

# ČESKÝ EXPORT

1/2 2020 A PODNIKÁNÍ

## ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Čeští strojaři dodali do Brazílie soustruh na výrobu součástek pro větrníky

## REGION POD LUPOU

Ukrajina spouští rozsáhlou privatizaci, prodá přes 500 státních podniků

## ROZHOVOR

V Singapuru se můžete do týdne potkat s 20 investory, láká české startupy Grace Sai, zakladatelka sítě inovačních center

# Brazílie

Po letech mají  
konečně polevit  
cla a byrokracie

Partneři:



BusinessInfo.cz  
Oficiální portál pro podnikání a export



# PRO CELÝ SVĚT JEDNO ŘEŠENÍ

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



Společnost Smartex je předním českým zprostředkovatelem mezinárodní balíkové a expresní přepravy se zaměřením na door-to-door dodávky. Prostřednictvím sítě vybraných partnerů umožňuje Smartex zasílat zásilky do více než 220 zemí světa.

# Když je káva dítětem

Jeden brazilský farmář chystal dodávku kávy do Česka. Při nakládání pytlů udělal snímek na mobil a odeslal ji svému českému odběrateli. „Napsal mi k tomu: „Posílám ti své děti,““ vyprávěl pak ten odběratel nad fotkou s pytli kávy. Příznačná epizoda. Brazilci prý přistupují k byznysu jako k věci navýsost osobní a emotivní. S obchodním partnerem si nejdříve dlouho budují přátelský vztah, který je navíc nutno průběžně oprašovat. Pak ovšem obchod stojí za to.

Největší jihoamerický trh přitom teď může získat na atraktivitě. V předešlých letech si prošel těžkou krizí, kdy se země potácela v korupčních skandálech, populismu a až čtyřprocentním ročním propadu HDP. V poslední sezoně se ale sešlo hned několik momentů, jež opravňují k opatrnému optimismu. Nový prezident Bolsonaro přistoupil k ekonomickým reformám, které by měly zlepšit podmínky pro byznys. Ještě důležitější je, že loni byla po 20 letech konečně završena jednání o uvolnění obchodu mezi Evropskou unií a jihoamerickou ekonomickou aliancí Mercosur, jejímž je Brazílie nejlidnatějším členem. Pokud dohoda projde složitou ratifikací, konečně se sníží vysoká cla a odbourají se byrokratické obstrukce dovozu, jimiž byla Brazílie vždycky pověstná. Podobně blahodárny vliv by mohla mít dohoda i na export do dalších členských zemí Mercosuru, tedy do Argentiny, Uruguaye a Paraguaye.

Hlavní plus brazilského trhu je ovšem nezávislé na tom, jaké zrovna panuje ekonomické klima. Tou trvalou předností je samozřejmě početná populace, která navíc dál rychle roste. V Brazílii žije už víc než 210 milionů obyvatel, což je zhruba tolik, kolik mají všechny zbylé státy Jižní Ameriky dohromady. A přestože otřepané klišé stává Brazilce hlavně se žlutozeleně pomalovanou tváří do hlediště fotbalového stadionu a Brazilky v tanečním kostýmu na sambodrom, ve skutečnosti v zemi čekají praktičtí a někdy i překvapivě konzervativní lidé, jimž nechybí talent pro byznys. ✕



Tomáš Stingl,  
stingl@mf.cz

## OBSAH

### TÉMA

Bolsonaro spustil reformy. Těžít z toho mohou i čeští vývozci	4
Dohoda EU s Mercosurem prolomí bariéry u 90 procent obchodu	6
Minipivovarů přibýlo desetinásobně	7
Po pádu cel získáme nad místními výrobci výhodu	8
Desatero pro obchodování s Brazílií	10
Spolupráce ve výzkumu? Laser, roboti i umělá inteligence	12

### MOZAIKA ZE SVĚTA

Pro vstup do metra postačí místo jízdenky obličej	14
REGION POD LUPOU	
Bělorusko chce do klubu nejvyspělejších zemí	16
Ukrajina nechala krizi za sebou, obchod s Českem graduje	20
Do privatizace jde víc než 500 podniků	23
Hlad po zelené elektřině roste v Německu příliš rychle	24

### ROZHOVOR

Startupy v Singapuru mají podporu investorů i vlády	26
---	----

### SERVIS PRO PODNIKATELE

CzechTrade vnáší do podpory exportérů proklíčený přístup	28
Online dotazník zjistí, jaké překážky firmám vadí na trhu EU	30
BusinessInfo.cz: Česká síťovka se vrací, prodává se na Kanárských ostrovech i v Austrálii	32

### KALENDÁŘ

Mise a veletrhy v zahraničí se státní podporou Exportní vzdělávání CzechTrade	34
---	----

**ČESKÝ  
EXPORT**  
A PODNIKÁNÍ

**ČESKÝ EXPORT  
A PODNIKÁNÍ**  
Příloha týdeníku Euro  
a měsíčníku Profit  
vzniká ve spolupráci  
s agenturou CzechTrade  
a Ministerstvem průmyslu  
a obchodu

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



GENERÁLNÍ ŘEDITEL  
Jan Mašek

ŠÉFREDAKTOR  
Tomáš Stingl

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

INZERCE  
E: obchod@mf.cz

TISK  
Triangl, a. s.

Samostatně neprodejné  
Číslo 1/2, vychází v únoru 2020.

2020 © Mladá fronta a. s.

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



Export a podnikání online

[www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/](http://www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/)

Foto na titulní straně:  
**Brazilský farmář zpracovává  
kávové boby.**

Foto: Shutterstock.com



**mladá fronta**

Foto: Shutterstock.com



Během voleb nosil dav Bolsonaro na rukou, nepopulární změny, jako je posunutí věkové hranice pro odchod do důchodu, ale Brazilci polykají těžko.

# Bolsonaro spustil reformy. Těžít z toho mohou čeští vývozci

Otevřít brazilský trh, omezit korupci, zlepšit fungování úřadů. To patří mezi priority současného brazilského prezidenta Bolsonara, který otočil oproti předchozím levicovým vládám kormidlo o 180 stupňů. Slíbil pravicové, tržně orientované reformy.

**B**razílie má za sebou první rok vlády prezidenta Jaira Bolsonara. Jeho nástup do funkce vzbudil velká očekávání i obavy. Nyní lze po úvodním období jeho vlády poprvé hodnotit, jakým způsobem se země změnila a jak nová vláda ovlivnila Brazílii jako exportní teritorium pro české podniky.

## OBRODA PO KORUPČNÍCH SKANDÁLECH

Pro pochopení kroků nové vlády a odhadnutí vývoje v budoucnu je dobré si uvědomit, z jaké situace současný kabinet vychází. V letech 2014 až 2016 zasáhla Brazílii nejvážnější ekonomická krize za posledních několik desítek let. Situace byla způsobena řadou fak-

torů, mezi kterými byly nejvýznamnější vysoké státní výdaje, zvyšující se zadluženost země a korupční skandály sahající do nejvyšších pater politiky a podnikatelské sféry. Ty paralyzovaly některé zásadní průmyslové sektory, například stavebnictví nebo ropný průmysl.

Vrcholem této krize byl impeachment prezidentky Dilmu Rousseffové a odsouzení bývalého prezidenta Luly da Silvy. Za mříže šel také podnikatel Marcelo Odebrecht, majitel společnosti Odebrecht. To je největší stavební firma Latinské Ameriky, která realizovala velká infrastrukturní díla, výstavby rezidenčních a průmyslových zón, rafinerií a další významné projekty.

Kromě těchto nejviditelnějších osob bylo během procesu odsouzeno mnoho dalších představitelů politické i podnikatelské sféry.

## BÝVALÝ VOJÁK CHCE EKONOMIKU VÍC OTEVŘÍT SVĚTU

Nově zvolený prezident Jair Bolsonaro byl brazilskými voliči vybrán jako alternativa k dlouhodobě působící levicové vládě s tím, že se od něj čekala především radikální změna přístupu k vedení země. Bolsonaro je bývalý vojenský důstojník, který se již od devadesátých let pohyboval v nejvyšší politice. Jeho názory vycházejí z pravicového, tržně orientovaného přesvědčení, je tedy ideologicky

## POMOC NA POBŘEŽÍ I VE VNITROZEMÍ

Čeští vývozci mohou využít v Brazílii poměrně silnou podporu českého státu. Vedle zahraniční kanceláře CzechTrade sídlící v Sao Paulu zahrnuje především velvyslanectví ČR v metropoli Brasílie a dále Generální konzulát ČR v Sao Paulu. Zatímco CzechTrade je schopen zajistit obchodní kontakty a informace související s dovozem či konkrétním regionem, konzulát a velvyslanectví mohou podpořit české firmy při vyjednávání s veřejnou správou. Český stát také organizuje řadu aktivit pro zviditelnění českých technologií a produktů, jako jsou propagace českého piva nebo společné účasti na veletrzích.

„opakem“ strany PT (Strany práce), která v Brazílii donedávna vládla. Mezi hlavní teze, jimiž vyhrál volby v roce 2018, patří omezení korupce, snížení násilné kriminality v Brazílii a zlepšení ekonomické situace reformou státní správy, zvýšením konkurenceschopnosti brazilských firem a otevřením brazilského trhu mezinárodnímu prostředí.

Z pohledu českého exportéra je dobré mít na zřeteli všechny tři vyjmenované oblasti, které Brazilce trápí. Zásadním je ale zlepšování ekonomické situace, a především otevírání trhu směrem do zahrani-

## Vrcholem krize byl impeachment prezidentky Dilmy Rousseffové a odsouzení bývalého prezidenta Luly da Silvy. Za mříže šel také podnikatel Marcelo Odebrecht, majitel největší stavební firmy Latinské Ameriky.

### PENZIJNÍ REFORMA ODDÁLILA ODCHOD BRAZILCŮ DO DŮCHODOV

Celý koncept změny ekonomického modelu země je dílem současného ministra ekonomiky Paula Guedese, který své plány postupně prosazuje v brazilském parlamentu a senátu. Aktuálně má za sebou zřejmě nejtěžší a nejvýznamnější krok, jenž

**Odpor části brazilské veřejnosti proti reformám vedl loni k rozsáhlým stávkám.**

infrastruktury, energetiky, implementaci moderních technologií a k podpoře podnikání, které Bolsonaro avizoval před volbami v roce 2018. I díky tomu jsou očekávání vývoje brazilské ekonomiky do budoucna pozitivní. Podle místních zdrojů se předpokládá meziroční růst HDP o zhruba 2,5 procenta v roce 2020, což je nad průměrem zemí Latinské Ameriky.

### DOVOZNÍ CLA POKLESNOU AŽ O 15 PROCENT

Zásadním tématem jsou pro české exportéry reformy směřující ke otevření brazilského trhu zahraničním firmám. Jedná se o několik iniciativ, z nichž nevýznamnější jsou plošné snížení dovozních poplatků a zjednodušení dovozní administrativy na importované výrobky. Jednostranné snižování cel Brazílií je několikafázovým procesem, který by měl být ukončen v roce 2021. Jedná se o snížení až o 15 procent podle druhu zboží.

Důležitým momentem bylo podepsání dohody o volném obchodu mezi uskupením Mercosur (zahrnujícím kromě Brazílie i Argentinu, Paraguay a Uruguay) a Evropskou unií. Dohoda je výsledkem mnoho let trvajícího vyjednávání. Může znamenat mimořádnou příležitost pro evropské firmy, protože s výjimkou zemí Latinské Ameriky má Mercosur podepsány podobné obchodní dohody pouze s Izraelem a Egyptem. Evropským vývozcům tedy dohoda dává velkou konkurenční výhodu v porovnání s dalšími významnými světovými hráči.

Smlouvu bude ještě čekat mimo jiné ratifikace v parlamentech členů uskupení Mercosur i Evropské unie. Spekuluje se o riziku zkomplikování procesu ze strany některých evropských států, které kritizují Bolsonaroův přístup k otázkám životního prostředí. V rámci provádění dohody bude odstraněna většina cel pro evropské zboží. **x**

**Miroslav Mandák**  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade Sao Paulo

Foto: Shutterstock.com



čí. To jsou témata, která ovlivňují brazilskou poptávku, tvorbu větších projektů a zároveň způsob dovozu do Brazílie.

**Penzijní reforma obsahuje i nepopulární kroky jako prodloužení pracovního věku doposud končícího mezi padesátým a šedesátým rokem na 65 let u mužů a 62 let u žen.**

má napravit veřejné finance. Jedná se o penzijní reformu. Ta obsahuje i nepopulární kroky jako prodloužení aktivního pracovního věku doposud končícího mezi padesátým a šedesátým rokem na 65 let u mužů a 62 let u žen. Schválením této reformy nedochází pouze k výraznému ozdravení veřejných financí, ale zároveň se jedná o významný signál zahraničním partnerům, kteří získávají důvěru v pozitivní vývoj brazilské ekonomiky do budoucna. To se již projevilo na zahraničních investicích, které byly ohlášeny a začaly se realizovat.

Penzijní reforma tak přispívá k lepší proveditelnosti plánů pro rozvoj místní



**Kontakt na kancelář CzechTrade v Sao Paulu a informace o obchodování v Brazílii**

# Dohoda EU s Mercosurem prolomí bariéry u 90 procent obchodu

Pro vztahy s Brazílií je přelomovým momentem dohoda o uvolnění obchodu, na níž se po 20 letech konečně shodlo uskupení jihoamerických zemí Mercosur s Evropskou unií.

**R**ok 2019 byl pro Latinskou Ameriku sice turbulentním, avšak i přelomovým obdobím, které přineslo jeden zásadní průlom pro obchodní vztahy. Tímto milníkem bylo dosažení politické shody mezi EU a uskupením Mercosur, čímž byl položen základ největší obchodní dohody Evropské unie. Napomůže zejména obchodu s Brazílií.

## NÁSKOK PŘED KONKURENCÍ

Mercosur představuje velmi slibný trh o velikosti 260 milionů obyvatel. Je tvořen Brazílií, která si připisuje tříčtvrtinový podíl na HDP celého uskupení, a dále Argentinou, Paraguayí a Uruguayí. Úspěchu bylo konečně po 20 letech vyjednávání dosaženo loni v červnu, a to i díky podpoře brazilské a argentinské administrativy.

O Brazílii má zájem velké množství českých exportérů, dohoda by jim umožnila výrazně snadněji na trh proniknout a posílit tak diverzifikaci významných odbytišť. Česko a ostatní země EU získají konkurenční výhodu na světovém trhu, protože se vstupem této dohody v platnost se staneme prvním obchodním partnerem Mercosuru tohoto formátu.

Mezi hlavní přínosy dohody patří otevírání trhu. Zajistí na straně Mercosuru liberalizaci 92 procent obchodu se zbožím, včetně sektorů dříve chráněných velmi vysokými



Foto: Shutterstock.com

ci. Například jde o automobilové odvětví, strojírenství, chemický či farmaceutický sektor.

Na straně EU dojde k liberalizaci 91 procent obchodu se zbožím. Pro položky vyňaté z liberalizace nedojde k navýšení tarifní sazby, pouze se může v budoucnu snižovat. Dohoda obsahuje moderní pravidla původu, prosazuje mezinárodní standardy a regulatorní rámec. Liberalizován bude obchod se službami. Evropské subjekty získávají rovnocenný přístup k veřejným zakázkám s ambicí rozšiřování na subcentrální úrovni. Celkově dohoda řeší nejen tarifní, ale také netarifní překážky.

## OCHRANA PRO ČESKÉ ZNAČKY

Větší právní jistota z dohody vyplývá jak pro podnikatele, tak pro

**Díky dohodě s Mercosurem se zjednoduší exportérům cesta nejen do Brazílie, ale také do Argentiny, Paraguaye a Uruguaye.**



Podrobné informace o dohodě



Dopadová studie udržitelnosti dohody mezi EU a Mercosurem

spotřebitele. Byly zajištěny kvóty na straně EU pro citlivé výrobky v zemědělství s postupným otevíráním, celková liberalizace zemědělství pokryje 82 procent dovozu do EU. Dohoda zajistí ochranu práv duševního vlastnictví a bude uznáno přes 350 evropských zeměpisných označení včetně českých. S ohledem na ochranu zdraví lidí, zvířat i rostlin prosadila EU moderní sanitární a fytosanitární opatření.

Dojednáno bylo také ambiciózní znění moderní kapitoly k obchodu a udržitelnému rozvoji, která obsahuje závazky v oblasti pracovních práv a environmentálních standardů, závazek implementace mezinárodních klimatických úmluv včetně Pařížské dohody, opatření pro biologickou rozmanitost, udržitelné lesní hospodářství či udržitelný rybolov.

## RŮST O PROCENTO KAŽDÝ ROK

Česká republika bude mít zpracováno celkovou dopadovou studii. Podle předběžných odhadů ministerstva průmyslu a obchodu by celkový český export, nejen do zemí Mercosuru, mohl růst o zhruba jedno procento ročně za předpokladu desetiletého přechodného období a lineárního snižování celní sazby. Na evropské úrovni probíhá zpracování dopadové studie udržitelnosti, která bude dokončena v tomto roce. Návrh průběžné zprávy uvádí pozitivní dopady obchodní dohody v podobě větší ekonomické aktivity, nárůstu pracovních míst či zvýšení blahobytu na obou stranách oceánu. Co se týče produkce emisí CO<sub>2</sub>, předpokládá se zanedbatelný dopad. Jednotlivé kapitoly dohody nyní procházejí právní revizí. Po dokončení kontroly bude následovat podpis a ratifikace smlouvy. Vstup v platnost není časově přesně určen, nejčastější odhady hovoří o horizontu přibližně dvou let. ✘

**Linda Slovácová**

Sekce Evropské unie a zahraničního obchodu  
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

## MERCOSUR V ČÍSLECH

Velikost trhu	Roční výše HDP	EU vývoz (2018)	EU dovoz (2017)	Dopad vývozu z EU na zaměstnanost (2018)	Počet vývozců z EU do Mercosuru	Počet vývozců z ČR	Dopad vývozu z ČR na zaměstnanost (2018)
260 milionů obyvatel	2,2 bilionu eur	45 miliard eur	23 miliard eur	855 tisíc pracovních míst v EU	60 tisíc podniků	974 podniků	13 tisíc pracovních míst v ČR

Zdroj: Evropská komise

# Minipivovarů přibýlo desetinásobně

Pivo Bernard, zdravotnické vybavení od Medinu nebo podvozky Tatra pro brazilskou armádu. I tyto výrobky se podílí na růstu českého vývozu do Brazílie. „Jen v loňské sezoně se meziročně zvýšil o víc než desetinu,“ říká ředitel kanceláře CzechTrade v Sao Paulu Miroslav Mandáček.

Foto: CzechTrade



## MIROSLAV MANDÁČEK

V agentuře CzechTrade působí od roku 2010. Začínal jako konzultant pro mezinárodní obchod. Později vedl regionální centrum pro Severní a Jižní Ameriku a Austrálii a zároveň zahraniční kancelář v Mexico City. Poslední rok před nástupem do Brazílie vedl oddělení regionální sítě CzechTrade v ČR.

Miroslav Mandáček má vzdělání v oborech románské lingvistiky a managementu. Před příchodem do služeb CzechTrade mimo jiné několik let pracoval jako business developer pro portugalské firmy ve střední Evropě. Hovoří španělsky, portugalsky a anglicky. Mezi jeho zájmy patří mezinárodní vztahy, cestování a nové technologie.



Více informací  
o obchodování  
v Brazílii

**Nová brazilská vláda začala snižovat bariéry dovozu ze zahraničí. Promítlo se to do objemu českého vývozu?**

Loni se to projevilo nárůstem exportu z České republiky na brazilský trh o 12 procent. Dlouhodobě největší podíl na českém vývozu mají automobilový a letecký průmysl. Díky poměrně vysoké – a dále se zvyšující – životní úrovni některých brazilských států patří ale mezi úspěšné produkty například už i české pivo, technologie na vaření pěnivého moku a suroviny pro jeho výrobu. Během posledních

ho průmyslu jsou úspěšné například společnosti Česká zbrojovka, Ego Zlín nebo Tatra, která dodává podvozky pro vozy brazilské armády. Mezi nejperspektivnější obory aktuálně patří také zemědělství, které popotává nejmodernější technologií a je podporováno jak federální vládou, tak vládami jednotlivých brazilských států. Příležitost je též v těžbě nerostných surovin – jsou otvírána nová ložiska a pro geologický průzkum Brazílci určili další území.

**Nový kabinet zveřejnil poměrně odvážné plány na zlepšení infrastruktury. Jsou příležitostí pro české dodavatele?**

Jde například o plán na změnu energetického mixu. Cílem je snížit podíl elektrické energie vyrobené vodními elektrárnami. Ty v roce 2015 v Brazílii vytvořily dvě třetiny veškeré energie. Jejich podíl by se ale

**V Brazílii je už k dostání řada českých pivních značek, mezi něž patří Bernard, Pilsner Urquell, Primátor nebo Czechvar.**

zhruba deseti let se v Brazílii prakticky zdesetinásobil počet malých pivovarů, a to i přes proběhlou ekonomickou krizi. Aktuálně se očekává další nárůst příležitostí v prodeji piva. V Brazílii je už k dostání řada českých značek, mezi něž patří Bernard, Pilsner Urquell, Primátor nebo Czechvar, což je mezinárodní značka Budvaru.

**Bodují české firmy také v dodávkách pro veřejný sektor?**

Dlouhodobě jsou úspěšné v dodávkách pro zdravotnictví. Jde například o výrobce zdravotnických lůžek Linet nebo o dodavatele stomatologického či chirurgického vybavení Medin. V oblasti obranné-

měl snížit na méně než 30 procent. Podporovány jsou tedy nejen energie z větru, slunečního záření či biomasy, ale i tepelné elektrárny. Zdroje energie jsou vybírány podle geograficko-průmyslových hledisek, tedy podle větrných map, map slunečního záření a existence průmyslu produkujícího různé druhy biomasy. Mezi české firmy, které již využily těchto projektů, patří TOSHULIN, který v Brazílii nedávno prodal vertikální soustruh na výrobu součástí do větrníků. V energetice je úspěšná i firma Seko, která si v Brazílii založila výrobní závod na komponenty do parních turbín. x

Tomáš Stingl

# Po pádu cel získáme nad místními výrobci výhodu

První obráběcí stroje vyvezl Strojimport do Brazílie už před více než půlstoletím. Mnohé dosud v tamějších továrnách fungují. Teď se firma do Brazílie vrací. Dodala tam dva velké vertikální soustruhy s technologií TOSHULIN. Vzhledem k otevírání trhu plánuje další kontrakty.

**Č**eské stroje jsou zpátky. Jestliže v jiných oborech si musejí čeští vývozcí vyšlapat cestu do Brazílie od nuly, společnost Strojimport měla při svém novém kontraktu za mořem na co navázat. Podnik došel po několikaletém vyjednávání k dohodě s firmou Gerda u dodávky dvou svislých soustruhů s upínací deskou o průměru čtyři metry. Cena je v řádu milionů eur. Slouží k výrobě dílů pro větrné elektrárny. Další stroj pro téhož zákazníka je v jednání. Soustruh je založen na technologii společnosti TOSHULIN, do její skupiny Strojimport nyní patří.

Nové kontrakty ale rozhodně nejsou premiérou. „Strojimport za dobu své existence – samozřejmě především v období, kdy měl na vývoz československých obráběcích a tvářecích strojů monopol – dodal do Brazílie desítky referenčních výrobků, které nalézám prakticky u každého zákazníka během svých pracovních cest po teritoriu. Podotýkám, že jde o stále funkční stroje, mnohdy 40 až 50 let staré,“ říká generální ředitel společnosti Ivo Červenka. „České strojírenství obecně má nejen v Brazílii, ale i na celém kontinentě stále výborný zvuk, jakkoli většina tamní populace stále nezaregistrovala, že Československo jako státní útvar už neexistuje,“ dodává.

## ŠIKANA NA CELNÍCI

Firma chce využít otevření trhu, které slibuje nový prezident Bolsonaro. Zatím dovoz do Brazílie komplikují nejen cla, ale také

obludné papírování. „My jsme si svým martýriem prošli především v souvislosti s loňskou expedicí soustruhu, kdy nás místní úřady a hlavně celníci doslova šikanovali. Je proto důležité spolupracovat na trhu se schopným zástupcem, který tyto záležitosti operativně řeší. Zásadní posun si slibujeme od podpisu dohody o volném obchodu mezi aliancí Mercosur a EU, která by měla výhledově liberalizovat dovoz většiny zboží evropského původu. Úplně by měla zmizet cla zatěžující i dovoz obráběcích strojů. Po jejich odbourání získáme okamžitou komparativní výhodu proti místním producentům,“ míní Ivo Červenka.

Strojimport proto v současnosti mapuje další perspektivní odběratele v jednotlivých státech federace, přičemž se zaměřuje hlavně na dva státem dotované sektory, v nichž se v nejbližších letech očekává boom. Jde o těžební průmysl a výrobu větrné energie.

Firma vnímá rostoucí apetit brazilských strojírenských podniků, které se pomalu otřepaly po období krize. „V naší branži dovoz strojů zatím komplikuje silná lobby místního největšího výrobce. Koupěčtivé firmy musejí podle stávající legislativy přednostně oslovit brazilské

**Při jednání jsou Brazilci ještě bezprostřednější a přátelštější než jiní Latinoameričané. Dávají najevo, že jednají víc s vámi osobně než s firmou, kterou zastupujete.**

producenty, respektive zaměřit se na domácí technologie. Pouze v případě, že nejsou v Brazílii dostupné, je mohou dovézt ze zahraničí, ale zatím pod prohibitivním celním zatížením,“ vysvětluje Bohuslav Klimeš, který má ve společnosti region Jižní Ameriky na starosti.





velmi volné vnímání času a problém s dochvilností, těžké snášení kritiky," vypočítává Bohuslav Klimeš. „Přesto mám pocit, že při jednání jsou Brazilci ještě bezprostřednější a přátelštější než jiní Latinoameričané. Dávají najevo, že jednají víc s vámi osobně než s firmou, kterou zastupujete. Často se tematicky dostanete dost daleko od předmětu jednání. Ale to není nezajímavé, ba naopak. Je nezbytné být u zákazníků viděn a dlouhodobě si přesto-

**Strojimport v současnosti ve světě nabízí zejména technologie značky TOSHULIN.**

## STROJIMPORT

Tradiční vývozce českých a slovenských obráběcích a tvářecích strojů působí na světových trzích už od roku 1953. Za socialismu měl na vývoz těchto produktů monopol. Po sametové revoluci prošel podnik rozsáhlou transformací a dnes funguje jako součást strojírenské skupiny TOSHULIN. V současnosti nabízí přes 200 typů strojů. Jde nejen o soustruhy a vrtačky, ale také lisy, frézky, válcovačky, ohýbačky a další specializované stroje.

vat osobní vztahy, to je naprostý základ. V Brazílii si v žádném případě nevystačíte s pokusy kontaktovat vytipované firmy na dálku z pražské kanceláře," upozorňuje vývozce.

Také oceňuje proexportní podporu státu. „V našem případě nejde o vstup na trh, spíše o snahu vrátit se na pozice. Aktivní práci s případnou klientelou a mapování příležitostí v Brazílii se po jistou dobu nikdo systematicky nevěno-

**My jsme si martýriem prošli v souvislosti s loňskou expedicí soustruhu, kdy nás místní úřady a hlavně celníci doslova šikanovali.**

val. Ostatně země se donedávna nacházela v hluboké recesi," říká. V současnosti ale podnik nabízející technologii skupiny TOSHULIN brazilskému trhu věří a rozsáhle ho mapuje. „Strojimport má s agenturou CzechTrade podepsanu smlouvu o dlouhodobé exportní asistenci a s Miroslavem Mandákem, ředitelem kanceláře CzechTrade v Sao Paulu, máme ty nejlepší zkušenosti. Ostatně spolupracujeme s ním již od dob jeho působení na stejné pozici v Mexiku," podotýká Bohuslav Klimeš. Podnik si tak už před očekávaným uvolněním největšího latinskoamerického trhu vytypoval několik dalších potenciálních odběratelů. x

Tomáš Stingl



## PO E-MAILU TU OBCHOD NEUDELÁTE

Brazilci podle exportéra vykazují podobné charakterové rysy, které jsou typické i pro další národy Jižní Ameriky. „Je to třeba ignorance e-mailových zpráv, přehnaná oficialita při domlouvání schůzek,

# Desatero pro obchodování na brazilský způsob

Nejčastějším gestem je vztyčený palec, slovíčko „ne“ skoro chybí ve slovníku a lidé milují fronty. Obchodní jednání zahrnuje vypjaté projevy plné citů a vášní. To vše patří do atmosféry byznysu v Brazílii, která dokáže Evropana překvapit.

**B**razilců je 210 milionů a samozřejmě se mezi nimi najdou lidé různých založení a firmy s odlišnou kulturou. V zemi kontinentálních rozměrů také existují nemalé regionální rozdíly. I tak lze vyzorovat určité sdílené kulturní charakteristiky a z nich vyvodit některá doporučení pro obchodování v Brazílii.

## 1. KOMUNIKATIVNOST

Brazilci jsou komunikativní a obecně rádi mluví. Neváhají vstupovat do malých interakcí se zcela neznámými lidmi. Když si člověk v Brazílii koupí zájezd s místní cestovkou, průvodce po celý den nezavře ústa. Když budete sledovat přenos fotbalového utkání v brazilské televizi, komentátor pojede jak kulomet bez sebemenší pauzy. A když budete chtít uzavřít obchody, budete se k nim muset mnohdy doslova „prokecat“.

Samozřejmě jazyková bariéra je problémem, znalost portugalštiny zásadním způsobem otevře dveře. Na brazilských veletrzích kolují v jednotlivých konverzacích mezi účastníky akce i mnohé důvěrné informace, klíčové pro váš místní byznys. Není nad to jim rozumět a moci se i aktivně zapojit.

Ale i bez portugalštiny nezaoufajte, protože neverbální komunikace je ve zdejších prostředích také silnou zbraní. Když od svého komunikačního arzenálu přidáte úsměv, oční kontakt a vhodná gesta, budou Brazilci vnímat, že jste jim blízko a napojeni na stejnou vlnu. Stežej-

ním gestem je zde palec zvednutý nahoru, ten můžete použít na vše od pozdravu přes poděkování až po rozloučení.

## 2. POZOR NA „NE“

Každá strana má rub i líc a rubem ke komunikaci kdykoli a kdekoli je fakt, že Brazilci obecně neradi sdělují negativní informace. Často musíte z intonace, řeči těla a vyhýbavých vyjádření jako „je to velmi zajímavé“ odtušit, že jim vlastně nabízený produkt nebo služba zajímavé vůbec nepřipadají. V brazilské kultuře se projevuje jev označovaný jako „koncept zachování tváře“ – protistraně se nesdělují informace, které by jí nebyly příjemné nebo by (pomyslně) snižovaly její důstojnost.

V komunikaci na dálku se brazilský partner mnohdy raději odmlčí, než by vám říkal špatné zprávy. To je pro zahraničního obchodníka frustrující situace. Zároveň, z obrácené pozice, je velmi nevhodné vaše jihoamerické partnery kritizovat. V rámci obchodního jednání dosáhnete lepších výsledků, když

budete důsledně vystupovat v rovině rovnocenného partnera, který umí naslouchat a respektovat odlišnosti zdejšího trhu a znalosti protistrany, než při nadřazeném diktování podmínek.

## 3. EMOCE

Brazilci dávají větší důraz na emoce než průměrný Čech a obvykle očekávají, že protistrana je jejich aktuálnímu emočnímu nastavení účastna, nějakým způsobem ho sdílí. Nemělo by vás překvapit, když bude jejich řeč prošípaná květnatými superlativy o snech, vášních, dojetích i smutcích, a to i při obchodním jednání. Vaše naslouchání by mělo být aktivní, s jasně čitelným zájmem a podobnou úrovní důvěrnosti sdělovaných informací. Striktně racionální přístup se zaměřením na čísla, data a efektivitu příliš pochopení u Brazilců nenalezne. Je možné, že vás po takovém vystupování vyhodnotí jako nesympatického suchara, což není úplně příznivá pozice pro rozvoj obchodu.

## 4. PŘÍTOMNOST

Brazilci dávají obecně více pozornosti lidem a skutečnostem, které se dějí tady a teď, na úkor těch, jež jsou od nich časově a prostorově vzdáleny. Proto i ty nejobtížnější situace, kterými bude váš obchodní vztah procházet, zpravidla vyřešíte na místě při osobním jednání, ale jen velmi těžko na dálku po e-mailech či telefonech. Zároveň bude poměrně složité od partnerů získávat výhledy a realistické plány do budoucna, protože ta je v jejich očích nejistá a nejvíc se řeší to, co právě teď hoří. Čas v Latinské Americe plyne svým tempem a pro obchodní úspěch budete potřebovat hodně trpělivosti. Zároveň bude od vás očekávána poměrně rychlá odezva a akce, když se záležitosti kolem vašeho obchodu zrovna dají do pohybu.

### KNÍŽNÍ PRŮVODCE PRO EXPORTÉRY

Na co si dát pozor při obchodech v Brazílii a co všechno patří ke svébytné povaze tamních lidí, o tom podává zprávu s vtipem napsaná kniha *Brazílie, návod k použití* vydaná nakladatelstvím Titanic. Autor Pavel Šembera jezdí jako obchodník a milovník tamější kultury do Jižní Ameriky už víc než 10 let a za tu dobu nasbíral nespočet postřehů a obchodnických historek. Sestavil je do podoby humoristického knižního průvodce, který je vhodný jak pro exportéry, tak pro všechny milovníky brazilské kultury. (tos)



Foto: Shutterstock.com



## 5. OTEVŘENOST A DŮVĚRA

Brazilská společnost působí celkově velmi otevřeně a vstřícně vůči novým lidem. Když budete jako cizinec pobývat v Brazílii, místní se o vás budou aktivně zajímat, rádi vás pozvou na společné akce a zahrnou pozorností. Tento okamžitý zájem je však obecně nastavenou kulturní normou, nejde ho automaticky zaměnit za skutečné přátelství. I v Brazílii se důvěra buduje v čase a zahrnuje vzájemné poznání obou stran. Zároveň právě na důvěře a přátelství jsou založené dlouhodobé obchodní vztahy (daleko více než na sebelépe vypracované smlouvě). Je to v zásadě ta hlavní věc, o kterou byste měli setrvale pečovat. Zajímejte se o partnera jako osobu

**I při obchodním jednání Brazilci rádi bouřlivě gestikulují a mluví o vášních a citech.**

a také o jeho rodinu, která má ve všech latinskoamerických kulturách důležitá postavení.

## 6. BYROKRACIE A FLEXIBILITA

V Brazílii byrokracie nezřízeně bují a mnoho úkonů, které považujeme za triviální (například převod peněz do zahraničí), je ve skutečnosti pro brazilskou firmu pracným úkonem. Protekcionistický charakter země se odráží v mnoha tarifních i netarifních bariérách pro dovoz. Pro českého vývozce to vše představuje nejen náklady, ale také trpělivost. Složitost byrokracie často vede Brazilce k hledání různých nových cest k vyřešení problému či předběhnutí konkurence. V tom může být konkurenční výhoda českých firem, pokud

dokážou být dostatečně flexibilní a vyjít požadavkům brazilského trhu vstříc.

## 7. KOLEKTIVNOST

V brazilské společnosti se projevuje tendence ke kolektivnímu chování. Lidé dají více na mínění ostatních (a zvláště těch, kteří jsou ve svém oboru považováni za „opinion-leader“). Trh snadno podléhá módním vlnám, což je důležité pro marketing. V menších firmách se kolektivnost projevuje i obtížným delegováním pravomocí, rozhodování o všem důležitém často zůstává pouze v rukou majitele. V poledne si Brazilci rádi počkají dlouhou frontu na konkrétní restauraci s představou, že čím více lidí čeká ve frontě, tím přece musí být jídlo lepší. Navíc si během čekání krásně popovídají.

## 8. VZHLED A STATUS

Brazilci dají na společenský status. Upravený zevnějšek, značka oblečení i hotel, kde se ubytujete, to všechno jsou důležité vnější známky vašeho postavení. Přímo reprezentují vás i vaši firmu a je třeba jim věnovat péči.

## 9. HRAVOST

Třebaže Brazilci jsou zkušení a sebevědomí obchodníci, jednání neprobíhají v nějaké sterilní a přísné atmosféře. Naopak, místní mají velice rádi bezprostřednost a hravost, ocení humor a vtip, samozřejmě taktně zvolený.

## 10. KLIŠÉ

Existují Brazilci, již nesledují fotbal, i tací, kteří mají z karnevalu takovou hrůzu, že před ním každoročně prchají z města. Nejlépe je zjistit si konkrétní zájmy vašeho partnera, abyste našli společné téma a potěšili ho třeba i na míru zvoleným dárkem. Třebaže Brazilci jsou často ke své zemi a její vládě velmi kritičtí, na negativní komentář od cizince jsou citliví. Velebte před nimi krásy Brazílie, narazte na mnoho z nich během pobytu. Nezapomeňte zároveň, že se nacházíte v největší katolické zemi na světě: Navzdory karnevalovému image je brazilská společnost v mnoha ohledech značně konzervativní. ✘

**Pavel Šembera**

# Spolupráce ve výzkumu? Laser, roboti i umělá inteligence

Foto: Zdeněk Havel



České firmy a vědecké instituce hledají cestu ke spolupráci s rozvíjející se brazilskou vědou. V zemi se daří inovativním startupům. Česko proto chystá do Brazílie další technologickou misi. Na spolupráci s tamějšími výzkumníky lze také získat peněžní podporu z programu DELTA 2.

**B**razílie jako největší jihoamerická ekonomika patří v současné době k zemím, které se snaží o opětovné nastartování hospodářského růstu po dozvucích ekonomické krize z let 2014 až 2016. Pozitivní vývoj brazilské ekonomiky očekává i Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), která jej zmínila ve své zprávě z loňského listopadu. Za faktory, jež přispívají k plánovanému růstu, uvádí nejen pokračující ekonomické reformy, ale především rostoucí spotřebu domácností i maloobchodní tržby.

Současná ekonomická situace a očekávaný růst se pak odrážejí do inovativního potenciálu země. Brazílii se daří vychovávat startupy s globálním potenciálem, které se řadí do úzké skupiny jednorožců. Tak jsou označovány firmy, jejichž hodnota přesáhla jednu miliardu dolarů. Podle statistiky serveru Crunchbase se loni Brazílii podařilo vyprodukovat pět společností, jejichž hodnota přesáhla pět miliard amerických dolarů. Společně s Německem tak Brazílie z hlediska počtu jednorožců

obsadila třetí místo za Spojenými státy a Čínou.

## INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE PRO MĚSTA

Mezi perspektivní sektory v největší jihoamerické zemi lze zařadit informační technologie, umělou inteligenci, ale třeba i laserové tech-

**V rámci loňské technologické mise navštívili čeští odborníci Institut na výzkum laserů SENAI FIESC.**



Foto: Shutterstock.com

nologie. V brazilských metropolích, jako jsou Sao Paulo či Rio de Janeiro, je po informačních technologiích velká poptávka. Stejně tak jsou zde na vzestupu mobilní aplikace. Se současným rozvojem technologií se pojí i využívání umělé inteligence, ať už se jedná o práci s daty či se zákazníky. Právě v těchto odvětvích se otevírají příležitosti i českým inovativním společnostem, vědcům a výzkumníkům.

Navázat spolupráci se zahraničními firmami, univerzitami či výzkumnými institucemi pomáhají také technologické mise, které CzechInvest pořádá do vybraných zemí po celém světě. V praxi je každá cesta za výzkumem ušitá na míru dané zemi a jejím prioritním sektorům. Vybraným zemím představují delegáti českou výzkumnou infrastrukturu, možnosti pro společné výzkumné projekty i příležitosti, které se v tuzemsku otevírají pro zahraniční investory. Dlouhodobě věnuje Česká republika pozornost státům, jako je Japonsko, Korejská republika, Tchaj-wan, Spojené státy či Kanada. Řadí se sem také ekonomiky na vzestupu, mezi které patří například Indie nebo právě Brazílie.



**Motorem brazilské ekonomiky i hlavním působištěm pro inovativní firmy je Sao Paulo.**



Více o programu DELTA 2

### OPTIKA ČI ÚPRAVA POVRCHŮ

Potenciálu Latinské Ameriky se věnuje již delší dobu mimo jiné i agentura CzechInvest. Od roku 2016 se uskutečnily mise do Kolumbie, Argentiny, Chile, Brazílie a Mexika. Ty byly zaměřené například na tematiku chytrých měst, inovace v důlním průmyslu nebo na pokročilé materiály a strojírenství.

Loni v únoru se CzechInvest podílel na technologické misi do Brazílie, která se soustředila na optoelektroniku a vědecko-výzkumnou spolupráci. Jednání se zúčastnili české společnosti CertiCon a AtomTrace, představitelé výzkumných institucí Ústavu termomechaniky a Fyzikálního ústavu Akademie věd, Strojní fakulty Českého vysokého učení technického, předseda Podvýboru pro vědu, výzkum a inovace Parlamentu ČR Pavel Juříček a zástupci Technologické agentury ČR. Právě ti zprostředkovali spolupráci s brazilskými partnery SENAI a EMBRAPI.

Díky tomu se Brazílie zařadila mezi státy, se kterými mohou firmy a instituce spolupracovat a zároveň v tuzemsku získat finanční podporu

na výzkumné projekty z programu Technologické agentury ČR s názvem DELTA 2. Přítomní dále jednali s Brazilskou rozvojovou bankou, institutem SENAI Cimatec či institutem na výzkum laserů SENAI FIESC. Během mise se také ukázal velký

**Loni se Brazílii podařilo vyprodukovat pět společností, jejichž hodnota přesáhla pět miliard amerických dolarů. Společně s Německem tak Brazílie z hlediska počtu jednorozčů obsadila třetí místo za Spojenými státy a Čínou.**

potenciál pro spolupráci v laserových technologiích zaměřených na úpravu povrchů materiálů.

V listopadu navazovala mise do Sao Paula, ekonomického centra Brazílie. Během týdenní cesty, která se uskutečnila ve spolupráci s českým zastupitelským úřadem v Sao Paulu, se jednalo s řadou brazilských vědecko-výzkumných institucí jak v oblasti

### OD JAPONSKA PO MEXIKO

Během uplynulých tří let agentura CzechInvest zorganizovala nebo se podílela na více než desítku technologických misí do zahraničí. Mířily do inovačních center Asie i na americký kontinent. Mezi tématy patřila například robotika, optika, letectví či těžební technologie.

#### JAPONSKO

× Duben 2017

**Robotika a Průmysl 4.0**

#### KANADA

× Květen 2017

**Inovace v leteckém průmyslu**

#### ČÍNA

× Listopad 2017

**Kyberbezpečnost**

#### CHILE

× Listopad 2017

**Inovace v důlním průmyslu**

#### JAPONSKO

× Květen 2018

**Fotonika, optika a optoelektronika**

#### KOREA

× Květen 2018

**Robotika a Průmysl 4.0**

#### KANADA

× Září 2018

**Umělá inteligence**

#### ARGENTINA

× Říjen 2018

**Inovace v důlním průmyslu**

#### BRAZÍLIE

× Únor 2019

**Fotonika a vědecko-výzkumná spolupráce**

#### JAPONSKO

× Červen 2019

**Vodíkové technologie**

#### MEXIKO

× Červen 2019

**Pokročilé materiály a strojírenství**

umělé inteligence, tak strojírenství. Patřily mezi ně například Technologický institut Mauá, Federální univerzita ABC, Advanced Institute for Artificial Intelligence, Federální univerzita Sao Carlos, Univerzita Sao Paulo, Onovolab či Brazilská asociace výrobců strojů.

### BŘEZNOVÁ MISE SE ZAMĚŘÍ NA ROBOTY A LASERY

V započaté spolupráci bude pokračovat nová technologická mise naplánovaná na letošní březen. Organizují ji zastupitelské úřady v Sao Paulu a Brasílii, ministerstvo průmyslu a obchodu a CzechInvest. Zaměří se na inovativní trendy v robotice a laserech. Pro bližší informace o misi mohou zájemci kontaktovat Odbor inovací CzechInvestu na e-mailové adrese [zdenek.havel@czechinvest.org](mailto:zdenek.havel@czechinvest.org). x

**Zdeněk Havel, Kristýna Turečková**  
CzechInvest

# Pro vstup do metra postačí místo jízdenky obličej

Přinášíme zprávy o byznysu ve světě a příležitostech pro české vývozce od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

## KOSTARIKA A PANAMA

### Zelená ekonomika plánuje víc elektrobusů a vlaků

Ve Střední Americe se elektromobilita společně s energií z obnovitelných zdrojů velmi rychle rozvíjí, což vytváří prostor pro zahraniční investice a dodávku moderních technologií. Průkopníkem elektromobility je v regionu Kostarika, která do roku 2035 plánuje dosáhnout nulových

projektu se zapojilo více než 50 restaurací, hotelů a dalších zařízení, které budou nabízet dobítí elektromobilů.

Ve stopách Kostariky kráčí i Panama, jež si stanovila za cíl, že podíl elektromobilů na celkovém vozovém parku bude do roku 2030 mezi 10 až 20 procenty. V Panamě však není



emisí u 30 procent vozového parku veřejné dopravy a do roku 2050 by měl podíl stoupnout až na 85 procent.

Elektrické autobusy budou uvedeny do provozu v prvním čtvrtletí tohoto roku a v současné době se také připravuje plán na přeměnu vlaku poháněného dieselem na lokomotivu v moderní elektrickou soupravu. Že je elektromobilita významná i pro privátní sektor, to dokazuje projekt elektrické trasy v oblasti Monteverde. Konkrétně se jedná o podpůrnou síť pro cestující s elektrickými vozidly. Do

používání elektromobilů žádnou novinkou. V současné době vláda usiluje o zvýšení jejich popularity snížením cen baterií. Loni bylo dále do provozu zařazeno téměř 100 elektrických taxíků a v krátkém horizontu zamýšlí přidat dalších 1500 aut. Dále se očekává plná elektrifikace 100 autobusů. Panama, stejně jako Kostarika, plánuje v budoucnu úplný přechod na elektromobilitu a výrobu energie z obnovitelných zdrojů. ✖

Jiří Jílek, CzechTrade Lima

## BELGIE

### S novým rokem přišla sada nových předpisů



Od začátku ledna vešlo v Belgii v platnost mnoho nových předpisů. Nový obchodní zákoník zavádí pravidla pro nově zřízené obchodní společnosti, snižuje počet právních forem na čtyři, mění složení správní rady a zavádí požadavek na provádění testu likvidity před rozdělením zisků nebo rezerv u některých právních forem společnosti.

Pokud jde o stávající společnosti, ty se zákoníku budou muset přizpůsobit do roku 2024, avšak některá ustanovení zaměřená na zjednodušení, u nichž není nutná žádná změna statusu, vstoupila v platnost 1. ledna. ✖



▲  
Další aktuální zprávy a kontakty na zahraniční síť CzechTrade

Alena Mastantuono, CzechTrade Brusel

#### NĚKTERÁ NOVÁ PRAVIDLA V BELGII

- ✖ Motorová vozidla označená Euro 3 mohou vstoupit na území bruselského regionu maximálně osm dní v roce, a to za podmínky, že zakoupí denní povolení za 35 EUR.
- ✖ Zpoplatnění dodatečných 22 kilometrů pro těžká nákladní vozidla nad 3,5 t ve vybraných úsecích na silnicích N5g, N224, la N246 a N610.
- ✖ Zdražení piv vařených AB InBev a Alken-Maes, vyjma nealkoholických piv, v sektoru Horeca a supermarketech.
- ✖ Region hlavního města Brusel ruší kompenzace pro majitele fotovoltaických panelů (s výkonem menším než 5 kW).
- ✖ Poplatky za autorská práva a odměny producentům a umělcům platí za vysílání hudby komerční podniky, společnosti a organizátoři akcí přes jednotnou platformu Unisono.
- ✖ Zákaz používání ionizačních detektorů kouře v domácnosti a ve Flandrech povinnost vybavit každý dům detektorem kouře.

## JIŽNÍ KOREA

## Obchodní právo je příliš přísné, míní Evropané

Evropská obchodní komunita v Jižní Koreji vyzvala k úsilí o vytvoření podnikatelského prostředí příznivého jak pro korejské, tak i pro zahraniční firmy. Přitom zmínila rostoucí číslo trestných obvinění a předpisů překážejících zahraničním investicím.

Podle Michaela Reiterera, velvyslance EU v Koreji, jsou tamější zákony velice přísné, zvláště pak pro zahraniční firmy. Na ty jsou uplatňována tvrdší regulační opatření. Velvyslanec také podotkl, že zahraniční firmy vnímají, že jsou častěji podrobovány vyšetřování. Někdy se setkávají s tím, že jsou trestně stíhány, ačkoli jednají s dobrými úmysly.

Andrew Kim, ředitel oddělení vnějších vztahů v Mercedes-Benz Korea, dodává, že trestnímu stíhání podléhají i malé přestupky spojené s certifikací či cly. Velcí podnikatelé



se také shodují, že Korea má příliš mnoho regulací bránících v podnikání a investicích.

Evropská obchodní komora v Koreji (ECCK) vydala kolektivní vyjádření. Dokument zahrnuje nejzákladnější problémy a návrhy na jejich zlepšení ve 20 různých odvětvích. ✘

Hana Němcová, CzechTrade Soul

## INDIE

## Ubylo chudoby, přibývá nových projektů

Indie počítá s meziročním růstem HDP za rok 2019 přes šest procent. Podle výhledů Světové banky by navíc ekonomika měla dále zrychlovat. Díky zlepšení životní situace se za poslední dekádu se podařilo snížit počet lidí žijících pod hranicí chudoby z 640 milionů v roce 2006 na 366 milionů v roce 2017. Indie má pátý největší spotřebitelský trh na světě a očekává se, že do roku 2030 obsadí třetí pozici za Čínou a USA.

Nové infrastrukturní projekty mohou znamenat i příležitosti pro české firmy. Například v zelené energetice se indická vláda rozhodla stát světovým lídrem, což stvrdila Pařížskou dohodou v roce 2015. Tehdy se zavázala, že do roku 2030 bude 40 procent veškeré doma vyrobené elektrické energie pocházet z nefosilních zdrojů, a to především s důrazem na zdroje solární a větrné.



Další zajímavou oblastí je letecký průmysl. Jen za minulý rok vzrostl počet cestujících o 17 procent. Dalším perspektivním oborem je stavebnictví. Díky potřebě nové infrastruktury, jako jsou letiště, dopravní stavby, ubytovací kapacity, komerční objekty a specializovaná vybavenost požadovaná hlavně rychle rostoucí střední třídou, se očekává rozvoj stavebního průmyslu s růstem přes osm procent ročně v příštích deseti letech. ✘

Luboš Ulič, CzechTrade Mumbai



Foto: Shutterstock.com

## JAPONSKO

## Ósacké metro testuje turnikety s detekcí obličeje

Společnost provozující linky metra ve třetím největším japonském městě Ósace představila počátkem roku nový model turniketů s funkcí rozpoznávání obličeje. Testovací režim zatím probíhá v rámci jedné stanice z celkových 133 a účastní se jej přibližně 1200 zaměstnanců společnosti. V nejbližší době by pak měly být instalovány obdobné turnikety od jiných výrobců i v trojici dalších stanic. Po konci testovacího provozu v září 2020, vyhodnocení rychlosti a přesnosti detekce a výběru konečného dodavatele by mělo dojít k rozšíření do všech stanic nejpozději do roku 2024, tedy rok před světovou výstavou EXPO 2025 v Ósace.

Pro vstup do stanice bez označení jízdenky či přiložení čipové karty je nutná registrace obličeje a řešení je tak velmi podobné systémům z mezinárodních letišť, který k rozpoznávání využívá biometrické údaje z cestovních pasů. Ósacké metro si od turniketů slibuje především zvýšení komfortu pro pasažéry na invalidních vozících a s dětskými kočárky. Společnost přislíbila, že bude věnovat zvýšenou pozornost ochraně osobních dat pasažérů a nadále bude umožňovat vstup i současnými způsoby.

Zavádění obdobných technologií usnadňujících lidem každodenní situace je součástí širší vládní strategie nazvané Society 5.0. Ta si klade za cíl vytvořit pomocí moderních technologií lepší podmínky pro život a překonání některých negativních sociálních jevů v japonské společnosti. CzechTrade sleduje příležitosti pro české firmy v těchto inovacích a je připraven jim pomoci uspět s jejich řešeními na japonském trhu. ✘

Richard Schneider, CzechTrade Tokio



▲  
CzechTrade  
denně – zahraniční  
obchodní  
příležitosti  
e-mailem

# Bělorusko chce do WTO, urychluje reformy

Prezident Lukašenko chce letos završit jednání o vstupu do WTO. Před přijetím ale musí Bělorusko pokročit s reformami a stabilizovat ekonomiku. Na stavbách elektráren, čističek nebo rafinerií využili příležitost čeští dodavatelé.

**B**ělorusko je země, která má s Českou republikou mnoho shodných rysů. Podobný počet obyvatel a struktura průmyslu, orientuje se na export a má výhodnou tranzitní polohu. Český průmysl má v Bělorusku velmi dobré jméno a silnou tradici. Nutnost modernizace výrobní základny a zavádění nových technologií v celé řadě odvětví běloruské ekonomiky představují pro české podnikatele zajímavé obchodní a investiční příležitosti.

Bělorusko je nejen země hlubokých lesů a průzračných jezer, ale také exportní průmyslový stát s rozvinutým sektorem zemědělství. Dováží zejména surovou ropu a strojírenské výrobky, dále nákladní automobily, traktory a silničně-stro-

jovou techniku. Mezi hlavní průmyslová odvětví patří strojírenství, těžba a zpracování draselných solí, papírenský, textilní, potravinářský a chemický průmysl. V zemědělském sektoru je Bělorusko významným exportérem hnojiv, v potravinářství se jedná zejména o sýry, máslo a masné výrobky.

## EKONOMIKU POTRÁPILA INFLACE I ZNEČIŠTĚNÍ ROPOVODU

Podle údajů Národního statistického výboru Běloruska se za prvních jedenáct měsíců roku 2019 (v porovnání se stejným obdobím roku 2018) HDP zvýšil o 1,1 procenta, což vzhledem k ambicím země nelze považovat za příliš velký úspěch. Alexandr Lukašenko v listopadu loňského roku po-

depsal dva prezidentské výnosy, na jejichž základě má ve střednědobém horizontu dojít k vytvoření potřebných podmínek pro urychlení tempa

## V listopadu byl ve zvláštní ekonomické zóně ve Vitebské oblasti otevřen společný česko-běloruský podnik Cylinders BEL na výrobu ocelových tlakových lahví.

Tradičním odvětvím je výroba těžkotonážních traktorů, jako je nový, nejrobustnější model Belarus 5022.

růstu HDP, zlepšení životní úrovně obyvatel a posílení snahy zachovat makroekonomickou stabilitu. Zároveň tak potvrdil prognózu uvedenou v oficiálním rozpočtu Běloruska pro rok 2020, kde je uvedeno plánované zvýšení HDP až o 2,8 procenta.

Běloruskou ekonomiku v roce 2019 ovlivnila inflace a nerovnoměrný růst HDP, negativní dopad mělo rovněž znečištění ropovodu Družba organickými chloridy v úseku mezi Běloruskem a Polskem, za které Bělorusko požaduje po Ruské federaci odškodnění v řádech desítek milionů dolarů.

## ZAHRANIČNÍMU OBCHODU VĚDÍ RUSKO

Tradičně největším hospodářským partnerem Běloruska je Ruská federace. Obchod s ní tvoří polovinu běloruského zahraničního obchodu, obě ekonomiky jsou silně provázány. Po Rusku je druhým nejvýznamnějším partnerem EU s téměř čtvrtinovým podílem na celkovém zahraničním obchodu. Jelikož EU odmítla dokončit proces uzavření dvoustranné dohody o partnerství a spolupráci (PCA), řídí se vzájemně



Foto: Shutterstock.com





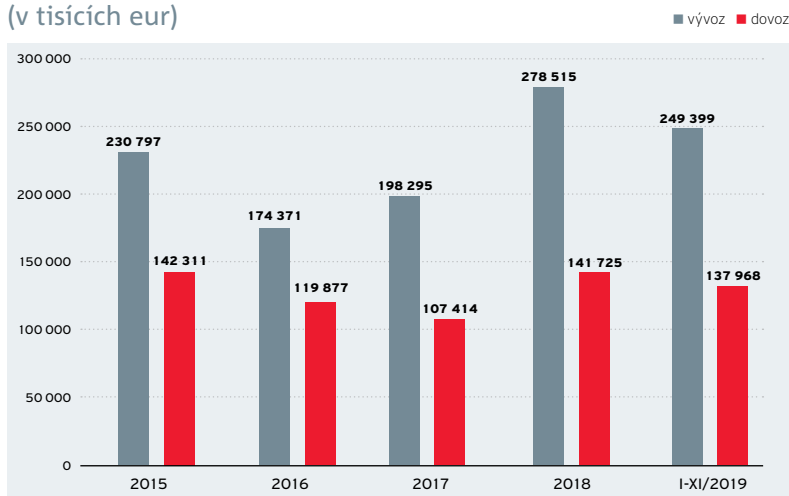
Foto: Shutterstock.com

hospodářské vztahy dohodou o obchodu a spolupráci (TCA), podepsanou mezi tehdejšími EHS a SSSR v roce 1989. Mezi další významné

obchodní partnery Běloruska patří vedle Ukrajiny a Číny především Německo, Velká Británie, Polsko, Litva či Nizozemsko.

**Země chce snížit svou energetickou závislost na Rusku, čemuž napomůže i dokončení jaderné elektrárny Astravec.**

### VZÁJEMNÝ OBCHOD ČR A BĚLORUSKA (v tisících eur)



Zdroj: ČSÚ

### NA PRAHU WTO

Bělorusko je aktivním členem OSN, Mezinárodního měnového fondu, Eurasijské ekonomické unie, Východního partnerství a Společenství nezávislých států (SNS). Jedním z nejdůležitějších cílů běloruské zahraniční politiky je završení přístupového procesu do Světové obchodní organizace (WTO). O členství země zažádala již v roce 1993, přístupový proces byl obnoven a zakativizován v březnu roku 2016. Bělorusko má zájem o dokončení vstupu na 12. ministerské konferenci WTO v Kazachstánu v červnu letošního roku, což je však obecně považováno za příliš ambiciózní cíl. Běloruská ekonomika si zachovává nerovnováhu i některé strukturální problémy, které se nahromadily za posledních 20 let. Nedostatečný pokrok v zavádění tržních reforem a potřeba liberalizace obchodního režimu nejspíš oddálí přijetí přinejmenším na příští rok. Vstup do WTO přispěje nejen k celkovému posílení běloruského zahraničního obchodu, ale také k prohloubení obchodních vztahů Běloruska s Evropskou unií.

### ČEŠI POMÁHAJÍ S MODERNIZACÍ RAFINERIE

V Bělorusku již úspěšně působí řada českých firem. V oblasti vodo-hospodářství je zde aktivní firma Metrostav, která se vedle dalších projektů podílela na rozšíření a rekonstrukci čističky odpadních vod v Brestu. Společnost Mavel realizuje řadu hydroenergetických projektů v Polocku a Grodně. Dalším příkladem zdárné česko-běloruské obchodní spolupráce je firma Unis, která se spolu s dceřinou společností UNISněfteprojekt mimo jiné podílí na modernizaci rafinerie NAFTAN v Novopolocku. V listopadu loňského roku byl ve zvláštní ekonomické zóně ve Vitebské oblasti otevřen společný česko-běloruský podnik Cylinders BEL na výrobu ocelových tlakových lahví.

Profil české ekonomiky koresponduje s potřebami běloruského trhu, vzájemný obchod se navíc opírá o dlouholetou tradici. V současné době je v Bělorusku zaregistrováno 200 společných česko-běloruských podniků a podniků s českým kapitálem. Mezi nejperspektivnější obory pro spolupráci patří průmysl a strojírenství se zaměřením na modernizaci průmyslových podniků, zdokonalování technologie výroby a dodávky komponentů pro následnou výrobu běloruské strojírenské produkce. Šance nabízí také energetika se zaměřením na tepelné elektrárny (včetně jaderných) a na





Foto: Shutterstock.com

alternativní zdroje, dále chemický a petrochemický průmysl, agrární sektor, rozvoj dopravní a městské infrastruktury, odpadové hospodářství a vodohospodářství.

Vzájemný obchod Česka s Běloruskem dlouhodobě vykazuje kladné obchodní saldo ve prospěch ČR. Podle obrátu vzájemného obchodu je Bělorusko pro Českou republiku 58. nejvýznamnějším obchodním partnerem.

### LETOS MÁ BÝT SPUŠTĚN PRVNÍ BLOK JADERNÉ ELEKTRÁRNY ASTRAVEC

Růst energetické nezávislosti a diverzifikace dodavatelů je v dalších

## Metrostav se vedle dalších projektů podílel na rozšíření a rekonstrukci čističky odpadních vod v Brestu.

letech jedním ze strategických cílů běloruské vlády. Země chce v nadcházejících dvou letech snížit podíl Ruska ve svých dovozech energie z 90 na 70 procent. Plánované spuštění prvního bloku jaderné elektrárny Astravec v letošním roce a následná integrace do přenosové

### Osou dopravy v metropoli Minsk je metro ne nepodobné tomu pražskému.

soustavy Běloruska přináší další exportní příležitosti pro vývozce energetických zařízení, například při modernizaci transformátorových stanic.

Rozvoji energetického potenciálu země má rovněž napomoci snaha více využívat domácí zdroje. Do popředí se dostává pojem „zelená energetika“. Snaha o větší energetickou soběstačnost a absence energetického strojírenství na území Běloruska představuje pro české firmy perspektivy v oblasti dodávek zařízení pro vodní a větrné elektrárny. Zvyšuje se také poptávka po energeticky efektivních a úsporných technologiích, zejména v komunálním sektoru. Kvůli vysokým cenám plynu mají potenciál dodávky elektrických kotlen a malých kotlen na místní suroviny, jako jsou biomasa či rašelina. Ve vysoce konkurenčním prostředí je však třeba mít na paměti i sílu zahraniční konkurence, zejména té z Itálie a Německa.

Spolupráce v energetickém sektoru mezi Českem a Běloruskem je v současnosti na velmi vysoké úrovni. Její koordinaci, stejně jako vytyčení perspektivních obchodních příležitostí pro české a běloruské firmy v této oblasti zajišťuje zejména pracovní skupina pro energetiku, jež za českou

stranu vedou sektoroví specialisté ministerstva průmyslu a obchodu.

### DO MOHYLEVSKÉ OBLASTI ZAMÍŘÍ V KVĚTNU ČESKÁ OBCHODNÍ MISE

Podporu českého exportu zajišťuje v Bělorusku především ekonomický úsek Velvyslanectví ČR v Minsku. Dalším hybatelem, který přispívá k aktivizaci ekonomických vztahů, jsou podnikatelské mise a účast českých firem na veletrzích. Významnou roli rovněž hrají finanční instituce, jako jsou Česká exportní banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost a Českomoravská záruční a rozvojová banka.

Důležitá je Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a obchodně-ekonomickou spolupráci. Doposud poslední, jedenácté zasedání komise se uskutečnilo loni v dubnu v Praze. Českou delegaci vedl náměstek ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický, jeho běloruským protějškem byl náměstek ministra zahraničních věcí Jevgenij Šestakov.

Dvanácté zasedání česko-běloruské mezivládní komise proběhne v první polovině letošního roku v Minsku. V jeho rámci se v souvislosti s podporou rozvoje obchodně-ekonomické spolupráce s běloruskými regiony připojí k delegaci ministerstva průmyslu a obchodu a představitelů dalších rezortů a institucí také skupina českých podnikatelů a společně zamíří na východ Běloruska do Mohylevské oblasti. Zde je nezbytné zmínit, že velice aktivní a přínosná spolupráce na úrovni regionů již probíhá mezi Krajem Vysočina a Minskou oblastí, zejména v oblasti zdravotnictví, energetiky, školství, mládeže, sportu a kultury.

Prodloužením velmi plodné součinnosti v energetice bude incomingová mise z Běloruska do ČR, která se uskuteční ve druhém pololetí letošního roku. Na říjnovém Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně proběhne i letos tradiční akce „Business den Běloruska“, jejíž organizaci zajišťuje Komora pro hospodářské styky se státy SNS. ✖

**Veronika Jelínková**  
 Odbor zahraničně ekonomických politik I  
 Ministerstvo průmyslu a obchodu



Czech  
Republic  
**The Country  
For The Future**

Sledujte novinky  
k Inovační strategii  
České republiky na  
[www.countryforfuture.com](http://www.countryforfuture.com)



Czech  
Republic  
**The Country  
For The Future**

Vytvořme společně  
naši budoucnost





# Ukrajina nechala krizi za sebou, obchod s Českem graduje

Před pěti lety byla ukrajinská ekonomika v hluboké recesi. V poslední době se ale karta obrátila. Hospodářství rychle roste, z čehož těží i čeští exportéři. Roční objem vývozu na Ukrajinu se od krize víc než zdvojnásobil.

**P**o kritických letech 2014 a 2015 se Ukrajina pomalu zvedá. Zatímco v nejproblémovějším roce 2015 klesla její ekonomika téměř o deset procent, během let 2016 a 2017 došlo k opětovnému růstu HDP, a to v průměru o tři procenta. Růst byl podpořen zejména investicemi, silnou domácí poptávkou a rostoucím exportem. K navrácení hospodářského růstu přispěla také stabilizace rozpočtu, zpevnění ukrajinské hříbny a reforma bankovního

sektoru, během níž zanikla polovina finančních ústavů.

Hlavními motory růstu byly obchodní sektor, stavebnictví, doprava a trh s nemovitostmi. Podle údajů z roku 2018 došlo na Ukrajině k růstu HDP na úrovni 3,5 procenta. Inflace dosáhla v roce 2018 úrovně jedenácti procent, nezaměstnanost se pohybovala nad devítí procenty.

## OBROT K LEPŠÍMU

Podle údajů za první tři čtvrtletí loňského roku se růst HDP dále zvýšil na

4,2 procenta, inflace naopak poklesla na 7,5 procenta a nezaměstnanost na 8,4 procenta. Celkově lze hodnotit současnou hospodářskou situaci na Ukrajině jako makroekonomicky stabilizovanou, avšak také jako křehkou s celou řadou rizik.

Další vývoj bude záviset na efektivitě reform, především v oblasti finančního sektoru, protikorupční politiky, privatizace a pozemkové reformy. Příznivější podmínky pro zahraniční kapitál může vytvořit liberalizace podnikatelského a regulačního prostředí a nastolení vlády práva.

**V současnosti na Ukrajině působí v různých odvětvích více než 200 českých společností.**



Foto: Shutterstock.com

**Na dně krize v roce 2015 hlásili Ukrajinci skoro desetiprocentní meziroční propad ekonomiky, letos čekají růst přes čtyři procenta.**

V lednu 2018 byl schválen zákon o privatizaci státního a komunálního majetku. Privatizace převážně ztrátových státních podniků (v současné době jsou jich více než tři tisíce) má za cíl podpořit státní rozpočet, přivést nové zahraniční investory, podpořit vytváření pracovních míst a podmínek pro hospodářský růst.

### TROLEJBUSY, TRAMVAJE, KOTLE

Současná obchodní a ekonomická spolupráce ČR a Ukrajiny je významná a roste. Stále ovšem existují překážky – patří k nim zejména slabost ukrajinské ekonomiky spojená s nedostatkem peněz a stále probíhajícím reformním procesem. I přes velkou snahu o snížení korupčního prostředí se země podle Indexu vnímání korupce nachází na 120. místě ze 180 zemí, což však za poslední tři roky znamená zlepšení o 11 míst.

V průběhu let 2016 a 2017 se v návaznosti na makroekonomickou stabilizaci Ukrajiny aktivizovala řada českých firem na ukrajinském trhu. V současnosti na Ukrajině působí v různých odvětvích více než 200 českých společností. Jsou aktivní v mo-

dernizaci a zvyšování bezpečnosti ukrajinských jaderných elektráren, výstavbě solárních elektráren nebo farmaceutických provozů, výrobě tramvají a trolejbusů, dodávkách strojírenské techniky a technologií pro živočišnou výrobu a také v těžbě nerostných surovin (zejména uhlí a zemního plynu). Nelze opomenout ani společnou výrobu pracovní obuvi, dodávky potravinářských výrobků, produkce sanitární techniky, průmyslových kotlů či montáž osobních vozů pro ukrajinský trh. Ukrajina představuje 22. nejvýznamnějšího zahraničně-obchodního partnera ČR.

### SBLIŽOVÁNÍ S UNÍÍ

Navýšení obchodní spolupráce je jedním z výsledků asociční dohody mezi Evropskou unií a Ukrajinou, která byla podepsána v roce 2014. Ekonomická část dohody (DCFTA) začala být prozatím prováděna od 1. ledna 2016, plnohodnotně pak celá dohoda vstoupila v platnost v září 2017. Cílem dohody je vytvořit podmínky pro lepší hospodářské vztahy vedoucí k postupné integraci Ukrajiny do vnitřního trhu EU. Součástí je podpora volného obchodu a snahy Ukrajiny dokončit přechod k fungujícímu tržnímu hospodářství, mimo jiné prostřednictvím postupného sblížení jejich zákonů s právními předpisy EU.

### PŘIBYL I LETECKÝ SPOJ Z PARDUBIC

Rostoucí intenzitu česko-ukrajinských vztahů doprovází navýšení po-

čtu linek z českých letišť do ukrajinských měst. Ke stávajícím spojením Prahy s Kyjevem a Oděsou přibyla spojení Prahy se Lvovem a Charkovem. Také z Pardubic se nyní létá do Kyjeva.

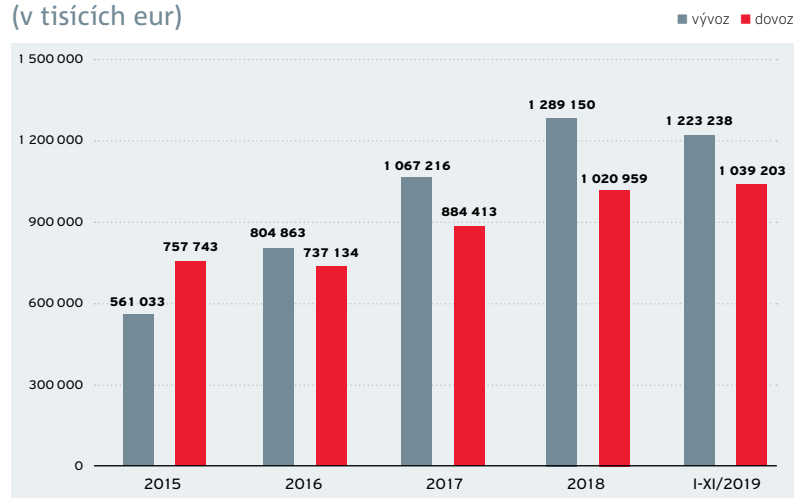
Velmi důležitá je též aktivní spolupráce mezi českými a ukrajinskými regiony. Tradičně nejsilnější je spolupráce se západoukrajinskými regiony, a to zejména se Zakarpatskou oblastí. S tou intenzivně spolupracuje Ústecký kraj, Pardubický kraj a Kraj Vysočina. Vzájemné vztahy nestojí pouze na kulturní, ale i na obchodně-ekonomické a dobročinné bázi. Za zmínku stojí společný dobročinný fond Kraje Vysočina a Zakarpatské oblasti ViZa, jehož cílem je spolupráce při poskytování nezištné pomoci ve zdravotnictví, školství a dalších oblastech.

### LETOS POMŮŽE OBCHODU ENERGETICKÁ MISE I VODOHOSPODÁŘSKÝ VELETRH

Podporu českého exportu zajišťuje na Ukrajině vedle ekonomických úseků (Velvyslanectví v Kyjevě, Generální konzulát ve Lvově) také kyjevská kancelář CzechTrade. V Kyjevě působí i České centrum. Další podporu představuje organizace podnikatelských misí a oficiální účast českých firem na veletrzích. Významnou roli hrají rovněž státem řízené finanční instituce – Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost.

Mezi klíčové nástroje Ministerstva průmyslu a obchodu pro rozvoj

### VZÁJEMNÝ OBCHOD ČR A UKRAJINY (v tisících eur)



Zdroj: ČSÚ

## » Pro rok 2020 jsou naplánovány podnikatelské mise se zaměřením na energetiku nebo do vybraných ukrajinských regionů.

vzájemných obchodně ekonomických vztahů s Ukrajinou patří česko-ukrajinská mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technickou spolupráci. Jejím specifikem je obsazení postů spolupředsedů na úrovni vicepremiérů, což v současnosti nemá obdoby. V rámci komise se pravidelně konají zasedání stálých pracovních skupin pro spolupráci v oblasti průmyslu a energetiky. Do budoucna je uvažováno o zřízení dalších stálých pracovních skupin, a to i na regionálním základě.

Následující deváté zasedání se uskuteční na začátku března letošního roku v Kyjevě. Ministerstvo průmyslu a obchodu se ve spolupráci s dalšími resorty a partnery podílí na dalších akcích zaměřených na podporu českého exportu na Ukrajinu. Pro rok 2020 je naplánována

Foto: Shutterstock.com



**Praha postupně získala přímé letecké spojení vedle Kyjeva také s Oděsou, Lvovem a Charkovem.**

podnikatelská mise se zaměřením na energetiku, podnikatelská mise do vybraných ukrajinských regionů, oficiální účast České republiky na vodohospodářském veletrhu Aqua Therm v Kyjevě v půli května

a Business den Ukrajiny na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. ✖

**Jakub Mareš**  
 Odbor zahraničně ekonomických politik I  
 Ministerstvo průmyslu a obchodu

## Návštěva premiéra přišla po 11 letech

Rostoucí potenciál Ukrajiny byl jedním z důvodů oficiální návštěvy předsedy vlády ČR Andreje Babiše na Ukrajině, která proběhla v listopadu loňského roku. Při této cestě byl doprovázen místopředsedou vlády ČR a ministrem průmyslu a obchodu Karlem Havlíčkem a početnou podnikatelskou delegací, která čítala více než 90 zástupců ze 73 českých firem působících v energetice, strojírenství, ICT, obranném průmyslu, dopravní infrastruktuře, potravinářství, zemědělství a službách. Podle údajů Hospodářské komory ČR byla doprovodná podnikatelská delegace jednou z největších v historii, což ilustruje zájem českých firem o rostoucí ukrajinský trh.

V rámci návštěvy se Andrej Babiš a Karel Havlíček setka-

li s ukrajinským premiérem Oleksijem Hončarukem, prezidentem Volodymyrem Zelenským a předsedou parlamentu Dmytrem Razumkovem. Čeští představitelé během své návštěvy ocenili velké reformní úsilí nové ukrajinské vlády a prezidenta. Během jednání byl kladen silný důraz na aktuální témata rozvoje bilaterální hospodářské spolupráce ČR a Ukrajiny. Ministr Havlíček se také sešel s vicepremiérem pro evropskou a euroatlantickou integraci Ukrajiny Dmytrem Kulebou, který byl jmenován ukrajinským spolupředsedou česko-ukrajinské mezivládní komise.

Důležitým bodem programu bylo česko-ukrajinské obchodní fórum zaměřené na navazování kontaktů mezi českými a ukrajinskými podnikateli. Toto fórum

**S českou delegací se mimo jiné setkal i ukrajinský premiér Oleksij Hončaruk.**



Foto: Shutterstock.com

společně zahájili předsedové vlád ČR a Ukrajiny Andrej Babiš a Oleksij Hončaruk spolu s prezidentem Hospodářské komory ČR a prezidentem Obchodní komory Ukrajiny. Součástí fóra byl také

podpis dohod mezi českými společnostmi a jejich ukrajinskými partnery. Z prvních ohlasů od českých podnikatelů je zřejmý velký úspěch doprovodné mise na Ukrajinu. ✖

# Do privatizace jde víc než 500 podniků

Vláda Oleksije Hončaruka chystá velký prodej veřejného majetku. Nabídne několik stovek společností, které na Ukrajině dosud vlastní stát. Vedle menších podniků bude v nabídce i několik velkých firem – doly nebo luxusní hotely.

**U**krajinská vláda rozhodla o privatizaci několika stovek státních podniků. Do ukrajinského Fondu národního majetku převedla v posledních týdnech 530 společností, jejichž odhadovaná hodnota je 512 milionů dolarů. Předseda vlády Oleksij Hončaruk se pochlubil na svém účtu na Twitteru. „Během čtyř měsíců bylo převedeno pro účely privatizace víc státem vlastněných subjektů než za celých 28 let nezávislosti,“ uvedl ukrajinský premiér.

## PREZIDENT ZRUŠIL DLOUHOLETÝ ZÁKAZ

V první vlně se stát soustřeďuje na malou privatizaci drobnějších podniků. Jen na první čtvrtletí letošního roku je plánováno 200 aukcí. Pro tyto účely Fond národního majetku zprovoznil elektronickou platformu, která slouží jako shromaždiště údajů a informací o aktuálním stavu jednotlivých privatizací.

Chystá se ovšem i prodej několika velkých podniků. Podle šéfky úřadu Národní investiční rady Ukrajiny Julie Kovalivové půjde do soukromých rukou například velká průmyslová skupina Technobud nebo čtyřhvězdičkový Hotel Dnipro v Kyjevě. Privatizace může zasáhnout také strojírenský závod Elektrotyazhmash, další luxusní kyjevský hotel President, uhelné doly Krasnolimanska, společnost Uni-

ted Mining and Chemical Company, energetickou firmu Centrengo nebo chemickou továrnu Odessa Port Plant.

Cílem privatizace je nejen získat peníze potřebné pro veřejné investice, zároveň ale také rozhybat hospodářství. Předpokládá se, že soukromí vlastníci budou podniky spravovat efektivněji než stát. Privatizaci na Ukrajině dlouhá léta bránil zákaz prodeje významných podniků, jež byly uvedeny na speciálním seznamu. Jmenována na něm byla více než

tisícovka firem. Zákaz ale loni zrušil prezident Volodymyr Zelenskyj, což bylo rozhodujícím průlomem, který start rozsáhlé privatizace umožnil.

## STÁT SI PONECHÁ VĚDECKÁ PRACOVÍŠTĚ

Kolektiv pracovníků zahraniční kanceláře CzechTrade v Kyjevě připomíná, že v současnosti působí na Ukrajině více než 3,6 tisíce podniků, u nichž je stát jediným nebo většinou vlastníkem. Zdaleka ne všechny



Na prodej má být mimo jiné čtyřhvězdičkový hotel Dnipro v Kyjevě.

**Ne všechny společnosti jsou aktuálně způsobilé k prodeji soukromým investorům. Téměř 600 se jich totiž nachází na Ruskem okupovaném Krymu nebo na území Donbaské a Luhanské oblasti, nad nimiž vláda nemá dostatečnou kontrolu.**

jsou ale aktuálně způsobilé k prodeji soukromým investorům. Téměř 600 se jich totiž nachází na Ruskem okupovaném Krymu nebo na území Donbaské a Luhanské oblasti, nad nimiž vláda nemá dostatečnou kontrolu. Zhruba 900 podniků jsou vědecké instituce, či mají strategický význam, takže zůstanou ve státním vlastnictví s tím, že podlehnou restrukturalizaci. Nečlých 1300 podniků je buď v bankrotu, nebo budou zrušeny. Privatizaci tedy ve skutečnosti podléhá jen tisícovka státních společností. ✖

Tomáš Stingl

# Hlad po zelené elektřině roste v Německu příliš rychle

Němečtí experti varují, že výstavba nových elektráren nebude stíhat držet krok s enormně rostoucí poptávkou po obnovitelných zdrojích energie. Těžit z toho mohou i čeští investoři.

**N**ěmecko jako jedna z evropských zemí zapojená do iniciativy na ochranu klimatu schválila loni klimatický balíček, ve kterém se zavázala ke splnění mnoha klimatických cílů. Do roku 2030 by tak na německých silnicích mělo jezdit kolem deseti milionů elektromobilů a domácnosti by v ideálním případě měly přejít od vytápění pomocí ropy nebo plynu k zelené elektřině. Rovněž firmy se zavázaly nahradit fosilní paliva zeleným vodíkem.

Všechny zmiňované cíle však narážejí na stejný problém. Tak rychlé snižování emisí CO<sub>2</sub> povede zároveň k ještě rychleji rostoucí poptávce po zelené elektřině. Elektromobily, tepelná čerpadla, výroba zeleného vodíku a průmyslová produkce založená na velmi nízké produkci emisí CO<sub>2</sub> zvýší poptávku po tomto typu elektřiny zhruba o jednu čtvrtinu. Ze studie vypracované institutem zaměřeným na energetiku a hospodářství při Univerzitě v Kolíně (EWI) vyplývá, že Německo do roku 2030 nestihne pokrýt 65 procent výroby



Foto: Shutterstock.com

**Do roku 2030 by mělo na německých silnicích jezdit kolem deseti milionů elektromobilů.**

elektřiny z obnovitelných zdrojů, jak si spolková vláda předsevzala.

## KŘETÍNSKÝ STÁLE VĚŘÍ UHLÍ

V uplynulých letech na německý energetický trh aktivně vstoupili i investoři z Česka v čele s Energetickým a průmyslovým holdingem (EPH) miliardáře Daniela Křetínského, který v Braniborsku a Sasku-Anhaltsku investoval do elektráren a hnědouhelných dolů společností Lausitz Energie (LEAG) a Mitteldeutsche Braunkohlengesellschaft (MIBRAG). LEAG je vůbec největší výhodoněmeckou energetickou společností a s osmi tisíci zaměstnanci patří firma k největším zaměstnavatelům v regionu. Sázka na fosilní zdroje energie, které jsou na rozdíl od slunce a větru stabilním

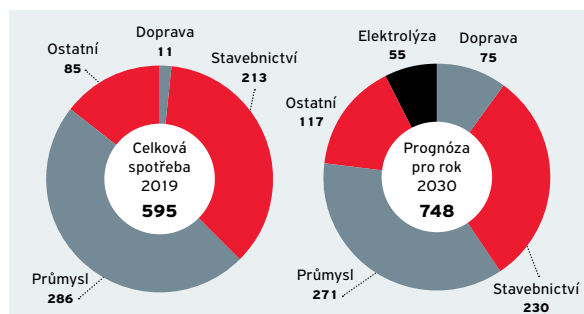
a předvídatelným zdrojem, by se tak mohla vyplatit.

V Německu investoval i polostátní podnik ČEZ, který koupil podíly v high-tech firmách Sonnenbatterie v Bavorsku a Sunfire v Sasku, v roce 2018 koupil společnost Kofler Energies, která se zabývá optimalizací a úsporami energetické spotřeby. Na trh německých energetických služeb ČEZ vstoupil v roce 2017 akvizicí firmy Elevion, za kterou zaplatil více než pět miliard korun.

## VLÁDA ČEKÁ POKLES SPOTŘEBY, EXPERTI Z EWI RŮST

EWI přepracovala studii německé energetické agentury s ohledem na odhady německé vlády, která dokonce očekávala snížení poptávky po elektřině o 4,5 procenta do roku 2030.

## RŮST POPTÁVKY PO ELEKTRINĚ V NĚMECKU (v TWh)



Zdroj: Handelsblatt 2020 na základě EWI



Foto: Shutterstock.com



**Němci instalují v průměru jednu větrnou turbínu každé dva dny, ani to ale nestačí na dosažení cíle vytčeného v oblasti zelených energií.**

Podle EWI by se spotřeba elektřiny měla naopak vyšplhat z 595 TWh v roce 2018 na 748 TWh v roce 2030. Zvýšení poptávky se očekává v oblasti dopravy zejména kvůli elektromobilům, dále ve stavebnictví, výrobě vodíku pomocí elektrolýzy a v dalších odvětvích. Snížení se naopak očekává v průmyslu.

Proč je podle institutu dosažení klimatických cílů německé vlády nejisté? Výčet začíná například u výroby zeleného vodíku jako bezemisního energetického zdroje, což je poměrně náročné na spotřebu elektřiny. Rovněž tepelná čerpadla využívaná domácnostmi pracují na základě termální energie uložené v zemi, vzduchu nebo ve vodě. K je-

jich činnosti je zapotřebí specializovaná technologie, která spotřebovává velké množství elektřiny.

#### **K ZELENÝM STANDARDŮM SE PŘIHLÁSILY BASF NEBO THYSSENKRUPP**

Výroba větrné a solární energie je také na vzestupu, ovšem neroste takovým tempem, aby v roce 2030 pokrývala 65 procent výroby elektřiny v Německu. Aby byl tento cíl dosažitelný, muselo by být každý den nainstalováno 3,5 větrné turbíny. V uplynulém roce přitom byla nainstalována v průměru jedna turbína za dva dny. Dalším problémem větrných elektráren jsou dlouhé schvalovací procesy a legislativní úprava, která omezuje rozmístění větrníků v blízkosti obytných čtvrtí.

Co se týče průmyslu, vícero významných podniků se zavázalo k dodržování zelených standardů. Jako příklad mohou být uvedeny podniky Bayer nebo Lanxess, které chtějí být do roku 2030, respektive 2040, uhlíkově neutrální. K těmto firmám se přidává i koncern BASF, ovšem s ohledem na dostatek zelené elektřiny potřebné k elektricky ovládanému krakování. Firma Thyssen-Krupp vyrábějící ocel chce do roku 2050 nahradit klasické vysoké pece vodíkovými redukčními zařízeními.

Pokud se tedy spotřeba elektřiny do roku 2030 zvýší o pětinu a pokud bude rozšiřování obnovitelných zdrojů energie pokračovat současným tempem, bude cíl využívat 65 procent elektřiny z obnovitelných zdrojů

podle EWI pro Německo dosažitelný jen částečně.

#### **KONEC HNĚDÉMU UHLÍ**

V polovině ledna byl po tvrdých jednáních spolkové vlády s premiéry spolkových zemí Saska, Sasko-Anhaltska, Braniborska a Severního Porýní-Vestfálska schválen harmonogram postupného odstavování uhelných elektráren. Všechny by měly být odstaveny do roku 2038. Průběžně se vyhodnotí, jestli je možné časový plán splnit dokonce i dříve, a to do roku 2035. Harmonogram se zatím vztahuje jenom na elektrárny vyrábějící elektřinu z hnědého uhlí, protože právě to souvisí s povrchovou těžbou v uhelných dolech.

Schváleny byly i finanční balíčky určené ke kompenzaci při zastavení výroby a odškodnění zaměstnanců. Plán odstavení elektráren fungujících na černém uhlí bude schvalován samostatně. Dotčeným federálním státům a jednotlivým významným uhelným koncernům, mezi které patří i firmy v českých rukách, je do roku 2038 přislíbených zatím 40 miliard euro. Zaměstnancům, kteří si nebudou moci na základě současné kvalifikace najít jiné pracovní místo, je slíbeno vyplácení odškodného až do roku 2043.

#### **ELEKTRÁRNĚ ZA 1,5 MILIARDY EUR HROZIL, ŽE NEBUDE SPUŠTĚNA**

Jednání se týkalo i kontroverzních témat jako Hambašský les nebo elektrárna Datteln 4. Hambašský les se v Německu stal symbolem boje za ochranu klimatu. Ekologičtí aktivisté se už dlouho snažili zabránit rozmachu uhelného průmyslu na jeho území a podle nejnovějších správ úspěšně. Hambašský les nebude zcela vyčištěn pro povrchovou těžbu. Naproti tomu povrchový důl Garzweiler má být k těžbě využíván až do roku 2038.

Schylovalo se k tomu, že ultramoderní elektrárna Datteln 4 provozovatele Uniper, která byla od dokončení stavby v roce 2017 jen testována, vůbec nebude spuštěna do běžného provozu. Politici se ale nakonec usnesli, že zapojení do provozu nebudou bránit, protože by tím výrazně narostl rozpočet určený na kompenzace. ✘

**Adam Jareš**  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade v Düsseldorfu

## **Česko ještě zůstává čistým vývozcem elektřiny**

Situace na německém trhu s energiemi bezprostředně ovlivňuje i českou energetiku. Podle informací českého Energetického regulačního úřadu v roce 2018 přesáhla výroba elektřiny v České republice 88 TWh, ale spotřeba byla ve stejném období jen 73,9 TWh. Přebytek energie tedy Česko prodává do zahraničí coby čistý vývozc, v uvedené sezoně 2018 čistý export meziročně vzrostl o sedm procent. V souvislosti s útlumem výroby energie z uhelných elektráren a jen pomalým růstem získávání energie z obnovitelných zdrojů patří k možným scénářům, že už kolem roku 2022 by se z Česka mohl stát čistý dovozce elektrické energie. Tím důležitější pak bude vývoj poptávky i cen energií na sousedním německém trhu. ✘ (tos)

# Startupy v Singapuru mají podporu investorů i vlády

Silicon Valley východu, jen o něco dostupnější. To je Singapur, v němž sídlí i inovační ekosystém center Found8. Jeho spoluzakladatelka Grace Sai přijela v listopadu na startupovou roadshow CzechInvestu po českých městech. „Singapur má nejlepší dostupnost venture kapitálu v Asii,“ říká Grace Sai.

Foto: CzechInvest



**› V případě, že mám startup a uvažuji o expanzi do zahraničí... proč bych se měla rozhodnout právě pro Singapur?**

Myslím, že české startupy by měly o Singapuru a celé jihovýchodní Asii uvažovat ze tří důvodů. Prvním z nich je, že v etablovaných inovačních hotspotech, ať už v Silicon Valley, New Yorku nebo jinde, je v současnosti prostředí příliš konkurenční na to, aby se v nich nový ev-

**Spolupracujeme s vládou a jsme schopni zařídit podnikatelská víza, připomněla na setkání s českými startupy Grace Sai.**

ropský startup dokázal zorientovat. Singapur sice představuje ekosystém na vzestupu s největší dostupností venture kapitálu v celé Asii kromě Číny, ale stále je přátelskou vesnicí, komunitou, kde se všichni vzájemně znají a kde dostupné finance jednoznačně převažují nad počtem nápadů. Pokud jste tedy dobrý podnikatel s dobrým nápadem, získat peníze je podstatně jednodušší a čelíte menší konkurenci.

**› Jaké jsou ty další důvody?**

Tím druhým je, že se Singapur nachází na půl cesty mezi USA, Indií a Čínou. Pokud tedy chcete, aby se vaše společnost profilovala jako globální od samého začátku, je Singapur vynikající místo, kde se usadit. Díky tomu, že jde o westernizovanou, ale zároveň asijskou zemi, získáte zajímavou perspektivu a můžete cílit jak na čínský, tak americký trh. Třetí důvod je podle mě to, jak hladový ekosystém celá jihovýchodní Asie představuje.

**Pro začínající společnosti máte v Česku méně než deset venture kapitálových fondů. To je opravdu málo.**

Za posledních šest let odtamtud vzešlo šestnáct technologických jednorožců a zájem o podporu úspěšných příběhů je skutečně velký. Díky tomu jsou všichni mnohem štedřejší a otevření příležitostí. To je pro vás jako startup velká výhoda. Vždy je klíčové to, koho znáte a kdo vám pomůže.

**› Dává vám tedy smysl, aby české startupy hledaly investice spíše v Singapuru než v České republice?**

Za dobu mé návštěvy jsem vyrozuměla, že pro začínající společnosti máte v Česku méně než deset venture kapitálových fondů. To je opravdu málo. Určitě je na místě nejdříve prozkoumat možnosti v České republice, ale ve chvíli, kdy zjistíte, že ocenění je příliš nízké nebo nabízená investice není strategicky výhodná, dává smysl se poohlédnout jinde. Jako český podnikatel nejste omezen zdroji ve své zemi. Ano, začněte doma, ale pokud je to potřeba, rychle se poohlédněte i ve zbytku světa.

Foto: Shutterstock.com



**Podle žebříčku Doing Business je ostrov Singapur druhou nejlepší zemí pro podnikání na světě.**

Disponujeme sítí více než devadesáti mentorů, spolupracujeme s více než sto korporacemi, ať v pozici partnerů, investorů či zákazníků. K tomu máme dva vlastní venture kapitálové fondy. Spolupracujeme také s vládou, jsme tedy schopni zahraničním podnikatelům zařídit podnikatelská víza, aby mohli v Singapuru žít, pracovat a fundraisovat. Fungujeme opravdu jako ekosystém, neutrální zprostředkovatel, který spolupracuje se všemi zúčastněnými stranami. Pokud jako podnikatel v Singapuru spolupracujete s akcelerátorem CzechInvestu a Found8, zajistíte si v řádu několika týdnů přístup ke spoustě zajímavých lidí: mentorů, investorů, korporátních partnerů a vládě. K tomu získáte na míru vypracovaný plán pro proniknutí do jihovýchodní Asie.

**› Jaký typ startupů, z hlediska oboru, fáze vývoje nebo třeba velikosti, se do singapurského prostředí nejvíce hodí?**

Singapur je v současnosti skvělé místo pro jakýkoli typ startupů. Nejvíce jsou zastoupeny finanční technologie, realitní technologie, elektronické obchodování, ale také pokročilé technologie. Cokoli souvisí s umělou inteligencí a strojovým učením má momentálně velkou podporu ze strany vlády i investorů. Máme skvělé univerzity, které patří mezi nejlepší dvacítku na světě. Nabízejí výzkum na vysoké úrovni a talentované absolventy v oblastech technologií životního prostředí, strojního inženýrství, biomedicínských technologií, vesmírných a leteckých technologií a robotiky. Myslím, že Singapur je vynikající pro jakéhokoli podnikatele a není sektorově vyhraněný.

**› Co byste vzkázala českým startupistům, kteří uvažují o expanzi do zahraničí?**

Myslím, že máte větší potenciál a šanci uspět, než si myslíte. Doporučila bych, abyste byli ambiciózní, nebáli se vykročit do světa a byli hrdí na to, že jste podnikatelé z České republiky. Globální byznys klidně budujte odsud, nejste o nic horší než podnikatelé ze Spojených států nebo Singapuru. ✖

**Karolína Krámková, Sabina Šrámková, Jana Kohoutová**  
CzechInvest

**› V Singapuru je venture kapitálové prostředí ve srovnání s českým velmi rozvinuté. Co tedy může českým startupům nabídnout? Pokud někdo přijede do Singapuru hledat investice, co může očekávat?**

Pokud projdete skrze CzechInvest, potažmo Found8 jakožto jeho partnera, jsme vám schopni otevřít dveře. Vzhledem k tomu, o jak efektivní ekonomiku se jedná, se můžete bez problému už během prvního týdne setkat se zástupci dvaceti venture kapitálových fondů. Například Found8 provozuje dva takové fondy a šest coworkingových center v Singapuru a Malajsii. Efektivita je klíčová, obzvlášť v případě startupů, pro které je největším nepřítelem čas. V Singapuru je venture kapitálové prostředí rozvinuté. Jde o profesionální investory, již vám kromě peněz nabídnou také další podporu. Umějí pracovat s patenty, mají zkušenosti s podporou technologických jednorožců, kteří mají aktuálně hodnotu půl miliardy dolarů. Jako začínající podnikatel určitě oceníte přátelského, aktivního investora, který vás vhodně nasměruje a povede.

**› Zmínila jste profesionální investory. Myslíte, že je nezbytné mít místního partnera, který má v Singapuru vybudovanou svou pozici a může vám otvírat dveře? Jednoznačně.**

**› Dá se to ale zvládnout i na vlastní pěst?**

Nepochybuji, že kreativní a chytrý podnikatel toho zvládne spousta i sám. Vytváří kus budoucnosti, který zatím neexistuje. Závodí ale s časem, má omezený prostor a prostředky. Pokud se může opřít o pomoc více lidí, z bodu A do bodu B se dostane rychleji.

**› A jak vypadá pomoc, kterou českým startupům nabízí Found8?**

Centrum Found8 už pomohlo vyrůst více než tisícovce společností.

**Centrum Found8 už pomohlo vyrůst více než tisícovce společností. Disponujeme sítí více než devadesáti mentorů, spolupracujeme s více než sto korporacemi, ať v pozici partnerů, investorů či zákazníků.**

# CzechTrade vnáší do podpory exportérů proklientský přístup

Se kterým výrobkem je šance prorazit na východě Spojených států? Jak se připravit na jednání s ředitelem čínské firmy v Šanghaji? Jak získat peněžní podporu pro účast na veletrhu v Emirátech? Nejen s takovými výzvami může vývozcům pomoci agentura CzechTrade a její kanceláře v zahraničí.

**U**ž v téměř šedesáti zemích světa může český vývozců najít bezprostřední pomoc pro obchodování v zahraničí. Páteř podpůrné sítě tvoří zahraniční kanceláře CzechTrade, kde pracují čeští ředitelé v přímém kontaktu s místním trhem. Díky dlouhodobé přítomnosti znají dobře zdejší obchodní mentalitu, příležitosti na trhu i konkrétní místní obchodní partnery, s nimiž může

případně český exportér v tom kterém státě navázat spolupráci.

## SERVIS JAKO V SOUKROMÉM SEKTORU

Typickým rysem CzechTrade se během let stal proklientský přístup, na jaký jsou podnikatelé už zvyklí ze soukromého sektoru. Služba je každému vývozcovi podle jeho konkrétního požadavku uzpůsobena na míru a klient má také následně

**Ředitelé zahraničních kanceláří CzechTrade mohou vývozcům asistovat nebo tlumočit při obchodních jednáních v zahraničí.**

právo hodnotit kvalitu práce, jakou příslušná kancelář odvedla. S hodnocením pak agentura následně pracuje a vychází z něj při dalším zlepšování služeb.

Portfolio služeb agentury CzechTrade je dnes už velmi široké. Mezi nejvíce využívané služby patří například vyhledání místního partnera, podpora při prezentaci na veletrhu nebo programy na rozvoj kvalitního designu českých výrobků. Příklad spolupráce zmiňuje například česká společnost Simandl, která vyrábí instantní nápoje a které CzechTrade pomohl na zahraničních veletrzích. „Asi nejvíce na veletrhu PLMA v Amsterdamu v roce 2018, díky kterému jsme začali vyrábět privátní značku pro anglický řetězec a dodávat výrobky pod exportní značkou Darkoff do Ruska a Gruzie. Účast na veletrhu CNR v Istanbulu nám zase dopomohla k dodávkám instantních nápojů do Turecka,“ oceňuje podnikatel Václav Simandl.

V expanzi na zahraniční trhy pomohl CzechTrade také společnosti UNIS, která nabízí mimo jiné sofistikovaný systém řízení výroby. Firma si pochvaluje zejména spolupráci s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade v jednotlivých zemích, kteří jim pomáhají kontaktovat potenciální partnery, případně jim zajišťují účast na veletrzích. „Ocenili jsme například pomoc ředitele zahraniční kanceláře v Budapešti, který nám zprostředkoval setkání s celou řadou potenciálních partnerů. Díky tomu dnes úspěšně spolupracujeme s firmou S&T Consulting





Foto: CzechTrade

**Dvakrát do roka se všichni ředitelé zahraničních kanceláří sjedou do Česka, aby s nimi mohli tuzemští podnikatelé osobně konzultovat své exportní záměry.**

Hungary,“ prozrazuje zástupce společnosti Jiří Jakubec.

Jeho slova potvrzuje i manažer produktu MES PHARIS Leoš Hons. „Nalezení správného partnera není jednoduché. A právě v této oblasti nám státní agentura výrazně pomáhá. Klíčovou přidanou hodnotou jeho zástupců v zahraničí. Díky nim jsme schopni oslovit správného člověka ve správné firmě,“ míní Leoš Hons.

### U ARABŮ NEBO RUSŮ JE ZÁŠTITA STÁTU PLUSEM

Pracovníci CzechTrade v zahraničí se díky dlouhodobému pobytu v příslušné zemi výborně orientují na místním trhu, znají místní podnikatelské prostředí, zvyky, životní styl, mentalitu, dokážou odhadnout reálnost očekávaných výsledků, těžší z kontaktů na místní podnikatele, úřady či právní kanceláře.

V oblastech, jako jsou postsovětské země nebo arabské státy, je často důležité mít při obchodu nějakou záštitu státu. CzechTrade je přitom v zahraničí vnímán jako solidní státní agentura. Zahraniční kanceláře tak otvírají pomyslné dveře ke svým potenciálním obchodním partnerům, protože jeho záštitu vnímají mnozí zahraniční partneři jako garanci důvěryhodnosti českého vývoze. **x**



Více o službách  
CzechTrade

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

**Agentura CzechTrade**

## PŘÍKLADY SLUŽEB CZECHTRADE, KTERÉ LZE VYUŽÍT PŘI PRONIKÁNÍ NA ZAHRANIČNÍ TRHY

### **x OSLOVENÍ MOŽNÝCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ**

Agentura na základě individuálního zadání klienta vyhledá a osloví potenciální zahraniční partnery. Klient získá jejich seznam a aktuální kontaktní údaje na kompetentní osoby. Zahraniční pracovníci agentury doporučí další kroky k navázání úspěšné spolupráce.

### **x OVĚŘENÍ ZÁJMU O VÝROBEK NEBO SLUŽBU**

Na základě znalosti trhu i tvrdých číselných údajů a analýze se ověří, zda konkrétní výrobek nebo služba má v dané zemi šanci na úspěch, případně ve kterém regionu země je po takovém výrobku poptávka.

### **x ORGANIZACE OBCHODNÍCH JEDNÁNÍ**

CzechTrade pomůže napláňovat jednotlivá obchodní jednání se

zahraničními partnery tak, aby klient maximálně využil čas. V případě zájmu se konkrétního jednání zúčastní zástupce CzechTrade a pomůže například s tlumočením.

### **x USPOŘÁDÁNÍ SOURCING DAYS**

Takzvané Sourcing Days jsou setkání českých dodavatelů se zahraničními nákupčími na základě potvrzeného zájmu obou stran. Příkladem je setkání případných českých dodavatelů s nákupčími velkých německých obchodních řetězců.

### **x PODPORA DESIGNU**

Firmy mají možnost díky několika formám podpory spolupracovat při vývoji a inovacích výrobků s profesionálními průmyslovými a produktovými designéry. Vedle toho podpora zahrnuje propagaci českého průmyslového designu na zahraničních výstavách a veletrzích.

K užitečným službám patří zdarma přístupný adresář designérů, kde si firmy mohou vytipovat vhodného spolupracovníka.

### **x DETAILNÍ CÍLENÝ PRŮZKUM TRHU**

CzechTrade poskytne informace o vybraném zahraničním trhu, legislativě, dovozních podmínkách, platební morále, obchodních zvyklostech, informace o konkurenci, cenách, distribučních kanálech, možnostech prezentace v teritoriu, doporučí vhodné formy vstupu na trh, možnosti založení společnosti a další dle vašich požadavků.

### **x POMOC NA VELETRHU**

Pracovníci agentury zajistí servis při přípravě a realizaci společné expozice, včetně pozvání zahraničních subjektů. Firmě odpadají starosti se zařizováním vlastního stánku.

### **x ZJIŠTĚNÍ BONITY ZAHRANIČNÍCH OBCHODNÍCH PARTNERŮ**

Agentura zprostředkuje informace od renomovaných, specializovaných agentur. Přidanou hodnotou služby je překlad a interpretace zjištěných informací podle parametrů, které klient zadal.

### **x DLOUHODOBÁ EXPORTNÍ ASISTENCE**

CzechTrade nabízí i dlouhodobou spolupráci českým vývozcům na zahraničních trzích. Pokud si například firma v zahraničí založí vlastní kancelář nebo pobočku, může dočasně využít zázemí zahraničních kanceláří CzechTrade, přístupu k důležitým informačním zdrojům nebo podpory ze strany zahraničních zástupců CzechTrade, například v podobě asistence při výběru místního zástupce, monitoringu konkurence, jednání s úřady či certifikaci výrobků.

# Online dotazník zjistil, jaké překážky firmám vadí na trhu EU

Díky zevrubnému šetření mezi zástupci českých firem získal stát (ministerstvo průmyslu a obchodu) data o spokojenosti i problémech na vnitřním unijním trhu. Nyní se s výsledkem obrací na odpovědné orgány EU.

**M**inisterstvo průmyslu a obchodu (MPO) spustilo loni v srpnu online dotazník pro české podnikatele, který je zaměřený na poskytovatele služeb, výrobce a distributory zboží na vnitřním trhu EU a v zemích Evropského hospodářského prostoru (EHP). Šetření se účastnilo 141 respondentů z řad českých podnikatelů. Online šetření je součástí dlouhodobé aktivity MPO na zlepšení fungování vnitřního trhu a snahy o zjednodušení a zefektivnění procesu přeshraničního podnikání v zemích EU.

## JAKÝ BYL VZOREK RESPONDENTŮ

Online dotazníkové šetření bylo otevřené všem typům podnikatelských subjektů. Mikropodniky s maximálně 10 zaměstnanci a obratem do dvou milionů eur byly v šetření zastoupeny nejpočetněji, a to podílem 45,7 procenta. Zahřnuty byly i malé podniky s maximálně 50 zaměstnanci a obratem do 10 milionů eur (24,3 procenta), střední podniky do 250 zaměstnanců a obratem do 50 milionů eur (17,9 procenta) a velké podniky s více než 250 zaměstnanci a obratem nad 50 milionů eur (12,1 procenta). V rámci sledování sektoru podnikání dle klasifikace CZ-NACE měly nejvyšší procentuální zastoupení společnosti podnikající ve zpracovatelském průmyslu (56 procent) a stavebnictví (21 procent).

Dotazník byl primárně zaměřen na společnosti a podnikatele, kteří podnikají přeshraničně, nicméně zhruba 7,9 procent společností v něm uvedlo, že přeshraničně nepodniká. Mezi nejčastější důvody uváděly, že je nejvíce odrazuje nepřiměřená administrativní zátěž ze strany zahraničních úřadů, nedostatek informací o pravidlech, požadavcích a administrativních postupech spojených s poskytováním služby či prodejem zboží v cílové zemi nebo také vysoké náklady na splnění administrativních požadavků.

**Mezi hlavní problémy na vnitřním trhu EU řadí podnikatelé například přílišnou byrokracii.**

Na vnitřní trh EU přitom míří téměř 85 procent českého exportu. Díky vnitřnímu trhu se úroveň blahobytu v Česku zvyšuje každý rok o téměř čtyři procenta, což v přepočtu znamená 17 tisíc korun ročně na každého obyvatele České republiky.

Na základě diskuzí s podnikateli je ovšem patrné, že situace není vždy ideální a české firmy stále čelí v celé řadě států EU mnoha překážkám. MPO tak pravidelně slýchá například o neopodstatněném vyžadování formuláře A1 a mnohdy též jeho překladu i při krátkodobých akcích a výjezdech, nebo kritiku na nejasný výklad unijní legislativy v jednotlivých členských státech EU. Obecně je zmiňován také sklon k nárůstu protekcionismu na vnitřním trhu EU ze strany některých členských států. Nicméně komplexní a ucelený datový souhrn stávajících překážek dosud chyběl, a proto se MPO rozhodlo pro zaplnění této mezery prostřednictvím online dotazníkového šetření.

Online dotazník byl sestaven tak, aby MPO od podnikatelů prodávajících zboží nebo poskytujících služby (případně obojí) přeshraničně či formou

usazení v zemích EU a EHP získalo co nejvíce dat o překážkách na vnitřním trhu EU, stejně jako odpovědi na to, proč někteří podnikatelé nevyužívají výhod vnitřního trhu a co by se mělo zlepšit. Jedním z dalších cílů bylo rovněž vytvořit pro české firmy širší prostor k vyjádření názoru i nad rámec předem nastavených otázek.

## K PROBLÉMŮM PATŘÍ DAŇOVÉ OTÁZKY A BYROKRACIE PŘI VYSÍLÁNÍ PRACOVNÍKŮ

Respondenti dotazníku hodnotili jednotlivé překážky na stupnici od jedné do pěti, kde 1 vyjadřuje názor, že překážka pro podnik nepředstavuje významný problém, zatímco překážky označené hodnotou 5 představují nejvýznamnější překážku pro podnikatele. U společností a podnikatelů, kteří podnikají přeshraničně, byly v oblasti prodeje zboží na vnitřním trhu EU z jejich odpovědí identifikovány problémy v oblasti daňových otázek (DPH, daně z příjmu), což podnikatelé průměrně hodnotili známkou 2,47. Dále také upozornili na nedostatek znalostí o daném trhu (známka 2,34), ale též na fakt, že je



## HLAVNÍ PŘEKÁŽKY NA VNITŘNÍM TRHU EU PODLE RESPONDENTŮ

- ✘ Nedostatečná předvídatelnost chování a komunikace ze strany místních úřadů
- ✘ Nedostatek znalostí o daném trhu
- ✘ Problémy spojené s daněmi (DPH, daně z příjmu)
- ✘ Podmínky a administrativní náročnost vysílání pracovníků a zaměstnávání místních pracovních sil
- ✘ Pomalé a složité povolování či registrace k poskytování služeb
- ✘ Nepřiměřená správní praxe kontrolních orgánů (např. nepřiměřené sankce, diskriminační přístup aj.)
- ✘ Nejistota, zda OSVČ může přeshraničně poskytovat služby, nebo zda bude činnost posouzena jako nelegální zaměstnání



Foto: Shutterstock.com

problematické účastnit se výběrových řízení a tendrů (2,34) a že problémem je také jazyková bariéra (2,26). Stejně jako v oblasti poskytování služeb i zde byla identifikována významná bariéra v podobě nepřiměřené správní praxe kontrolních orgánů.

Celkově bylo evidováno, že překážky na vnitřním trhu EU jsou vnímány jako více problematické pro společnosti, které obchodují se službami. Průměrné hodnocení jednotlivých překážek v případě služeb činilo 2,33 bodu, zatímco u zboží se jednalo o 1,87 bodu. Mezi největší překážky podle odpovědí respondentů při poskytování služeb na vnitřním trhu EU patří podmínky a administrativní náročnost vysílání pracovníků a zaměstnávání místních pracovních sil, což podnikatelé průměrně hodnotili na 3,21 bodu. Dále se podnikatelé často setkávají s faktem, že administrativní procedury spojené s přeshraničním poskytováním služeb jsou pomalé, složité nebo se často mění (2,92). Dále podnikatelé vnímají jako významnou překážku i nedostatečnou předvídatelnost chování a komunikace ze strany místních úřadů (2,89).

U přeshraničního poskytování služeb respondenti častěji zmiňují jako překážku i to, že proces získávání povolení či registrace k poskytování služby je pomalý anebo složitý a také daňové otázky (DPH, daně z příjmu). V některých sektorech podnikání, jako je například sta-

vebnictví nebo informační a komunikační činnosti, je pro podnikatele obtížné rozlišit, zda OSVČ může přeshraničně poskytovat služby, nebo zda činnost bude posuzována jako nelegální zaměstnání.

### VELKÉ FIRMY TRÁPÍ DANĚ

Analýza shromážděných dat také vzala v potaz velikost podniků při vnímání dopadů těchto překážek na jejich přeshraniční fungování. V případě obchodu se zbožím otázka daní sjednotila podnikatele. Mikropodniky tuto překážku hodnotily známkou 2,62, zatímco větší podniky známkou 2,78. Velké podniky však vnímaly jako

## Výsledky ukazují sklon k nárůstu protekcionismu na vnitřním trhu EU ze strany některých členských států.

problematické rozdílné požadavky na označení zboží (2,67) a pravidla pro recyklaci obalových materiálů nebo samotných výrobků (2,67). Menší společnosti a OSVČ naopak vnímaly jako podstatnou překážku také například nedostatek znalostí o daném trhu.

Všeobecně byly zaznamenány větší rozdíly ve vnímání významnosti překážek dle velikosti společnosti u podnikatelů, kteří na vnitřním trhu poskytují služby. Mikropodniky a malé podniky vnímaly jako nejvíce problematické podmínky a administrativní náročnost vysílání pracovní-

**V dotazníku odpovídalo na otázky více než 140 českých podnikatelů.**

ků a zaměstnávání místních pracovních sil, což mikropodniky průměrně hodnotily 3,05, malé podniky dokonce 3,74 bodu, což představuje velkou zátěž pro jejich přeshraniční působení. Tento rozdíl může být způsoben tím, že zatímco mikropodniky jsou z velké části OSVČ, kteří poskytují služby přeshraničně sami a nikoho nevysílají, malé podniky již musejí vysílat své zaměstnance a řešit veškerou související administrativu. Velké podniky se pak naopak setkávají především s problémy s administrativními procedurami (3,75) a s nepřiměřenou správní praxí kontrolních orgánů (3,75).

### CO BUDE DÁL SE ZÍSKANÝMI DATY?

Nashromážděná anonymizovaná data jsou společně s dalšími odůvodněnými stížnostmi českých podnikatelů předána a projednávána s členskými státy EU a Evropskou komisí. Výstupy z tohoto online dotazníkového šetření byly poprvé prezentovány letos v lednu na semináři pro podnikatele, který pořádalo MPO ve spolupráci s partnery a taktéž za účasti zástupců Evropské komise a rakouské a německé státní správy. Klíčové výstupy byly v lednu prezentovány na workshopu v Bruselu pořádaného Evropskou komisí za účasti dalších vybraných členských států EU. ✘

### Kolektiv autorů

Odbor evropských záležitostí a vnitřního trhu Sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstvo průmyslu a obchodu

# Česká síťovka se vrací, prodává se na Kanárských ostrovech i v Austrálii

Historie tradiční české tašky „síťovky“ sahá až do dvacátých let minulého století. V poslední době tradici úspěšně oživila Karolína Pechová, která se s ní snaží prorazit i v zahraničí. „Tašku jsme nabídli také německým řetězcům,“ říká podnikatelka.

**Na začátku vašeho podnikatelského příběhu byla vaše babička, která vám síťovanou tašku kdysi představila. Jak obtížný byl pak začátek byznysu?**

Když jsem založila společnost, měla jsem ještě něco jako stínového společníka, který už určité zkušenosti s podnikáním měl. Každopádně nejtěžší pro mě byly ekonomické věci, například roční rozpočty. Jelikož to pro mě byla naprostá neznámá, dělala jsem spoustu chyb, zbytečně utratila hodně peněz, které jsme si ještě navíc v té době vůbec nemohli dovolit. Takže po sedmi letech můžu říct, že máme za sebou zhruba tři de facto stabilizační roky. Čili snad už nejsme startup.

**Pokud jde o síťovku, v nedávné době proběhlo několik pokusů o její znovuoživení, ale dá se říct, že se podařil jen ten váš. Čím to je?**

Ty pokusy podle mého názoru ztroskotaly v důsledku vidiny rychlého zisku. Navíc v nich vždycky šlo jenom o jeden produkt a chyběl kon-



Foto: BusinessInfo.cz

krétnější smysl pro detail. A vlastně ani Vavřín Krčil, tedy ten, kdo síťovku vymyslel, neměl značku, jen dobré produkty. Proto to celé později upadlo v zapomnění.

**Vašimi hlavními odběrateli jsou především velké firmy, které síťovku nakupují jako dárky pro klienty. Jak stabilní je to zdroj? Nebojíte se, že by mohl rychle vyschnout?**

Vlastně využíváme tři prodejní kanály. Jedním je e-shop. Před časem jsme otevřeli showroom v Praze na Výtoni, kam člověk může přijít, na všechno se podívat, osahat si to. Zároveň dodáváme do asi 100 prodejen v Česku a máme nějaké i na Slovensku. Pokud jde o reklamní sektor, ten se vyvinul jaksi organicky a my se mu určitě nebráníme. V tomto případě samozřejmě síťovku personalizujeme dle přání klienta, takže tam vlastně jakákoli zmínka o značce většinou chybí.

**Zajímavé je, že pro výrobu využíváte chráněné dílny. Proč to děláte?**

Nechci, aby to znělo jako klišé, ale chtěla jsem svým podnikáním udělat

něco i pro společnost jako celek. A tak nejen že přicházíme s alternativou plastových tašek, zároveň jsem chtěla zapojit nějaké sociálně znevýhodněné skupiny. Nejdřív jsme mysleli na důchodce, protože jsou poměrně dlouho činní a někdy mají nedostatek peněz. Ale to se ukázalo jako příliš složité. Takže teď spolupracujeme se čtyřmi chráněnými dílnami.

**Fungovalo by to ekonomicky i bez nich?**

Mimo dílny ještě spolupracujeme asi s pěti externími švadlenami. Kdybychom ale šli do nějaké výroby, určitě by to bylo finančně náročnější.

**Pokoušíte se prosadit v zahraničí. Možná trošku po vzoru Vavřína Krčila, kterému se tam v minulém století dařilo hodně.**

Docela hezky se nám rozjel prodej na Kanárských ostrovech, poptala nás jedna firma nebo spíš organizace, která čistí pláže a má malý kamený obchod. Tam se síťovka pěkně uchytila. Potom máme odběratele v Austrálii, za čímž stojí Češka, která tam žije. Ale je to všechno reakce na poptávku, nejsme v tom moc aktivní.

**Údajně plánujete expanzi také do Německa, kde byste se chtěli prosadit v obchodech se zdravou výživou.**

To je pravda. Tamní trh je samozřejmě mnohem větší a není to tak daleko, proto jsme si Německo vybrali. Určitě to ale bude hodně těžké. Snažíme se udělat větším řetězcům nabídku na míru. Jít jim naproti, aby zjistily, že je to něco, co potřebují a co jim ulehčí život. Ale jak to dopadne, to teprve uvidíme. x

**Martin Zika**



Video s celým rozhovorem s Karolínou Pechovou





## Podniky objevují influencery

Mladí lidé působící na YouTube a dalších sociálních sítích mají výrazný vliv na své publikum. Hlavně pro menší firmy mohou být podle odborníků dosažitelnější než televizní nebo filmové celebrity.



Jak využít influencery



## Kovokon se zaměřil na elektromotory

Ve společnosti Kovokon zacílili na několik strojírenských odvětví. Od výroby dílů pro elektromotory, komponenty pro CNC stroje až po součástky pro letecký průmysl či automobilový průmysl. Rodinná firma zároveň věnuje velkou pozornost společenské odpovědnosti.



Profil rodinné firmy



## Startup Mews řeší rezervace pro hotely

Mladá česká firma má kanceláře na několika kontinentech a její růst se ročně blíží 200 procentům. Letos získala významnou investici, která jí pomůže především s expanzí v USA. Proniknout se chystá do největších hotelů a hotelových řetězců.



Expanze inovativní firmy do zahraničí



## Zelené střechy pomáhají městům

Vegetace na střechách může pomoci se zmírňováním dopadu klimatických změn a z betonových objektů udělat příjemnější místo pro život. Zájemců o zelené střechy přibývá.



Více o ekologickém stavebním řešení



## Video: Opravárna prodlužuje život výrobkům

Porouchanou elektroniku si zvykl spotřebitel často prostě odepsat a nakoupit raději novou. Česká firma ale sází na opravy.



Příběh úspěšné firmy



## Speciál: Změny pro podnikatele od roku 2020

Firmy a podnikatelé se musejí v roce 2020 vypořádat s celou řadou změn. Přichází například nová fáze elektronické evidence tržeb nebo změny vyplývající z živnostenského a vládního daňového balíčku.



Mozaika o podnikatelských novinkách

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

## Mise a veletrhy v zahraničí se státní podporou

**30. 3. - 3. 4.** MPO

### TUBE

Düsseldorf, Německo

Veletrh nabízí prezentaci všem firmám, které se orientují na výrobu potrubí, trubek a drátů. Účastní se také strojírenské společnosti, jež jsou hlavními dodavateli technologií pro tyto výrobce.

Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz  
Tel.: 224 853 044

**20. - 24. 4.** CT

### Mise českého strojírenství

Kazachstán

Almaty, Karaganda či Usť-Kamenogorsk jsou tradičními lokalitami se strojírenskou výrobou. Kazachstán je však značně závislý na importu strojírenských produktů. CzechTrade připravuje oborově orientovanou misi s návštěvou konkrétních podniků, dvostrannými jednáními s vrcholovými manažery a firemními prezentacemi.

Kontakt: Stefani Myslovich  
stefani.myslovich@czechtrade.cz  
Tel.: 728 370 065

**22. - 25. 4.** CT

### SEEBBE

Bělehrad, Srbsko

Na největším stavebním veletrhu na Balkáně se prezentují různé stavební a izolační materiály, střešní krytiny, sanitární zařízení, truhlářské výrobky, fasádní barvy, dveře, okna, výtahy a lešení či stavební mechanizace.

Kontakt: Martina Paříková  
martina.parikova@czechtrade.cz  
Tel.: 725 962 110

**12. - 15. 5.** MPO

### Aqua Therm

Kyjev, Ukrajina

Letošní ročník výstavy je určen pro topenáře, distributory vody, odborníky z oboru čištění odpadních vod a na kanalizace. Prostor bude i pro výrobce bazénů, koupelen, klimatizací nebo saun.

Kontakt: Vladimíra Formanová, formanova@mpo.cz  
Tel.: 224 852 024



Foto: Shutterstock.com

**13. - 15. 5.** CT

### KIHE

Almaty, Kazachstán

Mezinárodní výstava zaměřená na zdravotnický sektor, lékařství a farmacii je nejdůležitější oborovou událostí ve středoasijském regionu. Účast je pro malé a střední podniky podpořena z projektu NOVUMM KET.

Kontakt: Dominika Daníková  
dominika.danikova@czechtrade.cz  
Tel.: 224 907 526

**26. - 29. 5.** CT

### XYLEXPO

Milán, Itálie

Mezinárodní výstava je zaměřená na dřevozpracující průmysl. Představeny budou zařízení a technologie pro dřevozpracující a nábytkářskou výrobu. Účast na akci je pro MSP podpořena z projektu NOVUMM.

Kontakt: Jaroslava Pacáková  
jaroslava.pacakova@czechtrade.cz  
Tel.: 224 907 545

**28. - 30. 9.** MPO

### MINEXPP

Las Vegas, USA

Největší veletrh v oboru nabízí informace o nejnovějších technologiích v oblasti těžebního průmyslu. Návštěvníci se dozvědí, jak se zdokonalily průzkum, důlní vývoj, technologie povrchové a podzemní těžby, zpracování surovin, bezpečnost i související ochrana životního prostředí. Veletrh se koná jen jednou za čtyři roky.

Kontakt: Vladimíra Formanová, formanova@mpo.cz  
Tel.: 224 852 024

## Exportní vzdělávání CzechTrade

**12. 3.** OSTRAVA

### Jak úspěšně exportovat do Německa

Konference přiblíží českým firmám aktuální exportní příležitosti v Německu, nejhodnější strategii vstupu na tamní trh a praktické tipy pro obchodování. Součástí jsou i individuální konzultace s ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade a dalšími hosty.

Cena: zdarma

**12. 3.** ZLÍN

### Skandinávie a Pobaltí

Na konferenci se dozvíte nejnovější obchodní příležitosti ve Skandinávii a Pobaltí, jakou zvolit strategii vstupu na oba trhy i praktické tipy pro obchodování. Nebudou chybět individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Cena: zdarma

**18. 3.** PRAHA

### Financování vývozu mimo země EU

Seminář se zaměří na to, jak profinancovat export se zaměřením na stroje, zařízení, případně projektové celky. Součástí bude doporučení, kdy požádat banku v ČR o podporu vývozu či jaké jsou varianty exportního financování.

Cena: 1000 Kč bez DPH

**20. 3.** PRAHA

### Celní předpisy a celní řízení v roce 2020 v praktických příkladech

Konference představí novinky v celní problematice a odpoví na otázky související s nakládáním se zbožím, celními režimy, dočasným uskladněním zboží či zvláštními celními režimy. Ukáže možnosti zjednodušení celních formalit, celní hodnotu, celní dluh a jeho vznik. Obznámí také s novelou zákona o DPH navázanou na změnu celních předpisů.

Cena: 1000 Kč bez DPH

CT

Agentura CzechTrade organizuje české účasti na mezinárodních veletrzích – přehled viz



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

MPO

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



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



# euro<sup>o</sup>

**#chcivedetvic**



**europredplatne.cz**

# CZECHTRADE DENNĚ

## AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRANIČÍ

Získávejte denně do svého e-mailu aktuální informace o zahraničním obchodu od zástupců zahraniční sítě CzechTrade, přímo od zahraničních firem a z dalších zdrojů.

Na zasílané informace si jednoduše nastavíte filtr tak, abyste do svého e-mailu dostávali pouze relevantní informace odpovídající výrobnímu nebo obchodnímu profilu Vaší firmy.

- 🎯 zahraniční poptávky
- 🎯 projekty a tendry
- 🎯 obchodní novinky ze zahraničí
- 🎯 akce v zahraničí
- 🎯 semináře zaměřené na export pořádané CzechTrade

V případě zájmu vyplňte on-line formulář na:

[www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka](http://www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka).

SLUŽBA JE POSKYTOVÁNA BEZPLATNĚ



EXPERT NA VÁŠ EXPORT