



ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



INDIE

PREMIÉR MÓDÍ NABÍZÍ
REVOLUCI V EKONOMICE

AUSTRÁLIE: ČESKÁ SUPERSTAR

Kamion Tatra hraje v kasovním
trháků Šílený Max: Zběsilá cesta

ČÍNA: OBCHODNÍ SPORY

Jak se domoct práva
v rozhodčím řízení

DÁNSKO: TENDRY OSN

Pro výnosné zakázky mohou
tuzemské firmy do Kodaně



Víme, kudy tečou finance z fondů EU

Ukážeme vám k nim správnou cestu

Nezmeškejte
start nových
dotačních
výzev.

**Tým odborníků ČSOB EU Centra vám pomůže
získat evropské dotace.**

- Pro naše klienty jsme získali dotace a pobídky v celkové výši 18 mld. Kč.
- Máme výjimečnou 95,1% úspěšnost schválených žádostí.
- Provizi za vyřízení platíte pouze při úspěšném získání dotace.

Pro bližší informace volejte ČSOB EU Centrum **800 700 333** nebo pište
na e-mail: eucentrum@csob.cz.



www.csob.cz/eucentrum

Korporátní a institucionální bankovníctví

INDII MÁ SPASIT MILIONÁŘ Z CHATRČE



Nový indický premiér Naréndra Módí začínal jako chudý prodavač čaje. Dnes vládne nejlidnatější demokratické zemi světa. Jak se stoupá z chudoby až na vrchol, to chce nyní naučit rovnou celou Indii. Ta loni zvolila Módího, lídra Indické lidové strany, jako symbol změny a kvůli jeho talentu vyždímat přísnou rukou z ekonomiky maximum. Dokázal to už v jednom z 29 indických svazových států, v Gudžarátu. Ten vedl dvanáct let a za tu dobu proměnil zaostalou venkovskou provincii v nejrychleji bohatnoucí ekonomiku subkontinentu.

Indové doufají, že Módí dokáže hospodářský zázrak zopakovat i s celou Indií. Asijský obr totiž přes všechny dřímající potenciál zatím na hliněných nohou sotva pokulhává za svým hlavním rivalem – za Čínou. Zatímco disciplinovaní, pracovití a v obchodu nekompromisní Číňané potichu skupují celou planetu, Indové toho mají dost k úklidu u sebe doma. Co do počtu obyvatel už brzy Čínu v pozici světové jedničky předběhnou, chtějí jí ale ukázat záda i v rychlosti růstu hospodářství, když by se nyní indický HDP měl zvyšovat ročně zhruba o osm procent.

Přicházející hospodářské reformy, které teď Módího vláda zkouší protlačit parlamentem, proto mají mimo jiné zlepšit i podmínky pro zahraniční firmy směřující na indický trh. Potěšit by to mohlo například českou společnost Technicoat, která se chystá otevřít závod na výrobu plastových povlaků ve městě Puné, nebo firmu LIKO-S, která zprovoznila výrobu interiérových přepážek v Bengalúru společně s tamějším dalším zázračným dítětem indického byznysu – s podnikatelem Pushpakem Prakashem.

Nejen o těchto projektech se dočtete v mozaice o Indii. Vedle toho přinášíme užitečné informace, které jinde nenajdete, i o dalších světových regionech. Pracovníci české ambasády v Kodani připravili praktický článek, jenž upozorňuje na to, že dánská metropole je ideálním místem pro získání zakázek od Organizace spojených národů. Ta platí bezproblémově a úspěšný kontrakt může zajistit obchody na mnoho let dopředu. České firmy ale bohužel zatím tuhle šanci využily jen minimálně. Článek nabízí praktický návod krok za krokem, jak se o zakázky OSN ucházet. V dalším textu přinášíme doporučení, jak se domoci svých obchodních práv v Číně. V této zemi s komplikovaným soudním systémem může být dobrou alternativou rozhodčí řízení.

A pokud nevíte, do které země vlastně můžete smysluplně svůj výrobek nabídnout, zkuste si ji vytipovat na interaktivní Mapě globálních oborových příležitostí. Ta začala v minulých dnech zdarma fungovat na internetu a my vám v Českém exportu postupně představíme její užitečné funkce. ■

TOMÁŠ STINGL • stingl@mf.cz

LETEM SVĚTEM

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: WIKIA

SVĚTCI ZATÍM NENAKUPUJÍ

České firmy už v současnosti dokázaly prorazit do všech koutů planety, se světci se ale zatím Česku moc obchodovat nedaří. Čistou nulu dosud vykazuje vývoz na karibské ostrovy Svatý Vincenc a Grenadina. Také obchod se Svatou Lucií a Svatým Kryštofem a Nevisem je prakticky nulový. O něco lépe než v Karibiku se daří při pobřeží Afriky. Na ostrovní stát Svatý Tomáš a Princův ostrov v Guinejském zálivu už loni čeští exportéři dokázali vyvézt zboží za 750 tisíc dolarů. Šlo o maso, nápoje či elektroniku. ■

ČÍNSKÝ STRÝČEK JE KRAPET VĚTŠÍ

Druhým největším exportérem v České republice je po Škodě Auto společnost Foxconn. Tento výrobce notebooků, harddisků, telefonů a další elektroniky zaměstnává v továrnách v Kutné Hoře a v Pardubicích kolem 3,5 tisíce lidí. Tím patří zároveň i mezi největší zaměstnavatele v Česku. V rámci nadnárodní sítě Foxconnu je ovšem ta česká větev kupodivu trpaslík. Největší a nejstarší výrobní komplex Foxconnu, který stojí v čínském městě Šen-čen, totiž zaměstnává údajně až neuvěřitelných 330 tisíc pracovníků. ■

ŠÍLENY MAX ŘADÍ NA TATROVKÁCH

V novém filmovém blockbustu Šílený Max: Zběsilá jízda si zahrály české nákladní vozy Tatra. Nebo spíš jejich části. Nákladáky prodala kopřivnická automobilka před šesti lety do Austrálie, kde je nyní získali filmaři a předělali k nepoznání. Šílený Max je totiž sci-fi příběh a vozy jsou v něm smontovány z různých dekorativních částí do podoby bizarních monster. Torzo tatro se tak stalo základem pro

truck s názvem The War Rig. České nákladáky využívají tvůrci akčních filmů rádi, protože podvozky Tatra dokážou jet rychle i v náročném terénu. ■



TEXT: TOMÁŠ STINGL, ČTK / FOTO: MARTIN PINKAS, ŠKODA TRANSPORTATION

NA PODNIKATELE ZAÚTOČILY PODVODNÉ KATALOGOVÉ FIRMY

V Česku a Německu se v poslední době množí případy, kdy jsou účastníci veletrhů vydírání podvodnými katalogovými firmami. Podvodníci zašlou podnikateli registrační formulář s tím, že jeho firmu zařadí na důležitý internetový seznam veletržních vystavovatelů. „Někde dole na formuláři je ale nejasná, drobným písmem napsaná a snadno přehlédnutelná podmínka, že musí firma za uvedení v seznamu platit 400 až 1000 eur,“ říká vedoucí zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Düsseldorfu Adam Jareš, který na mnohých případech podvodů upozornil. Klamavé formuláře rozesílá zejména mexická katalogová firma Expo Guide a také společnosti Event Fair / The exhibitors Index a DAD Deutscher Adressdients.

Pokud podnikatel, který se pochybným katalogům upíše, následně odmítne za banální službu platit horentní sumy, zaválí jej podvodníci upomínkami a hrozbami, že budou platbu vymáhat soudně. „Bohužel pak vidím případy, kdy české podniky ve strachu raději zaplatí mnohatisícové částky,“ podotýká Adam Jareš. Přestože klamavé formuláře se už v minulosti ve veletržním byznysu několikrát objevily, stále někteří podnikatelé kontrolu podmínek při zdánlivě nevinné registraci do online katalogů podceňují. Varování před podvodnými firmami proto aktuálně vydaly společnost Incheba, která provozuje pražské Výstaviště, Veletržní správa Terinvest a také AUMA, Německá asociace veletržního průmyslu.

AUMA již dříve vypracovala právní rozklad, v němž doporučuje nepodléhnout vydírání katalogových firem, které se snaží „upsané“ podnikatele soudem pouze zastrašit. „Není známo, že by vydavatelé neoficiálních katalogů skutečně někdy proti vystavovatelům právně postupovali,“ píše se v dokumentu asociace AUMA. Ta doporučuje na vydírání prostě nereagovat a rozhodně horentní poplatky neplatit. Omylem podepsaný dokument lze totiž podle asociace s úspěchem označit za neplatný. Například proto, že neúměrně vysoké poplatky za nepatrnou službu jsou lichvou, nebo proto, že zjevně klamavá podoba formulářů je v rozporu s pravidly hospodářské soutěže. ■

BLATA CHCE ZAČÍT VYRÁBĚT TŘÍKOLKY, PRVNÍ KUSY ZAMÍŘÍ DO NIZOZEMSKA

Po ročním odkladu způsobeném čekáním na homologaci chce společnost Blata z Blanska letos začít vyrábět elektrickou tříkolku. Její vývoj trval přes tři roky. Tříkolka je vhodná například pro poštovní doručovatele nebo na převážení materiálu v továrnách. Je určena zejména na export.

Blanenská firma chce letos vyrobit kolem 400 kusů tříkolky. Prodávát se budou zejména v Nizozemsku prostřednictvím společnosti CargoBee. „Nyní se dokončují poslední papíry ohledně homologace. Zdržela nás elektromagnetická kompatibilita. Elektrická tříkolka rušila signál například vysílaček, které používají sanitky,“ uvedl majitel společnosti Pavel Blata.

Podle něj jsou pro české poměry podobná vozítka novinkou, v Nizozemsku jsou ale oblíbená. Kromě rozvozu pošty se používají například na přepravu mléka. Jedna tříkolka v Nizozemsku vyjde asi na čtyři tisíce eur, tedy v přepočtu zhruba 110 tisíc korun. Jedním



Firma podnikatele Pavla Blaty dříve vyráběla hlavně minibiky, nyní se víc zaměřuje na výrobky pro letecký průmysl a chce vyvážet elektrické tříkolky.

z důvodů vyšší ceny jsou drahé speciální baterie z Německa.

Firma Blata hledá potenciál s novými výrobky, tradičně je ale spojená s výrobou minibiků. Letos získala prestižní zakázku v Německu, kam dodá zhruba 100 minibiků pro autoklub ADAC. Poptávka po minibicích se prý oživuje. V minulosti firmu brzdila čínská konkurence a kopírování blanenských výrobků.

„Číňané prakticky zničili trh a škody byly obrovské. Od té doby se ale čínské výrobky hodně zdrazily,“ uvedl Blata. V minulosti jeho společnost dodávala do 40 zemí a měla přes 100 zaměstnanců. Nyní jich má kolem 40 a dodává do více než desítky zemí. Minibiky tvoří už jen asi 30 procent výroby společnosti, zbytek je přesné strojírenství, například pro letecký průmysl. ■

A151006752

inzerce







EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT
pod záštitou agentury CZECHTRADE

EXPORTUJETE?

NOVÉ KATEGORIE – NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI – NOVÉ BENEFITY

Registrace zdarma na www.exportnicena.cz

SOUTĚŽNÍ KATEGORIE 18. ROČNÍKU

-  Malá společnost
-  Globální exportér
-  Nejúspěšnější klient CzechTrade
-  Středně velká společnost
-  Exportní teritorium – Latinská Amerika
-  Exportní příběh roku CzechTrade

ŠKODA TRANSPORTATION I LETOS POSILUJE EXPORT, ÚSPĚŠNÁ JE NA SLOVENSKU NEBO V TURECKU

Strojírenská společnost Škoda Transportation loni vyrobila rekordní množství trolejbusů a nízkopodlažních tramvají. Většina ze 103 vyrobených tramvají přitom zamířila do zahraničí, zejména do tureckého města Konya a do maďarského Miskolce. První prototypy nového vozidla ForCity Plus se slavnostně představily na Slovensku v Bratislavě. I letošní rok má být z hlediska množství vyrobených tramvají a dalších dopravních prostředků ve Škodovce úspěšný. Už jen za necelých pět měsíců letošního roku firma uzavřela kontrakty za víc než pět miliard korun v tuzemsku i zahraničí. Naplno se letos rozběhla výroba tramvají pro slovenskou metropoli a navíc se vyrábějí nejnovější bateriové tramvaje určené pro Turecko. České know-how se prosadilo i na náročném čínském trhu, kde se v licenci představily první tramvaje pro tamější trh, které mohou být alternativně osazeny i vodíkovými články. Rovněž víc než 300 loni vyrobených trolejbusů směřovalo především na export. Nejvíce těchto ekologických vozidel putovalo do několika bulharských měst včetně Sofie, Burgasu a Plevnu. Další už vozí cestující v Bratislavě nebo v lotyšské Rize, ale trolejbusy s výzbrojí Škoda se nově objevily také v Maďarsku, a dokonce ve Španělsku. V současnosti je mimo jiné ve výrobě i nová lokomotiva a soupravy pro německou společnost Deutsche Bahn. Za těmito úspěchy stojí především pravidelné investice do vývoje nových produktů. Skupina Škoda Transportation investuje každoročně do výzkumu a vývoje zhruba miliardu korun. Firma zaznamenala loni rekord, když podle konečných výsledků měla tržby ve výši 16,4 miliardy korun a také nejvyšší podíl exportu v novodobé historii. Ten představoval zhruba 70 procent z celkových tržeb. Čistý zisk firmě meziročně vzrostl o 30 procent na 2,27 miliardy korun. ■



Loni dohodnutá zakázka pro Bratislavu představuje dodávku 30 tramvají v celkové hodnotě dvou miliard korun.

VÝVOZ ZBRANÍ ROSTE, VÝROBCI LETOS ČEKÁJÍ REKORD

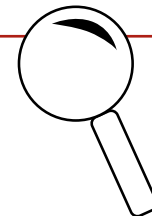
Export českých zbrojařských firem letos patrně poroste až na rekordní hranici kolem 14 miliard korun. Růst bude podle odhadu Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu zhruba pětinnový. Uvedl to prezident asociace Jiří Hynek. Loni zbrojaři podle odhadu asociace vyvezli vojenský materiál za 11,8 miliardy, předloni za 7,6 miliardy korun. Odběratelé podle Hynka v poslední době rozšiřují objednávky, už jim nestačí prostý nákup techniky. „Dodávky jsou často podmiňovány požadavky na školení lidí, vybudováním opravárenských závodů či přenosem části výroby. Čím dále více států nechce být závislých na dodavateli a chtějí mít výrobní a opravárenské kapacity na svém

území,” uvedl Hynek. V tom podle něj spočívá konkurenční výhoda českých firem. „Oproti našim západním konkurentům jsme ochotni těmto požadavkům vyhovět. Očekáváme, že tyto požadavky se v budoucnu stanou naprosto běžnými,” uvedl Hynek.

Potenciál růstu v krátkodobém horizontu příštích dvou let je podle něj v teritoriích Asie a Afrika. Přesná data jsou zatím k dispozici jen za rok 2013. Tehdy české firmy vyvážely z 30 procent svoje zboží do států Evropské unie, z 20 procent do Asie a na Blízký východ a z deseti procent do USA. Čtvrtinu exportu tvořila letecká technika, pětinu pozemní vozidla, následovala elektronika, munice a ruční palné zbraně. ■

POD LUPOU

ČESKÉ FIRMY SE UČÍ EFEKTIVNĚ NAKLÁDAT S LOGISTIKOU



Oproti loňskému roku jsme v logistice českých výrobců zaznamenali mírné zlepšení v přístupu. Celkem 58 procent výrobních společností v České republice má již logistické procesy centralizované a jejich realizaci vykonává jedno oddělení. Další 26 procent výrobních společností sice logistiku řeší centralizovaně, ale jejím výkonem se následně zabývají jednotlivá oddělení firem. 16 procent z dotázaných výrobních společností potom logistiku systémově vůbec neřeší.

Výhodnost plně centralizované logistiky se přitom ukázala již v loňské vlně průzkumu. V podrobných analýzách jsme viděli, že firmy, které mají plně centralizovanou logistiku, dosahují vyšší produktivity práce ve srovnání s jinými firmami ve stejném oboru, které mají logistiku decentralizovanou.

Letos jsme zjišťovali subjektivní vnímání organizace logistiky a i nyní se ukazuje, že plně centralizovaná logistika je pro podniky výhodnější. To ostatně dokládají další čísla průzkumu – se svými logistickými řešeními jsou nejspokojenější výrobci, kteří mají plně centralizovanou logistiku – celých 90 procent z nich uvádí, že jsou spokojeni.

Celkem 48 procent výrobních společností v České republice využívá pro svou činnost pouze externí řešení přepravy a logistiky, dalších 32 procent využívá externí dodava-



Aleksander Raczynski, generální ředitel společnosti GEFCO Česká republika

tele těchto služeb ve více než polovině případů. V průměru dotázané podniky převážejí zhruba 80 procent materiálu a zboží externí přepravou, přičemž tento způsob považují pro své podnikání za neefektivnější. Kromě finanční úspory jim umožňuje také soustředit se na jádro jejich podnikání – být tak v základu své práce efektivnější a úspěšnější. Firmy, které přepravu a logistiku více outsourcují, jsou s tímto řešením logistiky spokojenější než podniky, kde se přepravuje spíše pomocí interních zdrojů.

V rámci průzkumu zajímaly společnost GEFCO také činnosti v přepravě a logistice, které české výrobní společnosti realizují. Celkem 97 procent dotázaných uvedlo, že řeší distribuci k zákazníkům. 93 procent českých výrobců musí počítat s manipulací se zbožím – většina (75 procent) se přitom spoléhá na interní řešení. Pro 86 procent dotázaných je pravidelnou činností také řešení celních služeb. Je zajímavé, že většina z oslovených společností k tomu využívá externí společnosti. Pro 57 procent českých výrobních společností je otázkou také skladování mimo výrobní sklady, interně řeší tuto problematiku 36 procent dotázaných. Právě především ve vhodném a efektivním využívání skladů přitom vidíme u českých výrobců stále velké mezery. Naopak potěší procento těch, kdo pro vyřizování celních služeb využívá externí společnosti. Logistika je dnes velmi náročný a sofistikovaný proces a firmy, které se na trhu pohybují, by svým zákazníkům měly umět nabídnout přidanou hodnotu, jako například vyřízení všech administrativních úkonů spojených s přepravou zboží. ■



Módiho fanoušci pózovali při volbách s fotkou svého idolu, teď očekávají spuštění slíbených reforem.

S PREMIÉREM MÓDÍM PŘIŠLY REFORMY

INDICKÁ VEŘEJNOST VKLÁDÁ VELKÉ NADĚJE DO ZÁSADNÍCH HOSPODÁŘSKÝCH REFORM, S JEJICHŽ PŘÍSLIBEM LONI VYHRÁL VOLBY I PREMIÉRSKÉ KŘESLO NÁRENDRA MÓDÍ. REFORMY BY MĚLY ZLEPŠIT TAKÉ PODMÍNKY PRO ZAHRANIČNÍ FIRMY OBCHODUJÍCÍ V INDII.

TEXT: JIŘÍ JANIČEK, EKONOMICKÝ DIPLOMAT, ZÚ ČR V DILLÍ / FOTO: PROFIMEDIA

Indie a Česká republika jsou tradičními obchodními partnery. Československo pomáhalo Indii v době její industrializace a jména jako Baťa, Škoda, Zetor nebo Jawa jsou v Indii dobře známa. Jako příklad spolupráce lze uvést závod strojírenské metalurgie v Ráňčí, závody na výrobu traktorů v Pinjore a Barodě nebo továrny na výrobu nákladních automobilů Tata v Hosúru a v Bengalúru. Spolupráce v energetice je datována od sedmdesátých let minulého století, kdy indická firma Bhel zahájila výrobu parních turbín podle licence Škody.

O ČESKÁ LETADLA MÁ ZÁJEM NĚKOLIK INDICKÝCH STÁTŮ

Vzájemný obchod je i v současnosti rozsáhlý a roste. Minulý měsíc se například uskutečnila mise českých firem z železničního průmyslu do Indie. Šance jsou také v letecké dopravě. Požadavky na zavedení letů na kratší vzdálenosti splňuje téměř beze zbytku letoun L 410 z české společnosti Aircraft Industries, o jehož prodeji se jedná hned v několika indických svazových státech. Navíc bylo letos v únoru slavnostně oznámeno zahájení provozu výcvikového centra státního podniku Řízení letového provozu

ČR v Indii. Czech Aerospace Training Academy India se sídlem v Gurgaonu bude po náběhu na plnou kapacitu poskytovat stejné služby, jaké poskytuje centrála v Praze. To je trénink pilotů, výcvik pozemního personálu letišť a výcvik dalších složek zajišťujících řízení letového provozu.

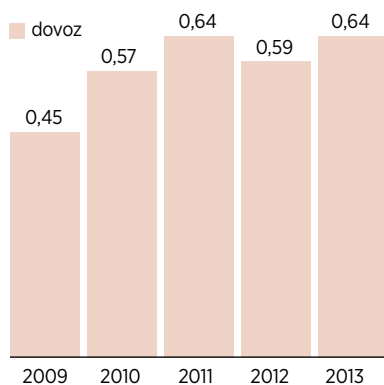
Velkých úspěchů dosahují v Indii dodavatelé radarů pro civilní letectví. Uplatňovat se začínají rovněž dodavatelé vybavení letišť. I zdravotnictví je v Indii nutno stále ještě budovat, existuje zde proto prostor pro české výrobce nemocničního vybavení, lékařských přístrojů a zdravotní tech-

niky. Obrovský potenciál představuje s ohledem na navýšení limitu přímých zahraničních investic z 26 na 49 procent obranný průmysl. Společnost Tatra Trucks se po tříleté přestávce vrací na trh indické armády v plné síle a možnosti významného uplatnění se v tomto ohledu rýsují například pro zbrojovku ČZ Uherský Brod, ale i dalším českým firmám.

PRECIOSA DODALA OSVĚTLENÍ NA LETIŠTĚ V BOMBAJI

Indická veřejnost, municipality i jednotlivé indické státy si začí-

Obchod ČR s Indii (v miliardách dolarů)



Zdroj: Businessinfo.cz

nají osvojovat zájem o moderní design a smysl pro „exkluzivitu“. Potvrzením tohoto trendu se stal projekt firmy Preciosa, která dodala osvětlení interiéru do nového terminálu mezinárodního letiště v Bombaji, a realizovala tak největší novodobou zakázku českých sklářů v Indii. Firma Lasvit zase uspěla ve výběrovém řízení na dodávku osvětlovacích těles do prostor nově budovaného obchodního střediska společnosti DLF a v řadě dalších projektů. Potenciál má do budoucna na indickém trhu i interiérový design. České IT firmy se zase mohou zapojit do projektu Smart Cities a firmy z oblasti vodohospodářství do projektu Čistá Ganga, který prosazuje osobně nový premiér Narendra Módí.

Rozvíjet by se měl do budoucna také průmysl těžební, jeden z tradičních oborů českých firem. Rozvoji mají pomoci nové zákony, které umožní spuštění elektronických

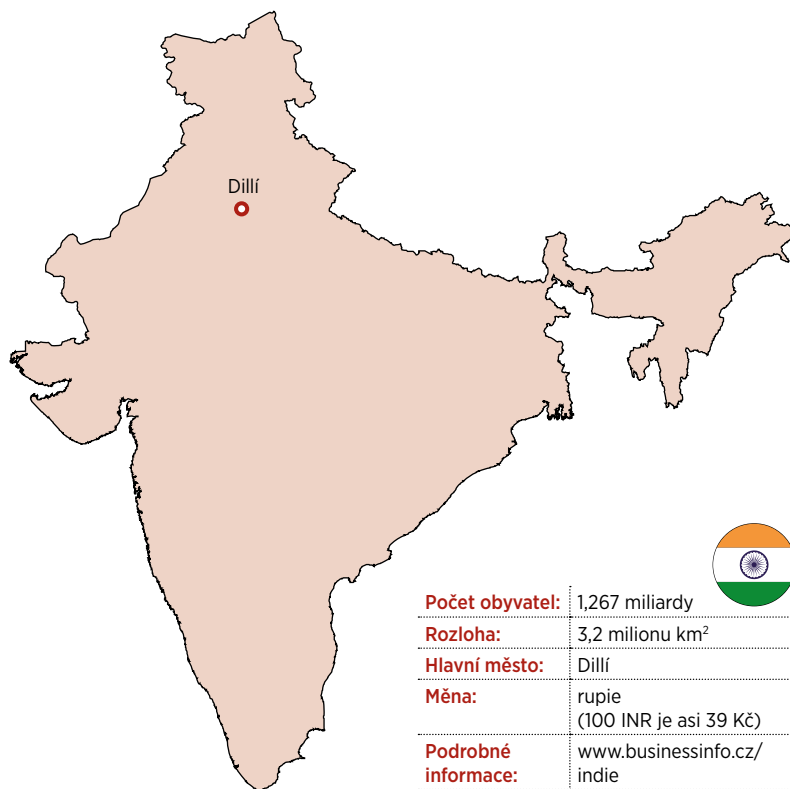
aukcí pro prodej dolů a těžebních bloků. A zapomínat by se nemělo na průmysl farmaceutický. V tom jde zejména o možnost uplatnění indických investic v České republice.

Největší a nejstarší investicí společnosti z novodobé České republiky je v Indii zatím závod na výrobu automobilů Škoda v Aurangabádu ve státě Maháráštra. V současné době se tamtéž dokončuje investice společnosti Bonatrans na výrobu železničních soukolí. Úspěšné ale mohou být i investice menších firem, jako například společný podnik na výrobu přístrojů na měření přesnosti ozubených kol společnosti Gearspect v Puné nebo závod na výrobu stojanových rozvaděčů společnosti Conteg v Bengalúru.

V Indii se začíná výrazně dařit i společnosti HomeCredit ze skupiny PPF, která momentálně rozšiřuje svůj podíl na trhu z Dillí do dalších svazových indických států.

MÓDÍ CHYSTÁ JEDNOTNOU DAŇ GST

Jaká je současná hospodářská kondice Indie? Státní rozpočet na finanční rok 2015/2016 vychází z předpokladu hospodářského růstu v příštích letech ve výši osm až 8,5 procenta. Inlace se má udržet pod hranici šesti procent. Deficit státního rozpočtu se má postupně snižovat až na hranici tří procent.



Přáním státního sektoru a podnikatelské sféry je, aby se Indie od letoška vydala na cestu hospodářské prosperity, v růstu HDP předstihla Čínu, a aby se tak naplnila očekávání vložená do předsedy vlády Módího jako ekonomického lídra.

Některé z důležitých reformních opatření se již vládě za rok vládnutí splnit podařilo. Jedná se především o zmíněné zákony umožňující spuštění elektronických aukcí pro prodej dolů a těžebních bloků. Dále jde o takzvaný Insurance Bill, který zvyšuje možnost podílu zahraničních investorů ve společných podnicích v oblasti pojišťovnictví z 26 procent na 49 procent. Pozitivní je rovněž skutečnost, že se vládě premiéra Módího daří držet inflaci pod šesti procenty.

Rozhodující část ohlášených reforem však na svoji realizaci teprve čeká. Jedná se například o velmi důležitý zákon o akvizici půdy, který uvízl v indickém parlamentu. Na realizaci čeká také reforma pracovního zákona a především

jedna z klíčových reforem, kterou je zavedení daně GST.

Závazek zavedení GST je načasován k 1. dubnu 2016. V případě realizace půjde o jednu z největších reforem týkajících se daní v Indii. GST vytvoří jednotný trh a povede k odstranění všech ostatních daní používaných v současné době, tedy k zamezení vrstvení zdanění, které v současné době v Indii existuje.

Indie je zajímavým obchodním partnerem především z hlediska velikosti svého vnitřního trhu. Přestože je většina obyvatel Indie stále relativně velmi chudá, celková kupní síla indického vnitřního trhu je díky souhrnnému počtu obyvatel vysoká a neustále roste. Platí, že trvalo 25 let, než HDP Indie vzrostl o sto procent, to je z 250 miliard dolarů v roce 1988 na 500 miliard dolarů v roce 2003. K dalšímu zdvojnásobení pak již stačilo pouze pět let, to když v roce 2008 dosáhl HDP Indie jednoho bilionu dolarů. Ve finančním roce 2013/2014 už dosáhl indický HDP hodnoty dokonce 1,877 bilionu dolarů. ■

JAK UŠETŘIT NA CLECH

Indie je zajímavým obchodním partnerem i pro svou příslušnost k ekonomickému společenství SAARC (South Asian Association for Regional Cooperation). Do něj patří Afghánistán, Bangladéš, Bhútán, Maledívy, Nepál, Pákistán a Šrí Lanka. Tyto země zaujímají sice jen tři procenta světové rozlohy, žije v nich však 21 procent veškerého obyvatelstva planety. Obchodují mezi sebou na základě SAFTA (South Asian Free Trade Area). Tato dohoda platí od roku 2006 a díky ní poklesla cla mezi členskými zeměmi o 20 procent. Z toho vyplývá, že umístění výroby do Indie tak, jak to propaguje iniciativa indického premiéra Módího nazvaná Make in India, přináší výhodu snazšího přístupu nejen na rozsáhlý vnitřní trh Indie, ale rovněž na trhy všech dalších zemí indického subkontinentu. ■

V INDII SE ZAČÍNÁ VÝRAZNĚ DAŘIT I SPOLEČNOSTI HOME CREDIT ZE SKUPINY PPF, KTERÁ ROZŠÍŘUJE SVŮJ PODÍL NA TRHU Z DILLÍ DO DALŠÍCH INDICKÝCH STÁTŮ

INDOVÉ OČEKÁVAJÍ LEPŠÍ DNY

PO LOŇSKÝCH VOLBÁCH SE MEZI DOMÁCÍMI PODNIKATELI UCHYTILO RČENÍ, KTERÉ V PŘEKLADU ZNAMENÁ „LEPŠÍ DNY PŘICHÁZEJÍ“. OČEKÁVANÝ VÍCE NEŽ OSMIPROCENTNÍ HOSPODÁŘSKÝ RŮST BY MOHL ZVEDNOUT I OBCHOD S ČESKOU REPUBLIKOU.

TEXT: PETR JAROŠ, MPO ČR / FOTO: PROFIMEDIA

Indie patří k našim tradičním a největším obchodním partnerům v Asii se značným potenciálem růstu vzájemného obchodu. Z tohoto důvodu byla v Exportní strategii ČR na roky 2012 až 2020 zařazena mezi prioritní země. Je součástí uskupení BRIC, má velké přírodní zdroje a množství levné pracovní síly. Podle některých prognóz by se měla stát do roku 2050 třetí nejsilnější ekonomikou světa měřeno velikostí HDP.

Loňské celonárodní volby daly zelenou ambiciózním reformám premiéra Naréndry Módího, při jehož předchozím působení v čele vlády Gudžarátu zaznamenal tento indický stát rozvoj a ekonomické výsledky, které se staly vzorem pro celou zemi. Hlavním cílem Módího vlády je nastartování ekonomického růstu, snížení inflace, fiskální konsolidace a tvorba nových pracovních míst. Pozitivním impulzem je otevření indického trhu investorům v dalších odvětvích, velké investice do rozvoje silniční a železniční infrastruktury, stavby takzvaných chytrých měst nebo podpora obnovitelných zdrojů energie a druhé zelené revoluce.

MÁ PŘIBÝT 8,5 TISÍCE KILOMETRŮ DÁLNIC

Nejvíce pozornosti se věnuje nedostatečně rozvinuté infrastruktuře, která se má stát do budoucna hybatelem ekonomického rozvoje země. Na výstavbu 8,5 tisíce kilometrů silnic by mělo být alokováno šest miliard dolarů. Dále by měla být zahájena nebo rozšířena výstavba metra v řadě indických měst, jako jsou Bombaj, Kalkata, Čennaj, Bengalúru, Hyderabad, Lakhnau, Džajpur nebo Ahmadábád. Připraven je rozvoj industriálních koridorů - nejzajímavěji zní plán výstavby koridoru Bengalúru-Bombaj. Mezi novinky rozpočtu patří návrh otevřít železniční sektor zahraničním investicím, dále uvedení rychlejších vlaků. Vláda dále hodlá vytvořit nová



Indie je zatím plná kontrastů, průmysl se rozvíjí od jednoduchých manufaktur na psací stroje až po výrobu kosmických technologií.

pracovní místa pro rostoucí populaci, která se v poslední době začala potýkat s problémem nezaměstnanosti, a to zvláště v sektorech bohatých na lidské zdroje (cestovní ruch, infrastruktura, výroba).

Po volbách se v Indii především mezi podnikateli usídlil slovní výraz „ačhe din ánevále hain“ neboli „lepší dny přicházejí“. Země má velká očekávání, ekonomické změny by mohly zlomit také stávající ne zcela uspokojivý trend obchodní výměny. Pokud jde o česko-indický obchod, od počátku tisíciletí český vývoz do Indie dynamicky rostl a v roce 2008 překonal vzájemný obrat hranici jedné miliardy dolarů.

Po přechodném poklesu vzájemné obchodní výměny v letech 2012 a 2013 zaznamenáváme její opětovné oživení. Na českém vývozu do Indie se významnou měrou podílejí strojírenské výrobky, dále pak telekomunikační

zařízení, organické chemikálie, optická vlákna, fotomateriály, skleněné a papírové výrobky. V našem dovozu z Indie převládají oděvy a textil, farmaceutické výrobky, vozidla, součástky pro elektrické přístroje, metalurgické výrobky, chemikálie, plasty, strojírenské části, kožedělné výrobky, káva, čaj, koření a tabák. Dalším impulzem pro zintenzivnění obchodní výměny bude nepochybně projednávaná Dohoda o volném obchodu mezi Indií a členskými státy EU.

MINISTR JEDNAL I O PROGRAMU „MAKE IN INDIA“

Koncem ledna 2015 se uskutečnila oficiální návštěva ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky v Indii, které se zúčastnila též obchodní delegace, sestávající z 24 zástupců českých firem. V Dillí se ministr Mládek setkal s představiteli

centrální vlády, přičemž se státní ministryni obchodu a průmyslu Nirmalou Sitharamanovou na závěr bilaterálního jednání podepsal Protokol z 10. zasedání Smíšené česko-indické komise pro ekonomickou spolupráci.

Jednání podpořilo rozpracované exportní projekty českých firem a identifikovalo další příležitosti v souvislosti s vyhlášeným vládním programem „Make in India“. Jako hlavní oblasti byly označeny dodávky pro dopravní infrastrukturu a automobilový průmysl, dodávky obráběcích a tvářecích strojů, zařízení pro energetiku, důlní technologie, dodávky speciálního materiálu a opravy příslušné techniky, zařízení pro zdravotnictví, technologie pro ochranu životního prostředí. Během jednání obě strany podpořily zájem významných indických firem o další investice v České republice. ■

POZEMKY VE VELKÉM SKOUPILI SPEKULANTI

HOSPODÁŘSKÝ RŮST ZNEUŽILI SPEKULANTI KE HŘE S POZEMKY. SKUPUJÍ JE ZA MINIMÁLNÍ CENY A PAK PRODÁVAJÍ INVESTORŮM SE ZÁVRATNÝM ZISKEM. UPOZORŇUJE NA TO PODNIKATEL VÁCLAV RUDOLF, PODLE NĚHOŽ ZŮSTÁVAJÍ OSTATNÍ NÁKLADY V INDII STÁLE EXTRÉMNĚ NÍZKÉ.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Český podnikatel Václav Rudolf má indický subkontinent v malíku. Z tamické oblasti dovážel do Evropy sochy hinduistických božstev i surovou žulu, v Nepálu dlouhá léta provozoval obchod se stříbrem a šperky. V současnosti má v plánu postavit turistický resort na indickém ostrově Havelock.

Podle podnikatele s sebou ovšem současný hospodářský růst v Indii přinesl nejen plusy, ale i minusy. „Hlavním problémem současné Indie je růst cen pozemků. Například když jsem dostal tip na nákup parcel na ostrově Havelock, stály mezi 400 až tisícem rupií za metr čtvereční. Pak je ale rychle skupili místní spekulanti a teď za ně žádají 20 až 30 tisíc za metr,“ ilustruje Václav Rudolf. „Jediný takový obchod spekulanta finančně zabezpečí nadsmrti, mají na tom až stonásobný zisk. Zkoušejí to. Například nabízeli dvouhektarový pozemek za 14 milionů rupií. Přitom to bylo žalostné místo, v podstatě kus džungle 400 metrů od pláže. Když se nenašel kupec, druhý den už byla cena rázem jen devět milionů. Je to škoda – takhle sami úplně zabíjejí rozvoj, zejména ve městech jsou ceny přemrštěné,“ říká český podnikatel.



Pozemky rychle zdražují například ve městě Bangalúru, kterému se kvůli rostoucímu počtu IT firem začalo říkat indické Silicon Valley.

DĚLNÍK VYJDE NA ŠEST TISÍC

Vyjma pozemků ale zůstávají ostatní náklady v Indii zatím extrémně nízké, a to nejen ve srovnání se Západem, ale například i s Čínou. „Kvalifikovaný dělník je k máni v přepočtu za šest tisíc korun měsíčně. Díky teplému klimatu nemáte v Indii žádné výdaje na topení. Jídlo – naprostá většina jídel je v Indii vegetariánských – také prakticky nic nestojí. I mezinárodní přepravu se vyplatí zařizovat tam. Například ten samý kontejner, který mě stojí při objednávce v Evropě zhruba 3,5 tisíce eur, mohu v Indii domluvit za 2,7 tisíce dolarů. To jsou obrovské úspory,“ uvádí příklady cen Václav Rudolf.

Několikanásobně levnější jsou v Indii také stroje, dopravní prostředky a další vybavení, které ovšem přitom podle Rudolfa nemusejí být nutně v horší kvalitě, než jaký je západní standard. „Když jsem kdysi přijel poprvé do Indie, vyráběla se tam auta... no učiněný šrot. Dneska tu ale má továrny

spousta světových značek a kvalita vyrobených vozů je stejná jako na Západě, protože koncerny si to ohlírají. V Indii vyrobené auto nebo motorka je pak ovšem třeba třikrát levnější než identický výrobek v Evropě,“ vysvětluje podnikatel.

Často diskutovaná nízká kvalita spotřebních indických výrobků tak vyplývá spíše z nutnosti šetřit na produktu, jak se jen dá, aby byl cenově dostupný i řadovým Indům, kteří nemají mnoho peněz. „Ale pokud jste ochotni do výroby vložit dost peněz, dokážou Indové odvést kvalitní práci, ne že ne. Musíte na ně ovšem dohlédnout,“ říká Václav Rudolf. Připojuje jednu úsměvnou zkušenost. „Ve městě Mahábalipuram, které je slavné svou sochařskou tradicí, jsem jednou objednal výrobu sochy. Když mi sochař výsledek ukazoval, říkám mu: Tuhle zpackanou sochu já neberu, vždyť ta žena má ruce dlouhé až pod kolena. A oni to nepovedené dílo o den později prodali nějaké americké turistce za dvakrát vyšší cenu, než kolik

jsem měl platit já,“ usmívá se podnikatel. „To se pak stalo ještě jednou. Sochaři se radovali a říkali mi: Vy jste svatý muž! Objednáte si sochu, nám se nepovede, a nakonec ji prodáme ještě za víc peněz.“

CO NEJVÍC NASCHVÁLŮ KONKURENCI

Dalším rysem indické obchodní mentality, na nějž český podnikatel upozorňuje, je i častá řevnivost mezi Indy navzájem: „Kdekteří hoteliér sní o tom, že si postaví penzion u pláže a bude dělat všem ostatním co nejlépe schválností, aby jim v přístupu k pláži zabránil. Nebo když budete obchodovat s jedním Indem a pak ho kvůli lepším podmínkám vyměníte za jiného partnera, bude žárlit a nikdy vám to nezapomene.“ Indické obchodní partnery zkrátka podle Václava Rudolfa neradno podcenit. „Oni zdánlivě působí jako velké děti, ale ve skutečnosti bývají uvnitř velmi komplikované osobnosti,“ uzavírá podnikatel. ■

MEZI RÝŽOVIŠTI MÁ VYRŮST VELKOMĚSTO

Realitní horečka v současnosti ovládla například loni nově vytvořený indický svazový stát Telangána. Ten bude potřebovat i nové hlavní město, které má vyrůst v místech, kde jsou dnes zatím jen rýžová pole. Spekulantů vzali oblast útokem a jen za poslední rok vzrostla cena pozemků desetnásobně. Město s miliónem obyvatel má vzniknout na ploše 13 tisíc hektarů a výstavba spolkne až 21 miliard dolarů. Kritici megalomanského plánu se obávají, že může skončit jen ostudným splasknutím bubliny a zbytečně utracenými miliardami. ■



**ŘÍKALI MI: VY JSTE SVATÝ MUŽ!
OBJEDNÁTE SI SOCHU, NÁM SE NEPOVEDE,
A NAKONEC JI PRODÁME JEŠTĚ ZA VÍC PENĚŽ**

OBCHODUJEME S PODNIKATELSKÝM GURU

FIRMA LIKO-S, KTERÁ VYRÁBÍ INTERIÉROVÉ PŘEPÁŽKY, SPOLUPRACUJE V INDII S PUSHPAKEM PRAKASHEM. TO JE SELFMADEMAN, KTERÉHO MÉDIA OSLAVOVALA JAKO PROTOTYP MODERNÍHO PODNIKATELE. DNES JE ZPÁTKY NOHAMA NA ZEMI. ČESKÁ FIRMA ZPROVOZNILA S PRAKASHEM VÝROBNU V BENGALÚRU, ŘÍKÁ PŘEDSEDA DOZORČÍ RADY LIKO-S MARTIN COUFAL.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: LIKO-S

Jaké zboží v současnosti do Indie dodáváte?

Letos jsme uspěli v několika projektech pro společnost Honda v Bengalúru, kam jsme dodali příčky a naše vestavky ve finančním objemu zhruba 16 milionů rupií, což je asi 6,3 milionu korun. Nyní máme rozpracovány další projekty za zhruba 50 milionů korun.

Spolupracujete s indickou podnikatelskou ikonou Pushpakem Prakashem. Proč je v Indii obdivován jako podnikatelský guru?

Kariéra našeho partnera a přítele Pushpaka Prakash je velice zajímavá. Začal jako pouhý pouliční svářeč, který své produkty rozvážel po nocích zákazníkům na skútrech. Ty má dodnes vystaveny v sídle své firmy Pushpak. Postupně vybudoval společnost o 150 zaměstnancích. Výrobky elektrochemické divize firmy dokonce krouží okolo naší planety jako součástky vesmírných satelitů indického kosmického programu.

Jak jste se s ním seznámili?

S Prakashem jsme se potkali na podzim roku 2012. Byl jedním z vystavovatelů na veletrhu ve společné indické expozici. Podařilo se mu vtáhnout do svého stánku Libora Musila, předsedu představenstva naší společnosti. Ten potom pozval Prakash k nám do firmy. V roce 2013 podepsali majitelé obou společností v Novém Dillí smlouvu o založení společného podniku LIKO-S India. Začali

jsme Indy učit, jak obchodovat s příčkami, vzdělávali jsme i jejich techniky, projektové manažery, montéry... Vlastně jsme postupovali obdobně, jako když jsme zakládali pobočky v Chorvatsku, v Maďarsku, v Polsku nebo když jsme začínali na nových trzích v západní Evropě.

Máte výrobu ve městě Bengalúru. Co zatím vyrábíte a na kolik vás investice vyšla?

Výroba příček už začala a postupně ji chceme rozšiřovat o další a další operace, které děláme běžně u nás v České republice. V Indii kompletujeme prosklené elementy našich příček LIKOform Omega, vyrábíme tam i dveře, zárubně či výplně a podobně. V současné době jednáme s několika extrudovnými o výrobě hliníkových profilů v Indii, které budeme dovážet i do Afriky. Interiérovému programu v Indii se věnuje asi 15 lidí. Odhaduji, že do dnešního dne nás tento projekt vyšel zhruba na pět milionů korun v investicích.

V Indii jsou osobní kontakty důležitější než jinde. Jeden váš další indický partner vám nyní pomáhá dokonce i s průnikem na africký trh...

Během cest do Indie jsem se seznámil s majitelem společnosti Technospark Industries panem Mohanem. On je zároveň honorárním konzulem Rwandské republiky a pomáhá nám nyní s uvedením na trh právě ve Rwandě a v dalších afrických zemích. Velmi vlivný



Martin Coufal (vpravo) říká, že indický podnikatel Prakash (vlevo) se musel po vší mediální slávě zase vrátit nohama na zem do reálného obchodního světa.

člověk, má blízké vztahy se členy vlád v Indii i Rwandě.

Jak byste charakterizoval obchodní mentalitu Indů a podnikatelské prostředí v Indii?

Vztahy s lidmi jsou určitě důležité. Slyšel jsem i o korupci, sám jsem se s tím však nikdy nesešel. Řekl bych však, že se obchodní zvyklosti víc a víc přibližují těm našim, evropským. Indičtí manažeři jsou velmi pragmatičtí a na jednání většinou velmi dobře připraveni. To samé vyžadují i od nás. Anglický

vliv je tam stále cítit a i díky tomu si tam užíváme jejich respekt.

Nakolik vám pomohla kancelář agentury CzechTrade v Bombaji?

Její vedoucí pan Kameník je velmi vstřícný člověk. Vždy když jsem potřeboval poradit nebo zprostředkovat nějaký kontakt, rád mi pomohl. ■

VÝROBCE PŘEPÁŽEK Z MORAVY

Rodinná firma LIKO-S byla založena už v roce 1990 ve Slavkově u Brna. Dnes patří k předním světovým výrobcům montovaných příček. Například v tuzemském trhu má v oboru zhruba padesátiprocentní podíl. Působí také v mnoha evropských zemích, ve Spojených arabských emirátech či právě v Indii. Srdcem firmy je rodina spoluzakladatele společnosti Libora Musila. ■

V INDII KOMPLETUJEME PROSKLENÉ ELEMENTY NAŠICH PŘÍČEK, VYRÁBÍME TAM I DVEŘE, ZÁRUBNĚ ČI VÝPLNĚ

OTEVŘEME VÝROBNU V PUNÉ, CHCEME SE PŘIBLÍŽIT TĚŽAŘŮM

SPOLEČNOST TECHNICOAT Z ČESKÝCH BUDĚJOVIC SE ROZHODLA OTEVŘÍT VÝROBNU PLASTOVÝCH POVLAKŮ PŘÍMO V INDII. TA MÁ ZAMĚSTNAT TŘICET LIDÍ A MÍT OBRAT ZHRUBA 100 MILIONŮ KORUN ROČNĚ.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: TECHNICOAT

Česko-budějovický výrobce fluorplastových povlaků, firma Technicoat, připravuje otevření nové výroby v Indii. Podnik založený formou joint venture by měl být spuštěn příští rok ve městě Puné, které leží v nejprůmyslovějším indickém státě Maháráštra. „Podnik bude mít třicet zaměstnanců, očekávané tržby jsou do 100 milionů korun ročně,“ uvedl ředitel Technicoat Group Martin Kortus. Výše investice se podle něj pohybuje v jednotkách milionů eur.

„Hlavním důvodem expanze je, že chceme být nablízku velkým zákazníkům z oblasti těžebního průmyslu. Volba na Indii padla proto, že se tam těží ropa ve velkém objemu a je tam několik firem, které mají zájem o naše služby,“ informovala marketingová specialista firmy Hana Říhová. Mezi klienty je například společnost GE Oil & Gas Pune. „Naše společnost je aplikátorem fluorplastových povlaků. Ty najdou uplatnění na jednotlivých komponentech vrtných souprav



Firma Technicoat nabízí povlaky na díly pro těžební průmysl.

pro podmořskou těžbu ropy, které vyžadují antikorozi ochranu,“ vysvětluje Říhová. Nový závod v Puné bude už čtvrtým výrobním

závodem společnosti. Dosud měl Technicoat provozy vedle České republiky také v Polsku a v Rumunsku. ■

A150002139

inzerce

ČESKÉ STROJÍRENSTVÍ MÁ V INDII TRADIČNĚ DOBRÉ JMÉNO

Přední výrobce obráběcích strojů v České republice KOVOSVIT MAS, a. s., má s exportem do Indie od poválečných let své zkušenosti. Podle generálního ředitele KOVOSVITU Filipa Winkelhofera byly některé obchodní vztahy, především kvůli ekonomické krizi v 90. letech, zpřetrhány. V poslední době se však českým strojírenským firmám daří na indický trh úspěšně vracet.

Jaké v současné době vidíte obchodní příležitosti na indickém trhu, je zde prostor pro české strojírenství?

V současné době se indická ekonomika řadí mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky světa. Indie také patří mezi přední země s vysokým stupněm globalizace strojírenské výroby. Například v oboru obráběcích a tvářecích strojů zaznamenal indický průmysl v posledních pěti letech fenomenální růst. Tento fakt podtrhl i nástup nové politické reprezentace, která podporuje investice do nových technologií.

České strojírenství má v Indii tradičně dobré jméno. Již od počátků vzá-

jemných styků, které sahají do období předválečného Československa, se do Indie dodávaly obráběcí stroje, zařízení pro cukrovary a stavěly se obuvnické závody Baťa. Značka MAS, která reprezentuje strojírenský segment i díky zakladateli firmy Tomáši Baťovi, měla již tehdy v Indii dveře otevřené.

O jaké strojírenské technologie má indický zákazník zájem?

Zaznamenali jsme zvýšenou poptávku hlavně po vysoce sofistikovaných hi-tech strojích a po velkých strojírenských celcích. Tamní trh je nasycen standardními obráběcími stroji asijských výrobců a konkurence je velká. Hi-tech produkty tam chybějí nebo jsou zastoupeny v menší míře. V posledním roce především státní sektor navyšuje počet otevřených tendrů. Jejich procesování je daleko rychlejší a pružnější a čeští strojaři mají příležitost být u toho.

V jakých segmentech najdou české produkty uplatnění a jak náročné je uspět v již zmíněných tendrech?



Indický zákazník požaduje vysoce sofistikované hi-tech technologie, říká generální ředitel společnosti KOVOSVIT MAS, a. s., Filip Winkelhofer.

Obecně lze říci, že Indie posiluje ve všech průmyslových odvětvích. Co se týká strojírenství, jedná se především o státní subvence na modernizaci infrastruktury v segmentech energetiky a obranného průmyslu.

V tendrech není jednoduché uspět a musíte být opravdu dobře připraven, a to do nejmenších detailů. Indický zákazník je náročný. Má velký objem erudovaných informací a totéž požaduje od vás. Proto bývají zadávací dokumentace velmi obsáhlé. I běžné tendry obvykle připravují dvacetičlenné týmy odborníků dva

až tři měsíce. Zajímají je nejmenší technické detaily, propracované systémy fungování, včetně dodávaných komponent. Indický zákazník si dodané informace hodně prověřuje. Musíte být připravený na tvrdou argumentaci a pohotově reagovat. Během jednání se očekává maximální vstřícnost. Ze své zkušenosti mohu říct, že prodej daného produktu je daleko náročnější než v Evropě. České strojírenství vnímá indický zákazník vedle Německa, Itálie a Rakouska jako top výrobce, takže proč toho nevyužít. ■

OTEVŘEME KANCELÁŘ V BENGALÚRU

JAKO ZÁKLADNU PRO VSTUP NA INDICKÝ TRH OBVYKLE ČESKÉ FIRMY VYUŽIJÍ JEDNO ZE ČTYŘ VELKÝCH MĚST, ŘÍKÁ IVAN KAMENÍK, KTERÝ VEDE ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘ CZECHTRADE PŘÁVĚ V JEDNÉ Z MEGAPOLÍ – V BOMBAJI. DALŠÍMI JSOU DILLÍ, ČENNAJ A BENGALÚRU, V NĚMŽ LETOS HODLÁ CZECHTRADE OTEVŘÍT NOVOU POBOČKU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: CZECHTRADE

Můžete jmenovat některé obchodní úspěchy českých firem v Indii?

Při vstupu na bombajské mezinárodní letiště neujde vašemu pohledu dominující prvek v podobě tisícovky lustrů vytvořených firmou Preciosa. V podzimních měsících se očekává otevření nového závodu na výrobu soukolí pro železniční vozy firmy Bonatrans, která na indický trh dodává více než 20 let. Kategorii středních firem může reprezentovat třeba firma Technicoat, která spouští provoz zaměřený na povrchové úpravy materiálů. Stojanové rozvaděče firmy Conteg putují úspěšně k rozrůstající se řadě zákazníků nejenom v Bengalúru, kde firma zřídila svoji pobočku. Za malé firmy jmenujme agilní firmu Compex, jejíž kosmetické přístroje si našly své zákazníky v několika indických městech. Image České republiky představuje nadále strojírenství, především dodávky obráběcích strojů.

Velké očekávání v Indii nastalo v souvislosti s novým premiérem Módím a jeho reformami. Nakolik se již promítly do ekonomiky?

Nárendra Módí byl ustanoven do funkce právě před rokem, své manažerské kvality prokázal už při řízení státu Gudžarát. Jako úspěšný byl proto ve volebním klání podporován i podnikatelskou elitou Indie a lidové masy pak přesvědčil díky svému

opravdovému charizmatu. Nicméně rok uplynul a noviny se plní články s hodnocením působení Módího v čele země, která se před volbami ocitla – slovy prezidenta strojírenské asociace IMTMA Krishnana – ve stavu paralýzy hospodářství. Nástupem Módího nastalo období naděje, nikdo však nemohl čekat rychlé výsledky. Po roce se Indie nachází ve stadiu trvající důvěry ke změnám, přestože výsledky posledních deseti měsíců jsou za očekáváním především v oblasti exportu a průmyslové výroby.

Kdy lze čekat konkrétní výsledky?

Bylo by chybou se domnívat, že se efekt dostaví okamžitě. Slabší výsledky jsou důkazem přetrvávajících problémů indické ekonomiky, nikoli následkem začínajících reform. Dnes se ekonomové přiklánějí k názoru, že Módího pětileté období spíše reformám udá směr a nastartuje jejich chod, ale hmatatelné výsledky se dostaví pravděpodobně až v dalším funkčním období.

Co je vlastně podstatou navržených reformy?

Často je hospodářský program premiéra označován jako Modinomics, nelze ho však redukovat jen na frekventovaný termín Make in India, který je jen součástí 11 pilířů celé platformy hospodářských změn. Cílem této iniciativy není omezit dovoz



Špatně zvolený indický partner může českému vývozi zvýšit byrokratické obstrukce, varuje Ivan Kameník.

strojírenských výrobků a nových technologií do Indie, jak by se dal její název interpretovat, ale vytvoření podmínek pro příliv zahraničních investic nezbytných pro rozvoj místního průmyslu, aby se Indie stala světovým výrobním centrem. Cílem iniciativy je zvýšit zaměstnanost a podpořit malé a střední firmy z oblasti průmyslu. Za pozornost i českých

podnikatelů by měly stát i iniciativy Clean India, Digital India, Clean Ganga nebo budování koridorů rychlostní železnice spojující velká města.

Které změny ocení český exportér nebo investor?

Indická ekonomika se postupnými kroky stále více zahraničním investorům otevírá. Vláda zvýšila majetkovou účast zahraničních subjektů v oblasti obrany a bankovníctví z 26 na 49 procent, v železniční dopravě dokonce na 100 procent. Vzdáleným snem se zatím zdá být slibované zjednodušení podnikání a uvolnění obchodu, jak je přislíbeno v dokumentu Nové obchodní politiky na léta 2015 až 2020.

UŽ ČTYŘI PROCENTA POPULACE BENGALÚRU TVOŘÍ PODNIKATELE NEBO ZAMĚSTNANCI Z EVROPSKÝCH ZEMÍ. SOUSTŘEDÍ SE ZDE LETECKÝ PRŮMYSL. VE MĚSTĚ PŮSOBÍ NĚKOLIK TECHNICKÝCH UNIVERZIT



JEDNOTNÁ DAŇ MŮŽE BÝT 16 AŽ 27 PROCENT

Jak je na tom nyní Indie s cly a daněmi?

Jednu z největších překážek pro vstup na indický trh zatím představuje právě výše cel. Celková sazba je souhrnem čtyř položek – základní sazby, spotřební daně, daně na vzdělání a přidané celní sazby. Ta poslední jmenovaná nahrazuje daň, která je vybírána v případě obchodu mezi jednotlivými státy a činí dvě procenta. S největší četností se u základní celní sazby objevuje hladina deset procent, celková maximální sazba je deklarována na úrovni 28,85 procenta. Existuje celá řada výjimek, a tak výše cla může dosáhnout u některých druhů zboží v zájmu ochrany trhu i násobku této sazby. Dohoda o volném obchodu mezi EU a Indií (FTA), která by pomohla snížení cel, je stále ve fázi podpisu v „blízké budoucnosti“.

Čím by mohly přispět nové reformy k řešení této celní a daňové zátěže?

Jednou z klíčových reforem a snad i možností pro snížení zátěže pro dovážené zboží je zavedení GST (Goods and Services Tax). Zavedením této jednotné daně by se zrušily veškeré nepřímé daně jako spotřební daň nebo DPH. Představa zavedení GST k uváděnému 1. dubnu 2016 se ale jeví jako nereálná. Pokud jde o výši GST, může se pohybovat v rozmezí 16 až 27 procent, shody zatím ovšem dosaženo nebylo.

ŠPATNÝ PARTNER NADĚLÁ VÍC ŠKODY NEŽ UŽITKU

Indie má pověst velmi těžkého trhu z pohledu byrokracie...

Ano, země si nese velké břímě byrokracie minulých období, vybudovala rozsáhlý aparát, a dokonce se jí podařilo složitý administrativní systém ještě víc „zdokonalit“. V praxi to znamená, že jsou někdy vyžadovány opakovaně právní úkony již ukončené nebo se vyžadují další povolení, která daného úředníka zbaví odpovědnosti za vlastní rozhodnutí. Tak se stává, že proces nějakého rozhodnutí se opět dostává na začátek. Dnes není nepřekonatelným problémem založení firmy, složitější je však působení na místním trhu, protože platí různé zákony v jednotlivých státech. Velkou překážkou je i samotný výklad práva, to vše umocněno subjektivním přístupem úředníků. Pro firmu expandující



V Bangalúru se soustředí IT firmy, ale také mnohé strojírenské podniky.

na indický trh to znamená obrnit se trpělivostí. I v této oblasti musí nezbytně dojít ke změnám.

Jak se s tou byrokracií poprat?

Z naší praxe bych asi předně upozornil na vhodný výběr obchodního partnera na indické straně. Stává se, že špatný prostředník svým přístupem byrokratické postupy ještě navyšuje, místo aby je ulehčil. Zdůraznil bych také správný výběr a ověření subjektu, který poskytuje právní služby. Potvrdilo se nám, že drtivá většina neúspěchů byla zapříčiněna selháním vybraného partnera, ať už pro jeho menší úsilí dosáhnout úspěchu, nebo dokonce kvůli sledování jednostranného profitu.

A jak je na tom Indie s korupcí?

V naší agendě se nesetkáváme s rozsáhlou korupcí, ale v sérii různých žádostí nebo požadavků různých dokladů je korupce ve formě malého poplatku denním jevem. Indie musí nezbytně změnit přístup k zahraničním investorům. Premiér v průběhu prvního roku svého mandátu obletěl všechny největší ekonomiky světa, aby investory přesvědčil, že změny budou skutečně pozitivní a nebudou jen na hladině slibů. Uspěl především v Číně a Jižní Koreji, které již potvrdily i výše přímých investic pro nejbližší roky. Západní svět zatím s masivními investicemi čeká právě na první výsledky reforem.

BOMBAJ GENERUJE 65 PROCENT DANÍ CELÉ INDIE

V současnosti sídlí zahraniční kancelář CzechTrade v Bombaji

coby epicentru indické ekonomiky. V čem jsou konkrétní výhody Bombaje?

Výhodou je přístup k velkým firmám, které zde až na výjimky mají svá sídla nebo zastoupení, vždyť 65 procent daní celé Indie je odváděno právě v Bombaji. Na druhé straně je určitou nevýhodou silné zacílení velkých společností zase opět jen na velké mezinárodní firmy. Mezi výhody patří dobré spojení do celé Indie. I proto firmy volí často pro počátek svých obchodních cest jednání právě v Bombaji a poté směřují do výrobních závodů v jiných částech země.

Letos chystá CzechTrade otevřít také druhou indickou kancelář, a to v Bengalúru. Proč padla volba právě na tohle město?

Uvedu několik argumentů: oblast je nejen tolik proklamovaným centrem IT Indie, ale nás především zajímá růst strojírenských podniků, rozsáhlé investice do infrastruktury a v neposlední řadě i ambice místních malých a středních firem, které mají zkušenosti se zahraničím. Vždyť už čtyři procenta populace Bengalúru tvoří podnikatelé nebo zaměstnanci a jejich rodiny z evropských zemí. Soustředí se zde letecký průmysl. Ve městě působí několik technických univerzit a kvalifikovaná síla přichází i z jiných oblastí. Navíc se v Bengalúru budují průmyslové zóny podle světových trendů.

V čem by v Bengalúru mohly uspět české firmy?

Vypracovali jsme studii Doing business in Bangalore, která by mohla být podnikatelským a investičním průvodcem pro zájemce o obchod v této oblasti. Součástí je i aktualizovaný přehled projektů a poptávek místních firem sdružených v místní hospodářské komoře. Zprovozněním kanceláře si slibujeme především proniknutí do podnikatelské sféry středních firem, které se v zájmu rozvoje zajímají o zahraniční produkty a technologie.

Jednotlivé indické státy a regiony se nesmírně liší. Které další byste doporučil jako vhodný cíl pro české vývozce?

To závisí na podnikatelském zájmu a typu výrobku nebo služby. Pokud produkt jasně neurčuje své umístění, pak se většinou firmy orientují na takzvaná megacity – tedy města Dillí, Bombaj, Bengalúru a Čennaj. V popředí zájmu bude asi ještě dlouho stát Maharáštra, který zahrnuje vedle Bombaje také další průmyslová velkoměsta Puné a Aurangabád. Následuje Haryana s průmyslovým centrem Gurgaon, kde sídlí i některé české firmy. Doporučit lze i stát Gudžarát, který učinil během posledních deseti let cestu k energeticky soběstačnému státu se základnou výrobních podniků a dobře kvalifikovanou pracovní silou. ■

KONTAKT DO INDIE

S žádostí o pomoc při vstupu na indický trh se můžete obrátit na zahraniční kancelář CzechTrade v Bombaji. E-mail je ivan.kamenik@czechtrade.cz. ■

NECHTE SE NAPÁLIT A SCHOVEJTE LEVOU RUKU

INDICKÁ KULTURA DOKÁŽE EVROPANA VŽDYCKY PŘEKVAPIT. LEVÁ RUKA JE TU NEČISTÁ, LIDÉ SI ODBARVUJÍ PLEŤ NA BÍLO, KOUŘENÍ NA VEŘEJNOSTI JE OSTUDA. NEDOTKNUTELNOU MODLOU JE ZROVNA TAK POLITIK GÁNDHÍ JAKO BOLLYWOODSKÝ HEREC KHAN. JAK SE V INDII VYHNOUT SPOLEČENSKÝM TRAPASŮM?

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Asi není na světě pro Evropana odlišnější a zároveň pestřejší kultura, než jakou najde na indickém subkontinentu. Zdejší zvyklosti vyvolají někdy údiv, někdy pobavení. Přinášíme pár postřehů sesbíraných přímo v terénu, které se mohou exportérovi hodit jak při setkání s obchodními partnery, tak při každodenním kontaktu s běžnými Indy.

JÍDLO: LIST MÍSTO TALÍŘE

Jestli je v něčem indická kultura na špičce, pak je to určitě kuchyně. Ta je vždycky výborná a vždycky pekelně ostrá. Vynikající jídlo dokáže připravit i ta nejposlednější kantýna na rohu ulice. Indové jsou velmistři v alchymii s kořením, proto pokud dostanete záludnou otázku, jestli chcete jídlo normální, nebo pálivé, odpověď důkladně zvažte. I po „nepálivé“ variantě totiž budete pravdě-

podobně plivat oheň. V běžnějších restauracích se jí rukama. Respektive jednou rukou, tou pravou. Levá je považována za nečistou, protože ji Indové používají na toaletě, k nazouvání bot, k očištění šmouhy na oděvu, prostě ke všem „nečistým“ úkonům.

Pro Evropana ovšem znamená zvyklost jíst jednou rukou pořádnou výzvu. Ještě celkem dobře jde jednoručně nalákat moučnou placku čapátí nebo rýžovou dosu. Ale jíst rukou rýži smíchanou s řídkými zeleninovými omáčkami, což je typický indický oběd, to je pro nováčka neřešitelný rébus. Nestyďte se tedy požádat o lžici, v mnoha restauracích ji cizinci dostanou automaticky.

V jižních oblastech Indie se obvykle nejí z talíře, ale z banánového listu. Číšník jej před vás položí s hrnkem vody a očekává se, že si list vodou sami otřete. Při koupi obědových ho-

tovek (oznamují se vývěskou „ready meals“) vám pak číšníci při jídle neustále doplňují rýži a omáčky, dokud nenaznačíte konec jídla přeložením banánového listu vpůli. Před jídlem a po jídle si omyjte ruce v umyvadle, které bývá přímo v hlavní místnosti restaurace. Je to nejen zvyk, ale i hygienická nutnost. Nestresujte se, pokud za sebou zanecháte důkladně potřísněný stůl. Tak se to sluší, aby bylo vidět, že hostu chutnalo.

PENÍZE: NENÍ GÁNDHÍ JAKO GÁNDHÍ

Jedinou nezpochybnitelnou autoritou, na níž se shodnou všechny rozhádané frakce a národnosti napříč celou Indickou republikou, je politický otec moderní Indie Mahátma Gándhí. Ten se v první půli dvacátého století rozhodující měrou zasloužil o to, že země získala nezávislost na

Británii. Mahátma neboli doslova „Velký duch“ je dodnes uctívanou ikonou číslo jedna. Indové si ho dali i na bankovky, protože je jistější volbou než pozdější politické rychlokvasky, jejichž popularitu rychle ničí skandály.

Problém je ale v tom, že Gándhí je od roku 1996 úplně na všech bankovkách! Od hodnoty deset rupií až po nejvyšší hodnotu tisíc rupií. Takže pozor, při placení se snadno bankovky popletou a může to pak být drahý omyl.

VIZÁŽ: BÍLÁ JE DOBRÁ

Lidé chtějí vždy to, co zrovna nemají. Zatímco na Západě se za krásnou považuje do bronzova opálená pleť a ženy chodí zahánět bledost do solárních studií, snědí Indové zase touží vyblednout, jak se jen dá. Bílá pleť je na subkontinentu považována

ŽENY NEMAJÍ VEŘEJNĚ KOUŘIT A PÍT ALKOHOL

V poslední době se v indických i světových médiích množí zprávy o násilí páchaném na ženách v Indii. Kupodivu i to lze z určitého úhlu interpretovat jako pozitivní signál, že se začíná strasti plné postavení žen v Indii pomalu zlepšovat. Přestávají se totiž bát nahlásit útoky policii a mluvit o nich veřejně. Dřív by je za to společnost ještě ostrakizovala, dnes se už mnohá indická média, veřejnost a soudy snaží obětem pomoci. I nový premiér Módí vyzval indické muže, aby se naučili ženy respektovat. „Zákony pomohou a přísně zakročí, ale ve společnosti má i každý rodič zodpovědnost naučit své syny rozdíl mezi

dobrym a špatným,“ nechal se slyšet premiér. Ženy mají v současnosti v mnoha oblastech Indie k dispozici například separovaná kupé ve vlaku nebo speciálně vyhrazené čekárny na autobusových nádražích, aby nebyly vystaveny případnému obtěžování ze strany mužských spolecestujících.

Přesto je v indické společnosti submisivní postavení ženy stále silně zakořeněno. Západní návštěvnice by pokud možno neměly chodit s odhalenými rameny nebo nohama. To ještě cestovatelky obvykle dodrží, často ale nevědí, že by žena také v žádném případě neměla v Indii na veřejnosti kouřit, a už vůbec ne pít



Jedna z mnoha stále častějších demonstrací za ženská práva a proti domácímu násilí.

alkohol. Pokud to dělá muž, je to sice v Indii vnímáno s rozpaky jako pokleslé chování, ale přece jen tolerováno. Ale ženu, která si třeba při čekání na autobus zapálí cigaretu a připiije z láhve piva, začnou kolemjdoucí Indové automaticky považovat za osobu provozující nejstarší řemeslo. ■

za krásnou a také za určitý symbol vyšší společenské úrovně a bohatství. Má to i dost tragický vedlejší efekt, protože nejrůznější šarlatáni prodávají zaručeně funkční chemikálie, kterými si Indky snaží vybělovat tváře. To mnohdy vede k ošklivým nemocem kůže nebo k děsivému vzezření, kdy půlka tváře je přírodně hnědá a druhá půlka chemikáliemi nepřírodně zbarvena pigmentu. Západní návštěvník si každopádně může místo slunění na pláži „piplat“ svou mléčnou bílou, a když pak přijde na schůzku s Indem ještě navíc dobře oblečen, má šanci na příznivý první dojem.

STRATEGIE: NECHTE JIM POCIT VÍTĚZSTVÍ

I při sebemenším obchodu je dobré mít v Indii vždycky na paměti, že tamější kultura není úplně vlastní západní model „win-win“, tedy oboustranně výhodného obchodu. Mnohý Ind potřebuje mít k vlastní spokojenosti pocit, že vás napálil a že pro sebe vytěžil z dohody víc. Umění



V jižní Indii se jí z banánového listu a zásadně pravou rukou.

A151002294

inzerce

INDOVÉ MÍVAJÍ SPOUSTU NEOBVYKLÝCH PODMÍNEK

ČEŠTÍ DODAVATELÉ JSOU V INDII SILNÍ ZEJMÉNA V OBRÁBĚCÍCH STROJÍCH, NA ŠRÍ LANCE NASTÁVÁ BOOM V ČIŠTĚNÍ VODY. PODOTÝKÁ TO MARTIN MAAR, ŘEDITEL ODBORU FINANCOVÁNÍ OBCHODU A VÝVOZU SPOLEČNOSTI RAIFFEISENBANK.

Jak náročné je podle vašich poznatků obchodní jednání v Indii?

Je to, co se týče vyjednávání, jeden z vůbec nejtěžších trhů. Český vývozce se tam musí obrnit železnou trpělivostí. Indičtí obchodníci jsou zvyklí prostě nadiktovat své požadavky, které jsou mnohdy velmi nestandardní, a je na dodavateli a na jeho bance, aby podmínky splnili. Schvalování obchodu indickou stranou je také obvykle velice vleklé. A obzvláště kdybyste potom ještě chtěli dodatečně něco ve smlouvě pozměnit. Přesto je ale tento trh velmi zajímavý a české firmy tam dodávají zejména strojírenské výrobky, v první řadě obráběcí stroje. To je tradičně silná česká disciplína.

V čem může pomoci při exportu do Indie banka, samozřejmě vedle samotného profinancování vývozu?

Jednak naši odborníci posoudí ony zmíněné nestandardní obchodní záruky, které Indové obvykle požadují, a najdou pro ně vyhovující řešení. Také umíme doporučit několik bank na indickém trhu, jejichž služby může vývozce použít a které jsou seriózní. V Indii je bank veliké množství, takže je pro nezkušeného exportéra těžké se v nich zorientovat.

Jak hodnotíte obchodní příležitosti na Šrí Lance?

O tu je v současnosti velký zájem. Od roku 2013 zaznamenáváme boom zakázek týkajících se vodního hos-

podářství, zejména úpravy vody a výstavby čističek či výstavby systémů na dodávky vody. Jsou to i větší projekty v hodnotě od dvou až do 50 milionů eur, splatnost exportních odběratelských úvěrů je obvykle mezi čtyřmi až šesti lety.

Šrí Lanka ale zatím patří mezi chudé země s vyšším rizikem neplacení...

Ano, právě proto velmi často zaštiťuje větší projekty přímo tamější ministerstvo financí. To někdy už v tendru vysloveně požaduje, aby si dodavatel rovnou s sebou přivedl i svou banku. To je pro exportéra pojistka, že jeho pohledávky budou zaplacené. Dejme tomu, že se třeba staví 18 měsíců vodní dílo. Při dokončení



Martin Maar, ředitel odboru financování obchodu a vývozu společnosti Raiffeisenbank.

fází stavby vyplatíme průběžně české firmě poměrnou část peněz a pak už si sami jako banka řešíme splácení úvěru se šrílanským ministerstvem. Exportér tedy získá peníze bezpečněji.

je tedy dopřát mu tento pocit, a přitom ve skutečnosti docílit dobrých podmínek.

KONVERZACE: KRIKET A BOLLYWOOD

O čem s Indy konverzovat? Především nutno říct, že Indové nepovažují za neslušnost okamžitě se i zcela neznámého člověka začít ptát na velmi osobní věci. První salvou otázek tak obvykle zjišťují, zda máte rodinu a děti, jaké je vaše náboženství, nebo dokonce kolik vyděláváte peněz. Na druhé straně se můžete pak obdobně přímočaře ptát i vy.

Při konverzaci s obchodním partnerem je samozřejmě namísto trochu větší obezřetnost. Jako dostatečně bezpečné téma lze doporučit například kriket. Ten je v Indii a okolních zemích až fanaticky vyznávaným sportem, jehož popularitu nelze s ničím jiným srovnat. Český obchodník zřejmě nebude schopen přispět do diskuse o kriketu příliš zasvěcenými úvahami. Můžete ale téma jen nadhodit a pak s úžasem poslouchat nekonečné ódy na sport, který zahrnuje i pravidelné přestávky na čaj a v němž někdy zápas trvá i několik dní. Pokud chcete Indovi zalichotit, zeptejte se ho na výsledky kriketového národního týmu. Indové jsou velmi hrdí na to, že v kriketu pravidelně porážejí své tradiční sportovní i politické rivaly – Velkou Británii a Pákistán.

Další „bezpečné“ konverzační téma, které vždycky zabere, jsou filmy z Bollywoodu a tamější herci. Kina a filmy jsou v Indii masovou zábavou a herci jako Shah Rukh Khan povýšili na uctívané polobohy. V tomto případě navíc můžete zabodovat narážkou

na české želízko v ohni, jímž je v Indii superpopulární herečka a modelka českého původu Yana Gupta, rozená Jana Synková. Ta odcestovala do Indie před dvaceti lety a nakonec prorazila díky svým středoevropským křivkám a půvabu až do Bollywoodu.

POLITIKA: DEMOKRATICKÝ KOMUNISMUS

Dokonce i o politice se dá s Indy celkem obstojně konverzovat, nechte ale raději mluvit je. Politické vyznání člověka proti vám je totiž dost často nevyzpytatelné. Indie ráda zdůrazňuje, že je největší demokracií světa. Je to pravda, při loňských rekordních volbách šlo k urnám neuvěřitelných 814 milionů lidí, což byly největší svobodné volby v dějinách lidstva. Je ale zajímavé, že v rámci této demokracie se dobře daří například i marxistům. Jihoindická Kérala byla donedávna jediným demokratickým státem na světě, kde se opakovaně vítězstvím ve svobodných volbách udržovali u moci komunisté. Ti respektovali základní pluralitní politický systém, ale nepřáli zahraničním kapitalistům. Kérala proto zůstává jedním z nejméně rozvinutých států Indie. Nedávno tam marxisté přešli do opozice, ale stále zůstávají důležitou stranou.

Velmi silné postavení mají komunisté například také v sousedním státě Tamilnádu. Ironií je, že se těší velké podpoře také v baště někdejšího britského kolonialismu – ve státě Západní Bengálsko a jeho hlavním městě Kalkatě. Ne náhodou se jedna z hlavních tříd této desetimilionové megapole, kterou kdysi v podstatě na zelené louce vystavěli britští imperia- listé, dnes jmenuje Leninova. ■



Srp a kladivo na starém chrámu v Kalkatě propagují stranu marxistů, která má v indickém státě Západní Bengálsko velmi silnou podporu.

ANGLIČTINOU MLUVÍ I MEZI SEBOU

Dobrá zpráva: V porovnání s dalšími národy východní Asie jsou právě Indové nejlépe vybaveni znalostí angličtiny (nepočítáme-li Singapur nebo Hongkong, kde je dnes angličtina pro velkou část obyvatel rodným jazykem).

Důvodem není jen to, že Indie bývala britskou kolonií a mnoho Indů jezdí i dnes za prací nebo za studiem do Spojeného království. Roli hraje také jistá rivalita jednotlivých národů uvnitř Indie. Jen oficiálních, indickou ústavou jmenovaných jazyků je totiž osmnáct. Nejpoužívanějším je sice hindština,

jíž mluví téměř půl miliardy Indů, ale velmi rozšířené jsou třeba i „menšinová“ bengálština (180 milionů lidí), telugština (75 milionů) nebo tamilština (62 milionů). Protože zejména jižní národy nekompromisně odmítají dominanci hindštiny, někdy se jako neutrální jazyk použije ve společenském styku angličtina. Nejde jen o národnostní hrdost, Indové z různých svazových států si vzájemně prostě nerozumějí. Potřebují proto nějaký společný dorozumívací prostředek. Zvláštní postavení angličtiny je pak patrné v indických televizních programech nebo ve filmech, kdy

hrdina z ničeho nic proloží hindský monolog anglickou větou a pak se zase vrátí jakoby nic do hindštiny.

V mnoha oblastech se malé děti učí angličtinu už od prvních tříd základní školy. Hlavně ve větších městech je tak téměř vždy v bezprostředním dosahu někdo, kdo vám plynulou angličtinou poradí. Naopak dohovorit se na venkově může být problém. Obchodníci obvykle angličtinu ovládají, byť nutno počítat s nezaměnitelným indickým akcentem, který může dorozumění někdy komplikovat. ■

OBCHODNÍ DESATERO PRO INDII

1. UPŘEDNOSTNĚTE OSOBNÍ SCHŮZKU

Indové jsou ve svém jednání značně spontánní a chtějí se obvykle sejit co nejdříve, případně okamžitě. Dávají přednost osobnímu kontaktu, takže je nutné naplánovat prostředky na pravidelné cesty do Indie. Jako nejschůdnější se jeví mít místního konzultanta.

2. ŠETŘETE S E-MAILY

Někteří indiští partneři reagují velmi laxně nebo vůbec na e-mailové zprávy. Pokud se zrovna nemůžete s partnerem setkat osobně, nabízí trochu lepší šance telefonický kontakt. Indie má nejlevnější vnitrostátní telefonování na světě a už relativně velká část indické městské populace vlastní mobilní telefon. V Indii navíc sídlí mnoho telefonních centrál, které ve službách různých nadnárodních firem obvolávají celou planetu.

3. SEŽEŇTE SI DOPORUČENÍ

V Indii hrají nesmírnou úlohu osobní známosti a speciálně známosti v obchodní a politické sféře. Proto je vždy lepší dostat se na první schůzku na něčí doporučení.

4. REAGUJTE POHOTOVĚ NA ZMĚNU TERMÍNU

Dojednávání schůzek není vždy jednoduché, jelikož je pravidlem, že termíny setkání se průběžně mění. Indové často nechávají vše na poslední chvíli a není výjimkou, že schůzky jsou potvrzovány až těsně před vlastním jednáním.

5. PŘIVEZTE DÁREK

Jednání je obvykle velmi srdečné, indiští obchodníci umějí skvěle hovořit a velmi ocení, když jejich český partner projeví zájem o jejich zemi a ukáže, že o ní také něco ví. Rádi dávají dárky a je nutno s tímto faktem při návštěvách počítat a zásobit se tradičními



českými dárky. Například sklo má vždy úspěch.

6. OSLOVUJTE PARTNERA FORMÁLNĚ

Během schůzky je oslovování většinou formální, i když se již začíná u déletrvajících obchodních kontaktů objevovat angloamerický způsob oslovování křestním jménem.

7. NESPOLÉHEJTE NA ODPOVĚĎ „ANO“

Během jednání je nutno brát v úvahu, že ne každé kladné vyjádření indického partnera bude skutečně v budoucnu splněno, neboť není v mentalitě Indů odpovídat na něco „ne“. A pokud říkají „ano“, může to znamenat jen „možná“.

8. VYHNĚTE SE KRITICE INDICKÝCH POMĚRŮ

Indie je zemí, která má vizi stát se jednou ze světových mocností 21. století. Je proto nutné mít na paměti, že indiští obchodníci se podle toho chovají. Jsou sebevědomí, vysoce asertivní a hrdí na úspěchy, kterých země dosáhla. Není proto vhodné při konverzaci poukazovat na některé stinné stránky indické společnosti.

9. PŘIJMĚTE POZVÁNÍ DO RODINY

Indický partner rád zve do rodiny. V indické společnosti je rodina naprosto klíčová jednotka a smysl života pro mnoho Indů, proto je pozvání na návštěvu vyjádřením důvěry

a pozitivním signálem pro budoucí obchod. Vyplatí se na návštěvu přinést malý dárek. Je možné, že se během návštěvy vůbec nesečkáte s obchodníkovou manželkou.

10. PŘIPRAVTE SE NA VLEKLÁ JEDNÁNÍ

Podpisu smlouvy s indickým partnerem předchází ve srovnání s českou praxí značně dlouhá a často mnohonásobná jednání, kdy jakýkoli ústní příslib nemusí znamenat definitivní ukončení jednání. Proto není možné počítat s tím, že se nějaký obchod dojedná během jedné cesty nebo návštěvy veletrhu. Doporučuje se uzavřít dohodnutý kontrakt zásadně písemně. ■



Některé rozhodčí nálezy vydané v kontinentální Číně nejsou vykonatelné v Hongkongu.

VYKONATELNOST ROZHODČÍCH NÁLEZŮ V ČÍNĚ

PŘI BYZNYSU V ŘÍŠI STŘEDU NENÍ NOUZE O OBCHODNÍ SPORY. JEDNOU Z FOREM ŘEŠENÍ JSOU ROZHODČÍ NÁLEZY. JAK FUNGUJÍ V PRAXI?

TEXT: MILOŠ OLÍK A GABRIELA HEŘMÁNKOVÁ, ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ ROWAN LEGAL / FOTO: PROFIMEDIA

Čína se v posledních letech stává pro českého podnikatele stále zajímavějším obchodním teritori- em. S nárůstem obchodních vztahů však nutně přicházejí i různé sporné situace, které je třeba řešit. Doporučujeme proto pamatovat na možnosti řešení případných sporů s čínskými subjekty již před uzavřením smlouvy, která vaši společnost zaváže často na mnoho let dopředu k vzájemné spolupráci. Je řešením rozhodčí řízení?

Nejen se zřetelem k odlišnosti tržního prostředí, vzdálenosti, jazyku, ale zejména i s ohledem na odlišnost právních systémů obou zemí si lze jen stěží představit, že

se čínská společnost zaváže řešit případné spory dle českého práva. Stejně tak se nedá českému podnikateli doporučit, aby se zavázal případné problémy řešit prostřednictvím čínského soudního systému a tamního práva. Výhodiskem z této situace může být rozhodčí doložka či rozhodčí smlouva ve prospěch jednoho z rozhodčích soudů, jichž v oblasti působí celá řada.

POMOHLA NEWYORSKÁ ÚMLUVA

Smysl volby rozhodčího řízení lze shledat v tom, že Čína je mezinárodně vázána rozhodčí nález uznat a vykonat. Již v roce 1987 to-

tiž podepsala Newyorskou úmluvu o uznání a výkonu cizích rozhodčích nálezů, jejímž signatářem je i Česká republika. Je však třeba dávat pozor na to, na jaké případy se úmluva uplatní. Čína totiž její aplikaci podmínila dvěma podmínkami – reciprocitě a takzvaného obchodního sporu.

Výhradou reciprocitě Čína stvrdila, že uzná a vykoná rozhodčí nálezy vydané na území jiného státu Newyorské úmluvy, nikoli však ty vydané v ostatních státech. Při volbě místa rozhodčího řízení a práva, kterým se bude spor řídit, tak bude nutné v rozhodčí doložce volit stát, který je také signatářem

Newyorské úmluvy, jinak se výkon rozhodčích nálezů bude řídit čínským právem.

Pozor je třeba dávat i na to, o jaký obchod se jedná. Prostřednictvím výhrady obchodního sporu Čína vyloučila z působnosti Newyorské úmluvy veškeré spory, které nevycházejí z obchodních závazkových vztahů. Vyloučeny jsou i investiční spory. Newyorská úmluva se tak aplikuje pouze na takové právní vztahy, které se týkají ekonomických práv a povinností, jako je prodej zboží, pronájem majetku a další vyjmenované právní vztahy.

Při volbě fóra pro řešení sporů ze smluvních vztahů uzavřených

s čínským podnikatelem tak nelze spoléhat pouze na fakt, že Čína je signatářem Newyorské úmluvy. Vždy je třeba zvážit, zda konkrétní smluvní vztah je obchodním vztahem právě ve smyslu výhrady obchodního sporu, a případně investovat do předběžného právního posouzení.

PŘED ČÍNSKÝ TRIBUNÁL

Další možností je svěření sporu některé z rozhodčích institucí založených a působících přímo v Číně. V takovém případě se uplatní čínský občanský soudní řád, který stanoví povinnost čínských lidových soudů v místě pobytu či sídla čínského podnikatele vykonat rozhodčí nález s cizím prvkem (český podnikatel), pokud nejsou dány důvody pro jeho odepření – typicky neexistence rozhodčí doložky či rozhodčí smlouvy, aplikace rozhodčí doložky na předmět sporu, který pod ni nespadá, nebo to, že spor byl řešen před rozhodčím soudem, který nemá jurisdikci, či že rozhodčí tribunál byl ustaven v rozporu se zákonem.

Podmínkou je, aby rozhodčí instituce, která nález vydala, byla založena dle čínského práva. Takovými institucemi jsou organizace CIETAC, SHIAC, SCIA, ale i BAC, WHAC a další.

POZOR NA HONGKONG

To, co platí pro rozhodčí instituce založené v Číně, však neplatí pro ty založené v Hongkongu, a naopak. I na to je tedy třeba dávat pozor při volbě místa a práva, dle kterého se bude spor řešit. Vzájemné vztahy v této oblasti upravuje zvláštní dohoda z roku 1999. I Hongkong může být místem, kde se český podnikatel může domoci výkonu svých práv přiznaných mu čínskou rozhodčí institucí, a naopak. Ne všechny rozhodčí nálezy vydané v kontinentální Číně jsou však vykonatelné v Hongkongu. Jde pouze o ty, které jsou vydány vybranými institucemi, jako je například výše zmíněný CIETAC.

Čím se řídit, pokud už máte rozhodčí nález a chcete se uspokojit na aktivech vašeho obchodního partnera? Vždy je třeba brát v úvahu časové limity uplatnění výkonu rozhodčího nálezu. Zatímco v kontinentální Číně lze o výkon rozhodčího nálezu požádat nejdéle do dvou let od jeho vydání, v Hongkongu je to let šest. Paralelní výkon rozhodčích nálezů v Hongkongu i Číně je však vyloučen. Proto v případě, že protistrana disponuje majetkem jak v Číně, tak v Hongkongu, lze doporučit zahájení řízení o výkon rozhodčího nálezu nejprve v kontinentální Číně a až následně v Hongkongu (pokud nárok nebude vykonávacím řízením v Číně zcela uspokojen). Opačný postup by totiž mohl vést k tomu, že lhůtu pro uplatnění práv v Číně promeškáte.

Pokud má partner aktiva jinde než v Hongkongu – například v Číně a v Singapuru – můžete o výkon rozhodčího nálezu požádat současně v obou zmíněných lokalitách. S výjimkou Hongkongu totiž paralelnímu výkonu rozhodčího nálezu nic nebrání.

JAK OCHRÁNIT INVESTICI

Uvedené však neplatí pro investiční spory mezi českým podnikatelem a Čínou jako státem. Řešení takového sporu lze podřídit zvláštní smlouvě uzavřené mezi nimi nebo některé z mezinárodních dohod o ochraně investic. V případě uzavírání zvláštní smlouvy je spíše nepravděpodobné, že by český podnikatel jako jednotlivec měl možnost obsah takové smlouvy uzavírané s Čínou z hlediska řešení sporů ovlivnit. V případě mezinárodních dohod o ochraně investic je však volba toho, kdo bude spor řešit, v jeho rukou. Využít může například dvoustranné dohody mezi Českou republikou a Čínou o podpoře a ochraně investic z roku 2005.

Je-li předmětem sporu investice odpovídající definici této dohody a dojde-li k porušení této dohody, například diskriminačním jednáním



Rozhodčí řízení mohou dobře pomoci při sporu se soukromou čínskou firmou, ale zatím ne při sporu s čínským státem.

ním Číny vůči českému investorovi nebo vyvlastněním jeho majetku, může český podnikatel předložit spor k vyřešení Mezinárodnímu středisku pro řešení sporů z investic (ICSID), ad hoc rozhodčímu soudu ustavenému dle Rozhodčích pravidel Komise OSN pro mezinárodní právo obchodní (UNCITRAL) nebo dle jiných rozhodčích pravidel, na kterých se strany sporu dohodnou.

Předložení sporu mezinárodnímu rozhodčímu soudu musí nicméně předcházet jednání stran sporu o možnostech jeho řešení a zároveň předložení sporu správnímu přezkumu k příslušnému čínskému správnímu úřadu. Spor lze předložit k řešení také přímo čínskému soudu. Využití této varianty má však své nevýhody zejména v podobě řešení sporu čistě dle čínského práva. Žalobu podanou čínskému soudu je možno vzít zpět a předložit spor jednomu z uvedených mezinárodních rozhodčích soudů, naopak ale nikoli.

Jaký mezinárodní rozhodčí soud zvolit? V případě řešení sporu dle rozhodčích pravidel UNCITRAL je vykonatelnost rozhodčích nálezů zajištěna Newyorskou úmlouvou. Je však třeba dát pozor na to, že dle článku 16 čínského zákona o rozhodčím řízení musí rozhodčí smlouva určit rozhodčí komisi. Ad hoc rozhodčí řízení zahájena dle smlouvy před jedním rozhodcem, včetně řízení dle pravidel UNCITRAL, podléhající tomuto předpisu, tak nebudou vykonatelná pro neplatnost smlouvy. Zahraniční rozhodčí nálezy vydané na základě ad hoc arbitráže, včetně těch dle UNCITRAL, běžně vykonatelné jsou.

Vykonatelnost rozhodčího nálezu vydaného ICSID zase komplikuje výhrada Číny, která omezila jurisdikci ICSID pouze na spory vztahující se na kompenzaci vyvlastnění a znárodnění.

Je nasnadě, že se Čína otevírá řešení sporů vycházejících ze soukromoprávních vztahů uzavřených mezi čínskými podnikateli a byznysmeny z cizích zemí prostřednictvím rozhodčích řízení, když umožňuje výkon rozhodčích nálezů. Naopak prakticky uzavřená zůstává možnost domoci se úspěšně práv vycházejících z porušení způsobeného cizím podnikateli přímo státem. ■

ČÍNA SE OTEVÍRÁ ŘEŠENÍ SPORŮ MEZI ČÍNSKÝMI PODNIKATELI A BYZNYSMENY Z CIZÍCH ZEMÍ PROSTŘEDNICTVÍM ROZHODČÍCH ŘÍZENÍ, KDYŽ UMOŽŇUJE VÝKON ROZHODČÍCH NÁLEZŮ



PŘES KODAŇ DO TENDRŮ OSN

ORGANIZACE SPOJENÝCH NÁRODŮ UZAVÍRÁ ROČNĚ ZAKÁZKY ZA NĚKOLIK SET MILIARD KORUN A PLATÍ NAPROSTO SPOLEHLIVĚ. ČESKÉ FIRMY VŠAK ZATÍM TUTO PŘÍLEŽITOST VYUŽÍVAJÍ MINIMÁLNĚ. PŘINÁŠÍME NÁVOD, JAK JEDNODUŠE VSTOUPIT DO HRY O LUKRATIVNÍ OBCHODY.

TEXT: MIROSLAV ČANČÍK, ZÁSTUPCE VELVYSLANCE, ZÚ ČR V KODANI, VE SPOLUPRÁCI S ANDREOU ZEMANOVOU / FOTO: ANDREA ZEMANOVÁ, PROFIMEDIA



Nově otevřené UN City v Kodani.

Významnou možnost obchodní expanze českých firem do zahraničí představují vedle standardních zakázek také mezinárodní tendry. Celosvětově je hlavním zadavatelem v tomto ohledu Organizace spojených národů (OSN), respektive její nákupní agentury a organizace. Roční objem zakázek činil v posledních letech více než 16 miliard dolarů, to znamená zhruba 410 miliard českých korun, přičemž stále roste.

Ne každý český podnikatel si však uvědomí, že tyto zakázky se z velké části projednávají v evropských kancelářích OSN, které sídlí v hlavním městě Dánska, pouze hodinu letu z Prahy. Kodaň tak patří v současné době mezi hlavní centrály OSN, zajišťující miliardové dodávky a služby do rozvojového světa.

CENTRÁLA SPOJENÝCH NÁRODŮ HODINU OD ČESKA

V expandujícím, nedávno otevřeném UN City v Kodani se nachází celkem devět agentur OSN. Tyto agentury vypisují ročně stovky tendrů na dodávky a služby či investiční celky. Společně se členstvím České republiky v OSN souvisí samozřejmě možnost českých firem účastnit se těchto výběrových řízení, což ale v současné době využívají jen minimálně. Z veřejných statistik vyplývá, že české firmy nedokážou zatím získat ani desetinu procenta z celkového objemu zakázek, což zdaleka neodpovídá potenciálu, který mají. Poslední zveřejněné údaje uvádějí pouze 0,06 procenta, tedy 9,8 milionů dolarů za rok 2013.

Z nové dostupné výroční zprávy OSN také vyplývá, že se české firmy nejhodněji účastní výběrových říze-

ní v oblasti rozvojových programů OSN. Od českých dodavatelů jsou nejvíc nakupována motorová vozidla a zdravotnická zařízení. V oblasti služeb pak české společnosti nejčastěji poskytují služby spojené s humanitární pomocí a ochranou životního prostředí.

NAVÝSOST SPOLEHLIVÝ ODBĚRATEL

Nákupní agentury OSN představují spolehlivého obchodního partnera, u něhož nehrozí komplikace spojené s úhradou za poskytnuté zboží či služby. Obchodování má však určitá specifika, jako je například nutnost předběžné registrace či plnění relativně přísných podmínek výběrových řízení. Přesto ze zkušeností vyplývá, že českým podnikům, kterým se podaří v tendrech na dodávky do mezinárod-

ních agentur a organizací v Kodani uspět, mají zpravidla zajištěný pravidelný a dlouhodobý odbyt.

Velmi podstatnou skutečností je, že veřejné zakázky jsou vypisovány v souladu nejen s vnitřními předpisy jednotlivých agentur a organizací OSN, ale též s legislativou země, ve které příslušná organizační složka mezinárodní instituce sídlí. Transparentnost a takřka nulové korupční prostředí Dánska je značnou motivací podnikatelů pro vstup do tendrů OSN právě přes Kodaň.

Z jednání, která vedlo velvyslanectví České republiky v Kodani s čelnými představiteli OSN, vyplývá, že je vysoký zájem ze strany organizace rozšířit portfolio svých dodavatelů. Tím vznikají nové obchodní příležitosti i pro české společnosti. ■

DODÁVKY DO AFRIKY I DO DÁNSKA

Za připomenutí stojí fakt, že z hlediska typu dodávek a služeb tvoří jednu z hlavních skupin zakázky určené na vlastní každodenní provoz mezinárodní organizace. Další skupinou jsou samozřejmě projekty v rozvojových zemích. Realizace zakázek proto může probíhat například jak v zemích subsaharské Afriky, tak i přímo ve státech vyspělého světa včetně samotného Dánska. ■



Zakázky v oblasti rozvojové pomoci jdou často přes organizaci UNDP.

JAK ZÍSKAT ZAKÁZKU?

1. ZAREGISTRUJTE SE NA PORTÁLU

V první fázi je nutné znát alespoň částečně zaměření jednotlivých agentur a organizací OSN. Každá z nich představuje trh sám o sobě. Je proto zapotřebí vybrat organizaci, s níž chcete obchodovat, pochopit její systém a především projít registraci na stránkách United Nations Global Marketplace (UNGM).

Stránky jsou na internetové adrese www.ungm.org. Jsou vstupním portálem do kterékoli instituce OSN. Jedná se o jediný a společný centrální registrační systém, jehož prostřednictvím se mohou potenciální dodavatelé zaregistrovat do společné databáze. Registrace i využívání služeb portálu jsou zdarma, přičemž denně je na něm zveřejněno 25 až 30 nových zakázek. V případě zájmu je možné vstoupit do vyššího stupně komunikace a v rámci zpoplatněné služby (Tender Alert Service, zhruba 250 dolarů ročně) pak dostávat upozornění na všechna nově vypsaná výběrová řízení.

Z informací českého zastupitelského úřadu v Kodani vyplývá, že tento první a zcela nezbytný krok učinilo prozatím pouze několik desítek českých subjektů. Měsíčně se však hlásí do tohoto systému 1500 až dva tisíce nových potenciálních dodavatelů z celého světa. V tomto ohledu má Česká republika velké rezervy a nevyužívá obrovský obchodní potenciál, který OSN nabízí.

2. UVEĎTE INFORMACE O FIRMĚ A PRODUKTU

Registrace na stránkách UNGM je možná ve třech jazykových mutacích: v angličtině, francouzštině nebo španělštině. Probíhá online a je možná celkem ve dvou úrovních, základní a rozšířená (úroveň 1 nebo 2). Ty se liší zejména v množství dokumentů a informací, které musí firma při registraci o sobě poskytnout.

Většina agentur OSN vyžaduje registraci pouze na základní úrovni, kde je zapotřebí uvést základní informace, jako je například název společnosti, číslo licence (IČO), kontaktní údaje, informace o zemích stávajícího vývozu, výrobní zaměření a nabízené produkty prostřednictvím standardizovaného číselníku zboží a služeb (osmimístné UNSPSC kódy, které lze vygenerovat na webových stránkách).

U rozšířené registrace záleží především na výši hodnoty potenciální zakázky. U první úrovně je nutné doplnit ještě výpis z obchodního rejstříku, tři nezávislé dosavadní obchodní kontakty a jména osob působících ve statutárních orgánech společnosti. U druhé úrovně kromě zmíněných informací musejí být uvedeny rovněž tři referenční dopisy klientů z posledních 12 měsíců a dokumenty z finančního auditu za poslední tři roky. Při registraci je zároveň nutné akceptovat Kodex chování dodavatele do OSN (UN Supplier Code of Conduct). Dále je nutné uvést takzvané log in informace, na které budou následně automaticky zaslány údaje o zřízení účtu, respektive schránky pro další komunikaci.

3. V NABÍDCE DBEJTE NA REFERENCE A DETAILS

Po úspěšném dokončení registrace se spustí kontrolní a hodnotící proces. V této fázi již není možné jakýmkoli způsobem měnit dříve zadané údaje. Kontrolní proces trvá v průměru deset pracovních dnů. OSN je bezesporu přísná v kritériích, velmi dbá na historii firmy a dostatečné reference řeší stejně podrobně jako cenu a kvalitu nabízeného zboží či služeb.

V průběhu výběrového řízení je nutná trpělivost, neboť mnohdy i po otevření nabídek trvá vyhodnocování tendru řadu

měsíců a v ojedinělých případech i jeden rok. Na druhé straně lze ale získat i několikaletou rámcovou smlouvu a v rámci ní v průběhu dvou až čtyř let množství zakázek.

OSN se řídí principem nejvyšší hodnoty, což ne vždy představuje nejnížší cenu. Nabídka musí být nejlepší jak po technické, tak i finanční stránce. Představitelé OSN uvádějí, že organizace nerada riskuje. Obchoduje proto vždy pouze se solidními partnery, kteří mají vynikající reference. Často OSN trvá na dodržování řady formálních detailů včetně různých certifikátů. Překvapivá pro někoho může být například záruka dodržování lidských práv či nezneužívání dětské práce.

4. VYUŽIJTE PRVNÍ ZAKÁZKY K ZÍSKÁNÍ DALŠÍCH

Důležitost registrace přes portál UNGM je nepopiratelná, neboť potenciální český dodavatel se tak dostává k poptávce všech agentur a organizací OSN. Navíc platí, že jakmile je uzavřen první dodavatelský kontrakt, může následovat přímé oslovení jakoukoli další agenturou či organizací OSN.

5. SETKEJTE SE S PRACOVNÍKEM OSN OSOBNĚ

Některé země mají zřízenou speciální agenturu, která firmám pomáhá ucházet se o lukrativní zakázky Organizace spojených národů. Taková zatím v České republice není, firmám ale může pomoci ministerstvo zahraničních věcí a Velvyslanectví České republiky v Kodani. Probíhají semináře, workshopy a matchmakingová setkání s představiteli agentur a organizací OSN. Čeští podnikatelé mají během těchto akcí, které se zpravidla konají v Černínském paláci v Praze, i možnost sjednat si přímé konzultace s pracovníky Organizace spojených národů. ■



Zástupci rezortu ministerstva průmyslu a obchodu mimo jiné poradili, jak se zúčastnit zahraničních veletrhů s podporou státu.

EXPORTÉŘI DOSTANOU MAPU OBOROVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ

SÉRIE KONFERENCÍ BUDOUCNOST ČESKÉHO EXPORTU ZAVÍTALA NA KONCI DUBNA DO PLZNĚ. PODNIKATELŮM NA NÍ BYLA MIMO JINÉ PŘEDSTAVENA MAPA GLOBÁLNÍCH OBOROVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ. DALŠÍMI TÉMATY BYLY PRAKTICKÉ RADY PRO OBCHOD V NĚMECKU NEBO FINANCOVÁNÍ EXPORTU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ANNA VACKOVÁ

Přichází nová praktická služba pro české vývozce. Jde o takzvanou Mapu globálních oborových příležitostí. Na té si bude moci každá firma vytipovat zemi nebo region, kde je solidní šance uspět s určitým typem výrobku. Tato služba byla v těchto dnech zdarma zpřístupněna na internetovém portálu Businessinfo.cz. Představena byla jako jedno z nových vylepšení státní podpory na konferenci Budoucnost českého exportu, kterou v plzeňském hotelu Courtyard Marriott zorganizovalo na konci dubna vydavatelství Mladá fronta.

KDE JE ZÁJEM O KOLA, KDE O TRAKTORY

Mapa globálních oborových příležitostí je postavena jak na základě tvrdých statistických údajů, tak na praktických zkušenostech českých ekonomických diplomatů

i podnikatelů, kteří působí přímo v terénu v zahraničí. Zjednodušeně řečeno, firma například do systému zadá, že chce vyvázet jízdní kola nebo že je dodavatelem zemědělských strojů. Systém jí podle navolené specifikace nabídne přehled nejvhodnějších trhů, kde by měl být o příslušný výrobek v nejbližší době zájem. Zároveň podá o doporučených trzích spoustu praktických informací. „Analýza počítá s projekcí vývoje zahraničních trhů na dva tři roky dopředu. Při tvorbě mapy totiž bereme v potaz, že firmy potřebují na realizaci obchodních případů více času,“ uvádí Marek Svoboda, který se na projektu na ministerstvu zahraničních věcí podílí.

V přehledu oborových příležitostí lze křížově získávat doplňující informace včetně příkladů zahraničních úspěchů českých

firem v jednotlivých oborech. S tím již má dobrou zkušenost Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). „V zahraničí to má perfektní odezvu. Náš kolega byl například na jednání v Ekvádoru. Když ekvádorská strana zmínila, že budou dělat velké železniční projekty, mohl jim hned uvést reference českých dodavatelů ve stejném oboru z projektů v Ázerbájdžánu či jinde,“ ilustruje mluvčí EGAP Hana Hikelová.

V NĚMECKU PŘIBUDE DÁLNIČNÍ MÝTNÉ

Vedle oborových příležitostí bylo na konferenci v Plzni diskutovaným tématem také obchodování s Německem, které je právě v Plzeňském kraji obchodním partnerem číslo jedna. Praktické rady pro obchod s německými firmami nabídl českým podnikatelům vedoucí

zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Düsseldorfu Adam Jareš. Právě tato kancelář byla loni jednou ze tří nejvytíženějších poboček agentury CzechTrade na celém světě.

„Škála výrobků, které české firmy vyvázejí do Německa, je nesmírně pestrá – od kočárků pro handicapované děti přes likvidátory prachu, outdoorové oblečení až třeba po dort medovník,“ uvádí Adam Jareš. Ten připomněl několik novinek, které české podnikatele při obchodování s Německem ovlivní. „Od letošního ledna je stanovena minimální mzda v Německu na 8,5 eura za hodinu. A od příštího roku se začne na německých dálnicích platit mýtné,“ připomněl Jareš.

Nabídl také několik praktických tipů pro jednání s německými partnery. „Pořídte si německé

telefonní číslo, působí to lépe a dá se získat už za nějakých 20 eur. Nabídku pošlete poštou a vedle katalogů přibalte pokud možno i ukázkou výrobku, to zvyšuje šanci, že se bude nákupčí nabídkou zabývat. Pracujte s referencemi, nejlépe přímo z Německa nebo ze západní Evropy. Co se týče jazyka, angličtina možná postačí při domluvě s firmami z oboru IT, ale třeba ve výrobě nábytku je němčina pro komunikaci základem. V poslední době je v Německu velkým trendem využívání obchodních zástupců. Ti vaše produkty prodávají za provizi,“ uvádí Adam Jareš.

Obchodní zástupce využívá ve vzdálenějších německých regionech i česká firma Boco Pardubice, která vyrábí stroje pro gumárenský či plastikářský průmysl. V Německu jí jen za loňský rok vzrostl odbyt o víc než třetinu a na plzeňské konferenci se podělila o své zkušenosti. „Sítí místních provizních zástupců nám v Německu ušetří hodně času i nákladů. Ale pozor, někteří z nich jsou takříkajíc rybáři, kteří si nabídnou dvacet firem a jde jim jen o provizi, o takové moc zájem nemáme,“ říká obchodní ředitel firmy Dalibor Ježek.

TVÁŘÍ V TVÁŘ S NÁMĚSTKY

Mezi další témata, o nichž se na exportní konferenci v Plzni mluvilo, patřilo financování exportu za pomoci České exportní banky nebo rozšíření záběru rozvojových projektů placených prostřednictvím České rozvojové agentury. V průběhu setkání byl prostor i pro navázání nových kontaktů, což účastníci uvítali. „Konference mě zaujala, ocenil jsem hlavně možnost osobní konzultace s náměstkyněmi ministerstev zahraničních věcí a průmyslu a obchodu,“ uvedl například generální ředitel společnosti CEMC Jiří Študent, kterému zástupci ministerstev poradili, jak rozvíjet projekt ETV na certifikaci environmentálních technologií.

Stejnou možnost, tedy setkat se napřímo se zástupci státních institucí podporujících podnikání a také dozvědět se novinky z oblasti exportu, budou mít brzy firmy v Brně nebo v severočeském kraji, kde se bude Exportní konference konat na podzim v Ústí nad Labem. ■

V ARÁBII SE UPLATNÍ POTRAVINY, V AMERICĚ LETECKÝ PRŮMYSL

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: MICHAEL TOMĚŠ

Do státní sítě na pomoc exportérům vedou nyní jedny dveře. Podnikatel už tak v současnosti nemusí váhat, na koho se s žádostí o pomoc při vývozu obrátit, připomněl na plzeňské exportní konferenci náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa. Také vysvětlil, jak bude tvořena Mapa globálních oborových příležitostí.

V těchto dnech spouštíte veřejný provoz takzvané Mapy globálních oborových příležitostí. Znamená to, že stát ustupuje od sestavování žebříčku prioritních zemí pro export?

Stanovování prioritních zemí je v zásadě překonáno. Stát by se už měl zdržet doporučení typu: Pojďme všichni exportovat do Ruska. Pak vidíme, že třeba jen za počátek letošního roku klesne odbyt v Rusku o 40 procent. Nebo Srbsko či Irák zase mohou být pro někoho sporné z hlediska bezpečnosti. Ne, my nabídneme vývozcům informace, ale to rozhodnutí o výběru cílové země ať je nakonec na nich. Dnes chceme doporučení přesněji cílit na jednotlivé obory.

Z jakých zdrojů Mapa globálních oborových příležitostí vychází?

Na základě tvrdých číselných a statistických údajů sestavíme analýzu zahraničních trhů s výhledem na dva až tři roky dopředu. Zároveň pracujeme s podklady od obchodních radů, zahraničních kanceláří CzechTrade i od samotných vyvážejících firem. Výslednou hypotézu o vývoji popovídáme po různých druzích zboží dále konzultujeme i se zástupci podnikatelských asociací včetně Hospodářské komory a Svazu průmyslu a dopravy.

Můžete to ilustrovat na nějakém příkladu?

Třeba jsme ze statistik zjistili, že Saúdská Arábie prakticky veškeré potraviny dováží ze zahraničí. Ověříme pak ještě aktuální stav přes ambasádu a z toho vyplyne, že je Saúdská Arábie slibným trhem pro vývoz českých potravin nebo zemědělských strojů.

Projeví se tato zjištění také v programu obchodních delegací?

Ano, chtěli bychom dělat více oborově zaměřených podnikatelských misí. Nemá příliš smysl vysílat 14 velkých misí do Brazílie, když k tomu nemáme mapu, co vlastně země poptává. Chceme omezit tohle zážitkové cestování. Naopak



například díky analýze amerického trhu se nám potvrdilo, že má smysl udělat speciální misi do Spojených států zaměřenou na letecký průmysl.

V poslední době se zlepšila spolupráce ministerstev zahraničních věcí a průmyslu a obchodu. Jak to pocítili vývozců?

Chceme, aby měli podnikatelé jednu adresu, jedny dveře, kterými mohou do systému státní podpory vývozu vstoupit. Dříve váhali, kde mají vlastně o pomoc při vývozu žádat. Tím správným rozcestníkem je nyní Klientské centrum pro export. Tam se mohou obrátit s jakýmkoli dotazem týkajícím se vývozu. Centrum je v kontaktu i s ambasádami či se zahraničními kancelářemi CzechTrade, takže tazatele případně dále naviguje.

Tady na konferenci v Plzni uvítali účastníci možnost osobní konzultace takříkajíc tváří v tvář s vámi a s náměstkem ministra průmyslu a obchodu Vladimírem Bártlem. Existuje taková možnost i jindy?

Ano, právě v rámci Klientského centra pro export jsme zavedli pravidelné konzultace. Podnikatelé mají jednou měsíčně možnost – po předchozím objednání – setkat se s námi osobně v pražské centrále agentury CzechTrade. ■

NAJDĚTE SI OBCHODNÍ CÍL

NOVÁ MAPA GLOBÁLNÍCH OBOROVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ JE JIŽ ZDARMA PŘÍSTUPNÁ NA WEBOVÝCH STRÁNKÁCH WWW.BUSINESSINFO.CZ/MOP. VÝVOZCE MŮŽE DÍKY MAPĚ NAJÍT SVŮJ EXPORTNÍ CÍL I SPOUSTU DALŠÍCH UŽITEČNÝCH INFORMACÍ.

TEXT: MAREK SVOBODA, ODBOR DVOUSTRANNÝCH EKONOMICKÝCH VZTAHŮ A PODPORY EXPORTU, MZV ČR / FOTO: PROFIMEDIA



Například při dotazu na příležitosti ve Spojených arabských emirátech v oboru stavebnictví najde systém osm konkrétních typů výrobků včetně buldozerů nebo pneumatického nářadí.

Takzvanou Mapu globálních oborových příležitostí představí oficiálně ministr zahraničních věcí 16. června na konferenci Ekonomická diplomacie: účinná pomoc při dobývání zahraničních trhů. Ta se bude konat v Praze v Černínském paláci.

Mapa globálních oborových příležitostí je uceleným přehledem oborových šancí pro 103 zemí světa, a může tak sloužit jako užitečný a praktický pomocník pro exportéry, kteří zvažují, kam nasměrovat své aktivity. Analýza vychází nejen z dostupných statistických dat,

ale také z praktických informací českých ekonomických diplomatů a zkušeností podnikatelů, kteří působí přímo v konkrétních teritoriích. Důraz je přitom kladen především na sektory, ve kterých stabilně roste poptávka a v nichž v současné době není plně využito exportní potenciál České republiky. V úvahu jsou brány i další faktory ovlivňující vývoz produktů, například struktura a specifika místní ekonomiky.

Každý stát, ve kterém české firmy působí, má význam také pro naše ekonomické zájmy. Identifi-

kace perspektivních sektorů v tomto ohledu pomáhá k efektivnějšímu zacílení státní podpory v oblasti exportní politiky v širokém spektru zemí světa. Tímto způsobem pomůže mapa nasměrovat proexportní nástroje tam, kde dosáhnou největšího efektu, ať již se jedná o oborově zaměřené podnikatelské mise, či projekty ekonomické diplomacie v zahraničí. Ambicí ministerstva zahraničních věcí tedy není pouhé zprostředkování příležitostí, ale i nabídka služeb, jejichž prostřednictvím se těchto příležitostí chopíme.

JAK S MAPOU PRACOVAT?

V praxi budou moci firmy využít mapu jak pro ověření možnosti uplatnění na určitém trhu, tak i k nalezení zemí, kde mají šanci se svým výrobkem uspět. Aby bylo možné data využít jak k teritoriálnímu, tak oborově zaměřenému vyhledávání, je aktuální verze Mapy globálních oborových příležitostí k dispozici v interaktivní podobě na adrese www.businessinfo.cz/mop.

Zde může například vývozce zdravotnického materiálu zadat svůj vývozní arktikl v členění dle mezinárodního harmonizované-

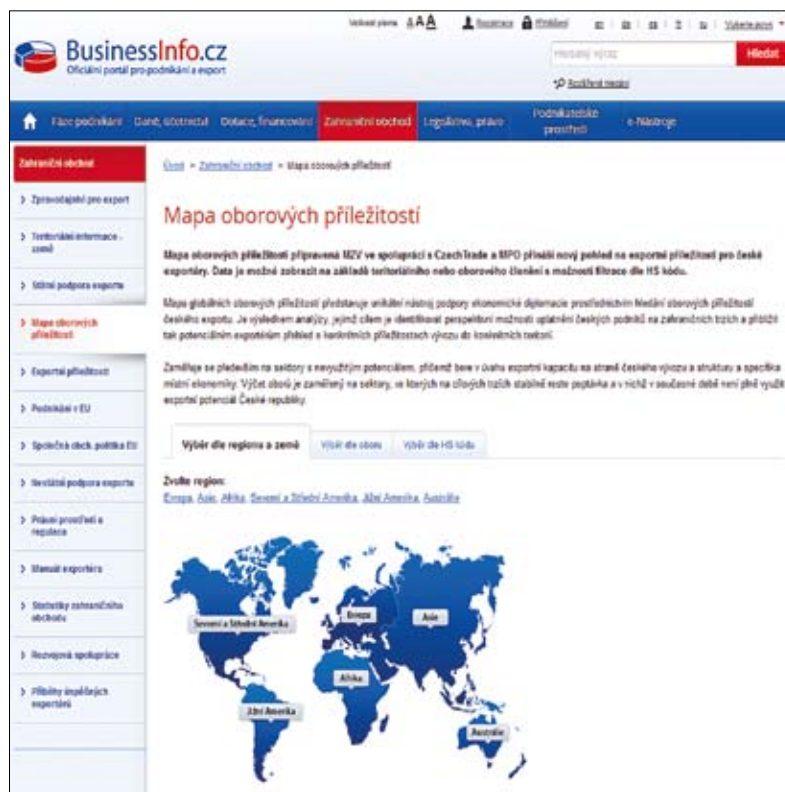
NÁSTROJ EKONOMICKÉ DIPLOMACIE

Nová Mapa globálních oborových příležitostí je součástí snahy zvyšovat význam ekonomické diplomacie. Zásadní proměny světového obchodování v posledních letech zvyšují tlak na posilování ekonomické role ministerstev zahraničí a jejich zastupitelských úřadů v cizích zemích. Rostoucí příležitosti v různých odvětvích průmyslu jsou důvodem, proč moderní ekonomická diplomacie klade hlavní důraz na hledání perspektivních oborů před určováním prioritních exportních destinací.

Ve světě existuje celá řada exportních či investičních možností, avšak s ohledem na limitované zdroje musejí firmy umístit své finanční i personální zdroje na omezený počet perspektivních trhů. Výběr vhodných zahraničních trhů je proto jedním ze základních stavebních kamenů úspěchu a odvíjí se od něj všechny další exportní aktivity.

Taxativní určování prioritních zemí ze strany státu je však v praxi pro podniky velmi těžko uchopitelné. Například produkty, které nejdou na odbyv v Brazílii, mohou být konkurenceschopné v jiných zemích světa, naopak země, doposud označovaná za prioritní trh se může vlivem geopolitických či jiných okolností stát trhem rizikovým. Spíše než nabízet výrobky tam, kde o ně není zájem, je účinnější sledovat trhy, kde po určitých produktech dynamicky roste poptávka.

Populace v mnoha rozvíjejících se ekonomikách postupně přejímá západní stravovací návyky, což s sebou v mnoha zemích přináší boom v oblasti zdravé výživy či mléčných výrobků. Zvýšený důraz na ochranu životního prostředí či modernizaci výroby otevírá celou řadu možností pro uplatnění našich zkušeností s poskytováním vhodných řešení. Aktuální investiční projekty v cizích zemích, ať již se jedná o těžbu surovin, budování energetické infrastruktury, či například renovaci železniční sítě – otevírají prostor pro zapojení českých firem. K tomu, abychom mohli vznikající příležitosti maximálně využít, je nutné umět je včas identifikovat a zprostředkovat v kultivované formě veřejnosti. ■



Na mapě stačí kliknout na kontinent a následně příslušnou zemi a ihned vyjede seznam výrobků, po nichž je tam poptávka.

ho systému na úrovni HS 4. Díky interaktivnímu rozhraní velmi rychle zjistí, jaký exportní potenciál z pohledu identifikovaných exportních příležitostí existuje pro obor, ve kterém působí. Bude-li

se naopak zajímat o perspektivní sektory například v Saúdské Arábii, stačí zadat název země a mapa mu předloží nabídku těchto sektorů.

V dalším kroku je možné s podrobnějšími dotazy k zobra-

zeným výsledkům hledání využít Klientského centra pro export. Zde přítomní konzultanti jsou schopni nejen dodat podrobnější informace

o exportních příležitostech v jednotlivých zemích, ale také poskytnout podnikatelům konzultace týkající se možného využití služeb v rámci Jednotné zahraniční sítě zastupitelských úřadů ČR a zahraničních kanceláří CzechTrade ve více než 90 zemích světa.

Podrobněji o užitečných funkcích, které Mapa globálních oborových příležitostí nabízí, budeme dále informovat i v dalších vydáních Českého exportu. ■

V PRAXI BUDOU MOCI FIRMY VYUŽÍT MAPU JAK PRO OVĚŘENÍ MOŽNOSTI UPLATNĚNÍ NA URČITÉM TRHU, TAK I K NALEZENÍ ZEMÍ, KDE MAJÍ ŠANCI SE SVÝM VÝROBKEM USPĚT

ODBORNÉ SEMINÁŘE AGENTURY CZECHTRADE



8. června, Praha

NAUČTE SE JEDNAT S ČÍŇANY

Seznámíte se s tím, jakou roli má v Číně hierarchie, naučíte se úspěšně řídit čínské pracovníky a jak se chovat ke svému dodavateli. Dozvíte se pět tipů, jak si efektivně získáte své čínské obchodní partnery. Naučíte se, jak v Číně stolovat a zvládat záladnosti čínské etikety. Zlepšíte své schopnosti s Číňany vyjednávat. Zjistíte, kterým třem konverzačním tématům je dobré se v Číně vyhnout a jak to udělat.

Kontakt: dana.sourkova@czechtrade.cz

17. června, Praha

CHYBY V PRAXI ZAHRAŇIČNÍHO OBCHODU

Na tomto semináři se dozvíte nejčastější chyby v celém průběhu obchodního případu, a to zejména v úvodní vzájemné korespondenci, v tendru/objednávce, v koncepci nabídky, při stanovení ceny, v komunikaci e-mailové, telefonické i osobní, v prezentaci firmy při jednání/na veletrhu, v kontraktu a při stanovení jeho podmínek či platebních podmínek.

Kontakt: Ivana.fryaufova@czechtrade.cz

24. června, Praha

JAK ZVLÁDAT NÁTĚLKOVÉ TAKTIKY A EMOCE PŘI OBCHODNÍM JEDNÁNÍ

Víte, jak zvládat emoce a nátlakové taktiky obchodního partnera? Jak efektivně dosáhnout vytyčeného cíle? Jak vhodně reagovat při obchodním jednání? Jak vést jednání s komplikovanými typy lidí? Nechte se inspirovat tímto praktickým seminářem.

Kontakt: dana.sourkova@czechtrade.cz

26. června, Praha

JAK ÚSPĚŠNĚ EXPORTOVAT DO MAROKA A ALŽÍRSKA

Cílem konference je přinést účastníkům přehled o exportních zájmech ČR, aktuální situaci v Maroku a Alžírsku, vstupu na dané trhy, zajímavých oborech a příležitostech pro český export, plánovaných veletržích, finančním sektoru a bankovních zkušenostech. Dále zde zazní informace o kulturních rozdílech, specifických obchodních jednání a pro exportéry bude možnost individuálních konzultací s přednášejícími.

Kontakt: monika.dostalova@czechtrade.cz

SOUTĚŽ EXPORTÉRŮ ZACÍLÍ NA LATINSKOU AMERIKU

LETOŠNÍ ROČNÍK TRADIČNÍHO „MISTROVSTVÍ REPUBLIKY“ ČESKÝCH VÝVOZCŮ PŘINESE NĚKOLIK NOVINEK. PRESTIŽNÍ EXPORTNÍ CENU ZÍSKÁ MIMO JINÉ NAPŘÍKLAD FIRMA S MIMOŘÁDNĚ ZAJÍMAVÝM PŘÍBĚHEM, VŠICHNI ÚČASTNÍCI SOUTĚŽE TAKÉ ZÍSKAJÍ PŘÍSTUP DO NOVÉHO REGISTRU EXPORTÉRŮ. PŘIHLAŠOVÁNÍ DO SOUTĚŽE ZAČALO.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: STANISLAV ČERNOCH

Tradiční Exportní cena DHL UniCredit dosáhla plnoletosti. Organizátoři otevřeli registraci už pro 18. ročník soutěže. Přihlásit se do ní mohou české firmy s velikostí do 250 zaměstnanců, které vyvážejí své výrobky do zahraničí. Podle dynamiky jejich vývozu pak budou vybrány nejúspěšnější firmy v kategoriích Malá a Středně velká společnost či Globální exportér.

Speciální kategorie se zaměří také na vývozce obchodující v jednom konkrétním teritoriu. Letos je jím Latinská Amerika. „Do tohoto regionu zatím směřuje zhruba jen jedno procento celkového českého exportu. Pro srovnání: například do postsovětských zemí v současnosti vyvážíme zboží asi za 160 miliard korun ročně, ale objem nyní začal klesat. Naopak do Latinské Ameriky je zatím roční vývoz zhruba 30 miliard korun, ovšem nadále roste,“ říká Jiří Flégl, manažer exportního financování společnosti UniCredit Bank.

Na rostoucí šance v tomto regionu upozorňuje také generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal. „Jižní Amerika představuje 380 milionů obyvatel. Přitom je to skoro poslední světový trh, který ještě není rozdělen,“ podotýká Doležal v narážce na to, že ve většině ostatních světových regionů už je velmi hustá obchodní konkurence.

KDO MÁ NEJZAJÍMAVĚJŠÍ VÝVOZNÍ PŘÍBĚH?

CzechTrade, který poskytuje soutěži záštitu, letos uvedl novou



Exportní cena dosáhla plnoletosti, glosoval obchodní ředitel společnosti DHL Express Luděk Drnec zahájení už 18. ročníku tradiční soutěže.

kategorii. Vedle Nejúspěšnějšího klienta CzechTrade totiž vybere také Exportní příběh roku. „Když jsme probírali příběhy vývozců, našli jsme i takové, které možná nejsou objemem exportu až tak velké, ale jsou to lidsky zajímavé story, které mohou sloužit jako inspirace i dalším podnikatelům,“ vysvětluje Radomil Doležal.

Další novinkou letošního ročníku je také spuštění internetového registru exportérů. V něm se budou moci vývozci vzájemně kontaktovat a sdílet zkušenosti. „Registr samozřejmě není veřejný. Každá zaregistrovaná firma dostane přístupové heslo. Jsou tam publikovány jen veřejně únosné informace, vývozci si přes portál budou moci vzájemně psát,“ vysvětluje Helena Kohoutová, pořadatelka Exportní ceny.

Do soutěže se mohou firmy jednoduše přihlásit na internetové

Kategorie soutěže Exportní cena DHL UniCredit

Malá společnost	pro firmy s maximálně 50 zaměstnanci a obratem do 300 milionů korun, hodnotí se dynamika růstu vývozu
Středně velká společnost	pro firmy s maximálně 250 zaměstnanci a obratem do 1,5 miliardy korun, hodnotí se dynamika růstu vývozu
Globální exportér	mezi malými a středními firmami se hledá ta, která loni vyvážela do nejvyššího počtu zemí (do každé vývoz minimálně za 100 tisíc korun)
Exportér teritoria	mezi malými a středními firmami se hledají ty s velkou dynamikou růstu vývozu v posledních třech letech do Latinské Ameriky
Nejúspěšnější klient CzechTrade	kategorie je určena klientům agentury CzechTrade, kteří s její pomocí za poslední rok absolvovali více než jeden obchodní případ, hodnotí se celkový objem podpořeného exportu
Exportní příběh roku	kategorie je určena klientům agentury CzechTrade, její konzultanti vybírají firmu s nejzajímavějším příběhem uskutečněného vývozu

stránce www.exportnicena.cz. Registrace potrvá až do 12. října. Vítězové všech kategorií pak budou slavnostně vyhlášeni 26. listopadu. Oceněné firmy získají různé hodnotné benefity od partnerů soutěže a také mediální prostor pro představení svých exportních úspěchů. „V dnešní

době nejisté ekonomické situace je každý další rok pro všechny firmy velkou výzvou. A to nejen v udržení úspěchu a svého tržního podílu, ale také v dosahování nastavených cílů, které jsou rok od roku náročnější,“ uzavírá Luděk Drnec, obchodní ředitel firmy DHL Express. ■

Deník E15 a jeho speciály



Zpravodajský deník E15 patří již od roku 2007 mezi nejrespektovanější názorová média. Společně s webem E15.cz je komplexním zdrojem zpráv z domácí a světové ekonomiky, politiky, byznysu a financí. Deník E15 je distribuován bezplatně do stojanů a od pod-

zimou 2010 je i ve volném prodeji na dalších vybraných obchodních místech. Každý týden ve stojanech deníku E15 také naleznete vždy jeden z jeho speciálů – lifestyleový magazín ZEN či jeden z odborných magazínů – Právo & Byznys, Real-immo nebo Český export.



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