnu schválila nový zákon o těžbě ropy, který nahrazuje původní normu z roku 1967 a který by měl podpořit zahraniční investice do těžby a produkce ropy a ropných produktů. Proto dojde k omezení pravomocí provincií, které podle ústavy vlastní národní ropné a plynové zásoby. Zákon dále snižuje z jedné miliardy na 250 milionů dolarů minimální částku, kterou zahraniční společnosti musejí investovat, aby se vyhnuly importním a devizovým kontrolám. Nová legislativa prodlužuje termíny výrobních koncesí na 25 let pro ložiska, na 35 let pro ostatní a na 30 let pro pobřežní energetické zdroje. Provincie budou moci prodlužovat povolení každých 10 let, pokud společnosti naplní jejich požadavky.

Problémy argentinského automobilového průmyslu

Argentinský automobilový průmysl je třetí největší v Latinské Americe. Za prvních 9 měsíců roku 2014 se tamní produkce automobilů propadla o 24% a tržby z prodeje automobilů poklesly o 26%. Pokles přinesl náhlou změnu argentinským pobočkám velkých automobilek, jako je Ford, Renault a Volkswagen, které měly vysoké tržby díky argentinské politice na podporu spotřebních výdajů. Dlouhodobé hospodaření vlády však vedlo k nárůstu inflace skoro na 40%, k odlivu kapitálu a odrazení investorů. Kvůli nedostatku dolarů vláda v automobilovém průmyslu zavedla přidělový systém na tuto měnu, což negativně ovlivnilo společnosti, které pro výrobu vozů přímo v Argentině dovážejí dvě třetiny součástek. Dovážené vozy tvoří pouze něco málo přes polovinu tržeb autorizovaných prodejců.

Argentina členem Ekonomické a sociální rady OSN

Argentina byla zvolena Valným shromážděním OSN členem Ekonomické a sociální rady OSN (ECOSOC), a to na tři roky počínaje lednem následujícího roku. Volilo se 18 nových členů ECOSOC z celkových 54. Mezi nově zvolenými členy jsou dále například Brazílie, Francie, Německo, Ghana, Indie či Pákistán. Křesla v ECOSOC jsou rozdělena i podle geografické příslušnosti – 14 afrických států, 11 asijských států, 6 států východní Evropy, 10 států Latinské Ameriky a Karibiku a 13 států západní Evropy a ostatních. Rada je jedním z šesti hlavních orgánů OSN. Jejím úkolem je koordinace hospodářské, sociální a environmentální činnosti OSN a přidružených odborných organizací a institucí. ■

Produkce ropy argentinské YPF roste

Argentinská státem ovládaná ropná společnost YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) zaznamenala ve třetím čtvrtletí roku 2014 nárůst produkce ropy a ropných produktů o 15,4%. Produkce surové ropy vzrostla o 4,6% a těžba zemního plynu o 26,1%. Celkové investice YPF stouply o 71,6% na 1,6 miliardy dolarů. Za třetí čtvrtletí YPF vyvrtalo 40 nekonvenčních vrtů v Loma Campana – nachází se na ropném poli VacaMuerta, které vlastní 50:50% spolu se společností Chevron. Nyní je v oblasti 270 produktivních vrtů. Zisk firmy za prvních 9 měsíců 2014 činil 7,5 miliardy pesos, což znamená téměř dvojnásobný nárůst oproti minulému období. Argentina má v YPF 51% podíl a zbylá část společnosti je obchodována na newyorské akciové burze.



Argentinská produkce automobilů se propadla o 24%. FOTO: REUTERS



Vzrůstající export je národním zájmem České republiky

Zjednodušili jsme přístup podnikatelů k nabídce služeb státu. Více než polovina z celkové nabídky služeb, které patřily mezi nejžádanější, je nyní bezplatná.

Jan Mládek

ministr průmyslu a obchodu
press@mpo.cz

Vážení podnikatelé, exportéři, v lednu tohoto roku jsem převzal resort průmyslu a obchodu. Bylo zřejmé, že situace v oblasti exportu vyžaduje významná racionální vylepšení a že mezi mé ministerské priority bude náležet podpora českého exportu a příliv zahraničních investic do České republiky. Nyní, v posledním čtvrtletí tohoto roku, které, jak doufám, bude pro český zahraniční obchod opět úspěšné, bych se rád ohlédl a zhodnotil dílčí výsledky.

Předně jde o zcela novou kvalitu spolupráce ministerstva průmyslu a obchodu a ministerstva zahraničních věcí. Oba resorty uzavřely v létě dohodu o spolupráci a skutečně mezi sebou v oblasti podpory exportu věcně kooperují a z jejich synergie profitují čeští exportéři.

Byla zřízena Jednotná zahraniční síť pro podporu exportu, která spojuje a motivuje pracovníky na všech zastupitelských úřadech, zahraničních kancelářích CzechTrade i na tuzemských centrálních. Jednotná není zahraniční síť jen názvem, nýbrž i danými úkoly a hodnocením jejich plnění. Podpora konkurenceschopných českých výrobků a služeb je pro nás všestrannou prioritou. Zjednodušili jsme přístup českých podnikatelů k nabídce a distribuci služeb státu. Více než polovina z celkové nabídky služeb, které patřily mezi nejžádanější, je nyní bezplatná. Zahájili jsme provoz Klientského centra, které demonstruje efektivní spolupráci obou resortů a agentury na podporu podni-



Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.
FOTO: ARCHIV MPO

kání CzechTrade. Pokud podnikatelé potřebují relevantní odborné informace ze zahraničních trhů, nemusí už pro část z nich na ambasádu, pro další část na teritoriální odbor ministerstva průmyslu a obchodu nebo ke komerčním subjektům.

Toto významné zjednodušení se nám podařilo zorganizovat v rekordním čase na základě kvalitní vzájemné komunikace. CzechTrade umožnil tuzemským i zahraničním pracovníkům obou resortů přístup do společného pracovního prostoru i vzájemné sdílení informací. Pokud je třeba české firmě najít odběratele nebo pomoci zvolit marketingovou strategii pro konkrétní teritorium, získá

klient okamžitě názor zkušených konzultantů i kariérních diplomatů nebo ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade. Na realizaci služeb samotných spolupracujeme pochopitelně taktéž.

Velmi významným prvkem ekonomické diplomacie jsou zahraniční cesty ústavních činitelů a dalších představitelů státní správy. Intenzita, se kterou byly v letošním roce organizovány zahraniční cesty, byla skutečně nebývalá. Jsou trhy, kde je to obzvláště třeba. Nezbytností je i reprezentativní podnikatelská skupina, která dává celé misi racionální obsah.

Jen za posledních několik měsíců jsem navštívil například Vietnam, Japonsko, a dokonce dvakrát Čínu. V oblasti ekonomické diplomacie podporoval české podnikatele v zahraničí také předseda vlády Bohuslav Sobotka a musím připomenout i roli prezidenta republiky Miloše Zemana, který se zúčastnil taktéž několika podnikatelských misí.

Je radost pracovat s motivovanými a schopnými lidmi. Čeští podnikatelé takoví jsou. A jsem přesvědčen, že i někdy tak trochu zatracovaný „státní aparát“ je schopen nabídnout kvalitní služby a pragmatickou pomoc. Podpora exportu je můj osobní klíčový zájem. Měla by být vnímána také jako zájem národní, neboť je pro nás nepostradatelná. Není možné, aby soustavná pečlivá práce nepřinesla výsledky. Proto jsem v očekávání příštích let optimistou.

Dovolte mi, abych vám v obchodě popřál čilý a v soukromém životě naopak poklidný závěr roku!

Čína: největší potenciál pro české podniky má západ země

Historicky největší prezentace České republiky v oblasti západní Číny se zúčastnila početná letecká a sklářská podnikatelská výprava.

■ Ladislav Graner

ředitel zahraniční
kanceláře CzechTrade v Čcheng-tu
ladislav.graner@czechtrade.cz



Vlevo je ředitelka EUPIC Segree Dai v kabině letounu Sportstar (výrobek firmy Evektor Aerotechnik). Vpravo je Sting S4 od společnosti TL-Ultralight na Českém leteckém semináři v Čcheng-tu. FOTO: JAN FRIDRICH – LAA ČR

Agentura CzechTrade a české ministerstvo průmyslu a obchodu organizovaly letos v říjnu historicky největší prezentaci České republiky v západní Číně, konkrétně ve městě Čcheng-tu v provincii S'-čchuan. Obchodní jednání mezi českými firmami a jejich čínskými partnery proběhla v rámci 9. podnikatelského a technologického veletrhu Evropské unie a Číny. Česká expozice, jejíž plocha přesáhla 500 metrů čtverečních, byla hlavním lákadlem Západočínského mezinárodního veletrhu 2014. České expozice zaměřené na letectví a na sklo a křišťál zde elegantně doplnily produkty firmy Petrof, pivovaru Bernard, vinařství Ludwig, likérky R. Jelínek, Karlovarských minerálních vod, automobilky Škoda, společnosti HomeCredit a prezentace agentury CzechTourism.

Podpora prezidenta

Celou akci, ale hlavně vstup českých firem do západní Číny a jejich další pů-

sobení v této lokalitě podpořil prezident Miloš Zeman. Ten v Čcheng-tu začal svou říjnovou státní návštěvu Číny. Prezident zahájil Západočínský mezinárodní veletrh 2014, navštívil českou expozici, jednal o ekonomické spolupráci mezi Českem a provincií S'-čchuan a podpořil vznik českého generálního konzulátu v Čcheng-tu a zavedení letecké linky mezi Prahou a tímto městem.

Početně nejsilnější byla účast zástupců leteckých firem v rámci Českého leteckého semináře Čcheng-tu 2014 a reprezentantů sklářských firem, kteří představili „zlaté české ruce“ svých mistrovských dílen při akci České sklo v Čcheng-tu 2014.



Ohlédnutí za
akcí České sklo
v Čcheng-tu 2014

Bylo zde také prezentováno ucelené české A-Z řešení pro Čínu v oblasti letectví a mezi hlavní lákadla akce patřily tři české letouny firem Evektor Aerotechnik a TL-Ultralight, včetně leteckého kompletu zahrnujícího letecký motor PBS Velká Bíteš, řídicí jednotku UNIS a vrtuli Avia Propeller. V průběhu samotného semináře představili své firmy zástupci letecké školy F-AIR Benešov a letecký výrobce Evektor Aerotechnik. Svoji účastí i zasvěceným příspěvkem podpořil seminář také náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bártl.

Na semináři proběhla premiéra filmu „Česká cesta k létání“, který v rámci tohoto projektu natočil letecký publicista a filmař Miroslav Oros. Dokument převzalo několik čínských televizních stanic a společností, které ho chtějí využít k propagaci létání. Autoři v něm na příkladu mladého Čecha ukazují, že sny o létání si v Česku lze jednoduše splnit. Čína by se mohla českou cestou inspirovat. „Při tvorbě filmu jsme se soustředili na čínského diváka a na fakt,

že o všeobecném letectví není v Číně prakticky žádné povědomí. Cílem filmu je ukázat, že létání není jen výsadou hrdinů,“ uvádí ke svému dílu režisér Miroslav Oros, majitel produkční agentury Cumulus media a provozovatel internetové letecké televize AIRZONE.TV.



Česká cesta
k létání

Zástupci českých leteckých firem měli také možnost navštívit dvě s'čchuanská „letecká“ města Kuang-chan a Mien-jang. Ve městě Kuang-chan se jednalo o prohlídku státní letecké školy Civil Aviation Flight University of China a vrtulníkové základny firmy Sichuan Xilin Fengteng General Aviation s možností krátkého průletu nad oblastí. Ve městě Mien-jang

navštívili vznikající park všeobecného letectví Beichuan.

Velmi pozitivně hodnotí celou leteckou akci i odborní účastníci Josef Kašpar, prezident Asociace leteckých výrobců ČR, a Jan Fridrich, viceprezident Letecké amatérské asociace ČR, kteří se vůbec poprvé společně zúčastnili akce v Číně.

„Na úspěchu se klíčovým způsobem podepsal profesionální přístup agentury CzechTrade, včetně detailní znalosti místního prostředí, precizní reprezentace státu v osobě náměstka ministra průmyslu a obchodu České republiky Vladimíra Bártla, ale také intervence prezidenta Zemana u jeho čínského protějšku. Český letecký průmysl, včetně výzkumu a vývoje, má v Číně velmi slušnou šanci. Stojíme nohama na zemi a nečekáme žádné zázraky, ale pokud to neuděláme my, zabere naše místo někdo jiný,“ říká Josef Kašpar. K prvním konkrétním úspěchům se řadí podpis smlouvy o výuce budoucích čínských

leteckých instruktorů v letecké škole F-AIR.

„Po pěti letech na čínském trhu se nám podařilo uzavřít první kontrakty s čínskými partnery, kteří se chtějí realizovat v oblasti všeobecného letectví. Kromě smluv, které jsme uzavřeli v provinciích



Ohlédnutí za
Českým leteckým
seminářem
Čcheng-tu 2014

Hebej a Če-tiang, se nám s podporou české vlády a jejích organizací, zejména agentury CzechTrade, podařilo zahájit významnou smluvní spolupráci s leteckou školou, která působí v provincii S'čchuan,“ uvádí k aktivitám firmy F-AIR v Číně Michal Markovič. Spolupráce spočívá ve výcviku budoucích odborníků letecké školy na letounech. →

Komerční prezentace

EGAP zvyšuje podporu malých a středních podniků

HN047225

Po loňské úpravě produktů EGAP pro využití malými a středními firmami připravil EGAP i letos další novinky zaměřené na podporu tohoto segmentu exportérů. Společně s bankami poskytujícími exportní financování organizoval sérii seminářů o službách a možnostech EGAP, kterých se letos účastnilo už více než 1500 podnikatelů a zástupců bank. Specializované semináře budou pokračovat i v příštím roce (termíny najdete na www.egap.cz/seminare).

Zajistná smlouva s KUPEG

Jednou z hlavních novinek je uzavření zajistné smlouvy s úvěrovou pojišťovnou KUPEG. Podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky MSP i komerční úvěrové pojišťovny tak budou moci pojišťovat i tržně nezajistitelná rizika. Díky spolupráci EGAP a KUPEG je ve výjimečných případech možné uzavřít pojištění pohledávek i do zemí, které jsou pro komerční

pojištění nepojišitelné, ale jsou stále přístupné pro EGAP. Nové možnosti mohou využít čeští klienti úvěrové pojišťovny KUPEG, kteří splňují podmínku minimálně 50% podílu českého



zboží a služeb na celkové hodnotě vývozu. EGAP je připraven dojednat podobné zajistné smlouvy i s dalšími komerčními úvěrovými pojišťovnami.

Zvýšení limitů pro pojišťování záruk a předexportních úvěrů

U projektů do 20 milionů korun už nějakou dobu funguje pravidlo, že když za EGAP přijde banka, která

zná dobře svého exportéra, nedělá pojišťovna rizikovou analýzu a použije na danou společnost rating od banky. Do dvou dnů je tak schopna o pojištění projektu rozhodnout. Na základě analýzy případů za posledních pět let, kdy se ukázalo, že jde o bezproblémové transakce, rozhodlo představenstvo EGAP o zvýšení limitů. Takže sumu, kdy přebírá EGAP rating od banky, zvedl z 20 na 40 milionů korun (tam, kde byl limit 30 milionů korun, dochází ke zvýšení na 50 mil.).

Za prvních 10 měsíců letošního roku EGAP uzavřel 37 pojistných smluv s malými a středními podniky. Objem pojištěného exportu MSP činí 3,4 mld. korun.

Hana Hikelová
Ředitelka odboru PR a komunikace,
EGAP

Půjde zejména o instruktory a mechaniky, kteří budou nositeli dobrého jména českého leteckého školství.

Dále mezi první krůčky na dlouhé cestě k úspěchu českého letectví v západní Číně patří podpis třístranné smlouvy mezi firmou DirectFly, čínským partnerem a vládou daného města v provincii S'-čchuan. Majitel firmy DirectFly Ivo Lederer k tomu říká: „Jsme krok za startovní čarou, závod nás ale teprve čeká. Věříme ovšem, že se nám v průběhu krátké doby podaří uskutečnit vzlet prvního česko-s'-čchuanského letounu Alto.“

Nepostradatelná podpora českého státu

Díky spolupráci českých ministerstev průmyslu a obchodu a zahraničních věcí, agentury CzechTrade, Letecké amatérské asociace ČR a Asociace leteckých výrobců ČR a dalších organizací vznikl katalog českého leteckého průmyslu v čínském jazyce, dokumentární film Česká cesta k létání a katalog uceleného českého A–Z řešení pro Čínu.

Kromě toho probíhají semináře, cesty čínských delegací do Česka a české firmy se účastní výstav a veletrhů v Číně – a to zdaleka není vše. Existuje tedy marketingový koncept a nástroje, jimiž se propaguje nejen český letecký průmysl jako celek, ale i Česká republika jako světová „značka“ v leteckém průmyslu v Číně. Jan Fridrich, viceprezident Letecké amatérské asociace ČR, k tomu dodal: „Současná podoba ekonomické diplomacie pro mne představuje ukázkový model podpory státu, bez které se český letecký průmysl v Číně neobejde. Doufám, že tomu tak bude i nadále.“

„V letošním roce byla laťka nastavena velmi vysoko, což je výzva pro další ročníky leteckých akcí v Číně,“ uvedl generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal, který svou účastí podporil rozvoj stávající i budoucí spolupráce Česka a města Čcheng-tu, a to nejen v leteckém a sklářském průmyslu.

Představení sklářských firem

Historicky největší prezentace Česka v oblasti západní Číny se zúčastnila i početná sklářská výprava. Návštěvníkům veletrhu představila tradiční české řemeslo sklářských firem. Česká expozice v Čcheng-tu nabídla unikátní příležitost prohlédnout si na jednom místě ukázky téměř celé palety sklářského umění,



Bižuterie, kterou se prezentovala společnost ŠENÝR Bijoux. FOTO: JAN FRIDRICH – LAA ČR

od tradičního broušeného bílého i barevného křišťálu, ručně foukaného skla a kolekcí nápojového skla s bohatými dekory i v hladkých variantách po skleněnou bižuterii a dárkové předměty, ale také originální svítidlo sestavené ze skleněných komponentů.

Účast na české expozici pod taktovkou agentury CzechTrade přinesla první obchodní příležitosti i sklářské firmě Astra Gold. Ondřej Tengler, zástupce tohoto rodinného podniku, po skončení veletrhu v Čcheng-tu prohluboval nově získané kontakty a seznamoval se s místním, dosud nenasyčeným trhem. Také v těchto individuálních aktivitách mu byla nápomocna agentura CzechTrade. Význam celé akce a potenciál čínského trhu zhodnotil Ondřej Tengler slovy: „Pokud by nás tým CzechTrade na akci ‚nevytáhl‘, zřejmě bychom v naší manufaktuře dál spali. Skutečně nám otevřeli oči.“

Zástupce firmy Astra Gold rovněž zmiňuje vysokou symbolickou hodnotu návštěvy české expozice prezidentem Zemanem: „Návštěva naší hlavy státu nám otevřela mnoho dveří a pomohla navázat zajímavé kontakty. Následující jednání probíhala na zcela jiné úrovni.“ Účast na veletrhu pomohla posílit stávající obchodní vztahy i firmám, které na čínském trhu již působí. Svého čínského zástupce měla na expozici rovněž majitelka firmy ŠENÝR Bijoux Olga Kopalová, která se veletrhu v Čcheng-tu zúčastnila taktéž osobně. „Moje přítom-

nost s prezentací kvalitní bižuterie přilákala neuvěřitelné množství zájemců o českou ruční výrobu, dámy si neváhaly hned na místě vyzkoušet vše, co se jim nabízelo,“ uvedla.

V rámci prohlídky expozice se prezident Zeman pozdravil s vystavujícím umělcem Jiřím Pačinkem a s Dušanem Chatrným, majitelem firmy Caesar Crystal Bohemiae. Jiří Pačinek ocenil slova prezidenta, který vyjádřil radost z nově vznikajících skláren, mezi něž Pačinkova umělecká dílna patří.

Dlouhodobá spolupráce agentury CzechTrade se zástupci českého leteckého průmyslu a několikaměsíční příprava expozice českého skla a křišťálu přinesly první hmatatelné výsledky v podobě uzavřených dohod, objednávek, či dokonce investičních případů. Ukazuje se, že dveře na trh západní Číny jsou pro kvalitní české výrobky a sofistikované technologie otevřené – záleží jen na firmách, zda této příležitosti včas využijí.

Další možnosti prezentace na čínském trhu mají potravinářské firmy na veletrhu 92nd China Food and Drinks Fair, který proběhne 26. až 29. března 2015 v Čcheng-tu v provincii S'-čchuan. Společnosti z oblasti potravinářství, sklářského průmyslu, nábytkářství, home decoru a designu se mohou prezentovat na veletrhu Hotelex Shanghai & Expo FineFood 2015, 30. března až 2. dubna 2015 v Šanghaji. Agentura CzechTrade připravuje pro oba veletrhy rozsáhlé společné expozice českých firem. ■

Exportní cena DHL UniCredit zná své vítěze

Do finálního hodnocení letošního sedmnáctého ročníku soutěže se dostalo 100 společností.

■ **Marcela Havlová**

vedoucí oddělení
Propagace a komunikace, CzechTrade
marcela.havlova@czechtrade.cz

Soutěž Exportní cena DHL UniCredit se snaží zviditelnit a ocenit malé a střední exportéry. Ti mají možnost porovnat své úspěchy v kategoriích „malá společnost“ a „středně velká společnost“. Novinkou letošního ročníku byla kategorie „globální exportér“, ocenění pro českou společnost vyvážející do nejvíce zemí světa. Zachována zůstala kategorie „exportér teritoria“, v níž letos padla volba na Afriku. A chybět nemohla ani tradiční kategorie „nejúspěšnější klient CzechTrade“.

Volbu Afriky vysvětluje Milan Ráž, ředitel sekce služeb pro exportéry agentury CzechTrade a člen poroty:

„Letošní teritoriální zaměření exportní ceny na Afriku je pro české vývozce do určité míry výzvou. Africké země totiž zatím stále znamenají pro české firmy bariéru, kterou je potřeba překonat, kde je nutné podpořit vedle subdávky i samotný vývoz zboží a služeb, a svěřt se tak na vlně ekonomického růstu vybraných afrických zemí. CzechTrade má v Africe tři zahraniční zastoupení – v Egyptě, JAR a Maroku – a připravuje se otevření čtvrtého v Keni. Černý kontinent je zajímavý pro firmy, které mají zkušenosti a přesně vědí, které země si vybrat. Říká se, že kdo chce zvládnout Afriku, musí znát zákazníky, nejen trh.“

První ročník soutěže proběhl před 17 lety z iniciativy společnosti DHL Express (Czech Republic). Záštitu nad ní již od prvního ročníku převzala vládní agentura CzechTrade. Odborným garantem je společnost Coface Czech, která hodnotí a zároveň ověřuje ekonomické výsledky finalistů soutěže.

Do finálního hodnocení letošního ročníku soutěže se dostalo 100 společností, 40 procent z nich se do soutěže přihlásilo poprvé. V kategorii „exportér teritoria“ soutěžilo 30 podniků.

Přehled vítězů jednotlivých kategorií naleznete níže. Celkový obrát soutěžících firem dosáhl v tomto ročníku více než 18 miliard korun. ■

17. ročník EXPORTNÍ CENY DHL UNICREDIT pod záštitou agentury CzechTrade

GRATULUJEME VÍTĚZŮM

Středně velká společnost

1. místo HIT OFFICE s.r.o.
2. místo Lifefood Czech Republic s.r.o.
3. místo BORCAD cz s.r.o.

Malá společnost

1. místo Uniron s.r.o.
2. místo ORITEST spol. s r.o.
3. místo SPED TEMPUS s.r.o.

Exportér teritoria - AFRIKA

Medica Filter, spol. s r.o.

Globální exportér

2N TELEKOMUNIKACE a.s.

Nejúspěšnější klient CzechTrade

NATE – nápojová technika a.s.

ZAKLADATEL



GENERÁLNÍ PARTNER



ODBOBNÝ GARANT



ZÁŠTITA



SPOLUPRÁCE



POŘADATEL



PARTNEŘI



HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



MEDIÁLNÍ PODPORA



Ázerbájdžán bohatne díky ropě a plynu, dovoz zboží do země roste

Země nejvíce dováží strojírenské produkty, výrobky potravinářského průmyslu a dopravní prostředky. Značně se zvýšil například i dovoz sklářských výrobků.

■ **Václav Hofman**

analytik, Centrum informačních služeb,
CzechTrade
vaclav.hofman@czechtrade.cz

Díky prudkému nárůstu výnosů z ropy a zemního plynu klesl podíl obyvatel pod hranicí chudoby v Ázerbájdžánu z 50 % v roce 2001 na 7,6 % v roce 2011. Právě díky snížení chudoby a růstu příjmů se země s ekonomickou krizí vypořádala lépe než spousta jiných států v regionu. Navzdory tomu potřebuje diverzifikovanou ekonomiku a lepší tržní politiku a sociální služby.

V poslední době mají výnosy z ropného odvětví tendenci stagnovat a případně i klesat, proto by bylo vhodné posílit ekonomickou pozici a najít udržitelné zdroje růstu mimo ropný sektor. Ropa a zemní plyn tvoří okolo 90 % celkového exportu země, což se projevuje v závislosti státu na světových cenách ropy. V souvislosti s ukrajinskou krizí Evropská banka pro obnovu a rozvoj navíc očekává zpomalení ekonomického růstu.

Vzhledem ke geografické pozici je Ázerbájdžán důležitou spojnici mezi Černým a Kaspickým mořem a mezi Ruskem a Íránem. Ázerbájdžán může využít svého potenciálu jako tranzitní země a investovat do modernizace a výstavby dopravní infrastruktury, především sítě silnic.

Průmysl a služby

Ekonomický růst Ázerbájdžánu tedy značně závisí na cenách ropy. Velmi důležitou roli v ekonomice země hrají tyto tři velké ropovody: Baku–Tbilisi–Ceyhan, Baku–Novorossijsk a Baku–Supsa. Za prvních pět měsíců roku 2014 produkce ropy a zemního plynu poklesla na 17,7 milionu tun oproti stejnému období loňského roku, kdy země vyprodukovala 18,1 milionu tun. Nejdůležitějšími průmyslovými výrobky



Ázerbájdžánské hlavní město Baku se v posledních letech výrazně mění. FOTO: SHUTTERSTOCK

jsou ropné produkty, zařízení pro ropná pole, chemické a petrochemické výrobky a textilní výrobky.

V několika posledních letech vzrostl a stabilizoval se finanční sektor. Centrální banka Ázerbájdžánu reguluje bankovní sektor, utváří monetární politiku a koordinuje cenovou stabilitu. V roce 2009 vláda zavedla tříleté osvobození od daně z kapitálového zisku, aby podpořila bankovní sektor. V posledních letech se snížil limit na zahraniční účast v ázerbájdžánských bankách. Zahraniční investoři tak nyní mohou v ázerbájdžánských bankách vlastnit až padesátiprocentní podíl.

Co se týká cestovního ruchu, nejvíce zahraničních návštěvníků do Ázerbájdžánu přijíždí kvůli obchodním cestám, ale část z nich tvoří i turisté. V zemi se nachází devět klimatických zón, takže svým návštěvníkům nabízí širokou škálu služeb, od lyžařských středisek přes přímořská letoviska po lázeňské pobyty nebo lázně s minerálními prameny.

Zemědělství

Zemědělství tvoří druhou největší část ekonomiky hned za ropným sektorem, má potenciál pro export, je významným zdrojem pracovních příležitostí a svou roli hraje i z hlediska potravinové zajiš-

těnosti (dostatku potravin). Zemědělský sektor zaměstnává okolo 40% populace. Má i dobrý potenciál růstu, protože více než 52% území je vhodné k využití pro zemědělské účely, země má příznivé přírodní podmínky a mnoho domácností ve venkovských oblastech je na zemědělství tradičně zaměřeno. Případný růst sektoru by mohl významně přispět ke snížení chudoby ve venkovských oblastech. Díky rozdílu v podnebí, nadmořské výšce a srážkám je ázerbájdžánský zemědělský sektor diverzifikovaný. Hlavními zemědělskými plodinami jsou bavlna, obilí, rýže, víno, ovoce, zelenina, čaj a tabák. V Ázerbájdžánu se chová především skot, prasata, ovce a kozy.

Přímé zahraniční investice

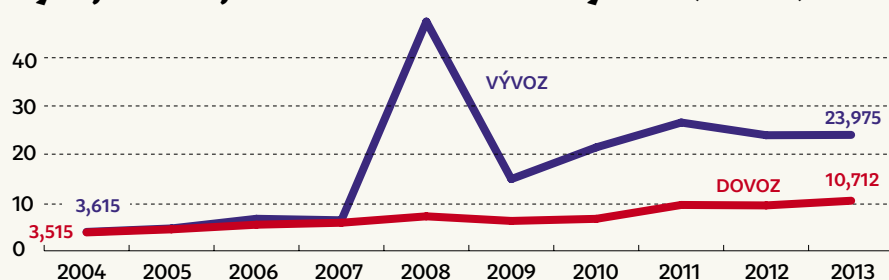
Objem zahraničních investic, které do Ázerbájdžánu plynuly v prvním pololetí roku 2014, činil 2,8 miliardy dolarů. Hlavními investory jsou Velká Británie, Norsko, USA, Turecko, Japonsko a Francie, přičemž podíl těchto zemí na přímých zahraničních investicích dohromady činí 80%. Ovšem ačkoli se vláda vyjadřuje pro podporu zahraničních investorů, čeká je v zemi několik překážek, mezi které patří především nadměrná byrokracie, korupce, slabé právní instituce i chování politicky propojených elit. Zahraniční společnosti mají ze zákona částečně omezený přístup do oblastí národní bezpečnosti a obrany, energetiky a komunikací. Obchodní cesty do země komplikuje povinnost vyříditi si vstupní vízum, což v praxi znamená, že ázerbájdžánská partnerská společnost musí připravit zvací dopis a odeslat ho na tamní ministerstvo zahraničí.

Rizika investování

Významným bezpečnostním rizikem je konflikt v Náhorním Karabachu, který dlouhodobě destabilizuje situaci v regionu a je příčinou napjatých vztahů s Arménií. V současné době vládne příměří, které trvá již od roku 1994, ale na hranicích občas dochází ke střetům a mírové dohody a vyřešení konfliktu stále nebylo dosaženo.

Další důležité riziko pro investování v Ázerbájdžánu představuje korupce. Podle Transparency International jsou nejzávažnější problémy souvi-

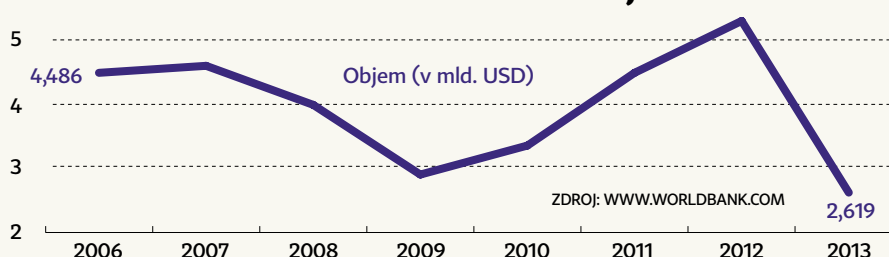
Vývoj ázerbájdžánského dovozu a vývozu (v mld. USD)



Z toho dovoz z České republiky (v milionech USD)



Přímé zahraniční investice do Ázerbájdžánu



sejícími s korupcí nedostatečná síla institucí a malý vliv aktérů, kteří by plnili kontrolní funkce – tedy občanské společnosti, médií a politických stran. Ázerbájdžán sice má protikorupční legislativu, avšak postrádá regulaci korupce v soukromém sektoru a některé klíčové zákony, například o ochraně takzvaných whistleblowerů, o střetu zájmů nebo o správě a řízení společností (corporate governance), stále nebyly přijaty. V boji proti korupci byl však v posledních letech zaznamenán i jistý pozitivní vývoj, do kterého lze zahrnout opatření k eliminaci drobné korupce prostřednictvím zavedení elektronických služeb a založení jednoho veřejného centra služeb, což vedlo ke zjednodušení registrace podnikatelů.

Struktura dovozu a příležitosti

Ázerbájdžán dováží zejména od svých sousedů z Turecka (16,8%) a z Ruska

(14,5%), dále pak ze silných světových ekonomik jako Německo (7,8%), Čína (6,4%) a Spojené státy americké (5,6%). Z hlediska komoditní struktury dováží nejvíce strojírenské produkty, výrobky potravinářského průmyslu a dopravní prostředky (zejména automobily). Oproti roku 2009 výrazně vzrostl podíl dovozu v oblasti sklářského průmyslu a šperků, což by mohl být impulz i pro české exportéry působící v tomto odvětví.

Největší množství příležitostí na ázerbájdžánském trhu pro české exportéry bylo identifikováno v oborech strojírenství, elektrotechnika a elektronika a v chemickém průmyslu. Import do Ázerbájdžánu dlouhodobě roste, zároveň s tím se dynamicky rozvíjí český vývoz do této země a nabízejí se nové příležitosti na trhu.

Spoluautorka: Iva Pivoňková, Centrum informačních služeb, CzechTrade, iva.pivonkova@czechtrade.cz

Informace pro firmy na jednom místě

Portál BusinessInfo.cz přináší informace o podnikání doma i v zahraničí, které jsou určené malým a středním firmám.

■ Martin Zika
redakce@businessinfo.cz

Chcete se dozvědět, kde získat dotaci, jak správně platit daně nebo jak se nejlépe zorientovat v nové legislativě? Odpovědi na tyto i další klíčové otázky nabízí zástupcům malých a středních firem podnikatelský portál BusinessInfo.cz.

O velké firmy s miliardovými rozpočty a tisícovkami zaměstnanců se perou všichni. Od bank přes zprostředkovatele evropských dotací až po zpravodajské portály zaměřené na velký byznys. Přitom solí české ekonomiky vždy byli a jsou malí a střední podnikatelé. Jejich firmy zaměstnávají většinu pracovníků v Česku, mají nadpoloviční podíl na HDP i exportu.

Na malé a střední firmy dlouho téměř nikdo nemyslel. Ke změně přispěl nástup podnikatelského portálu BusinessInfo.cz (www.businessinfo.cz), jehož prostřednictvím ministerstvo průmyslu a obchodu a jeho agentura CzechTrade poskytují této klíčové skupině podnikatelů všechny důležité informace na jednom místě.

O tom, že živnostníci a majitelé malých firem tuto nabídku oceňují, svědčí mimo jiné také návštěvnost stránek BusinessInfo.cz. Zatímco v roce 2002 dosahovala průměrná měsíční návštěvnost stránek přes 6,5 tisíce návštěv, v roce 2014 se návštěvnost pohybuje okolo 200 až 300 tisíc návštěv za jeden měsíc.

Co podnikatele na BusinessInfo.cz láká?

Největší přidanou hodnotou je skutečnost, že zde podnikatelé naleznou všechny potřebné informace bez nutnosti hledat je jinde. Kromě komplexních informací pro podnikání nabízí portál řadu unikátních textů zaměřených na problematiku mezinárodního obchodu, zejména pak exportní typy z jednotlivých zemí, dále tematické rubriky orientované na podnikání a právo, ale i specializované služby a databáze. Finanční profit mohou firmám přinést



Pohled na úvodní stránku serveru BusinessInfo.cz.

rubriky zaměřené na reportování nových výzev a uzávěrky dotačních programů, na programy důležitých světových veletrhů nebo na zahraniční poptávky z konkrétního teritoria. Širokou skupinu uživatelů má i kalendář důležitých akcí.

Jednou ze stěžejních oblastí celého projektu je podpora exportu. Pro exportéry je v rubrice Zahraniční obchod připraven přehled služeb poskytovaných státem a spolupracujícími podnikatelskými organizacemi (Hospodářská komora ČR, Svaz průmyslu a dopravy ČR, Mezinárodní obchodní komora ČR a další).

Rubrika Teritoriální informace (www.businessinfo.cz/zeme) přináší pro každou zemi světa komplexní základní informace, aktuální podnikatelské příležitosti a kontakty na tamní zastoupení České republiky. Pro vybrané prioritní a zájmové země je poskytován nadstandardní informační servis (například akční plán nejvýznamnějších proexportních akcí). Zkratka na konkrétní zemi: www.businessinfo.cz/nazevzeme (například www.businessinfo.cz/nemecko).

Formuláře a kontaktní místo

Velký důraz kladé portál i na praktické využití poskytovaných informací a propojení s úřady. Nabízí proto širokou škálu elektronických formulářů, které byly sjednoceny do formátu PDF a nabízejí díky tomu daleko pohodlnější a rychlejší práci (www.businessinfo.cz/formulare). Jedná se o formát PDF s možností vyplňování přímo na internetu či off-line po stažení do počítače. Navíc formuláře umožňují připojení elektronického podpisu a následné odeslání již podepsaného formuláře na příslušný úřad.

BusinessInfo.cz slouží také jako centrální elektronická verze Jednotných kontaktních míst (JKM) – www.businessinfo.cz/jkm. Podnikatelé zde najdou podrobné a garantované návody, jak založit živnost, pro více než 180 podnikatelských činností z různých oborů, se zvláštním zaměřením na poskytování služeb v rámci EU. Návody popisují postup získání potřebných oprávnění pro vykonávání podnikatelské činnosti, včetně formulářů a žádostí.

Jaké chyby dělají české podniky při soudních řízeních v Německu

Soudy v Německu rozhodují většinou rychle a v dobré kvalitě. Náklady na právní zastoupení jsou ale vysoké.

■ **Arthur Braun**

řídící partner advokátní kanceláře bpv Braun
Partners s.r.o.
arthur.braun@bpv-bp.com

O obchodní vztahy s německými sousedy by se mohly na první pohled jevit jako výhra v loterii. Německý trh je velký a silný, takže lze velmi lehko podlehnout iluzi, že takoví budou i tamní obchodní partneři. A až se to může zprvu jevit jako nepravděpodobné, může k tomu kdykoliv dojít – s německým zákazníkem začnou být problémy nebo neplatí. Co může český středně velký podnik udělat? Rád se s vámi podělím o chyby, se kterými jsem se za dvacet let poradenství v obdobných případech setkal.

Analýza problému

Pokud už k problému došlo, proveďte analýzu. Proč nebylo sjednáno pojištění exportních úvěrových rizik? Proč nebyla sjednána nějaká smysluplná výhrada vlastnictví, která může být mnohem širší než v Česku? Proč nebylo sjednáno nákladné, při zpětném pohledu ale smysluplné zajištění? Proč nebyla při převzetí plně zdokumentována bezchybnost zboží? Proč jsem se spoléhal na to, že vše půjde dobře, jako tomu bylo dosud? Proč jsem si dříve nezjistil, jaká je finanční situace zákazníka, ať už prostřednictvím bezplatné internetové rešerše, nebo na základě náhledu do jeho poslední účetní závěrky na www.bundesanzeiger.de, www.unternehmensregister.de či jsem si nevyžádal úvěrové reference?

Možné mimosoudní řešení

Tato analýza vám sice nepomůže okamžitě, ale do budoucna jsou to cenné úvahy. Nyní je namísto otázka, zda podat žalobu. I zde je třeba se nejprve zeptat: Nemá přece jen ještě možné mimosoudní řešení? Jsou k dispozici pádné důkazy, existují svědci, fotografie, protokoly týkající se stavu při



ILUSTRACNÍ FOTO: SHUTTERSTOCK

předání, mám dodací listy, je smlouva platně sjednána, a hlavně – je sjednána se správným subjektem? V rámci úvah o žalobě vždy zhodnoťte poměr mezi náklady a přínosy: Jaké jsou náklady na soudní řízení v Německu? Soudní poplatky jsou sice v Německu obvykle nižší než v Česku (při hodnotě sporu ve výši 50 000 eur požaduje český soud 5%, tj. 2500 eur, zatímco ten německý méně než 1500 eur, v druhé instanci je rozdíl ještě větší), dalším podstatným nákladem je však právní zastoupení a tyto náklady už v Německu nižší rozhodně nejsou. Při „běžném“ řízení se pohybují při uvedené hodnotě sporu kolem 3900 eur, často i výše, pokud je sjednáno odměňování hodinovou sazbou. K tomu je potřeba přičíst náklady na překlady, tlumočníky a znalce, kde obvykle hradí zálohu žalobce. Ty vám sice nakonec uhradí protistrana, ale co když váš protivník mezitím upadne do

insolvence? Pokud byste si tyto otázky položili až v průběhu procesu, můžete lehce dospět ke zjištění, že soudní řízení bylo chybou. V tom okamžiku je však už na cestu zpět pozdě, většina negativních důsledků je již na světě.

Předpokládejme, že se rozhodnete žalobu podat. Pokud není sjednána soudní příslušnost českých soudů a pokud nebyla místem plnění Česká republika, musíte obvykle (zde pomohou nařízení EU) žalovat zákazníka u něj v Německu. Soudy v Německu (od hodnoty sporu ve výši 5000 eur jsou příslušné zemské soudy, u nich často jejich obchodní senáty, takzvané Handelskammern) rozhodují většinou rychle (průměrně během devíti měsíců) a v dobré kvalitě.

Soudním řízením by vás měl vždy provést schopný advokát, přičemž je vzhledem ke vzdálenosti do Německa obvyklé, že jeden advokát připravuje podání a jiný vystupuje při jednání u soudu. Písemná podání jsou mnohem důležitější než při jednáních u českých soudů, jsou v nich uváděny důkazy i svědectví. Sdělte svému advokátovi veškeré klíčové informace, i kdyby pro vás měly být nepříznivé! Velmi častá je i další chyba: zaměstnanci české firmy přiznají vady dodaných věcí, na interní úrovni však záležitost nepředají dál.

Chyb v obchodních vztazích se bohužel můžete dopustit kdykoliv. Při uzavírání smlouvy, při vyřizování reklamací i v samotném soudním řízení. Téměř všem se ale dá zabránit. Je k tomu však nutná vůle, čas a peníze, aby byly vaše smlouvy dobře strukturované, aby byli proškoleni zaměstnanci, kteří odpovídají za kontakt se zákazníkem. Vaše obchodní aktivity by měly vždycky jistit dobří právníci. A samozřejmě neuškodí trocha sebekritického náhledu a ochoty poučit se z případných chyb. ■

Britové ochutnávali česká piva

Cílem setkání na české ambasádě v Londýně bylo vyvolat zájem britských obchodníků o malé a středně velké české pivovary, které i dnes vaří pivo podle tradičních postupů.

■ **Martin Macourek**

ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade v Londýně

martin.macourek@czechtrade.cz

Na české ambasádě v Londýně se uskutečnila dlouho připravovaná akce tamní kanceláře agentury CzechTrade. Pro potenciální britské obchodní partnery byla v říjnu připravena ochutnávka tradičně vařeného českého piva – Czech Craft Beer Tasting 2014. Cílem setkání bylo zvýšit povědomí a vyvolat zájem britských obchodníků o malé a středně velké české pivovary, které i dnes vaří tento chmelový nápoj podle původních tradičních postupů – například za pomoci dvoustupňového zrání v otevřených kádích a následně v ležáckém sklepě.

V reprezentativních prostorách ambasády, které byly vybaveny barovými stolečky a typickými dekoracemi, bylo představeno osm druhů piv z portfolií Czech Beverage Industry Company a Pivovarů Lobkowicz, za kterými stojí výhradně český kapitál, přičemž pět z nich bylo k dispozici v točené podobě. Návštěvníci si u piva pochutnali i na českých párcích a pobavili se při večerní tombole s řadou pivních cen.

„Do Londýna jsme přivezli několik sudů našich značek a vzorky lahvo- vých piv. Značný zájem návštěvníků, kteří vypili více než 200 piv, pro mě byl velkým překvapením. Všem ob- zvláště chutnala naše prémiová značka Lobkowicz Premium, dále pak Ježek 11 či Telčský Zachariáš. I Platanu 11 se vypilo skoro 50 litrů, a to bylo pivo servírováno ve „třetinkách“, takže bylo jasné, že se zákazníci vracejí a ochutná- vají opakovaně. Akce mě velice potěšila od přípravy až po závěr. Díky za ni patří celé kanceláři CzechTrade v Londýně, obzvláště panu Macourkovi a slečně Pallové, za organizaci akce a podporu,“ uvedl Miroslav Duchoň, exportní ředitel Pivovarů Lobkowicz.

Slavnostního zahájení akce se ujal vel- vyslanec České republiky ve Spojeném



Zájem o ochutnávku českého piva byl velký.
FOTO: CZECHTRADE

království Michael Žantovský, po kterém promluvil i zástupce významné britské pивní organizace CAMRA Tim Hampson. Na ochutnávku byly pozvány především britské distribuční společnosti, dále pak pivovary s distribučními kanály, velkoobchodníci, vybraní maloobchodníci a v neposlední řadě i britští novináři a majitelé webových portálů z oblasti jídla a pití. Mezi zúčastněnými nechyběli významní hráči jako James Clay, Windfall, Utobeer nebo North Yorkshire Brewery.

„Úžasná atmosféra, přátelští lidé a perfektní organizace, takové byly dojmy z naší účasti na akci Czech Beer Tasting, pořádané agenturou CzechTrade v Londýně. Naše společnost zde prezentovala dva prémiové výrobky, piva Prague a RAFUN. Oba tyto produkty patří do zcela odlišných portfolií a vyvolaly pozitivní ohlasy přítomných účastníků. V neposlední řadě je nutné dodat, že zajímavý byl už samotný nápad tuto akci uskutečnit a že si velice vážíme toho, že jsme mohli být přítomni a prezentovat zájemcům z britského trhu naše produk-

ty. Účast na podobných profesionálně připravených akcích je pro nás určitě velkým přínosem a rádi této možnosti využijeme i v budoucnu,“ řekl Jiří Kopenec, šéf Czech Beverage Industry Company. Ochutnávky se zúčastnilo téměř 70 osob, přičemž jejich odezva byla vynikající a vysoce předčila očekávání. Zaměření na tradičně vařený ležák se ukázalo jako dobrý nápad, neboť britské firmy mají zájem doplnit své portfolio českým ležákem, který vybočuje z tamního mainstreamu.

Pivní ochutnávka přispěla k výměně cenných obchodních kontaktů a symbolickou tečkou za ní se stal podpis smlouvy o spolupráci mezi jedním českým pivovarem a britskou distribuční firmou.

Kancelář CzechTrade v Londýně se bude tradičnímu českému pivu věnovat i nadále, neboť pivní ochutnávka ukázala potenciál britského trhu. Na rok 2015 jsou již naplánovány další dvě zajímavé akce. Soudě podle 260 litrů piva, vypitých během tohoto večera, české pivo britským konzumentům evidentně chutná. ■

Co brzdí vyjednávání Asociační dohody mezi EU a Mercosurem

Problém představuje hlavně nastavení míry liberalizace u přístupu na trh průmyslových produktů ve státech Mercosuru a zemědělských produktů v EU.

Kristýna Chvátalová
oddělení Amerik, MPO
chvatalova@mpo.cz

Už před 15 lety Evropská unie započala jednání se sdružením Mercosur o Asociační dohodě. Jednání se za Mercosur účastní pouze jeho původní členové: Brazílie, Argentina, Uruguay a Paraguay. Venezuela se stala plnohodnotným členem Mercosuru až v roce 2012 a nyní se nachází ve fázi sladění se s vnitřními předpisy tohoto seskupení.

EU představuje největšího obchodního partnera pro Mercosur s podílem 20 procent na jeho zahraničním obchodu a současně i největšího investora v tomto regionu. Mercosur je šestý největší vývozní trh pro EU, kdy export v roce 2013 dosáhl hodnoty 57 miliard eur (pro porovnání Česko v roce 2013 vyvezlo do Mercosuru zboží za 416,2 milionu eur).

V posledních letech se však význam Mercosuru v regionu pro EU snižuje ve prospěch perspektivního integračního seskupení s názvem Pacifická aliance (zahrnující Mexiko, Kolumbii, Peru a Chile), které vzniklo v roce 2012. Toto seskupení se vyznačuje liberálním přístupem k obchodu, rostoucím ekonomickým výkonem a zejména se všemi těmito zeměmi má EU uzavřené obchodní dohody s preferenčním přístupem na trh. Tato skutečnost je v kontrastu s Mercosurem, který prochází vnitřní krizí, kdy se z ekonomické platformy stalo spíše politické uskupení. Zpomalení ekonomického růstu zaznamenávají především Argentina a Brazílie, a tyto dva tahouni Mercosuru jdou v tuto chvíli stále cestou protekcionismu.

Právě Asociační dohoda mezi EU a Mercosurem, která byla zatím vyjednávána jako meziregionální dohoda, by mohla přinést změnu. Kýžená liberalizace na úrovni 90 procent tarifů by významně zpřístupnila trh zemí Mercosuru

pro evropské, potažmo české podniky. Nicméně, jak ukazuje historie tohoto vyjednávání, velký problém představuje nastavení míry liberalizace u přístupu na trh průmyslových produktů ve státech Mercosuru a zemědělských produktů v EU. To bylo i hlavním důvodem, proč byla jednání o dohodě v roce 2004 přerušena. Oba celky si totiž chrání svůj trh ve zmíněných oblastech a obávají se negativních důsledků pro domácí produkci.

Jednání byla obnovena v roce 2010 a předcházela jim závazek obou stran, že své nabídky v přístupu na trh zlepší. Zatím ale k výměně uvedených nabídek nedošlo. Velké nejasnosti byly spojeny s nejednotným přístupem Mercosuru ke společné nabídce, kdy Argentina spíše podporovala pomalejší postup liberalizace oproti ostatním členům, a občas také nebylo jasné, zda se dalšího jednání bude účastnit. Jako řešení se nabízí buď

vícerychlostní vyjednávání se zachováním dohody mezi regiony, anebo zahájení jednání o dohodě s každým členem Mercosuru zvlášť.

Brazílie, která je pro EU nejvýznamnějším členem Mercosuru, neustále prosazuje vyjednávání dohody mezi regiony, nikoliv zvlášť, a také má na této dohodě největší zájem. Na vládu totiž tlačí zejména brazilská podnikatelská veřejnost, která její uzavření silně podporuje. Pozice Argentiny k dohodě i přes pozitivní impuls z března 2014 nevypadá zatím příliš přesvědčivě. Za působení současné prezidentky se neočekává, že by byla Argentina připravena poskytnout nezbytnou reciprocitu pro EU.

Jak budou jednání dále pokračovat, ukáže několik následujících měsíců. Pokud vyjednávání skončí krachem, nelze pak v brzké době očekávat jejich obnovení.



Prezidentka Argentiny Cristina Fernández de Kirchnerová (vlevo) při setkání s německou kancléřkou Angelou Merkelovou. FOTO: REUTERS

Krátké zprávy ze světa

■ Iva Pivoňková

Centrum informačních služeb, CzechTrade
iva.pivonkova@czechtrade.cz

Stínové bankovníctví na vzestupu

Stínové bankovníctví (patří sem hedgeové fondy, fondy peněžního trhu atd.) narostlo loni celosvětově o pět bilionů na celkových 75 bilionů dolarů. Tento nárůst byl podpořen především snahou věřitelů vyhnout se regulacím a investory hledajícími výnos v podmínkách rekordně nízkých úrokových sazeb. Podle Rady pro finanční stabilitu (Financial Stability Board) představuje velikost světového stínového bankovníctví v současnosti zhruba 120 % světového HDP, tedy čtvrtinu celkových finančních aktiv. Největší nárůst byl zaznamenán v Argentíně (50%) a v Číně (více než 30 %). Rada pro finanční stabilitu ve své zprávě dále uvádí, že současné prostředí ve vyspělých ekonomikách je příznivé pro další nárůst stínového bankovníctví.



Kvůli klesajícím cenám ropy bude muset Mexiko změnit část svého federálního rozpočtu. Na snímku z hlavního města země je Národní palác, který slouží jako oficiální sídlo prezidenta. FOTO: SHUTTERSTOCK

Pokles cen ropy ovlivní mexický státní rozpočet

Mexiko bude muset změnit část federálního rozpočtu kvůli poklesu cen ropy, který ovlivnil očekávané příjmy země. Mexiko je třetím největším producentem ropy v Americe a je značně závislé na ropném exportu, který v roce 2013 dosáhl hodnoty 42,7 miliardy dolarů. Příjmy z ropy tvoří jednu třetinu státního rozpočtu. Podle prohlášení ministerstva financí je nová cílová cena ustavena na 79 dolarech za barel, což je o tři dolary méně, než vláda očekávala, a o dva dolary méně, než je cíl stanovený Poslaneckou sněmovnou. Každý pokles ceny ropy o jeden dolar stojí podle odhadů Mexiko asi 300 milionů dolarů. Nový rozpočet s novým cílem pro ropné ceny musí být schválen oběma komorami parlamentu. Mexiko ropný sektor pomalu otevírá pro soukromé investice. Příští rok by měly začít tendry a vláda očekává do roku 2018 soukromé investice v hodnotě až 50 miliard dolarů.



Přes 80 států podepsalo v Berlíně dohodu, která má napomoci boji s daňovými úniky. FOTO: REUTERS

Nová dohoda pro boj s daňovou kriminalitou

Více než 80 států podepsalo v říjnu 2014 v Berlíně dohodu, která má napomoci boji s daňovými úniky a podvody. Podle kritiků však tato úmluva porušuje bankovní tajemství. Mezi signatáři jsou nejen státy Evropské unie, ale i tradiční zastánci bankovního tajemství jako Lichtenštejnsko nebo daňové ráje jako Kajmanské ostrovy. 51 zemí souhlasilo se zavedením automatické výměny informací mezi účastnickými státy již od září 2017. Dalších 30 zemí se zavázalo připojit od roku 2018. Dohoda je výsledkem dvoudenních jednání celosvětového fóra pro transparentnost a výměnu informací pro daňové účely, které hostil německý ministr financí. Fórum se konalo pod záštitou OECD, podle kterého jsou zahraniční daňové úniky celosvětově vážným problémem.

Čína rekordním tempem nakupuje zahraniční společnosti

Letos by se poprvé mohlo stát, že čínské zahraniční investice převýší přímé zahraniční investice plynoucí do Číny. Čínské investice v roce 2014 podle odhadů přesáhnou 120 miliard dolarů, loni činily 108 miliard. Zahraniční investice do Číny za prvních 9 měsíců roku 2014 dosáhly 87,36 miliardy dolarů a za celý rok 2014 se očekávají investice ve výši 120 miliard. Orientace čínských investorů se mění, od tradičních odvětví energetiky a zdrojů se investoři obracují ke společnostem vyvíjejícím nové technologie. Za prvních šest měsíců roku 2014 Čína investovala 6,3 miliardy dolarů do technologických firem, dalšími prudce rostoucími oblastmi jsou stavebnictví (které zaznamenalo za první pololetí 2014 nárůst o 129%) a podnikání spojené s kulturou (kde investice za stejné období vzrostly o 102%). Zvětšila se i role soukromých společností. Z celkových čínských investic v USA tvoří soukromé investice 76%.



Čínská firma Lenovo koupila letos jednu z divizí společnosti IBM za 2,3 miliardy dolarů. FOTO: REUTERS



Letošní stávka pilotů vyšla společnost Lufthansa na 170 milionů eur. FOTO: REUTERS

Snížení ratingového hodnocení Jihoafrické republiky

Ratingová agentura Moody's snížila rating státních dluhů Jihoafrické republiky. Tento krok přišel po podobných reakcích od agentur Fitch a Standard & Poor's. Jihoafrická ekonomika se potýká s protesty v platinových dolech z počátku letošního roku a s nedávnými výpadky elektřiny. Moody's snížila hodnocení Jihoafrické republiky o jeden stupeň na Baa2. Ačkoli v oblasti investic si země zachovává postavení, podle Moody's nemá dobrou perspektivu pro střednědobý růst, a to právě kvůli problémům s dodávkami elektřiny a také zvyšujícím se úrokovým sazbám. Země se také potýká s vysokou nezaměstnaností ve výši 25%. Moody's nicméně zároveň změnila status JAR z negativního na stabilní, což znamená, že další snížení ratingu v brzké době je nepravděpodobné.

Stávky stály Lufthansu již 170 milionů eur

Lufthansa, která je největší evropskou leteckou společností, musela upravit své odhady zisků pro rok 2015. Firmu ochromily letošní stávky zaměstnanců, kdy posledních osm stávek stálo Lufthansu přibližně 170 milionů eur. Spory se zaměstnanci však stále pokračují a v prosinci vyústily v další vlnu stávek. Lufthansa původně předpokládala, že v roce 2015 dosáhne zisku okolo dvou miliard eur a v letošním roce ve výši jedné miliardy eur. Podle oficiálního prohlášení společnosti to prozatím vypadá, že odhady letošních zisků budou naplněny i navzdory nepříznivým okolnostem. Za prvních devět měsíců letošního roku Lufthansa totiž zaznamenala nárůst čistého zisku o 24,7 procenta.

Podpora pro veletrhy v roce 2015

CzechTrade podpoří české podniky při účasti na zahraničních veletrzích také v roce 2015. Firmy mohou získat podporu až do výše 120 000 korun.

■ Petr Kraselovský

ředitel odboru Fondy EU, CzechTrade
petr.kraselovsky@czechtrade.cz

Projekt Společná účast na specializovaných výstavách a veletrzích v zahraničí 2013–2014 (SVV) byl prodloužen také na první polovinu roku 2015. Seznam podporovaných výstav a veletrhů se tím rozšíří o dalších 30 zahraničních akcí.

Projekt byl prodloužen na základě úspěšnosti a velkého zájmu firem i oborových asociací. Na akce se firmy opět mohou hlásit příslušným manažerům veletrhů.

Tato forma účasti na veletrzích je určena především začínajícím nebo rozvíjejícím se malým a středním firmám, které se svými produkty či službami chtějí prezentovat na zahraničních trzích. Těmto podnikům je po splnění hodnotících kritérií stanovených projektem poskytnuta podpora až do výše 120 000 korun. Dalším bonusem je prezentace firmy v katalogu Průvodce českou účastí.

Jednotlivé firmy mají možnost prezentovat se v rámci veletrhu formou společné a případně i samostatné expozice.

Projekt SVV svými aktivitami vhodně doplňuje podporu, kterou exportérům poskytují Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a agentura CzechTrade.

Další možností prezentace českých podnikatelů jsou české oficiální účasti organizované resortem průmyslu a obchodu. Tato forma umožňuje účast českých firem pouze ve společné expozici (oproti projektu SVV, který sice preferuje účast českých firem ve společné expozici, ale zároveň umožňuje i samostatné expozice). Důvodem realizace jednotlivých samostatných expozic je nutnost akceptovat komoditní členění odborných veletrhů.

Veškeré informace o projektu jsou k dispozici na www.czechtrade.cz v sekci Programy EU. ■

Seznam výstav a veletrhů pro rok 2015

Realizátor si vyhrazuje právo na změnu uvedených termínů a zařazených veletrhů.

veletrh	místo	termín	obor
MACEF	Milán, Itálie	17. 1. – 20. 1.	sklo a doplňky
Bett	Londýn, Velká Británie	21. 1. – 24. 1.	informační technologie ve vzdělávání
14th International Nanotechnology Exhibition & Conference	Tokio, Japonsko	28. 1. – 30. 1.	nanotechnologie
Spielwarenmesse	Norimberk, Německo	28. 1. – 2. 2.	hračky
ISPO	Mnichov, Německo	5. 2. – 8. 2.	obuv, oblečení, nářadí
Ambiente	Frankfurt, Německo	13. 2. – 17. 2.	design a spotřební zboží
IWA & Outdoor Classics	Norimberk, Německo	6. 3. – 9. 3.	zbraně a obrana
MosShoes	Moskva, Rusko	10. 3. – 13. 3.	obuv, kožená galanterie
IHM	Mnichov, Německo	11. 3. – 17. 3.	řemesla
CeBIT	Hannover, Německo	16. 3. – 20. 3.	informativní a komunikační technologie
WIN – World of Industry	Istanbul, Turecko	19. 3. – 22. 3.	elektro
DIHAD	Dubai, SAE	24. 3. – 26. 3.	technologie na úpravu vody
BELARUS MEDICA	Minsk, Bělorusko	24. 3. – 27. 3.	zdravotní technika
Expominas Ecuador	Quito, Ekvádor	25. 3. – 27. 3.	dobývací technologie
CONECO	Bratislava, Slovensko	25. 3. – 28. 3.	stavebnictví
CATEF 2015	Baku, Ázerbájdžán	duben	vodohospodářství
Sajam Ekologie	Budva, Černá Hora	2. 4. – 4. 4.	ekologie
Hannover Messe	Hannover, Německo	13. 4. – 17. 4.	slévárnictví
LAAD Defence and Security	Rio de Janeiro, Brazílie	14. 4. – 17. 4.	obrné technologie
AERO 2015	Friedrichshafen, Německo	15. 4. – 18. 4.	letectví
VIETNAM EXPO	Hanoj, Vietnam	15. 4. – 18. 4.	elektro
IATI BIOMED	Tel Aviv, Izrael	květen	zdravotnictví
LIGNA	Hannover, Německo	11. 5. – 15. 5.	dřevoobráběcí stroje
EUROMINING	Tampere, Finsko	20. 5. – 21. 5.	dobývací technologie
Stone+tec	Norimberk, Německo	13. 5. – 16. 5.	kamenosochařství
22. International Caspian Oil and Gas Exhibition and Conference	Baku, Ázerbájdžán	2. 6. – 5. 6.	těžba a zpracování ropy
Power Gen Europe	Amsterdam, Nizozemsko	9. 6. – 11. 6.	energetika
ITM Polska	Poznaň, Polsko	9. 6. – 12. 6.	strojírenství
THAI WATER	Bangkok, Thajsko	10. 6. – 13. 6.	voda
CPhI China 2015	Šanghaj, Čína	24. 6. – 26. 6.	farmacie

Zahraniční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci

28. 2. – 1. 3. 2015

Pet & Animal Expo Melbourne 2015, Austrálie

Pet & Animal je odborným veletrhem zaměřeným na chov domácích zvířat, novinky a trendy v oblasti krmiv, veterinárních přípravků, kosmetických přípravků, chovatelských potřeb. Prezентují se zde přední firmy z oboru a dochází k setkání odborné a laické veřejnosti chovatelů a milovníků zvířat. Kontakt: jana.trnkova@czechtrade.cz

4. – 8. 3. 2015

Agra/BIOAgra 2015, Plovdiv, Bulharsko

V letech 2014–2020 bude mít Bulharsko možnost čerpat dotace z EU na rozvoj venkova a podporu multifunkčního zemědělství. Jedná se o posílení rozvoje vesnických regionů, pomoc malým a středním zemědělcům, chovatelům domácích zvířat, zemědělcům pěstujícím ovoce a zeleninu. Proto CzechTrade nabízí účast na společné expozici na mezinárodním zemědělském veletrhu. Kontakt: jana.vapenikova@czechtrade.cz

11. – 13. 3. 2015

VIFA-EXPO 2015, Ho Či Minovo Město, Vietnam

VIFA-EXPO pokrývá oblast nábytkářství, počínaje ruční výrobou a masovou produkcí konče. Oslovuje zájemce z oblasti zpracování dřeva, výrobců dekorativních doplňků, designového nábytku i nábytkářské strojní výroby. Je skvělou platformou pro navázání kontaktů s partnery z jihovýchodní Asie. Kontakt: jana.vapenikova@czechtrade.cz

26. – 30. 3. 2015

92nd China Food & Drinks Fair 2015, Chengdu, Čína

Veletrh je mezinárodní událostí v oblasti potravinářského průmyslu. Odborníky je považován za vstupní bránu do západ-



Veletrh VIFA-EXPO 2014. FOTO: VIFA INTERNATIONAL FURNITURE FAIR VIETNAM

ní Číny, jejíž trh se otevírá a má zájem o zahraniční investice i zboží. Kontakt: marketa.voborova@czechtrade.cz

30. 3. – 2. 4. 2015

HOTELEX Shanghai 2015, Šanghaj, Čína

Nejvýznamnější veletrh východní Číny pro vybavení hotelů – nábytek, sklo, porcelán, stroje, potraviny a nápoje, catering, konvektomaty, textil atd. Kontakt: marketa.voborova@czechtrade.cz (potraviny), jana.vapenikova@czechtrade.cz (užitkové zboží)

9. – 12. 4. 2015

MEDICAL EXPO 2015, Casablanca, Maroko

Zvyšující se životní úroveň marockého obyvatelstva přináší nové požadavky na úroveň a dostupnost zdravotní péče.

Vznikají nové nemocnice a stávající kliniky procházejí modernizací. Roste poptávka po farmaceutických výrobcích. Veletrh je vhodnou příležitostí, jak se zapojit do výše popsaného procesu. Kontakt: adriana.dohnalova@czechtrade.cz

16. – 18. 4. 2015

XXI. Veletrh Ekologie 2015, Budva, Černá Hora

Veletrh produktů a služeb z oblasti ochrany životního prostředí a zdravého životního stylu, na kterém se setkají představitelé vládních i nestátních neziskových organizací, institucí, firem a médií zaměřujících se na ekologii. Kontakt: izudin.gusmirovic@czechtrade.cz

26. – 30. 4. 2015

SIAM 2015, Meknes, Maroko

Marocké zemědělství má silný vliv na růst nebo pokles HDP země. Vláda proto usiluje o modernizaci, aby byla snížena jeho závislost na počasí. Systémem řady stimulů vede zemědělece k nákupu moderní techniky a nových plodin. Důležitým nástrojem je veletrh SIAM, jehož návštěvnost se blíží milionu osob. Pro české exportéry se jedná o jedinečnou příležitost představit své výrobky a služby a nalézt partnery na marockém trhu. Kontakt: filip.tuma@czechtrade.cz

8. – 13. 6. 2015

Interschutz 2015, Hannover, Německo

Interschutz je největší přehlídkou služeb a produktů z oblasti požární ochrany, pomoci při katastrofách, bezpečnosti a záchranného systému zahrnujícího pohotovostní a lékařská zařízení. Kontakt: filip.tuma@czechtrade.cz

Veletrhy jsou ideální příležitostí pro navázání osobních vztahů se zahraničními partnery a představení firemní produkce. Pokud vás některý veletrh zaujme, kontaktujte garanta akce pro bližší informace k osobní/katalogové prezentaci nebo k asistenčním službám CzechTrade. Všechny akce najdete na www.czechtrade.cz.

Základní fráze v Argentině

Buenos días [Buenos dýjas]
Dobrý den

Hola [Ola]
Ahoj

Sí [Sí]
Ano

No [No]
Ne

Gracias [Grásias]
Děkuji

De nada [De náda]
Není zač

Hasta luego [Asta luégo]
Na shledanou

Cómo está? [Kómo está?]
Jak se máte?

Por favor [Por favór]
Prosím

Salud! [Salút!]
Na zdraví!

No entiendo [No entyjéndo]
Nerozumím

Me llamo... [Me žamo...]
Jmenuji se...

Soy de la empresa... [Soy de la emprésa]
Jsem z firmy...

Dónde se encuentra la calle...?
[Dónde se enkuentra la kažé?]
Kde je ulice...?

Me puede llamar un taxi?
[Me puéde žamar un taxi?]
Můžete mi zavolat taxi?

Pagar con tarjeta [Pagár kon tarcheta]
Platit kartou

Pagar con efectivo [Pagár kon efektývo]
Platit hotově

Disculpe [Dyskulpe]
Promiňte

Les solicito las informaciones por el correo electrónico
[Les solisíto las informasíones por el koréo elektrónyko]
Pošlete mi informace e-mailem

El contrato [El kontráto]
Smlouva

Reunión comercial [Reunión komersiál]
Obchodní jednání

El precio es demasiado alto/bajo
[El présio es demasiádo alto/bacho]
Cena je příliš vysoká/nízká

La mercadería [La merkaderíja]
Zboží

Všem čtenářům našeho
magazínu přejeme mnoho
osobních i pracovních úspěchů
v roce 2015!

Archiv vydání
Českého exportéra
najdete na:
exporter.ihned.cz

Otázky:

1. Kolik obyvatel má
zhruba Argentina?

- A – 40 milionů
- B – 20 milionů
- C – 140 milionů

2. Druhým největším
obchodním partnerem
Argentin je/jsou:

- A – Čína
- B – USA
- C – EU

3. Míra inflace za letošní
leden až říjen v Argentině
meziročně:



- A – nepřesáhla 5%
- B – nepřesáhla 15%
- C – přesáhla 20%

4. Takzvané stínové ban-
kovnictví narostlo loni
celosvětově na celkových
zhruba:

- A – 75 bilionů dolarů
- B – 30 bilionů dolarů
- C – 15 bilionů dolarů

Odpovědi: 1. A, 2. C, 3. C, 4. A



SW.CZ

SPECIALISTA NA SOFTWARE



Uvažujete o pořízení kancelářských aplikací, grafického softwaru nebo bezpečnostního řešení?

Pořídte si software s množstevní slevou!

Výhody nákupu multilicencí

- ✓ **Finanční úspora**
většinou platí pravidlo, čím více nakoupíte, tím více ušetříte
- ✓ **Centrální správa z jednoho místa**
nevýžaduje řešit každý počítač zvlášť
- ✓ **1 aktivační klíč pro všechny licence**
ocení vaši správci při hromadné instalaci
- ✓ **Dokupování a rozšiřování licencí**

Proč oslovit SW.CZ?

- ✓ **Dlouholetá zkušenost**
na trhu jsme již více než 10 let
- ✓ **Spokojení zákazníci**
získali jsme certifikát Zlaté Ověreno zákazníky od Heureka.cz
- ✓ **Klíčový partner velkých výrobců softwaru**
AVG, ABBYY, Adobe, ESET, Microsoft a mnoho dalších
- ✓ **Individuální přístup ke každému zákazníkovi**

HNC47281

Kontaktujte nás:

Telefon: +420 481 001 003

E-mail: multilicence@sw.cz

Více informací na www.sw.cz/multi

The image shows a close-up of the flags of the Czech Republic and Argentina. The Czech flag, with its white, red, and blue diagonal stripes, is in the foreground on the left. The Argentine flag, with its light blue and white horizontal stripes and the Sun of May emblem, is in the background on the right. The flags are draped and appear to be waving.

Na zahraničních trzích se vyznáme

Plánujete expanzi na nové trhy?

Nechcete utrácet za náhodné kontakty a zbytečné cesty?

Využijte služeb CzechTrade

- Informační servis
- Exportní poradenství
- Exportní vzdělávání
- Výstavy, veletrhy a prezentace v zahraničí

www.czechtrade.cz

BusinessInfo.cz

The logo for CzechTrade, featuring a stylized blue and white graphic of a globe or map above the word "CzechTrade" in a bold, red, sans-serif font.