



ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DIVIZE EURO E15, VYCHÁZÍ VE SPOLUPRÁCI S AGENTUROU CZECHTRADE



SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY

OBCHODNÍ EPICENTRUM
BLÍŽKÉHO VÝCHODU



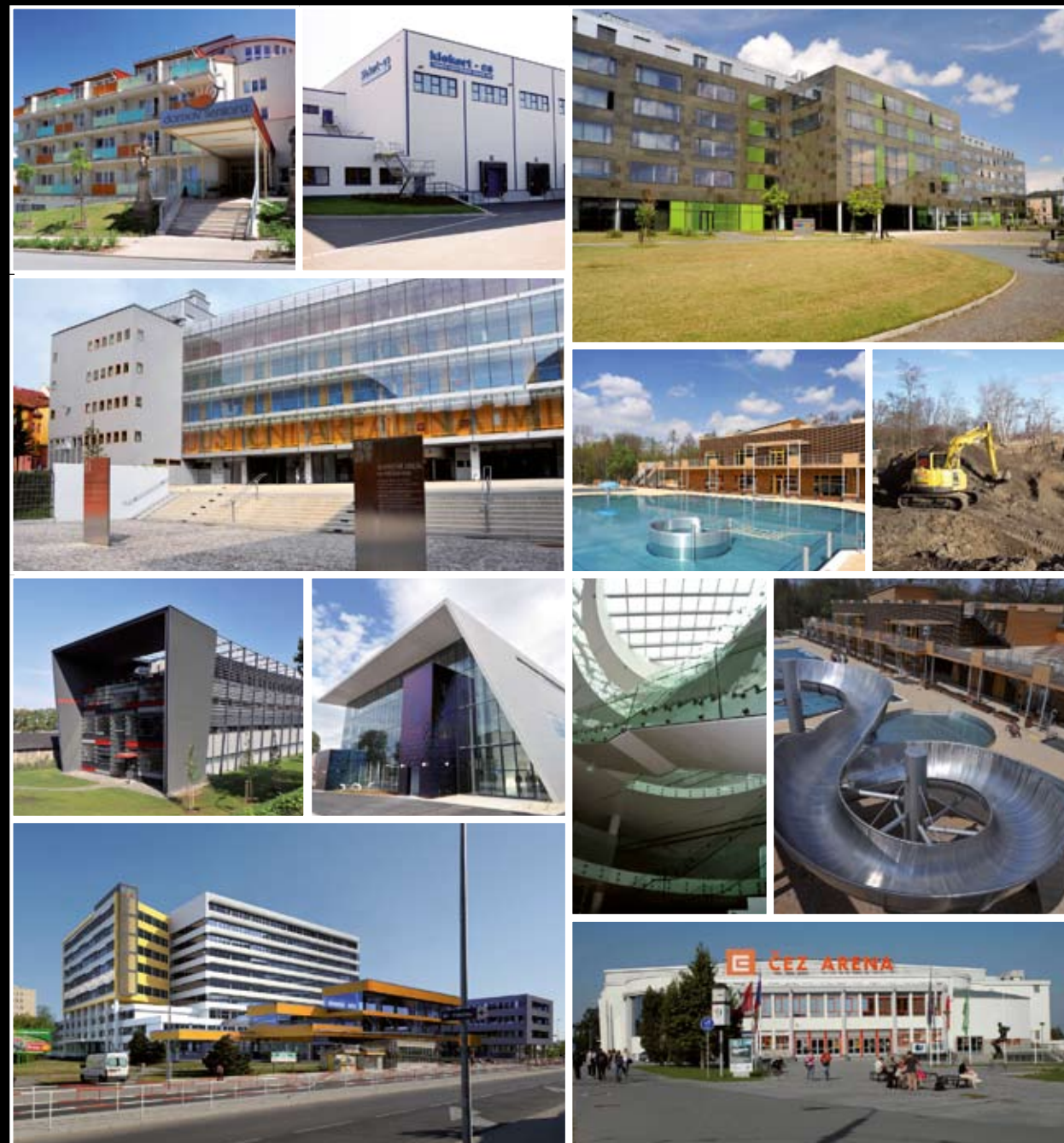
LOTYŠSKO: KOLA Z JIHLAVY
Železnice pobaltské země koupí
lokomotivy za víc než miliardu

LIBANON: TRADIČNÍ SÝRY
Jihočeská mlékárna poráží
egyptskou konkurenci

POLSKO: LŮŽKA V SERIÁLU
České zdravotnické výrobky
si zahrály v televizi

PONTEVIA

Construction Management - nový způsob výstavby



Pontevia Corp. a.s.
Ocelářská 35, 190 00 Praha 9
www.pontevia.cz

stavební činnost
project management
construction management

SVATÁ POUŤ DO MEKKY NA ČESKÝCH SEDAČKÁCH



Jaký sýr mají nejradši strávníci v Saúdské Arábii? Mnozí z nich by uvedli sýr akawi vyrobený v jihočeské Madetě. Kdo dodal ty nádherné lustry restauraci na vrcholu nejvyššího mrakodrapu světa v Dubaji? Česká firma Lasvit. A kdo vyrobí sedačky do nových rychlovlaků, které budou vozit poutníky do nejposvátnějšího města všech muslimů, do Mekky? Severomoravská společnost Borcad.

Česká stopa v písku Arabského poloostrova má prostě mnohdy podivuhodný tvar. Arabské země už dávno nevydělávají jen na ropě a do tamějšího překotného obchodního boomeru se vrhli i čeští vývozcí. V novém vydání magazínu Český export vám přinášíme postřehy především ze Spojených arabských emirátů. Ty fungují jako jakýsi rozcestník pro vývozce a investory směřující i do dalších států Perského zálivu.

V Emirátech se už české firmy podílely například na zavedení zemního plynu do dopravy, dodaly výzdobu dubajskému metru nebo třeba rozvaděče pro zmíněný nejvyšší mrakodrap světa. Je to trh bohatý, ale složitý. Mimo jiné v něm potřebujete jako prostředníka takzvaného místního sponzora, který – v rozporu s českým chápáním toho pojmu – peníze spíš bere, než aby je dával.

V našem časopisu chceme upozorňovat také na rizika zahraničních trhů, protože ta k exportu vždycky neodmyslitelně patří. Přinášíme proto i neuvěřitelný příběh úspěšné české firmy LIKO-S, která při dodávkách na stavbu prestižního projektu Masdar narazila na nevídané podvodníky. Nebyli to místní obyvatelé, ale Angličané. Příběh měl sice šťastný konec, ale ukazuje, jak citlivým tématem je v Emirátech volba místního partnera.

V oborové analýze nabízíme tentokrát přehledku odvětví, v němž se za poslední roky zcela nenápadně stala Česká republika světovou velmocí. Jde o výrobu zdravotnických postelí a lůžek. A v poradenské části najdete návod krok za krokem, jak požádat o peněžní podporu v takzvaných projektech ekonomické diplomacie.

Přejeme vám úspěšný pracovní měsíc, ať už vás zavede na kterýkoli kontinent. ■

TOMÁŠ STINGL • stingl@mf.cz

LETEM SVĚTEM

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

BABIČKY Z PROSTĚJOVA OPÍJEJÍ BRITY

Ve Velké Británii se prodává vodka, která má pro tamější konzumenty podivný název – Babička. Vyrábí se v Prostějově a je určena pro britský a španělský trh. Název, který je pro našince trochu úsměvný, je ve skutečnosti součástí cíleného marketingu. Firma Babička Vodka International ve světě propaguje nápoj založený na receptuře používané v 16. století „moudrými česko-

slovenskými ženami zvanými babičky, které ovládaly léčivé síly a praktikovaly čarodějnic-tví“. ■

ČESKÁ HEREČKA JE UKÁZKOU DOKONALÉHO DESIGNU

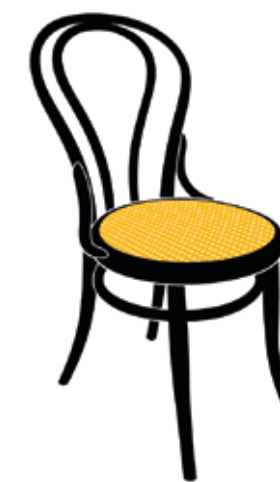
Sklářské výrobky pomáhá českým vývozcům v Indii propagovat tamější herečka českého původu. Yana Gupta, rozená Synková, kdysi odešla do Indie hledat štěstí

a stala se tam nakonec díky nefalšovanému evropskému původu populární modelkou a herečkou. Při jednom z podnikatelských setkání na podporu českého skla v Indii zazněl postřeh, že právě sama pohledná herečka je nejlepší ukázkou kvalitního českého designu. ■

JAPONCI DOSTALI MINIATURNÍ ŽIDLE

Českému výrobcí legendárních židlí thonetek vyrábě-

ných z ohýbaného dřeva se tradičně daří v Japonsku. Těchto výrobků s nezaměnitelným designem tam firma prodává tisíce ročně. Pro japonský trh však firma musela zavést speciální řadu thonetek, která je upravena pro nižší tělesnou výšku Japonců, než jakou mají Evropané. Židle se tak pro zemi vycházejícího slunce vyrábějí až o čtyři centimetry nižší. ■



TEXT: TOMÁŠ STINGL, ČTK / FOTO: MARTIN PINKAS, TOMÁŠ STINGL, CZ LOKO, BAUER TECHNICS

CZ LOKO DODÁ 28 LOKOMOTIV LOTYŠSKU

Jihlavský závod CZ LOKO začal vyrábět šestnápravové motorové lokomotivy pro Lotyšsko. Do roku 2017 tam dodá 28 dvoudílných sekcí. Lotyšský národní železniční dopravce je bude využívat při těžké nákladní dopravě z Ruska a Běloruska. Jde o kontrakt za více než 42 milionů eur, v přepočtu přes 1,1 miliardy korun.

Nové lokomotivy vzniknou kompletní modernizací vozidel 2M62U se dvěma kabinami, jimž se v Česku říkalo Sergej. Z původního stroje ale zůstane jen podvozek a rám. Schválení úplně nového železničního vozidla je hodně složité. Proto firmy mnohdy dávají přednost zásadní modernizaci. „Dopravcům přináší stejný efekt, ale je podstatně levnější a rychlejší,“ podotkl Josef Bárta, předseda představenstva firmy.

Nový design lokomotiv vychází z české řady 753.6 Bizon. Do Lotyšska budou lokomotivy dodávány v podobě stavebnice. Teprve tam se jednotlivé moduly zkompletují a celé vozidlo ožíví.

V Lotyšsku už společnost CZ LOKO v letech 2011 až 2013 podobně modernizovala pro státní železnice 14 posunovacích lokomotiv. Do východoevropských zemí s širokým rozchodem kolejí tento výrobce od roku 2007 do loňska prodal přes 180 paketů lokomotiv. Hranice 200 lokomotiv by měla padnout v tomto roce.

Společnost CZ LOKO, která má závody v České Třebové, v Jihlavě a v Nymburku, zaměstnává přes 700 lidí. Loňský obrat společnosti činil téměř dvě miliardy korun, export se na něm podílel více než polovinou. ■



Firma CZ LOKO vyrábí různé druhy posunovacích lokomotiv, pro Lotyšsko chystá nový model.

POPTÁVKA O SLUŽBY CZECHTRADE ROSTE, AGENTURA SE VÍC ZAMĚŘÍ I NA REGIONY

Agentura CzechTrade loni zaznamenala rostoucí zájem o své služby. Realizovala téměř 1600 placených zakázek pro více než 900 firem. „Zaznamenali jsme zvýšený zájem o naše služby a českým firmám jsme prostřednictvím zahraničních kanceláří pomohli k zakázkám v hodnotě 6,8 miliardy korun,“ říká Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

Zahraniční kanceláře zaznamenaly přes sto úspěšných obchodních případů. Polovina všech zakázek při-

tom byla realizována v posledním čtvrtletí, takže aktivita exportérů stoupá. Z hlediska objemu zprostředkovaných zakázek patří mezi nejúspěšnější zastoupení v Moskvě, Düsseldorfu a Záhřebu, z hlediska počtu úspěšných případů se nejvíce dařilo kancelářím v Düsseldorfu, Petrohradě a Stockholmu. V letošním roce chce CzechTrade více spolupracovat s Asociací malých a středních podniků a také s Hospodářskou komorou. Více se zaměří na regiony a na lokální firmy. ■

BAUER TECHNICS PŘEDALA PRASEČÍ FARMU V BĚLORUSKU

Česká firma Bauer Technics předala v Bělorusku první etapu farmy pro chov prasat a zahájila druhou. Celková hodnota díla je v přepočtu 966 milionů korun. Tendr společnosti vyhrála v červnu 2010, ale se stavbou začala kvůli klimatickým podmínkám až v roce 2012. Je to první farma v Bělorusku postavená podle nových běloruských veterinárních předpisů po vypuknutí epidemie afrického moru. „Kapacita první etapy je 1200 prasníc s roční produkcí zhruba až 28 tisíc prasat. Farma je nejmódernější v Bělorusku. Je vybavena elektronickými krmnými stanicemi, každá prasnice má čip a systémy jsou

kontrolovány přes modem z centrály Bauer Technics,“ říká obchodní ředitel společnosti Karel Líkař. Firma dodává projekt v běloruském Borisově na klíč. Celkem bylo ve špičce do výstavby zapojeno přes 100 montérů a stavařů, na projektu se podílely desítky českých firem a subdodávky i partneři z USA, Nizozemska, Německa, Rakouska, Dánska a Slovenska.

Stavba je rozložena do dvou etap. Nyní společnost přechází k výstavbě druhé etapy. Kapacita bude opět 1200 prasníc a součástí je i výroba krmných směsí. „Vzhledem k tomu, že v Bělorusku nyní všeobecně chybí maso a zároveň se díky sankcím EU



zvýšil zájem o export do Ruska a dalších zemí, projekt byl zařazen mezi prioritní projekty vlády. Současně byly i extrémně zkráceny termíny realizace a projekt je pod abnormální kontrolou politiků,“ uvedl Líkař.

Táborská firma realizuje projekty po celém světě, zejména v Rusku, na Ukrajině, v Bělorusku, Alžíru a na Slovensku. V uplynulých letech dosahovala ročního obratu zhruba půl až tři čtvrtě miliardy korun. ■

TRADIČNÍ MEETING POINT SE PROTÁHL O TŘETÍ DEN

Tradiční Meeting Point neboli setkání českých vývozců s vedoucími zahraničních kanceláří agentury CzechTrade, které se konalo v Praze 17. až 19. února, vyvolalo mimořádný zájem firem a podnikatelů. Příležitost promluvit si osobně s vedoucími kanceláří a dotázat se zdarma na obchodní příležitosti ve více než 40 zemích světa využilo přes 250 českých firem. Z toho 40 firem vyzkoušelo služby agentury CzechTrade poprvé.

První dva dny hostil akci pražský hotel Dorint Don Giovanni. Pro enormní zájem podnikatelů ale CzechTrade přidal u nejjávanějších zemí ještě možnost přijít na konzultaci třetí den přímo do sídla agentury v pražské Dittrichově ulici. Mezi tyto žádané země patřily například Čína, Kazachstán, Jihoafrická republika, Chile nebo Spojené arabské emiráty. Celkem tak únorový Meeting Point nabídl podnikatelům nakonec víc než 1300 půlhodinových exportních konzultací.

Dobrou připravenost exportérů ocenil například vedoucí kanceláře v americkém Chicagu Jan Kubata (na snímku). Na předchozích jednáních jsem měl někdy pocit, že některé firmy zatím samy nemají moc jasnou představu, co chtějí, a spíše se nezávazně a obecně poptávaly na americký trh. Tak 80 procent podnikatelů mělo naprosto jasno představu, co potřebují zjistit, s jakým produktem do Spojených států míří, jakou formu pomoci hledají,“ říká Jan Kubata. „Tento posun vidím i při realizaci samotných zakázek. Vývozců si dobře uvědomují, že vstup na vyspělý americký trh je drahý, a proto věnují maximální pozornost přípravě,“ doplnil Jan Kubata.

Mimořádný zájem exportérů o celou akci je dobrým signálem o rostoucím vývozním apetitu českých firem. Zároveň je příslibem pro další Meeting Point, který se bude konat zase za půl roku. ■



ŠKODA TRANSPORTATION VYROBILA LONI REKORDNÍCH STO TRAMVAJÍ

Skupina Škoda Transportation utržila loni zhruba 15,5 miliardy korun, meziročně o šest procent více. Dvě třetiny produkce vyvezla. Letos plánují největší tuzemské strojírní mimo jiné zvýšit export zhruba o 70 procent. Hlavní letošní zakázkou firmy budou vlaky pro německé Deutsche Bahn. Jde o šest šestivozových patrových elektrických souprav dosahujících rychlosti až 200 km/h. V Plzni už se od druhé poloviny loňského roku vyrábějí lokomotivy a ve Škodě Vagonka soupravy s řídicím vozem. Kontrakt za 2,6 miliardy korun je letos zakázkou číslo jedna. Dalšími stěžejními zakázkami budou například vlaky RegioPanter pro dálkovou dopravu pro České dráhy a tramvaje pro Bratislavu a Prahu. Podnik loni vyrobil přes 100 tramvajů, což byl historický rekord. Tři čtvrtiny šly do zahraničí, hlavně do turecké Konye, maďarského Miškovce, Bratislavy a Prahy, která odebrala dalších 32 vozů. Letos skupina plánuje výrobu 97 tramvajů. Ty bude dodávat opět do Bratislavy, Konye a Prahy. Trolejbusů loni Škodovka prodala více než 300 kusů, letos plánuje 220 vozů, například do Bratislavy, Maďarska a Itálie. Tramvaje a trolejbusy zajišťují už téměř polovinu tržeb skupiny. Zbytek tvoří vlaky, elektrické pohony a motory a metro. Pro firmu v současnosti pracuje již skoro pět tisíc zaměstnanců. ■

BUDVAR MÁ DOBRÝ VÝVOZ I PŘES PROPAD UKRAJINSKÉHO TRHU

Ukrajinský konflikt loni ovlivnil export pivní značky Budvar na východ. Pivovar sice vývoz do Ruska meziročně zvýšil, ale v závěru roku se kvůli devalvaci rublu prakticky zastavil. Letos tam firma očekává výrazné snížení prodeje. Na Ukrajině podnik loni zaznamenal meziroční propad ve vývozu o 60 procent.

Vývoz Budvaru jako celek byl ale loni úspěšný, nejvyšší v historii. Do 70 zemí bylo vyvezeno 813 tisíc hektolitřů piva, tedy o šest procent více než v roce 2013. Historicky největší objemy prodeje byly dosaženy na dvou nejdůležitějších trzích - v Německu a na Slovensku. Významný růst zaznamenaly některé vyspělé západní trhy. V několika zemích

došlo k nárůstu na dvojnásobek až čtyřnásobek.

Významný byl nárůst vývozu loni i na nejnáročnějších trzích v Itálii, Francii, Rakousku, Švýcarsku či USA. Na některých menších trzích se prodeje zvýšil dokonce v násobcích - ve Vietnamu čtyřnásobně, v Chorvatsku trojnásobně, v Izraeli, Švédsku a Srbsku téměř dvojnásobně. ■





Dubaj si kolem roku 2009 prošla stavebním útlumem, v současnosti se ale megalomanské projekty znovu rozjíždějí.

OBCHODNÍ ROZCESTNÍK NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ

SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY JSOU MÍSTEM, KDE SE UZAVÍRÁ SPOUSTA OBCHODŮ PRO CELÝ BLÍZKÝ VÝCHOD. PO NEDÁVNÉ MÍRNÉ RECESI DOSTALY OBCHODY V EMIRÁTECH NOVÝ IMPULZ. POPOHÁNĚJÍ JE NAPŘÍKLAD PŘÍPRAVA NA SVĚTOVOU VÝSTAVU EXPO 2020 V DUBAJI ČI PLÁN ŠEJKŮ DEFINITIVNĚ SETŘÁST ZÁVISLOST EKONOMIKY NA ROPĚ.

TEXT: PETR VLK, EKONOMICKÝ RADA VELVYSLANECTVÍ ČR V ABÚ DHABÍ / FOTO: PROFIMEDIA

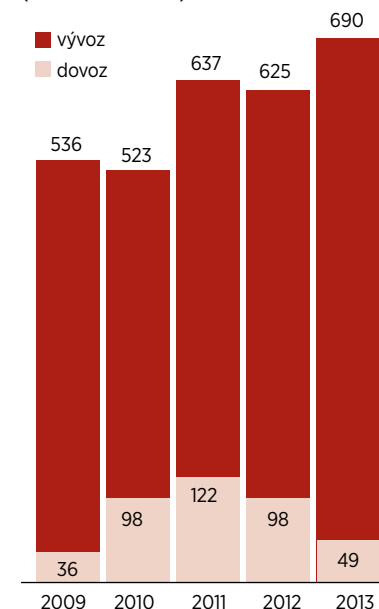
Na přelomu tisíciletí byly Spojené arabské emiráty obdivovanou obchodní hvězdou Blízkého východu. Před několika lety si naopak velkolepé stavební projekty prošly mírným přibrzděním. V poslední době se ale dostává ekonomika

Emirátů znovu do obrátek. O jejich zdravé hospodářské kondici svědčí opětovný zájem zahraničních investorů o tamější trh. Po deseti letech se Emiráty dostaly opět na první místo mezi arabskými zeměmi v hodnotě přijatých přímých

zahraničních investic, které v roce 2013 činily 10,5 miliardy dolarů. Získání pořadatelsví světové výstavy Expo 2020 pro Dubaj zvedlo ceny nemovitostí až o 40 procent a postupně dochází k opětovné realizaci megaprojektů, se kterými

v roce 2009 už nikdo nepočítal. Například jde o stavbu projektu World Dubai. Přibývá samozřejmě i řada nových plánů, jako je největší letiště světa Sheikh Maktoum s kapacitou 220 milionů cestujících ročně a parkovacími místy pro 600 letadel

Obchod ČR se Spojenými arabskými emiráty (v milionech dolarů)



Zdroj: Český statistický úřad

či největší nákupní centrum světa nazvané Mall of the World.

Že se Emirátům v jejich snaze o udržitelný růst daří, o tom svědčí i skutečnost, že v indexu globální konkurenceschopnosti postoupily z 37. místa v roce 2007 na současné 12. místo a z pohledu světové konkurenceschopnosti předstihly i takové země, jako je Dánsko, Kanada, Francie, Irsko či Jižní Korea.

ČESKÉ SKLO PRO PREZIDENTSKÝ PALÁČ

Český export do Spojených arabských emirátů činí v současné době 800 milionů dolarů a je třetím největším do oblasti mimoevropských zemí po USA, Číně a Japonsku. Období, kdy tento export byl závislý na významných zakázkách, jako byla například dodávka elektrárny Umm Al Naar (v roce 1984 ji realizovala společnost Škodaexport) či dodávka 1200 vozidel Tatra pro armádu Emirátů v roce 1998, jsou dávno pryč.

V současné době tvoří 20 procent exportu počítačové

komponenty a záznamová zařízení, dalších 20 procent telekomunikační přístroje a deset procent skleněné výrobky. Zbylou polovinu vývozu představují desítky položek, z nichž žádná nepřesáhne jednorozměrný podíl na exportu. Z těchto položek je možno zmínit například rozvaděče, čerpadla či potraviny. Například v roce 2014 se do Spojených arabských emirátů vyvezl sýr akawi za zhruba osm milionů dolarů, což činí jedno procento z celkového vývozu.

Z českých firem, jejichž produkty je možné ve Spojených arabských emirátech vidět na vlastní oči, je nezbytné jmenovat společnost Preciosa, která svými lustry vybavila řadu paláců, letišť a hotelů, a to zejména v Abú Dhábí. Jejím největším současným úspěchem je kontrakt na dodávky kompletního osvětlení pro prezidentský palác.

V posledních letech si na trhu značně upevnila pozici také firma Lasvit, která získala zakázky lustrů pro dubajské metro, pro

prestížní restauraci v nejvyšší budově světa Burj Khalifa či pro hotel Waldorf Astoria v emirátu Ras Al Khaimah. Známá je tam i společnost Vitkovice, která v Abú Dhábí získala kontrakt na přestavbu vozidel taxislužby na pohon CNG.

ROPA JE UŽ JEN TŘETINOU HOSPODÁŘSTVÍ

Spojené arabské emiráty jsou příkladem úspěšné přeměny ekonomiky zcela závislé na ropě na diverzifikované hospodářství založené na znalostech. Podíl ropy na tvorbě HDP Emirátů v současné době činí 31 procent a do roku 2025 má být snížen až na 20 procent. V obdobné relaci je i současný podíl ropy na vývozu Emirátů.

Například Saúdská Arábie má podíl ropy na tvorbě HDP 60 procent, na vývozu 85 procent, na státním rozpočtu 90 procent. Naproti tomu Emiráty nejsou na vývozu ropy bytostně závislé. Současný pokles cen černého zlata až o 50 procent není sice příjemný, ale na druhé straně je kompenzován rostoucí silou amerického dolaru a potažmo i emirátského dirhamu, což výrazně zlevnilo dovozy z eurozóny.

ČÁST ZBOŽÍ POKRAČUJE DÁL DO ASIE ČI AFRIKY

Významné veletrhy v Dubaji patří nejen k největším v regionu, ale některé i ke světové špičce ve svém oboru. To platí například pro výstavy Gulfood, Big 5 nebo ArabHealth. Emiráty se díky

tomu staly významným centrem regionálního obchodu. V Dubaji sídlí stovky indických, iránských, čínských a dalších firem zaměřených zejména na reexport do Asie a Afriky. Ten v současné době činí kolem 30 procent veškerého dovozu do Emirátů.

Vedle toho má v Emirátech sídlo nebo nákupní centrály i řada nejvýznamnějších stavebních a technologických firem působících v oblasti Perského zálivu, zejména v Saúdské Arábii, která je největším trhem stavebních zakázek v regionu.

Z uvedených faktů vyplývá, že Spojené arabské emiráty jsou ideální vstupní branou i pro obchodování s dalšími zeměmi celého Blízkého východu.

Jako jeden z řady příkladů je možno uvést, že během letošní únorové návštěvy českého prezidenta Miloše Zemana v Emirátech došlo k podpisu kontraktu mezi firmou MSA a místní firmou Pan



PŘIBÝVÁ ŘADA NOVÝCH PROJEKTŮ, JAKO JE NEJVĚTŠÍ LETIŠTĚ SVĚTA SHEIKH MAKTOUM S KAPACITOU 220 MILIONŮ CESTUJÍCÍCH ROČNĚ A PARKOVACÍMI MÍSTY PRO 600 LETADEL



S ultramoderní architekturou Emiráťů kontrastují stáda velbloudů, na některé cesty mají přitom vjezd povolena právě jen tato zvířata.

Arabian na dodávku průmyslových armatur v hodnotě sedmi milionů eur, jejichž konečným odběratelem je společnost Saudi Aramco. Také řada českých vystavovatelů na stavebním veletrhu Big 5 či na veletrhu Gulfood byla na svých stáncích oslovena zájemci z třetích zemí, zejména z Íránu či Saúdské Arábie.

DÍKY JADERNÉ ELEKTRÁRNĚ UŠETŘÍ ROPU

Ekonomika Spojených arabských emiráťů v posledních letech roste tempem mezi čtyřmi až pěti procenty ročně. V roce 2013 činil reálný růst HDP 5,2 procenta, pro rok 2014 se předpokládá růst 4,4 procenta. Tento trend bude pokračovat i v příštích letech.

Pokles ceny ropy ze sta na 50 dolarů za barel a její dlouhodo-

bě nízká cenová hladina by mohly teoreticky snížit růst HDP o několik desetin procenta, nicméně Emiráty mají v záloze řadu opatření, jak tomu co nejvíce zabránit. Na stole jsou plány na zvýšení produkce těžby ze současných 2,8 milionu barelů na 3,5 milionu barelů denně a přitom dojde k úsporám ve vlastní spotřebě ropy, zejména v souvislosti s přechodem na výrobu elektrické energie z obnovitelných zdrojů a jádra.

V roce 2017 má být uvedena do provozu jaderná elektrárna Al Baraka (s výkonem čtyřikrát 1400 MW), která se má podílet na energetickém mixu Emiráťů až z jedné čtvrtiny. Vedle plánovaného podílu obnovitelných zdrojů na celkovém energetickém mixu ve výši sedmi procent to znamená výraznou úsporu fosilních paliv,

kteří tak mohou být použita na jiné účely – na export a výrobu petrochemických produktů.

SVĚ PADESÁTINY OSLAVÍ EMIRÁTY VYPUŠTĚNÍM SONDY NA MARS

Emiráty mají silnou diverzifikační vizi a dělají vše pro to, aby ji naplňovaly. Podíl průmyslu na tvorbě HDP se má z nynějších 15 procent zvýšit v příští dekádě až na 25 procent. Základem průmyslu má být výroba skla a oceli. Konečným cílem Emiráťů je dosažení udržitelného rozvoje založeného na znalostech.

Podpora vědy, výzkumu a inovací je v současné době hlavní strategickou páteří rozvoje tamější ekonomiky. Velkého pokroku bylo v této oblasti dosaženo zejména

v rozvoje lidských zdrojů, výzkumu, infrastruktury a institucí. Do toho zapadá i vyhlášení vesmírného programu a vypuštění první arabské sondy na Mars v roce 2021, kdy Emiráty oslaví 50 let své existence.

KŘIŽOVATKA MEZI TŘEMI KONTINENTY

Potenciál obchodní spolupráce České republiky s Emiráty nadále poroste s ohledem na dlouhodobý růst ekonomik obou zemí. Nabízejí se příležitosti užší spolupráce ať už ve výrobě, nebo při výzkumu a vývoji, dále také v oblasti bezpečnosti a obrany. Se zavedením bezvízového styku Evropské unie s Emiráty v letošním roce se výrazně zvedne také potenciál zdravotní turistiky občanů Emiráťů směřujících do Česka.

Spojené arabské emiráty jsou i přes svou nevelkou rozlohu zkrátka klíčovým obchodním partnerem České republiky ve strategické poloze v dosahu Evropy, severní Afriky i Dálného východu. Kdo hledá zajímavý exportní cíl nebo i základnu pro další expanzi do těchto regionů, může ji najít právě v Emirátech. ■

SOUDY ZOHLEDŇUJÍ TRADIČNÍ PRÁVO ŠARÍA

JAK SE UCHÁZET O STÁTNÍ ZAKÁZKY V EMIRÁTECH? A K ČEMU PŘIHLÍŽEJÍ MÍSTNÍ SOUDY PŘI OBCHODNÍCH SPORECH? SILNOU POZICI MAJÍ DOMÁCÍ PODNIKATELÉ A FIRMY, MEZI NIMIŽ JE POTŘEBA HLEDAT DŮVĚRYHODNÉHO SPOLEČNÍKA.

TEXT: PETR VLK, EKONOMICKÝ RADA VELVYSLANECTVÍ ČR V ABÚ DHABÍ / FOTO: PROFIMEDIA

Spojené arabské emiráty zavedly systém, který zabezpečuje, aby ze státních zakázek profitovaly pouze místní subjekty. Proto se může příslušných výběrových řízení účastnit jenom místní firma nebo společnost, v níž místní subjekt vlastní 51 procent. Pokud česká firma nehodlá v zemi založit smíšený podnik s majoritním podílem místního partnera, může se státních zakázek zúčastnit prostřednictvím (a jménem) svého agenta či distributora. Jinými slovy: bez trvalé přítomnosti v Emirátech formou pobočky, smíšeného podniku nebo oficiálně registrovaného zástupce je možný pouze prodej zboží soukromému dovozci. Registrace smíšeného podniku či pobočky je nákladná záležitost a má omezení na jeden emirát. Pokud chce firma registrovaná například v Dubaji rozšířit své působení i na Abú Dhabí, musí si zde udělat novou registraci. Jak pro distribuci zboží, tak i pro účast ve státních zakázkách je klíčovým prvkem nalezení vhodného místního zástupce, kterým musí být buď občan Emiráťů, nebo firma stoprocentně vlastněná občany Emiráťů. Při výběru zástupce je nezbytné postupovat velmi obezřetně, neboť podle takzvaného Commercial Agency Law lze smlouvu rozvázat pouze vzájemnou dohodou mezi zástupcem a zastoupeným, a to bez ohledu na to, zda již pozbyla platnosti uplynutím doby, nebo ne.

JINÁ SPOJKA PRO KAŽDÝ EMIRÁT

V případě sporu lze vzájemný vztah ukončit prostřednictvím soudu.



Podnikatel Ali Alsloom založil webovou stránku Zepťej se Aliho, kde vysvětluje specifika islámu a obchodního prostředí v Emirátech.

Povinná je vždy místní jurisdikce, i kdyby bylo ve smlouvě uvedeno jinak, a s vysokým odstupným pro místního partnera. U zastupitelského vztahu je povinná exkluzivita, tu je však možné regionálně omezit. Na každý emirát je tak možné mít jiného agenta nebo distributora.

Výše nastíněná zákonná úprava zastupitelského vztahu, ze kterého je velmi nesnadné se vyvázat, nabádá k velmi pečlivému a rozvážnému

výběru místního partnera-zástupce. Proto české firmy volí v řadě případů raději založení vlastní pobočky nebo společného podniku s místním partnerem, jehož vliv na chod společnosti lze omezit doprovodným smluvním ujednáním.

DŮLEŽITÉ JE TRADIČNÍ PRÁVO ŠARÍA

Při uzavírání jakéhokoli smluvního vztahu s místním partnerem

je nezbytné mít na paměti případné řešení sporu soudní cestou. Rozhodnutí cizích soudních a arbitrážních instancí však nejsou v Emirátech přímo vykonatelné (kromě soudů a arbitráží ze zemí Perského zálivu). Podléhají předchozímu schválení místními soudními orgány, což je velmi nepravděpodobné zejména v případech, že byl soudní spor řešen podle jiného než islámského práva.

Podle místní legislativy případné rozhodnutí zahraniční arbitráže posuzuje místní soud první instance. Zohledňuje to, zda rozhodnutí není v rozporu s dobrými mravy a veřejným zájmem a dřívějšími obdobnými rozhodnutími místních soudů – jinými slovy v rozporu s tradičním právem šaría. ■

ZÍSKÁNÍ POŘADATELSTVÍ SVĚTOVÉ VÝSTAVY EXPO 2020 PRO DUBAJ ZVEDLO CENY NEMOVITOSTÍ AŽ O 40 PROCENT

POKUD CHCE FIRMA REGISTROVANÁ NAPŘÍKLAD V DUBAJI ROZŠÍŘIT SVĚ PŮSOBENÍ I NA ABÚ DHABÍ, MUSÍ SI NECHAT UDĚLAT NOVOU REGISTRACI

ARABOVÉ SI ZAMILOVALI SÝR Z MADETY

RUČNĚ BALENÝ SÝR AKAWI VYRÁBĚNÝ V ČESKU SE STAL ZBOŽŇOVANOU POCHOUTKOU ARABSKÝCH STRÁVNÍKŮ. I KDYŽ SE MUSEJÍ ČESKÉ SÝRY POTÝKAT S KONKURENCÍ Z EGYPTA ČI TURECKA, OZNAČENÍ CZ NA OBALU JE POŘÁD PUNCDEM NEJVYŠŠÍ KVALITY.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ROBERT SEDMÍK, MADETA



Araby milovaný sýr ručně balí dělnice v české továrně v Plané nad Lužnicí.

Na Blízkém východě mají v soli nakládané sýry velkou tradici. V padesátých letech minulého století ovšem s recepturou doputoval libanonský podnikatel Amis Tabbara do tehdejšího Československa.

Tabbara provozoval podnik na výrobu tradičních sýrů v libanonském městě Bejrút. On a následně i jeho syn ale začali úzce spolupracovat s českými potravináři. Převažně pouštní Blízký východ totiž nedokáže vyprodukovat dostatek mléka, aby to stačilo na výrobu velkého množství sýrů nakládaných

v solném láku, které se staly každodenní součástí arabského jídelníčku. A právě takto se otevřela šance pro výrobu z mléka českého.

„Amis Tabbara do Československa přijel poprvé v roce 1959 a o výrobu akawi se pokoušel v mlékárně v Řípce a Sedlčanech. Někdy čas se pak sýr dělal v Blatné, poté v Prachaticích a v současné době putuje na arabské trhy z Plané nad Lužnicí,“ říká Jan Teplý, ředitel obchodu, marketingu a nákupu jihočeské mlékárenské společnosti Madeta. Ta je jednou ze tří českých firem, které v současnosti tento typ

sýrů vyrábějí a ve velkém dodávají do arabského regionu.

MUSÍ BÝT ZNÁT RUČNÍ PRÁCE

Madeta akawi úspěšně dodává do zemí, jako jsou Libanon, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Katar či Kuvajt. Tamější spotřebitelé přitom důsledně vyžadují, aby bylo na každém bochníku sýra patrné, že je vyráběn ruční prací. „Každý sýr se proto ručně balí do plachetek, takže po vylisování na něm zůstává obtisk tkaniny i švů na místě přeložení. Bochníky akawi se poté balí do slaného nále-

vu v plechovkách. Sůl funguje jako konzervant,“ vysvětluje Jan Teplý.

„Arabové sýr před použitím čtyřadvacet hodin ve třech nálevech odsolují a následně jej využívají mimo jiné na výrobu velmi sladkého a mastného moučnicku kenafeh. To je dezert z vlasových těstovin plněných sýrem, pistáciiovými ořechy a medem, který při servírování ještě zalijí cukrovým sirupem a rozpuštěným máslem. V oblíbě mají i variantu, kdy odsolený sýr akawi nakrájejí na plátky a mažou marmeládou,“ pokračuje zástupce Madety.



Konkurenci porážíme mimo jiné v čistotě, říká Jan Teplý ze společnosti Madeta.

DŮVĚRA JE V EMIRÁTECH VÍC NEŽ SMLOUVA

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: HYNEK GLOS

Jak byste popsal obchodní atmosféru Spojených arabských emirátů?

Toto teritorium je pro evropské obchodníky i financující instituce relativně náročné. Zejména se jedná o složité právní prostředí, protože každý ze sedmi emirátů má nějakou svou vlastní zvláštnost v místní legislativě, která často znemožňuje využití tradičních zajišťovacích nástrojů. V těchto případech je nezřídkou nutné zapojení lokální banky s licencí centrální banky SAE jako security agenta. Také při jednáních jsou různé odlišnosti. Někdy je vyjednávání dost tvrdé, jindy to naopak vypadá na obchodní schůzce lehce, ale teprve následně se ukáže, že arabský partner má ještě spoustu dodatečných požadavků. Vybudovat obchodní vztah v arabském regionu trvá velice dlouho. Když už ale jednou důvěru získáte, je vysoká. Pak naopak stačí třeba i na velký obchod jako záruka jen vaše slovo nebo podání ruky.

Jakou důvěru mohou mít naopak čeští vývozci vůči tamějším partnerům?

Obecně lze říci, že z hlediska obchodního rizika jsou na tom Spojené arabské emiráty excelentně. Na stupnici české státní exportní pojišťovny EGAP jsou na škále od 1 do 7 v kategorii 2, tedy v druhé nejbezpečnější skupině zemí. Naše banka se ráda pokusí být pro své klienty-exportéry oporou ve vyhledávání nových teritorií, obzvláště v dnešní době, kdy kvůli krizi v postsovětských zemích všichni hledají nová umístění pro svou produkci.

V jakém oboru vidíte v SAE největší příležitost?

Podle našich informací jsou šance zejména ve zdravotnictví. A to pro všechny druhy zboží a dodávek: od nejméně zdravotnického vybavení až po kompletní

KONKURENCI ČEŠI PORÁŽEJÍ I ČISTOTOU

Zatímco ze všech evropských zemí je Česko jediným státem, kde se tento typ sýrů vyrábí, v arabském regionu začala průběžně růst akawi z Česka konkurence. Týkalo se to jednak Iráku, kde výrobu dotoval stát. „Irak byl svého času významným vývozcem akawi, velmi nekvalitního, a to kupodivu v době po válečném konfliktu, kdy měli nedostatek potravin. Další velkou konkurenci představovala produkce ze Sýrie a také z Egypta a Turecka,“ vysvětluje Jan Teplý.

Podle něj ale v současnosti začalo konkurence naštěstí zase ubývat. Důvodem jsou mimo jiné válečné konflikty a nepokoje v některých zemích arabského regionu, což neprospívá tamějšímu průmyslu. Hlavním důvodem je ale špatná kvalita konkurenčních výrobků. „Sýr musí mít vysoký obsah sušiny a ve slaném nálevu vydržet rok. Je tedy nezbytná mikrobiální čistota. V té vysoce

převyšujeme úroveň konkurence, například turecké nebo egyptské. Značka CZ je na arabském trhu puncem nepřekonatelné kvality a logo Madeta pak ta nejvyšší liga,“ říká Jan Teplý. Arabští spotřebitelé tedy velmi dobře vědí, že se jejich tradiční pochoutka vyrábí ve skutečnosti kdesi daleko v české kotlině.

Madeta je se svou produkcí ideálním příkladem i pro další české potravináře směřující nejen do Spojených arabských emirátů, ale i do dalších zemí tohoto regionu jako je Saúdská Arábie nebo Jordánsko.

Kvůli nehostinnému charakteru tamější pouště mají země omezené možnosti v produkci vlastních potravin, takže je musejí dovážet z úrodnějších regionů.

Pokud čeští potravináři a zemědělci vyřeší problematiku dopravy, může být pro ně arabský region odbytíštěm, které vynahradí případné výpadky na jiných trzích. ■



zdrojů sama zaplatí a platbu od odběratele v SAE si pak již zajišťuje sama. Přebírá tak vlastně riziko z nezaplacení na sebe, a může navíc využít svou lepší znalost právních a administrativních zvláštností regionu. Vývozce se zase dostane ke svým penězům nejen spolehlivěji, ale také rychleji. ■

PODVODY ANGLICKÝCH MANAŽERŮ MI VYRAZILY DECH

FIRMA LIKO-S DODALA DO ABÚ DHABÍ 60 VESTAVĚNÝCH UČEBEN A LABORATOŘÍ. OBCHODU ALE PŘEDCHÁZEL NEUVĚRITELNÝ PŘÍBĚH, KDY ČEŠI NARAZILI NA PODVODY FIRMY VEDENÉ ANGLIČANY. „MAJÍ V ANGLII ŠKRALOUP, A PROTO SE SCHOVALI DO EMIRÁTŮ.“ VYSVĚTLUJE MARTIN COUFAL, PŘEDSEDA DOZORČÍ RADY FIRMY LIKO-S.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: LIKO-S



Stavba Institutu Masdar je v současnosti nejprestižnějším architektonickým projektem v Abú Dhabí.

Společnost LIKO-S měla zatím ve Spojených arabských emirátech jen jednu zakázku, ale zato velice prestižní. Kam mířila?

V roce 2012 jsme dodávali 60 vestavěných učeben a laboratoří pro projekt Masdar Institute v Abú Dhabí. Je to velice prestižní stavba, jejíž architekturu navrhl slavné britské studio Foster's. Finanční objem naší zakázky byl zhruba 1,1 milionu dolarů.

Obchodu ale předcházel velice dramatický exportní příběh. Natrefili jste na podvodnou místní firmu. Můžete prozradit, co se přesně odehrálo?

Byla to firma Reynard Middle East, která sídlila v Dubaji. Dnes už neexistuje. Její bývalý vlastník, generální ředitel i střední management, to všechno byli Angličané. Pro Emiráty je tohle dost typické – skoro nikdy jsem se na úrovni střed-

ního nebo vyššího vedení firem neseškákal se samotnými Araby. Podniky většinou vedou lidé ze zahraničí, často Angličané. Tenhle příběh ale vyprávím proto, že bych chtěl české exportéry před jednou věcí varovat. Nabyl jsem dojmu, že mnozí z těch Angličanů mají doma v Anglii nějaký škraloup, a proto se schovali do Emirátů. Takoví lidé pak samozřejmě nejsou spolehlivými obchodními partnery.

Jak jste se s onou firmou dostali do kontaktu?

Už od roku 2010 jsme komunikovali s několika místními společnostmi. Nakonec jsme se dohodli se zmíněnou firmou Reynard, že náš materiál dodáme jí a ona ho pak prodá finálnímu odběrateli.

To zní zdánlivě jako ideální a bezpečný obchod. Dodávka do vyspělých Spojených arabských emirátů, přes firmu vedenou Angličany, na prestižní stavbu...

Ano, také všechno vypadalo bezproblémově. Ale pak přišel první šok. Jednoho dne nám generální manažer Reynardu sdělil, že jejich firma zřejmě spadne do konkurzu. Jedním dechem nám ale nabídl, že on nastupuje k jiné firmě a že můžeme převést celý obchod k ní. Později se ukázalo, že chtěl prostě jenom byznys přetáhnout ke konkurenci. My jsme samozřejmě odmítli. On z firmy Reynard odešel, ale i tak nás několikrát kontaktoval a snažil se vynutit si provize za zprostředkování s tím, že pokud mu nezaplatíme, dokáže celý obchod překazit.

Takže chtěl vlastně obrát svého dosavadního zaměstnavatele. To

ale je spíš jen neetické chování než vyložený podvod. Co se dělo pak?

Poté nastoupil na místo původního generálního manažera nový člověk a s ním jsme v březnu 2012 po snad osmihodinovém vyjednávání podepsali smlouvu. Vrátili jsme se pak do Česka a čekali na zálohovou platbu, kterou jsme si vyjednali. Platba nepřicházela a najednou nebylo možné s nikým z Reynardu komunikovat. Nakonec se sice z Emirátů ozvali, ale volal kupodivu ředitel firmy Modulor, která byla generálním dodavatelem na projektu. Vyrazil mi dech informací, že majitel Reynardu si jménem svého arabského sponzora vzal úvěr na zálohu ve výši půl milionu dolarů, převedl ji na své soukromé konto, pak zmizel do africké Keni a pátrá po něm Interpol.

Vznikla vám tím nějaká přímá finanční škoda?

Naštěstí ne. Nakonec jsme se dohodli se společností Modulor, že jim učebny dodáme napřímo, bez prostředníka. Také jsme už byli po předchozích zkušenostech velmi opatrní a nutili jsme je platit předem. Platba šla přes bankovní akreditiv. Projektový manažer Moduloru vždy přiletěl do České republiky, zkontroloval zboží před naložením do leteckého kontejneru a pak hned zadal příkaz k uvolnění platby. Vše muselo být naplánováno na minuty.

Takže jste vlastně na celé lapálii vydělali, protože jste nyní obchodovali bez prostředníka.

Jenomže ředitel firmy Reynard i po útěku majitele společnosti do Afriky nechtěl zrušit smlouvu



a velmi razantně si začal vynuocovat svoji provizi. Vyhrožoval mi pomstou ze strany jejich arabského sponzora, dokonce i fyzickou likvidací. Ten člověk se mi od prvního setkání nelíbil, byl to bývalý vojenský námořník, a jak se mi jednou svěřil, měl v Anglii velký průšvih,

automobilovou nehodu, kterou zavinil, a tak mu bylo v Emirátech lépe.

Jak jste na jeho nátlak reagovali?

Když už mi s jeho obtěžováním začala docházet trpělivost a kolegové mi radili, ať se hned obrátím

na policii, požádal jsem o pomoc ředitele Moduloru. Ten zvedl telefon a zavolal jejich sponzora, což měl být dokonce příbuzný nějakého šejka... Neznám všechny detaily, jak to nakonec zařídili, ale je fakt, že od té doby jsem o nikom z Reynardu už nikdy neslyšel.

MAJITEL REYNARDU SI VZAL ÚVĚR NA ZÁLOHU VE VÝŠI PŮL MILIONU DOLARŮ, PŘEVEDL JI NA SVÉ SOUKROMÉ KONTO, PAK ZMIZEL DO AFRICKÉ KENI A PÁTRÁ PO NĚM INTERPOL

Ředitel Reynardu mi dokonce vyhrožoval fyzickou likvidací, vypráví Martin Coufal.

FIRMA LIKO-S

Rodinná firma ze Slavkova u Brna byla založena už v roce 1990. Dnes patří k předním světovým výrobcům montovaných příček. Napřímo zaměstnává asi 150 zaměstnanců. Na tuzemském trhu má v oboru zhruba padesátiprocentní podíl, pobočky má také v Chorvatsku, Maďarsku, Polsku, na Slovensku či v Indii. Do dalších zemí vyváží prostřednictvím svých školených partnerských firem. Srdcem firmy je rodina spoluzakladatele a předsedy představenstva společnosti Libora Musíla.

A jak tedy projekt dopadl?

Dopadl výborně, všichni byli s naší dodávkou velmi spokojeni. Učebny jsou využívány denně a do dnes bez jediné reklamace.

Nakolik podle vás může proti podobným vývozním průšvihům pomoci proexportní agentura CzechTrade?

Mám zkušenost, že v posledních letech se CzechTrade výrazně zlepšil. Samozřejmě hodně záleží na konkrétním člověku, který v příslušné zemi kancelář CzechTrade vede. My máme například v současnosti velmi dobrou zkušenost s panem Ivanem Kameníkem, který vede kancelář v Bombaji a pomáhá nám s obchodními kontakty v Indii.

Do Spojených arabských emirátů už se vrátit nechcete?

Chceme. Popadli jsme druhý dech a nyní to zkusíme v Emirátech jinak. Našli jsme tentokrát ryze arabskou firmu, kterou jsme pečlivě prověřili. Je to rodinná firma, stejně jako je ta naše, takže vztah k podnikání má založen na férovosti. Myslíme, že s ní to budou dobré obchody. Z dřívějších zkušeností jsme se poučili. Ono nakonec – ten export do světa, to je přece jedno velké dobrodružství.

Váš příběh tedy nemá být varováním před obchody v Emirátech jako takovými?

Vůbec ne, spíš jen chci exportéry upozornit, aby neztráceli svoji obezřetnost. Spojené arabské emiráty jsou velmi zajímavý a perspektivní trh, platí tam však tak jako všude: jsou tam lidé poctiví, ale také méně poctiví... a sem tam nějaký lupič. ■

ARMATURKA DODÁ TŘÍMETROVÉ KOHOUTY NA PLYNOVOD

OBCHOD S ARABSKÝM REGIONEM PODPOŘILA MINULÝ MĚSÍC MISE PODNIKATELŮ DO SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTŮ A JORDÁNSKA, KTEROU VEDL ČESKÝ PREZIDENT MILOŠ ZEMAN. VE HŘE BYLY KONTRAKTY NA DODÁVKY PRO STAVBU PLYNOVODU ČI NA VYBUDOVÁNÍ ÚŘADU PRO KONTROLU VOJENSKÉHO MATERIÁLU.

TEXT: ČTK / FOTO: ČTK



Prezident Miloš Zeman mimo jiné pochválil Emiráty za boj proti terorismu a otevřel novou českou ambasádu v Abú Dhabí.

Podpořit vývoz českého zboží do arabského světa, to byl hlavní cíl únorové obchodní mise do Spojených arabských emirátů a Jordán-

ska, kterou vedl český prezident Miloš Zeman. Cestovaly s ním také asi čtyři desítky podnikatelů. Někteří z nich se pokoušejí na Blízkém východě a Arabském poloostrově získat nové trhy. Další firmy hodlaly posílit už rozjetý byznys.

Zřejmě nejvýznamnější obchodní událostí během této obchodní cesty byly smlouvy, které podepsala česká armaturka MSA. Ta získala kontrakty v přepočtu za zhruba 200 milionů korun. Největší ropné společnosti na světě Saudi Aramco dodá kulové kohouty pro ropná a plynová potrubí.

Firma podepsala v Abú Dhabí rovnou tři kontrakty. „Dva jsou na ropné produkty, jeden na plynový,“ informoval obchodní ředitel firmy

Roman Baláž. Největší zakázku tvoří objednávka na 11 speciálních kulových kohoutů na plynovod. „Jsou specifické speciální konstrukcí těsnění. Je to největší rozměr, který u nás vyrábíme,“ poznamenal Baláž. Každý z kohoutů váží 35 tun, vysoké jsou přes tři metry.

Společnost uvedla, že objednané armatury jsou určeny pro projekt výstavby plynovodu spojujícího východní a západní pobřeží Saúdské Arábie. Dokončení první fáze projektu za 1,65 miliardy dolarů se plánuje na rok 2017. Další dvě

zakázky se týkají dodávek armatur na prodloužení ropných tras v Saúdské Arábii.

Společnost MSA považuje trh na Blízkém východě za prioritní, plánuje tam proto také otevřít svoji pobočku MSA Middle East. Ročně by společnost do oblasti ráda dodala zboží za 15 milionů eur. „Tyto kontrakty nám otevrou dveře i do jiných tendrů,“ řekl k uzavřeným smlouvám Baláž.

AURA SOUTĚŽÍ O PROJEKT NA KONTROLU VOJENSKÉHO MATERIÁLU

Další zajímavou obchodní šancí má na Arabském poloostrově česká firma Aura. Ta by mohla vybudovat pro Spojené arabské emiráty národní kodifikační úřad. Zakázka, o kterou se uchází ve spolupráci s britskou a emirátskou společností, má hodnotu řádově desítek milionů dolarů. Uvedl to obchodní ředitel

společnosti Miroslav Padalík. Firma postoupila do závěrečného kola soutěže, má proti sobě jediného soupeře a věří, že má velkou šanci na úspěch.

Emiráty mají podle Padalíka zájem o vybudování úřadu, který by splňoval podmínky kodifikačního systému NATO. Jde o komplex dohod, standardů a postupů vytvářející systém užívaný pro popis zásobování vojenským materiálem. Slouží tedy k lepšímu přehledu o nakoupených položkách. Užívá ho v současné době 63 zemí. Společně tvoří databázi, ve které je asi 17 milionů položek z celého světa.

Emiráty hledají firmu, která by kodifikační úřad připravila takzvané na klíč. „To znamená, že my bychom dodali veškeré know-how, jak taková organizační struktura má vypadat, použili bychom na to nejlepší specialisty,“ řekl Padalík. Aura podle něj spolupracuje s lidmi,

kteří pracovali na kodifikačních úřadech po celém světě. „Většinou to jsou lidé, kteří šéfovali těmto úřadům. Říkáme tomu all stars team,“ dodává.

SYSTÉM MÁ ODSTRANIT PLÝTVÁNÍ V ARMÁDĚ

Úkolem firmy by mělo být, aby navrhla organizační strukturu úřadu a vytrénovala a zaškolila vybrané lidi. Během jednoho roku by pak byl úřad předán do plného řízení lidmi ze samotných Emirátů. Druhou částí zakázky by mělo být softwarové vybavení, které Aura vyvinula. Firma by zároveň dodala hardware a licence a zajistila školení. „Následně bychom pomohli Emirátům dosáhnout nejvyššího stupně začlenění v kodifikačním systému NATO,“ dodal Padalík. Pro Emiráty by to podle něj znamenalo zvýšení prestiže, ale také by to umožnilo standardizovanou

výměnu dat s ostatními státy, které systém používají.

Třetí částí zakázky je čištění logistických dat. „Mají několik milionů položek, které popisují jejich současný inventář, jež armáda používá. A ten obsahuje obrovskou řadu multiplacit, duplicit. Což pak vede k potenciálnímu plýtvání,“ řekl Padalík. Může se tak podle něj stát, že stát třeba nakoupí materiál, který už má, ale kvůli špatnému popisu o tom neví.

Emiráty vybírají mezi dvěma dodavateli, druhým uchazečem je společné zastoupení jedné německé a jihoafrické firmy. Padalík doufá, že konečné rozhodnutí by mohlo padnout během půl roku. Konkurenta prý Aura v uplynulých letech už osmkrát porazila. České firmě podle Padalíka navíc pomohla Zemanova návštěva, kdy zástupci delegace vyzdvihovali kvalitu českých firem. ■

V EMIRÁTECH PŮJČÍ ŽENÁM NA LETIŠTI ARABSKÉ OBLEČENÍ

PŘEDSEDA ASOCIACE EXPORTÉRŮ JIŘÍ GRUND MÁ S ARABSKÝM TRHEM BOHATÉ OSOBNÍ ZKUŠENOSTI. PODLE NĚJ BYL MEZI ARABY RESPEKTOVÁN VÁCLAV HAVEL, V SOUČASNOSTI SE ALE POVĚDOMÍ O ČESKÉ REPUBLICĚ VYTRÁCÍ.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ANNA VACKOVÁ

Jak byste popsal obchodní atmosféru Spojených arabských emirátů?

Je to směs evropských a amerických zvyklostí, ale pod neúprosnou kuratelou. Trh je svázan místními regulativy a předpisy. Kdo se nepřizpůsobí a nechá se zmýlit povrchem, odchází.

V čem se při jednání projevují odlišnosti arabské kultury?

Je například nevhodné otočit podrážky svých bot směrem k očím

arabského partnera. Na letišti je pro ty ženy v delegacích, které dostatečně neznají zvláštnosti dámského oblékání v arabském světě, vždy připravený arabský oděv. Někdy je opravdu zajímavý. Na dodržování těchto přísných standardů oblečení a chování si někteří lidé z jiných arabských zemí zvyknou tak, že je potom vyžadují i doma. To je občas problém.

Jak tyto odlišnosti zvládají čeští obchodníci?

Pro české firmy je náročné se na vstup na arabský trh připravit. Ale řada firem první překážky překonala a je zde velmi úspěšná. Doporučoval bych hlavně nespěchat, čas tady plyne trochu jinak. Arabský svět vyžaduje respekt, pochopení a toleranci. Ale tu nečekávejte vůči sobě.

V čem vidíte šance pro přímé investory?

Vedl jsem několik misí do tohoto regionu a mohu říct, že možnosti jsou obrovské. Ale až na výjimky nikdo těchto možností nevyužil. Nabídky, které obsahovaly velmi výhodné podmínky k nájmu pozemků v průmyslové zóně – až po úhradu 50 procent vložených investic – jsou skutečně velkorysé.



Asi však nemáme investory, kteří jsou dostatečně silní, aby vstoupili do soutěže o získání takových výhod.

Jak vnímají Arabové Česko a české zboží?

Nijak. Jsme neznámou evropskou zemí ve směsi se všemi ostatními nabídkami a ničím nevyčníkáme. Poslední výraznou českou osobností známou v arabském světě byl pan prezident Václav Havel. Ten byl respektovanou autoritou. ■

V DUBAJI VZPLÁLA TŘÍSTAMETROVÁ POCHODEŇ

V jedné z nejvyšších obytných staveb Dubaje, mrakodrapu The Torch, vypukl minulý týden požár. Název mrakodrapu, který v překladu znamená Pochodeň, tak dostal nechtěně ironický tón. Začalo hořet v 50. patře stavby, která má zhruba 80 pater. K rozšíření požáru přispěl i silný vítr. Více než 300 metrů vysoký mrakodrap byl otevřen v roce 2011. Zahrnuje přes 670 obytných jednotek a šest maloobchodních prostor. Podle šéfa dubajské policie šlo pravděpodobně o nehodu a pouze čtyři lidé utrpěli lehká zranění. Naopak deset obětí si pár dní předtím vyžádal požár v průmyslové zóně v Abú Dhabí v budově, kde přespávali dělníci. Požár vypukl v autoopravně a rozšířil se do budovy skladu, které je nelegálně pronajímáno jako ubytovna pro dělníky. Shořela celá budova. Kromě desítek mrtvých utrpělo osm lidí zranění. Nedůstojné podmínky života přistěhovaleckých dělníků jsou dlouhodobě terčem kritiky směřující na vládu Emirátů. ■

“**JE NEVHODNÉ OTOČIT PODRÁŽKY SVÝCH BOT SMĚREM K OČIM ARABSKÉHO PARTNERA**”

MÍSTNÍMU PARTNEROVI SE ŘÍKÁ SPONZOR

PRO VSTUP NA TRH SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTŮ MŮŽETE VYUŽÍT SPOLEČNOU FIRMU VYTVOŘENOU S MÍSTNÍM PARTNEREM. DALŠÍ MOŽNOSTÍ JE ZŘÍDIT POBOČKU VE VOLNÉ EKONOMICKÉ ZÓNĚ, ŘÍKÁ ROMAN MÍSEK, VEDOUcí ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V DUBAJI.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: CZECHTRADE

Pro obchod v SAE je důležitý takzvaný sponzor. Co nebo kdo to je?

Tato problematika je poměrně široká, nicméně platí, že obchod s koncovým zákazníkem může provádět pouze společnost, která je zřízena ve vnitrozemí. Vlastnictví je v poměru 51/49 pro místního partnera – sponzora. Přesněji řečeno společnost typu limited liability company (LLC) – typ joint venture – vyžaduje, aby ne méně než 51 procent společnosti vlastnil společník s občanstvím SAE nebo místní podnikatelská entita. Počet partnerů je stanoven minimálně na dva a maximálně na 50.

Jak to funguje ve speciálních volných zónách obchodu?

V případě pobočky nebo firmy ve volné zóně – FZE, FZE Co – může vlastnit firmu stoprocentně i zahraniční subjekt. Ovšem tato firma musí s vnitrozemím obchodovat prostřednictvím distribuční společnosti. Rozhodnutí, jakým způsobem registrovat firmu, jaký typ vlastnictví zvolit, by mělo především vycházet z typu činnosti, produkce, způsobu prezentace na trhu. Výběr vhodného partnera je samozřejmě zásadním krokem, který by měl kopírovat představu obou stran o spolupráci, protože jakákoli roztržka, která vede k soudní při, by pro našeho exportéra mohla znamenat značný útlum v jeho činnosti.

Jsou k dispozici nějaké nové pobídky pro investory směřující do Spojených arabských emirátů?

SAE jsou investorsky otevřená země a investice jsou jedním z důležitých prvků v ekonomice všech emirátů. Obecně je pro investory přitažlivý fakt, že v SAE není žádná povinnost, pouze se platí cla, zhruba pět procent pro běžné zboží a deset procent na luxusní zboží.

Investiční pobídky lze víceméně očekávat jen u výrobních projektů nebo offsetových programů.

Jaké renomé tam má Česko a české zboží?

Českým firmám se v SAE daří, jejich počet stále roste, určitě je podpořený rovněž přítomností českých odborníků u zahraničních i místních firem. Tradičně úspěšní jsou v SAE čeští skláři, ti rozhodně patří k symbolice českého umu a designu. Daří se ale růst i dodavatelům sanitární techniky, stavebních materiálů a pozitivní výsledky máme i v oblasti IT. Emiráty jsou multietnickou společností, není náhodou, že i mnoho Arabů z jiných zemí zná naše výrobky z minulých úspěšných exportních let, kdy jsme zásobovali trhy v Egyptě, Sýrii, Libyi...

Jak pomáhá českým investorům a exportérům vaše kancelář?

Zahraniční kancelář CzechTrade pomáhá českým firmám etablovat se na trhu Spojených arabských emirátů a dalších zemí Perského zálivu prostřednictvím individuálních služeb a veletrhů. Platí, že ne všechny firmy chtějí sdílet údaje o hospodářských výsledcích dosažených v tomto teritoriu s veřejností, takže jen obtížně bychom mohli nabídnout ucelenou statistiku. Ale v minulém roce jsme například realizovali účast českých firem na čtyřech veletrzích – šlo o veletrhy Project Qatar, Index Dubai, Big 5 Dubai a Gitex.

Jaké byly přínosy?

Víme, že například firma Lasselsberger zaznamenala v této oblasti výrazný nárůst prodeje, a to o 1,5 milionu eur, právě po své účasti na společné prezentaci CzechTrade na veletrzích Project Qatar v Dauhá a veletrhu Big 5 v Dubaji. Tento



V Emirátech se neplatí daně, upozorňuje Roman Mísek.

průlom firma Lasselsberger sama označuje jako zásadní obrat ve svém působení v regionu Blízkého východu. Také jsme zaznamenali úspěšný vstup firmy Rudolf Burda, které jsme usnadnili příchod na trh v SAE. Pomáhali jsme jí získat kontakty a prezentovat zboží jak individuální pomocí, tak prostřednictvím společných expozic. Těch příkladů by asi bylo více.

Nakolik fungují Spojené arabské emiráty coby základna pro obchod s dalšími zeměmi regionu, jako je Saúdská Arábie, Kuvajt nebo Omán? Poskytujete služby či poradenství i při obchodech na těchto trzích?

Vzhledem k tomu, že SAE jsou přes všechnu snahu zatím spíše

obchodní než výrobní regionální velmoc, platí, že země je v mnoha případech reexportérem. Je to doslova ekonomický hub pro všechny země Perského zálivu i Asie. Naše kancelář se snaží o co největší přiblížení dalším státům Perského zálivu. Proto organizujeme takzvané „přeshraniční“ veletrhy, jako byl například veletrh Project Qatar, chystáme se na veletrh do Íránu. Vytváříme kontakty v těchto zemích, abychom mohli účinně pomoci našim podnikatelům i tam. ■

KONTAKT DO SAE

S žádostí o pomoc při vstupu na trh Spojených arabských emirátů se můžete obrátit na zahraniční kancelář CzechTrade v Dubaji.
E-mail: dubai@czechtrade.cz, webová adresa: www.czechtrade.ae.

OBCHODNÍ DESATERO PRO SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY

1. DODRŽUJTE TRADICE
Emirátané silně respektují rodové a kmenové vazby, kde hlavní slovo mívají starší členové rodu, takže působí velmi důvěryhodně, když je mezi členy delegace starší zkušený odborník s potřebným nadhledem a zkušenostmi. Při cestách do SAE mohou být ženy součástí týmu, avšak vedoucím má být muž. Je přitom nutné, aby se ženy vyhnuly nevhodnému oblečení (musejí mít zakrytá ramena a delší sukni), jinak je možno oblékat se dle evropských zvyklostí. Při vítání a loučení se ženám ruka většinou nepodává. Dobré je také vědět, že pohlavní akt mezi nesezdanými partnery je trestným činem a je nezákonné, aby takové páry v bytě či v hotelu bydlely spolu.

2. VYŠLETE TOHO, KDO ROZHODUJE
Na pracovní cesty do SAE musejí přijíždět zástupci firem s rozhodovací pravomocí. Jinak to vytváří u partnera oprávněný dojem, že byl vyslán pouze referent a že odpovídající partner na jednání nepřijel.

3. PŘEHLÍŽEJTE NEDOCHVILNOST
Domluvené schůzky mohou být ze strany arabských partnerů zrušeny nebo přesunuty podstatně častěji než v Evropě. Je nutno mít na paměti, že muslimové – pokud se jim nepodaří dostat se na schůzku – uvažují tak, že „Alláh si schůzku nepřál“. Neznamená to ovšem, že si ji nepřál vůbec, ale je potřeba se partnerovi znovu ozvat, být velkorysý, nemluvit o ztrátě času, ale naopak vyjádřit hluboké pochopení a připravenost uskutečnit schůzku jindy. Obráceně to však neplatí – jste Evropan, takže místní partner automaticky předpokládá, že jste dochvilný. V tomto ohledu nejsou vztahy symetrické. Čas v arabském světě je pojem velmi relativní, proto nedávejte najevo netrpělivost, že obchodní partner přišel o hodinu později, přestal by si vás vážit.

4. PŘIPRAVTE SI ZÁLOŽNÍ PROGRAM
Málokdy získáte jednoznačný příslib, že za tři týdny v 10.30 se s vámi partner určitě setká. Počítejte s tím, že schůzky budete často doladovat operativně až na místě. Arabský partner totiž mnohdy opravdu neví, co bude v který den přesně dělat. Je nutno z vaší strany projevit velkou flexibilitu, mít v záloze více možností náplně cesty. Je dobré mít připraveny kontakty na 130 procent časového rozsahu cesty, tedy více, než lze reálně stihnout. Když se pak dvě třetiny počtu uvažovaných schůzek uskuteční, byl program cesty velmi úspěšný.

5. UPŘEDNOSTNĚTE FAX PŘED E-MAILEM
Důležitý je poznatek o upřednostňování faxové komunikace před e-mailem. Toto není výrazem technologické zaostalosti, neboť nejnovější technika je k dispozici, ale faxová zpráva je vnímána jako hmotný doklad na rozdíl od virtuálních e-mailů. E-mailem je možno komunikaci zahájit. Vždy je nutné si telefonicky u partnera ověřit, zda katalogy či nabídku obdržel, zeptat se na jeho názor, popovídat si s ním. Jakmile zjistíte, že nabídka partnera zaujala, bývá potřebné ho navštívit. Oproti kontaktům v Evropě je zásadní, že iniciativa musí vycházet vždy od zahraniční firmy, neboť zdejší podnikatelé jsou na to zvyklí. Je potřeba se partnerům občas připomínat.

6. BUĎTE TRPĚLIVÍ
Místní obchodníci jednají velmi obezřetně a potenciální partnery si dlouho „ořukávají“. Často neukazují svůj zájem navenek, aby si nejprve dostatečně prověřili váš zájem, trpělivost a vaše skutečné odhodlání dlouhodobě spolupracovat.



7. RESPEKTUJTE SOUKROMÝ ŽIVOT
Během schůzky se může stát, že vaše jednání bude místní partner přerušovat vyřizováním jiných záležitostí. Pro arabské partnery jsou prioritní mezilidské vztahy a až za nimi má svoje místo v jejich žebříčku práce. Rozdíl lze dobře charakterizovat takto: Pokud nám Evropanům někdo zavolá do práce ze soukromých důvodů a následně do kanceláře přijde někdo s pracovním problémem, pak soukromý telefonát ukončíme či přerušíme, abychom se prioritně věnovali práci. Pokud arabskému partnerovi během pracovní schůzky někdo zavolá v soukromé věci, je to pro něj často důvod posečkat s pracovní schůzkou, neboť odmítnout takový telefonát kvůli práci by bylo z jejich pohledu neslušné.

8. DEJTE PROSTOR NA MODLITBU
Může se stát, že se jednání protáhne déle a zasáhne do doby modlitby. Je-li partner muslim, není vyloučeno, že vás požádá o chvilku strpení (zhruba 20 minut) a odejde do modlitební místnosti. Budete-li ve Spojených arabských emirátech zakládat vlastní pobočku, počítejte s tím, že pracovníci mají v pracovní době nárok nejen na oběd, ale i na absolvování modlitby.

9. POŘÍDTE SI MÍSTNÍ TELEFONNÍ ČÍSLO
Sdělování čísla

mobilního telefonu je běžnou praxí a na úřadech číslo často slouží jako osobní identifikátor, neboť žádný systém rodných čísel není v SAE zaveden. Pokud byste se ošivali sdílet číslo svého telefonu, může to být považováno za vyjádření nedůvěry. Je vhodné mít číslo mobilu uvedeno na vizitkách a později v případě dalších cest do SAE si pořídit místní mobilní číslo. Vyplatí se to jak společensky (vyvolává to důvěru, že to se vstupem na tento trh myslíte opravdu vážně), tak také ekonomicky.

10. POUŽÍVEJTE ANGLIČTINU
V SAE plně uplatníte angličtinu, neboť specifické země je, že anglický jazyk výrazně dominuje nad oficiální arabštinou. Vyplývá to ze složení obyvatelstva. Pouze 16 procent je místní obyvatelstvo a jasně převládají cizinci nearabského původu z mnoha zemí světa, kteří jako komunikační jazyk používají angličtinu. Také Arabové, aby se mohli domluvit ve vlastní zemi, ovládají angličtinu. Katalogy v anglickém jazyce plně vyhovují, neboť arabskou verzi si nearabští pracovníci stejně nepřečtou. Navíc pokud máte arabskou verzi, bude arabský obchodník potěšen pouze do doby, než zjistí, že v překladu jsou chyby, což bohužel při překladech do arabštiny v ČR často bývá. ■

ŠEJKOVÉ CHTĚJÍ UKONČIT ZÁVISLOST NA ROPĚ

ODZVONILO DOBĚ, KDY BLÍZKOVÝCHODNÍ ARABSKÉ STÁTY STAVĚLY SVÁ HOSPODÁŘSTVÍ VÝHRADNĚ NA TĚŽBĚ ROPY. PO VZORU SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTŮ ZAČÍNÁJÍ I DALŠÍ ZEMĚ KOLEM PERSKÉHO ZÁLIVU VÍCE ROZVÍJET OBCHOD, TURISTIKU A V OMEZENÉ MÍŘE I VLASTNÍ VÝROBU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

SAÚDSKÁ ARÁBIE V POUŠTI VYROSTLY ČESKÉ LÁZNĚ

Je hned několik důvodů, proč je Saúdská Arábie přirozenou lokální velmocí. Je největším a nejlidnatějším státem Arabského poloostrova. Je největším světovým vývozcem ropy a má vůdčí roli v ropném kartelu OPEC. Velkou autoritu mají ale Saúdvé uvnitř islámského světa také jako ochránci dvou nejposvátnějších měst Medíny a Mekky, kam musí každý pravověrný muslim alespoň jednou za život vykonat pouť a kam mají naopak jinověrci vstup zakázán.

I přes ortodoxní pojetí islámu je však zahraničním obchodníkům a investorům země celkem přístupná. Vládnoucí, progresivně smýšlející královská dynastie chce závislost své země na ropě omezit. Vede ji k tomu jednak snížení světových cen ropy a také celková nevyzpytatelnost trhu s fosilními palivy. Navíc má kolem roku 2030 konzumovat Saúdská Arábie 60 procent své vytěžené ropy sama, takže na vývoz půjde jen zbytek a vládní kasa bude muset hledat nové zdroje příjmů. Země proto v současnosti mohutně investuje, v první řadě do dopravní infrastruktury, do nemocnic a také do bezpečnostních opatření, protože nechce dát šanci terorismu.

Jako bohatý klient se tak v posledních letech stává Saúdská Arábie atraktivním cílem i pro český vývoz. Ten dosáhl v roce 2013 úrovně 357 milionů dolarů. Vyvážely se mimo jiné nákladní vozy Tatra, mostní jeřáby společnosti Jeřáby Adamec nebo trubky od společnosti Arcelor-

Mittal. Pozoruhodnou zakázku získala firma Borcad. Ta dodá sedačky do vlaků, které budou od letoška jezdit na 440 kilometrů dlouhé vysokorychlostní trati právě mezi posvátnými městy Mekkou a Medínou.

Velmi čile se v zemi rozvíjí zdravotnictví, a to i za účasti českých odborníků. První přímou českou investicí je společný projekt Saudi Darkov. Saúdský investor se v roce 2009 spojil s českými Lázněmi Darkov a využil jejich znalosti pro rozjetí rehabilitačního centra ve městě Saihat. Na dobrou pověst českého lázeňství navázal následující rok podobný projekt, kdy bylo otevřeno léčebné centrum s českým personálem přímo v hlavním městě Rijád.

Mnoho českých zdravotníků také získalo kontrakt v některé ze saúdsko-arabských nemocnic. Motivace je jasná – platy jsou tam mnohonásobně vyšší než za obdobnou práci v České republice. Společnost Linet zase zachytila modernizaci saúdských nemocnic a dodává do nich lůžka a další nábytek, značka FEI tam prodává špičkové elektronové mikroskopy.

Překvapivě zajímavá je Saúdská Arábie jako odbytiště potravin. Pouštní země totiž naprostou většinu potravin nakupuje v zahraničí. Z Česka se tam prodávají například medové dorty značky Marlenka, müsli tyčinky Emco nebo sýry z jihočeské mlékárny Madeta. Jen v roce 2013 tak české firmy prodaly na saúdskoarabský trh zboží za 18 milionů dolarů. České minister-

stvo zahraničních věcí se rozhodlo vývoz potravin do této země ještě více podpořit. Letos je tak Saúdská Arábie jednou z pěti zemí, kam vyrazí takzvaný agrární diplomat, který bude českým potravinářům se vstupem na exotický pouštní trh pomáhat. ■

Počet obyvatel:	27 milionů
Rozloha:	2,1 milionu km ²
Hlavní město:	Rijád
Měna:	saúdský riál (1 SAR je asi 6,5 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/saudskaarabie



Do středobodu islámského světa, k nejposvátnější mešitě v Mekce, budou poutníky vozit vlaky s českými sedačkami.

KATAR HOSTITEL FOTBALOVÉHO MISTROVSTVÍ V ROCE 2022

Malinký poloostrov Katar nastartoval motor svého hospodářství před půlstoletím ropou. I přes současný rapidní pokles její ceny chce ale země těžbu dál rozvíjet, takže příležitosti jsou pro české strojaře při dodávkách pro těžební a petrochemický průmysl.

Velikým novým stimulem pro katarskou ekonomiku je příprava na fotbalové mistrovství světa, které se zde bude konat v roce 2022. Vláda chce do vrcholné sportovní

akce, kdy bude k ministátečku v Perském zálivu na pár týdnů upírat zrak celá planeta, investovat zhruba sto miliard dolarů. Buduje se nové letiště, železniční síť, silnice, metro a samozřejmě nové fotbalové stadiony.

S Českou republikou má zatím Katar malou obchodní výměnu. Hlavní objem obchodu zajistil příchod automobilky Škoda Auto na trh. Česká značka tam mimo jiné dodala vozy pro taxislužbu. V Kataru mají zastoupení

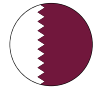
také české aerolinky, protože mezi tamějšími obyvateli jsou velmi oblíbeny jako turistický cíl západočeské lázně – v první řadě Karlovy Vary, kde se příležitostně léčí i členové katarských vládnoucích rodin.

Naproti Kataru leží přes vodu malý ostrov Bahrajn, který je samostatným státem, ale s Katarrem má úzké vazby. Bahrajn žije vedle ropy hlavně z turistiky, ročně ostrůvek navštíví dva miliony turistů. ■



S blížícím se šampionátem roste popularita fotbalu, loni Katar slavil vítězství v Poháru Perského zálivu.

Počet obyvatel:	1,7 milionu
Rozloha:	11 tisíc km ²
Hlavní město:	Dauhá
Měna:	katarský riál (1 QAR je asi 6,7 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/katar



KUVAJT LESK A BÍDA BÝVALÉHO PREMIANTA

Ekonomickým premiantem mezi zeměmi Blízkého východu byl dlouhá léta Kuvajt. Malý stát, který je v podstatě jen jedním městem obklopeným pouští, stojí doslova na podzemním jezeru ropy. Podle odhadů je tam až desetina všech světových zásob černého zlata. S těžbou se začalo už ve třicátých letech 20. století a po padesáti letech se Kuvajťané topili v penězích. Jenže pak přišlo v roce 1990 přepadení sousedním Irákem a diktátorem Saddámem Husajnem. I když byl Kuvajt následující

rok mezinárodní koalicí osvobozen, zůstal vyplundrován a už se po přepadení nikdy úplně na hospodářské výsluní nevrátil. Irácká vojska navíc podpálila ropné vrty, což vedle obrovských peněžních ztrát znamenalo pro Kuvajt i ekologickou katastrofu.

Po této válce převzaly roli prostředníka mezi arabským regionem a světem Spojené arabské emiráty a do Kuvajtu vstupují světoví investoři jen obzřetně. Výhodou je ale stále solventnost tamějších oběratelů. Stejně jako v Emirátech

i v Kuvajtu je pro proniknutí na trh nutný jako prostředník místní sponzor. V zemi pracuje za nízké platy hodně přistěhovalců z dalších zemí Asie, především z Indie, Bangladéše či Filipín. Samotní Kuvajťané, kterých je ve skutečnosti jen třetina z 3,5 milionu obyvatel, se věnují hlavně řízení obchodu. Vývoz do České republiky prakticky neexistuje, ovšem export z Česka naopak pozvolna roste a v současnosti je už hodnotou na úrovni kolem 50 milionů dolarů ročně. ■

Počet obyvatel:	3,5 milionu
Rozloha:	18 tisíc km ²
Hlavní město:	Kuvajt
Měna:	kuvajtský dinár (1 KWD je 83 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/kuvajt



OMÁN NENÁPADNÁ OÁZA STABILITY

Přestože je Omán větší než některé další státy Perského zálivu, je ve srovnání s nimi poměrně nenápadnou zemí. A to je vlastně pozitivum. O tomto sultanátu se v západních médiích příliš často nemluví, protože je už po mnoho let relativně klidnou a stabilní zemí. Právě Omán je typickou ukázkou státu, který se snaží omezit svou závislost na ropě, jejíž těž-

ba se tam snižuje. Usiluje naopak o vlastní průmysl a také turistickou infrastrukturu.

Právě turistika by mohla být pro třímilionovou zemi s krásnými horami, dramatickým pobřežím a fotografickými pouštními oázami lákadlem a vizitkou pro zahraničí. Tím spíš, že sousední Jemen, který má toto vše ještě v poněkud uhrančivějším vydání, se stává pro

turisty čím dál nebezpečnějším kvůli řádění islámských radikálů. Česko vyvážá do Ománu hlavně počítačové komponenty a automobily Škoda.

Společnost Agil Europe dodala na projekt státní společnosti Petroleum Development Oman solární panely na ropné vrty, hodnota této zakázky byla sedm milionů dolarů. ■

Počet obyvatel:	3 miliony
Rozloha:	310 tisíc km ²
Hlavní město:	Maskat
Měna:	riál (1 OMR je asi 64 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/oman



VELMOC VE VÝROBĚ LŮŽEK

Z ČESKA SE V POSLEDNÍCH LETECH STALA SVĚTOVÁ VELMOC V PRODUKCI ZDRAVOTNICKÝCH LŮŽEK. ČEŠTÍ VÝROBCI UPOUTALI NAPŘÍKLAD S POSTELÍ PRO EXTRÉMNĚ OBÉZNI PACIENTY NEBO S NOVÝM OBCHODNÍM MODELEM, KDY SI NEMOCNICE LŮŽKOVÉ MATRACE JEN PRONAJÍMAJÍ.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: JIŘÍ SLÁMA, LINET



Vedle lůžek české firmy vyvážejí také nemocniční stolky, chodítka pro seniory, odběrová křesla i další zdravotnické vybavení.

Pivo, sklo, auta... a nemocniční lůžka. Seznam výrobků, v nichž platí čeští výrobci za světovou špičku, se v posledních letech rozrostl o novou položku. Nemocniční lůžka vyráběná tuzemskými podniky Linet, Borcad nebo Proma Reha, udávají celosvětově směr v oboru. Jde přitom už o velmi sofistikované výrobky. Moderní elektronická lůžka dokážou například pacienta sama zvážit nebo mají zabudovanou toaletu. Vynikají také promyšleným a někdy velmi elegantním designem. A cena některých směle atakuje hranici až čtvrt milionu korun.

Je to ideální příklad, jak oborově rozšířit český vývoz. Tahle disciplína nebyla v historii v Česku

nijak zvlášť rozvinutá, ale několik původně menších firem založených na koleně se v porevoluční éře nakonec vypracovalo až na exportní šampiony se stamilionovými obraty.

POSTEL PRO DĚTI VYPADÁ JAKO ŽIRAFÁ

Tuzemským průkopníkem v oboru se stala společnost Linet. Tu založil v roce 1990 podnikatel Zbyněk Frolík v Želevcích u Slaného. Původně nenápadná firmička se díky orientaci na vývoz postupně vypracovala až na největšího evropského výrobce nemocničních lůžek. V uplynulém obchodním roce jich prodala 66 tisíc a dosáhla rekordního obrátu téměř

147 milionů eur. Vyváží už do více než sta zemí světa.

Síla Linetu je dnes již taková, že například když v jedné z předešlých sezon „podezřele“ vzrostl český export do Brazílie, po rozklíčování vývozní statistiky vyšlo najevo, že ji dokázaly skokově zvýšit nové zakázky jediné firmy – Linetu. Právě na rychle rostoucí a lidnaté země, jako je Čína, Indie, nebo Brazílie, Linet vsadil. Tyto země jsou v rozvojové fázi, kdy budují nové nemocnice. „Ve své dlouhodobé strategii reagujeme i na trend nahrazovat stárnoucí mechanická lůžka elektrickými,“ shrnuje podnikatel Zbyněk Frolík, který stojí v čele podniku dodnes. Česká lůžka vynikají technickým řešením

a jsou často speciálně navržena pro určité skupiny pacientů. Nedávno tak Linet představil například lůžko Image 3 pro pacienty s těžkou nadváhou. Jeho bezpečné pracovní zatížení je až 320 kilogramů. Firma tak reaguje na růst počtu obézních lidí, kterých je v současnosti ve světě už 700 milionů.

Linet vyvinul také novou řadu lůžek Tom 2 navržených pro změnu pro dětské pacienty. Sází na design, který vytvoří pro děti osobnější atmosféru. Lůžko má tvar žirafy a obsahuje například přihrádku na hračky. Zároveň nemá nebezpečné mezery mezi polohovatelným zádovkem a čelem postele, které bývají v nemocnicích častou příčinou skřípnutí prstů.

Linet také v těchto týdnech testuje nový obchodní model, kdy do nemocničních lůžek pronajímá matrace, což je ve světě stále oblíbenější postup. Tendr na pronájem 2700 matrací do 50 univerzitních nemocnic vyhrál Linet v Paříži. Tříletý kontrakt zahrnuje jak dodávku matrací Virtuoso a Precioso, tak návazný servis. Odhadovaná hodnota smlouvy se může vyšplhat až na 10,5 milionu eur. „Výhodou tohoto modelu je, že si nemocnice mohou dovolit kvalitnější vybavení než při klasickém nákupu. V případě matrací tak mohou díky pokročilým technologiím značně posílit prevenci proleženin, které na celosvětové úrovni představují jeden z hlavních zdrojů sekundárních nákladů spojených s nemocniční péčí,“ uvádí Martin Ženíšek, manažer pro rozvoj služeb Linetu. O pronájem matrací už projevily zájem například i nemocnice v anglickém Bristolu.

ČESKÁ LŮŽKA HRAJÍ V PLSKÝCH SERIÁLECH

Zejména na porodní postele nebo gynekologická lůžka se zaměřil další velký český výrobce, firma Borcad. Ve Fryčovicích u Frýdku-Místku ji krátce po revoluci založil podnikatel Ivan Boruta. V té době měla dílnička tři zaměstnance. Dnes má podnik několik výrobních hal, práci dává téměř 200 lidem a vyváží do 80 zemí světa. Jeho roční obrat se blíží půl miliardě korun. Zdravotnické postele Borcad přitom vynikají zejména designem, který kombinuje pohodlí pro pacienta a dobrou přístupnost z pohledu lékaře. Za gynekologickou ordinaci Gracie tak firma získala dokonce ve světě velmi ceněnou designovou cenu Red Dot.

Image efektního vzhledu postelí posiluje Borcad rovněž tím, že je doma i v zahraničí zapůjčuje do televizních seriálů z nemocničního prostředí. V Polsku tak například porodní lůžka od Borcadu vídají diváci jednoho z tamějších televizních kanálů v seriálu Na dobre i na zle, v Německu zase fanoušci příběhů In aller Freundschaft.

V oficiálně formulované vizi prozrazuje společnost Borcad svůj ambiciózní cíl. Ve výrobě porodních postelí se chce v budoucnosti stát světovou jedničkou. Nakročeno k tomu má určitě dobře.



Firma Linet prodala jen v loňském roce 66 tisíc moderních zdravotnických lůžek.

TITANA PRO TLOUŠTÍKY POKŘTILA KRÁLOVNA

Třetím silným tuzemským producentem zdravotnických lůžek je rodinná firma Proma Reha z České Skalice. Ta vyrábí zhruba 30 typů lůžek a nabízí i jídelní stolky, chodítka pro starší pacienty a další vybavení nemocnic. Ročně prodává na 15 tisíc výrobků a její obrat přesahuje osm milionů eur. Jednatel společnosti Radek Jakubský uvádí, že firma vyváží do 50 zemí světa, zejména do Evropské unie, bývalých států Sovětského svazu a na Blízký východ.

Společnost mimo jiné uvedla na trh lůžko, které je určeno pro obézní pacienty a má příznačný název Titan. Jeho nosnost je až 500 kilogramů. Polohovatelné části tohoto lůžka pohání 11 elektromotorů. Je vyrobena i v áhovu, která umožňuje graficky znázornit, jak se v čase vyvíjí pacientova hmotnost. Toto robustní lůžko mělo velmi originální, byť co do hmotnosti ne tolik výraznou komotu. V roce 2013 Titana pokrtila dvojnice samotné britské královny Alžběty II.

Loni přišla firma Proma Reha s dalšími zajímavými modely. Na veletrhu Medica v německém Düsseldorfu představila snadno skládací lůžko Abe a především

netradiční lůžko s integrovanou toaletní jednotkou. Díky nadějnému rozvoji firmy, která dává práci více než 160 lidem, tak dnes Proma Reha realizuje výrobu už na třech místech. Vedle České Skalice otevřela provozny také v České Metuji a v Broumově.

NEMOCNÍ TU BUDOU VŽDYCKY

Boom výroby zdravotnických lůžek v České republice se nyní uvádí jako příklad, kudy by se měl český export ubírat. Tedy směrem od jednostranné závislosti na automobilovém průmyslu k pestřejší skladbě vývozu. Výhod má nemocniční vybavení z obchodního pohledu několik. Je potřeba v každé době a v každém režimu. Moderní lůžka mají vysokou přidanou vývozní hodnotu. A pozitivem je i to, že kupujícími jsou častěji státy než soukromí klienti. Riziko, že odebrané zboží nezaplatí, je tedy přece jen nižší než u soukromé klientely. ■

LINET

Firmu založil v Želevcích u Slaného v roce 1990 podnikatel Zbyněk Frolík. Dnes je Linet největším výrobcem zdravotnických lůžek v Evropě a zaměstnává na 900 pracovníků. Vyváží do 100 zemí, jen v uplynulé sezoně to bylo 66 tisíc lůžek. Nalézt je lze v 11 tisících nemocnic a zdravotnických zařízeních ve světě. Vedle Želevců má Linet výrobu také v německém Wickede. Své oficiální sídlo společnost přenesla v roce 2011 do Nizozemska. Obrat za minulý obchodní rok dosáhl rekordní hodnoty 147 milionů eur.

BORCAD

Podnikatel Ivan Boruta vybuďoval ve Fryčovicích u Frýdku-Místku za čtvrt století firmu, která vyrábí mimo jiné špičkové porodní postele a vybavení pro gynekologické ordinace. Pro Borcad je typický velký důraz na design, který spojuje dobrou funkci a vzhled. Firma má 190 zaměstnanců a v roce 2013 dosáhla obrátu 467 milionů korun. Vedle výroby zdravotnického vybavení se zaměřuje také na konstrukci vlakových sedadel. Za lze vidět například v Česku ve vlacích Pendolino nebo Leo Express.

PROMA REHA

Rodinná firma z České Skalice vyrábí 30 druhů nemocničních lůžek včetně postelí pro extrémně těžké pacienty nebo snadno skládacích lůžek. Celkem 165 zaměstnanců zajišťuje roční obrat přes osm milionů eur. Provozy má firma v České Skalici, v České Metuji a v Broumově. Exportuje do 50 zemí světa. ■



Rusko přijalo pravidla Světové obchodní organizace WTO, teď chce ale upřednostňovat domácí výrobky.



Martin Tlapa, náměstek ministra zahraničních věcí

IMIGRANTY POTŘEBUJEME

Při emotivní debatě o migraci zaujala čerstvě zveřejněná zpráva OECD na toto téma. Přístup k integraci v 50. a 60. letech byl takový, že žádná integrace neexistovala. Očekávalo se, že to nějak vyřeší trh, že si ti lidé najdou práci, integrují se sami. Později si evropské země uvědomily, že imigranti mají svá specifika, například neumějí jazyk, a to vede k problémům. Dalším krokem byla možnost získat občanství. Přístup se tedy v čase mění.

„Imigrace do Česka je v současné době velmi nízká. Z Česka více lidí odchází, než do něj přijde, je tu velká fluktuace. Ekonomicky se Česku daří poměrně dobře, ale je třeba přemýšlet o tom, čím zaplnit vznikající díru na pracovním trhu,“ upozornil v Praze na semináři OECD expert Jean-Christoph Dumont. „Je dobré být připraven, přichystat si nástroje, řešení a podívat se, jaké modely fungují s ohledem na budoucí potřeby. Řízená migrace je cesta. Věnujeme se pracovní migraci, rodinné migraci, tomu, jak se mění vzdělanostní struktura imigrantů... Ale samozřejmě sledujeme i otázku integrace a to, jak imigrace přispívá k ekonomickému růstu a rozvoji. A z našich dat například plyne, že přínos imigrace je fiskálně pozitivní, a v obecné rovině lze říct, že většina imigrantů si najde práci a není závislá na sociálních dávkách. V řadě zemí se děti imigrantů stávají úspěšnými studenty,“ uvedl Jean-Christoph Dumont. Těžko se zobecňuje, přístupy v různých zemích OECD se liší, ale jsou



Kvůli devalvaci rublu je ruské zboží velmi levné a nyní konkuruje českému vývozu například v Kazachstánu nebo v Bělorusku.

oblasti, na nichž se shodnou všichni. Například na nutnosti rozpoznat hodnotu ve schopnostech a znalostech, jež imigranti přinášejí, a využít ji. Nutným krokem k tomu je vést je ke znalosti jazyka a nabídnout kurzy, navíc řada imigrantů má skvělé vzdělání a je v zájmu zaměstnavatelů toho využít. Řízená migrace je též jedním ze způsobů, jak by měla Evropa bojovat proti trendu stárnutí populace, ale mimochodem také indikátorem úspěšnosti naší zahraniční politiky v oblasti rozvojové spolupráce – a nejen uvnitř Evropy. Rolí OECD je dávat na stůl fakta bez ohledu na to, zda je někdo hodnotí pozitivně či negativně. Lidé ve Francii jsou kupříkladu podle průzkumů přesvědčeni, že v zemi žije minimálně 25 procent imigrantů. Ve skutečnosti je to 12 procent. A málokdo tuší, že imigranti v součtu odvádějí na daních a odvodech víc, než kolik získávají zpět na různých dávkách. Naši debatu o migraci zatím diktuje spíše strach než pochopení, že i toto je jedním z důsledků světové globalizace. Problémem Česka je hrozba trvalého odchodu nejvíce talentovaných lidí.

KRIZE NA UKRAJINĚ A OBCHOD

Zásadním faktorem v oblasti ekonomických vztahů se pro českou diplomacii v loňském roce stala krize na

Ukrajíně, zhoršení vztahů s Ruskem, mimo jiné také v důsledku dramatického pádu ruského rublu a poklesu platební schopnosti partnerských firem. Propad obchodu s Ukrajinou je zásadnější, problematický obchod s Ruskem dokládá vysoká státní angažovanost českých proexportních finančních institucí, které v negativním scénáři směřují k hranici 70 miliard korun. Řešení konfliktu nepřijde v důsledku schvalování nových projektů, které by mohlo navíc často směřovat k zahraničním vlastníkům, jimž dochází provozní kapitál.

Zájem neopouštět ruský trh a pokračovat s projekty nejlépe podpoří mezinárodní diplomatické řešení, které bude garantovat konec krvavého konfliktu. Bezpečnostně-politická stránka musí doprovázet ekonomický pohled na budoucnost vztahů s touto významnou velmocí. Ukrajina nutně potřebuje reformu institucí. České firmy opouštějí projekty v této zemi nikoli pouze z důvodů válečných, ale také v důsledku korupce a netransparentního rozhodování na všech úrovních.

Vedle sankcí a pádu rublu stojí za pozornost rozhodnutí Ruska o lokalizaci, tedy upřednostňování domácí výroby. Bude dobré v tomto ohledu prozkoumat pravidla WTO a podívat se, nakolik by takto uplatňovaná politika

byla v rozporu se závazky, které na sebe vzali všichni členové WTO.

Na druhé straně loňský rok otevřel novou kapitolu našich vztahů s Čínou, pokračuje velmi pozitivní trend zapojení českých firem do příznivého ekonomického vývoje v USA a Kanadě, řada aktivit vlády směřovala a bude v letošním roce směřovat k prosazování našich nabídek v Africe, Latinské Americe a na Blízkém a Středním východě. Cesty prezidenta do Číny, Kazachstánu, Tádžikistánu, Jordánska či historicky první návštěva Spojených arabských emirátů jsou toho důkazem.

V letošním roce můžeme předpokládat mírné zrychlení tempa růstu světové ekonomiky, které se projeví růstem zahraniční poptávky. Dominantní pozice Evropské unie v českém obchodě bude spojena jen s velmi mírným oživením evropské ekonomiky, které může ovlivnit politická a ekonomická nestabilita vývoje v Řecku. Pozitivním růstovým impulzem pro českou ekonomiku bude na druhé straně příznivá cena ropy na světových trzích i kurz české koruny. Dvoutřetina budou v různých zemích asymetrické. Dovozcí ropy budou těžit z růstu reálných příjmů spotřebitelů a nižších nákladů na výrobu finálních produktů. Naopak tomu bude u producentů ropy.

Jak říká profesor ekonomie Andrew Oswald: „Na ekonomických věcech záleží jen do té míry, dokud činí lidi šťastnějšími.“ A naší snahou bude posunout se v profesionálnosti služeb státu v této oblasti v roce 2015 zase o stupínek vzhůru. ■

CO LETOS OVLIVNÍ ČESKOU OBCHODNÍ DIPLOMACII?

JAKÉ JSOU DŮSLEDKY KRIZE NA UKRAJINĚ NEBO CO EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSTVÍ PŘINÁŠEJÍ IMIGRANTI. TO JSOU AKTUÁLNÍ TÉMATA, NAD NIMIŽ SE V KOMENTÁŘI ZAMÝŠLÍ NÁMĚSTEK MINISTRA ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ MARTIN TLAPA, KTERÝ SE SPECIALIZUJE NA EKONOMICKOU DIPLOMACII.

TEXT: MARTIN TLAPA, NÁMĚSTEK MINISTRA ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ / FOTO: MICHAEL TOMĚŠ, PROFIMEDIA

Z pohledu služeb státu v oblasti ekonomické diplomacie byl rok 2014 návratem k praktické spolupráci. Narovnání vztahů ministerstva zahraničí s ministerstvy průmyslu a obchodu a zemědělství a lepší koordinace na úrovni vlády jsou opakováním slibů o efektivnosti, zaměřením na klienty a o jednotném postupu, které jsme slyšeli (a psali) v roce 2004. I tak může vypadat ztracená dekáda v praxi. Není proto

třeba navyšovat sliby, vývozcí a firmy sami musí dosvědčit, jestli skutečně cítí rostoucí profesionalitu ze strany resortu zahraničí, ambasad a agentur. Vyhráno dosud zdaleka není. Per aspera ad astra.

PROČ TADY JSME

Nejobtížnější na zahraniční politice je její obhajoba doma. Jak píše Emanuel Rádl v knize Útěcha z filosofie: „Francouzi začali chápat

francouzství v době rytířské, Angličané v době Wyclifově, Italové v době Dantově, Němci po Napoleonovi... Morální ráda dáva základ pro všechny formy přesvědčení, dříve byl Bůh, potom morální ráda, potom křesťanství a dlouho potom češství. Nestačí tedy dovolávat se pouhé vlastnosti, že a jak jsem se narodil, je třeba soudit, rozhodovat, volit... Vlastnosti jsou jako listy na stromě: rostou a opadávají, morální ráda však je životem stromu.“

Co a jak chceme prosazovat, jaké hodnoty zastáváme a jak může diplomacie pomáhat prosperitě a bezpečnosti této země? Koneckonců zanedlouho si připomeneme stoleté výročí vzniku Československa. Co si odnášíme z Masaryka, Havlíčka, Komenského či Němcové pro obhájení smyslu naší existence v 21. století? Česká zahraniční politika, ale vlastně my všichni, tuto reflexi naléhavě potřebujeme.

VEDLE SANKCÍ A PÁDU RUBLU STOJÍ ZA POZORNOST ROZHODNUTÍ RUSKA O LOKALIZACI, TEDY UPŘEDNOSTŇOVÁNÍ DOMÁCÍ VÝROBY

JAK NA PODPORU VÝVOZU: NÁVOD KROK ZA KROKEM

JEDNOU Z FOREM VEŘEJNÉ PODPORY VÝVOZCŮ JSOU TAKZVANÉ PROJEKTY EKONOMICKÉ DIPLOMACIE. CO PŘESNĚ ZNAMENAJÍ A JAK POSTUPOVAT, ABYSTE PENÍZE A POMOC ÚŘADŮ ZÍSKALI, TO UKAZUJEME NA JEDNODUCHÉM MODELOVÉM PŘÍKLADU.

TEXT: ODBOR DVOUSTRANNÝCH EKONOMICKÝCH VZTAHŮ A PODPORY EXPORTU MZV / FOTO: PROFIMEDIA, MICHAEL TOMĚŠ

Již devátým rokem pokračují projekty ekonomické diplomacie, jejichž prostřednictvím stovky firem využily možnost prosadit se na zahraničních trzích. Tuto pomoc vývozcům zastřešuje tradičně Ministerstvo zahraničních věcí ČR. V čem tyto projekty vlastně spočívají a jak se jich zúčastnit, přibližuje následující příklad. Ukazuje, jak krok za krokem postupovat pro získání pomoci.

MODELOVÝ PŘÍKLAD PROJEKTU

Firma XY je nováčkem na poli exportu, nabízí však svým zákazníkům zajímavý produkt, který se v tuzemsku osvědčil, a lze tedy předpokládat, že má šanci na úspěch v zahraničí. Její zástupce na webu www.businessinfo.cz nebo www.mzv.cz z elektronické Mapy oborových příležitostí zjistí, že o jeho produkt by mohli mít zájem dejme tomu v Srbsku.

Osloví tedy telefonicky, osobně nebo mailem specialisty ve společném Klientském centru ministerstva zahraničních věcí a agentury CzechTrade (www.businessinfo.cz/kce), kde mu na základě zjištěných informací o firmě doporučí další postup. O vyhledání kontaktů a přípravu prvních jednání s potenciálními partnery se postará zahraniční kancelář CzechTrade v Bělehradě, která mu nabídne i vhodné veletrhy v Srbsku, kde by se firma mohla prezentovat, případně i s podporou státu. Tyto veletrhy je možno najít na www.mpo.cz nebo lze využít podpory agentury CzechTrade.

Na webu www.businessinfo.cz si zástupce firmy v sekci Zahraniční



První místem, kam se může vývozců obrátit o pomoc, je jednotné Klientské centrum pro export.

obchod najde Souhrnnou teritoriální informaci, zpracovanou velvyslanectvím v Bělehradě, a z ní získá základní přehled o teritoriu. Poté se spojí s ekonomickým úsekem velvyslanectví, kde se dozví, jaké akce bude úřad v daném roce pořádat.

Úřad exportérovi nabídne, zda by se nechtěl zapojit do projektu ekonomické diplomacie, neboť hodlá v příštím roce uspořádat na velvyslanectví seminář zaměřený právě na tento sektor a vhodné české výrobky pro srbský trh.

Společně se dohodnou na základních podmínkách účasti a úřad na konci listopadu v rámci přípravy akcí na následující kalendářní rok předloží projekt ke schválení ústředí ministerstva zahraničních věcí.

LETOS SE PODAŘILO VÝRAZNĚ NAVÝŠIT ROZPOČET NA VÍC NEŽ 11 MILIONŮ KORUN, COŽ UMOŽNÍ ZREALIZOVAT PŘES DEVĚT DESÍTEK PROJEKTŮ



Než se vydá zboží na cestu do zahraničí, předchází tomu dlouhá příprava, v níž mohou pomoci projety ekonomické diplomacie.

Pokud je projekt dobře zpracován, splňuje všechny požadavky, poskytuje prostor pro účast všech firem, které projeví zájem, a vejde se do rozpočtu ministerstva na tento program, bude schválen k realizaci a firma získá možnost učinit další krok k úspěšnému působení na srbském trhu.

PADESÁT AKCÍ ROČNĚ

Projekty ekonomické diplomacie se staly nedílnou součástí aktivit ministerstva zahraničních věcí, a každoročně tak nabízejí prostřednictvím zastupitelských úřadů v zahraničí možnost vytvoření nových kontaktů, předvedení výrobků a služeb i získání nových zakázek několika desítkám až stovkám českých firem.

V posledních pěti letech zrealizovali diplomaté v několika desítkách zemí ročně v průměru kolem padesáti seminářů, prezentací, účastí na výstavách a veletrzích, konferencí, misí, „českých dnů“ a podobných akcí, na něž ministerstvo přispělo ze svého rozpočtu

v průměru mezi pěti až šesti miliony korun.

Díky dobré spolupráci a zájmu o zapojení ze strany ministerstva průmyslu a obchodu, ministerstva zemědělství a agentur CzechTrade, CzechInvest nebo CzechTourism se podařilo v řadě případů najít vhodnou synergií a zajistit i finanční spoluúčast. Stejně tak spolupodílení zúčastněných firem nebo asociací patří mezi standardní formy vyjádření zájmu o tyto akce ze strany podnikatelské veřejnosti.

LONI POPRVÉ ELEKTRONICKY

V roce 2013 provedlo ministerstvo zahraničních věcí interní audit projektů ekonomické diplomacie a na základě doporučení auditorů vypracoval následně odbor dvoustranných ekonomických vztahů a podpory exportu novou metodiku projektů, která odpovídajícím způsobem zajišťuje soulad se zacílením ekonomické diplomacie a efektivitu vynaložených peněz. Při posuzování projektů hraje prim

jedinečnost a přidaná hodnota každého projektu, co nejširší zapojení firem a asociací, spolufinancování ze strany ostatních partnerů, vazba na oborové příležitosti a konkrétní přínos pro český export, investice a Českou republiku i její image.

Rok 2014 se tedy stal přelomovou etapou, do níž vstoupily projekty ekonomické diplomacie poprvé v podobě elektronické aplikace, která zjednodušuje komunikaci mezi ústředím a zastupitelskými úřady a zároveň poskytuje i nové možnosti v oblasti řízení a vyhodnocování projektů.

Ministerstvo zahraničních věcí vybralo loni z navržených 105 projektů celkem 51 akcí, na něž bylo vynaloženo 4,5 milionu korun. Několik desítek českých firem prezentovalo své výrobky a služby v oblasti energetiky, strojírenství, obranného průmyslu, potravinářství a zemědělství, ochrany životního prostředí, infrastruktury či zdravotnictví. Projekty byly patričným způsobem zdokumentovány a medializovány a vytvořily

vhodný základ pro přípravu nového běhu programu v roce 2015.

LETOS JDE NA PODPORU SKORO TŘIKRÁT VÍC PENĚŽ

Na počátku ledna tohoto roku komise pro výběr projektů prostudovala celkem 107 projektů v celkové hodnotě navrhovaného příspěvku ministerstva přes 13 milionů korun. S přispěním vedení resortu a v souladu s deklarovanou podporou ekonomické diplomacie se letos podařilo výrazně navýšit projektový rozpočet na více než 11 milionů korun, což umožní zrealizovat přes devět desítek projektů především v oborech s vytipovaným potenciálem pro český export.

Ministerstvo bude nadále usilovně pracovat na zvyšování kvality projektů a rozšiřovat zapojení českých firem. Tomu napomůže i včasné oslovování firem a asociací s návrhy budoucích projektů ekonomické diplomacie, jakož i lepší propagace tohoto nástroje podpory exportu. ■

CHCETE ZÍSKAT PODPORU NA PROJEKTY V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH?

ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA VYHLÁSILA V ÚNORU VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ NA PROJEKTY V RÁMCI PROGRAMU ROZVOJOVÉHO PARTNERSTVÍ PRO SOUKROMÝ SEKTOR. TEN NAVAZUJE NA PROGRAM VYTVOŘENÝ MINISTERSTVEM ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ V ROCE 2013.

TEXT: REDAKCE / FOTO: PROFIMEDIA

Hlavním cílem programu je podpořit projekty, které prostřednictvím reálných podnikatelských záměrů soukromých podniků přispějí k řešení problémů v rozvojových zemích.

„Tímto programem se Česká republika řadí po bok ostatních vyspělých dárcovských zemí, které usilují o inovativní přístupy při řešení globálních rozvojových problémů,“ řekl ministr zahraničních věcí Lubomír Zaorálek. „Důležitým aspektem programu je dlouhodobá komerční, sociální a ekologická udržitelnost projektů. Úspěšné projekty přispějí ke zvyšování konkurenceschopnosti českých a partnerských podnikatelských subjektů, tvorbě nových pracovních míst a pomohou jim, aby se lépe napojily do globálních hodnotových řetězců. Zároveň tím budou generovat další podnikatelské příležitosti pro subjekty z České republiky i z partnerské země.“

Program se vztahuje k prioritním zemím podle platné Koncepce zahraniční rozvojové spolupráce České republiky na období 2010 až 2017, tedy pro Afghánistán, Bosnu a Hercegovinu, Etiopii, Moldavsko, Mongolsko, Gruzii, Kambodžu, Kosovo, Palestinu a Srbsko. Aby mohl program lépe reagovat na dynamicky se vyvíjející oborové příležitosti v partnerských zemích, není sektorově omezen. ■



Jednou ze zemí, na niž se vztahují české projekty rozvojové pomoci, je jihoasijská Kambodža.

KAM SE OBRÁTIT

Více informací o možnosti zapojení se do programu naleznete u potenciálních zájemců na webových stránkách České rozvojové agentury – www.czda.cz.

Již 3 roky spojujeme **byznys** se **zahraničím...**

Mladá fronta a.s.





Na zahraničních trzích se vyznáme.

Přehledné informace z první ruky, které na internetu nenajdete.
Kontakty, ke kterým se tak snadno nedostanete.
Pomoc, která se vám v zahraničí může hodit.

- PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ A SLUŽBY ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ
- INFORMAČNÍ SERVIS PRO EXPORTÉRY
- PREZENTACE ČESKÝCH FIREM V ZAHRANIČÍ
- EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

BusinessInfo.cz

CzechTrade – partner českých exportérů na pěti kontinentech

www.czechtrade.cz